

(上接B125版)

公司2024年出售的苏州道森钻采设备有限公司,使得油气业务应收账款整体金额较2022年大幅下降,而苏州道森钻采设备有限公司应收账款基本在1年以内,故使得1年以上应收账款占比的比例有所增加。

2024年电解铜箔设备业务下降的主要原因是下游客户需求减少,扩张放缓,与公司设备款项回收周期,公司的应收账款基本为发货后的尾款与质保金,公司2024年12月31日应收账款21,806.88万元,其中账龄1年以上应收账款占比为11.82%,其余应收账款与发货周期、收款进度是行业的普遍问题,因此1年以上的应收账款占比并不上升。

2024年电解铜箔设备业务1年以上应收账款的主要客户情况如下:

客户	合同号	2024年度1年以上应收账款余额	占比	款项回收情况
客户A	SK22-008等	6,119.60	21.96%	31.71% 尾款与质保金
客户F	SK21-070-01等	2,217.60	2,296.96%	75.00% 尾款与质保金
客户C	SK22-030等	1,651.24	1,651.24%	100.00% 尾款与质保金
客户N	SK22-012等	782.25	1,016.25%	76.97% 尾款与质保金
客户O	SK21-074A等	872.00	1,130.39%	66.55% 尾款与质保金
小计		11,628.69	18,741.04%	

公司名称	2024年度1年以上应收账款余额	占比	2023年度1年以上应收账款余额	占比	2022年度1年以上应收账款余额	占比
鼎阳股份-电解铜箔设备业务	15,044.91	41.64%	8,410.49	30.94%	3,325.03	31.04%
生智智能	591,145.00	53.88%	381,263.37	33.15%	24,956.96	32.79%
赢创科技	381,869.62	53.89%	282,811.93	40.13%	10,402.01	22.42%

由上表可见,电解铜箔设备业务同行业公司1年以上应收账款占比均较高且呈持续上升趋势,公司2024年占比低于同行,3年以上占比和同行一致。

(二)营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规,并与同行业公司相比说明是否存在重大差异

1.营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规。

公司应收账款占营业收入比例情况如下:

科目	2024年	2023年	年度增长额	年度增长率
电铜箔设备业务:				
应收账款	36,133.61	27,186.33	8,947.28	32.91%
营业收入	91,647.13	113,958.34	-22,311.21	-19.58%
应收账款占收入比重	39.43%	23.86%	-19.483	-3.37%
油气及其他业务:				
应收账款	26,717.16	27,701.99	-984.83	-3.57%
营业收入	45,732.19	109,765.19	-64,033.00	-58.35%
应收账款占收入比重	58.55%	25.24%	-33.31%	
合计:				
应收账款	62,900.77	54,888.33	8,012.44	14.60%
营业收入	137,369.39	223,723.53	-86,363.14	-38.60%
应收账款占收入比重	45.79%	24.53%	-21.26%	

公司电铜箔设备业务营业收入下降而应收账款增长,油气及其他业务虽营业收入和应收账款同时下降,但应收账款的下降幅度远低于收入下降的幅度,致使公司整体营业收入和应收账款呈现反向变动。

(1)电铜箔设备业务应收账款:

公司对2024年度电铜箔设备业务的主要客户进行了与营业收入增长的分析比较,情况如下:

客户名称	应收账款	2024年	2023年	主营业务收入	2024年	2023年	应收账款增加	营业收入增加	备注
客户A	11,806.36	6,242.56	5,870.22	20,122.42	89,137.34	-70,831.86	-	-	2024年末部分应收账款通过合同资产转入
客户H	5,042.04	27.56	24,321.57	50.65	207,184.97	479,818.99	-	-	
客户E	2,956.80	2,256.25	13,117.39	31.05%	-100.00%	-	-	-	2024年末应收账款增加系质保金739.30万元从合同资产转入
客户D	1,767.70	20.15	15,498.08	8672.70%	-100.00%	-	-	-	2024年末应收账款增加系质保金1,748.20万元从合同资产转入
客户C	1,651.24	2,036.35	-	-18.91%	-	-	-	-	
客户B	1,351.20	2,783.60	3,716.81	-51.46%	-100.00%	-	-	-	
青浦道新新材料有限公司	93.48	2,971.90	74.34	-96.85%	-	-	-	-	
合计:	25,268.82	16,336.37	30,191.79	52,529.94	54,666.06	-42,428.56	-	-	
总金额	36,133.61	27,186.33	91,647.13	113,958.34	32,915.00	-19,580.34	-	-	
主要客户应收账款占比	69.93%	60.10%	32.94%	46.09%	-	-	-	-	

2024年主要客户的应收账款25,268.82万元,同比增长54.66%,营业收入30,191.79万元,同比下降42.52%,其中,营业收入增长低于应收账款增长的客户具体情况分析如下:

客户A	应收账款-非质保金	应收账款-质保金	合同资产	小计	合同金额	占比	收款方式	备注
SK22-008	2,261.40	1,243.20		3,504.60	12,432.00	26.58%	3-4-2-1	一部分应收账款与质保金
SK23-015-01	3,217.30		625.20	3,842.50	6,252.00	61.40%	0.5-5.5-3-1	质保金,小部分发货后未收款
SK21-05D2	1,714.60	857.30		2,571.90	8,573.00	30.00%	3-4-2-1	尾款与质保金
SK23-015-03	1,644.00		248.00	2,192.00	5,480.00	40.00%	0.5-5.5-3-1	尾款与质保金
SK23-015-02	663.00		521.00	884.00	2,210.00	40.00%	0.5-5.5-3-1	尾款与质保金
小计	9,500.30	2,100.50	1,394.20	12,795.00				
总金额	20,900.30	2,506.70	1,294.20	23,201.20				
列示比例	100.00%	83.83%	100.00%	96.93%				

注:收款方式是指出:一定比例的预收款-发货款-验收款-质保金。

应收账款23-015-01合同中的尾款和质保金,由于客户A是公司的主要客户之一,公司给予了一定的付款优惠,因此客户A应收账款支付较为缓慢,尾款与质保金收款慢是行业的普遍问题,公司与客户A沟通后,客户A预计于2025年按季支付。

项目号	应收账款-非质保金	应收账款-质保金	合同资产	小计	合同金额	占比	收款方式	备注
SK22-070-03	835.50	278.50		1,114.00	5,570.00	20.00%	4-4-1.5-0.5	尾款与质保金
SK21-070-04	767.40	255.80		1,023.20	5,116.00	20.00%	4-4-1.5-0.5	尾款与质保金
SK21-070-01	307.35	102.45		409.80	2,049.00	20.00%	4-4-1.5-0.5	尾款与质保金
SK21-070-02	307.35	102.45		409.80	2,049.00	20.00%	4-4-1.5-0.5	尾款与质保金
小计	2,217.60	739.20		2,956.80				
总金额	2,217.60	739.20		2,956.80				
列示比例	100.00%	100.00%		100.00%				

注:收款方式是指出:一定比例的预收款-发货款-验收款-质保金。

客户A应收账款主要系发货合同约定的尾款和质保金,账期较长。

项目号	原应收账款-非质保金	原应收账款-质保金	合同资产	小计	合同金额	占比	收款方式	备注
SK21-069		1,723.20		1,723.20	17,232.00	10.00%	4-5-0-1	尾款与质保金
总金额	19.50	1,748.20		1,767.70				
列示比例	1.10%	98.90%		100.00%				

注:收款方式是指出:一定比例的预收款-发货款-验收款-质保金。

客户D应收账款主要系合同约定的质保金,2024年9月到期按约转入应收账款,仍在账内待支付。

SK21-051	1,260.00	1,260.00	12,600.00	10%	3-4-2-1	质保金
SK22-017	91.20	91.20	912.00	10%	3-4-2-1	质保金
小计	1,351.20	1,351.20				
总金额	1,351.20	1,351.20				
占比	100.00%	100.00%				

注:收款方式是指出:一定比例的预收款-发货款-验收款-质保金。

客户D应收账款主要系合同约定的质保金,2024年9月到期按约转入应收账款,仍在账内待支付。

客户名称	应收账款	2024年	2023年	主营业务收入	2024年	2023年	应收账款增加	营业收入增加	备注
中国石油集团西部钻探工程有限公司物资采购中心	6,953.57	2,481.76	120.35	1,523.77	180.19%	-92.10%	-	-	2024年新增未到期质保金5,455.62万元
苏州道森钻采设备有限公司	3,107.20	12,147.43	935.75	119,815.93	-	-	-	-	2024年11月出售,因此2023年应收账款为0

2024年电铜箔设备业务下降的主要原因是下游客户需求减少,扩张放缓,与公司设备款项回收周期,公司的应收账款基本为发货后的尾款与质保金,公司2024年12月31日应收账款21,806.88万元,其中账龄1年以上应收账款占比为11.82%,其余应收账款与发货周期、收款进度是行业的普遍问题,因此1年以上的应收账款占比并不上升。

2024年电铜箔设备业务1年以上应收账款的主要客户情况如下:

客户名称	合同号	2024年度1年以上应收账款余额	占比	款项回收情况
客户A	SK22-008等	6,119.60	21.96%	31.71% 尾款与质保金
客户F	SK21-070-01等	2,217.60	2,296.96%	75.00% 尾款与质保金
客户C	SK22-030等	1,651.24	1,651.24%	100.00% 尾款与质保金
客户N	SK22-012等	782.25	1,016.25%	76.97% 尾款与质保金
客户O	SK21-074A等	872.00	1,130.39%	66.55% 尾款与质保金
小计		11,628.69	18,741.04%	

公司名称	2024年度1年以上应收账款余额	占比	2023年度1年以上应收账款余额	占比	2022年度1年以上应收账款余额	占比
鼎阳股份-电铜箔设备业务	15,044.91	41.64%	8,410.49	30.94%	3,325.03	31.04%
生智智能	591,145.00	53.88%	381,263.37	33.15%	24,956.96	32.79%
赢创科技	381,869.62	53.89%	282,811.93	40.13%	10,402.01	22.42%

由上表可见,电铜箔设备业务同行业公司1年以上应收账款占比均较高且呈持续上升趋势,公司2024年占比低于同行,3年以上占比和同行一致。

(二)营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规,并与同行业公司相比说明是否存在重大差异

1.营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规。

公司应收账款占营业收入比例情况如下:

科目	2024年	2023年	年度增长额	年度增长率
电铜箔设备业务:				
应收账款	36,133.61	27,186.33	8,947.28	32.91%
营业收入	91,647.13	113,958.34	-22,311.21	-19.58%
应收账款占收入比重	39.43%	23.86%	-19.483	-3.37%
油气及其他业务:				
应收账款	26,717.16	27,701.99	-984.83	-3.57%
营业收入	45,732.19	109,765.19	-64,033.00	-58.35%
应收账款占收入比重	58.55%	25.24%	-33.31%	
合计:				
应收账款	62,900.77	54,888.33	8,012.44	14.60%
营业收入	137,369.39	223,723.53	-86,363.14	-38.60%
应收账款占收入比重	45.79%	24.53%	-21.26%	

公司电铜箔设备业务营业收入下降而应收账款增长,油气及其他业务虽营业收入和应收账款同时下降,但应收账款的下降幅度远低于收入下降的幅度,致使公司整体营业收入和应收账款呈现反向变动。

(1)电铜箔设备业务应收账款:

公司对2024年度电铜箔设备业务的主要客户进行了与营业收入增长的分析比较,情况如下:

客户名称	应收账款	2024年	2023年	主营业务收入	2024年	2023年	应收账款增加	营业收入增加	备注
客户A	11,806.36	6,242.56	5,870.22	20,122.42	89,137.34	-70,831.86	-	-	2024年末部分应收账款通过合同资产转入
客户H	5,042.04	27.56	24,321.57	50.65	207,184.97	479,818.99	-	-	
客户E	2,956.80	2,256.25	13,117.39	31.05%	-100.00%	-	-	-	2024年末应收账款增加系质保金739.30万元从合同资产转入
客户D	1,767.70	20.15	15,498.08	8672.70%	-100.00%	-	-	-	2024年末应收账款增加系质保金1,748.20万元从合同资产转入
客户C	1,651.24	2,036.35	-	-18.91%	-	-	-	-	
客户B	1,351.20	2,783.60	3,716.81	-51.46%	-100.00%	-	-	-	
青浦道新新材料有限公司	93.48	2,971.90	74.34	-96.85%	-	-	-	-	
合计:	25,268.82	16,336.37	30,191.79	52,529.94	54,666.06	-42,428.56	-	-	
总金额	36,133.61	27,186.33	91,647.13	113,958.34	32,915.00	-19,580.34	-	-	
主要客户应收账款占比	69.93%	60.10%	32.94%	46.09%	-	-	-	-	

2024年主要客户的应收账款25,268.82万元,同比增长54.66%,营业收入30,191.79万元,同比下降42.52%,其中,营业收入增长低于应收账款增长的客户具体情况分析如下:

(二)营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规,并与同行业公司相比说明是否存在重大差异

1.营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规。

公司应收账款占营业收入比例情况如下:

科目	2024年	2023年	年度增长额	年度增长率
电铜箔设备业务:				
应收账款	36,133.61	27,186.33	8,947.28	32.91%
营业收入	91,647.13	113,958.34	-22,311.21	-19.58%
应收账款占收入比重	39.43%	23.86%	-19.483	-3.37%
油气及其他业务:				
应收账款	26,717.16	27,701.99	-984.83	-3.57%
营业收入	45,732.19	109,765.19	-64,033.00	-58.35%
应收账款占收入比重	58.55%	25.24%	-33.31%	
合计:				
应收账款	62,900.77	54,888.33	8,012.44	14.60%
营业收入	137,369.39	223,723.53	-86,363.14	-38.60%
应收账款占收入比重	45.79%	24.53%	-21.26%	

公司电铜箔设备业务营业收入下降而应收账款增长,油气及其他业务虽营业收入和应收账款同时下降,但应收账款的下降幅度远低于收入下降的幅度,致使公司整体营业收入和应收账款呈现反向变动。

(1)电铜箔设备业务应收账款:

公司对2024年度电铜箔设备业务的主要客户进行了与营业收入增长的分析比较,情况如下:

公司应收账款占营业收入比例情况如下:

客户名称	合同号	2024年度1年以上应收账款余额	占比	款项回收情况
客户A	SK22-008等	6,119.60	21.96%	31.71% 尾款与质保金
客户F	SK21-070-01等	2,217.60	2,296.96%	75.00% 尾款与质保金
客户C	SK22-030等	1,651.24	1,651.24%	100.00% 尾款与质保金
客户N	SK22-012等	782.25	1,016.25%	76.97% 尾款与质保金
客户O	SK21-074A等	872.00	1,130.39%	66.55% 尾款与质保金
小计		11,628.69	18,741.04%	

公司名称	2024年度1年以上应收账款余额	占比	2023年度1年以上应收账款余额	占比	2022年度1年以上应收账款余额	占比
鼎阳股份-电铜箔设备业务	15,044.91	41.64%	8,410.49	30.94%	3,325.03	31.04%
生智智能	591,145.00	53.88%	381,263.37	33.15%	24,956.96	32.79%
赢创科技	381,869.62	53.89%	282,811.93	40.13%	10,402.01	22.42%

由上表可见,电铜箔设备业务同行业公司1年以上应收账款占比均较高且呈持续上升趋势,公司2024年占比低于同行,3年以上占比和同行一致。

(二)营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性,相关收入确认是否合规,并与同行业公司相比说明是否存在重大差异

1.营业收入下降而应收账款期末余额上升的原因及合理性