证券代码:300833 证券简称:浩洋股份 公告编号:2022-019

广州市浩洋电子股份有限公司关于取得发明专利的公告

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

广州市浩洋电子股份有限公司(以下简称“公司”)近日有一项发明专利被授予专利权,并取得了中国国家知识产权局颁发的相关专利证书,具体情况如下:

序号	专利名称	专利申请日	授权公告日	专利号	权利人	专利类型	保护期限	申请国家(地区)
1	一种光定位系统和追光方法	2021年12月28日	2022年05月17日	ZL 2021 1 1617800.4	广州市浩洋电子股份有限公司	发明	20年	中国

上述发明专利所涉及技术属于公司主要技术,该等专利已应用于公司现有的产品。专利权的取得不会对公司目前生产经营产生重大影响,但有利于完善知识产权保护体系,发挥公司自主知识产权优势,增强公司的核心竞争力。

特此公告。

广州市浩洋电子股份有限公司
董事会
2022年6月1日

证券代码:603269 证券简称:海鸥股份 公告编号:2022-030

江苏海鸥冷却塔股份有限公司关于完成《公司章程》工商备案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏海鸥冷却塔股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年4月27日召开的第八届董事会第十三次会议和2022年5月23日召开的2021年年度股东大会,审议通过了《关于修改(公司章程)的议案》。同意对《公司章程》部分条款进行修订(最终内容以工商部门登记核准为准),并授权董事会办理相关工商备案手续。具体内容详见公司在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《江苏海鸥冷却塔股份有限公司关于修改(公司章程)的公告》(公告编号2022-021)。

近日,公司章程备案手续已经办理完毕,并已经常州市市场监督管理局核准。

特此公告。

江苏海鸥冷却塔股份有限公司董事会
2022年6月2日

证券代码:002407 证券简称:多氟多 公告编号:2022-055

多氟多新材料股份有限公司关于归还募集资金的公告

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。

多氟多新材料股份有限公司(以下简称“公司”)于 2021 年6月18日召开的第六届董事会第二十三次会议审议通过了《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》,同意公司使用不超过人民币 60,000 万元(含)闲置募集资金暂时补充流动资金,使用期限自董事会通过之日起不超过12个月,期间将分批全部归还至募集资金专户。相关公告刊登于2021年6月19日公司指定的信息披露媒体《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)(公告编号:2021-062)。

2022年6月1日,公司将用于补充流动资金中的60,000万元全部归还至2021年非公开募集资金专户,并将上述归还情况通知了保荐机构及保荐代表人。

特此公告。

多氟多新材料股份有限公司董事会
2022年6月2日

证券代码:000709 股票简称:河钢股份 公告编号:2022-044

河钢股份有限公司关于减持公司已回购股份进展的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

河钢股份有限公司于2022年03月24日召开四届二十四次董事会,审议通过了《关于减持公司已回购股份的议案》,计划通过集中竞价交易方式减持已回购股份,详见公司于2022年03月26日披露于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)的《关于已回购股份减持计划的公告》(公告编号:2022-011)。现按照深圳证券交易所《上市公司自律监管指引第9号——回购股份》的相关规定,将截至上月末公司已回购股份减持进展情况公告如下:

截至2022年05月31日,公司未减持已回购股份。

在本次减持计划实施期间,公司将继续严格遵守相关法律法规、规范性文件的规定,及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

河钢股份有限公司董事会
2022年06月02日

证券代码:605218 证券简称:伟时电子 公告编号:2022-039

伟时电子股份有限公司关于以集中竞价交易方式首次回购公司股份的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

伟时电子股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年3月21日召开第二届董事会第四次会议,审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的议案》,同意公司使用自有资金、自筹资金及其他筹资方式以集中竞价交易方式回购公司股份。回购股份的价格为不超过人民币20元/股(含),该价格不超过董事会通过回购股份决议前30个交易日股票交易均价的150%。回购股份资金总额不低于人民币1,500万元(含)且不超过人民币3,000万元(含)。回购股份的期限为自董事会审议通过回购股份决议之日起12个月内(即2022年3月22日至2023年3月21日)。详情见公司分别于2022年3月22日和2022年3月26日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告》(公告编号:2022-012)和《关于以集中竞价交易方式回购公司股份报告书》(公告编号:2022-014)。

2022年6月1日,公司通过集中竞价交易方式首次回购股份1.82万股,已回购股份占公司总股本的比例为0.0086%,购买的最高价为12.00元/股、最低价为11.86元/股,已支付的总金额为21.76万元(不含交易费用)

上述回购进展符合既定的回购股份方案。公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号—回购股份》等相关规定及公司回购股份方案,在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施,同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

伟时电子股份有限公司
董事会
2022年6月2日

证券代码:600529 证券简称:山东药玻 编号:2022-028

山东省药用玻璃股份有限公司关于控股股东部分股份质押延期购回的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述 或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

1、山东省药用玻璃股份有限公司(以下简称“公司”)控股股东山东鲁中投资有限责任公司(以下简称“鲁中投资”)持有公司股份总数为129,380,980 股(无限售流通股),占公司总股本比例为21.75%。

2、截至公告披露日,鲁中投资累计质押64,680,000股股份,占本公司总股本的10.87%,占其所持本公司股份总数的49.99%。

一、股份延期购回的情况

公司于6月1日接到鲁中投资的通知,获悉其将2020年4月15日质押给中国中金财富证券有限公司的15,160,000股以及后续补充质押的800,000股的质押股份再次办理了延期购回交易。具体事项如下:

股东名称	是否为控股股东	本次延期质押股数	是否为限售股	是否补充质押	质押起始日	延期质押后到期日	质权人	占其所持股份比例	占公司总股本比例	质押融资资金用途
鲁中投资	是	15,160,000	否	否	2020年4月15日	2023年4月14日	中国中金财富证券有限公司	11.72%	2.55%	延期购回,不涉及新的融资安排
鲁中投资	是	800,000	否	是	2022年4月15日	2023年4月14日	中国中金财富证券有限公司	0.62%	0.13%	延期购回,不涉及新的融资安排
合计	/	15,960,000	/	/	/	/	/	12.34%	2.68%	/

三、股东累计质押股份情况

截至公告披露日,鲁中投资累计质押股份情况如下:

股东名称	持股数量	持股比例	本次质押前累计质押股数量	本次质押后累计质押股数量	占其所持股份比例	占公司总股本比例	已质押股份情况		未质押股份情况	
							已质押股份中限售股份数量	已质押股份中冻结股份数量	未质押股份中限售股份数量	未质押股份中冻结股份数量
鲁中投资	129,380,980	21.75%	64,680,000	64,680,000	49.99%	10.87%	0	0	0	0
合计	129,380,980	21.75%	64,680,000	64,680,000	49.99%	10.87%	0	0	0	0

特此公告。

山东省药用玻璃股份有限公司
董事会
2022年6月2日

证券代码:605268 证券简称:王力安防 公告编号:2022-024

王力安防科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2021 年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

王力安防科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于王力安防科技股份有限公司2021 年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2022】0451号)。公司收到函件后高度重视,立即组织相关人员对有关问题逐项落实,并就函件有关问题进行回复。

一、函件问题及其体现复情况

问题1:年报显示,公司主营安全门及锁具产品的生产销售,于2021年2月上市。上市首年,公司实现营业收入26.45亿元,同比增长25.12%,毛利率24.80%,同比减少7.4个百分点,净利润1.38亿元,同比减少42.64%,经营活动产生的现金流量净额为-1.04亿元,去年同期为3.56亿元。公司业绩大幅下滑,主要系钢材等原材料价格上涨、费用投入增加,募投项目开始转固导致折旧摊销增加。

请公司补充披露:(1)依据产品种类,分别列示成本构成项目名称、金额及占总成本比例、同比变动情况,并结合主要原材料采购价格变化、量化说明原材料涨价对毛利率的具体影响;(2)结合主营产品销售结算模式及收入确认时点,原材料成本与费用构成、存货、应收应付科目变化等,说明本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少的原因及合理性;(3)公司销售费用、管理费用构成及同比变化情况,并结合公司经营策略、人员数量、人均薪酬变化情况,说明期间费用增加的原因及对净利润的具体影响;(4)募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况及是否符合预期,并结合实际产出效益、在建工程转固、折旧计提情况,说明募投项目投产对净利润的具体影响。请年审会计师发表意见;请保荐机构发表核查意见。

公司回复:

(一)依据产品种类,分别列示成本构成项目名称、金额及占总成本比例、同比变动情况,并结合主要原材料采购价格变化、量化说明原材料涨价对毛利率的具体影响

1. 公司主营产品的收入、成本及毛利率情况如下:

单位:元

项 目	2021年度			2020年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
钢质安全门	1,850,558,417.75	1,422,868,875.58	23.11%	1,579,457,631.42	1,074,280,940.97	31.98%
其它门	537,464,958.66	393,706,718.51	26.75%	370,301,033.34	254,349,810.97	31.31%
智能锁	161,846,932.69	100,904,198.60	37.65%	103,455,728.20	63,456,364.47	38.66%
合 计	2,549,870,309.10	1,917,479,792.69	24.80%	2,053,215,392.96	1,392,087,116.41	32.20%

由上表可见,2021年度公司主营收入大幅增长,但毛利率下降较多,主要系门类产品的毛利率下降所致。

公司分产品成本构成及变动情况如下:

单位:万元

产品种类	项 目	2021年度		2020年度		变动	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
钢质安全门	直接材料	92,618.76	65.09%	66,876.77	62.25%	25,741.99	2.84%
	直接人工	17,609.67	12.38%	15,964.77	14.86%	1,644.90	-2.48%
	制造费用	16,070.58	11.29%	11,468.25	10.68%	4,602.32	0.61%
	安装成本	15,987.88	11.24%	13,118.30	12.21%	2,869.58	-0.97%
	小 计	142,286.89	100.00%	107,428.09	100.00%	34,858.79	
其他门	直接材料	23,823.79	60.51%	13,553.17	53.29%	10,270.63	7.22%
	直接人工	5,777.24	14.67%	5,453.02	21.44%	324.21	-6.77%
	制造费用	4,519.54	11.48%	3,184.02	12.52%	1,335.51	-1.04%
	安装成本	5,250.10	13.34%	3,244.77	12.76%	2,005.33	0.58%
	小 计	39,370.67	100.00%	25,434.98	100.00%	13,935.69	
智能锁	直接材料	8,855.24	87.76%	5,801.40	91.42%	3,053.84	-3.66%
	直接人工	150.97	1.50%	27.60	0.44%	123.36	1.06%
	制造费用	95.77	0.95%	34.76	0.55%	61.01	0.40%
	安装成本	988.44	9.80%	481.88	7.59%	506.57	2.21%
	小 计	10,090.42	100.00%	6,345.64	100.00%	3,744.78	
主营业务成本	直接材料	125,297.79	65.35%	86,231.33	61.94%	39,066.46	3.41%
	直接人工	23,537.88	12.28%	21,445.40	15.41%	2,092.48	-3.13%
	制造费用	20,685.88	10.79%	14,687.04	10.55%	5,998.84	0.24%
	安装成本	22,226.43	11.59%	16,844.94	12.10%	5,381.48	-0.51%
	合 计	191,747.98	100.00%	139,208.71	100.00%	52,539.27	

2.公司主要原材料采购价格变动对毛利率影响

(1) 公司两年钢材采购情况如下:

钢材	2021年	2020年	变动金额	变动比例
采购数量(吨)	125,412.27	113,244.08	12,168.19	10.75%
采购金额(万元)	70,992.56	45,270.11	25,722.45	56.82%
采购单价(元/吨)	5,660.73	3,997.57	1,663.16	41.60%
市场单价(元/吨)[注]	5,493.08	4,051.69	1,441.39	35.58%

[注]市场单价取自我的钢铁网:杭州及上海市场冷轧板卷(1.0mm)每日公开报价的加权平均价格(不含税),不包含出库费(运费、装卸费)

根据上表可知,公司2021年钢材平均采购单价较2020年上涨41.60%,与钢材市场价格波动趋势相符。

(2) 主要原材料采购单价波动对材料成本占比及毛利率的影响分析

2021年度公司的产品中门类产品的收入占总收入比重为93.65%,门类产品中钢材和钢材价格相关性强的五金配件占直接材料比重约为70%,假设其他因素不变,钢材单价发生变动(10%、20%、30%、40%和50%)时,对门类产品毛利率的影响情况如下:

钢材价格变动率	2021年度	
	毛利率变动	材料成本占比变动
10%	-3.11%	1.60%
20%	-6.22%	3.08%
30%	-9.33%	4.45%
40%	-12.44%	5.72%
50%	-15.55%	6.90%

[注]毛利率变动为模拟毛利率减去2020年度毛利率的差额,材料成本占比变动为模拟材料成本占比减去2020年度材料成本占比

综上所述,如其他因素不变,钢材价格上升40%,门类产品的毛利率将下降12.44%。公司2021年钢材采购单价较2020年上涨41.60%,门类产品业务毛利率下降7.93%,低于测算的下降幅度,主要原因系:一是在实际经营中,公司产品在市场中具有较强的议价能力,故在材料价格上涨的情况下对销售单价进行了一定的调整,2021年门类产品平均销售单价较2020年上升5.59%;二是材料采购到产出并销售结转成本存在一定时间差,材料价格的上升对成本的影响具有一定的滞后性。

(三)结合主营产品销售结算模式及收入确认时点、原材料成本与费用构成、存货、应收应付科目变化等,说明本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少的原因及合理性

本期经营活动产生的现金流量较上年主要变动项目及差异情况如下:

单位:元

项 目	2021年度	2020年度	变动
销售商品,提供劳务收到的现金	2,608,647,359.41	2,105,384,376.65	503,262,982.76
购买商品,接受劳务支付的现金	1,890,126,253.74	1,140,492,836.49	749,633,417.25
支付给职工以及为职工支付的现金	470,161,181.68	367,729,919.59	102,431,262.09
支付的各项税费	216,794,714.56	147,941,439.36	68,853,275.20
经营活动产生的现金流量净额	-104,328,143.46	355,562,451.48	-459,890,594.94

本期现金流量表补充资料如下:

补充资料	本期数	上年同期数
1)将净利润调节为经营活动现金流量:		
净利润	137,304,279.92	239,767,469.39
加:资产减值准备	29,868,302.41	28,101,176.33
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	57,182,029.73	40,681,864.92
使用权资产折旧	543,725.18	
无形资产摊销	9,476,299.72	9,091,152.38
长期待摊费用摊销	9,408.47	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-583,496.91	-25,637.73
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	171,316.86	109,317.20
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)		
财务费用(收益以“-”号填列)	-2,316,597.65	767,551.31
投资损失(收益以“-”号填列)	1,782,650.65	1,581,174.50
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-8,768,872.80	-2,616,911.90
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)		
存货的减少(增加以“-”号填列)	-92,339,206.76	-42,646,444.24
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-433,764,458.15	-341,444,129.64
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	197,106,456.87	422,195,868.96
其他		
经营活动产生的现金流量净额	-104,328,143.46	355,562,451.48

本期经营活动产生的现金流量净额较上期大幅减少,主要系:

1. 随着公司整体生产、销售规模大幅增长,其中工程收入较上年增涨31,107.50万元,而工程客户大部分均有信用期(具体信用政策详见本回复问题2之(一)2.应收账款的信用政策),应收款项也随之增加;而公司的主要材料均以预付的方式采购,使得公司在本期采购支付的现金大额增加,销售和采购的信用政策的不同,导致本期购买商品、接受劳务支付的现金的增加额大于销售商品、提供劳务收到的现金的增加额。

2. 本期支付职工薪酬增加1.02亿元,主要系(1)公司本期职工人数从2020年末的4,546人增加至2021年末的4,739人;(2)2021年1月,公司对部分员工薪资进行了调增;(3)因新冠疫情影响,2020年2月停工、3-4月实行双休,工作时间较往常减少,2020年职工薪酬支付金额较低。

3. 2020年末公司第四季度经营情况较好应交所得税余额较大,该部分所得税在2021年缴纳,导致2021年度支付的税费增加。

综上所述,我们认为,本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性。

(三)公司销售费用、管理费用构成及同比变化情况,并结合公司经营策略、人员数量、人均薪酬变化情况,说明期间费用增加的原因及对净利润的具体影响

1. 公司销售费用构成及同比变化情况如下:

单位:元

项目	本期数	上年同期数	变动金额	变动率
服务费	159,462,009.21	136,522,515.28	22,939,583.93	16.80%
职工薪酬	71,751,678.43	52,173,266.31	19,578,412.12	37.53%
差旅费	22,979,597.80	17,606,173.39	5,373,424.41	30.52%
业务宣传费	19,379,230.69	6,553,986.41	12,825,244.28	195.69%
运费		5,945,941.45	-5,945,941.45	-100.00%
租赁费	2,800,444.34	3,025,948.94	-225,504.60	-7.45%
其他	13,744,595.49	7,104,186.59	6,640,408.90	93.47%
合 计	290,117,645.96	228,932,018.37	61,185,627.59	26.73%

2021年,公司持续推进长沙厂区、四川厂区设备进场并调试,部分产线已正式投产。营销体系方面,在经销商渠道模式下,通过空白区域开发新经销商、培训提升老经销商、置换落后经销商,实现经销渠道的优化;工程渠道下,利用公司品质、交期、品牌、产能等优势以及当地经销商区域优势,加大工程开发力度,深化与优秀房企的合作。除以上两大传统的主要销售渠道,公司不断扩大新零售端——电商的规模。同时加大品牌建设力度,邀请明星代言,增大广告投放量,通过线上+线下多元化,媒体矩阵进行传播,结合电商、终端活动等扩展产品知名度及影响力。同时布局了上海主力家居有限公司,开始拓整装渠道进行拓展,积极开发物业合作的空间。

2021年度公司销售费用较上期增长26.73%,其中:(1)服务费增长16.80%,主要系工程收入增长导致经销商服务费增加以及公司扩大电商平台范围及规模,相应服务费也同比增加;(2)销售人员薪酬总额较上期增长37.53%,人均薪酬较上期增长约20%。主要系公司扩大营销体系和品牌建设,2021年末销售人员较上期末增加50余人,随着销售收入的增加,销售人员的提成等奖励也有所增加;(3)业务宣传费较上期增长195.69%,主要系本期借上市契机,加大了媒体宣传的投放,此外通过聘请明星代言等形式,加大线上和线下品牌宣传力度,并通过数据云平台精准分析营销数据,优化营销策略,导致业务宣传费大幅增加。

2020年及2021年销售费用占收入比重及变动趋势如下:

单位:元

项 目	2021年	2020年	变动率
销售费用	290,117,645.96	228,932,018.37	26.73%
营业收入	2,644,905,095.83	2,113,912,415.29	25.12%
占比	10.97%	10.83%	

公司销售费用占营业收入比重较为接近,销售费用的增幅与营业收入增幅基本一致。

2. 公司管理费用构成及同比变化情况如下:

单位:元

项 目	本期数	上年同期数	变动金额	变动率
职工薪酬	45,592,360.38	33,463,405.53	12,128,954.85	36.25%
折旧摊销费	36,409,508.28	22,774,794.16	13,634,714.12	59.87%
租赁费	5,042,586.97	4,393,304.90	649,282.07	14.78%
办公费	4,168,506.52	2,625,170.33	1,543,336.19	58.79%
咨询费	6,868,212.57	2,499,737.28	4,368,475.29	174.76%
业务招待费	2,491,272.94	2,412,565.20	78,707.74	3.26%
差旅费	1,342,813.48	1,227,888.88	114,924.60	9.36%
水电费	1,883,043.10	1,112,330.21	770,712.89	69.29%
其他	5,596,785.60	7,712,943.94	-2,116,158.34	-27.44%
合 计	109,395,089.84	78,222,140.43	31,172,949.41	39.85%

2021年度公司管理费用较上期增长39.85%,其中:(1)管理人员薪酬总额较上期增长36.25%,人均薪酬较上期增长32%,主要系公司2021年初对部分员工薪资进行调增,且由于新冠疫情影响,2020年2月停工、3-4月实行双休,工作时间较往常减少,导致2020年薪酬偏低;(2)折旧摊销费较上期增长59.87%,主要系本期2021年公司长沙厂区投工转固,虽未正式投产但开始计提相关折旧共计1300余万元;(3)咨询费增长主要系公司为收购爱岗智慧科技(浙江)有限公司支付相关中介费以及项目申报的咨询费等增加所致。

(四)募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况及是否符合预期,并结合实际产出效益、在建工程转固、折旧计提情况,说明募投项目投产对净利润的具体影响

1. 募投项目基本情况

公司募投项目为年产36万套物联网智能家居生产基地建设项目,此项目以ERP信息化系统为上层架构,通过MES实现车间生产管理,以自动化制造设备、智能仓储物流系统和检测系统为基础单元,实现计划、生产、检验的全流程信息化,以及从原材料进货、冲压、焊接、装配、包装到入库整个流程的自动化、数字化。

项目税后投资回收期7.64年(含建设期),税后内部收益率20.82%,项目建成后将新增年销售收入216,000万元,净利润为23,727万元。

2. 募投项目建设进展

截至2021年12月31日,项目实施进度如下:

阶段/时间	2020年及以前	2021年		2022年		2023年	
		H1	H2	H1	H2	H1	H2
初步设计及施工图设计							
土建施工及设备购置							
设备安装调试							
人员培训							
项目投产试产							
项目验收							

截至2021年12月31日,公司募投项目年产36万套物联网智能家居生产基地建设项目发生如下:

单位:万元

序号	项目	投资估算	累计支付(注)	已转固(不含税)	本期折旧/摊销	未转固
一	建设投资	73,680.30	72,215.61	54,231.04	1,849.90	12,001.00
	建筑工程费	23,600.00	53,456.78	48,295.12	1,737.82	
	工程建设其他费用	11,780.30				
	基本预备费及其他费用	3,000.00				
	安装工程费	1,500.00				
	设备购置费	33,800.00	18,758.83	5,935.92	112.08	12,001.00
二	铺底流动资金	23,153.00				
三	项目总投资	96,833.30	75,215.61	54,231.04	1,849.90	12,001.00

[注]累计支付包含公司以自有资金支付的募投项目建设资金29,357.52万元

募投项目中土地在2016年取得,厂房在2021年2月完工转固,部分设备在2021年4月-12月陆续转固,截止2021年12月末共计转固设备6,936.92万元,并已在生产运行中;公司剩余未转固的设备中除物流项目及门框焊接线项目预计将于2023年9月完成验收转固,其余设备预计2022年12月底前均可完成验收并转固。

3. 募投项目投产情况

公司募投项目全部投产预计产能为36万套物联网智能家居,本期公司设备还未全部入厂安装调试,公司还未全面铺开生产;截至2021年12月31日,公司已生产门58,286樘和智能拉手153,485把

4. 募投项目对净利润的影响

本期募投项目转固对应的销售形成营业收入11,755.61万元,成本8,381.39万元,扣除相关税金及费用后,对净利润的影响约为646.86万元。

综上所述,我们认为,募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为646.86万元。

(五)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1.如其他因素不变,钢材价格上升40%,门类产品的毛利率将下降12.44%。公司2021年钢材采购单价较2020年上涨41.60%,门类产品业务毛利率下降7.93%,低于测算的下降幅度,主要原因系:一是在实际经营中,公司产品在市场中具有较强的议价能力,故在材料价格上涨的情况下对销售单价进行了一定的调整,2021年门类产品平均销售单价较2020年上升5.59%;二是材料采购到产出并销售结转成本存在一定时间差,材料价格的上升对成本的影响具有一定的滞后性。

2.本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性。

3.销售费用、管理费用变动符合公司经营策略及业务增长的实际情况,变动合理。

4.募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为646.86万元。

(六)保荐机构核查程序及核查意见

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

1.获取公司营业收入成本明细表、采购明细表、钢材市场价格数据,了解主要原材料采购价格变化,量化分析原材料涨价对毛利率的具体影响;

2.取得公司编制现金流量表的基础资料,询问公司管理层,公司经营活动现金流量净额大幅减少的原因。

3.获取销售费用、管理费用明细表,对主要明细项目金额波动进行合理性分析;获取销售人员和管理人员名单及薪酬表,结合公司薪酬政策,分析销售人员、管理人员薪酬变动的原因及合理性。

4.查阅了公司募投项目相关的董事会、监事会及股东大会相关的决议;查阅了募投项目相关的合同;查阅了公司募投项目相关的董事会、监事会及股东大会相关的决议;查阅了募投项目相关的合同;访谈了公司董事会秘书、财务总监等,对募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用等情况进行核实,分析募投项目投产对净利润的具体影响。

经核查,保荐机构认为:(1)原材料中如果钢材价格上升40%,2021年毛利率将下降12.44%;(2)本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性;(3)期间费用增加符合公司经营策略及业务扩张的实际情况,变动合理;(4)募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为646.86万元。

问题2:年报显示,公司期末应收票据、应收账款分别为1.63亿元、9.13亿元,同比增长42.65%、49.38%,合计占营业收入比重为40.71%,总资产比重为29.51%。同时,公司本期对部分对象按单项计提应收票据和应收账款坏账准备,其中对应收票据的计提比例分别为29.41%、80.00%,应收账款的计提比例分别为18.25%、47.15%。

请公司补充披露:(1)依据销售渠道不同,分类列示应收票据及应收账款的构成情况、应收账款的信用结算政策,结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性;(2)应收账款期末前五名对象是否为公司或控股股东关联方、本期销售金额、应收账款账龄分布及期后回款情况,并结合欠款方经营情况、信用状况,说明相应账款是否存在无法足额回收风险,当前计提比例是否充分;(3)结合前述控单项计提应收款项坏账准备的对象资信情况,说明相应计提比例的确定依据,应收账款计提比例显著低于应收票据的原因及合理性,是否存在计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)依据销售渠道不同,分类列示应收票据及应收账款的构成情况、应收账款的信用结算政策,结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性

1. 应收票据、应收账款余额按销售渠道列示如下

公司期末及期初应收票据余额分不同销售渠道的构成如下:

单位:元

分 类	2021.12.31	2020.12.31	变动	变动占比
工程	136,233,581.45	84,048,410.52	52,185,170.93	94.65%
经销商	40,133,950.05	37,184,559.42	2,949,390.63	5.35%
其他客户	13,941,582.50	4,036,166.45	9,905,416.05	3.14%
合 计	1,014,276,390.31	698,983,292.64	315,293,097.67	100.00%

公司2021年末应收款项的增加主要系工程渠道客户应收账款及应收票据余额增加所致。

2. 应收账款的信用政策

公司针对各销售渠道客户制定了不同的信用政策:

对于经销商渠道客户,经销商的终端销售的最终客户可以分为两类:一类为以家庭为单位的零售业务客户;一类为以房地产开发商为主的工程业务客户。对于经销商的零售业务,公司采取“全款发货”的销售模式;对于经销商的工程业务客户,公司均要求其在签订工程业务合同时向公司备案。由于工程业务项目均按合同进度付款,资金占用金额较大,在经销商信誉良好且合作多年的情况下,公司会给予其一定的信用额度和信用期。部分经销商在参与主力安防与工程业务客户直接签订合同的项目的模式下,若公司尚未发货且工程业务客户有预付款,或在安装完毕通过验收后收取的合同款超过全额保证金(简称“超额收款”)但尚未将安装服务费支付给经销商或者其介绍的第三方的情况下,经销商可以依据上述现收款项金额或者超额收款款项向公司发货,账面上形成经销商应收账款;

对于工程渠道客户,工程业务合同一般均约定按合同进度付款,公司在安装完毕通过验收后确认收入,此时只能收到一定比例的款项,因而形成应收账款并有一定信用期;

对于销售额占比较小的电商客户及海外客户,均由客户付款后方发货,没有信用期。

3. 结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性

根据公司业务模式及信用政策,公司应收款项主要由工程渠道客户产生,仅少量经销商客户会产生应收款项,2021年及2020年末,工程渠道客户的应收款项(含应收票据及应收账款)占比均在90%以上;2021年末工程渠道客户的应收票据及应收账款较2020年末增长28,406.18万元,占应收票据及应收账款增长比为76.47%,因此应收票据及应收账款的增长主要系工程客户的应收款项增加所致。工程客户的应收款项增加的主要原因如下:

(1) 工程渠道客户销售增加导致工程渠道客户的应收款项余额增加

2021年度,2020年度,公司工程业务收入分别为118,141.70万元、87,034.20万元,增长31,107.50万元,而工程客户收入绝大部分回款期限较长,从而导致工程客户应收款余额增加。

(2) 受房地产行业影响,整体房地产行业的回款变慢

在“稳地价、稳房价、稳预期”的背景下,房地产行业政策调控持续强化,房地产信贷政策持续收紧,全国房地产市场各项指标同比往年出现不同程度的下挫,房地产销售市场遇冷。同时随着2021年1月1日房企融资“三道红线”政策的实施,导致房地产企业资金压力上升。而公司作为房地产行业的上游企业,公司近一半收入来自房地产企业客户,因此回款受到影响,周转变慢,应收账款余额增长。

(二) 应收账款期末前五名对象是否为公司或控股股东关联方、本期销售金额、应收账款账龄分布及期后回款情况,并结合欠款方经营情况、信用状况,说明相应账款是否存在无法足额回收风险,当前计提比例是否充分

公司2021年末应收账款余额前五名情况如下:

单位:元

单位名称	性质	账面余额	是否为公司或控股股东关联方	本期销售金额	账龄	期后回款
重庆渝特科技有限公司	经销商	39,344,376.10	否	39,586,389.93	1年以内	12,015,443.45
珠海狮国商贸有限公司	工程客户	37,753,152.98	否	77,908,408.35	1年以内	32,673,246.40
天津兴航建材销售有限公司	工程客户	32,698,175.92	否	56,955,793.74	1年以内	8,725,126.56
珠海市盈力商贸有限公司	工程客户	30,783,671.50	否	30,885,353.95	1年以内	8,420,624.19
成都鼎兴商贸有限责任公司	工程客户	29,812,298.79	否	10,331,424.28	1年以内:11,670,618.09 1-2年:18,141,680.70	300,000.00
小 计		170,391,675.29		215,667,370.25		62,134,440.60

重庆渝特科技有限公司、珠海狮国商贸有限公司、天津兴航建材销售有限公司和珠海市盈力商贸有限公司的应收款账龄均在1年以内,期后回款正常,公司按5%计提了坏账准备。

成都鼎兴商贸有限责任公司系四川蓝光发展股份有限公司(以下简称四川蓝光)之子公司,因四川蓝光发展及部分子公司出现财务困难,期末对其应收款项的预期违约风险敞口