证券代码：688659　　证券简称：元琛科技　　公告编号：2023-028

安徽元琛环保科技股份有限公司关于2022年年度报告的信息披露相关事项问询函的回复公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：关于开展复合铜箔新业务的风险提示：

（1）产品价格和市场风险

公司复合铜箔材料产品目前尚未有规模化的生产和销售，产品销售受原材料成本、未来市场需求情况等多种因素影响，若后续出现原材料价格大幅上涨，市场需求动力不足等情况，项目主要产品销售价格不达预期而公司未能有效应对前述风险，将可能导致项目经营业绩不佳的风险。

（2）相关折旧、摊销等费用的风险

公司复合铜箔项目建成后分步达产，公司固定资产和无形资产规模将进一步扩大，固定资产折旧和无形资产摊销将相应增加，由于实现预期效益需要一定时间，新增的折旧与摊销会导致公司的现金流量、每股收益、净资产收益率等指标出现一定幅度的下降，短期内可能存在净利润增长幅度低于净资产的增长幅度情况。同时由于宏观政策变化、市场变化等具有不确定性，项目投产后可能会出现短期无法实现预期收益的风险。

（3）技术风险

复合铜箔产品与公司主营业务产品存在较大差异，如果公司新产品研发失败或不能实现产业化，不能及时把握技术、市场和政策的变化趋势，在技术开发方向上发生失误、不能持续创新以适应下游市场需求的变化，不能开发出符合市场需要的产品，或者所研发的产品不能得到客户的充分认可，将使公司面临研发失败风险。

（4）市场开拓风险

投资本项目是基于公司战略发展与业务布局，和公司在高分子功能膜材料拥有的技术优势、复合铜箔材料在新能源锂电池行业的应用前景、公司在新能源行业的区位优势等综合因素做出的决定，目前本项目暂未规模化建设投产，市场开拓情况、客户拓展情况存在不确定性，若公司不能高效地开拓市场、开发新客户、抢占市场份额，将影响本项目盈利能力。

（5）政策风险

本项目下游应用领域主要为锂电新能源方向。政策方面，中国鼓励建设具有全球竞争力的新能源产业链，并制定了一系列政策支持新能源产业相关企业的发展。行业发展趋势与国家政策为复合铜箔项目未来发展提供了良好的机遇和空间。但未来新能源行业可能会存在补贴降低增速放缓或其他不可预期的政策变化，因此未来可能出现因新能源市场需求减少而对复合铜箔项目的生产经营产生不利影响的情况。

（6）项目进程及效应不达预期的风险

本次项目投资的实施尚需政府部门立项核准、安评、能评、环评审批等前置审批手续，能否能够通过核准及通过核准的时间存在不确定性，如因国家或地方有关政策调整、项目审批等实施条件发生变化，项目的实施可能存在顺延、变更、中止或终止的风险；项目在建设过程中，宏观政策变化、市场变化和技术进步等方面因素可能使得项目实施进度及效益不达预期。

（7）资金筹措风险

①公司自有资金无法筹集的风险

根据公司对复合铜箔项目的投资预测，公司目前实际可支配投资资金金额较小。公司在筹划本次项目投资时，考虑了既有业务未来在满足其自身正常经营和发展前提下的富余现金流作为项目投资来源之一。但是，假若未来宏观经济环境、行业政策等发生不利变化影响既有业务发展的，或者公司在日益加剧的市场竞争中不能持续提升自身核心竞争优势，公司既有业务板块发展可能不及预期，或无法为本次项目投资提供富余的现金流支持。

②债务性融资未通过银行审批的风险项目贷款需要在取得项目相关资料后提交银行逐级审批通过后方能确定，最终能否审批通过、审批通过的额度以及银行能否顺利放款尚存在一定的不确定性。

③权益性融资资金募集存在不确定的风险

如果未来公司所处行业发展状况、公司基本情况发生重大变化，公司存在不符合发行证券进行再融资的条件的可能性。

④经营所得能否如期实现的风险

项目实际推进过程中可能受行业政策变化、市场供需变化、前期资金筹措情况、项目施工进度等多种因素影响，可能导致产能释放不达预期、经营所得无法如期实现的风险。

综上，假若公司出现上述风险情形导致资金筹措不能按照公司计划进行的，则可能面临复合铜箔项目投资进度放缓、投资周期延长的风险。

安徽元琛环保科技股份有限公司（以下简称“公司”、“元琛科技”）于2023年4月27日收到上海证券交易所科创板公司管理部向公司发送的《关于安徽元琛环保科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2023】0095号）（以下简称“问询函”），公司及相关中介机构就《问询函》关注的问题逐项进行认真核查，现就《问询函》相关问题回复如下：

问题一、2022年经营业绩

1、关于业绩预告和业绩快报更正。公司前期披露《2022年度业绩快报暨业绩预告更正公告》，归母净利润由快报2,595.83万元更正为623.16万元，扣非后归母净利润由快报343.69万元更正为-1,757.05万元，更正的主要原因是补充确定海外销售佣金、咨询费、股份支付、利息支出等费用1,475.69万元，以及补充计提存货跌价准备和固定资产减值485.19万元。

请公司：(1)列示更正涉及报表项目、具体金额、原因及依据，公司履行的决策程序；(2)说明报告期内大健康业务存货和固定资产减值计提情况及测试的过程，补充近三年相关资产减值测试的相关参数与方法并进行对比，如有差异，请充分说明相关原因；(3)结合股权激励业绩条件的实现、权益工具公允价值计量、可行权权益工具数量的估计等方面，说明年度股份支付费用的计算过程及各季度费用分摊情况；(4)全面自查公司是否存在其他需要更正的差错，补充说明公司财务会计制度、内部控制制度的整改计划及具体措施。

【公司回复】

（一）列示更正涉及报表项目、具体金额、原因及依据，公司履行的决策程序

1.业绩预告与更正后差异对比

单位：万元

项目	业绩预告	更正后	变动
营业收入	58,698.54	57,903.24	-795.30
营业利润	1,849.77	-776.77	-2,626.54
利润总额	2,547.66	125.28	-2,422.38
归母净利润	2,595.83	623.16	-1,972.66
非经常性损益	2,252.13	2,380.22	128.08
归母扣非后净利润	343.69	-1,757.05	-2,100.74

2.业绩更正的原因及金额

为实现公司财务和数据管理的进一步优化，公司2023年1月上线财务SAP系统，财务系统结转过程中部分数据在业绩快报和预告时点未能充分完成系统衔接，导致相关数据在业绩快报和预告时点未能精准确认。为确保报表准确性，公司采取了细致的分项数据复核和检查工作，产生了较多的更正科目，具体如下：

（1）公司合并报表公式问题，导致未抵消内部交易，影响收入795.30万元

在前期披露业绩快报时，因合并范围内公司间内部交易金额未能抵消，后公司复核发现，予以合并抵消，影响营业收入795.30万元，同时合并抵消相应的营业成本或费用795.30万元，该调整对公司利润无影响。

（2）根据第三方评估机构对大健康业务的评估结果，补计提减值准备467.99万元

在前期披露业绩快报时，公司对大健康存货和固定资产减值准备情况予以测算并计提了479.74万元，因涉及专用设备及存货，公司聘请第三方评估机构对其进行评估，至公司业绩快报报出时，相关评估结果尚未确定。2023年3月末，公司根据评估结果，补计提存货跌价准备和固定资产减值准备合计467.99万元。

（3）调整公司借款利息计提错报合计影响371.13万元

公司2022年新增到期一次还本付息的短期借款，期末计提利息222.76万元，但其会计凭证方向记反，2023年3月，公司复核发现后予以反冲调整，反冲调整后影响445.52万元；同时重新复核期末应计提利息，部分短期借款多计提74.39万元利息费用，上述事项累计影响财务费用371.13万元。

（4）根据股权激励相关事项补充确认股份支付192.28万元

公司于2022年7月实施限制性股票并分三批归属给员工，2022年公司业绩未能达到股权激励方案中规定条件且考虑未来业绩指标可能也难以完成，故公司财务部门未确认所有批次的股份支付费用。2023年3月，公司管理层经讨论，并根据在手订单情况及未来发展战略布局，认为未来第二批和第三批股权激励规定的业绩指标可达标，经与年审会计师讨论后，对第二批和第三批归属的股权激励进行测算，并补充确认2022年度应分摊的股份支付费用192.28万元。

（5）少计提成本费用合计912.28万元

①补充确认咨询费141.05万元

A.2021年11月，公司与毕马威企业咨询（中国）有限公司签订《战略咨询服务项目》，服务内容为战略机会筛选、战略路径规划等相关咨询服务，合同不含税总金额236.82万元。公司认为此战略咨询产生长期效益，应按照两年期分摊计入损益。后与年审会计师讨论，认为咨询服务已全部提供完毕，不应在未来期间分摊，故补充确认未摊销咨询费用118.41万元；

B.2022年3月，公司与北京长松科技股份有限公司签订《营销组织能力加速辅导项目合同书》，服务内容为营销组织方法等相关咨询服务。公司认为应按照节点付款计入费用，项目组认为应根据服务进度确认咨询费，故予以调整，影响22.64万元。

②补充确认合作研发费用123.57万元

公司发出商品中发往山东国舜建设集团有限公司催化剂两套，系用于合作研发，后续产品不再收回，公司认为应按照研发项目受益周期分两年摊销计入损益。后结合相关协议并与年审会计师讨论后，认为公司已将产品发送至对方，相关材料的领用已不受公司控制，故一次性补充确认研发费用123.57万元。

③公司未对部分费用进行充分计提

A.少计提海外销售佣金179.23万元

公司2022年外贸业务大幅增长，公司未根据相关业务合同及佣金协议充分计提相应的佣金费用，公司复核后予以补计提销售佣金合计179.23万元。

B.补充计提产品安装费130.54万元

公司部分产品委托外部单位进行安装，2022年末公司未充分计提安装成本，期后公司财务报表分析复核时，对少计提的安装费用130.54万元进行补提。

C.少计提职工薪酬88.55万元

公司期末根据初步考核等情况预提了职工薪酬，期后公司根据实际发放数与计提数的差异，补计提职工薪酬88.55万元。

D.少计提其他零星成本费用249.34万元

受上述事项影响，公司对成本费用进行全面复核和检查，对发现的少计提的费用予以调整，主要包括中标服务费59.26万元、系统维护费23.37万元、法律服务费22.20万元、水电费21.96万元、运费12.53万元及其他零星费用110.02万元，合计补提其他零星成本费用249.34万元。

3、业绩更正履行的决策程序

本次业绩更正与年审会计师进行了充分的沟通，并经公司管理层充分讨论后，报董事会审批确认。

（二）说明报告期内大健康业务存货和固定资产减值计提情况及测试的过程，补充近三年相关资产减值测试的相关参数与方法并进行对比，如有差异，请充分说明相关原因

1.报告期内大健康业务存货减值计提情况及测试的过程

（1）存货减值计提情况

报告期内，公司大健康业务存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022年末金额
存货余额	836.68
可变现净值	250.73
减值金额	585.95
公司累计计提跌价准备	585.95
其中：本期计提跌价准备	295.94

（2）存货跌价测试过程

公司对可出售的存货，根据预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估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其可变现净值。

为合理的做好本次大健康业务存货的减值测试，公司聘请了中水致远资产评估有限公司进行评估，并出具《安徽元琛环保科技股份有限公司以财务报告为目的涉及的相关存货资产减值测试项目资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第020255号）。

2.报告期内大健康业务固定资产减值计提情况及测试的过程

（1）固定资产减值计提情况

公司2020年开始从事大健康相关业务，主要采购的大健康相关的设备明细如下：

设备名称	数量	固定资产原值	截至2022年12月31日累计折旧	截至2022年12月31日可回收金额
熔喷布机器	19.00	560.67	68.67	90.08
熔喷布喷丝板	28.00	393.92	50.53	12.47
熔喷机	4.00	390.27	39.14	88.09
50孔径挤出机熔喷设备	10.00	357.95	50.17	54.87
高速口罩机	1.00	353.76	16.68	57.51
熔喷模具	42.00	328.14	85.46	16.39
N95口罩白片机	1.00	247.79	11.70	32.31
耳带焊接机	15.00	244.25	12.44	39.07
平面口罩机	5.00	199.12	12.64	24.17
打片机	7.00	182.02	5.35	15.00
驻极体处理机	40.00	156.46	17.66	20.46
熔喷布押出机	8.00	133.66	17.60	2.83
KN95口罩打片机（带鼻梁条）	2.00	115.74	8.32	26.71
单电焊耳带机	2.00	108.41	10.79	18.83
自动旋转N95焊耳机	10.00	106.80	4.65	16.23
自动裁剪机	1.00	95.31	8.36	24.18
自动切台	3.00	57.96	8.72	25.43
全伺服枕式包装机	6.00	55.75	4.69	9.84
全塑口罩鼻梁条生产线	3.00	55.21	4.49	10.54
口罩机	3.00	52.27	1.70	6.23
其他设备	119.00	716.11	94.99	193.13
合计	329.00	4,911.57	534.76	784.38

近三年，公司大健康资产计提减值情况如下：

单位：万元

设备名称	2020年计提减值	2021年计提减值	2022年计提减值	累计计提减值金额
熔喷布机器	298.79	–	103.14	401.92
熔喷布喷丝板	185.09	–	145.83	330.92
熔喷机	215.10	–	47.93	263.03
50孔径挤出机熔喷设备	144.46	–	108.46	252.92
高速口罩机	279.57	–	–	279.57
熔喷模具	134.63	–	91.67	226.29
N95口罩白片机	195.73	–	8.04	203.77
耳带焊接机	188.87	–	3.87	192.74
平面口罩机	155.47	–	6.83	162.30
打片机	161.68	–	–	161.68
驻极体处理机	92.63	–	25.71	118.34
熔喷布押出机	60.84	–	52.38	113.23
KN95口罩打片机（带鼻梁条）	80.44	–	0.27	80.71
单电焊耳带机	77.23	–	1.55	78.79
自动旋转N95焊耳机	85.92	–	–	85.92
自动裁剪机	62.77	–	–	62.77
自动切台	23.81	–	–	23.81
全伺服枕式包装机	39.24	–	1.98	41.22
全塑口罩鼻梁条生产线	40.18	–	–	40.18
口罩机	44.34	–	–	44.34
其他设备	373.86	–	54.13	427.99
合计	2,940.64	–	651.79	3,592.43

报告期内，公司大健康业务固定资产计提情况如下：

单位：万元

项目	2022年末金额
固定资产账面原值	4,911.57
累计折旧	534.75
可收回金额	784.39
减值金额	3,592.43
公司累计计提的减值准备	3,592.43
其中：本期计提减值准备	651.79

（2）固定资产测试过程

公司对有减值迹象的固定资产估算了其可回收金额，可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

为合理的做好本次大健康业务相关固定资产的减值测试，公司聘请了中水致远资产评估有限公司进行评估，并出具《安徽元琛环保科技股份有限公司拟以财务报告为目的涉及的相关资产减值测试项目资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第020272号）。

3.补充近三年相关资产减值测试的相关参数与方法并进行对比，如有差异，请充分说明相关原因

（1）存货减值测试的相关参数与方法对比分析

近三年大健康业务涉及的存货减值测试均采用公允价值减去处置费用，测试方法选取一致，参数选取口径一致，主要参数对比情况如下：

①近三年公允价值（销售价格）对比情况

对于公允价值（销售价格），采用各测试时点公司主要存货对应的同类产品近期市场价格，受市场供需变化影响，公允价值总体呈现逐年下降趋势。　各测试时点，公司大健康业务中主要存货对应的同类产品近三年市场价格情况如下：

单位：元/平方米、元/个

物料编码	名称	规格型号	2022年含税价	2021年含税价	2020年含税价
2.06.0003	PTFE口罩膜	幅宽2.6m	3.00	5.90	7.28
2.06.0004	PTFE口罩膜	幅宽2.4m	3.00	5.90	6.72
2.06.0005	PTFE口罩膜	幅宽2.5m	3.00	5.90	7.00
2.99.03.0013	成核剂	NA-98	165.00	150.00	170.00
2.99.03.0015	防护服胶条	蓝色 0.15*20mm	0.12	0.18	0.18

市场价格近三年逐年下降主要系受市场环境影响，与大健康业务相关的存货销售价格逐年下降所致，价格下降符合市场情况，公允价值取价合理。

②处置费用对比

处置费用中包含了销售费用、税金及附加及其他。

A.销售费用

近三年销售费率分别为4.00%、3.43%、4.31%，销售费率取自2020-2022年公司财务报表，差异较小，销售费用选取符合企业实际情况，取数合理。

B.税金及附加

近三年税金及附加率分别为0.67%、0.53%、0.44%，税金及附加率取自2020-2022年公司财务报表，呈逐年下降趋势，主要与公司实际缴纳的税费有关，差异较小，取数合理。

C.其他

其他主要为运杂费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，近三年其他费率取数均为2.00%，取数一致。

综上，近三年存货减值测试方法选取一致，相关参数选取口径一致，差异较小；由于公允价值（销售价格）呈每年下降趋势，导致各测试期计提了存货跌价准备，符合各测试时点的市场情况，存货跌价准备计提合理。

（2）固定资产减值测试的相关参数与方法对比分析

①固定资产减值测试方法

根据公司的会计政策：本公司在资产负债表日对各项固定资产进行判断，当存在减值迹象，估计可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

根据《企业会计准则》的规定，当资产存在减值迹象，应估算其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

2020年爆发公共卫生事件，公司当时无法对未来公共卫生事件的发展趋势进行合理预期，购置的大健康相关固定资产后续生产情况难以合理预计，难以对其未来现金流量进行合理的预测，因此无法估算其未来现金流量的现值。考虑大健康业务相关固定资产使用情况，对相关固定资产的可收回金额采用资产的公允价值减去处置费用后的净额，即可收回金额＝公允价值-处置费用。

2021年公司与安徽凯盾防护医疗用品有限公司（原霍邱绿盾防护医疗用品有限公司）签订口罩设备租赁合同，将大健康相关固定资产整体出租，租赁期为6年，第一年租金为294.00万元。公司认为与大健康相关的固定资产未来的现金流是持续稳定的流入，确定性较高，故公司采用资产预计未来现金流量的现值作为可收回金额。

2022年因市场环境发生变化，原承租方经营不善，经双方协商解除了上述租赁合同。针对大健康相关固定资产，公司不会继续生产使用，后续拟直接出售或租赁。因相关资产处于闲置状态，故公司对相关固定资产的可收回金额采用资产的公允价值减去处置费用后的净额，即可收回金额＝公允价值-处置费用。

近三年，公司对大健康业务相关固定资产减值测试方法保持一致，可收回金额的选取系依据公司各期对固定资产的管理模式发生变化而有所不同，与公司的实际经营情况相一致，具有合理性。

②固定资产减值测试参数对比

A.2020年、2022年减值测试参数对比情况

项目	2020年	2022年	取数方法是否一致
公允价值	同类产品近期市场价格*综合调整系数	同类产品近期市场价格*综合调整系数	是
处置费用	处置时可能发生的销售费用及其他费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用	处置时可能发生的销售费用及其他费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用	是

公司公允价值均是取自同类产品近期市场价格，处置费用主要系处置时可能发生的销售费用及其他费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用，两年取数方法一致，未发生变化。

2020年、2022年主要设备的原值及评估时公允价值如下：

单位：万元

设备名称	平均原值	2020年平均公允价值	2022年平均公允价值
熔喷布机器	29.51	14.69	4.86
熔喷布喷丝板	14.07	6.60	0.62
熔喷机	97.57	73.42	22.61
50孔径挤出机熔喷设备	35.80	20.99	5.63
高速口罩机	353.76	205.82	66.90
熔喷模具	7.81	4.45	0.58
N95口罩白片机	247.79	144.43	33.45
耳带焊接机	16.28	10.34	2.70
平面口罩机	39.82	6.92	5.01
打片机	26.00	7.12	5.58

B. 2021年固定资产减值测试采用预计现金流现值相关参数选取

本次预计未来现金流量现值采用的现金流口径为税前自由现金流量。计算公式为：

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{A_i}{(1+R_0)^i}+\frac{A}{(1+R_0)^n}$$

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

主要相关参数选取如下：

B1.租赁收入及其他

租赁收入根据公司与安徽凯盾防护医疗用品有限公司签订的合同确定，合同约定一年租期租金为294.00万元，首次租赁期限为3年，三年届满根据市场行情变动调整租金金额。考虑到市场环境整体趋势以及设备性能，三年届满后，每年按照5%下降预测租金。

其他主要为税金及附加，包括城建税、教育费附加、地方教育费附加及印花税等，按照法定税率测算。

B2.收益期

根据公司与安徽凯盾防护医疗用品有限公司签订的合同确定，租赁期为6年。考虑到设备寿命和市场情况，设备收益期以合同租赁期6年确定。

B3.折现率

折现率选取与收益预测口径一致的原则，对设备折现率采用税前折现率确定。

（三）结合股权激励业绩条件的实现、权益工具公允价值计量、可行权权益工具数量的估计等方面，说明年度股份支付费用的计算过程及各季度费用分摊情况

1.公司股权激励方案

2022年6月，公司公告限制性股票激励计划（草案），拟实施第二类限制性股票激励计划，对符合激励计划授予条件的激励对象，在满足相应归属条件后，可以按授予价格分次获得公司增发的A股普通股票，其中首次授予425.00万股，预留75.00万股。

公司于2022年7月19日向102名激励对象授予425.00万股限制性股票。截至2022年末，因预留部分尚未确认具体激励对象，暂未授予。

对首次授予的部分，公司规定的归属期、考核年度及业绩考核目标情况如下：

（1）归属期

归属安排	归属时间	归属权益数量占授予权益总量的比例
第一个归属期	自相应批次限制性股票授予之日起12个月后的首个交易日至相应批次限制性股票授予之日起24个月内的最后一个交易日止	40%
第二个归属期	自相应批次限制性股票授予之日起24个月后的首个交易日至相应批次限制性股票授予之日起36个月内的最后一个交易日止	30%
第三个归属期	自相应批次限制性股票授予之日起36个月后的首个交易日至相应批次限制性股票授予之日起48个月内的最后一个交易日止	30%

（2）考核年度及业绩考核目标

归属期	对应考核年度	业绩考核目标
第一个归属期	2022	公司需满足下列两个条件之一：（1）以2021年度营业收入为基数，2022年营业收入增长率不低于25.00%；（2）以2021年度净利润为基数，2022年净利润增长率不低于20.00%
第二个归属期	2023	公司需满足下列两个条件之一：（1）以2021年度营业收入为基数，2023年营业收入增长率不低于56.25%；（2）以2021年度净利润为基数，2023年净利润增长率不低于44.00%
第三个归属期	2024	公司需满足下列两个条件之一：（1）以2021年度营业收入为基数，2024年营业收入增长率不低于95.31%；（2）以2024年度净利润为基数，2024年净利润增长率不低于72.80%

2.股份支付费用的计算过程

归属期	授予日	授予日权益工具公允价值的确定方法	权益工具的数量（万股）A	股权价值B	股份支付总额（万元）C=A*B	等待期（月）
第一个归属期	2022/7/19	采用Black-Scholes模型	–	4.53	–	12
第二个归属期			111	4.58	508.38	24
第三个归属期			111	4.70	521.70	36
合计			222		1,030.08	

（续上表）

归属期	分摊到各期的股份支付费用（万元）			
	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
第一个归属期	–	–	–	–
第二个归属期	114.17	254.19	140.02	–
第三个归属期	78.11	173.90	173.90	95.79
合计	192.28	428.09	313.92	95.79

注：因公司2022年业绩考核目标未达成，故第一个归属期股权激励失效，公司无需确认相应的股份支付费用；第二个归属期和第三个归属期权益工具的数量系公司根据目前离职人数及预计未来的离职人数及考核情况估算得出。

3.各季度费用的分摊情况

公司授予限制性股票后，因公司第三季度整体业绩下滑，公司业绩未能达到股权激励方案中规定条件且考虑未来业绩指标可能也难以完成，故公司第三季度未确认所有批次的股份支付费用。后期公司根据在手订单情况及未来发展战略布局，认为第二批和第三批股权激励规定的业绩指标预计可达标，故在2022年第四季度确认了第二批次、第三批次的股份支付费用，共192.28万元。

（四）全面自查公司是否存在其他需要更正的差错，补充说明公司财务会计制度、内部控制制度的整改计划及具体措施。

公司已通过自查自纠和年审会计师审计复核，对财务报表进行全面检查，不存在其他需要更正的差错。公司针对财务会计制度、内部控制制度的整改计划及具体措施如下：

1.针对公司业绩更正相关事项，公司逐项进行梳理，按照企业会计准则及相关规范性文件要求，补充修订《财务管理制度》、《财务报表分析报告管理制度》等标准会计处理的文件及操作手册；

2.全面梳理公司财务会计制度、内部控制制度中与财务数据相关的环节，针对可能出现错报的缺陷进行梳理、修改和完善。在制度完善后，针对与财务核算相关的业务、财务人员进行培训，加强资料、信息传递的及时性，确保财务核算的及时准确性；

3.财务部门开展专门培训，提高财务人员报表复核分析能力、职业素养及合规操作意识。通过内部审计专项审查，加强对财务报告管理的内部监督，有效地促进管理提升，为财务报告及相关信息真实完整提供有效保证。

2、关于净利润下滑。年报显示，公司实现营业收入57,903.24万元，同比上升15.35%，实现归母净利润623.16万元，同比下降91.15%，年报披露公司增收不增利主要系原材料价格波动等因素导致综合毛利率下降，以及期间费用增加等原因。上市前，2020年，公司产品综合毛利率为39.62%；上市后，2021年和2022年公司产品综合毛利率分别为31.56%、24.60%，毛利率逐年下滑。

请公司：(1)结合报告期内公司主要采购商、原材料价格变化因素、公司采购流程与规模，量化分析对公司生产成本及毛利率的具体影响；(2)结合近期行业发展趋势、产品成本构成、在手订单，说明公司营业收入增长同时毛利率下降的原因及合理性，主营业务毛利率是否存在进一步下降的风险，若存在，请说明应对措施并充分提示风险；(3)分别披露公司近三年脱硝催化剂、滤袋产品前五大客户的名称、销售金额及占比、是否存在关联关系，较上年是否发生重大变化。

【公司回复】

（一）结合报告期内公司主要采购商、原材料价格变化因素、公司采购流程与规模，量化分析对公司生产成本及毛利率的具体影响

1.主要供应商、原材料采购价格变化

公司主要产品为脱硝催化剂及滤袋，其中脱硝催化剂主要原材料为钛白粉料和偏钒酸铵；滤袋产品主要原材料为纤维、基布、聚四氟乙烯等。公司产品系客户定制化，根据不同客户的技术要求不同，产品所需的原材料配比会有所差异。

2022年公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

原材料名称	2022年		2021年	
	采购额	占原材料采购额比	采购额	占原材料采购额比
钛白粉料	6,998.73	20.22%	6,404.78	19.08%
偏钒酸铵	2,243.20	6.48%	2,418.43	7.21%
PPS纤维	3,261.94	9.42%	3,500.78	10.43%
聚四氟乙烯	2,347.21	6.78%	2,641.25	7.87%
110gPTFE基布	1,012.91	2.93%	2,305.15	6.87%
PTFE长丝线	1,285.89	3.71%	–	–
合计	17,149.88	49.54%	17,270.41	51.46%

公司主要原材料采购额占公司原材料采购额50%左右，其中2022年110gPTFE基布采购量有所下降，主要系公司采购PTFE长丝线加工成PTFE基布所致。

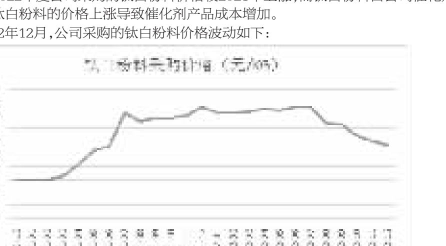
选取催化剂产品主要原材料的主要供应商采购价格对比分析如下：

单位：万KG（㎡）、元/KG(㎡)、万元

原材料	主要供应商	2022年			2021年		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额
钛白粉料	供应商1	146.30	15.77	2,306.46	136.00	14.96	2,034.87
偏钒酸铵	供应商2	13.00	103.65	1,347.48	11.35	107.68	1,222.15

受市场行情影响，2022年度公司采购的钛白粉料价格较2021年上涨，而钛白粉料占公司催化剂产品材料用量的70%以上，钛白粉料的价格上涨导致催化剂产品成本增加。

2020年12月至2022年12月，公司采购的钛白粉料价格波动如下：



受市场行情影响，2021年第二季度钛白粉料价格逐渐上涨，至2022年第三季度，钛白粉料价格才有所下降，逐步趋于稳定，而公司从采购、生产到最终安装验收、实现销售，需要一定的时间周期，公司2022年全年生产所使用的钛白粉料均为采购价格较高的原材料，钛白粉价格的上涨导致公司脱硝催化剂产品单位成本增加，进而导致脱硝催化剂产品毛利率有所下降。

选取滤袋产品主要原材料的主要供应商采购价格对比分析如下：

单位：万KG（㎡）、元/KG(㎡)、万元

原材料	主要供应商	2022年			2021年		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额
PPS纤维	供应商3	43.07	59.06	2,544.11	43.30	52.31	2,264.89
聚四氟乙烯	供应商4	22.00	51.13	1,124.87	16.59	55.20	915.93
	供应商5	15.01	53.42	801.93	23.34	57.46	1,340.81
110gPTFE基布	供应商6	24.95	11.73	292.71	41.44	12.04	498.93
	供应商7	15.93	12.12	193.10	60.48	12.61	762.36
PTFE长丝线	供应商8	10.00	86.46	864.60	–	–	–

2022年PPS纤维采购价格相比较2021年有所上涨，而聚四氟乙烯、PTFE基布原材料采购价格有所下降，因不同客户、不同项目产品需求存在差异，所使用的原材料配比会有所差异，故整体上原材料价格的波动对公司滤袋产品生产成本影响较小，2022年滤袋产品的毛利率变动主要与产品售价的波动有关。

2.公司采购流程和规模

公司采取以产订购模式，主要原材料适当备货。公司制定了严格的供应商选择标准，招标办通过要约或招标方式，根据供应商的反馈，从产品质量、价格、售后服务、付款方式等方面进行综合评价，选择合格供应商。采购部负责与供应商协商确定具体的材料规格、质量标准、价格、结算方式及交货计划等内容，负责合同签订并跟踪材料到货情况。仓储部门和品控部门对到货材料验收合格后，办理入库。

多年来，公司与主要原材料供应商在合作过程中形成了稳定、良好的合作关系。公司采用以产订购的模式，按需采购，同时结合采购周期、生产计划及市场供求情况适当调整原材料采购量。

综上，受钛白粉料价格上涨及公司采购、生产至交付验收周期等因素影响，导致2022年公司脱硝催化剂产品生产成本增加、毛利率下降；原材料价格的波动对公司滤袋产品生产成本影响较小，滤袋产品毛利率有所下降主要受产品价格下降影响所致。报告期内公司采购流程未发生变化，采购规模相对稳定。

（二）结合近期行业发展趋势、产品成本构成、在手订单，说明公司营业收入增长同时毛利率下降的原因及合理性，主营业务毛利率是否存在进一步下降的风险，若存在，请说明应对措施并充分提示风险

1.公司营业收入增长同时毛利率下降的原因及合理性

2021年度、2022年度公司的主营业务收入占营业收入的比重分别为100%、99.55%，占比较高，公司主营业收入结构和毛利率变动如下：

主营产品大类	2022年度					2021年度		
	收入金额（万元）	收入结构（%）	毛利率（%）	收入变动率（%）	毛利率变动	收入金额（万元）	收入结构（%）	毛利率（%）
脱硝催化剂	32,194.83	55.60	29.73	23.78	-9.79	26,009.84	52.05	39.53
滤袋	22,527.91	38.91	20.07	18.06	-5.19	19,081.59	38.18	25.26
防护用品	481.82	0.83	-92.47	-78.71	-86.03	2,263.58	4.53	-6.44
其他	2,698.69	4.66	22.15	3.02	-8.97	2,619.64	5.24	31.12
合计	57,903.24	100.00	24.60	15.87	-6.96	49,974.64	100.00	31.56

2022年度公司主营业务收入较2021年度增长15.87%，主要原因系受国家环保提标政策的导向、市场需求增加，公司产品销量增加所致。2022年度主营业务毛利率较2021年度下降6.06个百分点，主要系产品售价波动、产品成本增加等因素综合影响所致。基于宏观经济环境的影响，部分客户的基建放缓、煤价上升等因素，电力、钢铁及焦化、水泥等行业客户经营效益不佳，导致公司部分项目中标价格偏低，同时受原材料市场价格波动影响，本期材料成本增加，产品成本上升。具体分析如下：

（1）从行业发展趋势来看，公司产品主要涉及电力行业以及非电行业，其中受电力行业超低排放要求，各电厂仍有大量的产品需求，公司以存量市场为主；而非电行业，受国家环保提标政策导向，钢铁及焦化、水泥、垃圾焚烧、玻璃等行业存在大量的增量市场，本期公司产量销量有所增加，公司销售收入随之增长。

同行业可比公司收入及毛利率变动趋势情况如下：

同行业可比公司	产品类别	2022年度		2021年度		变动比率	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
严牌股份	专用设备业	71,270.97	24.14%	68,454.88	28.17%	4.11%	下降4.03个百分点
德创环保	脱硝催化剂	26,490.98	23.08%	21,298.77	17.31%	24.38%	上升5.77个百分点
中创环保	过滤材料	29,249.97	21.26%	28,602.38	25.75%	2.26%	下降4.49个百分点
同兴环保	催化剂	22,756.41	41.89%	16,019.38	49.40%	42.06%	下降7.51个百分点

同行业可比公司2022年度营业收入均有所增长，除德创环保以外，其他公司毛利率均有所下降。

德创环保脱硝催化剂产品包括平板式催化剂和蜂窝式催化剂，公司脱硝催化剂产品均为蜂窝式催化剂。根据德创环保2022年报披露，“受益于平板催化剂市场爆发，销量大幅增长，报告期内平板催化剂销量相比去年同期上升89.12%，而蜂窝催化剂销量相比去年同期下降20.65%”，因其未披露具体产品的毛利率，无法对比分析蜂窝催化剂毛利率变动情况。公司脱硝催化剂产品构成与德创环保存在差异，故毛利率变动有所不同。

综上，公司的营业收入、毛利率的变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异。

（2）从产品结构来看，公司脱硝催化剂和滤袋收入占比未发生较大变化，业务收入均有所增长，毛利率均有所下降。

（3）公司主要产品毛利率变动分析

①脱硝催化剂

2022年度脱硝催化剂平均售价、单位成本情况如下：

项目	2022年度	2021年度	变动比例
平均售价（元/m3）	12,862.18	11,933.94	7.78%
单位成本（元/m3）	9,037.64	7,216.78	25.23%
其中：单位材料成本	6,950.43	5,930.74	17.19%
单位人工成本	669.69	473.33	41.49%
单位制造费用	1,417.10	812.71	74.37%

2022年度脱硝催化剂产品单位成本涨幅25.23%，高于平均售价涨幅7.78%，综合导致毛利率下降较多。

公司2022年度脱硝催化剂产品平均售价较2021年度上涨7.78%，主要系中低温系列脱硝催化剂销售占比上升影响所致。中低温系列脱硝催化剂因技术要求较高，销售价格高于高温脱硝催化剂，其销售占比上升，拉高了2022年度脱硝催化剂产品的平均售价。2022年度脱硝催化剂细分产品结构及毛利率情况如下：

项目	2022年度		2021年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
高温脱硝催化剂	35.15%	39.31%	39.53%	59.16%
中低温系列脱硝催化剂	26.22%	60.69%	39.52%	40.84%
平均毛利率	29.73%	100.00%	39.53%	100.00%

公司产品系客户定制化，根据客户需求不同产品配料、工艺会有所调整，产品成本发生变化。2022年度脱硝催化剂产品单位成本增长较多，一方面系主要材料钛白粉料、配料七钼酸铵和四钼酸铵等价格均有所上涨，导致产品单位材料增加所致，另一方面系产能未充分释放、单位人工成本和单位制造费用有所增加所致。

②滤袋

2022年度滤袋产品平均售价、单位成本情况如下：

项目	2022年度	2021年度	变动比例
平均售价（元/m3）	53.92	60.28	-10.54%
单位成本（元/m3）	43.21	45.05	-4.08%
其中：单位材料成本	35.08	39.67	-11.58%
单位人工成本	3.40	2.70	25.85%
单位制造费用	4.74	2.68	76.80%

注：上述平均售价、单位成本均已剔除滤料收入与成本

2022年度滤袋产品平均售价和单位成本均有所下降，平均售价降幅高于单价成本降幅，导致毛利率有所下降。

滤袋产品2022年度平均售价较2021年度下降10.54%，主要系受宏观环境、市场竞争影响，公司部分项目中标价格较低所致。

滤袋产品2022年度单位成本较2021年度下降4.08%，主要系单位材料成本下降所致。单位材料成本下降，主要系客户需求变化、工艺优化等因素影响所致，一方面系公司生产工艺有所改进，开始采购PTFE长丝线加工成PTFE基布，降低了产品的材料成本；另一方面受客户需求变化，公司生产采购了较多价格偏低的涤纶、无碱玻纤等基布。

2.在手订单情况

截至2022年末，公司在手订单的平均单价情况如下：

单位：元/㎡

产品类别	期末在手订单平均单价	2022年度平均售价	2021年度平均售价
脱硝催化剂	12,091.00	12,862.18	11,933.94
滤袋	45.06	53.92	60.28

从2022年末在手订单平均单价来看，脱硝催化剂价格波动较小，滤袋在手订单平均单价有所下降，但随着原材料市场价格稳定，同时考虑公司新产品迭代、工艺优化等因素，公司预计产品毛利率不会发生较大变化。但如果市场环境出现较大变化，可能会引起毛利率进一步降低。

（三）分别披露公司近三年脱硝催化剂、滤袋产品前五大客户的名称、销售金额及占比、是否存在关联关系，较上年是否发生重大变化。

1.公司近三年脱硝催化剂前五大客户名称、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	客户名称	是否关联方	金额	占催化剂收入比
2022年	客户1	否	2,444.36	7.59%
	客户2	否	2,430.36	7.55%
	客户3	否	1,265.49	3.93%
	客户4	否	945.50	2.94%
	客户5	否	902.91	2.80%
	小计		7,988.62	24.81%
2021年	客户6	否	1,547.82	5.95%
	客户7	否	1,199.21	4.61%
	客户5	否	1,023.98	3.94%
	客户1	否	939.75	3.61%
	客户8	否	933.54	3.59%
	小计		5,644.30	21.70%
2020年	客户5	否	2,285.53	11.85%
	客户1	否	1,456.90	7.56%
	客户9	否	1,078.94	5.60%
	客户10	否	970.97	5.04%
	客户11	否	877.90	4.55%
	小计		6,670.24	34.60%

2.公司近三年滤袋前五大客户名称、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

年份	客户名称	是否关联方	金额	占滤袋收入比
2022年	客户5	否	3,689.28	16.38%
	客户12	否	923.05	4.10%
	客户13	否	867.71	3.85%
	客户14	否	481.19	2.14%
	客户15	否	449.53	2.00%
	小计		6,410.76	28.47%
2021年	客户5	否	3,561.33	18.66%
	客户16	否	1,685.96	8.84%
	客户12	否	1,240.29	6.50%
	客户17	否	580.08	3.04%
	客户18	否	481.56	2.52%
	小计		7,549.22	39.56%
2020年	客户5	否	4,126.99	25.73%
	客户12	否	1,054.21	6.57%
	客户19	否	790.94	4.93%
	客户20	否	632.15	3.94%
	客户21	否	413.72	2.58%
	小计		7,018.01	43.75%

近三年各产品销售前五大客户与公司无关联关系。

公司近三年脱硝催化剂、滤袋前五大客户略有变化，主要系客户类型、产品更换周期等因素影响。公司脱硝催化剂、滤袋产品使用年限较长，一般为3-5年，同一产品终端使用客户一般无需在短时间内频繁采购，故对应的客户仅在某些年度成为公司前五大客户。

客户1、客户5、客户12近三年一直为公司脱硝催化剂或滤袋产品的前五大客户，主要系：

（1）自2018年以来，钢铁行业整体进行超低排放改造，而客户1负责多家钢铁公司的BOT项目，相关环保设备等均由其进行统一采购，故其需求量较多；

（2）客户5为环保行业的龙头企业，其业务范围较广、项目较多，对产品的需求也较多；

（3）客户12为大型央企，为垃圾焚烧发电行业的龙头企业，其旗下众多垃圾焚烧发电厂对环保设备的需求量较大。

公司与上述客户保持了长期合作关系，且公司与客户1、客户5签订了战略合作协议，故常年的销售额较多。

问题二、公司现金流

3、关于应收账款。报告期内，公司应收账款为26,987.90万元，同比增长34.43%，占公司营业收入的46.61%，同期公司营业收入同比增长15.35%，经营活动产生的现金流量净额为-4,377.62万元，同比下降169.08%。

请公司：(1) 补充说明公司应收账款余额较大且报告期内增速高于公司营业收入增速的原因及合理性；(2)列示公司报告期末应收账款前五大客户、信用期变化、账期、截至目前的回款情况，说明是否存在放宽信用政策、是否存在逾期等情况。如是，补充说明信用政策变化的原因以及公司对逾期应收账款采取的催收措施；(3)结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明按照账龄组合计提坏账准备是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

【公司回复】

（一）补充说明公司应收账款余额较大且报告期内增速高于公司营业收入增速的原因及合理性

报告期内，公司应收账款与营业收入增长比率如下：

单位：万元

项目	2022年末/2022年度	2021年末/2021年度	变动比率
应收账款余额	29,803.86	22,206.78	34.21%
营业收入	57,903.24	50,199.70	15.35%

2022年末，公司应收账款余额较2021年末增长34.21%，主要原因：一方面受2022年整体行业形势影响，本期公司非电行业销售额增加，特别是钢铁行业销售额增长较多，钢铁行业客户收到工程款滞后导致公司回款较差；另一方面受宏观环境的影响，2022年部分项目安装进度延迟至下半年，导致公司应收账款期末余额增加较多。

（二）列示公司报告期末应收账款前五大客户、信用期变化、账期、截至目前的回款情况，说明是否存在放宽信用政策、是否存在逾期等情况。如是，补充说明信用政策变化的原因以及公司对逾期应收账款采取的催收措施

1.报告期内，公司应收账款前五大客户信用期变化情况如下：

单位名称	2022年信用政策	2021年信用政策	是否发生变化
客户5	滤袋：滤袋安装运行三个月内通过第三方检测排放合格，收到发票后付款 催化剂：合同签订后，预付合同总额的10%，到货经交货验收后，支付合同总额的70%，经安装调试合格后，支付合同总额的10%，剩余10%，质保期满1个月内支付	滤袋：滤袋安装运行三个月内通过第三方检测排放合格，收到发票后付款 催化剂：合同签订后，预付合同总额的10%，到货经交货验收后，支付合同总额的70%，经安装调试合格后，支付合同总额的10%，剩余10%，质保期满1个月内支付	否
客户3	货物至甲方现场，热调试结束，经甲方验收合格并正常运行一个月，甲方按照合同总金额/4/12的方式付款（即分四年，每个月等比付款），如因甲方原因未能及时验收，则货到现场满2个月开始支付乙方付款）。	–	否
客户2	发货前，支付合同总额的60%，验收通过后一个月内或货到现场3个月后，支付合同总价款的30%，剩余10%质保期满后，一个月内支付	发货前，支付合同总额的60%，货到现场安装调试验收合格或货到现场3个月后，30天内支付合同总额的30%，剩余10%质保期满后一个月内支付	否
客户9	设备安装结束，支付合同总额的60%，项目竣工验收后，支付合同总额的30%，剩余10%质保期满后60日内支付	合同签订后，支付20%预付款；货到现场后，开具发票30天内，支付30%；安装结束，开票发票30天内，支付20%；竣工验收后30天内，支付20%，余款10%作为质保金，质保期满后30天内一次付清	否
客户12	货到现场验收合格后，30日内支付50%，现场安装调试完毕并经过性能测试合格后，30日内支付40%，剩余10%质保期满后15个工作日内支付	货到现场验收合格后，30日内支付50%，现场安装调试完毕并经过性能测试合格后，30日内支付40%，剩余10%质保期满后15个工作日内支付	否

报告期内，公司应收账款前五大客户信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策增加收入的情况，其中客户3信用政策较其他客户存在一定差异，主要系其采购的产品为钢铁烧结低温脱硝催化剂，该产品为公司首次推广的新产品，且客户3为公司新开发的合作客户，为了新产品的市场宣传及市场导入，故公司给予客户3相对宽松的信用政策。

2.报告期内，公司前五大应收账款逾期以及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	占比	是否逾期	截至22年末逾期金额	期后回款金额	期后逾期应收账款回款比率
客户5	4,891.65	16.41%	是	4,612.92	2,457.64	53.28%
客户3	1,257.21	4.22%	否	–	89.37	–
客户2	1,241.25	4.16%	是	1,180.34	151.92	12.87%
客户9	706.81	2.37%	是	378.31	309.50	81.81%
客户12	638.18	2.14%	是	638.26	128.14	20.08%
合计	8,735.10	29.30%	–	6,809.83	3,136.57	46.06%

注：期后回款金额统计截止日期为2023年4月末

公司2022年应收账款前五大客户存在逾期情况，主要原因系下游客户自身回款较慢、客户资金安排及付款流程审批时间长影响所致，截至2023年4月末，期后回款良好。

3.公司对逾期应收账款采取的催收措施

（1）公司完善激励和约束机制，充分落实内部催收款项的责任，将回款情况作为重要的考核指标之一，纳入销售人员的考核范围；

（2）积极与客户协商，采取电话催收、现场催收、函件催收等多种方式，加大应收账款的催收力度；

（3）积极且多次与客户沟通仍无进展后，根据过去和未来预期合作情况，采取发律师函或执行法律程序进行催收。

（三）结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明按照账龄组合计提坏账准备是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1.主要客户信用风险

单位名称	客户经营情况
客户5	上市公司，公司2022年合并净利润80,428.59万元，正常经营
客户3	大型企业，总资产超过150亿，员工人数超过5600名，正常经营
客户2	台港澳与境内合资企业，截至2022年末公司实缴资本11,989万元，2021年完成A轮融资，正常经营
客户9	上市公司中国冶金科工股份有限公司下属重要子公司，国有企业，实缴资本82,325万人民币，正常经营
客户12	港股上市公司光大环境的全资子公司，截至2022年末实缴资本306,936万人民币，正常经营

报告期内，公司前五大客户经营情况如下：

公司前五大应收账款所对应的客户，均为上市公司、国有企业等大型企业，均处于正常经营状态，公司的主要客户信用风险未发生重大变化。

2.期后应收账款回收情况

截至2023年4月末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年末
应收账款余额	29,803.86
期后回款（截至2023年4月30日）	8,737.24
期后回款比率	29.32%

公司2022年末应收账款期后回款比率29.32%，期后回款良好。

3.公司应收周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

年度	本公司	严牌股份	德创环保	中创环保	同兴环保
2022年	2.23	2.48	1.41	3.54	1.87
2021年	2.61	2.93	1.44	4.11	2.50

由上表可见，公司应收账款周转率2022年较2021年略有下降，与同行业可比公司周转率变动一致，公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在显著差异。

4.应收账款坏账准备计提与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款按照账龄组合计提的坏账政策与同行业可比公司对比来看，基本一致，具体如下：

账龄	本公司	严牌股份	德创环保	中创环保	同兴环保
1年以内	5%	3%	5%	5%	5%
1-2年	10%	20%	10%	10%	10%
2-3年	30%	50%	20%	30%	30%
3-4年	50%	100%	50%	50%	50%
4-5年	80%	100%	50%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

综上，公司主要客户信用风险未发生变化，期后回款良好，公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在显著差异，公司按照应收账款账龄组合计提坏账比率与同行业可比公司不存在重大差异，公司按照预期信用损失计提坏账准备，符合《企业会计准则》的相关规定。

4、关于长短期借款。报告期末，公司货币资金为7,637.36万元，期末短期借款22,530.99万元，同比增长643.86%；长期借款4,988.15万元，同比增长964.13%；利息费用为714.84万元，同比增长108%。公司交易性金融资产1,507.29万元，同比下降76.14%，报告披露主要系赎回券商收益凭证所致。

请公司：(1)结合公司日常运营资金需求及货币资金余额，说明公司短期借款规模较大、增速较快的原因及合理性；(2)列示公司券商收益凭证业务的产品及具体金额，公司报告期内赎回相关产品资金的主要用途；(3)结合现有货币资金、日常经营资金需求、其他资本性支出计划、债务情况等，说明公司现金流能否匹配公司经营需求，是否存在流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

【公司回复】

（一）结合公司日常运营资金需求及货币资金余额，说明公司短期借款规模较大、增速较快的原因及合理性

报告期内，公司货币资金、现金及现金等价物、银行借款变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动金额	变动幅度
货币资金	7,637.36	7,232.61	404.75	5.60%
期末现金及现金等价物余额	4,849.75	3,838.83	1,010.92	26.33%
银行借款	27,519.14	3,497.67	24,021.48	686.79%
其中：短期借款	22,530.99	3,028.91	19,502.08	643.86%
长期借款	4,988.15	468.75	4,519.40	964.14%

2022年公司日常经营活动购买商品、接受劳务支付的现金38,816.73万元，职工薪酬支出8,891.57万元，其他与经营活动有关的支出5,587.15万元；2022年受宏观环境的影响，公司客户销售回款滞后，导致公司日常经营活动现金流存在一定的资金缺口，故公司通过银行借款等融资渠道缓解日常经营所需的资金；同时，公司为提高产能、新产品的开发等，公司通过融资的方式购置了部分房产、土地等长期资产，进而导致期末公司银行借款规模较大，增速较快。

（二）列示公司券商收益凭证业务的产品及具体金额，公司报告期内赎回相关产品资金的主要用途

2022年度公司券商收益凭证与银行理财购买与赎回情况如下：

单位：万元

产品分类	受托方	产品名称	期初余额	本期增加	本期赎回	期末余额
券商收益凭证	申万宏源证券有限公司	龙鼎定制收益凭证	3,000.00	4,300.00	5,800.00	1,500.00
	华泰证券股份有限公司	聚益第21347号（原油期货）收益凭证	1,500.00	–	1,500.00	–
		聚益第21379号（原油期货）收益凭证	1,200.00	–	1,200.00	–
		聚益第21204号（白银期货）收益凭证	600.00	–	600.00	–
大额存单	兴业银行股份有限公司合肥分行	大额定期可转让存单	6,500.00	–	3,500.00	3,000.00
合计			12,800.00	4,300.00	12,600.00	4,500.00

公司利用闲置募集资金进行理财保值，2022年度理财产品净赎回金额8,300万元，赎回资金主要系用于募投项目的工程款和设备购置支付，其中2022年度支付生产大楼工程建设费用3,697.87万元、机器设备采购款3,399.67万元。

（三）结合现有货币资金、日常经营资金需求、其他资本性支出计划、债务情况等，说明公司现金流能否匹配公司经营需求，是否存在流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施

1.公司现有资金及现金流情况

报告期公司现有货币资金及现金流情况如下表：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动金额
货币资金	7,637.36	7,232.61	404.75
期末现金及现金等价物余额	4,849.75	3,838.83	1,010.92
经营活动产生的现金流量净额	-4,377.62	6,336.98	-10,714.61
投资活动产生的现金流量净额	-18,490.10	-21,195.67	2,705.57
筹资活动产生的现金流量净额	23,879.83	15,213.15	8,666.69
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1.19	-11.98	10.79
现金及现金等价物净增加额	1,010.92	342.47	668.44

（下转B064版）