证券代码:688309　　证券简称:恒誉环保　　公告编号:2024-019

济南恒誉环保科技股份有限公司关于对上海证券交易所《关于对济南恒誉环保科技股份有限公司2023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、准确性和完整性依法承担法律责任。

济南恒誉环保科技股份有限公司(以下简称“公司”或“恒誉环保”)于2024年5月14日收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)下发的《关于济南恒誉环保科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证科创公函【2024】0103号)(以下简称“《工作函》”),公司就《工作函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现就有关问题回复如下:

一、经营业绩变动情况

公司2023实现营业收入1.64亿元,与上年基本持平。实现净利润1,815万元,同比增长24.06%。整体毛利率达55.03%,同比增长12.86个百点。分季度看,2023年四个季度分别实现营业收入4,915万元、6,364万元、3,343万元、1,770万元。2024年一季度营业收入1,640万元,同比减少66.64%,净利润330万元,同比减少72.11%。公司2023年度海外收入明显增加,东亚地区产生营业收入9,447万元,增长223%,欧洲地区产生营业收入3,138万元。分产品看,废轮胎裂解生产线当年营业收入1.05亿元,污油泥裂解生产线营业收入746万元。

请公司:(1)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,补充说明毛利率增长的具体合理性。(2)按照合同金额列示公司前十大在手订单(含2023年度完成)情况,包括但不限于客户名称、主要产品类别、合同金额、签约时间、履约进度、成本投入、收入确认等信息。(3)结合在手订单情况、履约进度、履约周期等,说明2023年下半年以来每季度营业收入逐步下滑的主要原因。并结合2024年业务已开展情况,评估2024年是否会出现再度被实施退市风险的可能,如有,请充分提示风险。(4)补充说明海外客户合作的基本信息、历史合作情况、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,结合在手订单的履约进度说明并论证海外业务的可持续性,并充分提示潜在风险。(5)补充披露污油泥裂解生产线的本年度业务开展情况以及毛利率下降原因,并结合公司技术优势、研发投入的情况,说明污油泥裂解生产线业务后续的产业布局,是否将持续维持较低业务占比。

回复:

(一)结合宏观环境、市场需求、技术优势等因素,补充说明毛利率增长的具体合理性。

公司主要产品为“工业连续化裂解生产线”,客户按照地区分类可分为国内客户与国外客户。由于国内外客户定价策略不同及国家出口业务增值税“免抵退税”政策的影响,国外客户平均毛利率水平高于国内客户。2023年和2022年国外客户毛利率分别为54.88%、59.16%;国内客户正常毛利率分别为39.11%、38.35%。

2022年受宏观环境影响,国外客户收入贡献较小,仅占当期收入总额的19.84%。2022年末至2023年公司积极拓展海外市场并取得一定成果,2023年国外客户收入占比提升到77.43%。由于2023年国外客户收入占比大幅提高,导致2023年综合毛利率水平增长。

近两年公司国内客户与国外客户收入分布与毛利率水平情况及具体分析如下:

单位:万元

项目		2023年	2022年
国内客户	营业收入	3,699.41	13,250.11
	营业成本	1,708.89	8,168.20
	毛利率	53.81%	38.35%
	占总收入比	22.57%	80.16%
国外客户	营业收入	12,692.15	3,280.23
	营业成本	5,726.96	1,339.72
	毛利率	54.88%	59.16%
	占总收入比	77.43%	19.84%
合计	营业收入	16,391.56	16,530.34
	营业成本	7,435.85	9,507.92
	毛利率	54.64%	42.48%

1、2023年,由于叶林项目终止,公司收入冲减1,615.08万元,成本冲减1,527.12万元,该项目的会计处理导致2023年国内客户毛利率53.81%,较2022年的毛利率38.35%明显增长。若剔除该异常项目对毛利率的影响后,2023年国内项目毛利率为39.11%,较2022年变动很小。

2、国外客户毛利率水平整体高于国内客户,主要与公司对国外客户的定价政策、国外客户增值税退税政策的影响有关:

(1)公司针对国外项目在定价方面有别于国内项目定价:国外客户对设备的自动化程度、节能防爆、环保指标等各方面均有更高的要求,且生产线的安装地为国外,能突破当地技术壁垒符合准入条件的供应商较少,因此公司在保持性价比优势的基础上发挥对国外产品的定价优势。

(2)由于公司出口业务适用增值税“免抵退税”政策,出口生产线免征生产销售环节增值税,售价即为不含税收入。而目前国内项目增值税征收率为13%,需要折算为不含税金额计算收入。

(二)按照合同金额列示公司前十大在手订单(含2023年度完成)情况,包括但不限于客户名称、主要产品类别、合同金额、签约时间、履约进度、成本投入、收入确认等信息。

公司2023年度前十大在手订单及执行情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	项目名称	产品类别	合同金额(含税)	签约时间	2023年初在手订单金额(不含税)	2023年收入确认金额(不含税)	2023年末在手订单金额(不含税)	累计成本投入金额(不含税)	2023年末履约进度
1	欧洲客户	欧洲项目	工业连续化废塑料裂解生产线+工业连续化废轮胎裂解生产线	34,800.00	2022-12	34,800.00	-	34,800.00	-	0.00%
2	克拉玛依顺通环保科技有限责任公司	南疆项目	工业连续化污油泥裂解生产线	17,280.00	2019-10	5,913.56	-156.78	6,070.34	5,348.20	60.30%
		新疆轮胎项目	工业连续化废轮胎裂解生产线	2,185.00	2022-03	407.52	286.04	121.48	1,191.57	93.72%
3	韩国客户2	韩国废轮胎项目一期	工业连续化废轮胎裂解生产线	$1,070.00	2022-10	6,088.14	4,199.53	1,870.16	2,131.78	73.96%
		韩国废轮胎项目二期	工业连续化废轮胎裂解生产线	$911.00	2023-03	-	5,085.33	1,322.71	2,128.44	78.26%
4	广东同畅环境科技有限公司	湛江一期项目	工业连续化污油泥裂解生产线	2,176.00	2020-09	15.19	15.19	-	939.34	100.00%
		湛江二期项目-1	工业连续化废塑料+废轮胎裂解生产线	1,940.00	2021-12	1,146.99	149.95	997.04	420.87	41.93%
		湛江二期项目-2	工业连续化废塑料+废轮胎裂解生产线	1,940.00	2021-12	1,716.81	-	1,716.81	-	0.00%
5	英国客户2	英国项目2	工业连续化废轮胎裂解生产线	$784.47	2022-08	5,491.29	-	5,491.29	-	0.00%
6	土耳其客户	土耳其二期项目	工业连续化废轮胎裂解生产线	$777.78	2023-10	-	-	5,444.44	-	0.00%
7	英国客户1	英国项目1	工业连续化废塑料裂解生产线	$605.75	2021-02	4,176.76	2,645.48	1,531.28	1,754.85	62.72%
8	美国客户	美国项目	工业连续化废塑料裂解生产线	$600.00	2022-02	4,200.00	-	4,200.00	-	0.00%
9	江西客户	江西项目	工业连续化废轮胎裂解生产线	3,600.00	2021-12	799.44	799.44	-	1,825.44	100.00%
10	安徽客户2	生物质项目	工业连续化生物质裂解生产线	3,400.00	2022-12	3,008.85	2,954.09	54.76	1,795.43	99.23%

注1、韩国客户2的韩国废轮胎项目一期,2023年期初在手订单金额6,088.14万元,2023年确认收入4,199.53万元,2023年末在手订单1,870.16万元。该客户为国外项目,因2023年期初期末汇率变动导致期初在手订单的金额减去2023年确认收入金额后的余额与期末在手订单金额之间存在差异。

2、上表第1、4、6项,欧洲项目、湛江二期-2项目、土耳其二期项目。以上3个项目由于客户签订合同后暂未支付第一笔款,所以项目暂未执行。

3、上表第5、8项,英国项目2、美国项目。以上2个项目目前处于设计阶段,客户按照合同约定支付了设计阶段款项,尚未进入生产线制造阶段,所以项目无履约进度。

(三)结合在手订单情况、履约进度、履约周期等,说明2023年下半年以来每季度营业收入逐步下滑的主要原因。并结合2024年业务已开展情况,评估2024年是否会出现再度被实施退市风险的可能,如有,请充分提示风险。

1、2023年下半年以来每季度营业收入逐步下滑的主要原因

公司已签订的订单形成收入周期较长,根据企业会计准则的规定按照投入法确定履约进度,并据此在执行合同周期内确认合同收入。因此,期初在手订单金额会直接影响下一期收入金额的确认。2023年下半年以来每季度营业收入逐步下滑主要有以下两方面原因:下半年期初在手订单金额较上半年期初减少、下半年新签订单较上半年减少且都在第四季度签订,当期未实现收入。具体分析如下:

(1)2023年期初在手订单金额69,848.88万元,期初在手订单在上半年实现收入7,230.33万元,剩余在手订单金额逐渐下降。

(2)2023年上半年新增订单约7,824.15万元,新增订单全部在第一季度签订且上半年均正常执行并实现收入3,856.22万元。2023年下半年新增订单约5,724.44万元,下半年新增订单全部在第四季度签订,新增主要订单因签约时间较晚,当期均未履行导致当期未确认收入。

2023年在手订单及新签订单汇总情况如下:

单位:万元

季度	在手订单		新签订单		合计	
	期初在手订单金额(不含税)	本期收入确认金额(不含税)	期初在手订单金额(不含税)	本期新增订单金额(不含税)	期初在手订单金额(不含税)	本期收入确认金额(不含税)
第一季度	69,848.88	3,739.38	-	7,222.15	1,076.18	69,848.88
第二季度	66,161.57	3,490.95	6,145.97	602.00	2,780.03	72,307.53
第三季度	62,067.87	1,879.51	3,967.93	-	1,440.09	66,035.80
第四季度	60,659.97	585.17	2,737.73	5,724.44	1,147.38	63,397.70

注:上表中因国外客户2023年每季度期初期末汇率变动,导致每个季度期初在手订单的金额加当期新增订单金额减去当期确认收入金额后的余额与期末(下一季度期初)在手订单金额之间存在差异。

截至2023年末,在手订单数量17个,合计金额65,606.03万元(不含税)。

截至2023年年末,公司在手订单情况、履约进度、履约周期具体明细如下:

单位:万元

客户名称	克拉玛依顺通环保科技有限责任公司		广东同畅环境科技有限公司		
项目名称	南疆项目	新疆轮胎项目	湛江一期项目	湛江二期项目-1	湛江二期项目-2
合同金额(含税)	17,280.00	2,185.00	2,176.00	1,940.00	1,940.00
2023年初在手订单金额(不含税)	5,913.56	407.52	15.19	1,146.99	1,716.81
2023年末履约进度	60.30%	93.72%	100.00%	41.93%	0.00%
2023年度收入确认金额(不含税)	-156.78	286.04	15.19	149.95	-
2023年末在手订单金额(不含税)	6,070.34	121.48	-	997.04	1,716.81
合同对付款及履约时限的规定	(1)合同生效之日起10个工作日内,支付第一笔款。收到第一笔款后开始货物的制造。 (2)2019年12月15日前,支付第二笔款,在四个月内完成货物50%的制造。 (3)在出具50%货物制造确认书之日起5日内支付第三笔款。收到第三笔款后三个月内完成货物主要设备的制造并具备装运条件。 (4)货物抵达现场后60日内完成安装,出具《货物交装完成确认书》之日起5日内第四笔款。 (5)收到第四笔款10日内开始调试,出具《货物验收确认书》之日起3日内支付第五笔款。 (6)验收满一年支付第六笔款。	(1)合同签署之日起5日内,支付第一笔款,收到第一笔款项后开始货物的制造,并在60日内完成货物50%的制造。出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款后两个月内完成主要设备的制造。 (2)出具50%货物制造完成确认书之日起5日内,支付第三笔款。收到第三笔款后三个月内完成货物的制造。 (3)在出具100%货物制造确认书之日起5日内,支付第四笔款。收到第四笔款之日起10日内,通知买方货物具备装运条件的日期。 (4)货物抵达现场后60天内完成安装,出具《货物交装完成确认书》之日起5日内,支付第五笔款。 (5)验收满一年支付第六笔款。	(1)合同签署之日起5日内,支付第一笔款。收到第一笔款项后开始货物的制造,并在60日内完成货物50%的制造。出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。 (2)出具50%货物制造完成确认书之日起10日内,支付第三笔款。 (3)在出具100%货物制造确认书之日起10日内,支付第四笔款。收到第四笔款之日起三个月内,完成100%设备制造。 (4)出具100%货物制造完成确认书之日起5日内,支付第五笔款。收到第五笔款项后开始第二批货物制造,并在2个月内完成第二批货物50%的制造,4个月内完成第二批货物全部制造。 (5)收到第四笔款10日内开始调试,15日内完成验收,出具货物验收确认书之日起5日内支付第四笔款。 (6)90天指导期结束,验收后支付第六笔款。 (7)验收满一年支付第七笔款。	(1)合同签署10日内,支付第一笔款。收到第一笔款项后开始设备的制造,并在1个月内完成质量验证计内容,在2个月内完成设备50%的制造。 (2)出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款项之日起三个月内,全部完成货物的制造。 (3)出具100%货物制造确认书之日起5日内,支付第三笔款。收到第三笔款项之日起10日内,通知买方货物具备装运条件的日期。 (4)设备抵达现场后60天内完成安装,出具货物安装完成确认书之日起5日内,支付第四笔款。 (5)出具货物验收确认书之日起5日内,支付第五笔款。 (6)验收后指导生产60天期满后5日内,支付第六笔款。 (7)验收满一年支付第七笔款。	(1)合同签署之日起8个月内,支付第一笔款。收到第一笔款后在六个月内完成货物50%制造。 (2)出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款项之日起三个月内,全部完成货物的制造。 (3)出具100%货物制造确认书之日起5日内,支付第三笔款。收到第三笔款项之日起10日内,通知买方货物具备装运条件的日期。 (4)设备抵达现场后60日内完成安装,出具货物安装完成确认书之日起5日内,支付第四笔款。 (5)出具货物验收确认书之日起5日内,支付第五笔款。 (6)验收后指导生产60天期满后5日内,支付第六笔款。 (7)验收满一年支付第七笔款。

接上表:

客户名称	榆林客户	安徽客户2	泰兴市中联环保科技有限公司	上海客户	英国客户1
项目名称	榆林废轮胎项目	生物质项目	泰兴项目	上海项目	英国项目1
合同金额(含税)	4,000.00	3,400.00	3,747.28	1,290.00	$605.75
2023年初在手订单金额(不含税)	160.70	3,008.85	8.21	-	4,176.76
2023年末履约进度	100.00%	99.23%	100.00%	77.74%	62.72%
2023年度收入确认金额(不含税)	160.70	2,954.09	-77.56	866.32	2,645.48
2023年末在手订单金额(不含税)	-	54.76	-	275.28	1,531.28
合同对付款及履约时限的规定	(1)合同签署之日起5日内,支付第一笔款。收到第一笔款项后,二个半月内完成货物50%的制造。 (2)出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款后两个半月内完成全部货物制造。 (3)在出具100%货物制造确认书之日起5日内,支付第三笔款。在收到第三笔款项之日起15日内,将第一批货物发运至现场。 (4)货物抵达现场后60天内完成安装,出具货物安装完成确认书之日起5日内第四笔款。 (5)收到第四笔款10日内完成全部货物制造,货物制造完成收取书及货物交付,支付第五笔款。 (6)安装调试运行合格后,支付第六笔款。 (7)验收合格满1年后,支付第七笔款。	(1)本合同签署之日起10日内,支付第一笔款。 (2)出具50%货物制造确认书之日起10日内,支付第二笔款。 (3)出具100%货物制造确认书之日起10日内,支付第三笔款。 (4)出具验收确认书之日起10日内,支付第四笔款。 (5)验收确认书之日起10日内,支付第五笔款。	(1)合同生效后7个工作日内,支付第一笔款。 (2)出具50%货物制造完成确认书之日7个工作日内,支付第二笔款。 (3)出具设备主机制造完成确认书之日起7个工作日内,支付第三笔款。 (4)安装调试完成并验收合格后7个工作内,支付第四笔款。 (5)验收满一年后7个工作日内,支付第五笔款。	(1)本合同签署之日起10日内,支付第一笔款。收到第一笔款项后,出具货物制造完成50%货物制造。 (2)出具货物全部制造完成确认书之日起3日内,支付第二笔款。收到第二笔款5日内通知买方货物具备发运条件的日期。 (3)货物到达现场后60日内完成安装,出具货物安装完成确认书之日起3日内,支付第三笔款。 (4)收到首批货物由行调试工作的通知后3日内,支付第四笔款。 (5)收到第四笔款5日内开始调试,出具货物验收确认书之日起3日内支付第五笔款。 (6)验收满一年后3日内,支付第六笔款。	(1)本合同签订时,支付第一笔款。 (2)支付第二笔款开始货物制造,出具50%货物制造确认书后,支付第三笔款。 (3)14周内完成50%货物制造,出具50%货物制造确认书后,支付第三笔款。 (4)收到第三笔款后18周完成货物制造,货物制造完成验收后,支付第四笔款。 (5)安装调试运行合格后,支付第五笔款。 (6)验收合格满1年后,支付第六笔款。

接上表:

客户名称	欧洲客户	泰国TPI	土耳其客户
项目名称	欧洲项目	泰国项目	土耳其二期项目
合同金额(含税)	34,800.00	$40.00	$777.78
2023年初在手订单金额(不含税)	34,800.00	-	-
2023年末履约进度	0.00%	0.00%	0.00%
2023年度收入确认金额(不含税)	-	-	-
2023年末在手订单金额(不含税)	34,800.00	280.00	5,444.44
合同对付款及履约时限的规定	(1)合同签署之日起5日内,支付第一笔款。收到款项后6个月内完成50%货物制造。 (2)出具50%货物制造完成确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到款项后6个月内完成货物的制造。 (3)出具100%轮胎半元货物制造完成确认书之日起5日内,支付第三笔款。收到第三笔款之日起10日内通知买方轮胎半元的发运日期。 (4)出具100%塑料半元货物制造完成确认书之日起5日内,支付第四笔款。收到第四笔款之日起10日内通知买方塑料半元的发运日期。 (5)到货后180日内完成安装,出具《安装完成确认书之日起5日内,支付第五笔款。收到款项10日内开始调试。 (6)出具验收确认书之日起5日内,支付第六笔款	(1)合同签署之日起8个月内,支付第一笔款。收到第一笔款后在六个月内完成货物50%制造。 (2)出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款项之日起三个月内,完成100%货物制造。 (3)收到第二笔款20天内完成50%货物制造,实方收到通知后5天内支付第三笔款。 (4)收到第二笔款20天内完成100%货物制造,预计装运日期的10天内前开立信用证。 (5)调试完成后5天内支付第四笔款。	(1)合同签署之日起2日内,支付第一笔款。收到第一笔款后135天内完成50%货物制造。 (2)出具50%货物制造确认书之日起5日内,支付第二笔款。收到第二笔款后30天内完成全部货物制造。 (3)出具货物制造完成确认书之日起5日内,支付第三笔款。收到第三笔款后30天内完成全部货物制造。 (4)货物抵达现场后180天内完成安装,在出具《安装完成确认书之日起5日内,支付第四笔款。收到第四笔款之日起10日内,进入运行阶段。 (5)出具安装完成确认书之日起5日内,支付第五笔款。 (6)在出具验收确认书之日起60日内,支付第六笔款。

注:1、2023年,南通污油泥项目供货范围发生变更,公司与客户协商一致后减少合同金额30万元,公司对应冲减合同收入26.55万元(不含税)。

2、2023年,泰兴项目原合同与最终开具发票增值税税率不一致(原合同增值税税率16%,最终开具发票增值税税率13%),公司与客户协商一致后减少合同金额96.91万元,公司对应冲减合同收入85.77万元(不含税)。

3、上海项目、韩国废轮胎二期项目、泰国项目、土耳其二期项目均为2023年新签订项目,所以期初无在手订单金额。

4、韩国废塑料项目、韩国废轮胎一期项目为国外项目,因2023期初期末汇率变动导致期初在手订单的金额减去2023年确认收入金额后的余额与期末在手订单金额之间存在差异。

2、2024年被实施退市风险的可能性分析

截至2023年末,在手订单金额65,606.03万元(不含税);2024年1-4月份新增国内订单6,300万元。

结合包括《上海证券交易所创板股票上市规则》在内的相关规则,截至回复公告日,经公司自查,在《2024年度财务预算报告》中,公司预计2024年营业收入超过一个亿,归属于上市公司股东的净利润为正数。根据公司目前经营情况,在手订单及2024年年度计划等情况,目前尚无法确定是否存在再度被实施退市风险警示的情况,同时公司将根据后续经营进展情况,结合相关规则及时履行信息披露义务并及时向投资者提示相应风险,提醒广大投资者注意风险,谨慎投资。

(1)公司第一次被实施退市风险警示的原因

公司2021年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润孰低为负值,且2021年度实现扣除与主营业务无关的业务收入后营业收入低于人民币1亿元,根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条第一款的规定,上海证券交易所对公司股票交易实行“退市风险警示”。

(2)经自查,公司截至公告披露日的被实施退市风险警示详细分析如下:

《上海证券交易所科创板股票上市规则》中涉及的规则情况	公司的情况	是否触及规则
第12.4.2条第一款: 最近一个会计年度经审计的扣除非经常性损益之前或者之后的净利润为负值且营业收入低于1亿元,或者追溯重述后最近一个会计年度扣除非经常性损益之前或者之后的净利润为负值且营业收入低于1亿元;	在《年度财务预算报告》中,公司预计2024年营业收入超过一个亿,归属于上市公司股东的净利润为正数。	公司根据目前掌握的经营情况,尚无法确定是否触及该规则。
第12.4.2条第二款: 最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值,或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值;	公司截至2024年3月31日,未经审计的归属于母公司所有者权益为72,916.2万元。	否
第12.4.2条第三款: 最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告;	公司2023年审计报告类型为标准无保留意见,2024年度公司继续按照企业会计准则的要求规范记录财务数据,预计不会出现被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告的情况。	否
第12.4.2条第四款: 中国证监会行政处罚决定书表明公司已披露的最近一个会计年度经审计的年度报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,导致该年度相关财务指标实际已触及第一项、第二项情形的;	无该情况	否
第12.4.2条第五款: 本所认定的其他情形	无	否

(四)补充说明海外客户合作的基本信息、历史合作情况、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,结合在手订单的履约进度说明并论证海外业务的可持续性,并充分提示潜在风险。

1、2023年海外客户合作及订单履行情况:

单位:万元

客户	基本情况	历史合作情况	取得订单的方式/渠道	额外付出的成本	合同签约时间		合同金额	收入确认及履约进度			截至目前累计回款金额
								年份	金额	期末履约进度	
韩国客户2	从事全球化还原炭黑深加工行业的公司	2022年开始合作	公司客户介绍	无	项目1	2022-10	$1,070.00	2022年	1,401.86	18.39%	$682.00
								2023年	4,199.53	73.96%	
					项目2	2023-03	$911.00	2023年	5,085.32	78.26%	$555.20
英国客户1	一家致力于将废旧塑料通过裂解方式转换为液态油品/石油脑的生态公司	2021年开始合作	网络搜索	无	2021-02		$605.75	2021年	11.42	0.33%	$381.75
								2022年	52.07	1.47%	
								2023年	2,645.48	62.72%	
韩国客户1	由当地几家参与塑料化学循环的全球化公司新组建成立	2022年开始合作	居间介绍	合理比例的居间费用	2022-08		$350.00	2022年	1,516.13	62.38%	$280.00
								2023年	119.88	68.01%	

2、海外业务的可持续性

公司专注于高分子废弃物裂解技术研发和装备制造研发多年,深耕市场多年,在技术和市场等方面拥有较为明显竞争优势,公司相关设备已销售至德国、丹麦、巴西、匈牙利、土耳其、英国、韩国、爱沙尼亚、伊拉克、印度、泰国等多个国家。

公司坚持“国内外”双市场驱动,加大市场开拓力度。公司上下坚持“主动走出去”的销售策略,公司积极参加各类国际行业展会和论坛,海外市场宣传和培育力度继续加大,国际销售相关人员继续增加,种种举措进一步增加了公司行业影响力,提升了品牌影响,扩展了业务机会,增强了国际销售能力,扩充了潜在客户储备,为今后的国际业务开展积累了更好的基础。

全球征收碳关税的趋势正向着更广泛的覆盖范围和更高水平发展。随着全球对气候变化问题的关注加深,预计会有更多的国家和地区考虑或实施碳关税政策,以促进全球减排和绿色低碳经济的转型。同时在世界范围内对于轮胎等固体废弃物的生产者责任延伸正在逐渐落实。全球相关的政策也是公司海外业务可持续开展的重要基础。

综上所述,公司认为海外业务具有可持续性。

3、海外业务的风险提示

公司产品的需求与全球宏观经济存在较强的相关性,未来全球经济复苏进程、地缘政治变化、全球化与逆全球化博弈等因素都将影响公司新签订单数量、订单执行进度,进而对公司经营业绩造成不利影响。公司基于多年所积累的较为丰富的项目经验和人才储备,制定了切实的战略规划并建立了完善的风险评估体系,更好地应对国际宏观环境风险。公司会密切关注全球宏观经济形势,并展定期的风险识别和评估,最大程度减轻全球宏观环境风险对公司的影响。

公司目前在手订单中包含多个国外项目,其中部分国外项目执行进度不及预期,可能对公司预期经营业绩产生不利影响。公司提醒广大投资者注意该风险,谨慎投资。公司国外项目会因为相关政策调整以及客户自身投资计划、资金状况、项目用地购置进展、行政许可、环保审批、终端产品的市场价格预期等诸多因素影响,项目合同在执行过程中可能出现合同内容、合同金额的变更调整,甚至出现客户要求延长交付期、暂停或终止合同的风险。通常公司在销售合同中采用预收进度款和违约责任赔偿等方式进行合同履约保护,但项目合同内容及交付进程的调整、变更或终止,使得公司需要根据在手订单情况,重新调整生产经营计划和产品交付计划,影响公司的项目管理和人员安排,并将对公司预期经营业绩产生不利影响。

(五)补充披露污油泥裂解生产线的本年度业务开展情况以及毛利率下降原因,并结合公司技术优势、研发投入的情况,说明污油泥裂解生产线业务后续的产业布局,是否将持续维持较低业务占比。

1、2023年污油泥裂解生产线收入情况明细如下:

单位:万元

年份	项目名称	合同签订日期	合同金额(含税)	本期确认收入金额	本期结转成本金额	毛利率
2023年	湛江一期项目	2020-09	2,176.00	15.19	6.39	57.92%
	南通污油泥项目	2021-07	1,358.00	23.10	17.17	25.68%
	新疆二期项目	2018-02	14,480.00	0.00	-4.28	
	南疆项目	2019-10	17,280.00	-156.78	-90.43	42.32%
	上海项目	2023-02	1,290.00	866.32	638.00	26.36%
	合计			747.83	566.86	24.20%
2022年	新疆三期项目	2018-02	14,480.00	33.86	47.16	-
	南疆项目	2019-10	17,280.00	-70.28	-40.53	42.32%
	湛江一期项目	2020-09	2,176.00	163.88	100.98	38.38%
	南通污油泥项目	2021-07	1,388.00	227.84	136.92	39.90%
	合计			355.30	244.53	31.18%

公司污油泥裂解生产线对于客户属于重资产投资的项目,客户在满足其产能规划后,通常情况下不会在短期内再次新增同类产品订单。公司污油泥裂解生产线客户产能需求随污油泥处置安全、环保等要求而具有一定的波动性、周期性。2023公司新签1个污油泥裂解生产线订单,并在2023年实现收入866.32万元,新签订单项目毛利率26.36%。2023年污油泥裂解生产线收入主要是由该新签订单提供。

影响项目毛利率的成本因素,主要受到以下因素的影响:设备具体性能、具体参数指标、项目所在地排放指标的要求、原材料价格波动、规模化集约效应、生产线各模块的完整性、公用系统摊薄差异、运保费因素等。

新签订单为1台套污油泥裂解生产线。相比于多台套裂解生产线,单台套裂解生产线也同样配备了相同的公用系统。多台套裂解生产线公用系统成本可分摊至多台裂解主机,单台套裂解生产线公用系统成本只能由单台裂解主机承担。由于公用系统分摊成本的原因,该项目成本高于平均水平;同时由于客户原料的特殊性,公司针对该污油泥裂解生产线进行了工艺升级及主机材质升级,从而导致该项目成本上升明显,但由于销售价格未同比例增加。以上两方面原因导致2023年污油泥裂解生产线毛利率下降。

2、污油泥裂解生产线业务后续的产业布局如下:

公司2023年污油泥裂解生产线业务收入金额较之前年度有所下降,主要系公司的工业连续化裂解生产线在污油泥处理领域的应用尚处于起步阶段,且具有项目投资金额大、前期客户数量少的行业特点,容易出现阶段性经营业绩的正常波动。

公司前几年污油泥裂解生产线在各类裂解生产线收入中占比较高,主要因为公司客户顺通环保随油田生产计划和对污油泥处置安全、环保等要求,对于公司生产线存在爆发性的产能需求,公司污油泥裂解生产线对于客户属于重资产投资的特点,客户在满足其产能规划后,通常情况下不会在短期内再次新增同类产品订单。所以,公司近期污油泥裂解生产线业务收入金额较之前年度有所下降。

污油泥处理行业具有行业集中度高、废弃物来源相对集中、市场交易体制规范、市场需求大的特点,具备了工业化、规模化处理的前提基础。随着国家对环保节能要求的不断提高,以及以公司为代表的有机废弃物裂解设备制造企业在污油泥处理领域成功应用案例的示范效应,热裂解技术特别是工业连续化裂解技术有望成为污油泥处理的主流方法之一。公司依托核心技术和成熟系统一直在规划后续布局,后续预计会陆续有污油泥处理领域的项目签约、落地。

公司在新疆、广东湛江、江苏南通等地区污油泥热解项目成功落地后,进一步增加了潜在客户对公司污油泥热解技术装备的认可,公司会持续开展污油泥裂解生产线业务的产业布局。公司于2023年已经与上海某公司签署了污油泥热解生产线货物销售合同,实现了公司在长三角地区的又一布局。该客户成立于1999年,注册地位于上海市松江区,其实控人及关联公司从事危险废物处理已经三十余年的时间。项目通过对油泥等危险废物进行处理和回收再利用,可提高上海市的固体废弃物资源化利用比例和效率,符合《上海市城市总体规划(2017-2035)》和《上海市生态环境保护“十四五规划”》中的相应发展要求。2024年,公司又与新疆某公司签订了工业连续化油基岩屑销售合同。公司针对中国其他重点油田区域,结合市场情况也在持续推进污油泥热解生产线的产业布局。公司利用区域项目的示范作用,辐动市场,支持业务布局。

湖北恩施油基岩屑BOO项目正式投产运营后的示范作用,将有利于公司积极推进中国其他重要油气田产生的油基岩屑处置业务,加强对油基岩屑热解生产线在重要油气田的产业化应用。

公司污油泥裂解生产线业务依然具有竞争优势。公司深耕有机废弃物裂解领域多年,是国内少数具备有机废弃物工业连续化裂解设备实际交付能力的企业,是国际上少数几家技术成熟、具备实际供货能力的裂解设备供应商之一,并通过持续技术研发和技术创新,不断优化提升产品的性能,提高产品的科技含量,强化技术壁垒,并积极拓展热解技术应用领域,确保公司在市场、人才、技术、品牌等方面的竞争优势。工业连续化污油泥裂解生产线作为公司主要产品之一,依然具有技术优势。

公司始终重视污油泥裂解生产线的研发投入,利用研发创新提高公司产品的竞争力。公司近期的研发成果,不仅提升了污油泥裂解生产线的科技含量和市场竞争力,丰富了公司产品的结构,满足不同层次客户的需求,有助于污油泥裂解行业的低碳绿色健康,还进一步拓宽了污油泥裂解生产线可处理的有机固体废弃物种类,提高了设备的包容能力。

(六)会计师核查程序及核查意见

1、核查程序及依据

(1)了解各季度净利润波动的原因,检查各项目的收入、毛利率是否存在异常;

(2)查阅2023年度在手订单明细及销售合同,核查产品类型、信用政策、回款情况等;

(3)对主要海外项目进行视频访谈、函证等程序;

(4)了解公司的业务拓展模式,检查新增合同中老客户重复签约的情况;

(5)向恒誉环保业务人员了解污油泥业务占比较低的原因,以及公司的布局和优势。

2、核查意见

经核查,会计师认为:

(1)公司毛利率增长原因具有合理性,与实际情况相符;

(2)按照合同金额列示公司前十大在手订单情况披露真实准确;

(3)每季度营业收入逐步下滑的主要原因具有合理性,与实际情况相符;

(4)海外业务的可持续性分析具有合理性,与实际情况相符;

(5)污油泥裂解生产线的本年度业务开展情况与实际情况相符、毛利率下降原因具有合理性;公司污油泥裂解生产线具有技术优势,保持了持续的研发投入,后续的产业布局与公司实际情况相符。

二、前五大客户情况

公司2023年前五名客户销售额1.66亿元。其中,向客户1销售占比56.64%,客户2、客户4为报告期新增客户。

请公司:(1)披露客户1的基本情况,包括但不限于公司信息、主要业务、关联关系情况、历史合作情况,披露本年度合作订单以及在手订单情况,并说明后续继续开展业务合作的可行性,是否存在大客户依赖。(2)请公司结合行业特性,说明公司近三年来前五大客户变动的情况及主要原因,结合公司业务开展以及合作模式,论证是否存在增加客户黏性的主要方法。

回复:

(一)披露客户1的基本情况,包括但不限于公司信息、主要业务、关联关系情况、历史合作情况,披露本年度合作订单以及在手订单情况,并说明后续继续开展业务合作的可行性,是否存