证券代码:688151 证券简称:华强科技 公告编号:2024-029

湖北华强科技股份有限公司关于2023年年报问询函的回复公告

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。

根据上海证券交易所《关于对湖北华强科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0190号,以下简称"《问询函》")的要求,公司会同天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师"或"年审会计师")、华泰联合证券有限责任公司(以下简称"华泰联合证券"或"持续督导机构"),对问询函所提及的事项进行了逐项落实,现将问询函所涉及问题回复如下:

本回复中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异,系数据四舍五入造成。

1、关于主营业务

年报显示,公司实现营业收入5.73亿元,同比减少2.21%;其中第四季度实现营业收入2.1亿元,同比增加53.67%,占营业收入的比例也由上年23.31%提高至36.64%。公司主营业务毛利率为15.30%,同比减少4.54个百分点;其中,集体防护装备毛利率-17.85%,上年为-20.42%;药用丁基胶塞毛利率25.63%持续下滑,较上年减少8.11个百分点。此外,军队采购网于2024年5月10日发布公告,自2024年4月17日起3年内禁止公司参加全军物资工程服务采购活动。请公司:(1)结合第四季度确认收入的订单金额、收入确认时间、签署合同时间、应收款项余额、期后回款以及同行业可比公司情况,说明第四季度收入同比大幅增加的合理性,收入确认是否符合企业会计准则相关要求;(2)结合集体防护装备218产品、227产品、239产品等主要产品的在手订单金额,说明2024年集体防护装备收入是否继续下降、毛利率是否仍然为负,以及公司是否有应对措施,如是,请充分提示风险;(3)结合期后新增订单、业绩及军队采购网处罚实际影响,说明公司收入持续性是否存在重大不利风险。

【回复】

一、公司说明

(一)结合第四季度确认收入的订单金额、收入确认时间、签署合同时间、应收款项余额、期后回款以及同行业可比公司情况,说明第四季度收入同比大幅增加的合理性,收入确认是否符合企业会计准则相关要求

2023年第四季度,公司营业收入按主要产品划分情况如下:

单位:万元

产品类别	2023年第四季度	2022年第四季度	变动比例
个体防护装备	3,625.95	1,349.34	168.72%
集体防护装备	5,858.93	3,765.80	55.58%
药用丁基胶塞	9,428.33	5,737.28	64.33%
其他	2,070.74	2,802.42	-26.11%
合计	20,983.96	13,654.85	53.67%

2023年第四季度,公司主要产品个体防护装备、集体防护装备以及药用丁基胶塞产品收入同比均出现较大增长,带动公司营业收入大幅增长。具体分析如下:

1、个体防护装备

2023年第四季度,公司个体防护装备产品销售收入3,625.95万元,较上年同期增加2,276.61万元,同比增长168.72%。2023年第四季度,公司个体防护装备收入大幅增长主要系107产品在第四季度军检交付所致,具体情况如下:

单位:万元

客户名称	合同签订时间	合同约定交付时间	军检/确认收入时间	收入确认金额
单位A	2022年11月26日	2023年11月30日前	2023年10月	3,213.11
联***所	2022年8月1日	2023年11月30日前	2023年11月	0.28
合计	–	–	–	3,213.39

2023年第四季度,公司按照合同约定完成2022年签订的107产品订单的生产交付,经军方军检合格并取得军检合格证。公司在取得军检合格证时按照暂定价确认收入,收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。

军检交付后,军方已按照研制目标价结算回款,但因107产品暂未审价完成,尚未完成最终结算,剩余款项将待审价完成后按照军方审定价格进行结算。

2、集体防护装备

2023年第四季度,公司集体防护装备产品销售收入5,858.93万元,较上年同期增加2,093.13万元,同比增长55.58%;其中,人防工程滤器产品销售收入3,884.71万元,较上年同期增加3,617.30万元,同比增长1,352.72%。因此,公司2023年第四季度集体防护装备收入的增长主要系人防工程滤器产品收入大幅增长所致。

2023年第四季度,公司主要人防工程滤器客户的销售情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	合同签订时间	合同金额(含税)	2023年第四季度收入确认时间	2023年度第四季度收入确认金额	截至2023年末应收账款余额	截至2024年5月末期后回款情况	毛利率(考虑存货跌价准备转销前)	毛利率(考虑存货跌价准备转销后)
1	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	2022年9月19日	2,681.23	2023年12月	2,372.77	1,348.65	436.85	-52.65%	0.00%
2	泰州市华特防护设备有限公司	2023年11月18日	504.00	2023年11月/2023年12月	446.02	784.00	320.00	-39.78%	2.77%
3	江苏凯诚人防工程设备有限公司	2023年10月25日/2023年12月8日	280.00	2023年10月/2023年12月	247.79	–	–	-47.06%	-5.27%
4	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	2023年10月24	238.00	2023年10月	210.62	56.31	56.31	-67.92%	3.14%
	合计	–	3,703.23	–	3,277.20	2,188.96	813.16	-51.46%	0.18%

公司人防工程滤器产品在送货并取得客户签收单后确认收入,收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。2023年第四季度,公司人防工程滤器收入大幅增长主要系会计差错更正调整宁夏全瑞人防工程设备有限公司人防工程滤器收入确认所致,具体情况参见《湖北华强科技股份有限公司关于2021年年度、2022年半年度、2022年年度、2023年半年度报告更正暨会计差错更正的公告》(2024-019)。

2022年末,公司针对人防工程滤器存货计提了存货跌价准备。2023年度上述存货实现销售,考虑存货跌价准备转销的情况下,2023年四季度销售的人防工程滤器产品毛利率接近于0,具体情况参见本报告"5、关于存货/一/(二)说明已计提存货跌价准备但又于本期实现销售的库存商品在前期计提跌价准备的依据与合理性,以及本期实现销售对应的交易背景、交易金额、对手方及是否与上市公司存在关联关系"。

3、药用丁基胶塞

公司药用丁基胶塞产品的销售具有小批量、多批次的特点,均为短期订单,客户较为分散,公司在送货并取得客户签收单后确认收入,收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。

2023年第四季度,公司药用丁基胶塞产品销售收入9,428.33万元,较上年同期增长3,691.05万元,同比增长64.33%,主要原因系:(1)2023年度,公司药用丁基胶塞收入稳步增长,同比增长9.88%;(2)2022年第四季度,受公共卫生事件影响,公司厂区存在临时封闭情况,造成药用丁基胶塞发货减少所致,收入下降。2022年第四季度,公司药用丁基胶塞收入较2021年第四季度(剔除新冠疫苗胶塞)下降33.94%。

综上所述,公司收入确认符合《企业会计准则》的相关要求;2023年第四季度公司收入大幅增长主要系由107产品收入增长、人防收入会计差错更正以及上年同期药用丁基胶塞收入因公共卫生事件下滑等多个因素共同导致的,与同行业可比公司可比性较弱,具有一定的特殊性,不存在通过提前确认收入实现收入增长的情况。公司2023年第四季度收入大幅增长具有合理性。

(二)结合集体防护装备218产品、227产品、239产品等主要产品的在手订单金额,说明2024年集体防护装备收入是否继续下降、毛利率是否仍然为负,以及公司是否有应对措施,如是,请充分提示风险

2024年1-5月,公司集体防护装备实现销售收入792.41万元。截至2024年5月末,公司主要集体防护装备产品的在手订单情况如下:

单位:万元

项目	在手订单金额(不含税)	合同约定交付年度
218产品	356.24	2024年
236产品	1,016.28	2024年
239产品	12,346.27	2024年
其他	185.88	2024年
合计	13,904.67	–

截至2024年5月末,公司239产品、236产品等集体防护装备产品的在手订单合计为13,904.67万元,预计交付日期均在2024年度。在不考虑未来新增订单的情况下,预计公司2024年度集体防护装备的销售收入较2023年度将存在较大幅度的增长。同时,2024年公司将进一步优化集体防护装备产品结构,合理控制低毛利率产品规模,进一步提升板块毛利率水平。随着收入的增长及产品结构的优化,公司预计2024年度集体防护装备产品的毛利率将有效改善,但以目前的产能利用率测算,公司集体防护装备的规模效应仍未能有效发挥,如下半年新增订单不足或高毛利产品占比提高不及预期,则2024年度公司集体防护装备产品仍存在毛利率为负的风险,提醒投资者注意风险,具体情况如下:

"2023年度,受军品订货延迟,规模效应未能充分发挥,产品结构中低毛利率产品占比较高等因素影响,公司集体防护装备的毛利率为-17.85%,且同比减少6.72个百分点。2024年度,公司预计集体防护装备的销售收入较2023年度将有所增长,叠加产品结构优化,预计集体防护装备的毛利率将有效改善,但以目前产能利用率测算,公司集体防护装备的规模效应仍未能有效发挥,如下半年新增订单不足或高毛利产品占比提高不及预期,则2024年度公司集体防护装备产品仍存在毛利率为负的风险,提醒投资者注意风险。"

公司将继续积极开拓市场,获取更多的集体防护装备订单,充分发挥规模效应。

(三)结合期后新增订单、业绩及军队采购网处罚实际影响,说明公司收入持续性是否存在重大不利风险

1、期后新增订单、业绩情况

2024年1-5月,公司经营情况稳定。特种防护板块,公司稳步推进军品订单的签订,共签署军品合同28项,累计金额2,162万元;另有多项意向订货合同正在履行签批流程,公司将积极推进落实。

医药包装及医疗器械板块,产品具有小批量、多批次的特点,均为短期订单,期后新增订单与销售收入基本保持同步。2024年1-5月,公司主要产品药用丁基胶塞产品销售订单持续稳定,实现销售收入14,619.88万元,同比增长2.85%。

经初步测算,2024年1-5月,公司实现营业收入20,116.37万元,较去年同期下降11.25%,主要系减少负毛利的人防工程滤器销售所致;得益于产品结构的优化,公司实现归属于母公司股东的净利润2,501.23万元,较去年同期增长0.73%。

根据期后新增订单及业绩情况,公司收入持续性不存在重大不利风险。

2、军队采购网处罚实际影响分析

2024年5月10日,公司收到联勤保障部队战勤部采购计划处的违规处理决定。本次违规处理涉及的投标文件作者一致的情况,系因委托第三方制作投标文件导致的,公司不存在串通投标情形。因此,在收到上述处理决定后,公司针对标书制作单位河南四鑫(已于2024年2月注销)的行为给公司带来的损失,已向其原法定代表人耿玉才提起民事诉讼,并于2024年6月6日获胜诉。根据湖北省宜昌市三峡坝区人民法院民事判决书((2024)鄂0591民初878号),公司受到军队违规处理决定系河南四鑫接受公司委托代为制作标书的同时又为其他公司就同一项目制作标书导致。

同时,公司相关负责人前往洛阳某部、联勤保障部队战勤部进行沟通,充分说明情况,向联勤保障部队战勤部提交复议申请并获得受理,目前复议申请正在审核过程中。根据违规处理决定书,本次违规处理针对公司收入金额占比较低的军队物资工程服务采购,目前尚无法明确本违规处理事项对公司军队物资工程服务之外的其他军品销售的影响。

从公司实际业务开展来看,自收到违规处理决定至本回复出具日,公司新签装备类军品(不属于军队物资工程服务)订单7项,军品业务正常开展;如后续复议申请存在重大进展或上述违规处理对军队物资工程服务之外的其他军品销售存在影响,公司将及时公告。

二、中介机构核查意见

(一)会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)了解、评估了管理层对自销售合同审批至营业收入入账的销售流程中的内部控制的设计和执行,并测试了关键控制运行的有效性;

(2)了解和评价管理层收入确认政策是否适当;检查销售合同,识别与商品控制权(包括所有权上的风险和报酬转移)相关的合同条款与条件,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定;

(3)按照营业收入的产品明细类别,对华强科技营业收入增长率、毛利率与同行业可比公司进行对比,分析差异原因并判断其合理性;

(4)抽样检查了与收入确认相关的支持性文件,包括出库单、客户签收单等;

(5)抽样对客户实施函证程序,函证内容包括交易金额以及期末应收账款的余额;

(6)对资产负债表日前后确认的收入核对至出库单等支持性文件,以评估收入是否在恰当的会计期间确认;

(7)取得并查阅公司集体防护装备在手订单明细表及相关合同,分析收入及毛利率的变动趋势;取得并查阅军队采购违规处理决定书、军队采购网的相关公告;取得并查阅公司复议申请材料、委托制作投标文件证明资料以及诉讼申请及判决文件;访谈相关人员,了解相关事项的影响范围;查阅新签合同情况。

2、核查意见

(1)公司2023年度收入确认符合企业会计准则相关要求,第四季度公司收入大幅增长主要系受107产品军检时间、人防收入会计差错更正以及上年同期药用丁基胶塞因公共卫生事件导致发货减少等多重因素的影响,大幅增长具有合理性;

(2)2023年度,公司受军品订货延迟、规模效应未能充分发挥、产品结构中低毛利率产品占比较高等多因素影响,公司集体防护装备毛利率为-17.85%,与公司实际情况相符,未发现不合理之处。考虑到集体防护装备整体规模效应未能充分发挥,2024年度集体防护装备毛利率仍存在为负的风险;

(3)公司军品合同签订暂未受到违规联勤保障部队违规处理的影响,根据目前新增订单及业绩情况,未发现公司收入持续性存在重大不利风险。

(二)持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,持续督导机构履行了以下核查程序:

(1)取得并查阅公司2023年第四季度收入明细表,分析收入大幅增长的原因;

(2)取得并查阅2023年第四季度主要产品的合同、收入确认凭证,核查收入确认时间的准确性;

(3)取得并查阅公司集体防护装备在手订单明细表及相关合同,分析收入及毛利率的变动趋势;

(4)取得并查阅军队采购违规处理决定书、军队采购网的相关公告;取得并查阅公司复议申请材料、委托制作投标文件证明资料以及诉讼申请及判决文件;访谈相关人员,了解相关事项的影响范围;取得公司关于新签军品合同相关说明。

2、核查意见

经核查,持续督导机构认为:

(1)公司收入确认符合《企业会计准则》的相关要求;2023年第四季度公司收入大幅增长主要系由107产品收入增长、人防收入会计差错更正以及上年同期药用丁基胶塞收入因公共卫生事件下滑等多个因素共同导致的,与同行业可比公司可比性较弱,具有一定的特殊性,不存在通过提前确认收入实现收入增长的情况。公司2023年第四季度收入大幅增长具有合理性;

(2)2023年度,公司集体防护产品毛利率为负主要系产能未能有效发挥以及毛利率为负的人防工程滤器收入占比较高所致,具有合理性;根据在手订单预计公司2024年度集体防护装备的销售收入较2023年度将存在较大幅度的增长,毛利率将有所改善,但以目前产能利用率测算,公司集体防护装备的规模效应仍未能有效发挥,如下半年新增订单不足或高毛利产品占比提高不及预期,则2024年度公司集体防护装备产品仍存在毛利率为负的风险;

(3)根据期后新增订单及业绩情况,公司收入持续性不存在重大不利风险;

(4)针对军队采购网违规处理事项,根据湖北省宜昌市三峡坝区人民法院民事判决书((2024)鄂0591民初878号),公司受到军队违规处理决定系河南四鑫接受公司委托代为制作标书的同时又为其他公司就同一项目制作标书导致。公司已向军方提交复议申请并获受理,目前正在审核中;根据违规处理决定书,本次违规处理针对公司收入金额占比较低的军队物资工程服务采购,目前尚无法明确本违规处理事项对公司军队物资工程服务之外的其他军品销售的影响。从公司实际业务开展来看,自收到违规处理决定至本回复报告出具日,公司新签装备类军品(不属于军队物资工程服务)订单7项,军品业务正常开展;如后续复议申请存在重大进展或上述违规处理对军队物资工程服务之外的其他军品销售存在影响,公司将及时公告。

2、关于客户和供应商

年报显示,公司前五名客户销售额11,853.22万元,占年度销售总额20.69%,其中新增2个客户宁夏全瑞人防工程设备有限公司、山东润泽制药有限公司;前五名供应商采购额17,416.68万元,占年度采购总额49.31%,其中新增4个供应商,分别为西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方、石家庄柯佰贸易有限公司、上海紫亭新材料科技有限公司和北京瑞利恒安科技有限责任公司。同时,公司医药包装产品原材料的主要供应商集中在美国、欧洲、俄罗斯和日本等国家和地区,存在较大程度的对外依存。请公司:(1)按照不同产品,分别列示2023年前五大客户及供应商名称、基本情况、合作年限、交易内容、收入确认时点及依据、交易金额及与注册资本是否匹配、期末应收/应付款项余额、期后收付款情况以及是否与上市公司存在关联关系;(2)结合公司近三年所有客户、供应商情况,说明是否存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况,如是,请说明购销价格与同期公司和其他客户、供应商签署的同类合同价格是否存在差异,公司是否已向相关客户/供应商收取/支付全部货款,是否已向相关客户/供应商发出/收取全部货物,是否具备商业合理性;(3)补充披露医药包装产品的境外供应商名称、基本情况、合作年限、交易内容、交易金额及占比、期末应付款项余额及与上市公司是否存在关联关系。

【回复】

一、公司说明

(一)按照不同产品,分别列示2023年前五大客户及供应商名称、基本情况、合作年限、交易内容、收入确认时点及依据、交易金额及与注册资本是否匹配、期末应收/应付款项余额、期后收付款情况以及是否与上市公司存在关联关系

公司产品可分为三类,包括个体防护、集体防护、医药包装及医疗器械。2023年按产品分类的前五大客户及供应商具体情况列示如下:

1、前五大客户情况

单位:万元

产品种类	客户名称	基本情况	合作年限	交易内容	收入确认时点及依据	交易金额	交易金额与注册资本是否匹配	期末应收账款余额	期后收款情况	是否与上市公司存在关联
个体防护	单位A	军队单位	10年以上	107产品	由军事代表验收,取得《产品验收合格证》后,确认收入。以军检合格证为依据。	2,964.44	不适用	30,083.92	1,409.19	否
	单位B	军队单位	4年	115、127产品	由军事代表验收,取得《产品验收合格证》后,确认收入。以军检合格证为依据。	2,728.25	不适用	6,302.60	–	否
	*****项目管理中心	军队单位	2年	126、防毒手套等	由军事代表验收,取得《产品验收合格证》后,确认收入。以军检合格证为依据。	1,181.42	不适用	60.00	60.00	否
	*****保障部	军队单位	1年	407产品	由军事代表验收,取得《产品验收合格证》后,确认收入。以军检合格证为依据。	297.35	不适用	336.00	268.80	否
	山西新华防化装备研究院有限公司	成立于2003年,注册资本为15,000万元。隶属于中国兵器工业集团有限公司控股的上市公司北化股份。经营范围包括军用防护器材、活性炭制品的设计开发等。	10年以上	115产品	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	245.77	是	–	–	否
集体防护	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	成立于2021年,注册资本为5,800万(元),经营范围包括人防工程防护设备制造;人防工程防护设备销售;人防工程防护设备安装。	2年	RFP-1000型过滤吸收器	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	2,372.77	是	1,348.65	436.85	否
	山西新华防化装备研究院有限公司	成立于2003年,注册资本为15,000万元。隶属于中国兵器工业集团有限公司控股的上市公司北化股份。经营范围包括军用防护器材、活性炭制品的设计开发等。	10年以上	218产品、滤器	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	1,006.12	是	165.69	–	否
	*****项目管理中心	军队单位	1年	237产品	由军事代表验收,取得《产品验收合格证》后,确认收入。以军检合格证为依据。	780.17	不适用	26.45	–	否
	泰州市华特防护设备有限公司	成立于2013年,注册资本为1,000万元,经营范围包括人防设备制造、销售、阀门、油网、风机、过滤器、地漏和电气控制箱等产品。	9年	RFP-1000型过滤吸收器	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	693.81	是	784.00	320.00	否
	唐山恒大人防设备有限公司	成立于2014年,注册资本为2,000万元,经营范围包括人防工程防护设备、砼结构构建,人防工程安装,机电工程安装等。	10年	RFP-1000型过滤吸收器	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	589.38	是	367.00	–	否
医药包装及医疗器械	石家庄欧意和医药销售有限公司	成立于2013年,注册资本为20,000万元,经营范围包括销售药品、食品、保健品、医疗器械、金属材料、橡胶制品。	5年以上	卤化丁基胶塞	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	2,418.12	是	1,401.85	1,189.86	否
	山东润泽制药有限公司	成立于2009年,注册资本为27,700万元,经营范围包括药品、食品、保健品。	10年以上	卤化丁基胶塞	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	1,369.63	是	596.50	526.28	否
	广药白云山医药大健康供应链(广州)有限公司	成立于2005年,注册资本为500万元,经营范围包括药品生产、研发、销售。	3年	卤化丁基胶塞	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	1,326.30	是	637.24	682.34	否
	悦康药业集团股份有限公司	成立于2001年,注册资本为45,000万元,经营范围包括药品研发、药品生产、药品销售。	10年以上	卤化丁基胶塞	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	1,321.06	是	502.73	645.64	否
	山东鲁抗医药股份有限公司	成立于1993年,注册资本为88,022.9735万元,经营范围包括化学原料、医药生产、兽药生产、医药包装品、食品添加剂、医药工程、进出口。	10年以上	卤化丁基胶塞	经公司质量管理部门送检合格后,送货并取得客户签收单后确认收入。以客户签收单为依据。	1,258.51	是	870.42	852.43	否

注:1、期后收款情况截至2024年5月31日;

2、部分客户存在期后收款大于期末应收账款的情况,主要系期后新增销售,公司滚动收款。

2023年新增进入前五大客户的公司为山东润泽制药有限公司(以下简称"润泽制药")和宁夏全瑞人防工程设备有限公司(以下简称"宁夏全瑞")。

公司与润泽制药的合作年限超过10年以上,润泽医药成立于2009年,注册资本为27,700万元,注册地址山东省菏泽市高新区大学路999号,2022年度工商年报显示员工人数454人,为中国制药百强企业,国家火炬计划项目承担单位。

公司自2022年开始与宁夏全瑞合作,宁夏全瑞成立于2021年,系陕西全瑞的关联公司。陕西全瑞成立于2003年,于2021年在宁夏投资建厂,主要从事人防防化设备、战时通风设备及平时通风设备的销售、安装及售后工作。

2、前五大供应商情况

单位:万元

产品种类	供应商名称	基本情况	合作年限	交易内容	交易金额	交易金额与注册资本是否匹配	期末应付账款余额	期后付款情况	是否存在关联
个体防护	武汉辰龙精密仪器有限公司	成立于2001年,注册资本为300万元,经营范围包括测量仪器的设计、生产、批零兼营;非标检测设备的设计、批零兼营;系统集成。	10年以上	采购107送风器控制系统	510.85	是	865.83	351.56	否
	重庆三五三三印染服装总厂有限公司	成立于1980年,注册资本为9,800万元,经营范围包括一般项目:生产、销售:纺织品、印染色(花)布、印染仿真面料、服装;进料加工和"三来一补"业务。	8年	采购115产品涤/棉混纺伪装布(数码)	464.81	是	456.48	456.00	否
	新乡天诚航空科技有限公司	成立于2004年,注册资本为1,680万元,经营范围包括过滤器、阀、燃油泵、散热器及燃油环控系统附件设计、生产、销售。	1年	采购126滤网	438.19	是	438.19	425.04	否
	河北澧润电气设备有限公司	成立于2016年,注册资本为1,500万元,经营范围包括电池制造,电池销售,工程技术研究和试验发展;配电开关控制设备研发、制造、销售;集装箱制造、销售;五金产品制造、零售;金属包装容器及材料制造、销售;光学仪器制造、销售;机械设备销售;风动和电动工具制造、销售等。	4年	采购107电池	356.81	是	200.97	200.97	否
	湖北省曙业商贸有限公司	成立于2019年,注册资本为738万人民币,经营范围包括木材销售,木质容器销售,金属包装容器及材料销售,建筑材料销售。	5年	采购126木箱	284.54	是	78.78	162.26	否
集体防护	北京瑞利恒安科技有限责任公司	成立于2011年11月29日,注册资本为600万元,经营范围包括五金交电、金属材料、机械设备、通用设备、专用设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备;制造环境保护专用设备。	4年	采购236产品材料	1361.68	是	483.49	722.26	否
	山西新华防化装备研究院有限公司	成立于2003年,注册资本为15,000万元,隶属于中国兵器工业集团有限公司控股的上市公司北化股份。经营范围包括军用防护器材、活性炭制品的设计开发等。	10年以上	采购人防过滤吸收器用浸渍活性炭	744.82	是	0.00	0.28	否
	北京京威汽车设备有限公司	成立于1991年,注册资本为282.00万元,经营范围包括生产独立式暖风机;销售自产产品。	6年	采购236产品空气燃油加热器	564.16	是	6.54	0	否
	唐山市化学厂有限公司	成立于2003年,注册资本为5,000万元,经营范围包括煤制活性炭及其他煤炭加工。	7年	采购浸渍炭	517.87	是	138.00	138.00	否
	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	成立于2013年,注册资本为100万元,经营范围包括金属丝绳及其制品制造;金属材料销售;橡胶制品销售;五金产品制造;塑料制品制造;金属结构制造。	3年	采购人防材料	346.49	是	79.30	192.03	否
医药包装及医疗器械	西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方	成立于2010年,注册资本为100万人民币,为西布尔集团全资控股子公司,负责合成橡胶产品亚洲地区的销售。经营范围包括化学产品销售(不含许可类化工产品),专用化学产品销售(不含危险化学品),石油制品类销售(不含危险化学品),贸易经纪,国内贸易代理,销售代理,进出口代理,货物进出口,技术进出口。	2年	采购胶塞用胶	7,966.85	是	1,338.57	2,378.38	否
	深圳市永泉福商贸有限公司	成立于2008年,注册资本为100万元,经营范围包括物资供销业(不含专营、专控、专卖商品);货物进出口、技术进出口。	10年以上	采购胶塞用薄膜	4,737.99	是	796.25	2,619.33	否
	石家庄柯佰贸易有限公司	成立于2013年,注册资本为100万人民币,经营范围包括塑料粒料及塑料制品(医用品除外),机械设备及零配件的销售;塑料粒料及塑料生产(医用塑料制品除外)。	10年	采购共挤膜用聚丙烯	1,893.47	是	243.85	515.62	否
	上海紫亭新材料科技有限公司	成立于2012年,注册资本为100万人民币,经营范围包括塑料科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务;化工产品销售(不含许可类化工产品);塑料制品销售。	9年	采购共挤膜用聚丙烯	1,456.69	是	82.86	947.26	否
	上海浅米科技有限公司	成立于2020年,注册资本为100万元。经营范围包括化工产品、塑料制品、合成材料的销售等。	4年	采购胶塞用薄膜	873.18	是	370.56	1,159.80	否

注:1、期后付款情况截至2024年5月31日;

2、部分供应商存在期后付款大于期末应付账款的情况,主要系期后新增采购,公司滚动付款。

公司根据国内外政治经济环境、市场价格等因素,在满足卤化丁基橡胶性能和适用性要求的前提下,灵活调整合适的供应渠道及供货比例,2023年度,公司卤化丁基橡胶主要采购自西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方。

石家庄柯佰贸易有限公司、上海紫亭新材料科技有限公司和北京瑞利恒安科技有限责任公司均系与公司长期合作的供应商,因本年度下游需求变动进入前五大供应商。

(二)结合公司近三年所有客户、供应商情况,说明是否存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况,如是,请说明购销价格与同期公司和其他客户、供应商签署的同类合同价格是否存在差异,公司是否已向相关客户/供应商收取/支付全部货款,是否已向相关客户/供应商发出/收取全部货物,是否具备商业合理性

1、客户、供应商重合或属于同一控制的情况

(1)近三年公司主要客户、供应商重合或属于同一控制的情况如下:

近三年,公司客户、供应商重合或属于同一控制,且近三年累计销售收入、采购金额均大于150万元的具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	类型	交易内容	2023年度	2022年度	2021年度
1	山西新华防化装备研究院有限公司	重合	销售218产品/115产品	1,251.89	545.71	4,444.65
			采购滤毒罐、浸渍活性炭	744.82	796.59	777.01
2	云南无线电有限公司	重合	销售230产品	13.81	–	232.37
			采购风量传感器	227.04	219.02	2,209.03
3	南京际华三五二一特种装备有限公司	重合	销售227产品	–	–	16,439.58
			采购滤毒通风系统三防车单元	–	5,287.20	2,556.75
4	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	同一控制	销售RFP-1000型过滤吸收器	2,372.77	171.48	–
	宁夏天时利环保科技有限公司		采购浸渍活性炭	339.93	1,417.26	226.55
5	唐山恒大人防设备有限公司	重合	销售RFP-1000型过滤吸收器	589.38	107.08	730.09
			采购浸渍活性炭	–	–	299.96
6	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	重合	销售RFP-1000型过滤吸收器	327.26	–	–
			采购钢材(多孔板成型炭盒等)	346.49	317.01	–
7	河北品捷金属材料销售有限公司	重合	销售RFP-1000型过滤吸收器	261.43	–	–
			采购钢材(扩散器、钢圈、前后壁板等)	267.14	–	–
8	安平县特迈丝网制品有限公司	重合	销售RFP-1000型过滤吸收器	–	406.73	–
			采购钢材(不锈钢板等)	–	175.82	–

注:宁夏全瑞人防工程设备有限公司持有宁夏天时利环保科技有限公司51.00%股权,为宁夏天时利环保科技有限公司的控股股东。

(2)其他客户、供应商重合或属于同一控制的情况

除上述交易对手外,公司还存在与客户/供应商发生临时采购/销售的情况,采购/销售金额相对较小,交易内容主要为医用防护服、医用防护口罩、备品备件等,不存在重大异常情形,具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	类型	交易内容	2023年度	2022年度	2021年度
1	湖北振远同康医疗器械科技有限公司	重合	销售医用防护服、医用防护口罩	1.27	15.58	–
			采购医用酒精、84消毒液、手持红外测温仪等	0.18	–	–
2	麦德龙商业集团有限公司宜昌西陵商场	重合	销售医用防护服、医用防护口罩	0.88	–	–
			采购肥皂、立白天然皂液、洗衣液等劳保	9.33	17.21	15.61
3	宁夏新华荣昌活性炭有限公司	重合	销售随弃式面罩	–	–	0.71
			采购活性炭	–	–	7.36
4	宜昌和畅商贸有限公司	重合	销售医用防护服、口罩	4.98	18.12	32.14
			采购医用隔离鞋套、75%酒精消毒湿巾等	–	–	199.01
5	宜都市三沐高岭土有限公司	重合	销售一次性医用口罩	0.23	–	–
			采购三沐高岭土	587.95	487.84	363.75
6	中国兵器装备集团上海电控研究所	重合	销售医用口罩	7.30	4.82	1.53
			采购三防控制中心	17.70	–	–
7	江苏米吉米医用材料有限公司	重合	销售医用一次性防护服、医用外科口罩	26.47	63.98	39.42
			采购熔喷布	–	66.40	122.66
8	合肥同智机电控制技术有限公司	重合	销售ZJ120、ZJ220型过滤吸收器	11.16	–	–
			采购左、右直流分配盒、便携式综合电源	–	–	4.78
9	合肥天鹅制冷科技有限公司	重合	销售203产品、150型过滤吸收器	6.16	–	3.40
			采购军用空调设备	–	–	4.60
10	四川华科恒达科技有限公司	重合	销售40型过滤吸收器	–	1.50	–
			采购风量测量装置、超压测控组件、内循环净化装置、滤毒通风装置控制器等	22.30	69.22	99.22
11	北京同方清环科技有限公司	重合	销售RFP-1000型过滤吸收器、清华同方过滤吸收器	12.74	17.70	–
			采购进气口关闭机等	325.66	1,372.26	3,502.23
12	唐山市化学厂有限公司	重合	销售107产品头带	1.33	–	–
			采购浸渍炭、滤毒罐、滤毒罐组件、活性炭等	517.87	117.11	113.79

2、购销价格与同期公司和其他客户、供应商签署的同类合同价格是否存在差异,公司是否已向相关客户/供应商收取/支付全部货款,是否已向相关客户/供应商发出/收取全部货物

近三年,公司客户、供应商重合或属于同一控制,且近三年累计销售收入、采购金额均大于150万元的具体购销情况如下:

(1)销售情况

序号	客户名称	销售内容	销售价格	同期产品销售均价	货物是否全部发出	是否收取全部货款	应收账款余额(万元)
1	山西新华防化装备研究院有限公司	218产品/115产品	不适用	不适用	是	否	165.69
2	云南无线电有限公司	230产品	不适用	不适用	是	否	15.60
3	南京际华三五二一特种装备有限公司	227产品	不适用	不适用	是	否	6,799.77
4	宁夏全瑞人防工程设备有限公司	RFP-1000型过滤吸收器	0.51万元/台	0.51万元/台	是	否	1,348.65
5	唐山恒大人防设备有限公司	销售RFP-1000型过滤吸收器	0.51万元/台	0.51万元/台	是	否	367.00
6	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	RFP-1000型过滤吸收器	0.51万元/台	0.51万元/台	是	否	56.31
7	河北品捷金属材料销售有限公司	RFP-1000型过滤吸收器	0.52万元/台	0.51万元/台	是	是	–
8	安平县特迈丝网制品有限公司	销售RFP-1000型过滤吸收器	0.53万元/台	0.55万元/台	是	是	–

注:同期产品销售均价为确认收入当年,公司向其他客户销售的同类产品收入/同类产品销量。

公司向山西新华防化装备研究院有限公司(以下简称"山西新华")、云南无线电有限公司(以下简称"云南无线电")和南京际华三五二一特种装备有限公司(以下简称"际华3521")销售的产品为单一来源的配套军品,其销售价格需由军方审价后才能最终确定,无可比市场价格,不适用比价。

公司向宁夏全瑞、唐山恒大人防设备有限公司(以下简称"唐山恒大")、安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司(以下简称"鑫彼岸金属")、河北品捷金属材料销售有限公司(以下简称"品捷金属")与安平县特迈丝网制品有限公司(以下简称"安平特迈")销售的产品为RFP-1000型过滤吸收器,销售的价格与同期产品销售价格接近,不存在重大差异。

(2)采购情况

序号	供应商名称	采购内容	采购单价	同期产品采购均价	货物是否全部收到	是否支付全部货款	应付账款余额(万元)
1	山西新华防化装备研究院有限公司	滤毒罐、浸渍活性炭	不适用	不适用	是	是	–
2	云南无线电有限公司	风量传感器、阻力检测装置	不适用	不适用	是	否	671.82
3	南京际华三五二一特种装备有限公司	滤毒通风系统三防车单元	不适用	不适用	是	是	–
4	宁夏天时利环保科技有限公司	浸渍活性炭	2.63万元/吨	2.34万元/吨	是	是	–
5	唐山恒大人防设备有限公司	浸渍活性炭	不适用	不适用	是	是	–
6	安平县鑫彼岸金属丝网制品有限公司	钢材(多孔板成型炭盒等)	多孔板成型炭盒:90.92元/套	多孔板成型炭盒:90.92元/套	是	否	79.30
7	河北品捷金属材料销售有限公司	钢材(扩散器、钢圈、前后壁板等)	扩散器:18.85元/千克	扩散器:18.45元/千克	是	是	–
8	安平县特迈丝网制品有限公司	钢材(不锈钢板等)	不锈钢板:19.03元/千克	不锈钢板:20.34元/千克	是	否	0.68

注1:同期产品采购均价为采购当年,公司向其他供应商采购的同类产品采购额/同类产品采购量;

注2:公司向鑫彼岸金属、品捷金属和安平特迈采购的产品类型、规格及计量单位较多,无法统一比价,因此选择各家供应商采购金额最大的一类型号产品进行比价。

公司向山西新华、云南无线电、际华3521、唐山恒大采购的产品为军品,其结算价格需由军方审价后才能最终确定,无可比市场价格,不适用比价。

公司向宁夏天时利环保科技有限公司(以下简称"宁夏天时利")采购的内容为浸渍活性炭,价格为2.63万元/吨,略高于公司同期向其他供应商采购的同类产品价格,主要原因系浸渍活性炭市场价格呈下降趋势,公司对宁夏天时利的采购合同签署时间较早,因此合同价格高于后续公司签订的其他浸渍活性炭采购合同,不存在重大异常。

公司向鑫彼岸金属采购的内容为钢材,由于采购的产品类型、规格及计量单位较多,无法统一比价,选择2023年采购金额占比最高的多孔板成型炭盒进行比价,与同期向其他供应商采购的价格一致。

公司向品捷金属采购的内容为钢材,由于采购的产品类型、规格及计量单位较多,无法统一比价,选择采购金额占比最高的扩散器进行比价,采购价格与其他供应商采购价格的差异率为2.17%,不存在重大差异。

公司向安平特迈采购的内容为钢材,由于采购的产品类型、规格及单位较多,无法统一比价,选择采购金额占比最高的不锈钢板进行比价,采购价格与向其他供应商采购价格差异率为6.44%,不存在重大差异。

3、是否具备商业合理性

(1)山西新华

山西新华主营业务为军用三防器材、活性炭及催化剂和防护环保器材的生产销售,2023年公司向山西新华采购滤毒罐、活性炭,山西新华向公司采购218产品/115产品。公司与山西新华采取应收应付抵账的方式进行货款结算,双方结算时进行销售金额及采购金额对账,核对无误后将对应的应收账款及应付账款金额抵消,抵消的部分无需再支付现金进行结算,由于销售金额大于采购金额,因此抵消后应付账款余额为0,超过的部分形成应收账款。公司采购和销售业务均独立开展,采购的产品和销售的产品没有直接对应关系,价格根据军方审价确定,价格公允。

(2)际华3521

际华3521主营业务为装具、环保滤材的生产和销售。际华3521系军方滤毒通风系统三防车单元的供货单位,该产品由公司与际华3521合作生产。际华3521完成前道工序后将半成品滤毒通风系统三防车单元销售给公司,由公司完成组装调试、测试后成为最终产品227产品再销售给际华3521。公司与际华3521采取应收应付抵账的方式进行货款结算,双方结算时进行销售金额及采购金额对账,核对无误后将对应的应收账款及应付账款金额抵消,抵消的部分无需再支付现金进行结算,由于销售金额大于采购金额,因此抵消后应付账款余额为0,超过的部分形成应收账款。

(3)云南无线电

云南无线电系隶属于云南省工业投资控股集团有限责任公司(云南省国资委实际控制)的军工企业。公司向云南无线电采购风量传感器用于集防滤器的生产,云南无线电向公司采购230产品等集防产品。

(4)宁夏全瑞、宁夏天时利

宁夏天时利主营业务为活性炭及制品、催化剂、过滤材料的研发、生产及销售,公司按市价向其采购浸渍活性炭,比价后在供应商间分配份额,供应商之间价格不存在重大差异。

宁夏全瑞主营业务为人防防化设备、战时通风设备及平时通风设备的销售、安装及销售业务,为国家人民防空办公室批准的人民防空工程防护设备定点生产和安装企业,公司向其销售人防过滤器具有合理性。公司与宁夏全瑞/宁夏天时利采取应收应付抵账的方式进行货款结算,双方结算时进行销售金额及采购金额对账,核对无误后将对应的应收账款及应付账款金额抵消,抵消的部分无需再支付现金进行结算,由于销售金额大于采购金额,因此抵消后应付账款余额为0,超过的部分形成应收账款。公司采购和销售业务均独立开展,采购的产品和销售的产品没有直接对应关系,均属于正常的购销业务。

(5)唐山恒大

唐山恒大主营业务为制造和销售人防工程防护设备、人防防化设备,公司向其销售RFP-1000型人防过滤器,具有合理性。2021年,公司向唐山恒大采购浸渍活性炭,所采购的产品用于227产品的制造。公司自2021年后未再对唐山恒大采购,前期采购款已结清,因此应付账款余额为0。公司采购和销售业务均独立开展,采购的产品和销售的产品没有直接对应关系,均属于正常的购销业务。

(6)鑫彼岸金属、品捷金属和安平特迈

鑫彼岸金属、品捷金属和安平特迈的主营业务为金属制品的生产和销售,公司向其采购钢材,其中向鑫彼岸金属采购的钢材为多孔板成型炭盒等;向品捷金属采购的钢材为扩散器、钢圈、前后壁板等;向安平特迈采购的钢材为不锈钢板等。同时,鑫彼岸金属、品捷金属和安平特迈有区域内人防过滤器的销售渠道,对公司人防过滤器产品有需求,公司向其销售人防过滤器具有合理性。

公司向上述单位采购各类钢材时按照公司内部规定履行询比价程序,向上述单位销售产品时遵循公司统一的定价政策,采购和销售业务均独立开展,采购的产品和销售的产品没有直接对应关系,均属于正常的购销业务。

(三)补充披露医药包装产品的境外供应商名称、基本情况、合作年限、交易内容、交易金额及占比、期末应付款项余额及与上市公司是否存在关联关系

公司药用胶塞的原材料卤化丁基橡胶以及多层共挤膜的原材料共聚聚酯、塑料粒子主要来自于境外采购。由于多层共挤膜收入占比较低,因此共聚聚酯、塑料粒子采购金额较小,公司的境外采购主要为卤化丁基橡胶。

卤化丁基橡胶为大宗商品,在全球范围具有产量大、流通性好的特点。公司采购卤化丁基橡胶的原产地来自俄罗斯、美国、日本和欧洲等产地。公司会根据国内外政治经济环境、市场价格等因素,在满足卤化丁基橡胶性能和适用性要求的前提下,灵活调整合适的供应渠道及供货比例。

2023年度,公司综合考虑上述因素后选择西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方作为卤化丁基橡胶的供应商,具体情况如下:

供应商名称	基本情况	合作年限	交易内容	2023年交易金额(万元)	占采购金额比例	期末应付账款余额(万元)	是否存在关联关系
西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方	注册资金100万人民币,西布尔国际贸易(上海)有限公司是西布尔集团全资控股子公司,负责合成橡胶产品亚洲地区的销售	2022年8月至今	溴化丁基橡胶232和氯化丁基橡胶139	7,966.85	22.56%	1,338.57	否

注:上表中2023年度交易金额为不含增值税、关税金额。

卤化丁基橡胶属于大宗商品,全球范围内有多个国家和地区能够稳定供应。同时,近年来国内企业已逐步实现卤化丁基橡胶的国产化,公司正在稳步推进国产原材料替代的工作,协同国内原材料供应商提升产品性能以适应药用丁基胶塞产品的需求。目前国产材料性能水平已基本满足丁基胶塞产品性能要求,但由于药包材原材料的更换需要进行关联审评备案,周期较长,短期内仍主要以境外供应为主。后续公司将联合大型医药企业进一步深入开展国产材料对药品安全性的影响,并向药品监督管理局提请变更药品关联审评备案信息,逐步调整原材料进口情况。

二、中介机构核查意见

(一)会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,年审会计师执行了以下核查程序:

(1)获取2023年度采购及销售明细表,对大额采购及销售实施函证程序,并通过公开信息查询前五大客户/供应商的基本情况,核查与公司是否存在关联关系,未发现异常的情形;

(2)检查前五大客户/供应商期末应收/应付款余额和期后收款情况;

(3)取得公司近三年客户/供应商清单,了解是否存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况;取得重合或同一控制的客户/供应商相关的交易合同,了解相关交易内容及交易背景,分析是否具有商业合理性;分析客户、供应商重合或属于同一控制的情况下,对应的购销价格与同期产品可比价格的情况,核查价格是否存在重大差异;

(4)查阅医药包装产品的境外供应商情况,了解其名称、基本情况、合作年限、交易内容、交易金额及占比、期末应付款项余额及与上市公司是否存在关联关系等。

(5)对于境外供应商函证与走访情况,针对未回函或回函不符合情况,会计师所履行的替代性程序及其有效性。

年审会计师对海外供应商西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方独立实施函证程序,函证内容如下:

名称	函证期间/截止日期	项目	金额(万元)
西布尔国际贸易(上海)有限公司	2023-12-31	应付账款	1,338.57
	2023年度	交易额(不含增值税)	4,540.13
SIBUR·International·GmbH	2023-12-31	应付账款	
	2023年度	交易额(不含增值税)	3,645.29

西布尔国际贸易(上海)有限公司与SIBUR·International·GmbH为关联公司,其中2023年1-6月公司交易主体为西布尔集团的境外子公司SIBUR International GmbH,2023年6月后更换为西布尔集团的境内子公司西布尔国际贸易(上海)有限公司,西布尔国际贸易(上海)有限公司回函应付账款金额为1,338.57万元、交易额为5,130.35万元,回函不符,不符原因为税差,经计算调节后可以确认;SIBUR·International·GmbH未回函,我们执行替代程序,检查了2023年度交易的合同、报关单、付款记录、入库记录等资料,经检查,未见异常。

2、核查意见

(1)2023年公司前五大客户/供应商不存在重大异常,未发现与上市公司存在关联关系;

(2)近三年公司存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况,购销价格与同期公司和其他客户、供应商签署的同类合同价格不存在重大差异。公司已向相关客户/供应商发出/收取全部货物,与多数客户/供应商按照净额结算交易款项,因公司多数情况为销售金额大于采购金额,且销售军品受审价进度影响,部分款项仍为应收状态,相关交易具备商业合理性;

(3)通过对境外供应商西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方实施函证以及检查报关单等审计程序,公司与其交易不存在重大异常,与上市公司不存在关联关系。

(二)持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项,持续督导机构履行了以下核查程序:

(1)取得并查阅公司2023年客户收入明细表和供应商采购明细表,通过网络查询公司分产品前五大客户/供应商的公开信息情况,核查与公司是否存在关联关系;

(2)查阅公司分产品前五大客户/供应商期末应收/应付款余额和期后收款情况;

(3)取得公司近三年客户/供应商清单,了解是否存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况;

(4)取得重合或同一控制的客户/供应商相关的交易合同,了解相关交易内容及交易背景,分析商业合理性;

(5)取得重合或同一控制的客户/供应商相关的发货单据和到货单据,了解期后货物发出/收取情况;

(6)取得重合或同一控制的客户/供应商应收账款/应付账款明细,了解款项收取/支付情况;

(7)分析客户、供应商重合或属于同一控制的情况下,对应的购销价格与同期产品可比价格的情况,核查价格是否存在重大差异;

(8)查阅医药包装产品的境外供应商情况,了解基本情况、合作年限、交易内容、交易金额及占比、期末应付款项余额及与上市公司是否存在关联关系等。

2、核查意见

经核查,持续督导机构认为:

(1)2023年公司分产品的前五大客户/供应商不存在重大异常,与上市公司不存在关联关系;

(2)近三年公司存在客户、供应商重合或属于同一控制的情况,购销价格与同期公司和其他客户、供应商同类产品的交易价格不存在重大差异,公司与相关客户/供应商的货款结算情况不存在重大异常,与相关客户/供应商发出/收取货物的情况不存在重大异常,交易具备商业合理性;

(3)2023年度,公司医药包装产品原材料境外供应商主要为西布尔国际贸易(上海)有限公司及其关联方,公司与其交易不存在重大异常,供应商与上市公司不存在关联关系。

3、关于应收款项

年报显示,公司期末应收账款、应收票据账面余额分别为7.50亿元、5,113.62万元,合计占营业收入的比重139.89%,其中应收票据为本期新增。同时,按单项计提坏账准备的应收账款余额4.29亿元,坏账准备余额7,215.30万元,其中对单位A和单位B的4.20亿元应收账款坏账计提比例为15%,与上年一致,计提理由为审价延迟,对其他应收账款单项计提比例均为100%。账龄1年以上的应收账款余额4.65亿元,占比62.05%。应收账款周转天数为400.09天,同比增加17.80天。请公司:(1)结合单位A、单位B的审价程序和最新进展、同行业可比公司情况等,说明本年度仍按15%计提坏账准备、未提高计提比例的原因及合理性,坏账准备计提是否充分、审慎;(2)列示账龄1年以上应收账款余额前五名客户的名称、交易金额、交易内容、计提坏账准备及期后回款等情况,说明账龄1年以上应收账款坏账准备计提的充分性,以及是否存在回收风险;(3)结合公司客户结构、信用政策等变化情况,说明应收账款周转天数明显较长的主要原因,是否存在放松信用政策促进收入实现的情况;(4)补充披露应收票据余额前五名对象的名称、交易金额、交易内容、与上市公司是否存在关联关系等,结合业务模式、结算周期、信用政策等变化情况,说明客户及其支付能力、履约能力是否发生变化。

【回复】

一、公司说明

(一)结合单位A、单位B的审价程序和最新进展、同行业可比公司情况等,说明本年度仍按15%计提坏账准备、未提高计提比例的原因及合理性,坏账准备计提是否充分、审慎

1、107产品的审价程序和最新进展

单位A和单位B系军方单位,公司对其应收账款按照15%的比例单项计提坏账准备主要系考虑107产品审价延迟的特殊性,以更准确反映公司实际经营情况。

107产品系公司核心产品之一,为军方现役最新型专用型防毒面具。107产品于2009年立项研制,2010年4月,军方与公司签署《委托研制合同》,委托公司研制并生产107产品,并根据《关于××个体防护装备系列研制立项事》(装×【2009】××号)确定了初步研制目标价格,在审价正式完成前,军方与公司签订的装备订货合同均以研制目标价格作为合同价格,并按照合同价格付款,待审价完成后,再根据审价情况结算,多退少补。由于107产品研制定型周期较长,合同价严重偏离实际情况,显著低于预计价格,因此随着107产品的交付,公司形成了针对单位A和单位B较大金额的应收账款余额,且账龄逐年提高。

2020年5月,军方审价中心完成现场审价并出具《审价协商纪要》,但由于受军队改革和公共卫生事件等因素的影响,审价进展延迟,107产品价格一直未获最终批复。

由于前一轮现场审价距今时间较久,2024年4月,军方审价中心针对107产品组织开展了第二轮现场审价工作。目前,军方审价部门已完成在公司现场的审核工作,后续将对107产品主要配套件厂商进行延伸价格审核。全部现场审价工作结束后,将形成价格方案并报价格管理部门批准,获最终批复后,公司即可与军方就107产品的款项进行结算。

2、同行业可比公司情况

107产品具有较强的特殊性,公司同行业可比公司暂未披露存在类似情况。但中航电测(300114.SZ)、中国重工(601989.SH)、中国船舶(600150.SH)、中船防务(600685.SH)、中航西飞(000768.SZ)等上市军工企业均将军方等特殊性质的客户的应收账款作为特殊组合计提坏账准备,且计提比例较低,具体情况如下:

证券代码	公司名称	组合名称	2023年末应收账款余额(万元)	2023年末坏账准备计提比例
300114.SZ	中航电测	关联方及政府部门组合	58,812.15	0.99%
601989.SH	中国重工	政府机构及事业单位客户	48,881.06	2.58%
600150.SH	中国船舶	政府单位及事业单位款项组合	138,163.18	–
600685.SH	中船防务	政府单位及事业单位款项组合	102,961.35	–
000768.SZ	中航西飞	以承担国防等研制任务应收特定客户的款项及与关联方发生交易产生的应收款项及其他往来款项	1,730,311.68	0.50%

3、本年度仍按15%计提坏账准备、未提高计提比例的原因及合理性,坏账准备计提是否充分、审慎

公司在2022年末对单位A和单位B的107产品应收账款坏账准备计提方式进行调整,由账龄组合计提改为单项计提,并在充分考虑单位A和单位B历史坏账准备计提情况的基础上,确定15%的计提比例。

剔除107产品特殊情况的影响,最近五年,单位A和单位B的应收账款账龄主要集中在1-2年,按照账龄组合计提坏账准备,对应坏账准备计提比例为不超过10%。基于谨慎性原则,公司选择按15%单项计提单位A和单位B的应收账款坏账准备,显著高于部分上市军工企业对政府部门(军方)应收款项的坏账计提比例。

因公司对单位A、单位B应收账款的形成系因107产品的审价延迟这一特殊事项导致的,且2022年度公司针对单位A、单位B应收账款坏账准备计提方式调整时,已充分考虑上述客户历史坏账准备计提情况,坏账准备计提充分。因此,2024年4月12日,经公司第二届董事会第五次会议、第二届监事会第二次会议审议通过,2023年度及以后,在107产品审价完成前,如无其他证据表明单位A和单位B的付款能力出现不利变化,对于单位A和单位B的107产品相关应收账款坏账准备均按照上述方式和比例执行。

截至2023年末,107产品的审价工作正在推进中,单位A和单位B作为军方采购单位的付款能力未发生不利变化,公司仍按15%计提坏账准备、未提高计提比例具有合理性,坏账准备计提充分、审慎。

(二)列示账龄1年以上应收账款余额前五名客户的名称、交易金额、交易内容、计提坏账准备及期后回款等情况,说明账龄1年以上应收账款坏账准备计提的充分性,以及是否存在回收风险

截至2023年末,公司账龄1年以上应收账款余额前五名客户的具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	交易内容	应收账款余额	账龄	其中:账龄1年以上的金额	坏账准备	坏账准备计提比例	期后回款金额
1	单位A	个体防护装备、集体防护装备	35,664.43	1年以内;1-4年	32,524.01	5,349.66	15.00%	1,149.99
2	际华3521	集体防护装备	6,799.77	2-3年	6,799.77	2,039.93	30.00%	–
3	单位B	个体防护装备	6,302.60	1年以内;1-3年	3,219.68	945.39	15.00%	–
4	黑龙江省七台河制药厂	医药包装产品	320.00	5年以上	320.00	320.00	100.00%	–
5	广州悦瑞生物科技有限公司	医药包装产品	297.95	1-2年	297.95	29.79	10.00%	–

注:上表中期后回款统计至2024年5月末。

公司对单位A、单位B、黑龙江省七台河制药厂的应收账款按单项计提坏账准备,其中,对黑龙江省七台河制药厂的应收账款坏账准备计提比例为100%,计提充分;对单位A、单位B的应收账款坏账准备计提比例为15%,相关坏账准备计提充分,具体情况参见本回复之"3/一/(一)结合单位A、单位B的审价程序和最新进展、同行业可比公司情况等,说明本年度仍按15%计提坏账准备、未提高计提比例的原因及合理性,坏账准备计提是否充分、审慎"。

公司对际华3521、广州悦瑞生物科技有限公司的应收账款按账龄组合计提坏账准备,其应收账款账龄分别为2-3年、1-2年,坏账准备计提比例分别为30%、10%,计提比例与同行业可比公司不存在显著差异,坏账准备计提充分。

报告期末,公司账龄1年以上应收账款前五名客户主要为军品客户,占比为98.75%,其中单位A、单位B为军方单位,际华3521为国有控股上市公司际华集团(601718.SH)全资子公司,信用资质较高,应收账款回收风险相对较低。

(三)结合公司客户结构、信用政策等变化情况,说明应收账款周转天数明显较长的主要原因,是否存在放松信用政策促进收入实现的情况

1、公司客户结构、信用政策等变化情况

2022-2023年,公司客户结构变动情况如下:

单位:万元

客户性质	2023年末应收账款余额	占比	2022年末应收账款余额	占比
军品客户	50,516.98	67.35%	51,738.73	69.88%
民品客户	24,493.59	32.65%	22,300.99	30.12%
合计	75,010.57	100.00%	74,039.72	100.00%

(下转B050版)