证券代码:002816　　证券简称:*ST和科　　公告编号:2024-061

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司关于公司股票交易撤销退市风险警示暨停复牌的公告

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。

特别提示:

1、深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司(以下简称"公司")股票交易将于2024年9月9日(星期一)停牌一天,并于2024年9月10日(星期二)开市起复牌;

2、公司股票交易自2024年9月10日开市起撤销"退市风险警示",股票简称由"*ST和科"变更为"和科达",证券代码仍为"002816",股票交易价格的日涨跌幅限制由"5%"变更为"10%"。

一、股票种类、简称、证券代码及撤销退市风险警示的起始日

1、股票种类:人民币普通股A股;

2、股票简称:由"*ST和科"变更为"和科达";

3、证券代码:无变更,仍为"002816";

4、撤销退市风险警示起始日:2024年9月10日;

5、公司股票停复牌安排:公司股票将于2024年9月9日停牌一天,并于2024年9月10日开市起复牌;

6、股票交易日涨跌幅限制:撤销退市风险警示后,公司股票交易价格的日涨跌幅限制由"5%"变更为"10%"。

二、被实施退市风险警示的主要原因

根据公司《2022年年度报告》,公司2022年度归属于上市公司股东的净利润为-8,107.05万元,且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为6,866.73万元。根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023年修订)》的规定,公司2022年度财务指标触及第9.3.1条第一款第(一)项的规定"最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元,或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元"的情形,公司股票交易于2023年4月28日起被深圳证券交易所实施"退市风险警示"。

具体内容详见公司于2023年4月27日在《中国证券报》《证券时报》《上海证券报》《证券日报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于公司股票交易被实行退市风险警示暨停牌的公告》(公告编号:2023-028)。

三、公司申请撤销退市风险警示的情况

根据和信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的公司2023年度标准无保留意见审计报告显示,2023年度,公司实现营业收入14,404.06万元,营业收入扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后为13,826.80万元;归属于上市公司股东的净利润-6,258.01万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-7,984.30万元;归属于上市公司股东的所有者权益为27,550.84万元。

根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023年8月修订)》第9.3.7条的规定:"上市公司因触及本规则第9.3.1条第一款第(一)项至第(三)项情形,其股票交易被实施退市风险警示后,首个会计年度的年度报告表明公司符合不存在本规则第9.3.11条第一款第(一)项至第(四)项规定的任一情形的条件的,公司可以向本所申请对其股票交易撤销退市风险警示"。

公司股票交易被实施退市风险警示后,首个会计年度为2023年,公司2023年年度报告不存在《深圳证券交易所股票上市规则(2023年8月修订)》第9.3.11条第一款第(一)项至第(四)项规定的任一情形,亦不存在《深圳证券交易所股票上市规则(2023年8月修订)》第九章中规定的其他需要实施退市风险警示、其他风险警示的情形。公司符合申请对股票交易撤销退市风险警示的条件。

四、公司向深圳证券交易所提交申请的情况

公司于2024年4月26日召开第四届董事会第十二次会议,审议通过了《关于向深交所申请撤销对公司股票交易实施退市风险警示的议案》。公司已根据《深圳证券交易所股票上市规则(2023年8月修订)》的相关规定向深圳证券交易所提交了对公司股票交易撤销退市风险警示的申请。

2024年5月8日,公司收到深圳证券交易所《关于对深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第94号),要求公司就相关问题作出说明,公司与相关中介机构经认真分析与核查后于本公告同日披露了问询函回复公告,具体内容详见公司在指定信息披露媒体披露的《关于深圳证券交易所2023年年报问询函的回复公告》(公告编号:2024-062)。

五、公司申请撤销退市风险警示的核准情况

公司关于撤销公司股票交易退市风险警示的申请已获得深圳证券交易所审核同意。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定,公司股票将于2024年9月9日停牌一天,并于2024年9月10日开市起复牌;股票简称将由"*ST和科"变更为"和科达",证券代码仍为"002816",股票交易价格的日涨跌幅限制由"5%"变更为"10%"。

公司指定的信息披露媒体为《证券时报》《中国证券报》《证券日报》《上海证券报》和巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn),公司相关信息均以在上述指定信息披露媒体登载的公告为准,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司

董事会

2024年9月7日

证券代码:002816　　证券简称:*ST和科　　公告编号:2024-062

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司关于深圳证券交易所2023年年报问询函的回复公告

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。

深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司(以下简称"公司"、"上市公司")于2024年5月8日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对深圳市和科达精密清洗设备股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第94号)(以下简称"《年报问询函》")。根据《年报问询函》要求,公司在联系相关信息披露义务人作进一步核实的基础上,就《年报问询函》涉及的相关事项回复公告如下:

1.关于经营业绩。年报显示,你公司2023年实现营业收入1.44亿元,同比增长66.99%,扣除后营业收入1.38亿元;实现归属于上市公司股东的净利润-6,258.01万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-7,984.30万元。

因你公司2022年度经审计的归属于上市公司股东的净利润为负值,且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于1亿元,触及我所《股票上市规则(2023年修订)》第9.3.1条的规定,你公司股票交易自2023年4月28日起被实施退市风险警示。2023年三季报显示,年初至报告期末你公司营业收入仅6,649.57万元。此外,相关公告显示,你公司2019年至2023年扣除非经常性损益后的净利润连续五年为负值。请你公司:

(1)结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等,自查说明营业收入扣除项目是否完整,是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中"营业收入扣除相关事项"的规定。(2)结合所处行业情况、主营业务运营状况、资产结构、偿债能力,说明你公司扣非后净利润连续五年为负值的原因,并说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性;

(3)说明你公司2023年第四季度收入占比较高的原因及合理性;结合第四季度确认收入的主要项目情况,说明是否存在未满足收入确认条件而确认收入的情形,相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见,说明就收入确认执行的审计程序,获得的审计证据,以及收入确认截止性测试情况。

(1)结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等,自查说明营业收入扣除项目是否完整,是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中"营业收入扣除相关事项"的规定。

【公司回复】:

报告期内,公司主要从事精密清洗设备以及水处理设备的研发、设计、生产与销售,以满足客户在工业生产中各个环节的各类精密清洗及水处理需求,主要产品包括精密清洗(主要包括超声波清洗、平板清洗、喷淋清洗、碳氢清洗等)、纯水处理设备、污水处理设备和中水回用设备等。同时,公司于2023年成立控股子公司深圳市和科达精密部件有限公司,进军线束生产领域,主要生产新能源线束、汽车线束、储能线束,光伏及工业机器人线束。

公司所处行业属于非标准化定制行业,是工业生产的配套行业,其行业周期与下游行业经营状况、技术革新、固定资产投资密切相关。但由于工业精密清洗设备和水处理设备应用行业广泛,覆盖了从基础工业到战略新兴行业的众多领域,可以在一定程度上平衡各个行业之间的周期波动,因此本细分行业周期性并不十分明显。鉴于公司所处细分行业属于非标准化定制行业,行业内企业均采用"按单定制生产"的专业配套制造经营模式。公司产品属于为非标产品,由客户提出产品需求,公司承接客户订单,签订销售合同(订单),按照客户要求进行产品设计、生产制造,并负责安装、调试和维护。

报告期内,公司实现营业收入14,404.06万元,与主营业务无关的业务收入扣除577.26万元,具体构成情况如下:

单位:人民币万元

产品类别	2023年度收入	扣除金额	具体扣除情况	与主营业务关联程度
清洗设备业务收入	2,617.35	7.43	本年新增贸易收入	高
水处理设备业务收入	11,170.71			高
线束收入	46.17			高
材料及其他	569.83	569.83	其中出租收入190.10万,材料销售及其他收入379.73万	低
合计	14,404.06	577.26		

其中,清洗产品业务收入扣除7.43万元,涉及一笔订单,公司承接后由于订单交期等问题,将订单转销给第三方公司,由第三方公司进行设计、生产、安装及调试。根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定,公司在该业务中属于代理人,按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认的收入。公司根据深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》(2023年8月修订)中"营业收入扣除相关事项"的规定,属于"本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入",予以相应扣除。

材料销售及其他业务收入扣除569.83万元,主要为出租收入、材料销售及其他收入,公司根据深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》(2023年8月修订)中"营业收入扣除相关事项"的规定,属于"正常经营之外的其他业务收入",予以相应扣除。

除以上两项以外的其余产品收入均为公司主营业务产生的收入,公司在产品技术服务、生产制造、安装、操作维修培训及质量保证等环节均承担主要责任,与主营业务直接相关联,具有交易商业实质,不存在其他与主营业务无关或不具备商业实质等应当扣除的营业收入。

综上所述,经自查,公司2023年度营业收入扣除项目完整,符合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)获取并检查公司营业收入扣除情况表,检查营业收入扣除情况表的完整性及准确性;

(2)获取公司销售明细表,分析本期营业收入构成,结合经营模式、业务性质、商业实质等对营业收入扣除相关事项进行分析判断;

(3)对公司管理层执行访谈程序,结合公司经营业务模式、业务规划及持续性等对营业收入扣除相关事项进行分析判断;

(4)对本期新增客户执行函证及走访程序,检查相关合同、验收单等单据,判断业务商业实质,判断相关业务是否具备持续性和稳定性。

通过执行以上程序,我们认为公司2023年度营业收入扣除项目完整,符合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中"营业收入扣除相关事项"的规定。

(2)结合所处行业情况、主营业务运营状况、资产结构、偿债能力,说明你公司扣非后净利润连续五年为负值的原因,并说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

【公司回复】:

(一)公司近五年主要经常性损益情况如下:

单位:人民币 万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	14,404.06	8,625.62	20,019.13	15,042.49	14,394.24
营业成本	13,617.25	7,725.29	14,950.94	11,237.60	10,061.16
营业毛利	786.80	900.33	5,068.19	3,804.89	4,333.08
税金及附加	98.87	195.84	281.43	214.19	225.67
销售费用	327.45	859.45	1,042.62	1,353.81	2,127.17
管理费用	4,486.72	4,867.14	3,976.47	3,847.48	4,567.59
研发费用	366.34	594.83	1,006.91	882.50	1,578.90
财务费用	-25.43	-102.20	31.60	100.21	54.53
信用减值损失(损失以"-"号填列)	-2,831.51	-1,008.51	-1,443.68	-1,847.54	-1,933.20
资产减值损失(损失以"-"号填列)	-54.02	-568.18	-848.65	-1,904.46	-2,693.59
所得税费用	512.01	1,358.97	899.33	875.73	-1,336.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-7,984.30	-8,831.44	-3,561.10	-7,072.45	-7,370.75

(二)公司扣非后净利润连续五年为负值的主要原因

1、近年在复杂动荡的外部环境以及国内传统制造业转型升级的背景下,公司所属专用设备行业充满压力和挑战,遭受供过于求和价格激烈竞争的困扰。公司精密清洗设备主要应用领域玻璃产业及终端应用消费电子市场,这两个市场亦呈现出需求增长放缓的趋势。基于行业整体情况,公司订单量减少,业绩未达预期。公司近五年营业收入较2016年-2018年大幅下降。

2、营业毛利减少,受人工、制造费用等成本分摊影响,对公司整体毛利造成较大影响,公司2023年度、2022年度营业毛利分别为786.80万元、900.33万元。

3、考虑公司订单及可弥补亏损等影响,基于谨慎性原则,公司2023年度、2022年度分别对子公司深圳超声、母公司不确认递延所得税资产,冲减以前年度确认的递延所得税资产,分别调减利润532.04万元、822.11万元。

4、减值损失影响:2023年度公司对东莞市汇添富科技有限公司及其子公司应收款项计提坏账准备导致减少利润约1,245.32万元;2019年度存货跌价损失-2,693.59万元,较2018年度-156.25万元增加资产损失2,537.34万元。

(三)公司持续经营能力是否存在重大不确定性

公司扣非后净利润连续五年为负值,截止目前公司经营能力并未发生重大变化,公司的持续经营能力不存在重大不确定性。公司主要从以下两方面对公司的持续经营能力进行分析评价及判断:

1、财务层面分析评价及判断

单位:人民币万元

项目	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
流动资产	29,708.54	35,027.28	32,136.15	38,056.00	39,000.41
其中:货币资金	8,962.05	13,135.21	4,118.91	10,745.32	10,424.50
应收票据及应收账款	9,198.82	9,630.77	15,936.09	15,148.56	15,529.49
存货	7,247.74	6,260.03	10,244.27	10,459.39	9,870.83
非流动资产	5,489.00	8,883.35	15,893.37	17,848.77	14,740.33
其中:投资性房地产	–	3,934.08	4,137.56	348.77	382.07
固定资产	952.95	3,522.92	8,936.94	8,724.70	7,567.93
长期待摊费用	504.63	192.07	327.59	503.36	413.10
资产总额	35,197.54	43,910.63	48,029.52	55,904.77	53,740.73

(1)公司近五年资产结构情况如下:

(2)公司近五年偿债能力情况如下:

单位:人民币万元

项目		2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
债务	流动负债	6,296.15	9,696.24	5,532.94	15,035.11	7,565.29
	其中:短期借款	–	–	–	–	400.00
	预收款项	–	–	–	92.90	2,256.04
	合同负债	1,583.07	2,586.60	2,552.25	4,099.56	–
	非流动负债	1,177.64	405.54	580.67	281.45	462.41
	其中:租赁负债	1,166.17	–	303.14	–	–
	长期应付款	–	391.01	259.94	260.80	438.70
	负债合计	7,473.79	10,101.78	6,113.61	15,316.56	8,027.70
偿债能力指标	流动比率	4.72	3.61	5.81	2.53	5.16
	资产负债率(%)	21.23	23.01	12.73	27.40	14.94

(3)公司近五年经营现金净流量情况如下:

单位:人民币万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动产生的现金流量净额	-4,844.88	8,831.98	-8,406.13	4,015.90	2,286.87
现金流量比率(%)	-76.95	91.09	-151.93	26.71	30.23

如上表列示,公司2023年-2019年资产负债率分别为21.23%、23.01%、12.73%、27.40%、14.94%,资产负债率较低且相对稳定,2023年-2019年流动比率分别为4.72、3.61、5.81、2.53、5.16,流动比率较高且相对稳定;公司近四年无银行借款,并且主要房产及设备均不存在抵押受限等情况,偿债能力较高;公司近五年经营活动产生的现金流量净额虽然有波动,但累计经营现金净流量仍为正值。

综合上述分析,公司营运资金充裕,资金流较充足,资产负债率及流动比率稳定,偿债能力较强。

我们从财务方面判断公司持续经营能力不存在重大不确定性。

2、经营层面分析评价及判断

(1)公司的经营性收入和历史订单的收款是具有一贯性且良好的,公司的客户多为上市公司和行业知名大企业,信誉良好。受到外部环境的影响,客户的投资也在放慢,订单的总体数量虽然减少了,但是公司在行业的影响力和口碑是良好的,公司拥有丰富的配套经验,能够根据不同行业不同客户不同产品的各类清洗和水处理需求,提供整套解决方案,有效帮助客户提升产品性能,延长产品寿命。

公司通过多年的经营,凭借稳定的产品质量和良好的售后服务,在业内形成了良好的口碑和较高的行业知名度,多年经营积累了丰富的客户资源,与各制造业细分领域的头部企业建立了长期合作关系。

(2)截止2024年8月30日,公司在手订单合计不含税8,341.78万元,在手订单较充足,业务具有可持续性,目前公司的生产经营稳定,现金流较为充裕,各项业务有序进行。

经上述对公司经营层面分析评价及判断,公司业务持续经营能力不存在重大不确定性。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)了解公司行业市场情况、市场拓展方式、订单来源、竞争格局以及公司的市场定位和产品定位;

(2)获取报告期内主要合同清单,检查合同内容、验收时点、履约进度、收入及成本确认等执行情况;

(3)执行实质性测试程序,检查收入确认依据,查验相关物流单、验收单等;

(4)对主要销售客户执行函证程序,对销售额、验收时间、欠款余额等事项进行函证;

(5)了解公司应对营业收入及净利润下滑采取的举措等;

(6)了解财务方面存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况,如是否存在净资产为负、在到期日无法偿还债务等情形;

(7)了解经营方面存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况,如是否存在管理层计划清算被审计单位或终止经营、关键管理人员离职且无人替代情形;

(8)了解其他方面存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况,如是否存在违反有关资本或其他法定要求、未决诉讼或监管程序,可能导致其无法支付索赔金额等情形;

(9)评价管理层对持续经营作出的评估,包括考虑管理层作出评估的过程、依据的假设、管理层的应对计划以及管理层的计划在当前的情况下是否可行;

(10)与治理层沟通管理层在编制财务报表时运用持续经营假设是否适当、以及对审计报告的影响。

通过执行以上程序,我们认为:报告期内公司营业收入下降及归母净利润大幅下滑主要原因为公司精密清洗设备主要应用领域市场整体需求放缓,公司订单需求减少,导致营业收入下滑,同时订单不足直接影响产能利用率,导致单位成本增加,净利润随之下滑,公司正在采取多项举措改善相关业务盈利水平。

公司营运资金充裕,资产负债率稳定,偿债能力较强,公司正采取多项举措改善相关业务盈利水平,公司在未来12个月能够持续经营,其持续经营能力不存在重大不确定性。

(3)说明你公司2023年第四季度收入占比较高的原因及合理性;结合第四季度确认收入的主要项目情况,说明是否存在未满足收入确认条件而确认收入的情形,相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。

【公司回复】:

(一)报告期内公司各季度收入情况如下:

单位:人民币万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	2,672.96	1,433.89	2,542.71	7,754.49	14,404.06
占比(%)	18.56	9.95	17.65	53.84	100.00

注:上表合计数与明细数之和存在尾数差异系四舍五入导致。

(二)报告期第四季度收入占比较高的原因及合理性

1、公司所处行业属于非标准化定制行业,采用"按单定制生产"的专业配套制造经营模式。公司产品为非标产品,从签订订单到发货、验收、确认收入周期长短主要取决于产品工艺的复杂性以及客户对于产品验收的时间长短,各季度订单签订情况不均匀,所以公司各季度实现营业收入存在波动。

公司已按照《企业会计准则》及公司收入政策确认收入即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入,产品销售收入为需要安装的设备的销售收入,公司按合同(订单)的规定进行设计、加工制造并安装完成,客户予以验收合格后,作为收入确认的时点;不需要安装的配件及材料的销售收入,依据订单发出产品经客户签收后,确认销售收入。

2023年第四季度确认了约6,300.00万元的纯水处理系统收入,纯水处理系统项目规模较大,采购及安装环节周期较长,该部分确认收入的项目均于2023年5-6月份开始前期沟通洽谈、方案设计、7-8月正式签订合同,进行材料采购及现场安装,12月份完工验收,相关项目的收入确认导致第四季度收入金额占全年比例较高。

2、2023年度及以前年度第四季度营业收入相关情况如下:

单位:人民币万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
第四季度营业收入	7,754.49	4,309.95	11,642.84	7,259.50
全年营业收入	14,404.06	8,625.62	20,019.13	15,042.49
占比(%)	53.84	49.97	58.16	48.26

上表可见,2023年度、2022年度、2021年度、2020年度第四季度营业收入占全年营业收入的比例分别为:53.84%、49.97%、58.16%、48.26%,基本一致。

故公司经营不存在季节性特点,报告期第四季度收入占比高具有合理性。

3、报告期第四季度确认收入的主要项目情况

公司报告期第四季度前五大订单主要项目情况如下:

单位:人民币万元

序号	产品名称	整机数量(台/套等)	签订时间	发货时间	验收时间	金额
1	100T/H纯水处理系统+中水回用系统	7	2023/7/15	2023年7月-12月	2023年12月	3,300.88
2	75T/H纯水处理系统	10	2023/8/7	2023年8月-12月	2023年12月	3,008.85
3	磨边后清洗机+软件	2	2021/4/13	2021年7月及8月发货	2023年12月	230.09
4	纯水耗材销售及安装服务	1	2023/4/18	2023年5月-11月	2023年11月	148.35
5	镀膜前清洗机	2	2022/12/12	2023年3月	2023年12月	88.50
小计						6,776.67
上述项目占第四季度收入比例(%)						87.39

注:上表合计数与明细数之和存在尾数差异系四舍五入导致。

公司按照《企业会计准则》及公司收入政策确认收入即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入,产品销售收入为需要安装的设备的销售收入,公司按合同(订单)的规定进行设计、加工制造并安装完成,客户予以验收合格后,作为收入确认的时点;不需要安装的配件及材料的销售收入,依据订单发出产品经客户签收后,确认销售收入。

公司第四季度所确认收入项目均已获取客户验收单或者签收单,符合收入确认条件,不存在未满足收入确认条件而确认收入的情形,相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)了解与收入相关的内部控制,了解公司主营业务经营特点、相关行业是否存在明显的季节性等;

(2)重点检查第四季度确认收入的相关项目文件,包括合同、订单、验收单、运输单据、回款单据等;对合同关键条款进行核实,如发货及验收、付款及结算、质保政策等;识别客户是否取得相关商品或服务控制权,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(3)第四季度确认收入的主要客户函证其本期销售额及应收账款余额,并对主要客户及供应商进行走访,对主要项目进行现场查验;

(4)就资产负债表前后记录的交易,选取样本,核对出库单,验收单等证据,结合应收账款函证,评价收入是否计入恰当的会计期间,是否存在未满足收入确认条件而提前确认收入的情形。

通过执行以上审计程序,我们认为公司2023年第四季度收入占比较高具有合理性,相关项目收入均已获取客户出具的验收单,符合收入确认条件,不存在未满足收入确认条件而提前确认收入的情形,相关会计处理均符合企业会计准则的有关规定,且收入计入恰当的会计期间。

2. 关于营业收入及毛利率。年报显示,你公司水处理产品收入1.12亿元,占营业收入比重77.55%,相比以前年度大幅上升787.10%;水处理产品毛利率为9.63%,相比上年减少26.56个百分点。清洗产品收入为2,617.35万元,相比上年下滑56.46%,毛利率仅3.26%。你公司曾就水处理设备销售收入确认问题,修正了2022年度业绩预告,修正的主要原因系水处理产品的收入确认政策从总额法改为净额法。请你公司:

(1)结合你公司在水处理业务中承担的主要职责与具体作用、与客户及供应商的定价政策、结算条款和结算模式等因素,说明报告期内你公司水处理产品的收入确认方法及依据,是否与2022年度收入确认政策存在差异,是否符合企业会计准则的有关规定,是否存在虚增收入、利润等情形;

(2)结合成本结构、产品价格及定价政策、产能利用率等情况,分别说明你公司水处理业务毛利率下滑、清洗产品业务毛利率低的原因及合理性,说明业务定价是否公允,是否存在明显低于市场销售价格以扩大销售收入等情形,在此基础上说明该业务是否实质为贸易业务,是否具备商业实质,该业务收入确认及扣除是否符合企业会计准则及营业收入扣除的有关规定;

(3)结合清洗产品的市场需求、订单量变化情况、经营情况等,分析说明其收入下滑的原因,与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异,并说明差异原因;

(4)列示近五年你公司水处理产品收入、清洗产品收入的金额及占比,说明你公司清洗产品收入占比下滑、水处理产品收入大幅上升的原因,是否存在业务调整及其合理性;

(5)结合对(1)(2)的回复,说明是否存在规避相关财务类强制退市指标的情形。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

(1)结合你公司在水处理业务中承担的主要职责与具体作用、与客户及供应商的定价政策、结算条款和结算模式等因素,说明报告期内你公司水处理产品的收入确认方法及依据,是否与2022年度收入确认政策存在差异,是否符合企业会计准则的有关规定,是否存在虚增收入、利润等情形;

【公司回复】:

根据《企业会计准则第14号—收入》的相关规定:企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:

(一)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。

(二)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(三)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:

(一)企业承担向客户转让商品的主要责任。

(二)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(三)企业有权自主决定所交易商品的价格。

(四)其他相关事实和情况。

根据《企业会计准则》的规定,报告期水处理产品确认的收入,从公司承担的主要职责与具体作用、与客户及供应商的定价政策等角度进行分析,判断公司在水处理产品的销售业务履行中属于主要责任人,按总额法确认收入,具体判断依据及以2023年西咸项目为代表,与南京大庭项目对比如下:

序号	判断依据	西咸项目	2022年度南京大庭项目
1	公司是否承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户签订销售合同,承担向客户交付商品的业务,同时约定技术服务、操作维修培训及质量保证均由公司承担主要责任。	公司与客户签订销售合同,承担向客户交付商品的业务,并约定技术服务、操作维修培训及质量保证均由公司承担主要责任,但公司同时与第三方签订设备安装、调试合同,将设备的安装、调试、培训、售后服务等主要责任转嫁给安装公司,并且公司从到货验收、安装、调试、验收、培训均未实质性参与。
2	公司是否主导第三方代表本企业向客户提供服务	对于部分项目,公司与客户签订合同后通过向第三方采购劳务的方式完成部分内容。在实施过程中,由公司就项目需求、交付内容和工作进度与客户进行沟通和协商,并主导供应商开展工作以完成客户的要求。	该项目的安装、调试、培训、售后服务等工作由签订合同的第三方劳务公司负责。
3	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司采购的材料由供应商送至公司厂区,公司签收后委托物流公司运送至项目现场或者由供应商直接将货物运至客户项目现场,由公司现场人员对相关材料进行签收并管理。货物签收后,公司会向供应商出具货物签收单,签收后货物所有权及货物的相关的风险,包括价格波动风险、保管和灭失风险等均转移给公司。公司根据设计方案利用采购材料生产纯水设备,并负责对设备进行调试和质保,对成套纯水设备负责。故公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	公司采购主要项目材料均由供应商直接运至客户项目现场,公司现场未安排常驻人员对相关物资进行管理,公司没有获得对该商品的控制权。
4	公司是否有权自主决定交易价格	采购方面公司进行供应商询价,综合比较价格、货期、质量等确定最优供应商。销售定价政策为在成本加成的基础上,结合市场情况、客户对价格的敏感度等因素综合定价。故公司有权自主决定商品的交易价格。	客户承接订单后出于资金及工期压力,保留部分利润后,将相关业务转包给公司,项目主要供应商来源于客户介绍,公司缺乏定价自主权。

报告期水处理项目由苏州水处理团队负责,团队成员具有10年以上行业经验,公司团队参与该项目前期设计并出具技术方案。技术方案经客户确认后双方签订合同,公司根据采购管理制度自主选定供应商,进行物料采购及生产,组织现场设备安装、调试,客户验收、培训及后续维保服务,项目由项目经理全程跟进。

公司自成立以来始终致力于工业精密清洗设备的研发制造,其中水处理产品业务多年来一直是公司的传统主营业务之一,按总额法确认收入。2022年度南京大庭项目因交期紧急,公司把安装调试及售后等工作又外包给第三方,对项目缺乏实质性参与,因此公司作为代理人按净额法确认收入。2023年度水处理产品业务主要由公司组织参与项目设计、安装、调试等工作,公司作为主要责任人按总额法确认收入。

综上分析,报告期内水处理产品业务公司均有权自主决定交易价格,在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险,向客户承担转让商品的主要责任,公司按总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第14号—收入》的相关规定:收入确认时点的判断需要分为某一时点履行履约义务和某一时段内履行履约义务两种情形。

第十一条规定:满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行履约义务:客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益;客户能够控制企业履约过程中在建的商品;企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

以下三个方面分别进行说明:

1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益

公司产品为设计、生产及安装一体化流程,在安装调试完成之前客户无法实际用于生产经营,无法取得相应的经济利益。

2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品

公司销售产品,取得客户验收单,完成相应产品控制权转移,在此之前的设计、生产安装过程,产品控制权归公司所有。

3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

公司所处行业属于非标准化定制行业,采用"按单定制生产"的专业配套制造经营模式,按照客户需求定制化设计、生产及安装,产品具有不可替代用途;并且合同约定的收取进度款金额并不能合理补偿企业已发生的成本及合理利润。

综上分析,报告期内公司将商品交付并经客户验收或签收后,客户承担与商品有关的毁损或灭失风险,并具备主导该商品的使用并拥有获得该商品几乎全部经济利益的能力,取得相应商品控制权,在该时点确认收入符合《企业会计准则》的规定。

公司各报告期均按照《企业会计准则第14号—收入》的相关规定进行收入确认,报告期与2022年度的收入确认政策不存在差异。报告期内水处理产品业务公司均有权自主决定交易价格,在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险,向客户承担转让商品的主要责任;公司将商品交付并经客户验收或签收后,客户承担与商品有关的毁损或灭失风险,并具备主导该商品的使用并拥有获得该商品几乎全部经济利益的能力,取得相应商品控制权,公司按总额法/时点法确认收入符合《企业会计准则》的规定,不存在虚增收入、利润等情形。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)了解与收入相关的内部控制,测试关键内部控制设计的合理性和执行的有效性;

(2)以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括合同、订单、验收单、运输单据、回款单据等;

(3)检查公司与主要客户签订的合同,对合同关键性条款进行核实,如①发货及验收;②付款及结算;③质保政策等;分别判断公司从事交易时是主要责任人还是代理人角色,识别客户是否取得相关商品或服务控制权,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(4)通过公开渠道查询客户的工商资料,关注其地址、法定代表人、高级管理人员等信息等,以确认客户与和科达公司是否存在关联关系;

(5)对本期主要客户及供应商执行函证程序,对报告期内的销售额、采购额进行函证,对应收账款余额及应付账款余额进行函证,核实销售及采购业务的真实性及财务数据的准确性;

(6)对本期新增主要客户及供应商执行访谈程序,了解双方合作背景及业务的持续性,了解公司与客户及供应商的定价政策、结算条款和结算模式,了解公司在水处理业务中承担的主要职责与具体作用,判断公司是否为主要责任人;

(7)对主要项目现场执行走访程序,访谈项目现场负责人,了解项目现场施工情况,了解公司在项目中承担的主要职责与具体作用,判断公司是否为主要责任人;

(8)获取2022年及2023年销售明细表,分析比较两期收入项目变化,检查公司报告期收入确认政策与2022年度是否存在差异;

(9)根据《企业会计准则第14号—收入》中关于总额法/净额法确认收入的相关规定,从公司承担的主要职责与具体作用、与客户及供应商的定价政策等角度,进行分析报告期内水处理产品收入是否满足总额法确认的条件。

通过执行以上程序,我们认为公司各报告期均按照《企业会计准则第14号—收入》的相关规定进行收入确认,报告期与2022年度的收入确认政策不存在差异。报告期内水处理产品业务公司均有权自主决定交易价格,在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险,向客户承担转让商品的主要责任,公司按总额法/时点法确认收入符合《企业会计准则》的规定,不存在虚增收入、利润等情形。

(2)结合成本结构、产品价格及定价政策、产能利用率等情况,分别说明你公司水处理业务毛利率下滑、清洗产品业务毛利率低的原因及合理性,说明业务定价是否公允,是否存在明显低于市场销售价格以扩大销售收入等情形,在此基础上说明该业务是否实质为贸易业务,是否具备商业实质,该业务收入确认及扣除是否符合企业会计准则及营业收入扣除的有关规定;

【公司回复】:

(一)公司清洗产品、水处理产品的毛利率变动如下:

单位:人民币 万元

项目		2023年度	2022年度
清洗产品	营业收入	2,617.35	6,011.13
	营业成本	2,532.04	5,910.75
	毛利率(%)	3.26	1.67
水处理产品	营业收入	11,170.71	1,259.24
	南京大庭净额调减	–	3,214.05
	南京大庭净额调减前营业收入	11,170.71	4,473.29
	营业成本	10,094.44	803.55
	南京大庭净额调减	–	3,214.05
	南京大庭净额调减前营业成本	10,094.44	4,017.60
	毛利率(%)	9.63	36.19
	南京大庭净额调减前毛利率(%)	9.63	10.19

(二)公司清洗产品、水处理产品的成本结构变动情况如下:

单位:人民币万元

成本	2023年度				2022年度			
	清洗产品	占比(%)	水处理产品	占比(%)	清洗产品	占比(%)	南京大庭净额调减前水处理产品	占比(%)
直接材料	1,370.04	54.11	8,605.46	85.25	2,995.41	50.68	3,435.49	85.51
人工成本	464.09	18.33	6.13	0.06	977.62	16.54	–	–
制造费用	697.91	27.56	1,482.85	14.69	1,937.72	32.78	582.11	14.49
合计	2,532.04	100.00	10,094.44	100.00	5,910.75	100.00	4,017.60	100.00

(三)公司清洗产品、水处理产品成本构成与营业收入占比如下:

单位:人民币 万元

项目	营业收入	直接材料	人工成本	制造费用
2023年清洗产品	2,617.35	52.34%	17.73%	26.66%
2022年清洗产品	6,011.13	49.83%	16.26%	32.24%
2023年水处理产品	11,170.71	77.04%	0.05%	13.27%
2022年南京大庭净额调减前水处理产品	4,473.29	76.80%	0.00%	13.01%

由上表可知,公司2023年度清洗产品毛利率3.26%较2022年度毛利率1.67%上涨1.59%,近两年清洗产品毛利率低的原因主要系清洗产品订单不饱和,产能利用率不足,导致分摊的直接人工、制造费用增加,2023年度、2022年度营业成本中人工成本、制造费用合计占比分别为45.89%、49.32%,占比较高。公司正在采取各项降本增效的举措,积极扩展客户群体,以提高公司产能利用率。

公司水处理产品毛利率较上年度下降26.56%。水处理产品毛利率下降幅度较大主要系2022年度南京大庭项目收入按照净额法确认,剔除该项目净额调减影响数后,毛利率较上年度下降0.55%,毛利率变动较小。

公司产品属于"非标定制产品",采用定制化生产,受限于产品局限性,很难找到规格型号、工艺设计等完全相同的产品,也无法获取同行业公司同类产品的销售价格,因此产品销售价格无法进行直接比较。公司按照成本加成原则向客户销售产品,定价系基于客户对产品具体需求定制,公司出具设计方案,确定所需材料用量,测算材料采购成本(一般清洗产品材料成本约占订单金额40%-60%、水处理产品材料成本约占订单金额60%-80%),保留一定利润空间,经过双方商业谈判后,客户确认产品价格,公司进行采购及生产。报告期内公司产品定价政策与上期保持一致,2023年度、2022年度清洗产品直接材料占营业收入比例分别52.34%、49.83%,水处理产品直接材料占营业收入比例分别77.04%、76.80%,变动基本保持一致。

综上所述,公司各报告期内定价不存在差异,相关产品定价保持了相对公允性,不存在明显低于市场销售价格以扩大销售收入的情形,公司仅有一笔贸易类业务,已按净额法核算,其他相关销售业务均不涉及贸易,公司开展的销售业务均具有商业实质,不属于《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》"营业收入扣除相关事项"中的"交易价格显失公允的业务产生的收入",收入确认及扣除符合企业会计准则及营业收入扣除的有关规定。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)了解与收入相关的内部控制,测试关键内部控制设计的合理性和执行的有效性;

(2)获取2022年及2023年销售成本明细表,对两期的收入成本构成进行分析,分析两期各业务板块毛利率变动原因;

(3)通过访谈公司管理层及相关业务人员,了解采购及销售定价政策,分析报告期内是否存在采购及销售定价政策变化,了解报告期内业务毛利率变动原因;

(4)获取并检查主要项目成本构成,分析成本构成对毛利率的影响。

通过执行以上程序,我们认为:

(1)公司剔除2022年净额法确认收入的影响后,报告期水处理业务毛利率基本保持一致,水处理业务毛利率不存在大幅下滑的情形;清洗产品业务毛利率下滑主要系清洗产品订单不饱和,产能利用率不足,导致分摊的直接人工、制造费用增加导致,公司正在采取各项降本增效的举措,积极扩展客户群体,以提高公司产能利用率。报告期内水处理业务及清洗产品业务的毛利率变化具有合理性。

(2)公司报告期内的采购及销售定价政策未发生变化,均采用成本加成原则,销售定价公允,不存在明显低于市场销售价格以扩大销售收入的情形。

(3)公司报告期内开展的业务均具有商业实质,不存在以开展贸易业务扩大销售收入的情形,报告期内营业收入的扣除符合企业会计准则及营业收入扣除的有关规定。

(3)结合清洗产品的市场需求、订单量变化情况、经营情况等,分析说明其收入下滑的原因,与同行业公司的同类产品相比是否存在显著差异,并说明差异原因;

【公司回复】:

(一)公司近两年清洗产品整机订单情况如下:

单位:人民币 万元

项目	2023年度	2022年度
清洗产品收入	2,617.35	6,011.13
整机验收数量(台/套)	57.00	163.00

(二)同行业公司主营业务情况

公司名称	主营业务
蓝英装备	工业清洗系统及表面处理业务和智能装备制造业务
盛美上海	半导体清洗设备、半导体电镀设备、立式炉管系列设备等
至纯科技	半导体制程设备、系统集成及支持设备的研发和生产销售
富乐德	泛半导体领域设备精密洗净服务
本公司	精密清洗设备及水处理设备

上述同行业公司的主营业务与公司主营业务存在差异,加上受公司规模、客户群体差异化影响,收入变动趋势与本公司会存在差异。

(三)公司及同行业可比上市公司收入情况如下:

单位:人民币万元

项目	2023年度营业收入	2022年度营业收入	较2022年收入变动(%)	2021年度营业收入	较2021年收入变动(%)
蓝英装备	144,178.11	126,343.52	14.12	110,716.25	14.11
盛美上海	388,834.27	287,304.55	35.34	162,086.91	77.25
至纯科技	315,102.61	304,952.53	3.33	208,409.77	46.32
富乐德	59,414.26	62,375.63	-4.75	56,926.08	9.57
平均值			12.01		36.81
本公司清洗产品收入	2,617.35	6,011.13	-56.46	16,561.04	-63.70

对比分析了同行业公司整体营业收入的变动情况,公司较同行业类公司收入变动趋势存在差异,主要原因为公司销售规模较同行业公司较小,且公司清洗业务主要为中低端清洗产品,与上述公司主营业务半导体清洗相较,单笔订单标的金额差异较大。

(四)清洗产品收入下滑原因

近年由于全球经济增长动力减弱,在环保压力等多种因素的影响下,工业清洗行业举步维艰,化工原材料的持续上涨,导致整体成本加剧,产品成本一路高升,且一些高新技术产品被外国品牌垄断,国内技术无法达到相关要求。

公司目前从事研发生产的精密清洗设备主要为超声波清洗、平板清洗、喷淋清洗、碳氢清洗等,属于中低端清洗产品,由于下游客户对于固定资产投资的意愿有所下降,同时国内精密清洗设备企业数量较多,竞争较为激烈。公司为摆脱困境,实现产品向高端精密清洗设备转型,于近年开始逐步减少中低端清洗设备占比,优化内部业务及研发架构,并逐步进军半导体清洗行业,故2023年度收入较以前年度减少。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)获取公司两期销售明细表,了解两期销售收入变化情况,分析销售收入变化原因;

(2)获取公司在手订单明细,了解公司订单变化情况;

(3)询问公司管理层及销售部主要负责人,了解清洗产品的市场需求及订单变化原因等;

(4)查询同行业公司销售数据,分析公司收入变动趋势与同行业是否具有一致性。

通过执行以上程序,我们认为公司受清洗产品的市场需求影响,公司订单减少,收入下滑具有合理性。

(4)列示近五年你公司水处理产品收入、清洗产品收入的金额及占比,说明你公司清洗产品收入占比下滑、水处理产品收入大幅上升的原因,是否存在业务调整及其合理性;

【公司回复】:

(一)公司近五年清洗产品、水处理产品收入金额及占比情况如下:

单位:人民币 万元

年度及项目	营业收入	其中:清洗产品收入	占比(%)	其中:水处理产品收入	占比(%)
2023年	14,404.06	2,617.35	18.17	11,170.71	77.55
2022年	8,625.62	6,011.13	69.69	1,259.24	14.60
2021年	20,019.13	16,561.04	82.73	1,471.71	7.35
2020年	15,042.49	11,856.58	78.82	558.51	3.71
2019年	14,394.24	9,768.92	67.87	1,028.36	7.14

由上表可知,公司2019年-2022年度清洗产品收入占比基本保持60%-80%,水处理产品收入占比基本保持10%左右,收入占比相对稳定。公司2023年度清洗产品、水处理产品收入占比分别为18.17%、77.55%,清洗产品收入较上年下降56.46%、水处理产品收入较上年上升787.10%。

(二)公司收入构成变动原因

1、产品差异影响

水处理产品与清洗产品存在差异,单笔合同标的金额差异较大,水处理产品单笔合同标的金额较高,而清洗产品单笔合同标的金额较低。

以本报告期为例,本期确认收入的水处理产品最大项目的单笔合同金额为4,780.00万元,水处理产品前五大合同收入占水处理产品全年收入的91.25%,本期确认收入的清洗产品最大项目的单笔合同金额为270.00万元,清洗产品前五大合同收入占清洗产品全年收入的33.96%。

受产品合同标的金额差异影响,水处理产品合同标的较高的项目收入确认对报告期内营业收入影响较大,且占比较高。

2、外部市场环境影响

根据东方财富证券研究所的分析显示,随着中央财政资金对污水资源化利用的投入力度进一步扩大,2025年水处理业务市场规模预估可达到7,193亿元人民币,预计十四五期间水处理设备市场规模将实现20-25%的复合增长,增长潜力较大。

根据Marketsandmarkets及前瞻研究院的数据计算显示,全球工业清洗市场由2018年的450亿美元,增长至2024年达到582亿美元,年增长率仅为4.38%。

由此表明,清洗行业相较于水处理行业市场规模较小,且市场份额增长缓慢。

3、公司内部产品结构优化影响

公司目前清洗业务处于业务转型阶段,公司致力于优化产品结构,向高端精密清洗设备领域发展,以实现更高的利润率。新业务领域不仅需要时间来建立品牌声誉、客户关系和市场份额,也需要内部重新调整公司的结构、流程和人员部署等,故公司2023年度清洗产品收入占比下滑、水处理产品收入上升。但转型期间的业务放缓是一种暂时性的现象,随着转型策略的逐步实施和生效,公司的清洗业务增长会逐渐恢复并加速。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)获取公司近五年的销售明细表,分析近五年水处理产品收入、清洗产品收入的变化趋势及占比情况;

(2)检查各报告期主要合同情况,分析单笔合同的收入确认对公司收入结构的影响;

(3)访谈公司管理层及销售部负责人,了解水处理产品及清洗产品业务市场变化,了解公司业务调整策略。

通过执行以上程序,我们认为公司根据市场需求及整体环境,对公司相关产品结构进行调整具有合理性。

(5)结合对(1)(2)的回复,说明是否存在规避相关财务类强制退市指标的情形。

【公司回复】:

报告期内2023年度,公司实现清洗产品收入2,617.35万元,水处理产品收入11,170.71万元,线束产品收入46.17万元,其他业务收入569.83万元,上述四项收入合计14,404.06万元。在判断公司是否触及财务类强制退市指标情形时,涉及营业收入的,应当扣除与主营业务无关的收入和不具备商业实质的收入,要求基于"实质重于形式",判断相关收入是否能够提升上市公司持续经营能力,其中,与主营业务无关的业务收入是指与公司正常经营业务无直接关系,或者虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。包括但不限于正常经营之外的其他业务收入、本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入、未形成或难以形成稳定业务模式的业务产生的收入等。不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。包括但不限于不具有真实业务的交易产生的收入、交易价格显失公允的业务产生的收入等。

基于上述要求,公司的清洗产品收入(扣除新增贸易收入,收入扣除详见第1题相关回复)、水处理产品收入以及线束产品收入均是与公司主营业务相关的收入。公司在销售、采购、生产、安装、调试、验收、培训、后续维保服务等环节均有实质性参与,相关收入均已获取客户验收单或者签收单,符合收入确认条件,相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。其中线束业务产生的线束产品收入部分,是公司2023年度的重要发展战略,截止2024年8月30日线束产品在手订单金额1,070.35万元,因此上述业务产生的收入均具备商业实质及持续性,基于实质重于形式原则,上述收入能够有效提升公司的持续经营能力和竞争力,同样有助于报表使用者更好的判断公司的持续经营能力。

综上所述,公司不存在规避相关财务类强制退市指标的情形。

【会计师回复】:

针对上述事项,我们执行了包括不限于以下审计程序:

(1)了解与收入相关的内部控制,测试关键内部控制设计的合理性和执行的有效性;

(2)获取公司与主要客户签订的合同,对合同关键性条款进行核实,如①发货及验收;②付款及结算;③质保政策等;查验相关业务与公司主营业务的相关性,判断相关业务的持续性和稳定性;判断公司从事交易时是主要责任人还是代理人角色,识别客户是否取得相关商品或服务控制权,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;

(3)通过公开渠道查询客户的工商资料,关注其地址、法定代表人、高级管理人员等信息等,以确认客户与和科达公司是否存在关联关系,是否存在利益输送的情形;

(4)对本期新增主要客户及供应商执行访谈程序,对项目现场进行走访查验,了解双方合作背景及业务的持续性,了解公司与客户及供应商的定价政策、结算条款和结算模式,了解公司在水处理业务中承担的主要职责与具体作用,判断公司是否为主要责任人;

(5)获取2022年及2023年销售明细表,分析比较两期收入项目变化,检查公司报告期收入确认政策与2022年度是否存在差异;对两期的收入成本构成进行分析,分析两期各业务板块毛利率变动原因;

(6)通过访谈公司管理层及相关业务人员,了解采购及销售定价政策,分析报告期内是否存在采购及销售定价政策变化,了解报告期内业务毛利率变动原因。

通过执行以上审计程序,我们认为公司不存在规避相关财务类强制退市指标的情形。

3.关于销售和采购集中度。年报显示,报告期你公司向前五大客户销售收入合计1.21亿元,占年度销售总额的84.01%。其中向第一大客户江苏中纯氢能科技有限公司(以下简称"江苏中纯")销售收入9,325.67万元,占年度销售总额64.74%。向前五大供应商采购合计6,160.97万元,占年度采购总额50.42%。其中向第一大供应商安徽颖恒供应链管理有限公司采购额3,946.63万元,占年度采购总额32.30%。而你公司上年向前五大客户、前五大供应商销售、采购总额占比仅48.62%和32.03%。

公开资料显示,江苏中纯成立于2021年11月16日,注册资本5,000万元,实缴资本820万元,主营业务为新兴能源技术研发、环境保护专用设备制造及销售等。请你公司:

(1)列示前五大客户及供应商名称、销售和采购的具体产品、合作年限、是否报告期新增客户或供应商;

(2)说明你公司与江苏中纯销售的具体订单情况及金额、定价政策、结算周期及方式、应收账款及坏账准备、截至目前的回款情况等,说明公司对其的销售收入是否与其业务规模与经营情况匹配、是否具备商业实质、销售价格是否公允,是否存在其他潜在利益安排;

(3)列示你公司近三年前五大客户及供应商名单、对应交易金额及占比、变动情况及变动原因,并结合所处行业特点、销售及采购模式等,分别说明你公司销售集中度、采购集中度较上年进一步上升的原因及合理性,与同行业可比公司相比是否存在重大差异,如是,请说明原因及合理性;

(4)说明前五大客户及供应商与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、直接或间接持股5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

(1)列示前五大客户及供应商名称、销售和采购的具体产品、合作年限、是否报告期新增客户或供应商;

【公司回复】:

(一)前五大客户销售情况列示

单位:人民币 万元

所属集团	直接客户名称	收入金额(不含税)	占年度销售总额比例(%)	销售产品	合作年限	是否为报告期新增客户
江苏中纯氢能科技有限公司	江苏中纯氢能科技有限公司	9,325.66	64.74	水处理系统	1-2年	否

(下转B070版)