

(上接D151页)

(4) 查阅第四季度主要项目的预算总金额、实际发生成本、履约进度及收入确认金额是否存在异常;

(5) 查阅每季度信用减值损失计提过程;

(6) 获取东亚地区项目的合同,了解订单获取过程、项目执行情况及回款情况等;

(7) 对东亚地区项目进行视频访谈,函证程序;

(8) 对东亚地区的项目执行情况进行穿行测试。

2. 会计师核查意见

经核查,会计师认为:

(1) 公司2022年度废酸裂解生产业务快速增长具有合理性,后续业务具有可持续性;

(2) 公司污油回收装置生产产线具有技术优势,保持了持续的研发投入,后续的生产布局与公司实际情况相符;

(3) 公司各季度净利润的波动主要受项目履约进度、毛利率及预期信用损失的影响,净利润的波动符合经营实际;

(4) 新开拓的东亚地区业务的订单履约收入、成本、回款情况与实际相符,毛利率高于平均毛利率的原因合理。

3. 在手订单情况

2022年,公司实现新签合同新签11单,合同总额约7亿元,其中与欧洲某客户签署3.48亿元的大合同。(1)补充说明与欧洲某客户是否存在关联关系,履约周期,公司前期收入及预计对公司后续经营产生的影响,是否存在履约风险(2)补充披露在手订单的品类、履行期限、信用政策、回款情况、收入确认方式;(3)结合业务拓展模式、历史合作情况说明新客户及老客户重复签约情况,是否存在关联关系,订单增长是否具有可持续性。

回复:

(一)补充说明与欧洲某客户是否存在关联关系,履约周期,公司前期收入及预计对公司后续经营产生的影响,是否存在履约风险

该合同可能不存在以下风险,公司提醒广大投资者注意投资风险、谨慎决策:

履约风险:本合同履行过程中,存在因客户需求变化以及外部环境重大变化、国家相关政策调整、市场环境变化等不可控因素导致合同无法如期全面履行的风险。

履约风险:合同中已明确的,违约责任明确的规定,如合同履行中不存在因公司原因,未能按时、按要求交付完工,工期延误等,可能导致公司承担违约责任的风险。

履约风险:合同履约过程中,控股股东及董监高等重要关联方及公司控股子公司与该欧洲客户不存在关联关系,公司及控股子公司与该欧洲客户从未发生业务往来。

该销售合同自双方签署之日起生效,按合同约定定期限履行责任,合同对交货时间、运输方式、付款方式及方法、检验验收、包装、质保期及售后服务要求、保密条款、特别条款、违约责任及合同争议的解决等条款进行了明确的规定。

该合同履约周期较长,自2022年业绩产生重大影响,若本合同顺利履行,预计将对公司2023年度及以后年度经营业绩有积极影响,不影响公司持续经营能力和品牌影响力,对公司开拓海外市场产生积极影响。合同的履行不存在公司业务的独立性或重大影响,不会因履行合同而对上述各方面形成依赖。

截至目前,根据合同约定的履行进度,结合公司项目执行的相关内部控制制度,公司尚未开始生产产品,尚不存在向期末应收账款人。

公司根据销售合同和之前项目经验初步判断,公司可在2023年6个月内完成50%货物制造,预计完工进度30%-60%左右。收到生产过半收款(25%)后6个月内完成剩余单元的制造(收款12.5%),8个月内完成全部单元的制造(收款12.5%)。所有货物制造完成后预计完工进度70%-80%(左右),发货及安装工程待客户确认后执行。

(二)补充披露在手订单的品类、履行期限、信用政策、回款情况、收入确认方式;

截至2022年底,公司在手订单情况如下:

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
浙江一期项目	浙江二期项目-1	浙江二期项目-2		
1,379.13	52.07	-		
3,200.00	1,020.00	819.25	860.00	2,997.82
2022年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订1个。	2021年2月首次付款,截至2022年2月累计签订2个。	2022年2月首次付款,截至2022年2月累计签订12个。	2019年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
17,280.00	2,185.00	2,176.00	1,940.00	1,940.00
6,682.32	460.50	17.16	1,296.09	1,940.00

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
美国客户1	美国客户2	美国客户3	美国客户4	美国客户5
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
4,000.00	3,400.00	860.75	800.00	3,747.28
181.59	3,400.00	4,176.76	4,200.00	9.27

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
韩国客户1	韩国客户2	韩国客户3	韩国客户4	韩国客户5
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
3,799.13	-	52.07	-	-
3,200.00	1,020.00	819.25	860.00	2,997.82
2022年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订1个。	2021年2月首次付款,截至2022年2月累计签订2个。	2022年2月首次付款,截至2022年2月累计签订12个。	2019年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
17,280.00	2,185.00	2,176.00	1,940.00	1,940.00
6,682.32	460.50	17.16	1,296.09	1,940.00

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
英国客户1	英国客户2	英国客户3	英国客户4	英国客户5
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
3,799.13	-	52.07	-	-
3,200.00	1,020.00	819.25	860.00	2,997.82
2022年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订1个。	2021年2月首次付款,截至2022年2月累计签订2个。	2022年2月首次付款,截至2022年2月累计签订12个。	2019年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
17,280.00	2,185.00	2,176.00	1,940.00	1,940.00
6,682.32	460.50	17.16	1,296.09	1,940.00

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
江苏特种能源发展有限公司	金属热处理还原项目	江西客户	河南客户	安徽客户
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
7026	1,526.11	163.88	568.83	-
6,978.00	1,530.70	1,523.20	388.00	-
2016年10月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2020年9月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。			
1,888.00	2,880.00	3,600.00	1,500.00	2,880.00
56.11	114.95	903.36	186.50	684.15

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
山东客户	江西客户	河南客户	安徽客户	江苏客户
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
831.47	821.00	824.00	-	-
3,812.80	1,440.00	2,617.50	1,050.00	1,076.00
2021年4月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年8月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年10月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年2月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
1,888.00	2,880.00	3,600.00	1,500.00	2,880.00
56.11	114.95	903.36	186.50	684.15

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
美国客户1	美国客户2	美国客户3	美国客户4	美国客户5
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
3,799.13	-	52.07	-	-
3,200.00	1,020.00	819.25	860.00	2,997.82
2022年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订1个。	2021年2月首次付款,截至2022年2月累计签订2个。	2022年2月首次付款,截至2022年2月累计签订12个。	2019年3月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
17,280.00	2,185.00	2,176.00	1,940.00	1,940.00
6,682.32	460.50	17.16	1,296.09	1,940.00

(三)结合业务拓展模式、历史合作情况说明新客户及老客户重复签约情况,是否存在关联关系,订单增长是否具有可持续性。

1. 历史合作情况、新客户及老客户重复签约的情况,是否存在关联关系

历史合作情况:新客户及老客户重复签约情况,是否存在关联关系

2. 公司业务拓展模式

公司是典型的科技型服务型公司,销售的效果依赖于先进的技术优势和成功的运营策略。客户在签订合同前,一般会先对公司运营现状进行现场实地考察。随着公司已有客户项目的良好示范效应,公司近年来新客户签约数量和金额在不断增加。

基于公司产品对客户属于重要资产的特点,客户在满足其产能规划后,通常情况下不会在短期内新增同类产品的订单。但随着公司在老客户的良好应用,当老客户有新增长处理需求时,仍存在继续向公司采购的情况。

同时,部分已经与公司合作的客户,在合作中进一步认识到了公司裂解生产线的技术先进性和应用领域的拓展性,开始在不同应用领域购买公司产品。

3. 订单增长具有可持续性

近年来公司产品应用领域不断扩展,合同签约数量及金额持续增长,新客户数量和合同签约金额也在不断增加,老客户仍保持对公司采购的情况,同时公司所处行业及主要业务领域有着较大的发展空间,新客户也将陆续产生一系列工业和市政污水处理行业,加之公司在行业内的核心技术储备竞争优势明显,因此,公司在主要业务领域的客户拓展和订单增长具有可持续性。

(四)会计师核查程序及核查意见

1. 会计师核查程序

(1) 查阅2022年度在手订单明细及销售合同,核查产品类型、履约期限、信用政策、回款情况等;

(2) 了解欧洲某客户的股东及背景,检查及公司是否存在关联关系,了解项目执行情况;

(3) 了解公司的业务拓展模式,检查销售合同中是否存在关联关系;

(4) 了解主要客户的股东、关键管理人员,核查与公司是否存在关联关系。

2. 会计师核查意见

经核查,会计师认为:

(1) 公司收购客户不存在关联关系,合同履行过程中,存在因客户需求及外部环境变化等原因产生履约风险,履约风险;

(2) 客户与除湖南恒旺环保科技有限公司外的公司均不存在关联关系;

(3) 公司披露的在手订单情况与实际相符,订单增长具有可持续性。

4. 公司与主要客户的应收账款情况

公司今年与第5大客户(德国环保)新增1,490万元,期末应收账款余额达7,800万元已计提坏账准备约3,515万元。公司披露,期末应收账款主要为德国环保账款,请公司:(1)结合与第5大客户的在手订单及回款情况,补充说明其应收账款大规模形成的原因,是否已出现违约,公司与其持续开展业务的合理性;(2)补充说明未回款项目与坏账计提的主要原因,计提是否充分,还款计划与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

回复:

(一)结合与第5大客户的在手订单及回款情况,补充说明其应收账款大规模形成的原因,是否已出现违约,公司与其持续开展业务的合理性;

(二)补充说明未回款项目与坏账计提的主要原因,计提是否充分,还款计划与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

项目	合同签订日期	合同金额	累计结算金额	累计付款金额	期末欠款金额	坏账准备
新签一二期项目	2016年10月	10,560.00	10,560.00	10,560.00	-	-
新签二期项目	2017年11月	17,200.00	17,200.00	17,200.00	-	-
新签三期项目	2018年2月	14,480.00	13,736.00	11,540.20	2,195.80	158.73
二期项目	2019年10月	17,200.00	10,368.00	6,978.00	3,390.00	2,034.00
二期项目	2019年10月	2,560.00	2,560.00	2,560.00	-	-
二期项目	2019年10月	2,560.00	2,560.00	2,560.00	-	-
二期项目	2022年3月	24,850.00	1,800.70	1,800.70	7,800.80	3,514.97

公司与德国环保2016年起开始合作,累计签订合同6.3亿元,双方已结算款项5.60亿元,累计收款4.81亿元,累计回款占结算比例的85.90%。2022年,公司持续加大对德国环保应收账款的催收,成效显著。截至2022年末应收账款为12,672.00万元,2022年新增应收账款8,248.90万元。截至2022年末应收账款为7,889.80万元,全部为油污项目应收账款。

公司2022年度应收账款2022年度实现收入1,489.68万元,期末应收账款余额7,889.80万元。德国环保2022年未应收账款为5笔订单累计形成,2016年-2022年期末应收账款余额分别为:3,696万元、2,500万元、3,520万元、3,552万元、13,684万元、12,672万元、7,889.80万元。截至2020年末应收账款余额达到13,684万元,2021-2022年公司持续加大对德国环保应收账款的催收,效果显著,截至2022年末应收账款余额已下降至7,889.80万元。

2. 德国环保应收账款形成的原因及进展

德国环保的客户主要为中石油新疆油田分公司,根据以往结算惯例,德国环保与中石油新疆油田分公司集中在每年年底进行业务结算,次年第一季度收取相关回款,前述的结算周期影响了德国环保对公司的付款节奏。

根据公司的付款情况,新签一期、二期项目均已完成收款,三期二期项目,技术升级项目金额超过1年,但德国环保及中介机构多次与客户沟通情况,客户从未拒绝支付应收账款。自合作以来德国环保各期均按时回款,虽然在逾期,但德国环保始终与客户沟通按期付款方案,其中新签二期项目的2,112万元应收账款款项,德国环保已正式向公司说明将推迟至2023年8月底支付,目前未形成违约情况,各项仍在推进中。

目前德国环保形成逾期,但由于德国环保应收账款账龄较长,金额较大,如逾期不支付后期逾期影响,新业务拓展不利,政策变动等因素导致无法偿还公司货款,将对公司净利润水平产生重大影响。公司已加强对应收账款的催收力度,但未来公司应收账款管理不当或者由于某些客户出现履约问题等相关因素无法及时回款收款,将增加公司的坏账损失及应收账款减值风险。

3. 公司与德国环保持续开展业务的合理性

德国环保是国内环保行业特别是油污治理领域的领先企业,具有较高的行业地位,且公司本期新签的德国环保账款与前期签订的合同是前期合作项目的延续,双方合作过程如下:

2018年2月公司与德国环保签署了《合作意向书(确认函)》,约定若德国环保于2020年6月30日前以优惠价格向公司采购4套整套裂解装置生产,德国环保于2018年2月13日预付意向订单176万元。2020年5月双方协商将意向订单期限延长至2021年12月,2022年3月公司与德国环保重新签订采购意向书,此项目始终按照合同约定支付付款,未产生违约情况。

期间,德国环保在油桶项目出现逾期未付款的情况,公司始终积极与德国环保进行沟通,了解德国环保经营状况及项目运行情况,包括已完工二期一期、二期三期项目运营情况及前期项目的执行情况,款项结算情况及付款安排。根据公司按照项目实地走访及与德国环保的日常沟通情况来看,目前德国环保公司经营状况正常,德国环保始终表示会继续支付应收账款,并未出现拒绝支付的情况。各期也按照双方沟通情况持续付款,其中2022年度德国环保回款8,248.90万元。同时,德国环保产能提升项目工期长,德国环保已形成一定规模的产能储备,随着本合同的顺利执行,德国环保已储备的大量废油将得到资源化利用,转化为有价值的裂解下游产品,有望增加其营业收入,并形成新的现金流。

因此,2022年3月,经双方协商一致,将4套整套裂解生产生产线变更为4套废油裂解生产,并签署了《收购意向书》。目前,新签废油裂解生产生产线正在正常执行,且已按合同约定付款,并未产生违约情况。

除上述,公司与德国环保持续开展业务具有合理性。

(六)补充说明其他德国环保回款准备的主要原因,计提是否充分,还款情况与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

根据公司与德国环保了解的情况以及与客户沟通的情况,德国环保业务正常开展,新签一期、二期二期项目已按合同约定支付,二期三期项目正在正常执行,二期三期项目运营正常,德国环保始终与德国环保保持沟通,德国环保在逾期付款,但德国环保始终表示会继续支付应收账款,各期也在一直持续回款,德国环保始终与客户沟通交流并付款安排,二期三期项目正在正常执行的客户事实及其与德国环保生产业务线的开展情况等,公司认为德国环保应收账款信用风险可控,因此在本项目计提坏账准备。

德国环保的应收账款信用风险与其他客户的信用风险特征类似,因此将其作为一个风险组合,在参考历史信用损失的基础上,结合当前状况并考虑前瞻性信息,计提坏账准备。截至2022年12月31日,德国环保应收账款为7,889.80万元,公司按照预期信用损失模型已对德国环保应收账款计提坏账准备3,514.97万元,计提比例为44.55%。

对比公司与同行业上市公司应收账款计提比例:

账龄	康强装备	伊府保	京源环保	万福源	留留保
1年内	5.00%	5.00%	3.00%	5.00%	7.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	13.00%
2-3年	30.00%	20.00%	20.00%	30.00%	60.00%
3-4年	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4-5年	80.00%	80.00%	50.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出,公司应收账款减值准备计提政策,从账龄划分和实际计提比例上,较同行业公司可比上市公司更为谨慎。

综上,公司认为德国环保应收账款未计提坏账准备具备合理性,坏账准备计提充分。

对于德国环保在逾期付款的情况下,公司按照账龄计提坏账准备,公司一贯与德国环保保持沟通,除上述,德国环保回款准备的主要原因,计提是否充分,还款情况与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

2022年7月,德国环保回款准备的主要原因,计提是否充分,还款情况与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

德国环保的应收账款信用风险与其他客户的信用风险特征类似,因此将其作为一个风险组合,在参考历史信用损失的基础上,结合当前状况并考虑前瞻性信息,计提坏账准备。截至2022年12月31日,德国环保应收账款为7,889.80万元,公司按照预期信用损失模型已对德国环保应收账款计提坏账准备3,514.97万元,计提比例为44.55%。

对比公司与同行业上市公司应收账款计提比例:

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
山东客户	江西客户	河南客户	安徽客户	江苏客户
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
831.47	821.00	824.00	-	-
3,812.80	1,440.00	2,617.50	1,050.00	1,076.00
2021年4月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年8月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年10月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年2月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
1,888.00	2,880.00	3,600.00	1,500.00	2,880.00
56.11	114.95	903.36	186.50	684.15

客户名称	项目名称	新签合同日期	预计完工日期	预计收入
山东客户	江西客户	河南客户	安徽客户	江苏客户
(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。	(1)第一笔款:在合同签署之日起5日内,交付1,000万美元,收到第一期工程款1,000万美元。
831.47	821.00	824.00	-	-
3,812.80	1,440.00	2,617.50	1,050.00	1,076.00
2021年4月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年8月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年10月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年12月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。	2022年2月首次付款,截至2022年12月累计签订11个。
1,888.00	2,880.00	3,600.00	1,500.00	2,880.00
56.11	114.95	903.36	186.50	684.15

(三)结合业务拓展模式、历史合作情况说明新客户及老客户重复签约情况,是否存在关联关系,订单增长是否具有可持续性。

1. 历史合作情况、新客户及老客户重复签约的情况,是否存在关联关系

历史合作情况:新客户及老客户重复签约情况,是否存在关联关系

2. 公司业务拓展模式

公司是典型的科技型服务型公司,销售的效果依赖于先进的技术优势和成功的运营策略。客户在签订合同前,一般会先对公司运营现状进行现场实地考察。随着公司已有客户项目的良好示范效应,公司近年来新客户签约数量和金额在不断增加。

基于公司产品对客户属于重要资产的特点,客户在满足其产能规划后,通常情况下不会在短期内新增同类产品的订单。但随着公司在老客户的良好应用,当老客户有新增长处理需求时,仍存在继续向公司采购的情况。

同时,部分已经与公司合作的客户,在合作中进一步认识到了公司裂解生产线的技术先进性和应用领域的拓展性,开始在不同应用领域购买公司产品。

3. 订单增长具有可持续性

近年来公司产品应用领域不断扩展,合同签约数量及金额持续增长,新客户数量和合同签约金额也在不断增加,老客户仍保持对公司采购的情况,同时公司所处行业及主要业务领域有着较大的发展空间,新客户也将陆续产生一系列工业和市政污水处理行业,加之公司在行业内的核心技术储备竞争优势明显,因此,公司在主要业务领域的客户拓展和订单增长具有可持续性。

(四)会计师核查程序及核查意见

1. 会计师核查程序

(1) 查阅2022年度在手订单明细及销售合同,核查产品类型、履约期限、信用政策、回款情况等;

(2) 了解欧洲某客户的股东及背景,检查及公司是否存在关联关系,了解项目执行情况;

(3) 了解公司的业务拓展模式,检查销售合同中是否存在关联关系;

(4) 了解主要客户的股东、关键管理人员,核查与公司是否存在关联关系。

2. 会计师核查意见

经核查,会计师认为:

(1) 公司收购客户不存在关联关系,合同履行过程中,存在因客户需求及外部环境变化等原因产生履约风险,履约风险;

(2) 客户与除湖南恒旺环保科技有限公司外的公司均不存在关联关系;

(3) 公司披露的在手订单情况与实际相符,订单增长具有可持续性。

4. 公司与主要客户的应收账款情况

公司今年与第5大客户(德国环保)新增1,490万元,期末应收账款余额达7,800万元已计提坏账准备约3,515万元。公司披露,期末应收账款主要为德国环保账款,请公司:(1)结合与第5大客户的在手订单及回款情况,补充说明其应收账款大规模形成的原因,是否已出现违约,公司与其持续开展业务的合理性;(2)补充说明未回款项目与坏账计提的主要原因,计提是否充分,还款计划与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。

回复:

(一)结合与第5大客户的在手订单及回款情况,补充说明其应收账款大规模形成的原因,是否已出现违约,公司与其持续开展业务的合理性;

(二)补充说明未回款项目与坏账计提的主要原因,计提是否充分,还款计划与约定的还款计划是否一致,保障公司利益已采取的手段。