

广州紫科环保科技股份有限公司关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司:

广州紫科环保科技股份有限公司（以下简称“紫科环保”或“公司”）于2020年8月17日收到了贵公司年报问询函【2020】第387号《关于广州紫科环保科技股份有限公司的年报问询函》，公司针对问询函中涉及的事项进行认真核查与落实，现就相关问题回复如下：

问题1、关于应收账款

2017-2019年，你公司营业收入分别为1.27亿元、1.65亿元和2.05亿元；应收账款账面余额分别为1.53亿元、2.06亿元和2.58亿元，其中一年以上的应收账款占比分别为46.50%、41.41%和42.34%。你公司应收账款占营业收入的比重分别为121%、125%和126%；应收账款周转率分别为1.05次、1.02次和1.00次。同时，你公司近三年的预收账款余额分别为243.80万元、404.62万元、71.73万元。

（1）结合产品类型、合同条款、收入确认时点、信用政策、对应收账款的催收措施、期后回款情况等，说明公司预收账款余额较小、应收账款余额较大的原因及合理性，是否存在账龄较长的大额应收账款无法收回的风险；

回复：

公司近三年预收账款余额较小的原因如下：

a、合同条款比较苛刻，预付账款较少

公司大部分合同在招投标初期甲方已确定合同条款及付款方式，预付款为10%、15%、20%、30%均占有一定比例。公司在将设备发货至现场或是安装完毕后，客户通常会付款至合同总额的50%-60%，在设备完成调试并整体验收后，客户会付款至90%；公司小部分合同存在没有预付款，在设备完成安装调试验收后，一次性付款至90%，剩余10%为质保金。按合同约定，质保期大多为1-2年不等，少部分合同存在3年质保期。

b、未支付的预付账款，收入确认后，变成应收账款

公司销售产品收入确认需满足以下条件：公司将产品交付给购货方签收或需安装的设备安装完毕时，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相

关的成本能够可靠地计量。针对环保设备和环保用品销售，将主要依据销售合同中双方的交货条件，以签收单或完工确认单时间，作为判断设备风险报酬转移的时点，对收入确认的合理期间做出判断。公司有部分项目因客户自身原因需要限期整改，实施周期仅一个月甚至更短的时间，公司经评估承接订单后，会在尚未收到预付款的情况下先行生产设备和进行设备安装工作，由于实施周期极短，致使该类项目还未收到预付款已完成按安装并确认收入，转为应收账款。

公司应收账款账面余额分别为 1.53 亿元、2.06 亿元和 2.58 亿元，应收账款余额较大的原因：

a、公司项目分 2 类，一类为贸易型业务，无需发生设备安装及调试，该类项目公司在移交货品、转移风险后即可确认收入；另一类为需要安装调试的项目，公司会在收到客户完工单后确认该笔收入，大部分项目在公司确认收入时，公司收款仅达 50%-60%，剩余 30%-40%的验收款将在客户整体项目验收后再收取，最后的 10%质保金则须按合同约定在 1-2 年，甚至 3 年后才能收取，致使公司应收账款余额增长较快。

b、公司的信用政策不具有统一性

公司客户大多为央企、地方国企、上市公司，以及部分大型民营企业，信用政策以客户的标准合同执行，客户一般根据合同约定节点进行付款，但由于付款流程较为繁琐或是资金原因，可能导致公司实际收到货款的时间较合同约定时间偏差较大。公司的产品和技术在业内有一定优势，公司的信用政策不具有统一性，履约保证金、付款进度、质保金等交易安排，都需要谈判沟通确认。

c、对应收账款的催收措施不断加强

随着公司业务快速发展，导致应收账款余额较大，为控制经营风险，公司自 2018 年下半年起，成立了总部及山东公司 2 个催收清欠小组，由律师参与，依次采取发催款函、法务函、律师函、诉讼等手段清理欠款。并对历年已到收款期但尚未付款的客户进行分类，经过近 2 年来的持续催收清欠，现已排除大部分风险。

d、期后回款情况

母公司 2020 年 1-8 月累计收款 12,873 万元（含票据收款），其中 7,832.64 万元为以前年度应收账款的期后回款，在新冠疫情的影响下，公司的回款情况向好。

截至 2020 年 8 月 31 日的应收账款期后回款情况如下：

账龄	2019 年年末余额			期后回款金额
	应收账款	坏账准备	占比（%）	

1 年以内	148,876,832.05	7,443,841.61	57.66%	44,671,375.38
1-2 年	55,758,964.84	5,575,896.48	21.60%	17,777,768.94
2-3 年	24,678,524.20	4,935,704.84	9.56%	6,607,551.75
3-4 年	19,492,237.98	5,847,671.39	7.55%	8,979,714.34
4-5 年	2,675,520.00	1,337,760.00	1.04%	290,000.00
5 年以上	50,519.50	50,519.50	0.02%	-
单项计提	6,655,747.52	6,368,227.52	2.58%	-
合 计	258,188,346.09	31,559,621.34		78,326,410.41

公司 2019 年末应收账款余额账龄在一年以上的占比为 42.34%，在账龄 3 年以上的占比为 8.61%，公司的应收账款账龄主要在 2 年以内。

综上，预收账款余额较小、应收账款余额较大符合环保行业的惯例，公司不存在账龄较长的大额应收账款无法收回的风险。

(2) 结合业务模式、同行业可比情况，说明公司应收账款占营业收入的比重、应收账款周转率、应收账款账龄分布的合理性；结合销售合同，说明公司的结算条款是否与同行业或行业惯例相符，近三年是否存在为了扩大销售规模而放宽信用期的情况；

回复：

同行业可比公司的应收账款情况如下：

单位：万元

企业简称 及代码	股本	年度	营业收入	应收账款				预收账款
				期末账面余额	一年以上 应收账款 占比	占营收 比重	应收账款 周转率	
紫科环保 837770	6644	2017	12,660	15,346	46.50%	121%	1.05	243.80
		2018	16,531	20,645	41.41%	125%	1.02	404.62
		2019	20,484	25,819	42.34%	126%	1.00	71.73
锦美环保 838694	7252	2017	7,629	7,449	41.87%	98%	1.23	442.71
		2018	10,977	11,083	39.74%	101%	1.35	316.38
		2019	9,417	12,350	47.64%	131%	0.94	122.84
正大环保 831686	2746	2017	13,348	22,510	50.44%	169%	0.65	393.07
		2018	20,279	27,415	37.78%	135%	0.88	76.35
		2019	16,235	28,275	62.58%	174%	0.63	1.58
欣隆环保 872200	8140	2017	8,410	4,748	28.55%	56%	1.77	0.00
		2018	11,685	7,691	17.69%	66%	1.66	1,302.76
		2019	12,088	8,987	38.13%	74%	1.45	0.00
首创大气	15400	2017	17,393	11,269	47.49%	65%	1.65	3,562.54

832496	2018	35,976	18,682	52.11%	52%	2.15	7,529.10
	2019	36,707	17,819	32.24%	49%	2.09	6,379.30

公司与同行业可比公司都存在应收账款/营业收入比率高的共性特征。公司应收账款高于营业收入的主要原因为应收账款与营业收入本身存在增值税税款差，另部分客户验收后付款手续繁琐且付款期长，导致公司回款缓慢，公司不存在收入调节情形。

公司的产品和技术在业内有一定优势，公司的信用政策不具有统一性，履约保证金、付款进度、质保金等交易安排，都需要谈判沟通确认。公司客户大多为央企、地方国企、上市公司，以及部分大型民营企业，信用政策以客户的标准合同执行。

公司销售合同大多通过招投标取得，合同的结算方式在招投标初期甲方已确定合同条款及付款方式，公司应标即表示认可该结算方式，目前已成行业惯例。

公司 2017-2019 年三年营业收入增长平均值为 22.17%，增长速度较快，主要得益于因国家环保政策的落实而催发出的新增市场规模，公司三年增长平均值远较同行业首创大气 32.47%、安居乐 57.5%为低。

综上，应收账款占营业收入的比重、应收账款周转率、应收账款账龄分布的与同行业具有可比性，公司结算条款与同行业或行业惯例相符，近三年不存在来为了扩大销售规模而放宽信用期的情况。

(2) (3) 说明年末信用期内及逾期应收账款的余额、占比及计提的坏账准备，并说明是否存在逾期客户及逾期的主要原因，以及公司对逾期客户的管理措施和持续交易情况，并说明坏账准备计提是否充足。

回复：

公司 2019 年末信用期内应收账款余额位 1.01 亿元，占比 39.06%、逾期应收账款余额为 1.57 亿元，占比 60.94%，对应计提的坏账准备分别为：610 万元和 2,546 万元。

公司存在逾期客户的主要原因：

a、公司客户主要央企、地方国企、上市公司等优质客户，付款审批流程较为繁琐，即使达到付款条件后，实际收款也存在 1-3 个月的时间差，致使公司在 2019 年第 4 季度完工确认收入的应收账款，由于未能在 2019 年 12 月 31 日收到货款款，而被列入逾期应收账款，造成逾期应收账款数额虚大。

b、对于优质及长期合作的客户，经风险评估不存在坏账损失风险的客户，公司未通过发

催款函、法务函、律师函、诉讼等手段催收，优质客户的应收账款如产生逾期，但仍在持续不间断付款，对于该类优质客户，公司仍会与其保持业务关系的持续合作。

截至2019年12月31日，公司累计计提坏账准备3,156万元，占应收账款余额25,819万元的比率为12.22%，公司自2018年下半年起成立清欠小组以来，首先对风险较大的应收账款进行了清理，通过现场催收、律师函、法律诉讼等手段，已排除大部分应收账款无法收回的风险，并对部分已成为失信被执行人的客户的应收账款进行单项全额计提。

截至2019年12月31日，公司单项计提的坏账准备约636.82万元。单项计提中除山东永泰集团有限公司已进入破产清算程序外，其余单项计提的项目也已通过诉讼并胜诉，通过法律手段降低了坏账无法回收的风险。

综上：应收账款回收的风险在逐步控制和降低，坏账准备的计提充分。

问题2、关于营业收入、毛利率

2017-2019年，你公司毛利率分别为49.96%、45.86%、44.86%。

2019年各季度营业收入分别为：一季度0.09亿元，二季度0.54亿元，三季度0.36亿元，四季度1.06亿元，分别较上年同期上涨39.80%、1.6%、13.45%、42.95%。

(1) 结合行业环境结合行业环境、核心技术、行业地位、竞争优势、市场需求、新增项目、产能等因素，分业务类型量化分析你公司收入持续增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动相符；

回复：

公司营业收入持续增长的原因如下：

a、行业环境拉动市场需求增长

环保行业环境包括市场需求从2013年“大气十条”出台后，进入快速发展阶段。主要污染物如烟尘和二氧化硫的排放总量大幅降低，在全国空气质量改善、能源结构和产业结构调整、清洁高效火电体系建设、工业锅炉治理、散煤治理、VOCs治理、机动车污染治理以及法制保障和经济政策建设等8个方面都取得了良好的成效或重大突破。

从细分领域来分析，废气及恶臭治理的排放涉及行业众多，量大面广。VOCs的减排和污染防治工作涉及产业结构调整、清洁生产水平提升、末端治理设施建

设、排放检测、监测和监管能力提升等诸多方面。2018 年多个省（区、市）根据相应的 VOCs 综合治理规划和相关的整治方案，公布了涉 VOCs 排污企业治理名单，VOCs 治理行业已经成为当前阶段我国大气污染治理的重点之一。

我国作为制造业大国，承担了全球大部分的工业产能，VOCs 的排放总量巨大，需要进行治理的行业和企业数量之多在其他国家的发展史上是没有过的，加上，国家近年来对环保行业的重视、重点布局资源再利用、落实垃圾分类等，促进了民生工程的快速发展，由此，不论是工业端的 VOCs 治理以及市政端的 VOCs、恶臭治理都步入了快速发展阶段，企业承接能力以及生产能力也因市场发展逐步得到不断投入及提升。

b、公司拥有核心技术

公司自有专利技术制造的标准化、集成化、智能化系列环保设备生物除臭设备、复合光催化设备、等离子除臭设备、活性炭吸附设备、催化燃烧设备等已广泛应用于工业和市政项目的废气和恶臭治理行业。公司在工业和市政领域的有机废气、VOCs 治理和恶臭处理等细分领域属龙头企业之一。

公司自 2012 年起，每年均有不同数量的新专利申请或是获得授权，截至 2020 年 8 月底，公司拥有已获证的专利 69 件，其中发明专利 1 件、实用新型 47 件、外观专利 6 件、软件著作权 9 件、版权 6 件。在审专利有 72 件，其中发明专利 31 件（其中 14 件已经进入实审阶段）、实用新型专利 30 件、版权 10 件、软件著作权 1 件。

证书情况	知识产权类型	数量（件）	备注
已获授权知识产权 汇总	发明专利	1	
	软件著作权	9	
	实用新型	47	
	外观专利	6	
	版权	6	
小计		69	
在审知识产权汇总	发明专利	31	其中 14 件已进入实审阶段
	实用新型	30	
	软件著作权	1	
	版权	10	
小计		72	
合计		141	

c、公司具有一定的竞争优势

公司经营网络履盖全国，具备快速响应服务的能力；工程案例涉及行业领域广泛，实践经验丰富；生产制造设施完善；拥有自己的核心技术；拥有较强的研发能力，长期与高校和中科院等多家科研院所合作，共建研发实验室，有完善的产学研体系，保证公司的技术及产品先进性，积极牵头行业标准规范的制定，参与广东省重点领域研发计划项目等。

d、公司的新增生产基地满足不断扩大的产能需求

公司目前拥有广东、辽宁 2 个生产基地，公司主要依靠位于佛山南海的生产基地进行设备生产。辽宁生产基地是公司于 2018 年在辽宁铁岭购置 45 亩工业用地，建设辽宁生产基地，主要生产北方以及京津冀客户所需的产品，经过 1 年多的建设，一期工程于 2019 年 9 月建成并试产。辽宁生产基地一期工程已较广东基地为大，辽宁招聘熟练技术工人也较广东为易，以及存在人力资源成本优势，辽宁生产基地的建成使得公司产能增长 1.5 倍，且还预留了二期项目用地，已能满足 3 年内业绩高速增长的产能需求。

e、公司与同行也可比公司比较分析

同行业可比公司营业收入和净利润情况：

企业简称	证券代码	总股本 (万元)	年度	营业收入 (万元)	营收 增长率	净利润 (万元)	净利润 增长率
紫科环保	837770	6,644	2017	12,660	12.03	1,578	15.14
			2018	16,531	30.57	1,840	16.60
			2019	20,484	23.91	2,212	20.21
			平均值		22.17		17.32
首创大气	832496	15,400	2017	31,526	81.26	-1,368	-56.15
			2018	35,976	14.12	-3,744	173.62
			2019	36,706	2.03	4,004	206.96
			平均值		32.47		108.14
安居乐	839406	2,556	2017	3,888	42.46	50	-61.24
			2018	9,197	136.56	1,075	2,040.8
			2019	8,597	-6.53	1,280	19.10
			平均值		57.50		666.22

综上，2017-2019 年营业收入、净利润稳步增长，具有合理性；且公司近三年营业收入平均增长率 22.17%、净利润增长率 17.32，经同行业可比公司首创大气平均值 32.47%、108.14%，安居乐平均值 57.5%、666.22%相较，与同行业可

比公司变动方向相符，但各项指标仍较可比公司为低。

(2) 结合行业特点、产品特性、生产经营安排等，说明各季度收入波动较大、以及第四季度营业收入大幅增加的原因；

回复：

因公司从事有机废气治理及恶臭治理业务，该业务对于需进行废气即恶臭治理的企业来说属于末端业务，基本已到整个项目实施的最后一环，大部分项目建设都存在上半年报预算，确定技术方案等，年中开始签订合同，要求项目在年底完成，故而造成我司业务也相对集中，公司上半年以存量项目的设备生产安装为主，下半年则集中生产当年的新签合同，并及时发至项目现场，在设备完成安装达到可使用状态，客户签单后进行收入的确认工作，故而造成下半年营业收入远远大于上半年。

根据行业惯例和公司项目验收情况，公司营业收入在第四季度会大幅增长。原因如下：a、市政类项目基于预算等方面的考虑，在前期推动项目力度不大，但在四季度会大力推动，要求公司将相关项目在四季度调试移交；b、公司需要安装的设备销售收入确认依据为经客户签章的完工单，但因部分项目较大，客户签章流程时间较长，导致公司取得完工单时间拖延至四季度。

(3) 按产品类别，分项披露 2017-2019 年毛利率；并结合公司商业模式、盈利模式及收入确认方法、时点等，说明营业收入持续增长且维持较高毛利率的合理性，是否符合行业趋势。

回复：

公司 2017-2019 年分产品毛利率如下：

年度	环保设备销售 (毛利率)	运维销售服务 (毛利率)	综合 (毛利率)
2017 年	51.01%	38.47%	49.57%
2018 年	46.39%	42.17%	45.86%
2019 年	46.24%	35.09%	44.86%

公司维持较高毛利率原因如下：

a、公司承接有机废气、恶臭治理设备的非标定制化生产业务，根据客户需处理的有机废气成分、恶臭浓度等，进行相关环保治理设备设计、生产、销售、安装、调试等一揽子业务，该细分领域准入的门槛较高，一般企业无法进入市场。

b、公司生产的环保设备均拥有自主知识产权，通过收集系统将客户企业产生的有机废气、恶臭气体，收集进入公司生产的定制设备集中处理后，排出的气体将达到国家规定的环保排放标准，以及后期验收款回收周期较长，需要企业自身具有一定资金实力。

c、公司确认收入方法分2类，一类为贸易型业务，无需发生设备安装及调试，该类项目公司在移交货品、转移风险后即可确认收入；另一类为需要安装调试的项目，公司会在收到客户签章的完工单后确认该笔收入。

综上，公司维持较高毛利率是合理的，符合行业趋势。

问题 3、关于客户、供应商

你公司 2019 年前五大客户与 2018 年均不相同，2019 年前五大供应商除佛山市钿汇不锈钢有限公司外均与 2018 年不一致。

请你公司结合所处行业情况、销售及采购产品情况、可比公司情况等，说明前五大客户和供应商变动较大的原因及合理性。

回复：

公司 2019 年前五大客户明细如下：

序号	客户名称	销售金额（元）	年度销售占比
1	四川中喻环境治理有限公司	14,601,769.89	7.13%
2	中国瑞林工程技术股份有限公司	10,752,212.34	5.25%
3	重庆市环卫集团有限公司	10,268,861.02	5.01%
4	首创爱华（天津）市政环境工程有限公司	10,079,772.82	4.92%
5	瀚蓝工程技术有限公司	9,854,470.23	4.81%
合计		55,557,086.30	27.12%

公司 2018 年前五大客户明细如下：

序号	客户名称	销售金额（元）	年度销售占比
1	浦林成山（山东）轮胎有限公司	21,142,913.34	12.79%
2	重庆三峰科技有限公司	10,888,888.06	6.59%
3	深圳市深能环保上洋有限公司	9,855,721.55	5.96%
4	上海蓝科石化环保科技股份有限公司	7,931,034.48	4.80%
5	启迪桑德环境资源股份有限公司	7,357,220.73	4.45%
合计		57,175,778.16	34.59%

2019 年、2018 年公司的前五大客户不存在重复，主要原因与公司所处的环

保行业及公司提供的环保设备和服务有关。

对于工业型客户，公司提供的环保专用设备一次性投入金额较大，可供客户长期使用，后续客户需购置部分金额较少耗材进行替换。因此公司前五大客户中的工业型客户一般不存在较高的重复采购率。

对于市政及公用客户，由于其项目运营的需要，客户可能会采取当地注册项目公司与公司签订设备采购合同，无法从单一名称上判断是否属于同一集团业务，但此类项目属于同一集团或同一控制公司的重复采购率较高。

我公司的主要客户为工业型客户，前五大客户的变动大，如可比公司海湾环境、首创大气、安居乐等，其客户主要为市政及公用客户，其前五大的客户的变动会小。

公司的客户数量超过 1000 家，不存在对单一重大客户的依赖。

综上，公司 2018 年、2019 年前五大客户发生变动具有合理性。

公司 2019 年前五大供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购金额（元）	年度采购占比
1	河北昊华盛意环保工程有限公司	6,757,330.59	7.73%
2	山东三科环境科技有限公司	3,734,930.33	4.27%
3	江西璞境环保科技有限公司	3,804,097.45	4.35%
4	青岛世泽工贸有限公司	2,928,164.43	3.35%
5	佛山市钿汇不锈钢有限公司	2,905,575.23	3.32%
合计		20,130,098.03	23.02%

公司 2018 年前五大供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购金额（元）	年度采购占比
1	台湾脱臭股份有限公司	3,672,994.05	4.98%
2	深圳市康旭金属材料有限公司	2,670,421.48	3.62%
3	佛山市钿汇不锈钢有限公司	2,091,218.84	2.84%
4	广东展志贸易有限公司	2,016,139.48	2.73%
5	广州市双时复合材料有限公司	1,998,181.82	2.71%
合计		12,448,955.67	16.88%

公司 2018-2019 年度，前五大供应商存在一定程度的波动主要原因：随着公司业务量的增加，公司的采购数量逐渐增加，部分原有的供应商已无法完全满足公司质量和成本控制的需求，因此公司拓展和开发更多合格供应商进行技术服务和材料的采购。

2019 年广东展志贸易有限公司因销售方针的改变主营产品由不锈钢变为碳

钢材料，紫科环保常用的原材料是不锈钢，导致 2019 年对该供应商采购数量减少；2019 年深圳市康旭金属材料有限公司公司变更广东钜湧不锈钢金属科技有限公司，公司变更后该单位成本上涨无法满足公司成本控制的要求，导致 2019 年对该供应商采购数量减少。

2019 年前五大供应商中河北昊华盛意环保工程有限公司、山东三科环境科技有限公司和江西璞境环保科技有限公司均为玻璃钢供应商，青岛世泽工贸有限公司为机电配套单位，随着公司 2019 年玻璃钢制品订单和安装业务增加，该四家供应商从成本、质量和交期能满足公司的需求，2019 年对该四家采购额增加。

公司合作的供应商数量众多，不存在对单一重大供应商的依赖。

综上，公司 2018 年、2019 年前五大供应商变动具有合理性。

问题 4、关于经营活动现金流

你公司 2017-2019 年净利润分别为 0.16 亿元、0.18 亿元、0.22 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 -0.41 亿元、-0.48 亿元、0.06 亿元。

请你公司详细说明净利润与经营活动产生的现金净流量长期存在较大差异的原因及合理性，并说明该情况对你公司可持续经营能力的影响及拟采取的改善措施。

回复：

1、公司净利润与经营活动产生的现金净流量长期存在较大差异的主要原因及合理性如下：

（1）公司近几年业务增长快，随着营业收入和规模的增长，应收账款余额随之大幅增长，应收账款未及时收回，导致 2017 年、2018 年经营活动现金流为负；

（2）公司承接的项目，招标书中对付款条件进行了约定，大部分项目能按合同约定收到项目的预付款、到货款、完工款合计约 60% 款项，其中 30% 左右的验收款会拖延收取，以及 10% 质保金需在合同约定的质保期满之后才能收取；

（3）公司采购方面对资金规划运用有待提升；

（4）公司净利润与经营活动产生的现金净流量长期存在较大差异具有一定的不合理性，导致公司无法利用创造的净利润扩大企业经营规模，但同时也说明

公司在经营现金净流量方面存在较大的提升空间，公司 2019 年经营现金净流量由 2017、2018 年的净流出 4000 多万，上升至 2019 年的净流入 562 万，随着公司拟采取的改善措施（详见下述第 3 点），公司经营现金净流量有望进一步好转。

2、该情况对公司的影响：

2018 年初开始，公司管理层意识到应收账款余额居高不下和经营活动现金流为负，对公司的运营造成的不利影响，导致公司资金周转率低和运营成本高。

3、公司拟采取的改善措施：

自 2018 年初，公司成立由律师参与的应收账款清欠工作小组，公司应收账款管理及监控主要是采用 ABC 分析法，“抓重点、照顾一般”的管理方法，针对不同客户，采取不同的收款策略：1、公司总部和子公司山东紫科成立专门的清欠小组，两个清欠小组均有律师配合，无理由不回款的，由律师跟进，按公司函、法务函、律师函、诉讼程序推进催收；2、业务员业务提成制度考虑回款和未按时付款情况，项目未按时回款，按日扣减负责业务员的提成额，直至该项目提成额扣至 0 为止。

2019 年开始，公司管理层在销售方面、采购方面和融资方面，不断提升公司的资金运用能力和效率。

问题 5、关于售后维护费

年报披露，你公司按照环保设备销售收入的 2% 预提售后维保费， 本年末和上年末预计负债余额分别为 302.94 万元、201.73 万元。销售费用中“售后维保费”本年度和上年度发生额分别为 364.68 万元、332.41 万元，预计负债的余额均小于当年销售费用中“售后维保费”的发生额。

请你公司按照产品类型，结合合同约定的质保期、环保设备销售收入情况，说明售后维护费计提的金额及合理性，并说明你公司预计负债计提是否充分。

回复：

1、关于预提售后维护费计提的金额及合理性

公司对售后维保费用核查调整的原因：在 2019 年度之前，公司按照实际发生的售后维保费用进行财务核算，公司未在当年收入确认时对售后维保费进行估计和计提，因此，当年实际发生的售后维保费支出并不全是当年销售设备的应该

计提的维保费支出，包含以前年度销售设备的维保费支出。

公司对售后维保费用核查调整的合理性：根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》的规定，或有事项是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项。与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：该义务是企业承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。

根据《企业会计准则》等相关规定，满足收入、成本、费用匹配原则，公司应在确认销售设备收入的同时对应承担的产品质量保证进行合理的估计，但前期公司未在相应收入确认时对售后维保费进行估计和计提，属于一项会计差错，而非会计估计变更。

根据《企业会计准则》要求，公司按每年设备销售收入的 2%预提售后维保费，对后续质保期内可能发生的售后维保费记为预计负债，并对 2017、2018 年的售后维保费进行会计差错更正，分别调减 2017、2018 年度销售费用 41.25 万元、80.84 万元。

综上，公司售后维护费计提具有合理性。

2、关于预计负债计提是否充分

公司根据 2016-2018 年度确认销售收入项目与其实际承担的维保费进行比较，计算出 2016-2018 年的平均售后维保费率为 2.05%，具体计算情况如下：

单位：元

实际发生年度	维保费归属年度					
	2016 之前	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	合计
2016 年	2,108,511.51	81,354.08				2,189,865.59
2017 年	624,401.28	1,289,434.99	739,681.66			2,653,517.93
2018 年	388,764.71	882,425.94	1,783,893.18	952,100.04		4,007,183.87
2019 年	249,646.28	61,820.85	449,649.88	1,140,612.50	675,742.54	2,577,472.05
合计	3,371,323.78	2,315,035.86	2,973,224.72	2,092,712.54	675,742.54	-
维保费占比						
年度	设备销售收入		实际维保费		维保费占收入比	
2016 年	102,838,375.80		2,315,035.86		2.25%	
2017 年	112,049,124.38		2,973,224.72		2.65%	
2018 年	144,461,268.20		2,092,712.54		1.45%	

合计	359,348,768.38	7,380,973.12	2.05%
----	----------------	--------------	-------

公司预计负债的计提比率符合公司的售后维保费实际发生情况。

经查询，可比公司的售后维保费用预提比例情况如下：

可比公司	海湾环境	新元科技	奥福环保	平均值
计提比例	1.7%	0.5%	3.5%	1.90%

公司的售后维保费用预提比例高于 3 家可比公司的平均值 1.90%，公司预计负债计提比率符合行业的惯例。

综上，公司预计负债计提比率充分。

问题 6、关于借款

你公司短期借款期初、期末余额分别为 640 万元、2,284.03 万元；一年内到期的长期借款期初、期末余额分别为 84 万元、675.27 万元；长期借款余额分别为 574 万元、350.52 万元。

请你公司：

（1）结合借款用途、生产经营具体情况，说明短期借款大幅增加的原因及合理性；

回复：

公司 2019 年末短期借款较 2019 年初增加了 1644.03 万元，主要增加的贷款如下：

单位:万元

序号	贷款内容	贷款金额	期间
1	中国银行普惠金融借款	500	2019 年 6 月-2020 年 6 月
2	广州银行知识产权质押借款	300	2019 年 9 月-2020 年 9 月
3	中国信托银行供应链付款	214.49	2019 年 9 月-2020 年 6 月
4	工商银行银承额度转借款	626	2019 年 12 月-2020 年 12 月

公司 2019 年业务较 2018 年增长较快，公司在手订单较多，造成公司短期资金紧张，公司向金融机构进行债务融资，以补充流动资金需求。

公司 2019 年末资产负债率为 31.02%，较 2018 年末下降 5.97 个百分点，公司整体的负债率水平保持在合理水平。公司 2019 年利息保障倍数为 13.73 倍，较 2018 年利息保障倍数上升 2.66 倍，公司偿债能力不断增强。

综上，公司 2019 年短期借款余额增加具有合理性。

(2) 结合期后筹资情况、营运资金情况等，说明你公司对上述负债的偿付安排，是否存在无法偿还相关债务的风险。

回复：

2019 年以来，公司重视应收账款的期后回款情况，成立专门的工作小组，应收账款回收取得良好的效果，2019 年度经营现金流量净额为净流入 562 万元，较 2017、2018 年大幅好转，在公司的业务及回款正常的情况下，公司偿债能力有保证。

公司的借款由几家银行授信，每笔贷款金额不高，最大金额 630 万元，每笔贷款还款时点不同，公司合理规划资金运用，不会对公司偿还债务造成压力。

综上，公司不存在到期无法偿还相关债务的风险。

问题 7、关于其他应收款

你公司按欠款方归集的前五名其他应收款情况中单位名称未列示公司具体名称，而是以第一名、第二名代替。

请补充说明按欠款方归集的期末余额前五名其他应收款欠款方名称。

回复：

2019 年末其他应收款前五名明细如下：

单位名称	款项性质	金额	账龄	占比 (%)	坏账准备 年末余额
东莞实业投资控股集团有限公司	投标保证金	500,000.00	1 年以内	7.37%	25,000.00
深圳市国际招标有限公司	投标保证金	320,000.00	1 年以内	4.71%	16,000.00
广东省机电设备招标中心有限公司	投标保证金	283,193.00	1 年以内	4.17%	14,159.65
深圳市国际招标有限公司东莞经营部	投标保证金	256,000.00	1 年以内	3.77%	12,800.00
洛阳双瑞橡塑科技有限公司	投标保证金	255,000.00	1 年以内	3.76%	12,750.00
合计		1,614,193.00		23.78%	80,709.65

截至目前，其他应收款前五名的投标保证金已全部收回。

广州紫科环保科技股份有限公司

董事会

2020 年 9 月 7 日