

衡阳金化高压容器股份有限公司

关于全国股转公司 2022 年年度报告问询函的说明

全国中小企业股份转让系统有限公司：

衡阳金化高压容器股份有限公司（以下简称“金化高容”或“公司”）于 2023 年 4 月 25 日收到全国中小企业股份转让系统有限公司关于 2022 年年报的问询函，特组织公司相关人员回复问题。

问题：1、关于应收账款

2022 年年末，你公司应收账款账面余额 46,210,483.94 元，上年末应收账款账面余额 34,657,555.04 元，同比上涨 33.33%；坏账准备余额 10,794,747.83 元，上年末坏账准备余额 1,697,946.80 元，同比上涨 535.75%。

根据年报，你公司本年末按账龄划分预期信用损失率分别为 1 年以内 3%、1 至 2 年 13%、2 至 3 年 24%、3 至 4 年 45%、4 年以上 100%，上年末按账龄划分预期信用损失率分别为 1 年以内 2%、1 至 2 年 5%、2 至 3 年 8%、3 至 4 年 30%、4 年以上 65%。从单项计提情况看，2022 年，你公司单项评估计提坏账准备的应收账款金额为 6,249,821.38 元，已全额计提坏账准备，其中包含 2021 年应收账款欠款方第 2 至 5 名，金额合计 4,255,376.00 元分别为新疆齐阳德鸿贸易有限公司 1,697,690.00 元、淄博顺捷汽车服务有限公司 1,281,800.00 元、滕

州瑞孚捷商贸有限公司 782,200.00 元、成都利来得商贸有限公司 493,686.00 元。

另外，你公司应收账款欠款客户名单中多次出现“商贸”、“贸易”字样，其中，成都利来得商贸有限公司 2020 年 11 月成立，2022 年已成为你公司第三大客户。

请你公司：

(1) 说明坏账准备大幅上升的原因及合理性，预期信用损失测算的过程及依据，报告期末坏账计提是否充分；

公司回复：

一、坏账准备大幅上升的原因及合理性

1、改装车气瓶领域的下游客户受行业政策影响的原因

公司经营的业务主要为车载气瓶的生产及销售，目前主要分为整车主机厂业务、外贸业务、改装车气瓶内贸业务，共三大业务生产销售版块。其中改装车领域受国家政策变动的影响较大。

国家市场监督管理总局于 2021 年颁布《气瓶安全技术规程》，其中明确了责任归属，国家市场监督管理总局对经机动车登记部门同意的在用机动车车用气瓶安装履行质量检验监管职责，不再颁发安装资质，仅在符合法律规定的前提下履行质量监督义务。

由于上述政策的变动，导致车辆“油改气”行业开始逐渐呈现一定的下滑趋势。公司通过加大对整车主机厂客户、以及外贸业务等其他版块的开发力度，确保了公司收入增长的持续性及稳定性。同时，对改装车气瓶内贸业务的主要客户，根据对行业政策及动态的持续跟

进及预判，公司逐步改变了营销策略，以期最大限度地减少政策变动对公司造成的不利影响。该营销策略具体的变动如下：给予改装车气瓶内贸业务版块的大部分客户（改装厂或经销商）信用条件支持，适当放宽其已产生的应收账款的回款周期，以减少该部分客户的压力，达到稳住政策变化期间的“油改气”市场的目的。同时，为了应对政策变化的风险，新的营销策略要求回款金额不能小于当期发货金额，确保了改变营销策略后的回款率，且这部分客户不再新增欠款；同时公司也积极催收营销策略改变之前的应收账款，以减少客户的欠款金额。

在会计处理上，针对销售回款，公司按照先进先出原则作为归还以前年度欠款。由于 2021 年国家市场监督管理总局颁布的《气瓶安全技术规程》正式发文，各省、市对于后续具体执行细则还未确定。2021 年期间，各地的“油改气”业务正常持续开展。2022 年期间，各地的“油改气”行业现状及政策实施情况，逐步出现了较大的差异，其中四川地方政府出台了相应的鼓励措施，该地区的“油改气”业务持续正常经营；对于山东及新疆地区的政策执行力度比较严格，该地区“油改气”业务在 2022 年期间陆续被叫停，对应地区的客户业务量明显萎缩甚至不再产生新的订单。对于上述情况，公司及时应对，对“油改气”影响较大的局部区域立刻启动了货款催收专项行动并取得了一定的成绩，尽最大可能减少了公司的坏账比例；但仍然出现了一部分客户回款难度较大的现象。公司营销部、法务部及财务部经过多次沟通，汇总了 12 家无法正常收回应收账款的公司名录报公司经

营层及董事会确认，所以本期针对这部分客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

除以上单项评估并计提坏账的公司以外，其他客户也受到政策的一定影响，但由于其气瓶业务还在持续经营或该客户与公司达成了分期还款协议等原因，我司评估目前暂不需要全额计提坏账准备，但随着账龄的增加也会导致本期计提坏账的增加。

2、整车厂气瓶销售业务的增长带动应收账款及坏账计提的增长

针对整车主机厂客户，公司给与的信用期一般是3个月。2022年公司整车主机厂业务收入8,240.33万元，较2021年上涨50.38%。随着整车主机厂业务的增加，应收账款也随之增加，这部分业务也导致本年度坏账准备的增加。

公司为应对国家政策对行业的影响，积极制定了应对策略，开拓了新业务、也稳固了原业务，并保证了销售回款可以满足公司的良性运营。公司的运营政策改变符合企业的经营现状，销售回款按照先进先出原则也符合企业会计准则的规定。所以本期坏账准备较上期大幅增加具备合理性。

二、预期信用损失测算的过程及依据

公司按照减值矩阵法计算预期信用损失率，按照历史的账龄情况构建减值矩阵模型、按照迁徙率计算预期信用损失率，该计算过程的依据是历史的应收账款账龄情况。

预期损失测算过程

第一步：统计历史的应收账款账龄情况

账龄	2019年12月31日 余额	2020年12月31日 余额	2021年12月31日 余额	2022年12月31日 余额
1年以内	13,931,242.92	11,455,037.27	27,146,872.38	31,684,908.23
1-2年	7,507,625.91	5,407,110.22	2,476,144.00	2,710,164.96
2-3年	4,062,011.63	5,077,022.06	2,712,281.82	1,192,752.00
3-4年	166,525.71	1,054,047.84	1,986,421.00	2,576,436.53
4-5年	37,123.00		335,835.84	1,460,565.00
5年以上	104,090.13			335,835.84
合计	25,808,619.30	22,993,217.39	34,657,555.04	39,960,662.56

注：2020年改变了营销策略，销售回款情况有所好转。2021年以后应收账款余额增加的主要原因是整车主机厂业务增加导致。

第二步：根据历史应收账款账龄情况计算三年平均迁徙率

账龄	原历史损失率	2019年12月31日迁徙率	2020年12月31日迁徙率	2021年12月31日迁徙率	三年平均迁徙率	序号
1年以内	1%	38.81%	21.62%	9.98%	23.47%	A
1-2年	5%	67.62%	50.16%	48.17%	55.32%	B
2-3年	10%	25.95%	39.13%	94.99%	53.36%	C
3-4年	30%	30.00%	31.86%	73.53%	45.13%	D
4-5年	50%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	E
5年以上	100%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重，如果对应迁徙率小于原历史损失率，则取原历史损失率，账龄4年以上迁徙率取值为100%。

第三步：根据三年平均迁徙率计算预期信用损失率

账龄	公式	计算预期信用损失率
1年以内	$G=A*H$	3.00%
1-2年	$H=B*I$	13.00%
2-3年	$I=C*J$	24.00%
3-4年	$J=D*K$	45.00%
4-5年	$K=100\%$	100.00%
5年以上	$L=100\%$	100.00%

三、报告期末坏账计提是否充分

公司为应对政策变化制定了应对策略，公司坏账准备计提情况是公司所采取应对策略所导致的结果，本期已经充分评估影响，对单项

评估预期回收困难的已经全额计提坏账准备，其他的应收账款已经按照公司的坏账政策计提方法计提了坏账准备。公司期末坏账计提是充分的。

(2) 逐一说明单项评估计提坏账的应收账款的商业背景，账龄情况，单项计提坏账的具体原因，客户成立时间、主营业务、资信情况、是否具备相应履约能力，相关交易是否具备商业实质；

公司回复：

一、单项评估计提坏账的客户明细

序号	单位名称	账面余额	账龄
1	新疆齐阳德鸿贸易有限公司	1,697,690.00	1-2 年
2	巴州卓铭商贸有限公司	624,576.79	1-2 年
3	石河子市佳宾汽车燃气设备改装有限公司	392,270.00	1-2 年
4	乌鲁木齐云鹏在飞汽车维修有限公司	386,000.00	1-2 年
5	乌鲁木齐鑫长远优托燃气设备有限责任公司	134,795.00	1-2 年
6	成都利来得商贸有限公司	493,686.00	4-5 年
7	成都客车股份有限公司	96,360.00	1-2 年
8	淄博顺捷汽车服务有限公司	1,281,800.00	2-3 年
9	滕州瑞孚捷商贸有限公司	782,200.00	1-2 年
10	淄博晟鑫汽车维护有限公司	92,980.00	1-2 年
11	淄博安都贸易有限公司	135,074.59	1-2 年、3-4 年
12	呼和浩特市鸿远天然气改装有限公司	132,389.00	3-4 年
	合 计	6,249,821.38	

1、新疆齐阳德鸿贸易有限公司

该公司成立于 2018 年 09 月 10 日，经营范围：销售：汽车用品、汽车装饰装潢材料，燃气配件，旅游咨询服务；汽车租赁；货物与技术的进出口业务。

该公司实际控制人自我公司成立之初就作为新疆区域的业务开拓负责人，自 2018 年起成为我司在新疆区域的总经销。该公司一直

在新疆区域从事 CNG 改装的配件销售，在当地的影响力比较大。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，相关交易具有商业合理性及商业实质。2022 年，新疆地区受限改政策影响较大，该公司不再从事气瓶改装相关业务。因该公司前期铺货量较大，其下游客户坏账率较高，对公司的欠款难以收回，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

2、巴州卓铭商贸有限公司

该公司成立于 2011 年 06 月 28 日，经营范围：货车维修(二类)，车用（CNG）气瓶安装 1 级。

我公司自 2013 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为新疆当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，新疆地区受限改政策影响较大，由于该公司出现资金周转困难，无法偿还我司货款，公司已经通过法律手段追溯欠款，其法人已被列入失信人名单，该公司也于 2022 年 8 月被吊销营业执照。

3、石河子市佳宾汽车燃气设备改装有限公司

该公司成立于 2015 年 12 月 09 日，经营范围：车用（CNG）气瓶安装，汽车配件、五金交电、化工产品、仪器仪表、润滑油的销售。

我公司自 2014 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为新疆当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，新疆地区受限改政策影响较大，该公司因政策原因业务逐渐减少，出现资金周转困难，无法偿还我司货款，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

4、乌鲁木齐云鹏在飞汽车维修有限公司

该公司成立于 2010 年 06 月 04 日，经营范围：车用燃气气瓶安装，乘用车维修（二类）；销售：汽车用品、汽车配件、燃气电瓶、五金交电、机电设备、日用百货、办公用品、装饰装潢材料。

我公司自 2014 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为新疆当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，新疆地区受限改政策影响较大，该公司因政策原因业务逐渐减少，后续不再从事气瓶改装相关业务。经公司与其多次沟通，仍无法偿还公司欠款，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

5、乌鲁木齐鑫长远优托燃气设备有限责任公司

该公司成立于 2010 年 04 月 15 日，经营范围：压力容器安装；汽车租赁；汽车销售；汽车配件、汽车燃气配件(阀门、减压阀)的销售。

我公司自 2013 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为新疆喀什的一家 CNG 汽车改装单位，后成为我公司在喀什地区的区域经销商。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，新疆地区受限改政策影响较大，该公司业务逐渐减少。因该企业前期铺货量较大，下游客户坏账率较高，对公司的欠款难以收回，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

6、成都利来得商贸有限公司

该公司成立于 2020 年 12 月 11 日，经营范围：一般项目：特种设备销售；汽车零配件零售。

该公司主要管理团队自 2017 年起持续深耕川渝地区的销售业务，积累了大量的客户资源。公司成立后迅速整合了过往的销售资源，优化升级了发货配送及售后服务系统，为了更快地占领当地的改装市场，发展供应关系稳定的改装网点，该公司承接了川渝地区部分未收回的改装厂历史欠款。该部分欠款继续沿用了原账龄。由于这部分过往的欠款时限比较久，已按 100%比例计提相应坏账准备。在 2021 年国家出台相关“油改气”限制政策后，该公司积极参与到当地行业协会与政府的沟通中，最终为四川地区“油改气”业务争取了合规化经营的

机会。因此，该公司在 2020-2022 年期间，抓住了经营合规化的机遇，业务发展迅速，2022 年已经成长为公司的第三大客户，其 2022 年与公司发生的交易额为人民币 7,827,834 元，以上对应收入均已全额回款，回款比例达到 100%。我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，公司向其销售的产品与其业务范围相匹配，双方交易具有商业合理性及商业实质。

7、成都客车股份有限公司

该公司成立于 1980 年 11 月 24 日，经营范围：制造、装配、修理、销售客车、特种车及汽车零部件；二手车收购、二手车销售；车辆及货物进出口；设计、制造、销售专用机动车辆及零部件；汽车整车及零部件的技术开发、转让、咨询与服务。

我公司自 2016 年起与其开始业务合作，该公司系通过我公司其他客户介绍后到我司考察后正式开展合作。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。后该公司破产重组被收购后一直拖欠我司气瓶款未付，直至 2022 年，我公司已无法联系到其经办业务人员，该笔欠款难以收回，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

8、淄博顺捷汽车服务有限公司（曾用名）

该公司成立于 2009 年 06 月 24 日，于 2023 年 4 月 10 日更名为淄博顺捷工程检测有限公司，更名前的经营范围为：二类机动车维修

(小型车辆维修)；安装车用燃气气瓶；燃气设备批发、零售；洗车服务；汽车美容。

我公司自 2013 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为山东当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，山东地区受限改政策影响较大，该公司不再从事气瓶改装业务，经公司与其多次沟通，仍无法偿还公司欠款，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

9、滕州瑞孚捷商贸有限公司

该公司成立于 2009 年 09 月 01 日，经营范围：车用气瓶安装；销售：汽车配件、燃气设备、电子产品（不含卫星地面接收设施）、汽车装具、机电设备、机床及配件。

我公司自 2013 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为山东当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，山东地区受限改政策影响较大，该公司业务逐渐减少，现已不再从事气瓶改装业务，经公司与其多次沟通，确认无法偿还公司欠款，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

10、淄博晟鑫汽车维护有限公司

该公司成立于 2014 年 08 月 12 日，经营范围：一般项目：机动车修理和维护；仪器仪表销售；阀门和旋塞销售；金属制品销售；特种劳动防护用品销售；日用百货销售。

我公司自 2014 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为山东当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，山东地区受限改政策影响较大，该公司不再从事气瓶改装业务，经公司与其多次沟通，仍无法偿还公司欠款，所以本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

11、淄博安都贸易有限公司

该公司成立于 2017 年 09 月 30 日，经营范围：货物及技术进出口；天然气装置设备、天然气气瓶、化工产品、化工原料（以上两项不含危险、监控及易制毒化学品）销售。

我公司自 2018 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为山东当地的一家 CNG 汽车改装单位。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，山东地区受限改政策影响较大，该公司不再从事气瓶改装业务，经公司与其多次沟通，仍无法偿还公司欠款。后经过协商，公司已与淄博安都贸易有限公司达成债务和解协

议，本公司对该公司进行了部分债务豁免，剩余欠款 81,000 元已收回。

12、呼和浩特市鸿远天然气改装有限公司

该公司成立于 2013 年 11 月 29 日，经营范围：车用燃气气瓶的安装；电子产品的安装及销售。

我公司自 2017 年起与其开始业务合作，系我司通过业务员开拓市场建立的合作关系，为内蒙古当地的一家 CNG 汽车改装单位，后发展成为我司在内蒙古的总经销。该公司与我公司不存在关联关系，我公司与其交易的价格是综合考虑成本测算及市场公允价格等因素的结果，交易行为真实、公允、合理，具有商业合理性及商业实质。2022 年，该公司受限改政策影响较大，业务逐渐减少，现已不再从事气瓶改装业务，经公司与其多次沟通，仍无法偿还公司欠款，本期针对该客户按照单项评估并全额计提了坏账准备。

(3) 详细说明公司的信用政策，针对单项评估计提坏账准备采取的催收措施。

公司回复：

1) 对于整车主机厂业务版块，由于这一类型的客户大都为大型车辆制造商或大型国企，资信程度良好，公司目前的信用政策是给予 3 个月左右的账期。对于外贸业务版块，公司目前的信用政策主要是采用预收款销售方式，预收比例为 30%-50%，全款到位后再发货。对于其他改装车气瓶内贸业务版块，公司目前主要采用的信用政策是为

确保销售回款率，内贸业务单个客户的回款金额不能小于其当期发货金额，以保证内贸客户不再新增欠款。

2) 针对单项评估计提坏账准备的应收账款，公司已安排由总经理统筹组织，并由财务部、业务部集体参与制定并实施了专门的催收政策及措施。总体措施主要包括：首先通过实地催收的方式与客户充分沟通协商，在保证公司形象的基础上争取尽量多的收回欠款。对于无法有效沟通的客户将通过发送律师函催收，必要时将采取法律诉讼手段。期后公司已与淄博安都贸易有限公司达成债务和解协议，本公司对该公司进行了部分债务豁免，剩余欠款 81,000 元已收回，其他客户公司也正在采取多种方式积极催收。

2、关于主营业务

2022 年，你公司实现营业收入 155,632,479.77 元，同比增长 31.66%，“营业收入增加的主要原因系公司加大了外贸业务和整车厂业务的开拓”。其中，你公司主营业务天然气瓶和缠绕气瓶的生产和销售实现收入 155,632,479.77 元，同比增长 64.80%；其他业务材料及半成品的销售实现收入 0 元，上期实现收入 23,772,965.15 元，同比下降 100%。同时，你公司 2022 年、2021 年、2020 年销售毛利率分别为 29.33%、22.99%、23.79%。

请你公司：

(1) 针对天然气瓶、缠绕气瓶两项业务，结合市场竞争、行业趋势等，介绍产品售价、原材料价格、人工费用的变动情况，分析报

告期内收入增长、毛利率增加的具体原因，同时与同行业可比公司情况进行对比；

公司回复：

一、报告期内收入增长、毛利率增加具体原因

行业趋势方面，由于 2022 年国际油价形势突然变化，油价持续大幅上涨，有效刺激了整车主机厂的客户需求及改装车气瓶的外贸及内贸市场。外贸方面，秘鲁、巴西以及印度市场在 2022 年第一、二季度呈显著增长趋势；内贸方面，尽管目前很多区域“油改气”已叫停，但在“油改气”合规化的区域，如四川区域，在 2022 年第二、三季度也出现了供不应求，一瓶难求的状态。而整车主机厂业务，由于改装车气瓶内贸业务的政策性叫停，天然气汽车的市场需求转移至整车主机厂，也成为了该板块业绩增长的重要原因。但由于整车主机厂对供应商的存货水平、供应周期都有着严格的约束，在三大市场都呈现显著增长的情况下，公司战略性地选择了优先供应整车主机厂，一定程度上牺牲了部分内贸及外贸的市场供应。

市场竞争方面，公司凭借着多年来优良的产品质量及良好的售后服务，在行业需求持续增长的大环境下，把握了销售机遇。不仅在整车主机厂的业务板块，配合天然气汽车终端需求的爆发持续稳定地供应气瓶，实现了高质量的发展；也在外贸市场成功拓展了 16 个新客户，涵盖了东非、南美洲、东南亚等多个国家及地区，其中多个客户都有持续的返单表现。

在上述的行业及竞争环境下，公司 2022 年的销售收入实现了较大的增长，同时公司抓住机遇，通过价格调整、采购控制、精益生产等内部管理方式，提高了产品的毛利率，取得了良好的经营效益。

首先，公司在售价方面分版块进行了调整，其中：2022 年 4 月部分主机厂价格上调，上调幅度约为对应比例的 5%；2022 年 5 月外贸市场整体价格上调，平均涨幅约为 3%；2022 年 7 月内贸改装市场整体价格上调，平均涨幅约为 4%。对于缠绕气瓶，本期单价实现增长主要受国家政策及销售市场两个因素影响，公司获得了卖方市场地位，具备了一定的产品定价权，同时 2021 年开始原材料冷拔钢管的价格持续上涨，2022 年上半年仍保持在高价位浮动，公司 2022 年度对产品进行了多次价格上浮调整。其中针对整车客户的价格，公司从 2021 年开始进行了多次磋商，于 2022 年度确定了上浮的商品价格。对于天然气瓶，售价及成本影响因素与缠绕气瓶相同，但天然气瓶上期销售量较小，本期由于外贸销售增多同时增加了部分主机厂天然气瓶业务，销售量较上期增长幅度较大。本期更多的销售业务集中在容量小的天然气瓶，90L 以下小规格品种较上期增加 242%，且为开拓市场部分产品做出让利，使得平均单价和单位成本均有所下降。所以在以上各因素的综合影响下，本期天然气瓶的整体毛利与上期整体毛利相比变化不大。

其次，公司的原材料价格在平稳控制中略有降低，其中：采购方面 2021 年钢管原材料价格绝大部分区间处于高位水平，2022 年原材料价格出现阶段性调整，综合原材料采购成本比上年下降 1.7%；其次

加工深度的延展降低了原料成本，2021 年 2022 年公司冷拔热扩生产线正式量产，公司实现了气瓶的主要原材料的自产自销，且主材的产能逐步攀升，2022 年产量较 2021 年上升 58.38%，主材的单位价格在原外部采购基础上下降约 3%。

最后，公司通过精益化生产提升项目，降低了制造费用：生产效率方面，通过合理化安排不同产品的产能、加强生产计划的精细化管理等方式，使生产效率提升了 13%，公司的月产能也由原来的 15000 支提升至 17000 支，有效降低了产品的单位费用成本。

同时，由于附加值较高的缠绕气瓶销售订单量充足，公司本期不再销售毛利较低的半成品，也使得公司本期毛利实现了增长。

二、与同行业可比公司情况进行对比

压力容器行业是产品品类及类目比较多的行业，产品可以应用到各个领域，公司只做车载天然气瓶这一细分市场。目前已上市的从事压力容器的上市公司，其主营业务并非该细分领域。

经过比对，中材科技（股票代码：002080）涉及气瓶领域，其主营业务为：玻璃纤维、风电叶片、锂电池隔膜、压力容器等。中材科技 2021 年营收为 203 亿元，产品综合毛利率为 30%，2021 年主营收入构成中，高压气瓶收入 5.77 亿元，占比 2.69%；2022 年营收为 221 亿元，产品综合毛利率为 25.54%，2022 年主营收入构成中，高压气瓶收入 10.73 亿元，占比 4.49%。其 2022 年度报告中并未对气瓶业务进行详细的分析，其毛利率指标为所有产品的综合毛利率。但其年报中明确指出：2022 年，高压复合气瓶市场需求增加，产销量同比增

长较大。以上对于气瓶行业的整体描述，与我公司 2022 年的销售业务增长现状相符。

(2) 说明外贸业务及整车厂开拓的具体背景与开展情况；

公司回复：

关于外贸业务方面，中东、南美、中亚、东南亚等地区燃气资源丰富，具备较大的国际市场，公司自 2017 年以来一直持续开展外贸业务，但由于彼时内贸“油改气”业务发展迅速，公司的大部分产能供给给内贸市场；另一方面，由于新冠疫情导致国际航线船运运力短缺，海运的货运费持续上涨，很多客户有订单需求但迫于运输成本压力，延缓了订单进程。自 2021 年以来，国际的新冠疫情逐渐放松，为应对国家政策变化，减少传统油改气业务不确定性对公司带来的影响，公司合理分配产能，加大对外贸业务的开展力度，积极参与各类国际展会，接待外国客商到公司进行实地考察。在此背景下，公司积极开拓的外贸业务呈上涨趋势，2022 年外贸业务收入占主营业务比例上升至 23.94%，公司开展合作的外贸客户主要包括秘鲁，巴西，印度，哥伦比亚，乌兹别克斯坦，亚美尼亚，缅甸，印度尼西亚，墨西哥，泰国，俄罗斯及白俄罗斯，其中印度、巴西及秘鲁市场有较大增长。

关于整车业务方面，是公司应对“油改气”政策的最重要的突破口。公司自 2017 年进入主机厂的供应商名录，2017 年 9 月开始正式开展整车业务。多年以来，公司深耕整车市场，严格执行整车质量标准，及时响应客户需求，产品及服务得到了客户的一致认可。经过五

年的发展,2022 年度公司整车收入达 8,240.33 万元,占主营业务的 52.95%。同时,整车业务的需求量也受到政策影响,因国家积极推动更节能更环保的燃气车辆,为此建设了大量基础设施。而车辆“油改气”业务受到政策限制后,终端市场的需求必然会向主机厂(整车车辆生产制造商)倾斜,如新疆地区油改气业务减少后,该地区向整车主机厂购买的燃气车辆显著增多。这也是公司整车客户销量持续增加的重要原因。

(3) 说明停止材料及半成品销售业务的具体原因。

公司回复:

根据前述分析,虽然国家政策导致本报告期内公司山东及新疆地区业务大幅下降,但 2022 年度国内及国际的市场需求都是大幅上涨。在这样的情况下,由于半成品的毛利较低,而产成品毛利率更高且具备足够的市场需求,公司战略性地选择暂停半成品的销售业务。此外,从产品工艺的角度分析,半成品已完成瓶体加工,继续加工至产成品消耗的制造成本较低,所以本年度没有继续销售附加值低的半成品而是都加工成产成品对外销售。

衡阳金化高压容器股份有限公司

2023 年 5 月 12 日

