

# 淮南润成科技股份有限公司

## 关于2022年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于对淮南润成科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部门报问询函【2023】第320号）的要求，本公司对相关问题进行了认真核查，现对有关问题回复如下：

### 1、关于营业收入

根据你公司2022年度报告，你公司2022年度营业收入为162,280,261.55元，同比减少26.12%，其中矿山智能化系统收入45,013,776.02元，同比减少59.95%，其他矿山领域收入10,916,294.42元，同比减少36.99%。公司年报解释称：因本期受疫情影响，项目施工缓慢，部分项目无法验收所导致。

2022年公司对主要客户淮南矿业（集团）有限责任公司销售金额90,276,438.94元，同比减少47.85%。

2022年公司，公司井下制冷设备收入较上年同期相比增长611.45%，年报解释称：主要原因是公司本期完工顾北煤矿井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备项目，确认收入3084.32万元所导致的。

请你公司：

（1）结合你公司主要客户2022年度各季度收入情况、截至2022年12月31日在手订单情况以及2023年1-6月份在手订单完成情况及收入确认情况，说明你公司在疫情影响减弱后是否持续性获得外部订单，持续盈利能力是否有所保障；

（2）列示与淮南矿业（集团）有限责任公司签订合同的内容（包括但不限于：提供商品类型、商品单价、结算周期、付款方式等）、连续3年对淮南矿业（集团）有限责任公司销售情况占比情况、连续3年对淮南矿业（集团）有限责任公司销售毛利以及上述内容与其他客户的对比情况；结合上述要素说明你公司是否对淮南矿业（集团）有限责任公司存在重大依赖、与淮南矿业（集团）

有限责任公司之间的销售业务是否合理公允；

(3) 你公司本年度主要确认收入的井下制冷设备收入的相关信息（包括但不限于：签订时间、合同对手、合同总价、具体验收时间节点、连续两年合同确认的营业收入与营业成本），说明在你公司大部分业务均呈现下滑的态势下，井下制冷设备收入大幅度增长的原因及合理性。

公司回复：

1、结合你公司主要客户2022年度各季度收入情况、截至2022年12月31日在手订单情况以及2023年1-6月份在手订单完成情况及收入确认情况，说明你公司在疫情影响减弱后是否持续性获得外部订单，持续盈利能力是否有所保障

公司主要为政府机关、国有大中型矿业集团及厂矿企业等提供环境监测、安全监控、大数据智能化信息化的软件开发、设备制造、综合管理系统平台建设及配套运营服务，因所属行业特性，公司营业收入存在季节性特点。2022年公司各季度收入情况如下：

期间	各季度收入金额（万元）	比例
第一季度	827.05	5.10%
第二季度	5,259.80	32.41%
第三季度	3,211.50	19.79%
第四季度	6,929.67	42.70%
合计	<b>16,228.03</b>	<b>100.00%</b>

公司主要客户为政府机关及国内大中型矿业集团，客户的采购流程对公司的销售收入确认有较大影响，一般情况下，客户于年初制定预算及采购计划，再通过招标、技术评估选定供应商并签订购销合同，整个采购流程较长，而且煤矿安全设备属于专业性较强的仪器设备，煤炭生产企业在选择购买时，对煤矿安全设备的各项技术指标要求较高，选购和审批都较为谨慎，进一步拉长了采购流程的时间，同时，根据客户年度采购政策及计划，客户一般会在当年完成货物的采购验收，上述因素导致公司下半年收入占比较高。

截至2022年12月31日在手订单情况以及2023年1-6月份在手订单完成情况及



收入确认情况如下：

项目	金额（万元）
2022年12月31日在手订单金额	3,508.28
2023年1-6月签订订单金额	3,787.49
2023年1-6月已确认收入金额	4,508.83
2023年6月30日在手订单金额	2,786.95

2023年1-6月，公司营业收入4,508.83万元，归属于挂牌公司股东的净利润-723.23万元，较上年同期分别下降-27.20%、-256.58%，主要原因是上年同期顾北矿井下高低压耦合装置、空冷器及配套设备项目完工，确认收入3,084.32万元，该项目不具有可持续性。

公司业务的发展与煤炭行业发展息息相关。进入2023年以来，煤炭市场整体供应相对宽松，煤炭价格呈震荡下行走势，煤炭企业扎实推进煤炭增产保供工作，煤炭产能继续释放，煤炭产量同比较快增长，煤炭进口大幅增长，煤炭供应较充足，市场供需形势持续改善，煤炭市场价格弱势下行；进入下半年，国内动力煤供大于需的基本面未有改变，我国经济面对煤炭需求仍有支撑但可能有所减弱。

疫情影响减弱后，受多方面因素影响，公司在外地市场开拓及项目建设、验收进度未达到预期，外部订单获取及持续盈利能力有所下降。未来，公司将进一步聚焦主营业务发展，在加强矿用安全设备研发、制造和销售的同时，紧密围绕国家相关行业政策，进一步开拓外地市场、战略布局并开展相关智能矿山建设业务，提升技术研发能力和市场拓展能力。

2、列示与淮南矿业（集团）有限责任公司签订合同的内容（包括但不限于：提供商品类型、商品单价、结算周期、付款方式等）、连续3年对淮南矿业（集团）有限责任公司销售情况占比情况、连续3年对淮南矿业（集团）有限责任公司销售毛利以及上述内容与其他客户的对比情况；结合上述要素说明你公司是否对淮南矿业（集团）有限责任公司存在重大依赖、与淮南矿业（集团）有限责任公司之间的销售业务是否合理公允

公司对淮南矿业（集团）有限责任公司（以下简称“淮南矿业”）销售的主要为矿山领域相关产品，主要合同内容情况如下：

项目	主要内容
商品类型	矿山领域监控系统配件、洒水降尘装置配件、井下制冷设备及矿山智能化系统等产品；主要产品例如：矿用本安型安全监控分站、矿用本安型流量传感器、矿用高浓度激光甲烷传感器、无线粉尘传感器、空气冷却器、矿用自动洒水降尘装置用主控箱、井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备等
商品单价	商品单价参照市场价确定，其中 2022 年主要产品单价如下： 矿用本安型安全监控分站（KJ91X-F） 1.63 万元/台 矿用本安型流量传感器（GLW400/500(A)） 2.82 万元/台 矿用高浓度激光甲烷传感器（GJG100J(A)） 1.03 万元/台 无线粉尘传感器（GCG1000W） 2.98 万元/台 空气冷却器(WK400) 17.43 万元/台 矿用自动洒水降尘装置用主控箱（ZP-127Z） 1.77 万元/台 井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备一套 3,084.32 万元
结算周期	一般在货到验收合格并收到发票后第 3 个月支付 50% 货款，第 11 个月支付 40% 货款，余款 10% 在质保期满无质量问题后无息付款
付款方式	银行承兑汇票

公司矿山领域产品的主要客户为国内大中型煤炭生产企业，由于煤炭行业集中度的不断提高使得公司客户相对集中，淮南矿业是公司最主要的客户。2020 年、2021 年及 2022 年，公司对淮南矿业的营业收入占公司营业收入的比例分别为 64.41%、78.80%、55.63%，2022 年公司对淮南矿业的销售占比有所下降，主要系近年来公司逐步加大外地市场的开拓，降低客户集中度。

近三年，公司对淮南矿业的销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
安全监控智能设备及系统	2,948.32	52.98%	3,222.09	47.20%	2,726.76	48.69%
粉尘治理智能设备及系统	1,120.56	56.56%	1,841.54	62.82%	1,384.76	46.02%
井下制冷设备	3,376.32	29.00%	172.42	27.89%	248.88	27.00%
矿山智能化系统	1,037.34	25.51%	10,987.42	23.58%	3,985.05	34.56%



其他矿山领域及环保类	545.11	66.77%	1,087.22	49.37%	1,354.04	17.70%
合计	9,027.64	42.13%	17,310.70	33.81%	9,699.49	37.62%

近三年，公司对淮南矿业的销售额及毛利率存在一定波动，主要系销售的产品结构及具体产品型号存在差异，对于常年供货的主要产品毛利率相对稳定。2021年公司抓住全国煤矿智能化改造机遇，大力推广智慧矿山相关业务，先后完成“淮南矿业集团选煤分公司综合信息化系统”、“淮南矿业集团顾北矿综合信息化、自动化平台”、“内蒙古西部煤电集团综合集成平台”等煤矿信息化、智能安全、智能通风、智慧园区等项目，故2021年公司对淮南矿业销售金额增长。

不同客户的具体产品构成及型号有所不同，故产品毛利率存在一定差异，选取2022年公司第二大客户山西离柳焦煤集团有限公司（以下简称“山西离柳”）及矿山领域其他客户对比如下：

单位：万元、%

客户	2022 年度		2021 年度		2020 年度		近三年平均毛利率
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	
淮南矿业	9,027.64	42.13%	17,310.70	33.81%	9,699.49	37.62%	36.92%
山西离柳	1,373.26	39.07%	171.57	45.06%	1,024.30	40.78%	40.15%
其他客户	5,586.61	29.78%	4,161.79	56.76%	3,904.09	36.49%	39.92%

经比较，2020年公司对淮南矿业的销售毛利率与山西离柳及其他客户相近；2021年公司对淮南矿业的销售毛利率较低，主要系2021年公司承做的淮南矿业矿山智能化系统项目较多，部分低毛利率项目较低拉低了整体毛利率水平；2022年公司对淮南矿业的销售毛利率与山西离柳相近。综合近三年平均毛利率比较，公司对淮南矿业的销售毛利率与山西离柳及其他客户相近。

不同煤矿安全设备厂家的产品具有非标准化的特征，更换其他厂家整套安全设备需耗费高额成本，因此，基于对产品稳定性、可靠性的要求，煤炭生产企业在选择安全设备供应商时非常谨慎，采购完成后也依赖煤矿安全设备企业提供零部件的更新和后续的维护与技术支持，故煤矿企业与煤矿安全设备企业的合作一般较为稳定。公司地处淮南，多年来公司凭借质量过硬的产品和及时的售后服务优势，与淮南矿业保持良好的业务关系，淮南矿业为公司第一大客户，公司对其销售存在一定的依赖，近年来公司致力于外地市场开拓、逐渐降低对其依赖。

淮南矿业是中国东部主要煤炭生产基地之一，其对煤矿安全生产的重视程度较高，公司高度重视客户对产品的特殊要求及售后的维修维护服务和技术指导，满足其安全生产的要求。公司销售人员采用片区负责制，长期关注客户的动态，加强主要煤炭产区的客户管理，通过招标采购网站、售后跟踪服务等方式了解客户的安全设备需求，并参与招投标取得订单。结合公司对淮南矿业及山西离柳等其他客户销售毛利率对比，不存在重大差异，公司与淮南矿业（集团）有限责任公司之间的销售业务合理公允。

3、你公司本年度主要确认收入的井下制冷设备收入的相关信息（包括但不限于：签订时间、合同对手、合同总价、具体验收时间节点、连续两年合同确认的营业收入与营业成本），说明在你公司大部分业务均呈现下滑的态势下，井下制冷设备收入大幅度增长的原因及合理性

近两年，公司井下制冷设备销售情况如下：

单位：万元、%

井下制冷设备	2022年度	2021年度	增长比例
营业收入	3,685.33	518.00	611.45%
营业成本	2,613.35	387.42	574.56%
毛利率	29.09%	25.21%	3.88%

2022年度，公司井下制冷设备确认销售收入3,685.33万元,销售成本2,613.35万元，毛利率29.09%，分别较去年同期相比增长611.45%，574.56%，3.88%。2022年井下制冷设备销售收入大幅增长，主要系公司承接的顾北煤矿井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备项目于2022年6月完工，取得客户验收并同步确认收入所致，该项目销售收入3,084.32元，金额较大且具有一定的偶发性，扣除该项目后2022年度井下制冷设备收入601.01万元,较去年同期相比增长16.02%，系公司2022年度积极开拓新市场、新客户，与中煤新集能源股份有限公司签订空气冷却器等相关设备合同，累计合同额达506万元（其中完工确认收入236万元，另有270万元于2023年完工确认收入）。

2022年度，公司确认井下制冷设备收入的相关信息如下所示：

单位：万元、%



合同 签订时间	合同对手	产品名称	合同总价 (含税)	营业收入 (不含税)	营业成本	毛利率	验收时间
2021.5.28	淮南矿业	井下高低压 耦合装置、空 冷器及其配 套设备	3,485.29	3,084.32	2,170.09	29.64%	2022.6.22
2022.2.14	淮南矿业	空气冷却器	98.50	87.17	68.89	20.97%	2022.5.24
2022.2.22	淮南矿业	空气冷却器	59.10	52.30	38.18	26.99%	2022.6.22
2022.4.27	淮南矿业	空气冷却器	59.10	52.30	38.25	26.87%	2022.5.30
2022.6.20	中安联合煤化 有限责任公司	空气冷却器	31.29	27.69	22.14	20.02%	2022.6.29
2022.6.30	淮南矿业（集 团）有限责 任公司谢桥 煤矿	空气冷却器 维修	16.95	15.00	4.71	68.63%	2022.9.1
2022.7.11	淮南矿业（集 团）有限责 任公司朱集 东煤矿	空气冷却器 维修	17.50	15.49	3.40	78.06%	2022.10.12
2022.7.30	济宁矿业集 团有限公司 物资供应分 公司	回冷器	37.90	33.54	25.93	22.69%	2022.9.26
2022.7.30	中煤新集能 源股份有限 公司	空气冷却器	29.00	25.66	20.31	20.84%	2022.8.31
2022.7.30	中煤新集能 源股份有限 公司	空气冷却器	62.00	54.87	40.25	26.65%	2022.9.8
2022.7.30	中煤新集能 源股份有限 公司	空气冷却器	145.00	128.32	101.57	20.84%	2022.9.6
2022.8.4	中安联合煤 化有限责 任公司	空气冷却器	44.00	38.94	30.92	20.59%	2022.8.23
2022.9.27	淮南矿业	空气冷却器	78.80	69.73	48.32	30.71%	2022.10.13
合计			<b>4,164.42</b>	<b>3,685.33</b>	<b>2,613.35</b>	<b>29.09%</b>	

公司井下制冷设备销售客户主要为淮南矿业、中煤新集能源股份有限公司及中安联合煤化有限责任公司等客户。2021年5月，公司通过中标形式取得淮南矿业顾北煤矿井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备的销售订单，其中部分设备依赖进口，受疫情影响整体交货周期有所延迟，公司在2022年6月全部交付货物并取得客户的验收资料，故相关井下制冷设备销售收入在2022年确认。

综上：2022年公司井下制冷设备收入较上年同期大幅增长，主要系公司2022

年完工顾北煤矿井下高低压耦合装置、空冷器及其配套设备项目，确认收入3,084.32万元所致，该项目金额较大且具有一定的偶发性。

## 2、关于债务重组

根据你公司2022年度报告，你公司2022年确认信用减值损失57,801,827.23元，同比增长353.21%，公司年报解释称：主要原因是冲回以前年度计提新疆蓝星丝路项目信用减值损失所导致的。投资收益-62,960,751.92元，同比减少256,630.44%，你公司年报解释称主要原因是公司确认新疆蓝星丝路债务重组损失所导致的。

根据《关于淮南润成科技股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》容诚专字[2023]230Z1888号，你公司自2016年起为新疆蓝星丝路石化有限公司垫付大额设备采购和工程施工款后无法正常收回，经法院诉讼判决和资产抵债裁定书认定，你公司为新疆蓝星丝路石化有限公司代采购的设备所有权属于新疆蓝星丝路石化有限公司。截至2021年12月31日，你公司当年及前期财务报告将代新疆蓝星丝路石化有限公司采购并已交付的设备在存货中列示，并将代为偿还的工程款确认为营业外支出，而未确认为蓝星丝路相关债权。因此对前期报告进行调整，确认相应债权并调减存货。

根据公开渠道查询，新疆蓝星丝路石化有限公司成立于2016年5月12日，2021年3月6日起已经被列为最高人民法院所公示的失信公司。

截至2021年12月31日，你对新疆蓝星丝路石化有限公司其他应收款84,182,366.08元，坏账准备49,877,673.03元，预期信用损失率59.25%，计提理由为诉讼判决。

截至2022年12月31日，你公司持有代售资产45,000,000.00元，系新疆蓝星丝路项目抵债资产组，公允价值确定依据为与盛基（海南经济特区）科技有限公司签订《资产购买协议书》约定的购买该项资产的总价为4,500.00万元，预计交易完成时间为2023年4月。

请你公司：

- (1) 列示与新疆蓝星丝路石化有限公司签订的合同信息（包括但不限于：商



品类型、合同总价、结算方式及结转周期)、历年来因该笔交易对你公司财务状况、经营成果及现金流的影响情况,并结合当时交易背景、签订合同相关内部控制履行程序,说明你公司在新疆蓝星丝路石化有限公司成立当年与起发生大宗交易并最终引发诉讼是否表明你公司存在重大内部控制缺陷;

(2) 详细说明法院诉讼判决、资产抵债裁定书的具体内容、生效日期及实际执行情况,并结合新疆蓝星丝路石化有限公司的信用情况,说明你公司历年对其确认的信用减值损失以及2022年确认的债务重组损失是否符合会计准则的规定;

(3) 说明截至本问询函发出日,与盛基(海南经济特区)科技有限公司签订的《资产购买协议书》执行情况,结合最终处置的净收益,说明你公司在2022年末对持有代售资产的计量是否准确恰当。

公司回复:

1、列示与新疆蓝星丝路石化有限公司签订的合同信息(包括但不限于:商品类型、合同总价、结算方式及结转周期)、历年来因该笔交易对你公司财务状况、经营成果及现金流的影响情况,并结合当时交易背景、签订合同相关内部控制履行程序,说明你公司在新疆蓝星丝路石化有限公司成立当年与起发生大宗交易并最终引发诉讼是否表明你公司存在重大内部控制缺陷

(1) 公司与新疆蓝星丝路石化有限公司签订的合同信息(包括但不限于:商品类型、合同总价、结算方式及结转周期)情况

公司于2016年9月与新疆蓝星丝路石化有限公司(以下简称“蓝星丝路”)签订《30万吨/年轻质油低温异构化项目设备采购合同》,合同约定由公司代蓝星丝路垫付项目装置设备采购款,采购商品类型包括非标设备采购、其他装置设备采购、催化剂采购、其他相关采购等,项目造价1.3亿元,包含土建、设计、安装、设备采购等,设备采购总金额按蓝星丝路确认的实际采购合同为准;同时双方约定公司针对上述合同收取采管费300万元、设备采购及指导安装服务费1,500万元,即累计固定收益1,800万元(该部分不包括在项目造价1.3亿元中,即合同总价为1.48亿元)。

合同约定的结算方式和结算周期为：项目造价中由蓝星丝路以自有资金3,500万元用于项目配套建设，工程项目竣工最终决算价扣除蓝星丝路自有资金支付的3,500万元，其余均作为润成科技的垫付资金；对外支付设备采购款时，以润成科技与蓝星丝路（在自有资金3,500万的范围内）双方各承担50%的方式执行。蓝星丝路对于公司垫付资金的付款方式为：2016年12月底完成重整工段、加氢工段设备装置试车，试车完成后3个月内蓝星丝路支付至公司垫付资金部分的20%，试车完成后6个月内支付至垫付资金的30%，试车完成后9个月内支付至垫付资金的80%，20%余款部分作为质保金，试车完成后12个月内一次性付清。后续因蓝星丝路资金未到位等原因，导致公司垫付供应商所有设备采购款，公司向法院提起诉讼并最终裁决资产抵债的过程和结果详见下述“问题2、关于债务重组（2）”之回复。

(2) 历年来因该笔交易对公司财务状况、经营成果及现金流的影响情况

根据合同约定，公司对于代蓝星丝路采购设备支付的款项，因资产所有权不属于公司，故将代付款项作为其他应收款核算并相应计提坏账；公司为蓝星丝路“30万吨/年轻质油低温异构化项目”采购的催化剂因未完成货物交付，作为公司存货核算并相应计提减值；对于设备供应商的未付款项作为应付账款核算，公司历年因该笔交易对财务状况、经营成果及现金流的影响情况如下：

单位：万元

资产负债表	2016 年末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
货币资金（负数为资金支出）	-2,447.25	-3,775.81	-	-279.41	-584.05	-557.60	-1,319.25
应收账款	1,235.00	1,170.00	1,040.00	788.75	788.75	529.76	-
其他应收款	2,391.36	3,989.41	6,050.55	3,732.63	3,661.01	3,430.47	-
存货	99.15	793.16	1,324.59	264.92	264.92	539.77	-
持有待售资产	-	-	-	-	-	-	4,500.00
递延所得税资产	29.41	55.69	111.38	732.24	732.24	981.42	941.15
应付账款	320.20	258.02	2,640.52	3,160.42	2,520.60	1,490.70	1,246.21
应交税费	257.55	-309.44	-230.97	-	-51.67	-120.09	-
预计负债	-	-	-	-	-	-304.01	516.31
盈余公积	87.58	-14.89	-31.56	-351.82	-	-141.21	22.82
未分配利润	788.21	-134.01	-284.01	-3,166.39	-	-1,270.86	205.41



利润表	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
营业收入	1,226.42	-	-	-	-	-	-
营业成本	-	-	-	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	-	-6,274.32
信用减值损失	-196.08	-175.17	-371.25	-3,079.40	-	-1,936.11	5,758.01
资产减值损失	-	-	-	-1,059.67	-	274.86	784.81
利润总额	1,030.34	-175.17	-371.25	-4,139.07	-	-1,661.25	268.51
所得税费用	154.55	-26.28	-55.69	-620.86	-	-249.19	40.28
净利润	875.79	-148.90	-315.56	-3,518.21	-	-1,412.06	228.23
现金流量表	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量：							
销售商品、提供劳务收到的现金	-	-	-	-	-	-	-
收到的税费返还	-	-	-	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,835.00	934.99	-	-	-	-	-
经营活动现金流入小计	1,835.00	934.99	-	-	-	-	-
购买商品、接受劳务支付的现金	3,156.72	3,258.99	-	279.41	584.05	557.60	1,319.25
支付给职工以及为职工支付的现金	-	-	-	-	-	-	-
支付的各项税费	257.55	-309.44	-230.97	-	-51.67	-120.09	-
支付其他与经营活动有关的现金	867.99	1,451.80	-	-	-	-	-
经营活动现金流出小计	4,282.25	4,710.79	-	279.41	584.05	557.60	1,319.25
经营活动产生的现金流量净额	-2,447.25	-3,775.81	-	-279.41	-584.05	-557.60	-1,319.25
现金及现金等价物净增加额	-2,447.25	-3,775.81	-	-279.41	-584.05	-557.60	-1,319.25
加：期初现金及现金等价物余额	-	-	-	-	-	-	-
期末现金及现金等价物余额	-2,447.25	-3,775.81	-	-279.41	-584.05	-557.60	-1,319.25

### (3) 公司与蓝星丝路的交易背景

公司与蓝星丝路的“30万吨/年轻质油低温异构化项目”设备代采购合同签订于2016年9月，正值煤炭消费总量持续回落时期，全国煤炭消费总量2014年同比下降2.9%，2015年同比下降3.7%，全国煤炭市场依然呈现总量宽松、结构性过剩态势。根据国家发改委、国家能源局联合印发《煤炭工业发展“十三五”规划》，“十三五”期间，每年需要化解、淘汰过剩落后产能8亿吨左右，每年通过减量置换和优化布局增加先进产能5亿吨左右。同时国家对资源环境的约束进一步强化，尤其对水泥、钢铁、建材等煤炭下游行业的调控给煤矿行业的发展带

来很大制约，公司煤炭安全产品面临的市场前景不容乐观。综合分析，公司将转型发展作为主攻方向，公司与蓝星丝路的合同即是在此特定环境下而签订的。

#### （4）签订合同相关内部控制履程序

合同签订前，公司通过市场行业调研分析，结合蓝星丝路“30万吨/年轻轻质油低温异构化项目”相关分析报告，综合测算得出评估结论，项目预计2017年上半年可正式投入运行，蓝星丝路自有资金8,000万经营活动的现金流可以覆盖公司前期资金投入，公司预计在2017年底收回50%垫付资金，2018年可全部收回。

经公司管理层讨论分析，确定项目实施过程监督措施，通过成立项目部参与并密切跟踪项目进度，严格按照合同约定执行付款计划，同时对合同履行可能出现的问题，约定合作方根据项目进度，提供相应担保措施等流程控制，合同签订履行了合同审批流程。

#### （5）公司在新疆蓝星丝路石化有限公司成立当年与起发生大宗交易并最终引发诉讼的原因

蓝星丝路的实控人在公司设立前已对“30万吨/轻质油低温异构化项目”进行了前期市场调研和投资收益预算，设立蓝星丝路公司就是为了实施该项目。公司与蓝星丝路的合同签订于2016年9月，预计项目建设期一年，项目设备装置的主要原材料为石脑油，经过加工处理后生产汽油和柴油。由于在基本完成前期工程施工和设备采购后，蓝星丝路方项目资金不到位、原材料（石脑油）配额不足等原因导致项目进展缓慢，无法按期竣工投产。随着国际原油价格于2018年暴跌，三个月内区间最大跌幅达41%，对蓝星丝路未来的生产经营产生重大不利影响，盈利预期难以实现。专用定制设备难以转售、生产线老化、设备保养维修不到位等诸多问题，最终导致项目停滞，并且该项目并非公司所处的行业领域和擅长的业务内容，后续的项目资金预算也超出公司的能力范围，经与项目建设方蓝星丝路多次协商无果，为及时止损，公司于2018年7月针对为其代垫的设备采购款向法院提起诉讼。

综上：该项目最终引发诉讼的原因是多方面的，2016年项目合作前，公司对于合作方资质、资金背景及履约能力等方面评估不足，在决策流程中未予充分关



注，对于重大合同风险评估和内部控制制度上存在设计缺陷。公司已修订《对外投资、购买、出售资产及重大经营合同签订审查和批准管理办法》，明确重大交易事项的论证、决策等流程以及审批权限，并且于公司的日常经营过程加强内控管理，规避交易风险。

**2、详细说明法院诉讼判决、资产抵债裁定书的具体内容、生效日期及实际执行情况，并结合新疆蓝星丝路石化有限公司的信用情况，说明你公司历年对其确认的信用减值损失以及2022年确认的债务重组损失是否符合会计准则的规定**

(1) 法院诉讼判决、资产抵债裁定书具体内容、生效日期及实际执行情况

安徽省淮南市中级人民法院（以下简称“淮南中院”）于2019年5月27日立案，2020年12月28日做出终审判决[(2019)皖04民初54号]，其中判决蓝星丝路赔偿公司设备采购款及损失合计6,149.13万元。因蓝星丝路不履行判决内容，2022年8月10日，淮南中院执行裁定[(2021)皖04执97号之二]：“一、将被执行人新疆蓝星丝路石化有限公司所有的位于新疆伊犁奎屯一独山子经济技术开发区内的[新(2017)独山子区不动产权第0006143号]土地使用权及地上建筑物(含装修)、其他附属物及30万吨/年轻质油低温异构化项目所有设备作价6,700万元抵偿[(2019)皖04民初54号]民事判决书确定的债务。相关资产所有权自本裁定送达申请执行人淮南润成科技股份有限公司时起转移。二、申请执行人淮南润成科技股份有限公司可持本裁定书到登记机构办理相关产权过户登记手续。”

公司于2023年4月1日办理完成新疆伊犁奎屯一独山子经济技术开发区内的[新(2023)奎独不动产权第0000231号]土地使用权及地上建筑物相关权属证明。

(2) 结合蓝星丝路的信用情况，公司历年对其确认的信用减值损失以及2022年确认的债务重组损失符合会计准则的规定

公司依据金融工具准则，以预期信用损失为基础确认损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款、其他应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款、其他应收款等或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损

失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款、其他应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；对于划分为组合的其他应收款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

查询相关公开信息，蓝星丝路已被列为失信被执行企业，公司依据准则规定，对蓝星丝路的应收账款和其他应收款已充分预期存在信用损失，公司已单项计提减值准备。

根据《关于淮南润成科技股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》容诚专字[2023]230Z1888号，公司自2016年起为新疆蓝星丝路石化有限公司垫付大额设备采购和工程施工款后无法正常收回，经法院诉讼判决和资产抵债裁定书认定，公司为蓝星丝路代采购的设备所有权属于蓝星丝路。截至2021年12月31日，公司当年及前期财务报告将代蓝星丝路采购并已交付的设备在存货中列示，并将代为偿还的工程款确认为营业外支出，而未确认为蓝星丝路相关债权。因此对前期报告进行调整，确认相应债权并调减存货。

上述更正前和更正后的各年度减值损失影响金额列示如下：

单位：万元

会计期间	更正前			更正后		计提方法 (账龄/单项)
	信用减值 损失	资产减值 损失	累计计提 比例	信用减值 损失	资产减值 损失	
2016 年度	-196.08	-	5.00%	-196.08	-	1 年以内
2017 年度	-175.17	-	10.00%	-175.17	-	1 至 2 年
2018 年度	-371.25	-	20.00%	-371.25	-	2 至 3 年
2019 年度	-2,808.22	-4,100.03	单项计提	-3,079.40	-1,059.67	单项计提
2020 年度	-	-		-	-	单项计提
2021 年度	-	-		-1,936.11	274.86	单项计提
2022 年度	-	-		5,758.01	784.81	单项计提
合计	-3,550.72	-4,100.03	80.00%	-	-	——



公司根据债务重组准则规定，债券重组是指在不改变交易对手方的情况下，经债权人和债务人协定或法院裁定，就清偿债务的时间、金额或方式等重新达成协议的交易。结合上述法院判决裁定的抵债资产金额6,700万元远低于公司实际债权金额，因此公司取得抵债资产符合债务重组准则认定范围。2022年12月，针对上述抵债资产，公司与第三方盛基（海南经济特区）科技有限公司签订《资产购买协议书》，协议约定资产转让价格为4,500万元。公司2022年确认对蓝星丝路的债务重组损失情况如下：

债权项目	报表科目	金额（万元）
应收代蓝星丝路垫付的设备采购款	其他应收款	8,418.24
应收蓝星丝路设备采购固定收益	应收账款	1,300.00
“存货-催化剂”账面净值	存货	539.77
预计完成资产处置的税费	预计负债	516.31
债权合计	——	10,774.32
减：法院裁决抵债资产处置预计可收回金额	持有待售资产	4,500.00
<b>债务重组损失</b>	——	<b>6,274.32</b>

综上所述，公司历年对蓝星丝路项目确认的信用减值损失以及2022年确认的债务重组损失符合会计准则的规定。

**3、说明截至本问询函发出日，与盛基（海南经济特区）科技有限公司签订的《资产购买协议书》执行情况，结合最终处置的净收益，说明你公司在2022年末对持有代售资产的计量是否准确恰当**

公司与盛基（海南经济特区）科技有限公司（以下简称“盛基科技”）签订的《资产购买协议书》及补充协议约定：“盛基科技购买公司通过法院裁决取得的蓝星抵债资产总价4,500万元的支付方式分五次支付，其中首次付款为协议签订后七个工作日内支付300万元；二次付款为润成科技全资子公司成立并将新公司股权和资产设备发票开具后十五个工作日内移交给盛基科技，且润成科技项目负责人需全力配合盛基科技完成设计院、催化剂及需要调试设备厂家、原油等走访对接完成并保证设备按照设计要求硬件设备完整不缺失，催化剂符合标准并交付、华显公司人员到达现场并履行完成之前合同约定的工作后十个工作日内支付700万元。”截至本问询函发出日，公司已收到盛基科技的首笔资产购买款300

万元，目前项目正处于满足二次付款条件前的工作阶段。

公司自2016年起为蓝星丝路垫付大额设备采购款后无法正常收回，经法院诉讼判决将蓝星丝路土地使用权及地上建筑物（含装修）、其他附着物及项目所有设备作价6,700万元抵偿所欠公司债务。又因公司缺乏石化行业相关运作经验，现有财务状况不足以支付项目重新运行所需资金，同时也力求将公司损失降至最低，故通过与第三方进行资产转让的方式盘活该项目。公司于2022年12月与盛基科技签订了《资产购买协议书》，并于2023年3月针对付款方式签订了补充协议，协议约定的资产处置最终总价格为4,500万元。

公司在2022年度财务报告报出日前，对照持有待售资产确认的三项条件“1、已经就处置该项资产做出决议；2、已经与受让方签订了不可撤销的转让协议；3、该项转让将在一年内完成。”判断均已满足，并且已按照协议约定收到首笔资产转让款，故公司在2022年末对持有待售资产的计量是准确且恰当的。

### 3、关于研发费用

根据你公司2022年度报告，你公司研发费用6,351,751.30元，同比减少42.35%，主要系人工和直接材料投入减少所致。你公司2022年销售费用-职工薪酬4,850,106.58元，同比增长97.86%，管理费用-职工薪酬9,263,800.84元，同比增长24.41%。2022年初你公司在职研发人员67人、年末81人；管理人员年初29人、年末30人；销售人员年初20人、年末23人；财务人员年初8人、年末9人；行政人员年初6人、年末3人。

请你公司结合人员变动情况、平均工资水平、薪酬成本的归集与分配方式，说明你公司在研发人员增长的情况下，研发费用-直接人工减少的原因及合理性。

公司回复：

经公司人力资源部和财务部交叉核对相关数据，发现2022年报披露的人员变动与人员薪酬归集口径存在差异。

2022年公司为了扩大外地市场，促进产品、技术服务业务对外开拓，成立销售服务部，抽调部分研发技术人员为销售提供技术支持，从事售前技术方案设计及售后工程技术服务工作。财务部根据人员归属部门、工作性质，将16名售前技术



支持人员薪酬归集为销售费用，将17名工程售后技术人员薪酬归集为管理费用。2022年报披露人员情况时，依照人力资源统计数据将此33人作为研发人员列示，因人员统计口径不一致，导致人员数量披露错误，现拟对2022年年报在职员工及研发人员情况进行更正。更正后的人员情况如下：

(一) 在职员工（公司及控股子公司）基本情况

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	29	2	1	30
生产人员	30	10	1	39
销售人员	20	20	1	39
技术人员	78	3	4	77
财务人员	8	1	0	9
行政人员	6	0	3	3
<b>员工总计</b>	<b>171</b>	<b>36</b>	<b>10</b>	<b>197</b>

(二) 研发人员情况

教育程度	期初人数	期末人数
博士	0	0
硕士	6	3
本科以下	61	45
研发人员总计	67	48
研发人员占员工总量的比例	39.18%	24.36%

公司将尽快更正2022年年度报相关内容。

根据更正后的人员情况，比较公司平均工资水平如下：

单位：人、万元、万元/年

人员部门	薪酬归集科目	员工人数		薪酬总额		年平均薪酬水平		2022 较 2021 年变动	
		2022 年末	2021 年末	2022 年度	2021 年度	2022 年度	2021 年度	平均人数	平均工资
生产人员	营业成本	39	30	336.79	266.29	8.64	8.88	9	-2.71%
销售人员	销售费用	39	20	485.01	245.13	12.44	12.26	19	1.47%
行政人员	管理费用	3	6	1,152.48	926.38	16.23	17.16	17	-5.38%
财务人员		9	8						

管理人员		30	29						
其他技术人员		29	11						
研发人员	研发费用	48	67	417.27	599.03	8.69	8.94	-19	-2.77%
合计		197	171	2,391.55	2,036.83	12.14	11.91	26	1.92%

公司人员薪酬系根据人员归属部门、工作性质划分，经比较，2022年公司人员平均工资水平12.14万元，较2021年11.91万元略有增长，各部门人员薪酬水平总体波动较小。

2022年公司研发人员下降，主要系公司为扩大外地市场，促进产品、技术服务业务对外开拓，成立销售服务部，抽调部分研发技术人员为销售提供技术支持，从事售前技术方案设计及售后工程技术服务工作，2022年研发费用-直接人工同步减少，研发人员人均薪酬略有下降。

淮南润成科技股份有限公司

2023年9月9日

