

## 关于对广东捷玛节能科技股份有限公司的二次问询函的答复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

我方为广东捷玛节能科技股份有限公司年审会计师事务所，  
现在对《公司一部问询函【2024】第045号》的相关问题答复如下：

(1) 列示2022至2023年你公司与捷创工业、东升橡胶关联采购具体内容及用途、采购价格、结算方式、所履行的审议程序等，上述年份是否存在采购同一型号产品的情形，如存在，说明公司在对方未及时交付货物情况下2023年仍继续采购的原因；结合向捷创工业、东升橡胶采购原材料的价格与同类型原材料非关联方、第三方价格的比较情况，说明关联采购价格是否公允；

答：经核查2022至2023年捷玛的采购订单和销售订单，2022至2023年捷玛与捷创工业、东升橡胶关联采购具体内容为空气换热器、散热器、分离器、二级催化热解塔加工、湿式氧化成套装置，管壳式换热器等，用于捷玛销售给客户，结算方式为预付货款，采购订单按公司的审批规定进行了逐级审批；未发现重复采购同一型号产品的情况；经核查捷玛采购部门提供的采购价格比较表，捷玛向捷创工业、东升橡胶采购原材料的价格与同类型原材料非关联方、第三方价格相比，并未偏高，说明关联采购价格是公允的。

(2) 结合生产工艺、技术水平、行业惯例、原材料的备货周期等，说明你公司产品“生产周期结转较慢、耗时长”的原因及合理性，与同行可比公司是否存在较长差异，是否可满足客户需求，下游客户向公司采购产品是否具有可持续性；



答：经核查2022至2023年捷玛的采购订单、销售订单及询问捷玛生产部门关于其生产的工艺流程，我们了解到，捷玛公司因其产品具有的特殊性，对材料及生产工艺有特殊的要求，因此其产品和生产其产品所用的材料的生产耗时较长，产品所用材料的生产耗时也较长；经核查同行业可比公司的公开报告，未查询到其产品的生产周期；经核查2022至2023年捷玛的销售订单、收款单据及询问捷玛的销售部门，捷玛可满足客户需求，下游客户向捷玛采购产品具有可持续性。

**（3）说明2023年末存货的库龄、在手订单覆盖率、期后结转或销售情况，是否存在存货积压、滞销的情形；说明存货跌价准备的测试过程和计提方法，并结合存货库龄、报废情况、市场价格走势、可比公司存货跌价计提等，说明2023年末计提存货跌价的原因及合规性；**

答：经核查捷玛公司金蝶K3系统导出的库龄表，2023年末存货中，库龄在一年以内的占比65.19%，经核查捷玛公司截至2023年末发货的销售订单，2023年末在手订单覆盖率为40.62%，经核查2024年1-3月存货结转及销售情况，未发现存在存货积压和滞销的情形；我们按照《企业会计准则》的要求，对比了存货成本与存货可变现净值，我们核查了捷玛公司采购部门提供的主要材料（主要材料是：钢板，管材、法兰、封头、螺母、螺栓等）2022至2023年度各月份的价格，其价格总体是上升趋势，按此估算，捷玛公司存货的可变现净值将高于成本，按照《企业会计准则》的规定：“存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备”，故捷玛公司未计提存货跌价准备。经核查同行业宝得换热（代码872676）2023年年度报告，其存货也未计提跌价准备。综上所述，捷玛公司2023年末未计提存货跌价准备是合理的。

(4) 对比分析你公司与捷创工业、东升橡胶及同期同类型原材料非关联方签订的主要合同条款是否存在较大差异，并结合问题（2）的回复、主要客户需求、产品变化情况等，进一步说明预付捷创工业、东升橡胶账款长期未结转的原因，持续支付模具开发费的合理性，是否符合行业惯例；

答：经核查捷玛公司的采购合同，捷玛公司与捷创工业、东升橡胶及同期同类型原材料非关联方签订的主要合同条款不存在较大差异，用的是统一版本的采购合同；经问询捷玛公司的采购部门，我们了解到：由于存在模具成本高、交货期长，需要保障合作的稳定性等原因，捷玛对捷创工业、东升橡胶采用预付账款的方式；经问询捷玛公司的销售部门，我们了解到：由于不同客户的需求不同，捷玛公司需要加工不同规格的产品，故需要订制不同规格的模具；经问询捷玛公司的采购部门，我们了解到：支付模具开发费的方式，符合该行业的惯例。综上所述，捷玛公司与捷创工业、东升橡胶的预付账款，是因其所在行业的特殊性，有其存在的合理性。

(5) 说明2022年至今你公司与捷创工业、东升橡胶的单据流、现金流、货物流的流转情况，是否真实发生，是否存在资金体外循环、关联方资金占用或财务资助等情形；

答：经核查 2022至2023 年捷玛公司与捷创工业、东升橡胶的采购订单、付款单据、物流单据，捷玛公司与捷创工业、东升橡胶的采购业务是真实发生的，未发现存在资金体外循环、关联方资金占用或财务资助等情形。

(6) 说明因供应商未按时交付导致公司未能及时供货 的客户名称、相关销售合同主要约定，上述客户与公司、实际控制人、董监高等关键人员是否存在关联关系，客户未要求退款或追究责任的具体原因。



答：经核查2022至2023年捷玛公司的采购订单和销售订单及询问捷玛公司的销售部门，未发现因捷创工业、东升橡胶未及时供货导致捷玛公司未及时交货给客户的情形。

特此回复

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所

2024年6月24日



## 关于对广东捷玛节能科技股份有限公司的二次问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司管理一部于2024年6月17日发布的《关于对广东捷玛节能科技股份有限公司的二次问询函》（公司一部【2024】第045号）中提出的问题，广东捷玛节能科技股份有限公司（以下简称“捷玛股份”或“公司”）书面说明如下（贵司问题加粗表示，本公司回复不加粗）：

### 1、关联采购的公允性

你公司表示，与关联方广州捷创工业设备有限公司（以下简称捷创工业）、湖北东升橡胶密封有限公司（以下简称东升橡胶）不存在利益输送，属于正常的商业合作，与其他非关联方供应商的定价没有重大差异且略低于市场价。

### 2、预付款项长期未结转的合理性

你公司预付捷创工业款项主要涉及“催化塔、冷却器、蒸馏罐”等产品，其中未结算或未结转的原因为你公司产品属于大型设备、生产周期较长、材料用料较多、产品需要大型挂车拖走等导致生产周期结转较慢、耗时长所致。同时，2023年末你公司存货账面余额为7,831.53万元，并未计提跌价准备。

你公司预付东升橡胶款项主要涉及胶垫模具开发费的垫付款，其中未结算或未结转的原因为你公司待定制东升橡胶胶垫达到一定数量后再由后者返回上述垫付款所致。



### 3、潜在风险

捷创工业及东升橡胶的预付款存在违约风险，但都将逐月分批次交货或还款。其中，捷创工业 1,530.38 万元预付款将在 2024 年期末结清，东升橡胶 881.49 万元预付款截至2024 年 4 月底已降至 215.60 万元。

另外，由于捷创工业未及时交货，捷玛股份存在被下游客户追究责任的风险。

请你公司：

(1) 列示 2022 至 2023 年你公司与捷创工业、东升橡胶关联采购具体内容及用途、采购价格、结算方式、所履行的审议程序等，上述年份是否存在采购同一型号产品的情形，如存在，说明公司在对方未及时交付货物情况下 2023 年仍继续采购的原因；结合向捷创工业、东升橡胶采购原材料的价格与同类型原材料非关联方、第三方价格的比较情况，说明关联采购价格是否公允；

答：我公司2022年—2023年与捷创工业、东升橡胶关联采购具体内容为空气换热器、散热器、分离器、二级催化热解塔加工、湿式氧化成套装置，管壳式换热器等。采购价格平均价为13.62万元，结算方式：原则上是交货前付清全款，实际上根据订单情况可以协商。已履行审议程序。2022年—2023年因我公司大部分都是非标产品，所以不存在采购同一型号产品的情形。

在对方未及时交付货物情况下 2023 年仍继续采购的原因：①我公司理解并确认每个订单都有其固定的生产周期，并且一旦订单下达，供应商需要安排生产排期。在这种情况下，支付预付款只是为了确保供应商能够按照约定的时间开始生产，并为公司预留所需的产品。②2022年捷创工业外购入库金额为4330万元，及时提交了大部分产品。这证明了捷创工业具有一定的生产能力和交付可靠性。③通过对潜在供应商和现有供应商的综合比较和分析，我们旨在确保供应商能够稳定、可靠地提供符合公司要求的产品和服务，以满足我们的业务需求。（针对选择捷创工业，东升橡胶我公司具体情况在上一版年报回复中已解释）所以2023年继续选用捷创工业、东升橡胶。

我公司在决定采购前，进行了广泛的市场价格调研，了解了行业内类似产品或服务的价格范围。前些年询价加后期询价中向十几家不同的供应商进行了询价，确保获得更广泛的价格信息，比如沙克龙，捷创工业的报价是110万元，无锡腾豪的报价是114万元；烟气加热器捷创工业的报价是12.18万元，佛山特

拉唯热报价12.65万元。通过对比，我公司发现捷创工业的报价相对于其他供应商来说并不高昂，比较公允，且具备一定的竞争优势。

(2) 结合生产工艺、技术水平、行业惯例、原材料的备货周期等，说明你公司产品“生产周期结转较慢、耗时长”的原因及合理性，与同行可比公司是否存在较长差异，是否可满足客户需求，下游客户向公司采购产品是否具有可持续性；

答：我公司用于高浓工业废水处理项目的产品（换热器、油加热器、氧化塔、分离器、蒸发器等），由于高浓工业废水腐蚀性强，产品的主材才有钛合金或者钛—钢复合板材，复合板材通常采用爆炸复合工艺，材料定制时间至少为80—90天以上，回厂后制造周期也至少在45—60天（压力容器产品流程多、监督检验周期长），关于废水项目的产品交付周期也一般都比较长，多为4—6个月内，还有安装调试等等时间，整个项目周期一年以上的都有，基本也能满足下游客户的周期要求。下游客户一般为粮油、造纸、化工、环保方面的客户，因为我公司经营年限长，产品质量稳定，在行业内有良好的口碑，老客户复购的概率比较大，也经常参与项目内部招投标，可以获得老客户一定量的订单。

(3) 说明 2023 年末存货的库龄、在手订单覆盖率、期后结转或销售情况，是否存在存货积压、滞销的情形；说明存货跌价准备的测试过程和计提方法，并结合存货库龄、报废情况、市场价格走势、可比公司存货跌价计提等，说明 2023 年末计提存货跌价的原因及合规性；

答：2023年末的存货中，库龄在一年以内的占比65.19%。2023年末在手订单覆盖率为40.62%，2024年1-3月存货结转及销售情况正常，不存在存货积压和滞销的情形。我公司在制造产品的过程中的主要原材料是：钢板，管材、法兰、封头、螺母、螺栓等，因市场价格一直持续走高（钢板在2022年的价格为32.3元/公斤，2023年36元/公斤。管材2022年价格40元/公斤，2023年价格44.5元/公斤），按此估算，我公司存货的可变现净值将高于成本，按照《企业会计准则》的规定，当存货的可变现净值低于其成本时，计提存货跌价准备。所以我公司未计提存货跌价准备。同在新三板上的同行业公司宝得换热（代码872676），2023年年报中，存货也未计提跌价准备。

(4) 对比分析你公司与捷创工业、东升橡胶及同期同类型原材料非关联方签订的主要合同条款是否存在较大差异，并结合问题（2）的回复、主要客户需求、产品变化情况等，进一步说明预付捷创工业、东升橡胶账款长期未结转的原因，持续支付模具开发费的合理性，是否符合行业惯例；

答：我公司与捷创工业、东升橡胶及同期同类型原材料非关联方签订的主要合同条款是不存在较大差异，用的是统一版本的采购合同。

因我公司行业产品的特殊性，粮油、造纸、化工、环保方面的客户，复购率比较高，订单一直循环，我公司需要加工不同规格的产品，需要捷创工业的支持，所以才循环支付捷创工业预付款；支付模具开发费的方式，符合该行业的惯例，所以才支付模具开发费给东升橡胶。

(5) 说明 2022 年至今你公司与捷创工业、东升橡胶的单据流、现金流、货物流的流转情况，是否真实发生，是否存在资金体外循环、关联方资金占用或财务资助等情形；

答：2022年至今我公司与捷创工业、东升橡胶的单据流、现金流、货物流的流转情况，是真实发生。

2022年—2023年，我公司与捷创工业、东升橡胶的采购订单都是根据销售订单一一对应产生的，捷创工业订单共计201笔；从捷创工业2022采购货物4330万，2023年采购货物1211万；2022年支付货款6146万元，2023年支付货款累计728万。从东升橡胶共采购138笔，采购272.4万元，支付货款136.82万元。以上业务均是真实发生的。每一笔业务都有物流信息，我公司都有对应的物流单据。不存在资金体外循环、关联方资金占用或财务资助等情形。

(6) 说明因供应商未按时交付导致公司未能及时供货的客户名称、相关销售合同主要约定，上述客户与公司、实际控制人、董监高等关键人员是否存在关联关系，客户未要求退款或追究责任的具体原因。

答：我公司在2023年列示的营业外支出：客户处罚为订单1912047新疆广汇罚款64000元；根据订单编号与捷创工业、东升橡胶订单无关。我公司客户中国成达工程有限公司因项目现场不具备安装条件，设备具备发货状态后，客户暂时一直未提货，合同详细约定了预付款，到货款，竣工款；湖北博睿

鑫科技有限公司，项目安装条件问题不具备发货条件，都没有是因为供应商的问题，未按时交付导致公司未能及时供货及造成损失。

上述客户与我公司、实际控制人、董监高等关键人员都不存在关联关系。  
客户未要求退款或追究责任的具体原因是施工现场不具备条件，所以未处罚。

广东捷玛节能科技股份有限公司

2024年06月24日



11