

中苏科技股份有限公司

关于对年报问询函的回复

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：

中苏科技股份有限公司（以下简称“中苏科技”或“公司”）于2024年6月27日收到贵部下发的《关于对中苏科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第113号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关人员对《问询函》中有关事项进行了核查，具体核查情况如下：

1、关于与实控人控制企业交易的真实性、商业合理性

你公司通过为客户提供自主研发生产的中小型泵站智能信息化系统、高效节水灌溉系统、智能电气设备、水利物联网产品等软硬件产品实现销售收入。2021年至2023年，你公司分别实现营业收入165,155,451.46元、260,241,549.62元、212,646,245.01元、净利润分别为24,240,704.64元、43,723,891.36元、17,454,391.00元，其中2022年关联交易金额较大。

2022年度，你公司实际控制人宋成法控制的江苏中苏控股集团有限公司（以下简称“中苏控股”）为你公司第三大客户，销售金额为25,057,570.76元；2023年度，公司向中苏控股的销售金额为1,083,982.51元。2023年7月17日，公司收到中苏控股支付的淮阴区现代农业产业园项目款项3,000,000元，后由于业主方江苏百园农业科技有限公司未按约定向中苏控股支付相应合同款项，公司于2023年10月25日将收到的3,000,000元退回中苏控股。截至2023年12月31日，各方尚未结算剩余款项，公司对中苏控股应收账款及合同资产合计6,879,955.24元。关于中苏控股的应收应付

款项为你公司2023年度财务报告的强调事项段。

请你公司：

(1) 说明2022年、2023年与中苏控股交易的背景，交易的具体内容、是否存在真实合理的终端需求，公司未与终端业主直接签署合同的原因和必要性，中苏控股在交易中发挥的具体作用，业主方未按约定付款的原因，是否存在虚构交易、提前确认收入的情形；

(2) 分析论证与中苏控股交易的定价依据及公允性，说明公司2022年、2023年向中苏控股实现的收入及毛利情况，中苏控股向终端销售的定价情况，是否存在利用关联交易调节业绩的情形；

(3) 说明剩余交易价款的收回情况，与业主纠纷解决进展，并结合交易合同结算条款的具体约定等，说明收到中苏控股300万款项后又将其退回的依据及合理性，是否存在关联方以经营性款项退回名义变相占用公司资金的情况。

【回复】

(1) 说明2022年、2023年与中苏控股交易的背景，交易的具体内容、是否存在真实合理的终端需求，公司未与终端业主直接签署合同的原因和必要性，中苏控股在交易中发挥的具体作用，业主方未按约定付款的原因，是否存在虚构交易、提前确认收入的情形；

1) 说明2022年、2023年与中苏控股交易的背景，交易的具体内容、是否存在真实合理的终端需求

2022年、2023年公司与江苏中苏控股集团有限公司（以下简称“中苏控股”）交易内容如下：

单位：万元

业务类型	项目	交易内容	交易背景	业主方	2022年交易金额	2023年交易金额
销售	现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营一体化项目	日光温室、变压器、自动播种机、水暖一体机等销售、安装	2021年9月，中苏控股通过公开投标的方式取得了现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营一体化项目，与江苏百园农业科技有限公司（以下简称“百园农业”）签订了《现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营一体化项目采购合同》（以下简称“采购合同”）；2021年12月，中苏控股与中苏科技签订了《销售合同》，由中苏科技负责园区相关配套设备的供应和安装	江苏百园农业科技有限公司	2,505.76	108.40
采购	-	农副产品（瓜果、大米等）	采购中苏控股运营的园区产出的农副产品作为公司员工福利	-	-	6.15

现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营一体化项目由百园农业于2021年8月在淮安市公共资源交易网电子招投标平台发布招标公告，中苏控股通过公开投标的方式于2021年9月中标该项目，2021年12月，中苏控股与中苏科技签订了项目相关配套设备的销售合同。

综上，公司与中苏控股的交易内容均具有真实合理的终端需求。

2) 公司未与终端业主直接签署合同的原因和必要性，中苏控股在交易中发挥的具体作用

公司涉及未与终端业主直接签订合同项目为现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营一体化项目（以下简称“淮安项目”），淮安项目的招标范围为现代农业产业园大棚及相关配套采购、安装及运营，要求投标人具备农产品种植、育苗、销售经营的营业许可。中苏控股符合上述要求，而中苏科技主营业务为智慧农业及智慧水务技术研发和装备制造以及高标准农田、现代农业产业园的建设，不具备农产品种植、

育苗、销售经营的营业许可，故由中苏控股进行项目投标并与业主方百园农业签署合同。中苏科技未与业主方百园农业直接签署合同，具有必要性和商业合理性。

中苏控股中标准安项目后，与中苏科技签订《销售合同》，由中苏科技负责园区相关配套设备的供应和安装。中苏控股主要负责园区建设完毕后的运营，这种模式是基于双方专业能力和资源的互补，旨在更好的建设运营淮安项目。

3) 业主方未按约定付款的原因

中苏控股和百园农业在《采购合同》中付款条款中约定：“所有大棚混凝土基础完成后7个工作日内支付合同总款的20%；骨架和薄膜材料全部进场付7个工作日内付至合同总款的60%；项目全部竣工验收合格后7个工作日内付至合同价款的80%；项目全部运营后，付至审定价的90%；余下10%分三次支付（第一年第一季种植完成后支付6%，运营满二年后支付2%，运营满三年后支付2%）”。

目前淮安项目已投入运营，按合同约定，百园农业支付给中苏控股的金额应付至审定价的90%，但百园农业在2022年9月付至合同价款的80%后，至今一直未支付相关款项。主要系园区运营纠纷，淮安项目建设过程中，中苏控股发现项目运营存在问题，例如不具备灌溉水源条件、招标要求的日光温室棉被不具备保温条件、部分园区地势低洼不具备排水条件等，中苏控股就上述问题与业主方百园农业进行了多次沟通未果。中苏控股因上述问题未向百园农业完全支付租金，百园农业因租金纠纷起诉中苏控股，民事一审判决中苏控股败诉，目前中苏控股已提起二审上诉。

对于剩余项目工程款，中苏控股采取多种方式进行催付，但业主方一直未支付。

4) 是否存在虚构交易、提前确认收入的情形

淮安项目历次收入确认情况如下：

收入确认金额（万元）	时间	确认依据
2,505.76	2022年6月	项目于2022年6月完工,中苏控股于2022年6月30日出具验收单,按照时点法,一次性确认收入
108.40	2023年12月	中苏科技于2023年12月收到中苏控股出具的结算单,根据结算单,调整收入差额

综上,公司严格按照收入确认原则确认收入,不存在虚假交易、提前确认收入的情形。

(2) 分析论证与中苏控股交易的定价依据及公允性,说明公司2022年、2023年向中苏控股实现的收入及毛利情况,中苏控股向终端销售的定价情况,是否存在利用关联交易调节业绩的情形;

中苏科技与中苏控股在淮安项目上分工明确:由中苏科技负责采购建设,中苏控股负责后期运营。二者各自分工,在项目的不同阶段,双方发挥着各自的核心竞争力,在核心竞争力方面互不影响,且二者都具有独立经营能力,关联交易并不影响双方独立性。

淮安项目为农业产业园项目,农业产业园项目为非标准项目,定制化程度较高,不同农业产业园因所处地域不同、种植农产品不同、内部设施标准不同等原因不具备可比性。中苏科技与中苏控股的关联交易进行均遵循客观公正、平等自愿、互惠互利的原则,关联交易定价主要依据市场价格,若无市场价格的,由双方参照成本加适当利润协商定价,并根据市场价格变化及时对关联交易价格作相应调整。公司与中苏控股的关联交易均按照《公司章程》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规履行了审议程序。公司与中苏控股的关联交易对价公允,审议程序完备。

中苏控股与百园农业签订《采购合同》合同总价为2,949.87万元,

中苏控股与中苏科技签订的《销售合同》合同总价为2,831.87万元。

2022年-2023年期间，公司向中苏控股确认收入金额分别为2,505.76万元、108.40万元，项目收入来源为淮安项目，其中2023年系审计结算调整。淮安项目累计确认收入2,614.16万元，成本1,966.66万元，毛利647.50万元，毛利率24.77%。按项目最终审计清单明细核算出该合同最终结算价为2,954.00万元（含13%增值税）。

综上所述，公司不存在利用关联交易调节业绩的情形。

（3）说明剩余交易价款的收回情况，与业主纠纷解决进展，并结合交易合同结算条款的具体约定等，说明收到中苏控股300万款项后又将其退回的依据及合理性，是否存在关联方以经营性款项退回名义变相占用公司资金的情况。

2021年9月，中苏控股与百园农业签订《采购合同》（合同总价：2,949.87万元），2021年12月，中苏控股与中苏科技签订《销售合同》（总价：2,831.87万元）。2022年12月，中苏控股与中苏科技签订补充协议，根据中苏科技与中苏控股补充协议中的约定，需方（中苏控股）按照百园农业到款金额同比例支付供应方（中苏科技）相关货款。

2023年6月，中苏控股与百园农业沟通淮安项目审计基本结束，预计7月可支付部分工程款；2023年7月，中苏控股向中苏科技支付款项300万元，后百园农业未按合同约定支付剩余款项，中苏控股多次催促未果。根据补充协议，中苏控股与中苏科技沟通，中苏科技于2023年10月将300万元货款退回至中苏控股。

淮安项目建设过程中，中苏控股发现项目运营存在问题，例如不具备灌溉水源条件、招标要求的日光温室棉被不具备保温条件、部分园区地势低洼不具备排水条件等，中苏控股就上述问题与业主方百园农业进行了多次交流与沟通。中苏控股因上述问题未向百园农业完全支付租金，

百园农业因租金纠纷起诉中苏控股，民事一审判决中苏控股败诉，目前中苏控股已提起二审上诉。

综上所述，中苏科技收到中苏控股300万元款项后又将其退回具有商业合理性，不存在关联方以经营性款项退回名义变相占用公司资金的情况。

2、关于员工变动

为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，你公司于2023年1月审议通过员工持股计划，锁定期36个月，参与人数28人，含时任董事兼总经理、第二大股东马恩禄。截至2024年4月30日，马恩禄等6位参与对象陆续离职，且马恩禄不再直接持有公司股份。2023年4月，公司免去李睿智财务负责人的职务。2024年6月，公司聘任新任财务负责人。

请你公司：

（1）说明激励对象离职原因、离职去向，锁定期内离职员工持有份额的处置情况，是否符合员工持股计划的相关约定；马恩禄直接持有股份的处理情况，包括但不限于对手方、交易价格、交易股数及交易时间等；

（2）说明免去李睿智财务负责人职务的原因，相关工作是否进行充分交接，其对公司近三年财务数据的真实性、可靠性是否存在异议，与公司之间是否存在纠纷或潜在纠纷；

（3）结合马恩禄、李睿智在公司负责的工作内容及职责作用，分析其离职对公司的影响，公司就管理层员工稳定性采取的措施。

【回复】

（1）说明激励对象离职原因、离职去向，锁定期内离职员工持有份额的处置情况，是否符合员工持股计划的相关约定；马恩

禄直接持有股份的处理情况，包括但不限于对手方、交易价格、交易股数及交易时间等；

公司第三届董事会第五次会议、2022年第二次职工代表大会、第三届监事会第三次会议、2023年第一次临时股东大会审议通过了《中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划（草案）》《关于中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划授予的参与对象名单的议案》、《关于〈中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划管理办法〉的议案》等相关议案；2023年1月5日，公司根据全国中小企业股份转让系统审核意见对本次员工持股计划及其管理办法部分内容进行了修订并披露。本次员工持股计划锁定期36个月，参与对象共28人。截至2024年4月30日，5名员工持股计划参与对象离职退出，1名持股计划参与对象因个人原因主动退出。

公司2023年3月8日披露的《关于2022年员工持股计划授予的参与对象变更名单的公告》（公告编号：2023-010），员工持股计划持有人王文强因个人原因离职，离职后重新就业。王文强将所持份额转让给2022年员工持股计划原参与对象中的李莉。

公司2023年5月8日披露的《关于2022年员工持股计划授予的参与对象变更名单的公告》（公告编号：2023-032），员工持股计划持有人李睿智、马恩禄因个人原因离职，离职后自主创业。马恩禄、李睿智将所持份额转让给2022年员工持股计划普通合伙人宋成法。

根据公司2023年8月15日披露的《关于2022年员工持股计划授予的参与对象变更名单的公告》（公告编号：2023-048），员工持股计划持有人施修瑞离职，离职后重新就业。施修瑞将所持份额转让给2022年员工持股计划普通合伙人宋成法。

公司2024年4月30日披露的《关于2022年员工持股计划授予的参与

对象变更名单的公告》（公告编号：2024-015），员工持股计划持有人庄伟离职，离职后重新就业。庄伟将所持份额转让给2022年员工持股计划普通合伙人宋成法；员工持股计划持有人薛晔因个人原因，主动将所持份额转让给2022年员工持股计划普通合伙人宋成法。

王文强、李睿智、马恩禄、施修睿、庄伟份额转让系持有人离职导致参与资格丧失，符合员工持股计划《中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划管理办法》、《中苏科技股份有限公司员工持股计划（草案）（修订稿）》“正面退出情形”的相关规定；薛晔提交退出员工持股计划的申请书，薛晔因个人原因申请退出中苏科技2022年员工持股计划，符合员工持股计划《中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划管理办法》、《中苏科技股份有限公司员工持股计划（草案）（修订稿）》“主动退出情形”的相关规定。王文强份额转让的受让方李莉为员工持股计划其他员工，李睿智、马恩禄、施修瑞、庄伟、薛晔份额转让的受让方宋成法为员工持股计划普通合伙人，符合员工持股计划《中苏科技股份有限公司2022年员工持股计划管理办法》、《中苏科技股份有限公司员工持股计划（草案）（修订稿）》的相关规定。

马恩禄将持有公司股份（股票简称：中苏科技，股票代码：872102）通过特定事项协议转让方式转让给宋成法。马恩禄与宋成法于2023年12月14日在南京签订了《股份转让协议》。

特定事项协议转让完成前，马恩禄持有公司股份6,117,000股，占公司股本7.4145%，股份性质全部为无限售条件流通股。马恩禄向宋成法转让的股份数为6,117,000股，占公司股本7.4145%，转让价格：4.00元/股（转让金额24,468,000.00元）。本次特定事项协议转让完成后，马恩禄不再持有公司股份，宋成法持有公司股份59,742,000股，占公司股本72.4145%。

上述股份变动事项，公司已按照要求履行信息披露义务，具体详见公司于2023年12月14日在全国中小企业股份转让系统官网（www.neeq.com.cn）披露的《拟发生特定事项协议转让的提示性公告》（公告编号：2023-063）、《关于股东持股情况变动的提示性公告》（公告编号：2023-064）、《权益变动报告书（减持）》（公告编号：2023-065）、《权益变动报告书（增持）》（公告编号：2023-066）。

2024年1月4日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于中苏科技特定事项协议转让申请的确认函》（股转函【2024】39号）；2024年2月1日，中国证券登记结算有限公司出具了关于此次股权转让的《证券过户登记确认书》，上述股权已完成过户登记手续。本次特定事项协议转让前后双方持股情况如下：

股东名称	本次股份转让前		本次股份转让后		变动方式
	股数（股）	占总股本比例	股数（股）	占总股本比例	
马恩禄（转让方）	6,117,000	7.4145%	0	0.0000%	特定事项协议转让
宋成法（受让方）	53,625,000	65.0000%	59,742,000	72.4145%	特定事项协议转让

（2）说明免去李睿智财务负责人职务的原因，相关工作是否进行充分交接，其对公司近三年财务数据的真实性、可靠性是否存在异议，与公司之间是否存在纠纷或潜在纠纷；

根据《公司法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及《公司章程》相关规定，公司第三届董事会第七次会议于2023年4月12日审议并通过，李睿智因其个人原因不能履行其职责，根据公司经营需要，免去李睿智财务负责人的职务，在新任财务负责人就任前，暂由郭丽娟代行相关职责。2023年6月公司聘任新任财务负责人程金龙，相关工作、文件、资料、资产等已完成交接。

李睿智在任期间，对公司2021年年度报告、2022年半年度报告均进行了签字确认，对在任期间的财务数据的真实性、可靠性不存在异议，与公司之间不存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 结合马恩禄、李睿智在公司负责的工作内容及职责作用，分析其离职对公司的影响，公司就管理层员工稳定性采取的措施。

马恩禄、李睿智在公司负责的工作内容及职责作用、离职对公司的影响如下：

离职人员	工作内容及职责作用	离职对公司的影响
马恩禄	行使董事、总经理职权，主持公司的生产经营工作，依照法律法规、部门规章、业务规则和公司章程的规定履行职责	公司提名李莉女士为公司董事；聘任宋成法先生为公司总经理；聘任李莉女士、席心漪女士为公司副总经理，马恩禄离职未对公司生产经营产生较大影响
李睿智	负责公司的财务管理、会计核算与监督工作	公司聘任程金龙先生为财务负责人，相关财务工作已完成交接，且公司其他财务人员都未发生变化，未对公司的财务工作造成影响

公司已建立现代化的企业治理机制，公司重视人才队伍建设，通过完善组织架构、职级体系，实施员工持股计划等方式，打造多样化的激励机制，激发人才和团队的活力动力。

3、关于应收账款和合同资产

年报显示，你公司报告期末应收账款余额为204,010,685.24元，同比增长20.61%；期末合同资产余额为43,799,102.61元，同比增长19.01%；与本期收入下降趋势相反。你公司按欠款方归集的应收账款加合同资产合并计算的期末余额前五名汇总金额为139,141,217.04元，占应收账款加合同资产合并计算期末余额合计数的49.52%，你公司未披露期末欠款前五名客户欠款明细。

请你公司：

(1) 列示前十大应收客户情况，包括但不限于主要销售内容、应收账款账面余额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，并逐一说明相关客户是否按照合同约定支付款项；若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施；

(2) 结合公司具体业务类型、结算模式、收入确认及信用政策变化等因素，说明公司应收账款和合同资产合计余额高于本年收入的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情况，相关收入确认是否真实、是否审慎；分析应收账款的回收风险，并说明目前的坏账准备计提是否充分。

【回复】

(1) 列示前十大应收客户情况，包括但不限于主要销售内容、应收账款账面余额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，并逐一说明相关客户是否按照合同约定支付款项；若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	销售内容	应收余额	账龄	已提坏账	期后回款	是否按照合同约定支付款项	截至2023年12月31日项目进度及收款情况
1	淮安南浦建筑工程有限公司	清江浦现代农业产业园	现代农业产业园建设	5,321.88	1年以内	266.09	2,086.35	否	项目已完工，按照合同约定付款条件，应付至75%，报告期末付至43%，目前付至64%
2	盱眙县农业农村局	盱眙县2022年度高标准农田建设项目高效节水工程一标段	高标准农田建设	2,389.90	1年以内	119.49	1,272.27	否	项目已完工未审计结算，按照合同约定付款方式，应付至90%，报告期末付至62%，目前已付至81%

		盱眙县2021年度高标准农田建设项目一体化泵站工程	高标准农田建设	103.30	1-2年	10.33	-	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至97%
		盱眙县2020年度高标准农田建设项目高效节水工程	高标准农田建设	128.61	2-3年	25.72	-	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至97%
		盱眙县2019年度财政补助高标准农田建设项目高效节水工程	高标准农田建设	80.84	3-4年	40.42	-	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至97%
		盱眙县2019年度中央财政预算高标准农田建设项目	高标准农田建设	30.67	3-4年	15.34	-	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至97%

3	盱眙县淮河镇人民政府、盱眙县马坝镇人民政府、盱眙县天泉湖镇人民政府、盱眙县河桥镇人民政府、盱眙县黄花塘镇人民政府	2023年度江苏省淮安市盱眙县高标准农田建设项目高效节水工程二标段	高标准农田建设	1,774.69	1年以内	88.73	34.18	否	项目完成80%，按照合同约定付款方式，应付至65%，报告期末付款0，目前已付至1%
4	盱眙县淮河镇人民政府	2022年盱眙淮河镇养殖池塘生态化改造项目	养殖池塘生态化改造建设	716.53	1年以内	35.83	371.46	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至97%，报告期末付款0，目前付至50%
5	沛县农业农村局	2023年度沛县高标准农田建设项目一体化智能泵站工程	高标准农田建设	598.87	1年以内	29.94	345.27	否	项目已完工，按照合同约定付款方式，应付至85%，报告期末付款0，目前

									付至58%
		徐州市沛县2022年节水灌溉项目	高标准农田建设	17.49	1年以内	0.87	-	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至97%
6	中通服网盈科技有限公司	盱眙县2022年度高标准农田建设项目一体化智能泵站及管理平台工程	高标准农田建设	599.24	1年以内	29.96	23.00	否	项目已完工，按照合同约定付款方式，应付至80%，报告期末付至16%，目前付至20%
7	淮安市淮安区顺河镇人民政府、淮安市淮安区钦工镇人民政府	2023年度淮安区高标准农田建设项目(1标段)	高标准农田建设	567.21	1年以内	28.36	546.00	否	项目已完成50%，按照合同约定付款方式，应付至30%，报告期末付至13%，目前付至26%

8	德清县水利建设发展有限公司	德清智能节水灌溉示范园EPC工程总承包项目	EPC工程总承包	466.98	3-4年	233.49	-	否	项目已完工未审计结算，按照合同约定付款方式，应付至90%，报告期末付至79%
		德清县2018年度中央财政小型农田水利项目县-高效节水灌溉工程（洛舍镇III标设备部分）	设备采购及安装	49.48	1年以内 47.24万 /3-4年 2.24万 元	3.48	29.48	否	项目已审计，按照合同约定付款方式，应付至100%，报告期末付至81%，目前付至92%
9	江苏佳盛源农业发展有限公司	睢宁县现代农业示范园智慧农场建设项目（EPC）	EPC工程总承包	496.92	1年以内	24.85	50.00	否	项目已完工，按照合同约定付款方式，应付至70%，报告期末付至25%，目前付至33%

10	南京浦永建设发展有限公司	永宁现代农业展示中心电子信息设备采购项目	电子信息设备采购	490.49	2-3年	98.10	49.73	否	项目已完工，按照合同约定付款方式，应付至70%，报告期末付至60%，目前付至64%
合 计				13,833.10		1,051.00	4,807.74		

公司前十大应收客户情况如上表所示，公司主要客户是政府或者政府平台公司，信誉较高，回款存在保障，因最近两年受到地方财政资金紧张影响，部分回款计划延后或回款额度降低。公司近几年一直在加强回款管理，已把回款工作纳入经营目标绩效考核，月度、季度召开回款专题例会，组织回款责任人，通过电话追踪、现场催收、催款函、法律诉讼等多种方式措施督促清理外部逾期欠款。以上十大客户采取的具体措施如下：

1、淮安南浦建筑工程有限公司、盱眙县农业农村局、盱眙县淮河镇人民政府、盱眙县马坝镇人民政府、盱眙县天泉湖镇人民政府、盱眙县河桥镇人民政府、盱眙县黄花塘镇人民政府、沛县农业农村局、中通服网盈科技有限公司、淮安市淮安区顺河镇人民政府、淮安市淮安区钦工镇人民政府等对应的项目：业主多是地方政府单位或者政府平台公司，地方财政资金紧张，采取措施有和业主协商沟通、发催款函等。

2、德清县水利建设发展有限公司：德清智能节水灌溉示范园EPC工程总承包项目，此项目周期较长，截止到2023年底暂未审计结算，客户将最终按照审计结算单和公司做结算，目前公司准备采取发催款函相关措施。

3、南京浦永建设发展有限公司：项目资金来源是财政资金，因上级拨款延迟导致业主给我公司款项相应延后，截至2023年底该项目一直未审计结算，考虑金额较大逾期较久，公司已采取法律诉讼措施。

(2) 结合公司具体业务类型、结算模式、收入确认及信用政策变化等因素，说明公司应收账款和合同资产合计余额高于本年收入的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情况，相关收入确认是否真实、是否审慎；分析应收账款的回收风险，并说明目前的坏账准备计提是否充分。

1) 公司具体业务类型、结算模式、收入确认及信用政策变化；

公司的具体业务类型、结算模式、收入确认及信用政策变化如下：

业务类型	结算模式	收入确认政策	最近2年是否变化	信用政策	最近2年是否变化
高标准农田综合建设项目	预付款、进度款、竣工验收款、质保金	投入法	否	按项目进度付款，不同项目进度付款比例存在差异，举例：双方约定的工程款(进度款)支付的时间和方式:工程总监理工程师发出开工令后支付工程合同价款的15%(提供预付款保函);工程达到50%付至合同价款的35%;工程达到60%付至合同价款的45%;工程达到70%付至合同价款的55%;工程达到80%付至合同价款的65%;工程达到100%付至合同价款的80%;工程竣工通过县、市级验收付至审定价款的97%;余款3%作为工程质量保修金，工程竣工验收合格后满12个月且无质量问题后一次付清(无息)。	否
产品销售	预付款、到货款、验收款、质保金	时点法	否	按交付和验收情况付款，举例：双方销售合同签订5个工作日内，需方支付30%预付款给供方，供方收到预付款后安排生产。需方支付至合同总价的50%货款给供方后，供方安排发货，直至发货完毕。剩余合同总价的50%货款，需方应于2024年1月30前全部结清。	否

2) 说明公司应收账款和合同资产合计余额高于本年收入的原因，是否存在放宽信用政策以增加收入的情况，相关收入确认是否真实、是否审慎；

单位：元

报表科目	期初账面余额	本期增加（本期收入金额）	本期减少（回款金额）	期末账面余额
------	--------	--------------	------------	--------

应收账款	193,207,654.71	221,235,036.46	180,588,600.34	233,854,090.83
合同资产	39,889,341.71	29,641,931.83	22,426,031.41	47,105,242.13
抵消项（合同资产结转应收账款）		-22,365,081.41	-22,365,081.41	
合 计	233,096,996.42	228,511,886.88	180,649,550.34	280,959,332.96

公司应收账款和合同资产合计余额高于本年收入主要系受宏观环境影响，上级拨款延迟，导致公司资金回笼周期加长，造成应收账款增幅大于收入增幅，公司也将加强回款管理，防范资金风险，并适时采取必要措施保障公司权益。

报告期内，公司主要业务模式为承接高标准农田建设项目、农业产业园项目，主要客户为地方政府或政府平台公司，主要客户结算条款整体一致，基本为阶段性付款：预付款、进度款、验收款、结算款。同一客户2023年度与之前年度的销售合同中所列示的信用政策、信用期、合同具体付款条款基本一致，不存在放宽信用政策以扩大收入的情况。

本公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本公司未来现金流量的风险、时间分布或金额；本公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日，本公司识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，本公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本公司在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，本公司考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

具体收入确认方法：

①产品销售

本公司不承担安装调试责任的，在设备交付买方指定地点，经客户签收并出具签收单确认销售的实现；本公司承担安装调试责任的，在设备交付买方指定地点，安装调试完毕并出具验收单时确认销售的实现。

②高标准农田综合建设项目

本公司按照投入法，根据发生的成本确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿

的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

公司项目收入确认按收入五步法确认收入，严格按照会计准则确认收入，相关收入确认真实、审慎。

3) 分析应收账款的回收风险，并说明目前的坏账准备计提是否充分；

公司客户主要系政府类客户，信誉较高，回款有保障，回收风险较小。目前主要系受宏观环境影响，上级拨款延迟，导致公司资金回笼周期加长。

对于应收账款和合同资产，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项 目	确定组合的依据
组合 1：以账龄为信用风险特征的应收款项	本公司根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类
组合 2：低风险组合	合并范围内关联方的应收款项

a、本公司应收款项账龄从发生日开始计算。

组合中，采用账龄组合计提预期信用损失的组合计提方法：

账 龄	应收账款计提比例 (%)	合同资产计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
1年以内	5.00	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00	10.00
2-3年	20.00	20.00	20.00
3-4年	50.00	50.00	50.00
4-5年	80.00	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00

b、按照单项认定单项计提的坏账准备的判断标准：

当对应收款项预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该应收账款成为已发生信用减值的金融资产。应收款项已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：

- 1) 发行方或债务人发生重大财务困难；
- 2) 债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；
- 3) 债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；
- 4) 债务人很可能破产或进行其他财务重组；
- 5) 发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；
- 6) 以大幅折扣购买或源生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。

2023年应收款项坏账计提综合比例11.80%，高于2022年应收款项坏账计提综合比例11.65%，以上比例为应收账款和合同资产合并计算，近两年坏账计提比例不存在较大差异。

①按坏账计提方法分类列示

1、应收账款

类 别	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的应收账款	3,073,420.99	1.31	3,073,420.99	100.00	-
按组合计提坏账准备的应收账款	230,780,669.84	98.69	26,769,984.60	11.60	204,010,685.24
其中：账龄组合	230,780,669.84	98.69	26,769,984.60	11.60	204,010,685.24
合 计	233,854,090.83	100.00	29,843,405.59	12.76	204,010,685.24

(续)

类 别	期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的应收账款	3,073,420.99	1.59	3,073,420.99	100.00	-
按组合计提坏账准备的应收账款	190,134,233.72	98.41	20,989,259.23	11.04	169,144,974.49
其中：账龄组合	190,134,233.72	98.41	20,989,259.23	11.04	169,144,974.49
合 计	193,207,654.71	100.00	24,062,680.22	12.45	169,144,974.49

2、合同资产

类别	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的合同资产	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的合同资产	47,105,242.13	100.00	3,306,139.52	7.02	43,799,102.61
其中：账龄组合	47,105,242.13	100.00	3,306,139.52	7.02	43,799,102.61
合计	47,105,242.13	100.00	3,306,139.52	7.02	43,799,102.61

(续)

类别	期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备的合同资产	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的合同资产	39,889,341.71	100.00	3,086,856.59	7.74	36,802,485.12
其中：账龄组合	39,889,341.71	100.00	3,086,856.59	7.74	36,802,485.12
合计	39,889,341.71	100.00	3,086,856.59	7.74	36,802,485.12

②期末单项计提坏账准备的应收账款

应收账款（按单位）	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
南京宁成电气有限公司	2,851,732.19	2,851,732.19	100.00	预计无法收回
南京鼎诚电气有限公司	221,688.80	221,688.80	100.00	预计无法收回
合计	3,073,420.99	3,073,420.99	100.00	——

公司与同行业可比公司的坏账计提比例对比如下：

①账龄组合项目应收账款计提比例

单位：%

账龄	中苏科技	润农节水	辉隆股份	大禹节水
1年以内	5	1	5	未披露
1-2年	10	10	10	
2-3年	20	20	15	
3-4年	50	50	20	
4-5年	80	80	50	
5年以上	100	100	100	

②2023年坏账准备计提比例

单位：%

类别	中苏科技	润农节水	辉隆股份	大禹节水
单项计提坏账准备的应收账款	100.00	100.00	26.89	100.00
按组合计提坏账准备的应收账款	11.60	17.33	5.65	12.45
其中：账龄组合	11.60	17.33	5.65	-
合计	12.76	17.79	9.25	12.68

数据来源：根据同行业可比上市公司公开资料整理。

综上所述，公司的应收账款坏账准备的会计政策及会计评估执行恰当，与同行业可比公司不存在较大差异，公司的应收账款坏账准备计提充分。

4、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款余额15,549,523.67元，同比增长75.62%。其中其他往来款余额11,167,447.83元，占比71.82%，披露的期末欠款第一名中贝岑建筑工程有限公司、第三名盱眙县人民法院、第

四名寿光市新顺民农业科技有限公司款项性质均为往来款。年报披露，你公司子公司中苏科技（安徽）有限公司与江苏中贝岑建筑工程有限公司因买卖合同纠纷提起民事诉讼胜诉后又签订和解协议，约定在2024年4月至9月期间分三笔收款。

请你公司：

（1）列示其他往来款的具体欠款明细，说明上述往来款项形成原因、账龄情况，是否构成对外提供财务资助或者非经营性资金占用；

（2）说明江苏中贝岑建筑工程有限公司是否具备偿还能力，是否按约定期间收款，期末坏账准备计提是否充分。

【回复】

（1）列示其他往来款的具体欠款明细，说明上述往来款项形成原因、账龄情况，是否构成对外提供财务资助或者非经营性资金占用；

序号	其他应收款前5名	金额	款项性质	账龄	是否构成财务资助或非经营资金占用说明
1	中贝岑建筑工程有限公司	7,327,765.19	往来款	1年以内	否
2	东海县财政局	1,551,000.00	履约保证金	1—2年	否
3	盱眙县人民法院	1,480,000.00	担保费	1—2年	否
4	寿光市新顺民农业科技有限公司	790,370.00	往来款	2—3年	否
5	南京市浦口区人民政府永宁街道办事处财政所	647,556.25	履约保证金	3—4年	否

2023年度，公司其他应收款前5名情况如上表所示，涉及往来款项

的具体形成情况如下：

1) 江苏中贝岑建筑工程有限公司

2023年2月13日，江苏中贝岑建筑工程有限公司（需方）与子公司中苏科技（安徽）有限公司签订《销售合同》，用于安徽淮北聚酰亚胺纤维生产建设项目，合同产品项目条款包括部分临时设施建设和项目前期材料销售，总金额共计10,644,756.10元，并约定了相应的付款时间及违约责任。2023年，中苏科技（安徽）有限公司已完成合同部分履约义务，但江苏中贝岑建筑工程有限公司一直未履行付款义务。2023年7月4日，控股子公司中苏科技（安徽）有限公司对江苏中贝岑建筑工程有限公司买卖合同纠纷提起民事诉讼。2023年10月1日，利辛县人民法院判决（民事判决书（2023）皖1623民初5956号）：被告江苏中贝岑建筑工程有限公司应支付合同款8,216,481.09元、逾期付款损失32,208.61元、律师费130,000.00元、保全费5,000.00元、担保费12,795.00元，原销售合同终止。截至2023年12月31日，公司尚未收到江苏中贝岑建筑工程公司支付的相应款项。2024年3月8日，执行双方签订《执行和解协议》，协议约定：“被执行人需向申请执行人支付合同款及其他费用合计8,396,484.70元，分三笔支付，支付时间为：2024年4月30日前支付200万元，2024年6月30日前支付300万元，2024年9月30日前支付剩余所有款项。目前第一笔和第二笔款都未收到，法院已恢复强制执行。

2) 东海县财政局

中苏科技股份有限公司于2022年7月中标《2022年度连云港市东海县桃林镇高标准农田建设项目（加筋PE管采购及一体化泵站）工程施工十七标段》项目，业主方要求8月12日缴纳合同价款10%的履约保证金

即1,551,000.00元。东海县财政局已于2024年2月7日归还保证金。

3) 盱眙县人民法院

公司控股子公司江苏中苏节水科技有限公司（以下简称“节水科技”）于2022年5月7日收到盱眙县人民法院1,480,000.00元担保费缴款通知书，作为淮安市天宸建设有限公司（以下简称“天宸建设”）与节水科技建设工程合同纠纷一案诉讼的担保费。节水科技与天宸建设于2024年3月26日在法院的主持下达成了《调解协议》，明确约定在节水科技收到天宸建设提供的等额发票后，于2024年4月10日前支付1,230,000.00元。现天宸建设已提供等额的发票，故申请法院在节水科技提供的1,480,000.00元担保金中划扣1,230,000.00元支付给天宸建设，以此作为(2023)苏0830民初5号案件调解协议的第一笔支付款项。

4) 寿光市新顺民农业科技有限公司

系2021年9月公司与寿光市新顺民农业科技有限公司买卖合同纠纷的相关款项，根据判决书(2021)苏0115民初3830号、判决书(2021)苏01民终14064号和判决书(2023)苏民申1029号，寿光市新顺民农业科技有限公司需退还790,370.00元合同预付款给本公司。

5) 南京市浦口区人民政府永宁街道办事处财政所

公司于2021年12月中标《永宁现代农业展示中心设备采购》项目，业主方要求12月16日缴纳合同价款5%履约保证金即647,556.25元。履约保证金失效时间为工程审计结束后30天内，此项目暂未审计。

综上所述，公司往来款均有业务合同支撑，不存在对外提供财务资助或者非经营性资金占用。

(2) 说明江苏中贝岑建筑工程有限公司是否具备偿还能力，是否按约定期间收款，期末坏账准备计提是否充分。

2023年10月1日，利辛县人民法院判决（民事判决书（2023）皖1623民初5956号）：被告江苏中贝岑建筑工程有限公司应支付合同款8,216,481.09元、逾期付款损失32,208.61元、律师费130,000.00元、保全费5,000.00元、担保费12,795.00元。截至2023年12月31日，公司尚未收到江苏中贝岑建筑工程公司支付的相应款项。2024年3月8日，执行双方签订《执行和解协议》，协议约定：“被执行人需向申请执行人支付合同款及其他费用合计8,396,484.70元，分三笔支付，支付时间为：2024年4月30日前支付200万元，2024年6月30日前支付300万元，2024年9月30日前支付剩余所有款项。

根据上所述，对公司报告期经营及财务的影响分析如下：

①一审法院作出了有利于我公司的判决，而且双方已经达成调解协议，对我公司支付合同款及相关损失没有异议且金额明确；

②2024年3月8日，双方签订了《执行和解协议》，要求被执行法人按8,396,484.70元分三笔支付，第一笔在2024年4月30日前支付200万元，第一笔执行日期在公司2023年年报报告日之后，但依照谨慎性原则，我公司在2023年报告期内对全部欠款已按照坏账计提准则正常计提坏账；

③目前“应于4月30日支付的200万元”和“应于6月30日前支付的300万元”欠款仍未支付，根据律师反馈，该欠款仍然在积极协调中，法院法官在回款协调群里一直在督促被执行人。

通过上述情况，截至2023年12月31日，暂不能说明江苏中贝岑建筑工程有限公司及相关担保人不具备偿还能力，公司在2023年报告期末已按5%比例期末计提坏账准备。目前公司尚未按约定期间全部完成收款，2024年公司将予以重点追踪，在2024年年度报告中将予以及时披露。

5、关于存货

你公司本期期末存货余额为33,013,542.52元，同比增长34.64%，其中合同履约成本金额为13,320,660.62元，占比40.35%，未计提存货跌价准备。

请你公司：

(1) 列示上述合同履约成本对应的主要项目情况，包括项目名称、客户名称、合同签署日期、合同金额、履约进度、约定完成时间，已确认收入金额、结算金额及回款情况，项目履约进展、回款情况与合同约定是否存在较大差异，如是，请说明对应合同履约成本未计提存货跌价准备的原因及合理性；

(2) 结合你公司收入确认具体方法，说明期末是否存在未及时结转的合同履约成本情况；

(3) 列示期末存货跌价准备的具体测算过程，结合期末原材料、在产品、库存商品的类别、库龄、存货周转率及市场发展前景和预计售价变动等因素，说明你公司期末未计提存货跌价准备是否合理，与同行业公司是否存在显著差异。

【回复】

(1) 列示上述合同履约成本对应的主要项目情况，包括项目名称、客户名称、合同签署日期、合同金额、履约进度、约定完成时间，已确认收入金额、结算金额及回款情况，项目履约进展、回款情况与合同约定是否存在较大差异，如是，请说明对应合同履约成本未计提存货跌价准备的原因及合理性；

2023年度合同履约成本对应的主要项目情况如下：

2023年主要项目合同履约成本明细

单位：万元

项目名称	客户名称	合同日期	合同金额	累计确认收入 (含增值税)	施工进度	预计完工时间	累计工程 结算金额	累计回 款金额	回 款 进 度	年末合同 余额（未 结算）	年末合同 履约成本 余额（待 结转）	项目履约进 展与合同约 定是否存在 差异及原因	合同约定回款 进度	与 合 同 约 定 回 款 进 度 有 无 差 异	未结转原因
项目1	客户1	2023.5	386.58	-	0%	2024年	-	-	0%	386.58	167.84	合同中未约定	无预付款,设备验收后,买方向卖方支付至到工设备价的 70%:	无	此类项目按时点法根据完工验收单一次性确认收入,本报告期内未完工
项目2	客户2	2023.9	199.56	-	0%	2024年	-	-	0%	199.56	17.05	存在差异,建设单位根据现场实际情况对原设计方案进行了局部调整,工期延期只2024年2月	无预付款,完工验收合格后付至已完成工程量的 70%	无	此类项目按时点法根据完工验收单一次性确认收入,本报告期内未完工

项目3	客户3	2023.8	328.87	-	0%	2024年	-	-	0%	328.87	67.28	存在差异,报告期内不具备施工条件,经协调,此项目延期至2024年3月1日开工	预付款为中标价的10%,待工程机械、人工进场后支付(中标单位必须提供相同数额的银行保函)。	无	此类项目按时点法根据完工验收单一次性确认收入,本报告期内未完工
项目4	客户4	2023.1	308.33	-	0%	2024年	-	-	0%	308.33	118.39	不存在差异	以合同总价为单位进行工程款支付,工程形象进度达到合同总量的30%时支付合同总价的30%;	无	此类项目按时点法根据完工验收单一次性确认收入,本报告期内未完工
项目5	客户5	2023.10	3,952.63	1,639.36	50%	2024年	1,639.36	500.00	13%	2,313.26	797.26	不存在差异	首付款:完成工程量的50%,付合同价的30%;	无	此项目按照投入法确认收入对应结转合同履约成本,本告期内部分货到未安装
项目6	客户6	2023.10	64.68	-	0%	2024年	-	6.47	10%	64.68	24.33	不存在差异	合同签订后10天内支付合同价的10%。②试运行验收合格后支付至合同价的60%。	无	此类项目按时点法根据完工验收单一次性确认收入,本报告期内未完工
合计			5,240.65				1,639.36	506.47		3,601.28	1,192.15				

注：上表所列为主要项目合同履约成本，占2023年年末合同履约成本总额的89%比例。

综合上表列示，各项目未结算金额(可变现净值)大于年末合同履约成本余额，且回款进度与合同约定一致，合同履约成本主要系在施工项目短期内到场待验收、跨期结算的材料、劳务分包等成本增加所致，建造合同履约范围内工程成本，不存在减值情况。

(2) 结合你公司收入确认具体方法，说明期末是否存在未及时结转的合同履约成本情况；

本公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本公司未来现金流量的风险、时间分布或金额；本公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日，本公司识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，本公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本公司在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，本公司考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥

有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

具体收入确认方法：

(1) 产品销售

本公司不承担安装调试责任的，在设备交付买方指定地点，经客户签收并出具签收单确认销售的实现；本公司承担安装调试责任的，在设备交付买方指定地点，安装调试完毕并出具验收单时确认销售的实现。

(2) 高标准农田综合建设项目

本公司按照投入法，根据发生的成本确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

本公司按照上述方式确认收入的同时对应结转相应的成本，不存在未及时结转的合同履约成本情况。

(3) 列示期末存货跌价准备的具体测算过程，结合期末原材料、在产品、库存商品的类别、库龄、存货周转率及市场发展前景和预计售价变动等因素，说明你公司期末未计提存货跌价准备是否合理，与同行业公司是否存在显著差异。

1) 公司存货跌价准备计提政策

公司存货跌价准备计提的基本原则为：公司通常按存货项目计提存货跌价准备，按成本与可变现净值孰低的计价方法对存货进行减值测试。

对于产成品、库存商品和用于出售的材料、半成品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

需要经过加工的原材料、在制品、委托加工物资等，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

对于没有销售合同对应的正常备货，以所持的同类产品的销售合同的平均售价为基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

2) 公司存货情况

公司原材料/半成品采购模式：公司采购的材料主要为生产经营所需的原材料、辅件等。公司建立了规范的采购制度，主要采取订单驱动的采购模式：公司各事业部与客户签订销售合同后，填写《采购计划单》，招标采购中心根据《采购计划单》统一采购，在确保供货质量的基础上，对比价格和供货周期，加强对供应商的管理。

公司主要生产模式：产品生产工作由生产管理中心负责实施，采取“以销定产”的方式，按照客户订单的要求，具体安排产品生产。

计提跌价准备具体计算过程：

单位：万元

项目	存货期末余额	预计销售 额	预计销售费用 及税费	进一步加 工费	可变现净 值	是否需要计提 跌价准备
原材料	941.70	1,450.43	74.17	224.73	1,152.03	否

在产品	169.17	259.74	13.28	34.32	212.14	否
库存商品	858.42	1,284.54	65.69	-	1,218.85	否

通过上述减值测试，公司未发现存货存在减值迹象，故未计提存货跌价准备。

6、关于在建工程

根据年报披露，你公司期末在建工程余额为29,281,593.14元，同比增长399.75%，主要系公司现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地建设增加所致。

请你公司：

(1) 列示上述在建工程的工程预算、工期、本期增减变动金额及工程进度，结合行业发展情况、公司战略规划、资金来源及产品订单等，说明投资本项目的必要性和合理性；

(2) 说明相关工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据；为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，是否存在虚构资产、通过工程项目进行资金体外循环等情况。

【回复】

(1) 列示上述在建工程的工程预算、工期、本期增减变动金额及工程进度，结合行业发展情况、公司战略规划、资金来源及产品订单等，说明投资本项目的必要性和合理性；

单位：万元

项目名称	项目主体	所在地	项目开始建设时间	本期期初	增加	减少	本期期末	项目进度
------	------	-----	----------	------	----	----	------	------

中苏现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地项目	中苏科技（安徽）有限公司	利辛	2022. 10	49. 47	2, 391. 79		2, 441. 26	在建厂房综合楼，一期建设阶段
加筋PE管挤出生产线项目	江苏中苏节水科技有限公司	盱眙	2023. 12		486. 90		486. 90	购买产线待安装
	中苏节水科技（徐州）有限公司	睢宁	2022. 10	536. 46		536. 46	-	因公司战略调整，注销子公司，资产处置
	合计			585. 93	2, 878. 69	536. 46	2, 928. 16	

1) 中苏现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地项目

项目主体中苏科技（安徽）有限公司，于2022年6月在安徽省亳州市利辛县设立，总体投资拟分两期建设，一期在利辛开发区购买土地建设厂房，拟引入加筋聚乙烯PE管生产线10条，农业及水务智能装备生产线4条、高低压电气成套生产线2条。预计可形成年产量25000吨管材，2000台泵站，1000套高低压电气成套。未来拟承接利辛周边及安徽地区的订单，目前项目一期厂房及办公楼在建状态，尚未有在手订单。

2) 盱眙地区在建工程项目

项目主体江苏中苏节水科技有限公司，于2019年2月在江苏省淮安市盱眙县设立，承载公司现代农业及智慧水务智能装备制造总部基地，占地面积125亩，公司主要生产制造包括国家“863”计划重大专项技术加筋聚乙烯管道、MPIS一体化智能泵站、智能果园植保机、一体化智能电动阀、一体化智能闸门、现代农业大棚钢构件等在内的拥有中苏自主知识产权的高科技农业智能装备、节能节水材料等系列产品。项目总体投资拟分三期建设，一期厂房设备工程已于2021年底竣工投产，二期厂房设备工程2023年7月竣工投产。目前三期工程拟建设加筋聚乙烯PE管生产线4条，预计可形成年产量10000吨管材。后因公司

战略调整，中苏节水科技（徐州）有限公司已注销，相关产线转移至江苏中苏节水科技有限公司。

公司主要顾客群体为各地方政府、农业农村局和水利建设公司等，项目所在地主要在农业生产的县域地区，调研当地农业尤其农业现代化科技生产需求后，在市场需求较大的地区投资设立子公司，拓展业务，扩大市场占有率。公司在江苏省淮安市、安徽省利辛县与政府合作，成立区域生产基地和销售部门，分别开拓市、县级区域市场。投资设立子公司建设厂房的优势在于：一是有利于拓展区域市场，参与当地项目建设；二是降低产品运输成本；三是为助推当地产业经济发展。

围绕优先发展农业农村、全面推进乡村振兴这一主题，公司坚持“现代农业及智慧水务”为发展主线，坚持新技术、新材料、新装备的技术研发制造，坚持以市场经济发展为主线，科学合理规划并实施企业发展战略，根据市场及客户需求，结合自身产业及技术优势，加大研发和生产的投入，深化与客户合作，扩大市场占有率。

公司坚持高质量发展理念，顺应各地政府经济发展大趋势，抢抓新机遇，坚持互利共赢，诚心诚意树立地企合作标杆。综上，公司新建在建项目是市场拓展的需要，是自产核心产品的需要，为公司持续经营和发展提供必要条件。

（2）说明相关工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据；
为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，是否存在虚构资产、通过工程项目进行资金体外循环等情况。

项目名称	项目主体	工程造价构成情况	工程造价确定过程和依据	主要供应商	施工方情况	服务金额	存在工程建设外包的情形	备注
中苏现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地项目	中苏科技(安徽)有限公司	①厂房:装饰工程、消防工程、建筑工程、给排水工程、电气工程;②室外:雨水工程、消防工程、污水工程、围墙工程、弱电工程、给水工程、电气工程;③消控室:消防工程、给排水工程、电气工程;④综合楼:装饰工程、消防工程、通风工程、弱电工程、建筑工程、给排水工程、电气工程施工	1、《工程量清单项目计量规范》(2013-安徽);2、《安徽省建设工程计价定额》(2018);3、《安徽省装饰装修工程计价定额》(2018);4、《安徽省安装工程计价定额》(2018);5、《安徽省市政工程计价定额》(2018);6、《江苏省市政工程计价定额》(2014)及与之配套使用的相关取费文件等;7、中苏现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地项目1#厂房、综合办公楼、泵房、门卫室、厂区配套工程(道路、给排水)等工程图纸【2022.07电子版CAD】;	安徽一原建设有限公司	建筑工程施工总承包二级,市政公用工程施工总承包二级,建筑装饰装修工程专业承包一级,钢结构工程专业承包二级,建筑幕墙工程专业承包二级	2,300万元	不存在	

项目名称	项目主体	工程造价构成情况	工程造价确定过程和依据	主要供应商	施工方情况	服务金额	存在工程建设外包的情形	备注
加筋PE管挤出生产线项目	江苏中苏节水科技有限公司	加筋PE管挤出生产设备	设备到货	中苏节水科技（徐州）有限公司	无	550.20万元	不存在	旗下子公司注销，设备转到母公司

中苏现代农业及智慧水务智能装备研发制造基地-安徽利辛项目位于创业路西侧，达顺不锈钢北侧，占地面积55,188.03平方米（约合82.7亩），总建筑面积32,965.66平方米，包括三栋厂房，四层办公楼，泵房、配电室、门卫室。在建工程余额由厂房建设费、设计费、可行性报告费用、土地无形资产摊销等构成，金额均按照建设工程施工形象进度确认书确定，截止2023年12月形象进度确认书累计完成产值为2152.24万元，项目公司、施工单位和监理单位河南卓建工程管理有限公司已完成盖章签字。

综上，公司不存在虚构资产、通过工程项目进行资金体外循环的情况。

7、关于广告宣传费

报告期内，你公司发生销售费用10,749,770.44元，同比增长19.69%，其中广告宣传费1,110,143.83元。2020年至2022年你公司发生的广告宣传费分别为31,690.75元、182,898.75元、229,157.16元。

请你公司：

(1) 说明广告宣传费的具体内容、业务背景、支付对象、宣传平台、计费依据及收费标准，结合宣传活动的发生时间、开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人次、平均花费、对应客观证据留痕、同行业可比公司情况等，说明相关费用支出的必要性、合理性，以及2023年广告宣传费大幅增长的原因；

(2) 说明广告费用的支付对象与公司及其相关人员是否存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在通过广告宣传的方式进行虚假宣传或承诺的情形，公司股东人数大幅增长与广告宣传活动是否存在内在联系；

(3) 是否存在未经全国股转系统平台披露即对外定向宣传公司业绩、战略规划等重大事项，是否存在应披露未披露的事项。

【回复】

(1) 说明广告宣传费的具体内容、业务背景、支付对象、宣传平台、计费依据及收费标准，结合宣传活动的发生时间、开展频次、具体内容、费用明细项目、平均参与人次、平均花费、对应客观证据留痕、同行业可比公司情况等，说明相关费用支出的必要性、合理性，以及2023年广告宣传费大幅增长的原因；

公司加大自主品牌的宣传力度及市场开拓,2023年新设部门“品牌企划部”，该部门主要负责公司品牌建设、品牌数字营销等。报告期内的广告宣传费大幅增长主要系展会费和线上产品推广费增加所致。

2023年广告宣传费明细如下：

单位：元

序号	费用分类	2023 年度发生额	具体推广平台/渠道	费用明细	具体金额	支付对象	计费依据
1	展会费	803,083.06	第 21 届新疆国际农业博览会	展位费	65,094.34	新疆振威国际展览有限公司	按合同
				搭建费	117,100.20	上海晟澜文化传播有限公司	按合同
				差旅费、物料等费用	31,171.71	员工报销	实际发生
			第十二届中国国际现代农业博览会	展位费	79,879.25	世信朗普国际展览(北京)有限公司	按合同
				搭建费	122,641.50	北京普路托斯展览展示有限公司	按合同
			第二十三届中国国际农用化学品及植保展览会	展位费	16,603.77	北京时代化工展览服务有限公司	按合同
				差旅费、物料等费用	17,109.50	员工报销	实际发生
			2023 中国（南京）数字乡村博览会暨第七届中国（南京）国际智慧农业博览会	展位费	34,641.51	南京润展国际展览有限公司	按合同
				搭建费	67,821.79	上海广域艺术设计有限公司	按合同
				差旅费、物料等费用	3,490.00	员工报销	实际发生
			第十四届中国-东北亚博览会	搭建费	207,547.17	北京普路托斯展览展示有限公司	按合同
				差旅费、物料等费用	27,160.29	员工报销	实际发生
			第七届山西（运城）国际果品交易博览会	差旅费、物料等费用	12,822.03	员工报销	实际发生
2		166,520.91	百度	推广费	147,073.73	云引擎网络科技有限公司	按合同

	线上推广费		网站	英文版	4,245.28	安徽网新计算机技术有限公司	按合同
			公司网站、微信等	公众号认证、视频拍摄相关费用	15,201.90	员工报销	实际发生
3	平面推广	140,539.86	宣传手册	宣传手册	49,701.43	南京正旗文化传播有限公司	按合同
			广告制作	广告相关材料	2,329.30	南京优达广告有限公司	按合同
			公交站	公交站牌制作费	4,716.98	江苏润江智汇科技有限公司	按合同
			展厅广告制作	展厅广告制作	3,100.00	南京正旗文化传播有限公司	按合同
			展厅广告制作	展厅广告制作	18,650.00	南京千牛装饰设计工程有限公司	按合同
			展厅广告制作	展厅广告制作	41,600.00	南京远峰传媒有限公司	按合同
			宣传栏、宣传手册、公司文化墙等	宣传栏、宣传手册等	20,442.15	员工报销	实际发生
合计		1,110,143.83			1,110,143.83		

公司的广告宣传费支出主要系为提高企业的知名度和品牌影响力，通过参加各类行业展会和网络媒体等渠道对公司的产品进行宣传，均具有真实的业务背景，具有合理性和必要性。

与公司同属于“农业综合”板块的同行业上市公司“广告/业务宣传费”情况如下：

单位：万元

序号	可比上市公司	广告/业务宣传费	销售费用		营业收入	
			金额	占比	金额	占比
1	大禹节水	398.22	16,655.68	2.39%	345,257.60	0.12%
2	润农节水	14.32	1,414.99	1.01%	74,957.41	0.02%
3	辉隆股份	976.18	23,886.96	4.09%	1,783,265.67	0.05%

4	中苏科技	111.01	1,074.98	10.33%	21,264.62	0.52%
---	------	--------	----------	--------	-----------	-------

数据来源：根据同行业可比上市公司公开资料整理。

与同行业可比公司相比，公司的广告宣传费占销售费用与营业收入的比例偏高，中苏科技2023年广告宣传费用快速增长，是根据公司发展战略要求，以市场需求和行业发展趋势为导向，总结主要以下原因：

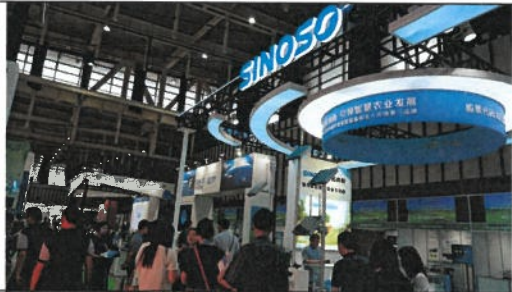
1、市场拓展需求，2023年及以前公司业务主要集中于江苏及江苏周边区域，市场集中度高，客户集中度高，为了拓展全国市场，走出江苏，在全国范围内以及国际市场上提升企业的知名度和品牌影响力至关重要；

2、提升公司产品知名度，中苏科技的产品有中小型泵站智能信息化系统、高效节水灌溉系统、智能电气设备、水利物联网产品等软硬件产品，以自主研发为主，公司通过参加国内国际博览会、自媒体宣传平台和线上营销推广等多种广告宣传活动有助于提高公司产品知名度，建立品牌形象。

2023年度，公司参加国内国际博览会、自媒体宣传平台和线上营销推广等多种广告宣传活动现场照片或线上截图资料如下：

1) 2023年公司参加的展会

展会名称	时间	参会照片
第十二届中国国际现代农业博览会	2023.4.20	
第二十三届中国国际农用化学品及植保展览会	2023.5.23	

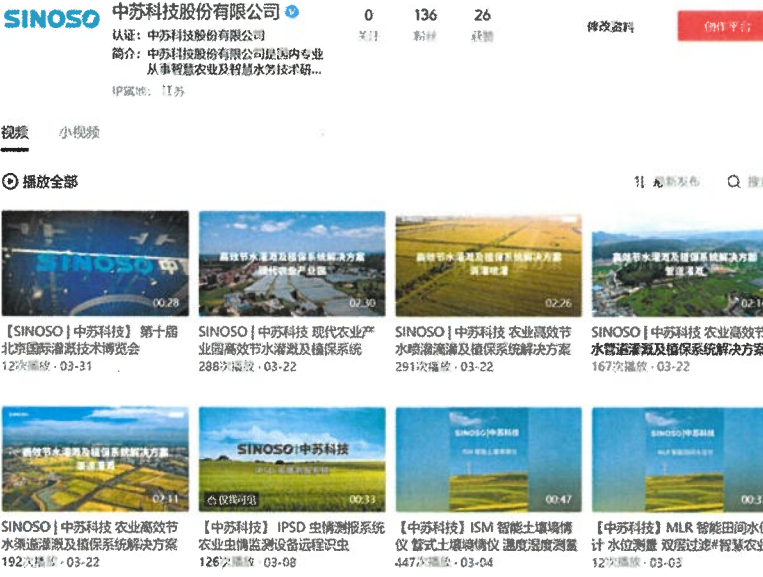
展会名称	时间	参会照片
2023中国(南京)数字乡村博览会暨第七届中国(南京)国际智慧农业博览会	2023. 6. 19	
第21届中国新疆国际农业博览会	2023. 8. 8	
第十四届中国—东北亚博览会	2023. 8. 23	
中国·和县第十四届蔬菜博览会	2023. 9. 26	
第七届山西（运城）国际果品交易博览会	2023. 10. 25	

2) 自媒体平台宣传

公司从2023年9月份开始自媒体平台宣传，具体宣传情况如下：

平台	相关照片
抖音	
快手	

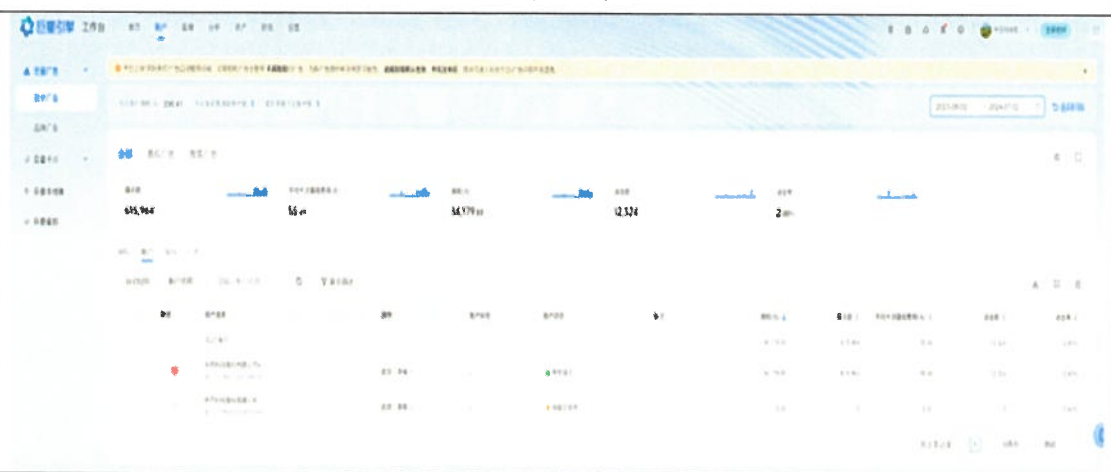
平台	相关照片
视频号	4:04 SINOSO 中小苏视界 江苏 南京 中苏科技股份有限公司是国内专业从事智慧农业及智慧水务技术研发及装备制造, 以及现代农业产业园、田园综合体、智慧农场、无人农场规划、设计和建设的高科技公司, 股票代码: 872102。 公众号: 中苏科技 15条原创内容 117人关注 发表视频 发起直播 视频 音乐 音频 草稿箱 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 SINOSO SFM 一体化超声波流量计 285 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 ITEV 一体化智能电动阀 224 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 中苏科技好物推荐 224 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 中苏科技好物推荐 481 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 中苏科技好物推荐 56 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 中苏科技好物推荐 487
小红书	5:32 ... SINOSO 中苏科技股份有限公司 农业公司 · 小红书号: 605341196 中苏科技 江苏 · ID 中苏科技股份有限公司是国内专业从事智慧农业及智慧水务技术研发及装备制造, 以及现代农业产业园、田园综合体、智慧农场、无人农场规划、设计和建设的高科技公司, 股票代码: 872102。 0 10 22 关注 粉丝 获赞与收藏 笔记 收藏 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 ITEV 一体化智能三通电动阀 好物推荐 ITEV 一体化智能三通电动阀 中苏科技股份有限公司 1 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 RDFM 雷达多普勒明渠 好物推荐 RDFM 雷达多普勒明渠 中苏科技股份有限公司 1 SINOSO 中苏科技 中苏科技好物推荐 1分钟带你了解中苏科技系列设备 刚刚看过

平台	相关照片
今日头条	
西瓜视频	
B站	

平台	相关照片
知乎	

3) 推广营销

平台	相关照片
百度百科	
百度营销	

平台	相关照片
巨量广告	

(2) 说明广告费用的支付对象与公司及其相关人员是否存在关联关系或其他业务、资金往来，是否存在通过广告宣传的方式进行虚假宣传或承诺的情形，公司股东人数大幅增长与广告宣传活动的存在内在联系；

除公司员工在广告宣传费方面的报销外，广告宣传费用的支付对象与公司及其相关人员不存在关联关系或其他业务、资金往来；广告宣传内容主要宣传公司主打核心产品，不存在通过广告宣传的方式进行虚假宣传或承诺的情形；作为新三板挂牌公众公司，公司经营的主要相关信息及时对公众披露，无证据表明公司股东人数大幅增长与广告宣传活动的存在内在联系。

(3) 是否存在未经全国股转系统平台披露即对外定向宣传公司业绩、战略规划等重大事项，是否存在应披露未披露的事项。

公司对外广告宣传内容主要宣传我公司主打核心产品（见上述现场及相关截图资料），不存在未经全国股转系统平台披露即对外定向宣传公司业绩、战略规划等重大事项，不存在应披露未披露的事项。

中苏科技股份有限公司

董事会

2024年7月11日