

关于对哈尔滨科能熔敷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 321 号

哈尔滨科能熔敷科技股份有限公司（科能熔敷）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

1.关于主营业务

你公司主营防磨抗蚀装备产品研发设计、制造及销售，防磨抗蚀熔敷技术服务以及锅炉部件的设计、生产、销售等。

报告期内防磨抗蚀装备销售实现收入 1.47 亿元，同比下滑 34.23%，你公司解释系 2022 年公司受外部不利因素影响生产类项目交货量较长，该类型项目验收周期长，致使 2023 年该类项目销售收入下滑明显。2023 年，该产品收入占营业总收入的比例为 52.93%，毛利率为 21.94%，该产品毛利率 2020-2022 年连续三年下滑，从 35.91%下滑至 20.05%。

报告期内防磨抗蚀技术服务实现收入 9100.49 万元，同比增长 81.09%，你公司解释系随着煤炭价格降低，煤化工和煤制气行业盈利性增加，气化炉维修项目增加。2023 年，该服务收入占营业总收入的比例为 32.78%，毛利率为 55.44%，上年同期毛利率为 63.08%。

请你公司：

(1) 说明防磨抗蚀装备的生产周期、交货周期、验收周期、收入确认方式；按订单口径列示最近三年订单签署情况，并结合 2022 年外部不利因素影响的主要项目及项目最终验收时间、2023 年新签

项目情况（项目内容、单位名称、签订时间、项目金额、实施进度等）说明该产品收入较上年同期大幅下滑的原因及合理性，说明收入下滑是否将持续；

（2）结合行业竞争格局、产品定价机制、价格变动趋势、成本构成等说明防腐抗蚀装备毛利率持续走低的原因，是否与同行业公司存在较大差异；

（3）分析防腐抗蚀装备所处行业是否属于价格竞争、产能竞争阶段；说明你公司是否面临严重的行业发展瓶颈、市场空间是否受限；毛利率持续走低是否说明你公司该产品的竞争力持续下降；期后该产品毛利率是否存在进一步下滑的可能；

（4）结合报告期内主要项目的单位名称、施工周期、项目金额、项目成本等说明防腐抗蚀技术服务收入大幅增加的同时毛利率同比大幅下滑的原因及合理性；

（5）说明气化炉维修的市场需求与煤炭价格之间的关系，并结合期后煤炭价格走势、煤化工/煤制气行业的景气度、下游客户的维修周期、期后气化炉维修业务的在手订单情况等简要测算该业务的市场空间并说明该业务收入增长是否可持续。

2.关于应收账款

你公司报告期内实现营业收入 2.77 亿元，同比减少 3.93%，报告期末应收账款账面价值 2.14 亿元，较期初增加 0.95 亿元，你公司解释原因是客户付款审批流程影响、项目实施周期及公司业务结构

变化所致。期末应收账款、应收票据及应收款项融资账面价值合计 2.57 亿元，合计占当期收入比重 92.78%。其中，各账龄阶段的应收账款余额均较期初均有较大幅度增长，其中账龄 1 年以内的应收账款余额较期初增长 53.43%，账龄 1-2 年的应收账款较期初增长 234.38%。

你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为-1373.4 万元。

请你公司：

(1) 说明报告期内按欠款方归集的前五大应收账款和合同资产对应客户的情况，包括但不限于单位名称、形成时间、对应项目的开工时间、项目实施周期、施工进度、款项是否逾期等；

(2) 结合下游客户的性质、规模、采购周期、付款审批流程等说明下游客户在款项结算过程中是否处于强势地位；结合你对主要欠款方的信用期、催收政策、催收效果等说明你是否面临较大的资金压力和资金回笼难度。

3.关于发出商品

你公司存货期末账面余额 1.25 亿元，其中发出商品账面余额 6496.29 万元，占比 52.42%，计提跌价准备 2.13 万元，期初发出商品账面余额仅为 2253.94 万元。

请你公司：

(1) 说明发出商品的类型、库龄、状态、发货目的地、发出时间、在手订单情况；说明期末发出商品大幅增加的原因，期后发出

商品验收并结转销售收入的情况；

(2) 说明发出商品对应的项目实施周期、主要客户、验收标准、公司与客户之间是否存在验收争议；是否存在超过正常验收周期仍未验收的情况，并结合发出商品的跌价准备测算过程及依据，说明跌价准备的计提是否充分。

请就上述问题做出书面说明，并在 2024 年 8 月 27 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2024 年 8 月 13 日