

关于对金易通科技（北京）股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2024】第 356 号

金易通科技（北京）股份有限公司（金易通）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、关于持续经营能力

2023 年，你公司实现营业收入 2,627.03 万元，同比增长 397.52%，解释系市场推广宣传取得一定成效，销售订单增长较多；其中前五大客户销售占比 98.57%且均发生变动，第一大客户阳煤集团天安煤矿有限公司销售占比达 84.89%，主要系承揽了其 120 万吨/年选煤厂 EPC 项目。2023 年综合毛利率为 10.67%，较 2021 年 28.99%、2022 年 23.59%大幅下降，解释系收入占比较大的项目实际实施成本较前期预算偏差较大。分产品看，煤炭洗选设备收入 2,520.14 万元，同比增长 377.28%，毛利率为 7.67%，同比下降 15.92 个百分点；技术服务收入 106.89 万元，去年为 0，毛利率为 81.31%，较 2021 年增长 46.65 个百分点。

此外，你公司已连续 7 年亏损且均被会计师事务所出具带持续经营重大不确定性段落的无保留意见的审计报告。2023 年作为原告涉及诉讼、仲裁金额累计 3,023.78 万元，占净资产的 355.90%；作为被告涉及金额累计 1,264.91 万元，占净资产的 148.88%，涉诉事由包括买卖合同纠纷、商业秘密纠纷、损害公司利益责任纠纷、专利权权属纠纷等。

11010802

2023 年新增三年期借款 950 万元，期末资产负债率达 83.32%，较上期末增长 17.16 个百分点，经营活动现金流量净额为-313.57 万元，期末货币资金为 884.42 万元。

你公司董事会称将采取有效措施消除持续经营不确定性影响，包括但不限于稳定发展基本业务、扩大产品制造种类、加强预算管理和成本控制、引进人才、引入投资者、大力发展井下采选充一体化项目。

请你公司：

(1) 说明与本期前五大客户合作开始时间及合作年限、订单获取方式、具体销售内容、主要合同条款、应收款项余额、是否为公司或控股股东、实际控制人、董监高的关联方等，并结合销售模式、行业特点、同行业可比公司情况等，说明客户集中度高以及前五大客户均发生变动的合理性，客户规模是否与交易规模匹配，是否具备履约能力及可持续性，是否存在第一大客户依赖风险，若是，在年报中充分提示相关风险；

公司回复：

与本期前五大客户合作详情如下表：

单位：万元

序号	客户	合作时间	合作年限	订单获取方式	销售内容	主要合同条款	应收款项余额	是否存在关联关系
1	阳煤集团天安煤矿有限公司	2023 年	1 年	主动联系对接	成套洗选设备	付款方式：预付 40%，发货前付 30%，安装进度达 85% 付 15%，调试完付 10%，质保期满付 5%。	252	否

						2、项目工期： 4个月		
2	鄂托克旗建元洗煤有限责任公司	2022年	2年	主动联系对接	洗选设备及技术服务	1、设备付款方式：预付30%，发货前付30%，验收完付35%，质保期满付5%。 2、设计付款方式：预付30%、初步完成付20%，土建图纸完成付30%。整套图纸完成付20%。 3、项目工期：配合客户指定设计院时间完成	35.75	否
3	临汾市尧都区东山选煤厂	2023年	1年	主动联系对接	成套洗选设备	1、付款方式：预付45%，发货前付55%。 2、项目工期：预付款到账45个工作日发货	0	否
4	临汾市尧都区森康达洗煤有限公司	2023年	1年	主动联系对接	成套洗选设备	1、付款方式：预付30%，发货前付70%。 2、项目工期：预付款到账45天发货	0	否
5	唐山升华选煤设备制造有限公司	2010年	13年	主动联系对接	洗选设备	1、付款方式：全款提货。 2、项目工期：客户自提	0	否

公司营业收入主要来自于选煤厂新建总包、选煤厂改造、相关设备销售及技术服务，主要产品有跳汰机、振动筛、弧形筛、浮选机、模块化排矸系统等，公司拥有19项国家发明专利及15项实用新型专利，是国家高新技术企业、中关村高新技术企业，是首批北京市“专

精特新”中小企业、科技型中小企业。我公司销售方式主要为直销模式，通过参与招标或报价方式获得订单；少部分订单通过代理公司获得。公司依托核心技术及成熟的项目经验，为客户提供分离技术和装备研发、设备制造、设备配套、工程项目规划设计、工艺改造、工程总承包的一揽子解决方案。普通的洗选设备购销合同供货周期短、合同标的额小；而基于选煤厂新建项目或改造项目而进行的整套设备系统销售则因定制化需求较多、现场土建钢构等承包方工期配合等原因，项目周期较长，合同标的额大。我公司 2023 年度前四大客户均属于基于选煤厂新建及改造而产生的整套洗选设备供货及技术服务项目，因此造成了前五大客户收入占比集中的情形，同时，每年度的前五大客户由于本年已完成了相关需求的完备采购，短时期内不会再进行大规模的购置，因此造成前五大客户在次年均发生变动的情况。根据公司近三年披露的年度报告，前五大客户均发生变动，所以不存在对第一大客户的依赖风险。

公司的收入主要以前五大客户为主，其它客户交易规模较小，前五大客户均为注册资本 800 至 3000 万元的中大型企业，与当前公司交易规模相匹配。目前，前两大客户应收账款余额合计为 287.75 万元，第三至第五位的客户已完成了应收账款的清收，客户完全具备履约能力。

(2) 结合各细分业务行业趋势、市场供求、主要客户及变动情况、收入占比、产品成本及价格变动趋势、同行业可比公司情况等，

分析说明 2021 至 2023 年煤炭洗选设备、技术服务毛利率大幅波动及综合毛利率持续下降的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异，综合毛利率是否存在进一步下滑的风险；逐一系列示收入占比较高且实施成本较前期预算偏差较大的项目、预算及实际成本，说明差异原因及合理性，是否存在毛利率为负的情况，如有，相关项目是否已确认减值损失；

公司回复：

公司 2021 至 2023 年收入明细表如下：

单位：万元

年度	项目	收入	成本	毛利率%	综合毛利率%
2023	煤炭洗选设备收入	2,520.14	2,326.75	7.67%	10.67%
	技术服务收入	106.89	19.98	81.31%	
2022	煤炭洗选设备收入	528.02	403.48	23.59%	23.59%
2021	煤炭洗选设备收入	179.17	155.21	13.37%	28.99%
	技术服务收入	319.50	208.75	34.66%	
	其他业务	13.87		100.00%	

煤炭洗选设备制造行业市场竞争一直处于不规范状态，行业增长缓慢，同业竞争者数量较多，且各企业提供的产品或服务差异性不够明显，另行业中有部分企业为了规模经济的利益，不断扩大生产规模，造成了市场均势的破坏，产品出现大量过剩，迫使各企业纷纷开始削价竞销。行业供给侧结构的不合理，造成了供求关系的失衡，煤炭洗选设备制造企业议价能力较弱的情形。

公司的客户以民营煤炭企业为主，前几大客户占公司总收入比较高，且每年大客户变动较大，受不同客户的项目管理水平和现场施工条件的影响，项目的完工进度和项目的完工成本，都会受到较大影响，

另外每年公司都会出现部分项目未能按预期工程进度在年度内竣工的情况，也会在一定程度上影响公司的营业利润。当前，煤炭洗选相关行业设备毛利率一般在 10%-25%之间，技术服务毛利根据技术服务要求不同，毛利变化也有所不同，综合毛利率在 15%-30%之间。从我公司收入明细表可看出 2021-2022 年设备及技术服务毛利率虽波动较大，但基本都在正常范围内，2023 年综合毛利率下降也是由于收入占比 84.89%的阳煤集团天安煤矿有限公司选煤成套设备毛利率为 7.01%，导致综合毛利率减少，与同行业可比公司毛利率波动及综合毛利率不存在较大差异。

同行业三家可比公司收入明细如下：

单位：万元

公司名称	年度	项目	收入	成本	毛利率%	综合毛利率%
河南 平煤 神马 电气 股份 有限 公司	2023	设备收入	23,272.27	20,104.00	13.61%	13.60%
		其他业务	37.71	35.72	5.28%	
	2022	设备收入	20,117.35	17,446.12	13.28%	13.20%
		其他业务	432.45	391.61	50.70%	
	2021	设备收入	10,951.16	9,301.39	15.06%	15.55%
		建筑安装	439.30	353.43	19.55%	
其他业务		77.11	28.97	51.48%		
安徽 合矿 环境 科技 股份 有限 公司	2023	设备收入	1057.62	858.49	18.83%	20.85%
		受托加工业务	834.78	680.69	18.46%	
		工程收入	386.13	337.11	12.70%	
		仓储保管收入	105.61	12.46	88.20%	
		销售材料	2.20		100.00%	
	2022	设备收入	1045.66	980.95	6.19%	11.39%
		机械租赁	168.58	88.81	47.32%	
		受托加工业务	306.16	245.57	19.79%	
		工程收入	2710.8	2435.18	10.17%	
		其他业务	1.61	0	100.00%	
2021	设备收入	2065.41	1765.6	14.52%	15.54%	
	其他业务	27.85	2.43	91.27%		
湘煤	2023	设备收入	16,382.34	12602.07	23.08%	23.08%

立达 矿山 装备 股份 有限 公司	2022	设备收入	12652.24	11533.58	8.84%	8.84%
	2021	设备收入	9904.75	8638.36	14.06%	14.06%

注：以上数据来源为相关公司2021-2023年年度报告

2024年半年报中我公司综合毛利率为14.52%，相较2023年10.67%毛利率有所增涨，不存在进一步下滑的风险。收入占比较高且实施成本较前期预算偏差较大的天安公司成套洗选设备做预算时毛利率就比单一设备销售要低5%左右，加上设计时安装工程与土建工程费用限于设计深度原因，钢材实际用量较预算用量偏高，本项目与甲方储煤设施并行施工，部分施工环节交叉进行，导致工程工期延误，进而导致人工费用增加，且冬季施工措施费用增加，进一步增加了项目成本，使该项目毛利率为7.01%，不存在毛利率为负的情况，无需确认减值损失。

收入占比较高且实施成本较前期预算偏差较大的项目

单位：万元

项目名称	合同收入金额	预算		实际	
		预算成本金额	预计毛利率%	实际实施成本金额	实际毛利率%
阳煤集团 天安煤矿 有限公司	2230	2000	10.31%	2074	7.01%

(3) 结合有息负债余额及期限、可动用的货币资金余额、涉诉案件金额、进展及影响、资产变现能力、经营活动现金流量净额、应收账款期后回款情况、未来生产经营所需资金、投融资计划等情况，

说明公司的偿债安排及资金来源，并详细论述是否有充足的偿债能力，是否存在流动性风险；

公司回复：

根据天津子公司与天津农村商业银行股份有限公司宝坻中心支行签订的《流动资金借款合同》，贷款年息 4.7%，每季末 20 日付息，具体还款安排为：

序号	还款时间	还款金额	还款情况
1	2024. 3. 20	250000. 00	3 月已还清
2	2024. 9. 20	250000. 00	未到期
3	2025. 3. 20	250000. 00	未到期
4	2025. 9. 20	250000. 00	未到期
5	2026. 3. 20	250000. 00	未到期
6	2026. 9. 20	250000. 00	未到期
7	2026. 9. 24	8500000. 00	未到期

截止 2023 年末，公司需偿还的长期借款本金为 1000 万元，借款期限为 2023 年 9 月-2026 年 9 月，利率 4.7%，其中 1 年内到期需支付的借款本金为 50 万元，1 年以上需偿还的长期借款为 950 万元，2024 年 3 月已按期完成 1 笔还款 25 万元，剩余 6 笔尚未到还款期。同期公司可动用的货币资金余额为 884 万元，现金流充裕，完全有能力归还到期借款。

2023 年本公司作为原告涉及诉讼、仲裁金额累计 3,023.78 万元，目前，已胜诉尚未执行回款金额 1047.95 万元；其他案件仍在审理当中，尚未结案。作为被告涉及金额累计 1,264.91 万元，其中，判决我方胜诉案件，合计金额为 120 万元；判决我方败诉案件，金额为

215 万元，公司 2023 年已支付；仍在审理当中的案件金额为 929 万元。按当前案件进展情况，我方涉诉案件执行后，预计应回款金额高于应支付金额，对公司财务状况整体呈正面影响。

公司经营活动现金流情况：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
经营活动现金流入小计	3030.47	1214.99
经营活动现金流出小计	3344.04	976.99
经营活动产生的现金流量净额	-313.56	238.01

经营活动产生的现金流净额为-313.56 万元，上年同期为 238.01 万元，较上年下降 551.57 万元。公司通过加大产品宣传力度，积极开拓新市场，使 2023 年收入水平有了显著的提高，资金收入规模得到快速增长，但由于同期正在执行和即将开工的项目增多，公司购置用于生产和备用的原材料资金支出大幅增加，且发出商品较上年增加了 476.82 万元，使得 2023 年现金流净额为负数，后期随着发出商品对应的项目逐一完成验收回款，原材料购置支出减少，经营活动产生的现金流入增加，为公司的偿债能力提供保障。

公司的流动资产比例为 1.58，速动资产比例为 0.67，资产变现能力较好，有充足的偿债能力。

我公司 2023 年期末应收账款余额为 2150.16 万元，截止当前，该批应收账款已回款 15 万元，预计近期回款 272 万元，到本年末还将回款 801 万元，公司的现金流将有所改善，偿债能力得到提高。

公司通过银行短期借贷形式已完成融资 1000 万元，加上不断回笼的项目款，已完全满足公司当下生产经营规模的资金需求，短期内暂无再融资的计划。

综上，我公司虽有银行借款，但主要用于项目垫资，在项目陆续结算完成，不再占有公司资金的情况下，公司的流动资金完全能够维持正常生产经营，待已胜诉尚未执行回款的诉讼执行回款后，公司的流动资金也将得到更大的改善，有充足的资金用于偿还贷款，不存在流动性风险。

(4) 详细说明针对持续经营能力拟采取的应对措施、计划、进展及预期效果。

公司回复：

根据目前的行业发展趋势，结合公司自身实际情况，为确保持续经营能力，经第四届董事会第十次会议审议通过，公司拟采取如下措施：

1、稳定发展基本业务，扩大产品制造种类

公司营业收入主要来自于选煤厂新建总包、选煤厂改造及相关设备销售，主要产品有跳汰机、振动筛、弧形筛、浮选机、模块化排矸系统等，公司将结合自身优势继续发展基本业务，同时增加公司选矿产品制造种类，如旋流器、破碎机等，进一步增加收入来源。开展销售业务时，根据项目实际情况提供附属设施销售，如设备附属钢结构等非标产品，提高营业收入。

2024 年公司承担的某焦化选煤厂的改造项目，通过将常规选煤厂改造设计为模块化系统模式，增加了项目销售收入，也为采用重介分选工艺的模块化系统积累了经验。

2、加强预算管理和成本控制

公司将对除零部件销售外的工程项目采取预算管理，严格按照预算进行支出，确保项目利润。在制造层面，公司将进一步加强采购成本控制与制造费用控制，加强存货管理，提高生产效率。

2024 年公司针对选煤厂新建/改造项目的初期报价阶段均严格按照市场行情进行成本预估，将准备工作进一步细化，加强预算成本审核；公司将于近期组织合格供应商评审，形成质量可靠，价格更低的供应商名单，降低采购成本。

3、引进人才，强化人才梯队建设，夯实持续发展基础

公司系高新技术企业的定位决定了发展离不开技术创新和人才队伍建设，公司将进一步梳理组织机构，并进行人员结构分析，引进技术人才，提高公司研发成果转化；引进营销人才，提升公司产品市场化占有率。

2024 年公司重点针对技术人员及销售人员进行招聘，目前已新招聘一名选煤工艺设计技术人员，董事会已制定《销售人员薪酬管理制度》，公司人力部门将于近期进行专职销售人员的招聘，预计年度内招聘到位。

4、引入投资者，改善经营情况

公司将引入有经济实力、有管理水平的投资者作为未来几年的一个重点工作，通过外部资金、资源的投入根本性地改善公司经营状况和管理质量。

5、大力发展井下采选充一体化项目

绿色矿山是矿业发展趋势，采选充一体化是绿色矿山建设的一个良好解决方案。公司已成立矿山绿色开采部门，并配置了相关技术人员，今后将通过市场调研，择机进行项目落地。

2、关于年报不保真

根据 2023 年年报，你公司董事郝泽锋对 2023 年年度报告及摘要投反对意见，主要原因为“由于管理不善，导致公司管理费用支出过大，其中管理费用支出工资支付 30%以上，尤其研发费用薪酬支付占 90%以上，新增技术成果不能支持公司的后续发展，成本过高，毛利过低。公司已经进入不能正常健康发展的情况”。

2023 年，你公司管理费用、研发费用分别为 312.65 万元、145.78 万元，其中职工薪酬分别为 108.04 万元、131.26 万元，分别占比 34.56%、90.04%。

请你公司：

(1) 结合管理及研发人员变动情况、人员薪酬、薪酬政策等，说明管理费用及研发费用中职工薪酬与行业水平、当地平均水平相比是否存在显著差异；

公司回复：

① 计入管理费用及研发费用中的员工情况

员工分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	3			3
财务人员	3			3
技术人员	2	1		3
行政人员	3		1	2
研发人员	8	1		9
合计	19	2	1	20

② 管理费用及研发费用中职工薪酬情况

		母公司	子公司	总计
管理费用	员工人数	2	9	11
	职工薪酬 (万元)	20.14	74.50	94.64
	平均薪酬 (万元)	10.07	8.28	8.60
研发费用	员工人数	9	0	9
	职工薪酬 (万元)	131.26	0	131.26
	平均薪酬 (万元)	14.58	0	14.58

天津子公司管理费用中包括员工食堂餐费支出 13.40 万元，职工薪酬实际为 74.50 万元。

根据北京市统计局相关数据，2023 年北京市法人单位从业人员平均工资 18.84 万元元，其中制造业从业人员平均工资为 17.36 万元；根据天津市统计局相关数据，2023 年度天津市职工年平均工资 10.03 万元，城镇私营单位就业人员年平均工资为 7.29 万元，其中制造业职工年平均工资为 7.58 万元。上述统计数据仅包括五险一金的个人

缴纳部分，而公司职工薪酬还包括五险一金公司缴纳部分，由此可知，北京母公司的职工薪酬是低于行业水平与当地平均水平的，天津子公司职工薪酬是基本与行业水平、当地平均水平持平的。

(2) 结合研发活动的主要内容及过程，说明研发支出中职工薪酬占比较高的原因及合理性，研发费用结构与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

公司回复：

公司的主要产品与服务项目为：跳汰机、振动筛、浓缩机、移动式模块化排矸洗选装置等设备的制造及销售；煤炭洗选及采选充一体化方案设计、工程承揽、设备配套及行业咨询与技术服务。公司自成立以来一直坚持以创新驱动发展，以公司现有专利及技术结合市场需求不断开发改良新技术新产品新工艺。主要研发过程包括市场调研、项目立项、设计阶段、试验阶段、验证及改进阶段。相关人员通过客户反馈及收集行业相关信息开展市场调研，进行行业趋势分析，根据调研结果提出新技术、新产品、新工艺的研发目标并提出立项，评估后开展项目方案设计、实施项目开发。项目试验阶段根据项目情况主要包括实验室试验、样机制造，验证及改进阶段主要收集客户意见并循环试验改进设备、工艺等直到符合设计要求、满足客户需求，产品及工艺技术定型。

公司将技术部相关人员职工薪酬按照实际投入研发工时的工时记录为依据分摊至研发费用、及管理费用。目前公司的研发项目主要分为两部分，系统及工艺研发，设备产品的改良研发。对于系统及工

艺研发，主要是根据市场调研情况针对煤炭洗选行业进行系统化设计，提出新的工艺流程以达到客户降本增效的目的；对于设备产品的改良研发，主要是对公司现有设备进行局部的改造优化，达到提升设备质量与处理效果的目的。公司在实际研发过程中，如果确定所试制研发的样品有明确的签约项目支持或未来可用于销售的，公司财务根据准则要求，会将该部分直接投入计入项目成本或者计入存货成本，因此造成研发支出中职工薪酬占比较高。

结合同为专用设备制造业挂牌企业伟隆机械、华彦邦、利达环保的研发费用及职工薪酬占比可知，公司的研发费用结构与同行业可比公司相比不存在较大差异。

序号	公司简称	研发费用(万元)	职工薪酬(万元)	占比
1	金易通	145.78	131.26	90.04%
2	伟隆机械	270.13	221.29	81.92%
3	华彦邦	107.88	90.10	83.52%
4	利达环保	511.04	407.11	79.66%

注：以上数据来源为相关公司2023年年度报告

(3) 说明本期研发投入前五大项目的累计投入、成果转换情况，包括但不限于立项时间、研发进度、预期研发成果及预计完成时间，分析研发成果是否具备市场销售前景、是否具备盈利能力；

公司回复：

2023年公司研发投入共五个项目，具体情况如下：

序号	项目名称	费用投入	立项时间	研发进度	预期研发成果	预计完成时间
----	------	------	------	------	--------	--------

1	一种雾气干法分选方法和系统	84.88	2022.1	设计阶段	用雾气介质替代空气介质实现雾气干选，并配有废气循环处理单元实现微颗粒的回收和空气的循环利用，从根源上改变现有干选机微粉尘处理难题，并消除微粉尘的爆炸隐患，能够应用于高瓦斯矿井井下的块煤排矸。	2026.12
2	无干粉尘块料干法分选方法和系统	79.72	2022.1	设计阶段	无干粉尘块料干法分选，即在物料进入干选机前，将块料表面上粘附的干微尘颗粒和块料表面坑洼或缝隙中夹带的干微尘颗粒用湿介质全部湿润或排出，保证进入分选主机后的块料在空气气流中不产生干粉尘，避开了干粉尘处理难题，并能消除爆炸隐患，特别适用于防爆要求的高瓦斯矿井井下使用。	2026.12
3	振动和滚轴复合筛分装置及筛分方法	75.83	2022.5	设计阶段	把振动筛振动排料原理复合到滚轴筛或交叉筛中，将振动装置与滚轴筛的筛体联结，利用振动力及时快速脱掉粘到滚轴上的煤或泥，防止其堆积堵死筛孔，保持筛分面积稳定有效，可实现井下小颗粒深度筛分。	2025.12
4	自清理不堵塞交叉滚轴筛装置及筛分方法	48.62	2022.5	设计阶段	将交叉、滚轴筛的部分轮盘改为可摆动浮动轴，工作中通过浮动轴的强制摆动，使交叉布置的筛分轮盘机械式强制清理堵塞物，防止筛孔堵塞，保证筛分面积稳定有效，可实现高粘湿物料的深度筛分。	2025.12
5	振动筛复合筛下横梁主梁体及制作方法	9.07	2023.11	验证及改进阶段	一种新的振动筛筛下横梁主梁体加工工艺和方法，用复合结构代替单一结构，克服了现有振动筛大型矩形管梁抗弯能力差，加工要求较高等问题，加工制作方便可靠，把现有筛下横梁长度和性能大幅提高，且寿命更长，为筛机大型化和超大型化提供了支撑。	2024.12

上述研发项目中,1-2项为适用煤炭井下分选的工艺系统及设备,3-5为地面及井下分选均适用的设备。公司自2018年参与国家重点研发计划项目——深部煤矿井下智能化分选与就地充填关键技术装

备研究及示范，接受项目划拨研发经费，并作为子任务的承担单位，公司已与国内知名设计院及行业内优质设备生产厂家签署战略合作协议，布局深部井下采选充一体化项目。煤炭井下采选充一体化是绿色矿山建设的一个良好解决方案，煤炭井下采选充一体化业务也是公司未来的一个重要发展方向。设备下井准入门槛较高，因此并非所有设备厂家具有技术能力与资金投入能力。当前公司已有一项井下洗选项目实例，其利润水平达地面洗选项目的2倍以上。公司针对井下分选设备及系统工艺不断进行研发投入，并逐一申请井下煤安标志证书。目前国家相关部门及部分省区均出台了相关鼓励政策，但因尚未具备强制性，导致当前井下采选充一体化市场拓展较为缓慢。一旦形成规模效应，市场是巨大的，利润水平也将高于现有地面洗选项目。

(4) 结合上述回复进一步说明该董事对年度报告内容存在异议的具体原因及背景，你公司是否为异议董事正常履行职责提供了必要协助，是否针对异议事项实施了必要的核实程序，与该董事针对异议事项的沟通情况，已采取或拟采取的应对措施，涉及事项目前是否已解决。

公司回复：

2019年12月8日，公司控股股东及实际控制人常建勇与山西神洲投资有限公司签订《股份转让协议》，自愿转让公司500万股股票。转让完成后，山西神洲投资有限公司成为公司持股占比7.46%的股东，其法人、控股股东及实际控制人为郝泽锋。2021年12月8日，公司第三届董事会第十三次会议审议通过提名郝泽锋为公司董事，任职期

限三年，后于2021年12月27日召开的2021年第三次临时股东大会予以确认。郝泽锋作为公司外部董事，并不直接参与公司的日常经营管理。截至回函日，郝泽锋作为公司外部董事，除2024年1月10日因个人原因缺席第四届董事会第九次会议外，其余10次会议均出席会议并在会议决议及纪要等文件资料签字确认。

该异议董事于第四届董事会第十次会议以书面表决方式对除议案十召集年度股东大会案外的所有议案均投反对/弃权票，原因为“经营情况未达预期”、“改善公司经营情况的措施不够具体”、“经营预算很难达到经营扭亏的目的”“连续三年亏损仍存疑虑”等，且其未就该异议事项向公司提出任何查阅财务报告原件等资料的要求。

公司对异议事项的核实程序及必要的协助：

(1)公司于2024年4月19日通过现场+通讯方式召开了第四届董事会第十次会议及第四届监事会第六次会议，审议《2023年年度报告及摘要》等议案，公司所有董事、监事高管均出席了会议，根据公司会议议程，相关议案逐一汇报，公司所有董事、监事及高管人员就议案内容进行交流，除郝泽锋外均未提出异议。

(2)公司2023年度财务报告审计机构大华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告（具大华审字[2024]0011000005号），公司董事会针对该事项出具了专项说明。

综上，公司已针对异议事项进行了汇报说明，公司按照既定工作流程推进 2023 年年度报告编制、审议工作，为董事、监事的正常履行职责提供了必要协助，针对异议事项实施了必要的核实程序。

公司与郝泽锋针对异议事项进行了初步沟通，该董事仍保持原有异议意见。公司已告知其有权查阅公司的会议资料、财务报告等文件资料，公司将尽力根据财务报告内容做好解释工作。

3、关于发出商品及合同负债

根据 2023 年年报，你公司当期存货账面余额为 1,755.35 万元，同比增长 64.56%，占总资产的 32.35%，主要系本年未确认收入的销售项目所采购的原材料及发出商品增加所致。其中，发出商品账面余额为 531.49 万元，同比增长了 8.72 倍，累计计提减值 54.67 万元，且本期并无新增。同时，2023 年合同负债期末余额为 972.53 万元，同比增长 315.53%。其中，账龄超过一年的重要合同负债新绛县中信鑫泰能源有限公司期末余额为 176.99 万元，主要系客户工程项目发生变更，未按合同约定支付剩余合同款项并接受货物所致。

请你公司：

(1) 结合期后发出商品验收情况、合同条款、送货时间、验收周期、期末发出商品的位置等情况，说明期末发出商品大幅增加的合理性及期后结转情况，是否符合行业惯例，是否存在减值的风险，存货跌价准备计提是否合理；

公司回复：

2023 年期末发出商品为尚未验收的昆源、永鑫二家公司，由于还需要配合客户单位土建项目施工及其他配套设施做整体的安装调试运行，所以比单一的设备销售工期长，另由于客户未按实际工程进度付款，造成我方安装进度延后，无法按期确认收入。工程进度延误无法按时验收在行业里属于正常现象，符合行业惯例。目前昆源项目 2024 年已验收确认收入，永鑫项目也在调试运行验收阶段，且两个项目的成本加上验收前预计发生的费用合计均小于项目收入，因此两项目均不存在减值风险，无需计提存货跌价准备，发出商品情况如下表：

客户名称	合同条款	送货时间	签订的验收周期	未验收原因	期末发出商品的位置	期后验收情况
临汾市昆源煤业有限公司	1、付款方式：设备：预付 5%，发货付 90%，质保期满付款 5%，技术服务：按工程进度付款。2、项目工期：自甲方第一笔款到账之日算起，4 个月内达到单机试车条件，因甲方土建进度延后、材料供应延后、资金供应延后等原因造成的工期延误，乙方工期顺延。	2023 年 8 月至 12 月陆续发货	4 个月内	客户未按实际工程进度付款，造成我方安装进度延后，无法按期验收	山西临汾市	2024 年已竣工验收确认收入
阜康市永鑫煤化有限公司	1、付款方式：预付 30%、到货付 40%、具备调试条件后付合同总价款 20%，系统调试正常后付 10%。2、项目工期：自甲方第一笔款到账之日算起，50 天内达到设备带煤调试。	2023 年 11 月	50 天内	已调试完成，由于旧浓压缩机处理能力不足，双方签订补充合同，增加煤泥水处理系统设备采购，双方约定主合同	新疆阜康市	目前设备正在调试验收阶段

				和补充合同 共同验收		
--	--	--	--	---------------	--	--

(2) 结合与合同负债对应客户的相关订单、期后合同负债确认收入情况、销售内容、合同条款、合同进展、收入确认政策等，逐一说明上述客户合同负债未结转收入的原因，合同负债增幅较大的原因，是否与公司经营及业务情况相匹配，是否存在通过预收账款形式借用客户资金或延迟确认收入的情况，说明与新绛县中信鑫泰能源有限公司的交易是否具有商业实质。

公司回复：

公司目前合同负债较上期大幅增加的原因是合同负债对应的合同均未达到收入确认条件。公司在确认收入时遵循的一般原则是当我方已履行合同约定的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。收入确认具体方法为：(1)煤炭洗选设备的生产和销售业务：公司煤炭洗选设备的生产和销售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司根据客户需求将销售设备进行安装调试，销售设备安装调试完成时由客户验收合格并出具验收合格的凭据，本公司在取得验收合格的凭据时确认收入的实现。(2)技术服务收入：公司提供技术服务属于在某一时点履行的履约义务，公司根据客户需求提供技术开发服务和方案设计服务，服务完成时由客户验收合格并出具技术服务确认书，本公司在取得技术服务确认书时确认收入的实现。

合同负债对应客户的相关订单情况：

序号	客户名称	销售内容	合同条款	合同进展	期后合同负债确认收入情况	未结转收入原因
1	新绛县中信鑫泰能源有限公司	成套洗选设备	1、付款方式：预付30%到账后生产，首批到货付15%，全部到货付25%，调试正常付20%，质保期满付10%。2、项目工期：合同生效后60天	已收预付款，对方暂未提货	未确认收入	工程项目暂停启动，尚未提货
2	临汾市昆源煤业有限责任公司	成套洗选设备及技术服务	1、付款方式：设备：预付5%，发货前付90%，质保期满付5%，技术服务：按工程进度付款。2、项目工期：自甲方第一笔款到账之日算起，4个月内达到单机试车条件，因甲方土建进度延后、材料供应延后、资金供应延后等原因造成的工期延误，乙方工期顺延。	已交货，项目已完成验收	2024年已完成收入确认	
3	高平市海瓷金石文化旅游发展有限公司	洗选设备	1、付款方式：预付30%，到货付60%，质保期满付10%。2、项目工期：客户指定安装前1个月到货。	已收预付款，客户暂未提货	未确认收入	客户相配套改造未完成，提货期延后
4	阜康市永鑫煤化有限公司	成套洗选设备及安装服务	1、付款方式：预付30%、到货付40%、具备调试条件后付合同总价款20%，系统调试正常后付10%。2、项目工期：自甲方第一笔款到账之日算起，50天内	目前设备正在验收阶段	未确认收入	合同已安约定调试完成，由于旧浓缩机处理能力不足，双方签订补充合同，增加煤泥水处理系统设备采购，双方

			达到设备带煤调试。			约定主合同 和补充合同 共同验收
--	--	--	-----------	--	--	------------------------

公司 2023 年合同负债增幅较大，主要是因为 2022 年受疫情影响合同收入较低，2023 年疫情管控全面放开，生产工作逐步恢复正常，合同额有较大幅度的提高，合同负债相关合同与公司经营及业务情况相匹配，不存在通过预收账款形式借用客户资金或延迟确认收入的情况。

2013 年 8 月 24 日，公司与新绛县中信鑫泰能源有限公司（原山西新绛县鑫泰焦化有限公司，以下简称鑫泰公司）签订《工矿产品购销合同》，标的额 769.5 万元，合同标的物为给煤机、数控跳汰机、脱水筛、煤泥筛、离心机及重介控制系统等 24 项产品，共计 48 台设备，1 套控制系统。合同约定，鑫泰公司在合同签订后预付款 30%，首批货到后再支付到货价款的 40%，所有设备到场后鑫泰公司付至全部货款的 70%，剩余 20%调试完成后，一周内付清余款，留 10%质保，期满付清。但在双方合同签订后，鑫泰公司仅在 2014 年 2 月份支付了 200 万元预付款，我公司按照生产流程安排了相关设备的生产，2014 年 11 月，我公司已完成该合同全部生产任务，通知鑫泰公司提货，但鑫泰公司以工程项目暂停启动、厂房未建设好为由迟迟未补齐预付款并未予提货。

应鑫泰公司邀请，2016 年 10 月及 2017 年 4 月，公司曾两次委派技术人员协助鑫泰公司就缩减原工程总投资而对原设计方案技术

改造进行磋商，并根据鑫泰公司意见帮助其修改了原技术方案，以达到鑫泰公司所期望的尽可能利用原有已订货的设备及前期已完的土建工程，并降低工程总投资的愿景，但终因鑫泰公司投资不到位原因未能实施。

2018年8月31日，公司委派律师向鑫泰公司发出律师函，要求其：

1、委托人与贵司中止履行合同，如果贵司有继续履行合同的意愿，请在收悉本律师函后一个月内向委托人支付除10%质保金之外的其他所有设备款项后提货；2、如果贵司未按照上述要求在收函后一个月内支付上述合同款项金额的，则委托人解除合同，委托人将变卖根据合同约定为贵司生产的项下设备，变卖款项将用于弥补因贵司不履行合同给委托人造成的经济损失，变卖款项不能完全弥补损失的，委托人将保留进一步索赔的权利。

鑫泰公司收函后并未采取任何措施。

基于以上事实，我公司与鑫泰公司所发生业务往来具有商业实质。

金易通科技（北京）股份有限公司

2024年8月27日

