

雄安科融环境科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所半年报问询函的回复

雄安科融环境科技股份有限公司（以下简称“公司”或“科融环境”）于2021年10月22日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对雄安科融环境科技股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第72号）（以下简称“问询函”），公司对此高度重视，积极对《关注函》中涉及的问题进行逐项落实。现就相关其他问题回复如下：

1. 半年报显示，报告期内你公司确认营业收入8,545.39万元，同比下滑51.17%；归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）亏损-2,671.64万元，亏损幅度同比减少18.15%；同期经营活动产生的现金流量净额仅32.2万元，同比下滑99.11%，公司称相关财务数据变动原因为合并范围减少所致。

（1）请补充列示公司近三年同期扣除合并范围变化部分后的营业收入、净利润等主要财务数据，说明公司现有主营业务业绩变动的具体情况和变动原因，并结合行业发展情况、各项业务核心竞争力变化、主要客户及在手订单情况、产品或服务价格、成本费用构成等，说明报告期内公司营收大幅下滑和业绩亏损的原因，相关亏损趋势是否具有延续性。

回复如下：

公司近三年同期的营业收入、净利润主要包括节能燃烧业务和垃圾发电业务，扣除合并范围变化部分后的营业收入、净利润见下表：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年1-6月	同比增减	2019年1-6月
营业收入	8,545.39	7,361.21	16.09%	13,293.09
净利润	-2,671.64	-3,591.02	25.60%	9,176.21（注1）

注1：2019年1-6月净利润9,176.21万元，主要是由于剥离净资产为负的蓝天环保和武汉燃控，增加投资收益9,680.00万元，扣除投资收益净利润为-503.79万元。

公司主营业务是为客户提供节能点火、洁净燃烧、工业尾气治理、垃圾焚烧发电。目前公司主要涉及洁净燃烧及锅炉节能提效经营分部、垃圾发电经营分部。

1) 2021年上半年节能燃烧业务和垃圾发电业务主要客户、产品、服务价格、成本费用如下表：

单位：万元

序号	经营业务分部	收入	成本	毛利
1	节能燃烧业务	7,769.79	5,345.39	31.20%
2	垃圾发电业务	775.60	1,626.20	-109.67%
合计		8,545.39	6,971.59	

① 2021年上半年节能燃烧业务共有订单客户42家，订单总收入7,769.79万元，2021年上半年节能燃烧业务前五大订单收入1,862.85万元，占比23.98%，节能燃烧分部前五大订单收入见下表：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	收入金额	成本费用构成						毛利率
				原材料	调试服务及现场管理	人工工资	折旧及摊销	其他	小计	
1	客户一	项目一	538.47	350.13	117.74	5.25	7.23	2.50	482.85	10.33%
2	客户二	项目二	376.99	329.86	1.58	3.68	5.07	1.75	341.94	9.30%
3	客户三	项目三	358.41	131.75	85.22	3.50	4.82	1.66	226.95	36.68%
4	客户四	项目四	317.48	157.98	27.87	4.30	1.69	0.58	192.42	39.39%
5	客户五	项目五	271.50	150.37	9.36	12.17	4.79	1.65	178.34	34.31%
合计			1,862.85	1,120.09	241.77	28.90	23.60	8.14	1,422.50	

②2021年上半年垃圾发电业务共有客户2家，订单总收入775.60万元，2021年上半年垃圾发电业务订单收入449.83万元，占比58.00%，垃圾发电业务收入明细见下表：

单位：万元

客户名称	收入类型	收入金额	成本费用构成							毛利率
			原材料	人工工资	折旧及摊销	机物料消耗	维保费用	其他	小计	
客户一	垃圾发电收入	312.97	181.28	234.68	479.92	19.94	66.48	16.74	999.04	-219.21%
客户二	垃圾	136.8	79.25	102.6	209.8	8.72	29.0	7.32	436.77	-219.14%

	处理收入	6		0	2		6			%
合计		449.83	260.53	337.28	689.74	28.66	95.54	24.06	1,435.81	

2) 截至2021年6月30日在手前五大订单情况、产品或服务价格见下表:

客户名称	产品名称	合同额 (万元)
客户一	液体蛋氨酸项目焚烧炉	1,130.00
客户二	启动及辅助燃烧器系统等	834
客户三	火炬	523
客户四	微油点火装置等	483.37
客户五	低氮燃烧器	388.1
合计		3,358.47

报告期公司营收大幅下滑和业绩亏损原因主要是:①公司长期以来依托于火力发电、石油化工、垃圾危废处置、有色等传统行业燃烧系统市场。近年由于国家政策导向,火力发电电站锅炉行业燃烧器系统已经萎缩,订单量减少,导致营收和业绩出现下滑。②公司计划对子公司诸城宝源垃圾焚烧炉升级改造,垃圾进厂量减少,同时报告期固定成本尚在发生,主要包括无形资产特许经营权摊销689.74万元、人工工资337.28万元,维保费用95.54万元,以上导致垃圾发电营收减少和业绩出现下滑。

根据目前在手订单情况,公司将紧抓废气、废液处置需求旺盛的市场机遇,利用公司对有机废气治理VOCs的技术经验和研发优势,有效的对精细化工行业中的含有不同物质成分的废气、废液进行综合治理技术的优化提升和市场份额拓展。

多年来,公司在燃烧控制设备细分市场建立了良好的口碑和较高的品牌知名度。公司建有亚洲规模最大的燃烧控制试验室,包括油枪雾化测试试验台、油气燃烧试验台、加热炉燃烧测试台、煤粉节能点火试验台、燃料气配比混气系统等试验设施,能够在模拟真实工况下开展等离子煤粉点火试验、双强微油煤粉点火试验,燃油、燃气、水煤浆、工业废液等燃烧设备的燃烧试验与数据采集,为企业技术研发创造良好的试验测试条件。同时,随着国家“双碳”战略的实施,市场对于高端燃烧控制设备的需求将持续上升,公司的订单及业绩也将随之上升。

综上,公司认为相关亏损不具有延续性。

(2)请结合公司经营模式、信用政策、收入确认标准、结算方式等情况,补充说明报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降、与营业收入变动趋势不匹配的原

因及合理性。

回复如下：

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降、与营业收入变动不匹配的原因及合理性分析：

公司扣除合并范围变化后现金流量表数据变动情况：

项目	2021年1-6月	2020年1-6月	同比增减
销售商品、提供劳务收到的现金(万元)	6,322.71	8,367.86	-24.44%
经营活动产生的现金流量净额(万元)	32.20	1,008.99	-96.81%
营业收入(万元)	8,545.39	7,361.21	16.09%

1) 经营模式：

公司主要为订单式生产商品，主要流程为销售、设计、采购、生产、物流、安装、调试、技术交底等工作。

2) 信用政策：

在销售信用政策方面，公司主营业务产品销售通常采用分阶段收款的模式，一般分为预收款、发货款、安装完成调试款及质保金，另一方面下游部分客户回款是以票据结算，不能立即产生现金流。同时公司产品存在调试、验收等重要环节，会存在不同程度的应收账款。报告期公司“销售收入、销售商品、提供劳务收到的现金”同比减少24.44%（扣除合并范围变化），主要是因为公司产品特性、营销模式和客户回款账期等影响所致。导致经营性现金流入受到一定影响。

3) 收入确认标准：

对于不需要安装和调试的商品销售，在合同约定的标的物交付，买方验收合格出具验收单时确认销售收入；对于需要安装和调试的商品销售，在合同约定的标的物已交付并取得买方确认的安装验收报告时确认销售收入。

4) 结算方式：

公司结算方式是采用电汇或承兑汇票。

综上所述，由于公司产品存在调试、验收等重要环节，会存在不同程度的应收账款；一方面下游部分客户采取票据结算相比上期增加11.68%，金额850万元，票据不能立即产生现金流，票据结算增加的主要原因是购买方为缓解公司资金紧张延期付款，同时可在资金暂时不足的情况下及时购进商品，使商品流转活动顺利进行。公司接受票据结算主要是为了疏通商品渠道、扩大销售量、加速资金周转，承兑汇票信用较高，可以按期收回货款，防止拖欠。同时公司客户群主要是央企、国企等大型企业，资金

回笼周期较长，报告期内经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动幅度不匹配具有合理性。

2、半年报显示，公司主营业务中洁净燃烧及锅炉节能提效经营分部和垃圾发电经营分部分别实现营业收入 7,769.79 万元、775.6 万元，同比分别增长 44.19%、下滑 83.93%；毛利率分别为 31.2%、-109.67%，同比分别增加 14.95 个百分点、减少 151.78 个百分点。请结合公司相关业务主要订单收入成本确认情况、同行业上市公司毛利率情况等，补充说明：

(1) 公司洁净燃烧及锅炉节能提效业务毛利率同比大幅增加的原因及合理性，是否存在成本结转跨期以调节利润的情形。

回复如下：

公司查看了同行业上市公司节能燃烧产品综合毛利率，其毛利率近年来随着市场环境、国家环保政策的变化影响，毛利率均有波动，公司洁净燃烧及锅炉节能提效业务毛利率同比上升14.95个百分点，主要是因为新《固废法》政策实施，精细化工行业的废液废气处置业务需求增长较快，所以公司在危废处理行业的客户订单数量增加，固危废行业客户带来的订单毛利较传统行业如电力、煤炭行业等订单毛利要高，同时公司内部对业务人员要求，低毛利的项目不再承接。综上，公司目前在洁净燃烧及锅炉节能提效业务的毛利率属于合理范围。

经核查，公司不存在成本结转跨期调节利润的情形。

(2) 公司垃圾发电业务毛利率为负且亏损幅度较大的原因及合理性，相关成本收入核算是否有误。

回复如下：

公司查看了同行业上市公司垃圾焚烧发电业务的毛利率，公司垃圾发电业务毛利率比上期减少 151.78 个百分点，主要原因是垃圾焚烧炉五年大修，由于公司现有技术及环保需要升级才能达到新的环保标准，计划对垃圾焚烧炉进行升级改造，导致进厂垃圾量减少，同时报告期固定成本仍然存在，主要包括无形资产特许经营权摊销及固定资产折旧 689.74 万元、人工工资 337.28 万元，维保费用 95.54 万元，以上导致垃圾发电营业收入减少和业绩出现下滑，所以毛利率及亏损幅度相比去年同期变化较大。

经核查，相关收入成本核算无误。

3. 半年报显示，报告期末你公司按单项计提坏账的应收账款账面余额为21,590.44万元，均全额计提坏账准备；按账龄分析法计提坏账准备的应收账款账面余额为21,351.59万元，坏账准备计提比例达24.28%，其中1年以上账龄的应收账款10,868.48万元，占比为50.9%。

(1) 请补充说明报告期内你公司是否就相关按单项计提坏账的应收账款采取诉讼等有力的追讨措施，以及计划采取的措施。

回复如下：

公司应收账款中按单项计提坏账准备余额为21,590.44万元，其中凯迪系全额计提坏账准备19,056.03万元，占单项计提坏账准备余额的88.26%，上述针对凯迪系的应收账款公司已进行必要的诉讼流程及债权申报，具体内容分别详见公司于2018年11月29日、2019年4月9日在巨潮资讯网上披露的《关于提起诉讼的公告》（公告编号：2018-160）、《关于诉讼判决结果的公告》（公告编号：2019-055）。公司应收账款单项计提坏账余额21,590.44万元的主要明细如下：

应收账款（按单位）	期末余额			
	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	计提比例（%）	计提理由
凯迪系客户一	11,155.050	11,155.050	100	预计不可收回
凯迪系客户二	5,730.51	5,730.51	100	预计不可收回
凯迪系客户三	867.34	867.34	100	预计不可收回
客户一	850.80	850.80	100	预计不可收回
凯迪系客户四	482.37	482.37	100	预计不可收回
客户二	474.30	474.30	100	预计不可收回
凯迪系客户五	391.70	391.70	100	预计不可收回
客户三	326.05	326.05	100	预计不可收回
客户四	267.80	267.80	100	预计不可收回
客户五	169.60	169.60	100	预计不可收回
客户六	140.31	140.31	100	预计不可收回
凯迪系客户六	124.71	124.71	100	预计不可收回
客户七	111.57	111.57	100	预计不可收回

凯迪系客户七	98.80	98.80	100	预计不可收回
凯迪系客户八	96.15	96.15	100	预计不可收回
凯迪系客户九	74.50	74.50	100	预计不可收回
客户八	58.77	58.77	100	预计不可收回
客户九	55.20	55.20	100	预计不可收回
客户十	53.22	53.22	100	预计不可收回
凯迪系客户十	32.00	32.00	100	预计不可收回
客户十一	11.23	11.23	100	预计不可收回
客户十二	8.58	8.58	100	预计不可收回
客户十三	6.82	6.82	100	预计不可收回
凯迪系客户十一	2.90	2.90	100	预计不可收回
客户十四	0.17	0.17	100	预计不可收回
合计	21,590.44	21,590.44		

上述客户除凯迪系应收账款公司以外其他客户单项计提的说明：

1、客户一：

根据2016年7月12日法院执行裁定书显示，冻结该客户在中国工商银行浙江省分行的存款人民币71.48万元，先冻结12个月。

客户一涉及诉讼案件较多，履约及偿债能力较差，公司已多次通过微信或邮件发催款函、上门催收，但未能回款，预计后期没有偿还能力。经与律师沟通，结合客户目前实际情况经营状况，公司从2016年至2021年上半年一直采用单项计提的方式计提坏账准备。

2、客户二（现已更名）：

2016年4月23日，客户二资产整体管理权从中国华电集团公司湖南分公司移交至陕西煤业化工集团长安电力华中发电有限公司，公司在2016年经过管理权限的变更，且存在法律诉讼，账龄时间较长，公司判断该应收款项无收回的可能性，根据谨慎性的原则，公司在2016年度全部一次性计提应收账款坏账准备，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：由于上述项目存在质量问题，客户已将相关设备拆除，该设备属于定

制产品，无法再次投入其它项目使用，且产生一定的运输成本，造成价值较低，公司暂时未将设备运回。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层讨论决定暂时不予以核销坏账。

3、客户三：

公司承接的铜陵项目于2013年开始施工、2014年1月和5月针对设备分别进行了两次大规模消缺，2015年完成第三方性能考核试验；2016年调试过程中未达到设计保证值；经与对方沟通无明确结果，且对方已明确不再对后续款项进行支付。公司依据项目的实际情况判断该应收款项无法收回，于2016年当期单项计提全额坏账，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：公司已多次通过微信或邮件发催款函、上门催收。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不予以核销坏账。

4、客户四：

由于存在质量问题，双方一直未达成协议，双方对具体的扣款金额正在积极协调，款项一直收不回来，公司于2018年单项全额计提坏账，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：客户四为公司重大客户，合作项目较多，公司目前已采取电话催款和发送律师催款函相结合的形式催款，报告期初全额计提坏账准备267.8万元，截至2021年半年度问询函回复之日已收回货款220万元。

5、客户五：

根据2016年12月19日法院做出的决定书显示，该客户已被纳入失信被执行人名单，公司判断该应收款项收回的可能性较小，公司在2016年全额一次性计提坏账准备，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：公司已多次通过微信或邮件发催款函、上门催收。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不予以核销坏账。

6、客户六：

客户六已经资不抵债，查询网站发现牵涉多起诉讼，作为被告涉案金额达到2300.00万元，公司判断上述应收账款收回的可能性很小，于2019年单项全额计提，

2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：客户六为处置原子公司形成的应收账款，已发催款函，尚未采取法律诉讼。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不予以核销坏账。

7、客户七（现已更名）：

根据2016年11月28日法院做出的裁定书，判断该公司无还款能力。

追讨措施：法院已判决，由于客户已资不抵债，该客户目前已经申请破产，预计2021年12月31日前核销坏账。

8、客户八：

公司依据上述客户的还款承诺和资产经营情况，结合其还款情况，对超过还款承诺的金额部分进行单全额计提坏账准备。

追讨措施：依据签订的还款承诺，按照协议约定时间催款。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不予以核销坏账。

9、客户九：

客户九于2015、2016年将其几乎所有房产进行抵押，公司对其提起诉讼，目前公司已经破产。

追讨措施：由于客户已资不抵债，客户目前已经申请破产，法院已批准破产，报告期初全额计提坏账准备69.2万元，公司申报债权收回14万元货款，预计2021年12月31日前依据破产文书核销剩余55.2万元坏账准备。

10、客户十：

该客户欠款账龄时间较长，2016年未向公司支付任何货款，公司判断该应收款项无法收回，于2016年当期单项计提坏账；2016年度上网电价下调、煤炭价格上涨、计划用电量减少，导致煤电行业的利润大幅下降，且公司经过多次催要，对方一直没有回款，从谨慎性的原则出发，公司在2016年度全部一次性提取应收账款坏账准备，并在2021年上半年继续保持单项计提。

追讨措施：已发公司催款函和律师催款函，报告期初计提坏账准备104.72万元，报告期收回货款51.5万元。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不

予以核销坏账。

11、客户十一：

公司已采取法律诉讼，经法院调解之后与客户达成和解协议，客户目前根据和解协议约定回款，报告期初全额计提坏账准备106.61万元，报告期收回货款95.38万元。

12、客户十二：

由于存在质量问题，双方一直未达成协议，双方对具体的扣款金额正在积极协调，款项一直收不回来，公司于2018年单项全额计提坏账，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：客户十二为公司重要客户，合作项目较多，公司目前通过电话催款和书面形式发催款函的形式催款。

未核销的理由：公司出于对债权保留继续追讨的权利，经公司管理层决定暂时不予以核销坏账。

13、客户十三：

从2015年6月10日起，因为诉讼（涉及未支付金额约361万元）已列入失信被执行人名单（至今未执行），且2016年又有两起诉讼（金额分别约1.57亿元和约586万元，至今未执行）。该客户已无偿还能力，公司于2016年单项全额计提坏账，2021年上半年仍采用单项计提的方式。

追讨措施：已采取法律诉讼，公司败诉，款项预计无法收回。预计2021年12月31日核销坏账。

14、客户十四：

客户十四于2018年6月15日已注销，公司于2018年单项全额计提坏账，2021年上半年仍采用单项计提的方式，预计2021年12月31日核销坏账。

（2）请补充说明按账龄分析法计提坏账准备的应收账款的前十大客户名称、欠款金额、账龄、坏账计提金额及相关交易背景；并详细说明1年以上账龄的应收账款是否存在逾期回款的情形，如是，请结合相关客户资信状况、还款意愿及期后回款情况，说明仍按照信用风险组合计提坏账的合理性和充分性。

回复如下：

公司应收账款中按账龄分析法计提坏账准备的应收账款余额21,351.59万元，已计提坏账准备5,185.03万元，计提比例24.28%，账龄分析法计提坏账前十大客户明细如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	计提的预期信用损失准备金额	交易背景
1	客户一	2,307.21	1,373.77	359.51	573.93				117.80	传统点火系统、双强、特种燃烧及装置
2	客户二	1,267.93	1,058.99	208.94					21.04	传统点火系统、特种燃烧及装置
3	客户三	800.96	800.96						8.01	双强、特种燃烧及装置、传统点火系统
4	客户四	625.16	625.16						6.25	传统点火系统、控制系统、双强、烟风道点火系统、特种燃烧机装置、火焰检测装置
5	客户五	553.75	553.75						5.54	双强、特种燃烧及装置、传统点火系统，烟风道点火系统
6	客户六	385.00					212.00	173.00	279.00	锅炉改造
7	客户七	347.58	322.88		24.70				6.93	传统点火系统、低碳燃烧器
8	客户八	344.90				236.00	59.00	49.90	150.20	传统点火系统
9	客户九	343.00			80.00	263.00			90.90	低碳燃烧器改造
10	客户十	334.72	225.38	109.34					7.72	传统点火系统、特种燃烧及装置
	合计	7,310.21	4,960.89	677.79	678.63	499.00	271.00	222.90	693.39	

截至报告期末公司1年以上账龄金额10,868.48万元，1-2年2,694.67万元，占比24.79%；2-3年1,816.04万元，占比16.71%；3-4年1,288.16万元，占比11.85%；4-5年1,566.01万元，占比14.41%；5年以上3,503.61万元，占比32.24%，一年以上账龄主要客户明细如下表：

序号	客户名称	1年以上应收账款金额(万)	账龄	资信状况	还款意	是否逾	2021年7-9月回款(万元)	备注
----	------	---------------	----	------	-----	-----	-----------------	----

		元)			愿	期		
1	客户一	933.44	1-2年、2-3年	经营正常	愿意	否	1,117.50	公司大客户，滚动回款，属于公司正常结算周期。
2	客户二	385.00	4-5年、5年以上	经营正常	不愿意	否	0.00	负责该项目业务人员离职，客户经营正常，公司计划采取采取法律诉讼。
3	客户三	344.90	3-4年、4-5年、5年以上	经营正常	不愿意	否	0.00	质量问题，存在一个项目燃烧器性能不达标，客户以该项目存在问题不予以回款，正在与客户协商扣款金额，协商不成公司将采取法律诉讼。
4	客户四	343.00	2-3年、3-4年	经营正常	愿意	否	0.00	项目投资大，建设周期长，结算时间较晚导致回款慢。
5	客户五	316.10	4-5年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	项目投资大，建设周期长，结算时间较晚导致回款慢。
6	客户六	260.84	2-3年、3-4年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	已聘请外部中介机构起诉该客户，正在准备诉讼材料。
7	客户七	208.94	1-2年	经营正常	愿意	否	569.88	公司大客户，滚动回款，属于公司正常结算周期。
8	客户八	186.92	4-5年、5年以上	经营正常	不愿意	否	0.00	负责该项目业务人员离职，客户经营正常，公司计划采取采取法律诉讼。
9	客户九	183.79	1-2年、2-3年	经营正常	愿意	否	21.68	属于公司正常结算周期。
10	客户十	176.85	4-5年	经营正常	不愿意	否	0.00	负责该项目业务人员离职，客户经营正常，公司计划采取采取法律诉讼。
11	客户十一	174.50	2-3年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
12	客户十二	149.55	1-2年	经营正常	愿意	否	10.00	属于公司正常结算周期。
13	客户十三	135.50	4-5年	经营正常	愿意	否	0.00	负责该项目业务人员离职，客户经营正常，公司计划采取采取法律诉讼。
14	客户十四	133.00	1-2年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
15	客户十五	127.34	3-4年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	公司已诉讼，自贡沿滩区法院已立案，等待开庭通知，同时公司已经申请财产保全，法院已查封客户名下的一处工业用房，不动产证号20190002604，查封期限2021/8/27至2024/8/26。
16	客户十六	118.10	1-2年、2-3年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
17	客户十七	109.34	1-2年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
18	客户十八	102.04	2-3年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
19	客户十九	101.35	1-2年	经营正常	愿意	否	48.90	属于公司正常结算周期。

20	客户二十	96.96	2-3年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
21	客户二十一	96.30	4-5年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	客户经营正常，2021年10月回款3.8万元，剩余款项催收中。
22	客户二十二	88.92	4-5年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	公司已诉讼，判决书文号（2020）闽0581民初5659号。
23	客户二十三	88.00	4-5年、5年以上	经营正常	不愿意	否	0.00	客户经营正常，2021年10月回款3.8万元，剩余款项催收中。
24	客户二十四	87.50	1-2年、3-4年	经营正常	不愿意	否	0.00	同客户三说明。
25	客户二十五	87.00	3-4年	经营正常	不愿意	否	0.00	同客户三说明。
26	客户二十六	83.00	3-4年	经营正常	不愿意	否	0.00	同客户三说明。
27	客户二十七	79.59	1-2年	经营正常	愿意	否	45.00	属于公司正常结算周期。
28	客户二十八	79.14	2-3年	经营正常	愿意	否	20.00	属于公司正常结算周期。
29	客户二十九	75.00	1-2年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
30	客户三十	74.64	1-2年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
31	客户三十一	72.00	1-2年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
32	客户三十二	66.00	1-2年、4-5年	经营正常	不愿意	否	10.00	已诉讼，判决书文号（2020）鲁1791民初3385号，期后回款10万元。
33	客户三十三	64.40	3-4年	经营正常	愿意	否	0.00	项目存在质量问题，客户经营正常，正在协商扣款金额，协商不成将采取法律诉讼。
34	客户三十四	63.65	3-4年、4-5年、5年以上	经营正常	不愿意	否	0.00	客户不按照合同约定回款，公司准备诉讼材料起诉客户。
35	客户三十五	61.36	1-2年、3-4年	经营正常	愿意	否	0.00	项目存在质量问题，客户经营正常，正在协商扣款金额，协商不成将采取法律诉讼。
36	客户三十六	57.74	1-2年	经营正常	愿意	否	72.27	属于公司正常结算周期。
37	客户三十七	57.15	1-2年、5年以上	经营正常	愿意	否	0.00	质量问题，正在协商扣款金额，协商不成将采取法律诉讼。
38	客户三十八	56.38	1-2年、2-3年	经营正常	愿意	否	0.00	属于公司正常结算周期。
合计		5,925.23					1,915.23	

公司节能燃烧板块环保业务多服务于大型厂区建设的配套项目，前期投资规模普遍较大、建设周期较长，结算时间较晚等特点导致公司回款较慢，1年以上应收账款金额较大占比较高。其中7,364.87万元账龄1年以上，5年以内的应收账款符合合同约

定及行业特性，并未逾期，按照应收账款账龄分不同比例计提坏账准备，上表客户2021年7-9月回款1,915.23万元。5年以上账龄金额3,503.61万元，5年以上账龄公司视为预全部逾期，预期无法收回并且全额计提坏账准备。

公司不断完善应收账款管理制度，催款制度等相关管理制度，通过优质项目筛选、完善结算、回款方面的激励及约束措施加快公司结算进度，按照信用风险组合计提坏账具备合理性，坏账计提充分。

4. 半年报显示，截至报告期末公司其他应收款账面余额15,063.15万元，共计提坏账准备8,952.91万元，计提比例达59.44%；其中往来款12,778.81万元，1年以上账龄的其他应收款账面余额为13,258.06万元，占比为88.02%。

(1) 请说明账龄1年以上的应收款项是否已逾期，若是，请说明逾期金额、逾期原因、相关客户信用情况和履约意愿等，并结合前述情况说明坏账计提是否充分、合理，公司是否采取诉讼等有力的追讨措施，以及计划采取的措施；若否，请说明相关款项约定账期较长的原因及合理性，相关交易是否已履行审议程序和披露义务，所涉款项收回是否存在不确定性。

回复如下：

截至报告期末公司1年以上账龄金额13,258.06万元，其中按照账龄分析法计提坏账准备金额8,639.74万元，占比65.17%，按照单项计提坏账准备金额4,618.32万元，占比34.83%；

1) 一年以上应收款项逾期金额7,506.35万元，占比56.62%，其中5年以上金额2,888.04万元，按照账龄分析已全额计提坏账准备；

单项计提金额4,618.31万元，按照单项认定已全额计提坏账备，前五大逾期客户明细如下表：

客户名称	逾期金额（万元）	逾期原因	信用情况	履约意愿	是否履行审议程序及披露义务
客户一	2,260.35	注 1	较差	愿意	已履行审议程序及披露义务
客户二	2,000.00	注 2	较差	不愿意	已履行审议程序未达到披露标准
客户三	1,384.76	注 3	较差	不愿意	已履行审议程序未达到披露标准
客户四	200.00	注 4	较差	不愿意	已履行审议程序未达到披露标准
客户五	72.68	注 5	较差	愿意	已履行审议程序未达

					到披露标准
合计	5,917.79				

注1：逾期客户一逾期的原因是公司处置原控股子公司蓝天环保形成的应收款项，主要是因为蓝天环保经营情况及资金情况，短期内无法全部偿还公司欠款，蓝天环保与公司签订还款承诺，后期公司将加强与蓝天环保的日常沟通和实地还款监督，在保障完成2021年还款计划的基础上，催促蓝天环保采取除现金外的其他等价资产偿还方式来加大还款金额力度和缩短还款总体时限，公司对蓝天环保采用账龄和单项认定的方式计提坏账准备，逾期金额已单项认定全额计提坏账准备。

注2：逾期客户二逾期的原因是公司预付项目款采购款转入，后期因项目取消，公司存在违约行为，经过多次催要，款项一直未收回，后期公司将采取法律诉讼维护公司的正当权益，应收款项收回的可能性较小，公司已经按照账龄分析法全额计提坏账准备。

注3：逾期客户三逾期的原因是公司处置原控股子公司武汉燃控形成的应收款项，武汉燃控经营困难，应收款项收回的可能性较小，公司已按单项认定全额计提坏账准备。

注4：逾期客户四逾期的原因是公司2013年4月支付的往来款，由于双方经手人员已全部离职，目前无法联系到客户退款，公司已采取法律诉讼手段，正在梳理案件诉讼材料，基于会计谨慎原则，公司按照账龄分析法全额计提坏账准备。

注5：逾期客户五逾期的原因是公司预付布袋除尘进度款，产品最终使用方为凯迪电力工程下属生物质发电厂，由于凯迪公司2018年出现债务危机，生物质发电厂项目暂停，导致公司预付布袋除尘器款项无法进行结算，公司业务人员一直催款，但款项尚未收回，公司判断款项收回的可能性较小，公司按照账龄分析法全额计提坏账准备。

以上客户均已全额计提坏账准备，公司认为对逾期客户的欠款计提坏账准备充分、合理。

2) 一年以上应收款项未逾期金额5,751.70万元，占比43.38%，已计提坏账准备1,476.66万元，计提比例25.67%，公司5年以内视同未逾期，前五大未逾期客户主要是处置原控股子公司蓝天环保形成的应收款项和项目执行的履约保证金，蓝天环保应收款项已签订还款承诺协议，目前已按照协议约定金额分期还款；履约保证金主要是

随着项目的执行时间来确定，由于项目周期一般较长，所以履约保证金账龄时间较长存在合理性，一年以上应收款项未逾期金额前五明细见下表：

客户名称	未逾期金额	账龄	账期较长的原因	是否履行审议程序及披露义务	款项收回可能性
客户一	5,192.12	1-2年180万元、2-3年1428.03万元、3-4年3584.08万元	处置原控股子公司蓝天环保形成的应收款项	已履行审议程序及披露义务	按照还款承诺归还欠款
客户二	49.80	2-3年	注1	已履行审议程序未达到披露标准	预计2021年12月31日收回
客户三	17.52	3-4年1.52万元、4-5年16万元	投标保证金，正在联系对方公司退款。	已履行审议程序未达到披露标准	收回可能性较大
客户四	10.14	1-2年10.14万元	注2	已履行审议程序未达到披露标准	9.6万正在申请退回，5.4万元项目未完工，暂时不退还。
客户五	7.20	1-2年	投标保证金，正在联系对方公司退款。	已履行审议程序未达到披露标准	收回可能性较大
合计	5,276.78				

注1：合同签订日期2019年1月，项目名一合同金额498万元，10%履约保证金49.8万元，合同生效后支付履约保证金，在设备安装验收后全额退回，该项目2020年11月完成安装调试，由于对方项目经理变更，销售人员正在联系对方公司退回履约保证金。

注2：①项目二合同签订日期2019年11月，合同金额96万元，10%履约保证金9.6万元，合同生效7日内支付履约保证金，项目安装调试完成后10日内退还，该项目2021年1月完成安装调试，销售人员正在联系对方公司退回履约保证金；②项目三合同签订日期2020年3月，合同金额5.4万元，10%履约保证金5400元。合同生效7日内支付履约保证金，项目安装调试完成后10日内退还，该项目报告期末未完成安装调试，款项暂时不退还。

(2) 请补充说明往来款及其他重要应收款项的具体构成、所涉交易主体基本情况、款项形成日期和原因、约定还款期限等情况，相关款项所涉主体是否与你公司、公司控股股东、董监高等存在关联关系，若是，请说明关联方名称、具体关联关系、往来款形成原因、往来款金额、往来款期限，相关资金往来是否已履行审议程序并披露。

回复如下：

报告期其他应收款-往来款金额12,778.81万元，以下客户款项所涉主体与公司、

公司控股股东、董监高不存在关联关系，重要往来款明细如下表：

单位：万元

客户名称	基本情况	期末余额	账龄	形成原因	约定还款情况	是否履行审议程序并披露
客户一	成立于1999年，注册资本8918.0108万元人民币，存续状态，法定代表人：于欢欢。所属专用设备制造业，经营范围：制造、能源、环保设备；对外承包工程业务。技术开发、技术服务、技术咨询、设计、安装；能源、环保设备及工程；货物进出口等。	7,452.47	1-2年180万元,2-3年1428.03万元,3-4年4538.22万元,4-5年1306.22万元	2013-2016年期间财务资助本金5563.47万元，利息1360.00万元，其他往来款529.00万元。	已签署还款承诺，约定情况如下： 2021年700.00万元，2022年1000.00万元，2023年1500.00万元，2024年2200.00万元，2025年900.00万元。	已履行审议程序并披露
客户二	成立于2000年，注册资本2000万元人民币，存续状态，法定代表人：夏克瑜。所属建筑装饰、装修和其他建筑业，经营范围：环境保护工程的设计、施工及咨询服务；环境保护设备的研制与生产；环境保护设备的销售；环境保护设备的进出口及环保技术的进出口，但国家限制公司经营或禁止进出口的除外；钢材销售。	2,000.00	5年以上	2018年6月较长预付款转入	未约定还款期限，公司已按照账龄分析法全额计提坏账。	已履行审议程序未达到披露标准。
客户三	成立于2006年9月25日，注册资本3000万元，法人陈金凤，经营范围：锅炉、环保能源产品、钢结构及其相关辅助设备的技术研究、设计、技术咨询；热能技术开发产品的销售；火炬放散系统、锅炉少油点火燃烧系统、自动化控制设备、仪器仪表、电站辅机、锅炉燃烧设备及控制系统工程设计、制造、销售、安装及其技术咨询服务；火力发电厂烟气净化系统（脱氮、脱硫）、灰渣综合处理系统设计及其设备供货；能源环保工程（非土建工程）承包和技术服务。	1,384.76	1-2年54.88万元，2-3年1329.88万元	处置原子公司武汉燃控形成的往来欠款	未约定还款期限，公司已按照单项认定全额计提坏账。	已履行审议程序未达到披露标准。
客户四	法院	266.32	1年以内	2020年形成，项目事故赔偿款，现法院已判决。	预计2021年12月31日前冲账处理。	已履行审议程序未达到披露标准。
客户五	成立于2012年9月，注册资本1000万元。经营范围：钢纤维的研发，金属制品的生产、加工、销售，建筑材料的销售，建筑工程的设	200.00	5年以上	2013年4月支付的往来款。	未约定还款期限，由于双方经手人员已全部离职，目前无法联	已履行审议程序未达到披露标准。

计,地基与基础建设工程专业施工。				系到客户退款,公司已安排外部法律中介机构诉讼客户,目前案件诉讼材料尚在整理中,公司已按照账龄分析法全额计提坏账准备。	
合计	11,303.55				

5. 半年报显示,截至报告期末你公司未办妥产权证书的固定资产账面价值合计7,588.05万元,较期初减少29.04%,占固定资产期末余额的50.75%。请说明上述未办妥产权证书的固定资产的形成过程、使用状态,未办妥产权证书的具体原因、办理进度、是否存在实质障碍、是否影响公司经营业务的开展和资产价值的确认等,并结合前述情况说明相关未办妥产权证书的固定资产账面价值较期初大幅减少的原因及合理性,相关资产价值确认、折旧和减值计提等会计处理是否准确、及时,是否符合企业会计准则的规定。

回复如下:

1) 上述未办妥产权证书的固定资产形成过程、使用状态见下表:

固定资产项目	形成过程	使用状态
一联二标钢构车间	2013年5月在建完工,投入正常使用,预计使用年限25年	正常使用
一联一标燃控车间	2012年11月在建完工,投入正常使用,预计使用年限25年	正常使用
食堂	2012年10月在建完工,投入正常使用,预计使用年限40年	正常使用
实验楼	2012年4月在建完工,投入正常使用,预计使用年限40年	正常使用

未办妥产权证书的具体原因及办理进度:公司拥有土地使用权坐落于徐州经济开发区经五路东侧,蟠桃山南路北侧,土地面积453.63亩,其中已开发土地面积253.63亩,剩余200亩正在升级开发建设中,该土地使用权为一个不动产权证书,苏(2021)徐州市不动产权第0128308号,公司正在就剩余200亩土地开发情况与相关部门沟通,公司将尽快安排专人办理相关产权证书。

综上,未办理产权证书主要是453.63亩土地只能办理一个产权证书,对已完工在

建工程未能单独办理产权证书。公司尚有200亩土地待开发和建设，待剩余200亩土地开发建设完成一并办理产权证书。公司对已转固定资产的预计使用年限正常计提固定资产折旧，相关会计处理符合会计准则及会计政策的规定，上述产权证书虽未办理但不存在实质障碍、对公司经营业务的开展无影响且不存在影响资产价值确认的情况。

2) 经核查，未办妥产权证书的固定资产账面价值较期初减少29.04%，主要原因是公司财务人员误将“2020年年度报告第十二节七、合并财务报表项目注释第21、固定资产（5）未办妥产权证书的固定资产情况”金额填写为固定资产原值，正确金额应填写固定资产净值7,783.23万元，账面净值实际减少2.51%，减少属于2021年半年度正常计提折旧的减少，无其他特殊原因产生的减少，未办理产权证书的固定资产情况如下表：

单位：万元

固定资产项目	账面原值	累计折旧 2020.12.31	账面价值 2020.12.31	累计折旧 2021.6.30	账面价值 2021.6.30
一联二标钢构车间	7,652.13	2,126.11	5,526.02	2,275.96	5,376.17
一联一标燃控车间	1,647.05	479.29	1,167.76	508.94	1,138.11
食堂	1,021.00	217.49	803.51	228.98	792.02
实验楼	372.76	86.82	285.94	91.01	281.74
合计	10,692.94	2,909.71	7,783.23	3,104.89	7,588.04

根据上述情况分析，相关资产价值确认、折旧和减值计提等会计处理准确、及时，符合企业会计准则的规定。

6. 近三年来，你公司曾披露公告称公司及全资子公司与中国通用咨询投资有限公司、河北保定城乡建设集团有限责任公司、中国建设银行股份有限公司河北雄安分行、清华大学核能与新能源技术研究院等签署合作意向书、战略合作协议、合作协议等，半年报中未说明相关进展情况。请补充列示你公司近三年披露的所有框架协议、合作协议、意向协议的后续进展情况，包括公司在相关合作事项中的具体投入情况和项目实施进展、获取订单和确认收入情况等，若无实质性进展请说明具体原因，并说明是否存在违约和继续实施的不确定性，与前期公告内容是否存在差异。

回复如下：

公司自2019年以来截至本回复函披露日签署并公告的框架协议、合作协议、意向

协议如下：

序号	披露日期	协议各方	协议名称	合作方向
1	2019年4月16日	公司、中国通用咨询投资有限公司	《关于与中国通用咨询投资有限公司签订战略合作的公告》	双方基于良好的信任，并出于长远发展战略的考量，决定建立战略合作关系，双方利用各自在渠道、行业经验、市场、宣传、技术服务等各方面的优势，围绕PPP领域、投融资领域及企业发展领域方面开展合作。
2	2019年4月19日	公司、河北保定城乡建设集团有限责任公司	《关于与河北保定城乡建设集团有限责任公司签订战略合作协议的公告》	双方为落实党的十九大“高起点规划、高标准建设雄安新区”的决策部署，围绕实施京津冀协同发展战略，共同推动雄安新区生态环境保护展开合作。
3	2019年5月15日	公司、中国建设银行股份有限公司河北雄安新区分行	《全资子公司与中国建设银行股份有限公司河北雄安新区分行签订合作协议的公告》	银行将在符合法律法规及银行业务规定的基础上，在以下领域与雄安科融积极开展合作或提供优质高效的金融服务，包括但不限于：金融科技、大数据、普惠金融、供应链融资、票据、贷款、结算、财务顾问、造价咨询、信托、租赁、基金、企业年金、理财、保险等。同时，银行可根据雄安科融业务特点提供专项产品创新，全力支持雄安科融特色业务需求的发展。
4	2019年5月21日	公司、清华大学核能与新能源技术研究院	《关于与清华大学核能与新能源技术研究院签订合作意向书的公告》	清华大学核能与新能源技术研究院为公司制定氢能技术与产业发展规划，为公司氢能全产业链建设提供指导和支持；双方合作在公司厂区开展制氢、氢燃料发电、储能相关技术示范工程建设，研究院提供技术服务。

公司作为一家基于传统燃烧系统行业的节能环保设备制造商，近年来积极尝试利用国家政策，利用公司在节能燃烧等方面的技术优势，积极拓展新的业务领域。以上披露已签署并公告的框架协议、合作协议、意向协议是公司与各方向开展合作的初步意向，目前合作各方均在积极商定进一步推进，但由于经济形势变化、合作各方发展战略调整等各方面原因，上述协议尚未有具体项目落地，尚未产生实质性进展，未对公

司财务业绩产生影响。公司今后将更加慎重研究选择战略发展方向，同时加强对信息披露工作的管理，确保公司信息披露工作质量和水平迈上新台阶。

特此回复

雄安科融环境科技股份有限公司

董事会

二零二一年十一月二日