

关于《对辽宁科隆精细化工股份有限公司的年报 问询函》的回复

YW4-2022-00079 号

深圳证券交易所：

大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）作为辽宁科隆精细化工股份有限公司（以下简称“科隆股份”、“上市公司”或“公司”）2021年年报的审计机构，收到贵所《关于对辽宁科隆精细化工股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第515号）后，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，我们对相关问题进行了认真分析和逐项落实，并就相关事项展开了认真核查，现就有关情况回复如下：

问题一．报告期末，你公司流动负债合计 8.21 亿元，占负债总额的 96.41%，其中短期借款 5.23 亿元、应付票据及应付账款合计 2.07 亿元，资产负债率为 51.86%。请结合你公司货币资金、现金流状况、短期债务到期情况、日常经营周转资金需求、未来资金支出安排与偿债计划、公司融资渠道和能力等，分析你公司的短期偿债能力，说明是否存在债务逾期风险及拟采取的解决措施。

回复：

1、货币资金、现金流状况

单位：万元

项目	报告期末
货币资金	19,376.32
经营净现金流	1,798.35

货币资金中受限金额为 6,104.03 万元，其中应付票据承兑保证金 6,087.44 万元，保函保证金 16.59 万元。

公司货币资金相对充足，截止截至 2022 年 5 月 31 日，货币资金余额 23,984 万元。公司
 经营情况良好，经营活动净现金流入远超过当期现金利息支出。

2、短期债务情况

(1) 短期借款明细表

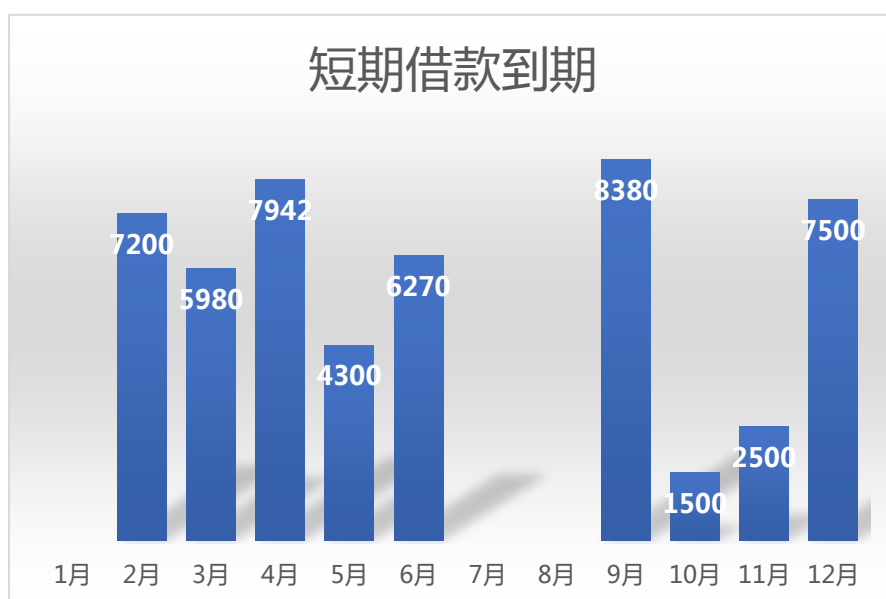
单位：万元

贷款银行	本金金额	年利率	借款开始日	借款到期日	利息总额
	(万元)				(万元)
辽沈银行	4900	5.66%	2021-6-7	2022-6-6	277.34
辽沈银行	4500	5.66%	2021-9-10	2022-9-8	254.7
辽沈银行	4500	5.66%	2021-12-6	2022-12-2	254.7
辽沈银行	4500	5.66%	2022-2-25	2023-2-22	254.7
辽沈银行	4500	5.66%	2022-3-17	2023-3-16	254.7
辽沈银行	3600	5.66%	2022-4-7	2023-4-6	203.76
辽沈银行	2500	5.66%	2022-5-10	2023-5-8	141.5
浦发银行	1500	5.22%	2021-10-25	2022-10-20	78.3
浦发银行	3000	5.22%	2021-12-22	2022-12-20	156.6
浦发银行	2500	5.22%	2021-11-24	2022-11-20	130.5
辽化工行	2700	4.35%	2022-2-7	2023-2-6	117.45
辽化中行	1480	4.79%	2022-3-18	2022-9-18	35.446
广发银行	19	7.20%	2021-7-29	2023-7-22	1.368
广发银行	2400	6.09%	2021-9-6	2022-9-5	146.16
昆仑银行	1842	5.80%	2022-4-28	2023-4-27	106.836

成都银行	1370	4.55%	2021-6-10	2022-6-9	62.335
浦发银行	2500	5.66%	2021-9-30	2022-4-30	70.75
广发银行	1800	6.09%	2021-6-4	2022-5-30	54.81

公司所有借款本金及利息均已按时偿还，未出现延期支付或无法偿还的情形。

(2) 短期借款 2022 年到期情况如下：



公司 2022 年短期借款到期金额 51,572 万元，公司短期借款到期时间均匀分布，不会出现集中到期压力，贷款利息都是按月收取，不存在需要集中偿付的问题。

(3) 应付票据及应付账款

公司报告期末应付票据及应付账款合计 20,652 万元，其中应付票据金额为 10,454 万元，敞口金额为 5,166 万元；应付账款金额为 10,198 万元。

公司经营稳健，与供应商合作良好，按期支付货款，未出现过供应商挤兑情况。

3. 日常经营周转资金需求、未来资金支出安排与偿债计划、公司融资渠道和能力

根据上年经营现金流情况预测 2022 年日常经营周转资金月平均需求为：10,800 万元，公司有持续稳定的业务收入和现金流，能够保证日常经营需求以及贷款利息支付。预计 2022

年公司对外没有重大资金支出安排。

公司合理规划债务偿还，同时做好应对措施将短期偿债风险降低在可控范围内，主要表现为：采取多种手段催收应收账款，必要时通过诉讼方式解决，增加经营性现金流入。公司的贷款银行与公司有较长时间的合作，公司信用情况良好，银行借款额度基本可循环使用。

公司的融资渠道以银行融资为主，公司与多家银行建立了长期的信贷合作关系；在授信期限内与银行保持了积极的沟通，确保银行授信正常循环使用，借款正常周转。

4. 同行业公司偿债能力

项目	资产负债率	现金比率	流动比率	速动比率
科隆股份	51.86%	23.61%	133.49%	98.56%
奥克股份	45.24%	21.43%	113.59%	93.33%
红墙股份	41.43%	48.58%	217.29%	206.66%
垒知集团	46.41%	19.54%	166.09%	157.97%
三圣股份	70.24%	6.65%	75.53%	62.29%
苏博特	43.65%	29.51%	176.93%	151.65%

从上表可以看出，公司资产负债率为 51.86%，相对于行业平均水平略高。公司的现金比率、流动比率、速动比率表明公司短期偿债能力较好，与行业平均水平基本持平，公司短期偿债能力与同行业相比，不存在异常，偿债压力处于中等水平。

综上，公司即将到期债务情况、公司融资渠道及能力，公司短期偿债能力及各项指标均保持相对稳定，债务结构稳定，总体可控，不存在债务逾期风险。

问题二. 报告期末，你公司应收账款期末账面余额为 5.2 亿元，已计提跌价准备 1.34 亿元，其中账龄 1 年以上应收账款账面余额为 2.4 亿元，占应收账款余额的比例达 50.73%，

较上年上升 9.46 个百分点。按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额 4,625.55 万元，较期初下降 2.35%。应收商业承兑票据期末余额为 1.73 亿元，较期初增长 112.19%，累计计提坏账准备 865.78 万元。

(一) 请结合你公司业务特点、信用政策、客户资信状况等补充说明账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业公司的差异及原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形，并请结合应收账款账龄、客户偿付能力、账款逾期情况、期后回款及坏账核销情况、同行业公司计提比例等补充说明坏账准备计提是否充分，按组合计提坏账准备计提比例与可比公司是否存在显著差异及合理性。

1、请结合你公司业务特点、信用政策、客户资信状况等补充说明账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业公司的差异及原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形

回复：

(1) 业务特点：

公司主营产品聚羧酸减水剂、聚醚单体，其中聚醚单体是合成聚羧酸减水剂的中间体。聚羧酸减水剂广泛应用于高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑，公司的主要产品中，聚醚单体-减水剂系列产品存在季节性特征，晶硅切割液及其他产品受季节影响较小，不存在明显季节性特征。公司销售以直销模式为主，经销模式为辅。一方面，公司面向减水剂复配企业、商品混凝土供应商、铁路、公路、港口、桥梁、水利水电等基础设施建设方以及混凝土构件生产商等客户直接销售；另一方面，公司在自身发展过程中也与部分减水剂经销商逐步建立起良好的业务合作关系，进一步拓宽了聚羧酸减水剂系列产品的销售渠道。近几年，随着国家加大交通方面基础建设投资，公司积极抓住时机，一些产品销往全国各地高速铁路、高速公路公路等工程领域的客户。公司已参与“文马高速公路项目”、“阳江

抽水蓄能电站项目”、“朝阳-凌源客专项目”、“弥楚高速公路项目”、“郑阜铁路项目”、“蒲丹快速项目”、“贵南铁路项目”、“蒙华铁路项目”、“集双高速东双项目”、“成兰铁路项目”等近 70 余项工程项目。公司与中铁各局开展合作，并与西部铁建工程材料科技有限公司签定了混凝土外加剂战略合作协议。近几年公司产品以混凝土外加剂为主，客户主要为高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑施工单位，该项目一般工期较长，受大经济环境影响，客户回款速度相对较慢，存在超过信用期回款的情形。

(2) 信用政策：

①公司的信用政策（不包括四川恒泽）

公司根据客户信用等级评价标准，将客户分为 A、B、C、D 级 4 个信用等级，具体分类标准及执行信用政策见下表。

客户类别	客户信息	信用政策
A 类	行业知名度高，信誉高、资金雄厚，长期客户	对 A 级信用较好的客户，可以有一定的赊销额度和回款期限。
B 类	行业知名度较高，信誉较好，中短期客户	对 B 级客户，一般要求现款现货。可先设定一个额度，再根据信用状况逐渐放宽。
C 类	行业知名度较低，中短期客户	对 C 级客户，要求现款现货，应当仔细审查，对于符合公司信用政策的，给予少量信用额度。
D 类	一般的中小客户、新客户、信誉不太好的客户	对 D 级客户，不给予任何信用交易，坚决要求现款现货或先款后货。

同一客户的信用限度应随着实际情况的变化而有所改变。销售人员所负责的客户要超过规定的信用限度时，须向副总经理、总经理汇报。

财务人员负责对客户信用等级的定期核查，并根据核查结果提出对客户销售政策的调整

建议，经销售总监审批后，由销售人员按照新政策执行。

在执行过程中，公司对 A、B 类客户不同产品制定不同的信用期政策，对于相对集中、规模较大客户以及部分实力较强、发展前景较好的聚醚单体产品客户，通常给予最高 3 个月左右的信用期限；而对于其他各类产品，由于客户相对分散，为加强应收款管理，通常给予 1 个月左右的信用期限。

②四川恒泽建材有限公司信用政策情况

四川恒泽建材有限公司(简称“四川恒泽”)主要从事混凝土外加剂的研制、生产及销售，其产品囊括了全系混凝土外加剂，主要包括聚羧酸系高性能减水剂(保坍型、标准型)，速凝剂和其他混凝土添加剂，主要用于国家铁路建设所使用混凝土中。由于四川恒泽在公司收购之前就已成立，为维持其客户稳定性，其信用政策沿用原来的政策保持不变。

四川恒泽的客户主要分为工程类客户和非工程类客户。针对工程类客户，四川恒泽通过项目招投标的方式获取订单。四川恒泽中标后，与招标方签署合同，并向工程现场派驻技术人员。驻项目现场技术人员根据施工现场对减水剂的实际需求情况，通知销售内勤安排供货，客户现场验收合格后结算。针对非工程类客户，四川恒泽与其签署《年度采购框架协议》后，客户依据其实际需求通过订单方式通知四川恒泽供货。所售产品质检合格后出厂送至客户指定地点，验收合格后结算。四川恒泽客户大部分系中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司下属企业或长期合作中间商客户，具备较好信用，但由于下游行业特别是铁路行业预算管理、物资采购及货款结算政策的影响，四川恒泽货款回收需要较长周期。报告期内，四川恒泽的主要业务模式未发生变化。

四川恒泽根据客户的实际情况提供不同的信用政策，具体情况如下：

四川恒泽在实现产品销售时，会根据客户的信用状况和自身的销售政策，给予客户一定的回款信用期。为降低应收账款回收风险，四川恒泽建立了客户信用评价体系，根据客户的

资质性质、财务状况、销售模式、历史回款信用等情况，结合不同行业客户的商业惯例，以客户类别为主、同时考虑单个客户的信用资质核定信用级别及信用额度，将客户信用级别划分为最高、较高及一般三个类别，以有效控制和跟踪回款情况，达到降低应收账款回收风险的目的。具体情况如下：

信用级别最高的客户：针对铁路、公路等基础设施建设单位，鉴于此类客户均为国家大型集团企业，建设资金均为财政拨款且接受资金监管，能够保证专款专用，该类别客户资金实力雄厚，财务状况良好，偿债能力较强，客户资质信用均可确保四川恒泽的债权回收风险相对较低。四川恒泽对此类客户的应收账款存在较长账期，主要是由此类客户的资金预算制度、货款结算政策以及建设资金拨付进度决定的。因此，四川恒泽的此类销售业务通常给予客户 6-12 个月账期。

信用级别较高的客户：针对长期合作的中间商客户，此类客户的产品下游终端用户仍然主要为铁路建设单位，其经营收入来源仍主要来源于国家铁路建设资金，经营风险相对较小。同时，此类客户的货款结算进度仍然受到铁路建设资金结算制度的影响。四川恒泽与此类客户已建立起较为稳定的长期合作关系，其历史回款信用状况较为稳定，一般给予 3-9 个月账期。

信用级别一般的客户：针对所购产品用于房屋土建或其他建设用途的客户，四川恒泽对此类客户销售占其销售总量的比重较小，且其经营规模、资金实力、信用资质、产品需求等差异较大。四川恒泽对此类客户主要采用个别认定的方式确定其信用账期，并加强对其信用状况的动态评估，根据评估结果动态调整对其的信用政策，一般为 0-8 个月。对于个别规模较小、资金实力相对较为薄弱以及合作时间较短的客户，四川恒泽通常要求现货现款或预付较高比例的货款。

报告期内，公司及四川恒泽对客户的信用政策均未发生重大变化，不存在放宽信用政策

促进销售的情形。

(3) 客户资信状况：

公司产品主要应用于高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑以及直销模式为主，经销模式为辅的销售模式决定了公司客户为以中铁、中建等国企、其他大型建筑施工企业单位以及其他业务及规模较大减水剂经销商为主，该类型客户一般注册资本较高，生产经营规模相对较大，客户资质相对较好。但由于公司产品的终端市场为房地产和基础设施建设领域，与宏观经济的发展趋势存在一定的关联性。近两年受国家宏观调控影响，固定资产投资放缓；同时，近年来国家越发重视对工程项目的环保监督及新冠疫情的影响，导致有部分已中标项目停工或进度放慢。

同行业按应收账款账龄结构如下

单位：元

单位	应收账款总额	1年以上应收账款余额	1年以上账龄应收账款金额占比(%)
科隆股份	520,241,926.25	286,692,233.58	55.11%
奥克股份	504,758,992.67	153,397,260.32	30.39%
垒知集团	3,403,212,750.07	512,039,689.86	15.05%
红墙股份	1,182,472,462.00	130,097,840.55	11.00%
三圣股份	1,420,167,587.04	461,612,487.68	32.50%
苏博特	2,982,141,590.51	353,042,369.40	11.84%

如上表所示，公司1年以上账龄应收账款金额占比较同行业平均水平较高。主要原因包括：公司下游为房地产、基础设施建设领域，具有项目建设周期、回款周期较长的行业特点；公司主要客户为中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司下属企业或长期合作中间商客户，2021年末应收账款账龄为1年以上的客户中，该类客户余额占应收账款账龄为1年以上金额的比例达到66.32%，比例较高。这类客户规模较大，大多具有付款流程较长，回款周期较长的特点。账龄1年以上的应收账款是公司催收的重点，通过加紧催收、或者通过法律途径主张权利，款项长期无法收回的风险较小。

综上，因客户主要为高速公路、高速铁路、码头、桥梁等各种大型工程及民用建筑施工单位，该项目一般工期较长，受大经济环境影响，客户回款速度相对较慢，存在超过信用期回款的情形，因此账龄 1 年以上应收账款占比较高，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

2、请结合应收账款账龄、客户偿付能力、账款逾期情况、期后回款及坏账核销情况、同行业公司计提比例等补充说明坏账准备计提是否充分，按组合计提坏账准备计提比例与可比公司是否存在显著差异及合理性。

回复：

公司应收账款逾期及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021/12/31	2020/12/31
应收账款余额（组合计提）	47,398.64	50,064.00
逾期应收账款余额（组合）	35,964.84	28,775.49
逾期应收账款期后回款金额（组合）	13,203.23	13,366.93
逾期应收账款期后回款比例（组合）	37.30%	46.45%

注：2020 年应收账款期后回款为 2021 年 1-12 月回款金额，2021 年应收账款期末余额期后回款为 1-5 月回款金额。

从上表可以看出，公司逾期应收账款持续回款，回款情况良好；公司逾期较长及金额较大客户多为中铁、中建等大型铁路、公路基础设施建设单位及长期合作的客户（此类客户的产品下游终端用户仍然主要为铁路公路等建设单位），中铁、中建等大型铁路、公路基础设施建设单位一般项目周期长，受资金预算结算制度影响，付款流程长、周期长。该类客户一般规模较大，经营收入来源有所保障，公司通过加紧催收或通过法律途径主张权利，债权追偿风险相对较小。2021 年度期后暂无坏账核销。

同行业可比公司坏账准备计提比例情况如下：

单位：万元

单位	应收账款余额	坏账准备余额	应收账款坏账计提比例（%）
科隆股份	52,024.19	13,354.64	25.67
奥克股份	50,475.90	10,958.05	21.71
垒知集团	340,321.28	26,160.75	7.69
红墙股份	118,247.25	5,710.01	4.83
三圣股份	142,016.76	23,722.67	16.70
苏博特	298,214.16	21,436.56	7.19

注：以上数据来源于巨潮资讯网

由上表可知，公司总体应收账款坏账计提比例高于同行业可比公司，公司已根据企业会计准则的规定，结合逾期时间、客户信用状况、发生纠纷及潜在纠纷的情况，充分识别和评估应收账款发生坏账的风险，针对逾期应收账款发生坏账风险的概率大小，将客户应收账款划分为按单项计提及按组合计提（预期信用损失率）两类，已比较充分地计提了坏账准备。

同行业按组合计提比例如下：

账龄	科隆股份	奥克股份	三圣股份	垒知集团	浙江龙盛
1年以内	5.00	5.00	2.00	5.00	5.00
1至2年	10.00	10.00	11.19	10.00	15.00
2至3年	20.00	30.00	33.40	30.00	30.00
3至4年	40.00	50.00	51.54	100.00	90.00

4 至 5 年	80.00	80.00	86.00	100.00	90.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	90.00

注：以上数据来自于巨潮资讯网

通过上表可以看出，公司账龄组合中，坏账准备计提比例与同行业没有显著差异。

(二)请说明报告期末前十大应收账款客户对应的销售情况，包括客户名称、销售金额、相关应收账款账龄及计提的坏账准备，合同约定的回款时间及截止目前的回款情况，客户与你公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东是否存在关联关系，核实说明对上述客户形成的销售收入是否真实，相关款项是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。

回复：

单位：万元

客户名称	销售金额 (含税)	应收账款 余额	账龄	坏账准 备余额	约定回款时间	截至 6 月 10 日回款 金额	是否存 在关联 关系	回收风险 (未收回原因、催收措施、是否存 在回收风险)
客户一	3,353.94	2,496.60	0-2 年	141.88	买方将发票认证无误后 30 日内付款	347.36	否	未到结算期限；电话催收，确认细节及金额；不存在回收风险。
客户二 (科隆)	-	133.43	3-4 年	72.70	买方在扣除该批物资价值 5%的质量保证金后，30 天内向卖方支付该批物资 70%的货款，90 天内向卖方支付该批物资 25%的货款，5%质保金在质保期满 30 日内无息支付。	-	否	已沟通，确认细节及金额；态度较好，会积极配合回款，不存在回收风险。

					(质保期 6 个月)			
客户二 (四川恒泽)	44.47	2,351.62	0-4 年	608.24	长期合作的中间商客户，客户的下游企业项目回款后，再回给恒泽	128.44	否	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为中 铁、中建等国企央企，而国企央企财务审批细致， 流程较长，导致客户回款周期较长，具有偿付能力， 已沟通，态度较好，会积极配合回款
客户三	3,462.58	2,288.62	1 年以 内	114.43	第四个月支付第一个月结算货款的 100%	698.89	否	未到结算期限；电话催收，确认细节及金额；不存 在回收风险。
客户四	10,207.39	1,970.37	0-2 年	98.65	羟乙酯羟丙酯为第四个月支付第一 个月结算货款的 100%，单体为每 月底前支付上月货物结算额的 100%	3,523.66	否	未到结算期限；电话催收，确认细节及金额；不存 在回收风险。
客户五	-	1,945.58	1-4 年	367.95	长期合作的中间商客户，客户的下 游企业项目回款后，再回给恒泽	131.00	否	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为中 铁、中建等国企央企，而国企央企财务审批细致，

								流程较长,导致客户回款周期较长,具有偿付能力,已沟通,态度较好,会积极配合回款
客户六	31.01	1,927.68	0-4 年	336.66	长期合作的中间商客户,客户的下游企业项目回款后,再回给恒泽	0.29	否	长期合作的中间商客户,客户的下游企业多数为中铁、中建等国企央企,而国企央企财务审批细致,流程较长,导致客户回款周期较长,具有偿付能力,已沟通,态度较好,会积极配合回款
客户七	-	1,624.69	3-5 年	1,462.22		-	否	已起诉,经公司管理层合理估计及法律顾问综合判断,本公司对该应收款项按 90%计提坏账准备
客户八	1,548.17	1,614.36	0-2 年	84.03	发票验收合格后,30 天付 60%,90 天内付余 35%,余下的 5%为质保金,质保期 6 个月,期满 5 日内支付。	349.00	否	未到结算期限;电话催收,确认细节及金额;不存在回收风险。
客户九	-	1,065.28	1-2 年	1,061.39	买方收到单据扣除该批物资价值的	-	否	项目已经结束,已移交十九局清欠办。

			及 5 年 以上		5%的质量保证金后，30 天内向卖方支付该批物资的 95%的价款。质保金在质量保证期满 30 天内，确认无质量问题时由买方支付给卖方。			
客户十	95.43	1,012.83	0-3 年	171.21	长期合作的中间商客户，客户的下游企业项目回款后，再回给恒泽	120.37	否	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为中铁、中建等国企央企，而国企央企财务审批细致，流程较长，导致客户回款周期较长，具有偿付能力，已沟通，态度较好，会积极配合回款

经核实，客户与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东不存在关联关系，上述客户形成的销售收入真实。

综上，前十应收账款客户除客户七涉诉已按 90%单项计提，其他客户均正常经营，未产生纠纷，未出现明显坏账风险，公司正在积极催收，按账龄组合计提坏账准备合理，坏账准备计提充分。

(三) 请说明报告期内你公司账龄 1 年以上应收账款占比上升，单项计提坏账准备的应收账款期末余额下降的原因及合理性，你公司单项计提坏账准备的应收账款划分依据及合理性，相关应收账款坏账准备计提是否充分。

回复：

1、单项计提坏账准备的应收账款期末余额下降的原因及合理性：

报告期内，公司单项计提坏账准备的应收账款期末余额 46,255,482.75 元，相比上期下降 1,112,068.85 元，其中公司本期收回已单项计提坏账准备的应收账款 990,657.35 元，已单项计提的外币应收账款本期汇率变动导致期末余额减少 121,411.50；同时报告期内未发现按组合计提的应收账款客户存在经营状况明显恶化等情形；综上，单项计提坏账准备的应收账款期末余额下降。

2、公司单项计提坏账准备的应收账款划分依据及合理性：

公司按照应收账款内控制度要求对应收账款进行管理，及时关注应收账款客户经营状况：对于和对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款（如将要破产或者经营状况明显恶化的客户所对应的应收账款等）；同时公司根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》中金融资产减值的相关规定，对于单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，报告期内除已单项计提的应收账款客户，其他大额应收账款客户未出现明显减值迹象；综上，公司单项计提坏账准备的应收

账款划分依据充分合理。

(四)请补充说明报告期末应收商业承兑票据余额大幅上升的原因,并说明应收商业承兑票据对应主要客户情况、交易背景、信用期及账款超期情况,结合期后回款情况及客户偿付能力等说明应收票据坏账准备计提是否充分,并请核实商业承兑票据开票人与你公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东等是否存在关联关系或其它业务关系及资金往来,相关票据是否具备真实交易背景,是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

回复:

1、商业承兑汇票余额大幅上升的原因:

本年商业承兑汇票余额较上年增加 9,155.18 万,其中母公司本年期末商业承兑汇票余额较上年增加 9,847.69 万,本年商业承兑汇票余额增加主要系母公司期末商业承兑汇票余额增加影响。其中母公司客户如客户一 本年商业承兑汇票余额增加 4700 万,客户二增加 900 万,客户五增加 840 万等;受大环境影响,客户资金紧张无法通过银行转账及时支付货款,为了及时收回货款,相应商业承兑票据支付业务增加,期末商业承兑汇票余额增加。

母公司本年期末商业承兑汇票余额增加较大客户情况如下:

商票对应客户名称	期末应收 账款余额	期末商业承 兑汇票金额	期初商业承 兑汇票金额	变动额	变动原因
客户一	1,970.37	5,273.99	559.66	4,714.32	现在供应链业务发
客户二	2,496.60	1,028.20	125.16	903.04	展较快,客户收到的
客户三	89.13	881.56	-	881.56	大部分也是供应链
客户四	153.60	843.24	-	843.24	平台票,所以给我公

客户五	-	841.28	-	841.28	司的货款也多为平
客户六	847.12	614.54	-	614.54	台票,我公司为了及时回流资金,在正常销售价格增加一定幅度的情况下,同意收取供应链平台票。所以期末余额较期初增加较多,主要为建信融通和中企云链。
客户七	2,288.62	873.15	-	873.15	与客户协商可收取商业承兑汇票,但是销售价格适当提高
小计	7,845.44	10,355.96	684.82	9,671.13	

2、说明应收商业承兑票据对应主要客户情况、交易背景、信用期及账款超期情况，结合期后回款情况及客户偿付能力等说明应收票据坏账准备计提是否充分

应收商业承兑票据对应主要客户情况如下：

单位：万元

商票对应客户名称	期末商业承兑汇票金额	期末应收账款余额	信用期	逾期金额	期后回款金额（商票+应收账款）

客户一	5,273.99	1,970.37	3 个月	370.07	5,782.13
客户二	1,070.00	453.61	1 个月	190.19	453.61
客户三	1,028.20	2,496.60	1 个月	2,067.34	1,419.12
客户四	881.56	89.13	2 个月	62.55	820.69
客户五	873.15	2,288.62	1 个月	1,382.47	1,405.51
客户六	843.24	153.60	2 个月	-	931.63
客户七	841.28	-	1 个月	-	-
客户八	614.54	847.12	2 个月	326.07	1,304.98
客户九	586.81	940.06	3 个月	360.66	630.00
客户十	541.52	524.48	2 个月	45.73	799.59
客户十一	450.00	861.27	12 个月	430.64	50.00
客户十二	405.17	121.48	12 个月	21.48	161.54
客户十三	308.65	139.37	12 个月	8.94	340.00
客户十四	246.99	599.51	3 个月	376.62	496.99
客户十五	236.26	-	3 个月	-	236.26
客户十六	200.00	61.47	12 个月	1.47	60.00
小计	14,401.35	11,546.70		5,644.23	14,892.04
占比	83.17%				

注：此处商业承兑汇票回款指到其兑付收取现金或者已背书转让或者贴现到期未受到后手追索的部分。

选取期末商票余额 200 万以上的客户列示，商业承兑汇票对应客户期后回款情况良好，暂无到期无法承兑支付的情形，且对应客户基本为中铁建系统客户，该部分客户资信良好，

规模较大,假设到期出票人无法承兑,公司可以向商业承兑汇票的前手即对应客户进行追索,客户具有较强的偿还能力,商业承兑汇票对应款项发生坏账风险的可能性较低。

同行业商业承兑汇票坏账计提情况如下:

单位:元

单位	应收票据余额	坏账准备余额	坏账计提比例(%)
科隆股份	173,155,623.36	8,657,781.18	5.00
奥克股份	29,869,761.42		0.00
垒知集团	454,299,073.53	24,491,796.36	5.39
红墙股份	101,083,629.85	3,032,508.90	3.00
三圣股份	154,388,024.21	13,214,857.30	8.56
苏博特	230,884,750.97	12,773,695.25	5.53

由上表可知,公司商业承兑汇票坏账计提比例在行业可比公司中处于中等水平,高于行业平均计提比例。

综上,公司商业承兑汇票对应客户资信良好,具有较强的偿债能力,期后回款情况良好,公司商业承兑汇票坏账计提比例合理,应收票据坏账准备计提充分。

3、核实商业承兑票据开票人与你公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股5%以上股东等是否存在关联关系或其它业务关系及资金往来,相关票据是否具备真实交易背景,是否存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形

公司商业承兑汇票开票人信息查询如下:

单位:万元

开票人	商业承兑	注册地	经营范围

	汇票金额		
开票人一	3,514.33	四川眉山	专用化学产品制造(不含危险化学品);专用化学产品销售(不含危险化学品);化工产品生产(不含许可类化工产品);化工产品销售(不含许可类化工产品);涂料制造(不含危险化学品);涂料销售(不含危险化学品);防腐材料销售;保温材料销售;新型建筑材料制造(不含危险化学品);建筑材料销售;新材料技术研发;海上风电相关系统研发;建筑防水卷材产品制造;建筑防水卷材产品销售;新材料技术推广服务等
开票人二	841.28	四川成都	高性能预拌混凝土及其原材料的生产、销售及其新技术、新工艺的研究开发与推广;新型建材及化工材料的研究、生产应用及销售;水泥制品研发、生产、销售;混凝土预制构件及成品加工、生产及销售;预拌砂浆及原材料、成品沥青混凝土及其原材料、公路用新材料研发、生产、加工、销售等
开票人三	778.03	重庆市璧山区青杠街道	建筑科学技术研究开发、咨询,食品新技术研究开发、咨询。生产销售:建筑材料(不含危险化学品)、混凝土添加剂、砂浆添加剂、水泥添加剂;化工产品销售(不含危险化学品)。
开票人四	731.56	陕西西安	混凝土(砂浆、水泥)添加剂生产、销售;建筑材料、

			防水材料及化工产品销售 ;新型建筑材料科研开发 ; 混凝土相关技术的开发、咨询及推广服务(依法须经 批准的项目 ,经相关部门批准后方可开展经营活动)
开票人五	645.65	贵州贵阳	商品混凝土及其原材料的生产、销售及咨询 ;建材 产品的研发、生产及销售 ;混凝土技术劳务服务咨 询 ;建材设备租赁等
开票人六	550.00	重庆市渝北 区	市政设施管理 ;信息系统集成服务 ;从事建筑相关 业务 (凭相关资质证书执业) ;建筑机械设备租赁、 销售、维修 ;销售建筑材料 (不含危险化学品) 及 钢材、防水材料、木材、五金、商品混凝土 ;建筑 工程技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等
开票人七	510.00	甘肃兰州	铁路综合性工程、房屋建筑、公路、市政、隧道、 桥梁等工程施工 ;通信、电力线路及设备的安装、 水利水电、火电、港口、矿山综合性工程、城市轨 道、机场、大型土石方、石油化工工程施工、装饰 装修工程、信号、电气化工程、房地产业 (以上凭 资质证经营) ;建材的生产和销售等
开票人八	465.88	广东佛山	混凝土 (砂浆) 添加剂、改性材料的生产与销售 ; 其他化工产品批发 (不含危险化学品) ;新材料技 术推广服务等
开票人九	450.00	广州市天河	房屋建筑工程施工总承包 , 市政公用工程施工总承

		区	包，地基与基础工程专业承包，建筑装修装饰工程专业承包，钢结构工程专业承包，机电安装工程施工总承包，建筑幕墙工程专业承包，桥梁工程专业承包，项目投资，投资咨询；预制构件
开票人十	400.00	辽宁沈阳	房地产开发经营，供电业务等
开票人十一	308.65	四川成都	承担各类型工业、能源、交通、民用工程项目的施工工程承包；工程技术开发与咨询；建筑材料（不含危险化学品）、金属材料、铁路专用设备、机械设备销售等
开票人十二	300.00	四川成都	建设工程施工；建设工程设计；建设工程勘察；检验检测服务；工程管理服务；金属材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售等
开票人十三	300.00	陕西西安	建筑工程、钢结构工程、桥梁工程、隧道工程、市政公用工程、消防设施工程、起重设备安装工程、建筑装修装饰工程等
开票人十四	265.21	陕西西安	建设工程施工；建设工程设计；住宅室内装饰装修等
开票人十五	250.00	广东惠州	新型建筑材料的研发、生产与销售，高性能与多功能混凝土在应用领域的应用研究，混凝土外加剂与掺合材料的研发、生产、销售，地铁、高铁、海工、核

			电等高端建设领域新型施工机械与施工方法配套技术与耗材的研发、生产与供应等
开票人十六	248.66	广东广州	园林绿化工程施工;广告发布(非广播电台、电视台、报刊出版单位);技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;非居住房地产租赁;住房租赁;对外承包工程;工程管理服务;工程和技术研究和试验发展;工程技术服务等
开票人十七	244.95	重庆市渝中区	各类工程建设活动
开票人十八	243.62	海南省澄迈县	其他非金属矿物制品制造,新材料技术开发、其他建筑材料制造,其他合成材料制造,批发建材产品
开票人十九	236.26	新疆乌鲁木齐	高性能预拌混凝土及其原材料的生产、销售及其新技术、新工艺的研究开发与推广;新型建材及化工材料的研究、生产应用及销售;水泥制品研发、生产、销售;预拌砂浆及原材料、成品沥青混凝土及其原材料、公路用新材料研发、生产、加工、销售等
开票人二十	203.20	重庆市永川区	建筑业(凭资质证经营);商品混凝土加工、运输、销售;建材的生产和销售等
开票人二十一	200.00	江苏苏州	房屋建筑工程施工总承包,市政公用工程施工总承包,钢结构工程施工专业承包,建筑装饰装修工程

			设计与专业承包施工，机电设备安装施工
开票人二十二	200.00	甘肃兰州	减水剂及各种外加剂、复合型掺和料、防水材料、防水涂料、土工材料及建筑材料的研制、开发、生产、销售、仓储、技术服务；混凝土（砂浆）及制品的研发、销售；钢材、水泥、矿物掺和料、墙体材料及建筑材料的销售。
开票人二十三	200.00	山东济南	铁路综合性工程、房屋建筑、公路、市政工程施工；城市轨道交通、隧道、土石方、建筑防水、装饰装修工程；砼构件、商品混凝土、水泥制品销售；建筑材料试验与工程检测

选取期末商业承兑汇票余额 200 万以上的开票人予以列示，经核查商业承兑票据开票人与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东等不存在关联关系或其它业务关系及资金往来，相关票据具备真实交易背景，不存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

会计师意见：

我们了解并评价了管理层对应收账款和应收票据管理内部控制制度设计的合理性，测试了与应收账款和应收票据管理及坏账准备计提内部控制运行的有效性；获取了应收账款和应收票据明细表，对应收账款和应收票据期末余额选取样本执行函证程序，评估期末应收账款和应收票据余额的真实性与准确性；针对单项计提坏账准备的应收账款，查阅销售合同、检查以往货款的回收情况、检查应收账款客户的资信情况，评估管理层对应收账款单项计提坏账准备的合理性；对于按账龄组合计提的坏账准备，分析管理层账龄分析的合理性，重新测算按账龄分析法计提的坏账准备；通过启信宝查询账龄较长客户是否出现经营恶化等情况，以判断管理层继续按账龄计提坏账准备的合理性，综合评估管理层坏账准备计提的准确性；通过工商信息复核并查询应收账款主要客户和商业承兑汇票主要开票人与公司是否存在关

联关系，检查了与之相关的销售合同等；查询了可比公司坏账计提比例并进行比较分析。

经核查，我们认为公司应收账款和应收票据坏账准备计提充分合理，与可比公司不存在显著差异；报告期末前十大应收账款客户与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东不存在关联关系，上述客户形成的销售收入真实；商业承兑票据开票人与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东等不存在关联关系或其它业务关系及资金往来，相关票据具备真实交易背景，不存在关联方资金占用或对外提供财务资助情形。

问题三. 报告期末, 你公司预付款账面余额为 6, 394. 40 万元, 较上期末增加 133. 62%, 其中账龄在 1 年以上的预付账款期末余额为 140. 91 万元。请你公司说明报告期末预付账款大幅增加的原因, 补充说明按付款方归集前十名预付款项的具体情况, 包括你公司付款主体、交易对方名称、款项性质、交易内容、预付比例, 预付进度是否与合同约定存在差异, 项目执行进展, 约定结算期限, 超期未结算的原因, 项目执行是否发生重大不利变化, 减值准备计提是否充分, 交易对方是否为关联方, 核查是否存在对外提供财务资助、资金占用的情形。

回复:

本年预付款项主要由科隆股份(母公司)、子公司盘锦科隆精细化工有限公司、沈阳华武建筑新材料科技有限公司和聚洵半导体科技(上海)有限公司构成; 本年预付款同比上期增加 3, 400 万, 其中新收购子公司聚洵半导体期末预付余额 1, 100 万, 同比上期增加 1, 100 万元, 系主要原材料供应商预付款; 母公司预付款项余额 2, 970 万, 同比上期增加 790 万, 主要系长期合作供应商的预付款; 盘锦科隆预付款项余额 620 万, 同比上期增加 150 万, 主要系主要供应商的原材料预付款; 沈阳华武预付款项期末余额 1, 430 万, 同比上期增长 1, 300 万, 为冬季备货提前支付的原材料预付款和产成品预付款。

具体变动如下:

单位：元

所属单位	单位	款项性质 及内容	期初余额	期末余额	变动金额	形成原因	本期大幅增加原因
科隆股份(母 公司)	供应商一	材料款	15,382,611.86	18,431,391.33	3,048,779.47	预付环氧乙 烷款	根据约定, 预付 30% 货款, 预付金额大幅增 加主要是由于材料价格上涨所致。
科隆股份(母 公司)	供应商二	材料款		4,435,735.18	4,435,735.18	预付丙烯酸 款	2022 年初对该原材料的需求量较大, 因此 2021 年末预付款与同期相比大幅增加。
科隆股份(母 公司)	供应商三	费用款	1,702,729.72	2,433,609.32	730,879.60	预付电费款	预存电费款, 防止停电。2021 年末预计 2022 年 1 月的用电量比上年同期有所增加, 导致预 付款大幅增加。
科隆股份(母 公司)	供应商四	材料款	151,950.80	1,926,448.65	1,774,497.85	预付丙烯酸 款	2022 年初对该原材料的需求量较大, 因此 2021 年末预付款与同期相比大幅增加。

聚洵半导体科技(上海)有限公司	供应商五	材料款	5,225,767.08	10,943,514.13	5,717,747.05	预付原材料 晶圆款	主要原材料供应商,先预付后提货,2021年,芯片市场供应紧张,增加预付款,是为了得到更多芯片供应量,加大原料储备,以备不时之需。
沈阳华武建筑新材料科技有限公司	供应商六	材料款		5,332,416.00	5,332,416.00	工抵房顶账 新增供应商 原料预付款	公司存在部分客户的抵账房,该预付款均为客户抵账房,用抵账房购买碎石等原材料。为盘活资产,补充流动资金,公司会积极寻找可以接受顶账房的供应商,这样即满足来年生产冬季备货需求,又充分盘活了资产。
	供应商七	材料款		2,119,662.67	2,119,662.67	混凝土预付款	混凝土产品具有时效性,受搅拌站所在地影响有运输半径约束,为开拓其他区域市场,本年新增混凝土预付款
	供应商八	材料款		2,342,315.00	2,342,315.00	原材料预付	华武业务规模不断扩大,21年下半年原材料

						款	价格持续上涨，为满足冬季备货，稳定原材料价格，提前预付供应商货款，为春季开工做好准备
供应商九	材料款		800,000.00	800,000.00	原材料预付	款	
供应商十	材料款		654,030.32	654,030.32	原材料预付	款	
供应商十一	材料款		690,805.60	690,805.60	原材料预付	款	
供应商十二	材料款		583,895.70	583,895.70	原材料预付	款	
供应商十三	材料款		509,507.10	509,507.10	原材料预付	款	
供应商十四	材料款		500,000.00	500,000.00	原材料预付	款	

盘锦科隆精细化工有限公司	供应商十五	材料款	3,478,717.57	4,399,337.34	920,619.77	预付原材料 环氧乙烷款	根据约定，预付 30%货款，预付金额大幅增加主要是由于材料价格上涨所致。
	小计			56,102,668.34	30,160,891.31		
	占期末余额比例			87.74%			

预付款前十情况如下：

付款主体	交易对方名称	期末余额	款项性质	交易内容	预付比例	预付进度是否与合同约定存在差异	项目执行进展	约定结算期限	超期未结算的原因	是否发生重大不利变化
科隆	供应商一	1,894.87	材料款	购环氧乙烷	100%	否	已执行完毕	2022.1.10		否
聚洵	供应商二	1,094.35	材料款	采购晶圆	100%	否	执行一半	按实际出货	产能紧张	否

华武	供应商三	533.24	材料款	购碎石等	100%	否	已执行 11.14%	按需发货	每年 1-2 月份,东北地区受天气影响,户外基本无法施工,从 3 月份开始,各工地陆续进入施工季。今年 3 月上旬,沈阳地区受疫情影响,各区均处于隔离管制状态,直至 5 月下旬才全面放开。导致各工程项目延期开工,原材料发货也相应滞后。	否
科隆	供应商四	443.57	材料款	购丙烯酸	100%	否	已执行完 毕	2022.1.31		否
盘锦	供应商五	439.93	材料款	购环氧乙 烷	100%	否	已执行完 毕	2022.5.31		否
科隆	供应商六	243.36	费用款	购电	100%	否	已执行完 毕	2022.1.31		否

华武	供应商七	234.23	材料款	购碎石	100%	否	已执行 96.93%	按需发货	每年 1-2 月份,东北地区受天气影响,户外基本无法施工,从 3 月份开始,各工地陆续进入施工季。今年 3 月上旬,沈阳地区受疫情影响,各区均处于隔离管制状态,直至 5 月下旬才全面放开。导致各工程项目延期开工,原材料发货也相应滞后。	否
华武	供应商八	211.97	材料款	购混凝土	100%	否	已执行完 毕	按需发货		否
科隆	供应商九	192.64	材料款	购丙烯酸	100%	否	已执行完 毕	2022.3.31		否
华武	供应商十	80.00	材料款	购柴油	100%	否	已执行完 毕	按需发货		否

交易方信息查询如下：

交易对方名称	注册地	经营范围
供应商一	辽宁省辽阳市	危险化学品经营；一般项目：专用化学产品销售（不含危险化学品），化工产品销售（不含许可类化工产品），成品油批发（不含危险化学品），化肥销售，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，润滑油销售，国内货物运输代理，非食用植物油销售
供应商二	上海浦东新区	从事集成电路、电子信息、计算机软硬件的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机系统的维护，系统集成，电子产品、计算机软硬件、金属材料、五金交电、仪器仪表的销售，机电设备的维修、销售，互联网销售（除销售需要许可的商品），供应链管理，企业管理，市场营销策划，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）
供应商三	辽宁省沈阳市	建筑材料、装饰材料销售；普通货物运输
供应商四	辽宁省沈阳市	汽油；液化石油气；石脑油；丙烯；压缩空气；丙烯酸；丙烯酸甲酯；丙烯酸乙酯；丙烯酸丁酯；乙烯；甲基叔丁基醚；含苯或甲苯的制品；丁烯-1；氢气；氢气和甲烷混合物（压缩的）生产；聚乙烯、混合芳烃、工业丙烯酸重组分、工业丙烯酸甲酯重组分、工业丙烯酸乙酯重组分、工业丙烯酸正丁酯副产物、重芳烃及石油化工产品与原料（危险化学品除外）生产、销售等

供应商五	辽宁省盘锦市	生产、销售：氩[液化的]、氮[液化的]、氧[液化的]、环氧乙烷、氮[压缩的]、乙二醇（凭安全许可证有效期限经营）；白银销售；售电服务。
供应商六	辽宁省辽阳市	电力供应；信息咨询；电力机械设备、仪器仪表及附件销售。
供应商七	辽宁省沈阳市	建设工程施工，住宅室内装饰装修，道路货物运输；建设工程施工，住宅室内装饰装修，道路货物运输
供应商八	辽宁省沈抚示范区	水泥制品制造，水泥制品销售，砼结构构件制造，砼结构构件销售，建筑砌块制造，建筑砌块销售，环境保护专用设备制造，环境保护专用设备销售，建筑工程用机械制造，建筑工程用机械销售，工程塑料及合成树脂销售，合成材料销售，建筑用钢筋产品销售，金属结构制造，金属结构销售，土石方工程施工，金属门窗工程施工，建筑用石加工，专用化学产品制造（不含危险化学品），专用化学产品销售（不含危险化学品），润滑油销售，建筑材料生产专用机械制造，模具制造，模具销售，耐火材料生产，耐火材料销售，五金产品批发，五金产品零售，电线、电缆经营，建筑装饰材料销售，橡胶制品销售，劳动保护用品销售，机械设备销售，机械设备租赁
供应商九	山东省烟台市	化工产品生产（不含许可类化工产品）；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；专用化学产品制造（不含危

	市	<p>险化学品)；合成材料制造(不含危险化学品)；塑料制品制造；化工产品销售(不含许可类化工产品)；专用化学产品销售(不含危险化学品)；煤炭及制品销售；工程塑料及合成树脂销售；高性能纤维及复合材料销售；石油制品销售(不含危险化学品)；炼油、化工生产专用设备销售；建筑材料销售；机械设备销售；新型催化材料及助剂销售；非金属矿及制品销售；成品油批发(不含危险化学品)</p>
供应商十	辽宁省大连	<p>成品油(仅限汽油、甲醇汽油、乙醇汽油、煤油(含3号喷气燃料)、柴油[闭杯闪点≤60°C])、石油原油、石脑油、石油醚、煤焦油、溶剂油等</p>

预付前十供应商不属于公司关联方,不存在对外提供财务资助、不存在资金占用的情形。

会计师意见：

我们了解并测试了与预付款项和采购相关内部控制制度设计合理性及运行有效性;针对预付款项真实性我们获取了预付款项明细表并选取样本执行函证程序并核查了银行流水;了解并分析了本年预付款项增加的原因及其合理性,针对预付款项的实际用途我们检查了与预付款项相关的采购合同及支付审批文件,对预付款项期后贷方发生额进行了检查,检查收到货物的单据,除华武所属个别供应商因3-5月沈阳疫情影响项目停滞发货暂缓,其他供应商均正常供货或提供服务;通过启信宝查询了相关预付款项单位的工商信息,相关单位均正常经营,获取了关联方清单;

获取的审计证据:相关内部控制制度、预付款项明细表、预付款项回函、关联方清单、采购合同和大额预付审批单、期后贷方发生凭证、相关单位工商信息。

经核查,我们认为,本年预付款项真实,均与日常经营活动相关,预付款项不存在减值;公司与交易对方不属于关联方,不存在对外提供财务资助、资金占用的情形。

问题四. 2018年至2020年,你公司连续3年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)为负,2021年,你公司扣非后净利润为516.63万元。报告期内,你公司非经常性损益占当期归属于上市公司股东的净利润的比例为56.67%,其中计入当期损益的政府补助金额为715.35万元;主要产品聚醚单体、聚羧酸系减水剂毛利率分别为6.03%、20.74%,分别同比下降2.51个百分点、1.09个百分点,上述产品毛利率已连续两年下滑。

(一)请你公司结合近三年行业变动情况、同行业可比公司情况、产品及原材料价格变动情况等说明你公司相关业务毛利率持续下滑的原因及合理性。

回复:

1、近三年行业变动情况

近三年,精细化学品细分行业整体毛利率下降主要受两方面因素影响较大。其一是国际

大环境的不稳定因素导致国际原油大幅上涨，从而化工基础原材料也随之大幅上涨，精细化学品行业原材料成本长期居高不下，而下游需求端受疫情等因素影响整体偏弱，对于价格的变动比较敏感，可以说“上压下挤”导致行业整体比较艰难；其二是近几年化工行业整体处于向规范化、低碳绿色化转型的关键期，环保、安监、消防的督查力度更是前所未有，市场的整体开工率、需求等都不同程度的受到影响，度过这个关键期，今后那些有资金、有技术实力、更规范的企业才能走得更远。

2、同行业可比公司情况

单位名称		科隆股份	红墙股份	垒知集团	三圣股份	奥克股份	苏博特
2021年	聚醚单体毛利率(%)	6.03				6.90	
	聚羧酸减水剂毛利率(%)	20.74	27.21	18.95	9.70		33.30
2020年	聚醚单体毛利率(%)	8.54				13.85	
	聚羧酸减水剂毛利率(%)	21.83	34.93	23.07	17.04		36.76
同比变动	聚醚单体毛利率(%)	-2.51				-6.95	-
	聚羧酸减水剂毛利率(%)	-1.09	-7.72%	-4.12	-7.34		-3.46

由上表比较可知，公司聚醚单体毛利率比同行业公司略低，聚羧酸减水剂毛利率在同行业中处于中等水平；同行业公司聚醚单体毛利率及聚羧酸减水剂毛利率同比均有不同程度下降。与同行业公司相比我公司上述两种产品毛利率下降幅度相对较小。

3、产品及原材料价格变动情况

产品	项目	2021年	2020年	变动情况(%)
聚醚单体	销售单价	8,295.79	8,017.76	3.47
	成本单价	7,795.25	7,332.85	6.31
聚羧酸减水剂	销售单价	4,805.92	3,853.27	24.72
	成本单价	3,809.01	3,011.93	26.46

环氧乙烷	2021年	2020年	变动情况
原材料采购价格	6,774.56	6,213.28	9.03%

受国际原油价格上涨影响，公司主要原材料环氧乙烷采购价格较上年同期增长9.03个百分点，导致公司主要产品聚醚单体和聚羧酸减水剂年平均成本增长，虽销售价格也跟随市场相应增长，但销售价的增长幅度小于成本价格的增长幅度，因此主要产品聚醚单体、聚羧酸系减水剂毛利率同比下降。

(二) 年报显示, 你公司主要业务分为聚醚单体、聚羧酸系高性能减水剂业务、锂电池电解液业务、环氧乙烷衍生品业务、电子化学品纳米二氧化铈粉体及分散液业务等。请你公司说明你公司从事的相关业务间的关联性, 结合各业务板块发展趋势、经营情况、下游客户及供应商拓展情况、未来经营发展战略及投资计划等, 详细分析说明公司未来主业发展方向, 是否具备足够的资金与实力经营多项非关联业务, 持续经营能力是否存在重大不确定性, 公司未来提高主业盈利能力的具体措施。

回复:

1、相关业务间的关联性

公司从事的主要业务是以环氧乙烷为主要原料生产各类建材化学品、表面活性剂、功能型新材料等精细化工产品。聚醚单体、聚羧酸系高性能减水剂业务、锂电池电解液业务、环氧乙烷衍生品等产品均以环氧乙烷为主要原材料, 属于公司主要生产业务范畴, 相关业务间具有一定的关联性。其中, 聚醚单体、聚羧酸系高性能减水剂的营业收入占公司营业收入的61.35%。其他各产品的营业收入均未超过公司营业收入的10%。因公司生产的大部分产品的原材料均为环氧乙烷, 因此增加或减少某一产品比较灵活, 公司会根据市场对各类产品的需求情况及公司销售情况调整公司产品的生产量。

纳米二氧化铈粉体及分散液为公司新研发产品, 具备小规模生产能力, 已与下游企业对接测试。后续将根据市场需求, 逐渐扩大产能。

2、行业发展趋势

环氧乙烷衍生精细化工产品种类很多, 根据下游情况不同有些产品存在一定的季节性。本公司的主要产品中, 聚醚单体-减水剂系列产品存在季节性特征, 碳酸乙烯酯及其他产品不存在明显的季节性特征。

受下游混凝土行业影响, 聚醚单体-减水剂产业链有一定的季节性销售规律。每年的第一季度, 受到气候以及中国传统节假日的影响, 建筑工程进度较慢, 聚醚单体-减水剂系列产品销售较少; 第二和第三季度, 一般为建筑工程施工旺季, 产品销售量较大。

根据中共中央“十四五”规划, 十四五期间, 我国将“统筹推进基础设施建设, 加强建设交通强国, 完善综合运输大通道、综合交通枢纽和物流网络, 加快轨道交通网络化, 提高交通通达深度。”以及“两新一重”概念的提出, 加大新型基础设施、新型城镇化以及交通、能源、水利等重大工程的建设, 仍将带动减水剂市场的需求。

公司现有产品——聚羧酸减水剂, 从产品的生命周期看, 减水剂聚醚行业已经进入到成

熟期，尽管宏观经济环境低迷，市场需求增速放缓至 10%左右，增长幅度预期将远低于近年的平均水平，但政策刺激下房地产和基建行业仍有一定增长空间。

住宅工业化、海绵城市、新型混凝土等符合节能环保、循环经济要求的混凝土材料发展迅速，为新型减水剂提供了发展机遇。

锂离子电池是当今世界上发展最快且最具有战略意义的产品，主要应用于 3C 产品和新能源汽车，随着我国新能源汽车产业的蓬勃发展，带动了锂离子电池的爆发式增长。在新能源汽车实际产销量和预期都大幅提升的背景下，新能源汽车产业链被彻底激活，特别是上游原材料环节。由于新能源汽车市场的爆发来得突然，电解液由以前的供求平衡变得十分紧缺。

3、经营情况分析

公司立足企业内部资源和业务，专注精细化工领域，充分利用在工艺技术、自主研发、持续创新、技术服务、品牌和质量等方面竞争优势，提升生产规模，扩大产品的应用领域，提高市场份额和产品附加值。聚焦精细化工领域，围绕客户需求持续向纵深发展，继续保持公司在既有优势行业中的领先地位，同时不断加大市场开拓力度，并积极拓展国际市场，扩大服务和产品在国际市场的品牌影响。

2019 年 12 月 24 日，与中建西部建设股份有限公司签订《战略合作框架协议》，双方根据企业发展战略需要，在供应链匹配、产品研发、技术交流、工程投标、信息共享等方面开展多方位深层次合作，实现“长期合作，互利双赢”的目标。本次战略合作协议的签署，公司与西部建设建立了稳定的合作伙伴关系，可以实现优势互补，提升公司在混凝土外加剂市场上的竞争力。2021 年与公司签订年度合同，公司持续长期供货聚羧酸减水剂原料聚醚产品。

在国家基建工程项目上，公司已中标并签订采购供应协议的项目有“渝昆高铁川渝段”、“北黑铁路（龙镇至黑河段）”、“西延铁路项目”、“浦烟高速项目”、“西安至安康铁路站前工程”等，入围中铁十六局、中铁二局等框架采购，公司主营产品聚羧酸系减水剂分布应用于高铁、高速、大桥工程、核电站等项目。

锂电池电解液碳酸乙烯酯领域，在 2021 年第四季度，市场需求大幅增长的状态下，公司抓住市场机遇，改进生产工艺，产量及销量有所增长，同时公司乘胜追击，盘锦科隆已完成年产 5 万吨碳酸乙烯酯的项目备案，项目正处于能源评价、环境评价、安全评价阶段。

4、未来经营发展战略及投资计划

（1）、未来经营发展战略

①公司立足企业内部资源和业务，专注精细化工领域，充分利用在工艺技术、自主研发、持续创新、技术服务、品牌和质量等方面竞争优势，提升生产规模，扩大产品的应用领域，提高市场份额和产品附加值。聚焦精细化工领域，围绕客户需求持续向纵深发展，继续保持公司在既有优势行业中的领先地位，同时不断加大市场开拓力度，并积极拓展国际市场，扩大服务和产品在国际市场的品牌影响。

②根据公司制定的发展战略，借助资本平台，在稳固原有主营业务基础上，通过投资并购、引入战略投资者、合资合作等方式进行合理的业务或资产并购，从而实现资产和规模的迅速扩展，快速实现公司战略，公司提高公司盈利能力，创造更广阔的发展空间。

③加强对子公司管理，完善管理体系，优化运作模式，建立统一的文化体系。

④公司各销售片区集中精力做好现场管理、成本控制、售后保障和工程款回收等工作，实现项目效益最大化。公司生产部门及各职能部门降低成本、控制费用、挖潜增效，实现生产效益、管理效益最大化。

⑤公司将继续加大研发投入，不断加强技术创新，完善公司产品结构和产品布局；以市场为导向的研发体系，使产品研发工作更加符合市场需求，提高研发产品的标准化水平，提升研发团队的整体技术创新能力和水平。将工业 4.0 与制造业有机结合，通过多种方式综合提升企业的形象与影响力以进一步提高公司核心竞争力。

⑥公司将不断完善优化用人机制，吸纳优秀经营管理人才营销人才和科技人才，不断优化人力资源管理体系，进一步增强公司持续发展能力。

（2）、投资计划

①公司继续关注新能源领域发展，关注新能源汽车及动力电池领域的市场发展。根据公司现有碳酸乙烯酯项目的进展和市场的反馈来决定对碳酸乙烯酯项目扩大、优化或者改造。

②公司会继续加强对电子化学品纳米二氧化铈粉体及分散液的推广及销售，在电子化学品行业进行布局延伸。

③公司自有研发的水性环保型涂料中间体和 UV 光固化聚醚产品均已研发完成，并已完成《年产 2 万吨水性环保型涂料中间体项目》、《年产 1 万吨 UV 单体项目》的项目备案，部分项目目前正在有序建设中。

④除上述项目外，公司会根据市场需求情况、技术研发情况以及公司资金情况随时调整公司的项目的建设及对外投资并购。

综上所述，公司所生产经营的产品基本均为以环氧乙烷为主要原材料生产的产品，具有

一定的关联性，公司可以根据市场需求情况较为灵活的调成产品结构及产量。公司目前有足够的资金与实力经营现有业务，公司持续经营能力不存在重大不确定性。未来，公司会继续立足公司主营业务，在现有工艺技术的基础上以市场为导向，加强技术创新及产品研发，使公司生产和销售的产品更符合市场的需求。同时加大市场的探索及开拓、节能增效、引进先进人才及技术，提升公司整体的竞争实力及市场份额，从而提高公司主业的盈利能力。

(三) 请你公司详细说明非经常性损益产生的业务背景、当期确认损益的依据及合理性，并结合当期业绩对非经常性损益的依赖程度，分析说明公司主营业务的持续经营能力是否发生重大变化。

回复：

1、请你公司详细说明非经常性损益产生的业务背景、当期确认损益的依据及合理性

单位：万元

项目	金额	业务背景	当期确认损益的依据
1. 非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.49	主要为固定资产的处置收益	固定资产的处置收益
2. 计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	715.35	主要为母公司科隆股份收到的政府补助 472 万，子公司四川恒泽建材有限公司收到的政府补助 95 万，子公司聚洵半导体科技(上海)有限公司收到的政府补助 90 万	与日常经营活动相关的政府补助
3. 委托他人投资或管理资产的损益	4.53	理财收益	理财收益
4. 交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
5. 单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	68.31	主要为母公司科隆股份及子公司辽宁鼎鑫典当有限公司已单项计提坏账准备的应收账款收回相应坏账准备转回	已单项计提的应收账款坏账准备转回
6. 除上述各项之外的其他营业外收入和支出	38.32	主要为长期无法支付的应付账款和预收款项核销及税收罚款滞纳金	无法支付的往来款项核销和税收罚款滞纳金
7. 所得税影响额	-125.09		
8. 少数股东影响额	-26.09		
合计	675.81		

公司的非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助, 补助明细详见财务报表附注(五) (四十五) 其他收益, 根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》(2007 修订) 规定, “计入当期损益的政府补助 (与企业业务密切相关, 按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)” 属于非经常性损益, 故公司将账面确认的政府补助计入非经常性损益。

2、并结合当期业绩对非经常性损益的依赖程度, 分析说明公司主营业务的持续经营能力是否发生重大变化。

回复:

报告期内, 公司非经常性损益占当期归属于上市公司股东的净利润的比例为 56.67%, 其中计入当期损益的政府补助金额为 715.35 万元, 本期业绩对非经常性损益的依赖程度较高主要系计入当期损益的政府补助金额较大, 相对 2020 年增加了约 200 万, 政府补助金额的增加和减少具有偶发性。

近两期公司主营业务变动情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动比例 (%)
聚醚单体	53,711.00	51,167.22	4.97
聚羧酸系减水剂	13,081.62	15,486.25	-15.53
速凝剂	4,776.39	4,823.39	-0.97
功能性聚醚	7,590.34	5,526.56	37.34
乳化剂	9,575.68	7,022.63	36.35
混凝土	6,992.97	4,975.62	40.54
其他	12,468.36	3,237.89	285.08
合计	108,196.36	92,239.56	17.30

由上表可知, 公司本期主营业务收入相比上期增长了 17.3%, 除聚羧酸系减水剂因市场行情波动销售略有下降, 其他主营产品销售金额增加活基本持平, 其中其他里碳酸乙烯酯本年销售金额 7500 多万, 相较上期有大幅上升, 成为公司一个新的利润增长点。

综上，当期业绩对非经常性损益的依赖程度具有偶然性，公司主营业务的持续经营能力未发生重大变化。

会计师意见：

我们分析了本期毛利率下降的原因，将前后两期数据进行对比；获取了公司本期非经常性损益明细表，检查各项非经常性损益产生的业务背景、确认依据等资料；了解公司本期非经常性损益占净利润比例较高的原因及合理性，分析公司经营业绩是否对非经常性损益存在重大依赖；了解并分析公司本期主营业务毛利波动的原因，分析公司持续经营能力是否发生重大变化；

经核查，我们认为，公司相关业务毛利下滑主要受原材料价格波动影响，具有合理性；公司本期非经常性损益产生的业务背景真实、当期确认损益的依据充分，具有合理性；公司本期非经常性损益占净利润比例较高但具有偶然性，公司经营业绩对非经常性损益不存在重大依赖，主营业务及持续经营能力未发生重大变化，持续经营能力不存在重大不确定性。

问题五． 年报显示，你公司其他应收款期末账面余额为 2,170.64 万元，其中保证金 2,932.55 万元，往来款及其他 776.49 万元，相关坏账准备 1,609.22 万元。

（一）请分别列示其他应收款中保证金和往来款及其他前十大欠款方的具体情况，包括但不限于欠款方名称、款项形成原因、金额、账龄、是否具备商业实质、与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系或其他业务往来，并结合坏账准备余额、账龄和资信情况，说明相关坏账准备计提是否充分。

回复：

保证金前十：

单位：万元

单位名称	金额	账龄	坏账准备余额	形成原因	长期未收回原因
客户一	423.45	2-3 年 及 5 年 以上	423.45	多个项目保证金累计形成	涉及纠纷，已起诉并单项计提
客户二	327.11	4 年以	69.53	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为中铁、

		内		中铁、中建等国企央企， 投标项目较多，多个项目 保证金累计形成	中建等国企央企，而国企央 企财务审批细致，流程较 长，导致客户回款周期较长
客户三	315.03	1-5 年	91.76	长期合作的中间商客户， 客户的下游企业多数为 中铁、中建等国企央企， 投标项目较多，多个项目 保证金累计形成	长期合作的中间商客户，客 户的下游企业多数为中铁、 中建等国企央企，而国企央 企财务审批细致，流程较 长，导致客户回款周期较长
客户四	293.46	0-5 年	69.75	长期合作的中间商客户， 客户的下游企业多数为 中铁、中建等国企央企， 投标项目较多，多个项目 保证金累计形成	长期合作的中间商客户，客 户的下游企业多数为中铁、 中建等国企央企，而国企央 企财务审批细致，流程较 长，导致客户回款周期较长
客户五	202.35	1-4 年	38.60	长期合作的中间商客户， 客户的下游企业多数为 中铁、中建等国企央企， 投标项目较多，多个项目 保证金累计形成	长期合作的中间商客户，客 户的下游企业多数为中铁、 中建等国企央企，而国企央 企财务审批细致，流程较 长，导致客户回款周期较长
客户六	80.00	1 年以 内	4.00	工程项目投标保证金	工程未中标，截止回复日已 退回 65 万元
客户七	50.00	1-2 年	10.00	由投标保证金转为履约 保证金	对方资金被其他项目暂时 占用
客户八	59.20	0-3 年	3.11	工程项目投标保证金	工程未中标截止回复日已 退回 48 万元。
客户九	54.54	3-5 年	18.36	工程项目投标保证金	工程中标后转履约保证金
客户十	42.00	1 年以	2.10	工程项目投标保证金	工程未中标已经退回

		内			
--	--	---	--	--	--

往来款及其他前十：

单位名称	金额	账龄	坏账准备余额	形成原因	长期未收回原因
单位一	312.04	5年以上	312.04	货款	回款困难，无力偿还，已全额单项计提
单位二	101.31	5年以上	101.31	项目备用金	回款困难，已全额单项计提
单位三	92.70	1年以内	4.64	往来货款及加工费	长期合作的中间商客户，客户的下游企业多数为中铁、中建等国企央企，而国企央企财务审批细致，流程较长，导致客户回款周期较长
单位四	24.00	5年以上	24.00	项目备用金	回款困难，已全额单项计提
单位五	15.27	1年以内	0.76	预缴社保公积金	
单位六	12.50	1年以内	0.63	保险费	预付款项
单位七	12.07	5年以上	12.07	项目备用金	回款困难，已全额单项计提
单位八	10.61	1年以内	0.53	预缴社保公积金	
单位九	9.53	1年以内	0.48	房租款	预付款项
单位十	7.91	2-3年	1.58	房租押金	房租押金

由以上表格可知，保证金前十单位主要为中铁建系统客户以及长期合作客户（下游客户主要为中铁建系统客户），除客户一因涉诉全额单项计提外，其他客户均正常经营，还款能力有所保障，资信良好，未出现明显坏账风险，坏账准备计提充分；往来及其他前十单位中单位一、单位二、单位四、单位七账龄5年以上，因对方回款困难预计无法收回已全额单项计提，其他主要为1年以内加工费和预缴社保公积等款项，坏账风险较小，坏账准备计提充分。

公司与以上单位往来款项均具有商业实质；其他应收款中保证金和往来款及其他前十大欠款方与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等不存在关联关系或其他业务往来。

（二）请补充说明3年以上其他应收款的款项性质、账龄、欠款方性质、坏账准备计

提政策及计算过程等，结合客户资信情况说明上述款项长期未收回的原因，公司已采取的催收措施，坏账准备计提是否充分。

回复：

3年以上其他应收款情况如下：

单位：元

单位	款项性质	期末余额	账龄	欠款方性质	长期未收回原因
单位一	保证金	4,119,785.00	5年以上	客户	涉诉，已全额单项计提
单位二	货款	3,120,418.40	5年以上	客户	涉诉，回款困难，无力偿还
单位三	保证金	1,790,252.95	3-5年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在进行中，项目部未退
单位四	借款（用于工程费用）	1,013,100.62	5年以上	个人	收购前的备用金借款，资金困难，预期无法收回，已单项计提
单位五	保证金	513,474.00	3-4年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在履约
单位六	保证金	541,087.00	3-4年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在进行中，项目部未退
单位七	保证金	445,375.00	3-4年	客户	工程项目没完工
单位八	投标保证金	400,000.00	4-5年	客户	2022.5月已退回20万
单位九	履约保证金	300,000.00	3-4年	客户	正在履约

单位十	保证金	300,000.00	5 年以上	客户	中字头企业，项目方资金紧张,回款周期较长。
单位一	履约保证金	289,187.50	3-4 年	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位二	投标保证金	277,817.00	4-5 年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在进行中，项目部未退
单位三	履约保证金	259,000.00	4-5 年	客户	正在履约
单位四	借款（用于工程费用）	240,000.00	5 年以上	个人	收购前的备用金借款，资金困难，预期无法收回，已单项计提
单位五	履约保证金	234,825.00	4-5 年	客户	正在履约
单位六	履约保证金	221,175.00	3-4 年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在履约
单位七	履约保证金	217,264.00	4 年以上	客户	已移交法务起诉
单位八	履约保证金	200,000.00	4-5 年	客户	长期合作的中间商客户，项目还在履约
单位九	履约保证金	200,000.00	5 年以上	客户	收据已寄给项目部，正在催收
单位十	投标保证金	200,000.00	5 年以上	客户	长期合作的中间商客户，项目还在进行中，项目部

					未退
单位十一	投标保证金	200,000.00	5年以上	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位十二	履约保证金	186,480.00	3-4年	客户	已经移交法务起诉
单位十三	履约保证金	146,639.00	5年以上	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位十四	履约保证金	139,440.00	4-5年	客户	正在履约
单位十五	借款（用于工程费用）	120,735.56	5年以上	个人	资金困难预期无法收回，已全额单项计提
单位十六	保证金	115,000.00	4-5年	客户	中字头企业，项目方资金紧张,回款周期较长。
单位十七	履约保证金	114,675.00	5年以上	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位十八	履约保证金	111,130.00	4-5年	客户	正在履约
单位十九	履约保证金	106,000.00	3-4年	客户	正在履约
单位二十	履约保证金	104,177.40	4年以上	客户	已退
单位二十一	履约保证金	100,000.00	3-4年	客户	正在履约
单位二十二	履约保证金	100,000.00	3-4年	客户	已移交法务起诉
单位二十三	投标保证金	100,000.00	4-5年	客户	2022.1已退恒泽
单位二十四	投标保证金	100,000.00	4-5年	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。

单位二十五	投标保证金	90,000.00	5年以上	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位二十六	履约保证金	81,450.00	3-4年	客户	已移交法务起诉
单位二十七	履约保证金	81,312.00	3-4年	客户	正在履约
单位二十八	备用金	80,000.00	5年以上	个人	收购前的备用金，正在沟通协调中。
单位二十九	履约保证金	74,734.00	4-5年	客户	已移交法务起诉
单位三十	履约保证金	60,773.00	5年以上	客户	已移交法务起诉
单位三十一	项目备用金	60,000.00	5年以上	个人	资金困难,预期无法收回，已单项计提
单位三十二	项目备用金	60,000.00	5年以上	个人	资金困难,预期无法收回，已单项计提
单位三十三	保证金	54,989.00	3-4年	客户	中字头企业，项目方资金紧张,回款周期较长。
单位三十四	履约保证金	50,000.00	4-5年	客户	正在履约
单位三十五	履约保证金	50,000.00	4-5年	客户	已经移交法务起诉
单位三十六	投标保证金	50,000.00	4-5年	客户	中字头企业，项目方资金紧张,后期还有项目合作。
单位三十七	投标保证金	50,000.00	5年以上	客户	2022.3已起诉回款。
其他		447,606.03	3年以上		
合计		17,917,902.46			

本公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后是否显著增加，

将金融工具发生信用减值的过程分为三个阶段,对于不同阶段的金融工具减值采用不同的会计处理方法: (1) 第一阶段,金融工具的信用风险自初始确认后未显著增加的,本公司按照该金融工具未来 12 个月的预期信用损失计量损失准备,并按照其账面余额(即未扣除减值准备)和实际利率计算利息收入; (2) 第二阶段,金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加但未发生信用减值的,本公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备,并按照其账面余额和实际利率计算利息收入; (3) 第三阶段,初始确认后发生信用减值的,本公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备,并按照其摊余成本(账面余额减已计提减值准备)和实际利率计算利息收入。

公司其他应收款坏账计提政策按照“三阶段”模型计量损失准备,本公司在计量金融工具发生信用减值时,评估信用风险是否显著增加考虑了以下因素:

(1) 同一金融工具或具有相同预计存续期的类似金融工具的信用风险的外部市场指标是否发生显著变化;

(2) 金融工具外部信用评级实际或预期是否发生显著变化;

(3) 预期将导致债务人履行其偿债义务的能力是否发生显著变化的业务、财务或经济状况的不利变化;

(4) 债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化;

(5) 债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化。

本公司根据款项性质将其他应收款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据如下:

其他应收款组合 1: 合并范围内关联方组合;

其他应收款组合 2: 合并范围外其他应收款项。

3 年以上其他应收款坏账准备计算过程如下:

单位: 元

	项目	期末余额	计提比例	坏账准备余额
第一阶段(未来 12 个月预期信用损失)	3-4 年	4,251,576.95	30%	1,275,473.09
	4-5 年	3,414,538.04	50%	1,707,269.02
	5 年以上	1,812,515.35	100%	1,812,515.35
	小计	9,478,630.34	50.59%	4,795,257.46
第三阶段(整个存续期预期信用损失(已发生信用减	单位一	3,120,418.40	100%	3,120,418.40
	单位二	4,119,785.00	100%	4,119,785.00

值)	单位三	1,013,100.62	100%	1,013,100.62
	单位四	240,000.00	100%	240,000.00
	单位五	120,735.56	100%	120,735.56
	单位六	60,000.00	100%	60,000.00
	单位七	60,000.00	100%	60,000.00
	单位八	42,428.94	100%	42,428.94
	单位九	7,360.00	100%	7,360.00
	小计	8,783,828.52	100%	8,783,828.52
	合计	18,262,458.86	74.36%	13,579,085.98

针对逾期长期未收回的款项，公司成立的专门的清欠小组，通过上门拜访、电话沟通以及寄发对账单等等形式与客户进行沟通催收，对于多次沟通不予配合的客户，公司移交法务部门进行起诉追偿；三年以上其他应收款主要为中铁建系统客户和长期合作中间商客户的保证金，该类客户规模较大，具有较强的偿债能力，假设后期对方不予配合回款，根据以往司法诉讼经验公司基本可以获得胜诉，可申请强制执行得到清偿，产生坏账风险的可能较小；如单位一、单位二等因经营情况恶化，出现了较为明显的坏账风险，经起诉，该部分款项对方回款困难无力偿还，公司预计未来无法收回，出于谨慎性按照 100%进行单项计提坏账。

综上，公司 3 年以上其他应收款坏账准备计提充分。

会计师意见：

我们了解并评价了管理层对其他应收款内部控制制度设计的合理性，测试与其他应收款管理及坏账准备计提内部控制运行的有效性；获取了其他应收款明细表，对其他应收款期末余额选取样本执行函证程序，评估期末应收账款余额的真实性与准确性；检查本期大额其他应收款发生额，检查相关审批文件和付款单据；获取了其他应收款坏账准备明细表并进行了重新计算；通过公开信息查询和询问公司相关人员相结合的方式了解账龄较长单位是否存在合同纠纷，是否出现明显坏账风险。

经核查，我们认为，其他应收款中保证金和往来款及其他前十大欠款方具备商业实质、与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等不存在关联关系或其他业务往来，相关坏账准备计提充分；3 年以上其他应收款坏账准备计提充分。

(此页无正文，为 YW4-2022-00079 号关于《对辽宁科隆精细化工股份有限公司的年报问询函》的回复之签章页)

大信会计师事务所 (特殊普通合伙)

2022 年 6 月 15 日