



江苏华源节水股份有限公司

关于对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

江苏华源节水股份有限公司（以下简称“华源节水”或“公司”）于 2024 年 7 月 12 日收到贵部下发的《关于对江苏华源节水股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 0145 号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视，现就问询函中的问题回复如下：

如无特别说明，本问询函回复所使用的简称与《江苏华源节水股份有限公司 2023 年年度报告》中的释义相同。

1、关于经营业绩

你公司为节水灌溉机械生产制造商，2023 年实现营业收入 252,941,828.22 元，同比增长 18.34%，毛利率 30.82%，同比增加 10.12 个百分点，较 2021 年增加 18.6 个百分点。从产品类别看，销售设备收入 228,312,852.02 元，同比增加 46.32%，毛利率为 32.17%，同比增加 10.04 个百分点；工程项目 10,920,127.66 元，同比减少 76.89%，毛利率为 25.19%，同比增加 11.01 个百分点。2022 年，你公司按照卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵、柴油发电机组、节水灌溉工程进行产品分类。

2023 年第一大客户为新乡灌排装备科技有限公司，销售金额 69,859,714.46 元，年度销售占比 27.62%，截至 2023 年末未回款金额为 48,506,814.46 元，计提坏账 2,425,340.72 元，公开信息显示其 2022 年 5 月成立、实缴资本 300 万元、参保人数 0 人；第二大客户为突泉县鑫明云农业机械有限公司，销售金额 15,266,235.00 元，年度销售占比 6.04%，公开信息显示其 2022 年 11 月成立、实缴资本未公开、注册资本 500 万元、参保人数 0 人。

请你公司：

（1）结合行业发展、市场供需、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客

户及销售变动情况等，分产品类别说明收入变动的原因及合理性，结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动原因，说明改变产品分类的合理性，并按照 2022 年分类方式补充列示变动情况；

(2) 说明具体客户筛选标准，主要客户稳定性及原因，上述 2 家客户获客渠道、洽谈周期、合同签订时间、产品类型及数量、合同金额、收入确认金额及时点、结算方式、期后回款情况等，并结合其主要财务数据、业务资质、人员规模等，说明成立次年即大额交易的原因，是否符合行业特点，是否具备商业实质，销售金额与客户规模是否匹配，相关客户是否具备相应履约能力，坏账准备计提是否充分。

回复：

(1) 结合行业发展、市场供需、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客户及销售变动情况等，分产品类别说明收入变动的原因及合理性，结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动原因，说明改变产品分类的合理性，并按照 2022 年分类方式补充列示变动情况；

行业发展：依据我国《2022 中国水资源公报》显示，我国农田灌溉水有效利用系数仅为 0.572，远低于发达国家 0.80 的平均水平，更不及以色列约 0.90 的水平。据水利部、生态环境部的统计，在灌溉方面，耕地灌溉面积由 2010 年的 6,035 万公顷上升到 2020 年的 6,916 万公顷，年复合增速 1.37%；耕地灌溉面积占耕地面积比重稳中有升，从 2010 年的 44.61% 上升到 2020 年的 51.30%。在节水灌溉方面，节水灌溉工程面积由 2010 年的 2,731 万公顷上升到 2020 年的 3,780 万公顷，年复合增速 3.30%，远高于耕地灌溉面积的年复合增速；节水灌溉工程面积占耕地灌溉面积比重呈现波动趋势，自 2013 年起持续增加，在 2020 年占比最高，达 54.65%。全国仍有一半左右的耕地面积没有灌溉设施，属于“靠天吃饭”，接近一半的耕地灌溉面积仍在使用落后的灌溉方式。我国水资源匮乏且分布不均、农业灌溉用水利用效率低下，大力发展节水灌溉是缓解我国水资源紧张的必然要求，也是构建节约型社会、建立水生态文明体系的重要手段。随着全国生态文明建设工作不断深入，生态水利具有越来越多的政策红利，除水利部外，其他部委也多有提出涉及生态水利的专项规划和重大生态保护修复项目计划。农业农村部每年度的高标准农田和高效节水灌溉等农田

建设任务也不断提高节水灌溉建设规模。2024年2月，我国2024年中央一号文件发布，第二十一年聚焦中国“三农”议题。文件要求以“千万工程”为引领，建设农业强国。在国家政策推动下，节水灌溉行业市场空间持续扩大，为公司营业收入的增长创造了良好的外部环境。

市场供需：依据国家发展改革委等部门关于加快发展节水产业的指导意见（发改环资〔2024〕898号），随着节水型社会建设的深入推进，以节水产品装备制造、节水管理服务咨询等为主要内容的节水产业规模不断扩大，已成为新质生产力和绿色经济的重要组成部分。加快发展节水产业，对于形成节水型生产生活方式，提高水资源节约集约利用水平，促进经济社会发展全面绿色转型具有重要意义。

在西北干旱地区、南方多雨地区以及黄河流域高耗水产业聚集地区，分别围绕节水灌溉、装备制造、调蓄防涝、工业节水改造等，培养形成一批专业化节水服务企业。到2027年，节水产业规模达到万亿，培育形成一批“专精特新”小巨人企业；到2035年，培育一批百亿级龙头企业，节水技术工艺、产品装备制造和管理服务达到世界先进水平，节水型生产生活方式全面形成。

主要竞争对手：节水灌溉行业内的企业普遍规模较小，行业集中度不高。近几年由于国家加大了对节水农业的支持力度和资金投入，节水灌溉行业前景看好，进入该行业的投资者逐步增多，使得行业的市场竞争趋于激烈。国际节水灌溉巨头由于价格上处于劣势，已逐步退出国内中低端节水灌溉市场的竞争，在高端节水灌溉设备市场形成一定的垄断优势。国内节水灌溉龙头企业在产品质量和技术上不断进步，已经能在中端产品领域赢得竞争并向高端产品市场发起挑战。公司目前是国内最大的卷盘式喷灌设备生产企业，根据农机360网和农机购置补贴公示数据，2020年至2022年，公司卷盘式喷灌机在国内市场的占有率分别为38.90%、44.50%和43.44%，一直位居行业第一名。

主要竞争对手					
分类	主要竞争对手	特点	竞争对手市场分布	优劣势	竞争策略
第一类	江苏精工泵业有限公司、徐州大有灌排设备有限公司	价格低廉，对市场采用低价竞争	河南、山东、河北、吉林、内蒙古、黑龙江	客户为终端中户，注重价格优惠，对质量要求较低	以低配产品为主，提高产品市场占有率，提高产品知名度、产品质量

第二类	河北润农节水科技股份有限公司、大连艺洁灌排机械有限公司、黑龙江东部节水科技集团股份有限公司	资质全面，以市场招投标为主	辽宁、吉林、黑龙江、内蒙古	品控较高、政府部门注重企业综合实力	以中配产品为主，凸显产品知名度，加强产品售后维护服务
第三类	河北农哈哈机械有限公司	研发能力较强，在市场上可持续推出新产品	山东、河北	客户主要为各地区大型农机经销商，种粮大户，研发能力强	提高公司的研发能力，开发出符合市场需求的优质新产品

公司竞争优势：公司生产的卷盘式节水喷灌设备技术先进，操作便利程度高，可靠性强，性能稳定，使用寿命长，节水、节能效果好，适应性强。公司是国家级专精特新小巨人企业、国家级知识产权示范企业。目前，公司拥有自主知识产权专利 200 余项，其中国内发明专利 89 项，国际发明专利 15 项。公司研发的“测控一体化喷灌机”，打破国外产品在大型卷盘式喷灌机领域的市场垄断，使我国卷盘式喷灌设备的系列更全面，经院士专家组鉴定，技术水平达到国际先进水平。

公司凭借科学、规范的管理体系，通过国家质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全体系认证、知识产权管理体系认证、售后服务认证、品牌认证、节水认证。公司生产的“华源牌卷盘式喷灌机”荣获“江苏省名牌产品”、“江苏省专精特新产品”、“江苏省水效领跑者”、“江苏精品”称号，“华源”商标被认定为江苏省著名商标。

公司建有国家水泵及系统工程技术研究中心中试基地、省级工程技术研究中心——“江苏省（华源）现代农业节水灌溉装备工程技术研究中心”、省级工程研究中心——“江苏省智慧灌溉装备工程研究中心”、省级企业技术中心——“江苏华源节水股份有限公司技术中心”、江苏省工业设计中心。公司与中国矿业大学、中国农业大学、江苏大学、江苏师范大学等多家高校进行了长期有效的校企合作，建立了产学研联盟，汇集具了一批专业齐全、年龄结构合理、创新能力强、技术推广经验丰富的人才团队，成立了江苏省企业研究生工作站、中国农业大学教授工作站、中国矿业大学-华源智能化喷灌机研究所、江苏大学-华源节水灌溉设备研究中心、中国农垦节水农业产业技术联盟培训中心、中国农业科学院农田灌溉研究所产学研合作基地，主要从事卷盘式喷灌机智能化、

自动化、多功能化、系列化新产品的研发等。

公司是卷盘式喷灌机行业标准主持起草单位，围绕卷盘式喷灌机相关产品、工艺及应用，参与制定国家 GB/T9365.1-2021《灌溉阀第1部分：通用要求》、GB/T9365.5-2021《灌溉阀第5部分：控制阀》；主持制定行业标准 JBT14291-2022《绞盘式喷灌机》、团体标准 T/JSQA106-2021《远射程测控一体化喷灌机》；参与制定团体标准 T/NJ1155-2021《轻小型喷灌机性能评价规范》、行业标准《灌溉用输水管》（计划号 2018-0920T-JB），推动了行业产业水平的提升。

前五大客户销售情况具体如下：

单位：元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	应收账款余额+合同资产金额 (2023年底)	供货性质
1	新乡灌排装备科技有限公司	69,859,714.46	27.62%	48,506,814.46	项目供货
2	突泉县鑫明云农业机械有限公司	15,266,235.00	6.04%	-	经销商
3	沃达尔(天津)股份有限公司	11,496,000.00	4.54%	1,149,600.00	项目供货
4	河南益祥建筑工程有限公司	10,230,400.00	4.04%	139,000.00	项目供货
5	扶余市承永农机有限公司	8,331,021.00	3.29%	-	经销商
合计		115,183,370.46	45.53%	49,795,414.46	

按照 2022 年产品分类方式，2023 年收入分类披露如下：

单位：元

收入类别	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
卷盘式喷灌机	174,628,502.19	127,789,759.68	26.82%	143,853,200.66	115,149,761.95	19.95%
其他喷灌设备	43,165,670.12	22,791,145.80	47.20%	11,285,317.19	7,004,632.51	37.93%
农用灌溉水泵	10,522,532.92	4,287,240.36	59.26%	856,221.54	570,165.00	33.41%
柴油发电机组	-3,853.21	-1,459.11	62.13%	45,871.56	29,203.54	36.34%
节水灌溉工程	10,920,127.66	8,169,274.39	25.19%	47,249,033.48	39,309,553.43	16.80%
农业服务收入	155,525.40	124,421.76	20.00%			
其他业务	13,553,323.14	11,819,610.03	12.79%	10,448,742.60	7,431,124.87	28.88%
合计	252,941,828.22	174,979,992.91	30.82%	213,738,387.03	169,494,441.30	20.70%

公司 2023 年卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵较 2022 年大幅增加，增幅分别达 21.39%、282.49%、1128.95%；主要原因系公司 2023 年通过招商引资，于河南省新乡市设立全资子公司河南汇聚农业科技有限公司，投资

生产节水灌溉机械设备，同步开拓河南市场，区域辐射扩大，运输成本降低售后维修便捷，相继中标新乡灌排装备科技有限公司相关采购合同，2023年营业收入中卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵大幅增加。

公司2023年节水灌溉工程受国内整体经济增速下滑影响，各地财政紧张，公司中标及施工项目减少，2023年节水灌溉工程较上年大幅下降。

其他业务主要系包括材料销售、房租收入、废品收入以及投资性房地产处置收入，因2023年处置投资性房地产，其他业务收入较2022年大幅增加。

结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动

卷盘式喷灌机主要品类2023年和2022年平均销售单价及生产成本对比分析如下：

单位：元

主要产品类别	2023年		2022年		变动率	
	平均销售单价	平均生产成本	平均销售单价	平均生产成本	销售单价变动	生产成本变动
JP75-300	24,243.46	16,766.92	23,698.54	17,096.73	2.30%	-1.93%
JP75-400	24,508.60	18,267.50	24,957.52	20,285.66	-1.80%	-9.95%
JP75-500	25,469.22	20,079.82	25,760.35	23,478.52	-1.13%	-14.48%
JP90-300	27,337.18	19,406.33	27,464.25	21,656.91	-0.46%	-10.39%

公司主要业务收入系卷盘式喷灌机，其收入2023年占比高达69.04%，卷盘式喷灌机主要包含JP75-300、JP75-400、JP75-500、JP90-300等产品类别，通过对比分析2023年平均销售单价和平均生产成本，公司2023年受益于河南市场开拓，业务收入大幅增加，2023年平均销售单位未发生重大变动，2023年生产成本得益于产量上升及原材料价格下降而下降。

卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵主要产品毛利率对比分析如下：

收入类别	主要产品/类别	2023年毛利率	2022年毛利率	收入增长率
卷盘式喷灌机	JP75-300	30.84%	27.86%	50.32%
	JP75-400	25.46%	18.72%	11.43%
	JP75-500	21.16%	8.86%	335.80%
	JP90-300	29.01%	21.15%	-48.59%
其他喷灌设备	折叠桁架	62.99%	60.90%	426.33%
农用灌溉水泵	增压泵(立式管)	63.17%	39.07%	1681.11%

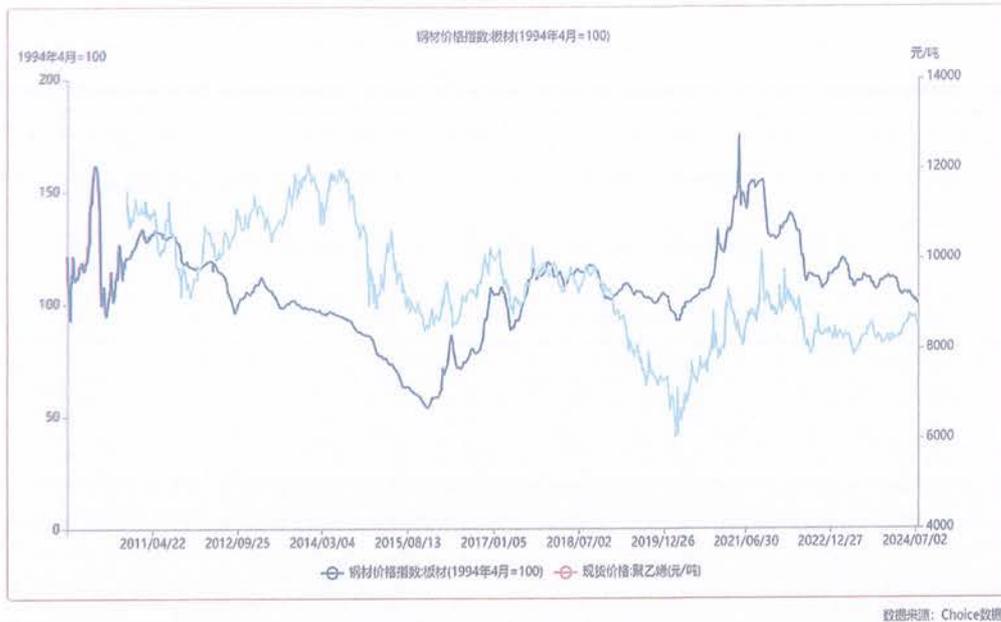
	道泵)			
--	-----	--	--	--

公司 2023 年开拓河南市场，积极参与新乡市辉县智慧灌溉园区的筹建，提供大量卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵；其中卷盘式喷灌机 JP75-300、JP75-500 销售规模大幅增加，其他喷灌设备中折叠桁架品高毛利产品销售规模大幅增加，农用灌溉水泵中增压泵(立式管道泵)随着产量上升单位固定成本下降毛利率大幅上升。

公司产生的节水灌溉设备所需主要原材料为聚乙烯塑料管材、钢铁、方管、减速机、轮胎等，2023 年平均采购单价与 2022 年平均采购单价对比分析如下：

物料名称	规格型号(单位)	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动情况
聚乙烯颗粒	23050(千克)	7.27	7.67	-5.15%
	2480(千克)	7.45	7.75	-3.94%
PE 管	DN200*0.8mpa(米)	44.56	51.20	-12.97%
	Φ75-300(米)	12.23	12.47	-1.99%
	Φ75-400(米)	12.26	12.51	-1.99%
钢板	(千克)	3.72	4.27	-12.85%
方管	(千克)	3.74	4.25	-12.17%
减速机	JP75-300 链轮电动型(500W)(台)	1,135.74	1,166.36	-2.63%
	JP75-400/90-300 四档直连(台)	1,070.80	1,117.58	-4.19%
	JP75-500(台)	1,845.13	1,942.48	-5.01%
轮胎	10.0/80-12(个)	365.61	389.48	-6.13%
	145/70R12(个)	127.71	134.04	-4.72%
	185R14C(个)	248.59	257.79	-3.57%

钢材价格指数与聚乙烯价格波动情况，具体如下：



受国内经济增速放缓，大宗商品价格均出现下降，公司积极加强采购策略提高议价能力，2023年公司主要原材料采购单价均出现一定幅度下降，其中钢板和方管2023年平均采购单价下降幅度较大，其系公司原材料成本主要构成。钢板与聚乙烯采购单价下滑与其价格指数一致，相匹配，未见重大异常。

2023年公司综合考虑业务构成包括销售设备、工程项目、农业服务以及其他，以业务构成板块进行划分作为产品类别，较2022年分类更清晰，且与各个板块收入确认方式一致，与审计报告附注类别同步保持一致，有其合理性。

(2) 说明具体客户筛选标准，主要客户稳定性及原因，上述2家客户获客渠道、洽谈周期、合同签订时间、产品类型及数量、合同金额、收入确认金额及时点、结算方式、期后回款情况等，并结合其主要财务数据、业务资质、人员规模等，说明成立次年即大额交易的原因，是否符合行业特点，是否具备商业实质，销售金额与客户规模是否匹配，相关客户是否具备相应履约能力，坏账准备计提是否充分。

公司客户筛选标准主要依据公司背景、经济实力、财务状况、产品需求量、产品单价以及付款政策等综合考虑，经商务洽谈、公司相关审批后予以入库；公司销售渠道由两部分组成，一为向政府招标项目提供节水灌溉设备、配套水泵、柴油发电机组及安装服务等，一为零售，零售通过经销商渠道进行；招投标项目受制于各个地方政府财政状况及预算差异较大，此类项目有较大波动性，

零售客户主要通过经销模式，长期合作，客户较为稳定。

1、新乡灌排装备科技有限公司

公司通过中国农科院农田灌溉研究所（以下简称农灌所）发布信息，获取河南新乡市场有需求，拟建设智慧灌溉产业园；2022年10月，公司对该产业园进行实地考察、洽谈，通与农灌所、新乡市辉县市政府充分沟通，了解智慧灌溉产业园运营模式。

新乡灌排装备科技有限公司（以下简称新乡灌排）是代表河南省辉县市政府落地招商引资的运营公司，是新乡市国资集团旗下公司，具备良好的经营能力和经营实力；对外披露参保人数0主要系年报公示时未将参保人员公示所致。

于2022年11月和12月，公司参与产业园的两轮投标工作，并顺利中标。

2023年2月3日与新乡灌排装备科技有限公司签订设备材料供应额合同。

客户获客渠道	洽谈周期	合同签订时间	产品类型及数量	合同金额（万元）	收入确认金额	收入确认时点	结算方式	期后回款情况（万元）
公开渠道 网上获知	5个月	2023年 2月3日	供应整个新乡市高标准农田建设的设备材料（主要包括水泵、喷灌机）	7,514.21	69,859,714.46	控制权转移，验收	合同签订15个工作日付款30%，货物验收后40个工作日内支付67%作为进度款，剩余3%货款作为质保金	1,562

借助于河南省新乡市辉县智慧灌溉产业园落地，且运营公司新乡灌排装备科技有限公司是新乡市国资集团旗下公司，具备良好的经营能力和经营实力；公司通过设立子公司入驻产业园，缩短生产周期提高运营效率，加强双方合作，通过招投标获取订单，开拓河南市场；因下半年国内经济增长速度放缓，财政压力较大，回款放缓，因该客户信用良好，账龄较短，已按照公司相关会计政策足额计提坏账。

与同行业（证券简称东水股份第一大客户、证券简称沃达尔第三大客户均系新乡灌排）相似，符合行业特点，具备商业实质，销售金额与客户规模匹配，客户具备相应履约能力，坏账准备计提充分。

2、突泉县鑫明云农业机械有限公司

突泉县明云汽车经贸有限责任公司（以下简称明云经贸）为内蒙突泉县规模最大、实力较强的农机销售商，经过一个月左右的市场调查及洽谈，于2017

年公司与明云经贸签订了经销协议，经销公司喷灌机产品，基本以现款现货为主；明云经贸经营范围农业机械品种比较多，因业务方向调整，拟主要以喷灌类目，产品相对单一，故注销明云经贸；新设突泉县鑫明云农业机械有限公司（以下简称鑫明云机械）进行业务合作，明云经贸与鑫明云机械法定代表人及实控人均系王小平，对外披露参保人数 0 主要系年报公示时未将参保人员公示所致。

客户获客渠道	洽谈周期	合同签订时间	产品类型及数量	合同金额(元)	收入确认金额	收入确认时点	结算方式	期后回款情况(万元)
商务洽谈	1个月	2023年全年已签订30份合同	JP75-400、JP75-500	16,737,875	15,266,235.00	控制权转移,验收	款到发货	0

公司与明云经贸存在长期商业合作关系，因其战略调整，公司与鑫明云机械（同一法定代表人及实控人）商业合作，有其合理性，相关业务具备商业实质，销售金额与客户规模匹配，相关客户具备相应履约能力；因现款现货，期末无欠款、无需计提坏账准备。

2、关于应收账款

2023年末，你公司应收账款账面余额 163,331,357.02 元，其中 1 年以上占比 50.43%，期初为 39.77%。按单项计提坏账准备的应收账款 4,040,813.22 元，涉及 10 家公司，全额计提坏账准备，其中应收江苏金喷灌排设备有限公司 3,591,000.01 元；按账龄组合计提坏账准备的应收账款 159,290,543.80 元，累计计提坏账准备 32,615,115.79 元，坏账计提比例为 20.48%，其中 5 年以上应收账款 16,377,429.82 元。第二至第四大客户均未出现在主要欠款方。

请你公司：

(1) 结合主要客户变动及整体信用政策安排等，说明主要欠款方与主要客户不匹配的原因，1 年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，是否符合行业特点，是否存在逾期款项及涉及金额；

(2) 列示单项计提坏账及账龄 5 年以上款项涉及的主要客户名称及基本

情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）、交易时间、内容、金额、回款安排、未回款原因、催收措施等，结合客户筛选标准、实际回款情况等，说明相关收入确认是否谨慎，相关内控制度是否建立健全并有效执行。

回复：

（1）结合主要客户变动及整体信用政策安排等，说明主要欠款方与主要客户不匹配的原因，1年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，是否符合行业特点，是否存在逾期款项及涉及金额；

公司销售渠道由两部分组成招投标及零售；招投标项目受制于各个地方政府财政状况及预算差异较大，此类项目有较大波动性，且回款存在较大差异；零售业务，主要系经销模式，以款到发货支付方式，欠款较少；公司节水工程业务受各个地方政府财政状况及预算差异较大，回款周期较长；2023年末公司主要欠款方与主要客户不匹配主要原因系公司2023年前五大客户（除第一大客户招投标政府采购项目供货）居多系零售和项目供货回款良好，前五大应收居多系招投标财政支付类客户受财政压力较大回款放缓所致，具体情况如下：

单位名称	应收账款	合同资产	应收账款和合同资产期末余额	备注
	期末余额	期末余额		
新乡灌排装备科技有限公司	48,506,814.46	-	48,506,814.46	招投标项目
涡阳县农村经济经营管理站	5,523,200.00	332,800.00	5,856,000.00	招投标项目
新沂市河海建筑工程有限公司	4,673,633.67	-	4,673,633.67	节水工程项目
江苏惠升管业集团有限公司	4,455,602.77	-	4,455,602.77	零售
邳州市农业农村局	4,198,198.57	677,976.11	4,876,174.68	节水工程项目
合计	67,357,449.47	1,010,776.11	68,368,225.58	

公司主要账龄占比情况如下

项目	2023年末占比情况	2022年末占比情况
账龄1年以内占比	49.57%	60.23%
账龄1年以上占比	50.43%	39.77%

1年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，公司下游客户因2023年国内经济增速放缓、经济承压、财政压力较大，政府招投标项目回款进一步放缓所致。

2023 年末与同行业账龄一年以内占比对比分析如下：

公司名称	1 年以内占比	1 年以上占比
润农节水	46.14%	53.86%
沃达尔	41.33%	58.67%
东水股份	52.52%	47.48%
本公司	49.57%	50.43%

与同行业对比分析，公司 2023 年末账龄一年以内占比、一年以上占比不存在重大异常，符合行业特点。公司存在逾期款项，涉及金额较大，账龄 2 年以上均系逾期金额 41,718,612.50 元；公司加大催收力度、丰富催收方式，维护公司股东权益。

(2) 列示单项计提坏账及账龄 5 年以上款项涉及的主要客户名称及基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）、交易时间、内容、金额、回款安排、未回款原因、催收措施等，结合客户筛选标准、实际回款情况等，说明相关收入确认是否谨慎，相关内控制度是否建立健全并有效执行。

单项计提坏账款项涉及的主要客户（金额 100 万以上）具体如下：

主要客户名称	基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）	交易时间	内容	金额	回款安排	未回款原因	催收措施
江苏金喷灌排设备有限公司	2006 年 2 月 20 日，实缴 510 万元人民币，参保 4 人	4 年以前	喷灌设备及材料	3,591,000.01	暂无	客户经营异常	商务洽谈沟通

账龄 5 年以上款项涉及的主要客户（金额 100 万以上）具体如下

主要客户名称	基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）	交易时间	内容	金额	回款安排	未回款原因	催收措施
哈尔滨达昆建筑工程有限公司	2010 年 5 月 28 日，实缴 0，参保人数 7 人	5 年以前	水灌溉设备	3,713,562.13	暂无	政府项目未回款	积极催收，商务沟通
哈尔滨市呼兰区节水增粮行动指挥部项目管理处	临时项目管理处	5 年以前	水灌溉设备	2,523,778.31	暂无	无法联系	无
江西省降龙水利水电建设工程有限公司讷河分公司	2018 年 1 月 25 日，分公司，参保人数 0 人	5 年以前	水灌溉设备	1,579,566.92	暂无	总公司经营异常，已被执行	商务沟通
依兰县水务局	政府单位	5 年以前	水灌溉设备	1,364,451.90	暂无	资金紧张，对接	积极催收，商务

						人无法联系	沟通
黑龙江省水利水电集团第二工程有限公司	1989年12月28日，实缴20640万元人民币，参保人数450人	5年以前	水灌溉设备	1,280,207.00	暂无	资金紧张，诉讼事项较多	积极催收，商务沟通
哈尔滨市双城区国有资产经营有限责任公司	2001年8月28日，33000万元人民币，参保人数为0人	5年以前	水灌溉设备	1,277,326.00	暂无	资金紧，对接人无法联系	积极催收，商务沟通
江西省降龙水利水电建设工程有限公司	2004年12月7日，6188万元人民币，参保人数93人	5年以前	水灌溉设备	1,070,129.97	暂无	总公司经营异常，已被执行	积极催收，商务沟通

上述客户确认相关收入时，收入确认政策为：在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

公司主要销售水灌溉设备及配套水泵等产品，具体收入确认方法如下：(1) 销售的产品不需要安装的情况，公司在销售合同规定的交货期内，将货物运至客户指定地点经客户签收后开具发票确认收入；(2) 销售的产品需要安装的情况，公司在销售合同规定的交货期内，将货物运至客户指定地点后，根据客户要求将产品进行安装调试完毕后，开具发票确认收入。

公司已按照合同约定将交付水灌溉设备，并取得客户验收单，相关风险和报酬已转移，符合收入确认条件，相关收入确认谨慎；上述客户款项逾期后，公司按照相关规章制度积极催收，综合考虑回收可能性、诉讼相关成本及拟持续开拓黑龙江相关业务，未对上述客户提起有关诉讼，相关内控制度建立健全并有效执行。

3、关于主要供应商及预付款项

2023年，你公司主要供应商分别为山东中通塑业有限公司、山东鹏德金属材料有限公司、徐州市宝懿智能科技有限公司、徐州百胜商贸有限公司、泰安金龙商贸有限公司，合计采购69,676,817.90元，年度采购占比24.10%，其中4家属于批发业。

2023年末，你公司预付款项6,863,652.14元，期初为2,667,468.24元，解释因新增加合作供应商所致。预付款项前五名分别为中苏科技股份有限公司（证券代码：872102，证券简称：中苏科技）、台州希迈机械有限公司、山东鹏德金属材料有限公司、天津市长恒润钢铁贸易有限公司、五度智能科技(徐州)有限公司，与主要供应商差异较大，其中2家属于批发业。中苏科技2023年年报中未披露与你公司业务往来，其合同负债科目余额为1,581,408.57元。

请你公司：

(1) 说明主要采购内容及相关供应商类型，主要供应商多数属于批发业的原因，是否符合行业特点，预付对象主要提供的产品内容及用途、与公司业务关联性，主要供应商与预付对象不一致的原因，采用预付模式结算的供应商范围及必要性；

(2) 与中苏科技采购交易的内容、背景及合理性，是否已交付货物及具体时间，采购后是否还存在后续加工环节，是否用于对外出售，如已出售，请说明销售对象及销售定价相关情况，并说明相关采购、销售是否存在商业实质，说明与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因，是否未及时结转成本费用；

(3) 结合供应商筛选标准及新增供应商情况、采购内容及金额差异、新老供应商预付比例、业务规划调整等，说明预付款项较期初大幅增加的原因及合理性，新老供应商预付比例是否存在差异及其合理性，是否符合行业惯例，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员有无关联关系或其他安排。

回复：

(1) 说明主要采购内容及相关供应商类型，主要供应商多数属于批发业的原因，是否符合行业特点，预付对象主要提供的产品内容及用途、与公司业务关联性，主要供应商与预付对象不一致的原因，采用预付模式结算的供应商范围及必要性；

主要采购内容及相关供应商类型，具体情况如下：

单位名称	公司行业性质	是否行业特点	合作内容	说明
山东中通塑业有限公司	批发	是	采购聚乙烯	上市公司山东东宏管业股份有限公司销售子公司，批量采购
山东鹏德金属材料有限公司	批发	是	采购钢材	以销定产，小批量采

				购, 降低采购成本
徐州市宝懿智能科技有限公司	销售	是	采购减速机	属地采购, 降低运输成本
徐州百胜商贸有限公司	批发	是	采购轮胎	属地采购, 降低运输成本
泰安金龙商贸有限公司	批发	是	采购钢材	以销定产, 小批量采购, 降低采购成本

按预付对象归集的金额前五名的预付款项情况

单位名称	期末余额	账龄	关联关系	产品内容	用途
中苏科技股份有限公司	870,346.15	1年以内	非关联方	加筋PE管、泵房等施工材料	工程项目
台州希迈机械有限公司	701,550.00	1年以内	非关联方	采购进口减速机	原材料
山东鹏德金属材料有限公司	520,000.00	1年以内	非关联方	采购钢材	主要原材料
天津市长恒润钢铁贸易有限公司	500,000.02	1年以内	非关联方	采购钢材	主要原材料
五度智能科技(徐州)有限公司	450,200.00	1年以内	非关联方	采购车间除尘设备及技术服务费	车间配套
合计	3,042,096.17	/			

主要供应商与预付对象不一致, 主要原因系公司主要供应商采购PE管、钢板等, 其价格波动较大, 其采购模式均以现款现货方为主, 交付周期很短; 公司预付款供应商采购额较小, 以零星采购为主, 其备货周期较长, 2023年末未交付货物, 于预付账款中列示披露。

采购预付款的供应商主要系工程材料提前备货、零星采购钢管价格偏低、海外进口配件或生产车间配件等, 因采购商品价格波动需提前备货且采购量较小, 该大宗商品零星采购均通过预付款方式, 符合行业特点, 有其必要性。

(2) 与中苏科技采购交易的内容、背景及合理性, 是否已交付货物及具体时间, 采购后是否还存在后续加工环节, 是否用于对外出售, 如已出售, 请说明销售对象及销售定价相关情况, 并说明相关采购、销售是否存在商业实质, 说明与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因, 是否未及时结转成本费用;

中苏科技股份有限公司与公司于2019年11月商业合作, 供应工程施工材料, 主要材料为加筋PE管、泵房含安装, 均于交付当期使用, 不存在后续加工环节及不对外出售; 采购业务真实, 具备商业实质。

因公司与中苏科技长期商业合作, 2023年公司支付工程材料款后, 工程项目未及时施工, 故将其业务往来转入预付账款; 与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因系其中苏科技销售材料时未及时开具增值税发票, 公司仅暂估不含

税材料成本所致；公司不存在未及时结转成本费用。

(3) 结合供应商筛选标准及新增供应商情况、采购内容及金额差异、新老供应商预付比例、业务规划调整等，说明预付款项较期初大幅增加的原因及合理性，新老供应商预付比例是否存在差异及其合理性，是否符合行业惯例，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员有无关联关系或其他安排。

筛选供应商综合考虑多个关键指标，包括产品质量水平、服务交货能力、价格水平等；新增供应商主要考虑长期采购通用大宗商品，形成相关依赖，缺少议价能力，故公司主要原材料均选取多个备选供应商所致。

2023 年度较 2022 年度新增供应商为台州希迈机械有限公司（采购进口减速机）、天津市长恒润钢铁贸易有限公司（采购钢材），含税采购金额分别为 4,590,000.00 元、530,988.63 元，台州希迈机械有限公司预付款比例 30%，天津市长恒润钢铁贸易有限公司新钢材供应商，预付款比例为 100%，与原有钢材供应商付款比例不存在较大差异，但公司对其议价能力较强。

2023 年末预付款项较期初大幅增加的原因：除了新增供应商产生的预付款外，2023 年 12 月钢材等主要原材料市场价格波动，为确保锁定采购成本、生产成本，大量采购原材料备货所致；每年春节系公司销售旺季，提前备货符合行业惯例，公司与新供应商系正常商业采购行为，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员均无关联关系或其他安排。

4、关于其他应收款

2023 年末，你公司其他应收款-员工备用金 2,642,257.44 元，期初为 2,070,063.21 元，其中应收徐强、杜柯分别为 1,000,000.00 元、663,200.00 元；其他应收款-资金往来 1,947,621.92 元，期初为 0 元，其中应收张扬 719,964.38 元；其他应收款-代收代付 830,985.36 元，期初为 171,692.85 元。

请你公司：

(1) 结合业务模式及需求、同行业公司特点等，说明备用金金额较高的原因，列示主要涉及人员姓名、职务、入职时间、备用金金额、账龄等，说明备用金金额与具体人员职务的匹配性，是否存在控股股东、实际控制人的关联

方或款项实际流入上述主体，相关内控制度建立及执行情况，是否（曾）存在备用金未能收回的情形；

（2）说明往来款、代收代付款具体内容，主要款项发生原因、背景、时间、对手方名称、金额、账龄、回款约定等，相关款项发生是否具备合理性，是否实际流入控股股东、实际控制人等主体。

回复：

（1）结合业务模式及需求、同行业公司特点等，说明备用金金额较高的原因，列示主要涉及人员姓名、职务、入职时间、备用金金额、账龄等，说明备用金金额与具体人员职务的匹配性，是否存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述主体，相关内控制度建立及执行情况，是否（曾）存在备用金未能收回的情形；

截至 2023 年 12 月 31 日，公司其他应收款-员工备用金余额 2,642,257.44 元，主要涉及人员四人，金额占比 87.45%，截至 2024 年 6 月 30 日，主要涉及人员尚有欠款 665,350.00 元，差额部分已报销或者归还，明细情况如下：

序号	员工姓名	职务	入职时间	备用金金额（截至 2023 年 12 月 31 日）	账龄	截至 2024 年 6 月 30 日余额
1	徐强	工程项目经理	2019 年 10 月 28 日	1,000,000.00	1-2 年	397,850.00
2	杜柯	工程项目经理	2020 年 12 月 1 日	663,200.00	1-2 年	20,000.00
3	史星硕	工程项目经理	2020 年 5 月 7 日	447,500.00	1-2 年	247,500.00
4	刘子昂	工程项目经理	2021 年 7 月 14 日	200,000.00	1 年	0.00
	合计			2,310,700.00		665,350.00

工程项目经理支取备用金主要系部分工程项目属地采购原材料、支付劳务费，简单便捷快速，有助于提高工程施工效率，大额备用金均系履行相关审批程序，与其负责工程项目匹配，且公司财务定期清理备用金；公司已建立相关备用金管理制度，并严格执行；公司不存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述员工；因员工离职、公司存在小额备用金未能收回情况，后续公司将加强备用金管理制度执行。

（2）说明往来款、代收代付款具体内容，主要款项发生原因、背景、时间、对手方名称、金额、账龄、回款约定等，相关款项发生是否具备合理性，是否实际流入控股股东、实际控制人等主体。

截至 2023 年 12 月 31 日，其他应收款-资金往来 1,947,621.92 元，截至 2024 年 6 月 30 日王文莉已还款，明细情况如下：

单位：元

序号	借款人	借款金额	借款日期	2023 年计息天数	2023 年利息 (3%)	2023 年 12 月 31 日挂账金额	回款约定	账龄
1	张扬	700,000.00	2023 年 1 月 19 日	347	19,964.38	719,964.38	最长不超 24 个月	1 年以内
2	杜薇薇	200,000.00	2023 年 3 月 7 日	300	4,931.51	204,931.51	最长不超 18 个月	1 年以内
3	袁敏敏	360,000.00	2023 年 3 月 23 日	284	8,403.29	368,403.29	最长不超 18 个月	1 年以内
4	袁敏敏	40,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	844.93	40,844.93	最长不超 18 个月	1 年以内
5	王皖皖	340,000.00	2023 年 3 月 23 日	284	7,936.44	347,936.44	最长不超 18 个月	1 年以内
6	王文莉	120,000.00	2023 年 4 月 14 日	262	2,584.11	122,584.11	最长不超 18 个月	1 年以内
7	王文莉	40,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	844.93	40,844.93	最长不超 18 个月	1 年以内
8	刘贺	100,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	2,112.33	102,112.33	最长不超 18 个月	1 年以内
合计		1,900,000.00			47,621.92	1,947,621.92		

往来款款项主要系与公司长期合作存在商业合作伙伴相关人员商业往来借款所致，为提高公司后续业务覆盖面，与信誉良好商业合作伙伴相关人员拆借资金所致，有助于提升公司商业信誉度及提高后续业务合作议价能力，具备合理性，不存在流入控股股东、实际控制人等主体。

截至 2023 年 12 月 31 日其他应收款-代收代付余额 830,985.36 元，主要客户占比 72.22%，明细情况如下：

单位：元

序号	企业名称	形成时间	款项发生原因及背景	金额	账龄	回款日期
1	常州金坛天鹅喷灌机械有限公司	2021 年 6 月	合作往来款	400,000.00	3 年	未约定，拟积极清理
2	江西省降龙水利水电建设工程有限公司	2017 年 12 月	项目合作往来款	100,100.00	7 年	未约定，拟积极清理
3	蒋新林	2019 年 2 月	新疆和田华源节水有限公司股东借款	100,000.00	5 年	待新疆和田处置后处理收回借款
合计				600,100.00		

代收代付款系主要系与商业合作伙伴项目往来款、垫付款等，有利于维持

业务及持续良好合作，便于拓展相关业务，具备合理性，不存在流入控股股东、实际控制人等主体；公司拟于后续积极对账、清理代收代付款项，确保财务数据真实、准确。

5、关于期间费用

2023年，你公司发生销售费用15,878,653.96元，较去年同期8,543,962.93元增长85.85%，其中招投标费用3,754,162.94元，去年同期686,673.78元，办公差旅费2,685,686.17元，去年同期807,293.35元，业务宣传费1,854,949.66元，去年同期377,590.19元，职工薪酬5,263,321.55元，去年同期4,520,946.80元。

2023年，你公司发生管理费用17,737,351.98元，较去年同期12,481,736.64元增长42.11%，其中职工薪酬6,385,357.97元，期初为4,561,057.97元，中介服务费4,293,746.93元，期初为1,136,141.37元。

你公司解释因新业务开拓，收入增加，同比销售提成、招投标费用、管理费用增加。

请你公司列示业务宣传费、中介服务费主要支付对象及基本情况、服务内容、涉及金额等，详细说明上述明细费用具体内容及变动原因，与业绩是否匹配。

回复：

销售费用中业务宣传费主要支付对象及基本情况、服务内容、涉及金额（金额10万元以上），具体情况如下：

单位：元

支付对象及基本情况	服务内容	涉及金额
许昌瑞农农机有限公司	推广服务费	993,600.00
潍坊市峡山生态经济发展区忠信农机专业合作社	推广服务费	472,060.02
济南高新区维启技术服务中心	推广服务费	181,725.18
合计		1,647,385.20

公司为进一步巩固喷灌设备市场占有率，积极拓展销售区域，拟借助第三方机构推荐拓展新销售区域，有助于公司全面覆盖市场，公司2023年销售收入大幅增加与上述推广服务有紧密关系。

管理费用中介服务费主要支付对象及基本情况、服务内容、涉及金额（金额 10 万元以上），具体情况如下：

单位：元

支付对象及基本情况	服务内容	涉及金额
江苏宝瑞信息咨询有限公司	企业工程资质策划咨询服务费	1,160,000.00
北京时仙文化有限公司	智慧灌溉农业服务市场咨询费	710,000.00
付江苏盈科（徐州）律师事务所	诉讼代理费	415,094.33
	法律顾问费	141,509.43
首创证券顾问服务费	规范运转财务顾问费	188,679.25
	持续督导费	141,509.43
公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）	年报审计费	377,358.48
中国农业科学院农田灌溉研究所	战略转型产业研究院专项技术服务费	250,000.00
南京健大企业管理有限公司	关于以管理能力为中心和精益现场管理及生产计划管理体系的辅导服务费	239,524.75
江苏久之臻建筑工程有限公司	施工安全生产培训与指导服务	216,132.00
合计		3,839,807.67

上述咨询费用有助于公司快速获取工程资质，实时了解国内外智慧灌溉农业服务市场情况，提升公司合规意识、管理能力及水平，降低经营风险，有助于提高公司管理效率，实现降本增效，上述咨询费用与公司日常管理业务息息相关，有其真实性、合理性及必要性。

6、关于投资性房地产和在建工程

2023 年末，你公司投资性房地产 9,140,755.77 元，较期初减少 52.00%，解释因哈北分公司房屋出售所致。临时公告显示，2023 年 11 月，你公司出售上述资产给黑龙江兰丰精密制管有限公司，按照成本法和基准地价系数修正法评估价值为 993.53 万元，综合考虑当地的投资性房产交易情况，最终确定交易价格为 690 万元（不含税）。

此外，你公司本期在建工程转入固定资产 44,853,467.83 元，均为安徽朔源工厂的房屋及建筑物，目前产权尚在办理中；期末持有待售资产中涉及在建

工程的账面价值为 4,415,691.00 元，出售原因为政府规划收购土地。前期年报显示，上述转入持有待售资产的项目为新疆和田工厂，2019 年起开始建设。

请你公司：

(1) 结合交易对手方联系渠道、基本情况、评估依据、当地房产交易情况、沟通协商过程等，说明本次交易原因，低于评估价出售的合理性，交易对手方与公司或控股股东、实际控制人、董监高等有无关联关系或其他利益安排，本次交易是否可能侵害中小股东利益；

(2) 说明 2023 年初、年末投资性房地产的构成情况、相关房产分布区域、（原有）用途及与公司主营业务的关系等，结合近年在建工程相关项目实施背景、所涉区域、预算金额、具体用途等，说明是否存在自建项目与投资性房地产同地区、同功能的情况，相关项目建设是否必要、合理，目前安徽朔源工厂产权办理及业务开展进度等。

回复：

(1) 结合交易对手方联系渠道、基本情况、评估依据、当地房产交易情况、沟通协商过程等，说明本次交易原因，低于评估价出售的合理性，交易对手方与公司或控股股东、实际控制人、董监高等有无关联关系或其他利益安排，本次交易是否可能侵害中小股东利益；

交易对手方联系渠道：该交易对手方通过兰西县哈北新城工业经济开发区招商办协助引荐，因公司厂房闲置对当地的经济效益贡献及拉动就业有限，通过兰西县哈北新城工业经济开发区招商办协助寻找买方，经买卖双方充分沟通及协商，确定本次交易；该交易既可盘活公司资产，也可以带动兰西县哈北新城工业经济开发区经济效益及拉动就业，且有利于收购方黑龙江兰丰精密制管有限公司（以下简称兰丰精密）购置设备快速投入生产，降低筹建周期，快速抢占市场。

基本情况：经查询企查查，本次交易对手方系兰丰精密，其注册资本 2000 万元，实收资本 0 元，于 2023 年 10 月 8 日成立，该公司经营范围：一般项目金属材料制造；金属制品研发；金属材料销售；金属制品销售；生产性废旧金属回收；再生资源销售；该公司未来拟购置厂房及土地后，新增生产线及设备，制造金属制品。

评估依据：广东省大周行房地产土地资产评估有限公司接受江苏华源节水股份有限公司的委托，根据有关法律、法规和资产评估准则、资产评估公认原则，对江苏华源节水股份有限公司以转让资产为目的所涉及的投资性房地产，按照必要的评估程序执行评估业务，对其在 2023 年 9 月 30 日的市场价值作出了公允反映。本次评估，评估人员采用成本法、基准地价修正法对评估对象进行了评估，江苏华源节水股份有限公司哈北分公司申报的投资性房地产在评估基准日 2023 年 9 月 30 日的市场价值为 993.53 万元（大写金额：人民币玖佰玖拾叁万伍仟叁佰元整）（取整至百位）。

当地房产交易情况：本次拟处置投资性房产，位于黑龙江省兰西县哈北新城工业经济开发区；当地房产交易无交易及公示平台，交易不活跃，无法通过外部公示信息对比了解当地房产交易价格；经查询中国土地市场网，兰西县土地（工业用地）出让价格波动较大，每平方米土地成交价格 70 元至 345 元。

沟通协商交易价格确定：受国内房地产市场低迷影响，本次交易价格考虑到处置周期、处置金额、付款方式以及公司已收取政府补贴等多重因素综合考虑；公司哈北分公司投资性房地产投资（房屋及土地）原值合计 14,197,763.60 元；因当地招商引资，已于 2012 年收到兰西经济开发区管理委员会的基础设施建设拨款 2,642,703.23 元，截至 2023 年 9 月 30 日，公司账面计入递延收益的金额为 1,815,133.93 元。

综合考虑本次处置投资性房地产一揽子交易，扣除账面已补贴的基础设施建设拨款，本次处置价格 6,900,000.00 元（不含税）较账面价值 8,924,665.97 元，差异较小，剔除本次交易税费影响，本次交易定价公允。

合理性分析：公司于黑龙江地区于 2019 年业务大幅下滑后，仅保留了子公司黑龙江汇聚农业设备有限公司维持正常生产经营，拓展黑龙江市场；为扩大公司市场规模及占有率，提高公司品牌知名度，保持公司持续的盈利能力，公司拟加大多区域生产销售及业务智能化转型。

公司已于 2023 年投资新设立河南汇聚农业科技有限公司，租赁厂房，新建生产线，属地生产卷盘式节水喷灌设备，降低运输成本，提高售后服务质量，扩大河南区域销售规模及市场占有率；已于 2023 加大投资安徽朔源农业节水科技有限公司的新厂房建设及生产线购置、安装、调试，2023 年底已完工投入

生产销售，主要生产智慧喷灌设备（自动化喷灌、喷淋设备）。

上述河南及安徽子公司投资金额大，公司有一定资金压力；为盘活公司存量资产，提高资产利用效率，公司哈北分公司计划将位于黑龙江省兰西县哈北新城工业经济开发区的投资性房产出售给黑龙江兰丰精密制管有限公司，投资性房产包括房屋建筑共计 11,027.59 平方米，土地面积 16,456.27 平方米；本次交易对价可以缓解公司资金压力，降低财务费用，有利于提供公司盈利能力，本次交易有其必要性及合理性；因本次交易价格相对公允，交易对手方系非关联方，不存在利益输送或其他损害中小股东权益情形。

(2) 说明 2023 年初、年末投资性房地产的构成情况、相关房产分布区域、(原有)用途及与公司主营业务的关系等，结合近年在建工程相关项目实施背景、所涉区域、预算金额、具体用途等，说明是否存在自建项目与投资性房地产同地区、同功能的情况，相关项目建设是否必要、合理，目前安徽朔源工厂产权办理及业务开展进度等。

投资性房地产的构成情况、相关房产分布区域、(原有)用途及与公司主营业务的关系，具体情况如下：

序号	产权证编号	坐落	面积 (m ²)	使用期限	用途	权利人	取得方式/ 使用权类型	使用状态
1	苏 (2018) 铜山区不动产权第 0004121 号	徐州 高新技术产业 开发区银山 路 7 号 (原为铜山 新区大寨路 东)	宗地面积 41,688.30; 房屋建筑面 积 33879.05	国有建 设用地 使用权 2057 年 3 月 10 日止	工业 用地	华源 节水	出让/ 自建 房	华源节 水母公 司生产 基地。 其中大 部分自 用，少 量车 间、仓 库出租 中。

序号	产权证编号	坐落	面积 (m ²)	使用期限	用途	权利人	取得方式/使用权类型	使用状态
2	苏(2016)铜山区不动产权第002009号	大彭镇夹河村	宗地面积 19,523.29; 房屋建筑面积 9991.40	国有建设用地使用权 2060年8月11日止	工业用地/工业	华源节水	出让/市场化商品房	未实际生产经营。已全部出租。
3	黑 2023 兰西县不动产权第 0006731 号	兰西县兰西镇哈北新城工业经济开发区	宗地面积 16,456.27; 房屋建筑物面积 1017.27	国有建设用地使用权 2062年9月29日	工业用地/其他	哈北分公司	出让/自建房	两证共用宗地面积,宗地上共4幢房屋。哈北分公司近年来已停止生产,主要用于出租。
4	黑 2023 兰西县不动产权第 0006732 号	兰西县兰西镇哈北新城工业经济开发区	宗地面积 16,456.27; 房屋建筑物面积 9273.36	国有建设用地使用权 2062年9月29日	工业用地/其他	哈北分公司	出让/自建房	哈北分公司土地房产2023年已转让。

公司于2021年投资设立安徽朔源农业节水科技有限公司,2022年于宿州市埇桥区曹村镇桃山村购置土地,考虑该区域主要用于主要生产智慧喷灌设备(自动化喷灌、喷淋设备),与现有喷灌机形成互补,扩充及丰富公司产线,并于2022年至2023年投资新建厂房及购置生产线,于2023年底达到可使用状态并投入生产,该区域厂房竣工转固金额44,853,467.83元,该新建厂房与投资性房地产所属地区、主要功能均存在较大差异,相关项目建设有其必要性、合理性,目前安徽朔源工厂产权已办理完成,2024上半年业务开展良好,已投入生产使用并实现对外销售。

7、关于长期股权投资

2023年,你公司长期股权投资-江苏集荟农业科技研究院有限公司期初余

额 1,728,427.41 元，本期权益法下确认的投资收益-210,898.11 元。

请你公司说明江苏集荟农业科技研究院有限公司的经营情况、财务状况及投资收益的计算过程。

回复：

江苏集荟农业科技研究院有限公司的经营情况、财务状况具体情况如下：

单位：元

科目名称	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
流动资产	2,901,956.82
非流动资产	30,915.37
流动负债	1,344.75
非流动负债	-
所有者权益	2,931,527.44
一、营业收入	0
减：营业成本	0
管理费用	331,593.19
营业利润	-430,401.06
净利润	-430,404.31

投资收益的计算过程，具体情况如下：

单位：元

被投资企业名称	被投资业务净利润	持股比例	投资收益
江苏集荟农业科技研究院有限公司	-430,404.31	49.00%	-210,898.11

8、关于股票交易

根据你公司披露的《权益变动报告书》，2024 年 3 月 22 日，你公司实际控制人邱志鹏之叔、总经理兼董事会秘书邱实之父、持股 5%以上股东、原董事长邱瑞敏通过大宗交易减持公司股份 3,521,952 股，持股比例由 23.2554%变为 20.0000%。

根据你公司《股票交易风险提示公告》，你公司股票于 2024 年 3 月 29 日至 4 月 11 日 8 个有成交的交易日内收盘价涨幅累计达到 534.92%，由 3.15 元上涨至 20 元，严重偏离市场和行业走势。

请你公司说明 2024 年以来控股股东、实际控制人及其一致行动人、董监

高、持股 5%以上股东等买卖公司股票的情况，包括方式、数量、价格区间等，结合 2023 年业绩实现情况、股东资金需求，说明相关股东减持股份的主要原因及具体用途，是否存在主动或配合第三方拉抬股价或将相关资金用于体外循环的情形。

回复：

经核查公司 2023 年 12 月 29 日、2024 年 1 月 31 日、2024 年 2 月 29 日、2024 年 3 月 20 日《前 200 名全体排名证券持有人名册》，结合公司 2024 年 1 月至 2024 年 3 月 20 日集合竞价和大宗交易相关数据，公司该期间未发生交易，股东不存在变动。

经查询全国中小企业股份转让系统大宗交易公开信息及比对 2024 年 3 月 29 日《前 200 名全体排名证券持有人名册》，公司股东通过大宗交易合计减持 8,991,101 股，每股价格 4 元，交易金额总计 35,964,404 元；控股股东、实际控制人及其一致行动人、董监高、持股 5%以上股东等减持情况具体如下：

持有人名称	减持数量	减持金额	关联关系	交易对手方	减持原因及背景
邱瑞敏	3,521,952	14,087,808	公司原董事长，现总经理及董事会秘书邱实父亲，现实控人邱志鹏之叔，5%以上股东	李金晓、王超	个人偿债资金需求
苏本林	478,800	1,915,200	5%以上股东	冯斌	个人资金需要

经查询 2024 年 4 月 30 日《前 200 名全体排名证券持有人名册》，核对公司关联方，新增股东人员不涉及公司实控人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股份；核查比对公司人员花名册，公司新增股东不涉及公司员工情形；公司不存在内部人通过关联账户倒卖股票、拉抬股价的情况。

公司未与第三方签订协议，未组织或默许无证券从业资质的中介参与非法推介、分销股票的行为。

公司 2023 年深耕市场，积极开拓河南区域，销售规模大幅增加，业绩较好，不存在将资金用于体外循序事宜，不存在主动或配合第三方拉抬股价。

公司股东本次减持，不涉及公司实控人及其一致行动人、董事、监事、高级管理人员，涉及两位持股 5%以上股东，其减持目的为个人偿债资金需求和个

人资金需要所致；且减持资金不存在主动或配合第三方拉抬股价或将相关资金用于体外循环的情形。

江苏华源节水股份有限公司

董事会

2024年7月26日



关于对江苏华源节水股份有限公司
2023 年年报问询函的回复

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对江苏华源节水股份有限公司

2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

2024 年 7 月 12 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于对江苏华源节水股份有限公司的年报问询函》（公司一部 年报问询函〔2024〕第 145 号，以下简称“年报问询函”），我们作为江苏华源节水股份有限公司（以下简称“华源节水”、“公司”）2023 年度财务报表的审计机构，对问询函中需要本所回复的相关问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下。

目录

1、关于经营业绩.....	3
2、关于应收账款.....	13
3、关于主要供应商及预付款项.....	17
4、关于其他应收款.....	21

1、关于经营业绩

你公司为节水灌溉机械生产制造商，2023 年实现营业收入 252,941,828.22 元，同比增长 18.34%，毛利率 30.82%，同比增加 10.12 个百分点，较 2021 年增加 18.6 个百分点。从产品类别看，销售设备收入 228,312,852.02 元，同比增加 46.32%，毛利率为 32.17%，同比增加 10.04 个百分点；工程项目 10,920,127.66 元，同比减少 76.89%，毛利率为 25.19%，同比增加 11.01 个百分点。2022 年，你公司按照卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵、柴油发电机组、节水灌溉工程进行产品分类。

2023 年第一大客户为新乡灌排装备科技有限公司，销售金额 69,859,714.46 元，年度销售占比 27.62%，截至 2023 年末未回款金额为 48,506,814.46 元，计提坏账 2,425,340.72 元，公开信息显示其 2022 年 5 月成立、实缴资本 300 万元、参保人数 0 人；第二大客户为突泉县鑫明云农业机械有限公司，销售金额 15,266,235.00 元，年度销售占比 6.04%，公开信息显示其 2022 年 11 月成立、实缴资本未公开、注册资本 500 万元、参保人数 0 人。

请你公司：

(1) 结合行业发展、市场供需、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客户及销售变动情况等，分产品类别说明收入变动的原因及合理性，结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动原因，说明改变产品分类的合理性，并按照 2022 年分类方式补充列示变动情况；

(2) 说明具体客户筛选标准，主要客户稳定性及原因，上述 2 家客户获客渠道、洽谈周期、合同签订时间、产品类型及数量、合同金额、收入确认金额及时点、结算方式、期后回款情况等，并结合其主要财务数据、业务资质、人员规模等，说明成立次年即大额交易的原因，是否符合行业特点，是否具备商业实质，销售金额与客户规模是否匹配，相关客户是否具备相应履约能力，坏账准备计提是否充分。

请会计师说明：

对上述问题所执行的审计程序、核查范围、比例及结论等，并对相关交易的真实性、商业合理性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 结合行业发展、市场供需、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客户及销售变动情况等，分产品类别说明收入变动的原因及合理性，结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动原因，说明改变产品分类的合理性，并按照 2022 年分类方式补充列示变动情况；

行业发展：依据我国《2022 中国水资源公报》显示，我国农田灌溉水有效利用系数仅为 0.572，远低于发达国家 0.80 的平均水平，更不及以色列约 0.90 的水平。据水利部、生态环境部的统计，在灌溉方面，耕地灌溉面积由 2010 年的 6,035 万公顷上升到 2020 年的 6,916 万公顷，年复合增速 1.37%；耕地灌溉面积占耕地面积比重稳中有升，从 2010 年的 44.61% 上升到 2020 年的 51.30%。在节水灌溉方面，节水灌溉工程面积由 2010 年的 2,731 万公顷上升到 2020 年的 3,780 万公顷，年复合增速 3.30%，远高于耕地灌溉面积的年复合增速；节水灌溉工程面积占耕地灌溉面积比重呈现波动趋势，自 2013 年起持续增加，在 2020 年占比最高，达 54.65%。全国仍有一半左右的耕地面积没有灌溉设施，属于“靠天吃饭”，接近一半的耕地灌溉面积仍在用落后的灌溉方式。我国水资源匮乏且分布不均、农业灌溉用水利用效率低下，大力发展节水灌溉是缓解我国水资源紧张的必然要求，也是构建节约型社会、建立水生态文明体系的重要手段。随着全国生态文明建设工作的不断深入，生态水利具有越来越多的政策红利，除水利部外，其他部委也多有提出涉及生态水利的专项规划和重大生态保护修复项目计划。农业农村部每年度的高标准农田和高效节水灌溉等农田建设任务也不断提高节水灌溉建设规模。2024 年 2 月，我国 2024 年中央一号文件发布，第二十一年聚焦中国“三农”议题。文件要求以“千万工程”为引领，建设农业强国。在国家政策推动下，节水灌溉行业市场空间持续扩大，为公司营业收入的增长创造了良好的外部环境。

市场供需：依据国家发展改革委等部门关于加快发展节水产业的指导意见（发改环资〔2024〕898 号），随着节水型社会建设的深入推进，以节水产品装备制造、节水管理服务咨询等为主要内容的节水产业规模不断扩大，已成为新质生产力和绿色经济的重要组成部分。加快发展节水产业，对于形成节水型生产生

活方式，提高水资源节约集约利用水平，促进经济社会发展全面绿色转型具有重要意义。

在西北干旱地区、南方多雨地区以及黄河流域高耗水产业聚集地区，分别围绕节水灌溉、装备制造、调蓄防涝、工业节水改造等，培养形成一批专业化节水服务企业。到 2027 年，节水产业规模达到万亿，培育形成一批“专精特新”小巨人企业；到 2035 年，培育一批百亿级龙头企业，节水技术工艺、产品装备制造和管理服务达到世界先进水平，节水型生产生活方式全面形成。

主要竞争对手：节水灌溉行业内的企业普遍规模较小，行业集中度不高。近几年由于国家加大了对节水农业的支持力度和资金投入，节水灌溉行业前景看好，进入该行业的投资者逐步增多，使得行业的市场竞争趋于激烈。国际节水灌溉巨头由于价格上处于劣势，已逐步退出国内中低端节水灌溉市场的竞争，在高端节水灌溉设备市场形成一定的垄断优势。国内节水灌溉龙头企业在产品质量和技术上不断进步，已经能在中端产品领域赢得竞争并向高端产品市场发起挑战。公司目前是国内最大的卷盘式喷灌设备生产企业，根据农机 360 网和农机购置补贴公示数据，2020 年至 2022 年，公司卷盘式喷灌机在国内市场的占有率分别为 38.90%、44.50%和 43.44%，一直位居行业第一名。

主要竞争对手					
分类	主要竞争对手	特点	竞争对手市场分布	优劣势	竞争策略
第一类	江苏精工泵业有限公司、徐州大有灌排设备有限公司	价格低廉，对市场采用低价竞争	河南、山东、河北、吉林、内蒙古、黑龙江	客户为终端中户，注重价格优惠，对质量要求较低	以低配产品为主，提高产品市场占有率，提高产品知名度、产品质量
第二类	河北润农节水科技股份有限公司、大连艺洁灌排机械有限公司、黑龙江东部节水科技集团股份有限公司	资质全面，以市场招投标为主	辽宁、吉林、黑龙江、内蒙古	品控较高、政府部门注重企业综合实力	以中配产品为主，凸显产品知名度，加强产品售后维护服务
第三类	河北农哈哈机械有限公司	研发能力较强，在市场上可持续推出新产品	山东、河北	客户主要为各地区大型农机经销商，种粮大户，研发能力强	提高公司的研发能力，开发出符合市场需求的优质新产品

公司竞争优势：公司生产的卷盘式节水喷灌设备技术先进，操作便利程度高，可靠性强，性能稳定，使用寿命长，节水、节能效果好，适应性强。公司是国家级专精特新小巨人企业、国家级知识产权示范企业。目前，公司拥有自主知识产权专利 200 余项，其中国内发明专利 89 项，国际发明专利 15 项。公司研发的“测控一体化喷灌机”，打破国外产品在大型卷盘式喷灌机领域的市场垄断，使我国卷盘式喷灌设备的系列更全面，经院士专家组鉴定，技术水平达到国际先进水平。

公司凭借科学、规范的管理体系，通过国家质量管理体系认证、环境管理体系认证、职业健康安全体系认证、知识产权管理体系认证、售后服务认证、品牌认证、节水认证。公司生产的“华源牌卷盘式喷灌机”荣获“江苏省名牌产品”、“江苏省专精特新产品”、“江苏省水效领跑者”、“江苏精品”称号，“华源”商标被认定为江苏省著名商标。

公司建有国家水泵及系统工程技术研究中心中试基地、省级工程技术研究中心——“江苏省（华源）现代农业节水灌溉装备工程技术研究中心”、省级工程研究中心——“江苏省智慧灌溉装备工程研究中心”、省级企业技术中心——“江苏华源节水股份有限公司技术中心”、江苏省工业设计中心。公司与中国矿业大学、中国农业大学、江苏大学、江苏师范大学等多家高校进行了长期有效的校企合作，建立了产学研联盟，汇集具了一批专业齐全、年龄结构合理、创新能力强、技术推广经验丰富的人才团队，成立了江苏省企业研究生工作站、中国农业大学教授工作站、中国矿业大学-华源智能化喷灌机研究所、江苏大学-华源节水灌溉设备研究中心、中国农垦节水农业产业技术联盟培训中心、中国农业科学院农田灌溉研究所产学研合作基地，主要从事卷盘式喷灌机智能化、自动化、多功能化、系列化新产品的研发等。

公司是卷盘式喷灌机行业标准主持起草单位，围绕卷盘式喷灌机相关产品、工艺及应用，参与制定国家 GB/T9365.1-2021《灌溉阀第 1 部分：通用要求》、GB/T9365.5-2021《灌溉阀第 5 部分：控制阀》；主持制定行业标准 JBT14291-2022《绞盘式喷灌机》、团体标准 T/JSQA106-2021《远射程测控一体化喷灌机》；参与制定团体标准 T/NJ1155-2021《轻小型喷灌机性能评价规范》、行业标准《灌溉用输水管》（计划号 2018-0920T-JB），推动了行业产业水平的提升。

前五大客户销售情况具体如下：

单位：元

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	应收账款余额+合同资产金额 (2023 年底)	供货性质
1	新乡灌排装备科技有限公司	69,859,714.46	27.62%	48,506,814.46	项目供货
2	突泉县鑫明云农业机械有限公司	15,266,235.00	6.04%	-	经销商
3	沃达尔(天津)股份有限公司	11,496,000.00	4.54%	1,149,600.00	项目供货
4	河南益祥建筑工程有限公司	10,230,400.00	4.04%	139,000.00	项目供货
5	扶余市承永农机有限公司	8,331,021.00	3.29%	-	经销商
合计		115,183,370.46	45.53%	49,795,414.46	

按照 2022 年产品分类方式，2023 年收入分类披露如下：

单位：元

收入类别	2023 年			2022 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
卷盘式喷灌机	174,628,502.19	127,789,759.68	26.82%	143,853,200.66	115,149,761.95	19.95%
其他喷灌设备	43,165,670.12	22,791,145.80	47.20%	11,285,317.19	7,004,632.51	37.93%
农用灌溉水泵	10,522,532.92	4,287,240.36	59.26%	856,221.54	570,165.00	33.41%
柴油发电机组	-3,853.21	-1,459.11	62.13%	45,871.56	29,203.54	36.34%
节水灌溉工程	10,920,127.66	8,169,274.39	25.19%	47,249,033.48	39,309,553.43	16.80%
农业服务收入	155,525.40	124,421.76	20.00%			
其他业务	13,553,323.14	11,819,610.03	12.79%	10,448,742.60	7,431,124.87	28.88%
合计	252,941,828.22	174,979,992.91	30.82%	213,738,387.03	169,494,441.30	20.70%

公司 2023 年卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵较 2022 年大幅增加，增幅分别达 21.39%、282.49%、1128.95%；主要原因系公司 2023 年通过招商引资，于河南省新乡市设立全资子公司河南汇聚农业科技有限公司，投资生产节水灌溉机械设备，同步开拓河南市场，区域辐射扩大，运输成本降低售后维修便捷，相继中标新乡灌排装备科技有限公司相关采购合同，2023 年营业收入中卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵大幅增加。

公司 2023 年节水灌溉工程受国内整体经济增速下滑影响，各地财政紧张，

公司中标及施工项目减少，2023 年节水灌溉工程较上年大幅下降。

其他业务主要系包括材料销售、房租收入、废品收入以及投资性房地产处置收入，因 2023 年处置投资性房地产，其他业务收入较 2022 年大幅增加。

结合相关收入确认及成本构成、变动情况，量化分析毛利率变动

卷盘式喷灌机主要品类 2023 年和 2022 年平均销售单价及生产成本对比分析如下：

单位：元

主要产品类别	2023 年		2022 年		变动率	
	平均销售单价	平均生产成本	平均销售单价	平均生产成本	销售单价变动	生产成本变动
JP75-300	24,243.46	16,766.92	23,698.54	17,096.73	2.30%	-1.93%
JP75-400	24,508.60	18,267.50	24,957.52	20,285.66	-1.80%	-9.95%
JP75-500	25,469.22	20,079.82	25,760.35	23,478.52	-1.13%	-14.48%
JP90-300	27,337.18	19,406.33	27,464.25	21,656.91	-0.46%	-10.39%

公司主要业务收入系卷盘式喷灌机，其收入 2023 年占比高达 69.04%，卷盘式喷灌机主要包含 JP75-300、JP75-400、JP75-500、JP90-300 等产品类别，通过对比分析 2023 年平均销售单价和平均生产成本，公司 2023 年受益于河南市场开拓，业务收入大幅增加，2023 年平均销售单位未发生重大变动，2023 年生产成本得益于产量上升及原材料价格下降而下降。

卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵主要产品毛利率对比分析如下：

收入类别	主要产品/类别	2023 年毛利率	2022 年毛利率	收入增长
卷盘式喷灌机	JP75-300	30.84%	27.86%	50.32%
	JP75-400	25.46%	18.72%	11.43%
	JP75-500	21.16%	8.86%	335.80%
	JP90-300	29.01%	21.15%	-48.59%
其他喷灌设备	折叠桁架	62.99%	60.90%	426.33%
农用灌溉水泵	增压泵(立式管道泵)	63.17%	39.07%	1681.11%

公司 2023 年开拓河南市场，积极参与新乡市辉县智慧灌溉园区的筹建，提供大量卷盘式喷灌机、其他喷灌设备、农用灌溉水泵；其中卷盘式喷灌机 JP75-300、JP75-500 销售规模大幅增加，其他喷灌设备中折叠桁架品高毛利产

品销售规模大幅增加，农用灌溉水泵中增压泵(立式管道泵)随着产量上升单位固定成本下降毛利率大幅上升。

公司产生的节水灌溉设备所需主要原材料为聚乙烯塑料管材、钢铁、方管、减速机、轮胎等，2023 年平均采购单价与 2022 年平均采购单价对比分析如下：

物料名称	规格型号(单位)	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动情况
聚乙烯颗粒	23050(千克)	7.27	7.67	-5.15%
	2480(千克)	7.45	7.75	-3.94%
PE 管	DN200*0.8mpa(米)	44.56	51.20	-12.97%
	Φ75-300(米)	12.23	12.47	-1.99%
	Φ75-400(米)	12.26	12.51	-1.99%
钢板	(千克)	3.72	4.27	-12.85%
方管	(千克)	3.74	4.25	-12.17%
减速机	JP75-300 链轮电动	1,135.74	1,166.36	-2.63%
	JP75-400/90-300 四	1,070.80	1,117.58	-4.19%
	JP75-500(台)	1,845.13	1,942.48	-5.01%
轮胎	10.0/80-12(个)	365.61	389.48	-6.13%
	145/70R12(个)	127.71	134.04	-4.72%
	185R14C(个)	248.59	257.79	-3.57%

钢材价格指数与聚乙烯价格波动情况，具体如下：



受国内经济增速放缓，大宗商品价格均出现下降，公司积极加强采购策略提

高议价能力，2023 年公司主要原材料采购单价均出现一定幅度下降，其中钢板和方管 2023 年平均采购单价下降幅度较大，其系公司原材料成本主要构成。钢板与聚乙烯采购单价下滑与其价格指数一致，相匹配，未见重大异常。

2023 年公司综合考虑业务构成包括销售设备、工程项目、农业服务以及其他，以业务构成板块进行划分作为产品类别，较 2022 年分类更清晰，且与各个板块收入确认方式一致，与审计报告附注类别同步保持一致，有其合理性。

(2) 说明具体客户筛选标准，主要客户稳定性及原因，上述 2 家客户获客渠道、洽谈周期、合同签订时间、产品类型及数量、合同金额、收入确认金额及时点、结算方式、期后回款情况等，并结合其主要财务数据、业务资质、人员规模等，说明成立次年即大额交易的原因，是否符合行业特点，是否具备商业实质，销售金额与客户规模是否匹配，相关客户是否具备相应履约能力，坏账准备计提是否充分。

公司客户筛选标准主要依据公司背景、经济实力、财务状况、产品需求量、产品单价以及付款政策等综合考虑，经商务洽谈、公司相关审批后予以入库；公司销售渠道由两部分组成，一为向政府招标项目提供节水灌溉设备、配套水泵、柴油发电机组及安装服务等，一为零售，零售通过经销商渠道进行；招投标项目受制于各个地方政府财政状况及预算差异较大，此类项目有较大波动性，零售客户主要通过经销模式，长期合作，客户较为稳定。

1、新乡灌排装备科技有限公司

公司通过中国农科院农田灌溉研究所发布信息，获取河南新乡市场有需求，拟建设智慧灌溉产业园；2022 年 10 月，公司对该产业园进行实地考察、洽谈，通与农灌所、新乡市辉县市政府充分沟通，了解智慧灌溉产业园运营模式。

新乡灌排装备科技有限公司（以下简称“新乡灌排”）是代表河南省辉县市政府落地招商引资的运营公司，是新乡市国资集团旗下公司，具备良好的经营能力和经营实力；对外披露参保人数 0 主要系年报公示时未将参保人员公示所致。

于 2022 年 11 月和 12 月，公司参与产业园的两轮投标工作，并顺利中标。2023 年 2 月 3 日与新乡灌排装备科技有限公司签订设备材料供应额合同。

客户获客渠道	洽谈周期	合同签订时间	产品类型及数量	合同金额(万元)	收入确认金额	收入确认时点	结算方式	期后回款情况(万元)
公开渠道 网上获知	5 个月	2023 年 2 月 3 日	供应整个新乡市高标准农田建设的设备材料（主要包括水泵、喷灌机）	7,514.21	69,859,714.46	控制权转移，验收	合同签订 15 个工作日付款 30%，货物验收后 40 个工作日内支付 67%作为进度款，剩余 3%货款作为质保金	1,562

借助于河南省新乡市辉县智慧灌溉产业园落地，且运营公司新乡灌排装备科技有限公司是新乡市国资集团旗下公司，具备良好的经营能力和经营实力；公司通过设立子公司入驻产业园，缩短生产周期提高运营效率，加强双方合作，通过招投标获取订单，开拓河南市场；因下半年国内经济增长速度放缓，财政压力较大，回款放缓，因该客户信用良好，账龄较短，已按照公司相关会计政策足额计提坏账。

与同行业（证券简称东水股份第一大客户、证券简称沃达尔第三大客户）相似，符合行业特点，具备商业实质，销售金额与客户规模匹配，客户具备相应履约能力，坏账准备计提充分。

2、突泉县鑫明云农业机械有限公司

突泉县明云汽车经贸有限责任公司（以下简称明云经贸）为内蒙突泉县规模最大、实力较强的农机销售商，经过一个月左右的市场调查及洽谈，于 2017 年公司与明云经贸签订了经销协议，经销公司喷灌机产品，基本以现款现货为主；明云经贸经营范围农业机械品种比较多，因业务方向调整，拟主要以喷灌类目，产品相对单一，故注销明云经贸；新设突泉县鑫明云农业机械有限公司（以下简称鑫明云机械）进行业务合同，明云经贸与鑫明云机械法定代表人及实控人均系王小平，对外披露参保人数 0 主要系年报公示时未将参保人员公示所致。

客户获客渠道	洽谈周期	合同签订时间	产品类型及数量	合同金额(元)	收入确认金额	收入确认时点	结算方式	期后回款情况(万元)
商务洽谈	1 个月	2023 年全年已签订 30 份合同	JP75-40 0、 JP75-50 0	16,737,875	15,266,235.00	控制权转移, 验收	款到发货	0

公司与明云经贸存在长期商业合作关系，与鑫明云机械（同一法定代表人及实控人）商业合作，有其合理性，相关业务具备商业实质，销售金额与客户规模匹配，相关客户具备相应履约能力；因现款现货，期末无欠款、无需计提坏账准备。

年审会计师意见：

1、核查程序

我们查阅了报告期内公司主要客户的销售明细；通过查询国家企业信用信息公示系统等方式了解主要客户基本情况；对公司销售部门进行访谈，查阅与主要客户的合同订单，了解主要合作模式，并结合报告期内主要客户销售金额、占比的变动，分析具体原因，结合下游终端市场变动情况判断该等原因的合理性及真实性。

我们选取样本检查了销售合同、销售出库单、验收单、发票及回款记录等收入确认原始单据，核查收入确认时点、原则和方法与主要合同条款是否匹配。同时，我们结合对应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额，回函确认收入占营业收入比例为57.64%。

2、核查结论

经核查，我们认为，公司收入确认符合企业会计准则的规定，收入变动和改变产品分类具有合理性；相关交易真实，具有商业合理性，销售金额与客户规模匹配，应收账款坏账准备计提充分。

2、关于应收账款

2023 年末，你公司应收账款账面余额 163,331,357.02 元，其中 1 年以上占比 50.43%，期初为 39.77%。按单项计提坏账准备的应收账款 4,040,813.22 元，涉及 10 家公司，全额计提坏账准备，其中应收江苏金喷灌排设备有限公司 3,591,000.01 元；按账龄组合计提坏账准备的应收账款 159,290,543.80 元，累计计提坏账准备 32,615,115.79 元，坏账计提比例为 20.48%，其中 5 年以上应收账款 16,377,429.82 元。第二至第四大客户均未出现在主要欠款方。

请你公司：

(1) 结合主要客户变动及整体信用政策安排等，说明主要欠款方与主要客户不匹配的原因，1 年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，是否符合行业特点，是否存在逾期款项及涉及金额；

(2) 列示单项计提坏账及账龄 5 年以上款项涉及的主要客户名称及基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）、交易时间、内容、金额、回款安排、未回款原因、催收措施等，结合客户筛选标准、实际回款情况等，说明相关收入确认是否谨慎，相关内控制度是否建立健全并有效执行。

请会计师说明：

对上述问题所执行的审计程序、核查范围、比例及结论等，并对相关交易的真实性、商业合理性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 结合主要客户变动及整体信用政策安排等，说明主要欠款方与主要客户不匹配的原因，1 年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，是否符合行业特点，是否存在逾期款项及涉及金额；

公司销售渠道由两部分组成招投标及零售；招投标项目受制于各个地方政府财政状况及预算差异较大，此类项目有较大波动性，且回款存在较大差异；零售业务，主要系经销模式，以款到发货支付方式，欠款较少；公司节水工程业务受各个地方政府财政状况及预算差异较大，回款周期较长；2023 年末公司主要欠款方与主要客户不匹配主要原因系公司 2023 年前五大客户（除第一大客户招投标政府采购项目供货）居多系零售和项目供货回款良好，前五大应收居多系招投标财政支付类客户受财政压力较大回款放缓所致，具体情况如下：

单位名称	应收账款期末余额	合同资产期末余额	应收账款和合同资产期末余额	备注
新乡灌排装备科技有限公司	48,506,814.46	-	48,506,814.46	招投标项目
涡阳县农村经济经营管理站	5,523,200.00	332,800.00	5,856,000.00	招投标项目
新沂市河海建筑工程有限公司	4,673,633.67	-	4,673,633.67	节水工程项目
江苏惠升管业集团有限公司	4,455,602.77	-	4,455,602.77	零售
邳州市农业农村局	4,198,198.57	677,976.11	4,876,174.68	节水工程项目
合计	67,357,449.47	1,010,776.11	68,368,225.58	

公司主要账龄占比情况如下：

项目	2023 年末占比情况	2022 年末占比情况
账龄 1 年以内占比	49.57%	60.23%
账龄 1 年以上占比	50.43%	39.77%

1 年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因，公司下游客户因 2023 年国内经济增速放缓、经济承压、财政压力较大，政府招投标项目回款进一步放缓所致。

2023 年末与同行业账龄一年以内占比对比分析如下：

公司名称	1 年以内占比	1 年以上占比
润农节水	46.14%	53.86%
沃达尔	41.33%	58.67%
东水股份	52.52%	47.48%
本公司	49.57%	50.43%

与同行业对比分析，公司 2023 年末账龄一年以内占比、一年以上占比不存在重大异常，符合行业特点。公司存在逾期款项，涉及金额较大，账龄 2 年以上均系逾期金额 41,718,612.50 元；公司加大催收力度、丰富催收方式，维护公司股东权益。

(2) 列示单项计提坏账及账龄 5 年以上款项涉及的主要客户名称及基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数等）、交易时间、内容、金额、回款安排、未回款原因、催收措施等，结合客户筛选标准、实际回款情况等，说明相关收入确认是否谨慎，相关内控制度是否建立健全并有效执行。

单项计提坏账款项涉及的主要客户（金额 100 万以上）具体如下：

主要客户名称	基本情况(成立时间、实缴资本、参保人数等)	交易时间	内容	金额	回款安排	未回款原因	催收措施
江苏金喷灌排设备有限公司	2006 年 2 月 20 日, 实缴 510 万元人民币, 参保人数 4 人	4 年以前	喷灌设备及材料	3,591,000.01	暂无	客户经营异常	商务洽谈沟通

账龄 5 年以上款项涉及的主要客户（金额 100 万以上）具体如下：

主要客户名称	基本情况(成立时间、实缴资本、参保人数等)	交易时间	内容	金额	回款安排	未回款原因	催收措施
哈尔滨达昆建筑工程有限公司	2010 年 5 月 28 日, 实缴 0, 参保人数 7 人	5 年以前	水灌溉设备	3,713,562.13	暂无	政府项目未回款	积极催收, 商务沟通
哈尔滨市呼兰区节水增粮行动指挥部项目管理处	临时项目管理处	5 年以前	水灌溉设备	2,523,778.31	暂无	无法联系	无
江西省降龙水利水电建设工程有限公司讷河分公司	2018 年 1 月 25 日, 分公司, 参保人数 0 人	5 年以前	水灌溉设备	1,579,566.92	暂无	总公司经营异常, 已被执行	商务沟通
依兰县水务局	政府单位	5 年以前	水灌溉设备	1,364,451.90	暂无	资金紧张, 对接人无法联系	积极催收, 商务沟通
黑龙江省水利水电集团第二工程有限公司	1989 年 12 月 28 日, 实缴 20640 万元人民币, 参保人数 450 人	5 年以前	水灌溉设备	1,280,207.00	暂无	资金紧张, 诉讼事项较多	积极催收, 商务沟通
哈尔滨市双城区国有资产经营有限责任公司	2001 年 8 月 28 日, 33000 万元人民币, 参保人数为 0 人	5 年以前	水灌溉设备	1,277,326.00	暂无	资金紧, 对接人无法联系	积极催收, 商务沟通
江西省降龙水利水电建设工程有限公司	2004 年 12 月 7 日, 6188 万元人民币, 参保人数 93 人	5 年以前	水灌溉设备	1,070,129.97	暂无	总公司经营异常, 已被执行	积极催收, 商务沟通

上述客户确认相关收入时, 收入确认政策为: 在已将商品所有权上的主要风

险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

公司主要销售水灌溉设备及配套水泵等产品，具体收入确认方法如下：(1) 销售的产品不需要安装的情况，公司在销售合同规定的交货期内，将货物运至客户指定地点经客户签收后开具发票确认收入；(2) 销售的产品需要安装的情况，公司在销售合同规定的交货期内，将货物运至客户指定地点后，根据客户要求将产品进行安装调试完毕后，开具发票确认收入。

公司已按照合同约定将交付水灌溉设备，并取得客户验收单，相关风险和报酬已转移，符合收入确认条件，相关收入确认谨慎；上述客户款项逾期后，公司按照相关规章制度积极催收，综合考虑回收可能性、诉讼相关成本及拟持续开拓黑龙江相关业务，未对上述客户提起有关诉讼，相关内控制度建立健全并有效执行。

年审会计师意见：

1、核查程序

我们对销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对重要的控制点执行控制测试；取得了公司与主要客户的合同/订单，应收账款余额明细表、银行回款凭单，对主要客户的应收账款余额与信用政策情况进行分析比对；对于主要客户履行了应收账款函证程序，回函及替代程序确认余额占应收账款余额 92.42%；核查了大额应收账款的期后回款情况。

2、核查结论

基于上述执行的审计程序和获取的审计证据，我们认为公司主要欠款方与主要客户不匹配原因合理，1年以上账龄款项占比较高且较期初进一步增长的原因符合行业特点，参考以往惯例基于判断账龄2年以上算作逾期款项涉及金额 41,718,612.50元；报告期内收入确认符合企业会计准则的规定，应收账款余额真实、准确，坏账准备计提充分、合理，相关内控制度建立健全并有效执行。

3、关于主要供应商及预付款项

2023 年，你公司主要供应商分别为山东中通塑业有限公司、山东鹏德金属材料有限公司、徐州市宝懿智能科技有限公司、徐州百胜商贸有限公司、泰安金龙商贸有限公司，合计采购 69,676,817.90 元，年度采购占比 24.10%，其中 4 家属于批发业。

2023 年末，你公司预付款项 6,863,652.14 元，期初为 2,667,468.24 元，解释因新增加合作供应商所致。预付款项前五名分别为中苏科技股份有限公司（证券代码：872102，证券简称：中苏科技）、台州希迈机械有限公司、山东鹏德金属材料有限公司、天津市长恒润钢铁贸易有限公司、五度智能科技(徐州)有限公司，与主要供应商差异较大，其中 2 家属于批发业。中苏科技 2023 年年报中未披露与你公司业务往来，其合同负债科目余额为 1,581,408.57 元。

请你公司：

（1）说明主要采购内容及相关供应商类型，主要供应商多数属于批发业的原因，是否符合行业特点，预付对象主要提供的产品内容及用途、与公司业务关联性，主要供应商与预付对象不一致的原因，采用预付模式结算的供应商范围及必要性；

（2）与中苏科技采购交易的内容、背景及合理性，是否已交付货物及具体时间，采购后是否还存在后续加工环节，是否用于对外出售，如已出售，请说明销售对象及销售定价相关情况，并说明相关采购、销售是否存在商业实质，说明与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因，是否未及时结转成本费用；

（3）结合供应商筛选标准及新增供应商情况、采购内容及金额差异、新老供应商预付比例、业务规划调整等，说明预付款项较期初大幅增加的原因及合理性，新老供应商预付比例是否存在差异及其合理性，是否符合行业惯例，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员有无关联关系或其他安排。

请会计师说明：

对上述问题所执行的审计程序、核查范围、比例及结论等，并对相关交易的真实性、商业合理性发表明确意见。

【公司回复】

(1) 说明主要采购内容及相关供应商类型，主要供应商多数属于批发业的原因，是否符合行业特点，预付对象主要提供的产品内容及用途、与公司业务关联性，主要供应商与预付对象不一致的原因，采用预付模式结算的供应商范围及必要性；

主要采购内容及相关供应商类型，具体情况如下：

单位名称	公司行业性质	是否行业特点	合作内容	说明
山东中通塑业有限公司	批发	是	采购聚乙烯	上市公司山东东宏管业股份有限公司销售子公司，批量采购
山东鹏德金属材料有限公司	批发	是	采购钢材	小批量采购，降低采购成本
徐州市宝懿智能科技有限公司	销售	是	采购减速机	属地采购，降低运输成本
徐州百胜商贸有限公司	批发	是	采购轮胎	属地采购，降低运输成本
泰安金龙商贸有限公司	批发	是	采购钢材	小批量采购，降低采购成本

按预付对象归集的金额前五名的预付款项情况

单位名称	期末余额	账龄	关联关系	产品内容	用途
中苏科技股份有限公司	870,346.15	1年以内	非关联方	加筋PE管、泵房等施工材料	工程项目
台州希迈机械有限公司	701,550.00	1年以内	非关联方	采购进口减速机	原材料
山东鹏德金属材料有限公司	520,000.00	1年以内	非关联方	采购钢材	主要原材料
天津市长恒润钢铁贸易有限公司	500,000.02	1年以内	非关联方	采购钢材	主要原材料
五度智能科技(徐州)有限公司	450,200.00	1年以内	非关联方	采购车间除尘设备及技术服务费	车间配套
合计	3,042,096.17	/			

主要供应商与预付对象不一致，主要原因系公司主要供应商采购 PE 管、钢板等，其价格波动较大，其采购模式均以现款现货方为主，交付周期很短；公司预付款供应商采购额较小，以零星采购为主，其备货周期较长。

采购预付款的供应商主要系工程材料提前备货、零星采购钢管价格偏低、海外进口配件或生产车间配件等，因采购商品价格波动需提前备货且采购量较小，需通过预付款方式，有其必要性。

(2) 与中苏科技采购交易的内容、背景及合理性，是否已交付货物及具体时间，采购后是否还存在后续加工环节，是否用于对外出售，如已出售，请说明销售对象及销售定价相关情况，并说明相关采购、销售是否存在商业实质，说明与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因，是否未及时结转成本费用；

中苏科技股份有限公司与公司于 2019 年 11 月商业合作，供应工程施工材料，主要材料为加筋 PE 管、泵房含安装，均于交付当期使用，不存在后续加工环节及不对外出售；采购业务真实，具备商业实质。

因公司与中苏科技长期商业合作，2023 年公司支付工程材料款后，工程项目未及时施工，故将其业务往来转入预付账款；与中苏科技业务往来挂账存在差异的原因系其中苏科技销售材料时未及时开具增值税发票，公司仅暂估不含税材料成本所致；公司不存在未及时结转成本费用。

(3) 结合供应商筛选标准及新增供应商情况、采购内容及金额差异、新老供应商预付比例、业务规划调整等，说明预付款项较期初大幅增加的原因及合理性，新老供应商预付比例是否存在差异及其合理性，是否符合行业惯例，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员有无关联关系或其他安排。

筛选供应商综合考虑多个关键指标，包括产品质量水平、服务交货能力、价格水平等；新增供应商主要考虑长期采购通用标准商品，形成相关依赖，缺少议价能力，故公司主要原材料均选取多个备选供应商所致。

2023 年度较 2022 年度新增供应商为台州希迈机械有限公司（采购进口减速机）、天津市长恒润钢铁贸易有限公司（采购钢材），含税采购金额分别为 4,590,000.00 元、530,988.63 元，台州希迈机械有限公司预付款比例 30%，天津市长恒润钢铁贸易有限公司新钢材供应商，预付款比例为 100%，与原有钢材供应商付款比例不存在较大差异。

2023 年末预付款项较期初大幅增加的原因：除了新增供应商产生的预付款外，2023 年 12 月钢材等主要原材料市场价格波动，为确保锁定生产成本，大量采购原材料备货所致；每年春节系公司销售旺季，提前备货符合行业惯例，公司与新供应商系正常商业采购行为，新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员均无关联关系或其他安排。

年审会计师意见：

1、核查程序

我们查阅了报告期内公司主要供应商的采购明细；通过查询国家企业信用信息公示系统等方式了解主要供应商基本情况；对公司采购部门进行了访谈；取得了主要供应商的采购合同，核查采购方式及报告期内的变化情况；对主要供应商履行了函证程序，回函及替代程序确认余额占预付账款余额 74.50%；核查了公司预付款采购材料相关的期后入库情况。

2、核查结论

基于上述执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为相关供应商类型符合行业特点，采用预付模式结算具有必要性。中苏科技采购业务真实具备商业实质。预付账款余额合理、准确，与公司业务关联，不存在未及时结转成本费用的情况，符合企业会计准则的规定。新供应商与公司或控股股东、实际控制人、董监高等人员均无关联关系或其他安排。

4、关于其他应收款

2023 年末，你公司其他应收款-员工备用金 2,642,257.44 元，期初为 2,070,063.21 元，其中应收徐强、杜柯分别为 1,000,000.00 元、663,200.00 元；其他应收款-资金往来 1,947,621.92 元，期初为 0 元，其中应收张扬 719,964.38 元；其他应收款-代收代付 830,985.36 元，期初为 171,692.85 元。

请你公司：（1）结合业务模式及需求、同行业公司特点等，说明备用金金额较高的原因，列示主要涉及人员姓名、职务、入职时间、备用金金额、账龄等，说明备用金金额与具体人员职务的匹配性，是否存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述主体，相关内控制度建立及执行情况，是否（曾）存在备用金未能收回的情形；

（2）说明往来款、代收代付款具体内容，主要款项发生原因、背景、时间、对手方名称、金额、账龄、回款约定等，相关款项发生是否具备合理性，是否实际流入控股股东、实际控制人等主体。

请会计师说明：

对上述问题所执行的审计程序、核查范围、比例及结论等，并对相关交易的真实性、商业合理性发表明确意见。

【公司回复】

（1）结合业务模式及需求、同行业公司特点等，说明备用金金额较高的原因，列示主要涉及人员姓名、职务、入职时间、备用金金额、账龄等，说明备用金金额与具体人员职务的匹配性，是否存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述主体，相关内控制度建立及执行情况，是否（曾）存在备用金未能收回的情形；

截至 2023 年 12 月 31 日，公司其他应收款-员工备用金余额 2,642,257.44 元，主要涉及人员四人，金额占比 87.45%，截至 2024 年 6 月 30 日，主要涉及人员尚有欠款 665,350.00 元，差额部分已报销或者归还，明细情况如下：

序号	员工姓名	职务	入职时间	备用金金额（截至 2023 年 12 月 31 日）	账龄	截至 2024 年 6 月 30 日余额
1	徐强	工程项目经理	2019 年 10 月 28 日	1,000,000.00	1-2 年	397,850.00
2	杜柯	工程项目经理	2020 年 12 月 1 日	663,200.00	1-2 年	20,000.00
3	史星硕	工程项目经理	2020 年 5 月 7 日	447,500.00	1-2 年	247,500.00

序号	员工姓名	职务	入职时间	备用金金额（截至 2023 年 12 月 31 日）	账龄	截至 2024 年 6 月 30 日余额
4	刘子昂	工程项目经理	2021 年 7 月 14 日	200,000.00	1 年	0.00
	合计			2,310,700.00		665,350.00

工程项目经理支取备用金主要系部分工程项目属地采购原材料、支付劳务费，简单便捷快速，有助于提高工程施工效率，大额备用金均系履行相关审批程序，与其负责工程项目匹配，且公司财务定期清理备用金；公司已建立相关备用金管理制度，并严格执行；公司不存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述员工；因员工离职、公司存在小额备用金未能收回情况，后续公司将加强备用金管理制度执行。

(2) 说明往来款、代收代付款具体内容，主要款项发生原因、背景、时间、对手方名称、金额、账龄、回款约定等，相关款项发生是否具备合理性，是否实际流入控股股东、实际控制人等主体。

截至 2023 年 12 月 31 日，其他应收款-资金往来 1,947,621.92 元，明细情况如下：

序号	借款人	借款金额	借款日期	2023 年计息天数	2023 年利息 (3%)	2023 年 12 月 31 日挂账金额	回款约定	账龄
1	张扬	700,000.00	2023 年 1 月 19 日	347	19,964.38	719,964.38	最长不超 24 个月	1 年以内
2	杜薇薇	200,000.00	2023 年 3 月 7 日	300	4,931.51	204,931.51	最长不超 18 个月	1 年以内
3	袁敏敏	360,000.00	2023 年 3 月 23 日	284	8,403.29	368,403.29	最长不超 18 个月	1 年以内
4	袁敏敏	40,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	844.93	40,844.93	最长不超 18 个月	1 年以内
5	王皖皖	340,000.00	2023 年 3 月 23 日	284	7,936.44	347,936.44	最长不超 18 个月	1 年以内
6	王文莉	120,000.00	2023 年 4 月 14 日	262	2,584.11	122,584.11	最长不超 18 个月	1 年以内
7	王文莉	40,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	844.93	40,844.93	最长不超 18 个月	1 年以内
8	刘贺	100,000.00	2023 年 4 月 19 日	257	2,112.33	102,112.33	最长不超 18 个月	1 年以内
合计		1,900,000.00			47,621.92	1,947,621.92		

往来款款项主要系与公司长期合作存在商业合作伙伴相关人员商业往来借款所致，为提高公司后续业务覆盖面，与信誉良好商业合作伙伴相关人员拆借资金所致，有助于提升公司商业信誉度及提高后续业务合作议价能力，具备合理性，不存在流入控股股东、实际控制人等主体。

截至 2023 年 12 月 31 日其他应收款-代收代付款项余额 830,985.36 元，主要客户占比 72.22%，明细情况如下：

单位：元

序号	企业名称	形成时间	款项发生原因及背景	金额	账龄	回款日期
1	常州金坛天鹅喷灌机械有限公司	2021 年 6 月	合作往来款	400,000.00	3 年	未约定
2	江西省降龙水利水电建设工程有限公司	2017 年 12 月	项目合作往来款	100,100.00	7 年	未约定
3	蒋新林	2019 年 2 月	新疆和田华源节水有限公司股东借款	100,000.00	5 年	待新疆和田处置后处理收回借款
合计				600,100.00		

代收代付款项主要系与商业合作伙伴保证金、借款等款项，有利于维持业务及持续良好合作，便于拓展相关业务，具备合理性，不存在流入控股股东、实际控制人等主体；公司拟于后续积极对账、清理代收代付款项，确保财务数据真实、准确。

年审会计师意见：

1、核查程序

我们对资金内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对重要的控制点执行控制测试；对公司实控人及相关人员进行访谈，了解款项发生的原因、背景及用途等；对主要往来单位及人员履行了函证程序，回函及替代程序确认余额占其他应收款余额 89.13%。

2、核查结论

基于上述执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为备用金金额较高的原因合理，与具体人员职务匹配，不存在控股股东、实际控制人的关联方或款项实际流入上述主体，相关内控制度已建立但执行有待加强，曾存在小额备用金未能收回情况。往来款、代收代付款具体内容明确，款项发生合理，未流入控股股东、实际控制人等主体。

（本页无正文，为《关于对江苏华源节水股份有限公司 2023 年年报问询函的回复》之签署页）

经办注册会计师签字：



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

2024 年 7 月 26 日