

关于对广东科源电气股份有限公司年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

广东科源电气股份有限公司(以下简称“科源股份”或“公司”)于2024年8月8日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于广东科源电气股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第287号)(以下简称“问询函”)。收到《问询函》后，公司积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行认真讨论和逐项落实，现将有关事项回复如下：

一、关于业绩增长及主要客户

年报显示，你公司2021至2023年营业收入分别为433,610,094.49元、485,495,177.95元、642,927,779.98元，对前五大客户的销售收入占比分别为89.21%、78.52%和84.07%。其中，2021至2023年对南方电网及其附属企业的销售收入分别为284,619,625.92元、275,394,711.48元、433,204,915.96元，对国家电网及其附属企业的销售收入分别为53,575,870.48元、89,408,835.63元、66,841,356.10元，近三年你对南网、国网的收入占比较大，变动也较大。报告期内，你公司实现归属于挂牌公司股东的净利润为42,106,074.60元，同比增长81.76%，报告期内，你公司毛利率为22.37%，较上期增长2.02个百分点。

请你公司：

(一)说明报告期内客户采购情况变化(存量客户增量采购、新增客户采购)情况等，说明收入大幅增长的原因及合理性，并结合可比公司情况说明你公司报告期内营业收入、净利润大幅增长的合理性，是否与下游行业景气度、市场容量、市场需求匹配；

【回复】

1、近三年公司存量客户和新增客户销售情况

单位：万元

明细	2023 年	2022 年	2021 年
南方电网及附属企业收入金额	41,983.39	25,877.93	22,929.91
其中：南方电网存量客户	41,976.05	25,220.45	22,929.91

其中：南方电网增量客户	7.34	657.48	-
国家电网及附属企业收入金额	5,465.50	8,740.01	5,354.43
其中：国家电网存量客户	4,838.47	8,049.01	2,736.65
其中：国家电网增量客户	627.03	691	2,617.78
用户工程收入金额	16,843.89	13,931.58	15,076.67
其中：用户工程存量客户	8,379.55	7,935.68	9,659.57
其中：用户工程增量客户	8,464.33	5,995.90	5,417.10

2、同行业公司最近 2 年的收入变动情况

单位：万元

可比公司	2023 年		2022 年		增长率	
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
科林电气	390,451.85	30,536.51	262,259.78	11,976.96	48.88%	154.96%
科润智控	100,353.58	7,297.53	86,940.15	5,774.76	15.43%	26.37%
亿能电力	22,493.34	1,795.21	20,075.08	1,694.11	12.05%	5.97%
北京科锐	195,300.53	-18,344.86	217,668.42	1,546.77	-10.28%	-1,286%
平均数	177,149.83	5,321.10	146,735.86	5,248.15	20.73%	1.39%
科源股份	64,292.78	4,210.61	48,549.52	2,316.58	32.43%	81.76%

注：上表数据来源于可比公司披露的年度报告。

从上述同行业可比公司得知，由于北京科锐对商誉和无形资产计提了大额的资产减值导致净利润负增长，剔除北京科锐后行业内可比公司的2023年度营业收入平均增长率为39.00%，净利润平均增长率为103.79%，我司营业收入增长32.43%，净利润增长81.76%，与行业内可比公司增长情况基本一致。

3、下游行业景气度、市场容量、市场需求说明情况

2023年，全国全社会用电量9.22万亿千瓦时，人均用电量6539千瓦时；全社会用电量同比增长6.7%，增速比2022年提高3.1个百分点，国民经济回升向好拉动电力消费增速同比提高。2023年，全国新增发电装机容量3.7亿千瓦，同比多投产1.7亿千瓦，其中，新增并网太阳能发电装机容量2.2亿千瓦，同比多投产1.3亿千瓦，占新增发电装机总容量的比重达到58.5%。截至2023年底，全国全口径发电装机容量29.2亿千瓦，其中，非化石能源发电装机容量15.7亿千瓦，占总装

机容量比重首次突破50%，达到53.9%。分类型看，水电4.2亿千瓦（含抽水蓄能5094万千瓦）：核电5691万千瓦：并网风电约4.4亿千瓦（含陆上风电4.0亿千瓦、海上风电3729万千瓦）：并网太阳能发电6.1亿千瓦。根据南方电网和国家电网2024年至2027年投资计划，将为公司发展提供重大机遇。



数据来源：国家能源局、中商产业研究院整理。

综上所述，报告期全国用电量的增长以及国内电力投资量增长，促进公司营业收入的增长。公司的营业收入增长情况与下游行业景气度、市场容量、市场需求相匹配。

（二）分产品列示单位成本构成，结合原材料价格、成本归集方式、成本结转时点，说明毛利率增长的原因，成本分摊是否完整、准确，成本确认是否及时；

【回复】

1、主要产品最近 3 年的成本构成情况

（1）变压器产品最近 3 年的成本构成

单位：万元

类别/项目	2023 年	占比	2022 年	占比	2021 年	占比
直接材料	11,546.97	94.64%	12,992.51	93.90%	9,103.86	91.52%
直接人工	336.94	2.76%	426.40	3.08%	438.53	4.41%
制造费用	317.23	2.60%	418.10	3.02%	405.02	4.07%

合计	12,201.14	100.00%	13,837.01	100.00%	9,947.41	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

(2) 成套产品最近 3 年的成本构成

单位：万元

类别/项目	2023 年	占比	2022 年	占比	2021 年	占比
直接材料	17,405.73	94.69%	12,805.10	95.01%	10,598.44	95.74%
直接人工	509.45	2.77%	419.64	3.11%	257.40	2.33%
制造费用	466.48	2.54%	252.96	1.88%	213.91	1.93%
合计	18,381.66	100.00%	13,477.70	100.00%	11,069.75	100.00%

(3) 箱式变电站产品自制最近 3 年的成本构成

单位：万元

类别/项目	2023 年	占比	2022 年	占比	2021 年	占比
直接材料	17,309.10	94.33%	8,903.91	91.60%	9,400.27	91.05%
直接人工	562.78	3.07%	473.52	4.87%	479.25	4.64%
制造费用	477.70	2.60%	343.43	3.53%	445.01	4.31%
合计	18,349.58	100.00%	9,720.86	100.00%	10,324.53	100.00%

2、公司主要原材料价格变动情况

公司主要原材料系硅钢片和铜材两种，该两种材料的波动相应会影响公司的产品价格，报告期内公司硅钢片和铜材采购价格统计表如下：

单位：元/kg

类别/项目	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	2021 年平均采购单价
硅钢片	17.91	19.63	13.58
铜材	61.99	63.90	64.45

注：硅钢片价格波动主要系不同年度，公司采购的不同规格的硅钢片价格导致，不同规格的硅钢片单价存在一定差异。

3、公司成本归集方式、成本结转时点，由此说明成本分摊方法及确认时点

公司成本包括直接材料、直接人工、制造费用，直接材料按照生产工单实际领用情况直接归集；直接人工核算的是直接生产工人的工资、奖金、社保、公积金，按照各生产车间进行归集；制造费用是指在生产过程中发生的无法归集至直接材料和直接人工的其他成本支出，如间接人工费、水电费、折旧费、辅助材料

等，财务中心每月根据生产车间实际发生的费用归集当月发生的制造费用。直接人工和制造费用再根据工时比例分摊到各产品。

成本结转时点是收入确认时点，收入确认与成本结转时点一致，两者相匹配。

4、2021 年至 2023 年公司毛利率增长的原因

公司 2021 年至 2023 年毛利率分别为 20.53%、20.35%、22.37%。其中公司 2022 年毛利率与 2021 年毛利率基本持平，2023 年毛利率较 2022 年毛利率有小幅上涨，主要有下列 3 个原因：

（1）公司 2023 年铜价全年平均采购单价 61.99 元/kg 比 2022 年全年平均采购单价 63.90 元/kg 有所下跌，下跌幅度为 2.99%；

（2）公司新承接电网类订单，绝大多数为新能耗标准变压器，较传统变压器毛利率更高；

（3）公司生产的新能源箱变是新能源产业链中的重要环节，随着行业的快速发展，新能源箱变的订单量显著上升。在新能源产品方面，公司通过以下两项策略以提高毛利率：第一，通过创新设计理念，优化材料使用，有效地降低了原材料成本；第二，公司对箱式变压器进行了模块化设计的优化改进，随着销售量的增长，公司实现了规模经济，进一步推动了毛利率的提升。

综上所述，公司毛利率增长与公司实际经营情况相符，具备合理性，公司成本分摊完整、准确，成本确认及时。

（三）说明客户集中度较高的原因及合理性，结合可比公司情况说明是否与行业经营特点一致；结合对主要客户的收入变动趋势、合作模式、在手订单情况、客户采购你公司产品的未来需求以及南网、国网等主要客户的招标频率、采购和使用周期、供应商名录的其他候选人情况及你公司竞争优势等，说明你公司对其销售金额变动较大的原因，对主要客户是否存在重大依赖，未来收入增长或维持目前规模是否具有稳定性和可持续性。

【回复】

1、公司客户集中度较高的原因及合理性

国家的输配电主要由南方电网和国家电网主导和实施，南方电网和国家电网输配电相关投资占输配电相关设备需求市场比重较高。同时电网企业对变压器等产品的技术、工艺和节能等要求代表了行业较高要求和发展方向，同时订单需求相对稳定和可持续。

公司主要产品为输配电设备，需根据客户的输配电需求进行定制化研发和生产，通过与电网类客户长期合作，已形成了良好的合作关系。在当前的发展阶段和收入规模下，与电网合作业务具有较强的稳定性，且公司客户以南方电网和国家电网为主，由于这些客户规模大且经营状况良好，较高的客户集中度不会对公司未来的持续经营能力构成重大不确定性。。此外公司在积极拓展国内非电网类客户，并开展海外业务，以实现客户来源多元化，降低客户集中度风险。

2、可比公司情况说明是否与行业经营特点一致

同行业公司名称	主要产品	前 5 大客户收入占比	
		2023 年	2022 年
科林电气	输配电及控制设备	9.66%	14.15%
科润智控	输配电及控制设备	25.49%	19.28%
亿能电力	输配电及控制设备	50.22%	57.93%
科源电气	输配电及控制设备	84.54%	81.80%

根据上表可以看出，公司相比较其他同行业公司的客户集中度较高，主要原因是公司创立之初主要与南方电网合作并与南方电网建立良好的合作关系，同时公司地处广东省佛山市，辐射南方电网下辖 5 省业务，提供产品运输半径较其他区域更近，南方电网业务为公司的成长和发展提供了较好的市场基础。此外，表中同行业可比公司对输配电及控制设备研究和投入总体上较公司更多，且面向客户范围更广。所以，公司前五大客户尤其是南方电网和国家电网的业务收入占公司整体收入较高主要是因为国内输配电主要是由国家电网和南方电网负责实施原因导致，具有合理性。

3、主要客户的收入变动趋势、合作模式、在手订单情况

(1) 报告期内，公司南网和国网收入变动趋势如下：

单位：万元

明细	2023 年	增长率	2022 年	增长率	2021 年
南方电网收入金额	41,983.39	62.24%	25,877.93	12.86%	22,929.91
国家电网收入金额	5,465.50	-37.47%	8,740.01	63.23%	5,354.43

南方电网、国家电网收入的变动是因为中标订单金额变动所致。

(2) 公司与南网及国网的合作模式

①南方电网和国家电网根据年度投资计划，每年定期开展输配电相关产品的公开招标，公司根据南方电网和国家电网招标时间安排和要求参与投标获取订单。公司中标后，按照中标条件与南方电网以及国家电网管辖范围内各家输配电企业签订合同并实施，按照项目实施单位要求组织生产，并负责将检验合格产品运送到南方电网以及国家电网客户的指定地点。

②公司按照具体订单约定，按照南方电网/国家电网及其下属单位要求，将产品运输至目的地后，经过南方电网和国家电网验收，由南方电网和国家电网办理入库以及数据录入等相关工作，公司同时提供发票等相关材料后，由国家电网和南方电网按照协议约定审批并向公司支付货款。

(3) 南网及国网的在手订单介绍

截至2023年12月31日，公司在手订单情况

单位：万元

类型	订单金额
南网	38,111.52
国网	8,756.59
合计	46,868.10

4、客户的未来需求

南方电网正全面推进电网设备大规模更新，预计2024年至2027年，大规模设备更新投资规模将达到1953亿元。其中，2024年年中将增加投资40亿元，全年投资规模达到404亿元，力争到2027年实现电网设备更新投资规模较2023年增长52%。（来源：南方财经网）

2024年国家电网的总投资额是5800亿元，同比增长11%。2024年5月国家发改委提出2025年要初步建成，2030年全国统一的电力市场基本建成。国网表示2025年配电网应具备5亿千瓦左右分布式新能源、1200万台左右充电桩的接入能力。2030年基本完成配电网柔性化、智能化。（来源：新浪财经）

公司除了稳固南网，深入拓宽国网业务外，在光伏发电、充电站箱变、储能站箱变、中国移动等通讯行业等国内新兴市场也在稳步开拓提升。此外，公司开拓的海外市场经过十余年的沉淀，销售收入逐渐增长，以上措施保障了公司未来增长的持续性和确定性。

5、南网、国网等主要客户的招标频率、采购和使用周期

国家电网和南方电网进行配网设备招标采购时，主要采用公开招标的形式，主要产品采用资质能力核实和资格预审的方式对供应商进行审查，通过资格预审后才能参加投标。

采用框架招标的模式，中标后签订框架合同，后续再签订包含产品具体数量、金额、交货期等的订单合同。国家电网公司主要由省级电力公司负责所属区域的招标采购工作，招标的频率为一年两次配网物资协议库存招标项目，包括上半年一次，下半年一次。南方电网公司配网设备主要由南方电网公司总部负责集中招标，供应商中标后与省级公司签订框架合同和订单合同，南方电网公司总部每年开展两次配网设备框架招标，上半年一次，下半年一次。

6、供应商名录的其他候选人情况

据公开资料显示，南网和国网供应商名录中的其他候选人包括但不限于石家庄科林电气设备有限公司、威胜能源技术股份有限公司、宁波奥克斯智能科技股份有限公司等上市公司。

7、公司的竞争优势

公司与国家电网和南方电网合作时间长，进入供应商名录的入库产品齐全。

国家电网：公司的10kV变压器系列、10kV箱式变电站、10kV环网柜、10kV环网箱、10kV开关柜、10kV柱上断路器、配电箱在国网合格供应商名录。

10kV变压器系列2008年进入国网合格供应商名录、10kV箱式变电站2008年进入国网合格供应商名录、10kV环网箱2016年进入国网合格供应商名录、配电箱2018年进入国网合格供应商名录、10kV环网柜2019年进入国网合格供应商名录、10kV开关柜2019年进入国网合格供应商名录、10kV柱上断路器2019年进入国网合格供应商名录。

南方电网：公司的10kV变压器系列、10kV箱式变电站、10kV自动化成套柜、10kV开关柜、10kV柱上真空断路器自动化成套设备、配电箱、低压开关柜、计量表箱在南网合格供应商名录。

10kV变压器2008年进入南网合格供应商名录、10kV箱式变电站2008年进入南网合格供应商名录、10kV自动化成套柜（环网柜）2008年进入南网合格供应商名录、10kV开关柜2008年进入南网合格供应商名录、配电箱2008年进入南网合格供应商名录、低压开关柜2008年进入南网合格供应商名录、10kV柱上真空断路器自动化成套设备2018年进入南网合格供应商名录。

公司工厂的智能化和数字化优势：

为了提升公司的生产、经营管理水平，对公司现有的设计、制造能力进一步优化，公司持续加大对现有产品线的智能化和数字化的投入，借助智能化和数字化的管理和服务工具，使得公司整体管理水平和智能化制造水平在同行业中保持较高的竞争力。

综上所述，公司对主要客户销售金额变动较大主要受客户需求、当年招投标及中标情况，以及公司当期对市场拓展效果等方面影响；公司对主要客户存在一定依赖，主要原因是国内电网市场主要集中在国家电网和南方电网。然而，公司在积极拓展国内非电网类客户，同时开展海外业务，以实现客户来源的多元化，降低客户集中度及对个别客户的依赖；基于这些措施，公司未来的收入增长预期稳定且可持续。

二、关于合同资产

报告期末，你公司合同资产 27,634,205.39 元，均为应收质保金，较期初下降 6.19%。

请你公司：

（一）结合质保金约定比例、质保期限，分析说明质保金余额与当年收入的匹配性，与可比公司是否存在明显差异；

【回复】

1、质保金约定比例、质保期限，质保金余额与当年收入的匹配性

大部分客户质保金比例占合同总额的5%，也有部分质保金比例为10%，且质保金期限大部分在1-2年以内，极少数客户的质保金期限超过三年。一年以内的质保金划分在合同资产，超过一年划分在其他非流动资产。

2021-2023年度，期末质保金余额与当年收入情况如下：

单位：万元

类别/项目	2023 年	2022 年	2021 年
合同资产余额	2,909.68	3,100.65	3,024.84
其他非流动资产	123.14	371.52	8,471.58
质保金合计	3,032.82	3,472.17	11,496.42
当年收入	64,292.78	48,549.52	43,361.01

质保金余额/收入	4.72%	7.15%	26.51%
----------	-------	-------	--------

由上表数据可知，公司合同资产占收入的比例是逐减，应收质保金的金额同比下降，2021年质保金占收入比为26.51%，占比较高，2023年和2022年相比于2021年质保金比例有所下降，主要系自2022年9月南网质保金相关政策发生重大调整，南网及其下属企业统一调整质保金比例由10%调整为5%，质保金期限由3至6年统一调整为1年，由于质保金期限缩短，质保金的回款速度加快，导致质保金余额同比减少。

2、质保金情况与可比公司对比情况

可比公司2023年合同资产和收入情况统计如下：

单位：万元

项目	北京科锐	科林电气	科润智控	平均值	科源股份
收入	195,300.53	390,451.85	100,353.58	228,701.99	64,292.78
合同资产	18,111.15	12,054.27	6,345.24	12,170.22	2,909.68
占比	8.73%	2.93%	5.85%	5.32%	4.30%

由上表可知，本公司合同资产与当年收入的占比与可比公司平均值差异较小，具备合理性。

综上所述，公司质保金余额占当年收入逐年递减，是受质保金比例、质保金期限调整影响所致，与公司实际经营情况相符，与可比公司差异较小，具备合理性。

（二）说明质保金的账期及减值计提依据，结合可比公司情况说明减值计提是否充分。

【回复】

质保金的账期为一年以内的质保金是划分在合同资产，超过一年的质保金是划分在其他非流动资产。

对于合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司在资产负债表日计算合同资产预期信用损失，如果该预期信用损失大于当前合同资产减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的转回金额，确认为减值利得。

2021年至2023年，公司质保金坏账计提比例为5%。查询同行可比上市公司，三变电气、保变电气、特锐德、北京科锐、科林电气均采用固定5%比例作为质保金坏账计提比例。

综上所述，首先合同资产不具备无条件收款的权利，未结算之前不存在逾期问题，其减值风险与账龄的相关性较低。其次同行业的上市公司合同资产坏账计提比例与公司一致，因此公司质保金计提比例充分。

三、关于供应商

年报显示，你公司的主要原材料包括铜材、硅钢片、钣金、铁芯、环网柜等，2023 年第一大供应商为佛山市汇亦翔金属材料有限公司（注册资本 200 万，参保人数 3 人）、第二大供应商为洛阳市永旺铜铝有限公司（注册资本 1000 万，实缴资本 50 万，参保人数 3 人）。2023 年末应付账款 136,860,962.51 元，同比下降 50.42%，你公司解释主要原因是相比去年同期，公司基于公司现金流情况，加快了供应商货款支付。2023 年末预付账款为 10,039,927.63 元，同比增长 58.42%。

请你公司：

（一）分别说明各原材料的主要供应商来源情况，同类产品不同供应商之间采购定价及结算安排是否存在显著差异及合理性；

【回复】

公司主要原材料的主要供应商来源情况、采购定价及结算方式如下：

主要原材料	主要供应商名称	供应商来源情况	结算方式	采购定价
铜材	洛阳市永旺铜铝有限公司	《合格供应商名单》选取	月结 30 天	市场定价
	南通市百威电气有限公司	《合格供应商名单》选取	月结 30 天	市场定价
	佛山建投华鸿铜业有限公司	《合格供应商名单》选取	货到付款	市场定价
	广东金田铜业有限公司	《合格供应商名单》选取	货到付款	市场定价
	广州天顺电工器材有限公司	《合格供应商名单》选取	月结 30 天	市场定价

硅钢片	佛山市汇亦翔金属材料有限公司	《合格供应商名单》选取	现款现货	市场定价
	佛山市沃科贸易有限公司	《合格供应商名单》选取	款到发货	市场定价
	无锡普天铁心股份有限公司	《合格供应商名单》选取	款到发货	市场定价
	上海勋邦国际贸易有限公司	《合格供应商名单》选取	月结 30 天	市场定价
	佛山市铤鑫贸易有限公司	《合格供应商名单》选取	月结 30 天	市场定价

由上表可见，公司的主要原材料来源于多家供应商，不存在依赖单一供应商的情形。原材料价格均为市场定价，参考同行业其他厂商价格，协商确定最终交易价格，采购定价公允，结算安排没有明显差异。

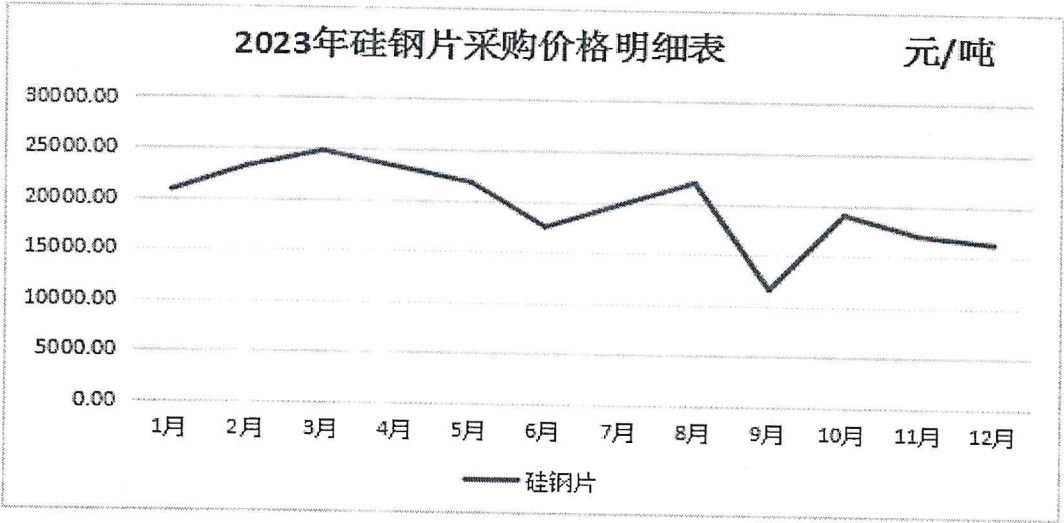
（二）量化说明公司铜材、硅钢等大宗商品采购价格与市场公允价格及变动趋势的匹配关系；

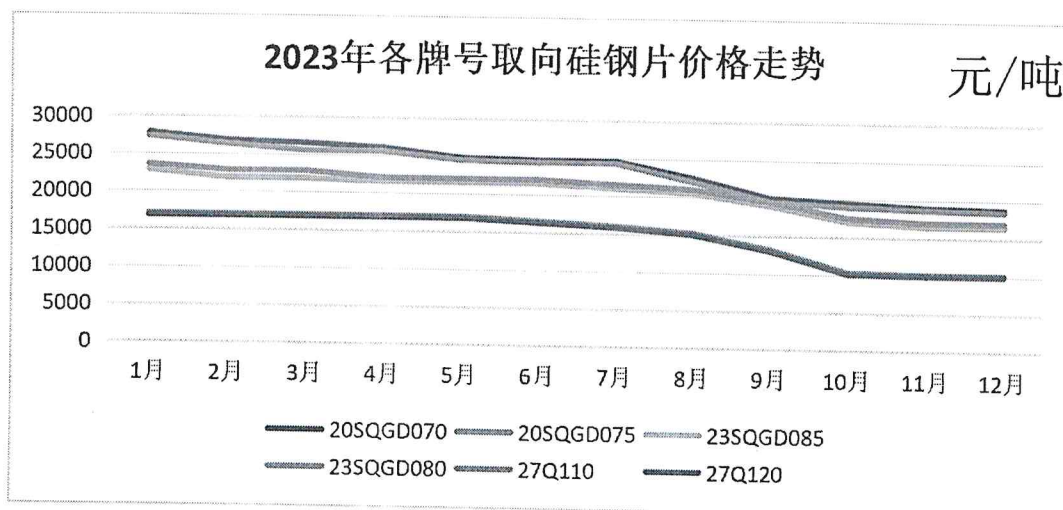
【回复】

铜材和硅钢等大宗材料的采购价格与市场价格的对比：

报告期内，公司采购铜材、硅钢片的价格与铜、硅钢片的市场价格对比折线图如下图所示：

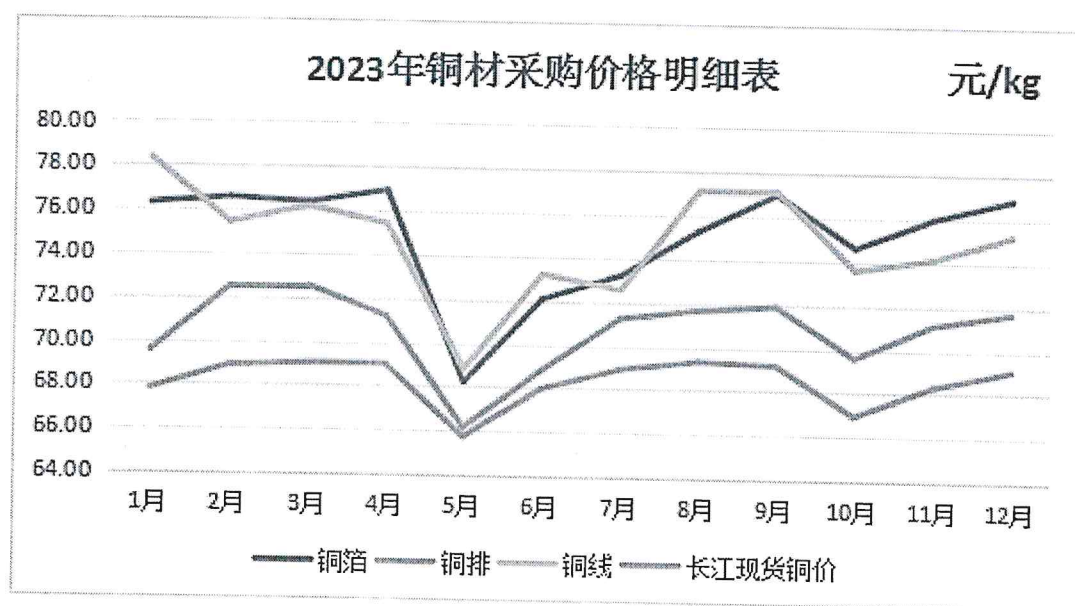
1、硅钢片对比





如上图所示，公司硅钢片采购价格与市场趋势大体一致。

2、铜材对比



由上图可知，公司铜材采购价格与铜市场价格变动趋势基本一致。我司的铜材高于市场价格是由于我司的铜材入库价格包含运费以及加工费。

（三）列示公司前十大供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、与公司起始合作时间、注册及实缴资本情况、参保人数等；说明向佛山市汇亦翔金属材料有限公司等部分规模较小的供应商采购的原因及合理性；

【回复】

1、公司前十大供应商的基本情况

供应商名称	主要采购	注册时间	与我司起始合作时间	注册及实缴资本情况	参保人数
-------	------	------	-----------	-----------	------

佛山市汇亦翔金属材料有限公司	硅钢片	2022-01-11	2022 年	注册资本 200 万元, 实缴资本 200 万元	8 人
洛阳市永旺铜铝有限公司	铜材	1998-09-01	2017 年	注册资本 1000 万元, 实缴资本 350 万元	4 人
河南丰源电力科技有限公司	外协	2010-07-06	2018 年	注册资本 5600 万元, 实缴资本 5600 万元	118 人
河北凯睿电气有限公司	外协	2020-07-16	2021 年	注册资本 1000 万元, 实缴资本 88 万元	4 人
佛山建投华鸿铜业有限公司	铜材	2021-09-03	2022 年	注册资本 20000 万元, 实缴资本 20000 万元	59 人
广州天顺电工器材有限公司	铜材	2012-09-28	2017 年	注册资本 5000 万元, 实缴资本 5000 万元	163 人
佛山市文伟电气成套设备有限公司	外壳	2002-10-11	2017 年	注册资本 50 万元, 实缴资本 50 万元	25 人
佛山市中衡电气设备有限公司	外壳	2015-01-14	2017 年	注册资本 300 万元, 实缴资本 200 万元	89 人
南通市百威电气有限公司	铜材	2008-08-12	2020 年	注册资本 5000 万元, 实缴资本 3500 万元	221 人
广东金田铜业有限公司	铜材	2018-07-04	2022 年	注册资本 20000 万元, 实缴资本 20000 万元	356 人

注：以上数据来自天眼查查询与供应商的实际基本情况

2、向佛山市汇亦翔金属材料有限公司等部分规模较小的供应商采购的原因及合理性说明。

公司选择佛山市汇亦翔金属材料有限公司作为公司的供应商主要原因如下：

第一，该公司是首钢智新迁安电磁材料有限公司在华南地区电工钢产品的唯一代理商，在广东地区也是其他同行厂家的主力供应商，市场占有率极高。

第二，佛山市汇亦翔金属材料有限公司采用现货销售模式，在广东地区存有大量现货库存，使其供货稳定，牌号齐全，价格要优于其他地区同行和其他品牌硅钢，且佛山市汇亦翔金属材料有限公司的股东和管理层从业二十余年，经验丰

富，在市场行情波动较大时能协助我司提前预断，通过出清或锁货的形式规避行情大幅变动带来的成本不利影响，同时该公司资金充足，对我司支持力度很大。

第三，佛山市汇亦翔金属材料有限公司地处佛山，交通便利，合同签订次日便可到货，既能及时满足有效需求又能避免产生无用库存，这有利于公司的库存管理。

公司基于以上几点原因选择佛山市汇亦翔金属材料有限公司作为公司的供应商具有合理性。

（四）说明预付账款、应付账款变动的原因及合理性，公司对于供应商的议价能力是否减弱。

【回复】

2023 年预付账款期初余额为 633.77 万元，期末余额为 1,003.99 万元，增加了 370.22 万元，增幅为 58.42%。预付账款期末余额增长的主要原因主要有 2 个，第一，江苏创凌非晶科技发展有限公司期末余额为 211.2 万元、苏州弗力特机电技术工程有限公司期末余额为 196.26 万元，这两家固定资产供应商采购的生产设备未达验收标准未结转至固定资产，第二，深圳市勤诚成电气技术有限公司期末余额为 139.14 万元，是我司产品检测报告供应商，由于截至 2023 年 12 月 31 日 该检测报告未能出具，未达到结转费用标准。由于 2023 年底以上三家供应商预付金额较大，导致 2023 年年底预付金额相比于 2022 年年底有所上升，公司与供应商议价能力没有发生明显变化。

2023 年应付账款期初余额为 20,586.99 万元，期末余额为 13,686.10 万元，减少了 6,900.89 万元，降幅 33.52%。这一减少主要是因为公司现金流充足，在年底提前支付了部分供应商款项，同时获得了债务重组收益，提高了公司的流动性。应付账款的变化是公司根据实际情况做出的主动选择，，公司与供应商的议价能力没有发生明显变化。

广东科源电气股份有限公司
2024 年 8 月 29 日