

酒泉华杰电气股份有限公司

关于 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管理一部：

酒泉华杰电气股份有限公司（以下简称“华杰电气”或“公司”）于 2024 年 8 月 16 日收到了挂牌公司一部下发的《关于对酒泉华杰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 417 号）（以下简称“问询函”）。公司对年报问询函中的问题进行了认真核查，现就问询函关注的问题进行逐项回复说明。

问题一、关于经营业绩

你公司 2023 年实现营业收入 112,493,229.90 元，同比增长 9.79%，毛利率 31.73%，同比增加 3.15 个百分点。按产品分类来看，配电控制设备收入 23,212,250.70 元，同比增长 95.25%，毛利率 44.84%，同比增加 8.04 个百分点；电力设备安装收入 40,748,582.65 元，同比增长 19.73%，毛利率 33.19%，同比增加 11.08 个百分点；电力线路施工收入 45,417,756.32 元，毛利率 22.05%，为本期新增业务，电源接入设备、光伏设备安装收入较上期下滑幅度均超九成，电源接入设备毛利率 43.92%，同比减少 12.92 个百分点，光伏设备安装毛利率 56.66%，同比增加 40.20 个百分点。

请你公司结合最近两年行业政策、市场环境、经营情况以及各类业务商业模式、客户结构、在手订单数量及金额、收入确认政策、销售价格与原材料价格变动、成本结构变动及归集结转方法等，量化分

析各类业务业绩变化毛利率波动以及个别业务收入与毛利率反向变动的原因及合理性，变动趋势与同行业公司相比是否存在显著差异，并进一步说明业务类别划分是否合理，成本归集与分配是否完整准确。

公司回复：

1、最近两年行业政策及市场环境

(1) 行业政策

2021 年国务院发布《中国国民经济和社会发展第十四个五年规划纲要和 2035 年远景目标纲要》，“十四五”规划及纲要提出将提高电力系统互补互济和智能调节能力，加强源网荷储衔接，提升清洁能源消纳和存储能力，提升向边远地区输配电能力；提出壮大节能环保、清洁生产、清洁能源、生态环境、基础设施绿色升级、绿色服务等产业。2022 年 3 月，国家发改委和能源局发布关于印发《“十四五”现代能源体系规划》的通知，按照《规划》的内容提出，到 2035 年基本建成现代能源体系，加快基础电网智能化改造也作为重点，十四五期间国家将继续增加电网投资。2023 年 6 月 2 日，由国家能源局主办，电力规划设计总院、中国能源传媒集团有限公司承办的《新型电力系统发展蓝皮书》（以下简称《蓝皮书》）发布。蓝皮书指出，实现“双碳”目标，能源是主战场，电力是主力军。《蓝皮书》提出，按照党中央提出的新时代“两步走”战略安排，锚定“3060”战略目标，以 2030 年、2045 年、2060 年为构建新型电力系统的重要时间节点，制定新型电力系统“三步走”发展路径，即加速转型期（当前至 2030 年）、总体形成期（2030 年至 2045 年）、巩固完善期（2045 年至 2060 年），有计划、分步骤推进新型电力系统建设。2023 年，“十四五规划”进入关键推进年，随着交通领域、工业领域和建筑领域“电气化”进程进一步推进，用电需求将持续高速增长。“十四五规划”、“双碳”、“新能源”、“新基建”等国家的发展战略和产业政策给行业带来了新的需求和机遇，国内电网改造也为输变电及控制设备制造企业提供了广阔的发展空间；同时随着技术升级及产业变革，输变电及控制设备领域的应用也将具有良好的市场前景。智能电网、清洁能源、充电桩、轨道交通、数据中心建设等都将为本行业带来巨大市场，输配电设备行业得到迅速发展，行业整

体仍将处于景气周期，未来相当长时间输配电行业会保持健康稳定发展。

（2）市场环境

a、产业规模逐年扩大：公司属于电气设备制造业，随着国民经济的不断发展，电气产业的产业规模逐年扩大。电力工程、电能计量、输配电设备、电力传输与变换设备等领域的市场需求不断增加，各类电力设备和电子产品的产量和销售额也在稳定增长；b、技术创新推动行业进步：电气行业在技术创新方面取得了重大突破，如智能电网、可再生资源的开发利用、高效节能电器的研发等。这些技术的应用促进了电气行业的发展和提升，提高了生产效率和能源利用效率；c、产业结构优化升级：电气行业正面临着淘汰落后产能、提升产业结构和技术升级的任务。随着产业结构的优化升级，行业内高端产品、高附加值产品和绿色环保产品的比重逐步增加，产品质量和技术水平不断提高。

2、经营情况

根据前述市场环境的变动，公司管理层决定继续执行以下经营方针：（1）深耕主营业务，优化产业结构。报告期内，公司持续规范企业内控，加强企业管理，持续深耕配电控制设备、电力设备安装等主营业务，进一步优化产业结构，公司产业向电力运维等电力相关生产性服务业发展，并且取得一定得成绩。（2）提升客户层次，推动市场升级。公司业务部门紧盯政府重大建设项目，积极主动参与政府重大招投标项目，通过这一途径中标项目已成为公司业绩重要组成部分，重大客户也由原来的非政府企业转为政府机构及政府机构下设的企业。（3）坚持研发创新、丰富产品种类。公司持续坚持研发创新，紧跟市场的需求，陆续推进大容量风光电产品的研发，进一步丰富公司的产品种类。

综合分析上述公司面临的市场环境和经营情况，虽然面临着许多挑战，要在市场和国企央企等大型企业竞争，但是公司凭借着多年来积累的底蕴、过硬的产品质量、良好的口碑，业绩在近年来持续稳定增长，经营情况稳中有升，2023年整体实现营业收入112,493,229.90元，同比增长9.79%，而与去年相比电源接入设备、光伏设备安装收入下滑幅度超过了九成，具体原因见“9、各类业务业绩变化的原因及合理性”中的分析，主要系公司本年度承接项目的交易内容与上年度有所变化，与市场环境、经营方针相关性不大。

3、各类业务商业模式

(1) 公司配电设备系列产品的销售采取直销模式。相对固定的营销网络方式主要针对公司的零售客户，面向主体是甘肃省内市场。公司销售部门负责建立与客户的联络，及时了解客户需求，并向其介绍公司各项产品性能、特点、质量状况；同时负责及时收集销售反馈信息，必要时可由销售部协调技术部为客户提供技术或现场服务。大客户直销的方式主要是针对风光发电等新能源投资商。(2) 针对电力施工工程及运维服务，公司主要通过招投标方式(公开招标、邀请招标)以及客户直接委托模式获取项目。近年来，公司的商业模式未发生重大变动。

4、客户结构

(1) 政府机构以及政府机构下设的企业。公司通过招投标方式(公开招标、邀请招标)以及客户直接委托模式获取的项目，通过这个模式获取的客户大多是政府机构及政府机构下设的企业。(2) 零售客户。通过公司销售部门与客户的对接签订订单，通过这一模式获取的客户一般是民营企业。近年来，重大客户由原来的非政府企业转为政府机构及政府机构下设的企业。

综合公司商业模式与客户结构的变动来看，不同的商业模式和客户类型会对毛利率造成一定的影响，但对毛利率影响更大的因素为单个项目的具体情况，如部分项目为招标获取的，毛利率受招标价格影响较大；部分项目虽系通过商务谈判获取，但公司会综合考虑项目规模大小、回款的难易程度等因素进行综合考量，均会对毛利率产生一定影响。具体见“10、毛利率波动以及个别业务收入与毛利率反向变动的原因及合理性”的分析。

5、在手订单数量及金额

公司截止 2024 年 8 月 30 日在手订单数量 51 个，在手订单金额约 7,000 万元，在手订单充足。

6、收入确认政策

《企业会计准则第 14 号-收入》第四条：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。第十一条：满足下列条件之

一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：
（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。我公司收入确认不符合按照时段确认收入的要点，所以按照时点确认收入。具体收入确认政策如下：

（1）销售商品收入。对于箱式变电站、高低压开关成套设备等产品，由客户验收质量合格后在随货同行单上签字，作为收货确认依据，商品控制权转移，公司在该时点确认收入实现。（2）提供技术服务、运维服务收入。技术服务、运维服务是公司为客户提供技术支持、技术咨询、运营维护等服务。根据合同约定的验收条款，经客户验收确认后，一次性确认收入。（3）光伏设备安装工程、电力线路设备施工工程、电力运维维修工程等施工收入。光伏设备安装工程、电力线路设备施工工程、电力运维维修工程服务是公司为客户提供各种电力线路施工、维修及相关设备安装等工程施工服务。根据合同约定的验收条款，经客户验收确认后，一次性确认收入。

7、销售价格与原材料价格变动

（1）销售价格的变动。销售订单价格的确定公司由专业技术人员根据产品原材料的选型、产品结构、工程量、实际施工过程中的难易程度、客户付款情况、可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价充分核算后出具预算书，再由销售经理和客户进行洽谈确定最终的价格，因为每个客户实际情况不同，公司销售定价都是根据每个客户不同的需求，一个客户一个价格，所以不同的订单价格会有一些的差异；（2）原材料价格的变动。2023年电气原材料一直处于上涨的趋势，尤其有色金属铜，上涨的幅度较大，由于我公司一个客户一个报价的定价模式，公司报价人员会及时掌握最新的原材料价格，在报价时做出相应的调整，所以原材料价格的波动会对个别项目有影响，但是总体来说对产品毛利的影响较小。

8、成本结构构成及归集结转方法

（1）产品成本归集方法：产品的成本主要由三部分组成：材料、人工费用、

制造费用。材料在领取出库时直接归集到对应的产品，制造费用和人工成本根据记载的每个产品发生的工时分配到各个产品；（2）施工项目成本归集方法：施工项目的成本主要由三部分组成：材料、人工费用、外包施工费用。材料在领取出库时直接归集到对应项目成本，外包施工费用在完工验收后计入对应项目成本，人工费用根据记载的项目发生的工时分配到对应项目。所以公司成本归集与分配是完整准确的。

9、各类业务业绩变化的原因及合理性

单位：元

类别/项目	营业收入	营业成本	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减
配电控制设备	23,212,250.70	12,804,517.64	95.25%	70.41%
电源接入设备	131,104.80	73,529.69	-99.29%	-99.08%
分布式光伏发电	620,888.38	214,470.60	-35.93%	0%
电力设备安装	40,748,582.65	27,222,170.70	19.73%	2.69%
电力线路施工	45,417,756.32	35,400,874.98	-	-
电力运维维修	315,643.14	215,860.55	366.90%	421.37%
光伏设备安装	1,997,446.39	865,730.96	-94.60%	-97.20%
合计	112,443,672.38	76,797,155.12	9.74%	4.95%

公司收入成本构成取决于当年签订订单的情况，每年签订的订单的类型会有较大的差别，所以收入构成会有较大的变动。

（1）配电控制设备收入增加 95.25%，主要是因为 2023 年酒泉招商引资企业新建项目增加；（2）电源接入设备收入下降 99.29%，主要原因是地方供电公司政策影响，电源接入部分由供电公司投入；（3）电力设备安装收入增加 19.73%，主要是因为酒钢集团供热项目确认收入；（4）分布式光伏发电收入下降 35.93%，主要原因是公司屋顶光伏项目 2023 年国家补贴收入减少；（5）2023 年确认玉门市水务局玉门市疏勒河引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目收入，该项目属于电力线路架设，所以新增电力线路施工收入；（6）电力运维维修收入增加 366.90%，主要原因是前期客户投入电力设备已使用年限较长，维护维修的需求增加；（7）光伏设备安装收入下降 94.60%，主要是 2023 年新开工新能源项

目较少，所以该类订单较少。

公司签订的订单情况取决于市场的需求，公司各类业务业绩变化取决于公司订单情况，所以公司各类业务业绩的变化是合理的。

10、毛利率波动以及个别业务收入与毛利率反向变动的原因及合理性

公司收入、毛利率变动明细如下：

单位：元

类别/项目	营业收入	毛利率	营业收入比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
配电控制设备	23,212,250.70	44.84%	95.25%	8.04%
电源接入设备	131,104.80	43.92%	-99.29%	-12.92%
分布式光伏发电	620,888.38	65.46%	-35.93%	-12.41%
电力设备安装	40,748,582.65	33.19%	19.73%	11.08%
电力线路施工	45,417,756.32	22.05%	-	-
电力运维维修	315,643.14	31.61%	366.90%	-7.14%
光伏设备安装	1,997,446.39	56.66%	-94.60%	40.20%
其他业务收入	49,557.52	90.34%	-	-
合计	112,443,672.39	31.73%	9.79%	3.15%

经查询同行业公司蓉中电气、许昌智能公开披露的数据中，主营业务包含高低压成套开关设备、箱式变电站等电气设备以及电力工程施工服务，上述公司毛利率具体情况如下：

单位：元

证券代码	公司名称	2023年营业收入	2023年营业成本	毛利率
831985	华杰电气	112,493,229.90	76,801,944.49	31.73%
831396	许昌智能	586,326,689.85	435,892,976.46	25.66%
872967	蓉中电气	381,686,956.80	295,227,070.65	22.65%

(1) 配电控制设备毛利增加 8.04 个百分点，主要是因为报告期内公司积极梳理落实公司内控制度，加强预算销售价的控制，所以配电控制设备毛利增加 8.04 个百分点。

(2) 电源接入设备毛利下降 12.92 个百分点，主要是 2023 年该类业务主要是电缆接入类型，2023 年电缆价格一直不稳定，我公司采购电缆时价格正处于高位，铜价约每吨 6,000 元，2022 年每吨约 5,000 元，所以毛利下降 12.92 个百分点。

(3) 分布式光伏发电毛利下降 12.41 个百分点，主要原因是 2023 年公司屋顶光伏项目收到的国家补贴比 2022 年减少，而成本并未减少，所以分布式光伏发电毛利下降 12.41 个百分点。

(4) 电力设备安装毛利增加 11.08 个百分点，主要原因是 2023 年公司对这类业务充分考虑回款周期、资金占用费等因素，加强了预算销售价的控制。

(5) 光伏设备安装毛利增加 40.20 个百分点，主要原因：一是 2022 年光伏设备安装主要是酒泉源通新能源有限公司经开区屋顶光伏项目，此项目是酒泉经济技术开发区投资建设项目，我公司通过政府招投标取得，中标价格较低，所以毛利较低。二是 2023 年承接酒泉经济技术开发区投资建设的光伏设备安装项目时，双方综合考虑项目建设周期、回款周期等因素，所以最终定价较高，光伏设备安装毛利增加 40.20 个百分点。

(6) 电力线路施工主要为 2023 年确认玉门市水务局玉门市疏勒河引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目收入，该项目属于电力线路架设，所以新增电力线路施工收入。该类业务 2023 年确认收入 45,417,756.32 元，成本 35,400,874.98 元，毛利率 22.05%。略低于公司整体毛利率水平。

(7) 经查询同行业公司蓉中电气、许昌智能公开披露的数据中，主营业务包含高低压成套开关设备、箱式变电站等电气设备以及电力工程施工服务，具有可比性。公开披露的数据中，蓉中电气收入增长 7.2%，毛利率下降 1.08 个百分点，许昌智能收入增长 21.71%，毛利率增长 0.01 个百分点。从以上两家可比公司公开披露的数据可以看出，两家公司收入都有上涨，而毛利基本持平或者略有下降。我公司收入增长 9.79%，毛利率增加 3.15 个百分点，整体变动趋势没有显著差异。

(8) 收入与毛利率反向波动的有两类业务，第一个是电力运维维修，收入

增加 366.90%，毛利下降 7.14%，主要是因为电力运维在公司所处的西北地区属于近两年刚开始开展的业务，而随着竞争企业的增加，毛利随之降低；第二个是光伏设备安装，其毛利率的波动分析见第（4）点的回复。

综上所述，毛利率波动以及个别业务收入与毛利率反向变动是合理的，变动趋势与同行业公司相比不存在显著差异。

11、业务类别划分

公司业务主要为三个板块：电气设备类、电力工程类和分布式光伏发电。公司将电气设备类又细分为配电控制设备和电源接入设备，配电控制设备主要是公司生产的箱式变电站、配电柜、配电箱等产品，电源接入设备主要是 T 接点设备、将公网电力引入客户用电设施的电线电缆等；电力工程类细分为电力设备安装、电力线路施工、电力运维维修、光伏设备安装，电力设备安装主要是指对客户箱式变电站、配电柜等电气设备的安装调试，电力线路施工主要是指将电引入客户的线路的架设；电力运维维护主要是指对客户电气设备等进行维修维护保养；光伏设备安装主要是指光伏发电项目的电气方面的施工、安装、调试等。公司业务类别划分比较详细具体，所以业务划分是合理的。

问题二：关于应收账款

你公司 2023 年末应收账款账面余额 104,327,351.93 元，占营业收入的比例为 92.74%，较上年年末余额增加 28.75%，年报解释主要原因为本期发生应收账款未到账期，本期计提坏账准备 2,496,807.99 元；按照账龄披露的应收账款构成中 1-2 年应收账款账面余额 33,452,064.27 元，同比增长 415.70%。按欠款方归集的期末数前五名的应收账款和合同资产明细表中第一大欠款方玉门市水务局为 2023 年第一大客户，应收账款年末余额 31,494,213.00 元，占 2023 年销售收入的 91.24%，第二大欠款方兰州广宇房地产开发有限公司（以下简称兰州广宇）为 2022 年第三大客户，应收账款年末余额

15,608,069.16 元，占 2022 年销售收入的 97.74%；第三大欠款方甘肃第七建设集团股份有限公司（以下简称甘肃七建）为 2023 年第三大客户，应收账款年末余额 12,693,465.14 元，占 2023 年销售收入的 49.64%。

请你公司结合客户合作背景、资信状况、交易内容、交易金额、信用期、款项结算安排、期后回款及逾期情况、同行业可比公司情况等解释应收账款期末余额较高、增长幅度超过收入增幅且部分账款长期未能收回的原因及合理性，说明收入确认依据是否充分、确认时点是否准确，坏账准备计提是否充分。

公司回复：

1、公司前三名应收账款情况

单位：元

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	占应收账款和合同资产期末合计余额的比例 (%)	计提的坏账准备和合同资产减值准备期末余额
玉门市水务局	31,494,213.00	1,128,687.00	32,622,900.00	30.10	1,631,145.00
兰州广宇房地产开发有限公司	15,608,069.16	-	15,608,069.16	14.40	1,560,806.92
甘肃第七建设集团股份有限公司	12,693,465.14	903,482.59	13,596,947.73	12.54	553,146.26
合计	59,795,747.30	2,032,169.59	61,827,916.89	57.04	3,745,098.18

2、客户合作情况

(1) 玉门市水务局，2023 年 3 月 26 日我公司通过政府招标中标玉门市水务局玉门市疏勒河引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目，中标金额 37,622,900.00 元。

2023 年 12 月我公司完成该项目建设，2023 年 12 月 29 日监理单位甘肃电通

电力工程设计咨询有限公司和甲方玉门市水务局下设的玉门市引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目建设项目部出具《建设工程施工质量竣工报告》，根据公司会计政策，我公司据此于 2023 年 12 月确认该项目收入。

合同通用条款工程款支付约定：（1）合同价款的货币币种为人民币，由发包人在中国境内支付给承包人。（2）发包人应依据合同约定的应付款类别和付款时间安排，向承包人支付合同价款。合同专用条款工程款支付约定：预付款 500 万，工程总包合同签订后，由甲方一次性支付乙方工程款 500 万元整。剩余款项待玉门市疏勒河引水工程项目公司成立后，将此合同承继后，乙方将 500 万元预付款原路退回，由项目公司进行进度款支付。该项目截止目前回款 800 万元，付款比例 21.26%，客户按照合同履行支付了款项，其余款项不存在逾期。该客户是政府单位，信用等级较高，抗风险能力强，坏账率低，目前客户资金已落实到位，预计于 2024 年 10 月 31 日可以支付至 80%以上。

（2）兰州广宇房地产开发有限公司，截止 2023 年 12 月 31 日欠款金额 15,608,069.16 元，2021 年，公司与兰州广宇房地产开发有限公司签署供货合同，由我公司向该公司开发的御景园住宅小区提供低压电缆及楼内配电箱等设备，合同金额为 16,383,432.00 元。

我公司于 2022 年完成该合同供货，客户在随货同行单已签字盖章确认，根据公司的会计政策，我公司已在 2022 年据此确认收入。

该项目截至目前回款 532,607.50 元，其余部分已经逾期，兰州广宇房地产开发有限公司成立于 1998 年，位于甘肃省兰州市，是一家已经从事房地产开发行业 26 年的甘肃省内知名企业，近几年国家房地产行业整体形势不景气，但根据我公司销售经理跟甲方的沟通以及在项目现场的核实，预计御景园住宅小区在 2024 年 10 月可以完全完工房屋出售可以收回资金，在 2024 年支付我公司 60% 以上欠款，2025 年付清全部欠款。

（3）甘肃第七建设集团股份有限公司，欠款的形成主要是酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项目（隔压换热站）施工-电气工程项目，该项目是肃州区住房和城乡建设局投资建设的政府供暖民生工程。2023 年 4 月我公司与甘肃第七建设集团股份有限公司签订酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项

目（隔压换热站）施工-电气工程专业分包合同，合同金额 23,293,239.73 元。

2023 年 12 月 8 日甲方出具了工程检查验收报告，我公司于 2023 年 12 月确认了该收入。

合同约定的款项结算安排为：本合同签订后承包人于每月 25 日前向发包人上报已完工程量报告，发包人审核后于次月 10 日前依据发包人与建设单位所签合同的约定付款条款，工程款按当月建设单位审定工作量后所支付工程款的同等比例支付。付款至与建设单位约定的支付比例后停止付款，除预留合同价款的 3%质量保修金外其余款项待发包人工程决算审定以及建设单位付款后支付。截止 2023 年 12 月 31 日该客户应收账款余额为 12,693,465.14 元，期后回款 30 万元。客户给我公司付款比例和建设方给客户付款比例基本一致，款项不存在逾期。该项目是肃州区住房和城乡建设局投资建设的政府供暖民生工程，甘肃第七建设集团股份有限公司为总承包方，该项目投资方为肃州区住房和城乡建设局，总承包方甘肃第七建设集团股份有限公司实际控制人为甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会，均为政府单位，信用等级较高，抗风险能力强，坏账率低。该项目资金预计年内可以落实到位，付款达到 80%以上。

综上所述，公司主要客户为政府部门及大型国有企业，未回款的客户主要为大型国有企业或政府部门客户。公司与政府、国企等单位签订的合同一般为政府提供的制式合同，实际执行信用政策与合同有一定差异，政府、国企等单位付款审批流程相对复杂、时间长，受政府配套资金及其自身资金预算安排影响较大，所以回款速度较慢，但是信用等级较高，抗风险能力强，发生坏账的可能较低。

3、与同行业公司对比

单位：元

证券代码	单位名称	2023 年应收账款余额	应收账款余额占营业收入比例
831985	华杰电气	104,327,351.93	92.74%
831396	许昌智能	427,657,490.20	72.94%
872967	蓉中电气	246,106,239.55	64.48%

上述 2 家可比公司应收账款余额占营业收入比重分别为 72.94%和 64.48%，我公司应收账款余额占营业收入比重为 92.74%，高于上述两家可比公司，主要

是因为玉门市水务局玉门市疏勒河引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目和酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项目（隔压换热站）施工-电气工程项目都是在 2023 年 12 月验收通过，所以付款周期在 2024 年。

4、应收账款增长幅度超过收入增长幅度的原因及合理性

公司应收账款增长幅度超过收入增长幅度的原因，主要是因为玉门市水务局玉门市疏勒河引水工程-中高压供电线路 EPC 总承包项目和酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项目（隔压换热站）施工-电气工程项目都是在 2023 年 12 月验收通过，所以付款周期在 2024 年，这两个项目应收账款余额合计 44,187,678.14 元，占应收账款余额 42.35%，所以导致应收账款余额增幅超过收入增幅。

5、应收账款账龄及坏账准备计提政策

单位：元

账龄	2023 年余额	2023 年坏账
1 年以内	63,922,765.59	3,196,138.28
1 至 2 年	33,452,064.27	3,345,206.43
2 至 3 年	4,012,745.00	802,549.00
3 至 4 年	1,049,859.67	314,957.90
4 至 5 年	1,554,808.26	777,404.13
5 年以上	335,109.14	335,109.14
小计	104,327,351.93	8,771,364.88

（1）部分账款长期未能收回的原因

公司 2023 应收账款余额 104,327,351.93 元，1 年以内及 1 至 2 年总计 97,374,829.86 元，占比 93.33%，超过两年应收账款 6,952,522.07 元，占比 6.67%。公司应收账款大多是近两年应收账款，部分长期未能回收应收账款主要是因为客户近两年受公共卫生事件及所处行业整体大环境的影响导致资金短缺，我公司也通过各种催收方式积极和对方协商解决，截止目前未发现有发生坏账的迹象。公司应收账款大多是 1 年以内及 1-2 年，账龄较短，发生坏账的可能也较低。

(2) 坏账计提政策

公司名称	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
华杰电气	5%	10%	20%	30%	50%	100%
许昌智能	5%	10%	30%	50%	80%	100%
蓉中电气	5%	10%	50%	100%		

公司客户以政府、国有企业居多，信用等级较高，抗风险能力强，坏账率低，公司严格按照会计政策对信用风险显著增加的客户计提坏账准备，目前暂无大额应收账款无法回收的风险。公司应收账款近五年未发生实际坏账情况，且截止2024年8月30日不存在无法收回的应收款项的迹象。

6、公司针对应收账款的措施

公司的应收账款的管理及催收一直是公司相关部门的重点工作，公司不断加强应收账款内部管理，由各部门全方位写作进行催收，针对不同客户采取不同的催收方式进行，主要通过上门拜访、及时通讯、发催款函、发律师函等多种方式进行，对极个别逾期时间过长、经多次催收无果的客户，采取诉讼方式进行催收。具体方式为：一是通过积极主动与客户沟通，及时了解资金到位情况，力求完成应收账款的催收；二是积极主动催收打到回款条件的账龄长的历史欠款，留存催收证据；三是积极了解支付资金预算情况及配套资金到位情况，力争在资金到位第一时间完成资金拨付；四是积极关注客户信用等级变化，及时调整应收账款催收政策。

综上所述，对于不同的销售类型，公司确定了相应的收入确认的会计政策，并按照会计政策要求来进行收入的会计核算，收入确认依据充分，确认时点准确。公司主要采用预期信用损失模型来确认坏账准备，坏账政策与同行业公司保持一致，截至目前未发现重大减值迹象，坏账准备计提充分。

问题三、关于客户及供应商重叠

甘肃华源恒科技发展有限公司为你公司2023年第二大供应商，2023年期间采购金额4,202,947.06元，同时为你公司2022年第五大客户，当年销售金额2,212,389.38元。

请你公司结合甘肃华源恒科技发展有限公司业务领域、合作背景、关联关系、购销内容，说明交易定价是否公允，与其他客户供应商同类业务是否存在较大差异，说明最近两年是否存在其他客户、供应商重叠及涉及金额，是否存在体外资金循环情形

公司回复：

1、甘肃华源恒科技发展有限公司基本情况

甘肃华源恒科技发展有限公司成立于 2020 年，注册资本 300 万人民币，法定代表人为毛彩婷，实际控制人为毛万军，经营范围为其他科技推广服务；信息技术咨询服务；水利和水运工程建筑（不含前置许可项目）；软件开发；节能环保工程施工；工程技术与设计服务；技术推广服务等。

该公司位于甘肃省酒泉市，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业，与公司无关联关系。

2、甘肃华源恒科技发展有限公司作为公司供应商的合作背景

2023 年，甘肃华源恒科技发展有限公司为公司全资子公司甘肃华杰电力安装工程有限供应商，系公司第二大供应商，主要是为我公司酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项目（隔压换热站）施工-电气工程项目提供自控设备的销售以及安装调试服务，提供照明及弱电部分的施工服务。

公司在取得酒钢集团-酒泉市肃州区热电联产集中供热项目（隔压换热站）施工-电气工程项目后，由于该项目涉及自控设备、照明、弱电等系统的设备采购及对应安装工作，公司管理层出于成本效益原则以及专业性原则，决定向专业服务商采购相关设备和服务。综合比较 3 家公司的报价，甘肃华源恒科技发展有限公司在设备同质同量的情况下价格最低，故决定向该公司采购。

3、甘肃华源恒科技发展有限公司作为公司客户的合作背景

甘肃华源恒科技发展有限公司为酒泉华杰电气股份有限公司客户。2022 年甘肃华源恒科技发展有限公司从我公司购买 5 台箱变，总计含税金额

2,500,000.00 元，不含税金额 2,212,389.38 元。

甘肃华源恒科技发展有限公司主营业务为自控设备的销售及提供安装调试服务，该公司业务开展过程中有箱变的需求，但其没有生产箱变的能力，鉴于双方过往的良好合作基础，对方对我司产品质量与价格体系已有深入了解，故最终决定选择我司作为箱变供应商。

综上所述，公司向甘肃华源恒科技发展有限公司的销售和采购系公司不同主体完成的，公司子公司因项目需求向其采购自控设备及相应的安装服务，该公司因经营需求向我公司采购箱变设备。

该公司与我公司无关联关系，双方购销交易定价公允，与其他客户供应商同类业务不存在较大差异。

4、其他

公司最近两年不存在其他客户、供应商重叠的情况，不存在体外资金循环情形。

问题四、关于期间费用

你公司 2023 年销售费用 1,063,930.31 元，同比增长 98.53%，解释原因为中介费增加所致，销售费用项下中介费 450,000.00 元，去年金额为 0 元；管理费用 6,969,772.10 元，同比增长 94.75%，解释原因为职工薪酬、中介服务费、物业租赁维护费增加，管理费用项下中介费 1,915,970.03 元，去年金额为 519,611.35 元，主要为内控梳理中介服务费；研发费用 1,118,737.44 元，同比减少 32.69%，解释原因为研发项目尚处于研发设计阶段所以投入减少，研发费用项下直接材料发生额 0 元，上年发生额 512,565.65 元，职工薪酬 1,069,563.08 元，上年金额为 1,079,475.06 元，研发人员年初、年末人数分别为 12 人、15 人，技术人员年初、年末人数均为 8 人。

请你公司：

(1) 补充披露中介费用的涉及的中介机构名称、业务资质、合同签署情况、合同价款、服务内容及服务期限，说明中介费用大幅增长的原因及合理性，定价机制是否公允、是否符合商业惯例，中介机构及其主要人员是否与你公司、控股股东及董监高等人员存在关联关系；(2) 说明研发人员所处部门、认定依据及划分标准，是否为专职或兼职人员，研发人员人数大于技术人员人数的原因，研发工时及薪酬是否记录完备并准确核算，结合研发项目研发目的、研发模式、所处阶段、本年进展及后续安排等，说明本年无直接材料投入、研发人员人数增加但薪酬下降的合理性，人员及材料投入与目前所处阶段是否匹配。

公司回复：

1、销售费用和管理费用涉及的中介服务费变动情况

单位：元

项目	2023年发生额	2022年发生额	变动比例
销售费用-中介服务费用	450,000.00	-	100.00%
管理费用-中介服务费用	1,915,970.03	519,611.35	268.73%
小计	2365,970.03	519,611.35	355.33%

(1) 2023年销售费用、管理费用涉及的中介费用具体情况

单位：元

项目	中介机构名称	业务资质	计入当期费用金额	关联关系	服务内容	服务期间	合同价款
销售费用-中介费用	肃州区源意得商务服务部	不适用	300,000.00	非关联方	居间介绍费	2023年	300,000.00
	酒泉市嘉润达工程建设有限公司	不适用	150,000.00	非关联方	居间介绍费	2023年	150,000.00

小计			450,000.00				450,000.00
管理费用- 中介费	中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）	会计师事务所执业证书	169,811.32	非关联方	审计费用	2023年	180,000.00
	海川会计师事务所	不适用	495,049.50	非关联方	财务顾问费	2023年	500,000.00
	中泰证券股份有限公司	证券期货执业资质	283,018.87	非关联方	财务顾问费	2023年	300,000.00
	华龙证券股份有限公司北京分公司	证券期货执业资质	188,679.25	非关联方	持续督导费	2023年	200,000.00
	中泰证券股份有限公司	证券期货执业资质	47,169.81	非关联方	持续督导费	2023年	50,000.00
	甘肃鸿辰信业企业管理咨询集团有限公司	不适用	302,574.25	非关联方	资质办理中介服务费用	2023年	305,600.00
	甘肃泓鑫润源人力资源服务有限公司	不适用	123,762.38	非关联方	资质办理中介服务费用	2023年	125,000.00
	其他零星中介费用	不适用	305,904.65	非关联方	挂牌公司年费、3C强制性检查、三体系认证等中介服务费用	2023年	311,948.00
小计			1,915,970.03				1,972,548.00

（2）销售费用中介服务费增长的原因及合理性

销售费用中介服务费 2023 年发生额 45 万元，主要是上表列示的两家公司促成了我公司与客户签订订单后我公司支付的居间介绍费。2022 年公司的订单均为公司以及公司销售人员通过投标、商务谈判等方式获取的，2023 年公司为了扩展业务渠道、扩大市场规模，新增了该类展业模式，导致了销售费用的增加。

（3）管理费用中介服务费增长的原因及合理性

管理费用中介服务费 2023 年发生额 1,915,970.03 元，2023 年新增的中介服务费主要为中泰证券股份有限公司财务顾问费 283,018.87 元、海川会计师事务所财务顾问费 495,049.50 元，为进一步提高公司综合竞争力，公司聘请上述中介机构协助公司梳理内部控制、业务模式等规范性、管理性工作。其余中介服务费主要为华龙证券股份有限公司北京分公司持续督导费 188,679.25 元，甘肃鸿辰信业

企业管理咨询集团有限公司资质办理中介服务费 302,574.25 元,甘肃泓鑫润源人力资源服务有限公司资质办理中介服务费 123,762.38 元。

综上所述,2023 年销售费用-中介服务费新增 45 万元,2023 年新增管理费用-中介服务费 1,393,084.25 元,2023 年管理费用-中介服务费总计 1,915,970.03,减去以上新增中介服务费发生额为 5,225,885.78 元,基本与 2022 年持平。

以上新增中介服务费,均系公司管理层为提供公司综合竞争力、规范化经营以及扩大销售规模而发生的费用,在选定中介机构之前,公司进行了询价比价等内部程序,并与多家机构进行商务谈判,费用定价公允,符合商业惯例。中介机构人员与我公司、控股股东及董监高等人员不存在关联关系。

2、研发具体情况

(1) 研发支出及研发人员明细

研发支出明细情况如下:

单位:元

项目	2023 发生额	2022 发生额
直接材料	-	512,565.65
职工薪酬	1,069,563.08	1,079,475.06
折旧费	6,174.36	9,219.11
其他	43,000.00	60,740.22
合计	1,118,737.44	1,662,000.04

研发人员明细情况如下:

教育程度	2022 年人数	2023 年人数
硕士	1	1
本科及以下	11	14
研发人员合计	12	15

(2) 研发人员所处部门及相关划分依据

研发人员属于我公司技术研发部,是公司专门从事技术研发的部门,技术研发部人员都为专职人员。而技术人员是我公司为产品生产、工程施工配合的技术

人员，主要从事公司项目报价、产品生产过程中图纸工厂化、施工过程中的技术把控等，研发人员和技术人员分属于不同两个部门。

（3）研发工时管理及薪酬核算

公司逐步建立起了较为完善的工时管理制度，公司员工根据实际情况填报工时记录表并经过上级领导的审批。公司根据员工工资与工时记录情况，对员工薪酬进行归集和分配，研发薪酬核算准确。2023年12月公司通过甘肃省科学技术厅、甘肃省财政局、国家税务总局甘肃省税务局批准为“高新技术企业”，证书编号：GR202362000826。

（4）本年无直接材料投入、研发人员人数增加但薪酬下降的合理性

研发目的：随着光伏发电组件技术的不断突破，单位组件容量越来越大，且单个发电站装机容量规模不断扩大。作为公司新能源拳头产品的35kV风光电逆变升压箱式变电站的容量已不能满足光伏发电市场的需要。为此公司经过认真的市场调研决定自主研发3.15兆瓦光伏逆变升压智能箱式变电站和5.5兆瓦风力发电智能箱式变电站。研发模式：研发项目由公司自主研发。研发周期：研发项目计划于2023年一年完成，计划共分五个阶段：研发准备阶段、理论研究阶段、产品试制阶段、产品试销验证阶段、产品定型产品鉴定批量销售阶段，项目自立项以来，公司对项目高度重视，陆续完成了前期产品需求调研、可行性调研，图纸方案完善，同类产品优缺点分析，生产图纸准备，但是迟迟无法解决以下几个问题：①变压器散热未能解决；②变压器散热片焊缝焊接未能解决；③变压器漏油问题未能解决；④逆变器散热和体积过大未能解决；⑤逆变器运行产品高热，可能引起火灾未能解决。公司研发项目暂未达到试制生产的要求，所以未到直接材料投入阶段。

研发人员人数增加但薪酬下降的原因一是原来的部分研发人员离职，公司通过公开招聘部分新员工作为补充，新入职的研发人员工资比原来的研发人员工资低，二是2022年研发项目取得重大突破达到了公司的预期，研发人员绩效工资较高，而2023年研发项目未达到公司预期，绩效工资下降。

综上所述，2023年，公司研发材料投入较少以及薪酬金额变动异常具备相

应的原因及合理性，人员及材料投入与目前所处阶段匹配。

酒泉华杰电气股份有限公司

2024年8月30日

