

河南森源电气股份有限公司

关于深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

河南森源电气股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对河南森源电气股份有限公司的关注函》（中小板关注函【2021】第57号）（以下简称“《关注函》”），根据《关注函》的要求，公司立即组织相关人员对《关注函》所列问题逐项进行了认真细致的核查和分析，现对所列问题回复说明并公告如下：

1. 请结合同行业其他上市公司应收款项情况、你公司销售模式、信用政策等方面，补充说明信用减值损失确认的具体情况，包括应收款项的客户名称、减值迹象形成时间及原因、账龄、前期减值计提的具体情况、本次减值金额大幅增加的原因、减值方法较以前年度是否存在较大变化及合理性，是否存在以前期间计提不充分的情形。

说明：

一、同行业上市公司应收账款对比分析

经查询同行业上市公司公开披露信息，公司与同行业上市公司的应收账款占总资产和流动资产的比例对比具体情况如下：

表 1：

公司简称	应收账款占流动资产比例(%)		应收账款占总资产比例(%)	
	2019年末	2018年末	2019年末	2018年末
长高集团	41.93%	36.81%	26.02%	24.72%
白云电器	38.48%	41.82%	26.55%	26.05%
思源电气	36.80%	46.75%	28.42%	34.55%
保变电气	39.28%	36.73%	27.95%	25.07%
科林电气	47.65%	47.85%	33.66%	35.76%
和顺电气	37.24%	37.55%	31.96%	33.22%
许继电气	63.76%	68.83%	53.61%	57.82%
北京科锐	49.26%	45.34%	31.50%	31.74%
平高电气	63.32%	66.17%	49.02%	50.60%
长城电工	45.21%	41.22%	33.04%	30.06%
中国西电	37.12%	33.53%	28.45%	24.79%

特变电工	23.58%	1.76%	11.86%	0.95%
平均值	43.64%	42.03%	31.84%	31.28%
森源电气	57.02%	64.14%	34.84%	61.97%

从上表可以看出，2018年末公司应收账款余额占总资产和流动资产的比例高于同行业上市公司，主要原因是2018年受宏观金融政策高度偏紧等因素影响，公司下游客户融资困难，致使公司部分光伏项目客户未按合同约定付款节点按期付款，该类客户承诺原应在2018年底前支付的货款延迟至2019年才收回导致。2019年末公司应收账款余额占公司流动资产和总资产的比例已较2018年末大幅下降，仅略高于同行业可比上市公司平均值，不存在重大差异，主要原因是公司一直高度重视应收账款的回收管理工作，通过业务人员回款考核管理、法务部门的催收等措施，持续加强货款的回收。

二、公司的销售模式与信用政策

公司经营业务包括各种规格型号的输变电产品的生产和制造，及城乡环卫一体化服务、垃圾分类服务。公司输变电设备在国内市场采取直销模式，在国际市场采取直销与代销相结合的模式。城乡环卫一体化服务、垃圾分类业务主要采取承包运营方式，公司与项目所在地政府或环卫主管部门等签订相应协议，提供智慧环卫服务。

公司应收账款信用政策如下表：

项目	综合信用期
应收账款	验收合格后 3-9 个月，质保金（一般为 10%）在 12-18 个月支付
其中：新能源业务应收账款	验收合格后 6-9 个月，质保金（一般为 10%）在 12-18 个月支付
劳务服务业务应收账款	确认劳务服务成果后 1 个月（1 个季度）

公司本年度应收账款信用政策与以前年度保持一致，未发生重大变化；但由于2020年度受新冠疫情的影响，地方政府实施减税降费原因导致地方财政收入下降及部分客户的融资能力下降，存在部分客户未在信用期内及时支付到期货款的情形。

三、本次计提信用减值损失的具体情况

信用减值损失减值迹象的判断和依据：

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量(2018)》规定：当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：

(一)发行方或债务人发生重大财务困难；(二)债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；(三)债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债

务人在任何其他情况下都不会做出的让步；(四)债务人很可能破产或进行其他财务重组；(五)发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；(六)以大幅折扣购买或源生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。金融资产发生信用减值，有可能是多个事件的共同作用所致，未必是可单独识别的事件所致。

公司在2020年末对应收款项进行了审慎的分析评估，针对有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项，公司进行了逐一测试，减值测试的具体过程如下：

A. 对欠款金额50万以上，账龄超过一年的客户逐一通过企查查等公开信息查询债务人的相关风险，判断其偿债能力并确定单项计提比例；

B. 成立有法务部和销售部等成员组成的应收账款催讨小组，对违约金额较大，经公开信息查询和判断后认为风险较大的客户，现场走访，逐一落实客户的具体经营情况，根据落实的情况确定单项计提比例；

C. 对违约时间较长、金额较大、经综合判断通过正常催讨途径难以收回的应收账款，由公司委托诉讼律师向客户提起诉讼，根据一审或实际执行情况以及委托律师的综合判断确定计提比例。

四、本次信用减值损失的测试结果

2020年末公司根据信用减值损失测试结果确认的信用减值损失具体情况如下：

表 2：

单位：万元

资产类别	类别	期初账面余额	本期变动金额			期末账面余额
			本期计提	转回或转回	核销或其他	
应收账款	按单项认定计提坏账准备的应收账款	1,341.33	64,341.21			65,682.54
	按组合计提坏账准备的应收账款	36,212.36	1,061.64			37,274.00
其它应收款	按单项认定计提坏账准备的应收账款	952.15	143.00			1,095.15
	按组合计提坏账准备的应收账款	455.29	61.49			516.78
合计		38,961.13	65,607.34			104,555.93

如上所示，本年度信用损失减值准备计提金额较期初增加65,607.34万元，主要是部分客户本年度发生减值迹象较为明显，按照《企业会计准则》和公司相关会计政策的规定，单项认定计提的坏账准备金额增加所致。

五、本年度新增单项计提坏账准备的应收账款具体情况

本年度新增单项计提坏账准备的应收账款具体明细如下表：

表3：

单位：万元

序号	单位名称	2020年12月31日余额	账龄	本年单项认定计提比例	计提的坏账准备金额	减值迹象形成的时间及原因
1	客户 1	18,783.20	3-4 年	90%	16,904.88	客户 1 与客户 2 为同一实际控制人，2019 年回款 1,971.50 万元，2020 年回款额度大幅下降，仅回款 100 万元。公司已对该客户提起诉讼，目前处于申请强制执行阶段，已冻结该客户部分银行存款及房产一套，根据目前的执行情况和律师出具的专项法律意见，谨慎估计可回收金额，单项认定按 90%计提坏账准备。
2	客户 2	537.57	2-3 年	90%	483.81	
3	客户 3	17,605.77	3-4 年	50%	8,802.88	该客户为民营自建光伏电站，2019 年回款 769.23 万元，2020 年该客户没有回款，经现场走访了解，因资金紧张，该客户一直在积极寻求资金方计划出售电站，客户承诺电站成交后会支付所欠货款，结合当前光伏电站的市场交易成本审慎预计可回收 50%，单项认定按 50%计提坏账准备。
4	客户 4	17,220.00	2-3 年	50%	8,610.00	该客户 2019 年回款 230 万元，并采取股权质押等担保措施。公司已对该客户提起诉讼，目前案件审理中。根据诉讼进展情况和经办诉讼事项的经办律师意见，结合该客户 50%股权已质押给公司的实际情况，谨慎估计可回收金额，单项认定按 50%计提坏账准备。
5	客户 5	14,498.97	3-4 年	100%	14,498.97	该客户 2019 年回款 1,991.03 万元，该客户于 2020 年 9 月份正式宣告破产，经公司法务部与该客户破产管理人联系了解，预计能够获取清偿的可能性较小，单项认定全额计提并核销。
6	客户 6	546.40	3-4 年	100%	546.40	该客户为客户 5 的全资子公司，客户 5 已宣告破产。单项认定全额计提并核销。

7	客户 7	12,110.00	2-3 年	100%	12,110.00	该客户 2019 年回款 5,185.51 万元，为保证货款的及时回收，该客户的实际控制单位提供了担保措施。2020 年该客户仅回款 50 万元，经现场访谈沟通，受行业政策调整等影响，该客户经营活动现金流较差，偿债能力无法保障，担保单位本年度的偿债风险较大，难以履行偿债义务。根据谨慎性原则单项认定全额计提。
8	客户 8	763.70	2-3 年	100%	763.70	该客户 2019 年回款 5,437.90 万元，2020 年没有回款，通过企查查等查询到该客户涉诉风险较多且在 2020 年 9 月被列为失信被执行人，经过公司实地走访发现该客户目前除个别人员留守处理遗留问题外，其它业务已处于停滞状态，预计能回收的可能性较低，根据谨慎原则单项认定全额计提。
9	客户 9	720.59	2-3 年	100%	720.59	该客户 2019 年回款 150 万元，2020 年没有回款，经了解，该客户 2020 年申请破产重整，经公司法务部与该客户破产管理人联系了解，预计可收回的可能性较小，按谨慎性原则单项认定全额计提。
10	客户 10	278.80	4-5 年	100%	278.80	该客户应收款项余额为结算尾款及保证金，公司已提起诉讼，根据（2020）鲁 1603 执行 525 号裁定，该客户暂无可执行财产，已被法院终结执行，全额计提。
11	客户 11	243.20	4-5 年	100%	243.20	该客户应收款项已于 2019 年末按 50%计提坏账准备，公司已提起诉讼，根据（2020）豫 0191 号执 10062 号执行终结裁定，该客户无可执行财产已被法院终结执行，全额计提。
12	客户 12	106.89	4-5 年	100%	106.89	该客户应收款项已于 2019 年末按 30%计提坏账准备，公司已提起诉讼，根据（2020）豫 1082 执行 1365 号裁定，该客户无可执行财产已被法院终结执行，全额计提。
13	客户 13	87.20	5 年以上	100%	87.20	该客户应收款项已于 2019 年末按 100%计提坏账准备，公司已提起诉讼，根据（2020）豫 0181 执行 538 号裁定，该客户暂无可执行财产，已被法院终结执行。本年度按单项认定全额计提。
14	客户 14	70.89	1-2 年	100%	70.89	该应收款项余额为结算尾款，经多次催收，未能收回，该客户已申请破产重整，预计可收回的可能性较小。按谨慎性原则单项认定全额计提
15	客户 15	70.00	5 年以上	100%	70.00	该客户 2019 年回款 19 万元，2020 年回款 19.80 万元，剩余应收款项已于 2019

						年末按 100%计提坏账准备，公司已提起诉讼，根据（2020）豫执 2873 号执行裁定，该客户无可执行财产已被法院终结执行，本年度按单项认定全额计提。
16	客户 16	50.00	4-5 年	100%	50.00	该应收款项余额为结算尾款，无法联系到客户，根据谨慎性原则，单项认定全额计提。
17	客户 17	18.00	4-5 年	100%	18.00	2019 年末按 88%计提坏账准备，该客户已被申请破产重整，预计可回收的可能性较小，单项认定全额计提。
18	客户 18	5.00	4-5 年	100%	5.00	2019 年末按 30%计提坏账准备，公司已提起诉讼，根据（2020）豫 0191 号执 1082 号执行终结 1364 号裁定，该客户无可执行财产已被法院终结执行，单项认定全额计提。
19	客户 19	63.00	5 年以上	100%	63.00	该应收款项余额为保证金，根据（2019）冀 0229 破 2-1 号公告，2020 年 4 月该客户已进入破产重整程序，第一次债权人会议已于 2020 年 7 月召开，根据了解情况，按谨慎性原则单项认定全额计提。
20	客户 20	50.00	2-3 年	100%	50.00	该应收款项余额为保证金，公司已提起诉讼，根据（2020）豫 1082 执行 2692 号裁定，该客户无可执行财产已被法院终结执行，单项认定全额计提。
	合 计	83,829.17	-		64,484.21	

由上表可以看出，公司单项计提的信用减值损失主要是对前期光伏 EPC 客户的应收款进行的计提。

六、本期新增单项坏账准备的应收账款在 2019 年末坏账准备计提情况

本期新增单项坏账准备的应收账款在 2019 年末坏账准备计提及回款情况如下表：

表 4：

单位：万元

序号	客户名称	2019 年回款金额	2019 年末应收账款余额	2019 年期末已计提坏账准备	计提比例	2019 年坏账准备 计提方法	2020 年度回款金额
1	客户 1	1,643.50	18,883.20	3,541.64	19%	组合计提	100.00
2	客户 2	769.23	17,605.77	3,521.15	20%	组合计提	
3	客户 3	230.00	17,220.00	1,722.00	10%	组合计提	
4	客户 4	1,991.03	14,498.97	2,899.79	20%	组合计提	
5	客户 5	5,185.51	12,160.00	1,216.00	10%	组合计提	50.00
6	客户 6	5,437.90	763.70	76.37	10%	组合计提	
7	客户 7	150.00	720.59	78.44	11%	组合计提	
8	客户 8	2,603.60	546.40	109.28	20%	组合计提	
9	客户 9	328.00	447.96	44.80	10%	组合计提	
10	客户 10		248.80	74.64	30%	组合计提	
			30.00			保证金	
11	客户 11		243.20	121.60	50%	组合计提	
12	客户 12		106.89	32.07	30%	组合计提	
13	客户 13	19.00	89.80	74.34	83%	组合计提	19.80
14	客户 14		87.20	87.20	100%	组合计提	

15	客户 15		70.89	3.54	5%	组合计提	
16	客户 16		50.00	10.00	20%	组合计提	
17	客户 17		18.00	15.75	88%	组合计提	
18	客户 18		5.00	1.50	30%	组合计提	
19	客户 19		63.00			保证金	
20	客户 20		50.00			保证金	
	合 计	18,357.78	83,909.36	13,630.12			169.80

由上表 3、表 4 可知：本年度新增单项认定计提坏账准备的应收账款是公司结合 2020 年度相关客户的回款进度、现场走访及诉讼进展等因素进行的合理、审慎判断，公司按照《企业会计准则》和相关会计政策的规定，在 2020 年度对以上客户按单项认定计提坏账准备的依据充分，更能符合谨慎性原则，公司不存在以前期间计提不充分的情形。

2. 请补充说明本次大额核销信用减值损失的具体情况、核销原因、核销依据及合理性。

说明：

本次核销信用减值损失的具体情况见下表：

表 5：

单位：万元

序号	客户名称	核销金额	核销原因	核销依据
1	客户 1	14,498.97	无法收回	根据《人民法院公告》该客户因严重资不抵债，浙江嘉善县人民法院于 9 月 5 日裁定宣告该公司破产。
2	客户 2	546.40	无法收回	
3	客户 3	5.49	无法收回	根据双方签署的清偿协议，公司放弃该等金额债权后，剩余款项客户一次结清。
4	账龄较长的小额欠款 客户共计 205 户	18.94	无法收回	账龄较长且欠款金额较小，欠款金额不足以支付清偿费用。
	合计	15,069.80		

由上表可以看出，公司本次核销资产损失依据充分，不涉及关联方，符合相关法律法规和《企业会计准则》及公司相关会计政策的规定。核销资产损失后能更加公允的反映公司的财务状况和资产状况，使公司的会计信息更具有合理性。

3. 请结合同行业其他上市公司存货情况、你公司经营模式等方面，补充说明存货跌价准备确认的具体情况，包括资产名称、形成时间、前期减值计提的具体情况、本次计提减值的原因等，核实说明以前期间及当期减值准备计提的充分性和合理性，是否存在通过计提大额存货跌价准备调节利润的情形。

说明：

一、同行业上市公司存货情况对比

经查询同行业上市公司公开披露的信息，公司与同行业上市公司的存货占总资产和流动资产的比例进行了对比，具体情况如下：

公司名称	存货占流动资产比例		存货占总资产比例	
	2019 末	2018 末	2019 末	2018 末
长高集团	22.20%	2.41%	13.77%	1.62%
白云电器	23.66%	28.49%	16.33%	17.74%

思源电气	22.57%	18.94%	17.43%	14.00%
保变电气	18.53%	21.20%	13.19%	14.47%
科林电气	21.78%	21.58%	15.38%	16.12%
和顺电气	28.66%	30.38%	24.59%	26.88%
许继电气	15.39%	14.07%	12.94%	11.82%
北京科锐	22.59%	22.89%	14.44%	16.02%
平高电气	13.69%	15.29%	10.60%	11.69%
长城电工	31.08%	27.28%	22.71%	19.89%
中国西电	16.00%	14.80%	12.26%	10.94%
特变电工	18.74%	20.66%	9.42%	11.13%
平均值	21.24%	19.83%	15.26%	14.36%
森源电气	17.27%	10.09%	10.55%	9.74%

由上表可以看出，公司存货分别占公司流动资产和总资产的比例略低于同行业可比上市公司，不存在重大差异。

二、公司的生产经营模式

公司所处的输变电设备行业的生产特点一般采用“以销定产”与“预期备产”相结合的模式，行业特点决定了公司的产品定制化程度较高，公司按照客户订单组织生产，部分标准通用的功能性生产单元按照市场预期安排一定数量的备产产品，以缩短交货时间，提高产品发货速度和交付及时率。

三、本年度计提存货跌价准备的具体情况

（一）存货减值迹象的判断及依据

《企业会计准则第 1 号——存货》规定，存货存在下列情形之一的，通常表明存货的可变现净值低于成本：（1）存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望；（2）企业使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格；（3）企业因产品更新换代，原有库存原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本；（4）因企业所提供的商品或劳务过时或消费者偏好改变而使市场的需求发生变化，导致市场价格逐渐下跌；（5）其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形。存货存在下列情形之一的，通常表明存货的可变现净值为零：（1）已霉烂变质的存货；（2）已过期且无转让价值的存货；（3）生产中已不再需要，并且已无使用价值和转让价值的存货；（4）其他足以证明已无使用价值和转让价值的存货。

（二）存货跌价准备的测试过程和计提存货跌价准备依据说明

2020 年末在年终盘点工作的基础上，公司组织生产部、技术部、质管部等相关部门对所有存货进行盘点清查联合评估，经评估发现公司及全资子公司郑州森源新能源科技有限公司部分存货存在可变现净值低于存货成本的情形，减值迹象明显。发生减值迹象的存货主要分为两类，一类是由于客户原因合同取消的库存商品，一类是按照标准的通用性生产单元安排的备产的库存商品和在产品。针对由于客户原因合同取消形成的存货，公司已责令法务部尽快通过诉讼等法律措施追偿因客户原因给公司造成的损失，同时要求工程技术部人员对该等存货进行综合评估，经评估认为该等存货在技术改造后能重新应用于其它工程合同，但因技术变化或调整导致该类存货的预计售价低于存货成本加预计发生的改造费用和相关税费，已发生减值。

公司在确定预计售价时依据的原则：对于所持有的存货已签订合同部分以合同价作为可变现净值的计量基础，对于所持有的存货超出合同部分或无合同部分按一般市场售价作为计量基础，一般市场售价通过市场询价及依据现有合同结合市场情况预计市场价等方式确定。

（三）存货跌价准备的测试结果

经测算 本期需计提存货跌价准备金额为 13,688.48 万元，其中森源电气母公司库存商品减值金额为 11,062.35 万元，全资子公司郑州森源新能源科技有限公司库存商品减值金额为 2,121.27 万元，在产品减值金额为 504.86 万元。

公司存在减值的库存商品主要为光伏箱变、逆变器等产品，该类产品出现减值的主要原因是下游光伏行业政策调整导致市场价格波动所致：2019 年，国家发展改革委和国家能源局出台了《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》（发改能源〔2019〕19 号），通知从优化投资环境、保障优先发电和全额保障性收购、鼓励通过绿证交易获得合理收益补偿、落实电网企业接网工程建设责任、降低就近直接交易输配电价及收费、创新金融支持方式等 12 个方面提出了推进风电、光伏发电平价上网试点项目建设的有关要求和支撑政策措施。2019 年 5 月，国家发展改革委、国家能源局公布了 2019 年风电、光伏发电平价上网项目清单，包括山西、黑龙江、江苏、广东等四省 7 个项目，2020 年 8 月，国家发展改革委、国家能源局公布了 2020 年第一批风电、光伏发电平价上网项目清单，进一步涵盖 21

个省市 1,147 个项目。受 2020 年光伏平价上网政策大面积实施的影响，一方面部分投资预算较高的项目，存在个别弃风、弃光现象，导致部分合同取消；另一方面，对并网光伏电站的投资和收益产生了重大影响，致使并网光伏电站用关键设备（如逆变器、预装式升压站、组件等）的采购价格大幅下滑。设备采购价格的下滑，也促使并网光伏电站用关键设备厂家进行成本优化，适应市场的价格需求。在市场需求的影响下，对于前期的并网光伏电站用逆变器和预装式升压站，在技术方案上均采用独立型的逆变器和预装式升压站，相对成本较高，导致出现跌价的情形。

四、前期存货跌价准备计提的测试情况

2019 年末，公司存货的主要构成为原材料、库存商品、在产品和建设淮安中恒 99MW 风电电站 EPC 项目已采购未安装的部分风力发电机组、塔筒。

2019 年执行的存货跌价准备测试具体情况：

（1）2019 年期末公司根据库存商品库龄、在手合同执行情况对存在减值迹象的库存商品进行了跌价测试，经测试期末库存商品未发生减值。

（2）2019 年期末在产品主要为在手未生产完成的合同产品及小部分备库产品，公司组织相关人员在年终盘点过程中对期末在产品和库存商品进行分析、测试，系正常执行的未完工合同产品未发生减值。

（3）公司期末原材料绝大多数为按生产计划采购的已入库尚未领用的原材料，经测试期末未发生减值迹象。

（4）工程施工主要系淮安 99MW 风电 EPC 项目已购买尚未安装的风力发电机组、塔筒及部分已发生的施工费用，工程项目正在施工中，根据项目预算及已施工、采购的情况，期末工程施工项目未发生减值迹象。

2019 度公司的存货情况与实际经营情况相符，公司经过严格的测试评估程序后，未发现存货存在减值迹象，故未计提存货跌价准备。公司以前年度在存货跌价准备计提方面考虑是充分的、合理的。

综上，公司本次跌价准备的计提测试是公司经过严格的评估测试的结果，跌价准备形成的原因主要系下游光伏行业政策调整导致市场价格波动影响，计提存货跌价准备符合《企业会计准则》和相关政策规定，符合公司资产实际情况，能够更加公允地反映公司资产状况，可以使公司关于资产价值的会计信息更加真实可靠，具

有合理性，不存在通过计提大额存货跌价准备调节利润的情形。

4、根据业绩预告，你公司预计 2019 年至 2020 年连续两个会计年度扣除非经常性损益后的净利润为负。请结合你公司当前业务发展方向及业务情况、资产状态、负债状况和财务压力、各子公司经营及业绩情况等，说明你公司业绩下滑或亏损的情形是否持续，持续经营能力是否存在不确定性及拟采取的应对措施，并充分提示风险。

说明：

一、公司当前业务发展方向及业务情况

（一）公司主要产品及应用领域

公司主要产品包括高低压电器元器件及成套开关设备、变压器成套系列产品、新能源系列配套电力装备、轨道交通及铁路电气化系列产品、智能型充电桩、核电电力装备、智能制造（机器人）装备等及城乡环卫一体化服务、垃圾分类服务。公司围绕主营业务不断深化和完善产业布局，现已成为国内知名的电力工程整体解决方案的提供商，产品广泛应用于新能源发电、国家电网、南方电网、轨道交通、核电、石化、医疗卫生、冶金等领域。

（二）公司发展战略

近年来，公司坚持制造业与服务业“双轮驱动”的发展战略，紧抓能源行业结构性调整和国家“新基建”建设契机，持续巩固输变电设备行业优势，进一步拓展光伏、风电、核电、充电桩等新能源业务领域，深入布局轨道交通专用电气设备、核电电力装备等高端装备制造市场，稳步有序推进环卫服务等新兴业务的发展。

（三）公司业务发展方向及发展情况

根据既定发展战略，公司在保持高低压输变电成套业务发展的同时，大力发展电网系统、新能源、充电桩、轨道交通、环卫服务等业务，具体情况如下：

1、积极开拓电网市场业务

公司针对南方电网业务在产品研发、技术、市场拓展等方面积极布局，于 2019 年在南方电网领域实现突破，一次性通过了南方电网 16 种主要产品的供应商资格评审，取得了参与中国南方电网公司招投标的资质，首次中标金额 9,000 余万元，实现了在中国南方电网市场拓展里程碑式的突破。2020 年，公司在南方电网入围产品

种类扩大到 19 个，基本覆盖了南网主要招标产品类别，全年累计中标金额近 4 亿元。

国家电网一直是公司的重要客户，2020 年 8 月份以来，公司参与了江苏、安徽、山东等九个省份的协议库存投标，先后中标山东省网协议库存 1 个标包及国网二批协议库存一个标包，合计中标金额近 3,000 万元。

2、稳步发展光伏、风电、核电等新能源业务领域

公司进入光伏发电领域后主要从事光伏电站的 EPC 总包和光伏专用输变电设备的制造。受 5.31 新政的影响，公司结合国家新能源产业政策逐步开始对新能源业务结构进行优化和调整，主动放弃资金回收慢的光伏类、照明工程类等 EPC 项目，致力开拓光伏专用输变电设备市场。随着光伏行业的再次兴起，2020 年，公司在光伏领域获取订单约 2.8 亿元，同比增长 53%。

2019 年，公司开始将产品线延伸到风电领域，围绕大型发电央企及行业领军企业，加强在风电领域的合作。先后中标了国电投、中广核、华能集团、大唐集团、金风天润、中电建等在建风电项目，2020 年公司在风电领域获取输变电设备订单约 3.3 亿元，同比增长 32%。

2018 年，公司获得国家核安全局颁发的《民用核安全设备设计许可证》及《民用核安全设备制造许可证》，并获批组建河南省核电开关设备工程技术研究中心，取得了进入核电电力装备市场的通行证。公司抓住国家重启新一轮核电项目的契机，积极推进核电电力装备市场开发，先后中标山东海阳核电项目、国内首个快堆核电站项目“霞浦示范快堆项目”，对公司核电电力装备市场的拓展具有良好的推动作用和示范效应。2020 年，公司与中国核电工程有限公司联合研制的森源电气华龙一号核电 1E 级 i-AE-12 型交流中压开关设备、核电 1E 级 MNSS-0.69 型交流低压开关设备鉴定大纲通过专家评审，再次取得《中核集团合格供应商证书》，为公司在核电领域的快速发展奠定了坚实基础。

3、紧抓充电桩发展机遇

充电桩作为国家“新基建”七大领域之一，其加速投资将拉动充电设备需求显著增加，给相关产业链公司提供了更大的市场空间。公司在充电桩领域布局多年，具有良好的技术积累，目前已获得国家专利 50 余项，开发出五大系列产品及智能化管理系统，其中研制的 80kW 和 160kW 两大类充电桩获得国家电网充换电设备投标资

格，是首批对接国网电动公司“e 充电”运营平台的企业。近年来公司中标多个充电桩项目，相继取得了中国铁塔周口、驻马店、信阳、濮阳、鹤壁、平顶山等地市充电站项目。2020 年，公司中标固始交通局公交场站项目金额 1,173 万元，公司充电桩产品成功进入信阳光山烟草公司充电站项目招标建设，并成功入围了河南省电动汽车服务公司框架。

4、持续推进轨道交通业务领域

公司多年来聚焦轨道交通领域，2016 年进入部分铁路局合格供应商名录，2017 年在郑州地铁和铁路系统上取得阶段性突破，2018 年在郑万高铁及贵州、上海等区域不断中标，先后打开了广铁集团、上海铁路局和济南铁路局市场，实现了轨道交通领域应用的佳绩。2019 年通过了中铁检验认证中心工厂审查，九项主要产品顺利取得 CRCC 认证证书，先后中标重庆东环线项目、合安铁路项目、衢宁铁路项目、贵南铁路项目、郑州市轨道交通 3 号线、洛阳市轨道交通 1 号线等重点项目。2020 年，公司成功进入中铁四局和中铁十九局集团供应商名录，完成了上海、广州铁路局多项产品资质入围，实现了南昌铁路局、南宁铁路局零的突破，先后中标郑州地铁 3 号线及 10 号线、洛阳地铁 1 号线、郑许市域铁路等重点项目，全年订单 8,700 万元，同比增长 72%。另外，公司顺利完成 2020 年铁总招标抽检工作，实现全部抽检一次性通过，树立了公司在轨道交通专用电气化设备行业的品牌形象。公司在轨道交通领域市场稳步推进，各项产品在轨道交通应用领域不断深入，为进一步全面打开全国轨道交通市场奠定了坚实的基础。

5、进军环卫服务市场，打造新的业绩增长引擎

2019 年，公司紧抓环卫产业发展机遇，适时切入环卫服务领域，深入拓展固废处理、垃圾分类、垃圾发电等业务。2020 年，公司持续完善运营管理模式，发挥团队主观能动性，在经济下行压力下实现逆势增长，进入周口市环卫项目市场，市场区域拓展取得新突破，全年运营收入、合同完成额、订单总额均实现了稳定增长。随着国家宏观政策对环保产业发展的大力支持和环卫市场化规模的持续增长，环卫服务市场发展前景可期，随着城镇化建设进程的加快，未来市场空间十分广阔。公司将以郑州为中心，立足中原，辐射全国市场，发展成为国内知名的城市环境综合服务商，进一步提升公司盈利能力，打造新的业绩增长引擎。

6、拓展大集团客户，优化客户结构

2017 年开始，公司品牌效益日益凸显，促进了公司与大集团客户（主要指国家电网、南方电网、五大发电公司、中广核等其他中字头央企）开展深度合作，客户结构得以不断优化。2020 年，公司完成了华能集团、中节能、国家能源集团等新一期的框架供应商入围；通过了中石油、中石化供应商入围审核并分别获得甲级和一级优质供应商资格。公司大集团客户中标金额不断攀升，全年累计订单同比增长 50% 以上，大大增强了公司行业影响力和品牌知名度。

二、公司财务状况及子公司经营和业绩情况

（一）公司资产负债及短期借款状况

公司 2019 年末、2020 年 9 月末资产负债状况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 9 月 30 日
流动资产	493,212.35	484,945.18
其中：货币资金	79,888.43	64,215.79
应收账款	281,241.80	288,391.96
存货	85,174.73	86,760.36
非流动资产	313,998.24	307,580.37
其中：固定资产	271,450.32	263,252.95
资产总计	807,210.59	792,525.55
流动负债	344,045.73	329,358.44
其中：短期借款	230,247.12	229,840.00
应付账款	97,508.46	85,367.10
非流动负债	9,029.60	7,775.73
负债合计	353,075.33	337,134.17
净资产	453,024.06	455,059.59
资产负债率	43.74%	42.54%

如上表所示，公司 2019 年末、2020 年 9 月末资产总额较为稳定，未发生较大变化，资产结构中流动资产占总资产的比例稳定在 61% 左右，主要流动资产项目也较为稳定。公司总体负债规模处于下降趋势，负债结构波动不大。2019 年末、2020 年 9 月末，公司资产负债率分别为 43.74%、42.54%，整体处于合理水平。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司负债合计 33.71 亿元，其中短期借款 22.98 亿元，占比 68.17%，较期初数基本持平。主要是随着国家“新基建”建设不断推进，公司

在南方电网、国家电网、新能源、5G 基站建设、城市轨道交通等业务领域发展迅速，在手订单较多且不断增加，需要充足的流动资金保证生产经营需求。为满足未来公司资金支出需求，维持充裕的流动资金储备，公司将根据实际需求向银行等金融机构申请短期借款。

（二）子公司经营及业绩情况

截至 2020 年 9 月 30 日，公司纳入合并报表范围的子公司共计有 7 家，其中河南森源变压器有限公司和河南森源开关有限公司为 2020 年新设立的全资子公司，目前以内部配套生产为主，对外销售较少。主要子公司经营及业绩情况如下：

河南森源城市环境科技服务有限公司 2019 年度实现营业收入 28,658.10 万元，净利润 5,538.91 万元；2020 年前三季度实现营业收入 26,534.99 万元，净利润 5,901.02 万元，盈利能力较为稳定。环境科技公司坚持“城市环境综合服务商”定位，其城乡环卫一体化体系建设以郑州为中心，立足中原，辐射全国市场，目前在手订单充足，发展势头强劲。

河南华盛隆源电气有限公司 2019 年度实现营业收入 12,349.09 万元，净利润 809.83 万元；2020 年前三季度实现营业收入 4,015.12 万元，净利润-152.28 万元。净利润下降较大的原因主要是受宏观经济环境影响，订单获取不达预期，导致主营业务收入大幅减少。

郑州森源新能源科技有限公司 2019 年度实现营业收入 3,983.84 万元，净利润 -1,922.84 万元；2020 年前三季度实现营业收入 3,526.95 万元，净利润-1,299.67 万元。郑州新能源连续亏损主要原因是近年来主动放弃资金回收缓慢的照明工程项目，重点布局充电桩及智慧灯杆、智慧交通等业务，目前正处于业务转型期，因此公司处于亏损状态。

三、公司业绩下滑或亏损的情形不具有持续性，持续经营能力不存在不确定性

（一）公司 2019 年、2020 年度实现扣除非经常性损益后的净利润为负，主要是由于研发费用和固定资产折旧费用增加及计提资产减值准备等原因所致。资产减值准备形成的主要原因是光伏发电行业政策调整所致，目前公司已主动放弃资金回收缓慢的光伏类、照明工程类等 EPC 项目，致力开拓光伏专用输变电设备市场，并逐步走出业务调整的阵痛期，通过发挥自身在设备制造领域积累的技术优势，提升盈利

水平。

（二）公司所处的输变电设备行业为国民经济发展的基础性产业，光伏、风电、核电等新能源行业属于国家战略性新兴产业，短期内均不存在重大的不利变化，智能电网、特高压（超高压）、5G 基站、充电桩、轨道交通等行业的发展仍然具备很大的市场空间。同时随着“十四五”规划的落地和“碳达峰、碳中和”战略的实施，国内光伏、风电、核电等新能源建设及电能替代市场将迎来新的爆发期。公司将充分利用国家新能源产业政策，不断完善产业布局，提高公司产能利用率。公司业务具有良好的发展前景，持续经营能力不存在不确定性。

（三）公司未来将以能源行业结构性调整和国家“新基建”建设为契机，继续深入布局光伏、风电、核电等新能源业务领域，并加大充电桩、轨道交通等业务市场的开拓力度，不断提升公司持续经营能力，重点措施如下：

1、以国家“新基建”建设为契机，公司充分利用国家新能源产业政策，持续加大在特高压、轨道交通、核电、充电桩等领域的研发投入和市场开拓力度，不断完善产业布局，积极探索新业务模式，不断提升公司核心竞争力和持续经营能力，进一步促进公司实现高质量发展。

2、公司部分募投项目建成投产后，规模效应尚未完全释放，经过一年多的运行，项目整体的人员、设备、工序等已经完成衔接磨合，为进一步释放产能打下了基础。同时公司在 2020 年深入推进运营机制改革，通过调整经营策略，加强市场拓展，加快释放公司产能，提高公司的资产利用效率，增加公司经营业绩。

3、近年来公司业务的发展形成了较大的应收账款余额，公司已将应收账款回收作为经营工作重点之一，不断强化应收账款管理，建立了完善的应收账款管理制度，不断加大应收账款的催收力度，提高资金运转效率，保持经营现金流的稳定。

四、公司可能面临的风险

1、行业政策风险

公司所处行业的发展与国家宏观经济政策、产业政策、国家电力规划密切相关。尽管行业预测长期发展势头良好，但政策指导在行业发展方向、发展规模、技术水平、设备水平与选型等方面的变化，可能将对公司的盈利能力产生影响。公司将进一步加强对国家宏观经济、电力行业及相关产业的政策研究，提供及时、准确的政

策信息，以保障公司生产经营、战略发展决策的科学、有效。同时公司将持续提高创新能力，培育重点领域的新业务，适时调整市场布局，加大新市场的开拓力度，防范行业政策风险，确保公司稳健发展。

2、市场竞争风险

输变电行业市场竞争激烈的现象普遍存在，尤其在中低压产品市场，由于技术壁垒较低、产品技术和市场相对成熟，导致成本上升、毛利下降，竞争激烈。在高压、超高压产品市场，跨国集团凭借其品牌优势和丰富的研发制造经验，具有一定的竞争力。此外，客户采购输变电设备以招标方式居多，对产品质量和售价要求严格，亦是市场竞争激烈的因素之一。公司将继续通过深化运营机制改革、改进工艺流程、全面改革采购模式等方式实现降本增效，增强产品竞争力；持续加大技术创新和产品更新换代，准确及时把握技术、产品和市场发展趋势，充分运用公司在全国树立起的良好品牌形象，积极优化市场布局，开拓新的业务增长点。

3、应收账款回收风险

随着公司应收账款账龄结构以及客户结构的变化，可能使公司存在流动性风险或坏账风险。因此，公司将应收账款的回笼作为经营工作重点之一，建立完善的应收账款管理制度，不断加大应收账款的催收力度，提高资金运转效率；同时，根据不同客户的回款状况，将应收账款额度纳入相关销售人员的绩效指标，将应收账款的实际回收与销售人员的薪酬直接挂钩，以加强货款的回收力度；此外，公司对项目的回款能力与盈利能力进行综合评估，严格筛选优质项目，进一步控制风险。

特此公告。

河南森源电气股份有限公司董事会

2021年2月5日