（上接A101版）

（3）公司压机及整线装备业务毛利率-3.35%，同比下降18.93%，同期生产投入成本比较如下：

科目名称	2018年	占比	2019年	占比
直接材料（原材料）	91,572,885.83		56,405,641.14	
直接人工	14,665,598.93	16.02%	10,131,771.18	17.96%
制造费用	42,142,318.03	46.02%	33,857,018.34	60.02%
合计	148,380,802.79		100,394,430.66	

同期比较，单位成本的增加导致本报告期毛利率下降的主要原因：

① 本期公司产量下降，单位原材料人工及制造费用占比上升，导致当期结转销售成本上升，对毛利产生较大影响。

② 压机及整线装备业务为盘活存货资产，本期加大冗余物资处置力度，折让销售冗余滞销物资，本期公司取得相关营业收入21,401,198.95元，结转相关营业成本31,860,736.38元。

（4）公司期末对存货进行减值测试时，结合不同产品类型的销售毛利率分析、目前实际订单数量及订单价格，对存货跌价准备计提以及计提金额进行分析，并根据分析结果比较，关注库龄较长的产品是否存在减值，并了解客户的购买意愿和购买计划，除重点对低毛利产品及库龄较长的产品进行减值测试外，对其他产品是否存在减值也充分分析测试，并通过减值测试计提相关存货跌价准备，因此公司计提的存货跌价准备是充分的。

会计师回复：

（一）核查过程

我们结合对公司2019年年报对营业收入、营业成本的审计程序，核查的内容包括但不限于：对管理层复核、评估和确定销售与收入、采购与成本相关的内部控制的评价与测试情况、应收款项与存货的函证情况、存货盘点记录的核对情况、存货的监盘情况、重点核查了销售合同执行的检查情况、生产成本料工费占比合理性的分析情况、收入的截止性测试、主营业务成本倒扎表的检查情况、重新计算存货跌价准备的测算情况、产品毛利率表的分析性程序的执行情况，客户毛利率表的分析性程序的执行情况，分析毛利率变动的合理性，分析主营业务对应的存货跌价准备计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，我们认为，公司本报告期压机及整线装备、复合材料业务、其他的毛利率大幅下降，符合企业的实际情况，主营业务对应的存货跌价准备计提充分，未发现上述业务毛利率不合理的情况。

4、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为50.26%，较上年同期增加十个百分点；五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为34.93%，较上年同期增加十七个百分点。请你公司：（1）说明公司客户及供应商管理、销售及采购相关的内部控制制度、业务流程是否严格按照相关制度执行；（2）说明公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配；（3）说明前五大客户及供应商及其控股股东、实际控制人是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联关系。请年审会计师核查并发表明确意见。

请年审会计师核查后说明：（1）报告期对公司前五大客户及供应商函证的具体情况，包括但不限于函证对象、函证金额、回函情况、是否采取替代测试等；（2）对销售与收入循环、采购与成本循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常。

公司回复：

（1）公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	109,390,922.75
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	50.26%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	20.97%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	福建易安特新型建材有限公司	45,648,686.13	20.97%
2	宁德时代新能源科技股份有限公司	33,529,314.09	15.40%
3	辽宁中镁高温材料有限公司	10,265,486.72	4.72%
4	郑州科林车用空调有限公司	10,206,056.48	4.69%
5	浙江宏丰炉料有限公司	9,741,379.34	4.48%
合计		109,390,922.75	50.26%

① 销售商品收入确认和计量的总体原则

在公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；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，确认销售商品收入的实现。

② 本公司销售商品收入确认的标准及收入确认时间的具体判断标准

内销：附有安装义务的内销收入以取得客户签收单、验收单或其他证明验收完成的证据时确认销售业务的实现，其他内销业务以取得客户签收单后确认收入。

外销：公司出口业务，在办妥报关出口手续，交付船运机构并经海关确认通关时确认收入。

③ 关于本公司销售商品收入相应的业务特点分析和介绍

A、液压机及整线装备销售业务特点分析和介绍：

公司一般情况，按订单进行生产销售，若合同未约定卖方的安装义务，公司销售收入的实现是以客户收到机器并签收后确认销售收入的实现，若合同约定了卖方的安装义务则以客户验收后确认销售收入的实现。

B、复合材料模板销售业务特点分析和介绍：

公司生产的复合材料模板属于标准产品，以发货并收到客户签收单后确认销售收入的实现。

④ 前五大客户情况说明

2019 年度前五大客户中包括了复合材料模板客户、复合材料汽车零部件客户及压机及整线装备客户。复合材料模板主要针对工程施工项目，客户采购量主要与建设项目大小相关，在项目建设期内，单位客户重复采购的金额通常较大，随着项目完工，采购额也相应下降。复合材料汽车零部件主要针对汽车零部件供应商，该类产品的特点是前期开发、验证的时间周期较长，一旦进入客户供应体系后，在产品生命周期内供应量相对稳定。压机及整线装备业务，公司单台压机及整线装备销售额在200万至2,500万元之间，且多为单次采购，重复性不强。

本期第一大客户为公司联营企业福建易安特新型建材有限公司（以下简称“易安特”）。复合材料建筑模板在城市管廊施工中增长较快，目前已进入国内多个城市管廊项目。

本期第二大客户为子公司海源新材料前期合作汽车零部件厂商客户，是全球知名的动力锂电池和储能锂电池制造企业，公司主要向该客户供应新能源汽车锂电池配套复合材料电池盒。在前期良好合作基础上，随着公司在复合材料汽车零部件领域不断开拓积累，本期复合材料汽车零部件出货量实现了较大幅度的增长。

本期第三大客户为公司新开发压机及整线装备客户，为首次进入前五名客户名单。该公司位于辽宁营口，公司规模较大，主要设备有压力机20台，全自动配料生产线4条，温度1850℃全自动隧道窑4座，年产10万吨。主要产品有镁砖、镁橄榄石砖、镁铝尖晶石砖、镁铬砖、镁钙砖、镁锆砖等系列。产品广泛应用于玻璃熔窑、水泥窑、有色冶炼、不锈钢GOR炉冶炼、炼钢RH炉等。

本期第四大客户为子公司海源新材料前期合作汽车零部件厂商客户，是国内知名的车用空调制造企业，公司主要向该客户供应复合材料汽车空调壳。在前期良好合作基础上，本期出货量实现了较大幅度的增长。

本期第五大客户为公司新开发压机及整线装备客户，为首次进入前五名客户名单。该公司位于浙江，公司规模较大，该公司主要产品有转炉、电炉、LF精炼炉用镁碳砖、铝镁碳尖晶石砖、碳化硅、刚玉料、中间包涂料、干式炉底料等耐火材料。年生产镁碳砖2.5万吨，不定型耐火材料5000吨。有1000T、630T、300T压砖机，有从鄂式破碎机到4R摆式磨粉机的破粉碎设备，有强制式混练机，电烘烤窑，检测设备等。目前其产品畅销全国三十多个城市，广泛应用于各大、中型钢厂大电炉、精炼炉上使用。

公司前五大客户中，易安特为子公司海源新材料的司联营公司，与公司存在关联关系；其他客户及其控股股东、实际控制人与公司、及公司实际控制人、5%以上股东、董监高不存在关联关系。

（2）公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	55,993,633.55
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	34.93%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	6.95%

公司前5名供应商

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	福建省安德信商贸有限公司	21,077,418.07	13.15%
2	金发科技股份有限公司	15,680,776.96	9.78%
3	福建海源三维高科技有限公司	11,143,576.53	6.95%
4	浙江律通复合材料有限公司	4,550,076.11	2.84%
5	上海华征复合材料有限公司	3,541,785.88	2.21%
合计	--	55,993,633.55	34.93%

① 采购模式

公司主要采取结合JIT准时生产方式，以满足客户订单为导向，同时控制质量及成本的采购方法。公司根据客户订单及市场预测，下达生产计划；物料计划员根据生产计划，结合单机BOM、库存情况、采购周期提出物资申购单，经批准后转由采购人员进行采购。采购员经过询价、比价、议价，结合供应商提报的交期、成本、质量拟定采购方案（大宗物资通过招投标方式），经批准后向供应商下达采购订单，并跟进物资适时、适量进厂。上述采购模式，能够快速响应市场的变化，既满足用户需求，又控制了公司的库存量和采购成本，提高了公司整体供应链的竞争力。公司一直致力于和主要原材料供应商建立直接、稳定的材料供应渠道，并按照ISO9001质量体系要求对采购流程进行严格控制和全程监督。

② 前五大供应商情况说明：

本报告期第一大供应商主要为子公司海源新材料供应商，该供应商位于福州，注册资金人民币1,000万元整，经营范围包括批发、零售：建材、五金产品、电气设备及钢材；其他化工产品批发；其他未列明批发业；其他未列明零售业。该供应商与子公司海源新材料2018年开始有合作关系，公司主要向其采购PP及玻纤等原材料物质。因本期子公司海源新材料复合材料制品业务量较上年同比增加36.65%增幅较大，公司向该供应商采购原材料物资也相应有较大幅度增加。

本报告期第二大供应商为子公司海源新材料供应商，该供应商位于广东省，注册资金人民币257,362.23万元，经营范围包括经营范围包括日用塑料制品制造；医疗卫生用塑料制品制造；安全帽及塑料橡胶帽制造；塑料零件制造；塑料地板制造；塑料包装箱及容器制造；塑料人造革、合成革制造；塑料丝、绳及编织品制造；塑料板、管、型材制造；塑料保护膜制造；塑料薄膜制造；塑料粒料制造；初级形态塑料及合成树脂制造（监控化学品、危险化学品除外）等。该供应商与子公司海源新材料2013年开始有合作关系，公司主要向其采购PP及玻纤等原材料物质。

本报告期第三大供应商为公司联营企业福建海源三维高科技有限公司。公司代理经销海源三维打印公司生产的农业智能装备（包括但不限于海源3D套袋机）。

本报告期第四大供应商为子公司海源新材料供应商，该供应商位于浙江省，注册资金：6,700万港元，经营范围包括开发、生产和加工热固性增强塑料复合材料，销售公司自产产品及上述同类商品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）并提供相关配套服务和技术咨询。该供应商与子公司海源新材料2017年开始有合作关系，公司主要向其采购SMC等原材料物质。

本报告期第五大供应商为子公司海源新材料供应商，该供应商位于上海市，注册资金1,000万元人民币，经营范围包括从事货物进出口及技术进出口业务，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），建材销售。该供应商与子公司海源新材料2014年开始有合作关系，公司主要向其采购环氧树脂、固化剂等原材料物质。

公司前五大供应商中，福建海源三维高科技有限公司为公司联营企业，与公司存在关联关系；其他供应商及其控股股东、实际控制人与公司及公司实际控制人、5%以上股东、董监高均不存在关联关系。

会计师回复：

（一）核查过程

我们结合对公司2019年年报对应收账款、应付账款的审计程序，核查的内容包括但不限于：对管理层复核、评估和确定应收账款、应付账款相关的内部控制的评价与测试情况、存货的监盘、公司提供的主要客户及供应商的档案资料的检查情况、主要客户的工商信息记录的检查情况、主要供应商的工商信息记录的检查情况、关联方声明的检查情况、关联交易的公告的检查情况、应收账款的细节测试情况、应付账款的细节测试情况、产品毛利率分析表的检查情况、客户毛利率分析表的检查情况、存货收发存的检查情况、供应商访谈情况，重点核查了应收款项与应付账款的函证情况、销售合同执行的检查情况、采购合同执行的检查情况，分析前五大客户及供应商交易金额的合理性及准确性。

（二）核查说明

1、本报告期对公司前五大客户的函证情况

序号	客户名称	函证金额		回函情况	
		应收账款余额	含税销售额	是否回函	是否替代
1	福建易安特新型建材有限公司	32,549,491.47	51,883,424.80	是	否
2	宁德时代新能源科技股份有限公司	16,859,009.56	38,079,112.11	是	否
3	辽宁中镁高温材料有限公司	1,100,000.00	11,600,000.00	是	否
4	郑州科林车用空调有限公司	2,444,733.28	11,610,376.39	是	否
5	浙江宏丰炉料有限公司	630,000.00	10,520,689.66	是	否
	合计	53,583,234.31	123,693,602.96		

2、本报告期对公司前五大供应商的函证情况

序号	供应商名称	函证金额			回函情况	
		预付账款余额	应付账款余额	应付暂估余额	是否回函	是否替代
1	福建省安德信商贸有限公司	44,389,784.12		38,178.49	是	否
2	金发科技股份有限公司		5,008,997.00	280,110.00	是	否
3	福建海源三维高科技有限公司	34,968,067.36		136,363.64	是	否
4	浙江律通复合材料有限公司		217,373.94		是	否
5	上海华征复合材料有限公司		5,008,997.00		是	否
	合计	79,357,851.48	10,235,367.94	454,652.13		

3、我们将2019年1-12月所有的销售订单作为样本总体，利用随机数表随机抽样选取25个样本。针对样本我们实施如下控制测试程序：（1）检查销售订单，是否基于销售合同编制；（2）销售订单是否得到管理层的核准；（3）检查销售订单录入人员与审核人员岗位是否相互分离，销售订单数据与支持文件是否相符；（4） 检查销售订单是否连续编号，是否与发票信息相符；（5）检查销售订单、销售发票、发货通知单、销售出库单、客户签收单、验收单、外销业务检查报关单等内容是否一致。控制测试结果未见偏差，销售与收入循环的内部控制运行有效。

4、我们将2019年1-12月所有的采购订单作为样本总体，利用随机数表随机抽样选取25个样本。针对样本我们实施如下控制测试程序：（1）检查采购订单，是否基于采购合同编制；（2）采购订单是否得到管理层的核准；（3）检查采购订单录入人员与审核人员岗位是否相互分离，采购订单数据与支持文件是否相符；（4）检查采购物资是否经验收入库；（5）检查是否取得质检部门的检验证明；（6）检查仓储记录与会计记录是否一致；（7）检查付款凭证是否有后附采购员填制付款申请单；（8）付款申请单是否有经办部门领导、财务部、财务负责人、公司领导审批签字；（9）检查应付账款凭证是否后附采购订单、入库单、发票，并且核对一致。控制测试结果未见偏差，采购与付款循环的内部控制运行有效。

（三）核查结论

经核查，我们认为，本报告期公司销售及采购业务流程、客户及供应商管理按照相关内控制度执行；未发现前五大客户及供应商的经营范围、规模及业务资质与公司的销售或采购规模不匹配的情况；未发现公司前五大客户及供应商中存在未披露的关联方。

5、报告期内，你公司通过关联方福建易安特新型建材有限公司（以下简称“易安特”）销售建筑模版金额4,559.78万元，请你公司补充说明易安特上述建筑模版的报告期内最终销售情况，上述关联交易的定价公允性和必要性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

福建易安特新型建材有限公司（以下简称“易安特公司”）成立于2013年9月12日，公司注册资本1,000万元人民币。子公司海源新材料持股比例45%。

海源新材料复合材料建筑模板前期主要采用直销模式。为了进一步推进子公司复合材料建筑模板业务发展，便于公司的分级管理，有效拓展复合材料建筑模板的市场及加强子公司海源新材料整合营销资源，易安特公司成为子公司海源新材料的建筑模板产品经销商，从2013年开始海源新材料与易安特公司进行交易，并呈逐年增加的趋势。

易安特公司拥有一支较为专业、成熟的营销团队，工程销售人员约二十余人，其董事长兼总经理冯胜昔在销售管理、产品推广方面具有丰富的市场运作经验。通过易安特营销团队的推广及不懈努力，目前易安特模板已在全国管廊工程、轨道交通、路桥隧道、建筑施工。市政项目等公建领域得到广泛应用，并与中国中铁、中国铁建、中国交建、中国中冶，中国水利水电等国有大型施工企业建立长期的合作关系。同时，易安特公司在专业技能及服务上不断精益求精。不仅在产品配套的改进与研发、施工方案技术的优化上不断推陈出新，更是积极与技术实力雄厚的施工企业共同合作开发科研课题，如与中铁四局管理研究院合作开发管廊模板整体移动式台车，在福州福马路改造项目中成功运用，实现了模板施工过程自动化、轻量化；新型垫石模板的成功应用，获得京福铁路客专安徽公司的通报表扬并全线推广应用。2018年，易安特复合材料建筑模板荣登CNPP“建筑模板十大品牌”榜单，并获得“中国模板脚手架行业重点推荐产品”的荣誉。

定价政策及定价依据：子公司海源新材料与关联方的日常交易是在不违反《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所上市规则》等有关规定的前提下，遵循公开、公平和价格公允、合理的原则协商交易价格，交易双方首先参照市场价格来确定交易价格，若无可供参考的市场价格，则以成本加合理利润方式来确定具体结算价格。因复合材料模板属于新型建筑产品，目前市场未有同行业可比产品价格，公司销售价格采用成本加合理利润方式来确定具体结算价格。此关联交易不影响公司的持续经营能力，对公司的财务状况及经营成果不构成重大影响，不影响公司独立性，公司在日常经营中对关联方不存在依赖性。

综上，公司关联方销售产品定价是公允的，且不存在对公司业务独立性的影响。

报告期内，公司通过关联方易安特公司销售建筑模板金额4,559.78万元，易安特上述建筑模板的报告期内最终销售4,134.90万元，对未最终实现销售部分子公司海源新材料在期末已调整易安特未实现内部交易损益。

会计师回复：

（一）核查过程

我们结合对公司2019年年报对关联方交易及关联方余额的审计程序，核查的内容包括但不限于：对管理层复核、评估和确定收入相关的内部控制的评价与测试情况、应收账款与存货的函证情况、存货盘点记录的核对情况、存货的监盘、关联方合同及订单执行的检查情况、关联方对账的检查情况、产品毛利率分析表的检查情况、客户毛利率分析表的检查情况、易安特2019年度审计报告的检查情况，重点核查了对易安特的主要客户收入的检查情况、关联方定价依据的检查情况，分析易安特最终销售情况的合理性，评价关联方定价公允性和必要性。

（二）核查结论

经核查，我们认为，本报告期公司对易安特的建筑模版销售符合公司现有经营模式，定价合理公允，收入确认符合《企业会计准则》及公司会计政策的有关规定。

6、报告期末，你公司单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款账面余额6,361万元，同比增长241%。请你公司向我深圳报备前十大单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款客户名称、主要财务数据、付款能力，结合上述分析和期后回款情况，补充说明你公司将上述应收账款归类为单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款的依据，并说明坏账准备计提的充分性和合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

本报告期末公司前十大单项计提计提坏账准备的应收账款情况如下：

客户名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
汉源实业股份有限公司	33,404,157.77	33,404,157.77	100.00	境外客户，2019年合同约定付款节庆日仍无法履约，已起诉，账龄主要2-3年，预计无法收回。
福建众诚建设工程有限公司	18,651,637.15	18,651,637.15	100.00	实物抵债后已无法还款，已起诉，账龄主要2-3年，预计无法收回。
大石桥市中建镁砖有限公司	11,550,319.62	10,221,850.51	88.50	协议折让款，部分款项预计收回困难。
贺州市冠成新型材料有限公司	9,513,841.53	4,756,920.77	50.00	涉诉风险较多，已停产，预计收回困难。
山东美尔佳新材料股份有限公司	8,906,969.00	8,906,969.00	100.00	该公司2018年已无法履行还款计划。
VOLGOGRAD ALANT ANG SILICATE INSULATION	4,897,292.40	4,897,292.40	100.00	境外客户，经营困难，主要账龄4年以上，期末余额变动系汇率影响。
德州北辰复合材料有限公司	4,418,200.00	4,418,200.00	100.00	融资租赁违约，主要账龄4年以上。
安徽省源辉循环经济科技有限公司	3,923,508.67	3,923,508.67	100.00	买方信贷违约，账龄2-3年。
宜章县和田新型建筑材料有限公司	3,300,800.00	3,300,800.00	100.00	买方信贷违约，主要账龄3-4年。
洛阳龙羽格锐建材有限公司	2,962,649.00	2,962,649.00	100.00	经济纠纷，判决败诉，账龄4年以上，期初已全额单项计提。
合计	101,529,375.14	95,443,985.27	94.05	--

相关说明如下：（1）汉源实业股份有限公司（以下简称“汉源实业”）系子公司海源新材料在台湾地区建筑模板产品的代理商。2016年5月海源新材料与汉源实业签订了《易安特模板买卖合约》（合同编号：HYNM03-20160505-001），合同第四条第2款约定：“本合同所有订单的付款方式为分期付款，货到目的港后第四个月开始付第一次付款。第一笔订单分30个月结清，第二笔订单分29个月结清，第三笔订单分28个月结清，以此类推，所有订单款项付款分期期限逐月递减，所有款项于2019年5月前结清。”。截止2018年年末，海源新材料应收汉源实业账面余额34,291,366.77元，按账龄组合计提坏账准备4,614,082.69元，账面价值29,677,284.08元。

截止2019年5月末汉源实业未按合同约定结清货款，经业务部门多次催收无果，客户均以库存较大为由无法按合同约定付款。截止本报告期末，应收汉源实业账面余额33,404,157.77元。2019年12月海源新材料对汉源实业提起法律诉讼。基于谨慎性原则，海源新材料对该笔应收账款按100%单项计提坏账准备，本报告期计提坏账准备28,790,075.08元。

（2）福建众诚建设工程有限公司（以下简称“福建众诚”）为建阳区凯旋城项目的建筑方，子公司海源新材料分别于2014年8月、2014年12月与福建众诚签订《模板租赁合同》和《模板工程劳务分包协议》（合同编号：HYNM03-20140826-001、HYNM03-20140826-002、HYNM03-20141208-001、HYNM03-20141208-002），为福建众诚提供模板租赁及模板安装的分包业务，截止至本报告期末应收福建众诚账面余额18,651,637.15元。

由于建阳区凯旋城项目的开发商资金出现问题，无法支付工程款，开发商就以房产抵债的方式支付工程款给福建众诚，故福建众诚与海源新材料分别于2016年7月、2017年12月签订以房产抵债的协议，以4套商品房、3套店面共计作价3,938,153.00元，用于抵付同等金额的工程款。

2018-2019年期间海源新材料多次催收福建众诚，要求其支付剩余工程款，福建众诚均以开发商资金出现问题，未收到开发商的工程款为由，也无法支付工程款给我公司。因催收困难公司已于2018年度对该笔应收账款按50%单项计提坏账准备，计提完毕后账面价值为9,325,818.58元。2019年12月海源新材料对福建众诚提起法律诉讼。基于谨慎性原则，海源新材料对该笔应收账款按100%单项计提坏账准备，本报告期计提坏账准备 9,325,818.58元。

（3）大石桥市中建镁砖有限公司（以下简称“中建镁砖”）为公司耐火材料液压机客户。公司与中建镁砖签订了四份买卖合同：① 2017年3月18日签订《HC耐火砖液压自动压机买卖合同》，合同标的HC2500型液压自动压机2台套，HC1250G液压机2台套，合同总价1520万元。② 2017年3月26日签订《HC耐火砖液压自动压机买卖合同》，合同标的HC1250G液压机2台套，合同总价400万元。③ 2018年3月16日签订《 HC耐火砖液压自动压机买卖合同》及其补充协议，合同标的HC1250G液压机4台套，合同总价800万元。④ 2018年3月26日签订《 HC耐火材料配套设备买卖合同》，合同标的HC耐火材料配套设备壹套，合同总价400万元。截止至本报告期末，应收中建镁砖账面余额11,550,319.62元。

因液压机在2019年生产运行中出现液压机脱模油缸多次漏油（停工累计25天）、主泵坏（缺货误工50天）、模具侧板损坏（误工65天）设备故障、质量等问题，造成中建镁砖生产损失合计16,800,000.00元。2020年4月13日公司与中建镁砖签订的FJHY-HC20200413/018《合同价款折让补充协议》，折让款共计8,000,000.00元，本报告期计提坏账准备9,263,050.51元。

（4）2017年4月7日子公司福建省海源智能装备有限公司（以下简称“智能装备”）与贺州市冠成新型材料有限公司（以下简称“贺州冠成”）签订《液压砖机及配套设备买卖合同》及安装合同、《加气切割机及配套设备买卖合同》及《安装合同》，合同总价2,539.50万元。2017年12月智能装备销售1台套HFT90液压砖机220万元、2018年3月销售1条加气线1142.5万元、2018年12月销售液压砖线配套设备632.1万元，期间产生代垫运费60.8万元，2019年6月完成砖线安装170.9万元，截止至本报告期末累计应收22,263,000元，应收账款账面余额9,513,841.53元。

自2019年4月起，贺州冠成均未付款。经工商信息查询，贺州冠成涉及诉讼风险较多且贺州冠成几家股东纠纷已造成资金链断，目前生产已停滞，存在尾款回笼困难的风险。基于谨慎性原则，智能装备对该笔应收账款按50%比例单项计提坏账准备，本报告期计提坏账准备4,756,920.77元。

（5）2014年8月公司与山东美尔佳新材料股份有限公司（以下简称“山东美尔佳”）签订《海源LFT-D复合材料全自动生产线买卖合同》，型号规格为HE400-2500-1000型，合同总额1,700万元。2015年5月25日，山东美尔佳与浙江建设融资租赁有限公司（以下简称“浙江建设”）签订了编号为浙建租赁（15）直字第1507403100号的《融资租赁合同》，租赁期限36个月。同时公司与浙江建设签订了《厂商保证合同及保证金协议》（该担保事项详见《关于2018年度至2019年上半年公司为全资子公司及采用买方信贷结算方式的客户提供担保的公告》[公告编号：2018-040]），支付厂商保证金850,000.00元、抵押办理保证金850,000.00元，并为山东美尔佳的全部债务承担连带责任保证。

因山东美尔佳未按照合同约定按期支付租金，浙江建设将其诉至杭州市下城区人民法院。法院做出判决，根据（2018）浙0103执2506号执行通知书，我公司代山东美尔佳归还共计人民币9,406,969.00元，并于2018年8月确认对山东美尔佳的应收账款9,406,969.00元，截至本报告期末应收账款账面余额8,906,969.00元。

因山东美尔佳涉及多起诉讼且已停产，目前已资不抵债。基于谨慎性原则， 2018年末，公司对山东美尔佳应收账款账面余额8,906,969.00元按100%单项计提坏账准备。

2019年5月28日我公司向闽侯法院申请立案，追讨该笔应收账款。2019年10月24日开庭，2019年11月13日闽侯法院做出（2019）闽0121民初3682号判决“山东美尔佳偿还海源公司8,906,969.00元及利息。截至目前尚未收到判决款项，公司尚未申请强制执行。

（6）2013 年 3 月 12 日 公 司 与 VOLGOGRAD PLANT AND SILICATE INSULATION MATERIALS（以下简称“VOLGOGRAD”）签订了1台HF1100C全自动液压墙体砖压砖机的买卖合同，合同价1,079,400.00美元。根据合同约定，2013年9月23日VOLGOGRAD向公司支付了定金377,400.00美元，2013年11月6日公司设备出口报关，VOLGOGRAD未按合同继续履行支付义务。经公司业务员了解，VOLGOGRAD公司2014年已破产。截止2019年12月31日应收账款期末余额702,000美元，本位币4,897,292.40元。

因VOLGOGRAD公司已破产，基于谨慎性原则，本报告期前公司已对其应收账款账面余额按100%单项计提坏账准备。

（7）2013年7月公司与德州北辰复合材料有限公司（以下简称“德州北辰”）签订HE600-4000型LFT-D全自动生产线买卖合同，合同总价1,350.00万元。根据合同约定“第一期付款50万元，第二期付款400万元，其余货款900万元以银行按揭贷款或融资租赁方式支付”。截止2014年3月24日德州北辰其付公司10,442,500.00元。经西门子财务租赁有限公司（以下简称“西门子租赁”）审核，2014年1月7日批准“设备租赁金额1,000万元，租期36期”。至此债权债务转移1,000.00万元至西门子租赁。截止2014年3月公司已交付完毕设备，德州北辰尚欠公司货款3,037,500.00元。

因德州北辰逾期未归还租金，被西门子租赁起诉，北京朝阳区人民法院于2017年2月27日做出判决“判决承租人德州北辰应向西门子租赁支付到期未支付租金及利息共计9,693,224.95元”。2018年4月2日西门子租赁发函根据保证协议“保证金返还方式”的约定，将公司在其账上1,381,000.00元保证金冲抵德州北辰欠款。

自2018年起公司业务人员多次催收，均无结果。经了解德州北辰已停机停产。基于谨慎性原则，本报告期前公司已对德州北辰应收账款余额4,418,200.00元按100%单项计提坏账准备。

（8）2013年3月22日公司与安徽省源辉循环经济科技有限公司（以下简称“安徽源辉”）签订《HF1100C全自动液压墙体砖压砖机买卖合同》。根据合同约定，安徽源辉2014年10月11日与光大银行福州分行签订《借款合同》办理按揭贷款，借款期限24个月，公司承担连带责任保证担保。因安徽源辉未按时归还按揭贷款，公司自2015年2月开始代垫贷款利息。

安徽源辉已处于停产阶段，公司多次催收无果。基于谨慎性原则，本报告期前公司已对安徽源辉应收账款余额3,923,508.67元按100%单项计提坏账准备。

（9）2014年9月12日我公司与宜章县和田新型建筑材料有限公司（以下简称“宜章和田”）分别签订《切割机及配套设备买卖合同》、《砖机及配套设备买卖合同》、《现场配套设备买卖合同》，合同总价为1006.29万元，其中设备价款944.8万元，管理费及运费为61.49万元。

根据合同约定，宜章和田支付设备价款50%（472.4万元）首付款，余50%（472.4万元）向光大银行办理设备按揭贷款。2014年12月16日宜章和田和光大银行签订借款合同，期限2年，按月还款。我司提供全额保证金担保。截止2015年11月宜章和田共归还光大银行8期借款。因宜章和田未按时归还按揭贷款，2016年12月2日光大银行向我公司发GDHD2016011“履行连带保证责任通知书”，通知由我公司代为清偿宜章和田逾期的按揭款本金及利息，2016年12月15日光大银行从我司保证金账户划扣2,951,000元。

2019年8月23日向闽侯法院递交起诉状，2019年9月3日闽侯法院立案，2019年12月17日闽侯法院做出(2019)闽0121民初5246号判决“宜章和田偿还海源公司欠款3,329,235元及利息”。基于谨慎性原则，本报告期前公司已对宜章和田应收账款余额3,300,800.00元按100%单项计提坏账准备。

（10）2005年我公司销售给洛阳龙羽格锐建材有限公司（以下简称“洛阳龙羽”）（原洛阳龙羽宜电有限公司）5台HF1100液压机。2005年11月安装调试后，设备及系统存在缺陷，经协商未果。2006年洛阳龙羽对合同纠纷第一次向洛阳仲裁委员会申请仲裁，历经初审、二审，2015年12月21日河南高院判决我司向洛阳龙羽支付9,234,351.00元及利息。2010年8月控股股东福建海诚投资有限公司出具承兑函，承诺与海源实业有限公司共同连带承担该纠纷所发生的经济损失。2016年控股股东福建海诚和海源实业支付该经济纠纷所产生的一切费用。

本报告期前公司已对洛阳龙羽应收账款余额2,962,649.00元按100%单项计提坏账准备。

针对以上客户的欠款情况，公司根据会计政策规定将上述应收账款归类为单项计提坏账准备的应收账款，并按照应收账款内部管理制度要求多次向上述客户催收均未能收回款项。同时查询工商等信息，上述企业经营异常，诸如停产、资不抵债，涉及大量诉讼纠纷、股东股权冻结等情况。截至公司本年度报告日，也均未收回上述客户的欠款。综上，经公司管理层分析判断，基于谨慎性原则，对上述应收账款单项计提坏账准备符合公司的实际情况。

会计师回复：

（一）核查过程

我们结合对公司2019年年报对应收账款坏账准备、信用减值损失的审计程序，核查的内容包括但不限于：对管理层复核、评估和确定信用减值损失相关的内部控制的评价与测试情况、应收账款函证情况、应收账款余额构成的合同执行的检查情况、期后回款情况、诉讼相关事项的检查情况、相关客户的工商信息的检查情况、客户停产等经营状况发生改变的证据的检查情况，重点核查了单项计提坏账准备的应收款项可收回性的相关支持性证据的检查情况、减值准备计提表的核对与重新计算情况、管理层对于单项计提的会议纪要的检查情况，分析单项计提的应收账款坏账准备计提的充分性与必要性。

（二）核查结论

经核查，我们认为，公司本报告期单项计提的应收账款坏账准备的计提符合《企业会计准则》及公司会计政策的有关规定，未发现计提不合理的情况。

7、年报显示，你公司其他往来款期末余额中，因公司面临重组、调整未来战略规划等原因终止了部分采购合同，将相应预付款期末余额1.77亿元转入其他应收款，至本报告批准报出日，公司已经收回上述款项共计1.71亿元。请你公司结合采购合同，补充说明上述预付款项是否严格按照采购合同执行，是否具备商业实质，交易对方是否属于你公司关联方，采购合同终止对你公司生产经营的影响。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

2019年度开始公司根据生产经营需要，陆续与相关单位（具体见下表）签订采购合同，并按照合同约定预付部分采购款。2019年末因公司考虑重组、调整未来战略规划等原因终止了部分采购合同，将相应预付款期末余额1.77亿元转入其他应收款。截止年度报告报出日，公司已经收回上述款项共计1.71亿元，相关明细详见下表：

单位：人民币万元

序号	所属公司	往来单位	其他应收款余额	至报告日收回款项	剩余未收回款
1	母公司	福建省安德信商贸有限公司	1,470.00	1,470.00	-
2	母公司	福建晋安威尔锻压机械厂	600.00	600.00	-
3	母公司	福州市隆力达贸易有限公司	10,219.55	10,219.55	-
4	母公司	福州晟鼎精工机械有限公司	472.00	237.06	234.94
5	母公司	福州兴润杰石油化工有限公司	695.00	695.00	-
6	海源新材料	福建省安德信商贸有限公司	2,950.00	2,950.00	-
7	海源新材料	福州东方重工机电设备有限公司	598.00	200.00	398.00
8	海源新材料	福州市隆力达贸易有限公司	39.43	39.43	-
9	海源新材料	江西湾流财务咨询有限公司	566.00	566.00	-
10	海源新材料	李柱兴	125.00	125.00	-
合计			17,734.98	17,102.04	632.94

上述供应商与公司不存在关联关系。海源复材董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东在相关供应商不存在占有权益的情况。相关供应商的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有相关供应商5%以上股份的股东在海源复材未占有权益。

因采购合同经双方友好协商予以终止，未发生相关违约支出。截止本年度报告报出日，公司已经收回上述款项共计1.71亿元，剩余尾款632.94万元也将于近期收回，因此对公司生产经营未造成较大影