

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于深圳市科信通信技术股份有限公司
2022 年年报问询函相关问题的回复说明
信会师函字[2023]第 ZI309 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于深圳证券交易所创业板公司管理部
对深圳市科信通信技术股份有限公司
2022 年年报问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZI309 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

贵部于 2023 年 6 月 1 日下发的年报问询函【2023】第 292 号《关于对深圳市科信通信技术股份有限公司的 2022 年年报问询函》已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“年审会计师”）作为深圳市科信通信技术股份有限公司（以下简称“科信技术”或“公司”）聘请的审计机构，根据贵部对科信技术 2022 年年报问询函的相关要求，本所会同上市公司就问询函提出的相关问题进行了审慎核查，回复如下：

（注：除特别说明外，以下所有数字若出现总数与各分项数之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成）

问题一、

报告期内，你公司实现营业收入 83,408.54 万元，较上年同期上升 18.32%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-1,332.29 万元。其中，无线网络能源产品实现营业收入 77,760.55 万元，同比增长 28.78%，毛利率为 25.36%，同比上升 6.28 个百分点；海外业务实现营业收入 50,452.56 万元，同比增长 32.99%，毛利率为 31.45%，同比上升 9.75 个百分点。

（1）请你公司结合无线网络能源产品产销量变化、在手订单情况、产品构成及价格变化趋势、近三年前五大客户及收入占比的变动情况、产品成本及其构成变化情况、收入确认政策及其变化、销售政策及其变化、同行业可比公司情况等，说明无线网络能源产品营业收入及毛利率大幅上升的原因及合理性。

（2）请你公司结合主要出口国家、海外市场环境、产品类别、销售数量、

单价及毛利率水平、最终客户、信用政策及回款等情况，说明海外业务营业收入及毛利率水平大幅增长的原因及合理性。

请会计师核查并发表明确意见，并重点说明就公司收入真实性所采取的具体审计程序及覆盖率、程序有效性及审计结论。

第 1 题 企业回复与披露

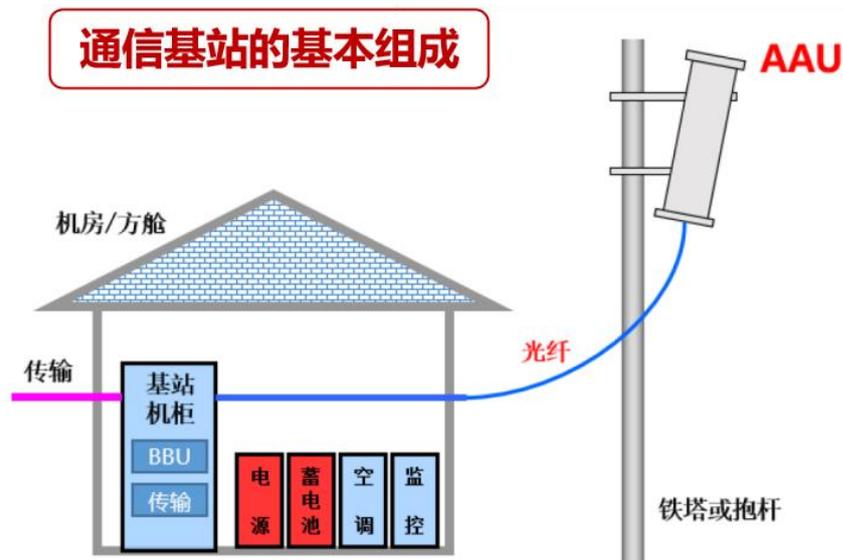
【公司回复】：

一、公司结合无线网络能源产品产销量变化、在手订单情况、产品构成及价格变化趋势、近三年前五大客户及收入占比的变动情况、产品成本及其构成变化情况、收入确认政策及其变化、销售政策及其变化、同行业可比公司情况等，说明无线网络能源产品营业收入及毛利率大幅上升的原因及合理性。

回复：

1、无线网络能源产品介绍

网络能源根据应用场景不同分为：固网传输侧应用场景，无线接入侧应用场景，核心网侧应用场景。公司网络能源产品主要应用于无线接入侧网络建设领域，因此命名为“无线网络能源产品”，主要是为无线通信基站提供能源保障，一般包括电源模块、电池模块、监控模块、温控模块和结构件等（具体如下图所示），是无线网络基础设施的重要组成部分。



图：无线通信基站主要组成

公司的无线网络能源产品具体又划分为：机柜及配电类产品、电源类产品和电池类产品。

(1) 机柜及配电类产品

机柜及配电类产品主要由柜体结构件、应急风扇/空调等构成，可以为电池、电源及运营商主设备提供放置与安装环境空间。机柜及配电类产品可单独销售，也可以与电源类、电池类产品集成为一体化机柜进行销售。与分布式安装不同，采用一体化机柜方案，可以节省安装空间，提升安装效率，降低维护成本。一体化机柜产品主要形态如下图所示：



图：一体化机柜结构图

(2) 电源类产品

公司电源类产品主要是为基站相关设备提供交直流配电、开关电源、过载保护等功能的器件。公司电源类产品可以单独销售，也可以根据客户需求随同公司其他产品集成为解决方案类产品出售。公司独立销售的电源类产品形态主要如下图所示：



图：嵌入式高频开关电源

(3) 电池类产品

电池类产品主要为磷酸铁锂方形电池，具有体积小、重量轻、电池自维护和管理、使用方便、节能环保等特点，主要应用于通信领域的储能备电，在通信设备外接电力发生故障时，提供通信应急电力供应保障，可独立销售，也可以根据客户需求随同公司其他产品集成为解决方案类产品出售。电池类产品主要形态如下：



图：通信电池系统产品



图：48V 电池模块

凭借在电源、电池、系统集成等方面的技术积累和产品能力，公司逐步探索布局网络能源产品在行业市场的新应用，向家用储能、工商业储能等领域渗透发展，但报告期内，公司主要业绩来源仍以通信板块为主。

2、无线网络能源产品营业收入及毛利率大幅上升的原因

(1) 无线网络能源产品营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度				2021 年度			
	营业收入	毛利率	销售占比	毛利贡献占比	营业收入	毛利率	销售占比	毛利贡献占比
无线网络能源产品	77,760.55	25.36%	93.23%	91.70%	60,380.81	19.08%	85.65%	84.48%
合计	77,760.55	25.36%	93.23%	91.70%	60,380.81	19.08%	85.65%	84.48%

注：毛利贡献占比=该类产品营业毛利/营业毛利总额

如上表所示，公司无线网络能源产品占比逐年提升，营业收入由 2021 年度的 85.65% 上升至 2022 年度的 93.23%，毛利率由 2021 年度的 19.08% 上升至 2022 年度的 25.36%，同比上升 6.28 个百分点。

(2) 无线网络能源产品按产品中类的销售情况及毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品中类	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	销售占比	毛利率	营业收入	销售占比	毛利率
机柜及配电类产品	55,514.37	71.39%	29.30%	42,990.02	71.20%	20.03%
电源类产品	9,302.36	11.96%	22.52%	11,301.76	18.72%	21.53%
电池类产品	12,943.83	16.65%	10.51%	6,089.03	10.08%	7.85%
合计	77,760.55	100.00%	25.36%	60,380.81	100.00%	19.08%

2021 年度至 2022 年度，机柜及配电类以及电池类产品销售占比稳步提升，为无线网络能源产品主要构成。

公司无线网络能源产品由机柜及配电类产品、电源类产品、电池类产品构成，各具体产品毛利率变动主要受到产品销售价格、生产成本（主要为材料成本）及汇率波动等因素的影响，同时，机柜及配电类产品、电源类产品、电池类产品在无线网络能源产品中的销售占比，也对无线网络能源产品毛利率产生影响。

2022 年，机柜及配电类产品、电源类产品、电池类产品销售占比及毛利率

波动对无线网络能源产品毛利率产生影响如下：

项目	2022 年度			2021 年度		
	产品毛利率变动影响	产品销售结构变动影响	两者合计对毛利率的影响	产品毛利率变动影响	产品销售结构变动影响	两者合计对毛利率的影响
机柜及配电类产品	6.60%	0.06%	6.66%	-5.00%	1.07%	-3.93%
电源类产品	0.18%	-1.52%	-1.34%	-1.23%	0.15%	-1.08%
电池类产品	0.27%	0.69%	0.96%	-2.07%	-0.47%	-2.55%
合计	7.05%	-0.78%	6.28%	-8.31%	0.75%	-7.56%

销售价格、生产成本（主要为材料成本）及汇率波动等因素对毛利率影响量化分析如下：

①影响公司机柜及配电类产品毛利率变动的主要因素分析如下：

项目	2022 年度	2021 年度
毛利率	29.30%	20.03%
毛利率（剔除运费影响）	30.70%	21.34%
同比变化（剔除运费影响后）	9.36%	-
毛利率贡献影响量化分析		
主要原材料价格变动对毛利率的影响测算	-2.25%	-
主要产品销售价格变动对毛利率的影响测算	7.77%	-
汇率波动对毛利率的影响测算	1.93%	-
其他因素	1.92%	-

2022 年度，公司机柜及配电类产品毛利率较 2021 年上升 9.36%，主要由于销售价格的变动影响，影响毛利率为 7.77%。

全球大宗商品涨价推高了公司的产品成本，公司经过与爱立信和诺基亚等国际大客户的多次商务谈判和协商，于 2022 年将部分产品的出口价格调增 0%-20%，大幅提升了公司机柜及配电类产品毛利率水平，为公司机柜及配电类产品 2022 年度毛利率上升的主要原因。

②影响公司电源类产品毛利率变动的主要因素分析如下：

项目	2022 年度	2021 年度
毛利率	22.52%	21.53%
毛利率（剔除运费影响）	25.14%	24.49%
同比变化（剔除运费影响后）	0.65%	-
毛利率贡献影响量化分析		

项目	2022 年度	2021 年度
主要原材料价格变动对毛利率的影响测算	-1.46%	-
主要产品销售价格变动对毛利率的影响测算	0.73%	-
汇率波动对毛利率的影响测算	1.67%	-
其他因素影响	-0.29%	-

2022 年度，电源类产品毛利率波动幅度较少，相对稳定。

③影响公司电池类产品毛利率变动的主要因素分析如下：

项目	2022 年	2021 年
毛利率	10.51%	7.85%
毛利率（剔除运费影响）	11.69%	10.76%
同比变化（剔除运费影响后）	0.93%	-
毛利率贡献影响量化分析		
主要原材料价格变动对毛利率的影响测算	-1.92%	-
主要产品销售价格变动对毛利率的影响测算	0.81%	-
汇率波动对毛利率的影响测算	0.02%	-
其他因素影响	2.02%	-

2022 年度，电池类产品毛利率变动主要由于原材料成本变动影响，总体变动较小。

综上，影响无线网络能源产品毛利率变动的因素汇总如下：

项目	2022 年度	2021 年度
毛利率	25.36%	19.08%
毛利率（剔除运费影响）	26.87%	20.86%
同比变化（剔除运费影响后）	6.01%	-
毛利率贡献影响量化分析		
主要原材料价格变动对毛利率的影响测算	-2.10%	-
主要产品销售价格变动对毛利率的影响测算	5.77%	-
汇率波动对毛利率的影响测算	1.58%	-
其他因素影响	0.76%	-

从上表可知，2022 年由于公司调整了向爱立信、诺基亚等客户的销售价格，导致毛利率提升。

（3）公司无线网络能源产品的单位收入、单位成本变化对毛利率的影响情况如下：

项目	2022 年		2021 年
	数值	变动	数值
产量（万件）	24.18	-1.47%	24.54
销售数量（万件）	22.44	-10.54%	25.09
销售金额（万元）	77,760.55	28.78%	60,380.81
平均单价（元/件）	3,464.57	43.94%	2,406.97
单位成本（元/件）	2,585.95	32.77%	1,947.68
单位直接材料（元/件）	2,310.50	25.85%	1,835.85
单位其他成本（元/件）	275.46	146.34%	111.82
无线网络能源产品毛利率	25.36%	6.28%	19.08%
平均单价对毛利率的变动贡献		32.80%	-
单位直接材料对毛利率的变动贡献		-19.72%	-
单位其他成本对毛利率的变动贡献		-6.80%	-

注：

①无线网络能源产品的营业成本中 90%左右为材料成本，是主要影响因素，非材料成本合并列示分析；

②平均单价对毛利率的变动贡献=当期毛利率-(1-(当期单位成本/上期平均单价))（下同）；

③单位直接材料对毛利率的变动贡献=(1-(当期单位成本/上期平均单价))-(1-(上期单位直接材料+当期其他成本)/上期平均单价)（下同）；

④单位其他成本对毛利率的变动贡献=(1-(上期单位直接材料+当期其他成本)/上期平均单价)-上期毛利率（下同）。

公司通信类产品种类较多、定制化程度较高，不同客户、不同订单对应的产品类型、配置等存在较大差异，产品单价及单位成本也存在一定差异。

（4）无线网络能源产品在手订单情况

截至 2023 年 5 月 31 日，公司无线网络能源产品在手订单金额为 13,019.30 万元。

（5）公司主要客户对毛利率的影响分析：

近三年，公司主要客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
国际客户	爱立信	44,708.17	53.60%	35,058.48	49.73%	28,051.53	35.52%
	诺基亚	6,045.01	7.25%	1,626.80	2.31%	1,861.24	2.36%
国内客户	中国移动	4,679.49	5.61%	8,462.86	12.00%	15,530.78	19.66%
	中国联通	3,125.34	3.75%	3,310.79	4.70%	5,901.25	7.47%
	中国铁塔	3,573.81	4.28%	4,662.93	6.61%	10,585.32	13.40%

项目	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	中国电信	2,163.55	2.59%	4,661.08	6.61%	5,895.57	7.46%
	国内 L 客户	12,053.14	14.45%	4,324.87	6.14%	1,876.50	2.38%
	合计	76,348.51	91.54%	62,107.79	88.10%	69,702.18	88.25%

如上表所示，公司客户集中度相对较高。2020 年至 2022 年度，爱立信均为公司第一大客户。2020 年至 2022 年度，公司对爱立信的销售收入分别为 28,051.53 万元、35,058.48 万元与 44,708.17 万元，占同期营业收入的比例分别为 35.52%、49.73%与 53.60%，呈快速增长趋势，公司对爱立信的销售收入持续增加，是营业收入增长的主要来源，也是影响公司综合毛利率变动的主要原因之一。

(6) 产品成本及其构成变化对营业收入及毛利率的影响分析：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	51,857.93	89.35%	46,053.88	94.26%	45,228.58	93.30%
直接人工	1,983.11	3.42%	239.55	0.49%	329.42	0.68%
制造费用	3,021.98	5.21%	1,489.91	3.05%	1,440.87	2.97%
其他	1,177.39	2.03%	1,075.76	2.20%	1,479.66	3.05%
合计	58,040.41	100.00%	48,859.10	100.00%	48,478.53	100.00%

近三年，公司产品成本构成中直接材料成本占比分别为 93.30%、94.26%和 89.35%，平均占比在 90%以上。因此，原材料价格的波动构成营业成本变动的主要因素，进而影响公司毛利率与净利润。

(7) 收入确认政策及销售政策情况：

①国内销售

公司销售的商品主要为通信网络物理连接设备，客户主要为国内通信运营商。根据国内通信运营商的结算特点，公司的货物发出后需经客户检验签收，在客户完成货物检验签收手续并且双方正式签订结算合同（订单）后，商品所有权上的主要风险方转移给购买方，收入的金额方能可靠的计量。因此，公司以购买方签发签收单时间和双方正式签署结算合同（订单）的时间孰晚作为公司销售收入实现的时点。

②国外销售

公司国外销售主要采用 FOB 出口方式，出口销售在报关出口并取得运输公

司货代的装船提单后确认收入。

近三年，公司收入确认政策及销售政策保持一致，公司的主营业务方向和销售模式均未发生改变。

(8) 公司毛利率水平与通信行业可比公司毛利率对比情况

2020 年度至 2022 年度，公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
万马科技	15.04%	20.92%	25.34%
华脉科技	22.42%	19.57%	24.82%
盛路通信	26.99%	25.78%	29.18%
平均值	21.48%	22.09%	26.45%
科信技术	25.78%	19.35%	27.82%

数据来源：各上市公司年报及其他公开披露资料。

注：同行业可比公司均经营多种业务，上表选取与公司业务类似的业务毛利率进行对比分析，选取万马科技的“通信行业”业务、华脉科技“无线通信网络设备制造”业务、盛路通信的“通信设备”业务毛利率进行对比分析。

如上表所示，2020 年度至 2022 年度，公司综合毛利率水平位于上述可比上市公司相关业务毛利率的变动区间内，不存在显著差异。

2021 年度，公司产品毛利率有所降低，主要由于公司原材料价格上涨，且公司外销占比较高，主要以美元结算，美元汇率下跌进一步降低了公司毛利率水平。同行业可比公司中，万马科技通信行业业务、华脉科技无线通信网络设备制造业务、盛路通信通信设备业务 2021 年毛利率均有所下滑，与公司毛利率变动情况一致。公司外销占比相对较高，2021 年度超过 50%，同行业可比公司万马科技、华脉科技、盛路通信外销占比均低于 15%，汇率波动对公司 2021 年度毛利率影响高于同行业可比公司，导致公司 2021 年毛利率下滑幅度高于同行业可比公司。

2022 年度，公司毛利率有所改善，主要由于针对主要原材料采购价格大幅上涨推高公司产品生产成本的事项，经过与爱立信、诺基亚等国际大客户的多次商务谈判和协商，双方同意公司于 2022 年将部分产品的出口价格上调，使得公司 2022 年度毛利率较 2021 年度有较大提升。同行业可比公司中，华脉科技无线通信网络设备制造业务、盛路通信通信设备业务 2022 年毛利率均有所增长。

公司提供“一站式”网络能源解决方案，与同行业可比公司相比，公司无线网络能源产品占比相对较高，产品结构及应用场景存在一定差异。通信行业下游

集中度较高，项目从开发到交付往往经历较长时间，产品、项目的不同阶段的差异对毛利率造成一定影响。另外，公司客户较为集中、海外收入占比相对较高，爱立信等大客户的销售毛利率对公司总体毛利率影响较大，与同行业可比公司客户结构存在不同。上述原因导致公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在一定差异，但变动趋势总体一致。

二、公司结合主要出口国家、海外市场环境、产品类别、销售数量、单价及毛利率水平、最终客户、信用政策及回款等情况，说明海外业务营业收入及毛利率水平大幅增长的原因及合理性。

回复：

1、说明海外市场环境对公司境外销售的影响

(1) 公司境外销售业务分布情况

公司境外业务按报关交付地区分布列示如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
亚洲	1,093.84	2.17%	5,976.66	15.75%
欧洲	8,124.18	16.10%	8,313.14	21.91%
北美	41,227.11	81.73%	23,556.20	62.09%
其中：墨西哥	41,037.15	81.35%	23,554.53	62.09%
美 国	189.52	0.38%	1.67	0.00%
其他	0.00	0.00%	90.18	0.24%
合计	50,445.13	100.00%	37,936.18	100.00%

如上表，公司外销地区分布和客户订单贡献较为集中，主要销售流向北美和欧洲地区。公司在与爱立信的销售业务中，根据爱立信的要求，将产品交付至爱立信在全球的不同生产基地，其中，北美地区的交付目的地主要为墨西哥。2021年度至2022年度，公司出口到北美地区的货物销售金额为23,556.20万、41,227.11万，占海外销售的比重分别为62.09%、81.73%；第二大出口地区为欧洲。

(2) 国际环境对公司境外销售的影响及公司的应对措施

①国际环境对境外销售的影响

近年来,公司积极推进国际化布局,境外销售收入及其占比持续增加。目前,公司境外直接客户主要位于欧洲地区,货物报关交付地区主要为北美的墨西哥、欧洲地区等。

受中美贸易摩擦影响,自2018年以来,美国相继公布了一系列对进口自中国的各类商品加征关税的贸易保护措施,公司出口至美国的户外一体化机柜等产品需要加征25%的关税。2021年度至2022年度,公司货物交付到美国的金额分别为1.67万元和189.52万元,占外销比例分别为0.00%和0.38%,占比较低。

公司报关出口至美国的产品的主要客户为爱立信等,根据公司与上述客户签署的协议,结算方式以FCA、FOB为主。根据合作协议,中美贸易摩擦争端而加征的进口关税由客户承担。另外,公司直接出口至美国的产品占比较低,且2018年以来,公司直接出口至美国的销售收入,未受明显影响。中美贸易摩擦未对公司报关出口至美国的业务产生明显不利影响。

中华人民共和国商务部未发布与公司出口产品相关的负面清单;除美国外,公司境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施,不存在利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形。

2022年2月俄乌战争爆发,导致欧洲能源成本和电价不断攀升,带动了欧洲户用储能市场的快速发展,给公司储能业务的发展提供了机遇。但另一方面,俄乌战争的持续给欧洲地区和全球营商环境、基建投资也带来了一定的影响。未来,如果国际经济环境发生其他重大不利变化,可能对公司及海外子公司的正常经营造成不利影响,从而导致公司外销业务收入的下降。

②公司的应对措施

a.公司借助全球化大客户的优势,全力拓展国际业务的生态圈。公司于2019年年底完成对芬兰Fi-Systems Oy的并购,利用Fi-Systems Oy的销售渠道、客户关系、品牌影响力,与公司本部的技术、交付能力形成协同,以此为平台进一步打造和完善国际化的制造交付和服务能力,以应对国际经济环境的变化。

b.公司于2021年在泰国投资建厂,持续推进国内(深圳、惠州、苏州)、国外(泰国、芬兰)制造交付和物流中心的建设,完善国际化的制造交付和服务能力,以降低海外贸易关税为公司带来的风险。

c.公司年产1GWh电池产线于2022年7月达到预定可使用状态,公司开展

2022年向特定对象发行A股股票项目拟进一步扩充公司在储能领域的产能规模。公司拟通过加大储能业务的相关投入，拓宽公司产品线，降低通信业务在公司业务中的比重及相关风险。

d.公司积极关注国际政治与经济形势，及时对公司境外战略布局进行有针对性的调整。同时，通过各种渠道加强与境外客户的沟通，针对存在潜在风险，制定应对预案，确保公司产品的快速交付及海外业务的顺利开展。

2、公司境外销售收入的基本情况介绍

受益于公司国际化的发展布局，与海外大客户合作的持续深入，2021年度至2022年度，境外销售收入占比持续增长，期间境外出口业务实现销售收入分别为37,936.18万元和50,452.56万元，境外销售占比分别为53.81%、60.49%，保持持续增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
内销	32,955.99	39.51%	32,558.55	46.19%
外销	50,452.56	60.49%	37,936.18	53.81%
其中：爱立信	44,017.63	52.77%	35,058.48	49.73%
诺基亚	5,280.44	6.33%	1,612.81	2.29%
其他海外客户	1,154.49	1.38%	1,264.89	1.79%
合计	83,408.54	100.00%	70,494.73	100.00%

由上表可见，公司境外出口业务主要客户为爱立信，2021年度至2022年度，公司境外出口至爱立信的销售收入占公司总境外销售额的比例分别为92.41%和87.25%。

2021年度至2022年度，主要客户爱立信的信用政策没有发生变化。2022年度，爱立信实现销售收入为44,017.63万元，应收账款期末余额3,043.23万元，截止本回函日，应收账款期后回款2,599.76万元，占比85.43%，回款情况良好。

(1) 公司境外销售收入占比增长较快的原因：

①公司国际化的发展布局

为化解国内运营商集中投资周期给细分行业内公司带来的周期性经营风险，

公司开始了海外市场的发展布局。2016 年底，公司通过爱立信的供应体系认证，于 2017 年开始批量供货爱立信，2019 年开始无线网络能源产品的订单交付量持续增加。

2019 年底，公司完成了欧洲上市公司 Efore Oyj 剥离的通信电源业务（Fi-Systems Oy）的收购，Fi-Systems Oy 亦同时是爱立信、诺基亚的认证供应商，进一步拓展了公司电源产品线和海外市场空间。

②海外大客户合作的持续深入

随着公司国际化的发展布局的有效实施，海外大客户对公司的认可度也逐步提升，同时，受益于全球 5G 网络规模建设的逐步发力所带来的海外 5G 建设需求的增加，海外大客户的产品需求也有所提升。2022 年度，公司实现对爱立信和诺基亚的出口业务收入 49,298.07 万元，较 2021 年增长 34.43%。

综上，受益于公司国际化的发展布局，与海外大客户合作的持续深入，2020 年度至 2022 年度境外销售收入占比持续增长。

（2）海外业务主要营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
无线网络能源产品	50,361.98	34,524.37	31.45%	37,865.01	29,654.25	21.68%
合计	50,361.98	34,524.37	31.45%	37,865.01	29,654.25	21.68%

如上表，无线网络能源产品是公司海外业务营业收入主要产品。公司对爱立信销售的主要产品为无线网络能源中的机柜及配电类产品。2022 年度，销售收入由 2021 年度的 37,865.01 万元增加至 2022 年度的 50,361.98 万元，由于新项目产品毛利率相对较高，规模化效应也拉高了公司此类产品毛利率水平。2021 年度，由于主要原材料采购价格上涨、人民币对美元升值等因素影响，公司对爱立信等主要客户的销售毛利率同比均出现一定的下滑，导致公司 2021 年度综合毛利率同比下降。针对 2021 年主要原材料采购价格大幅上涨推高公司产品生产成本的事项，经过与爱立信、诺基亚等国际大客户的多次商务谈判和协商，双方同意公司于 2022 年将部分产品的出口价格调增 0%-20%，使得公司 2022 年度的毛利率较 2021 年度有较大提升。

（3）原材料价格的变动、产品销售价格的变动对公司海外业务经营业绩的影响较大

①原材料变化对境外销售收入与毛利率的影响

公司境外销售的成本结构如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	30,597.94	88.47%	27,829.28	93.68%
直接人工	1,562.03	4.52%	119.13	0.40%
制造费用	1,777.94	5.14%	1,370.59	4.61%
其他	649.59	1.88%	388.19	1.31%
合计	34,587.50	100.00%	29,707.18	100.00%

2021 年度至 2022 年度，公司境外销售的成本构成中直接材料成本占比分别为 93.68%和 88.47%，平均占比在 90%左右。因此，原材料价格的波动构成营业成本变动的主要因素，进而影响公司毛利率与净利润。

以公司 2022 年度业绩数据为基准，假设除原材料价格外，销售价格等其他因素均保持不变，则原材料价格波动对毛利率的敏感性模拟如下：

单位：万元

假设原材料采购价格变动率	产品成本中直接材料影响额	模拟后的境外销售毛利率	毛利率变动
-20.00%	-6,119.59	43.57%	12.13%
-10.00%	-3,059.79	37.51%	6.06%
-5.00%	-1,529.90	34.48%	3.03%
-	-	31.45%	-
5.00%	1,529.90	28.41%	-3.03%
10.00%	3,059.79	25.38%	-6.06%
20.00%	6,119.59	19.32%	-12.13%

综上，原材料采购价格变动对公司境外销售毛利率的影响较大，当原材料采购价格上涨 10%时，境外销售毛利率将下降 6.06%。

②产品价格变化对境外销售收入的影响

公司以成本费用加成法作为基本的定价原则，以产品生产成本、产品技术难度、运输费用、预期汇率为基础，综合考虑终端客户品牌影响力、产品市场供需情况、争取订单难易程度、竞争产品价格、订单规模、公司业务拓展战略、客户合作关系等综合确定产品价格。在与下游客户的定价过程中，公司会结合前期及预测的原材料价格走势，特别是在原材料价格明显上涨情形下，及时与客户协商涨价或调整方案，在报价中充分考虑原材料价格变动的影响，以实现价格传导。

针对原材料以及运输、人工成本上涨等情况，公司积极与国际大客户进行商务谈判和协商，自 2022 年起调整部分产品销售价格，产品毛利率有所改善，对公司境外销售收入和经营业绩产生了正向影响。

第 1 题 中介机构核查程序

年审会计师实施的核查程序主要包括但不限于：

- 1、了解、评价和测试与收入确认相关内部控制制度的设计及执行有效性；
- 2、复核收入确认的会计政策，判断管理层收入确认的会计政策运用的适当性，收入确认的会计政策是否得到有效执行；
- 3、对公司业务部门进行访谈，了解发行人的客户分布、产品结构、产品特性、产品应用情况以及报告期内公司产品结构的销售变化情况；
- 4、查阅发行人所行业的发展趋势，了解发行人主要产品的终端应用及技术革新等市场发展情况；了解报告期内发行人与主要客户的合作情况、交易背景等信息；
- 5、获取报告期内发行人的销售清单，了解发行人客户结构、产品结构、产品销售价格变动情况，并分析上述变动对发行人毛利率的影响；获取报告期内发行人的采购清单，了解发行人产品的主要原材料构成及采购价格变动情况，结合产品成本核算，分析产品结构及单位成本变动对发行人毛利率的影响；
- 6、了解报告期内发行人主要外币币种的汇率波动情况，并分析汇率波动对发行人毛利率的影响。
- 7、根据收入确认条件，抽样检查与收入确认相关的支撑性文件，包括但不限于销售合同、订单、销售发票、出库单、运输单、签收单、验收单、对账记录等；
- 8、结合应收账款、预收款项及收入的函证，以及销售的期后回款测试等替代程序进一步确认收入的实现。

报告期内，对营业收入与应收账款期末余额函证及执行细节替代测试的覆盖情况：

2022 年公司营业收入 83,408.54 万元，发函金额 44,388.42 万元，占账面金额的比例为 53.22%。回函金额 24,304.30 万元，占发函金额的比例为 54.75%；

替代测试金额 20,084.12 万元，占发函金额的比例为 45.25%；2022 年，应收账款期末余额为 20,954.16 万元，发函金额 17,199.90 万元，占账面余额 82.08%。回函金额 12,464.71 万元，占发函金额的比例为 72.47%，替代测试金额 4,735.19 万元，占发函金额的比例为 27.53%；替代程序检查资料主要包括：销售合同、订单、销售发票、出库单、运输单、签收单、验收单等。

第 1 题 中介机构核查意见

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

1、公司无线网络能源产品营业收入及毛利率大幅上升；海外业务营业收入及毛利率水平大幅增长主要受客户/产品结构、销售单价、材料成本、汇率波动等因素综合影响，具有合理性，符合公司实际情况。

2、公司收入确认的账务处理、列报与披露符合《企业会计准则》的相关规定，营业收入真实、准确。

问题三、

报告期末，你公司存货账面余额为 22,907.79 万元，较期初增加 51.79%，存货跌价准备期末余额为 3,472.98 万元，存货跌价准备计提比例为 15.16%。其中，库存商品账面余额为 13,717.84 万元，较期初增加 285.52%；在产品 1,892.85 万元，较期初增加 75.13%，未计提存货跌价准备。

(1) 请你公司结合主要产品的性能、售价及其与竞品的对比关系、在手订单、市场行情等，补充说明报告期内在产品、库存商品大幅增长的原因。

(2) 请结合存货具体类别、产品更新换代速度、是否为定制产品、市场价格变化、存货库龄、存货期后销售情况、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，补充说明存货可变现净值的测算依据及过程是否合理，在产品未计提存货跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提是否及时、充分。

请会计师对上述事项予以核查，并说明针对存货的真实性和跌价准备计提充分性实施的审计程序及覆盖率、程序有效性和审计结论。

第 3 题 企业回复与披露

【公司回复】：

一、结合主要产品的性能、售价及其与竞品的对比关系、在手订单、市场行情等，补充说明报告期内在产品、库存商品大幅增长的原因。

1、2022 年末，公司各存货类别的情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			期初余额			账面余额增加额	账面余额同期增幅
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值		
原材料	4,477.31	551.27	3,926.04	3,372.35	719.29	2,653.06	1,104.96	32.77%
在产品	1,892.85		1,892.85	1,080.85		1,080.85	812.00	75.13%
库存商品	13,717.84	2,435.02	11,282.82	3,558.31	403.01	3,155.30	10,159.53	285.52%
合同履约成本	86.80		86.80	167.40		167.40	-80.60	-48.15%
发出商品	2,546.34	486.69	2,059.65	5,388.55	563.31	4,825.25	-2,842.21	-52.75%
委托加工物资	186.65		186.65	1,524.11		1,524.11	-1,337.46	-87.75%
合计	22,907.79	3,472.98	19,434.81	15,091.57	1,685.61	13,405.96	7,816.22	51.79%

2022年末，公司存货账面余额为22,907.79万元，较期初增加51.79%，公司存货增加为库存商品和在产品，其中库存商品增加10,159.53万元，在产品增加812.00万元。从业务主体和板块分布看，主要是子公司广东科信聚力新能源有限公司（以下简称“科信聚力”）投产导致的储能业务存货增加所致。公司存货跌价准备期末余额为3,472.98万元，存货跌价准备计提比例为15.16%。其中，库存商品存货跌价准备期末余额2,435.02万元，主要是科信聚力储能存货受原材料价格波动影响增加跌价准备所致。

报告期内，按主体列示的主要存货增减变动情况如下：

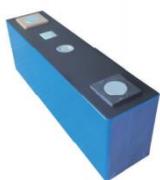
单位：万元

主体	期初账面价值余额	期末账面价值余额	增加额	增加比例
集团合并	15,091.57	22,907.79	7,816.22	51.79%
母公司	12,910.84	6,857.29	-6,053.55	-46.89%
科信聚力	28.31	12,096.50	12,068.19	42,628.72%

报告期内，子公司科信聚力锂电池产线投入使用，基于“以销定产、适当备货标准（电池电芯）组件和成品”模式下的存货有所增加，2022年末科信聚力存货账面价值余额为12,096.50万元，较期初增加12,068.19万，为合并层面存货增加的主要原因。

2、科信聚力主要产品的性能及售价

子公司科信聚力目前主要经营储能产品的生产、制造和研发，目前主要销售磷酸铁锂标准电芯、磷酸铁锂标准电池模组、家储系统/壁挂式家储产品，主要型号包括2U-100Ah磷酸铁锂电芯、2U-48100电池系统、超薄磷酸铁锂5KWh家储系统。目前，公司部分储能电池产品已通过UL1973、IEC62619、UN38.3、CE等认证，产品符合国际权威认证的相关标准要求，主要产品性能情况如下：

产品名称	产品示意图	产品特性	应用场景
磷酸铁锂标准电芯		a、高安全性，已获UL、IEC等多个国际认证；b、超低高度设计，适配2U机箱，满足苛刻场景需求；c、环境适应性较强，可在-20℃~65℃环境放电；d、高温存储性能好，55℃储存28天，容量保持率≥95%；e、高寿命；f、100%制程全追溯，赋能每颗电芯；g、自动化生产程度高，高精度、高效率。	家庭储能、工商业储能、房车电源、通信网络站点能源等

产品名称	产品示意图	产品特性	应用场景
磷酸铁锂标准电池模组		a、模块化设计，维护、安装方便；b、集成度高，整洁美观；c、高强度支架设计，结构坚固耐用；d、采用车规级 CCS 一体母排，成组简洁高效；e、自动化激光焊接，制程可控，带 MES 追溯功能；f、安全可靠，自带熔断功能，且增配备用保险，异常情况下快速恢复正常使用；g、适配多种热管理方案，适应不同工作环境。	
家储系统/壁挂式家储		a、超薄壁挂式家储设计，适宜家居环境；b、内置高稳定 BMS 系统，具有过充、过放、过流、高低温等保护功能；c、自带 LED 屏显示电压、电流、温度等信息，方便用户查询；d、支持最大 16 组并联使用，可应对大电量需求环境；e、适配市场主流品牌逆变器。	家庭储能

公司生产的 2U-100Ah 磷酸铁锂电芯相比传统的 3U、4U 电池，节约安装空间 33%-50%，超薄电芯设计可以提升电池系统的体积能量密度，用更少的空间达成更高的电量；相同容量下，更轻便，便于安装；超薄设计更适合于家庭使用，占用空间更少更美观。公司产品在用户侧储能系统中较为独特的超薄优势，为产能消化提供了有利的技术支持。

根据公司与国内 T 客户、国内 W 客户、国内 M 客户、国内 D 客户、国内 N 客户签署的采购框架协议，电芯单价分别为 0.81 元/Wh、0.81 元/Wh、0.78 元/Wh、0.75 元/Wh、0.75 元/Wh，与公司本次募投项目电芯价格不存在较大差异。另外，根据与如上客户签署的框架协议约定，当磷酸锂等主要原材料价格变动达到一定幅度后，双方可就电池价格做相应调整。

3、竞品对手情况

从储能设备的产品结构来看，储能设备主要由电池组、储能逆变器、能量管理系统、电池管理系统构成，其中，电池组为最主要的构成部分，其主体由电芯构成。公司目前主要布局的是用户侧储能的电池环节，国内厂商主要包括宁德时代、亿纬锂能、鹏辉能源、派能科技。

同行业可比公司中，宁德时代电池产品应用以车用动力产品为主，其储能产品主要面向发电侧、工商业储能领域。亿纬锂能的主要产品是消费电池（包括锂

原电池、小型锂离子电池、圆柱电池）、动力电池（包括新能源汽车电池及其电池系统）和储能电池，储能产品占比较低。鹏辉能源电池产品包含储能电池、动力电池、消费电池，其产品线较广，应用场景较多。派能科技产品以用户侧储能系统产品为主，毛利率也相对较高。与同行业可比公司相对，公司专注于户用储能领域，产品包含电芯、模组与系统产品，应用场景与派能科技较为接近。

派能科技的前身为上海中兴派能能源科技有限公司，成立于2009年10月28日，专注于磷酸铁锂电芯、模组及储能电池系统的研发、生产和销售，产品在家庭、工商业、电网、通信基站和数据中心等场景均有应用。派能科技成立之初主营通信备电产品，2017年开始积极把握海外用户侧储能需求不断上升的机遇，全力拓展境外客户，成为全球家用储能市场的龙头企业之一。受益于海外家用储能市场的快速发展，派能科技营业收入保持高速增长，由2017年度的1.43亿元增加至2022年度的60.19亿元。

同行业可比公司并未详细披露其产品性能指标、产品销售价格等信息，无法进行详细对比分析。

4、在手订单情况

公司紧跟储能产业链客户，积极推进送样、认证等工作，争取深入合作的机会，力争通过产业链合作，验证产品与技术，消化产能，提升盈利能力。

目前，公司锂电池产品已进入中国移动、爱立信等通信运营商及设备商的供应链体系，已与二十多家储能行业客户建立合作关系，并与多家储能行业客户签订长期供货框架合同。

截至2023年5月31日，科信聚力已签订的户用储能产品主要框架合同的采购数量合计不低于1.6GWh，金额合计16.10亿元左右；在手订单为6,977.22万元。

5、市场行情

在“碳中和”目标下，节能减排已成为全球共识。储能作为智能电网、可再生能源高占比能源系统、“互联网+”智慧能源的关键支撑技术，对实现“双碳”目标具有重要作用。锂电池储能系统作为一种优质的灵活性资源，可以在高比例新能源电力系统中起到重要的灵活调节作用，促进新能源有效利用，提高电力系统安全性，为能源转型提供关键技术支撑，将在全球储能市场上得到大规模应用。

根据中国能源研究会储能专委会不完全统计，截至2022年底，全球已投运电力储能项目累计装机规模237.2GWh，年增长率15%。其中新型储能累计装机规模达45.7GWh，年增长率80%，锂离子电池仍占据绝对主导地位，年增长率超过85%。国内已投运电力储能项目累计装机规模59.8GWh，年增长率38%。新型储能继续高速发展，累计装机规模达到27.1GWh，年增长率达141%。

根据各上市企业已披露的2022年年报，其中新能源板块所属企业销售收入增长较快。

单位：亿元

主体	上年收入	本年收入	增长率
宁德时代	1,304	3,286	151.99%
亿纬锂能	169	363	114.79%
鹏辉能源	56.93	90.67	59.27%
派能科技	20.63	60.13	191.47%

由此可见，新能源及储能行业处于快速成长期阶段，行业的参与者都相继增加资源投入、扩大产能，推动新能源板块的业绩增长。

6、在产品、库存商品大幅增长的原因

2022年7月，科信聚力产线已达到预定可使用状态，截至2022年末存货余额为12,096.50万元，较期初大幅度增长，主要因为：

(1) 科信聚力产线投产后，处于产能、良率爬坡阶段，需要在投产后的一段周期内，维持一定规模的投料量和连续生产以验证设备的设计产能，行业产线持续调试运行经验值一般在3-6个月；

(2) 公司生产的磷酸铁锂标准电芯，在对外实现销售前，其样品需要经过国内头部客户的审厂、交付测试与验证；此外公司的电芯产品为下游客户B to C端产品的组件，下游客户在终端产品投产、交付销售过程中，亦同步需要获取终端国内外客户认证体系，尤其是产品流向国际市场。

根据公司业务开展和掌握的情况，公司生产的2U-100Ah磷酸铁锂电芯具有超薄、性能优越的特性，被下游客户用于全球高端市场的开拓，因此需要经历相当长周期的海外认证及验证体系进而影响出货周期，因此公司投产后推出的系列产品在市场前期外推阶段，存货的周转相对较慢；

(3) 报告期内，储能行业的市场行情出现快速增长，叠加欧洲能源危机等

国际政治因素，带动了大量的储能电芯需求；公司基于此背景下，为及时响应市场需求以及缩短产品生产交付周期考虑，公司在以销定产的基础上，战略上也对标准电池、电芯组件安排了备料、备货生产。

综上，报告期内公司在产品、库存商品大幅增长主要是由于子公司科信聚力与用户侧储能市场相关的电池、电芯类存货大幅增长，符合公司实际情况和行业市场行情，具有合理性。

二、存货具体类别、产品更新换代速度、是否为定制产品、市场价格变化、存货库龄、存货期后销售情况、同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，补充说明存货可变现净值的测算依据及过程是否合理，在产品未计提存货跌价准备的原因及合理性，存货跌价准备计提是否及时、充分。

1、存货具体类别及存货库龄

公司的存货分为原材料、在产品、库存商品、合同履行成本、发出商品、委托加工物资等类别，存货库龄以1年以内为主。

报告期末，公司存货类别的账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	账面余额						合计
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	
原材料	2,992.22	751.37	269.64	325.40	119.34	19.34	4,477.31
在产品	1,864.47	28.38	0.00	0.00	0.00	0.00	1,892.85
库存商品	13,190.31	274.25	149.41	66.07	36.86	0.94	13,717.84
发出商品	1,473.85	243.92	200.92	264.69	96.61	266.34	2,546.34
委托加工物资	151.29	28.74	4.47	2.15	0.01	0.00	186.65
合同履行成本	49.52	37.28	0.00	0.00	0.00	0.00	86.80
合计	19,721.66	1,363.95	624.43	658.31	252.83	286.62	22,907.79

由上表可知，公司1年以内的存货占期末存货余额的86.09%，长账龄存货占比相对较小，账龄结构合理。

2、产品更新换代速度、是否为定制产品

公司产品分为无线网络能源产品、数据中心产品、固定及传输网络产品，其中，无线网络能源产品具体又划分为：机柜及配电类产品、电源类产品和电池类产品。公司产品主要针对通信市场和新能源市场，上述两个行业已经有相对成熟的技术和产品应用，公司目前产品已是满足现有技术和市场需求的产品，不存在

需快速更新迭代的技术，但是需要在洞察客户及行业的需求变化的基础上，不断满足客户的个性化需求。

从产品特点来看，机柜、电源、电池可单独作为标准品销售，也可以根据客户需求，做定制化设计，随同公司其他产品集成为解决方案类产品。从行业特点来看，通信板块定制化程度相对较高，新能源板块磷酸铁锂电芯属于标准化产品，客户会根据需求定制不同规格的储能系统产品。

3、市场价格变化

2021 年度，由于主要原材料采购价格上涨、人民币对美元升值等因素影响，公司对爱立信等主要客户的销售毛利率同比均出现一定的下滑，导致公司 2021 年度综合毛利率同比下降。针对 2021 年主要原材料采购价格大幅上涨推高公司产品生产成本的事项，经过与爱立信、诺基亚等国际大客户的多次商务谈判和协商，双方同意公司于 2022 年将部分产品的出口价格调增 0%-20%。

公司子公司科信聚力的主要产品磷酸铁锂电池的重要原材料磷酸铁锂是以碳酸锂为基础，添加其他化学用品得出，与碳酸锂的价格变化相关性一致。2023 年，碳酸锂价格从 2022 年高位的 55.1 万/吨下跌至 17.65 万/吨，跌幅接近 68%，公司针对期末的磷酸铁锂电池类的存货进行了减值测试后，经谨慎评估相关存货的可变现净值情况，合计计提了 2,236.63 万的存货减值准备。

2022 年末，公司存货跌价准备期末余额为 3,472.98 万元，存货跌价准备计提比例为 15.16%，其中，子公司科信聚力计提金额为 2,236.63 万，占本期跌价准备计提金额的 64.40%。

4、存货期后销售情况

2023 年 1-5 月，公司年末存货转销售成本金额为 9,139.66 万元，占 2022 年期末存货金额的 39.90%，出货状况良好。

其中子公司科信聚力共持有磷酸铁锂电芯数量合计 35.6 万只，2023 年 1-5 月份累计出货已接近 30 万只，其中，9.3 万只为 2022 年期末存货销售，转销率为 26.1%，其余的存量电芯也有相应的订单覆盖，将陆续出货，且从已提货的客户中得到较好的正向反馈：公司的 2U-100 电芯的一致性及质量可以对标行业头部企业，这表明了公司的磷酸铁锂电池产品陆续获得了国内外客户的认可，随着合作大客户陆续提货，存货周转逐步优化改善，整体呈良好趋势。

5、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

与同行业可比公司相比，公司 2022 年的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

主体	客户简介	账面余额	存货减值 计提金额	跌价计提 比率
亿纬锂能	新能源、电池制造	882,211.53	23,413.40	2.65%
鹏辉能源	新能源、电池制造	269,409.65	8,638.98	3.21%
派能科技	新能源、聚焦户储	144,649.73	3,087.91	2.13%
万马科技	运营商、行业客户	8,784.12	714.86	8.14%
华脉科技	运营商、集成商、主设备商	14,112.93	1,030.42	7.30%
科信技术	运营商（含铁塔公司）、主设备商	22,907.79	3,472.98	15.16%

报告期末，与同行业可比上市公司相比，公司存货跌价准备计提占存货原值的比例高于可比上市公司平均水平，主要是公司电池电芯产线在 2022 年当期投产后处于持续爬坡期，单位制造成本较高；此外公司在拓展前期，在销售定价上采取了一定的战略报价。公司存货跌价准备计提已充分考虑经营过程中的各类因素影响，符合公司实际情况和行业特性，存货跌价准备计提比例具有合理性。

6、存货可变现净值的测算依据及过程是否合理，存货跌价准备计提是否及时、充分

（1）存货可变现净值的测算过程

公司期末对存货进行全面盘点，对于破损、毁坏、或者明显处于项目周期尾部的物料、以及其售价和相关税费之和低于成本等存货，按存货单个项目的可变现净值低于其成本的差额计提存货跌价准备。

对为生产而持有的材料等，如果用其生产的产成品可变现净值高于成本，则该材料仍然按成本计量，如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量。

2022 年末，存货跌价准备期末余额为 3,472.98 万元，存货跌价准备计提比例为 15.16%，其中原材料跌价准备 551.27 万元，库存商品跌价准备 2,435.02 万元。

子公司科信聚力计提金额为 2,236.63 万，占报告期末跌价准备计提金额达 64.4%。受原材料电池电芯市场价格在报告年末至 2023 年 4 月上中旬期间出现较大波动所致。公司经谨慎评估相关存货的可变现净值情况，于资产负债表日对科

信聚力相关产品计提了相应跌价损失。

(2) 可变现净值确认的依据

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，并按照其差额计提存货跌价准备。产成品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；同一项存货中一部分有合同价格约定，其销售价格按照合同价格约定，不存在合同价格的，按同一时期框架合同约定的价格联动机制确定可变现净值。

综上，公司与主要客户和供应商保持长期、稳定的合作关系，原材料、在产品均为正常生产所需，库存商品均为满足客户供货的正常储备。存货库龄结构整体良好，且均在有效期限内，期后销售情况正常，不存在严重滞销和积压情况。报告期内，公司结合上述情况，并根据存货管理制度和存货跌价计提政策，测算并计提存货跌价准备，测算过程和计提依据合理，存货跌价准备计提充分。

7、在产品未计提存货跌价准备的原因及合理性

公司在报告期末，在产品的生产均有框架合同和订单覆盖，根据同一项存货中有合同价格约定，其销售价格按照合同价格约定，在确定可变现净值时，在产品以所生产的产成品的所对应的订单价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定的其可变现净值大于在产品的成本金额，因此不计提减值准备，符合公司的存货减值准备的计提政策和计算逻辑，测算过程和计提依据合理，存货跌价准备计提充分、合理。

第 3 题 中介机构核查程序

年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

- 1、了解公司的市场竞争状况和产品价格相关情况；
- 2、获取并审阅公司与存货相关的内部控制文件，了解存货管理流程，执行控制测试程序，评价公司相关内部控制设计及运行的有效性；
- 3、获取并核查公司报告期各期末原材料、库存商品等存货具体库龄明细表，分析各类存货库龄情况，核查库龄较长存货产生的原因，以及是否发生呆滞、变

质或无法使用的情况；

4、获取公司报告期各期末的存货盘点记录，对标的公司期末在库存货执行监盘程序，实地查看存货状态，结合对异地存货执行发函、复核组成会计师审计程序等，核查和关注是否存在减值迹象，复核存货的真实性以及存货跌价准备计提的充分性（期末在库存货及在制品盘点覆盖金额为 13,103.54 万元，发出商品、委托加工物资询证回函覆盖金额 1,519.42 万元，存货期末余额整体核查覆盖比例为 63.83%）；

5、获取公司报告期各期末存货跌价测试表，了解存货跌价准备计提政策和减值测试方法，复核各类存货减值测试过程；

6、获取公司的库存商品销售明细表，核查报告期末结存主要库存商品的期后销售情况，确定是否存在长期积压和销售价格持续下行导致的跌价风险；

7、查阅同行业报告期可比公司公开披露信息，与公司存货周转率和存货跌价准备计提比例进行对比分析，核查公司存货周转率的合理性和存货跌价准备计提的充分性。

第 3 题 中介机构核查意见

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

1、报告期内公司在产品、库存商品大幅增长主要是由于子公司科信聚力与用户侧储能市场相关的电池、电芯类存货大幅增长，符合公司实际情况和行业市场行情，具有合理性。

2、报告期内，公司根据存货管理制度和存货跌价计提政策，测算并计提存货跌价准备，测算过程和计提依据合理，存货跌价准备计提充分，不存在通过少计或多提存货跌价准备而调节利润的情形。

问题四、

报告期末，你公司应收账款账面余额为 25,390.34 万元，坏账准备余额为 2,614.53 万元，计提比例为 10.30%。其中，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 19,989.92 万元，占比为 78.74%。

(1) 请你公司补充披露前五名应收账款的客户名称、对应销售内容、已确认的销售收入、应收账款账面余额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，欠款方与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者投资关系及其他利益往来，并逐一说明应收账款前五名客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施。

(2) 请你公司结合应收账款账龄分布、客户信用状况、行业特点，往年应收账款基于迁徙模型所测算的历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，近三年报告期末应收账款逾期情况、期后回款情况，以及同行业可比公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

请会计师对上述事项予以核查，并说明针对应收账款真实性、坏账准备计提及时性和充分性所采取的审计程序及覆盖率、程序有效性和审计结论。

第 4 题 企业回复与披露

【公司回复】：

一、公司补充披露前五名应收账款的客户名称、对应销售内容、已确认的销售收入、应收账款账面余额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，欠款方与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者投资关系及其他利益往来，并逐一说明应收账款前五名客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施。

1、前五名应收账款的客户名称、对应销售内容、已确认的销售收入、应收账款账面余额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	2022年销售收入	2022年12月31日应收账款期末余额	期末账龄	期末计提的坏账准备	截至2023年5月31日期后回款金额	期后回款比例
1	爱立信	无线网络能源产品、其他产品	44,708.17	3,043.23	1-6个月 3,039.17； 3-4年 4.06	32.83	2,599.76	85.43%
2	国内 L 客户	无线网络能源产品、其他产品	12,053.14	6,209.97	1-6个月 4,941.24； 6-12个月 655.51； 1-2年 609.94； 2-3年 3.29	144.00	2,525.62	40.67%
3	中国移动	无线网络能源产品、数据中心产品及固定及传输网络产品	4,679.49	6,137.43	1-6个月 1,587.45； 6-12个月 982.41； 1-2年 1,437.6； 2-3年 1,229.55； 3-4年 266.78； 4-5年 466.14； 5年以上 167.49	1,216.62	1,347.65	21.96%
4	中国联通	无线网络能源产品、数据中心产品及固定及传输网络产品	3,125.34	2,609.78	1-6个月 750.38； 6-12个月 540.22； 1-2年 536.66； 2-3年 408.62； 3-4年 144.26； 4-5年 173.29； 5年以上 56.36	471.88	838.58	32.13%
5	中国电信	无线网络能源产品、数据中心产品及固定及传输网络产品	2,163.55	1,989.50	1-6个月 511.04； 6-12个月 325.88； 1-2年 592.45； 2-3年 314.78； 3-4年 113.58； 4-5年 117.08； 5年以上 14.7	335.85	485.53	24.40%
合计			66,729.68	19,989.92		2,201.18	7,797.14	39.01%

2、经公司核查，欠款方与公司、持股 5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或者投资关系及其他利益往来。

3、前五名客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施

截止 2022 年末，公司前五名应收账款客户亦为公司前五大客户。由上表可知，公司对前五大客户的期后回款情况整体良好，个别存在信用延期付款的，主要原因是受通信设备行业建设特点所致，体现为国内三大运营商及铁塔公司作为产品使用终端，在双方交易中具有较大的话语权，相关客户规模大、付款审核流程复杂，且通信工程一般实行项目总包结算制，导致销售回款周期较长。但从国内客户的企业性质和雄厚实力以及客户信用等方面评估，整体风险相对较小。

具体分析如下：

（1）公司三大通信运营商和铁塔公司客户实力雄厚、规模庞大，在双方交易中具有较大的话语权，客户信用状况较好。

三大运营商及铁塔公司主要采用集中采购模式，客户向发行人采购，一般不预付款，均在发行人发货后开始付款。按照合同约定及行业惯例，一般情况下，到货款在产品验收合格后才开始进入通信运营商的内部付款流程（一般可收取至 70%左右），剩余货款在设备稳定运行一段时间后才进入付款流程，主要根据整个项目（含主设备商）完成情况进行阶段性结算，主要依据整个项目的初验、试运行或终验等进行相应结算。公司主要是依据客户对相关结果的通知时间准备付款申请资料。

（2）在客户的集中采购模式下，从集团公司集中招投标下发份额，到省级子/分公司、地市级子/分公司下单采购，再到省级子/分公司、地市级子/分公司按项目进度向总部申请阶段性付款，期间涉及层级多、财务结算决策流程冗长，一般申请付款到结算支付的审批时间较长。

（3）根据行业特点，通信工程一般建设时间较长，项目建成后要经过严格验收，且部分采用“交钥匙工程”方式，实行项目结算制，整个工程项目验收合格后才进行工程结算。部分客户根据整个工程项目完成情况进行货款结算，因此对于公司而言，从交货并签

署合同到最终货款结算所需时间较长。

与此同时，针对未按合同约定支付款项的客户，公司高度重视应收账款的回款与催收工作，尤其是针对应收账款回款较慢、账龄分布区间较长的国内客户，已采取和拟采取的应对措施主要有：

（1）通过公司业务部主管领导、管理层积极与客户沟通协调，由销售管理部、财务部和法务部成立专门催款小组，并派专人跟踪客户付款流程节点，跟催货款回收。

（2）将应收账款回款纳入业务部门绩效考核和激励政策，明确各部门和岗位职责，确保应收账款能及时收回。由催款责任部门持续跟进项目进展情况，及时跟进和判断项目是否已经客户认可完成了全部项目验收工作、并履行提请了客户方收款前流程和手续；若未按时完成，公司将协调相关业务部门积极配合甲方验收工作，使项目达到可收款状态。

（3）积极对接欠款单位所在地区的清欠办、财政等相关部门，了解最新的清欠政策并加以落地。

（4）后续对于应收账款回款难度较大的客户，公司也会区分不同情形适时采取寄发催款函，律师函，以及提请诉讼、仲裁等必要措施催收欠款，保障公司的合法权益。

二、公司结合应收账款账龄分布、客户信用状况、行业特点，往年应收账款基于迁徙模型所测算的历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，近三年报告期末应收账款逾期情况、期后回款情况，以及同行业可比公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

1、应收账款整体账龄分布情况

单位：万元

账龄	2022 年期末余额				2021 年期末余额				2020 年期末余额			
	应收账款	账龄分布比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	账龄分布比例	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	账龄分布比例	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内细项分类												
其中：1-6 个月	15,127.01	59.58	151.27	1	19,525.98	57.16	195.26	1	35,122.57	74.14	351.23	1
其中：6-12 个月	2,801.26	11.03	140.06	5	3,722.15	10.90	186.11	5	5,248.95	11.08	262.45	5
1 年以内（含 1 年）	17,928.27	70.61	291.33		23,248.13	68.05	381.37		40,371.53	85.22	613.67	
1-2 年（含 2 年）	3,393.09	13.36	339.31	10	7,686.29	22.50	768.63	10	3,687.73	7.78	368.77	10
2-3 年（含 3 年）	2,227.05	8.77	556.76	25	1,450.79	4.25	362.7	25	2,220.64	4.69	555.16	25
3-4 年（含 4 年）	590.25	2.32	354.15	60	1,269.82	3.72	761.89	60	478.01	1.01	286.81	60
4-5 年（含 5 年）	893.53	3.52	714.82	80	234.62	0.69	187.7	80	301.05	0.64	240.84	80
5 年以上	358.15	1.41	358.15	100	273.45	0.80	273.45	100	315.43	0.67	315.43	100
合计	25,390.34	100.00	2,614.53	/	34,163.10	100.00	2,735.73	/	47,374.39	100.00	2,380.69	/

最近三年，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，期限 1 年以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为 85.22%、68.05%和 70.61%，应收账款质量良好。

2、客户信用状况及行业特点

客户名称	信用状况	行业特点
中国移动	良好	下述说明 1
中国联通	良好	下述说明 1
中国电信	良好	下述说明 1
爱立信	良好	下述说明 2
国内 L 客户	良好	下述说明 3

(1) 国内三大运营商及铁塔公司

经公司核查，报告期内三大运营商与铁塔公司实际付款比例与合同约定一致，实际付款时间与合同约定存在一定的滞后，主要是由通信设备行业特点、公司业务及客户特点导致，具体详见一、3 所述。

(2) 针对通信建设 ICT 厂商的应收账款：

爱立信、诺基亚等为全球知名通信设备 ICT 厂商，营收规模和实力雄厚，资信情况较好。公司与爱立信、诺基亚等通信建设 ICT 厂商的信用结算主要以月结 60-90 天为主，符合行业惯例。

(3) 针对国内 L 客户的应收账款：

国内 L 客户成立于 2014 年，位于广东东莞，主营业务为锂电池及锂电池组（系统）的研发、生产与销售。国内 L 客户产品以圆柱形态电池为主（不具备方形铝壳磷酸铁锂电池产品），主要包括圆柱磷酸铁锂电芯、电池模组及系统等，应用于光伏储能、家用储能、通信储能、数据中心电源等领域，年营业规模超 4 亿元人民币。公司于 2019 年度与国内 L 客户初步接触，2020 年度开始正式合作。公司向国内 L 客户销售的主要为方形铝壳磷酸铁锂电池产品，国内 L 客户基于其下游客户（中国移动、中国电信、铁塔公司）需求向公司下单采购，终端应用场景为通信储能。

国内 L 客户寻求与公司合作，利用公司现有的行业、产品及项目经验，可以在获取通信领域储能产品订单后，在满足其下游客户要求的情况下较快的实现产品交付。

经公司核查，报告期内国内 L 客户实际付款比例与合同约定一致，实际付

款时间与合同约定存在一定的滞后，主要是由国内 L 客户下游客户所处的通信设备行业特点、公司业务及客户特点导致，与本题一、3 所述情况一致。

3、往年应收账款基于迁徙模型所测算的历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据

(1) 2019 年-2022 年应收账款具体情况

单位：万元

账龄	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额重大并单项计提坏账准备				
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	25,390.34	34,163.10	47,374.39	23,114.05
按信用风险特征组合计提坏账准备	2,614.53	2,735.73	2,380.69	1,954.58
单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款				
单项金额不重大但单项计提坏账准备				
应收账款合计	25,390.34	34,163.10	47,374.39	23,114.05
坏账准备金额合计	2,614.53	2,735.73	2,380.69	1,954.58
应收账款净额合计	22,775.81	31,427.37	44,993.70	21,159.47

(2) 2019 年-2022 年账龄分布情况

单位：万元

账龄	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
1-6 个月	15,127.01	19,525.98	35,122.57	10,753.13
6-12 个月	2,801.26	3,722.15	5,248.95	4,008.83
1 至 2 年	3,393.09	7,686.29	3,687.73	5,983.51
2 至 3 年	2,227.05	1,450.79	2,220.64	1,388.76
3 至 4 年	590.25	1,269.82	478.01	524.73
4 至 5 年	893.53	234.62	301.05	344.34
5 年以上	358.15	273.45	315.43	110.76
合计	25,390.34	34,163.10	47,374.39	23,114.05

(3) 计算平均迁徙率

账龄	2021 年账龄在 2022 年迁徙率	2020 年账龄在 2021 年迁徙率	2019 年账龄在 2020 年迁徙率	使用历史数据期数 (年)	平均迁徙率
1-6 个月	14.35%	10.60%	48.81%	3.00	24.59%
6-12 个月	91.16%	100.00%	91.99%	3.00	94.38%
1 至 2 年	28.97%	39.34%	37.11%	3.00	35.14%
2 至 3 年	40.68%	57.18%	34.42%	3.00	44.09%
3 至 4 年	70.37%	49.08%	57.37%	3.00	58.94%
4 至 5 年	36.10%	0.00%	59.44%	3.00	31.85%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	3.00	100.00%

(4) 计算历史损失率

账龄	注释 1	平均迁徙率	历史损失率的计算方式	历史损失率
1-6 个月	a	24.59%	$a \times b \times c \times d \times e \times f \times g$	0.67%
6-12 个月	b	94.38%	$b \times c \times d \times e \times f \times g$	2.75%
1 至 2 年	c	35.14%	$c \times d \times e \times f \times g$	2.91%
2 至 3 年	d	44.09%	$d \times e \times f \times g$	8.28%
3 至 4 年	e	58.94%	$e \times f \times g$	18.77%
4 至 5 年	f	31.85%	$f \times g$	31.85%
5 年以上	g	100.00%	g	100.00%

(5) 在上述历史损失率计算结果的基础上进行前瞻性调整

账龄	平均迁徙率	历史损失率 a	前瞻性调整 $b=(1+5.3\%)$	预期损失率 $c=a*b$
1-6 个月	24.59%	0.67%	105.30%	0.71%
6-12 个月	94.38%	2.75%	105.30%	2.89%
1 至 2 年	35.14%	2.91%	105.30%	3.06%
2 至 3 年	44.09%	8.28%	105.30%	8.72%
3 至 4 年	58.94%	18.77%	105.30%	19.77%
4 至 5 年	31.85%	31.85%	105.30%	33.54%
5 年以上	100.00%	100.00%	105.30%	100.00%

注：根据 2023 经济蓝皮书预计国民预计经济增长率 5.30%，故调整因子确定为 105.30%

(6) 模拟分析 2022 年末公司应收账款按公司账龄分析法组合计算的坏账准备与按照历史损失率计算的坏账准备，对比差异如下表所示：

单位：万元

账龄	2022.12.31 a	坏账计提比例 b	坏账准备 计提金额 $c=a*b$	历史损失率 d	按历史损失率计算的 坏账准备 $e=a*d$	差异 $f=c-e$
1-6 个月	15,127.01	1.00%	151.27	0.71%	107.50	43.77
6-12 个月	2,801.26	5.00%	140.06	2.89%	80.97	59.09
1 至 2 年	3,393.09	10.00%	339.31	3.06%	103.92	235.39
2 至 3 年	2,227.05	25.00%	556.76	8.72%	194.10	362.67
3 至 4 年	590.25	60.00%	354.15	19.77%	116.68	237.48
4 至 5 年	893.53	80.00%	714.82	33.54%	299.67	415.15
5 年以上	358.15	100.00%	358.15	100.00%	358.15	
合计			2,614.53		1,260.99	1,353.53

由上表模拟分析可知，公司应收账款按照公司账龄分析法组合计提的坏账准备金额较按照历史损失率计算的坏账准备金额多 1,353.53 万元，公司应收账款坏账准备计提谨慎、充分。

4、近三年报告期末应收账款逾期情况、期后回款情况

单位：万元

账龄	应收账款 (2022年)	截止到 2023年5 月31日回 款额	应收账款 (2021年)	2022年度 回款额	应收账款 (2020年)	2021年度 回款额
1年以内细项分类						
其中：1-6个月	15,127.01	14,380.36	19,525.98	17,038.65	35,122.57	28,878.14
其中：6-12个月	2,801.26	2,208.93	3,722.15	2,211.28	5,248.95	3,243.71
1年以内（含1年）	17,928.27	16,589.29	23,248.13	19,249.94	40,371.53	32,121.85
1-2年（含2年）	3,393.09	757.87	7,686.29	5,083.66	3,687.73	2,186.57
2-3年（含3年）	2,227.05	314.09	1,450.79	737.08	2,220.64	701.66
3-4年（含4年）	590.25	127.44	1,269.82	357.77	478.01	158.10
4-5年（含5年）	893.53	27.39	234.62	26.72	301.05	62.91
5年以上	358.15	6.32	273.45	30.27	315.43	101.97
合 计	25,390.34	17,822.39	34,163.10	25,485.44	47,374.39	35,333.05

由上表可知，公司近三年报告期末应收账款余额在期后回款情况逐渐改善，2021年度收回的2020年末应收账款余额为35,333.05万元，占比74.58%；2022年度收回的2021年末应收账款余额为25,485.44万元，占比74.60%；截至2023年5月末收回的2022年末应收账款余额为17,822.39万元，占比70.19%。截至2023年5月末收回的2022年末应收账款余额得到显著改善。

5、同行业可比公司坏账计提情况

账龄	万马科技	华脉科技	盛路通信	科信技术
	应收账款 计提比例（%）	应收账款 计提比例（%）	应收账款 计提比例（%）	应收账款 计提比例（%）
1-6个月	0.00	5.00	0.00	1.00
6-12个月	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	25.00	30.00	30.00	25.00
3-4年	45.00	50.00	50.00	60.00
4-5年	65.00	100.00	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期内，与同行业可比公司相比，公司的坏账计提比例处于合理水平。

综上，公司应收账款坏账准备计提是合理、充分的，符合公司实际情况。

第 4 题 中介机构核查程序

年审会计师实施的核查程序主要包括但不限于：

- 1、了解并测试与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 2、选取与客户签订的销售合同，检查主要交易条款，评价营业收入确认的会计政策是否符合会计准则的要求；
- 3、结合细节测试抽样，检查收入确认的相关依据，包括但不限于销售合同、订单、销售发票、出库单、运输单、签收单、验收单、对账记录等原始单据；
- 4、分析主要客户的销售回款情况，检查向客户请款资料和大额银行回单等；
- 5、选取主要客户执行函证程序，确认收入的真实性与准确性、确认应收账款的存在性与准确性，销售回函及替代测试可确认的收入和应收账款在 70%以上；
- 6、获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性；
- 7、复核管理层评估应收账款减值及预期信用损失的相关考虑及客观证据；评价管理层编制的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；
- 8、选取样本查验应收账款期后回款情况，以确认应收账款坏账准备计提的合理性。

第 4 题 中介机构核查意见

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

就财务报表整体而言，公司应收账款的真实性、坏账准备的计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题五、

报告期末，你公司固定资产账面原值为 92,993.50 万元，较期初增长 152.68%，当期在建工程转入金额为 39,097.38 万元。

请你公司补充披露在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入金额、转入固定资产内容、依据、时间、金额等，并说明是否存在未及时结转的情形，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。请会计师核查并发表明确意见。

第 5 题 企业回复与披露

【公司回复】：

一、在建工程转入固定资产项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入金额、转入固定资产内容、依据、时间、金额等情况：

报告期内，公司在建工程转固金额为 39,097.38 万元，主要为广东科信网络科技有限公司（以下简称“科信网络”）5G 智能产业园项目一期工程和机器设备达到预计可使用状态，符合固定资产结转标准。报告期内在建工程转固情况如下：

单位：万元

固定资产类型	本年新增金额	占比（%）
5G 智能产业园项目一期	38,957.07	99.64
办公设备	140.31	0.36
合计：	39,097.38	100.00

其中，5G 智能产业园项目一期工程明细如下：

单位：万元

序号	类别	开工时间	竣工时间	投资规模/累计投入金额	转入固定资产内容	依据	转固时间	金额	是否存在未及时转固的情形
1	房屋及建筑物	2020年8月	2022年7月	12,603.34	厂房1部分区域	《已达预定可使用状态确认书》	2022年7月	12,603.34	否
2	房屋及建筑物	2020年8月	2022年7月	1,366.79	厂房4部分区域	《已达预定可使用状态确认书》	2022年7月	1,366.79	否
3	房屋及建筑物	2020年8月	2022年7月	3,329.20	部分宿舍楼	《已达预定可使用状态确认书》	2022年7月	3,329.20	否
4	办公设备	2020年8月	2022年10月	140.31	分体机、天花机、柜机	《固定资产验收单》	2022年10月	140.31	否
5	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	389.95	部分厂房1	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	389.95	否
6	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	11,254.70	厂房2	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	11,254.70	否
7	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	4,025.91	厂房3	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	4,025.91	否
8	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	44.91	部分厂房4	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	44.91	否
9	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	83.56	门楼一	《惠州市房屋建筑	2022年10月	83.56	否

序号	类别	开工时间	竣工时间	投资规模/累计投入金额	转入固定资产内容	依据	转固时间	金额	是否存在未及时转固的情形
						和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》			
10	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	83.56	门楼二	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	83.56	否
11	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	82.32	门楼三	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	82.32	否
12	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	803.44	道路东	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	803.44	否
13	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	442.28	道路西	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	442.28	否
14	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	523.26	精密车间	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	523.26	否
15	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	105.39	部分宿舍楼	《惠州市房屋建筑和市政基础设施工程竣工联合验收意见书》	2022年10月	105.39	否

序号	类别	开工时间	竣工时间	投资规模/累计投入金额	转入固定资产内容	依据	转固时间	金额	是否存在未及时转固的情形
16	房屋及建筑物	2020年8月	2022年10月	3,818.43	厂房配套设施	《固定资产验收单》	2022年10月	3,818.43	否
合计				39,097.38				39,097.38	

注：2022年7月，因科信聚力产线设备进厂安装调试，使用的区域是部分厂房1、厂房4和宿舍楼，按该部分厂房达到预定可使用状态进行转固，并于次月计提折旧。2022年10月，剩余未转固厂房也达到预定可使用状态并且办理竣工决算，于当月转固，次月开始计提折旧。

二、会计处理是否符合企业会计准则的相关规定情况：

1、在建工程转固的具体标准

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时可转为固定资产。

报告期内，公司判断设备是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素包括：

- (1) 该在建项目的实体建造（包括设备安装等）已经基本完成；
- (2) 该在建项目目前已经基本具备达成预定设计目标、满足设定用途；
- (3) 不再进行大量的根据试生产情况调试设备、检测问题、排除故障等工作，相关整改不需发生大额的支出；
- (4) 按照行业惯例，参照同行业的转固标准。

2、在建工程转固的依据

类别	在建工程转固依据
房屋及建筑物	对于房屋建筑物及厂房设施，自取得开工许可证或工程启动时点起将建造该房屋建筑物发生的必要支出确认为在建工程。工程建设期间，由科信网络基建办推动项目实施，确保项目按照相关要求开展至建设完成投入使用，并完成竣工备案及验收。房屋建筑物达到预定可使用状态时，将在建工程转入固定资产。
办公设备	由资产使用部门提出并填写《固定资产验收单》，按照流程审批后达到预定可使用状态。

根据以上在建工程转固的具体标准和依据，公司在建工程转固的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

第5题 中介机构核查程序

年审会计师实施的核查程序主要包括但不限于：

1、获取固定资产和在建工程明细表，检查会计凭证及相关工程合同、结算单、发票、银行付款单等文件，对报告期内入账价值与在建工程各期投入金额进行分析性复核；

2、检查相关监理报告、竣工决算报告及验收报告等文件，报告期末对转固在建工程进行监盘，实地观察资产状态；

3、询问公司管理层，了解公司在建工程转固的具体标准、依据及报告期内的实际执行情况，了解主要在建工程项目的实施计划及进展情况。

第 5 题 中介机构核查意见

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

报告期内，公司在建工程的转固标准、依据和执行过程符合企业会计准则的相关规定。

问题七、

报告期末，你公司预付款项余额为 2,235.46 万元，较期初增长 49.85%。其中，按预付对象归集的期末余额前五名的预付款金额合计 1,905.30 万元，占比为 85.23%。

请你公司补充披露前五名预付对象的具体情况，包括但不限于预付对象名称、交易背景、合同权利义务关系、合同金额、履约期限等，并说明预付款项余额较年初大幅增长的原因及合理性，预付对象股东、主要经营管理人员与你公司、5%以上股东、董监高人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在相关方非经营性占用上市公司资金或违规对外提供财务资助的情形。请会计师核查并发表明确意见。

第 7 题 企业回复与披露

【公司回复】：

1、截至 2022 年 12 月 31 日，公司预付账款期末余额为 2,235.46 万元，预付账款主要对象情况如下表所示：

单位：万元

序号	预付对象名称	合同金额	期末余额	企业性质	交易背景	权利与义务	履约期限及截至目前进展
1	东莞市丰瑞德温控技术有限公司	框架合同和补充协议	1,536.09	私营有限责任公司	向丰瑞德采购热交换及配件，以供生产产成品供销海外	乙方承诺接受甲方备货制度，根据甲方备货订单的《采购合同》/《委外加工合同》要求在规定的时间内生产及备好产品，并在接到甲方的调货通知后2天内(外省供货加2天)将产品按质按量的送货到甲方指定地点仓库(特殊情况以双方沟通协调的时间为准)。备货订单未接到甲方调货通知不得送货。未经甲方样品检验及书面同意认可，乙方擅自修改供货标准、降低产品品质、偷工减料、短斤少两、擅自更改材质等行为，一经发现，立即暂停直至终止双方合作关系，并视情节严重程度对乙方处以不低于10万元的处罚。同时乙方需承担由于产品品质问题而导致的甲方直接/间接损失，且甲方保留法律追溯权力。	合同和协议正常履约中
2	深圳沃伦特新能源科技有限公司	框架合同	172.79	私营有限责任公司	向沃伦特采购电芯原材料预付来锁定电芯，以供生产产成品保质保量，供销海内外	甲方支付预付款来锁定价格和数量，乙方须保证按照约定价格和数量给甲方供货。乙方产品的所有物料，含乙方的原材料及外购件等，均应有权威的、国家认可的检测机构出具的检测合格报告及相关证书，并送样经甲方检验合格方可供货。同时乙方需配合甲方要求提供原材料采购证明及相关检测报告。乙方为甲方生产或提供的产品，未经甲方书面允许不得委托任何第三方或非甲方验证通过的乙方其他生产场地完成，否则将接受甲方不低于10万元的违约金；未按甲方要求的采购周期及技术质量要求生产完成的正常订单及备货订单，甲方有权取消合同。如不能保证按时交货时，乙方应在交货前3天内书面通知甲方，并取得甲方的同意；否则每延迟一天交货，甲方按该批产品合同的千分之五(5%)罚款，罚款累计超过《采购合同》金额的百分之十(10%)时，甲方有权取消订单，并根据因延迟到货给甲方造成的损失，保留对乙方的经济索赔权利。	2022.7-至今合同正常履约中

序号	预付对象名称	合同金额	期末余额	企业性质	交易背景	权利与义务	履约期限及截至目前进展
3	惠阳光能管道燃气有限公司	框架合同	125.43	中外合资	向光能管道采购燃气，以供日常经营使用	天然气执行先购气后用气的缴费模式，甲方用气前需要在乙方提供的气费储值账户自愿存储资金，IC卡智能燃气表将显示乙方扣收气费(含甲方应缴相关费用)后的储值账户余额。甲方应当留意储值账户金额的变动情况，以便保障使用设备的安全稳定及生产的连续性，故请及时充值，避免因余额不足导致停气而受到损失。因欠费停气给甲方带来的损失由甲方自负承担，在甲方充值后乙方给予恢复供气。	2021.11-至今合同正常履约中
4	深圳天溯计量检测股份有限公司	41.91	38.00	私营有限责任公司	委托天溯计量用UL9540A标准对电池进行检测	合同签订7个工作日一次性支付本合同检测费用。书面报告交付日期或检测完成日期(不需要提交报告的情况)为2023年05月30日前。公司拥有检测样品的所有权，未经书面同意，天溯计量不得对检测样品进行售卖、抵押、转让等处分行为，否则应赔偿公司所有损失。公司对检测结论有异议的，可由双方共同认可的第三方权威检测机构复检，复检结论与原检测结论相同，由公司支付复检费用;反之，则由天溯计量承担复检费用。	2022.12-2023.5 合同正常履约中，已提交检测报告
5	苏州万祥科技股份有限公司	120.00	33.00	私营有限责任公司	委托万祥打造电芯铝壳结构件模具，包括正、负极软连接片，化成钉，密封钉，铝壳和盖板	委托万祥打造电芯铝壳结构件模具；万祥按照约定进度开发制作模具，于2022年11月10日前交付可稳定量产的模具及合格的样件；如果模具经过修模后，在批量交付时仍不能满足要求，公司有权终止本合同并要求万祥退还已支付的全部款项。	2022.8-至今合同正常履约中，已预付30%
6	其他客户		330.16				
合计			2,235.46				

2、预付账款较年初大幅增长的原因及合理性，并进一步核实预付款项是否存在异常情形。

2022 年期末，公司预付款项余额为 2,235.46 万元，较期初增长 49.85%。

主要原因是因为：

(1) 东莞市丰瑞德温控技术有限公司（简称“丰瑞德”）是为公司提供热交换组件的供应商，双方经历较长时间的接触合作，已建立了重要的战略合作关系，公司预定采购丰瑞德供应的热交换组件产品主要用于公司境外客户的订单生产和交付中。

(2) 报告期内用户侧储能市场需求保持快速增长，子公司科信聚力年产 1GWh 磷酸铁锂电池产线于 2022 年 7 月达到预定可使用状态。因近年来新能源行业增速较快，原材料供应商和设备商等行业客户均提高了付款条件，压缩了付款周期，一般要求采购方支付 30%左右预付款的比例。深圳沃伦特新能源科技有限公司、惠阳光能管道燃气有限公司、深圳天溯计量检测股份有限公司、苏州万祥科技股份有限公司均属于公司子公司科信聚力在新能源领域的供应商，其预付款亦是按照行业惯例来要求。

经核查，公司与上述前五大预付款客户均属于正常业务合作往来，上述预付对象股东、主要经营管理人员与本公司及公司 5%以上股东、董监高人员之间不存在关联关系或其他利益安排，公司不存在相关方非经营性占用上市公司资金或违规对外提供财务资助的情形。

第 7 题 中介机构核查程序

年审会计师实施的核查程序主要包括但不限于：

- 1、了解、评估并测试大额采购合同签订、审批的内部控制制度及执行情况；
- 2、获取预付账款明细表，复核预付账款款项内容、性质、账龄及金额，了解期末预付账款形成的原因，了解相关交易的业务背景和关注商业合理性；
- 3、获取公司与主要供应商签订的合同、协议，并根据其明细账查阅至相关的会计凭证等资料；
- 4、通过企查查等公开网站对相关供应商的工商信息进行查询，核实是否存在关联关系；

5、对主要供应商执行函证程序，确认相关会计期间的采购金额和年末预付账款余额；核查往来款项及交易额的真实、准确、完整性；

6、获取预付账款余额期后凭证单据等，核查其期后结转情况。

第7题 中介机构核查意见

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

基于执行的核查程序，我们认为：公司前五大预付账款的预付对象股东、主要经营管理人员与公司、5%以上股东、董监高人员之间不存在关联关系或其他利益安排，不存在非经营性对相关方提供财务资助占用上市公司资金的情形。

特此公告。

(此页无正文)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国·上海

2023年6月8日