

证券代码：300014

证券简称：亿纬锂能



**关于惠州亿纬锂能股份有限公司**

**申请创业板向不特定对象发行**

**可转换公司债券的第二轮审核问询函**

**的回复报告**

保荐机构（主承销商）



**中信证券股份有限公司**  
CITIC Securities Company Limited

（广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座）

二〇二四年十月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2024 年 7 月 5 日出具的《关于惠州亿纬锂能股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函》（审核函（2024）020018 号）（以下简称“问询函”）的要求，中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”）会同惠州亿纬锂能股份有限公司（以下简称“亿纬锂能”、“发行人”、“申请人”或“公司”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对相关问题进行了核查和落实。

除非文义另有所指，本问询函回复报告中所使用的词语含义与《惠州亿纬锂能股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》中的简称具有相同含义。

本问询函回复报告中的字体代表以下含义：

字体	含义
<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复
<b>楷体加粗</b>	<b>涉及对募集说明书等申请文件修改的内容</b>

本问询函回复报告表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目 录

问题 1:	.....	4
问题 2:	.....	26
其他问题	.....	64

问题 1:

本次募投项目为 23GWh 圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目（以下简称项目一）和 21GWh 大圆柱乘用车动力电池项目（以下简称项目二）。根据首轮问询回复，在基于相关假设的前提下，截至 2023 年年末，公司项目一产品圆柱磷酸铁锂电池预计未来 5 年的客户意向性需求合计约 88GWh，项目二产品三元大圆柱电池预计未来 5 年的客户意向性需求合计约 486GWh。项目二主要客户预计于 2024 年陆续完成全过程验证，个别境外客户验证流程预计到 2026 年完成，部分客户尚未取得定点函。项目二运营稳定期毛利率为 18.64%，高于公司最近一年及一期锂离子电池业务毛利率（分别为 15.90%和 15.95%）。最近三年，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 186,285.39 万元、286,022.00 万元和 867,625.98 万元。最近一期末，发行人货币资金余额为 910,843.22 万元，交易性金融资产余额为 408,118.49 万元。

请发行人补充说明：（1）项目二客户验证及定点情况的最新进展，验证周期与募投项目建成时间是否匹配，是否对产能消化产生重大不利影响；（2）测算意向性需求的相关假设是否谨慎、合理，转化为实际订单的可能性，本次募投项目是否存在产能消化风险；（3）结合项目二产品单位价格、单位成本等关键参数和效益测算过程，现有产品及同行业可比公司同类产品情况等，说明项目二毛利率高于发行人最近一年及一期锂离子电池业务毛利率的原因及合理性，效益测算是否谨慎、合理；（4）结合经营活动现金流情况、未来投资计划、持有货币资金及交易性金融资产情况、银行授信额度等，详细论证在持有较多货币资金及交易性金融资产，且最近三年持续较高现金流入的情况下，本次融资的必要性和规模的合理性。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，并说明对意向性需求的核查依据、核查过程及核查结论。请会计师核查（3）并发表明确意见。

回复:

## 一、项目二客户验证及定点情况的最新进展，验证周期与募投项目建成时间是否匹配，是否对产能消化产生重大不利影响

一般而言，下游车企客户验证依次分为性能指标验证、产品整体验证、生产流程验证和产线效率验证四个阶段，当产线效率验证阶段各项指标满足客户要求时，即完成了验证的全过程并可批量出货。一般国内车企完成上述验证需1-2年，国际车企完成上述验证需3-4年。截至本问询函回复出具日，项目二主要客户验证及定点情况的最新进展情况如下表所示：

主要客户名称	签署协议状况	产品验证阶段	开始验证时间	预计完成全流程验证时间	意向性需求	是否为公司现有客户及销售的主要产品
客户 A	已取得定点	产线效率验证中	2021 年	2025 年	未来 9 年合计约 110GWh，其中未来 5 年合计约 62.50GWh	是，方形三元，三元大圆柱
客户 B	框架合作协议	产品整体验证中	2022 年	2025-2026 年	未来 5 年合计约 45.00GWh	是，方形磷酸铁锂，方形三元
客户 C	已批量供货	已完成验证	2022 年	已完成	未来 5 年合计约 12.54GWh	是，圆柱磷酸铁锂、三元大圆柱
客户 D	已取得定点	生产流程验证中	2023 年	2025 年	未来 5 年合计约 15.00GWh	是，方形磷酸铁锂
客户 E	已批量供货	已完成验证	2022 年	已完成	未来 5 年合计约 23.19GWh	是，三元大圆柱
客户 F	已取得意向性需求	性能指标验证已完成	2023 年	2026 年	未来 5 年合计约 51.67GWh	否
客户 G	已取得定点	生产流程验证中	2021 年	2025 年	未来 5 年合计约 73.39GWh	否
合计	-	-	-	-	未来 5 年合计约 283.29GWh	-

注 1：原预计客户 A 完成全流程验证时间为 2024 年底，截至 2024 年 10 月中旬，验证状态已从“生产流程验证中”推进至“产线效率验证中”，根据客户对终端产品的技术细节要求，双方同意将验证流程时间延长一个季度，以便更好地适配终端车型，预计完成全流程时间为 2025 年初。

注 2：原预计客户 D 完成全流程验证时间为 2024 年底，截至 2024 年 10 月中旬，验证状态已从“产品整体验证中”推进至“生产流程验证中”，在双方技术交流基础上，各方正在根据终端需求对拟推出的车型产品进行细节参数调整，公司电池为适配终端产品设计亦在同步调整，预计 2025 年 3 月完成全流程验证。

注 3：原预计客户 B 完成全流程验证时间为 2024 年底，截至 2024 年 10 月中旬，由于车企客户正在调整终端产品设计方案和推出计划。双方同意将验证流程时间往后延缓，预计 2025 年完成产品变更设计，随后可继续推进剩余流程验证工作，预计 2025-2026 年可完成全流程验证。

注 4：上表项目已取得定点情况包括客户 A、客户 D、客户 G，目前合作关系稳定，均已就定点情况签署协议或备忘录。

注 5：客户 F 为全球知名汽车零部件供应商，为世界 500 强公司，其技术和产品范围涵盖整

车解决方案、动力总成、车身与底盘、电子/电器、外饰/内饰等系列，其向公司采购意向性需求主要为动力电池。客户 G 旗下 Technology 公司专注于高性能电池系统、电力驱动单元、控制系统和储能解决方案的设计、开发、生产和供应，是全球原始设备制造商、高性能汽车技术解决方案的领先提供商。

如上表所示，项目二拟生产的三元大圆柱电池已取得国内外多家知名客户的定点或签订框架协议，其中，公司对部分客户已实现同类产品的批量供货，实现装车量产。随着公司大圆柱产品产业化进程加速，各主要客户验证进度将逐步完成并实现装车量产，大圆柱电池产品预计未来不能通过验证的可能性较低。

项目二建设期为 36 个月，预计 2025 年底达到预定可使用状态。项目二客户主要为新能源车企，除个别境外客户验证流程预计到 2026 年完成外，主要客户全过程验证预计于 2024-2025 年陆续完成。因此，主要客户的验证周期与公司的募投项目建成时间整体匹配，客户验证不会对产能消化产生重大不利影响。

此外，公司本项目建成后产能逐年释放进度与客户意向性需求的交付进度相匹配。46 系列大圆柱产品未来发展空间广阔，随着时间推移，预计产能释放进度仍不足以完成全球交付。

综上，公司 46 系列大圆柱产品主要客户验证周期与募投项目建成时间较为匹配，且逐年意向性需求基本能覆盖在建项目产能释放进度，预计本次募投项目释放产能能够被有效消化。

公司已在募集说明书之“重大风险提示”更新了“募集资金投资项目产品客户验证的风险”。

## **二、测算意向性需求的相关假设是否谨慎、合理，转化为实际订单的可能性，本次募投项目是否存在产能消化风险**

### **（一）测算意向性需求的相关假设是否谨慎、合理，转化为实际订单的可能性**

公司募投项目二的产品为 46 系列三元大圆柱电池，下游客户结合市场需求增长预判、自身新能源车型开发计划、自身实际库存和产品销售情况，向公司提出预计采购需求，公司自身销售部门结合对下游客户需求可实现性进行谨慎研判，形成客户的意向性需求，并以此推进对应产线建设和产能释放。实际采购需求仍以下游客户向公司发送的正式订单为准。

公司目前对三元大圆柱产品消化的预计情况主要基于以下假设：（1）新能源车市场需求保持平稳快速增长，不存在影响新能源行业发展的重大不利因素；（2）下游客户对应终端车型销售情况预计不会发生大幅修正，其向公司输出的逐年需求预计不会发生大幅下降；（3）下游客户能够按照客户自身对未来销量的预测完成销售，公司基于自身销售部门的研判，对下游客户需求订单的谨慎预测不会发生大幅下调；（4）对暂未取得客户定点通知书的部分客户，公司能够按照计划取得定点通知书并完成产品开发和量产，实现预期的产品销量；（5）公司募投项目产品在主要客户中的供应份额不会出现大幅下降。

### **1、全球电动车行业持续高景气，动力电池市场容量确定性扩增**

根据乘联会数据，2023 年全球新能源乘用车累计销量达到 1,428 万台，同比增长 39%，2024 年 1-6 月全球累计销量达到 739 万台，继续保持增长。根据 CleanTechnica 数据，2023 年全球新能源乘用车渗透率已达到 22%，预计仍将进一步提高。作为主要参与者，中国新能源车亦体现了较大增长潜力。根据中国汽车工业协会数据，2023 年，全国新能源汽车销量为 949.5 万辆，同比增长 37.9%，2024 年 1-6 月销量为 494.4 万辆，同比增长 32%，1-6 月新能源汽车市场占有率为 35.2%。

全球新能源汽车行业的蓬勃发展极大带动了动力电池市场的增长，从出货量角度看，根据 EVTank 数据，2022 年全球汽车动力电池出货量为 684.2GWh，同比增长 84.4%；2023 年全球汽车动力电池出货量为 865.2GWh，同比增长 26.5%。根据 GGII 预测，到 2025 年全球动力电池出货量将达到 1,550GWh，2030 年有望达到 3,000GWh。全球动力电池市场仍具备巨大的发展空间。根据韩国知名市场研究机构 SNE Research 数据，2024 年上半年全球动力电池装机量约为 364.6GWh，同比增长 22.3%。

近年来，绿色低碳、减少有害排放已成为全球共识，世界各主要国家和地区纷纷制定了促进清洁能源发展的相关政策，推动全球能源应用向清洁能源发展。我国中共中央国务院先后出台《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》《2030 年前碳达峰行动方案》《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》等文件，致力于推动经济社会发展绿色化、低碳化，促进我国“双碳”目标实现。2024 年 7 月 31 日颁布的《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》指出，

推动经济社会发展绿色化、低碳化，是新时代党治国理政新理念新实践的重要标志，是实现高质量发展的关键环节，是解决我国资源环境生态问题的基础之策，是建设人与自然和谐共生现代化的内在要求。在一系列基础政策文件的指导下，发改委、工信部及地方各层级政府亦相应出台政策实施文件，为我国新能源行业发展奠定稳定政策基础。

因此，凭借汽车电动化的全球普遍共识，下游市场需求的蓬勃稳定增长，以及相关政策持续稳定支持新能源行业有序发展，动力电池市场容量确定性扩增，根据发展趋势判断新能源车生产和销售情况，假设（1）具有合理支撑和稳定预期。

**2、基于汽车零部件供应链的复杂认证体系和产品精准匹配要求，下游客户通常于研发阶段即与零部件供应商建立常态化沟通机制，进入生产阶段后大幅调整的可能性较低**

动力电池系新能源车三大核心部件之一，动力电池很大程度决定了新能源车的性能、续航等关键指标。通常新能源车企在上游零部件供应商自主研发生产的同时亦积极参与，共同开展充分的技术交流和产品方案改进工作，以满足新能源车企业产品性能、生产效率等各方面的需求，配套其乘用车需求。

新能源车具体车型的生产周期较长，安全保障要求和产品适配要求较高，车企针对下游需求的研判和论证、针对上游供应商验证时间亦较长。在实际业务合作中，公司通常与下游客户保持常态化沟通交流，共同研判相关终端车型产品生命周期和市场策略，根据下游客户的定点项目情况、供应份额情况、各终端车型的上市时间、排产计划等因素进行未来订单预计，并以此来配合下游客户进行产能安排，从而对自身各类产品的未来产能建设进行规划和准备。因此，意向性需求往往是经过多轮交流和谨慎预测得出，通常具备较高的可实现性。

因此，下游客户基于自身产品开发和销售计划传导到公司的意向性需求，一旦进入生产阶段，大幅调整可能性较低，根据客户输入的车型的开发和销售计划测算出来的意向性需求具有合理支撑，假设（2）和（3）具有合理性。

**3、公司与客户黏性较高，被其他供应商替代的风险较低**

车企客户对配套动力电池产品验证过程周期较长，客户如更换电池供应商，



需要重新进行验证，较长的验证周期将会影响客户自身产品的稳定及连续生产能力，同时，动力电池技术参数指标之于新能源汽车的重要性较高，同一系列车型对应的性能（如续航、安全性、循环次数等）需要保持高度一致性和质量水平，因产品参数细微变动导致的重新开发成本很高。

公司全面掌握多种技术路线，具备深厚的技术研发、生产工艺、制程管理经验，本次募投项目二拟生产的三元大圆柱电池已取得国内外多家知名客户的定点或签订框架协议，且客户在公司自主研发生产的同时亦积极参与，共同开展充分的技术交流和产品方案改进工作，以满足产品性能、生产效率等各方面的需求，配套其乘用车需求，不能通过验证的风险较小。

因此，若非重大问题出现，下游客户更换主要供应商的可能性较小，公司被其他供应商替代的风险较低。近年来公司在下游客户的供应份额相对稳定，假设（4）和（5）具有合理性。

**4、从与客户的交互程度来看，产品多为双方深度参与的结果，一旦进入生产阶段，大幅调整可能性较低；从获得客户认证的程度看，已取得部分客户的定点或已经进入批量供应阶段，意向性需求最终转化为订单可能性较高**

公司产品的意向性需求系基于下游客户的指令或谈判而来，具备转化为实际订单的可能性较大。公司三元大圆柱电池已经获得部分客户的定点，意味着客户对公司的产品性能、设计研发、质量管控、生产制程等综合能力的认可，公司具备相关供应资质，同时也是对公司未来供货能力的一种约束。其中，公司已经获得部分客户的定点通知或定点信；对部分客户已实现三元大圆柱电池产品的批量供货并实现装车量产，前期意向性需求已经部分转化为实际订单；与其他客户的合作也在持续推进，待完成全部验证流程后实现出货，实现订单转化。

以订单可实现性概率来看，按照客户维度进行划分，目前公司已经取得的**483GWh**意向性需求中，已经实现批量供货的客户对应的意向性需求约**36GWh**，已经取得客户定点的客户对应的意向性需求约**151GWh**，已经就产品签署框架协议的客户对应的意向性需求约**45GWh**，其他类型的意向性需求约**251GWh**。

综上，公司针对三元大圆柱产品意向性需求系基于下游客户的指令或谈判而来，系与下游深度交互的结果，具备转化为实际订单的可能性较大，进入实际生

产后大幅调整的可能性较低，测算假设合理、谨慎，且目前意向性需求中已部分转化为实际订单或实现取得定点、签署合作协议等积极进展。

## **（二）本次募投项目是否存在产能消化风险**

本次募投项目新增产能规模具有合理性，产能过剩风险总体可控。首先，公司在进行项目建设规划时已充分考虑市场容量、下游需求等因素，在建动力储能电池项目产能将在未来五年内分期分批逐步释放，产能释放进度合理，与市场需求相匹配。同时，公司客户资源丰富，在手订单充足，本次募投项目产品已取得国内外多家知名客户的定点或签订了框架合作协议，合作确定性较高，新增产能规模与公司获取订单及客户资源情况匹配。目前公司已经取得的 **483GWh** 意向性需求中，已经实现批量供货的客户对应的意向性需求约 **36GWh**，已经取得客户定点的客户对应的意向性需求约 **151GWh**，已经就产品签署框架合作协议的客户对应的意向性需求约 **45GWh**，其他类型的意向性需求约 **251GWh**。即使仅考虑已经实现批量供货、已经取得客户定点的客户，合计意向性需求为 **187GWh**，足以覆盖本次募投项目预计新增产能。

此外，公司生产的三元大圆柱电池产品电芯下游应用领域广阔，且公司持续推进行业规范标准，实现产品标准化交付，增强产品通用性，积极开发其他国内外乘用车客户，从而适当降低个别客户意向性需求波动对公司募投项目产能消化可能带来的风险。

公司采取的应对未来市场环境、产业政策、下游需求发生重大不利变化等带来的产能消化风险措施具体如下：

### **1、市场规模持续扩大的背景下，公司将持续深耕现有客户需求并拓展增量客户订单，推进产品标准化**

公司深耕锂电池行业多年，拥有较强的技术研发能力，是全面掌握软包三元电池、方形三元电池、方形磷酸铁锂电池和大圆柱电池等研发和生产技术，兼具规模优势和全面解决方案的少数公司之一，各类产品取得了国内外领先客户的广泛认可，与其在乘用车、商用车、电动船等多个领域建立了良好的合作关系。

公司主要客户均为行业内知名企业，公司进入其供应链体系并建立了长期稳定的合作关系，受益于新能源汽车行业的快速发展，龙头客户的需求量将不断增

加,带动对公司产品需求的持续增长。同时,公司凭借自身技术储备和研发能力,持续推进行业规范标准,实现产品标准化交付,从而有利于降低个别客户需求波动对公司销售的影响。

此外,公司培养和吸引了一支销售经验丰富、业务能力强的销售团队,能够较好把握市场动向和客户需求,不断提升对市场环境、客户需求的响应速度,充分利用公司的技术、产品、规模优势与增量客户建立合作关系。

综上,现有领先客户需求随行业快速发展不断扩大及增量优质客户的及时补充,为本次募投项目产能消化提供了良好的市场基础。

## **2、持续加大研发投入,利用规模效应降低产品成本,提升产品竞争力**

公司核心团队从事锂电池行业超过 20 年,拥有较强的技术研发能力,自公司成立以来,带领公司不断探索锂电池行业前沿技术,并为高端技术的产业化发展做出不懈努力,公司在动力储能锂离子电池领域已积累了丰厚的技术成果。公司将继续通过人才引进、资金支持、加大研发投入等多个途径为产品研发提供更强大动力,进一步扩大生产能力,提高生产效率,增强公司对批量需求的反应能力。

此外,随着公司新增产能的逐步投产,规模效应带来的成本优势及营运效率优势更加明显,使得公司产品销售价格更具市场竞争力,有利于公司获取更多订单需求,助力本次募投项目产能消化。

## **3、加强制程管理,提高产品质量**

制程控制是核心技术转化为持续、稳定、可靠生产力的重要保证,汽车工业质量管理体系代表了制造业质量管理体系的先进水平。公司深耕锂电池行业多年,建立了良好的质量管理体系和产品质量把控流程,以较高的综合评分取得了国际标准化组织 ISO 的质量管理体系认证,获得了国内外车企客户的广泛认可。在加强制程管理的过程中,公司亦培养和吸引了一大批职业化、专业化、国际化的优秀管理成员,能够保障稳定、高质量的产品生产。

公司将在不断推动技术进步的同时,不断完善质量管理体系,保障产品品质,增强下游客户对公司的信赖,进一步提升公司产品的品牌效应,实现销售规模的持续扩大。

综上所述，公司将持续拓展现有客户和增量客户的订单储备，发挥自身技术优势，持续加大研发投入，利用规模效应降低产品成本，不断提升产品竞争力，同时加强制程管理，提高产品质量，综合采取多种措施积极消化本次募投项目新增产能。

公司已在募集说明书之“重大风险提示”披露了“募集资金投资项目产能消化风险”风险。

**三、结合项目二产品单位价格、单位成本等关键参数和效益测算过程，现有产品及同行业可比公司同类产品情况等，说明项目二毛利率高于发行人最近一年及一期锂离子电池业务毛利率的原因及合理性，效益测算是否谨慎、合理**

**（一）项目二产品单位价格、单位成本等关键参数和效益测算过程，现有产品及同行业可比公司同类产品情况**

### **1、项目二产品单位价格、单位成本等关键参数和效益测算过程**

#### **（1）产品单位价格、营业收入测算**

公司项目二同类产品三元大圆柱电池自 2023 年四季度开始批量销售，参考公司同类三元大圆柱动力电池单价的均值，并谨慎考虑市场竞争或其他因素给予一定下浮，项目二产品测算单价为 0.90 元/Wh。项目二进入稳定运营期后，按达产率为 95%计算，稳定运营期每年可实现约 19.95GWh 大圆柱乘用车动力电池的产销能力，对应收入总额为 1,795,500.00 万元，产品单位价格、营业收入测算谨慎、合理。

#### **（2）单位成本、营业成本测算**

营业成本包含原材料成本、直接人工、折旧摊销、燃料动力及其他制造费用。

①原材料成本：原材料成本根据项目所生产的产品类型及三元动力电池产品历史成本情况确定，参考公司 2022 年和 2023 年三元动力电池单位成本中原材料成本占比 87.01%、88.43%并考虑大圆柱产品生产效率优势，初步确定原材料成本占单位成本的约 90%比率计算，原材料成本测算谨慎、合理。

②直接人工：直接人工费用根据项目拟新增生产人员薪酬确定，本项目预计新增生产人员 680 人，平均薪酬按 12.00 万元/人/年测算，高于最近两年生产人

员平均薪酬及募投项目实施地区平均工资，直接人工成本测算谨慎、合理。

③折旧摊销：固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目新建房屋及建筑物折旧年限取 30 年，残值率取 10%；生产设备折旧年限为 10 年，残值率 10%；土地使用权按 50 年摊销，无残值，折旧摊销政策与公司现行会计政策一致，折旧摊销测算谨慎、合理。

④燃料动力：燃料动力费根据产品生产需求确定，参考公司 2022 年和 2023 年三元动力电池单位成本中燃料动力成本占比 2.11%、1.99%，并考虑大圆柱产品生产需求，初步确定燃料动力成本占单位成本的 3.50%比率计算，燃料动力成本测算谨慎、合理。

⑤其他制造费用：其他制造费用按营业成本的 3.50%比率计算。

综上，单位成本、营业成本测算涉及的各项指标参数均系根据同类产品历史数据并结合特定产品生产需求而定，具有一定的谨慎性、合理性。据此计算，项目二产品测算单位成本为 0.73 元/Wh，对应营业成本总额为 1,460,831.08 万元。

### （3）期间费用

期间费用包含销售费用、管理费用、研发费用，根据公司历史费用水平、结合公司实际经营情况，本次募投项目销售费用率为 2.50%、管理费用率为 2.50%、研发费用率为 6.50%，测算谨慎、合理。

### （4）效益测算过程

项目二增值税按照应纳税销售额乘以适用税率、扣除当期允许抵扣的进项税余额计算；城市维护建设税按实际缴纳流转税额的 7%计缴，教育费附加（含地方教育附加）按实际缴纳流转税额的 5%计缴。

项目利润测算的过程如下：

单位：万元

序号	项目	T+1~T+2	T+3	T+4	T+5	T+6~T+11
1	营业收入	-	499,500.00	1,130,625.00	1,667,250.00	1,795,500.00
2	营业成本	-	426,282.44	932,489.60	1,359,248.01	1,460,831.08
3	税金及附加	-	-	-	5,915.80	6,653.12
4	销售费用	-	12,487.50	28,265.63	41,681.25	44,887.50

序号	项目	T+1~T+2	T+3	T+4	T+5	T+6~T+11
5	管理费用	-	12,487.50	28,265.63	41,681.25	44,887.50
6	研发费用	-	32,467.50	73,490.63	108,371.25	116,707.50
7	利润总额	-	15,775.06	68,113.52	110,352.44	121,533.30
8	应纳税所得额	-	-	12,995.56	29,074.00	34,002.68
9	所得税	-	-	3,248.89	7,268.50	8,500.67
10	净利润	-	15,775.06	64,864.64	103,083.94	113,032.63
11	毛利率	-	14.66%	17.52%	18.47%	18.64%

如上表所示，本项目运营稳定期毛利率为 18.64%，净利润为 113,032.63 万元。

## 2、现有产品及同行业可比公司同类产品情况

### (1) 现有三元大圆柱产品情况

公司在国内率先实现大圆柱电池的量产交付，2023 年以来公司三元大圆柱电池产品陆续面向市场，经各环节验证陆续完成，目前已有江淮瑞风、长安启源等搭载公司大圆柱电池产品的车型实现量产上市。截至 2024 年 6 月 18 日，已累计完成超 21,000 台的交付，已有 13,000 台车辆稳定运行超过 1,000 公里，最长里程已达 83,000 公里。随着三元大圆柱电池产线投产并逐步释放产能，公司三元大圆柱电池产品的销量、销售收入呈快速增长趋势。2023 年至 2024 年 6 月，公司三元大圆柱电池产品销售单价均高于项目二产品测算单价，项目二测算谨慎、合理。

### (2) 同行业可比公司同类产品情况

在大圆柱电池领域，自特斯拉发布 4680 电池以来，行业内公司逐步布局大圆柱电池产能，除公司以外，行业主要企业对 46 系列大圆柱电池产能布局规划如下：

电池厂商	产能与进度	客户
特斯拉	2023 年 6 月底公司 4680 电池累计产量超 1,000 万颗，总产量约 1GWh；到 2023 年 10 月累计完成产量超 2,000 万颗，总产量达到 2GWh。	自供
松下	2022 年在美国堪萨斯州 30GWh 动力电池工厂正式动工，23 年开始导入生产设备，2024 年 4-9 月量产，预计 2031 年前在美国新建两家或以上工厂提高 4680 电池产能。	特斯拉
三星	韩国工厂相关测试在 22 年年底完工，同步开发马来西亚工厂 46 系列	宝马、通用、特斯

	产能，预计满产产能约 20GWh，2023 年 3 月与通用汽车签署协议，在美国新建电池合资工厂（约 30GWh），主要生产大圆柱电池。	拉
LG 新能源	2022 年 6 月宣布在韩国梧仓新建 9GWh 的 4680 电池厂；预计 2023-2024 年开始生产。	特斯拉
宁德时代	与宝马签订 2025 年供货长协，在欧洲和中国建造 2 座年产能 20GWh 工厂；已规划 8 条产线，设计产能 12GWh，预计 2024 年投产。	宝马
远景动力	美国南卡罗来纳州大圆柱电池工厂在 2023 年 6 月开工建设，产能 10GWh，计划 2026 年投产。	宝马
比克电池	2021 年初首发 4680 全极耳大圆柱电池，目前已经更迭到第三代，郑州二工厂计划 2024 年底完成 2.5GWh 产能，2023 年 1 月宣布拟投资 130 亿元建设比克常州生产基地项目，规划建设 30GWh 大圆柱电池产线及国际化研发中心。	未披露

资料来源：wind，公开信息。

经查询公开信息，同行业可比公司均未单独披露其三元大圆柱销售单价、毛利率等相关数据，故无法对同类产品直接进行比较。

同行业可比公司最近一年及一期综合毛利率情况如下表：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度
宁德时代	26.53%	22.91%
国轩高科	17.81%	16.92%
欣旺达	16.59%	14.60%
鹏辉能源	14.20%	16.51%
孚能科技	13.49%	6.84%
<b>行业平均值</b>	<b>17.72%</b>	<b>15.56%</b>
<b>项目二运行稳定期毛利率</b>		<b>18.64%</b>

注：蜂巢能源未披露 2023 年度及 2024 年 1-6 月数据。

可比公司中，鹏辉能源与欣旺达主营业务收入目前以消费类锂离子电池为主，与动力类锂离子电池毛利率水平存在一定差异；宁德时代、国轩高科、孚能科技主要从事动力储能类锂离子电池业务，基于产品类型和多技术路线，宁德时代、国轩高科与公司较为可比，报告期内，宁德时代、国轩高科与公司的毛利率变动较为一致。如上表所示，公司项目二运营稳定期后的毛利率为 18.64%，介于宁德时代与国轩高科之间，毛利率在同行业产品毛利率波动区间内处于合理水平，效益预测较为谨慎。

**（二）项目二毛利率高于发行人最近一年及一期锂离子电池业务毛利率的原因及合理性，效益测算是否谨慎、合理**

2021 年、2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月公司锂离子电池业务毛利率分别为 19.02%、15.02%、15.90%和 14.58%，2022 年度公司锂离子电池毛利率相对较

低，主要系 2022 年受行业快速发展影响，部分原材料出现了短期供需不平衡的情况，价格有所上涨，导致公司锂离子电池业务毛利率有所下降；2023 年及 2024 年上半年，随着公司产能规模扩张带来规模效益，以及上游原材料采购价格下降，公司锂离子电池业务毛利率保持稳定。

项目二毛利率略高于公司最近一年及一期公司锂离子电池业务毛利率，主要系：（1）三元大圆柱电池表现出能量密度高、生产效率高、安全性好、电芯机械结构稳定等显著优势，例如其较大尺寸使得金属外壳占比降低、正负极活性材料的比例上升，单位体积能量密度提高；全极耳技术的应用，亦可缩短电子路径，降低电池内阻，减小充放电过程中的损耗，提升放电效率。伴随着相关优异性能和广泛应用前景逐步得到国内外车企客户的认可，且目前行业内仅有少量具备大批量交付成熟三元大圆柱电池产品能力的优质企业，竞争程度降低缓和，优质性能使得其具备更具盈利能力的定价水平。（2）三元大圆柱产品具备较大降本优势，圆柱电池采用卷绕生产工艺，与采用叠片生产工艺的方形三元电池、软包三元电池相比，圆柱电池电芯工艺较为成熟、生产效率较高，因此从技术上三元大圆柱降本潜力更大。此外，46 系列大圆柱电池电芯较 18/21 系列圆柱电池电芯体积变大，需要的电池单体数量下降，焊接配件相应减少，有助于提高电池成组效率，简化 BMS 管理难度，降低单位成本，且随着规模效应的释放其具备进一步降低单位成本的能力，因此预计大圆柱电池产品具有较好的盈利能力。（3）公司现阶段锂离子电池业务主要由方形磷酸铁锂电池、软包三元等构成，募投项目二涉及的产品出货量占比仍相对较低，故与公司现有业务不完全可比。

公司 2022 年度向特定对象发行股份募投项目中“乘用车锂离子动力电池项目”拟生产与本次募投项目较为相似的大圆柱动力电池产品，前募项目测算中项目稳定期毛利率为 19.01%，本次募投项目二参考公司三元动力电池产品毛利率并考虑圆柱类电池生产效率提升带来的毛利率提升，并结合前次募投项目同类产品测算毛利率水平，预估本募投项目的大圆柱乘用车动力电池建设期 T+3 年毛利率为 14.66%，T+4 及 T+5 年毛利率随着达产进度提升而逐步递增，达到运营稳定期后的毛利率为 18.64%，测算较为谨慎、合理。

综上，项目二毛利率高于公司最近一年及一期锂离子电池业务毛利率具有合理性，且与前募项目同类产品相比测算较为接近略有下浮，相关效益测算谨慎、



合理。

四、结合经营活动现金流情况、未来投资计划、持有货币资金及交易性金融资产情况、银行授信额度等，详细论证在持有较多货币资金及交易性金融资产，且最近三年持续较高现金流入的情况下，本次融资的必要性和规模的合理性

(一) 详细论证本次融资的必要性和规模的合理性

截至 2024 年 6 月末，经综合考虑公司持有的可自由支配资金（含现金储备及交易性金融资产等其他易变现的金融资产）、目前经营活动现金流量情况、未来重大资本性支出情况、营运资金需求、负债情况、预计现金分红支出等，公司资金储备尚不足以满足现有项目投资需求，通过股权融资进行扩产有利于改善资金缺口，优化财务结构，融资扩产具有必要性。在未考虑本次发行可转债募集资金及其他新增股本、债务融资的前提下进行测算，以 2023 年末为起算始点，可转债存续期内（未来 6 年内），经测算，公司的资金缺口约为 253.79 亿元，本次融资规模具有合理性。具体测算过程如下：

单位：亿元

	类别	金额	备注
可自由支配资金	公司资金储备	149.90	1
	其中：用途受限的资金	5.51	2
	已有固定用途的前次募集资金	29.60	3
	剩余可自由支配资金	114.79	4=1-2-3
未来期间新增资金	未来期间经营活动现金流量净额	318.28	5
未来期间资金需求	日常经营的最低现金保有量	57.84	6
	未来期间营运资金缺口	18.63	7
	未来期间预计现金分红	81.76	8
	未来期间偿还负债	232.67	9
	已审议的投资项目资金需求	295.96	10
	未来期间总资金需求	686.86	11=6+7+8+9+10
未来期间总体资金缺口		253.79	12=11-4-5

(1) 公司可自由支配资金

截至 2024 年 6 月末，公司货币资金余额为 870,055.40 万元，占总资产的比例为 8.80%，交易性金融资产为 628,931.01 万元，占总资产的比例为 6.36%。具体构成情况如下：

单位：万元

类别	项目	2024/6/30
货币资金	库存现金	3.63
	银行存款	797,490.60
	其他货币资金	72,561.17
	小计	870,055.40
交易性金融资产	结构性存款	596,500.00
	现金管理产品	7,000.00
	银行理财产品	25,384.23
	与套期保值有关的外汇产品	46.78
	小计	628,931.01

截至2024年6月末，公司货币资金余额为87.01亿元，交易性金融资产为62.89亿元，合计约149.90亿元。其中，用途受限的资金为5.51亿元，主要为票保证金。另外，截至2024年6月末，已有固定用途的前次募集资金包括2019年非公开、2020年向特定对象发行股票、2022年向特定对象发行股票三次再融资募集资金中尚未使用的募集资金（包含银行存款方式和购买的保本理财产品或结构性存款方式），合计约29.60亿元。因此，考虑上述事项后，公司剩余可自由支配资金为114.79亿元。

## (2) 未来期间新增资金

受益于下游市场的蓬勃发展，公司业务规模持续快速增长，2021-2022年公司营业收入同比增长率分别为107.06%、114.82%，2023年以来随着下游竞争趋于激烈，以及上游原材料的供需关系变动，尽管公司产品出货量保持同比增长，但因产品单价受原材料价格波动和产销价格联动机制影响，收入增速有所下降，2023年、2024年一季度公司营业收入增速分别为34.38%、-16.70%，2024年上半年营收增速下滑幅度逐渐收窄，收入同比下降5.73%。假设2024-2026年公司主营业务、经营模式保持稳定，基于公司2023年和2024年一季度的收入平均增速情况，以谨慎口径进行测算，预计后续年度公司营业收入增长速度为8.84%（也即2023年2024年一季度收入增速的算术平均数）。

与此同时，公司2021-2023年利润总额亦同步增长，近三年利润总额占营业收入的比例分别为18.00%、9.64%、9.90%，平均值为12.51%，以谨慎口径进行测算，预计后续年度利润总额占营业收入的比例维持10%。

近年来公司经营活动现金流持续上升，通常经营活动现金流净额与利润总额相关，假设可转债存续期间公司经营活动现金流净额与利润总额的比例维持稳定。考虑到未来年度公司仍将在新产品研发层面进行较大投入，且过往5年公司经营活动现金流净额占利润总额比例分别为70.02%、80.69%、61.25%、81.76%、179.68%，合理预测2024年经营活动现金流量净额占利润总额比例按80%进行测算。

因此，假设可转债存续期为2024-2029年，公司每年营业收入增长率为8.84%，利润总额占营业收入比例为10%，未来期间预计经营活动产生的现金流量净额占利润总额比例为80%，则谨慎预计2024-2029年经营活动现金流净额合计为318.28亿元（该计算过程仅为测算用，并非公司的盈利预测，亦不构成业绩承诺，未来营业收入的实现取决于国家宏观经济政策、市场状况的变化等多种因素，存在不确定性）。具体如下：

单位：亿元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
营业收入	530.96	577.90	628.98	684.59	745.10	810.97
利润总额	53.10	57.79	62.90	68.46	74.51	81.10
预计经营活动现金流净额	42.48	46.23	50.32	54.77	59.61	64.88
预计2024-2029年经营活动现金流净额合计						318.28

### (3) 日常经营的最低现金保有量

公司为维持其日常经营需要保留一定数量的货币资金，主要用于购买商品、接受劳务和支付职工相关支出等，为保证公司稳定运营，公司通常预留满足未来3个月经营活动所需的现金。2021-2023年，公司平均每月经营活动现金流出金额为19.28亿元，以该数额作为每月经营活动所需的现金进行测算，公司为维持日常经营需要的最低现金保有量为57.84亿元。

### (4) 未来期间营运资金缺口

补充运营资金需求测算，旨在基于销售百分比框架合理预计公司各项经营性资产、经营性负债情况，反映的是在设定增速和业务模式下，公司持续增长对营运资金的追加需求，并非公司盈利预测，未来三年营业收入的实现取决于国家

宏观经济政策、市场状况的变化等多种因素。受益于下游市场的蓬勃发展，公司业务规模持续快速增长，如前文所述，假设 2024-2026 年公司主营业务、经营模式保持稳定，基于公司 2023 年和 2024 年一季度的收入平均增速情况，以谨慎口径进行测算，预计后续年度公司营业收入增长速度为 8.84%(也即 2023 年 2024 年一季度收入增速的算术平均数)。

公司近三年末各项经营性流动资产、经营性流动负债占同期营业收入比重

2021 年末至 2023 年末，公司经营性流动资产、经营性流动负债及营运资金情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
经营性流动资产	2,193,516.01	2,277,749.33	1,055,321.09
应收票据	176,786.63	143,028.93	69,615.90
应收账款	1,242,753.37	941,080.59	500,205.80
应收款项融资	96,838.29	111,756.73	53,472.36
预付款项	23,304.72	204,028.98	55,098.49
存货	631,600.72	858,798.12	371,202.59
合同资产	22,232.26	19,055.97	5,725.95
经营性流动负债	2,234,699.48	2,150,619.76	1,009,818.24
应付票据	619,825.72	1,074,484.17	471,712.78
应付账款(不含应付设备、工程款)	1,575,134.21	979,438.61	508,749.25
预收款项	-	-	-
合同负债	39,739.56	96,696.99	29,356.22
营运资金 =经营性流动资产-经营性流动负债	-41,183.47	127,129.57	45,502.85

各期末各项数据占当期营业收入比重如下：

单位：万元，%

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末
营业收入	4,878,358.72	3,630,394.78	1,689,980.41
经营性流动资产	2,193,516.01	2,277,749.33	1,055,321.09
经营性流动资产/营业收入	44.96%	62.74%	62.45%
平均值			56.72%
经营性流动负债	2,234,699.48	2,150,619.76	1,009,818.24
经营性流动负债/营业收入	45.81%	59.24%	59.75%
平均值			54.93%

2024-2029 年公司营运资金缺口

假设可转债存续期为 2024-2029 年，公司每年营业收入增长率为 8.84%，未来期间各期末的经营性流动资产、经营性流动负债按照未来期间预计营业收入合计乘以近 3 年经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入的比重的平均值 56.72%、54.93%测算，则未来期间公司营运资金缺口计算过程如下：

单位：亿元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
营业收入	530.96	577.90	628.98	684.59	745.10	810.97
经营性流动资产	301.16	327.78	356.76	388.30	422.62	459.98
经营性流动负债	291.66	317.44	345.50	376.04	409.29	445.47
营运资金	9.50	10.34	11.26	12.25	13.34	14.52
营运资金缺口						18.63

经测算，公司未来期间营运资金缺口为 18.63 亿元。

#### (5) 未来期间预计现金分红

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
现金分红金额(含税)	102,038.19	32,684.48	30,350.49
以其他方式(如回购股份)现金分红金额	15,000.20	24,983.89	10,012.68
现金分红总额(含其他方式)	117,038.39	57,668.37	40,363.17
归属于母公司所有者的净利润	405,017.47	350,896.38	290,579.29
现金分红总额/当期净利润	28.90%	16.43%	13.89%
最近三年累计现金分红总额	215,069.93		
最近三年年均归母净利润	348,831.05		
最近三年累计现金分红总额/最近三年年均归母净利润	61.65%		
平均	20.55%		

2021-2023 年，公司扣非前归属于上市公司普通股股东的净利润占营业收入的比例分别为 17.19%、9.67%和 8.30%，平均值为 11.72%，考虑到未来年度公司仍将在新产品研发层面进行较大投入，且 2024 年一季度、2024 年上半年归母净利润率分别为 11.44%、9.87%，合理预计未来年度归母净利润率维持在 10%左右浮动，假设未来年度现金分红保持过往平均分红率水平 20.55%进行测算，预计未来年度现金分红金额如下（该计算过程仅为测算用，并非公司的盈利预测，亦不构成业绩及分红承诺）：

单位：亿元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
营业收入	530.96	577.90	628.98	684.59	745.10	810.97
净利润率	10%	10%	10%	10%	10%	10%
预计归属于母公司所有者的净利润	53.10	57.79	62.90	68.46	74.51	81.10
预计2024-2029年归属于母公司所有者的净利润						397.85
平均分红比例						20.55%
未来期间预计现金分红所需资金						81.76

#### (6) 未来期间偿还负债

截至2024年6月底，公司短期借款11.56亿元，一年内到期的非流动负债62.99亿元，长期借款158.12亿元。因此未来期间公司合计需要偿还的负债为232.67亿元<sup>1</sup>。

#### (7) 已审议的投资项目资金需求

公司面向消费市场、储能市场和新能源车市场积极布局产能，目前公司主要动力储能及消费类锂离子电池项目需要从不同渠道筹集资金建设，除前次募投项目（2022年向特定投资者发行股份募集资金投资项目：乘用车锂离子动力电池项目、HBF16GWh乘用车锂离子动力电池项目）外，本次募投项目、公司其他主要在在建的项目、已建成项目（未付款部分）未来期间投资需求情况如下：

单位：亿元

项目	未来期间仍需投入金额
本次募投项目	93.38
其中：23GWh圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目	41.35
21GWh大圆柱乘用车动力电池项目	52.03
公司其他主要在在建的项目	123.05
其中：荆门十区高比能磷酸铁锂储能动力电池项目	59.76
储能与动力电池一期工程-圆柱电池项目	24.55
21700圆柱电池产业化建设项目	15.15
亿纬马来西亚21700项目	23.59
已建成项目	79.53
其中：高比能磷酸铁锂储能和物流车电池项目	13.37
高比能磷酸铁锂储能动力电池项目	9.85

<sup>1</sup> 为简化计算，未考虑负债对应产生的利息。

湖北亿纬动力第三产业园项目及扩建项目	8.75
其他项目	47.56
本次募投项目、其他主要在在建的项目、已建成项目（未付款部分）合计	295.96

注：针对在建项目，“未来期间仍需投入金额”为项目总投资金额减去截至截至2024年6月底已投入金额；针对已建成项目，“未来期间仍需投入金额”为截至2024年6月底预计将按计划付款和结算的金额。上表未包含已内部立项的拟建项目，如匈牙利项目等。

如上表所示，除前次募投项目外，公司主要动力储能及消费类锂离子电池项目需要从不同渠道筹集资金建设，未来期间仍需投入金额为295.96亿元，公司项目建设资金需求旺盛。

综上，考虑到公司所处行业正处于高速扩容的黄金发展期，本次募投项目系顺应客户交付需求而定，在手订单或意向性需求较为确定；综合考虑实际可用的货币资金余额、银行授信额度、生产经营情况及未来投资计划等，公司现有的货币资金难以满足本次募集资金项目资本性支出的长期需求，通过融资募集资金建设募投项目有利于改善资金缺口、优化财务结构、降低公司资产负债率，因此，公司本次融资并扩产具备必要性和合理性，符合公司发展需求和实际经营情况。

（二）公司银行授信额度充足，但资产负债率已处于历史较高水平，通过本次融资有助于维持合理资产负债结构

截至2024年6月末，公司银行授信额度约为1,065亿元，已使用约316亿元，公司具备一定的债务融资空间，但截至2024年6月末，公司的资产负债率为60.58%，已处于历史较高水平，本次募投项目实施采用股权融资方式有利于进一步优化公司财务结构并降低公司融资成本。以2024年6月末财务数据进行模拟测算，假设本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金金额为500,000.00万元，本次向不特定对象发行可转换公司债券实际到账的募集资金规模将根据监管部门核准、发行认购情况以及发行费用等情况最终确定，假设本次可转债于2024年6月末完成发行且满足转股条件可立即转股（仅用于测算本次可转债发行并转股对主要财务指标的影响，不构成对实际完成的任何承诺，最终以中国证监会同意注册后实际发行完成时间为准），公司本次发行可转债募集资金到位后，在不考虑转股等其他因素影响的情况下，合并口径资产负债率由60.58%提升至62.48%，假设本次可转债持有人全部于2024年6月末选择转股，则公司资产负债率将由60.58%下降至57.66%。

## 五、请发行人补充披露相关风险

公司已在募集说明书之“重大风险提示”披露了“募集资金投资项目产能消化风险”。

公司已在募集说明书之“重大风险提示”更新了“募集资金投资项目产品客户验证的风险”。

## 六、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构和会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目的建设进度安排；访谈公司相关人员并取得公司相关说明，了解公司募投项目产品的客户测试验证情况，分析验证周期与募投项目建成时间是否匹配，是否对产能消化产生重大不利影响；

2、查阅相关行业报告并访谈业务人员了解下游主要客户情况和公司在手订单或意向性合同数据、相关产品产能建设情况，分析募投项目产能消化风险；

3、取得并查阅了公司本次募投项目的可行性研究报告、分产品收入成本构成表等，核查项目效益测算过程与测算指标，与公司 2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月销售数据进行对比，分析项目二测算是否谨慎、合理；

4、取得并查阅了公司建设项目投资进度和后续资金使用计划，查阅了公司审计报告和财务报表，分析公司货币资金状况和本次融资的必要性和合理性。

### （二）核查意见

#### 1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）项目二客户主要为新能源车企，除个别境外客户验证流程预计到 2026 年完成外，主要客户全过程验证预计于 2024-2025 年陆续完成；募投项目预计 2025 年底达到预计可使用状态，验证周期与募投项目建成时间整体匹配，客户验证不会对产能消化产生重大不利影响；



(2) 公司针对三元大圆柱产品意向性需求系基于下游客户的指令或谈判而来，系与下游深度交互的结果，具备转化为实际订单的可能性较大，测算假设合理、谨慎，产能不能消化的风险较低，公司已综合采取多种措施积极消化本次募投项目新增产能；

(3) 项目二毛利率高于公司最近一年及一期锂离子电池业务毛利率主要系三元大圆柱电池具备能量密度高，生产效率高，制造成本低，安全性好，电芯机械结构稳定、具备较大降本优势等显著优势，具备更好的产品应用前景，且目前仅少量优质厂商具备批量交付能力，预计大圆柱电池产品具有较好的盈利能力，具有合理性，相关效益测算谨慎、合理；

(4) 综合考虑实际可用的货币资金余额、银行授信额度、生产经营情况及未来投资计划等，公司现有的货币资金难以满足本次募集资金项目资本性支出的长期需求，通过融资募集资金建设募投项目有利于改善资金缺口、优化财务结构、降低公司资产负债率，公司本次融资并扩产具备必要性和合理性，符合公司发展需求和实际经营情况。

## **2、会计师核查意见**

经核查，会计师认为：

项目二毛利率高于公司最近一年及一期锂离子电池业务毛利率主要系三元大圆柱电池具备能量密度高，生产效率高，制造成本低，安全性好，电芯机械结构稳定、具备较大降本优势等显著优势，具备更好的产品应用前景，且目前仅少量优质厂商具备批量交付能力，预计大圆柱电池产品具有较好的盈利能力，具有合理性，相关效益测算谨慎、合理。

## 问题 2:

2024 年一季度发行人经营活动产生的现金流净额为-175,138.02 万元, 较 2023 年一季度的 97,991.37 万元大幅下滑。最近三年, 发行人流动比例分别为 1.22、1.15 和 0.97, 低于同行业可比公司平均值。发行人 2024 年一季度新增第二大供应商为发行人关联方。最近三年一期, 发行人境外收入占比持续下滑, 分别为 50.96%、34.79%、27.27%和 26.21%。报告期各期末, 公司应收账款账面价值呈增长趋势, 分别为 500,205.80 万元、941,080.59 万元、1,242,753.37 万元和 1,208,640.17 万元, 2023 年年末均按组合计提坏账准备。

请发行人补充说明: (1) 结合销售回款、采购付款、税费支出、员工薪酬等情况, 说明最近一期经营活动现金流量净额为负的原因及合理性, 影响发行人现金流量的相关因素是否持续, 并结合报告期内经营活动现金流量波动情况、到期需偿还债务情况、未来资本性支出预计、发行人其他的融资渠道及能力等, 说明是否存在偿债风险及相应的应对措施; (2) 发行人与 2024 年一季度第二大供应商的合作时间及合作背景, 报告期内向其采购金额上升的原因, 相关交易的定价依据及公允性, 是否违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺, 本次募投项目实施后是否会新增关联交易, 是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条的相关规定; (3) 结合境外销售的产品类型及销售占比、销售地区、主要客户及销售金额、获客方式等情况, 说明国际贸易摩擦对是否对公司境外销售及本次募投项目产生重大不利影响, 境外收入是否可持续, 并说明境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、中信保数据等是否匹配; (4) 应收账款期后回款情况, 下游客户是否存在资金周转困难等原因造成应收账款逾期的情形, 应收账款坏账准备计提是否充分, 是否存在应单项计提的情况。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见, 并补充说明应收账款的核查范围、方式和依据, 各期末应收账款函证的金额及比例、不符及未回函的比例和原因、执行的替代测试程序及有效性。

回复:

一、结合销售回款、采购付款、税费支出、员工薪酬等情况，说明最近一期经营活动现金流量净额为负的原因及合理性，影响发行人现金流量的相关因素是否持续，并结合报告期内经营活动现金流量波动情况、到期需偿还债务情况、未来资本性支出预计、发行人其他的融资渠道及能力等，说明是否存在偿债风险及相应的应对措施

(一) 结合销售回款、采购付款、税费支出、员工薪酬等情况，说明最近一期经营活动现金流量净额为负的原因及合理性，影响发行人现金流量的相关因素是否持续

2024年1-6月，公司经营活动产生的现金流净额分季度与上年同期对比情况如下：

单位：万元

期间	2024年	2023年	变动金额	影响占比
一季度	-175,138.02	97,991.37	-273,129.39	91.39%
二季度	206,326.28	232,055.38	-25,729.10	8.61%
半年度	31,188.26	330,046.75	-298,858.49	100.00%

如上表所示，公司2024年1-6月经营活动产生的现金流净额为3.12亿元，较上年同期减少29.89亿元，其中2024年一季度公司经营活动产生的现金流净额为-17.51亿元，较上年同期减少27.31亿元，2024年二季度公司经营活动产生的现金流净额为20.63亿元，较上年同期减少2.57亿元。公司2024年1-6月经营活动产生的现金流净额较去年同期有所下降主要为2024年一季度公司经营活动产生的现金流净额下降导致。

2024年一季度公司经营活动产生的现金流净额为-175,138.02万元，较去年同期有所下降，对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月	变动金额	影响占比
经营活动产生的现金流量净额	-175,138.02	97,991.37	-273,129.39	100.00%
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	607,316.85	855,725.32	-248,408.47	90.95%
购买商品、接受劳务支付的现金	-670,671.94	-703,767.24	33,095.30	-12.12%
支付给职工以及为职工支付的现金	-136,335.76	-129,202.77	-7,132.99	2.61%
支付的各项税费	-40,203.15	-13,001.51	-27,201.64	9.96%

注：经营活动现金流出以负号列示。

公司 2024 年一季度销售回款、采购付款、税费支出、员工薪酬等对经营活动现金流量的影响具体分析如下：

### 1、销售回款对经营活动现金流量净额的影响

2024 年一季度公司销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少 24.84 亿元，主要系：（1）2023 年以来随着上游原材料供求关系变化，动力储能电池主要原材料价格有所下降，随着价格联动机制调整动力储能电池产品价格，导致公司 2024 年一季度动力储能电池出货数量较同期虽有上升，但营业收入较同期减少 18.68 亿元，从而相对去年同期降低了销售收款现金流入；（2）2024 年一季度公司境内客户销售收入占比较去年同期有所增加，与境外客户主要以电汇方式支付的方式相比，境内客户通过银行承兑汇票方式支付的比例相对较高，且回款周期相对境外客户较长，境内客户销售占比增加导致公司 2024 年一季度销售收款收到的现金较上年同期有所减少，具体分析如下：

公司 2023 年一季度和 2024 年一季度境内外收入构成如下所示：

单位：万元

地区	2024 年 1-3 月		2023 年 1-3 月	
	金额	比例	金额	比例
境内	687,536.99	73.79%	708,430.79	63.33%
境外	244,195.14	26.21%	410,124.02	36.67%
合计	<b>931,732.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,118,554.81</b>	<b>100.00%</b>

公司 2024 年一季度境内客户收入占比从去年同期的 63.33%增长至 73.79%，与境外客户主要以电汇方式支付相比，境内客户通过银行承兑汇票方式支付的比例相对较高，且回款周期相对境外客户较长，境内客户占比增加导致公司 2024 年一季度销售收到的现金较上年同期减少。

具体来看，公司 2024 年 3 月末对主要境内客户的应收项目余额（包含应收票据、应收款项融资和应收账款）较 2023 年末增加值超过 2023 年 3 月末较 2022 年末增加值，其中影响较大的客户情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月末 相对 2023 年末 变动	2023 年 3 月末 相对 2022 年末 变动	变动方向	变动原因
境内客户 A	72,035.97	21,474.06	增加 50,561.91 万元， 均为应收账款导致	结算条款未发生变化。主 要是正常结算周期导致。

项目	2024年3月末 相对2023年末 变动	2023年3月末 相对2022年末 变动	变动方向	变动原因
境内客户 B	6,584.58	-28,861.18	增加 35,445.76 万元， 均为应收账款导致	结算条款未发生变化。主 要是正常结算周期导致。
境内客户 C	43,285.18	-110.41	增加 43,395.59 万元， 基本为应收账款导致	结算条款未发生变化。主 要是正常结算周期导致。
境内客户 D	15,779.14	-	增加 15,779.14 万元， 均为应收账款导致	结算条款部分变化，由先 款后货改为先货后款，因 此结算周期有所加长。
合计	<b>137,684.87</b>	<b>-7,497.53</b>	<b>增加 145,182.40 万元</b>	

上述四名客户影响金额合计 145,182.40 万元，由于内外销客户结构的变化，客户销售时点变动相应地使得结算方式和结算周期出现改变，导致公司 2024 年一季度销售收到的现金较上年同期减少，具有合理性。随着二季度以来公司与境内客户前期销售逐步进入条款约定的结算期，销售回款将重新恢复增长，上述变动不会对公司现金流量产生持续影响。

## 2、采购付款对经营活动现金流量净额的影响

2024 年一季度公司购买商品、接受劳务支付的现金金额为 67.07 亿元，较上年同期下降 3.31 亿元，主要系原材料采购单价下降的影响。2024 年一季度公司原材料总采购规模为 69.77 亿元，较上年同期减少约 9.76 亿元，主要系原材料采购单价下降导致。2023 年一季度，主要原材料价格如正极材料、负极材料等处于历史高位，随着上游供应逐步稳定、产能逐步释放，公司主要原材料的采购价格均呈现一定程度下滑。

综上，受原材料采购单价下降的影响，公司 2024 年一季度购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期减少 3.31 亿元。采购付款的减少对公司经营活动现金流量净额的变动影响整体较小。

## 3、税费支出对经营活动现金流量净额的影响

公司 2024 年一季度支付的各项税费较上年同期增加 2.72 亿元，主要系公司本期按照税法规定缴纳增值税、企业所得税及其他税种金额上升导致。

## 4、员工薪酬对经营活动现金流量净额的影响

公司 2024 年一季度支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 0.71 亿元，主要系本期发放的 2023 年度年终奖较上年同期发放的 2022 年度年终奖有所增长及公司整体工资水平上涨所致。

综上，公司 2024 年一季度经营活动现金流量净额为负主要系产品销售价格随原材料价格下降联动调整及内销客户比例上升导致票据结算比例等增加所致，同时采购付现略有下降、支付税费上升以及员工薪酬变动亦一定程度影响了经营活动现金流出，公司 2024 年一季度经营活动现金流变动具有合理性。

公司二季度经营活动产生的现金流量净额为 20.63 亿元，较 2023 年二季度经营活动现金流量净额 23.21 亿元基本持平。公司 2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为 3.12 亿元，较上年同期减少 29.89 亿元。主要系销售价格及票据结算比例等短期冲击导致公司 2024 年一季度经营活动现金流量净额为负，进而影响公司 2024 年 1-6 月的经营活动现金流量净额。

2024 年 1-6 月公司销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少 166,147.74 万元，具体来看，公司 2024 年 6 月末对主要境内客户的应收项目余额（包含应收票据、应收款项融资和应收账款）较 2023 年末增加值超过 2023 年 6 月末较 2022 年末增加值，其中影响较大的客户情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末相对 2023 年末变动	2023 年 6 月末相对 2022 年末变动	变动方向	变动原因
境内客户 A	11,423.19	-2,547.29	增加 13,970.48 万元，均为应收账款导致	结算条款未发生变化。出现差异主要是正常结算周期导致。
境内客户 B	5,863.56	-87,755.38	增加 93,618.94 万元，均为应收账款导致	结算条款未发生变化。出现差异主要是正常结算周期导致。
境内客户 C	32,501.27	29,271.21	增加 3,230.05 万元，基本为票据导致	结算条款未发生变化。出现差异主要是正常结算周期导致。
境内客户 E	14,776.83	-3,899.54	增加 18,676.37 万元，基本为应收账款导致	结算条款未发生变化。出现差异主要是正常结算周期导致。
合计	64,564.85	-64,931.00	增加 129,495.85 万元	

上述四名客户影响金额合计 129,495.85 万元，由于内外销客户结构的变化，客户销售时点变动相应地使得结算方式和结算周期出现改变，导致公司 2024 年 1-6 月销售收到的现金较上年同期减少，具有合理性。

2024 年二季度随着公司经营规模稳步扩张、客户及供应商货款到期正常结算，公司 2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额已回正。

## 5、间接法分析经营活动现金流量变动情况

从净利润调节为经营活动现金流量的过程看，2024 年上半年与去年同期的对比情况如下：

单位：万元

补充资料	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动情况	变动值占经营活动现金流量净额的比值
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	214,813.81	253,153.59	-38,339.79	12.83%
加：资产减值准备	-3,918.48	24,331.61	-28,250.09	9.45%
信用减值损失	5,842.46	-2,816.26	8,658.73	-2.90%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	107,119.91	59,475.56	47,644.34	-15.94%
使用权资产折旧	2,068.03	1,768.12	299.91	-0.10%
无形资产摊销	6,289.40	4,796.10	1,493.30	-0.50%
长期待摊费用摊销	6,411.92	11,912.66	-5,500.74	1.84%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	649.52	388.59	260.93	-0.09%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	354.48	730.32	-375.84	0.13%
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	2,821.86	12,372.54	-9,550.68	3.20%
财务费用（收益以“-”号填列）	25,183.34	11,924.72	13,258.62	-4.44%
投资损失（收益以“-”号填列）	-37,452.95	-35,265.02	-2,187.94	0.73%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-15,461.52	-679.00	-14,782.53	4.95%
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	1,168.30	-92.68	1,260.98	-0.42%
存货的减少（增加以“-”号填列）	5,496.19	63,878.85	-58,382.66	19.54%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-239,058.62	38,232.55	-277,291.17	92.78%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-51,139.38	-114,065.52	62,926.13	-21.06%
经营活动产生的现金流量净额	31,188.26	330,046.75	-298,858.49	100.00%

从间接法调整过程可以看出，影响 2024 年上半年经营活动现金流的因素主要为经营性应收项目的减少变动较大所致，本期经营性应收项目增加约 239,058.62 万元，而上年同期经营性应收项目减少 38,232.55 万元。经营性应收项目包括应收账款、应收票据、应收账款融资、预付账款、其他应收款等科目，2024 年上半年公司境内外收入与上年同期对比情况如下：

单位：万元

地区	2024 年 1-6 月		2023 年 1-6 月	
	金额	比例	金额	比例
境内	1,621,662.69	74.87%	1,555,158.09	67.69%

境外	544,277.17	25.13%	742,414.20	32.31%
合计	2,165,939.86	100.00%	2,297,572.29	100.00%

总的来看，公司 2024 年上半年境内客户收入占比从去年同期的 67.69% 增长至 74.87%，与境外客户主要以电汇方式支付相比，境内客户通过银行承兑汇票方式支付的比例相对较高，且回款周期相对境外客户较长，境内客户占比增加导致公司 2024 年半年度经营性应收项目增长幅度较大，进而影响了上半年经营活动产生的现金流净额。

(二) 结合报告期内经营活动现金流量波动情况、到期需偿还债务情况、未来资本性支出预计、发行人其他的融资渠道及能力等，说明是否存在偿债风险及相应的应对措施

### 1、经营活动现金流情况

公司合并现金流量表主要数据情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2022年	2021年
经营活动产生的现金流量净额	31,188.26	867,625.98	286,022.00	186,285.39
投资活动产生的现金流量净额	-495,229.60	-592,107.44	-1,991,724.54	-738,414.40
筹资活动产生的现金流量净额	283,772.50	3,103.87	1,812,118.93	821,576.57

2021 年至 2024 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 186,285.39 万元、286,022.00 万元、867,625.98 万元和 31,188.26 万元，2021 年度至 2023 年度经营活动产生的现金流量净额随公司业务规模扩大而逐年增加。公司最近一期经营活动现金流量净额较上年同期有所下降，主要系销售价格随原材料价格下降联动调整及内销客户比例上升导致票据结算比例等增加。

尽管公司最近三年经营活动产生的现金流量净额较高，但为满足下游客户快速增长的产品需求，公司持续扩大优质产能，项目建设等资本性支出金额较大，导致公司投资活动产生的现金流量净额较低，公司需充分利用各项融资渠道提升筹资活动现金流，以满足公司正常投资活动。

### 2、到期需偿还债务情况

公司主要负债为短期借款、长期借款（含 1 年内到期的长期借款）和应付债券。截至 2024 年 6 月末，公司主要负债期限结构如下：



单位：万元

项目	1年以内	1-3年	3年以上
短期借款	115,598.98	-	-
长期借款	587,849.69	855,374.09	725,830.03
应付债券	389.23	297,390.69	-
合计	703,837.90	1,152,764.78	725,830.03

如上表所示，公司主要负债期限结构整体较为合理，主要负债集中偿还压力较小，公司平均每年需偿还的负债金额约为 50-70 亿元，占公司 2024 年 6 月末总资产的比例约为 5%-7%。此外，报告期各期公司利息费用占营业收入的比例分别为 0.77%、1.10%、0.98%和 1.30%，占比较低，公司主要负债还本付息压力较小。

报告期内，公司主要负债均未发生逾期偿还的现象，贷款偿还率和利息偿还率均为 100%。公司与商业银行等金融机构建立了良好的银企合作关系，具备有效的防范债务风险能力。

### 3、预计未来资本性支出

除前次募投项目外，公司主要动力储能及消费类锂离子电池项目需要从不同渠道筹集资金建设，至 2025 年底仍需投入金额超过 135 亿，公司项目建设资金需求旺盛。公司预计未来资本性支出的具体情况参见本回复报告之“问题 1、四、（二）未来投资计划”。

### 4、发行人其他的融资渠道及能力

报告期内，公司征信记录良好，截至 2024 年 6 月末，公司尚未使用的银行授信额度约为 749 亿元，公司具备一定的债务融资空间。

此外，2023 年 8 月，公司收到交易商协会出具的《接受注册通知书》（中市协注[2023]MTN947 号），交易商协会接受公司中期票据注册，注册金额为 20 亿元，2 年内有效，截至本问询函回复出具日，公司已完成 5 亿元中期票据发行。

### 5、公司具备偿债能力，利息保障倍数较高

报告期内，公司息税折旧摊销前利润分别为 406,276.26 万元、512,079.43 万元、700,625.01 万元和 376,245.48 万元，利息保障倍数分别为 24.34 倍、9.78 倍、

11.08 倍和 9.02 倍，公司盈利情况能够较好地覆盖利息支出。

假设以本次发行规模 500,000.00 万元以及 2023 年度市场上成功发行的可转换公司债券票面利率进行测算，假设全部不转股情况下，公司在可转债存续期 6 年内需要支付利息共计 39,000.00 万元，到期需支付本金 500,000.00 万元，可转债存续期 6 年本息合计 539,000.00 万元。2021 年度、2022 年度及 2023 年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 290,579.29 万元、350,896.38 万元和 405,017.47 万元，平均可分配利润为 348,831.05 万元，公司可转债存续期 6 年内预计净利润合计为 2,092,986.30 万元，足以覆盖可转债存续期 6 年本息。

综上，公司具备债务偿还能力，不存在重大偿债风险。

## 6、公司应对措施

报告期内，公司主要通过经营积累、对外借款等方式满足营运资金的需求，公司信用状况良好，截至 2024 年 6 月末，公司尚未使用的银行授信额度约为 749 亿元；公司盈利能力、经营状况稳定，相关偿债风险流动性风险相对较小。公司针对偿债风险主要采取如下应对措施：

### （1）提升公司综合竞争力，增强抗风险能力

公司作为全球锂电池产品全面解决方案供应商，将进一步发挥技术创新的优势，进一步加强锂电池新产品和新技术的研究和开发，进一步提高产品的综合性能，进一步推进现有产品的工艺优化和性能升级，进一步加强产品制造过程的管控，提升公司综合竞争力，增强抗风险能力。

### （2）加强资金收支的监控，提高资金管理能力

一方面，加强公司内部资金监控，建立预警体系，尽早发现和防范潜在的资金短缺问题，并结合预算管理体系做好资金支付安排。另一方面，通过合理设置合同支付条款和支付方式，将资金使用效益最大化。

### （3）合理选择融资方式

公司银行授信额度充足，可满足公司业务发展过程中的急需资金周转需求，公司信贷记录良好，拥有较好的市场声誉，与多家银行建立了长期、稳定的合作关系。同时，公司可借助资本市场平台拓宽融资渠道，通过多种融资方式筹集资

金，以满足业务快速发展的资金需求，有效控制潜在的偿债风险。

综上所述，公司偿债风险较低，并具有应对偿债风险的相关措施。

**二、发行人与 2024 年一季度第二大供应商的合作时间及合作背景，报告期内向其采购金额上升的原因，相关交易的定价依据及公允性，是否违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺，本次募投项目实施后是否会新增关联交易，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条的相关规定；**

**（一）发行人与 2024 年一季度第二大供应商的合作时间及合作背景，报告期内向其采购金额上升的原因**

公司 2024 年一季度第二大供应商系湖北金泉新材料有限公司（包含其持股 100%的子公司惠州金泉新能源材料有限公司，以下合称“金泉新材料”）。湖北金泉新材料有限公司基本信息如下：

名称	湖北金泉新材料有限公司
企业性质	有限责任公司
法定代表人	骆锦红
注册资本	63,000 万元
注册地址	荆门市掇刀区兴化五路 20 号
成立日期	2017 年 9 月 1 日
经营范围	一般项目：基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；高纯元素及化合物销售；生态环境材料制造；生态环境材料销售；新材料技术研发；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；金属废料和碎屑加工处理；非金属废料和碎屑加工处理；金属材料制造；金属材料销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；货物进出口；技术进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
统一社会信用代码	91420800MA4915QD3X

金泉新材料是国家知识产权优势企业、国家专精特新小巨人企业、高新技术企业，主要从事锂电池材料研发与制造、废旧电池规模化循环利用业务，涵盖锂资源开发、正极材料、电池循环利用、功能材料四大业务布局，形成基础锂盐（氯化锂等）、正极材料（磷酸铁锂等）、导电浆料、NMP 溶剂等八大产品系列。其中，磷酸铁锂是锂电池生产过程中的重要原材料，因其高安全性、长循环寿命、低成本以及环境友好等特性，在新能源汽车和新型储能等领域得到了广泛应用；导电浆料是一种由导电剂、粘合剂、溶剂等成分组成的混合物，用于涂覆在电池

的正极和负极材料之间的电解质隔膜上，提高电极的导电性和可靠性；氯化锂是锂电池电解液的关键原料之一，影响锂电池的性能和安全性；NMP 则是一种常用于锂电池生产中的溶剂，能够有效溶解锂盐和聚合物电解质，从而提高锂电池的能量密度和涂布质量。

为保障原材料供应稳定，充分整合双方产业资源，公司自 2020 年起与金泉新材料建立了业务合作关系。2023 年之前公司向金泉新材料主要采购 NMP 产品和服务等，2023 年 2 月 16 日公司第六届董事会第九次会议审议通过了《关于关联交易的议案》，预计新增关联交易，拟向金泉新材料采购正极材料、碳纳米管导电浆料等原材料，主要系为保障上游原材料品质及供应稳定，属于公司及子公司正常经营所需，相关事项已经公司独立董事、监事会审议通过，并经 2023 年第三次临时股东大会审议通过，关联股东已回避表决。

报告期内，公司对金泉新材料的采购情况如下所示：

单位：万元

采购内容	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2021 年
正极材料	56,216.91	16,009.99	290.15	-
NMP/委托加工 NMP	10,435.39	18,022.49	28,965.69	10,392.24
导电浆料	9,246.53	13,081.29	27.46	-
氯化锂/委托加工氯化锂	414.16	1,103.28	782.43	83.89
其他	6,799.60	4,536.64	-	-
委托研发	13.43	-	-	-
<b>合计</b>	<b>83,126.02</b>	<b>52,753.69</b>	<b>30,065.73</b>	<b>10,476.13</b>

报告期内，随着公司锂电池产能的持续扩张，公司对相关原材料的需求量快速增加，与金泉新材料的交易规模相应增长。金泉新材料的业务开展有利于保障公司相应原材料的品质和供应稳定性；同时其与公司的技术合作较为紧密，能够迅速响应公司的原材料产品开发需求，具有良好的技术贴合度，公司向金泉新材料采购金额相应增加，系正常生产经营所需。

2024 年第一季度，正极材料的市场价格处于历史低位，基于成本效益分析和市场趋势预判，公司采取战略性原材料储备策略，向金泉新材料增加了正极材料采购，这既有助于降低生产成本，也为应对未来可能的市场供给波动提供了保障。此外，公司还向金泉新材料采购其他类型原材料如导电浆料、氯化锂、NMP

等。

(二) 相关交易的定价依据及公允性，是否违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺，本次募投项目实施后是否会新增关联交易，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条的相关规定

### 1、相关交易的定价依据及公允性

公司向金泉新材料采购遵循公开、公平、公正的市场定价原则，相关产品价格随行就市。报告期内，公司主要从金泉新材料采购正极材料，其定价方式采用市场联动机制，双方以碳酸锂市场公开价格为基准，协商后确定磷酸铁锂等正极材料的交易价格。公司向金泉新材料采购磷酸铁锂的均价与市场价格变动趋势一致，价格随行就市，具有公允性。

公司自 2022 年开始向金泉新材料采购正极材料，2022 年至 2023 年第一季度处于正极材料成品导入期，采购金额较小，采购价格相对不具有可比性。2023 年第二季度以来，公司向金泉新材料采购正极材料主要以磷酸铁锂为主。为保障原材料的品质、供应的稳定性及技术贴合度，公司向金泉新材料采购金额相应增加。

2023 年第二季度以来，公司向金泉新材料和向其他供应商采购正极材料磷酸铁锂的价格差异率均处于较低的合理水平。价格差异主要是由于磷酸铁锂受不同的配方和技术参数影响存在差异化的特性，在克容量、低温性能、倍率性、杂质含量等方面存在细微的差异；且在随行就市的价格机制下，在市场价格出现急剧波动时，在不同时间点采购的产品亦会体现出采购均价差异性。

正极材料系锂电池生产最重要的原料之一，公司与金泉新材料的合作，主要是基于原材料品质和供应具有稳定性、技术开发需求能够迅速响应的战略保障考虑。2023 年四季度，磷酸铁锂市场价格显著下行，到 2024 年一季度，原材料价格逐渐止跌企稳，但仍处于历史低位；同期，下游市场需求回暖，带动原材料进入补仓行情，市场头部铁锂厂产能利用率均处于较高水平。公司结合订单需求及市场供需情况，在 2024 年一季度增加了向金泉新材料磷酸铁锂的采购量，及时满足了生产及战略性储备需求。此外，公司对于原材料供应商存在较为严格的验证导入。金泉新材料产品在 2023 年完成验证导入及产能扩张，于 2024 年一季度

向公司供应量有所增加，具有合理性。公司对于不同正极材料供应商的采购份额受到市场供需情况、合作紧密性、供应链稳定性等多种因素影响，各期采购比例存在一定的波动，不存在应向其他供应商采购的份额转向金泉新材料采购的情形。

综上所述，公司向金泉新材料采购具有公允性，遵循公开、公平、公正的市场定价原则，相关产品价格随行就市，同类型物料与向其他供应商采购均价差异率较低，相关关联交易未侵害公司利益。

## 2、是否违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺

为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，公司控股股东、实际控制人已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》，承诺内容如下：

“（1）在发行人今后的经营活动中，本公司/本人及本公司/本人控制的其他企业将尽最大努力减少或避免与发行人之间的关联交易；

（2）若本公司/本人及本公司/本人控制的企业（除发行人及其下属企业外）与发行人发生无法避免的关联交易，则此种关联交易必须遵循正常的商业行为准则，遵循公开、公平、公正的市场定价原则，不要求或接受发行人以低于市场价或给予其他任何第三方的价格向本人销售货物或提供劳务，不以高于市场价或给予任何第三方的价格向发行人销售货物或提供劳务，以保证交易价格的公允性；

（3）除非本公司/本人不再为发行人控股股东、实际控制人，该等承诺始终为有效之承诺。若违反该等承诺，本公司/本人将承担发行人、发行人其他股东或利益相关方因此所受到的任何损失。”

公司向金泉新材料采购具有必要性。主要原因在于：

（1）技术合作紧密。作为生产过程中的重要正极材料，磷酸铁锂存在差异化的特性，受不同的配方和技术参数影响存在差异化的特性，在克容量、低温性能、倍率性、杂质含量等方面存在细微的差异，会极大程度影响锂电池成品的技术参数。结合锂电池的技术发展方向，公司需要根据需求，及时与供应商就原料配方进行调整。相较而言，金泉新材料与公司之间的配合服务更加快捷，技术合作上更加开放，能够快速响应公司的需求，满足公司原材料产品的各项技术指标。此外，对于氯化锂等具有较高技术参数要求的定制化产品，公司与金泉新材料合作更能满足技术保密性的要求。

(2) 供应链保障稳固。新能源汽车和新型储能等下游应用领域发展前景广阔，伴随着市场竞争环境日益激烈，锂电池厂商的规模优势的重要性越发凸显，为满足下游客户的交付需求，公司近年来实施了一系列扩产计划，进而使公司对锂电池核心原材料的需求量随之增加，在当前市场形势下更需要具有稳定可靠的原材料供应源。金泉新材料作为原材料供应商，在保证产品质量的同时，展现出了满足公司较大供应需求的能力，能有效降低公司生产中断的风险，因而近年来与金泉公司的合作持续增长。

此外，公司向金泉新材料采购遵循公开、公平、公正的市场定价原则，相关产品价格随行就市，同类型物料与向其他供应商采购均价差异率较低，具有公允性，相关关联交易未侵害公司利益。

综上所述，公司向金泉新材料采购具有必要性，公司与金泉新材料之间定价公允，相关交易未导致公司利益受损，并未违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺。

### 3、本次募投项目实施后是否会新增关联交易，是否符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第6-2条的相关规定

公司本次发行可转债拟募集资金总额不超过 500,000.00 万元（含 500,000.00 万元），扣除发行费用后，募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟以募集资金投入金额
1	23GWh 圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目	547,379.00	310,000.00
2	21GWh 大圆柱乘用车动力电池项目	520,300.00	190,000.00
合计		<b>1,067,679.00</b>	<b>500,000.00</b>

其中，23GWh 圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目拟由公司子公司曲靖亿纬锂能有限公司实施，21GWh 大圆柱乘用车动力电池项目拟由公司子公司成都亿纬锂能有限公司实施，本次募投项目不涉及与其他主体共同实施的情形，不会新增关联方。

本次募投项目生产的电池产品主要面向新能源车客户和储能客户，预计不会新增关联销售，基于良好的技术合作和稳固供应链保障目的，随着公司整体生产销售规模的进一步扩大，如公司及子公司延续现有的采购模式，确因生产经营需

要向关联方采购生产经营必要的原材料，公司将按照相关规定，及时履行相应的决策程序及披露义务，并确保关联交易的规范性及交易价格的公允性。公司已制定了关联交易决策制度，对关联交易的决策程序、审批权限进行了约定，可能新增的关联交易预计不会对公司的独立经营能力产生重大不利影响。

本次募投项目包括 23GWh 圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目（即“项目一”）和 21GWh 大圆柱乘用车动力电池项目（即“项目二”）。其中，项目一由于主要原材料之一为磷酸铁锂，可能产生与金泉新材料的新增关联交易。

最近一年及一期，公司与金泉新材料的关联采购金额占营业成本的各期比重平均值为 2.95%，据此估算项目一可能新增的与金泉新材料的关联采购金额及占募投项目合计营业成本的比重如下：

单位：万元

项目	T+1~T+2	T+3	T+4	T+5	T+6~T+11
项目一营业成本	-	249,655.45	491,576.24	692,778.35	728,611.47
预计新增金泉关联采购金额	-	7,364.84	14,501.50	20,436.96	21,494.04
募投项目合计营业成本 （项目一 + 项目二）	-	675,937.88	1,424,065.84	2,052,026.36	2,189,442.54
占募投项目合计营业成本的比重	-	1.09%	1.02%	1.00%	0.98%

综上，报告期内，公司与金泉新材料之间的采购交易定价公允，具有必要性和合理性，不存在违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺的情况，符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条相关规定。

**三、结合境外销售的产品类型及销售占比、销售地区、主要客户及销售金额、获客方式等情况，说明国际贸易摩擦对是否对公司境外销售及本次募投项目产生重大不利影响，境外收入是否可持续，并说明境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、中信保数据等是否匹配；**

**（一）境外销售的产品类型及销售占比、销售地区、主要客户及销售金额、获客方式等情况**

报告期内，公司营业收入按销售区域划分构成情况如下：



单位：万元

地区	2024年1-6月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	1,621,662.69	74.87%	3,548,242.78	72.73%	2,367,416.52	65.21%	828,836.28	49.04%
境外	544,277.17	25.13%	1,330,115.94	27.27%	1,262,978.26	34.79%	861,144.13	50.96%
合计	<b>2,165,939.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,878,358.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,630,394.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,689,980.41</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司境外销售收入分别为 861,144.13 万元、1,262,978.26 万元、1,330,115.94 万元和 544,277.17 万元，占营业收入的比重分别为 50.96%、34.79%、27.27%和 25.13%，呈现下降趋势，主要原因是公司锂电池产品向境内一线汽车厂商及储能客户的销售收入增长较快，从而使得境内销售收入占比快速提高，限制了境外销售收入占比增长。

### 1、境外销售的产品类型及销售占比

报告期内，公司境外销售的产品类型、销售占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度		2021年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
锂原电池	39,871.80	7.33%	66,552.38	5.00%	53,735.18	4.25%	53,831.56	6.25%
消费类锂离子电池	144,926.53	26.63%	220,244.09	16.56%	277,100.99	21.94%	242,654.26	28.18%
动力储能类锂离子电池	355,630.57	65.34%	1,034,799.86	77.80%	921,643.02	72.97%	563,006.84	65.38%
其他	3,848.27	0.71%	8,519.61	0.64%	10,499.06	0.83%	1,651.47	0.19%
合计	<b>544,277.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,330,115.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,262,978.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>861,144.13</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司境外销售产品类型以动力储能类锂离子电池为主，占当期境外销售收入的比例分别为 65.38%、72.97%、77.80%和 65.34%。报告期内，公司锂原电池与消费类锂离子电池境外销售收入总体保持稳定。2023 年境外销售中消费类锂离子电池金额和占比有所下降，主要是 2023 年电动工具等领域的主要消费类锂离子电池客户受通货膨胀、美联储持续加息、原材料价格波动等影响，对相关产品的采购需求阶段性下降所致，2024 年以来相关行业穿越去库存周期，需求已稳步回升。

### 2、境外销售的国家或地区情况

报告期内，公司境外销售的国家或地区如下：

单位：万元

国家或地区	2024年1-6月		2023年度		2022年度		2021年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
韩国	115,409.22	21.20%	708,719.08	53.28%	593,325.13	46.98%	388,982.89	45.17%
欧盟地区	168,276.66	30.92%	344,117.33	25.87%	391,876.93	31.03%	217,924.32	25.31%
美国	97,274.99	17.87%	71,491.96	5.37%	68,074.27	5.39%	73,224.44	8.50%
境外其他地区	163,316.30	30.01%	205,787.57	15.47%	209,701.94	16.60%	181,012.48	21.02%
合计	544,277.17	100.00%	1,330,115.94	100.00%	1,262,978.26	100.00%	861,144.13	100.00%

报告期内，公司境外销售地区主要为韩国与欧盟地区，二者合计销售收入分别占公司当期境外销售收入的70.48%、78.01%、79.15%和52.12%。2024年1-6月，由于公司在韩国的主要客户基于自身库存情况调整了提货周期，提货量有所下降，因此公司在该地区的销售收入有所下滑。2021-2023年，公司在美国的销售收入分别为73,224.44万元、68,074.27万元、71,491.96万元，占境外销售收入的比例分别为8.50%、5.39%、5.37%，占比较低。2024年1-6月，公司在美国的销售收入为97,274.99万元，占境外销售收入的比例上升至17.87%，主要是公司在该地区的主要客户于二季度开始出货放量所致，该主要客户是一家总部位于芬兰的全球知名光伏配套储能供应商，公司为其位于美国的部分储能项目供应电池产品，目前客户与公司合作情况良好。

### 3、境外销售的主要客户及销售金额

报告期各期，公司境外销售的前五大客户及销售金额如下：

#### (1) 2024年1-6月

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售产品	占境外销售收入比	占营业收入比
1	客户二	107,292.60	动力储能类锂离子电池	19.71%	4.95%
2	客户一	98,706.47	动力储能类锂离子电池	18.14%	4.56%
3	客户五	69,160.60	动力储能类锂离子电池	12.71%	3.19%
4	客户四	27,170.65	消费类锂离子电池	4.99%	1.25%
5	客户三	21,285.28	消费类锂离子电池	3.91%	0.98%
合计		323,615.59	-	59.46%	14.94%

#### (2) 2023年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售产品	占境外销售收入比	占营业收入比
1	客户二	696,307.05	动力储能类锂离子电池	52.35%	14.27%
2	客户一	222,301.88	动力储能类锂离子电池	16.71%	4.56%
3	客户三	34,656.00	消费类锂离子电池	2.61%	0.71%
4	客户六	26,011.30	动力储能类锂离子电池、消费类锂离子电池、锂原电池	1.96%	0.53%
5	客户七	23,846.35	消费类锂离子电池	1.79%	0.49%
合计		<b>1,003,122.58</b>	-	<b>75.42%</b>	<b>20.56%</b>

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售产品	占境外销售收入比	占营业收入比
1	客户二	586,938.73	动力储能类锂离子电池	46.47%	16.17%
2	客户一	238,164.22	动力储能类锂离子电池	18.86%	6.56%
3	客户三	65,733.41	消费类锂离子电池	5.20%	1.81%
4	客户七	35,618.68	消费类锂离子电池	2.82%	0.98%
5	客户八	23,826.60	消费类锂离子电池	1.89%	0.66%
合计		<b>950,281.65</b>	-	<b>75.24%</b>	<b>26.18%</b>

(4) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售产品	占境外销售收入比	占营业收入比
1	客户二	380,810.54	动力储能类锂离子电池	44.22%	22.53%
2	客户一	157,128.46	动力储能类锂离子电池	18.25%	9.30%
3	客户三	93,870.67	消费类锂离子电池	10.90%	5.55%
4	客户七	47,070.30	消费类锂离子电池	5.47%	2.79%
5	客户九	18,340.95	消费类锂离子电池	2.13%	1.09%
合计		<b>697,220.92</b>	-	<b>80.96%</b>	<b>41.26%</b>

注：以上销售金额统计包含公司向各客户境外子公司销售情况，不包含向其境内子公司销售部分。

报告期各期，公司向前五大境外客户销售金额分别为 697,220.92 万元、950,281.65 万元、1,003,122.58 万元和 323,615.59 万元，分别占当期境外销售收入的 80.96%、75.24%、75.42%和 59.46%，占比较高。2024 年 1-6 月，由于客户二提货周期调整，公司对其实现的销售收入有所下降。

上述主要客户的具体情况与初始拓客方式如下：

序号	客户名称	初始拓客方式
1	客户一	商业接洽引入
2	客户二	对方主动联系公司
3	客户三	公司销售人员主动开发引入
4	客户四	公司销售人员主动开发引入
5	客户五	通过展会接触并最终引入
6	客户六	公司销售人员主动开发引入
7	客户七	通过展会接触并最终引入
8	客户八	通过客户介绍引入
9	客户九	通过客户介绍引入

#### 4、境外销售的获客方式

公司长期深耕锂电池行业，在锂原电池、消费类锂离子电池和动力储能类锂离子电池领域均具有领先的技术能力与行业地位。在锂原电池、消费类锂离子电池市场，公司凭借早期积累的产品经验与市场口碑，拥有一批稳定的客户群体；在动力储能类锂离子电池市场，公司积极参与全球市场竞争，随着近年来下游行业的快速发展，公司通过多样化的拓客方式与海外一流厂商构建合作关系，并已顺利实现部分客户的量产出货。公司开拓和获取海外客户的具体方式如下：

获客方式	具体形式
行业展会、论坛、研讨会、商业接洽等	公司通过参与国际大型展会、论坛、技术研讨会等活动，与境外客户接触并寻求合作契机，公司销售人员会进一步通过商业接洽、市场调研、上门拜访、送样试用等方式了解客户需求，推进下一步合作
客户主动拜访	公司作为锂电池行业头部厂商，在全球范围内具有一定的品牌知名度，且下游整车厂商、储能厂商等会基于自身产品需求，主动联系公司寻求合作
老客户推荐	公司凭借优异的产品质量与服务水平得到了众多客户的认可，部分客户会将公司推荐给其合作方或合作项目

（二）说明国际贸易摩擦对是否对公司境外销售及本次募投项目产生重大不利影响，境外收入是否可持续

#### 1、国际贸易摩擦对公司境外销售不构成重大不利影响

近年来，全球新能源汽车行业与储能行业的快速发展带动了我国锂电池产品的出口需求，凭借技术优势与成本优势，我国锂电池产品在海外市场上竞争能力较强，带动国内企业的全球市场份额不断提高，根据 SNE Research 数据，2023 年全球动力电池、储能电池出货量前十大企业中，中国企业市场份额占比均超过

60%。近期欧盟地区与美国出于支持本土产业发展等目的，出台了相关限制性政策与法案，主要包括：

国家/地区	政策内容
欧盟地区	2023年8月17日，欧洲议会和欧盟理事会审议通过的《电池和废电池条例（Regulation Concerning Batteries and Waste Batteries (EU) 2023/1542）》（以下简称“新电池法案”）正式生效，该法案规定未来只有具备碳足迹声明和标签以及数字电池护照的电动汽车电池和可充电工业电池才能进入欧盟市场，并对供应链本土化、电池回收等提出了要求
	2024年7月4日，欧盟委员会公告决定对来自中国的电动汽车进口征收为期4个月的临时反补贴税，适用于部分中国生产商，分别为：比亚迪17.4%，吉利19.9%，上汽37.6%。其他合作但未被抽样的中国生产商将被征收20.8%的加权平均关税，未合作的电动汽车制造商税率为37.6%。8月20日，欧委会对外披露了对从中国进口的纯电动汽车征收最终反补贴税的决定草案，其中比亚迪的税率拟定为17%、吉利的税率拟定为19.3%、上汽集团拟定为36.3%、其他合作公司为21.3%、其他非合作公司为36.3%、特斯拉为9%，不追溯征收反补贴税， <b>在最终投票裁定之前，将以“临时关税”（provisional duty）的措施形式对涉及的车企实施。</b> 9月初，欧盟再次下调了对应关税，其中比亚迪仍为17%，吉利和上汽的税率分别下调至18.8%、35.3%，特斯拉下调至7.8%，其他合作公司和其他非合作公司分别下调至20.7%、35.3%。10月4日，欧委会就对华的电动车关税议案进行了投票表决， <b>表决结果为通过（10票赞成、12票弃权、5票反对），预计将于11月开始执行。</b>
美国	2022年8月，美国政府签署生效了《通货膨胀削减法案》（Inflation Reduction Act，以下简称“IRA法案”），该法案对获得电动汽车税收抵免条件做出了更严格的限制，包括电池关键矿物、电池组件的本土化要求等
	2023年12月，美国参众两院通过的2024财年国防授权法案中明确，将禁止美国国防部采购包括亿纬锂能、宁德时代、国轩高科在内的六家中国电池企业生产的电池，该法案将于2027年10月起生效
	2024年5月14日，美国贸易代表办公室（USTR）发布301调查四周年审查报告，并发表对中国301关税行动发表声明。根据关税调整方案，美国政府将对中国进口的电动汽车、锂离子电池等加征关税并在未来三年内分阶段实施。其中电动汽车加征关税高达100%，锂离子电池电动汽车电池的关税税率将从2024年的7.5%提高到25%，而锂离子非电动汽车电池的关税税率将从7.5%提高到2026年的25%。 <b>2024年9月13日，上述关税方案最终版公布且将于2024年9月27日开始执行</b>

从上述公布的主要贸易政策来看，欧盟地区主要关注电池产品的可溯源、可回收与本土化，并同时提高对中国电动汽车的进口关税；美国政策重点关注锂电池产品的本土化生产，通过设定获取补贴的条件、提高产品进口关税来减少对中国电池产品的依赖，同时明确禁止其国防部采购中国主要电池厂商的产品。针对上述主要政策，公司前期已采取的应对措施及未来对公司境外销售可能产生的影响如下：

### （1）欧盟地区相关政策

针对欧盟地区颁布的新电池法案，公司在前期便通过与客户深度交流的方式进行解读与准备。凭借长期服务欧洲客户所建立的本土服务体系与积累的经验优势，公司能够快速把握海外市场政策动向，客户亦会对生产过程、溯源特性、产品回收等要求与公司充分讨论，商讨出满足标准的解决方案与应对措施。具体而言，公司对于新电池法案中涉及的碳指标、电池护照、电池回收等问题已进行了长期筹备，制定了《产品碳足迹盘查管理规定》《供应链可持续发展管理规定》

等相关规章制度，确保公司未来生产的产品将能够满足这些特性要求；针对新电池法案本土化生产要求，公司与客户、上游供应链企业深度交流探讨，对在欧洲本土建设投资达成了一致意向，公司在匈牙利的合作生产基地目前已在筹备建设中。

欧盟地区对来自中国的部分厂商生产的电动汽车征收反补贴税，预计对公司境外销售不会产生较大影响，一方面，公司下游客户直接出口欧盟主要国家的比例较低，受影响程度较小。根据市场调研机构 EU-EVS 统计数据，2024 年上半年中国品牌纯电动车出口欧洲 15 国销量排名前三分别为吉利集团（含沃尔沃、极星、极氪）、上汽集团（含名爵、上汽大通 MAXUS）、比亚迪，销量分别约 6.30 万辆、3.41 万辆、1.25 万辆<sup>2</sup>，前三大占比 90% 以上，目前公司并未对此三名客户进行大批量出货，现阶段公司直接下游客户受欧盟反补贴税政策影响较小。另一方面，包括公司在内的中国电动汽车、电池厂商均已在欧洲地区进行了产能布局，未来该部分产能释放后，将极大程度上消除进口关税政策的影响。公司位于匈牙利的电池生产基地是经过与欧洲本土知名车企客户深度协商规划而建设的，该项目能否顺利落成，不仅影响到公司在欧洲的本土化布局，还更加影响客户自身的产品战略规划；此外，在电动汽车、动力电池行业如此大的投资规模下，项目还极大牵动了当地政府税收、地区产值、居民就业等一系列利益问题。在合作共赢的理念下，公司通过本土化生产更好满足客户需求、深度参与欧洲市场、避免贸易摩擦，符合多方诉求，具有较大的可行性。

## （2）美国相关政策

美国政府提高电动汽车税收抵免条件与进口中国锂电池产品的关税税率，在一定程度上会提高中国向美国直接出口锂电池产品的成本，但综合来看，目前的政策对中国锂电企业在美国的产品销售影响有限。首先，中国凭借完善的工业体系与供应链建设、较低的劳动力成本与充足的技术人才，在锂电池生产制造方面拥有显著的制造优势与成本优势，作为高端制造行业，配套的原材料与设备供应体系与经验丰富的工程技术人才，是实现规模化量产并保证产品质量与生产良率的前提，因此目前美国本土电池企业在项目落地、产能建设上仍存在较大困难，

---

<sup>2</sup> 欧洲 15 国包括：挪威、瑞典、芬兰、丹麦、英国、法国、爱尔兰、荷兰、德国、瑞士、西班牙、奥地利、葡萄牙、意大利、比利时。该项统计不含在中国生产的外资品牌汽车如特斯拉、宝马、SMART 等。数据来源包括 EU-EVS、第一电动（www.d1ev.com）等。

从中国进口锂电池产品的需求短期内不会发生较大改变；其次，产能出海已成为国内锂电企业发展的共同趋势，依托丰富的生产管理经验与领先的技术优势，我国锂电企业在海外地区布局产能具有可行性与先发优势，无论是通过直接投资建设还是技术合作等途径，均能够满足相关国家和地区本土化生产条件。

对于美国政府禁止其国防部采购包括公司在内的中国主要电池厂商所生产的电池，对公司境外销售不会造成直接负面影响，公司在美国的客户并未包含美国国防部。

此外，公司境外业务市场重点主要放在欧洲与亚洲地区，美国市场并非公司现阶段重点开拓方向。2021年至2023年，公司在美国地区的销售收入占比较低，2024年1-6月，公司在美国的销售收入比例上升至17.87%，主要是公司在该地区的主要**储能**客户于二季度开始出货放量所致，该主要客户是一家总部位于芬兰的全球知名光伏配套储能供应商，公司为其位于美国的部分储能项目供应电池产品，目前客户与公司合作情况良好，暂未受到美国IRA法案等规定的限制与制裁。**301关税方案中，美国计划将从2026年开始对非电动汽车类锂电池提高关税，待未来美国针对储能锂离子电池的关税政策落地后，公司一方面将通过与现有客户协商议价以实现成本传导和分摊，另一方面也将通过海外产能供应与技术合作等方式实现可持续收入。**

## **2、国际贸易摩擦对本次募投项目不构成重大不利影响**

目前国际贸易摩擦对公司的影响主要体现在美国政府将提高锂电产品关税。本次募投项目“23GWh圆柱磷酸铁锂储能动力电池项目”所面向的客户包括户用储能领域客户以及部分乘用车客户，规划的主要客户大部分为境内客户，较少涉及贸易摩擦地区；“21GWh大圆柱乘用车动力电池项目”所生产的46系列三元大圆柱电池为公司自主研发并与客户合作推动落地的产品，所面向的客户主要为新能源车企，规划的主要客户为境内整车厂商和欧洲等境外地区的汽车制造商与零部件厂商，公司与客户持续保持密切沟通，保障生产供应的顺利实现，国际贸易摩擦对该募投项目亦不会产生较大不利影响。

**3、公司与境外主要客户合作紧密，并且积极探索多元化的合作模式，境外收入预计可持续**

报告期内，公司境外销售区域主要为韩国与欧盟地区，二者合计销售收入占公司当期境外销售收入比例均较高。公司与韩国、欧盟地区的主要客户长期保持良好的合作关系，通过在境内合资建设子公司、共同搭建上游供应体系、参与客户新产品、新平台研发等方式，公司与客户拥有紧密的合作渠道，且公司在上述地区的主要合作项目确定合作关系后，由于行业与产品的特性，具有长期定点供应的稳定性，受外界因素影响较小。

此外，公司也在积极探索多元化的出海合作模式，一方面依托自身丰富的生产管理经验和领先的技术优势，寻找具有产业政策扶持、营商环境良好的国家或地区，在当地进行生产项目投资建设，公司在匈牙利、马来西亚的项目已在筹备建设过程中；另一方面，公司也在逐步探索与全球客户的新合作模式，如推出“CLS 全球合作经营模式”（Co-development 合作研发、Licensing 技术授权、Service 服务支持），该模式具备轻资产运营优势，是对现有电池业务和产业协同的补充，以期增强公司在全球合作过程中的灵活性和竞争力。

综上，报告期内公司境外销售收入主要以动力储能电池为主，主要销售区域为韩国与欧盟地区，报告期内公司境外销售收入总体保持增长，客户结构较为稳定，公司在境外市场拥有多元化的获客方式，通过与客户密切沟通、提前准备、以及布局境外产能、探索创新合作模式等方式，消除或降低贸易摩擦影响，因此，预计国际贸易摩擦对公司境外销售及本次募投项目不会产生重大不利影响，公司境外收入具有可持续性。

公司已在募集说明书之“重大风险提示”更新了“国际贸易政策变化的风险”并做重大事项提示。

### **（三）说明境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、中信保数据等是否匹配**

#### **1、外销收入与海关出口数据的匹配性**

报告期内，公司外销收入通过以下两种方式实现：（1）通过境内子公司直接对境外客户销售；（2）通过境内子公司向境外子公司销售，再由境外子公司对境外客户进行销售。

公司海关报关数据包含境内子公司直接对境外客户销售的报关数据、境内子



公司向境外子公司销售的报关数据和境内子公司发货至海外仓库的报关数据，不包含境外子公司对境外客户销售的数据；公司境外销售收入数据包含境内子公司直接对境外客户销售收入及境外子公司对境外客户销售收入，两者存在一定统计口径差异，经调整后的公司外销收入与海关报关数据具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
公司外销收入	544,277.17	1,330,115.94	1,262,978.26	861,144.13
减：境外子公司销售金额	167,312.53	233,367.05	253,094.62	55,559.77
加：向境外子公司销售金额	146,796.38	213,534.27	230,059.37	52,129.40
小计（还原出口销售额）	523,761.02	1,310,283.15	1,239,943.01	857,713.77
海关报关金额	578,382.06	1,273,725.99	1,322,608.99	916,496.63
减：未确认收入的报关金额	20,592.30	43,671.14	40,835.39	34,768.95
加：内部调仓报关金额	-11,443.01	75,718.77	-63,656.12	-49,013.05
小计（调整后海关报关金额）	546,346.75	1,305,773.62	1,218,117.48	832,714.62
差异	-22,585.72	4,509.53	21,825.53	24,999.14
差异率	-4.13%	0.35%	1.79%	3.00%

注：未确认收入的报关金额主要为盛装锂电池用包装容器的暂时性出口报关金额。

2021年至2024年1-6月，经调整后的公司外销收入与海关报关数据差异率分别为3.00%、1.79%、0.35%和-4.13%，整体较为匹配，产生差异的原因主要为：①报关金额按照人民币中间汇率折算产生的汇兑差异；②收入确认时点与海关出口统计数据存在时间性差异；③由于FOB、CIF等外销贸易模式不同，导致收入确认金额与报关金额存在差异。

## 2、外销收入与出口退税金额的匹配性

公司外销收入与免抵退申报表中免抵退出口销售额在统计口径方面存在一定差异，主要包括：（1）根据国家税务总局关于发布《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》相关规定，企业应在货物报关出口之日次月起至次年4月30日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税及消费税退税。公司申请退税时间与外销收入确认时间会存在一定的时间差；（2）公司免抵退申报表中免抵退出口销售额亦包含境内子公司向境外子公司销售的报关数据和境内子公司发货至海外仓库的报关数据，与公司境外销售收入数据存在统计口径差异；（3）公司少量境外销售收入不满足出口退

税标准，相关外销收入未计入申请免退税收入金额。

2021年至2024年1-6月，经调整后的公司外销收入与增值税出口退税数据的匹配如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
免抵退申报表免抵退出口销售额①	431,139.94	1,242,354.06	1,387,284.45	627,680.11
本期申报上期金额②	122,140.80	173,525.26	311,152.71	27,082.75
下期申报本期金额③	43,823.58	122,140.80	173,525.26	311,152.71
内部调仓金额④	-11,443.01	75,718.77	-63,656.12	-49,013.05
境内公司销售境外子公司收入⑤	146,796.38	213,534.27	230,059.37	52,129.40
调整后出口退税数据⑥=①-②+③+④-⑤	194,583.33	1,053,154.11	955,941.51	810,607.62
公司外销收入⑦	544,277.17	1,330,115.94	1,262,978.26	861,144.13
境外子公司外销收入⑧	167,312.53	233,367.05	253,094.62	55,559.77
不满足退税条件的外销收入⑨	7,748.27	20,493.96	20,244.35	2,896.87
调整后外销收入⑩=⑦-⑧-⑨	369,216.37	1,076,254.92	989,639.29	802,687.49
差异⑪=⑩-⑥	174,633.04	23,100.82	33,697.78	-7,920.13
差异率⑫=⑪/⑦	32.09%	1.74%	2.67%	-0.92%

2021年至2024年1-6月，经调整后的公司外销收入与增值税出口退税数据的差异率分别是-0.92%、2.67%、1.74%和32.09%，2021年度至2023年度公司外销收入与增值税出口退税数据差异率较小，整体较为匹配。2024年1-6月经调整后的公司外销收入与增值税出口退税数据差异率相对较高，主要原因为公司申请退税时间与外销收入确认时间存在一定的时间差，公司2024年1-6月的外销收入出口退税尚未完全申报完毕。

### 3、外销收入与出口信用保险投保金额的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与中信保数据的对比如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
公司外销收入①	544,277.17	1,330,115.94	1,262,978.26	861,144.13
减：境外子公司销售金额②	167,312.53	233,367.05	253,094.62	55,559.77
减：未投保客户收入金额③	286,520.30	968,108.56	863,635.43	649,613.40
调整后外销收入④=①-②-③	90,444.34	128,640.33	146,248.22	155,970.97

企业申报中信保金额⑤	70,221.43	112,998.67	125,873.96	149,646.54
投保覆盖率⑥=⑤/④	77.64%	87.84%	86.07%	95.95%

报告期各期，经调整后的公司中信保的投保率分别为 95.95%、86.07%、87.84% 和 77.64%，2024 年上半年有所下降主要是存在部分预收款形式的外销收入无需投保，且实际经营中亦会根据投保信用额度适当筹划投保金额，总体而言，公司投保金额占境外销售收入的比例较高，投保覆盖率充足，出口信用保险数据与境外销售收入具有匹配性。

#### 四、应收账款期后回款情况，下游客户是否存在资金周转困难等原因造成应收账款逾期的情形，应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在应单项计提的情况

##### （一）应收账款期后回款情况

截至 2024 年 7 月末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	1,331,471.81	1,282,675.28	1,317,652.28
期后回款金额	298,039.66	867,420.38	1,067,692.86
期后回款比例	22.38%	67.63%	81.03%

注：回款情况统计至 2024 年 7 月 31 日。

如上表所示，截至 2024 年 7 月末，公司最近一年末和 2024 年 3 月末应收账款的回款比例分别为 81.03%、67.63%，回款情况整体较好。最近一期末截至 7 月底回款比例为 22.38%，比例较低主要是回款周期仅统计一个月，截至 7 月底各主要客户回款情况仍处于正常结算周期中。

##### （二）报告期各期末应收账款情况

##### 1、应收账款余额和坏账计提情况

报告期各期末，应收账款余额和计提坏账准备比例如下：

单位：万元、%

类别	2024 年 6 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,331,471.81	100.00	81,195.63	6.10	1,250,276.18

按单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>1,331,471.81</b>	<b>100.00</b>	<b>81,195.63</b>	<b>6.10</b>	<b>1,250,276.18</b>
<b>类别</b>	<b>2023年12月31日</b>				
	<b>账面余额</b>		<b>坏账准备</b>		<b>账面价值</b>
	<b>金额</b>	<b>比例</b>	<b>金额</b>	<b>计提比例</b>	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,317,652.28	100.00	74,898.90	5.86	1,242,753.37
按单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>1,317,652.28</b>	<b>100.00</b>	<b>74,898.90</b>	<b>5.86</b>	<b>1,242,753.37</b>
<b>类别</b>	<b>2022年12月31日</b>				
	<b>账面余额</b>		<b>坏账准备</b>		<b>账面价值</b>
	<b>金额</b>	<b>比例</b>	<b>金额</b>	<b>计提比例</b>	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	998,360.27	98.95	58,366.26	5.85	939,994.01
按单项计提坏账准备的应收账款	10,637.08	1.05	9,550.50	89.78	1,086.58
<b>合计</b>	<b>1,008,997.35</b>	<b>100.00</b>	<b>67,916.76</b>	<b>6.73</b>	<b>941,080.59</b>
<b>类别</b>	<b>2021年12月31日</b>				
	<b>账面余额</b>		<b>坏账准备</b>		<b>账面价值</b>
	<b>金额</b>	<b>比例</b>	<b>金额</b>	<b>计提比例</b>	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	537,348.49	97.83	39,086.01	7.27	498,262.49
按单项计提坏账准备的应收账款	11,941.84	2.17	9,998.52	83.73	1,943.31
<b>合计</b>	<b>549,290.33</b>	<b>100.00</b>	<b>49,084.53</b>	<b>8.94</b>	<b>500,205.80</b>

报告期各期末，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元、%

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收政府部门款项	3,687.48	0.28	3,808.73	0.29	2,396.70	0.24	2,219.20	0.41
应收客户货款	1,327,784.34	99.72	1,313,843.55	99.71	995,963.57	99.76	535,129.29	99.59
<b>按组合计提坏账准备的应收账款</b>	<b>1,331,471.81</b>	<b>100.00</b>	<b>1,317,652.28</b>	<b>100.00</b>	<b>998,360.27</b>	<b>100.00</b>	<b>537,348.49</b>	<b>100.00</b>

报告期各期末，公司应收政府款项占按组合计提坏账准备的应收账款分别为0.41%、0.24%、0.29%和0.28%，占比较小。

报告期各期末，公司应收客户货款账面余额分别为535,129.29万元、

995,963.57 万元、1,313,843.55 万元和 1,327,784.34 万元，具体情况如下：

单位：万元

2024 年 6 月 30 日				
账龄结构	账面余额	比例	坏账准备	坏账计提比例
一年以内	1,291,266.21	97.25%	68,794.90	5.33%
其中：6 个月以内	1,206,634.43	90.88%	60,331.72	5.00%
7-12 个月	84,631.77	6.37%	8,463.18	10.00%
一至二年	29,160.45	2.20%	5,832.09	20.00%
二至三年	1,578.08	0.12%	789.04	50.00%
三年以上	5,779.60	0.44%	5,779.60	100.00%
<b>合计</b>	<b>1,327,784.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>81,195.63</b>	<b>6.12%</b>
2023 年 12 月 31 日				
账龄结构	账面余额	比例	坏账准备	坏账计提比例
一年以内	1,300,404.56	98.98%	67,323.38	5.18%
其中：6 个月以内	1,254,341.49	95.47%	62,717.07	5.00%
7-12 个月	46,063.07	3.51%	4,606.31	10.00%
一至二年	7,062.49	0.54%	1,412.50	20.00%
二至三年	426.95	0.03%	213.47	50.00%
三年以上	5,949.55	0.45%	5,949.55	100.00%
<b>合计</b>	<b>1,313,843.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>74,898.90</b>	<b>5.88%</b>
2022 年 12 月 31 日				
账龄结构	账面余额	比例	坏账准备	坏账计提比例
一年以内	984,524.06	98.85%	49,843.48	5.06%
其中：6 个月以内	972,178.52	97.61%	48,608.93	5.00%
7-12 个月	12,345.55	1.24%	1,234.55	10.00%
一至二年	1,701.47	0.17%	340.29	20.00%
二至三年	3,111.10	0.31%	1,555.55	50.00%
三年以上	6,626.94	0.67%	6,626.94	100.00%
<b>合计</b>	<b>995,963.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,366.26</b>	<b>5.86%</b>
2021 年 12 月 31 日				
账龄结构	账面余额	比例	坏账准备	坏账计提比例
一年以内	513,653.76	95.99%	25,748.79	5.01%
其中：6 个月以内	512,331.72	95.74%	25,616.59	5.00%
7-12 个月	1,322.04	0.25%	132.20	10.00%

一至二年	8,795.87	1.64%	1,759.17	20.00%
二至三年	2,203.23	0.41%	1,101.62	50.00%
三年以上	10,476.43	1.96%	10,476.43	100.00%
合计	535,129.29	100.00%	39,086.01	7.30%

报告期各期末，公司应收账款中一年以内的应收账款分别占当期应收账款总额比例为 95.99%、98.85%、98.98% 和 97.25%，一年以内应收账款占比较高，公司应收账款的账龄整体较短。

## 2、期末单项计提坏账准备的应收账款

公司于报告期各期末，根据客户资质信用、应收账款可回收性评估情况，结合债务人是否存在破产情形、是否被列入经营异常名单、是否被列入严重违法失信企业名单、是否被人民法院列入失信被执行人名单、是否存在被吊销营业执照等异常情况，以及债务人无法履行偿债义务的其他情形，综合评估判断是否应收账款单独计提坏账准备。

报告期内，公司单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

截至 2021 年 12 月 31 日，按单项计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

应收账款（按单位）	2021 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
安徽欧鹏巴赫新能源科技有限公司	4,413.28	4,413.28	100.00	涉及诉讼
东峡大通（北京）管理咨询有限公司	264.01	264.01	100.00	涉及诉讼
领途汽车有限公司	7,264.55	5,321.24	73.25	涉及诉讼
合计	11,941.84	9,998.52	83.73	

注：东峡大通（北京）管理咨询有限公司欠款已全额计提坏账并于 2022 年核销。

截至 2022 年 12 月 31 日，按单项计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

应收账款（按单位）	2022 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
安徽欧鹏巴赫新能源科技有限公司	4,229.26	4,229.26	100.00	涉及诉讼
领途汽车有限公司	6,407.82	5,321.24	83.04	涉及诉讼
合计	10,637.08	9,550.50	89.78	

注 1：安徽欧鹏巴赫新能源科技有限公司欠款已全额计提坏账并于 2023 年核销。

注 2：领途汽车有限公司欠款目前已完成重组方案，债务重组已执行完毕并于 2023 年核销。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司不存在单项计提坏账准备的应收账款。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司不存在单项计提坏账准备的应收账款。

### 3、与同行业公司应收账款坏账计提方法及比例的对比

截至 2024 年 6 月 30 日，公司与可比上市公司的应收账款坏账计提方法及比例如下：

#### (1) 计提方法

公司名称	应收账款信用减值损失计提政策
亿纬锂能	<p><b>1、金融工具减值</b></p> <p>公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：以摊余成本计量的金融资产；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资、合同资产；租赁应收款、贷款承诺及财务担保合同等。</p> <p>对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p> <p>对于存在客观证据表明存在减值，对应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。</p> <p>当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：</p> <p>应收账款：</p> <p>应收账款组合 1：应收客户款</p> <p>应收账款组合 2：应收子公司货款</p> <p>应收账款组合 3：应收政府部门款项</p> <p>对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。</p>
宁德时代	<p><b>1、金融资产减值</b></p> <p>本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：以摊余成本计量的金融资产；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项和债权投资。预期信用损失的计量预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。</p> <p>本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。</p> <p>本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，本公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。</p> <p>对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。</p> <p>整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。</p> <p>在计量预期信用损失时，本公司需考虑的最长期限为企业面临信用风险的最长合同期限（包括考虑续约选择权）。</p> <p>本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融工具，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融工具，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。</p>

公司名称	应收账款信用减值损失计提政策
	<p>对于应收票据、应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p> <p>当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据和应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：</p> <p>应收账款组合 1：应收并表内关联方 应收账款组合 2：应收外部客户</p> <p>对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</p>
国轩高科	<p>公司在考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息的基础上，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。</p> <p>(1) 一般处理方法每个资产负债表日，公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具（如在具有较高信用评级的商业银行的定期存款、具有“投资级”以上外部信用评级的金融工具），公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。</p> <p>(2) 简化处理方法</p> <p>1、对于应收账款、合同资产及与收入相关的应收票据，未包含重大融资成分或不考虑未超过一年的合同中的融资成分的，公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。</p> <p>2. 信用风险自初始确认后是否显著增加的判断标准</p> <p>如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。无论公司采用何种方式评估信用风险是否显著增加，如果合同付款逾期超过（含）30 日，则通常可以推定金融资产的信用风险显著增加，除非公司以合理成本即可获得合理且有依据的信息，证明即使逾期超过 30 日，信用风险仍未显著增加。</p> <p>除特殊情况外，公司采用未来 12 个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，来确定自初始确认后信用风险是否显著增加。</p> <p>3. 以组合为基础评估信用风险的组合方法和确定依据公司对于信用风险显著不同具备以下特征的应收票据、应收账款、合同资产和其他应收款单项评价信用风险。如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已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等。</p> <p>当无法以合理成本评估单项金融资产预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：</p> <p>应收账款组合 1（应收货款信用风险组合） 应收账款组合 2（应收合并范围内关联方款项）</p> <p>对于划分为组合 1、组合 2 的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</p>
欣旺达	<p><b>1、应收账款</b></p> <p>本集团对于《企业会计准则第 14 号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p> <p>信用风险自初始确认后是否显著增加的判断。本集团通过比较金融工具在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率和该工具在资产负债表日所确定的预计存续期内的违约概率，来判定金融工具信用风险是否显著增加。但是，如果本集团确定金融工具在资产负债表日只具有较低的信用风险的，可以假设该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。通常情况下，如果逾期超过 30 日，则表明金融工具的信用风险已经显著增加。除非本集团在无须付出不必要的额外成本或努力的情况下即可获得合理且有依据的信息，证明即使逾期超过 30 日，信用风险自初始确认后仍未显著增加。在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，本集团考虑无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。</p>



公司名称	应收账款信用减值损失计提政策
	<p>以组合为基础的评估。对于应收账款，本集团在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合基础上评估信用风险是否显著增加是可行的，所以本集团按照金融工具类型为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。按照金融工具类型为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。</p> <p>预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本集团按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。</p> <p>本集团在资产负债表日计算应收账款预期信用损失，如果该预期信用损失大于当前应收账款减值准备的账面金额，本集团将其差额确认为应收账款减值损失，借记“信用减值损失”，贷记“坏账准备”。相反，本集团将差额确认为减值利得，做相反的会计记录。</p> <p>本集团实际发生信用损失，认定相关应收账款无法收回，经批准予以核销的，根据批准的核销金额，借记“坏账准备”，贷记“应收账款”。若核销金额大于已计提的损失准备，按其差额借记“信用减值损失”。</p> <p>本集团信用减值损失计提具体方法如下：</p> <p>(1) 如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本集团对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。</p> <p>(2) 当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本集团依据信用风险特征划分应收账款组合，在组合基础上计算预期信用损失。</p> <p>应收账款组合 1（账龄组合） 应收账款组合 2（合并范围内关联方组合）</p>
鹏辉能源	<p><b>1、减值准备的确认方法</b></p> <p>公司对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资和租赁应收款以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。此外，对贷款承诺及财务担保合同，也应按照本部分所述会计政策计提减值准备和确认信用减值损失。</p> <p>预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。</p> <p>除购买或源生的已发生信用减值的金融资产外，公司在每个资产负债表日评估相关金融资产的信用风险自初始确认后是否已显著增加。如果信用风险自初始确认后并未显著增加，处于第一阶段，本公司按照相当于该金融资产未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果金融资产自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照相当于该金融资产整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。本公司在评估预期信用损失时，考虑在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。</p> <p>未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融资产的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融资产违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。</p> <p>对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。</p> <p>本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融资产，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融资产，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。</p> <p>本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p> <p>本公司以共同风险特征为依据，按照客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为不同组别</p> <p>应收账款组合 1（账龄组合） 应收账款组合 2（应收并表关联方组合） 应收账款组合 3（单项计提的应收账款组合）</p>
孚能科技	<p>本公司以预期信用损失为基础，对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及财务担保合同，进行减值会计处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加</p>

公司名称	应收账款信用减值损失计提政策
	<p>权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于本公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。</p> <p>对由收入准则规范的交易形成的应收款项，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。</p> <p>除上述采用简化计量方法和购买或源生的已发生信用减值以外的其他金融资产，本公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加，并按照下列情形分别计量其损失准备、确认预期信用损失及其变动：</p> <p>1)如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，处于第一阶段，则按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；</p> <p>2)如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，则按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；</p> <p>3)如果该金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照摊余成本和实际利率计算利息收入。</p> <p>金融工具信用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。除分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产外，信用损失准备抵减金融资产的账面余额。对于分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，本公司在其他综合收益中确认其信用损失准备，不减少该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。</p> <p>本公司对有客观证据表明其已发生减值的应收账款，判断其可收回风险，预计无法收回的应收账款单独确定其信用损失。</p> <p>应收账款组合 1（有信用评级的主要客户的预期信用损失的组合）  应收账款组合 2（其他客户的预期信用损失的组合）</p>
蜂巢能源	<p>减值</p> <p>本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-以摊余成本计量的金融资产；</li> <li>-合同资产；</li> <li>-以公允价值计量且其变动计入当期损益的债权投资。本集团持有其他以公允价值计量的金融资产不适用预期信用损失模型，包括以公允价值计量其变动计入当期损益的债权投资或权益工具投资，指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资，以及衍生金融资产。</li> </ul> <p>预期信用损失的计量：</p> <p>预期信用损失，是指以违约发生的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。</p> <p>在计量预期信用损失时，本公司需考虑的最长期间为企业面临信用风险的最长合同期限（包括考虑续约选择权）。整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。</p> <p>未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。</p> <p>对与应收账款和合同资产，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。本公司基于历史信用损失经验、使用准备矩阵计算上述金融资产的预期信用损失，相对历史经验根据资产负债表日借款人的特定因素、以及对当前状况和未来经济状况预测的评估进行调整。</p>

(2) 计提比例

公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例情况如下：

单位：%

公司名称	0-6月	7-12月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
亿纬锂能	5.00	10.00	20.00	50.00	100.00		
宁德时代	1.39		37.34	87.26	100.00		
国轩高科	不适用						
欣旺达	0.00	5.00	10.00	30.00	100.00		
鹏辉能源	2.88		29.91	69.14	81.79	91.91	100.00
孚能科技	0.00		0.61	不适用	不适用		

注：以上采用各公司 2023 年审计报告数据。

由上表可知，公司应收账款坏账计提方法及比例与同行业可比公司不存在重大差异。

### （三）主要应收账款方账龄及回款情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要应收账款方期末应收账款余额如下表所示：

单位：万元

报告期	序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额合计数的比例	账龄	期后回款金额	回款比率
2024 年 6 月 30 日	1	应收账款客户 1	67,153.01	5.04%	6 个月内	32,688.84	48.68%
	2	应收账款客户 2	61,181.95	4.60%	6 个月内	43,889.24	71.74%
	3	应收账款客户 3	60,801.76	4.57%	6 个月内	18,004.34	29.61%
	4	应收账款客户 4	55,709.25	4.18%	1 年以内	11,707.21	21.01%
	5	应收账款客户 5	50,158.83	3.77%	6 个月内	4,393.17	8.76%
	合计			295,004.80	22.16%	-	110,682.80

注：期后回款金额统计至 2024 年 9 月 5 日。

公司的主要客户为规模较大、资信能力较强、财务状况良好的公司，坏账风险较低。经公开网站查询，截至本回复报告出具日，公司的主要应收账款对手方经营正常，财务情况相对良好，未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形，预计不存在重大偿付风险。

综上所述，公司期后回款情况良好，应收账款中一年以内应收账款占比较高，应收账款的账龄整体较短。公司应收账款坏账计提方法及比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司不存在因下游客户存在资金周转困难等原因造成应收账款重大逾期的情形；截至 2024 年 6 月 30 日，公司不存在单项计提坏账准备的应收

账款；公司应收账款坏账准备计提充分。

## 五、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构和会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司最近一期现金流量表，分析经营活动现金流量净额为负数的原因及合理性；获取公司报告期财务报表，分析销售回款、采购付款、税费支出、员工薪酬等因素的变动情况、影响是否持续；取得并查阅了公司建设项目投资进度和后续资金使用计划，了解公司未来资本支出的计划、融资渠道及能力；

2、获取报告期内关联交易明细，访谈了解报告期内与金泉的关联交易金额上升的原因，分析相关交易的定价依据及公允性，分析是否违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺，并查阅本次募投项目可研报告分析实施后是否会新增关联交易；

3、获取报告期内公司境外销售收入分类，分析境外销售的产品类型、各类产品境外销售占比、销售地区分布、境外主要客户及其销售内容、销售金额；

4、查询全球主要经济体对中国新能源汽车及锂电产业公布的政策情况，分析国际贸易摩擦对公司境外销售及本次募投产品是否产生影响；

5、访谈公司管理层与销售人员，了解与主要境外客户合作情况，境外销售获客方式，以及全球主要经济体颁布的相关政策对公司境外销售的影响及公司采取的应对措施；

6、获取公司报告期各期海关出口数据、外销信保数据、免抵退税申报数据，与公司境外销售收入进行比对，核查是否存在异常差异并分析差异原因。

7、针对应收账款，保荐机构和会计师主要履行了以下核查程序：

（1）对公司信用政策，应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试；

（2）查阅公司应收账款账龄表、坏账准备计提计算表、期后回款明细，了解公司应收账款的逾期标准，关注一年以上应收账款长期未结算的原因；通过工商网站及中国执行信息公司网站等公开渠道查询相关客户信用情况；计算公司应

收账款坏账准备计提比例，并结合查询同行业可比上市公司情况，分析与同行业可比上市公司计提比例差异；

(3) 对报告期内客户选取样本对其余额实施了函证程序，核实其准确性；结合收入核查程序，检查公司当期新增应收账款对应客户的销售合同、销售发票、客户签收单据等支持性证据。

中介机构对公司 2021 年至 2023 年应收账款执行的函证程序情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款余额	1,317,652.28	1,008,997.35	549,290.33
发函金额	1,094,274.29	947,868.33	443,349.79
发函占比	83.05%	93.94%	80.71%
回函直接确认相符金额	369,416.34	366,385.82	126,516.73
回函不符，但调节后验证相符金额	694,873.74	509,217.10	194,288.73
回函验证金额小计	1,064,290.08	875,602.92	320,805.46
回函验证金额占应收账款余额比例	80.77%	86.78%	58.40%
回函验证金额占发函金额比例	97.26%	92.38%	72.36%
替代测试金额	29,984.20	72,265.40	122,544.33
替代测试占比	2.74%	7.62%	27.64%
核查金额占应收账款余额比例	83.05%	93.94%	80.71%
核查金额占发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

回函验证金额分为回函直接确认相符与调节相符两部分。其中，回函不符但调节后验证相符主要系公司与客户入账时间性差异所致。针对上述情况，中介机构核查了上述差异形成的原因，检查相关差异的支持凭证，包括销售发票、提单/报关单等单据，经调节后金额相符。对于未回函的客户，中介机构全部实施了替代测试，包括检查至原始的会计凭证、销售订单、销售发票、提单/报关单及期后收款记录等。

## (二) 核查意见

### 1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司最近一期经营活动现金流量净额为负主要系产品销售价格随原材

料价格下降联动调整及内销客户比例上升导致票据结算比例等增加所致，同时采购付现略有下降、支付税费上升以及员工薪酬变动亦一定程度影响了经营活动现金流出，公司 2024 年上半年经营活动现金流变动具有合理性。未来随着公司经营规模稳步扩张、客户及供应商货款到期正常结算，预计公司长期经营活动产生的现金流量净额将恢复为正。公司偿债风险较低，并具有应对偿债风险的相关措施；

(2) 金泉新材料从事正极材料、NMP、导电浆料等原材料的研发、生产和销售，为公司在行业变化和市场竞争中原材料供应稳定性提供了保障，公司向金泉采购具有必要性；公司与金泉之间定价公允，相关交易未导致公司利益受损，并未违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺，符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条的相关规定；

(3) 报告期内公司境外销售收入主要以动力储能电池为主，主要销售区域为韩国与欧盟地区，报告期内公司境外销售收入总体保持增长，客户结构较为稳定，公司在境外市场拥有多元化的获客方式，公司通过与客户密切沟通、提前准备、以及布局境外产能、探索创新合作模式等方式，消除或降低贸易摩擦影响，因此，预计国际贸易摩擦对公司境外销售及本次募投项目不会产生重大不利影响，公司境外收入具有可持续性。报告期内公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、中信保数据整体匹配；

(4) 公司期后回款情况良好，应收账款中一年以内应收账款占比较高，应收账款的账龄整体较短。公司应收账款坏账计提方法及比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司主要下游客户不存在因资金周转困难等原因造成应收账款重大逾期的情形；截至 2024 年 6 月 30 日，公司不存在单项计提坏账准备的应收账款。公司应收账款坏账准备计提充分。

## 2、会计师核查意见

经核查，会计师认为：

(1) 公司最近一期经营活动现金流量净额为负主要系产品销售价格随原材料价格下降联动调整及内销客户比例上升导致票据结算比例等增加所致，同时采购付现略有下降、支付税费上升以及员工薪酬变动亦一定程度影响了经营活动现

金流出，公司 2024 年上半年经营活动现金流变动具有合理性。未来随着公司经营规模稳步扩张、客户及供应商货款到期正常结算，预计公司长期经营活动产生的现金流量净额将恢复为正。公司偿债风险较低，并具有应对偿债风险的相关措施；

（2）金泉新材料从事正极材料、NMP、导电浆料等原材料的研发、生产和销售，为公司在行业变化和市场竞争中原材料供应稳定性提供了保障，公司向金泉采购具有必要性；公司与金泉之间定价公允，相关交易未导致公司利益受损，并未违反相关主体关于规范和减少关联交易的承诺，符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 6-2 条的相关规定；

（3）报告期内公司境外销售收入主要以动力储能电池为主，主要销售区域为韩国与欧盟地区，报告期内公司境外销售收入总体保持增长，客户结构较为稳定，公司在境外市场拥有多元化的获客方式，公司通过与客户密切沟通、提前准备、以及布局境外产能、探索创新合作模式等方式，消除或降低贸易摩擦影响，因此，预计国际贸易摩擦对公司境外销售及本次募投项目不会产生重大不利影响，公司境外收入具有可持续性。报告期内公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、中信保数据整体匹配；

公司期后回款情况良好，应收账款中一年以内应收账款占比较高，应收账款的账龄整体较短。公司应收账款坏账计提方法及比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司主要下游客户不存在因资金周转困难等原因造成应收账款重大逾期的情形；截至 2024 年 6 月 30 日，公司不存在单项计提坏账准备的应收账款。公司应收账款坏账准备计提充分。

## 其他问题：

请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

## 回复：

一、请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

本次向特定对象发行股票申请于 2023 年 5 月 25 日获深圳证券交易所受理，自本次发行申请受理日至本回复出具日，公司及保荐机构持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对公司本次再融资相关媒体报道情况进行了核查，自公司本次再融资申请获深圳证券交易所受理至本回复出具日，无重大舆情或媒体质疑情况。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查过程

保荐机构主要履行了以下核查程序：

通过网络检索等方式检索公司自本次发行申请获深圳证券交易所受理以来相关媒体报道的情况，查看是否存在与公司相关的重大舆情或媒体质疑，并与本次发行相关申请文件进行对比。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司自本次发行申请获深圳证券交易所受理以来，无重大舆情或媒体质疑。公司本次发行申请文件中与媒体报道关注的问题相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露的事项。保荐机构将持续关注有关公司本次发行相关的媒体报道等情况，如果出现媒体对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐机构将及时进行核查。



（本页无正文，为惠州亿纬锂能股份有限公司《关于惠州亿纬锂能股份有限公司申请创业板向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函的回复报告》之盖章页）



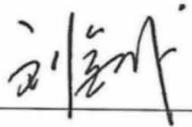
惠州亿纬锂能股份有限公司

2024年10月16日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于惠州亿纬锂能股份有限公司申请创业板向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函的回复报告》全部内容，确认本次审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人董事长：



刘金成



惠州亿纬锂能股份有限公司

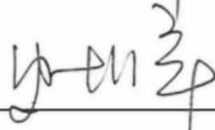
2024年10月16日

（本页无正文，为中信证券股份有限公司《关于惠州亿纬锂能股份有限公司申请创业板向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函的回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：



杨锐彬



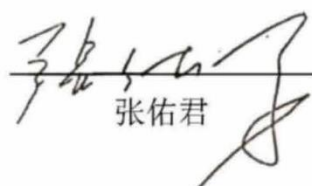
史松祥



## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于惠州亿纬锂能股份有限公司申请创业板向不特定对象发行可转换公司债券的第二轮审核问询函的回复报告》的全部内容，了解本回复报告涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

  
张佑君

