

关于上海证券交易所

《关于对广东博力威科技股份有限公司 2024 年
年度报告的信息披露监管问询函》的核查意见

大信备字[2025]第 5-00022 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

大信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东博力威科技股份有限公司
2024 年年报问询函相关问题的核查意见

大信备字[2025]第 5-00022 号

上海证券交易所科创板公司管理部：

广东博力威科技股份有限公司（以下简称“公司”或“博力威”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于广东博力威科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0213 号，以下简称“问询函”）。根据问询函年审会计师对涉及发表意见的问题进行了核查，现就问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的核查意见中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1. 关于经营业绩

公司主要从事锂离子电池研发、制造与销售，2024 年公司实现营业收入 18.44 亿元，同比减少 17.48%，其中外销收入 7.84 亿元，占营业收入的 43%，同比减少 21.95%；归母净利润-0.97 亿元，上年同期为-0.34 亿元，连续亏损且亏损规模扩大。年报称，主要系因下游企业去库存、原材料价格下降、计提应收账款坏账准备等因素，对公司经营业绩产生影响。

请公司：（1）结合公司产品的供需情况、产品价格、销量及原材料成本波动情况等因素，量化分析不同产品（轻型车用锂离子电池、消费电子类电池、储能电池等）收入及毛利率变动的具体驱动因素；并进行同行业比较分析，说明业绩持续亏损的原因及合理性。（2）结合市场竞争趋势、公司一季度业绩、产能利用率、产能规划及在手订单情况等因素，说明公司是否存在业绩持续亏损风险。（3）结合公司业务布局、主要产品境外市场情况、境外客户的开拓情况等说明公司海

外业务收入下降的原因及合理性，并结合重要合同、出库单及与境外销售相关的第三方数据（包括但不限于海关数据、出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流费等）的验证及匹配情况说明境外收入的真实性以及收入确认时点的准确性，相关产品是否实现终端销售。

请年审会计师对上述问题发表明确意见，并说明针对境外收入执行的审计程序及获取的审计证据，具体核查范围及比例、核查手段及核查结论。

[回复]

(1) 结合公司产品的供需情况、产品价格、销量及原材料成本波动情况等因素，量化分析不同产品（轻型车用锂离子电池、消费电子类电池、储能电池等）收入及毛利率变动的具体驱动因素；并进行同行业比较分析，说明业绩持续亏损的原因及合理性。

一、结合公司产品的供需情况、产品价格、销量及原材料成本波动情况等因素，量化分析不同产品（轻型车用锂离子电池、消费电子类电池、储能电池等）收入及毛利率变动的具体驱动因素

(一) 产品的供需情况

近年来，锂电池行业整体快速发展，根据工信部公布的数据，2021年全国锂离子电池的产量为324GWh，2022年提升至750GWh，达到增速高峰，2023年-2024年产量延续增长态势，产量分别为940GWh、1,170GWh，但增速有所放缓。根据海关总署数据，2022年至2024年，全国锂电池出口数量分别为37.73亿个、36.21亿个和39.14亿个，2023年经历略微下滑后在2024年实现了增长。因锂电池行业快速发展及大规模投资形成的产能逐步释放，而预期的市场需求并未能匹配产量增加，行业竞争加剧，叠加自2022年底以来上游原材料碳酸锂市场价格整体震荡下行，锂电池行业整体价格呈现下跌趋势。根据彭博新能源财经的调研，2024年度锂离子电池组的加权均价为115美元/kWh，较2023年下跌20%。工信部公布的数据显示，2023年度、2024年度全国锂电池行业产值分别为超过1.4万亿、1.2万亿元，海关总署公布的数据显示，2023年、2024年全国锂电池出口总额分别为4,574亿元、4,348亿元，受价格下跌影响导致整体市场规模有所下降。

轻型车用锂离子电池方面，近年来中国两轮车锂电池出货量呈现下降后上升的趋势。根据高工产研锂电研究所（GGII）数据，2021年中国两轮车锂电池出货量为10.5GWh，2022年度下降至8.5GWh，2023年进一步下降至8GWh，GGII预计2024年度中国两轮车锂电池出货量为9GWh，同比增长12.5%。其中，国内政策方面，伴随着新国标的落地与以旧换新政策的稳步推进，共同引领着行业变革，为电动两轮车市场注入了新的活力。海外市场方面，2024年欧洲市场仍面临着地缘冲突、通货膨胀等因素的影响，自行车市场整体销量低迷，欧洲主要国家的两轮车销售均有所下降，伴随着海外电助力自行车市场库存消耗、市场出清，欧洲电助力自行车市场预计未来将迎来缓慢修复阶段。

消费电子类电池领域，消费电子类产品覆盖面广，各类新兴消费电子产品层出不穷，消费类锂电池行业在2022年经历需求疲软后迎来复苏。根据中商产业研究院公布的数据，2022年中国消费锂电池出货量为48GWh，较上年减少11%，由于3C数码产品消费需求相对疲软，消费锂电池出货量有所下降；随着传统消费电子领域的笔记本电脑、手机、平板电脑等市场规模持续扩张，诸多新兴消费领域迅速兴起，国务院提出的“一万亿设备换新计划”推动AGV、电动叉车等锂电设备的更新换代和产业升级等积极因素，引领消费锂离子电池实现新一轮增长。2023年、2024年中国消费锂电池出货量分别达到49GWh、53GWh，同比分别增长2%、8%，呈现市场复苏的态势。

储能电池领域，根据应用场景不同，对储能设备的大小、容量、技术路线有不同的要求，储能电池产品主要可划分为便携储能、户用储能、工商业储能、大型储能等，不同储能电池产品的市场分化较为明显。公司销售的储能电池包括便携储能和户用储能等，便携储能方面，受益户外活动和家庭应急备电需求高增等影响，便携储能产品市场需求快速增长，行业内企业销售规模增幅较大。如国内便携储能龙头企业华宝新能2024年实现营业收入36.06亿元，同比增长55.82%。户用储能方面，在2023年三季度以来，以欧洲为代表的户储市场遇冷，南非市场户用储能需求下降等，储能电池库存高企，下游企业持续去库存压力增加。根据欧洲光伏协会报告，2024年欧洲户储新增装机10.8GWh，下降11%。以户用储能为主营业务的派能科技2024年实现营业收入20.05亿元，同比减少39.24%。

锂电芯领域，根据外形和包装材料不同，锂电芯通常可分为圆柱、方形和聚合物软包等，公司销售的电芯以圆柱电芯为主。由于在安全性、一致性、生产良率、机械强度、生产自动化程度方面具有优势，圆柱电芯的标准化和规模化应用进一步加速，全球圆柱锂离子电池市场呈现较好的增长态势。根据伊维智库发布的数据，2022年度，全球圆柱锂离子电池出货量为119.6亿只，同比下滑1.8%；2023年度，全球圆柱锂离子电池的出货量达到123.7亿只，同比增长3.5%；2024年全球圆柱电池出货量达到128.2亿只，同比增长3.6%，其中中国企业在全球圆柱的市场份额由2023年的29.3%提升至2024年的43.6%，且GGII预计大圆柱渗透率将由2023年的12%提升至28%。但受行业竞争以及上游原材料碳酸锂市场价格的影响，圆柱电芯价格下滑幅度较大。根据同花顺数据，2022年至2024年，国产中端容量型圆柱（2000mAh/18650）的平均价格为7.29元/支、5.72元/支和2.68元/支，呈现逐年下降的趋势。

（二）公司产品价格、销量情况

2024年公司各类主营产品销售情况如下表：

产品类型	2024年			2023年			同比变动		
	收入 (万元)	销售均价 (元/颗、元/组)	销量 (万颗/万组)	收入 (万元)	销售均价 (元/颗、元/组)	销量 (万颗/万组)	收入	销售均价	销量
轻型车用锂离子电池	80,236.43	668.22	120.07	86,411.62	898.41	96.18	-7.15%	25.62%	24.84%
消费电子类电池	64,146.16	34.63	1,852.37	67,728.74	49.89	1,357.53	-5.29%	30.59%	36.45%
储能电池	13,771.38	516.74	26.65	50,046.48	3,621.02	13.82	-72.48%	85.73%	92.84%
锂电芯	11,991.14	4.89	2,453.26	7,914.46	5.77	1,370.78	51.51%	15.25%	78.97%
合计	170,145.12	/	/	212,101.30	/	/	19.78%	/	/

2024年度，公司主营产品的营业收入为170,145.12万元，较2023年度下降19.78%，主要原因是虽然公司主营产品销量均有所上涨，但受产品销售价格随着上游原材料价格变化相应下调，销量增加不足以抵消价格下降的影响，同时，由于市场竞争加剧，公司储能产品的销售结构发生变化，导致主营业务收入同比下降41,956.18万元。公司主营各产品收入变化请参见本题“（四）量化分析不同产品（轻型车用锂离子电池、消费电子类电池、储能电池等）收入及毛利率变动的具体驱动因素”相关回复。

（三）原材料成本波动情况

2024 年度，公司主要原材料采购价格变动如下表：

材料名称		2024 年度		2023 年度
		平均单价	增长率	平均单价
锂离子电池组材料	电芯（元/颗）	7.98	-22.67%	10.32
	电子料（元/个）	0.27	-22.86%	0.35
	结构件（元/个）	0.92	-23.33%	1.20
锂电芯材料	正极材料（元/千克）	57.10	-49.95%	114.08
	负极材料（元/千克）	20.40	-30.94%	29.54

2024 年度，公司主要原材料采购价格均呈现下降趋势。因公司原材料成本占比较大，原材料采购价格变动对公司产品单位成本产生较大影响。

（四）量化分析不同产品（轻型车用锂离子电池、消费电子类电池、储能电池等）收入及毛利率变动的具体驱动因素

1、轻型车用锂离子电池的量化分析情况如下：

项目	2024 年	2023 年
收入（万元）	80,236.43	86,411.62
销量（万组）	120.07	96.18
销售均价（元/组）	668.22	898.41
销售均价变动幅度	-25.62%	/
单位成本（元/组）	546.37	755.32
单位成本变动幅度	-27.66%	/
毛利率	18.24%	15.93%
毛利率变动	2.31%	/
销售均价变动对毛利率影响	-20.94%	/
单位成本变动对毛利率影响	23.26%	/

2024 年度，公司轻型车用锂离子电池业务收入为 80,236.43 万元，同比减少 7.15%，主要系平均销售单价下降影响。伴随着欧洲两轮车市场库存逐渐消耗，国内新国标出台及以旧换新政策推进市场需求稳步增长，2024 年销量同比增长 24.84%。而受碳酸锂等原材料价格下降，公司产品销售价格相应下调，2024 年轻型车用锂离子电池单位售价下降 25.62%，销量增加不足以抵消价格下降的影响，导致轻型车用锂离子电池收入下滑。

2024 年度，公司轻型车用锂离子电池毛利率为 18.24%，较 2023 年提升 2.31 个百分点。受公司锂离子电池组材料采购价格下滑，轻型车用锂离子电池单位成本较 2023 年下降 27.66%，对毛利率的影响为 23.26%；而单位售价下降了 25.62%，

对毛利率的影响为-20.94%，单位成本的下降影响大于单位售价的下降影响，导致本年度毛利率上涨。

2、消费电子类电池的量化分析情况如下：

项目	2024年	2023年
收入（万元）	64,146.16	67,728.74
销量（万组）	1,852.37	1,357.53
销售均价（元/组）	34.63	49.89
销售均价变动幅度	-30.59%	/
单位成本（元/组）	28.59	42.22
单位成本变动幅度	-32.28%	/
毛利率	17.45%	15.37%
毛利率变动	2.08%	/
销售均价变动对毛利率影响	-25.24%	/
单位成本变动对毛利率影响	27.32%	/

2024年，公司消费电子类电池业务收入为64,146.16万元，同比减少5.29%，主要系平均销售价格下降影响。近年来，公司笔记本电池业务稳定增长，同时开发出适用于清洁电器、AGV、医疗器械等应用场景的锂离子电池，丰富消费类电池产品，适应多种市场的需求，2024年销量同比增长36.45%。而受碳酸锂等原材料价格下降，公司产品销售价格相应下调，2024年消费电子类电池单位售价下降30.59%，销量增加不足以抵消价格下降的影响，导致消费电子类电池收入下滑。

2024年度，公司消费电子类电池毛利率为17.45%，较2023年提升2.08个百分点。受公司锂离子电池组材料采购价格下滑，消费电子类电池单位成本较2023年下降32.28%，对毛利率的影响为27.32%；而单位售价下降了30.59%，对毛利率的影响为-25.24%，单位成本的下降影响大于单位售价的下降影响，导致本年度毛利率上涨。

3、储能电池的量化分析情况如下：

项目	2024年	2023年
收入（万元）	13,771.38	50,046.48
销量（万组）	26.65	13.82
销售均价（元/组）	516.74	3,621.02
销售均价变动幅度	-85.73%	/
单位成本（元/组）	411.57	2,939.82

单位成本变动幅度	-86.00%	/
毛利率	20.35%	18.81%
毛利率变动	1.54%	/
销售均价变动对毛利率影响	-68.24%	/
单位成本变动对毛利率影响	69.82%	/

2024 年度，公司储能电池业务收入为 13,771.38 万元，同比减少 72.48%，主要系受产品销售结构变化影响。由于市场竞争加剧、下游南非市场户储厂商库存积压，2024 年公司户用储能业务发展放缓，公司在本年度以较低容量的便携储能电池为主，销售单价较低储能电池的销售占比提升，导致储能电池单位售价下降 85.73%，便携储能电池的销量增加不足以抵消储能电池整体销售均价大幅下降的影响，收入随之下滑。

2024 年度，公司储能电池毛利率为 20.35%，较 2023 年提升 1.54 个百分点。其中，产品结构发生变化及原材料价格下降共同导致储能电池单位成本较 2023 年下降 86.00%，对毛利率的影响为 69.82%；而单位售价下降了 85.73%，对毛利率的影响为-68.24%，单位成本的下降影响大于单位售价的下降影响，导致本年度毛利率上涨。

4、锂电芯的量化分析情况如下：

项目	2024 年	2023 年
收入（万元）	11,991.14	7,914.46
销量（万颗）	2,453.26	1,370.78
销售均价（元/颗）	4.89	5.77
销售均价变动幅度	-15.25%	/
单位成本（元/颗）	4.42	6.33
单位成本变动幅度	-30.17%	/
毛利率	9.48%	-9.71%
毛利率变动	19.19%	/
销售均价变动对毛利率影响	-13.92%	/
单位成本变动对毛利率影响	33.10%	/

2024 年，锂电芯业务收入为 11,991.14 万元，同比增长 51.51%，主要系圆柱电芯市场需求增长，公司锂电芯主要型号 18650 小圆柱电芯和 34145 大圆柱电芯均取得不同程度的增长，锂电芯销量同比增长 78.97%，带动收入增加。

2024年度，公司锂电芯毛利率为9.48%，较2023年提升19.19个百分点，主要原因如下：2023年度，公司锂电芯毛利率-9.71%，因公司自制大圆柱锂电芯于2023年投产，处于市场验证阶段，市场尚未打开，产能利用率较低，单位产品的制造成本偏高。同时，电芯正极材料在2023年处于下行趋势，正极材料下行带动电芯售价下降，公司生产备料的价格处于高位导致材料成本高，因此大圆柱锂电芯成本高于售价，毛利率为负。2024年，在电芯正极材料继续下行趋势的背景下，因公司大圆柱电池具有产品结构设计差异化特点，以及随着锂电芯销量提升带来的规模效益，2024年锂电芯单位售价的下降幅度15.25%低于单位成本的下降幅度30.17%，导致毛利率上涨。

二、同行业比较分析

2024年，同行业可比公司业绩情况如下：

公司	2024年营业收入(亿元)	2023年营业收入(亿元)	营业收入同比变动(%)	2024年毛利率(%)	2023年毛利率(%)	毛利率比上年增减(%)
天能股份	450.42	477.48	-5.67	15.10	16.23	-1.13
欣旺达	560.21	478.62	17.05	15.18	14.10	1.08
鹏辉能源	79.61	69.32	14.83	12.79	15.92	-3.12
亿纬锂能	486.15	487.84	-0.35	17.41	16.64	0.77
华宝新能	36.06	23.14	55.82	44.05	38.99	5.07
派能科技	20.05	32.99	-39.24	28.94	30.94	-2.00
同行业可比公司平均值	272.08	261.57	7.07	22.25	22.14	0.11
博力威	18.44	22.35	-17.48	16.57	15.16	1.41

注：以上同行业可比公司营业收入来源于其公开披露的文件，毛利率根据公开披露的数据计算得到。

由上表可知，同行业可比公司与公司营业收入和毛利率变动存在一定差异，主要原因系公司与同行业可比公司在细分产品结构、应用领域等方面存在差异。具体对比分析如下：

天能股份主要从事电动轻型车用电池产品的研发、生产和销售，其收入主要来自铅蓄电池。天能股份锂电池2024年营业收入为4.93亿元，同比下降45.42%，收入变动趋势与公司轻型车用锂离子电池保持一致；天能股份的锂电池毛利率为-30.71%，比上年减少12.29个百分点，与公司轻型车用锂离子毛利率变动趋势不一致，主要原因是天能股份产品结构以铅蓄电池为主，锂电池收入占比较小，近

年来天能股份锂电池毛利率均为负，其与公司轻型车用锂离子电池产品细分结构及客户群体存在差异。

欣旺达主要从事锂离子电池研发制造业务，主要产品包括消费类电池、电动汽车类电池、储能系统类和其他，其消费类电池收入占比较大。欣旺达消费类电池 2024 年营业收入同比增长 6.52%，与公司消费电子类电池收入变动趋势不一致，主要原因是欣旺达消费类电池业务包括手机数码类业务、笔记本电脑类业务、消费电芯业务，而公司消费电子类电池以笔记本电池为主，与欣旺达细分产品及客户结构等方面存在差异。欣旺达消费类电池毛利率比上年同期增加 2.74%，与公司消费电子类电池毛利率变动趋势一致。

鹏辉能源主要从事锂离子电池、一次电池（锂铁电池、锂锰电池、锌空电池等）、钠离子电池的研发、生产和销售，锂离子电池按照产品形态分为圆柱、方型、软包系列产品。鹏辉能源 2024 年锂离子电池营业收入 73.63 亿元，同比增长 15.11%，与公司锂电芯收入变动趋势一致。鹏辉能源 2024 年锂电池毛利率 11.40%，比上年减少 4.35%，鹏辉能源毛利率变动趋势与公司锂电芯不一致，主要是因为公司大圆柱电芯产能利用率提升。

亿纬锂能主要从事消费电池（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）和储能电池的研发、生产和销售。2024 年度亿纬锂能营业收入为 486.15 亿元、毛利率为 17.41%，相较于 2023 年收入略有下降，毛利率增加 0.77%，营业收入与毛利率的变动趋势与公司一致。

华宝新能主营产品为不同场景和不同规格的便携储能、家庭储能及光伏产品。华宝新能 2024 年营业收入 36.06 亿元，同比增长 55.82%，与公司储能电池收入变动趋势不一致，主要是华宝新能主营便携储能产品，公司 2024 年储能电池收入下降主要是户用储能销量下降影响，而便携储能收入变动趋势与华宝新能一致；华宝新能 2024 年毛利率 44.05%，比上年同期增加 5.07%，与公司储能电池毛利变动趋势一致。

派能科技主要从事储能系统集成的研发、生产和销售。派能科技 2024 年营业收入 20.05 亿元，同比下降 39.24%，与公司储能产品收入变动趋势一致。派能科技 2024 年毛利率 28.94%，比上年同期减少 2%，公司储能电池比上年同期增加 1.54%，

变动趋势不一致，主要是与公司产品结构存在差异，派能科技产品主要应用于户用储能。

综上，由于公司与同行业可比公司的产品结构、应用领域等方面具有一定差异，营业收入和毛利率变动存在的差异具有合理性。

三、业绩持续亏损的原因及合理性

公司 2024 年主要经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	变动幅度	金额
营业收入	184,399.25	-17.48%	223,452.94
净利润	-9,661.33	-186.01%	-3,378.02

2024 年度，公司营业收入为 184,399.25 万元，较 2023 年度下降 17.48%，公司净利润为-9,661.33 万元，同比减少 6,283.30 万元，主要原因如下：

（一）报告期内海外通货膨胀、市场竞争加剧、下游企业去库存等原因引起市场需求下滑，同时碳酸锂等原材料价格下降，公司产品销售价格相应调整，导致营业收入同比下降 39,053.69 万元，而公司毛利率上涨带来的毛利额增加不及收入下降带来的毛利额减少，毛利额同比下降 3,309.72 万元；

（二）受南非市场户用储能需求下降，下游企业持续去库存压力增加的影响，公司部分客户回款缓慢。公司根据客户的经营及回款情况，对部分大额应收账款进行专项计提，导致信用减值损失同比增加 4,841.54 万元。

（三）根据《企业会计准则》的相关规定，公司对报告期内存在的未决诉讼或仲裁案件可能发生的经济损失进行合理预计并确认相关的预计负债，本年度营业外支出达到 1,806.98 万元。

综上，近年来全球宏观环境变化，行业周期与产能消化及主要材料剧烈波动与大幅下降，公司 2024 年度收入及毛利额有所下滑，加之公司本年度计提大额信用减值和预计负债等多方面因素影响，导致公司 2024 年度业绩持续亏损，具有合理性。

(2) 结合市场竞争趋势、公司一季度业绩、产能利用率、产能规划及在手订单情况等因素，说明公司是否存在业绩持续亏损风险。

一、市场竞争趋势

近年来，锂电池行业快速发展，行业产能持续扩张，在进入了市场竞争加剧的筑底阶段后，国内锂电池排产整体有望呈现回暖态势。根据工信部数据，2025年1—4月，全国锂电池总产量超过473GWh，同比增长68%，全国锂电池出口总额达到1,554亿元，同比增长25%，产业呈现较快增长态势。根据伊维智库发布的数据，全球锂离子电池出货量在2025年和2030年将分别达到1,899.3GWh和5,127.3GWh，行业具有较大的增长空间。

轻型两轮车领域，全球电动两轮车销售有望稳步上扬，市场潜力尚未完全释放。一方面，随着国内新国标的落地与以旧换新政策的稳步推进，供需合力推动终端需求增长；另一方面，欧洲电助力自行车库存逐渐出清，市场逐渐升温，带动锂电池出货需求；东南亚地区凭借其独特的经济活力、人口密度及政策导向，逐渐成为全球电动两轮车市场的战略高地，中国电动两轮车企业纷纷出海东南亚，抢占东南亚电动两轮车市场份额。

消费电子领域，消费电子类产品覆盖面广，涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、可穿戴设备、无人机、电动工具、AR/VR等领域，产品更新周期普遍较短，且产品款式多样，在形态、性能等方面持续对电池提出要求。新兴消费领域迅速兴起，传统消费锂电池市场集中度较高，新型消费电子领域不断涌入新玩家，为消费类锂电池创造巨大潜在需求。

储能领域，便携储能方面，受到欧美发达国家户外活动普及率较高、国内户外活动不断普及的影响，便携储能产品向户外活动领域的不断渗透，便携储能产品市场需求有望继续快速增长。根据CIAPS、Frost&Sullivan分析报告，预计2025年全球便携式电源站出货量将达到940万台，到2029年，全球便携式电源站出货量预计将达到约2,040万台，2024年至2029年的复合年增长率预计为17.3%。户用储能方面，因部分欧洲市场仍受到库存压力的影响，市场需求增速放缓，户储企业也将进入生态整合阶段。而东南亚、中东、南亚、南美等新兴市场在“双碳”战略和区域能源结构调整的推动下，储能需求有望持续上升。

锂电芯领域，大圆柱电池在锂电二轮车市场中，对比小圆柱电池，在成组效率、成本、能量密度等方面竞争优势明显，GGII 预计未来将替代小圆柱 95%以上的市场，到 2025 年中国电动二轮车用大圆柱锂电池出货有望达 2.5GWh，并在 2030 年有望达到 10GWh、市场渗透率达 34%。

综上，面对锂电池广阔的市场空间以及多方面的新兴市场领域需求，国内锂电池排产整体有望呈现回暖态势，但锂电池仍面临着行业激烈竞争以及市场低价延续冲击的影响。

二、公司 2025 年第一季度业绩

公司 2025 年第一季度各主营产品收入变动情况如下：

单位：万元

分产品	2025 年第一季度 主营业务收入	2024 年第四季度 主营业务收入	环比变动 率	2024 年第一 季度主营业 务收入	同比变动率
轻型车用 锂离子电 池	30,663.23	23,484.56	30.57%	14,971.02	104.82%
消费电子 类电池	14,442.02	19,578.65	-26.24%	13,234.36	9.13%
储能电池	9,098.41	6,185.02	47.10%	1,531.56	494.06%
锂电芯	3,300.75	3,799.61	-13.13%	1,934.65	70.61%
合计	57,504.41	53,047.84	8.40%	31,671.59	81.56%

2025 年第一季度，公司实现营业收入 62,013.13 万元，较上年同期增长 73.36%，主要是主营业务收入增长 81.56%，其中轻型车用锂离子电池收入增长了 104.82%，储能电池收入增长了 494.06%。轻型车用锂离子电池收入增长的主要原因如下：一是，受新国标的落地与以旧换新政策推动终端需求增加，以及欧洲电助力自行车行业目前处于库存消耗、终端消费市场逐渐回暖的阶段，公司出货量增加；二是，公司大圆柱电芯产能利用率爬升，大圆柱电芯在电动两轮车上的应用范围增加，带动公司在电动两轮车换电与共享领域的销量增加。储能电池收入增长主要原因是：公司积极开拓海外市场，新客户新产品在 2025 年第一季度量产出货，主要产品便携储能电池实现销量和销售收入双增。

公司 2025 年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润为 1,263.56 万元，较上年同期扭亏为盈，增加 3,328.81 万元，主要系收入较上年同期增长 73.36%，增加毛利额 4,031.04 万元所致。

三、主要产品产能规划及产能利用率

公司主要产品 2024 年度产能利用率情况如下：

主要产品	单位	2024 年产能	2024 年生产量	产能利用率
轻型车用锂离子电池	万组	148.50	122.27	82.34%
储能电池	万组	36.25	28.01	77.27%
消费电子类电池	万组	2,976.90	1,874.08	62.95%
锂离子电芯-大圆柱	万颗	2,808.00	588.31	20.95%
锂离子电芯-小圆柱	万颗	8,112.00	4,428.84	54.60%

公司主要产品 2025 年一季度产能利用率情况如下：

主要产品	单位	2025 年一季度产能	2025 年一季度生产量	产能利用率
轻型车用锂离子电池	万组	73.00	65.62	89.89%
储能电池	万组	26.50	24.28	91.63%
消费电子类电池	万组	809.05	478.74	59.17%
锂离子电芯-大圆柱	万颗	702.00	332.00	47.29%
锂离子电芯-小圆柱	万颗	2,028.00	492.00	24.26%

注：公司主要采用以销定产的生产管理模式，动态调整不同产品的产能结构。

2025 年一季度，公司主要产品的产能利用率普遍有所提升。其中，轻型车用锂离子电池和储能电池产能利用率分别从 82.34% 提升至 89.89%、77.27% 提升至 91.63%。公司自主研发的大圆柱电芯产能利用率提升，产能利用率从 20.95% 提高至 47.29%，大圆柱电芯的产品应用及市场开拓成效。消费电子类电池产能利用率较低，随着新兴消费电子领域的不断开拓，公司将持续发力清洁电器、AGV、医疗器械等应用领域，优化产能结构、响应市场需求。小圆柱电芯面临较大的市场竞争压力，2025 年一季度产能利用率减少至 24.26%，公司将持续关注小圆柱的市场动态，及时关注并调整销售经营策略。总体来看，公司 2025 年一季度，公司主要产品呈现较好的增长态势。未来，公司将根据市场开拓进展及订单需求变化，动态评估产能结构优化方案，并同步调整长期产能规划。

四、订单情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司在手订单金额为 5.15 亿元（不含税），具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
在手订单金额（不含税）	51,498.29	53,192.32

注：在手订单主要包括已生效订单中未完成交付的订单。

综上，锂电池未来具备广阔的市场空间以及多方面的新兴市场领域需求，2025 年一季度公司的经营业绩有所改善，实现了扭亏为盈，盈利源于主营业务改善，2025 年一季度产能利用率较 2024 年度有所提升，在手订单情况良好，生产规模的持续扩大将有利于公司降低单位生产成本，改善公司的盈利情况，公司 2025 年一季度扭亏为盈具备可持续基础，业绩持续亏损风险较低。

(3) 结合公司业务布局、主要产品境外市场情况、境外客户的开拓情况等说明公司海外业务收入下降的原因及合理性，并结合重要合同、出库单及与境外销售相关的第三方数据（包括但不限于海关数据、出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流费等）的验证及匹配情况说明境外收入的真实性以及收入确认时点的准确性，相关产品是否实现终端销售。

一、业务布局

公司专注于锂离子电池研发、制造与销售，致力于为全球客户提供安全、高效、绿色的能源解决方案，主营产品包括轻型车用锂离子电池、储能电池、消费电子类电池、锂电芯四大类别。轻型车用锂离子电池主要包括电助力自行车电池和电动摩托车电池等。电助力自行车电池主要面向欧美市场，公司根据客户的个性化需求，以自主 BMS 配以全球范围内成本与性能最合适的电芯，为电助力自行车定制锂电池解决方案，并生产加工电池组销售给客户，灵活的设计方案和安全的电池产品受到骑行文化深厚的欧洲市场欢迎。电动摩托车电池广泛应用在越野、换电、共享等应用场景，主要面向国内、欧洲、东南亚及非洲等地区电动摩托车市场。储能电池主要包括便携储能、户用储能和工商业储能，采用 ODM 或 OEM 的生产模式为国内外的储能厂商提供产品与服务。除轻型车用锂离子电池与储能电池，公司将笔记本电脑电池、无人机电池、智能机器人电池、音响电池、家用电器电池等归类为消费电子类电池。一方面传统的笔记本电脑电池业务发展稳定，另一方面公司密切关注消费电子类锂电池新应用场景、新技术、新工艺、新产品

的发展动态。公司的锂离子电芯型号包括 18650 小圆柱电芯和 34145 大圆柱电芯。报告期内，公司自主研发的 34 系列大圆柱电芯成功应用在公司电动两轮车电池和便携储能等产品上。

公司未来主要从几方面进行业务布局：第一，不断扩大大圆柱电芯在两轮车换电与共享、储能领域的应用范围；第二，加速对欧洲电助力自行车市场的开拓；第三，公司积极拓展消费电子应用场景，增加在机器人领域清洁设备、AGV、人形机器人等的电池出货量；第四，印尼子公司全球化战略部署，将 34145 大圆柱“金箍棒电池”引入东南亚，优化本地电动两轮车电池性能。

二、主要产品境外市场情况、境外客户的开拓情况

2024 年，公司主要产品境外市场情况如下：

单位：万元

区域	产品分类	2024 年		2023 年		同比变动	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
亚洲	轻型车用锂离子电池	2,417.11	3.23%	5,332.09	4.48%	-54.67%	-1.25%
	消费电子类电池	18,134.11	24.26%	20,012.10	16.82%	-9.38%	7.44%
	储能电池	3,690.79	4.94%	40,394.03	33.95%	-90.86%	-29.01%
	锂电芯	1,031.13	1.38%	42.68	0.04%	2315.95%	1.34%
	小计	25,273.15	33.81%	65,780.90	55.29%	-61.58%	-21.48%
欧洲	轻型车用锂离子电池	24,282.10	32.48%	28,412.26	23.88%	-14.54%	8.60%
	消费电子类电池	9,038.54	12.09%	11,574.82	9.73%	-21.91%	2.36%
	锂电芯	0.56	0.00%	233.1	0.20%	-99.76%	-0.20%
	小计	33,321.20	44.57%	40,220.18	33.80%	-17.15%	10.77%
北美洲	轻型车用锂离子电池	675.68	0.90%	304.98	0.26%	121.55%	0.65%
	消费电子类电池	3,965.18	5.30%	3,571.97	3.00%	11.01%	2.30%
	储能电池	5,833.89	7.80%	2,980.78	2.51%	95.72%	5.30%
	锂电芯	0.18	0.00%	0.07	0.00%	154.17%	0.00%
	小计	10,474.93	14.01%	6,857.80	5.76%	52.74%	8.25%
其他地区	轻型车用锂离子电池	1,216.17	1.63%	597.12	0.50%	103.67%	1.12%
	消费电子类电池	4,356.31	5.83%	5,328.61	4.48%	-18.25%	1.35%
	储能电池	67.04	0.09%	184.41	0.15%	-63.65%	-0.07%
	锂电芯	50.27	0.07%	11.77	0.01%	327.12%	0.06%
	小计	5,689.79	7.61%	6,121.91	5.15%	-7.06%	2.47%
合计		74,759.07	100.00%	118,980.79	100.00%	-37.17%	0.00%

公司开拓的主要境外客户在 2023 年度、2024 年度销售情况如下：

单位：万元

2024 年				
序号	客户名称	区域	销售金额	占境外收入比
1	A1	北美洲	5,083.94	6.48%
2	A2	欧洲	4,518.59	5.76%
3	A3	欧洲	3,812.91	4.86%
4	A4	欧洲	3,045.81	3.88%
5	A5	欧洲	2,804.12	3.58%
合计			19,265.35	24.57%
2023 年				
序号	客户名称	区域	销售金额	占境外收入比
1	A13	亚洲	39,446.70	32.40%
2	A2	欧洲	9,738.03	8.00%
3	A5	欧洲	4,254.07	3.49%

4	A4	欧洲	3,430.52	2.82%
5	A6	亚洲	3,273.21	2.69%
合计			60,142.53	49.40%

注：上述属同一控制下的企业已合并口径列示。

由上表，2024 年度，公司主要产品境外收入同比减少 44,221.73 万元，其中亚洲地区储能电池销售收入同比下滑 36,703.24 万元，较 2023 年度减少 90.86%，是境外收入下降的主要原因。受到终端客户南非户储厂商库存积压影响，公司 2023 年度境外第一大客户 A13 在 2024 年度需求下滑，在 2024 年度退出前五大境外客户，公司海外业务收入下降的原因具有合理性。

三、境外销售相关的第三方数据（包括但不限于海关数据、出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流费等）的验证及匹配情况

2024 年度，公司境外收入与第三方数据匹配情况如下：

（一）与海关数据匹配情况

单位：万元

项目	金额
出口报关单 2024 年总金额①	79,621.05
其他进出口免费金额②	-100.33
出口销售不需要报关的金额③	-422.17
出口转内销的金额④	1,466.19
调整后的外销总额⑤=①+②+③+④	80,564.74
境外收入⑥	78,416.23
差异⑦=⑥-⑤	-2,148.51

注：（1）出口销售不需要报关的金额③主要由销售折扣、净额法调整收入造成；（2）境外收入中包括主营业务和其他业务收入，下同。

由上表，2024 年出口报关金额 79,621.05 万元，与境外收入存在 2,148.51 万元的差异，占境外收入的比例为 2.74%，差异的主要原因系 2024 年度部分发货的产品在 2024 年 12 月份结关，计入海关数据，但是该部分发货的产品提单或签收日期为 2025 年度，公司未在 2024 年度确认收入而在 2025 年度确认收入，因此导致 2024 年度海关报关金额大于 2024 年度境外收入。

（二）与出口退税数据匹配情况

单位：万元

项目	金额
增值税免抵退税申报表中免抵退税额①	14,306.14

实际收到出口退税金额	4,886.54
当年确认收入下年已申报出口免抵退税额②	2,924.38
当年确认收入未申报出口免抵退税额③	4.84
上年确认收入当年申报出口免抵退税额④	7,579.16
不免抵扣税额⑤	346.74
调整后的出口免抵退税额 A=①+②+③-④+⑤	10,002.94
出口转内销金额⑥	1,466.19
境外收入⑦	78,416.23
调整后外销总额 B=⑦-⑥	76,950.04
退税与外销总额的比率 C=A/B	13.00%

注：不免抵扣税额⑤产生的原因是 2024 年 12 月 1 日起退税率由 13%调整为 9%，而征税率为 13%，征退税率存在差异。

由上表，本年度公司向境外销售货物的出口退税率主要为 13%，境外收入与出口退税数据匹配情况较好。

（三）与外管局收汇数据匹配情况

单位：万元

项目	2024 年度
境外收入①	78,416.23
收汇数据②	79,682.07
差异③= (②-①) / ①	1.61%

注：由于国家外汇管理局数字外管平台只能导出近一年内的收汇明细，公司未能获取到 2024 年全年的外管局收汇数据，因此以上 2024 年度收汇数据中 2024 年 4-12 月数据来源于国家外汇管理局数字外管平台、2024 年 1-3 月数据来源于公司账面收汇数据。

由上表，2024 年收汇金额为 79,682.07 万元，收汇金额与境外收入存在 1.61% 的差异，差异的主要原因系境外收入按“权责发生制”确认，收汇数据以“收付实现制”为基础，数据统计时间口径会存在差异。

（四）公司境外收入与中信保数据匹配情况

单位：万元

项目	2024 年度
境外收入①	78,416.23
中信保数据②	45,471.87
覆盖比例③=②/①	57.99%

由上表，2024 年中信保申报收入数据为 45,471.87 万元，投保覆盖率 57.99%，与报告期内境外收入差异原因主要为：一是，部分客户信誉良好或以预收款方式销售，回款风险有所保障，公司未对该类客户进行投保；二是，部分客户回款积

极良好，因此仅对赊销部分进行了投保。总体而言，公司投保金额占境外销售收入的比例较高，投保覆盖率较充足，境外收入与中信保投保数据的差异具有合理性。

（五）公司境外收入与运输费用匹配情况

2023 年度、2024 年度，公司境外收入及运输费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外收入	78,416.23	121,745.70
物流费用	527.38	764.44
物流费用占比	0.67%	0.63%

由上表，2023 年、2024 年度，公司物流费用分别为 764.44 万元、527.38 万元，占公司境外收入的比例分别为 0.63%、0.67%，占比较为稳定，匹配性较高。

综上，公司与境外主要客户均有签订销售合同或订单，根据境外客户的需求情况，凭出库单发货。公司的境外收入与第三方数据的验证及匹配情况较好，收入具有真实性和准确性。

四、终端销售情况

2024 年，已提供终端销售情况的客户在本年度向公司采购数量和对外销售数量如下：

项目	2024 年度
客户向公司采购数量（PCS）①	1,604,143.00
客户对外销售数量（PCS）②	1,052,761.00
客户对外销售数量占向公司采购数量的比例③=②/①	65.63%

注：已提供终端销售情况的客户 2024 年度贡献的收入占公司境外收入比例为 12.36%，占比较低的主要原因是受到客户地域、配合程度及客户保密性要求等因素影响，部分境外客户未回复对终端销售情况的确认。

截至回函日，根据以上客户的终端销售情况，该部分客户对外销售数量占向公司采购数量的比例为 65.63%，大部分实现终端销售。

【会计师核查程序】

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1、查看了公司提供的采购入库明细表、收入成本明细表，通过互联网搜索了公司所处行业的市场分析报告文件，了解公司原材料采购价格、产品价格及销量的变化情况，分析不同产品的收入及毛利率变化的原因；

2、查看了公司披露的定期报告等文件，分析公司业绩持续亏损的原因；

3、取得了同行业可比公司披露的定期报告文件，了解公司经营业绩与同行业可比公司经营业绩的对比情况；

4、通过互联网搜索了公司所处行业的市场分析报告文件，并查看了公司 2025 年第一季度定期报告、产能相关数据以及在手订单等材料，分析公司是否存在业绩持续亏损风险；

5、针对境外收入执行的审计程序及获取的审计证据，具体核查范围及比例、核查手段如下：

①了解并评价了公司关于境外销售的相关制度和内部控制；获取了公司主要境外客户合同，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，分析收入确认时点的准确性；

②对营业收入实施分析程序，分析境外收入波动变动情况，复核收入确认的合理性；

③结合对应收账款的审计，选择主要客户函证销售额，境外销售发函比例为 82.67%，回函比例为 53.87%，对于未回函客户，我们已全部执行替代测试程序，核查收入确认相关资料包括但不限于合同或订单、出库单、报关单、提单、银行回单等；查看和分析合同或订单的主要条款，了解公司销售模式等；检查销售合同或订单、出库单、报关单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，并核查报关单、提单或验收单日期，以确保收入是否计入正确期间；检查银行回单，核查回款金额、回款日期等和财务账上记载是否一致；

④对于出口销售业务，通过抽样的方式检查报关单、提单等，以检查营业收入的真实性，检查的销售额占境外销售收入的比例为 76.40%；

⑤对境外收入实施截止性测试程序，检查相关交易是否记录在恰当的会计期间；

⑥获取公司海关数据、出口退税、外管局收汇数据、中信保数据、物流费等第三方数据，与境外销售收入进行核对，未发现重大差异

⑦抽取部分境外客户获取是否实现终端销售的情况说明，了解境外客户终端销售情况；

⑧获取了公司客户应收账款的期后回款情况，核查主要境外客户的销售回款情况。

[会计师核查意见]

经上述核查，我们认为：

1、公司 2024 年度毛利率变化主要受到原材料价格及产品结构变化影响，收入及毛利率变动与同行业可比公司差异具有合理性。公司业绩持续亏损主要受近年来全球宏观环境变化，行业周期与产能消化及主要材料剧烈波动与大幅下降，公司收入及毛利额有所下滑，加之公司 2024 年度计提大额信用减值和预计负债等多方面因素影响，业绩持续亏损具有合理性；

2、公司 2025 年第一季度经营业绩有所改善、产能利用率有所提高、在手订单充足，未来业绩改善具有一定可持续性；但若未来发生宏观经济环境恶化、市场竞争加剧、公司不能有效拓展国内外新客户、公司无法继续维系与现有客户的合作关系或现有客户因经营出现重大不利变化等原因导致其向公司采购规模下降等情形，公司仍将面临业绩持续亏损的风险；

3、公司 2024 年公司海外业务收入下降主要原因是受到终端客户南非户储厂商库存积压影响，客户需求下滑，具有合理性；公司境外收入与第三方数据的验证及匹配情况较好，并结合发函、执行截止性测试程序、境外客户期后回款等情况，公司境外收入具有真实性和准确性；根据已获取的客户销售确认情况，公司销售至该等客户的相关产品大部分实现终端销售。

问题 2. 关于应收账款及坏账计提

年报显示，公司期末应收账款的账面余额为 7.13 亿元，其中一年以内账龄的应收款项账面余额为 5.68 亿元，占应收账款余额的比重为 79.66%，占比较高。同时，期末计提坏账准备共计 1.02 亿元，是导致公司本年度亏损的原因之一。其中，按单项计提坏账准备 0.57 亿元，新增对客户一、客户四按单项计提坏账，计提比例分别为 50%和 100%；按组合计提坏账准备 0.44 亿元，坏账准备计提比例为 7.33%。

请公司：（1）分别列示境内、境外应收账款余额前五名客户的名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、合作年限、信用期、回款情况、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性。（2）结合行业结算周期、客户信用政策、销售合同条款、公司近三年应收账款账龄结构变化等情况，说明公司一年以内应收款项占比较高的合理性，是否存在信用政策变更或期后冲减收入的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异。（3）说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景、欠款金额、账龄、是否为境外客户、相关客户资信以及催收情况等，说明对相关款项进行单项计提坏账准备的原因，以及坏账计提比例的确定依据及合理性。（4）说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。（5）说明截至回函日，公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

[回复]

（1）分别列示境内、境外应收账款余额前五名客户的名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、合作年限、信用期、回款情况、逾期情况、坏账计提情况，说明交易的商业实质及定价公允性。

2024 年末境内应收账款余额前五名客户									
客户名称	产品	报告期内销售收入 (万元)	确认时间	合作年限	信用期	报告期末应收余额 (万元)	报告期内回款情况 (万元)	报告期内逾期情况	坏账计提情况
A7	轻型车用锂离子电池	7,403.95	签收确认	4 年以上	收到发票满 30 天后,于 15 日内付款/收到发票满 75 天后,于 7 日内付款	9,072.78	13,934.18	无逾期	账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 453.64 万元
A8	储能电池/轻型车用锂离子电池/消费电子类电池	6,035.96	签收确认	5 年以上	月结 90 天,结算日为每个自然日 10 号	4,560.69	6,407.60	无逾期	账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 228.03 万元
A9	轻型车用锂离子电池	830.04	签收确认	3 年以上	2024 年 5 月,由月结 60 天变更为款到发货	2,315.95	2,986.25	逾期金额 2,315.95 万元,其中 1 年以内逾期金额 937.94 万元、1-2 年内逾期金额 1,378.01 万元	账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 46.89 万元; 账龄 1-2 年按计提比例 10%计提坏账 137.80 万元
A10	轻型车用锂离子电池	6,675.48	签收确认	4 年以上	月结 60 天	2,084.45	6,079.79	逾期金额 133.81 万元,为 1 年以内逾期	账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 104.22 万元
A11	消费电子类电池	4,776.67	签收确认	2 年以上	月结 90 天	1,580.81	4,537.09	无逾期	账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 79.04 万元
2024 年末境外应收账款余额前五名客户									
客户名称	产品	报告期内销售收入 (万元)	确认时间	合作年限	信用期	报告期末应收余额 (万元)	报告期内回款情况 (万元)	报告期内逾期情况	坏账计提情况
A13	户用储能电池/工商储能电池/便携储能电池	98.29	按成交方式-货权转移时点	3 年以上	2024 年 4 月,由发货 45 天变更为款到发货	9,734.81	3,500.81	逾期金额 9,734.80 万元,其中 1 年以内逾期金额 98.42 万元、1-2 年以内逾期金额 9,636.38 万元	按应收余额的 50% 单项计提坏账 4867.40 万元
A1	储能电池/轻型车用锂离子电池	5,083.94	按成交方式-货权	3 年以上	发货 60 天	2,629.94	2,306.26	无逾期	组合账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏

			转移时点						账 131.49 万元
A14	轻型车用锂离子电池	2,114.47	按成交方式-货权转移时点	1 年以上	发货 120 天	2,031.15	82.91	无逾期	组合账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 101.55 万元
A2	轻型车用锂离子电池	4,518.59	按成交方式-货权转移时点	7 年以上	发货 150 天	1,657.13	9,249.13	无逾期	组合账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 82.85 万元
A5	轻型车用锂离子电池	2,804.12	按成交方式-货权转移时点	6 年以上	发货 150 天	1,289.21	3,166.09	逾期金额 135.03 万元, 为 1 年以内逾期	组合账龄 1 年以内按计提比例 5%计提坏账 64.46 万元

注：公司与 A7 旗下多个主体进行交易，以上列示公司与 A7 主要交易主体的信用期情况，下同。公司与上述境内、境外前五大客户的交易具有真实的商业背景和实质，交易主要涉及公司主营产品轻型车用锂离子电池及消费电子类电池；公司建立了《产品价格管理规定》，对上述客户的销售定价基于市场化原则和内部相关规定执行，交易价格公允。

(2) 结合行业结算周期、客户信用政策、销售合同条款、公司近三年应收账款账龄结构变化等情况，说明公司一年以内应收款项占比较高的合理性，是否存在信用政策变更或期后冲减收入的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异。

一、行业结算周期、客户信用政策

公司所处行业未有统一的行业结算周期，以下是同行业可比公司对客户信用政策情况：

公司名称	信用政策情况
天能股份	在动力电池业务中，对直销客户的信用期通常为 25 天-90 天，对经销客户通常采用款到发货的信用政策；在贸易业务中，对客户通常采取款到发货或货到付款的信用政策
欣旺达	客户信用期普遍在 45 天-60 天
鹏辉能源	公司锂电池产品对下游合作较久的客户账期通常为月结 1-3 个月
亿纬锂能	公司给予客户 1~3 个月不等的账期
华宝新能	线下客户：货物上船当月末起 45 天；自货物签收日起 30 天；提单的装船日或者航运单的起飞日起 30 天等
派能科技	新客户及合作早期客户信用政策会要求相对较高的预付比例后再发货。随着业务合作逐步稳定，会对主要客户给予一定的信用额度或信用期（90 天以内），或减少预付比例

注：以上同行业可比公司信用政策来源于其公开披露的文件。

由上表，同行业可比公司对客户的信用政策一般处于 1-3 个月，信用期较短。

二、销售合同条款情况

公司对 2024 年度主要客户的销售合同条款如下：

公司名称	主要销售合同条款
A7	收到发票满 30 天后，于 15 日内付款/收到发票满 75 天后，于 7 日内付款
A15	月结 60 天
A10	月结 60 天
A8	月结 90 天，结算日为每个自然日 10 号
A16	月结 45 天

由上表，公司根据不同客户的经营规模、资本实力、采购规模及合作情况，对不同的客户施行具有一定差别的信用政策，主要客户信用期限为 30 天到 90 天不等，公司与可比公司信用政策 1-3 个月基本相符。

三、公司近三年应收账款账龄结构

单位：万元

账龄	2022年占比	2023年占比	2024年占比
应收账款余额	53,846.74	61,459.11	71,267.63
账龄结构：			
1年以内	94.87%	94.52%	79.76%
1至2年	1.34%	1.98%	16.39%
2至3年	1.32%	1.02%	1.18%
3至4年	0.85%	0.78%	0.66%
4至5年	1.32%	0.50%	0.63%
5年以上	0.30%	1.20%	1.39%

由上表可知，2024年公司1年以内应收账款占比79.76%，相较于2023年度下降，主要原因是A13客户回款缓慢，详情请参见本题“（3）说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景、欠款金额、账龄、是否为境外客户、相关客户资信以及催收情况等，说明对相关款项进行单项计提坏账准备的原因，以及坏账计提比例的确定依据及合理性”相关回复。

公司近三年应收账款账龄在1年以内的平均占比值为89.72%，应收账款主要集中在1年以内，与公司对客户信用政策基本相符。

四、是否存在信用政策变更或期后冲减收入的情况

（一）信用政策变更的情况

2024年，公司应收账款余额前五名客户信用政策及信用政策变化情况如下：

客户名称	信用政策	变化情况
A13	款到发货	由发货45天变更为款到发货
A7	收到发票满30天后，于15日内付款/收到发票满75天后，于7日内付款	无变化
A8	月结90天，结算日为每个自然日10号	无变化
A1	发货60天	无变化
A9	款到发货	由月结60天变更为款到发货

由上表所示，公司对2024年应收账款余额前五名客户的信用政策部分变更，主要是根据合作情况相应收紧信用期，同时，公司考虑客户的经营规模、资本实力、采购规模及合作情况等因素，对其他少数客户账期进行相应的调整，但公司客户信用期普遍较短，对公司应收账款的账龄结构影响较小。

（二）期后冲减收入的情况

2024年，公司期后冲减收入金额为305.17万元，占营业收入的比例为0.17%，主要原因为客户退货，占比较低，对公司应收账款的账龄结构影响较小。

五、2024年末同行业可比公司一年以内应收款项占比

单位：万元

同行业可比公司		1年以内应收账款账龄情况		
		2024年	2023年	2022年
天能股份	金额	138,028.33	205,049.22	145,907.16
	占比	86.88%	90.79%	88.59%
欣旺达	金额	1,589,387.60	1,191,424.27	1,243,344.97
	占比	97.89%	99.06%	99.14%
鹏辉能源	金额	261,055.75	163,814.59	189,344.31
	占比	91.60%	90.20%	89.59%
亿纬锂能	金额	1,350,963.87	1,303,711.65	986,513.76
	占比	96.08%	98.94%	97.77%
华宝新能	金额	11,930.47	8,705.21	7,876.08
	占比	99.73%	99.55%	100.00%
派能科技	金额	58,616.52	126,850.18	205,520.92
	占比	56.34%	90.84%	98.04%
可比公司一年以内应收款项占比平均值		88.09%	94.90%	95.52%
博力威	金额	56,841.17	58,090.81	51,085.34
	占比	79.76%	94.52%	94.87%

注：以上同行业可比公司数据来源于其公开披露的文件。

由上表可知，2022年末至2024年末，同行业可比公司1年以内应收账款占比平均值分别为95.52%、94.90%和88.09%，其中2022年末、2023年末与公司不存在显著差异。2024年末，同行业可比公司中派能科技的1年以内应收账款占比有所下降，若剔除派能科技，2024年末同行业可比公司1年以内应收账款占比平均值分别为94.44%，公司在剔除客户A13应收账款的影响后，1年以内应收账款占比为92.22%，与同行业可比公司不存在显著差异。综上，公司1年以内应收账款占比与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

综上，同行业可比公司信用期普遍处于1-3月之间，公司对主要客户信用期与行业基本相符，公司1年以内应收账款占比较高具有合理性，与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异。公司存在对客户的信用政策变更的情况，客户信用期普遍较短，以及存在期后冲减收入的情况，但期后冲减收入金额占营业收入的比例较小，信用政策变更或期后冲减收入对公司账龄影响较小。

(3) 说明按单项计提坏账准备的应收账款涉及的具体客户名称、交易背景、欠款金额、账龄、是否为境外客户、相关客户资信以及催收情况等，说明对相关款项进行单项计提坏账准备的原因，以及坏账计提比例的确定依据及合理性。

客户名称	合作历史	交易产品	期末余额			账龄	是否为境外客户	相关客户资信	催收情况	单项计提坏账准备的原因及计提依据
			账面余额(万元)	坏账准备(万元)	计提比例(%)					
A13	2020年开始合作	户用储能电池/工商储能电池/便携储能电池	9,734.81	4,867.40	50	1年以内、1-2年	是	经营困难	经公司多次催收，客户回款缓慢。公司于2024年11月提起诉讼，2025年3月，法院正式受理，截止目前尚未开庭审理。	因款项金额较大，多次催收回款缓慢，且未按还款计划执行回款，公司提起诉讼，款项可能无法全额收回
A17	2019年开始合作	轻型车用锂离子电池	350.31	350.31	100	4-5年	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。2021年1月，公司向法院提起诉讼；2021年6月，法院出具民事判决书，判决客户向公司支付货款及逾期付款损失；2021年10月，因客户未按期履行支付义务，公司申请强制执行；2021年12月，因客户无可供执行的财务，故终结执行程序。	客户经营困难，款项无法收回
A18	2022年开始合作	轻型车用锂离子电池	238.27	238.27	100	1-2年	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。2024年3月，公司向法院提起诉讼；2024年10月，法院出具民事判决书，判决客户向公司支付货款及延期付款违约金；2024年11月，因客户未履行支付义务，公司申请强制执行；2025年2月，客户被法院裁定破产清算，公司已申报债权；截止目前，客户处于破产清算中。	客户经营困难，款项无法收回
A19	2020年开始	轻型车用锂离子电池	176.86	176.86	100	1-2年、2-3年	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。2024年4月，公司向法院	客户经营困难，款项无法收回

客户名称	合作历史	交易产品	期末余额			账龄	是否为境外客户	相关客户资信	催收情况	单项计提坏账准备的原因及计提依据
			账面余额(万元)	坏账准备(万元)	计提比例(%)					
	合作	池				年			提起诉讼；2024年7月，法院出具民事调解书，约定客户向公司分期支付款项（其中2024年8月-10月已按约定履行支付义务）；2025年4月，因客户未按期履行支付义务，公司申请强制执行；2025年5月，法院强制执行实现部分回款，截止目前仍处于法院强制执行阶段。	
A20	2018年开始合作	轻型车用锂离子电池	54.98	54.98	100	5年以上	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。因与其母公司A17同时存在债权债务关系，对其母公司进行起诉。	客户经营困难，款项无法收回
A21	2018年开始合作	锂电芯	28.74	28.74	100	5年以上	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。	客户营业执照吊销，款项无法收回
A22	2022年开始合作	消费电子类电池	7.38	5.29	71.73	1-2年	否	经营异常	经公司多次催收，客户无法正常回款。2024年5月，公司向法院提起诉讼；2024年9月，法院出具民事调解书，约定客户向公司分期支付款项（其中2024年9月-10月已按约定履行支付义务）；2025年1月，因客户未按期履行支付义务，公司申请强制执行；截止目前处于法院强制执行阶段。	客户经营困难，款项无法收回

由上表，截止2024年末，公司应收账款按单项计提坏账准备的客户主要为A13，相关交易背景和坏账计提比例的确定依据及合理性情况如下：

南非客户 A12 与公司于 2020 年开始合作，公司向其销售户用储能电池产品。A13 系公司 2021 年新增客户，是 A12 的股东在香港注册的公司。合作初期，A12 为交易主体与公司进行合作，后因外汇的原因，A12 的股东在香港注册 A13，并且把业务转至 A13，以 A13 为交易主体与公司进行合作，货物直接出口至南非。

2022 年开始，南非电力供应的严重短缺和安装激励政策，推动了南非户储市场的快速爆发，在 2023 年上半年达到顶峰。在此背景和市场情况下，公司对 A13 的销售出货集中在 2023 年第一、二季度。自 2023 年下半年以来，南非的限电情况得到了一定程度的改善，导致南非户储市场需求的增速有所放缓。此外，在前期市场爆发刺激下，数十家国内户储企业纷纷进入南非抢占市场，导致市场供需失衡。供给端的快速增长和需求端的增速放缓，导致南非户储市场竞争激烈，企业去库存压力陡增。

2020 年至 2025 年（截至回函日），公司对 A13 的销售情况及回款情况如下：

单位：万元

期间	销售金额	回款金额	剩余未回款金额
2020 年	35.81	35.81	-
2021 年	566.36	653.82	-87.46
2022 年	12,401.29	8,331.74	4,303.38
2023 年	39,446.70	29,849.63	13,137.19
2024 年	98.29	3,500.81	9,734.81
2025 年（截至回函日）	0.00	4,752.00	4,982.81

受市场影响，A13 的去库存压力陡增，在 2024 年回款情况放缓。公司高度关注 A13 的回款情况，首先，开始逐步停止向 A13 发货，信用账期转为款到发货。其次，公司多次派遣人员前往南非沟通回款计划，并积极协助客户升级库存产品以促进销售情况。同时，公司内部与中国出口信用保险公司沟通 A13 回款风险事项并进行申报。最后，公司在 2024 年 11 月正式就与 A13 的合同纠纷向广东省东莞市中级人民法院提起诉讼。

2025年1月，公司再次派遣团队前往南非与客户传达起诉及沟通回款情况，在团队的努力下，A13当月回款952万元。2025年2月，公司与A13经过协商，双方就欠款金额与还款计划达成一致，并在对账函与还款计划上签字、盖章确认。截止2025年3月31日，公司应收A13款项余额为8,782.81万元。按照还款计划，A13在2025年3月31日前应回款1,500万元，而实际未能按照还款计划执行。2025年3月，公司的起诉正式立案受理。2025年5月底公司再次派遣团队前往南非追偿货款，2025年6月，该客户回款3,800万元，截至回函日，该客户2025年度已累计回款4,752万元。

因此，公司在综合考虑上述因素后对A13截止2024年12月31日的应收账款按50%单项计提坏账准备4,867.40万元，计提比例的确定依据充分，具有合理性。

除上述客户A13外，其余客户的应收账款相关诉讼已经被法院判决或客户被纳入为被执行人或限制高消费等经营异常的状态，公司按照单项计提坏账准备。

综上，公司应收账款按单项计提坏账准备的客户主要为A13，公司坏账计提比例的确定依据充分，具有合理性。

(4) 说明按组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度是否一致，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

根据近三年披露的组合计提坏账准备的标准，公司 2024 年度按组合计提坏账准备的计提标准与以前年度一致，具体如下：

账龄	2022 年计提比例 (%)	2023 年计提比例 (%)	2024 年计提比例 (%)
1 年以内	5	5	5
1 至 2 年	10	10	10
2 至 3 年	30	30	30
3 至 4 年	50	50	50
4 至 5 年	80	80	80
5 年以上	100	100	100

公司应收账款的计提标准严格遵循《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（CAS 22）及相关应用指南，通过账龄分析法，客观评估预期信用损失，确保计提金额的准确性和合理性，公司不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

(5) 说明截至回函日，公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回情况。

单位：万元

年份	应收账款余额	期后回款金额
2024 年	71,267.63	57,457.76

截至回函日，公司 2024 年末应收账款期后回款金额为 57,457.76 万元，期后回款比例为 80.62%，回款情况较好。除公司应收账款按组合计提坏账准备期后收回或转回，按单项计提坏账准备的客户 A19 在期后坏账收回或转回 6.12 万元。

[会计师核查程序]

1、获取公司 2024 年应收账款客户明细、收入成本明细表及主要客户台账，了解主要应收账款客户的名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、合作年限、信用期、回款情况、逾期情况、坏账计提情况，分析交易是否具有商业实质，以及定价方式和公允性；

2、查阅主要客户的股东情况以及其他基本情况，分析主要客户资质及还款能力；

3、查看了同行业可比公司结算周期、公司主要客户的信用政策及变化情况、主要客户的销售合同、应收账款账龄明细，分析应收款项结构是否具有合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；

4、查看了公司对客户应收账款进行单项计提坏账准备相关诉讼等材料，了解相关款项进行单项计提坏账准备的原因，分析坏账计提比例的确定依据及合理性；

5、通过查看公司上市以来披露的年度报告文件，了解公司的组合计提坏账准备的应收账款的计提标准，是否一贯执行；

6、获取了公司 2024 年末应收账款的期后回款、坏账收回或转回明细，核查应收账款期后回款情况。

[会计师核查意见]

经上述核查，我们认为：

1、公司与 2024 年度境内、境外应收账款余额前五大客户的交易具有真实的商业背景和实质，交易价格具有公允性；

2、同行业可比公司结算周期普遍处于 1-3 月之间，公司对主要客户信用期与同行业可比公司基本相符；公司一年以内应收账款占比较高具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异；公司存在对客户信用政策变更的情况，但公司客户信用期普遍较短，以及存在期后冲减收入的情况，但期后冲减收入占营业收入的比例较小，对公司的账龄结构影响较小；

3、公司应收账款按单项计提坏账准备的客户主要为 A13，公司单项计提坏账准备原因合理，坏账计提比例的确定依据充分，具有合理性；

4、公司 2024 年末按组合计提坏账准备的应收账款计提标准与以前年度一致，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形；

5、截至回函日，公司 2024 年末应收账款的期后回款情况较好，坏账收回或转回符合公司实际情况。

问题 3. 关于存货

年报显示，公司期末存货账面价值为 4.78 亿元，同比增长 22.25%，占流动资产的比例为 31.53%，占总资产的比例为 17.77%，主要系原材料和自制半成品。同时，期末存货跌价准备余额 0.58 亿元，公司年初存货跌价准备余额为 0.64 亿元，本期新增计提 1.10 亿元、转回或转销 1.16 亿元，计提大额存货跌价准备的同时存在大额转回或转销。

请公司：（1）结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致。（2）列示本期计提跌价准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符。（3）结合存货类别、库龄、市场价格变动、2023 年存货跌价准备计提政策、同行业可比公司存货跌价准备转回比例等因素，说明本期大额跌价准备转回或转销的具体原因及合理性，相关会计处理是否谨慎，是否存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

[回复]

（1）结合公司业务模式、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，以及公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致。

一、公司的业务模式

公司主营业务涵盖轻型动力电池、储能电池、消费类电池三大领域，并且向上延伸至锂离子电芯生产。公司产品品类众多，目前主要实行以销定产的生产管理模式，除此之外，公司少部分通用型产品会备有少量库存，采用备货式的生产模式，公司会结合自身产能和未来市场预测进行适度生产备货，以保障潜在订单的交货周期，快速响应市场需求。

二、公司的生产周期，订单周期情况

生产周期方面，公司综合考虑客户订单需求、生产规模及生产工艺、原材料供应、备货库存等多种因素的影响合理规划生产周期，2024 年度，公司生产周期一般在 10-25 天左右。订单周期方面，公司综合考虑客户交货期、订单规模、生

产周期等多种因素影响安排产品交付，2024 年度，公司订单周期在 30-50 天左右。公司整体生产以及订单周期较短。

三、存货规模与业务规模的匹配性

2024 年末，公司在手订单金额为 53,192.32 万元，在手订单对应存货账面余额的情况具体如下：

单位：万元

项目	金额
在手订单金额（不含税）（A）	53,192.32
在手订单对应的存货成本金额（B）	41,304.79
存货账面余额（C）	53,634.02
在手订单覆盖存货账面余额的比例（D=B/C）	77.01%

由上表，公司主要实行以销定产的生产管理模式，2024 年末，公司在手订单覆盖存货账面余额的比例为 77.01%，在手订单覆盖比例较高，随着公司在手订单增加，公司存货余额有所增加。同时，在快速满足客户订单交付情况下，公司为保障连续生产会对通用型产品的存货进行适当备货。整体上，公司存货规模与业务规模匹配性较好。

四、公司存货规模变化是否与行业整体趋势一致

2024 年末，公司与同行业可比公司存货规模对比情况如下：

单位：亿元

公司名称	存货余额		
	2024 年末	2023 年末	同比变动（%）
天能股份	66.25	59.48	11.39
欣旺达	78.31	77.82	0.62
鹏辉能源	33.07	33.50	-1.27
亿纬锂能	56.38	68.68	-17.90
华宝新能	8.08	6.11	32.17
派能科技	8.65	8.75	-1.12
同行业可比公司平均值	41.79	42.39	3.98
博力威	5.36	4.55	17.78

注：以上同行业可比公司数据来源于其公开披露的文件。

由上表可知，公司 2024 年末存货规模同比增长 17.78%，同行业可比公司中，除鹏辉能源、亿纬锂能和派能科技外，其余可比公司 2024 年末存货变动均呈现上升趋势，其中天能股份同比增加 11.39%、华宝新能同比增加 32.17%，同行业可比公司平均增加 3.98%，公司存货规模变化与行业整体趋势基本保持一致。

(2) 列示本期计提跌价准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符。

一、本期计提跌价准备的存货项目

2024 年度，公司计提跌价准备的存货项目如下：

单位：万元

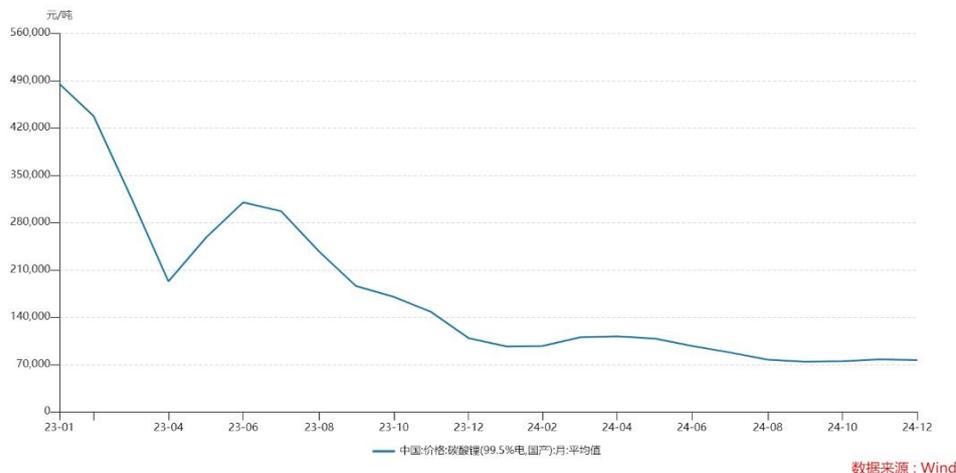
存货名称	2024 年末账面余额	2024 年末跌价准备	2024 年末账面价值
原材料	21,982.50	1,869.72	20,112.78
电芯类	10,776.90	774.50	10,002.40
电子料	4,989.57	477.30	4,512.27
五金类	1,764.63	140.76	1,623.87
其它	1,674.12	127.43	1,546.69
塑胶类	1,413.45	160.38	1,253.07
正极材料	1,067.76	101.97	965.79
负极材料	296.07	87.37	208.69
在产品	6,779.04	72.68	6,706.36
PACK 电池组	6,599.85	72.68	6,527.17
锂电芯	179.19	0.00	179.19
自制半成品	14,365.93	3,067.27	11,298.65
锂电芯	11,705.11	2,985.22	8,719.89
PACK 电池组	2,660.82	82.05	2,578.76
库存商品	7,096.88	776.54	6,320.34
轻型车用锂离子电池	3,764.07	365.64	3,398.44
储能电池	1,579.35	274.05	1,305.30
消费电子类电池	1,247.72	51.98	1,195.74
锂电芯	286.76	79.06	207.70
其它	218.98	5.81	213.16
委托加工物资	65.33	0.00	65.33
发出商品	3,344.35	9.06	3,335.28
轻型车用锂离子电池	2,495.01	6.87	2,488.15
消费类电池	679.83	0.66	679.17
其他	113.70	0.02	113.68
储能电池	55.80	1.51	54.29
合计	53,634.02	5,795.28	47,838.74

二、计提时点的市场价格走势

受上游碳酸锂材料市场价格波动影响，公司原材料成本波动较大。根据万得数据，碳酸锂市场价格从 2022 年 12 月份的 55.00 万元/吨，下降到 2023 年 12 月

份的 10.88 万元/吨，并在 2024 年持续下降，到 2024 年 12 月份碳酸锂的价格已降到 7.63 万元/吨，因此公司存货计提时点的市场价格走势处于下降趋势。

2023-2024 年碳酸锂市场平均价格情况如下图所示：



三、可变现净值计算过程

在资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货跌价准备的具体测算过程如下：

(一) 对于用于继续加工生产的原材料、委托加工物资、在产品、自制半成品，其测算过程如下：

账面余额①	各物料期末结存金额
预计售价②	该物料所生产的产品的预计市场售价。对于期末有订单的产品，以销售订单价格为预计售价；对于期末无订单的产品，若最近 1 年有对外销售的情形，则参考最近 1 年的销售价格为预计售价；若为新产品尚未实现销售的，则参考市场售价及同类产品售价确认预计售价
至完工将要发生的成本③	该物料所生产的产品的标准单位生产成本或近期生产成本减去该物料报告期末的单位成本
销售费用及税金④	根据当期销售费用及税费占营业收入的比例估算未来的销售费用及税费，即（当期销售费用率+当期税金及附加比重）*预计售价
可变现净值⑤=②-③-④	计算可变现净值
差额⑥=⑤-①	差异小于 0，存在存货跌价，差异金额即为存货跌价金额；差异大于或等于 0，不存在存货跌价

(二) 对于用于直接对外销售的原材料、库存商品、发出商品，其测算过程如下：

账面余额①	各物料期末结存金额
-------	-----------

预计售价②	对于期末有订单的产品，以销售订单价格为预计售价；对于期末无订单的产品，若最近1年有对外销售的情形，则参考最近1年的销售价格为预计售价；若为新产品尚未实现销售的，则参考市场售价及同类产品售价确认预计售价
销售费用及税金③	根据当期销售费用及税费占营业收入的比例估算未来的销售费用及税费，即（当期销售费用率+当期税金及附加比重）*预计售价
可变现净值④=②-③	计算可变现净值
差额⑤=④-①	差异小于0，存在存货跌价，差异金额即为存货跌价金额；差异大于或等于0，不存在存货跌价

综上所述，公司存货跌价准备计提政策未发生变化，公司存货跌价准备计算采用的预计售价参数受到市场价格的变化，相关假设及关键参数符合行业实际情况。

（3）结合存货类别、库龄、市场价格变动、2023年存货跌价准备计提政策、同行业可比公司存货跌价准备转回比例等因素，说明本期大额跌价准备转回或转销的具体原因及合理性，相关会计处理是否谨慎，是否存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形。

一、存货类别、库龄情况

2024年末公司原材料、在产品、自制半成品、库存商品的具体构成及库龄情况如下： 单位：万元

存货名称	2024年末账面余额	2024年末跌价准备	2024年末账面价值	2024年末按库龄区分公司存货余额	
				一年以内	一年以上
原材料	21,982.50	1,869.72	20,112.78	17,809.81	4,172.70
在产品	6,779.04	72.68	6,706.36	6,779.04	0.00
自制半成品	14,365.93	3,067.27	11,298.65	12,376.02	1,989.91
库存商品	7,096.88	776.54	6,320.34	5,152.18	1,944.70
委托加工物资	65.33	0.00	65.33	65.33	0.00
发出商品	3,344.35	9.06	3,335.28	3,344.35	0.00
合计	53,634.02	5,795.28	47,838.74	45,526.72	8,107.30

二、市场价格变动情况

市场价格变动情况请参见“（2）列示本期计提跌价准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符”之“二、计提时点的市场价格走势”相关回复。

三、2023年存货跌价准备计提政策

公司2023年存货跌价准备计提政策与2024年一致，具体详见本题“（2）列示本期计提跌价准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符”之“三、可变现净值计算过程”相关回复。

四、同行业可比公司存货跌价准备转回比例

2024年，同行业可比公司存货跌价准备转回或转销比例情况如下：

单位：亿元

公司名称	存货跌价准备				转回/转销占期初余额比例
	期初余额	计提	转回或转销	期末余额	
天能股份	2.50	0.40	2.14	0.76	85.60%
欣旺达	7.38	3.00	6.92	3.46	93.77%
鹏辉能源	2.47	3.93	1.31	5.09	53.04%
亿纬锂能	5.52	6.78	8.43	3.87	152.72%
华宝新能	0.39	0.23	0.28	0.35	71.79%
派能科技	1.68	0.85	1.07	1.45	63.69%
博力威	0.64	1.10	1.16	0.58	181.25%

注：以上同行业可比公司数据来源于其公开披露的文件。

公司计提的存货跌价主要来自锂电芯业务，公司与其他同行业可比公司存货跌价转回/转销占期初余额比例存在的差异原因详见本题“五、本期大额跌价准备转回或转销的具体原因及合理性”相关回复。

五、本期大额跌价准备转回或转销的具体原因及合理性

公司存货本期跌价准备转回或转销情况如下：

单位：万元

存货类别	期初跌价账面金额	计提金额	转回金额	转销金额	期末跌价账面金额	期末存货余额
电芯业务相关存货	5,745.15	7,851.00	5,422.51	4,808.04	3,365.60	14,198.37
除电芯业务外的其他存货	675.44	3,168.94	821.92	592.78	2,429.68	39,435.65
合计	6,420.59	11,019.94	6,244.43	5,400.82	5,795.28	53,634.02

由上表可知，公司本期存货跌价准备转回或转销金额较大的主要原因是受电芯业务的影响。区分以电芯业务相关存货和除电芯业务外的其他存货跌价情况如下：

2024年，公司电芯业务相关存货跌价情况如下：

单位：万元

期间	类别	期初跌价账面金额	计提金额	转回金额	转销金额	期末跌价账面金额
2024年 一季度	原材料	350.83	560.81	181.83	0.00	729.82
	在产品	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	库存商品	394.96	71.84	242.59	34.17	190.04
	发出商品	197.19	6.32	0.00	197.19	6.32
	自制半成品	4,802.17	1,814.27	820.52	1,149.31	4,646.61
	合计	5,745.15	2,453.24	1,244.94	1,380.68	5,572.79
2024年 二季度	原材料	729.82	129.54	548.02	0.00	311.36
	在产品	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	库存商品	190.04	50.22	10.66	63.81	165.79
	发出商品	6.32	1.10	0.00	6.32	1.10
	自制半成品	4,646.61	1,648.47	1,110.10	549.12	4,635.86
	合计	5,572.79	1,829.32	1,668.78	619.25	5,114.10
2024年 三季度	原材料	311.36	225.74	262.96	0.00	274.11
	在产品	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	库存商品	165.79	41.19	43.01	20.27	143.70
	发出商品	1.10	6.43	0.00	1.10	6.43
	自制半成品	4,635.86	1,008.14	940.39	1,132.67	3,570.93
	合计	5,114.10	1,281.50	1,246.36	1,154.04	3,995.17
2024年 四季度	原材料	274.11	263.93	236.71	0.00	301.32
	在产品	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	库存商品	143.70	64.17	7.92	120.89	79.06
	发出商品	6.43	0.00	0.00	6.43	0.00
	自制半成品	3,570.93	1,958.84	1,017.79	1,526.76	2,985.22
	合计	3,995.17	2,286.93	1,262.43	1,654.08	3,365.60
2024年 汇总	原材料	350.83	1,180.01	1,229.52	0.00	301.32
	在产品	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	库存商品	394.96	227.43	304.19	239.14	79.06
	发出商品	197.19	13.84	0.00	211.04	0.00
	自制半成品	4,802.17	6,429.72	3,888.80	4,357.87	2,985.22
	合计	5,745.15	7,851.00	5,422.51	4,808.04	3,365.60

注：公司每季度末按相关会计政策要求，按照成本与可变现净值孰低计量，对当期可变现净值低于成本的存货，计提存货跌价准备。

由上表，公司电芯业务相关存货跌价准备转回或转销金额较大，存货跌价准备转回的主要原因如下：公司的原材料及自制半成品持有目的主要是继续生产形成产成品对外销售，2024年全年各季度大圆柱锂电芯产量未达到产线设计产能，

产能利用率不高，实际产品生产成本较高，因此计提的存货跌价准备金额较大。公司在每季度末，对电芯生产工序流转已经生产领用的原材料及前工序的自制半成品，因存货状态发生变化，转回前期计提的存货跌价准备，并计提当前结存工序自制半成品存货跌价准备；同时，公司每季度末对原材料及自制半成品测算继续加工形成产成品预计总成本与预计售价并对比是否存在跌价，对原材料和自制半成品预计总成本与预计售价差额部分计提或转回已计提的存货跌价准备。存货转销的主要原因是前期已计提跌价准备的自制半成品、库存商品及发出商品，该部分存货在 2024 年最终对外销售，转销该部分的存货跌价准备。

除电芯业务外，2024 年其他存货跌价计提、转回/转销的情况如下：

单位：万元

期间	类别	期初跌价账面金额	计提金额	转回金额	转销金额	期末跌价账面金额
2024 年 一季度	原材料	440.40	252.23	46.54	94.90	551.19
	在产品	32.16	0.00	21.72	0.00	10.44
	库存商品	101.16	4.03	27.95	70.24	7.00
	发出商品	3.33	48.58	0.00	0.00	51.91
	自制半成品	98.38	29.16	31.22	29.41	66.91
	合计	675.44	333.99	127.43	194.55	687.46
2024 年 二季度	原材料	551.19	312.21	203.54	108.90	550.96
	在产品	10.44	17.21	0.00	0.00	27.65
	库存商品	7.00	27.92	0.87	4.32	29.74
	发出商品	51.91	0.00	49.52	0.00	2.38
	自制半成品	66.91	30.90	19.86	17.13	60.82
	合计	687.46	388.24	273.80	130.35	671.54
2024 年 三季度	原材料	550.96	254.07	178.07	133.96	493.00
	在产品	27.65	1.48	0.00	0.00	29.13
	库存商品	29.74	16.34	3.71	19.45	22.92
	发出商品	2.38	1.44	0.00	0.00	3.82
	自制半成品	60.82	5.13	0.25	10.56	55.14
	合计	671.54	278.46	182.03	163.97	604.01
2024 年 四季度	原材料	493.00	1,376.41	219.63	81.38	1,568.40
	在产品	29.13	43.55	0.00	0.00	72.68
	库存商品	22.92	687.67	2.03	11.08	697.48
	发出商品	3.82	5.24	0.00	0.00	9.06
	自制半成品	55.14	55.37	17.01	11.45	82.05
	合计	604.01	2,168.25	238.66	103.91	2,429.68

期间	类别	期初跌价账面金额	计提金额	转回金额	转销金额	期末跌价账面金额
2024年 汇总	原材料	440.40	2,194.91	647.77	419.14	1,568.40
	在产品	32.16	62.24	21.72	0.00	72.68
	库存商品	101.16	735.97	34.56	105.09	697.48
	发出商品	3.33	55.26	49.52	0.00	9.06
	自制半成品	98.38	120.56	68.34	68.55	82.05
	合计	675.44	3,168.94	821.92	592.78	2,429.68

由上表可见，2024年，公司除电芯业务外的其他存货跌价转回或转销金额相对较小，转回的主要原因系生产领料加工成电池组成品所致，转销的主要原因系公司对外销售存货所致。

综上，本期存货大额跌价准备转回或转销主要受电芯业务影响，具有合理性。

六、相关会计处理是否谨慎，是否存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形

根据《企业会计准则第1号—存货》第十五条的规定，公司对存货进行存货跌价准备测算，采用成本与可变现净值孰低计量，直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中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。公司存货减值损失计提合理，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形。

[会计师核查程序]

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

1、查看了公司披露的定期报告等文件，了解公司业务模式、生产周期、订单周期，取得公司在手订单明细，验证存货规模是否与订单情况、业务规模相一致；

2、获取了存货跌价准备明细表，了解报告期末及期后公司原材料和主要产品价格波动情况、可变现净值的计算过程、存货跌价准备计提政策是否一贯执行，分析相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符；

3、查阅了同行业可比公司披露的定期报告等文件，了解可比公司存货规模变动及存货跌价计提情况；

4、获取了存货明细及存货跌价准备明细表，了解存货库龄、存货跌价准备政策，分析存货跌价准备计提及转回或转销的主要原因，与同行业可比公司对比是否存在差异，相关会计处理是否谨慎；

5、对存货实施监盘程序，在监盘过程中关注存货的状态。

[会计师核查意见]

经上述核查，我们认为：

1、公司主要实行以销定产的生产管理模式，同时对通用型产品的存货进行适当备货，整体生产以及订单周期较短；公司期末在手订单覆盖比例较高，存货规模与业务规模匹配性较好，公司存货规模变化与行业整体趋势基本保持一致；

2、公司存货跌价准备计提政策一贯执行，相关假设及关键参数与行业实际情况相符；

3、公司本期大额跌价准备转回或转销的主要受电芯业务的影响，具有合理性，相关会计处理谨慎，不存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形。

问题 4. 关于其他应收款

年报显示，公司其他应收款期末账面余额为 1.28 亿元。其中，账龄在 2-3 年的其他应收款账面余额为 1.15 亿元，主要系支付给电芯供应商爱尔集新能源（南京）有限公司的采购押金 1.14 亿元，未计提坏账准备。

请公司：（1）说明向爱尔集新能源（南京）有限公司支付 1.14 亿元采购押金的具体业务背景，包括但不限于交易时间、合作模式、采购标的、合同约定的押金条款（如押金比例、返还条件、期限及违约责任等）、押金与采购业务规模的匹配性；同时，说明该客户与公司及实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他潜在利益安排，并结合采购合同、资金流水及物流单据，说明该笔押金是否具备真实交易背景。（2）结合合同类型交易情况，说明该笔采购押金账龄为 2-3 年的合理性，是否存在合同约定的返还条件未达成、供应商履约异常或其他纠纷事项。（3）结合供应商当前的经营状况、履约能力、资信情况、公司对该款项可回

收性的评估情况，说明对该笔应收款未计提坏账准备的判断依据，与其他同账龄、同性质的其他应收款坏账准备计提政策是否一致。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

[回复]

(1) 说明向爱尔集新能源（南京）有限公司支付 1.14 亿元采购押金的具体业务背景，包括但不限于交易时间、合作模式、采购标的、合同约定的押金条款（如押金比例、返还条件、期限及违约责任等）、押金与采购业务规模的匹配性；同时，说明该客户与公司及实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他潜在利益安排，并结合采购合同、资金流水及物流单据，说明该笔押金是否具备真实交易背景。

一、向爱尔集新能源（南京）有限公司支付 1.14 亿元采购押金的具体业务背景

(一) 采购押金业务背景

爱尔集新能源（南京）有限公司（以下简称“爱尔集”）成立于 2003 年，为韩国 LG 新能源这一全球电芯龙头企业在华设立的全资子公司，其业务涵盖动力电池、小型电池和储能电池三大领域。因爱尔集向公司供应的电芯产品具备品质优异、适配性较高、交期可控等优点，双方自 2015 年起便建立了长期稳定的合作关系。

2021 年，在下游客户需求旺盛、公司加大市场开发力度等因素驱动下，公司实现营业收入 22.17 亿元，较上年同比增长 54.91%。在此背景下，叠加原材料价格高位运行、全球电芯供应紧张的市场环境，为落实“三驾马车，两轮驱动”的发展战略，保障高质价优的小圆柱电芯的稳定可靠供应，公司与爱尔集于 2022 年签署了战略合作协议，并分别于 2023 年和 2024 年根据实际合作进展签署了相应的补充协议。公司与爱尔集签订的协议主要内容如下所示：

1.交易时间	2023 年-2029 年
2.合作模式	预付押金，按实际采购情况进行押金返还
3.采购标的	圆柱形锂离子电池芯
4.合同约定的押金条款	
(1) 押金比例	合同约定支付定金 163,800,000 元，第一期定金需在协议批准之日起 30 日内

	支付 70,200,000 元；第二期款需在支付第一期定金之日起 4 个月内支付 93,600,000 元
(2) 返还条件	公司已就返还条件申请信息豁免披露
(3) 期限	押金退还时间：2023 年 1 月 1 日至 2029 年 12 月 31 日；若实际采购量少于 2 亿支，将展期一年
(4) 违约责任	买方有无法实现本协议目的，或买方重大违约导致本协议或者“销售合同”被解除的，卖方无需返还剩余押金；因可归责于卖方事由，无法实现本协议目的导致本协议被解除的，卖方应返还剩余定金

(二) 风险提示

公司与爱尔集签订了附有最低采购量条款的战略合作协议，在合作期及展期一年届满时，公司仍未能达成最低采购量的情况下，卖方无需返还剩余的定金。若因行业政策调整、市场竞争加剧或客户开发不及预期，导致订单萎缩并降低原材料采购需求，公司可能面临达不到最低采购量的采购履约风险。

二、爱尔集与公司及实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他潜在利益安排，该笔押金是否具备真实交易背景

截止本回复出具日，爱尔集的基本工商信息如下所示：

名称	爱尔集新能源（南京）有限公司	统一社会信用代码	913201007512971674
成立时间	2003-07-14	注册资本	170,569.84 万美元
登记机构	南京经济技术开发区市场监督管理局	注册地址	南京经济技术开发区恒谊路 17-18 号
股权结构	株式会社 LG 新能源持股 100%	董事、监事及高级管理人员情况	吴维星任董事长；JUNG HASANG 任总经理、董事；CHOI KYUNGHWAN、KIM JEOUNG SOO、卢麟鹤任董事；张晓晶任职工代表监事；KIM MINTAE 任监事会主席；KIM DAESUNG 任监事
经营范围	一般项目：电池制造；新能源原动设备制造；新能源原动设备销售；新能源汽车换电设施销售；国内贸易代理；采购代理服务；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		

公司、实际控制人、董监高及其亲属不存在在爱尔集持股、担任董监高等情形，爱尔集与公司及实际控制人、董监高不存在关联关系或其他潜在利益安排。

2023 年、2024 年公司与爱尔集的采购订单金额、采购付款金额及采购入库金额如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年
采购订单金额	42,816.50	31,335.26
采购付款金额	41,856.43	31,003.27

采购入库金额	33,717.37	30,915.94
--------	-----------	-----------

注：（1）以上统计口径包括爱尔集及其关联公司（2）采购订单金额及采购付款金额为含税金额，采购入库金额为不含税金额。

由上表可知，2023年、2024年，公司与爱尔集的采购订单金额、采购付款金额、采购入库金额基本匹配，且公司已收到的押金返还与其2023年、2024年采购规模相匹配，因此该笔采购押金具备真实交易背景。

（2）结合合同类型交易情况，说明该笔采购押金账龄为2-3年的合理性，是否存在合同约定的返还条件未达成、供应商履约异常或其他纠纷事项。

公司与爱尔集之间为定向战略合作关系，且公司内部无其他同类型交易情况。公司已于2022年依据双方协议约定向爱尔集支付采购押金，且协议约定爱尔集有返还押金的义务，因此公司将该笔押金计入其他应收款核算，且截至2024年末账龄为2-3年具有合理性。

合作过程中爱尔集能够履行合同约定，基于公司实际采购量逐步返还押金，截至2024年末，公司已累计收到押金返还金额共计5,017.10万元，已返还比例为30.63%，剩余未返还押金余额为11,362.90万元。鉴于公司与爱尔集合作情况良好，且基于双方协议约定及市场合作稳定性预期，预计公司能够在合作期限内全额收回剩余押金。综上，公司与爱尔集之间不存在合同约定的返还条件未达成、供应商履约异常或其他纠纷事项。

（3）结合供应商当前的经营状况、履约能力、资信情况、公司对该款项可回收性的评估情况，说明对该笔应收款未计提坏账准备的判断依据，与其他同账龄、同性质的其他应收款坏账准备计提政策是否一致。

根据公开信息查询，爱尔集成立于2003年，注册资本达170,569.84万美元，其母公司LG新能源为韩国上市公司。LG新能源业务涵盖了动力电池、小型电池、储能系统三大领域，并在中国、韩国、美国、欧洲、印度尼西亚均设有生产基地。根据LG新能源公开披露的2024年年度报告，其2024年综合营收为25.6万亿韩元（约合人民币1,295亿元），营业利润为5,754亿韩元（约合人民币29亿元）。

根据国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询结果，爱尔集不涉及重大纠纷、诉讼、仲裁或其他行政处罚的情况，亦未被列入失信名单。

综上所述，爱尔集资信情况及过往履约情况良好，其母公司 LG 新能源资金实力雄厚，公司预计无法收回该笔应收款的风险较低。鉴于当前没有迹象表明该笔应收款无法收回，因此公司未计提坏账准备，公司无其他同账龄、同性质的其他应收款。

[会计师核查程序]

就上述事项履行了如下核查程序：

- 1、获取公司与爱尔集签订的合作协议、补充协议，核查合同内容的具体条款，了解双方的交易时间、合作模式、采购标的以及约定的押金条款等；
- 2、获取公司采购入库明细表、银行流水及爱尔集出货明细，核查押金返还金额与公司采购业务规模是否匹配；
- 3、查阅爱尔集工商信息，核查爱尔集与公司及实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他潜在利益安排；
- 4、获取公司银行流水、采购明细表，抽查公司与爱尔集交易的采购订单、送货单等，核查该笔押金是否具备真实交易背景；
- 5、查阅与公司有类似款项的上市公司的年度报告等公开披露文件；
- 6、通过公开网络查询爱尔集经营情况及是否存在重大诉讼、纠纷、仲裁、被执行情况，了解爱尔集当前的经营状况、履约能力、资信情况等；
- 7、获取公司其他应收款明细表，了解公司其他应收款的坏账准备计提政策并进行复核。
- 8、对爱尔集的其他应收款进行函证。

[会计师核查意见]

经核查，我们认为：

- 1、公司通过预先支付押金，并根据交易进度逐步收回押金的方式与爱尔集展开合作，公司已收到的押金返还金额与其 2023 年、2024 年采购业务规模基本相符；
- 2、爱尔集与公司及实际控制人、董监高不存在关联关系或其他潜在利益安排，公司向爱尔集支付的押金具备真实的交易背景；

3、除爱尔集外，公司内部无同类型交易情况，该笔采购押金账龄为 2-3 年具有合理性，公司与爱尔集之间不存在合同约定的返还条件未达成、供应商履约异常或其他纠纷事项；

4、爱尔集当前的经营状况、履约能力、资信情况良好，公司预计无法收回该笔应收款的风险较低。鉴于当前没有迹象表明该笔应收款具有无法收回的迹象，因此公司未计提坏账准备，公司无其他同账龄、同性质的其他应收款。

问题 5. 关于应付账款

年报显示，公司应付账款期末余额为 6.67 亿元，同比增加 99.77%，其中一年以内的应付账款期末余额为 6.34 亿元。年报称主要是采购需求增加导致应付账款增加。同时，公司前五大供应商有两家发生变动。

请公司：（1）说明前五大供应商的基本情况，包括不限于成立时间、注册资本、合作历史、采购金额及内容、付款周期、期后付款情况等，并结合下游客户需求、技术水平、产品竞争力等，说明公司主要供应商交易金额、变动的原因及合理性，是否存在超过合同约定付款时点未付款的情形；（2）结合公司主要原材料采购量与主要产品产量的匹配关系，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系，说明本期应付账款大幅变化的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

[回复]

（1）说明前五大供应商的基本情况，包括不限于成立时间、注册资本、合作历史、采购金额及内容、付款周期、期后付款情况等，并结合下游客户需求、技术水平、产品竞争力等，说明公司主要供应商交易金额、变动的原因及合理性，是否存在超过合同约定付款时点未付款的情形。

一、说明前五大供应商的基本情况，包括不限于成立时间、注册资本、合作历史、采购金额及内容、付款周期、期后付款情况等

2024 年公司前五大供应商基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作历史	2024 年采购金额	采购内容	付款周期	期后付款金额	期后付款比例
1	爱尔集新能源（南京）有限公司	2003/7/14	170,569.84 万美元	2015 年开始合作	30,915.94	锂电芯	月结 120 天	5,646.39	100.00%
2	纳恩博（珠海）科技有限公司	2023/7/20	1,000.00 万元	2023 年开始合作	12,395.87	锂电芯	票到 30 天	6,177.46	100.00%
3	三星（天津）电池有限公司	2015/10/16	26,700.00 万美元	2017 年开始合作	5,882.74	锂电芯	月结 60 天	2,564.77	100.00%
4	横店集团东磁股份有限公司	1999/3/30	162,671.21 万元	2020 年开始合作	5,861.85	锂电芯	月结 60 天	1,525.98	100.00%
5	力神电池（苏州）有限公司	2014/6/12	115,646.00 万元	2019 年开始合作	4,721.76	锂电芯	月结 60 天	1,141.23	100.00%

注：（1）上述属同一控制下的企业已合并列示其采购金额；（2）期后截止日为 2025 年 5 月 31 日。

二、结合下游客户需求、技术水平、产品竞争力等，说明公司主要供应商交易金额、变动的原因及合理性

公司与 2023 年、2024 年前五大供应商交易金额及变动情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	类别	2024 年采购金额	2023 年采购金额	采购金额变动	采购金额变动幅度
1	爱尔集新能源（南京）有限公司	2023 年、2024 年前五大供应商	30,915.94	33,717.37	-2,801.43	-8.31%
2	纳恩博（珠海）科技有限公司	2023 年、2024 年前五大供应商	12,395.87	5,228.36	7,167.51	137.09%
3	三星（天津）电池有限公司	2024 年新增前五大供应商	5,882.74	1,006.33	4,876.41	484.57%
4	横店集团东磁股份有限公司	2023 年、2024 年前五大供应商	5,861.85	5,862.84	-0.98	-0.02%
5	力神电池（苏州）有限公司	2024 年新增前五大供应商	4,721.76	3,056.02	1,665.74	54.51%
6	安徽利维能动力电池有限公司	2023 年前五大供应商，2024 年退出前五大供应商行列	3,174.51	22,966.03	-19,791.51	-86.18%
7	东莞格林德能源有限公司	2023 年前五大供应商，2024 年退出前五大供应商行列	4,222.33	4,347.52	-125.19	-2.88%

注：上述属同一控制下的企业已合并列示其采购金额。

2024 年，公司对纳恩博（珠海）科技有限公司及其关联公司的采购额为 12,395.87 万元，同比增长 137.09%，主要原因为：纳恩博（珠海）科技有限公司为公司客户 A7 的指定供应商，公司向其采购的电芯专用于 A7 所需产品，受 A7 销售订单大幅增长影响，公司对纳恩博（珠海）科技有限公司的电芯采购额随之大幅上升。

2024 年，公司对三星（天津）电池有限公司的采购额为 5,882.74 万元，同比增长 484.57%，主要系部分新项目的应用场景更适合使用三星电芯，导致三星的采购量增加。

2024 年，公司对力神电池（苏州）有限公司及其关联公司的采购额由 2023 年的 3,056.02 万元增长至 2024 年的 4,721.76 万元，主要系下游部分轻型车客户对锂离子电池需求增长。

2024年，公司与2023年前五大供应商之一的安徽利维能动力电池有限公司的采购额为3,174.51万元，同比下降86.18%，主要系安徽利维能动力电池有限公司供应的电芯主要用于公司储能电池产品，因该板块2024年营业收入大幅下滑，公司相应原材料的采购额亦随之下降。

综上，2024年度，公司主要供应商变动系公司业务正常开展所需，与公司业务发展相匹配，具有合理性。

三、是否存在超过合同约定付款时点未付款的情形

2024年，公司与前五大供应商超过合同约定付款时点未付款情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	结算政策	实际执行情况	是否存在超过合同约定付款时点未付款的情形	截止2024年末公司超出合同约定付款时点未付款金额	期后付款情况	期后付款时间
1	爱尔集新能源（南京）有限公司	月结120天	一致	否	-	-	-
2	纳恩博（珠海）科技有限公司	票到30天	一致	否	-	-	-
3	三星（天津）电池有限公司	月结60天	不一致	是	929.69	支付完毕	2025年1月
4	横店集团东磁股份有限公司	月结60天	一致	否	-	-	-
5	力神电池（苏州）有限公司	月结60天	不一致	是	454.71	支付完毕	2025年1月

注：上述属同一控制下的企业已合并列示。

（2）结合公司主要原材料采购量与主要产品产量的匹配关系，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系，说明本期应付账款大幅变化的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异。

一、公司主要原材料采购量与主要产品产量的匹配关系

公司主要从事锂离子电池组和锂电芯的研发、生产和销售，其中锂离子电池组产品根据应用场景的差异可划分为轻型车用锂离子电池、储能电池和消费电子产品类电池。公司采购的原材料主要包括两大类，一类是生产锂离子电池组所需的电芯、电子元器件和结构件；另一类是生产锂电芯所需的正极材料、负极材料。

2023 年度、2024 年度公司主要原材料采购量、主要产品产量及同比变动情况如下：

项目	类别	2024 年	2023 年	2024 年同比变动	
主要原材料采购量	锂离子电池组材料	电芯（万 PCS）	10,320.74	8,811.66	17.13%
		电子元器件（万 PCS）	108,396.51	81,051.30	33.74%
		结构件（万 PCS）	21,199.34	17,060.34	24.26%
		小计	139,916.59	106,923.30	30.86%
	锂电芯材料	正极材料（万 KG）	147.68	110.83	33.25%
		负极材料（万 KG）	72.04	51.12	40.94%
		小计	219.72	161.94	35.68%
合计		140,136.31	107,085.24	30.86%	
主要产品产量	锂离子电池组	轻型车用锂离子电池（万 PCS）	122.27	96.32	26.94%
		储能电池（万 PCS）	28.01	15.15	84.90%
		消费电子类电池（万 PCS）	1,874.08	1,343.79	39.46%
		小计	2,024.35	1,455.26	39.11%
	锂电芯	锂电芯（万颗）	5,017.15	3,597.38	39.47%
	合计		7,041.50	5,052.64	39.36%

由上表可知，公司 2024 年度主要原材料采购量同比增长 30.86%，主要产品产量同比增长 39.36%，主要原材料采购量与主要产品产量变动趋势一致。

二、购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系

2023 年度、2024 年年度，公司购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业成本	153,841.79	189,585.76
加：存货增加	8,098.41	-6,628.64
加：存货跌价转销	5,400.82	1,937.11
加：计入期间费用等存货	3,736.08	3,596.36
减：应付账款增加（与经营相关）	33,438.33	-2,172.11
减：应付票据增加（与经营相关）	-14,543.83	781.93
加：当期进项税额	18,080.81	21,465.04
减：计入生产制费等折旧摊销	4,362.48	3,346.14
减：应收票据背书	9,381.63	14,920.59
减：计入生产制费等薪酬	15,103.58	13,316.88
加：净额法确认收入抵销成本的影响	12,008.11	4,142.24

项目	2024 年度	2023 年度
加：预付账款增加	116.18	-887.28
加：汇兑损益	505.56	463.33
减：其他	58.50	316.60
合计	153,987.07	183,163.88
购买商品、接受劳务支付的现金	153,987.07	183,163.88

由上表可知，2023 年度、2024 年度公司购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间具有匹配关系。

三、是否与同行业可比公司存在较大差异

2023 年、2024 年，同行业可比公司期末应付账款余额及占营业成本比重情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	应付账款余额	占营业成本比重	应付账款余额	占营业成本比重
天能股份	205,991.84	5.39%	237,571.10	5.94%
欣旺达	1,777,553.16	37.41%	1,476,387.28	35.91%
鹏辉能源	381,744.55	54.99%	309,410.97	53.08%
亿纬锂能	2,551,240.20	63.54%	2,398,736.59	58.99%
华宝新能	50,570.34	25.07%	15,516.28	10.99%
派能科技	93,529.47	65.65%	101,446.93	44.52%
可比公司平均值	843,438.26	42.01%	756,511.53	34.91%
博力威	66,661.93	43.33%	33,368.83	17.60%

注：同行业可比公司财务数据来源于 wind。

由上表可知，同行业可比公司 2024 年末应付账款余额及占营业成本比重较 2023 年整体呈现上升趋势，与公司变动趋势基本一致。公司本期应付账款大幅变化主要系：（1）受四季度在手订单增加影响，公司为保障订单交付，采购相应的原材料用于保障生产需求，由于主要供应商给予公司的信用期普遍在 60 天及以上，因此公司本期期末应付账款余额大幅增长；（2）公司为优化供应链账期管理，本期减少与经营相关的应付票据余额共计 14,543.83 万元，与经营相关的应付账款余额有所增加。

综上，公司本期应付账款大幅变动具有合理性，变动趋势与同行业可比公司变动趋势相比无明显差异。

[会计师核查程序]

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

- 1、查阅公司主要供应商的信用报告，了解其成立时间、注册资本等基本信息；
- 2、查阅公司主要供应商档案、采购入库明细表、期后付款明细并对大额期后回款进行抽凭，了解公司与主要供应商间的合作历史、信用政策、交易规模、交易内容、期后付款情况等；
- 3、访谈公司采购负责人，了解公司主要供应商及其采购金额变动的原因；
- 4、获取公司截至 2024 年末的延期支付款项明细，了解公司对主要供应商是否存在超出合同约定付款时点未付款的情形；
- 5、获取公司采购入库明细表、产成品入库明细表，分析主要原材料采购量与主要产品产量的匹配关系；
- 6、获取公司应付账款、预付账款明细以及现金流量表，核查相关数据的匹配性；
- 7、查阅同行业可比公司公开披露的财务数据，分析公司应付账款变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异。
- 8、对应付账款余额进行函证，应付账款发函比例为82.24%，回函比例为75.89%；对于未回函供应商，我们已全部执行替代测试程序。

[会计师核查意见]

经上述核查，我们认为：

- 1、受客户需求变动、业务规模变化、产品技术指标升级等因素影响，公司与主要供应商间的交易规模存在一定的变动，变动原因具有合理性；
- 2、公司与部分主要供应商间存在超过合同约定付款时点未付款的情形，系双方沟通协商一致的结果，公司已于期后将该部分款项支付完毕；
- 3、公司主要原材料采购量与主要产品产量具有匹配性，购买商品、接收劳务支付的现金与采购金额、应付账款及预付账款之间具有匹配性；公司本期应付账款大幅变化的原因具有合理性，变动趋势与同行业可比公司变动趋势相比无明显差异。

问题 6. 关于预计负债

年报显示，公司预计负债期末余额为 2,376.42 万元，同比增长 163.80%，主要是计提售后服务费以及未决诉讼影响。其中，未决诉讼期末余额为 1,680.07 万元。请公司自查并逐笔说明所涉诉讼案件的具体情况、涉及标的及金额、案件当事人的基本情况、判决结果、执行情况、当前进展及相应会计处理、信息披露义务履行情况，并说明公司预计负债计提是否充分合理，是否符合企业会计准则的规定，并充分提示风险。请年审会计师对上述问题发表明确意见。

[回复]

(1) 请公司自查并逐笔说明所涉诉讼案件的具体情况、涉及标的及金额、案件当事人的基本情况、判决结果、执行情况、当前进展及相应会计处理、信息披露义务履行情况。

公司及各子公司所涉诉讼案件的情况如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	涉及标的及金额	当前进展
1	Klein Tools, Inc.	广东博力威科技股份有限公司、香港博力威有限公司	合同纠纷	700 万美元、5% 的利息及其他相关法律支出	第一轮答辩结束，现处于证据开示阶段
2	深圳市沛城电子科技股份有限公司	广东博力威科技股份有限公司	合同纠纷	741.17 万元	已调解并支付，案件已结束
3	陈闵悦、胡甲维	广东博力威科技股份有限公司等	财产损害赔偿纠纷	4.79 万元	二审已判决，且已支付，案件已结束
4	Antonio Giangregorio、Leanne Giangregorio、Vermont Mutual Insurance Co.	东莞博力威新能源有限公司、Clore Automotive, LLC 等	财产及人身损害赔偿纠纷	依据原告起诉状未载明诉请金额	由保险公司律师跟进，正处于证据开示及和解谈判过程，暂未开庭审理

注：当前进展统计时点为本回复出具日。

上表所列案件的具体情况、判决结果、执行情况、当前进展及相应会计处理、信息披露义务履行等情况如下：

一、Klein Tools, Inc. 仲裁案件

案件具体情况：公司子公司香港博力威有限公司于 2018 年根据美国客户 Klein

Tools, Inc.（以下简称“KT”）的需求开发了2款便携储能电池，并于2021年至2022年期间向KT合计出货约264万美元。2022年11月之后，KT反馈存在4台产品出现逆变器板故障，后以产品存在安全隐患为由上报“Consumer Product Safety Committee（美国消费品安全协会）”（以下简称“CPSC”），在未与我公司达成共识的情况下与CPSC达成协议，并销毁了所有库存产品，同时向市场公开召回已销售产品，并对召回后的产品亦进行销毁处理。销毁产品后，KT以违约为由向公司主张赔偿，双方多次协商未果。2024年8月，KT依据《主供货协议》向JAMS仲裁机构提起仲裁，请求赔偿款700万美元、5%的利息及其他相关法律支出等。

判决结果及执行情况：截至本回复出具日，该案件尚未裁决，尚未进入执行程序。

当前进展情况：截至本回复出具日，第一轮答辩结束，现处于证据开示阶段。

会计处理情况：截至本回复出具日，该案件尚未开庭审理，经办案件的美国律师根据目前案件进展、资料的有效性、技术报告、评估报告及保险，综合判断公司对KT的赔偿不超过200万美元，并出具了备忘录。公司依据美国经办律师的法律意见计提预计负债200万美元（折合人民币1,437.68万元）。

履行信息披露的情况：具体内容详见公司2024年8月21日披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《广东博力威科技股份有限公司关于公司涉及仲裁事项的公告》（公告编号：2024-028）。

二、深圳市沛城电子科技有限公司诉讼案件

案件具体情况：2024年12月，深圳市沛城电子科技有限公司因买卖合同纠纷将公司诉至广东省深圳市福田区人民法院，要求：1、请求判令被告支付其拖欠的款项（以下币种均为人民币）7,004,340.00元及逾期付款利息407,404.52元（以7,004,340.00元为基数，按中国人民银行公布的银行同期贷款利率的1.5倍自2023年9月1日起计算至被告实际付清之日止，暂计至2024年10月11日）；2、本案的案件受理费、保全费等诉讼费用均由被告承担。以上金额共计7,411,744.52元。

判决结果及执行情况：公司已根据庭外和解协议向原告支付款项 200 万元。

当前进展情况：截至本回复出具日，已调解并支付，案件已结束。

会计处理情况：公司按《民事调解协议》调解的金额计提预计负债 200 万元；

履行信息披露的情况：该案件的涉案金额较小，不属于《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的应当及时披露的重大诉讼、仲裁。

三、陈闵悦、胡甲维诉讼案件

案件具体情况：2024 年 7 月 1 日，陈闵悦、胡甲维因财产损害赔偿纠纷将公司客户、公司等四被告诉至江苏省苏州市姑苏区人民法院，要求公司客户、公司连带赔偿两原告因电动车电池热失控引起火灾所致电动车价值损失人民币 3,899.00 元并承担本案诉讼费用。审理中，两原告将诉讼请求变更为：1. 判令被告共同赔偿两原告因电动车电池热失控引起火灾的损失 3,899.00 元以及两原告先行赔付给本次事故受害人罗秀芬的 44,000.00 元，合计 47,899.00 元；2. 判令各被告承担连带责任；3. 判令各被告对原告先行赔付本次事故的受害人罗秀芬的 44,000 元承担连带责任；4. 本案诉讼费用由四被告承担。2024 年 12 月 31 日，江苏省苏州市姑苏区人民法院作出（2024）苏 0508 民初 6854 号《民事判决书》，判决公司承担 75%的赔偿责任（即 34,950 元）；2025 年 1 月 10 日，公司向江苏省苏州市中级人民法院提起上诉。

判决结果及执行情况：2025 年 5 月 29 日，江苏省苏州市中级人民法院作出（2025）苏 05 民终 4616 号《民事判决书》，维持原判，公司需向原告赔付 34,950 元，向江苏省苏州市姑苏区人民法院支付诉讼费 727 元。

当前进展情况：截至本回复出具日，二审已判决，且已支付，案件已结束。

会计处理情况：公司按江苏省苏州市姑苏区人民法院作出的编号为“（2024）苏 0508 民初 6854 号”《民事判决书》判定的金额计提预计负债 3.495 万元。

履行信息披露的情况：该案件的涉案金额较小，不属于《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的应当及时披露的重大诉讼、仲裁。

四、Antonio Giangregorio、Leanne Giangregorio、Vermont Mutual

Insurance Co. 诉讼案件

案件具体情况：原告 Antonio Giangregorio 和 Leanne Giangregorio 使用公司产品时发生火灾烧毁房屋，后原告向 Vermont Mutual Insurance Co. 理赔 94.8 万美元。现 Antonio Giangregorio 和 Leanne Giangregorio 起诉 Clore Automotive, LLC 及公司子公司东莞博力威新能源有限公司要求赔偿人身、务工、精神损害等损失，同时 Vermont Mutual Insurance Co. 起诉代位求偿，法院将两起案件合并审理。

判决结果及执行情况：截至本回复出具日，该案件尚未判决，尚未进入执行程序。

当前进展情况：截至本回复出具日，由保险公司律师跟进，正处于证据开示及和解谈判过程，暂未开庭审理。

会计处理情况：依据保险公司律师提供的估计金额 108.23 万美元，由保险公司承担 95% 赔偿金额，公司在赔偿金额的 5% 范围内承担免赔金额，并据此计提预计负债 5.41 万美元（折合人民币 38.90 万元）。

履行信息披露的情况：该案件在起诉时未明确赔偿金额，且后续公司预计承担的赔偿金额为 5.41 万美元，金额较小，不属于《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的应当及时披露的重大诉讼、仲裁。

(2) 说明公司预计负债计提是否充分合理，是否符合企业会计准则的规定，并充分提示风险。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，公司关于预计负债确认与计量相关的会计政策如下：

“当与或有事项相关的义务是公司承担的现时义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出，同时其金额能够可靠地计量时确认该义务为预计负债。公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，如所需支出存在一个连续范围，且该范围内各种结果发生的可能性相同，最佳估计数按照该范围内的中间值确定；如涉及多个项目，按照各种可能结果及相关概率计算确定最佳估计数。资产负债表日应当对预计负债账面价值进行复核，有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调

整。”

公司已结合法院判决书、调解书、内部及外部经办律师等综合意见，并根据《企业会计准则第13号——或有事项》及内部财务管理制度的相关规定，将相关案件及纠纷产生的可能损失确认为预计负债，相关预计负债的计提合理、充分。同时，公司已于《2024年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（四）经营风险”之“（2）诉讼风险”对公司面临的诉讼风险及对公司经营的影响进行充分提示。

[会计师核查程序]

针对上述事项，我们实施了以下主要核查程序：

- 1、查阅公司未决诉讼及仲裁相关法律文书等资料，了解各案件具体情况及当前进展等；
- 2、获取公司截至2024年12月31日的诉讼案件汇总表，了解各案件预计负债计提金额并核查计提是否充分；
- 3、查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统等公开网站。
- 4、访谈公司的代理律师，了解主要诉讼案件的案情及进展，对主要诉讼可能结果及潜在风险的专业判断，与管理层讨论应收账款减值风险，并与管理层讨论未决诉讼损失，了解并分析管理层对预计负债计提的合理性；

[会计师核查意见]

经上述核查，我们认为：

- 1、除深圳市沛城电子科技有限公司诉讼案件、陈闵悦、胡甲维诉讼案件和 Antonio Giangregorio、Leanne Giangregorio、Vermont Mutual Insurance Co. 诉讼案件未达到《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的应当及时披露的重大诉讼、仲裁外，公司已就2024年末预计负债所涉及的 Klein Tools, Inc. 仲裁案件履行信息披露义务；
- 2、公司预计负债计提充分、合理，符合企业会计准则的相关规定，且公司已于《2024年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（四）经营风险”之“（2）诉讼风险”对公司面临的诉讼风险及对公司经营的影响进行充分提示。

本页无正文，为《大信会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海证券交易所〈关于广东博力威科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函〉的核查意见》之签章页）

大信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2025年7月2日