

关于北京动力源科技股份有限公司  
向特定对象发行股票申请文件  
审核中心意见落实函的回复  
信会师函字[2023]第 ZB212 号



关于北京动力源科技股份有限公司  
向特定对象发行股票申请文件  
审核中心意见落实函的回复

信会师函字[2023]第 ZB212 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2023 年 7 月 24 日出具的《关于北京动力源科技股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》(上证上审(再融资)(2023)512 号)(以下简称“落实函”)有关要求，由申报会计师进行回复。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”、“年报会计师”、“本所”)作为北京动力源科技股份有限公司(以下简称“发行人”、“公司”)2022 年度审计机构，对落实函中的相关问题履行了核查程序，现将相关情况说明如下：

本审核问询函回复中的字体格式说明如下：

审核问询函所列问题	黑体、加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体、不加粗
对本回复报告的补充或修改	楷体、加粗

### 问题 3

根据公司 2023 年半年度业绩预告,公司 2023 年半年度预计实现归母净利润为-5,000 万元到-6,000 万元,与上年同期相比,预计将出现亏损。请发行人量化分析业绩变动的原因及合理性,公司主要业务及产品、经营环境、主要财务指标是否发生重大不利变化,上半年公司业绩下滑程度与行业变化趋势是否一致,公司已采取或拟采取的改善措施及预计效果。

请保荐机构及申报会计师进行核查并对上半年经营业绩下滑是否对持续经营能力构成重大不利影响发表明确意见。

公司回复:

#### 一、量化分析业绩变动的原因及合理性

##### (一) 发行人 2023 年一季度业绩变动的原因分析

##### 1、2023 年一季度报告主要内容

2023 年 4 月 28 日,发行人披露了《北京动力源科技股份有限公司 2023 年第一季度报告》,2023 年一季度的主要财务信息如下表所示:

单位:万元

项目	2023 年 1-3 月 (未经审计)	2022 年 1-3 月 (未经审计)	本年比上年同期增减
营业收入	17,154.44	25,930.49	-33.84%
营业毛利	4,497.61	6,964.83	-35.42%
期间费用	9,468.38	9,304.45	1.76%
营业利润	-4,717.48	-2,076.56	不适用
利润总额	-4,703.37	-1,956.99	不适用
净利润	-4,750.95	-1,964.93	不适用
归属于母公司所有者的净利润	-4,600.91	-1,914.47	不适用
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-4,611.43	-2,034.90	不适用
综合毛利率	26.22%	26.86%	减少 0.64 个百分点

##### 2、2023 年一季度业绩下滑的主要原因分析

2023 年 1-3 月,发行人实现营业收入 17,154.44 万元,较上年同期 25,930.49 万元,减少 8,776.05 万元,降幅 33.84%;净利润为-4,750.95 万元,较上年同期

净利润-1,964.93 万元，亏损增加 2,786.02 万元，增幅 141.79%。公司 2023 年一季度主要财务数据变动的的原因包括：

2023 年 1-3 月，营业收入较上年同期减少 8,776.05 万元，同比下降 33.84%，主要原因系：（1）受国内外通信运营商项目整体建设进度影响，国内通信电源产品收入减少约 5,100 万元，国外通信电源产品收入减少 1,400 万元；（2）智能疏散电源产品和节能业务因发行人主动对传统低效率或长周期的相关业务进行战略性缩减，导致收入合计减少约 1,200 万元；（3）受国内外客户对氢燃料电池配套电源、模块电源等定制化产品需求波动影响，导致收入减少约 1,000 万元。

发行人 2023 年一季度因营业收入减少 8,776.05 万元，综合导致毛利额减少 2,467.22 万元，系发行人 2023 年一季度净利润下滑的主要原因。

2023 年 1-3 月，净利润较上年同期减少 2,786.02 万元，主要原因系：（1）因国内外通信电源产品收入、**数据中心电源收入**、智能疏散和节能业务收入和部分定制化电源产品收入合计减少 8,776.05 万元，综合导致毛利额较上年同期减少 2,467.22 万元；（2）销售费用、研发费用合计较上年同期小幅增加 458.75 万元，销售费用增加主要系今年一季度销售人员绩效增加导致职工薪酬较上年同期增加；研发费用增加主要系研发形成的无形资产摊销增加所致。

## （二）发行人 2023 年上半年业绩变动的原因分析

### 1、发行人 2023 年上半年主要业绩情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动		对净利润下滑 的影响程度
			金额	比例	
一、营业总收入	43,982.15	57,831.93	-13,849.77	-23.95%	446.13%
二、营业总成本	50,798.09	60,842.76	-10,044.67	-16.51%	323.56%
其中：营业成本	31,725.01	42,272.92	-10,547.92	-24.95%	339.77%
税金及附加	532.13	448.07	84.06	18.76%	-2.71%
销售费用	7,335.04	7,248.08	86.96	1.20%	-2.80%
管理费用	4,289.35	3,683.22	606.13	16.46%	-19.52%
研发费用	5,231.44	4,920.06	311.39	6.33%	-10.03%
财务费用	1,685.13	2,270.41	-585.28	-25.78%	18.85%
加：其他收益	517.12	444.14	72.98	16.43%	-2.35%
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-5.85	-30.26	不适用	不适用	-0.79%

专项核查意见 第 3 页



项目	2023年 1-6月	2022年 1-6月	同比变动		对净利润下滑 的影响程度
			金额	比例	
信用减值损失（损失以“-”号填列）	617.77	210.69	407.07	193.21%	-13.11%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-30.51	-107.86	不适用	不适用	-2.49%
资产处置收益	-2.17	3.67	不适用	不适用	0.19%
三、营业利润	-5,733.21	-2,487.74	不适用	不适用	104.54%
加：营业外收入	112.25	294.77	-182.53	-61.92%	5.88%
减：营业外支出	137.48	513.71	-376.22	-73.24%	12.12%
四、利润总额	-5,758.45	-2,706.68	不适用	不适用	98.30%
减：所得税费用	245.85	136.70	109.14	79.84%	-3.52%
五、净利润	-6,004.30	-2,843.38	不适用	不适用	101.82%
六、归属于母公司所有者的净利润	-5,878.05	-2,773.62	不适用	不适用	100.00%

由上表可知，2023年1-6月，发行人的归属于母公司所有者的净利润较上年同期减少**3,104.43**万元，其中营业收入较上年同期减少13,849.77万元，营业成本较上年同期减少10,547.92万元，营业收入与营业成本同时下滑，导致毛利额较上年同期减少3,301.85万元。营业收入的同比减少，系导致公司净利润减少和业绩下滑的主要因素。

2023年1-6月，利润表的其他科目对净利润的合计影响程度较小，其中期间费用合计为**18,540.96**万元，金额较大但整体保持相对稳定；信用减值损失、其他收益、营业外收支、所得税费用等科目的金额总体变动较小，对净利润指标的影响程度较低。

## 2、导致发行人业绩下滑的主要原因及合理性

### （1）营业收入、营业成本及营业毛利概况

单位：万元

项目	科目	2023年1-6月		2022年1-6月		同比变动	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	主营业务收入	42,169.72	95.88%	55,444.28	95.87%	-13,274.56	-23.94%
	其他业务收入	1,812.44	4.12%	2,387.65	4.13%	-575.21	-24.09%
	合计	<b>43,982.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>57,831.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>-13,849.77</b>	<b>-23.95%</b>
营业成本	主营业务成本	30,354.76	95.68%	40,622.22	96.10%	-10,267.45	-25.28%
	其他业务成本	1,370.24	4.32%	1,650.71	3.90%	-280.46	-16.99%
	合计	<b>31,725.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,272.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>-10,547.92</b>	<b>-24.95%</b>

项目	科目	2023年1-6月		2022年1-6月		同比变动	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业毛利	主营业务毛利	11,814.96	96.39%	14,822.06	95.26%	-3,007.10	-20.29%
	其他业务毛利	442.19	3.61%	736.94	4.74%	-294.75	-40.00%
	合计	<b>12,257.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,559.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>-3,301.85</b>	<b>-21.22%</b>

发行人主营业务收入、成本及毛利的占比均超过 95%，为公司利润的主要来源；其他业务的金额和占比均较小。2023 年 1-6 月，发行人的收入、成本及毛利结构保持基本稳定。主营业务收入较上年同期减少 13,274.56 万元；主营业务成本较上年同期减少 10,267.45 万元，主营业务收入与主营业务成本同时下滑，导致主营业务毛利较上年同期减少 3,007.10 万元，是导致发行人 2023 年业绩下滑的主要原因。

## (2) 主营业务收入、成本及毛利的构成分析

2023 年 1-6 月，发行人主营业务收入、主营业务成本及毛利的构成如下：

单位：万元

行业	产品	2023年1-6月			2022年1-6月			毛利额变动	
		收入	成本	毛利	收入	成本	毛利	金额	比例
数据通信	通信电源	21,642.41	16,413.29	5,229.13	27,231.22	20,856.10	6,375.11	-1,145.98	-17.98%
	数据中心电源	-	-	-	2,428.49	2,143.45	285.05	-285.05	-100.00%
	小计	<b>21,642.41</b>	<b>16,413.29</b>	<b>5,229.13</b>	<b>29,659.71</b>	<b>22,999.55</b>	<b>6,660.16</b>	<b>-1,431.04</b>	<b>-21.49%</b>
绿色出行	充、换电产品	2,983.28	2,623.18	360.09	4,458.38	3,773.58	684.79	-324.70	-47.42%
	车载产品	2,128.11	1,362.87	765.24	1,845.69	1,019.56	826.13	-60.89	-7.37%
	小计	<b>5,111.38</b>	<b>3,986.05</b>	<b>1,125.33</b>	<b>6,304.06</b>	<b>4,793.14</b>	<b>1,510.92</b>	<b>-385.59</b>	<b>-25.52%</b>
新能源	智能疏散产品	2,151.29	1,579.57	571.72	2,131.60	1,406.61	724.99	-153.27	-21.14%
	光伏电站业务	1,837.93	476.90	1,361.03	1,928.52	476.90	1,451.61	-90.59	-6.24%
	光伏单晶工业电源	1,902.98	1,484.79	418.20	1,563.54	1,282.10	281.44	136.76	48.59%
	光伏产品	23.27	35.22	-11.95	45.17	33.86	11.32	-23.27	-205.58%
	小计	<b>5,915.48</b>	<b>3,576.48</b>	<b>2,339.00</b>	<b>5,668.83</b>	<b>3,199.48</b>	<b>2,469.36</b>	<b>-130.36</b>	<b>-5.28%</b>
其他	模块及定制电源	6,072.16	4,422.55	1,649.61	8,868.05	6,506.80	2,361.24	-711.63	-30.14%
	节能业务	3,428.29	1,956.39	1,471.89	4,943.62	3,123.25	1,820.38	-348.48	-19.14%
	小计	<b>9,500.44</b>	<b>6,378.94</b>	<b>3,121.50</b>	<b>13,811.67</b>	<b>9,630.05</b>	<b>4,181.62</b>	<b>-1,060.12</b>	<b>-25.35%</b>
主营业务合计		<b>42,169.72</b>	<b>30,354.76</b>	<b>11,814.96</b>	<b>55,444.28</b>	<b>40,622.22</b>	<b>14,822.06</b>	<b>-3,007.10</b>	<b>-20.29%</b>

专项核查意见 第 5 页

2023年1-6月，发行人的主营业务毛利较上年同期减少3,007.10万元，主要系部分产品的收入及成本减少所致，分别为通信电源、模块及定制电源、节能业务、充换电产品和数据中心电源，如下表所示：

单位：万元

产品或业务	2023年1-6月 收入下滑程度	收入下滑对毛利额 的影响程度	毛利额下滑对净利润 的影响程度
通信电源	-5,588.81	-1,145.98	36.25%
模块及定制电源	-2,795.89	-711.63	22.51%
节能业务	-1,515.33	-348.48	11.02%
数据中心电源	-2,428.49	-285.05	9.02%
合计影响程度	-13,803.62	-2,815.85	89.08%

上述四类产品的毛利额合计较上年同期减少2,815.86万元，对净利润下滑的影响程度为**89.08%**，占主营业毛利减少额的比例为93.64%，系发行人2023年上半年主营业务毛利减少的主要产品，具体分析如下：

① 通信电源

2023年1-6月，公司通信电源的收入、成本和毛利变动的量化分析如下：

项目	2023年1-6月		2022年1-6月		同比变动	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
营业收入（万元）	11,459.20	10,183.21	<b>15,325.83</b>	11,905.39	<b>-25.23%</b>	-14.47%
营业成本（万元）	8,646.45	7,766.84	<b>11,990.73</b>	8,865.37	<b>-27.89%</b>	-12.39%
毛利额（万元）	2,812.75	2,416.37	<b>3,335.10</b>	3,040.02	<b>-15.66%</b>	-20.51%
毛利率	24.55%	23.73%	<b>21.76%</b>	25.53%	<b>2.79%</b>	-1.81%
销售数量（套）	86,676	97,112	174,407	105,904	-50.30%	-8.30%
销售数量（套）	86,676	97,112	174,407	105,904	-50.30%	-8.30%

2023年1-6月，公司通信电源产品收入较上年同期减少**5,588.81**万元，导致毛利额减少**1,146.00**万元，其中境内产品毛利额减少**522.35**万元，境外产品毛利额减少623.65万元，主要原因系：A、国内通信运营商的资本开支随无线通信代际更迭呈现周期性波动的影响，国内三大运营商的通信基础设施建设进度放缓，导致国内通信电源销售数量较上年同期下降50.30%，相应的境内通信电源收入呈现下降的趋势；B、境外通信电源业务主要受印度市场主要客户5G基站建设节奏的影响，销售数量较上年同期下降8.3%，导致境外通信电源收入下降。



② 充、换电产品

2023年1-6月，公司充、换电产品的收入、成本和毛利变动的量化分析如下：

类别	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			数额	比例
营业收入（万元）	2,983.28	4,458.38	-1,475.10	-33.09%
营业成本（万元）	2,623.18	3,773.58	-1,150.40	-30.49%
毛利额（万元）	360.09	684.79	-324.70	-47.42%
毛利率	12.07%	15.36%	-3.29%	/
销售数量（套）	2,099	3,136	-1,037	-33.07%

2023年1-6月，公司充、换电产品收入较上年同期减少1,475.10万元，导致毛利额减少324.70万元，主要原因系：2022年度公司充、换电产品收入因完成中国铁塔8仓、12仓等换电柜3.0版产品及4仓2.0版产品的研发、量产与销售，扩大了不同客户和场景的充换电需求，使得去年电动自行车充、换电产品的收入快速增长；2023年上半年，公司充、换电产品受终端客户的招投标工作推迟导致增量订单暂时减慢，销售数量较上年同期下滑33.07%，相应的收入较上年同期下滑33.09%。

③ 模块及定制电源

2023年1-6月，公司模块及定制电源的收入、成本和毛利变动的量化分析如下：

项目	2023年1-6月		2022年1-6月		同比变动	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
营业收入（万元）	3,464.68	2,607.48	4,702.16	4,165.88	-26.32%	-37.41%
营业成本（万元）	2,413.14	2,009.41	3,209.30	3,297.51	-24.81%	-39.06%
毛利额（万元）	1,051.54	598.06	1,492.87	868.37	-29.56%	-31.13%
毛利率	30.35%	22.94%	31.75%	20.84%	-1.40%	2.09%
销量（块或套）	353,785	107,369	357,904	163,909	-1.15%	-34.49%

2023年1-6月，公司模块及定制电源实现收入6,072.16万元，较上年同期减少2,795.89万元，其中定制电源的境外业务受国际贸易环境的影响，主要客户订单需求减少导致收入同比减少1,558.41万元，模块及定制电源的境内业务因受主要客户需求波动影响导致境内收入同比减少1,237.48万元。



#### ④ 节能业务

2023年1-6月，公司节能业务实现收入3,428.29万元，较上年同期减少1,515.34万元，同比下降30.65%。节能业务主要为合同能源管理业务和高压变频器产品，系公司与客户以契约形式约定节能项目的节能目标，由公司向客户提供节能方案，客户根据节能效益支付报酬。2023年1-6月，公司节能业务收入下降主要系武汉钢铁股份有限公司、包头钢铁集团公司等部分合同能源管理项目按照协议约定的效益分享比例下降，以及鹤壁煤电股份有限公司化工分公司次中压蒸汽阶梯利用项目、临沂新江泉金属材料科技有限公司钢铁事业部变频节能改造项目等部分节能项目已按协议约定终止所致。

#### ⑤ 数据中心电源

2023年1-6月，公司的数据中心电源暂未实现收入，上年同期实现收入2,428.49万元，主要为两个大客户建设数据中心机房提供数据中心电源产品并完成交付，今年无相关订单产生。

#### (3) 期间费用分析

2023年1-6月，公司期间费用及其占当期营业收入的比例如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年1-6月		同比变动	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	7,335.04	16.68%	7,248.08	12.53%	86.96	4.15%
管理费用	4,289.35	9.75%	3,683.22	6.37%	606.13	3.38%
研发费用	5,231.44	11.89%	4,920.06	8.51%	311.38	3.38%
财务费用	1,685.13	3.83%	2,270.41	3.93%	-585.28	-0.10%
期间费用合计	18,540.96	42.16%	18,121.77	31.34%	419.19	10.82%

2023年1-6月，公司期间费用合计为18,540.96万元，较上年同期增加419.19万元，较上年同期小幅增长。

①销售费用

2023年1-6月，公司的销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
职工薪酬	4,404.49	3,680.34	724.15	19.68%
招待费	<b>387.08</b>	262.35	<b>124.73</b>	<b>47.54%</b>
差旅费	<b>394.04</b>	129.57	<b>264.47</b>	<b>204.12%</b>
房租费	88.80	101.07	-12.27	-12.14%
技术服务费	327.38	423.61	-96.23	-22.72%
办公费	155.30	173.68	-18.38	-10.58%
售后相关费用	815.44	1,356.40	-540.95	-39.88%
其他	762.51	1,121.07	-358.56	-31.98%
<b>合计</b>	<b>7,335.04</b>	<b>7,248.08</b>	<b>86.96</b>	<b>1.20%</b>

2023年1-6月，公司销售费用总额为**7,335.04**万元，较上年同期小幅增长，主要原因包括：A、职工薪酬较上年同期增加724.15万元，主要系募投项目及光伏项目销售人员储备及海外市场渠道拓展、销售人员绩效增加及优化部分销售人员导致短期职工薪酬增加；B、公司进一步加大了对境内外业务的市场拓展力度，积极参与行业内会展活动、多元化开拓业务渠道，销售人员境内外差旅频次有所增加、新增境外网页宣传服务等导致招待费、差旅费合计上涨**389.20**万元；C、售后相关费用较上年同期减少540.95万元，主要系发行人芯片等原材料的国产化替代已初步完成且进一步加大了对产品质量的管控，导致售后费用支出较上年同期下降较为明显。

②管理费用

报告期内，公司的管理费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
职工薪酬	2,652.02	2,269.93	382.09	16.83%
办公费	<b>155.68</b>	130.36	<b>25.32</b>	<b>19.43%</b>
无形资产摊销	116.30	104.73	11.57	11.05%
修理费	135.96	142.35	-6.39	-4.49%

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
折旧费	468.63	430.15	38.48	8.95%
咨询费	67.71	21.75	45.96	211.33%
会议费	4.32	1.17	3.15	269.07%
交通费	20.68	17.97	2.70	15.04%
水电费	53.90	69.35	-15.45	-22.28%
取暖费	26.43	13.04	13.39	102.70%
其他	<b>587.72</b>	482.42	<b>105.30</b>	<b>21.83%</b>
<b>合计</b>	<b>4,289.35</b>	<b>3,683.22</b>	<b>606.13</b>	<b>16.46%</b>

2023年1-6月，公司的管理费用总额为**4,289.35**万元，较上年同期增加**606.13**万元，涨幅为**16.46%**，主要原因系：A、因海外业务线的业务渠道不断扩张，新设海外子公司导致人员增加、绿色出行业务板块为本次募投项目布局及储备高级别管理人员、调整及优化部分管理人员等事项导致人工成本增加382.09万元；B、因拓展海外业务而发生的布展、参与新能源行业峰会及相关讲座论坛等活动导致办公费及会议费增加**28.48**万元；C、因日常业务活动变化导致办公设备折旧与摊销、咨询及诉讼费等日常事务致使费用增加84.44万元。

#### ① 研发费用

报告期内，公司的研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
职工薪酬	2,583.31	2,554.80	28.51	1.12%
折旧与摊销	2,005.67	1,864.02	141.65	7.60%
材料费	235.55	137.28	98.26	71.58%
调研费	8.65	6.04	2.61	43.16%
其他	398.27	357.92	40.35	11.27%
<b>合计</b>	<b>5,231.44</b>	<b>4,920.06</b>	<b>311.39</b>	<b>6.33%</b>

2023年1-6月，公司的研发费用总额为5,231.44万元，较上年同期增加311.39万元，主要原因包括：A、折旧与摊销较上年同期增加141.65万元，主要系本期新增开发支出转入无形资产2,947.69万元，导致折旧与摊销增加；B、材料费与其他较上年同期合计增加138.62万元，主要系新增研发项目导致相关研发支出



增加。

② 财务费用

报告期内，公司的财务费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
利息费用	1,235.40	1,409.93	-174.53	-12.38%
减：利息收入	158.32	125.10	33.22	26.56%
加：汇兑损失	-710.35	-328.05	不适用	不适用
其他支出	1,318.39	1,313.63	4.76	0.36%
合计	1,685.13	2,270.41	-585.28	-25.78%

2023年1-6月，公司财务费用总额为1,685.13万元，总体呈下降趋势，主要原因包括：A、利息费用较上年同期减少174.53万元，主要系本期短期借款减少所致；B、因2023年上半年美元兑换人民币的汇率持续上涨导致汇兑收益增加382.29万元。

③ 期间费用率

报告期内，公司的期间费用率与同行业可比公司的对比情况：

单位：万元

报告期	2023年1-6月	2023年1-6月同行业可比公司				
证券简称	动力源	麦格米特	新雷能	中恒电气	中远通	平均值
营业收入	43,982.15	328,655.06	88,734.71	65,497.32	尚未披露	160,962.36
销售费用	7,335.04	14,065.93	3,069.70	4,859.28		7,331.64
管理费用	4,289.35	8,916.41	5,102.30	3,303.96		5,774.22
研发费用	5,231.44	33,284.48	15,175.83	6,411.74		18,290.68
财务费用	1,685.13	0.78	-74.07	-134.60		-69.30
销售费用率	16.68%	4.28%	3.46%	7.42%		5.05%
管理费用率	9.75%	2.71%	5.75%	5.04%		4.50%
研发费用率	11.89%	10.13%	17.10%	9.79%		12.34%
财务费用率	3.83%	0.00%	-0.08%	-0.21%		-0.10%
期间费用率	42.16%	17.12%	26.23%	22.05%		21.80%



报告期	2022 年度	2022 年度同行业可比公司				
证券简称	动力源	麦格米特	新雷能	中恒电气	中远通	平均值
营业收入	135,617.23	547,775.86	171,351.16	160,910.09	143,919.32	<b>255,989.11</b>
销售费用	15,829.11	22,858.42	6,621.74	10,526.46	1,980.01	<b>10,496.66</b>
管理费用	7,998.48	14,364.18	9,936.54	9,649.53	4,021.12	<b>9,492.84</b>
研发费用	9,296.50	63,240.79	25,968.22	17,804.48	10,213.31	<b>29,306.70</b>
财务费用	3,863.92	2,161.58	2,624.00	-76.87	458.13	<b>1,291.71</b>
销售费用率	11.67%	4.17%	3.86%	6.54%	1.38%	<b>3.99%</b>
管理费用率	5.90%	2.62%	5.80%	6.00%	2.79%	<b>4.30%</b>
研发费用率	6.85%	11.55%	15.15%	11.06%	7.10%	<b>11.22%</b>
财务费用率	2.85%	0.39%	1.53%	-0.05%	0.32%	<b>0.55%</b>
期间费用率	27.27%	18.73%	26.35%	23.56%	11.58%	<b>20.06%</b>

#### A、麦格米特

麦格米特 2022 年期间费用率为 18.73%，略低于行业平均水平 20.06%。一方面，麦格米特的收入规模约为同行业其他公司的三至四倍，由于收入总体基数较大，规模效应明显导致其整体期间费用率较低；另一方面，麦格米特的期间费用中占比较高的为研发费用，而销售费用和管理费用占比相对较低，主要原因系：自成立以来，麦格米特逐步形成了以研发为驱动的销售模式，即通过持续高强度的研发，建立强大的研发体系，使得其能够在短期内根据客户需求研发出相配套、高品质的产品，以获取持续大量的订单。该种经营模式致使麦格米特产生较大的研发费用，而需要付出的销售成本和管理成本相对较少，相应地导致销售费用率和管理费用率偏低。2023 年 1-6 月期间费用率为 17.12%，低于行业平均水平 21.80%，主要系收入规模较大，规模效应显著导致期间费用率较低。

#### B、新雷能

新雷能 2022 年期间费用率为 26.35%，高于行业平均水平 20.06%，与动力源的期间费用率 27.27%接近。2023 年 1-6 月期间费用率为 26.23%，高于行业平均水平 21.80%，主要系研发费用率较高。

#### C、中恒电气

中恒电气 2022 年期间费用率为 23.56%，略高于行业平均水平 20.06%，略

低于动力源 27.27%。其中研发费用率、管理费用率与动力源基本持平，销售费用率偏低，主要原因系：中恒电气自 2010 年上市以来经过多年的努力，已拥有一批优质稳定的核心客户资源，其前十大客户未曾流失，其多年来主营业务的增长主要来源于现有客户产品品种和订单量的扩大，不再需要对已有客户市场进行大规模的拓展及营销费用的投入；同时由于中恒电气拥有优质稳定的客户平台，在稳固现有客户基础上逐步开拓新市场时，销售费用得到有效控制，因此随着销售收入的不断增长，销售费用占营业收入的比重呈持续下降趋势并趋于稳定。**2023 年 1-6 月期间费用率为 22.05%，略高于行业平均水平 21.80%，低于动力源期间费用率 42.16%，主要系销售费用率比动力源低 9 个百分点。**

#### D、中远通

中远通 2022 年期间费用率为 11.58%，处于同行业偏低水平，其研发费用率与动力源较为接近，销售费用率、管理费用率及财务费用率均较低。销售费用率较低的主要原因系：中远通客户集中度较高，合作稳定，所需销售人员少；国内客户大部分在公司周边，境外客户大多仅需运到海关，运距较短，总体运费较少；同时，公司严格控制各项差旅费、招待费的支出，导致公司整体销售费用较少。管理费用率较低的主要原因系：因行政人员较少，公司对费用管控较为严格，管理费用整体规模较小；同时公司客户集中度较高，收入规模较大，导致公司管理费用占收入比率较低。**2023 年 1-6 月期间费用率尚未披露。**

#### E、动力源

动力源 2022 年期间费用率为 27.27%，处于同行业偏高水平，其中管理费用率与研发费用率与同行业其他可比公司无较大差异，销售费用率与财务费用率偏高。

销售费用率较高的主要原因系：动力源的销售费用中职工薪酬与售后费用占比较高。一方面，公司自 1995 年成立至今已 20 余年，经过了漫长的发展过程，且公司国内的主要客户为三大通信运营商及中国铁塔，国内营销网络覆盖全国近 30 个省、自治区、直辖市，形成了较为复杂的营销网络与销售团队，公司整体销售队伍现有约 250 余人。同时，公司积极布局海外市场并推进海外市场本地化销售及服务网络建设，现已在东南亚、南亚、南美、非洲、中东等地区设立销售及服务机构，导致公司的营销活动范围及销售人员布局较为分散，相应的职工薪

酬和差旅等支出较高；另一方面，近年来公司在业务结构、销售模式及客户群体等方面进行探索与调整，以及原有产品因芯片等原材料供应短缺而面临国产化器件的替代，导致产品的售后费用相关支出较大。

财务费用率较高的主要原因系：一方面，公司主营业务涉及的主要客户为三大通信运营商及中国铁塔，与客户方的施工建设密切相关，导致公司的销售收入和回款呈现明显的季节性特点。同时，由于三大通信运营商及中国铁塔的内部付款审批流程较长，部分业务回款出现一定的滞后，导致企业经营活动现金流出现暂时性的短缺和周转困难；另一方面，公司近年来在业务转型的过程中持续地进行研发投入，以及因受制于国外芯片技术而逐步实施国产化器件的替代导致相关售后成本逐渐增加，进一步导致企业资金消耗过快。因此，报告期内公司为缓解资金压力，通过多种方式进行资金周转和融通，相应地导致资金使用成本较大。

发行人 2023 年上半年期间费用率为 **42.16%**，期间费用率较高，主要系营业收入减少所致。2023 年上半年期间费用的发生额与上年同期基本持平，但营业收入较上年同期下降 23.95%，相应地导致期间费用率上升。

#### (4) 其他收益分析

2023 年 1-6 月，公司的其他收益明细情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动	
			金额	比例
增值税退税	381.39	429.73	-48.34	-11.25%
代扣个人所得税手续费	14.48	14.40	0.08	0.55%
其他	121.25	-	121.25	100.00%
<b>合计</b>	<b>517.12</b>	<b>444.14</b>	<b>72.98</b>	<b>16.43%</b>

2023 年 1-6 月，公司的其他收益主要为软件产品的增值税即征即退，其他主要是与日常经营活动相关的政府补助。



(5) 信用减值损失分析

2023年1-6月，公司的信用减值损失明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
应收票据坏账损失	8.82	18.27	-9.45	-51.75%
应收账款坏账损失	631.02	165.82	465.20	280.54%
其他应收款坏账损失	-22.07	26.60	-48.67	-182.96%
合计	617.76	210.69	407.07	193.21%

2023年1-6月，公司的信用减值损失总额为-617.76万元，主要系公司加大应收账款催款力度，清理大客户长周期欠款而增加回款，相应地冲回以前年度的计提的坏账损失。

(6) 资产减值损失分析

2023年1-6月，公司的资产减值损失明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
存货跌价损失	-30.51	-107.86	77.36	不适用
合计	-30.51	-107.86	77.36	不适用

2023年1-6月，公司的资产减值损失总额为30.51万元，整体发生额较小。

(7) 营业外收入分析

2023年1-6月，公司的营业外收入明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
政府补助	64.62	186.92	-122.30	-65.43%
违约金收入	14.28	21.15	-6.87	-32.50%
其他	33.34	86.69	-53.35	-61.54%
合计	112.25	294.77	-182.53	-61.92%

公司营业外收入主要系与收益相关和资产相关的政府补助，本期政府补助项目主要项目包括21年丰九条政策补贴、中关村科技园区丰台园管理委员会政策



补贴等，本期营业外收入减少主要系上年同期收到的十百千工程补助、互联网云平台补贴等政府补助减少所致。

(8) 营业外支出分析

2023年1-6月，公司的营业外支出明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动	
			金额	比例
非流动资产处置损失合计	7.96	3.63	4.33	119.39%
其中：固定资产处置损失	7.96	3.63	4.33	119.39%
无形资产处置损失	-	-	-	-
债务重组损失	-	-	-	-
对外捐赠	36.00	-	36.00	100.00%
罚款支出	0.01	440.70	-440.69	-100.00%
其他	93.51	69.38	24.13	34.78%
<b>合计</b>	<b>137.48</b>	<b>513.71</b>	<b>-376.22</b>	<b>-73.24%</b>

2023年1-6月，公司的营业外支出总额为137.48万元，较上年同期减少376.22万元，主要系本期罚款支出减少所致。

综上所述，发行人2023年上半年业绩下滑且亏损的主要原因包括：一方面，2023年1-6月发行人的营业收入较上年同期减少13,849.77万元，同比下滑23.95%；毛利额较上年同期减少3,301.85万元，同比下滑21.22%。营业收入的下降相应地引起毛利额减少系导致发行人2023年上半年业绩下滑且亏损的主要原因；另一方面，2023年1-6月公司期间费用合计为18,540.96万元，期间费用较高，主要系发行人的销售人员及渠道网络布局较为分散，业务线及管理架构较为扁平、多年持续的研发投入以及新增订单所带来的营业收入滞后于业务转型所发生的相关费用，相应地导致期间费用支出较高。营业收入的下降导致毛利额减少、期间费用较高系2023年上半年业绩下滑且亏损的主要原因。

二、公司主要业务及产品、经营环境、主要财务指标是否发生重大不利变化，上半年公司业绩下滑程度与行业变化趋势是否一致，公司已采取或拟采取的改善措施及预计效果

(一) 公司主要业务及产品、经营环境、主要财务指标是否发生重大不利

## 变化

### 1、公司主要业务及产品未发生重大不利变化

公司的核心业务及主要产品未发生重大不利变化，与客户的合作关系并未发生明显改变。

#### (1) 公司的核心业务及主要产品未发生重大不利变化

公司坚持聚焦主业，持续围绕数据通信、绿色出行、新能源领域战略布局，依靠其在电能转换及能源利用领域多年积累的电力电子技术持续发力。同时，公司凭借多年来对于市场的深入理解，坚持以研发创新为发展驱动力，打造先进的技术研发平台，以客户需求为导向持续开发具备较强竞争力的产品解决方案，并加强产品质量控制和售后服务，使得公司在技术、产品、服务和品牌等方面形成了综合性的竞争优势，保持较强的市场竞争力。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司的主要产品或业务结构如下：

单位：万元

行业	产品	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月	
		收入	占比	收入	占比
数据通信	通信电源	21,642.41	51.32%	27,231.22	49.11%
	数据中心电源	-	-	2,428.49	4.38%
	小计	21,642.41	51.32%	29,659.71	53.49%
绿色出行	充、换电产品	2,983.28	7.07%	4,458.38	8.04%
	车载产品	2,128.11	5.05%	1,845.69	3.33%
	小计	5,111.38	12.12%	6,304.06	11.37%
新能源	智能疏散产品	2,151.29	5.10%	2,131.60	3.84%
	光伏电站业务	1,837.93	4.36%	1,928.52	3.48%
	光伏单晶工业电源	1,902.98	4.51%	1,563.54	2.82%
	光伏产品	23.27	0.06%	45.17	0.08%
	小计	5,915.48	14.03%	5,668.83	10.22%
其他	模块及定制电源	6,072.16	14.40%	8,868.05	15.99%
	节能业务	3,428.29	8.13%	4,943.62	8.92%
	小计	9,500.44	22.53%	13,811.67	24.91%
主营业务合计		42,169.72	100.00%	55,444.28	100.00%

公司多年来一直致力于掌握电源产品的关键核心技术并保持技术研发的创

新性和先进性。经过多年的研发积累，公司已经形成了成熟、完整、功率等级覆盖数十瓦至数十兆瓦的交直流转换技术平台，以及高效 PFC 技术、最优化 LLC 技术、超低谐波控制技术、智能最大效率点控制技术等多个行业领先的技术平台，并掌握了具有自主知识产权的相关核心技术。截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有有效知识产权 521 项，其中发明专利 74 项、实用新型 235 项、外观设计专利 47 项，软件著作权 93 项，注册商标 64 项。

综上所述，公司的核心业务及主要产品未发生重大不利变化。

(2) 与客户的合作关系并未发生明显改变

公司的前五大客户情况如下表所示：

①2023 年上半年

单位：万元

序号	客户名称	主要产品/业务	销售收入	占主营业务收入比例
1	中国铁塔股份有限公司	通信电源、电动自行车充换电柜	6,652.19	15.77%
2	中国移动通信集团	通信电源	3,190.65	7.57%
3	VRINDA NANO TECHNOLOGIES PVT. LTD	通信电源	2,195.33	5.21%
4	Acuity Brands Lighting, Inc.	定制电源	1,899.41	4.50%
5	浙江中电环境科技有限公司	光伏单晶工业电源	1,869.03	4.43%
合计			15,806.60	37.48%

②2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	主要产品/业务	销售收入	占主营业务收入比例
1	中国铁塔股份有限公司	通信电源、电动自行车充换电柜	21,833.97	16.74%
2	VRINDA NANO TECHNOLOGIES PVT. LTD	通信电源	12,021.50	9.22%
3	中国移动通信集团	通信电源	7,343.12	5.63%
4	Acuity Brands Lighting, Inc.	定制电源	5,209.68	3.99%
5	PLUG POWER INC	DC/DC 转换器	3,951.30	3.03%
合计			50,359.56	38.61%

公司核心业务的境内客户主要为国内三大通信运营商和中国铁塔，境外客户主要为当地的运营商、塔商以及与电源相关的设备供应商。公司为国内通信电源主流供应商，一直与中国移动、中国铁塔、中国电信等运营商和铁塔公司保持较



为良好密切的合作关系，公司已在全国近 30 个省、自治区、直辖市设立了完善的销售及服务机构。此外，公司近年来在海外市场积极推进本地化销售及服务网络的建设，目前已在东南亚、南亚、南美、非洲、中亚等地区设立销售及服务机构，并积极与渠道伙伴合作，进一步加大海外市场的拓展力度。遍布国内、国外完善的销售及服务网络使得公司能够为客户提供更加高效、优质的服务，及时响应客户需求，进一步提升了公司的市场竞争力。

综上所述，公司与主要客户的合作关系并未发生明显改变。

## 2、公司经营环境未发生重大不利变化

公司所处行业的政策环境及市场长期向好、趋势未变。公司产品涉及数据通信、绿色出行和新能源三大应用领域，具体如下：

（1）数据通信。公司数据通信业务致力于电信行业、专网行业、数据中心等电源产品的开发，通信电源作为通信系统设备和服务器的关键模块，发挥着为通信设备和系统提供稳定供电，确保通信网络正常运行的核心作用。通信电源需要根据通信技术的创新发展方向进行前沿技术研发，推动新一代通信技术发展。受益于近年 5G 基站兴起，应用于 5G 相关基站和数据设备的电源需求稳步增长。截至 2022 年底，全国移动通信基站总数达 1083 万个，全年净增 87 万个。其中 5G 基站为 231.2 万个，全年新建 5G 基站 88.7 万个，占移动基站总数的 21.3%（数据来源：工业和信息化部公布的《2022 年通信业统计公报》）。同时，工业和信息化部印发的《“十四五”信息通信行业发展规划》明确提出，到 2025 年，基本建成高速泛在、集成互联、智能绿色、安全可靠的新型数字基础设施。在 2022 年政府工作报告中，多地明确了今年“新基建”发力重点和方向，主要提到加强建设且适度超前布局新型基础设施，加快部署 5G、数据中心、工业互联网等。综上，公司所处数据通信领域经营环境未发生重大不利变化；

（2）绿色出行。绿色出行是公司近年来战略布局的新兴产业方向，公司利用相关电力电子行业的丰富经验，迅速扩展绿色出行相关业务。基于下游新能源汽车产业的发展，公司新能源汽车车载电源和配套的充电桩业务有望为公司继续提供业绩贡献并快速发展。2022 年，我国新能源汽车产业产销量分别达到 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比均上涨超过 90%，渗透率提高至 25.6%（数据来源：中国汽车工业协会统计数据），提前实现《新能源汽车产业发展规划（2021-2035



年)》中“2025年新能源汽车新车销售量达到汽车销售总量的20%左右”的发展目标。随着消费逐步回暖及各项新能源汽车支持政策的出台和实施,据中汽协预测,2023年我国新能源汽车将会继续保持快速增长,预计销量有望超过900万辆。综上,新能源汽车行业未来市场仍将继续保持增长态势,公司所处绿色出行领域经营环境未发生重大不利变化;

(3) 新能源。公司新能源业务可以细分为光储业务和工业能源业务,所涉及产品包括分布式光伏产品、单晶炉电源等。在碳达峰、碳中和的背景下,公司光伏相关产品会受益于行业发展,基于公司长期电力电子技术积累,展现稳健发展态势。根据中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业发展路线图(2022年版)》,在多国“碳中和”目标、清洁能源转型及绿色复苏的推动下,乐观情况下,预计到2030年全球光伏新增装机量将超过500GW;根据国家能源局发布的2022年全国电力工业统计数据显示,2022年度国内光伏新增装机量为87.41GW,同比增加60.30%,行业发展前景广阔;2022年6月1日,发改委等九部门首次联合下发《“十四五”可再生能源发展规划》锚定碳达峰、碳中和目标,紧紧围绕2025年非化石能源消费比重达到20%左右的要求,重点部署了城镇屋顶光伏行动、“光伏+”综合利用行动等九大行动;2023年4月,国家能源局研究制定并印发《2023年能源工作指导意见》,实施光伏“千家万户沐光行动”,稳步推进整县屋顶分布式光伏开发试点,促进农村用能清洁化。综上,光伏行业未来前景广阔,公司所处新能源领域经营环境未发生重大不利变化。

### 3、公司主要财务指标未发生重大不利变化

截至2023年6月30日,发行人的主要财务指标如下:

项目	2023-06-30	2022-12-31
流动比率(倍)	0.98	1.01
速动比率(倍)	0.67	0.73
合并资产负债率(%)	66.01	65.54
归属于上市公司股东的净资产(万元)	82,192.32	87,945.62
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	1.49	1.59
项目	2023年1-6月	2022年1-12月
应收账款周转率(次)	0.58	1.78
存货周转率(次)	0.73	2.21
每股经营活动现金流量净额(元)	0.09	0.22

专项核查意见 第20页

根据上表可知，发行人 2023 年上半年的主要财务指标未发生重大不利变化。

## （二）上半年公司业绩下滑程度与行业变化趋势是否一致

### 1、公司所处通信行业的变化趋势

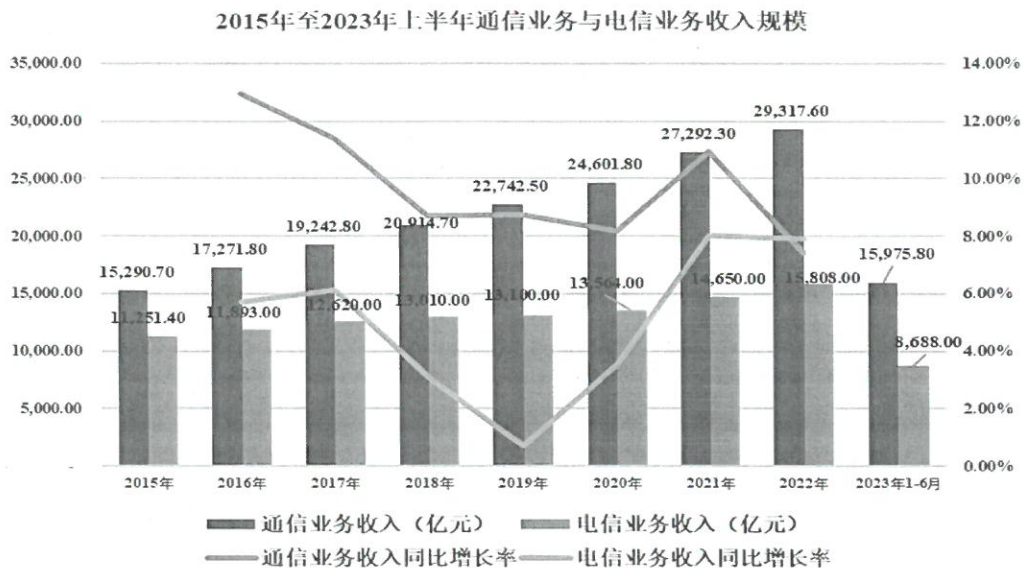
通信电源是整个通信运行系统的关键基础设施，在通信行业得到了广泛的运用，主要用于基站通信设备、光通信设备、宽带通信设备、程控和网络交换机、服务器、环境及监控设备等为设备提供电源保障。通信电源作为通信设备的重要组成部分，终端为通信行业应用客户，因此受通信产业的影响较大，其发展状况和未来发展趋势与通信产业的发展密切相关。

#### （1）通信行业收入各年增长率呈现波动趋势

2015 年通信业务收入 1.53 万亿元，2022 年达到 2.93 万亿元，2023 年上半年通信业务收入为 1.60 万亿元；2015 年电信业务收入 1.13 万亿元，2022 年达到 1.58 万亿元，2023 年上半年电信业务收入为 0.87 万亿元。通信行业收入规模庞大且持续增长，对上游通信设备及相关产业持续发展的支撑和带动作用不断增强。

虽然通信与电信行业整体呈现持续稳定的增长趋势，但各年的增长率随着行业的变动呈现波动的趋势。通信及电信行业收入的同比增长率分别于 2019 年和 2020 年达到历史低点后持续增长，并于 2021 年达到高峰后开始进入平稳及下降阶段。

2015 年至 2023 年上半年通信业务与电信业务收入规模如下图所示：

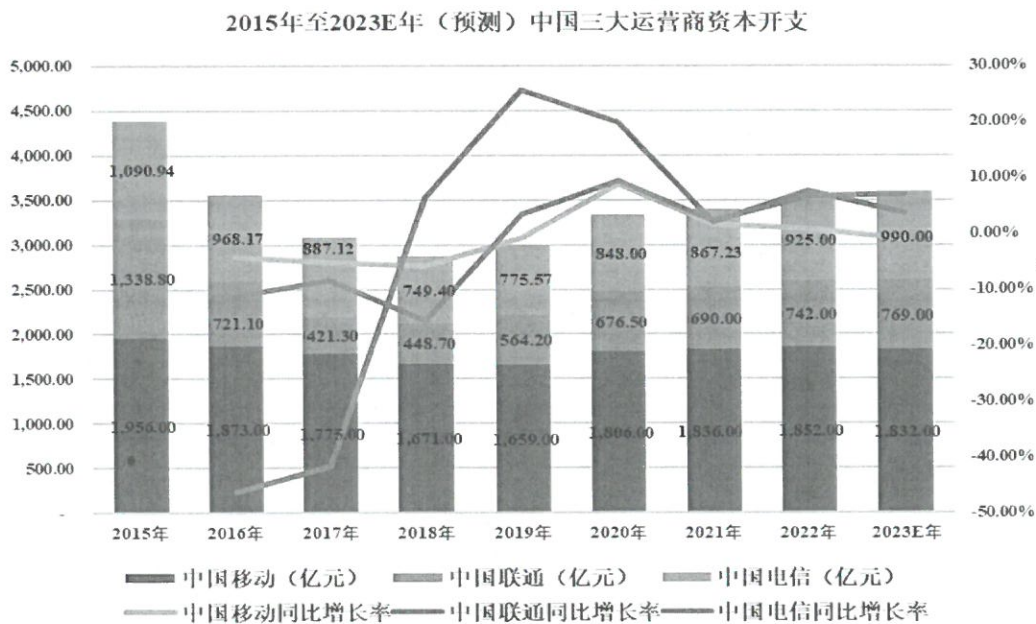


注：通信业务收入、电信业务收入数据来源于 Wind 资讯

### (2) 三大运营商资本开支随无线通信代际的更迭呈现周期性波动

三大运营商的资本开支随着无线通信代际更迭呈现周期性波动。2015 年达到 4G 投资峰值后经历了三年下滑，至 2018 年跌入 4G 后周期的投资谷底，并于 2019 年进入 5G 元年后开始触底反弹，随着 5G 网络的大规模部署，2020 年和 2021 年的总资本开支呈现增长趋势，但整体的增长率呈现下降的趋势并呈现周期性波动的趋势。

2015 年至 2023E 年（预测）中国三大运营商资本开支情况如下图所示：



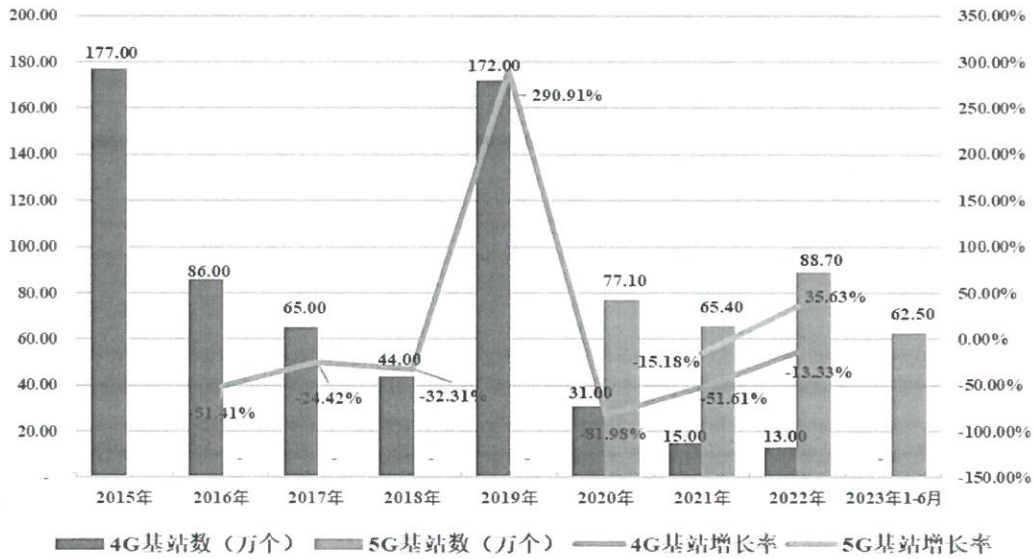
注：数据来源于中国移动、中国电信、中国联通披露的年度报告

### (3) 我国通信基站建设随无线通信代际的更迭呈现周期性波动

2014 年我国 4G 正式开启商用，2015 年 4G 基站建设总数达 177 万个，并于 2019 年达建设高峰，截至 2019 年 4G 基站总数已达 544 万个，而后 4G 进入平稳阶段。2019 年 10 月 31 日，三大运营商公布 5G 商用套餐，标志着中国正式进入 5G 商用时代，5G 基站开始高速发展并于 2022 年底达建设高峰后进入放缓阶段。截至 2023 年 6 月底，5G 基站总数为 293.7 万个。根据无线通信技术代际更迭的趋势，相应的基站建设也呈现周期性波动。



2015年至2023年上半年我国4G和5G各年新增基站建设情况



注：数据来源于中华人民共和国工业和信息化部

综上所述，随着无线通信代际的更迭，通信行业的整体收入及三大运营商的资本开支呈现周期性波动，相应地会致使对供应商的整体需求呈现周期性的波动。通信电源是整个通信运行系统的关键基础设施，通信电源作为通信设备的重要组成部分，终端为通信行业应用客户，受通信产业的影响较大，其发展状况与通信产业的变动情况密切相关。发行人的主营业务系通信电源产品，其主要客户为三大运营商，而三大运营商的总资本开支于2020年和2021年呈现增长趋势，并于2022年达到投资高峰，2023年上半年通信电源相关产品招投标进度明显放缓，存量中标份额订单需求速度同比也有所下降，与发行人的通信电源收入的整体变动趋势基本一致。

## 2、公司其他业务所处行业的变化趋势

公司绿色出行、新能源业务所涉及的充换电、车载设备、光储业务、光伏单晶炉电源等行业均处于行业成长期，近年来纷纷受到政策支持或市场利好，公司相关业务虽略有增长，但由于公司目前还处于战略转型期，超半数主营业务收入仍然来源于通信电源行业，新兴战略业务的增幅尚未能弥补传统通信电源的下降趋势。

## 3、公司的业绩与同行业可比公司的对比

### (1) 同行业可比公司2023年一季度业绩变动分析

截至本回复出具之日，同行业可比公司 2023 年一季度主要业绩指标如下：

单位：万元

可比公司	2023 年一季报		2022 年一季报		变动幅度	
	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润
麦格米特	156,062.62	16,098.24	119,316.15	7,346.61	30.80%	119.12%
新雷能	49,745.36	11,377.99	47,112.82	8,685.14	5.59%	31.01%
中恒电气	26,901.67	630.82	25,304.21	568.48	6.31%	10.97%
中远通	28,096.81	1,456.97	30,006.54	1,241.16	-6.36%	17.39%
<b>平均值</b>	<b>65,201.61</b>	<b>7,391.01</b>	<b>55,434.93</b>	<b>4,460.35</b>	<b>9.08%</b>	<b>44.62%</b>
动力源	17,154.44	-4,600.91	25,930.49	-1,914.47	-33.84%	不适用

2023 年一季度，同行业可比上市公司的营业收入较上年同期整体呈现小幅上升的趋势，其中麦格米特的收入增幅较大主要系各事业群业务收入持续稳步增长所致，中远通的收入呈现小幅下降的趋势；同行业可比上市公司的净利润指标呈现不同程度的增长，主要系各公司的组织及管理结构差异所致。发行人的营业收入、归属于母公司所有者的净利润的变动情况与同行业可比公司的变动情况不尽相同，主要系受主营产品及业务、客户结构、经营特点等因素影响，具体分析如下：

#### ① 麦格米特

麦格米特的主营业务及产品主要包括智能家电电控产品、电源产品、新能源及轨道交通部件、工业自动化、智能装备、精密连接六大类。2023 年一季度实现收入 156,062.62 万元，较上年同期增长 30.80%，麦格米特的整体收入规模基数较其他同行业可比上市公司均较大，且主要来自于智能家电电控产品及电源产品，收入占比合计约 70%，其中电源产品业务主要包括医疗电源、通信及服务器电源等网络能源产品、电力电源、工业导轨电源、光伏&储能&充电桩核心部件、LED 显示电源、显示设备相关电源及 OA 电源等产品，主要客户为爱立信、诺基亚、GE、飞利浦、魏德米勒、西门子、ABB、Cisco、Juniper、施耐德、EnerSys、特变电工、小米、长虹、创维，与动力源通信电源的主要客户为中国铁塔及通信运营商不同，导致二者的收入及主要业绩变动点存在一定的差异。

#### ② 新雷能

新雷能的主要业务及产品包括集成电路（IC）类产品、通信及网络领域的模块电源、定制电源、大功率电源及电源系统，其电源产品属于开关电源领域，广

泛应用于通信及网络、航空、航天、军工、铁路、电力、工控等各个领域。2023年一季度实现收入 49,745.36 万元，较上年同期增长 5.59%，公司的业绩主要驱动因素来自于航空、航天等特种领域业务快速发展，而动力源的主营业务聚焦于通信、新能源及绿色出行领域，二者的业务聚焦领域不同，导致营业收入与主要业绩变动点的总体变动趋势存在差异。

### ③中恒电气

中恒电气的主营业务及产品主要包括通信电源系统、数据中心电源、电力操作电源系统、及软件开发、销售及服务。2023 年一季度实现收入 26,901.67 万元，较上年同期小幅增长，中恒电气的整体收入规模与动力源较为接近。一方面，中恒电气的通信电源系统业务与动力源的通信电源业务类似，但各年的收入规模约 2-3 亿元，占整体收入的比例较小，仅为 20%左右，而动力源的通信电源各年的收入规模约 6-7 亿元，占整体收入的比例为 50%左右，二者此类业务的规模基数存在差异；另一方面，除通信电源外，中恒电气的收入主要来自于数据中心电源，占整体收入的比例为 40%左右，二者的此类业务也存在不同，导致收入及主要业绩的变动存在差异。

### ④中远通

中远通的主要产品为通信电源，主要客户为国内外大型通信设备厂商、新能源汽车集成厂商、整车厂商和充电桩运营企业、工业自动化控制产品厂商提供通信电源、新能源电源和工控电源等产品，而动力源的主要客户为中国铁塔及三大通信运营商，2023 年一季度实现收入 28,096.81 万元，较上年同期下降 6.36%，与动力源的收入变动趋势基本一致。净利润实现 1,456.97 万元，较上年同期增长 17.39%，主要系中远通的整体经营及组织架构较动力源存在差异，其整体的期间费用规模约为动力源三分之一，相应地导致净利润的变动存在差异。

## (2) 同行业可比公司 2023 年上半年业绩变动分析

同行业可比公司 2023 年上半年主要业绩指标如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月		变动幅度	
	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润
麦格米特	328,655.06	38,968.49	270,482.69	22,434.92	21.51%	73.70%



可比公司	2023年1-6月		2022年1-6月		变动幅度	
	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润	营业收入	归属于母公司股东的净利润
新雷能	88,734.71	19,044.17	88,595.20	18,517.12	0.16%	2.85%
中恒电气	65,497.32	1,089.11	62,244.43	847.59	5.23%	28.49%
中远通	未披露	未披露	72,981.08	5,521.56	不适用	不适用
平均值	160,962.36	19,700.59	123,575.85	11,830.30	30.25%	66.53%
动力源	43,982.15	-5,907.87	57,831.93	-2,773.62	-23.95%	不适用

### ①新雷能

2023年上半年，新雷能航空、航天、船舶等特种应用领域实现营业收入5.88亿元，同比增长了13.56%；通信领域受国际经济形势及国内5G建设放缓等因素影响，通信及网络领域实现营业收入2.76亿元，同比下降18.15%。根据新雷能公布的2023年半年报可知，其通信业务领域的收入同比下降，与动力源的变动趋势一致。

### ②麦格米特

2023年1-6月归属于上市公司股东的净利润同比增长73.70%，主要系各事业群业务收入持续稳步增长，整体毛利率水平较上年同期有明显改善，使得本报告期利润增幅较大。麦格米特以电力电子及相关控制技术为基础，依靠强大的研发实力和技术储备、持续多年的较高强度研发投入，不断延伸并融合协同，实现了同一技术平台上的产品多领域应用。同时在销售规模不断扩大的情况下合理控制成本费用，取得了较好的运营成果。发行人与麦格米特的主要业绩增长板块、业务管理侧重等方面存在不同，其收入及业绩变动与动力源存在差异。

### ③中恒电气

2023年1-6月归属于上市公司股东的净利润同比增长28.49%，主要系2022年上半年，宏观经济的波动对公司业绩造成了一定程度的影响。受北京和上海等地区客户项目建设周期延缓，导致产品发货和验收有所延迟；受国内外大宗原材料波动及经济波动的影响，部分原材料价格持续上涨，加之物流运输成本上升明显，导致产品毛利率下滑。2023年上半年相关情形已逐步恢复，促使业绩增长。中恒电气的主要收入及利润来源于数据中心能源业务，影响其业绩变动的因素与动力源存在一定的差异。

### （三）公司已采取或拟采取的改善措施及预计效果

未来，公司将继续坚持“一大三高”的经营策略：选择规模化市场，拓展市场效率高、生产制造效率高、资金周转效率高的业务，继续深耕数据通信、绿色出行、新能源三大战略业务领域，同时强化公司核心竞争力、增强管理水平软实力，提升竞争优势，具体已采取以下措施应对、改善业绩下滑的情况：

#### 1、主营业务及市场规划方面

##### （1）数据通信行业，稳固国内通信市场，积极拓展海外销售渠道

对于国内通信电源业务，公司将继续积极参与中国铁塔、运营商的集采投标项目，聚焦模块化电源 3.0 版和组合电源，持续持久的提升整流模块的效率，稳定客户满意度，保证现有市场份额。同时，扩大非集采的市场份额，通过参与省级非集采改造、微站等项目，形成完善的运作机制，定型成熟的有竞争力的非集采产品；积极开拓专网业务，形成系统的解决方案，实现在铁路、电力、政企等行业的拓展；不断挖掘行业应用场景，实现通信电源、模块化电源和组合电源在数据中心和边缘计算方面的应用，提升非运营商业务体量。通过上述改善措施，公司不同模式下数据通信业务应用场景、产品功能实现及相关在手订单金额具体情况如下：

业务板块	销售模式	订单获取方式	主要产品	公司主要客户	应用场景	功能实现	在手订单金额 <sup>#1</sup>
通信电源	集采	招投标	模块化开关电源、组合式开关电源等	中国移动、中国铁塔、中国电信等运营商	新建移动通信基站 <sup>#2</sup>	①220V交流转48V直流（AC/DC）； ②实现不间断供电； ③保持高电能质量	4.4 亿元
	省级非集采		室外一体化智能电源机柜等	中国铁塔安徽分公司、中国铁塔湖南分公司等运营商省分公司	运行维护、改造移动通信基站		0.47 亿元
	政府采购		开关电源	长信智联	铁路、电力、政企等专用移动通信专网		0.15 亿元

注 1：在手订单金额系截至目前公司已中标但尚未履行完毕的含税订单金额；

注 2：根据通信基站规模不同，一般包括：节点站、宏基站、微站，公司通信电源业务应用涵盖通信基站各类型。

对于海外通信电源业务，公司在保证印度通信电源模块业务的订单交付的同时，与当地主流运营商加强沟通，争取获得更多客户的订单；在东南亚及拉美等国家和地区加设办事机构，以便更好的服务区域市场并作为服务全球性大客户的重要支点，撬开新的销售渠道；在保证海外业务份额的基础上扩展新的国家和地区业务，预期将会在在中亚、南美等地区实现业务新增。

##### （2）绿色出行领域多元拓展产品序列及应用场景



在车载设备业务方面，公司年内实现氢燃料车载设备 25-240KW 产品的序列扩充，公司氢燃料车载设备产品最长运营里程达三十万公里，是国内里程验证最久，验证环境分布最广的车载设备厂商。公司产品涵盖隔离、非隔离产品类型，可以覆盖汽车、船舶、轨道交通、固定式发电、电解水制氢等多个应用场景。未来公司将加大力度铺开车载设备市场，进一步推动海外布局，截止目前已经实现订单数量同比翻倍增长，并已储备较多的意向客户，目前在手订单约为 0.74 亿元，预计年内业绩将有较大幅度的增长。

在电动自行车充换电方面，公司已顺利推进充换电柜 3.0 版产品的交付，将继续紧跟充换电柜 4.0 版产品的招标进度，争取获得更多的中国铁塔招标份额。同时，公司针对充换电柜产品不断进行研发和性能提升，实现从电源产品到控制系统的转型升级，使充换电柜产品具备以下性能优势：（1）智能充电管控能力，解决电池耗用不准的行业痛点；（2）模块化、热插拨式结构，降低系统装配和调试难度；（3）高压泄爆设计，提升柜体安全防护；（4）阵列式风道设计及智能温度控制，提供安全可靠充换电环境。同时，针对不同客户需求的全面化产品结构，公司继续以性价比更高的方案加深原有主流供应商的合作，同时推动高中低不同档次产品细分市场的开拓工作。目前，公司电动自行车充换电业务拥有在手订单 0.23 亿元，通过提升产品技术优势、覆盖产品全需求结构等措施，预计本年内将有进一步增长；

在电动汽车充换电方面，公司基于新一代充电模块和核心控制组件研发成果，持续开发不同场景的系统集成与应用，积极推进新产品上市；紧抓液冷充电和超充、快充概念的机遇，通过推广新型液冷充电模块及其散热系统试点配套，与市场上的桩企和运营商加深沟通交流，落实战略合作意向，全面铺开液冷充电相关产品的销售。目前，公司已与苏州云能魔方能源科技有限公司、深圳市波尔科技有限公司等客户实现小批量订单销售，未来争取获得批量客户订单并实现一定比例的收入，带来新的业绩增长点。

### （3）新能源行业，战略布局光储行业，构建新的业绩增长点

在分布式光伏业务方面，公司已经完成光伏逆变器生产线的建设，目前 17KW-30KW 逆变器产品已具备批量生产能力。公司已通过 CQC 太阳能产品认证以及工信部针对符合《光伏制造行业规范条件》企业名单的认定，具备研发、



生产、销售光伏相关产品的准入资质，符合进入意向客户的合格供应商名录的前置条件。同时，公司积极推动市场头部客户的技术交流和接洽，已经成功进入华能、国电投等客户的合格供应商名录，未来将可预见的实现规模销售；公司亦积极开展逆变器业务的海外布局，正在积极推动目标国家和地区的并网逆变器认证资质审查工作，同时铺开离网逆变器的销售渠道。

在光伏叠光系统方面，公司凭借深耕二十八年的通信运营商销售渠道和客户信誉度，深入挖掘数据绿能概念，不断升级完善光伏叠光系统设计，将现有光伏产品与通信电源、模块化电源产品相结合，实现通信基站节能需求。公司所销售的智能叠光系统产品主要系光伏适配器，每个光伏叠光系统通常需要配置 8 个光伏适配器，每个通信基站使用多少套光伏叠光系统视基站大小而定，公司已经交付的光伏叠光系统服务区域涉及广东、山东、北京、四川、云南、江苏、浙江等地。目前，公司已经在上海、云南、浙江、江苏等多个省市地区中标集采项目，已对中国移动、中国铁塔等客户实现销售，预计年内光伏业务将实现较大增长。

#### (4) 产品营销及拓展海外新市场，构建第二增长曲线

公司在继续贯彻落实本地化的基础之上，将进一步加快全球营销网络建设，全面布局、细化业务、丰富手段、积极拓展，加速构建全球营销能力平台、真正实现本地化覆盖，大幅提升客户体验、持续扩大品牌号召力，发挥公司各个战略业务之间的协同作用，支撑海外业务可持续发展。

一方面，公司进一步加大区域拓展战略。公司将聚焦欧洲、非洲、拉美等重点区域，重构营销队伍、增加拓展投入，谋求更大突破与发展。同时，在欧洲区将持续推进大客户经营策略，增加大客户拓展投入，创造更多大客户突破机会，为海外业务的规模化增长贡献力量。针对东南亚、南亚等成熟区域市场，继续深挖市场潜力与机遇，丰富产品解决方案，增加客户粘度，实现区域市场更大增长；另一方面，公司推动海外产品多元化策略。公司借助通信电源海外营销基础，逐步将“单一通信电源产品结构”拓展为“以通信电源、氢燃料车载产品、光储产品、充电桩等多产品共同支撑的布局”，挖掘海外多领域产品应用，为公司海外业绩增长贡献更多活力和可能性。

目前，公司海外子公司业务规划及营销布局、覆盖销售区域具体情况如下：

海外子公司	业务规划及营销布局	覆盖销售区域
动力源印度有限责任公司	<p>①以通信电源为主营业务，重点发展海外当地电信运营商，把握印度 5G 建设的契机，通过提供定制化产品、降低价格及成本、提高售后支持力度等提升客户粘度，实现营业收入的持续增长；</p> <p>②在印度发展更多的合作渠道，不同行业采用不同的销售渠道，同时与现有客户积极探索在充电模块、充电桩及氢燃料电池等产品领域的合作机会，并积极开展光伏业务的布局</p>	印度、孟加拉及周边区域
动力源（能源）巴基斯坦有限公司	<p>①以通信电源领域的产品供应及工程安装服务为主营业务，并逐渐向新能源储能业务领域拓展，同时密切关注充换电产品领域的市场需求，为孵化非通信电源业务做好准备；</p> <p>②加强中亚地区本地化团队建设，打造集项目经理、售后技术支持、仓储、物流以及财务人员于一体的本地化专业团队，为营收增长奠定基础</p>	巴基斯坦、尼泊尔、阿富汗及部分非洲区域
马来西亚动力源有限责任公司	<p>①以通信电源业务为主营业务，积极参与东南亚国家和地区通信运营商的招投标项目，并积极探索设备及工程安装服务，同时做好已售产品的运维服务；</p> <p>②在巩固并扩大通信电源市场份额的基础上，积极布局光储产品及相关业务，构建集市场调研、产品整合、方案提供、拓展推广于一体的光储产品营销体系，为区域业务的可持续增长提供保障</p>	东南亚国家或地区，马来西亚、泰国、菲律宾及周边区域
动力源能源可变资本有限责任公司	<p>①深度构建本地化运营，以通信电源、电池、光储产品、充电桩等产品为支撑，逐步承接墨西哥及南美市场业务，建设本地售前及售后支持能力，并为本地集成能力的建设做好准备；</p> <p>②加强本地化团队建设，逐步组建集管理、营销、财务、技术支持、物流、行政人员为一体的本地化专业团队，丰富完善分公司各项职能，为墨西哥及南美区域的业务拓展及营收增长提供保障</p>	墨西哥、美国及南美区域市场

报告期前三年，公司境外收入整体呈上升趋势；2023年1-6月，公司境外收入较上年同期减少，主要原因系通信电源产品受印度市场主要客户5G基站建设节奏的影响、定制电源产品的主要客户订单需求受国际贸易环境而导致收入减少。未来，通过全球营销网络布局，海外业务规模将为公司贡献更多业绩。

专项核查意见 第30页



## 2、研发资源及技术储备方面

公司研究院经过深厚的平台技术积累，建立了完善的人才梯队，并进一步优化了公司的集成产品开发流程，有效的为产品开发及转化提供指导保障，使公司的敏捷开发能力得到了进一步提升，主要包括：

(1) 推出了效率超过 98%的通讯电源模块，完善了通讯电源产品线；

(2) 液冷充电模块功率密度和效率达到行业领先水平，进行了多场景的验证，且实现了工厂转产，进一步丰富了公司的绿色出行业务线，具备为用户提供直流液冷/风冷充电、交流充电等全系列解决方案的能力；

(3) 车载充电产品及大功率宽范围高效 DC/DC 变换产品已具备批量生产能力，且部分型号已大规模上车应用；

(4) 小功率光伏逆变器已转产，大容量 100kw 级逆变器的研发在稳步进行中，年底之前具备测试能力；

(5) 在技术储备方面，基于公司的高压变频技术积累，正在进行高压级联储能技术的探索，未来有希望进一步丰富产品序列；

(6) 公司试验室能力和效率逐步提升，形成了规范化/流程化试验体系，在满足公司产品所需试验能力的情况下，具备为社会/产业输出试验能力的条件。

目前，公司针对上述技术积累的研发项目进展、产品拓展情况以及创新点和技术优势具体情况如下：

序号	业务板块	研发项目	涉及专利	项目进展	拓展产品	研发创新点和技术优势
1	通信电源	DZY4875S 嵌入式电源模块项目	19 项	样机实验完成，正在小批量试制	2.5U 高效通信电源模块	(1) 输出功率占输入功率比例超过 98%，提升电能效率； (2) 减少电能损耗，同规模消耗电费更少，更具性价比
2	电动汽车充电桩	宽范围风冷充电模块项目 (30KW 充电桩模)	13 项	小批量已完成试制，开始量产	DZY-1000/30 KW 液冷充电模块	(1) 液冷充电模块免除尘、散热好，设备使用损耗小，可靠性强 (使用年限 ≥ 15 年)； (2) 环境适应性强，维护成本较低； (3) 功率密度高，单一模块充电速度更快，单一时段服务车辆更多，效率更高； (4) 电源模块输出适配汽车全范围连续电压，覆盖 200V-1000V，使用率高



序号	业务板块	研发项目	涉及专利	项目进展	拓展产品	研发创新点和技术优势
3	氢燃料车载电源	150KW 高密度隔离 DC/DC 项目 200KW 高密度非隔离 DC/DC 项目 大功率隔离 DC/DC 变换器 CE 版 地面发电高密度隔离型 DC/DC 变换器	27 项	小批量已完成试制, 开始量产	氢燃料汽车车载电源产品	(1) 电能效率高, 相同电能占用空间更小, 节省车内空间; (2) 稳定性强, 提高续航里程; (3) 为氢燃料汽车供电, 环保性强
4	光伏产品	50-125kW 组串光伏逆变器	11 项	大功率主设计完成, 正在样机试制	5KW、12KW 光伏逆变器; 5KW 光储逆变器	(1) 大功率供电, 同面积光伏阵列所需逆变器数量少; (2) 大功率适用范围更广, 应用领域从户用延伸到工商业和电站

### 3、生产统筹及提质增效方面

#### (1) 生产经营数字化, 提升公司运营管理效率

安徽动力源作为公司的生产基地, 将继续坚持“稳定+提升”的生产运营策略, 加快信息系统建设, 推动智能化生产改革, 持续优化 SRM (供应商管理系统)、MES/WMS (制造执行系统/仓库管理系统) 和调料系统 IT 化, 极大提升生产运作及生产管理效率。同时, 公司组织 SRM 供应商开发条码系统及调货功能, 深化 ERP 系统中 MRP II 运算的逻辑, 引入预测功能, 减少在产订单时间, 为公司降低库存成本、提高交付效率、提升质量水平提供有力的支撑。

#### (2) 风险管控思维, 把握产品高质量输出

关于产品质量方面, 公司质量部将继续采用以过程方法为主, 结合 PDCA 循环和基于风险的风险管控思维, 强化特性管理管控过程, 确保产品满足客户需求; 完善“研发产品特性与过程特性开发”的有效衔接机制, 并辅助以流程图、控制计划等科学工具, 通过过程特性参数的实时监控, 达到预防的目的, 有效保证量产产品质量。

### 4、物资采购及供应链保障方面

#### (1) 供应商分类管理, 严格把控资源准入质量

在供应链管理方面, 对现有供应商实行分类管理集中采购, 重点合作 A、B 类供应商, 发挥每家渠道的优势, 同时开发短板类物料供应商, 严格把控关键器

件供应商的质量协议签署、关键供应商的质量考核机制，建立与关键供应商长期稳定的合作关系。

(2) 库存安全管理，保障供应链稳定运行

公司建立高层销售与运营计划（S&OP）协调会议流程，基于资源约束平衡供需形成目标统一可执行计划；科学规范管理供应商，提高按时交货率，提升库存齐套率建立协同预测计划补货及 VMI，缩短供应及响应时间，降低库存。

(3) 实施国产化替代，降低资源短缺风险

公司推进国际进口器件国产化验证和替代，提升交期保障和降低原材料成本；针对供应链尤其是芯片短缺的风险，公司将国产化芯片替代工作定位为主要任务，与相关国产企业战略会晤，建立长期合作伙伴关系，逐步实现全面化国产替代。

综上，上述措施将会陆续提高公司的市场竞争力，为公司的可持续发展奠定良好的基础，预计将有助于持续改善公司经营业绩。

## 年报会计师核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，年报会计师履行了如下核查程序：

(一) 对发行人的收入及业绩变动执行分析性程序，了解 2023 年一季度、上半年发行人营业收入、营业成本、营业毛利、期间费用等主要利润表项目变动的原因及合理性，对比分析 2023 年一季度、上半年发行人的主要业绩指标的变动情况，并量化分析影响营业收入、净利润等主要业绩指标变动的变动因素；

(二) 取得并查阅 2023 年上半年发行人的收入成本产品结构，对发行人单位售价及成本、毛利变化情况进行定量分析，并结合产品销量及价格变动情况、期间费用率等，分析 2023 年上半年营业收入、成本及归母净利润下滑的原因及合理性；

(三) 取得并查阅 2023 年上半年的销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细表进行波动分析，分析发行人期间费用与营业收入变动趋势是否一致，期间费用率与同行业上市公司是否相符。

(四) 查阅发行人同行业可比公司年度报告、季度报告或财务报告等资料，

分析 2023 年上半年发行人收入与净利润变动与同行业可比公司是否一致；并询问相关人员与同行业可比公司对比分析变动合理性；

（五）通过询问发行人的管理层、业务部门、财务部门等相关人员，了解发行人未来的业务发展及财务规划，核查其应对业绩下滑的措施是否实施并生效；

（六）查询公开行业数据、相关法律法规及行业政策，了解发行人行业发展趋势及业务经营环境情况；

（七）取得并核查发行人数据通信业务在手订单、绿色出行业务相关框架协议、智能叠光业务中标通知书及相关订单，对发行人数据通信业务、绿色出行业务、智能叠光业务业绩情况进行了解，分析改善措施后的经营效果是否与预期相符；

（八）取得并查阅发行人相关业务核心技术的项目资料，通过访谈发行人研发部门、采购部门、生产部门等相关人员，了解公司现有技术积累情况及创新点、公司生产管理及供应链管理流程及优势。

## 二、核查意见

（一）发行人 2023 年一季度、上半年净利润下滑，主要系通信电源国内、国外业务因受国内通信运营商的资本开支随无线通信代际更迭呈现周期性波动的影响，以及海外印度项目建设节奏放缓的影响。此外，公司节能业务与充换电业务因受公司的整体战略调整和受客户招投标推迟的影响**及数据中心电源尚未形成新订单**，综合导致发行人收入减少，相应地导致整体毛利额减少；

（二）发行人的主营业务系通信电源产品，其主要客户为三大运营商，而三大运营商的总资本开支于 2020 年和 2021 年呈现增长趋势，并于 2022 年达到投资高峰，2023 年上半年通信电源相关产品招投标进度明显放缓，存量中标份额订单需求速度同比也有所下降，与发行人的通信电源收入的整体变动趋势基本一致。发行人日常生产经营状况正常，公司主要业务及产品、经营环境、主要财务指标未发生重大不利变化；

（三）发行人针对业绩的不利变动已采取积极的应对措施，预计不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

**【以下无正文】**



【此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具关于北京动力源科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核中心意见落实函的回复（信会师函字[2023]第 ZB212 号）之签字盖章页】



中国注册会计师：冯万奇



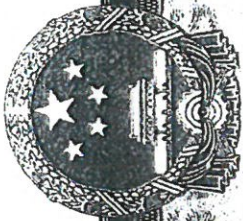
中国注册会计师：曾旭



中国 · 上海

二〇二三年九月十三日





# 营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307030022

(副本)

市场主体更多许可、更多经营范围、更多监管信息、更多应用服务，扫码了解更多。



出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

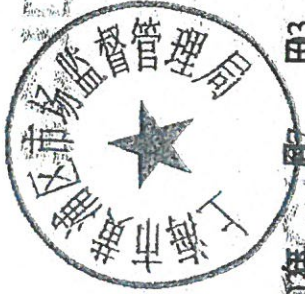
名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国



经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业财务报告,出具验资报告;代理记账,出具纳税申报表;提供税务咨询;办理税务申报;基本建设资金管理;法律、法规规定的其他经营活动;【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关



证书序号: 0001247

# 说明

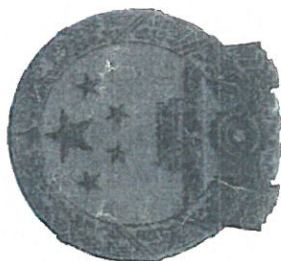
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所

# 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)





姓名: 冯万奇  
 Full name: 冯万奇  
 性别: 男  
 Sex: 男  
 出生日期: 1970-02-04  
 Date of birth: 1970-02-04  
 工作单位: 京都天华会计师事务所有限公司  
 Working unit: 京都天华会计师事务所有限公司  
 身份证号码: 110105700204275  
 Identity card No.: 110105700204275



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

2013  
 2014  
 2015

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

2016  
 2017

注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
 Agree the holder to be transferred from

同意调入  
 Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 2012年12月4日

转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 2012年12月4日

注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
 Agree the holder to be transferred from

同意调入  
 Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 2014年1月24日

转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 2014年1月24日

证书编号: 440400010028  
 No. of Certificate: 440400010028  
 批准注册协会: 北京注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs: 北京注册会计师协会  
 发证日期: 一九九七年四月一日  
 Date of Issuance: 一九九七年四月一日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

2010

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after  
this renewal.

证书编号: 110000105028  
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs: Beijing Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 04 月 15 日  
Date of Issuance



姓名: 管旭  
Full name  
性别: 男  
Sex  
出生日期: 1981-09-11  
Date of birth  
工作单位: 北京兴华会计师事务所(特殊普通合伙)  
Working unit  
身份证号码: 110222198109116017  
Identity card No.

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
2018年12月25日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2018年12月25日

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
2018年12月25日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2018年12月25日