

关于对上海科泰电源股份有限公司
2023 年年报问询函中有关财务事项的
说明

大华核字[2024] 0011012508 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于对上海科泰电源股份有限公司
2023 年年报问询函中有关财务事项
的说明

	目 录	页 次
一、	关于对上海科泰电源股份有限公司 2023 年年报问询函中有关财务事项的说明	1-34

关于对上海科泰电源股份有限公司的 2023 年年报问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2024] 0011012508 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

由上海科泰电源股份有限公司（以下简称“科泰电源”或“公司”）转来的《关于对上海科泰电源股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 39 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的上海科泰电源股份有限公司（以下简称科泰电源）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 1.报告期内，你公司向前五大客户合计销售金额为 **6.24 亿元**，占年度销售总额的 **57.08%**；向前五名供应商合计采购金额为 **6.06 亿元**，占年度采购总额的 **56.70%**。请结合所处行业特点说明你公司销售及采购集中度较高的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异。请会计师核查并发表意见。

【公司回复】：

一、销售集中度较高的原因及合理性

1、前五大客户情况

2023 年度，公司前五大客户、对应销售金额及收入占比情况如下：

单位：元

序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例
1	客户 A	276,244,031.56	25.28%
2	客户 B	121,014,236.39	11.07%
3	客户 C	105,159,302.19	9.62%
4	客户 D	76,908,500.00	7.04%
5	客户 E	44,425,599.60	4.07%
	合计	623,751,669.74	57.08%

2、公司销售集中度较高的原因及合理性

公司主要目标市场为通信、数据中心等领域，新增重点市场包括半导体等领域，该类项目的客户群体主要是国内三大通信运营商、大型互联网企业、大型总包方等少数大型企业，其选取供应商的主要方式为集中采购和统一招标。因此，近年来公司业务一直存在项目集中、规模较大的特点。

同时，由于公司在提供发电机组产品的基础上，也可提供其他机电产品、工程安装等配套产品和服务，公司承接的单一项目的金额进一步增大。

综上所述，公司前五大客户主要是国内大型知名企业和央企、国企，具备较好的企业信用和履约能力；前五大客户与公司均不存在关联关系，其供应商选择主要通过招标等公开方式筛选；公司前五大客户集中度较高，主要是由于公司目标市场、客户集采招标、公司业务范围等客观因素导致；前五大客户内部份额相对分散，不存在单一客户占比过高的情形。

二、采购集中度较高的原因及合理性

1、前五大供应商情况

2023 年度，公司前五大供应商、对应采购金额及占比情况如下：

单位：元

序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
1	罗尔斯罗伊斯动力系统（苏州）有限公司	158,091,366.83	14.79%
2	广西玉柴船电动力有限公司	142,556,456.73	13.34%
3	Rolls-Royce Solutions Hong Kong Limited	111,655,528.20	10.45%
4	三菱重工业（上海）有限公司	100,652,840.55	9.42%
5	利莱森玛电机科技（福州）有限公司	93,190,325.68	8.72%
	合计	606,146,517.99	56.70%

其中，罗尔斯罗伊斯动力系统（苏州）有限公司、Rolls-Royce Solutions Hong Kong Limited 为英国罗罗集团旗下从事发动机业务的公司，前者供应 MTU 品牌国产发动机，后者供应 MTU 品牌原装进口发动机。公司向上述两家公司采购发动机产品。英国罗罗集团是英国著名的发动机公司，也是欧洲最大的航空发动机企业，旗下产品包括航空发动机、船舶发动机以及核动力潜艇的核动力装置。

广西玉柴船电动力有限公司原属广西玉柴机器股份有限公司（以下简称“玉柴股份”）船电动力事业部，于 2022 年 1 月开始全面独立运营，是玉柴股份的全资子公司，主要从事船舶动力、发电动力、燃气动力等产品的研发、生产、销售以及服务业务，综合年销售收入超 40 亿元，发动机年生产能力达 5 万台。公司向其采购发动机产品。玉柴股份的主要股东之一广西玉柴机器集团有限公司为广西国资委控股企业。“玉柴”是国内发动机知名品牌。

三菱重工业（上海）有限公司为三菱重工业株式会社旗下全资子公司，主要从事日本三菱重工品牌多种产品的销售业务。公司向其采购发动机产品。其母公司三菱重工业株式会社成立于 1884 年，是全球知名的重工业产品制造厂商。

利莱森玛电机科技（福州）有限公司为利莱森玛旗下全资子公司，公司向其采购发电机产品。利莱森玛始建于 1919 年，总部位于法国，2017 年加入尼得科集团，是电机和驱动技术的全球头部企业，全球员

工总数达 6,200 人，在超过 10 个国家及地区设有生产基地，业务涵盖商业/工业电机、减速器、驱动器和相关服务以及伺服电机、伺服减速器和伺服驱动器。

2、公司采购集中度较高的原因及合理性

公司主要产品发电机组的核心部件为发动机和发电机，其中以发动机最为关键。发动机的高性能依赖于高质量的材料和精密的制造工艺，国外发达国家早期在高端材料、精密加工设备等方面的优势为其发动机产业的发展提供了较好基础。从全球大功率发动机产业格局来看，国际品牌起步早、历史悠久，通过不断的技术革新和产品迭代，形成了比较深厚的技术积淀；二十世纪中期特别是改革开放以来，国内品牌后起追赶，逐步形成了潍柴、玉柴等少数几个与国际发动机品牌同台竞技的知名品牌。

由于公司目标市场主要定位于通信、数据中心、半导体等中高端领域，应用场景对产品品质和可靠性要求较高。基于前述发动机产业发展格局，公司发动机、发电机等核心部件的可选供应商主要集中在国际和国内少数几家企业。向这些国内外知名厂商采购核心部件，有助于公司向客户提供高品质的产品。

同时，公司对发动机、发电机的采购采用集中化的供应链管理策略，通过大规模采购降低成本并提高效率，有助于增强公司产品在市场上的竞争力，并通过与供应商建立长期稳定的合作关系，确保公司能够向客户提供及时可靠的服务。

因此，较高的采购集中度具备合理性。

三、同行业公司情况

金额单位：亿元

公司名称	苏美达 (600710)	泰豪科技 (600590)	首帆动力 (832266)	亚南股份 (874073)	科泰电源 (300153)
相关领域收入	“柴油发电机组”	“智能应急电源”	“发电机组”	“发电机组”	“环保低噪声柴油发电机组”
	11.26	17.92	4.82	5.97	9.74
营业收入	1,229.81	42.83	4.83	7.66	10.93
占比	0.92%	41.84%	99.82%	77.98%	89.09%
前五大客户销售金额	60.96	9.41	1.43	2.44	6.24
前五大客户集中度	4.95%	21.98%	29.67%	31.90%	57.08%
前五大供应商采购金额	73.1	9.12	2.76	2.38	6.06
前五大供应商集中度	6.31%	26.02%	65.36%	48.91%	56.70%

注：数据来源于以上公司披露的 2023 年年度报告。

公司是目前 A 股市场唯一一家以发电机组产品服务为核心主业的上市公司，发电机组产品销售收入在公司总体营业收入中占比 89.09%。A 股上市公司中开展发电机组业务的公司有苏美达（证券代码：600710）和泰豪科技（证券代码：600590），发电机组业务在其总体营业收入中占比分别为 0.92%和 41.84%。因此，苏美达和泰豪科技的公司总体销售、采购集中度数据不具备直接可比性，泰豪科技的采购集中度数据具备一定的可参考性。

新三板挂牌公司中，首帆动力（证券代码：832266）发电机组类产品在营业收入中占比 99.82%，前五大客户和供应商合计占比分别为 29.67%和 65.36%；亚南股份（证券代码：874073）发电机组产品在营业收入中占比 77.98%，前五大客户和供应商合计占比分别为 31.90%和 48.91%。由于首帆动力销售以外销和间接销售为主，亚南股份收入以境外收入为主，因此公司与上述两家公司在客户集中度方面不具备可比性。上述两家公司的前五大供应商均以发动机、发电机等相关领域为主，呈现出较高的采购集中度，与公司类似。

四、结论

综上所述，存在公开数据的同行业公司及其可比数据较少，从可获取的公开数据来看，与公司业务定位和业务构成相似度高的公司在采购集中度方面与公司存在相似性。公司较高的销售及采购集中度是由公司目标市场、下游客户采购模式、公司业务范围、所处行业特性等共同决定的，具备合理性。

【会计师回复】：

会计师的核查情况：

我们执行了以下核查程序：

1、针对采购、销售金额较大的供应商、客户，通过工商查询等方式进行背景调查核实是否存在关联方关系；

2、检查相关采购、销售合同包括但不限于验收方式、结算条款、运输政策等内容；

3、对销售前五大的部分项目执行了现场走访，确认安装进度；

4、检查应收账款的期后回款情况；

5、执行了函证程序，对未回函的项目执行了替代程序；

核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司披露的前五大客户、供应商信息真实、准确、完整，未发现与公司主要股东、董监高人员之间存在关联关系；

2、公司前五大供应商为长期合作供应商，供应稳定近两年未发生明显变化，采购金额与本期销售情况及在手订单情况相匹配；

3、公司主要是向数据中心、半导体制造等行业销售备用电源，该类客户通常单项目采购量较大，容易形成收入较为集中的现象，核查相关原始资料，未见异常。

问题 2.报告期内，你公司应收款项减值准备收回或转回金额为 1,758.93 万元，同期你公司信用减值损失为 1,764.11 万元，占净利润的 56.83%。请你公司说明报告期内收回或转回已计提坏账应收账款的具体情况，包括对应应收款项的形成原因、应收主体、账龄、前期减值计提依据、报告期内减值转回的原因，相关转回处理是否符合《企业会计准则》的规定，报告期内计提信用减值损失所涉及的客户和计提依据，结合前述情况说明是否存在通过减值准备计提和转回不当调节利润的情况。请会计师核查并发表意见。

【公司回复】：

报告期内，信用减值损失明细如下：

项 目	本期发生额（元）	占净利润
应收账款坏账损失	17,589,274.09	56.67%
其他应收款坏账损失	-561,359.26	-1.81%
应收票据减值损失	613,223.18	1.97%
合 计	17,641,138.01	56.83%

注：损失以“-”记。

(一)应收账款及坏账计提情况

应收账款主要是基于公司与客户之间的销售合同或服务协议产生的。在正常的业务运营中，公司向客户提供了商品或服务，按照商业惯例，合同一般按照预付款、到货款、验收款、质保款等约定付款阶段，并相应产生了应收账款。应收新能源补贴款为公司子公司上海精虹新能源科技有限公司（以下简称“精虹科技”）于 2017 年、2018 年开展新能源汽车业务形成。

根据坏账计提方法不同，各类应收账款账面余额及对应坏账准备金额如下：

单位：元

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例	金额	金额	比例	金额
按单项计提坏账准备的应收账款	13,585,467.92	2.89%	13,585,467.92	19,435,467.92	3.84%	19,435,467.92
按组合计提坏账准备的应收账款	456,665,243.76	97.11%	75,589,871.27	486,386,858.39	96.16%	87,344,895.41
其中：账龄组合	420,907,253.76	89.51%	53,941,561.52	413,140,493.39	81.68%	62,499,224.66
新能源补贴款	35,757,990.00	7.60%	21,648,309.75	73,246,365.00	14.48%	24,845,670.75
合计	470,250,711.68	100.00%	89,175,339.19	505,822,326.31	100.00%	106,780,363.33

1、按单项计提的应收账款情况

单位：元

名称	期初余额		期末余额	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
贵州申黔互联数据中心有限公司	13,585,467.92	13,585,467.92	13,585,467.92	13,585,467.92
汇天网络科技有限公司	5,850,000.00	5,850,000.00	0	0
合计	19,435,467.92	19,435,467.92	13,585,467.92	13,585,467.92

其中，贵州申黔互联数据中心有限公司账龄为 5 年以上，由于其经营情况不佳，款项预计无法收回，已于 2017 年进行单项计提；汇天网络科技有限公司账龄为 3 年以上，由于其涉诉较多，被采取财产保全、银行存款冻结、股权冻结等措施，预计款项回收风险大，已于 2020 年进行单项计提。

2、按组合计提的应收账款情况

1、按账龄组合计提的应收账款情况

单位：元

名称	计提比例	2023 年末余额		2022 年末余额	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	5.00%	297,906,847.20	14,895,342.34	310,599,846.90	15,529,992.40
1—2 年	15.00%	93,975,554.21	14,096,333.13	56,463,563.09	8,469,534.46
2—3 年	50.00%	8,149,932.59	4,074,966.29	15,158,911.21	7,581,525.61
3—4 年	100.00%	3,455,379.23	3,455,379.23	12,485,877.49	12,485,877.49
4—5 年	100.00%	8,099,656.63	8,099,656.63	13,522,749.47	13,522,749.47
5 年以上	100.00%	9,319,883.90	9,319,883.90	4,909,545.23	4,909,545.23

名称	计提比例	2023 年末余额		2022 年末余额	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
合计		420,907,253.76	53,941,561.52	413,140,493.39	62,499,224.66

账龄组合的应收账款总体金额变动不大，但基于公司加强应收款回收工作力度，长账龄的款项金额下降明显，总体应收账款结构有所改善。

2、按新能源补贴款组合计提情况

单位：元

名称	计提比例	期末余额		期初余额	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
车辆运营里程满 2 万公里	5.00%	14,852,295.00	742,614.75	49,360,365.00	2,468,018.25
车辆运营里程未满 2 万公里		1,634,055.00	1,634,055.00	3,117,495.00	1,609,147.50
其中：2 年以内（含 2 年）	5.00%				
2-3 年（含 3 年）	10.00%				
3-4 年（含 4 年）	30.00%				
4-5 年（含 5 年）	50.00%			3,016,695.00	1,508,347.50
5 年以上	100.00%	1,634,055.00	1,634,055.00	100,800.00	100,800.00
其他个别计提	100.00%	19,271,640.00	19,271,640.00	20,768,505.00	20,768,505.00
合计		35,757,990.00	21,648,309.75	73,246,365.00	24,845,670.75

由于新能源汽车申请财政补贴的运营里程要求为满 2 万公里，因此公司对满 2 万公里的车辆对应的应收补贴按 5%计提坏账准备；对未满 2 万公里的车辆对应的应收补贴按年限计提坏账准备；根据车辆运行状态以及新能源车辆最新地方政策，对国家里程数据长期未变动（3 个月以上）且运行未满 2 万公里的车辆补贴以及不满足地方补贴申领的新能源补贴款列入其他个别计提，全额计提坏账。

3、收回转回及核销情况

2023 年度坏账准备变动情况如下：

单位：元

类别	期初余额	本期变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	核销	其他	
按单项计提坏账准备	19,435,467.92		5,850,000.00			13,585,467.92
按组合计提坏账准备	87,344,895.41		11,739,274.09	15,750.05		75,589,871.27
合计	106,780,363.33		17,589,274.09	15,750.05		89,175,339.19

其中：

1、按单项计提坏账准备本期收回或转回 5,850,000 元，系 2023 年度经公司与汇天网络科技有限公司多次协商，且汇天网络科技有限公司经营情况好转，公司收回 5,850,000 元；

2、按组合计提坏账准备本期收回或转回 11,739,274.09 元，主要系公司加强应收款回收工作力度，长账龄的款项金额下降明显，总体应收账款结构有所改善，同时精虹科技持续加强新能源补贴回收相关工作，期内回收部分国家补贴和地方补贴；

3、组合计提中核销一项，金额为 15,750.05 元，系按照《财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，精虹科技车架号为 LSCAB82C8JE336638 车辆补贴款调整为标准的 40%，另外的 60% 予以核销。

(二)其他应收款及坏账计提情况

其他应收款按款项性质分类情况如下：

单位：元

款项性质	期末账面余额	期初账面余额
往来款	1,215,183.57	5,864,332.00
保证金及押金	10,853,776.01	10,678,642.84
备用金	454,525.46	603,815.27
中标服务费	70,927.00	38,675.35
电费	247,200.00	418,082.01
房租费	2,562,554.86	832,402.56
其他	519,779.59	1,104,507.99
合计	15,923,946.49	19,540,458.02

计提方法方面，按单项计提的其他应收款为 1,700,000 元，按组合计提的其他应收款为 14,223,946.49 元。其中，单项计提由两项构成，分别为武汉太和巽捷数字商务有限公司 1,000,000 元和东风汽车股份有限公司 700,000 元，账龄分别为 4-5 年和 5 年以上，由于预计无法收回，已于前期全额计提。

(三)应收票据及坏账计提情况

应收票据分类构成情况如下：

单位：元

项目	期末余额	期初余额
银行承兑票据	1,218,833.00	6,611,831.00
商业承兑票据	3,850,355.09	15,501,595.48
合计	5,069,188.09	22,113,426.48

计提方法方面，均为按组合计提，具体计提情况如下：

单位：元

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
	金额	金额	计提比例	金额	金额	计提比例
按组合计提坏账准备的应收票据	5,271,838.36	202,650.27	3.84%	22,929,299.93	815,873.45	3.56%
其中：银行承兑汇票	1,218,833.00			6,611,831.00		
商业承兑汇票	4,053,005.36	202,650.27	5.00%	16,317,468.93	815,873.45	5.00%

截止 2023 年 12 月 31 日，公司应收票据期末余额为 5,271,838.36 元。应收票据共分为 2 个组合，其中银行承兑汇票中出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强，无需计提损失准备；商业承兑汇票在账龄的基础上，计量预期信用损失，公司在经过评估测算后有充分依据表明该商业承兑汇票存在违约风险或无法收回款项时，

计提相应的坏账准备，以反映商业承兑汇票可能导致的损失，截止资产负债表日，公司根据遵循谨慎原则，计提坏账准备 202,650.27 元。

四、是否存在通过减值准备计提和转回不当调节利润的情况

综上所述，公司严格按照《企业会计准则》、相关政策规定、公司会计政策和会计估计进行应收款项减值计提和收回转回的会计处理。在坏账准备计提和转回方面，公司始终保持谨慎态度，避免通过不当手段调节利润。公司坏账计提符合相关会计政策，单项计提依据充分，收回或转回主要由于公司重视款项回收工作，通过持续加强回收力度，工作取得成效。公司已建立较为完善的内部控制机制和风险管理体系，确保会计处理的合规性和准确性。同时，公司也接受审计机构和监管机构的监督，确保财务报告的真实性和可靠性。

【会计师回复】：

针对公司应收款项减值准备收回或转回事项，项目组主要执行了以下核查程序：

- 1、复核并评价管理层做出信用减值损失的相关判断和会计估计的合理性；
- 2、对于单项计提坏账准备的应收款项，复核管理层对预计未来应收账款可回收性的假设是否合理；
- 3、对于按信用风险特征组合计提坏账的应收款项，复核风险特征组合的设定是否合理，账龄等关键信息是否准确，应收款项坏账准备的计算是否正确；
- 4、获取以前年度账龄分析表，检查账龄逻辑是否正确计算以前年度计提坏账准备的准确性，结合本期应收账款回款情况进行检查，确认回款的真实性，信用减值损失转回的真实性及准确性；

5、检查应收款项的期后回款情况，评价公司计提应收款项坏账准备的合理性；

经核查，我们认为：

1、公司应收账款减值计提充分，公司已按照制定的减值计提政策充分计提了坏账准备，不存在通过减值准备计提和转回不当调节利润的情况；

2、公司本期信用减值损失转回主要为以前年度单项计提的应收账款本期收回及两年以上长账龄应收账款收回，相关转回符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 3.报告期末，你公司存货账面余额为 3.53 亿元，同比增长 64.91%；存货跌价准备余额为 1,254.77 万元，同比下滑 21.18%。请你公司：

(1) 说明报告期末存货大幅增长的原因及合理性，并结合存货的具体内容、库龄、在手订单和期后结转情况等，说明存货跌价准备计提是否充分。

(2) 列示发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、期后结转情况等，结合收入确认时点、主营业务开展情况等说明发出商品增长的原因及合理性，是否存在已发出商品但客户长期未验收或期后大额退货的情形。

请会计师对以上事项核查并发表意见。

【公司回复】：

一、说明报告期末存货大幅增长的原因及合理性，并结合存货的具体内容、库龄、在手订单和期后结转情况等，说明存货跌价准备计提是否充分。

（一）存货构成和变动情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货账面余额为 35,304.55 万元，相比上期增长 64.91%，具体构成及变动情况如下：

单位：元

项 目	2023 年期末	2022 年期末	增减金额	增减比例
原材料	131,523,607.28	44,312,866.30	87,210,740.98	196.81%
在产品	60,443,058.20	23,866,515.93	36,576,542.27	153.25%
库存商品	48,487,942.56	18,072,384.19	30,415,558.37	168.30%
合同履约成本	13,682,270.11	73,789,420.53	-60,107,150.42	-81.46%
发出商品	98,908,640.88	54,038,998.12	44,869,642.76	83.03%
合计	353,045,519.03	214,080,185.07	138,965,333.96	64.91%

原材料期末余额为 13,152.36 万元，较上年同期增长 196.81%，主要系为备产在手订单而准备的发动机、发电机组及配套辅料增加所致；

在产品期末余额为 6,044.31 万元，较上年同期增长 153.25%，主要系部分大项目投产增加所致；

库存商品期末余额为 4,848.79 万元，较上年同期增长 168.30%，主要系部分项目柴油发电机组生产完毕尚未发运所致；

发出商品期末余额为 9,890.86 万元，较上年同期增长 83.03%，主要是因为发送至项目现场的设备尚未完成安装调试验收，不满足收入确认条件所致。

（二）在手订单情况

2023 年年末，公司在手订单金额为 59,608.28 万元（不含税），其中按客户归集的前五大在手订单金额明细如下：

序号	客户名称	金额（元）	占发出商品的比例
1	客户 A	283,559,727.99	47.57%
2	客户 B	51,899,697.76	8.71%
3	客户 C	24,876,866.26	4.17%
4	客户 D	17,646,017.70	2.96%
5	客户 E	14,600,408.46	2.45%

合 计	392,582,718.17	65.86%
-----	----------------	--------

公司为应对在手订单的生产，提前进行发动机、发电机及机组辅料的备货，存货增长具有合理性。

（三）存货的内容、库龄和跌价准备计提情况

2023 年期末，公司存货的构成、及存货跌价准备明细如下：

项 目	期末余额			备 注
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	
原材料	140,840,991.26	9,317,383.98	131,523,607.28	
在产品	62,596,007.23	2,152,949.03	60,443,058.20	
库存商品	49,565,299.04	1,077,356.48	48,487,942.56	
合同履约成本	13,682,270.11		13,682,270.11	
发出商品	98,908,640.88		98,908,640.88	
合计	365,593,208.52	12,547,689.49	353,045,519.03	

2023 年期末，公司存货库龄明细如下：

项 目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	123,551,052.67	5,093,035.49	2,665,934.88	9,530,968.22	140,840,991.26
在产品	60,443,058.20			2,152,949.03	62,596,007.23
库存商品	47,993,229.72	54,410.50	39,935.58	1,477,723.24	49,565,299.04
合同履约成本	12,904,105.40	778,164.71			13,682,270.11
发出商品	94,254,197.82	4,541,948.97	109,523.20	2,970.89	98,908,640.88
合计	339,145,643.81	10,467,559.67	2,815,393.66	13,164,611.38	365,593,208.52
占期末存货比例	92.77%	2.86%	0.77%	3.60%	100.00%

公司存货按以下政策计提存货跌价准备：

1、公司库龄在 2 年以内的存货（主要是发动机、发电机等）通常因市场需求广泛，不存在技术更新换代，不存在存货跌价可能性的，不计提存货跌价准备；库龄 2 年以上的材料按以下情况分析计提存货跌价准备。

（1）有在手订单支持的存货，经合同金额对比后确认不存在跌价的，不计提存货跌价准备；

（2）无在手订单支持，且无市价的存货，考虑到预计未来使用可

能性不大，依照账面金额的 95%确认存货跌价准备；

(3) 无在手订单支持，且有市价的存货，企业按照市场价与库存单价差额的 100%确认存货跌价准备，考虑到积存材料后期处置可能产生的税费及谨慎性原则，应按照单价差额加上市价 20%确认该部分存货跌价准备。

2、存货（主要指发动机、发电机等以外的辅料）：库龄 2 年以上且连续 2 年没有发生出入库变动的存货，依照账面金额的 95%确认存货跌价准备。

3、当市场、行业和产品发生重大变化或材料技术更新换代时，公司将根据谨慎性原则，对相关存货材料开展盘点、清理，并组织销售、商务、生产、技术和品质等部门进行鉴定分析，并对其进行减值测试，计提存货跌价准备。

公司在一年以内库龄的存货金额为 33,914.56 万元，占期末存货总额比重为 92.77%。对于长库龄且未使用的原材料按照 95%计提了减值准备。精虹科技的长库龄原材料是以前年度生产新能源汽车三电系统采购的原材料，该产品已不再生产，对该部分原材料已全额计提减值准备。输配电长库龄原材料主要是给为柴油发电机组电气车间生产的配套原材料，该部分也不再使用，已全额计提减值准备。

（四）期后存货变动及订单执行情况

截止 2024 年 3 月 31 日，公司存货账面余额为 35,796.56 万元，较年初增加 492.00 万元,增长 1.39%，订单执行情况良好。

公司存货期后消耗情况，主要取决于市场需求、产品销售速度以及公司的生产策略。公司也在加强提高运营效率和高效的订单履行及交付，提高物流配送效率和服务质量，确保产品按时交付给客户。

单位：元

项 目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
原材料	146,705,848.35	131,523,607.28	15,182,241.07	11.54%
在产品	50,326,719.70	60,443,058.20	-10,116,338.50	-16.74%
库存商品	20,414,625.19	48,487,942.56	-28,073,317.37	-57.90%
合同履约成本	4,916,406.09	13,682,270.11	-8,765,864.02	-64.07%
发出商品	135,601,951.55	98,908,640.88	36,693,310.67	37.10%
合计	357,965,550.88	353,045,519.03	4,920,031.85	1.39%

（五）结论

综上所述，公司 2023 年末存货增长具备合理性，存货跌价准备计提充分，期后订单执行情况良好。

二、列示发出商品的前五名客户名称、合同签订时间、金额、产品发出时间、验收及收款安排、期后结转情况等，结合收入确认时点、主营业务开展情况等说明发出商品增长的原因及合理性，是否存在已发出商品但客户长期未验收或期后大额退货的情形。

2023 年末发出商品的前五大客户明细如下：

序号	客户名称	金额（元）	占发出商品的比例
1	客户 A	44,439,886.13	44.93%
2	客户 B	20,986,759.04	21.22%
3	客户 C	15,803,152.88	15.98%
4	客户 D	3,933,578.83	3.98%
5	客户 E	2,628,010.90	2.66%
	合 计	87,791,387.78	88.76%

发出商品前五大客户涉及的大额合同明细及执行情况如下：

金额单位：元

合同号	客户名称	合同金额	发出金额	合同签订日期	机组发出日期	截至 2024 年 4 月 30 日已收款金额
C2*****	客户 A	78,195,544.62	44,439,886.13	2023.05	2023.12	53,918,000.00
C2*****	客户 B	29,710,756.00	15,803,152.88	2023.08	2023.09	19,391,000.00
C2*****	客户 C	12,603,985.95	8,331,178.25	2023.08	2023.11	9,747,160.50
C2*****	客户 D	11,267,974.89	7,536,259.35	2023.05	2023.06	5,083,000.00

合同号	客户名称	合同金额	发出金额	合同签订日期	机组发出日期	截至 2024 年 4 月 30 日已收款金额
C2*****	客户 E	6,668,418.45	3,933,578.83	2021.11	2022.10	3,919,091.10
C2*****	客户 F	4,838,453.00	2,628,010.90	2023.08	2023.12	2,396,000.00

续表：

合同号	客户名称	确入收入时点	期后结转	验收日期	收款安排
C2*****	客户 A	2024 年 3 月	成本已结转	2024.3.12	催进中
C2*****	客户 B	2024 年 3 月	成本已结转	2024.3.28	催进中
C2*****	客户 C	2024 年 3 月	成本已结转	2024.3.12	催进中
C2*****	客户 D	未竣工	待结转	计划第二季度验收	催进中
C2*****	客户 E	未竣工	待结转	计划年底验收	催进中
C2*****	客户 F	2024 年 3 月	成本已结转	2024.3.15	催进中

2023 年末，发出商品期末余额为 9,890.86 万元,较上年同期增长 83.03%。发出商品中，柴油发电机组金额为 9,691.93 万元，占比 97.99%，均为国内直销业务。

近年来，公司在生产和销售产品的基础上，针对数据中心、半导体等项目，根据客户需要，为客户提供工程安装等服务。根据公司与客户签订的合同约定，需要安装的产品,在交付客户签收并调试验收合格后,方可确认产品销售收入。因此，公司业务内容的丰富和收入确认时点与发出商品增长有直接关系。

截至问询函回复日，公司不存在已发出商品但客户长期未验收或期后大额退货的情形，公司将继续与客户保持良好的沟通并加强协调，及时跟进客户的验收情况。

综上所述，基于公司业务开展情况和收入确认时点情况，发出商品增长具备合理性。公司将持续关注已发出商品但客户长期未验收或期后大额退货的风险，并采取相应措施进行防范和处理。

【会计师回复】：

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取与存货相关的收发存台账，对期末结存金额与总账明细账核对；
- 2、获取库龄分析表与入库单进行核对，核查库龄分析表的准确性；
- 3、结合应付账款函证，以抽样方式向主要供应商函证采购额；对发出商品执行函证程序；
- 4、检查采购合同、采购发票、验收单、入库单等，验证存货采购的真实性；
- 5、执行监盘程序，检查存货是否真实存在，观察存货的状态并执行双向抽盘程序；
- 6、询问企业突然增加存货的原因，并核查企业给出解释的合理性，核查在手订单的情况；
- 7、获取企业计提存货减值的依据及计提存货跌价准备的政策，复核企业计提依据的准确性并执行重新计算程序；
- 8、对原材料进行成本加成计算，按照近两年的人工及制造费用营业税费进行成本加成，计算成本加成率，与近两年的平均毛利进行比对，检查是否存在减值的情况；
- 9、获取并检查了发出商品对应的销售合同及与发出动作等相关的原始单据；
- 10、检查了发出商品签收时点相关原始单据，询问了项目现场安装进度，结合以往项目安装时间确认项目是否完工；
- 11、检查期后存货收发存情况，确认期后退货情况；

核查意见：

经核查，我们认为：公司 2023 年末对存货跌价按照《企业会计准

则第 1 号—存货》的规定要求进行测算、计提，存货跌价计算金额准确、计提充分，符合企业会计准则相关规定。

公司发出商品增加主要因订单增加导致，项目需要进行工程安装，在期末时点工程尚未完工，项目未达到验收标准，发出商品增长具有合理性，未发现公司存在已发出商品但客户长期未验收或期后大额退货的情形。

问题 4.报告期末，你公司其他非流动金融资产账面余额为 1 亿元，系你公司前期向广州智光电气股份有限公司（以下简称“智光电气”）控股子公司广州智光储能科技有限公司（以下简称“智光储能”）增资 1 亿元交易所形成，你公司持有智光储能 7.19%股权；根据前期交易的评估报告，智光储能增资前的评估值为 129,133.50 万元，净资产为 30,409.72 万元。请你公司：

（1）说明上述增资的必要性及合理性，并结合评估报告的主要假设与关键参数详细说明增资价格的公允性。

（2）结合智光储能 2022 年至今的经营业绩情况，说明与前期评估预测情况是否存在重大差异。

（3）说明将智光储能股权作为其他非流动金融资产核算的原因，后续计量所依据的会计政策和公允价值计量方式，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）说明在上述增资过程中，你公司、公司控股股东、董监高及其一致行动人与智光电气是否存在关联关系及其他造成利益倾斜的情形。你公司后续是否有相关退出安排。

【公司回复】：

（一）说明上述增资的必要性及合理性，并结合评估报告的主要

假设与关键参数详细说明增资价格的公允性。

（一）增资的必要性及合理性

1、公司将储能作为战略发展方向之一

公司的主要业务是以备用电源为主的电力设备产品服务。除传统柴油发电机组外，公司研发了集成风能、光伏、储能、柴发的混合能源产品。在寻找储能资源的过程中，公司关注到新能源的发展机遇，于 2014 年投资了锂电池管理系统（简称“BMS”）、电池包成组（简称“Pack”）企业，并进入新能源汽车业务领域。公司一直关注并看好新能源领域的发展前景，其后几年亦通过设立、增资等方式开展与新能源相关的投资和经营业务。2018 年初，公司将储能列入公司发展战略之一，作为电力设备和新能源汽车板块的连接纽带。2021 年初，公司将新能源、储能作为公司“一主两翼、投资助推”战略中两翼的方向之一。

2、智光储能具备较好的技术和项目储备

智光储能是国家高新技术企业、广州市“两高四新（专精特新）”企业、广州市绿色产业企业、国家能源局首批科技创新（储能）试点示范项目单位，其技术优势主要在于级联型高压储能领域，“H 桥级联大功率电力电子拓扑及控制技术”经中电联组织专家鉴定为国际领先水平，技术特点是单机容量大(5-25MW)，可无变压器接入 6-35kV 中压电网，系统综合运行充放电转换效率高。采用的拓扑结构实现电池无并联，提升了储能系统的安全性；通过无变压器升降压直挂到 6-35kV 中压电网，减少变压器、电缆及工程的初设投资及全寿命周期设备运行中的自损耗，具有更高的经济性；由于单机容量可以做到 25MW，可友好、快捷地响应电网的调度，具有更高的运行效率。

截至公司增资前（2021 年下半年），智光储能已在国家电网、南

方电网等电网公司实现业绩突破，为今后达成电网侧大型储能项目业绩打下坚实基础；在华能、华电、三峡等大型发电央企，粤电等地方发电国企，三鑫集团、国粤集团等民营发电集团等均已有项目业绩；在园区、工商业企业削峰填谷和新能源电站配套储能领域均有项目应用。已投运级联型储能项目百余兆瓦时，在建项目 200 余兆瓦时。其中，广东顺德德胜电厂（五沙电厂）储能调频项目被列入国家能源局首批科技创新（储能）试点示范项目。

3、智光储能与公司及子公司具有业务协同性

（1）通信和数据中心机房是公司备用电源业务的重要行业构成。经过多年发展，公司在相关领域取得了良好的先发优势和较高的市场占有率，积累了丰富的客户资源，对行业客户需求具备比较深入的理解。

在 5G、云计算、物联网等信息技术产业的发展过程中，数据中心作为其中不可或缺的一环，发挥着计算、存储、灾备等作用。因此，近年来数据中心机房建设需求持续增长。由于数据中心机房用电量较高，在“双碳”背景下，机房运营方希望通过增加储能实现降本和碳交易。

智光储能原有的客户资源和项目主要集中在电厂、电网领域。通过对智光储能的增资，双方可结合智光储能的技术优势和项目经验，发挥公司在通信、数据中心等行业的渠道优势，共同挖掘相关行业企业的用户侧储能需求，实现客户资源渠道的互补，并为客户提供更加全面的供电综合解决方案，进一步提升公司业务规模和产品竞争力。

（2）公司下属子公司精虹科技主要从事锂电池 BMS、Pack 等业务，与智光储能存在产业链相关性。早在 2019 年，智光储能与精虹科

技即存在储能方面的业务合作。通过对智光储能的增资，双方可进一步加深业务合作。智光储能可为精虹科技提供后备技术支持，在市场拓展过程中配合提供项目技术方案，补强精虹科技的技术力量。精虹科技也可利用现有组装和测试设备，作为智光储能的后备产能，为智光储能提供配套，并以此拉动精虹科技业务规模。

4、总结

综上所述，公司近年来一直关注新能源及储能领域，并持续开展相关布局工作。因此，公司持续关注新能源和储能领域的业务机会和投资标的。通过业务合作，公司与智光储能建立了联系，对其有一定了解，在其技术、业务相对成型时，智光储能成为公司可考虑的业务合作及产业投资标的。为加强公司在储能领域的布局，同时借助智光储能的技术、渠道等优势，与公司及子公司实现资源互补，在资本合作的基础上进一步加强业务协同，公司考虑对智光储能进行投资。因此，本次增资符合公司的战略发展方向，具备必要性及合理性。

（二）结合评估报告的主要假设与关键参数详细说明增资价格的公允性

1、增资价格的确定方式

本次增资价格是以评估报告结论为价值参考依据，基于公司对智光储能的价值判断，由交易双方结合各自立场和商业判断，通过谈判确定的。

2、评估报告的主要假设与关键参数

根据评估报告，在收益模型选取方面，评估采用现金流量折现法（DCF）对智光储能的股东全部权益价值进行估算，预测期为 5 年，收益期按永续确定，采用资本资产定价模型(CAPM)确定折现率。

在未来收益预测方面，结合同行业同类型企业的经营情况、国家宏观政策、储能行业现状与前景，在充分考虑智光储能现实基础和发展潜力的基础上进行分析预测。未来各年度收益预测情况如下：

单位：万元

项目	第一年度	第二年度	第三年度	第四年度	第五年度	永续年期
营业收入	13,589.25	21,471.02	36,071.31	57,714.09	83,412.43	83,412.43
净利润	1,846.50	3,518.85	7,135.89	13,327.11	21,243.09	21,243.09

具体参数方面，无风险报酬率 R_f 选取沪、深两市从评估基准日到国债到期日剩余期 5-10 年期的国债，并计算其到期收益率，计算时取所有国债到期收益率的平均值作为本次评估无风险报酬率，实际取值为 3.97%。权益的系统风险系数 β 取沪深 A 股 5 家（亿纬锂能、南都电源、国轩高科、中恒电气、派能科技）可比上市公司得到调整后无财务杠杆=0.685。社会平均报酬率 R_m 取中国资本市场上证综合指数和深证综合指数上市公司全期加权（算术平均）市场收益率的平均值，根据 iFinD 数据系统查询，实际取值为 12.70%。市场风险溢价（ $R_m - R_f$ ）= 社会平均报酬率 - 无风险报酬率 = 12.70% - 3.97% = 8.73%。企业个别风险报酬率 Δ 包括企业经营风险、企业财务风险、企业规模风险等，综合考虑内外部因素，本次评估取值为 1.35%。

3、公司对智光储能的价值判断

（1）储能市场具备良好的发展前景和市场容量

2020 年全球新增装机 4.7GW，同比增长 62%，2016-2020 年 CAGR 为 46%，市场规模高速增长。根据浙商证券研究报告的估算，预计 2025 年中国储能预计新增 45GWh，“十四五”期间装机 CAGR 为 70%，对应市场规模 499 亿元；2025 年全球储能预计新增 172GWh，5 年 CAGR 为 75%，对应市场规模 2370 亿元。

电厂调频调峰方面。根据中国电子工业标准化技术协会数据，

2019 年我国电化学储能新增装机中，电源侧调频辅助服务占比最大（主要为火储调频），占比 45%，其次是集中新能源与电网侧，分别为 22%与 21%。2020 年各省出台新能源配储政策，电源侧调频辅助服务占比降低 19 个百分点至 26%，集中新能源与电网侧占比分别增加 11 和 17 个百分点，达 33%与 38%。预计未来电源侧调频辅助服务仍将是储能的重要应用领域。

新能源+储能方面。据中电联统计，2020 年中国风光发电装机容量占比 24.3%（2014 年为 8.8%），发电量贡献 9.5%（2014 年为 3.2%）。随中国加速向碳中和碳达峰目标进发，风光发电量仍有大幅上升的空间。新能源大规模开发接入电网后，其出力的波动性与间歇性将对电网的安全稳定与调节能力提出巨大挑战，储能作为灵活性调节资源的重要性得到凸显。2020 年开始，我国各省份陆续通过量化手段“原则上”对风光发电提出储能配比，按照不低于新能源电站装机容量 10-20%、且额定功率下的储能时长不低于 1-2 小时来配置。2021 年出台的政策中，除江西没有提出量化要求外，其他省均提出明确指标，预计量化要求将成为未来常态，风光与储能“捆绑”后将大幅打开储能市场空间。

峰谷差套利方面。峰谷价差套利是用户侧储能的主要商业模式，通过低谷充电、高峰放电，时移电力需求实现电费节省。根据各省陆续调整发布的 2020-2022 年输配电价和销售电价，部分省份提出拉大峰谷电价差，并鼓励储能应用。未来随各省进一步放开电价市场化，拉大峰谷电价差，工商业的峰谷价差可以越过商业性门槛，为配备储能提供实质性的经济动力。同时，在“双碳”国家战略的背景下，随着电芯技术的逐步成熟、产能的进一步扩充，预计电芯价格将实现逐步

下降。储能系统成本的下降，也有助于用户侧储能经济性的进一步显现。

(2) 智光储能具备良好的技术优势和项目积累

增资前，公司对智光储能情况进行了了解。智光储能在级联型高压储能领域拥有较好的技术优势，在细分市场具备较好的竞争优势，积累了一定的客户资源和项目经验。主要及有代表性的项目包括（仅列示部分项目）：

- A. 广东顺德某电厂 330MW 燃煤机组调频项目，9MW/4.5MWh；
- B. 南方电网某储能电站，2MW/2MWh；
- C. 茂名某电厂 600MW 燃煤机组调频项目，20MW/10MWh；
- D. 华电某电厂调频调峰项目，10MW/10MWh；
- E. 华能某电厂调频项目，9MW/4.5MWh，北方严寒区域应用；
- F. 粤电某电厂 1000MW 火电机组储能项目，30MW/15MWh，刷新级联型高压储能电站建设规模记录；
- G. 广东能源集团某 600MW 火电机组配套储能项目，20MW/12MWh；
- H. 韶关某电厂调频项目，9MW/4.5MWh；
- I. 广州某芯片厂可靠供电配套储能项目，10MW/20MWh，应对 IDM 芯片企业用电可靠性要求及局部电网检修时的供电需求；
- J. 珠江电厂加装储能调频系统项目，10MW/5MWh；
- K. 某园区储能项目，5MW/3MWh，用于削峰填谷；
- L. 某制药厂储能项目，2MW/4.5MWh，用于削峰填谷；
- M. 内蒙古某发电厂储能辅助机组 AGC 调频项目，9MW/4.742MWh；

N. 湖南电网二期项目首个并网的电网侧新能源配套储能项目
10MW/20MWh;

O. 广东电网湛江局应急供电工程储能系统。

(3) 智光储能历史业绩及增长预期良好

智光储能自 2018 年 2 月成立以来，实现了较好的业绩增长。智光储能及同行业上市公司同类业务历年营收及增长情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入	同比变动	营业收入
智光储能	7,343.00	101%	5,277.67	-7%	5,657.56	504%	935.92
派能科技（688063） “储能电池系统”	68,162.50	38%	104,462.74	40%	74,452.48	90%	39,267.25
阳光电源（300274） “储能系统”	91,990.03	267%	116,851.30	115%	54,307.41	42%	38,306.94
南都电源（300068） “储能行业”	32,522.48	49%	39,744.64	27%	31,185.57	26%	24,735.54

注：同行业上市公司数据来源于相关定期报告；派能科技 2021 年 1-6 月营收及同比变动数据为其总体营收情况。

随着“双碳”成为国家战略，新能源行业发展趋势明确，储能领域具备广阔的市场容量，市场机会多样，行业发展方兴未艾。基于行业政策、市场容量等外部因素，及自身在技术、客户等方面的资源优势，智光储能近几年实现了较好的历史业绩，取得了较快的增长。从同行业公司业绩及增长情况来看，随着储能行业的发展，行业内公司也实现了较高的增长性。结合同行业公司的增长情况及智光储能自身历史数据，智光储能未来业务增长预期良好，业务规模扩大具备可实现性。

智光储能自成立以来，稳健开展经营业务，成立当年即实现盈利，业务收入也呈增长态势。业务规模的快速增长，体现了智光储能的在行业内的技术和客户优势，也为业绩的实现奠定了良好基础。

(4) 结合同行业市净率数据，本次交易价格具有公允性

由于新能源及储能良好的发展预期，市场对于该类上市公司均给出了较高的估值水平。同类上市公司估值对比情况如下表所示。

证券代码	证券简称	静态市盈率	市净率
688063.SH	派能科技	91.15	11.48
300274.SZ	阳光电源	122.07	15.70
300068.SZ	南都电源	—	1.63
000049.SZ	德赛电池	12.57	3.90
300207.SZ	欣旺达	94.12	9.05
300014.SZ	亿纬锂能	126.94	12.55
300438.SZ	鹏辉能源	227.62	4.91
688345.SH	博力威	32.28	4.83
平均值		100.96	8.01
智光储能		86.13	4.25

注：1、亏损企业未计算市盈率指标；2、同行业上市公司取 2021 年 10 月最后一个交易日收盘价及 2020 年度每股净利润计算静态市盈率，取 2021 年 10 月最后一个交易日收盘价及 2021 年三季度每股净资产计算市净率，数据来源于 wind；3、智光储能分别取 2020 年度净利润及基准日 2021 年 10 月 31 日净资产计算静态市盈率和市净率。

下表列示了同行业并购案例估值的对比情况。由数据对比可见，本次增资的市净率在同类案例平均水平范围内。

案例	净资产 (万元)	净利润 (万元)	估值 (万元)	市净率	标的业务
科泰电源 增资 智光储能	30,409.72	1,499.20	129,133.50	4.25	高压储能
中超控股 增资 百思利	5,584.92	-420.45	31,359.96	5.62	新能源锂电池精密结构件
科瑞技术 收购 惠州鼎力	6,690.79	1,847.99	31,284.32	4.68	锂电池充放电智能化测试设备
新宙邦 收购 博氟科技	14,598.18	-1,095.82	21,973.41	1.51	上游原材料
赣锋锂电 收购 汇创新能源	1,328.09	338.55	5,240	3.95	低速电动车、家用储能及通讯储能系统、电动工具、医疗设备及数码 3C 类产品的 PACK 系统集成

案例	净资产 (万元)	净利润 (万元)	估值 (万元)	市净率	标的业务
德赛电池 收购 惠州新源	1,029.64	-10,873.27	4,617.36	4.48	大型组合电池电源管理系统及电池包、储能产品

注：净资产、净利润、估值单位均为万元；净资产采用基准日数据，净利润采用基准日前最近一个完整会计年度数据。

(5) 总结

对于本次投资事项，公司结合自身战略规划，通过前期对行业、市场等信息的收集和分析，以及对标的公司业务、技术、财务、发展规划等情况的了解，综合考虑标的公司自身价值及对公司的战略价值，对智光储能的投资价值进行判断。通过数据收集和行业分析，公司认为储能领域具备良好的发展前景和较大的市场容量；通过公司对智光储能的了解，公司认为智光储能具备良好的技术优势，已取得了较好的历史业绩和发展增速，在手订单情况良好，随着优势的进一步确立，将继续实现业务规模的增长，并进一步提高自身盈利能力。基于公司对储能领域的理解和商业判断，结合公司战略和业务协同因素，公司认可储能方向和智光储能的投资价值。

4、价格谈判及确定

基于公司的价值判断，公司认为评估报告结论与公司收集的信息不存在重大冲突。因此，双方以评估报告结论为价值参考依据，由交易双方结合各自立场和商业判断，通过谈判确认了投前估值为 12.9 亿元。

5、总结

综上所述，本次增资价格是以评估报告结论为价值参考依据，基于公司对智光储能的价值判断，由交易双方重点结合各自立场和商业判断，通过谈判确认的。投后智光储能的业绩表现，进一步验证了公

司的投资判断。从经营结果来看，总体评估预测相对稳健，智光储能发展势头和成长性良好，增资价格具备公允性。

(二)结合智光储能 2022 年至今的经营业绩情况，说明与前期评估预测情况是否存在重大差异。

智光储能经营业绩及评估预测情况如下：

单位：万元

年度	科目	评估预测值	实际实现值	达成率	备注
2022 年	营业收入	13,589.25	39,000.45	287%	
	净利润	1,846.50	1,011.88	55%	
2023 年	营业收入	21,471.02	92,469.54	431%	
	净利润	3,518.85	4,076.08	116%	
2024 年	营业收入	36,071.31	—	—	
	净利润	7,135.89	—	—	
2025 年	营业收入	57,714.09	—	—	
	净利润	13,327.11	—	—	
2026 年	营业收入	83,412.43	—	—	
	净利润	21,243.09	—	—	

2022 年度，智光储能实现营业收入 3.90 亿元，净利润 1,012 万元，业务规模超过 2021 年营业收入的 3 倍以上，高于评估预测数据。

2023 年度，智光储能实现营业收入 9.25 亿元，净利润 4,076 万元，业务较上年继续保持快速增长，收入和净利润均超过评估预测数据。

从智光储能近年营收及增长情况来看，基于储能行业良好的发展前景和较大的市场容量，凭借自身技术、渠道等能力，智光储能保持了良好的增长态势，取得了较好的增速，也进一步验证了公司的投资判断。

(三)说明将智光储能股权作为其他非流动金融资产核算的原因，后续计量所依据的会计政策和公允价值计量方式，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2022 年 1 月，公司完成全部增资款项的支付，智光储能完成增资相关的注册资本、股东变更、监事备案等工商变更登记。鉴于增资协议中约定公司占智光储能 2 个监事席位中的 1 席，未取得董事席位，根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，公司对智光储能不具有重大影响，公司将该项投资按“以公允价值计量且其变动计当期损益的金融资产”进行核算，在“其他非流动金融资产”项目进行列报。根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》规定，上述投资应“以公允价值计量且其变动计当期损益的金融资产”核算，拟长期持有，按照流动性，以第三方评估估值，在“其他非流动金融资产”项目中列报。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

根据上海美评资产评估有限公司于 2024 年 3 月 22 日出具的《上海科泰电源股份有限公司因财务报告目的涉及其持有的广州智光储能科技有限公司 7.1942% 股权公允价值估值报告》(沪美评咨报字[2024] 第 4001 号)，本次估值采用市场法，由于被估值单位经营业绩较好，盈利水平与同类上市公司水平相当，因此使用市盈率 (P/E) 估值更能体现企业价值，故本次估值根据被估值单位的净利润乘以适当的市盈率确定，公式为：估值对象价值 = 净利润 × 市盈率 × (1 - 非流动折扣率) × 持股比例。以 2023 年 12 月 31 日为评估基准日，公司持有智光储能 7.1942% 股权公允价值为 11,056.42 万元。根据评估结果，相关资产不存在减值迹象，评估结果与公司初始投资成本不存在重大差异。

(四)说明在上述增资过程中，你公司、公司控股股东、董监高及其一致行动人与智光电气是否存在关联关系及其他造成利益倾斜的情形。你公司后续是否有相关退出安排。

(一) 公司、公司控股股东、董监高及其一致行动人与智光电气

不存在关联关系及其他造成利益倾斜的情形

经自查，公司、公司控股股东、董监高及其一致行动人与智光电气均不存在《创业板股票上市规则》中规定的关联关系，智光电气也不属于根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系、可能造成上市公司对其利益倾斜的主体，相关交易不构成关联交易。

同时，增资智光储能的交易由相关主体基于自身商业考虑进行谈判和决策，由各方经营团队参与沟通推进，并经各自有权机构履行审议程序，不存在利益倾斜或影响交易公允性的情形。

（二）公司对智光储能项目的后续考虑

本次增资后，公司及子公司与智光储能进一步加强了业务合作关系。公司与智光储能开展业务交流，双方业务人员建立联系，多次前往对方公司出差交流，并共同拓展广东、上海、北京等地数据中心、电力等领域的柴发、储能项目。智光储能与精虹科技加强合作，利用各自的技术、渠道、产能优势，共同参与上海、内蒙古等地区的新能源配套储能、光储充项目、换电项目以及面向海外市场的工商业储能项目和“光伏+储能+柴油机发电”为核心的微电网项目的技术交流、项目拓展等工作，并以共同品牌拓展海外储能市场。

后续，各方仍将强化技术和业务的交流合作，发挥各方优势参与市场竞争。在此过程中，逐步打造并加强公司及子公司自身在新能源和储能领域的技术实力和项目经验积累，进一步提升自身竞争力并形成优势细分领域。在寻求业务协同的基础上，未来公司也将持续关注智光储能的后续资本运作安排，择机通过部分退出等方式争取好的投资收益。

【会计师回复】：

会计师的核查情况

我们执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司董事会秘书，了解投资目的、公司实际开展储能业务的规划及进展、公司对智光储能驻派董事的情况、是否打算长期持有该股权投资等；
- 2、获取增资时点的评估报告，阅读评估报告并复核评估过程；
- 3、获取公司投资时点的公司董事会决议，检查决议方式是否合规；
- 4、获取智光储能 2022 年度及 2023 年度财务报表，检查主要财务数据是否发生重大变动；

核查意见：

经核查，我们认为：

- 1、公司计划在保持原有发电机组业务的基础上在储能市场上进行业务拓展，因此公司投资智光储能的决策具有合理性，我们未发现增资价格存在明显不公允的情形；
- 2、智光储能业绩较预期增长较大，但因原材料等因素综合影响，智光储能净利润与评估时点差异不大；
- 3、企业仅能向智光储能派遣一名监事，无法对智光储能的经营产生重大影响，且在投资初始并未将该股权投资指定为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资”，因此按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的要求，作为“其他非流动金融资产”列报符合规定。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：_____

李相繁

中国·北京

中国注册会计师：_____

李明辉

二〇二四年五月十日