(上接B9版)

3. 还款安排

单位:人民币万元

主要负债项目	2022/12/31	还款安排
短期借款	46,171.75	(1)2023年1-3月已累计偿还到期借款36,099.00万元及利息,其中2.99亿元还款资金源自向控股股东借款偿还,1,100.00万元源自自有资金; (2)2023年6月到期借款5,000.00万元,预计还款资金来源为定增资金,还款后可续贷,对2023年现金流无实质影响; (3)2023年9-10月到期借款4,000.00万元预计使用到账募集资金还款; (4)2023年12月到期借款金额为1,000.00万元,计划使用销售回款进行偿还贷款。
长期借款	13,900.00	(1)2023年根据合同约定需还款金额为300.00万元,预计还款资金来源为销售回款。 (2)剩余款项在2024-2030年之间根据合同约定还款时间分期还款,从而减轻公司资金压力,后期还款计划使用销售回款偿还。
应付账款	24,381.37	根据与供应商约定的付款时间按月度付款,主要资金来源于23年3月向银行借款3.90亿元及客户的回款。
其他应付款	37,969.19	主要系向控股股东借款,公司根据实际经营状况及合同约定的时间偿还或展期。
租赁负债	13,112.21	主要款项是因租赁厂房及设备产线的租赁付款额,公司根据合同约定在未来租赁期间内与出租方确认后的租金额予以支付。
一年内到期的非流动负债	1,192.32	
小 计	136,726.84	
负债总额	142,561.69	
占 比	95.91%	

综上,公司2022年末负债总额为142,561.69万元,公司根据现有及未来资金情况已制定有效切合实际的还款计划,如合理安排经营付款和债务偿还,可以满足日常经营需求。2023年公司债务将不存在重大流动性风险。

(二) 报告期末你公司应付账款 2.44 亿元,较期初增长113.54%。请你公司补充说明报告期内前五大应付对象、对应金额及占比、付款期限、交易内容等;并结合采购付款流程、结算方式、信用政策等说明你公司应付账款规模大幅增长的原因,是否存在逾期情形

1. 报告期末你公司应付账款 2.44 亿元,较期初增长113.54%。请你公司补充说明报告期内前五大应付对象、对应金额及占比、付款期限、交易内容及逾期情况

(1) 前五大应付账款的主要情况如下:

单位:人民币万元

排序	供应商名称	账面余额	占应付账款余额的比例(%)	交易内容	付款期限
第一名	湖北融通高科先进材料集团股份有限公司	5,941.88	24.37%	采购磷酸铁锂	货款月结;收到发票后30日内付款。
第二名	上海恩捷新材料科技有限公司	1,713.70	7.03%	采购隔膜	货款月结;收到发票后票到30日内付款。
第三名	新亚杉杉新材料科技(衢州)有限公司	1,523.73	6.25%	采购电解液	货款月结;收到发票后票到90日内付款。
第四名	深圳东海建设集团有限公司	1,487.18	6.10%	1#厂房新建动力电池研发中心项目总承包施工项目、2#厂房苏州领湃高性能动力电池研发中心产品测试车间技改项目	1#厂房:预付款50%;天花隐蔽工程完工,并监理及甲方验收合格后10个工作日内付20%;工程完成经监理及甲方验收合格后10个工作日内付25%;审价完成并经验收完成后10个工作日内付5%。 2#厂房:预付款30%;主钢构进场完成,经发包人验收后,收到发票后,7个工作日之内付20%;全部公用动力设备安装完成,经发包人验收后,收到发票后,7个工作日之内付20%;工程全部完成,经发包人验收后,收到发票后,7个工作日之内付15%;整体竣工验收合格,且最终结算审核报告后7个工作日内支付至审定工程造价的97%;质保金3%。
第五名	大族激光科技产业集团股份有限公司	1,328.60	5.45%	采购电芯装配线设备,昆山研究院激光模切机试验线设备	合同签订后15个工作日内预付款30%;设备制作完毕且预验收(如有)通过后,15个工作日内付发货款30%;待验收通过后15个工作日内付验收款30%;12个月质保期满后20个工作日内付质保金10%。
合 计		11,995.09	49.20%		

(2) 前五大应付账款的逾期情况

单位:人民币万元

排序	供应商名称	账面余额	逾期金额	逾期周期	占比	截至5月10日期后付款
第一名	湖北融通高科先进材料集团股份有限公司	5,941.88	2,136.25	30天	35.95%	5,238.71
第二名	上海恩捷新材料科技有限公司	1,713.70	1,222.38	30天	71.33%	913.36
第三名	新亚杉杉新材料科技(衢州)有限公司	1,523.73	353.98	90天	23.23%	1,049.13
第四名	深圳东海建设集团有限公司	1,487.18	1,469.42	合同约定进度	98.81%	1,487.18
第五名	大族激光科技产业集团股份有限公司	1,328.60	194.60	合同约定进度	14.65%	1,273.00
合 计		11,995.09	5,376.63		44.82%	9,961.38

第一名至第三名,主要系新能源电池业务的材料采购款,公司根据供应商给予的信用账期以及整体资金安排,并综合考虑与供应商的合作紧密程度,2022年末存在逾期支付供应商款项的情况,但不存在因应付账款逾期导致的潜在纠纷或法律风险;第四名、第五名主要系公司设备工程款、付款进度根据合同约定的到货及完工进度或付款条件执行,受到验收确认进程及付款进程影响存在逾期情况,其中第四名公司于2023年1月已与该公司签订《三方协议》通过债权转移等方式已全部清偿该供应商;第五名逾期金额194.6万元,因未到验收合格付款阶段等原因,尚未支付款项。

综上,报告期内,公司的应付账款余额与对应供应商交易情况基本匹配。应付账款存在少量逾期情况,不影响公司的正常经营。

2. 结合采购付款流程、结算方式、信用政策等说明你公司应付账款规模大幅增长的原因

公司2022年末应付账款前五大均来自新能源电池业务的供应商,故主要对新能源电池业务的采购付款流程、结算方式、信用政策情况说明如下:

项目	流程简要说明
采购流程	物料采购需求由生产部门等需求部门提起后,采购中心进行供应商寻源以及比价,公司依据销售情况以及对市场的预测情况向合格供应商采购,最终由总经理审核后确定最终供应商。采购部门根据生产需求与计划下达采购订单,货物运达交付后,对货物进行检验及入库,留对方送货单备查,同时WMS仓储系统自动生成入库单。
付款流程	付款时,如为生产性采购和研发试制类采购:对有固定账期的供应商,财务管理中心依据 ERP 系统中的账期、订单合同、入库单、送货单、发票进行付款安排;对于没有账期的供应商,主要系非生产性采购付款,由采购部门提起付款申请,根据合同约定进行付款,需要提供采购订单或采购合同、货物服务验收单或入库单、发票付款。 付款申请流程需依次由需求部门负责人、采购部负责人、财务部负责人审批,审批通过后由出纳员办理付款,并及时登记现金和银行存款日记账。
结算方式	银行转账、商业汇票
信用政策	月结30天-90天,部分供应商根据协商给予较长账期

公司2022年末应付账款较上期变动情况如下:

单位:人民币万元

项 目	期末数	期初数	变动金额	变动比例
应付采购款	15,310.43	3,534.22	11,776.21	333.21%
设备及工程款	7,588.72	6,877.26	711.46	10.35%
应付委外开发	603.13	469.64	133.49	28.42%
其他	879.10	536.36	342.74	63.90%
合 计	24,381.38	11,417.48	12,963.89	113.54%

公司2022年末应付账款前五大均属于新能源电池业务,应付账款规模大幅增长的原因如下:

(1) 公司2022年持续加大对新能源电池业务投入,产能逐步释放,产销量明显提升,收入规模迅速增长,从而带动采购规模增加,同时由于新能源电池业务由于上游原材料价格大幅上涨,公司应付采购款较上期增加11,776.21万元,变动幅度达到333.21%。

(2) 公司子公司湖南领湃为进一步扩大产能新增生产线,采购新的设备,部分设备均已到货,尚未安装调试完成,尚未达到最终付款条件,设备及工程款同比增加711.46万元。

(3) 应付委外开发费及其他项目分别增加133.49万元、342.74万元,主要系公司为未来提高产能投入开发、对厂区运维服务等费用增加所致。

(三)结合报告期末你公司其他应付款余额 3.8 亿元,其中往来款期末余额 3.3 亿元,较期初增长 178.24%。请说明上述往来款项的形成原因和时间、付款期限、交易内容、交易对方与公司的关联关系等,较期初大幅增长的原因及合理性。

1. 报告期按款项性质列示其他应付款

单位:人民币万元

项目	期末余额	期初余额	变动比例
往来款	33,043.28	18,538.16	78.24%
非公开发行股票保证金	4,000.00	4,000.00	
服务费	501.55	429.98	16.64%
押金保证金	202.06	157.50	28.29%
其他	222.30	281.25	-20.96%
合 计	37,969.19	23,406.89	62.21%

由上表可知,报告期其他应付款期末较期初增长62.21%,其中主要系往来款较期初增长78.24%。

2. 其他应付款中往来款明细情况

单位:人民币万元

交易对方	期末余额	交易内容	形成原因	形成时间	付款期限	是否存在关联关系
衡帕动力	5,164.69	有息借款	有息借款	2022年	2023/5/20	是
	5,133.69	有息借款	有息借款	2022年	2023/6/7	是
	5,092.35	有息借款	有息借款	2022年	2023/8/10	是
	5,034.23	有息借款	有息借款	2022年	2023/11/8	是
	6,108.32	有息借款	有息借款	2021年	2022/6/30	是
	6,000.00	无息借款	无息借款	2020-2022年	2022/6/30	是
四川领湃新能源科技有限公司(以下四川领湃)	510.00	无息借款	无息借款	2022年	未有约定	是
小 计	33,043.28					

由上表可知,报告期往来款大幅增加主要系本期新增向公司控股股东衡帕动力及原全资子公司四川领湃借款所致,新增大额借款主要系由于公司新能源业务进入快速发展阶段,生产订单增加使得对产能提升的需求增大,加之报告期内原材料价格涨幅显著,为了帮助公司加快新产线的投入建设以及原材料的采购生产,控股股东给予公司资金支持,以帮助公司加快形成产能,树立发展信心,稳定基本面,保证公司有充足的可支配资金满足偿还债务及日常生产建设的需要,具有合理性。

(四) 年审会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述问题,我们主要实施了以下核查程序:

(1) 对报告期公司银行账户、其他货币资金、借款的期末余额及货币资金受限情况等执行函证程序,并对银行函证的函证过程执行严格控制程序;

(2) 获取公司的银行借款合同、查阅主要银行授信合同,了解偿还期限、还款计划以及一年内到期的金额;

(3) 向公司管理层了解公司未来资金使用及还款计划、授信情况等,分析公司是否存在短期偿债压力、日常经营是否受到影响;

(4) 了解公司采购与付款循环相关的关键内部控制,评价内部控制的设计是否有效,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(5) 获取公司采购订单及应付账款余额表,向主要供应商函证采购额及应付余额;

(6) 访谈公司主要供应商,了解公司主要供应商情况、主要供应商的结算方式和信用政策、了解公司与主要供应商间的采购付款流程;

(7) 查阅公司主要供应商采购合同,检查合同中的结算方式、信用政策等相关条款,结合2022年采购情况分析公司应付账款增长的原因;

(8) 获取并检查应付账款账龄情况表,了解存在逾期的主要应付账款未偿还的原因及期后付款情况;

(9) 对期末大额其他应付款进行函证、同时了解其交易事项往来交易内容及形成的原因、检查合同等相关文件资料,以确认交易的真实性和合理性;

(10) 通过企查查等官方网站,查询公司其他应付款中主要应付往来款对象的工商信息,核查是否与公司、公司控股股东及董监高存在关联关系。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,公司货币资金变动不大,受限资金占比较小,目前公司融资能力尚不存在重大困难,如合理安排经营付款和债务偿还,可以满足日常经营需求,公司未来12个月内公司债务不存在重大流动性风险;

(2) 报告期内,公司前五名应付账款大幅增加符合公司实际情况,不存在大面积逾期的情况,应付账款规模较期初大幅增长具有合理性;

(3) 报告期内,公司其他应付款主要系因公司业务发展需要向控股股东借款形成的往来款,较期初大幅增加具有合理性,符合公司的实际情况。

三、年报显示,报告期末你公司应收账款账面余额1.9亿元,较期初增长251.26%。按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元,计提比例为7.75%,较期初下降5.21%个百分点。

(1)请你公司补充说明报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性,并结合付款模式、结算周期、信用政策等说明应收账款波动的合理性,是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

(2)请你公司说明计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化,在此基础上说明报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性,坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

(3)年报显示,你公司报告期前五名客户中前两大客户柳州科易动力科技有限公司、苏州科易新动力科技有限公司为本期新增客户,其中柳州科易动力科技有限公司成立日期为2022年1月29日。请你公司补充说明报告期新增客户的基本情况,包括但不限于成立时间、所属行业、公司规模、销售内容、定价方式、合作年限、业务模式、与该客户及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来,并说明相关交易是否具有商业实质,是否存在未形成或难以形成稳定业务模式情形,你公司对前五大客户是否存在重大依赖,并进行相应风险提示。

(4)请你公司说明应收账款前五名欠款方与你公司前五名客户是否存在差异,分别列示报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入,并说明你公司对主要客户的信用政策情况,是否与主要客户的其他供应商存在较大差异,报告期内对主要客户应收账款金额与信用政策是否匹配,相关信用政策是否严格执行,是否存在应收账款逾期情况。

(5)请你公司列示按欠款方归集的期末余额前五名、账龄在3年以上的应收账款情况,包括但不限于交易背景,形成时间,账龄,交易对方和你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系,是否逾期,并结合信用政策分析应收账款金额与销售规模是否匹配,坏账准备计提是否充分等。

(6)结合前述问题,进一步核实你公司报告期及上期应收账款坏账准备计提的准确性、充分性、合理性,以前年度是否存在应计提未计提的情况,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。(问询函第3条)

(一) 请你公司补充说明报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性,并结合付款模式、结算周期、信用政策等说明应收账款波动的合理性,是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形

1. 报告期应收账款余额与营业收入的匹配性

单位:人民币万元

项 目	2022年度	2021年度	变动比例
应收账款余额	18,970.74	5,400.71	251.26%
营业收入	47,915.97	14,601.67	228.15%
应收账款余额占营业收入比例	39.59%	36.99%	7.03%

由上表可知,报告期应收账款余额增加251.26%,营业收入同比增加228.15%。应收账款余额占营业收入比例为39.59%,与上期对比变动幅度较小,应收账款余额与营业收入的增加幅度接近,应收账款余额与营业收入具有匹配性。

2. 报告期应收账款发生额与营业收入的匹配性情况

单位:人民币万元

项 目	2022年度
营业收入	47,915.97
应收账款增加额	54,078.45
其中:新能源电池业务板块	44,223.76
表面工程化学品业务板块	9,854.69
应收账款增加额占营业收入比例	112.86%
应收账款减少额	40,508.41
其中:新能源电池业务板块	30,027.90
表面工程化学品业务板块	10,480.51
应收账款减少额占营业收入比例	84.54%

由上表可见,公司应收账款增加额占营业收入比例为112.86%,应收账款增加额与营业收入含税金额(公司主要增值税率为13%)匹配。应收账款减少额占营业收入比例84.54%,公司营业收入回款实现情况良好。报告期应收账款发生额与营业收入匹配。

3. 结合付款模式、结算周期、信用政策等说明应收账款波动的合理性,是否存在通过放宽信用政策增加收入的情形

项 目		2022年度	2021年度	变动说明
表面工程化学品业务	付款模式	银行转账、承兑汇票、月结、款到发货等		无明显变动
	结算周期	不同的客户分别适用预收款;或者给予30天-90天不等账期		无明显变动
	信用政策	结算周期内免账期利息,超过结算周期可协商一致后再进行销售发货		无明显变动
新能源电池业务	付款模式	银行转账、承兑汇票、预收款	银行转账、预收款	2022年主要以应收票据结算
	结算周期	不同的客户分别适用预收款;或者给予30天-90天不等账期	不同的客户分别适用预收款;或者给予30天-60天不等账期	部分客户账期延长
	信用政策	公司对不同类型、不同规模及不同信用等级的客户制定不同的信用政策,按照合同约定及时收款		--

由上表可知,对比上年度,2022年新能源电池业务大部分客户付款模式较多采用承兑汇票结算,除此项变化外,客户的结算周期、信用政策均无重大变动,不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。本期应收账款较上期增长251.26%,主要是由于新能源电池业务收入规模迅速增长,客户数量规模增加,故应收款账增加与收入变动趋势一致,具有合理性。

(二) 请你公司说明计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化,在此基础上说明报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性,坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

1. 计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化

对于应收账款项及合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险。除了单项评估信用风险的应收账款外,公司根据信用风险特征将应收账款划分为不同组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据为账龄组合。对于划分为账龄组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况及对未来流状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

(1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失
应收账款——合并范围内关联方组合	款项性质	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过迁约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失

(2) 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账 龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含,下同)	5.00
1-2年	20.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

公司近年应收账款坏账准备相关会计政策如上表所示,坏账准备相关会计政策与往期相比未发生变化。

2. 报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性

(1) 会计估计变更情况

2019年1月1日,公司按照会计准则要求开始执行新金融工具准则,将金融资产减值会计处理由原有的"已发生损失法"修改为"预期损失法",具体采用以账龄组合为基础对预期信用损失进行估计的方法,测算应收账款的预期损失率。

(2) 按组合计提坏账准备相关比例的设置依据

对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成,且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对信用风险显著不同的应收账款单项评估信用风险。除了单项评估信用风险的应收账款外,公司根据信用风险特征将应收账款划分为不同组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据为账龄组合。对于划分为账龄组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况及对未来流状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

账 龄	2022年应收账款预期信用损失率(%)	2021年应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含,下同)	5.00	5.00
1-2年	20.00	20.00
2-3年	50.00	50.00
3年以上	100.00	100.00

对于划分为组合的应收账款,公司通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。迁徙率模型是通过计算在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例来确定预期信用损失率的方法。公司应收账款坏账计提相关会计政策较上期未发生变化,整体符合公司的实际情况。

3. 报告期应收账款坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

报告期应收账款按照信用组合计提坏账准备比例下降情况

单位:人民币万元

项 目	2022年			2021年			占比变动
	账面余额	坏账	占比	账面余额	坏账	占比	
按信用组合应收账款	18,970.74	1,470.72	7.75%	5,379.92	697.15	12.96%	-5.21%

由上表可知,按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元,计提比例为7.75%,较期初下降5.21%。

(1) 按照信用组合计提坏账准备比例下降的原因

1) 按照信用组合应收账款账龄变动情况

单位:人民币万元

应收账款账面余额/账龄	2022年	占比	2021年	占比	变动金额	变动比例
1年以内	18,175.00	95.81%	4,625.14	85.97%	13,549.86	292.96%
1-2年	232.90	1.23%	207.35	3.85%	25.55	12.32%
2-3年	94.92	0.50%	246.01	4.57%	-151.09	-61.42%
3年以上	467.93	2.47%	301.42	5.60%	166.51	55.24%
小 计	18,970.74	100.00%	5,379.92	100.00%	13,590.82	252.62%

2)按照信用组合计提坏账准备比例变动情况

应收账款坏账准备/账龄	2022年	占比	2021年	占比	变动比例
1年以内	908.75	61.79%	231.26	33.17%	292.96%
1-2年	46.58	3.17%	41.47	5.95%	12.32%
2-3年	47.46	3.23%	123.01	17.64%	-61.42%
3年以上	467.93	31.82%	301.42	43.24%	55.24%
小 计	1,470.72	100.00%	697.15	100.00%	110.96%

由上表可知,应收账款相较去年大幅增加,主要系因新能源电池业务收入增加、在两年坏账政策未发生变化的情况下,2022年1年以内应收账款占比95.81%,较上期一年以内占比较高,一年以内信用损失率较低,此外,2022年2-3年较上期账龄减少了61.42%。2022年公司的账龄结构得到了优化,从而大幅度减少了坏账计提金额,因此坏账准备总体计提比例下降具有合理性。

(三) 年报显示,你公司报告期前五名客户中前两大客户柳州科易动力科技有限公司、苏州科易新动力科技有限公司为本期新增客户,其中柳州科易动力科技有限公司成立日期为2022年1月29日。请你公司补充说明报告期新增客户的基本情况,包括但不限于成立时间、所属行业、公司规模、销售内容、定价方式、合作年限、业务模式、与该客户及其终端销售客户之间是否存在关联关系及其他业务往来,并说明相关交易是否具有商业实质,是否存在未形成或难以形成稳定业务模式情形,你公司对前五大客户是否存在重大依赖,并进行相应风险提示。

1. 报告期前五大客户销售情况

单位:人民币万元

客 户 名 称	2022年销售额	占年度销售总额比例	2021年销售额	是否新增客户
苏州科易新动力科技有限公司[注]	13,928.91	29.07%	19.74	否
柳州科易动力科技有限公司	11,299.74	23.58%		是
湖北星晖	3,547.38	7.40%	1,269.75	否
江苏金派克新能源有限公司	3,277.12	6.84%		是
北京汽车制造厂有限公司德州分公司	1,956.45	4.08%		是
合 计	34,009.60	70.97%	1,289.49	

[注]苏州科易新动力科技有限公司为上期新增客户,在上期不属于前五大客户

由上表可知,本期前五大客户中新增客户系柳州科易动力科技有限公司、江苏金派克新能源有限公司、北京汽车制造厂有限公司德州分公司。

2. 新增客户基本情况及关联关系

基本情况/客户名称	柳州科易新动力科技有限公司	江苏金派克新能源有限公司	北京汽车制造厂有限公司德州分公司
成立时间	2022/1/29	2018/8/28	2018/8/18
所属行业	科技推广和应用服务业	电气机械和器材制造业	汽车制造业
公司规模	5000万人民币	3000万人民币	70000万人民币
销售内容	电芯	PACK模组	电池包
定价方式	市场价	市场价	市场价
合作期间	2022年9月	2022年5月	2022年5月
业务模式	直销	直销	直销
与该客户及其终端销售客户	上汽通用五菱	江苏吉麦	经销商
与该客户及其终端销售客户之间是否存在关联关系	否	否	否
与该客户及其终端销售客户之间是否业务往来	否	否	否

公司前五大客户中苏州科易新动力科技有限公司、柳州科易动力科技有限公司系同一股东北京科易动力科技有限公司控制,二者构成关联方,2022年9月,应苏州科易供货变更要求,原双方签订合同所涉权利义务全部概括转移给柳州科易。公司与上述客户及其终端销售客户之间不存在关联关系及其他业务往来。

3. 相关交易是否具有商业实质,是否存在未形成或难以形成稳定业务模式情形

公司专注于新能源汽车动力电池、储能电池产品的研发、生产和销售,产品类别覆盖电芯、模组、系统集成,利用多样化的产品多渠道开拓市场,并已形成多样化客户群体,上述客户均系公司自主进行市场开发达成合作,先后历经技术方案对接、产品开发、送样检测阶段,才能最终实现批量供货。公司与上述客户交易与企业销售商品或提供劳务等日常经营活动密切相关,公司与客户交易相关的合同、协议、已明确规定了交易目的、交易双方的权利和义务等内容,并已按照合同约定执行,具有商业实质。

报告期内,公司大力推进新能源电池产能提升,不断提高产品供应能力。公司采用自主研发为主的研发模式,以市场需求为导向,根据客户需求。启动,完成280Ah及100Ah等多样产品开发,启动中试线建设。公司实现营业收入4.79亿元,同比增长228.15%,公司的新能源电池生产供应能力大幅提升,经营情况稳定向好,公司管理团队紧抓研发、采购、生产、销售全过程,形成公司业绩发展持续内生动力,不存在未形成或难以形成稳定业务模式的情形。

4. 公司对前五大客户是否存在重大依赖,并进行相应风险提示

由上表可知,前五大客户销售额占总销售额达到70.98%,相对集中,除前五大客户外,目前已有:(1)与南京恒天领锐汽车有限公司签署《采购合作协议》,恒天领锐计划2022年至2025年向公司控股子公司衡阳领湃采购不低于人民币3亿元电池,(2)与东方旭能(山东)科技发展有限公司签署《战略合作协议》,双方承诺未来五年开展总容量为 15GWh 的储能项目合作。除此以外,公司积极开拓市场,优化市场产品结构,逐步形成动力电池和储能电池等多样化客户群体,根据国家工信部关于新能源汽车准入管理办法,加入整车厂供应链体系需要经历产品设计、送样检测、公告等环节,周期一般需要6个月以上,公司尚处于新能源电池业务发展初期,目前客户群体少具有一定的客观性,随着公司不断拓展新客户,对前五大客户的依赖程度将逐步降低。

(四) 请你公司说明应收账款前五名欠款方与你公司前五名客户是否存在差异,分别列示报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入,并说明你公司对主要客户的信用政策情况,是否与主要客户的其他供应商存在较大差异,报告期内对主要客户应收账款金额与信用政策是否匹配,相关信用政策是否严格执行,是否存在应收账款逾期情况。

1. 应收账款前五名欠款方与销售收入前五名客户情况

前五名	应收账款前五名欠款方	销售收入前五名客户
第一名	柳州科易动力科技有限公司	苏州科易新动力科技有限公司
第二名	湖北星晖	柳州科易动力科技有限公司
第三名	江苏金派克新能源有限公司	湖北星晖
第四名	北京汽车制造厂有限公司德州分公司	江苏金派克新能源有限公司
第五名	东方旭能(山东)科技发展有限公司	北京汽车制造厂有限公司德州分公司

由上表可知,应收账款前五名欠款方与前五名客户基本一致,不存在较大差异,东方旭能(山东)科技发展有限公司作为应收前五名应收账款而非前五名客户,主要原因系与该客户的交易主要集中在下半年,订单交付量不大,报告期内收入规模较小,故不属于前五名客户。

2. 报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入情况

单位:人民币万元

客 户 名 称	期初应收	本期增加[注]	本期减少	期末应收	营业收入	客户类型
苏州科易新动力科技有限公司	22.31	15,739.67	15,761.98	0.00	13,928.91	收入前五名
柳州科易动力科技有限公司		12,768.70	3,611.87	9,156.83	11,299.74	应收及收入前五名
湖北星晖	159.99	3,923.03	216.74	3,866.28	3,547.38	应收及收入前五名
北京汽车制造厂有限公司德州分公司		2,106.78	845.93	1,260.85	1,956.45	应收及收入前五名
江苏金派克新能源有限公司		3,653.15	2,439.87	1,213.28	3,277.12	应收及收入前五名
东方旭能(山东)科技发展有限公司		1,668.80	927.27	741.53	1,638.01	应收前五名

[注]本期增加=销售额*税率-应收质保金额

3. 主要客户的信用政策情况,与主要客户的其他供应商是否存在差异,报告期内对主要客户应收账款金额与信用政策匹配情况,相关信用政策执行以及应收账款逾期情况

客户类型	客户名称	信用政策	应收余额	与客户其他供应商是否一致	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	是否逾期
收入前五名	苏州科易新动力科技有限公司	付款时间为五菱上线后的下下个月月底的最后一个工作日(如有特殊情况,提前通知乙方);但如因甲方的问题而导致产品无法正常上线,则甲方需在乙方的开票时间后延三个月的月底支付给乙方货款		基本一致,不存在重大差异	是	是	否
应收及收入前五名	柳州科易动力科技有限公司		9,156.83	基本一致,不存在重大差异	是	是	否
应收及收入前五名	湖北星晖	合同签订后,甲方收到乙方发票后7个工作日之内,预付开发费的40%,工艺冻结后,甲方收到乙方发票后7个工作日之内,支付开发费的40%,ESO后,甲方收到乙方发票后7个工作日之内,支付开发费的20%	3,866.27	按照具体合同具体产品约定不同的结算方式	否	否	是

(下转B11版)

(一) 报告期末存货库龄情况,是否存在长期未使用或销售的存货

期末存货库龄情况如下:

单位:人民币万元

项 目	存货类别	存货库龄情况				
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
表面工程化学品业务	原材料	917.12	68.36	28.28	115.61	1,129.37
	库存商品	1,600.06	94.64	9.70	37.73	1,742.13
	发出商品	15.25				15.25
	小计	2,532.43	163.00	37.98	153.34	2,886.75
	占比	87.73%	5.65%	1.32%	5.31%	100.00%
	跌价准备	336.22	37.60	4.36	110.14	488.32
	跌价准备比例	13.28%	23.07%	11.48%	71.83%	16.92%
新能源电池业务	原材料	2,677.15	352.45			3,029.60
	库存商品	11,166.17	12.51			11,178.68
	自制半成品	1,235.86				1,235.86
	发出商品	1,276.23				1,276.23
	委托加工物资	859.63				859.63
	周转材料	327.86	23.67			351.53
	合 计	17,542.90	388.63			17,931.52
	占比	97.83%	2.17%			100.00%
	跌价准备	2,399.88	37.27			2,437.15
	跌价准备比例	13.68%	9.59%			13.59%

从上表可见,公司存货库龄以1年以内为主,库龄1年以上存货主要系表面化学品业务,1年以上货龄的存货占该业务存货的比例为12.28%,主要系化学品原材料保质期较长,其中3年以上原材料占表面化学品原材料的比例为10.24%,跌价占比达到71.83%,对于呆滞物料,公司已全额计提坏账准备,该业务存在长期未使用或销售的情形较少,已充分计提存货跌价损失。

新能源电池业务上期开始投产,1年以内占比较高,不存在长期未使用或销售的情形,该业务存货跌价准备占比达到13.59%,存货跌价准备合计提充分。

(二) 结合期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况,说明存货跌价准备计提是否充分,是否与同行业公司存在较大差异

1. 期末各产品及原材料市场价格、在手订单情况、期后销售实现情况

项 目	产品类别	期末各产品市场平均价格(注)	期末主要原材料市场价格	期末在手订单情况(万元)	期后截至2023年3月31日销售实现情况(万元)
表面工程化学品业务	涂镀添加剂	23.62元/公斤	氯化钯285,800.00元/公斤	7.46	938.19
	涂镀中间体	12.39元/公斤	环氧丙烷9.26元/公斤;聚醚11.50元/公斤	57.20	580.36
	化工贸易产品	16.07元/公斤	环保铬合盐14.00元/公斤		18.13
	小 计			64.66	1,536.68
新能源电池业务	新能源电池		铁锂电芯0.9-0.92元/Wh;动力电池系统1.1-1.3元/Wh	31,071.64	2,022.96

[注]表面工程化学品业务尚无具体公开市场价格信息,期末产品与原材料市场价平均价格参考公司2022年12月平均销售价格与采购价格;新