

关于安徽安瑞升新能源股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市申请文件的审  
核问询函中有关财务会计问题的专项说明

---

容诚专字[2023]230Z3234 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

**关于安徽安瑞升新能源股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市申请文件的  
第三轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明**

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号  
外经贸大厦 15 层/922-926 (10037)  
TEL: 010-6600 1391 FAX: 010-6600 1392  
E-mail:bj@rsmchina.com.cn  
<https://WWW.rsm.global/china/>

容诚专字[2023]230Z3234 号

北京证券交易所：

根据贵所 2023 年 12 月 1 日出具的《关于安徽安瑞升新能源股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》(以下简称“问询函”)的要求，对问询函中需要申报会计师说明及核查的问题，容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)对安徽安瑞升新能源股份有限公司(以下简称“安瑞升”、“公司”、“本公司”或“发行人”)相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

关于专项说明内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

- 1、如无特殊说明，本专项说明中使用的简称或名词释义与《安徽安瑞升新能源股份有限公司招股说明书(申报稿)》一致；
- 2、本专项说明中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；
- 3、本专项说明中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体(不加粗)
问询函所列问题的回复	宋体(不加粗)
对招股说明书的修订、补充	楷体(加粗)

## 问题 2. 发行人业绩大幅增长原因及合理性

根据申请文件及问询回复，(1) 2020 年-2022 年，发行人燃气销售收入分别为 41,424.20 万元、71,321.63 万元和 63,319.58 万元。其中，燃气销售的批发用户占比较高，其毛利率分别为 8.94%、8.51%、19.29%，最近一期上涨明显。(2) 发行人 2022 年享受其参股公司滁州瑞通投资收益为 3,464.90 万元，其中参股公司第一大客户凤阳新奥燃气有限公司收入 34,395.53 万元，另新增客户安徽福莱特光伏玻璃有限公司收入为 22,597.74 万元。上述参股公司的两家客户均为发行人客户，其中 2022 年发行人对凤阳新奥销售量下降-71.90%。(3) 2020 年-2022 年，发行人零售-非居民收入分别为 10,521.97 万元、17,274.95 万元、19,987.93 万元，函证核查比例分别为 3.42%、14.24%、24.38%，另外零售-居民用户收入 888.05 万元、1,176.26 万元、1,356.16 万元，未进行函证、走访等核查，前五大零售-非居民客户基本为 2020 年至 2022 年期间新增客户。(4) 发行人采取的大客户直供模式为大客户建设直供管道或与客户共同建设直供管道的方式开展业务，通过直供管道为大客户提供直供天然气。

请发行人：(1) 结合天然气销售业务主要客户业绩情况、订单变化等进一步说明发行人天然气销售业绩波动原因，结合发行人同地区非居民用户市场价格变动情况，说明发行人报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快的合理性，与其他竞争公司价格变化是否存在较大差异。(2) 进一步说明报告期内零售-非居民客户整体情况，包括数量、新增或减少情况，收入结构分层情况等，结合上述情况分析零售-非居民客户合作稳定性及持续性。(3) 进一步结合发行人参股公司与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景，报告期内销售数量、销售单价变化，以及占客户采购份额情况等，说明发行人参股公司与上述客户的合作稳定性；说明发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥燃气有限公司的销售量大幅下降，而滁州瑞通对其销售大幅增加的合理性，说明该情况是否属于发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况。(4) 进一步说明大客户直供模式下，发行人及参股公司与安徽福莱特光伏玻璃有限公司、凤阳新奥燃气有限公司，气源供应商之间的合同关系、定价权利、获客方式，直供客户是否为供应商中石油指定客户，结合企业会计准则说明采取总额法确认收入是否合理；结合发行人对燃气销售的居民用户是否完全具有定价权利，说明采

用总额法确认收入是否合理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。同时说明对报告期内各期新增前五大零售-非居民客户的核查情况, 2020年-2022年零售-非居民函证、走访合计核查比例, 结合对零售-非居民客户的函证、走访比例, 说明零售-非居民客户营业收入真实性。

回复:

一、结合天然气销售业务主要客户业绩情况、订单变化等进一步说明发行人天然气销售业绩波动原因, 结合发行人同地区非居民用户市场价格变动情况, 说明发行人报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快的合理性, 与其他竞争公司价格变化是否存在较大差异

(一) 结合天然气销售业务主要客户业绩情况、订单变化等进一步说明发行人天然气销售业绩波动原因

1、报告期内, 公司天然气销售业务主要客户天然气订单变化情况如下:

单位: 万元

公司	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
中国石化销售股份有限公司安徽石油分公司	3,316.91	-37.32%	10,116.40	82.89%	5,531.40	331.80%	1,281.02
凤阳新奥燃气有限公司	3,812.22	25.48%	6,440.59	-59.53%	15,912.98	79.39%	8,870.66
阜阳国祯燃气有限公司	-	-	5,355.82	-46.65%	10,038.60	34.13%	7,484.43
马鞍山港华燃气有限公司	1,768.63	31.82%	2,580.52	140.06%	1,074.94	-33.38%	1,613.63
郑州中油恒燃石油燃气有限公司	-	-	2,290.93	1,614.77%	133.60	-	-
明光深燃天然气有限公司	-	-	-	-	4,046.85	116.78%	1,866.80
合肥施凯公交天然气有限公司	242.51	-52.03%	661.37	-76.92%	2,865.64	125.03%	1,273.45
合肥合燃华润燃气有限公司	1,686.19	-	1,341.44	-	-	-	1,447.66
安徽福莱特光伏玻璃有限公司	2,965.08	-	-	-	-	-	-
主要客户天然气销售收入小计	13,791.54	-26.21%	28,787.07	-27.31%	39,604.01	66.14%	23,837.65
<b>燃气销售收入</b>	<b>27,853.96</b>	<b>-15.79%</b>	<b>63,319.58</b>	<b>-11.22%</b>	<b>71,321.63</b>	<b>72.17%</b>	<b>41,424.20</b>

注1: 公司与主要客户通常会签订框架合同, 客户在用气时根据合同约定向公司报送用气计划量, 故订单变化和收入情况趋于一致;

注2: 上述公司主要客户选取标准为报告期各期前五大客户;

注3: 2023年1-6月变动率按同期对比计算。

2、报告期内，根据公开披露信息公司天然气销售业务主要客户业绩情况如

下：

单位：万元

公司	主营业务	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
中国石化销售股份有限公司安徽石油分公司	加气站运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
凤阳新奥燃气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	209,265.00	65.87%	126,159.00	64.45%	76,716.00
阜阳国祯燃气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
马鞍山港华燃气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
郑州中油恒燃石油燃气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
明光深燃天然气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	9,883.54	24.81%	7,918.90	31.44%	6,024.92
合肥施凯公交天然气有限公司	加气站运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
合肥合燃华润燃气有限公司	城燃运营	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
安徽福莱特光伏玻璃有限公司	光伏玻璃制造	537,688.54	47.87%	727,242.93	80.24%	403,475.46	40.54%	287,081.93

注 1：上述信息来源于上市公司年度报告和企业工商年报；

注 2：由于部分客户未公开披露其业绩情况，故其他主要客户业绩变动情况主要通过走访了解。

通过公开信息查询及走访了解，报告期内，受益于国内天然气产业规模的增长以及光伏玻璃制造商产能的增加，公司主要客户中城市燃气运营商和大工业用户业绩总体呈现出上升趋势。加气站运营商中国石化销售股份有限公司安徽石油分公司和合肥施凯公交天然气有限公司主要客户为天然气汽车用户，由于受新能源汽车快速增长的影响，其业绩总体呈下降趋势。

2021 年度，公司燃气销售收入为 71,321.63 万元，较 2020 年度增加 29,897.43 万元，增幅为 72.17%，主要原因系 2020 年度全球工业企业开工率不足，国内天然气市场需求减弱以及境外 LNG 在中国市场倾销，使得公司 2020 年度收入基数较低。2021 年度，我国经济发展势头较好，天然气市场总体景气度高，公司凤阳及明光地区的终端用户光伏玻璃制造商新增产能投产，公司天然气销售量和销售价格开始恢复上涨。从主要客户方面看，根据访谈，公司主要客户 2021 年的业绩总体呈上升趋势，公司对主要客户的销售总体上亦呈现出上升趋势。

2022 年度，公司燃气销售收入为 63,319.58 万元，较 2021 年度下降 8,002.05

万元，降幅为 11.22%，主要原因系：

1) 2021 年末，公司转让全资子公司滁州瑞通 51% 股权，滁州瑞通 2022 年度收入未纳入公司合并报表范围内，公司对滁州瑞通的主要客户凤阳新奥和明光深燃 2022 年销售收入较 2021 年下降 13,519.24 万元；

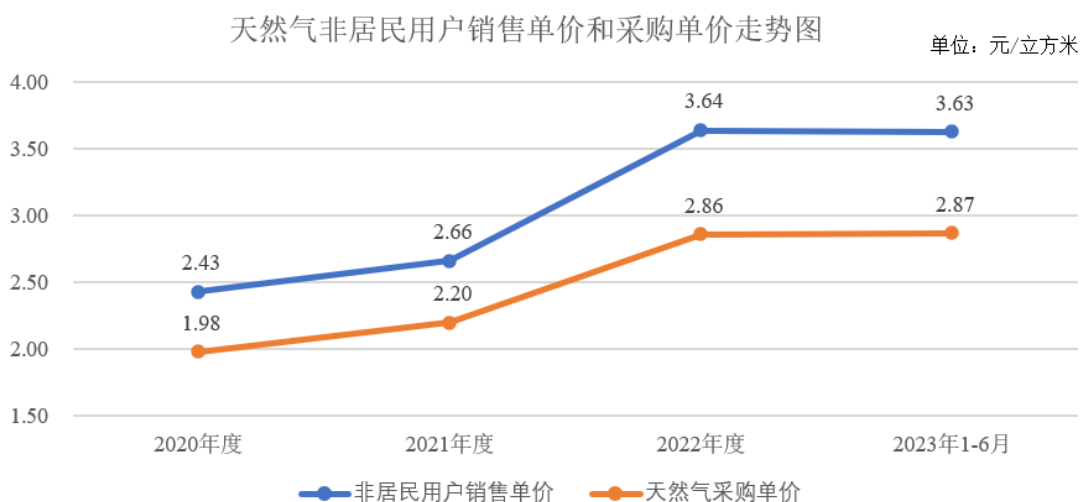
2) 2022 年 9 月末，公司转让全资子公司利辛南方博能 60% 股权，利辛南方博能自 2022 年四季度起不再纳入合并报表范围，2022 年公司对利辛南方博能的主要客户阜阳国祯销售收入较 2021 年下降 4,682.78 万元。

2023 年 1-6 月，公司燃气销售收入为 27,853.96 万元，较 2022 年度同期下降 15.79%，主要系公司 2022 年 9 月末转让利辛南方博能后其收入不再纳入合并报表范围内所致，利辛南方博能 2022 年 1-6 月天然气销售收入为 8,641.31 万元，剔除利辛南方博能控股权转让因素，2023 年 1-6 月公司燃气销售收入较 2022 年度增长 13.99%。

综上所述，公司销售业绩波动，主要系主要客户业绩增加导致其自身需求增加，以及转让子公司控股权后，联营公司的天然气销售收入不再纳入公司合并报表范围内所致。

(二) 结合发行人同地区非居民用户市场价格变动情况，说明发行人报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快的合理性，与其他竞争公司价格变化是否存在较大差异

报告期公司天然气非居民用户销售单价和天然气采购单价走势图如下：



注：非居民用户销售单价和采购单价均已剔除居民用气的采购和销售数据。

报告期内，公司非居民用户销售单价及天然气采购单价均呈现出上升趋势。

(1) 公司同地区非居民用户市场价格变动情况及报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快的合理性

报告期内，公司同地区非居民用户市场价格变动情况如下：

单位：元/立方米

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价	变动率	销售单价
华东地区 LNG 价格	3.59	-12.65%	4.11	24.17%	3.31	36.21%	2.43
安徽地区 CNG（车用）	4.22	2.68%	4.11	1.23%	4.06	3.31%	3.93
合肥地区 LNG（车用）	4.29	-18.75%	5.28	21.66%	4.34	22.25%	3.55
焦作地区 LNG（车用）	3.97	-17.81%	4.83	28.12%	3.77	33.69%	2.82
安瑞升非居民用户	3.63	-0.27%	3.64	36.84%	2.66	9.47%	2.43

注 1：以上数据来源于百川盈孚、金联创和隆众资讯；

注 2：LNG 按照每吨折算为 1450 立方米进行价格折算；

注 3：安瑞升非居民用户不包含利辛南方博能向阜阳国祯所销售的居民用气。

由上表可知，公司各主要经营地非居民用户天然气市场价格自 2020 年至 2022 年总体呈上升趋势，2023 年 1-6 月，由于国内天然气供需紧张的关系有所缓解，天然气销售单价有所下降，公司非居民用气销售价格变动与同地区非居民用户市场价格变动情况总体保持一致，不存在重大差异。

2020 年度，全球工业企业开工率不足，国内天然气市场需求减弱以及境外 LNG 在中国市场倾销，致使公司 2020 年非居民用户销售价格较低。

2021 年度，我国经济发展势头较好，天然气市场景气度高，公司天然气采购和销售价格开始恢复上涨，公司非居民天然气销售价格和同地区非居民用户市场价格变动总体保持一致。

2022 年度，受国际天然气市场供应紧张影响，进口天然气的减少，国内天然气气源紧张，公司采购的非居民用气可以市场化定价销售，公司非居民用气销售价格可以将上游成本端上涨的价格转移至下游用户。公司非居民天然气销售价格和同地区非居民用户市场价格变动总体保持一致。

2023 年 1-6 月，公司非居民用户销售单价较 2022 年度基本持平，与同地区

非居民用户市场价格变动未见明显差异。

通过对公司主要客户进行访谈了解，由于天然气属于标准化产品，安瑞升天然气销售单价较其他供应商价格变化不存在较大差异。

(2) 公司非居民用户销售价格变动情况与其他竞争公司价格变化是否存在较大差异

公司在各经营地主要与深圳燃气、新奥能源和皖天然气下属子公司构成直接竞争关系，报告期内，公司与主要竞争公司的价格变化总体保持一致，不存在较大差异。

报告期内竞争对手天然气销售单价变动情况如下：

单位：元/立方米

可比公司	2023年1-6月	变动率	2022年度	变动率	2021年度	变动率	2020年度
深圳燃气	3.40	-2.58%	3.49	20.34%	2.90	7.01%	2.71
新奥能源	2.69	-2.18%	2.75	21.68%	2.26	14.14%	1.98
皖天然气	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
安瑞升	3.63	4.31%	3.48	33.85%	2.60	8.33%	2.40
其中安瑞升剔除居民用气	3.63	-0.27%	3.64	36.84%	2.66	9.47%	2.43

注：皖天然气公开信息未单独披露天然气销售量。由于居民用户销售单价较为稳定，故深圳燃气和新奥能源使用天然气总体销售单价。

综上所述，报告期内公司非居民用户销售单价上涨较快，主要原因系上游天然气销售价格的上漲以及下游天然气非居民用户的需求增加，非居民用户的价格变化与同地区非居民用户市场价格变化与可比公司之间不存在较大差异。2023年1-6月，公司销售单价较2022年度略有所提升，主要系2022年度销售单价中包含利辛南方博能向阜阳国祯销售的居民用气。如果剔除居民用气的影响，公司2023年1-6月销售单价变动趋势和同行业公司基本一致。

二、进一步说明报告期内零售-非居民客户整体情况，包括数量、新增或减少情况，收入结构分层情况等，结合上述情况分析零售-非居民客户合作稳定性及持续性

(一) 报告期内零售-非居民客户整体情况

报告期内，公司零售-非居民用户按用户类型分为天然气汽车用户、工业用



户及商业用户，上述用户类型营业收入的整体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
天然气汽车用户	7,204.06	75.69	15,060.60	75.35	14,033.25	81.24	9,272.55	88.12
工业用户	2,065.15	21.70	4,497.59	22.50	2,845.46	16.47	938.36	8.92
商业用户	248.31	2.61	429.74	2.15	396.24	2.29	311.06	2.96
<b>合计</b>	<b>9,517.52</b>	<b>100.00</b>	<b>19,987.93</b>	<b>100.00</b>	<b>17,274.95</b>	<b>100.00</b>	<b>10,521.97</b>	<b>100.00</b>

注：工业用户主要为制造业用户，商业用户主要为餐厅、酒店等。

如上表所示，报告期内，公司燃气销售业务零售-非居民用户以天然气汽车用户为主。天然气汽车用户中主要分为以下两类：以货物运输公司、驾校及公交公司为主的公司类客户及以出租车、网约车等为主的个人用户。

报告期内，天然气汽车用户中公司类客户和人类客户的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
个人类客户	4,949.37	68.70	8,006.05	53.16	6,782.42	48.33	8,138.14	87.77
公司类客户	2,254.69	31.30	7,054.55	46.84	7,250.83	51.67	1,134.41	12.23
<b>合计</b>	<b>7,204.06</b>	<b>100.00</b>	<b>15,060.60</b>	<b>100.00</b>	<b>14,033.25</b>	<b>100.00</b>	<b>9,272.55</b>	<b>100.00</b>

如上表所示，报告期内，公司天然气汽车用户中个人类客户收入总体占比较高。自2021年度开始，公司类客户收入规模提高，主要系公司于2020年12月收购河南鼎宇，新增LNG加注站，LNG加注站存在较多货物运输公司客户所致。2023年1-6月天然气汽车用户-公司类客户收入有所减少，主要系公司LNG加注站总体规模较小，尚未获得规模优势，客户粘性较低所致。

## （二）报告期内零售-非居民客户整体数量、新增或减少情况

报告期内，零售-非居民客户整体数量、新增或减少情况如下：

单位：个

项 目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
工业用户	新增客户	2	6	15	13
	减少客户	1	21	1	-
	客户总数	21	20	35	21
商业用户	新增客户	22	41	38	30
	减少客户	10	11	2	-
	客户总数	175	163	133	97
天然气汽车用户-公司类客户	新增客户	24	51	67	7
	减少客户	53	26	2	2
	客户总数	81	110	85	20
合计	新增客户	48	98	120	50
	减少客户	64	58	5	2
	客户总数	277	293	253	138

注：天然气汽车用户中个人类客户主要为临时加气的出租车、网约车等，客户群体较为零散且单个客户收入规模较低，无法准确统计客户整体数量、减少或新增情况。

报告期内，零售-非居民客户数量整体较为稳定，其中工业用户 2022 年度减少较多，主要系滁州瑞通不再纳入合并报表范围内所致；商业用户客户数量逐年增加，除部分商业客户停业等因素减少外，整体较为稳定；天然气汽车用户-公司类客户 2021 年度增加较多，主要系收购河南鼎宇，新增 LNG 加注站，LNG 加注站存在较多货物运输公司客户所致；2023 年 1-6 月天然气汽车用户-公司类客户有所减少，主要系公司 LNG 加注站总体规模较小，尚未获得规模优势，客户粘性较低所致。

### （三）报告期内零售-非居民客户收入结构分层情况

报告期内，零售-非居民客户收入结构分层情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
工业用户	1000 万-1500 万	-	-	2,234.07	18.65	-	-	-	-
	500 万-1000 万	652.66	14.29	1,352.07	11.28	1,446.27	13.78	517.06	21.69
	100 万-500 万	977.61	21.40	757.00	6.32	1,023.80	9.76	203.83	8.55

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
100万以下	434.88	9.52	154.45	1.29	375.39	3.58	217.47	9.12	
小计	2,065.15	45.21	4,497.59	37.54	2,845.46	27.12	938.36	39.36	
商业用户	1000万-1500万	-	-	-	-	-	-	-	
	500万-1000万	-	-	-	-	-	-	-	
	100万-500万	-	-	-	-	-	-	-	
	100万以下	248.31	5.44	429.74	3.58	396.24	3.78	311.06	13.05
	小计	248.31	5.44	429.74	3.58	396.24	3.78	311.06	13.05
天然气汽车用户-公司类客户	1000万-1500万	-	-	-	-	-	-	-	
	500万-1000万	-	-	1,408.14	11.75	1,613.12	15.37	674.83	28.31
	100万-500万	869.03	19.02	3,841.54	32.06	4,595.47	43.80	323.21	13.56
	100万以下	1,385.66	30.33	1,804.87	15.07	1,042.24	9.93	136.37	5.72
	小计	2,254.69	49.35	7,054.55	58.88	7,250.83	69.10	1,134.41	47.59
合计	1000万-1500万	-	-	<b>2,234.07</b>	<b>18.65</b>	-	-	-	-
	500万-1000万	<b>652.66</b>	<b>14.29</b>	<b>2,760.21</b>	<b>23.03</b>	<b>3,059.39</b>	<b>29.15</b>	<b>1,191.89</b>	<b>50.00</b>
	100万-500万	<b>1,846.64</b>	<b>40.42</b>	<b>4,598.54</b>	<b>38.38</b>	<b>5,619.27</b>	<b>53.56</b>	<b>527.04</b>	<b>22.11</b>
	100万以下	<b>2,068.85</b>	<b>45.29</b>	<b>2,389.06</b>	<b>19.94</b>	<b>1,813.87</b>	<b>17.29</b>	<b>664.90</b>	<b>27.89</b>
	小计	<b>4,568.15</b>	<b>100.00</b>	<b>11,981.88</b>	<b>100.00</b>	<b>10,492.53</b>	<b>100.00</b>	<b>2,383.83</b>	<b>100.00</b>

注：天然气汽车用户中个人类客户主要为临时加气的出租车、网约车等，客户群体较为零散且单个客户收入规模较低，无法准确统计个人类客户的收入情况。

报告期内，公司零售-非居民用户中收入规模在500万以上的客户主要来自于工业用户及天然气汽车-公司类用户，收入规模在500万元以上的客户数量较少。公司零售-非居民用户客户的收入规模主要在500万元以下。

#### （四）结合上述情况分析零售-非居民客户合作稳定性及持续性

综上所述，报告期内，公司燃气销售业务零售-非居民用户以天然气汽车用户为主。从客户数量及收入结构分层来看，公司零售-非居民用户客户数量较为稳定，客户收入结构以500万元以下为主，报告期内未发生较大变动，与零售-非居民客户的合作具有稳定性及持续性。

三、进一步结合发行人参股公司与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景，报告期内销售数量、销售单价变化，以及占客户采购份额情况等，说明发行人参股公司与上述客户的合作稳定性；说明发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥燃气有限公司的销售量大幅下降，而滁州瑞通对其销售大幅增加的合理性，说明该情况是否属于发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况。

(一)进一步结合发行人参股公司与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景，报告期内销售数量、销售单价变化，以及占客户采购份额情况等，说明发行人参股公司与上述客户的合作稳定性

1、发行人参股公司滁州瑞通与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景

(1) 滁州瑞通与凤阳新奥燃气有限公司建立合作的背景

安徽省凤阳县拥有丰富的石英砂储量，全县石英砂资源覆盖面积达 80 平方公里，远景储量在 100 亿吨以上，其中二氧化硅含量达 99%以上，储量、品位和开采价值均居全国第一位。石英砂为光伏玻璃制造的主要原材料，基于原材料供应便利优势，大量的光伏玻璃制造企业入驻凤阳。

在生产工艺方面，石英砂是制作玻璃的主要原材料，天然气是制作光伏玻璃的主要能源。根据福莱特（601865）在《2023 年半年度报告》中披露，公司生产光伏玻璃的主要原材料为纯碱和石英砂，燃料动力的主要构成为天然气、燃料油和电。亚玛顿（002623）在 2022 年 6 月公告的《关于深圳证券交易所关于对常州亚玛顿股份有限公司的重组问询函的回复》中披露，玻璃原片的主要原材料为低铁石英砂、重质纯碱，主要能源为天然气。

凤阳新奥拥有安徽省凤阳县的城市管道燃气特许经营权，凤阳新奥下游用户的增加及原有用户产能的扩张导致其天然气需求的大幅增长，需要通过各种渠道增加天然气采购。由于滁州瑞通拥有“定远-明光”的天然气长输管线，且有部分天然气气源可供调剂，故双方通过协商一致后通过管道方式向凤阳新奥进行天然气销售。

(2) 滁州瑞通与安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景

随着国内光伏产业的快速发展，福莱特玻璃集团股份有限公司作为国内光伏玻璃生产企业巨头之一，于 2016 年在凤阳县成立安徽福莱特光伏玻璃有限公司。

安徽福莱特投产后，其产能不断扩张，目前安徽福莱特四期工程正在建设中。安徽福莱特产能的快速扩张导致其对天然气的需求大幅增加。由于其他供应商气源有限，管道饱和运营，也无法进行大客户直供，安徽福莱特一直在寻求能够供应稳定、充足气源的合作方，希望通过大客户直供模式向其进行气源供应，降低其生产成本。

滁州瑞通拥有“定远-明光”的天然气管道，且在安瑞升与中石油昆仑燃气有限公司关于滁州瑞通的股权合作已明确的基础上，滁州瑞通可以保障下游客户充足气源的稳定供应，从而具备了与福莱特合作的条件。与福莱特达成合作意向后，2021 年 6 月，公司新设子公司明光安瑞升，专门修建并运营明光市西徐村至石门山 4.3 公里的天然气管道，与安徽福莱特的管道进行联通，实现大客户直供的合作。

## 2、发行人参股公司滁州瑞通报告期内向主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司的销售数量、销售单价变化

公司参股公司滁州瑞通与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司销售收入、销售数量和销售单价变动情况如下：

单位：万元、万立方米、元/立方米

客户	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
凤阳新奥燃气有限公司	销售收入	17,579.00	2.22%	34,395.53	278.00%	9,099.43	/	/
	销售数量	5,363.97	-3.83%	11,155.71	170.49%	4,124.25	/	/
	销售单价	3.28	6.29%	3.08	39.51%	2.21	/	/
安徽福莱特光伏玻璃有限公司	销售收入	16,881.69	49.41%	22,597.74	/	/	/	/
	销售数量	5,117.86	47.43%	6,942.68	/	/	/	/
	销售单价	3.30	1.34%	3.25	/	/	/	/

注：2022 年 8 月，滁州瑞通开始向安徽福莱特进行销售，由于季节性因素安徽福莱特的采购单价高于凤阳新奥。

报告期内，公司参股公司滁州瑞通与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司销售收入、销售数量和销售单价总体呈现出上升趋势。

### 3、发行人参股公司滁州瑞通报告期内向主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司的销售占对应客户采购份额情况

滁州瑞通报告期内向主要客户凤阳新奥和安徽福莱特的销售占对应客户天然气采购份额情况如下：

客户	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
凤阳新奥燃气有限公司	未披露	约 20%	约 10%	/
安徽福莱特光伏玻璃有限公司	约 50%	约 35%	/	/

注：安徽福莱特采购份额情况通过访谈获取，凤阳新奥出于商业隐私考虑未提供从滁州瑞通采购的天然气占其天然气总采购量的份额情况，其采购份额根据滁州瑞通天然气销售收入占凤阳新奥销售收入乘以（1-燃气行业平均毛利率）计算确定。

报告期内，公司参股公司滁州瑞通向主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司的天然气销售占对应客户采购份额总体呈现出上升趋势。

### 4、发行人参股公司滁州瑞通报告期内与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司合作的稳定性

凤阳新奥和安徽福莱特从滁州瑞通采购的天然气最终主要用于光伏玻璃生产的燃料，为了保持生产的稳定性，光伏玻璃生产线点火投产后，原则上只会保持连续生产，以防止停产造成产线报废。故凤阳新奥的下游客户和安徽福莱特等光伏玻璃生产企业需要稳定的天然气供应，且凤阳新奥和安徽福莱特需要通过多源头多渠道采购保持其天然气供应的稳定性，滁州瑞通作为凤阳新奥和安徽福莱特主要天然气供应商之一，通过访谈了解到，凤阳新奥和安徽福莱特具有与滁州瑞通保持稳定合作的意愿。

根据凤阳新奥公开披露的年度报告，2021年收入为12.64亿元，2022年收入为20.93亿元，随着凤阳当地光伏玻璃企业的扩产和建设项目产能的陆续释放，预计凤阳新奥天然气的销售和需求仍将持续增加。

安徽福莱特作为福莱特玻璃集团股份有限公司的重要子公司，根据福莱特玻璃集团股份有限公司年报披露，2021年，安徽福莱特收入为40.35亿元；2022年，安徽福莱特收入为72.72亿元；2023年，其收入预计仍将保持快速增长。光伏玻璃行业属于典型的重资产投资，初始投资额约2.3亿/GW，回本周期平均8年左右，燃料成本较高，上述特性决定了行业是典型的寡头垄断格局，正因为如此，

行业双龙信义光能和福莱特垄断了 50%左右的产能,而且两者的份额占比在持续提升。根据公开报道,2023 年 9 月,安徽福莱特年产 195 万吨光伏组件盖板玻璃的三期项目顺利通过竣工验收。目前安徽福莱特四期工程正在建设中。福莱特产能的快速扩张导致其对天然气的需求将大幅增加。

报告期内,公司参股公司滁州瑞通向主要客户凤阳新奥和安徽福莱特的销售数量总体呈现出上升趋势,且已经成为凤阳新奥和安徽福莱特主要供应商之一,由于凤阳新奥和安徽福莱特自身有着持续增加的天然气采购需求,福莱特和当地光伏玻璃企业的产能尚未最大化,随着后续凤阳地区光伏玻璃企业产能的投产及释放,未来的用气量将会提高,凤阳新奥和安徽福莱特有意愿有动力从滁州瑞通处增加采购。

滁州瑞通作为气源稳定且丰富的供应商,通过安瑞升及其自身的天然气长输管道与凤阳新奥和安徽福莱特进行联通,其同样有意愿与大客户保持长期稳定的合作关系。

综上所述,发行人参股公司滁州瑞通报告期内与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司合作具有稳定性。

(二)说明发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥燃气有限公司的销售量大幅下降,而滁州瑞通对其销售大幅增加的合理性,说明该情况是否属于发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况

报告期内,公司向凤阳新奥燃气有限公司的天然气销售量如下:

单位:万立方米

销售主体	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安瑞升(母公司)	1,077.83	2,020.36	3,064.65	4,249.80
滁州瑞通	/	/	4,124.25	/
合计	1,077.83	2,020.36	7,188.90	4,249.80

注:自 2023 年 4 月起,公司向凤阳新奥的销售均通过新奥能源下属专门从事天然气贸易的新奥能源贸易有限公司签订合同及结算。

报告期内,安瑞升(母公司)向主要客户天然气销售量和销售价格变动如下:

单位:万立方米、元/立方米

客户	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
凤阳新奥燃气有限公司	销售量	1,077.83	2,020.36	3,064.65	4,249.80

客户	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	销售单价	3.54	3.19	2.22	2.09
中国石化销售股份有限公司安徽石油分公司	销售量	796.51	1,569.58	1,304.88	263.93
	销售单价	3.51	3.38	2.54	2.31
终端零售销售	销售量	688.37	973.05	628.64	624.20
	销售单价	4.03	3.89	3.44	3.21

注：公司将管道天然气压缩成CNG后通过标站或者天然气撬车运输至加气站进行终端零售，主要客户为出租车、网约车用户等。

报告期内，安瑞升（母公司）总体的天然气采购量相对稳定，随着安瑞升（母公司）其他大客户的开拓发展以及公司自身加气站业务的发展，出于自身天然气销售价值最大化考虑，安瑞升（母公司）逐步减少了对于凤阳新奥的销售量转而销售给其他销售单价更高的客户或者自己通过零售渠道实现终端销售。

公司2022年度对凤阳新奥的销售量大幅下降主要是转让原控股子公司滁州瑞通控股权后，其对凤阳新奥的天然气销售量不再纳入公司合并报表范围内。

报告期内，公司及滁州瑞通向凤阳新奥燃气有限公司的天然气销售量如下：

单位：万立方米

销售主体	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
安瑞升（母公司）	1,077.83	2,020.36	3,064.65	4,249.80
滁州瑞通	5,363.97	11,155.71	4,124.25	/
<b>合计</b>	<b>6,441.80</b>	<b>13,176.07</b>	<b>7,188.90</b>	<b>4,249.80</b>

公司出售滁州瑞通后，随着滁州瑞通纳入中石油体系，滁州瑞通与中石油签订的天然气供应合同中的合同气量大幅增加。

综上所述，发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥的销售量大幅下降，主要系公司转让滁州瑞通控股权转让后，其对凤阳新奥的销售数量不再纳入公司合并报表范围，以及在气源总体稳定的情况下，安瑞升公司将天然气销售给其他销售单价更高的客户或者自己通过零售渠道实现终端销售。

滁州瑞通的控股权转让后，对凤阳新奥销售量大幅增加，主要系滁州瑞通纳入中石油体系后，其天然气气源供给能力得到进一步提升，而凤阳新奥对天然气的需求量较大，故控股权转让后，滁州瑞通对凤阳新奥的销售量大幅增加。发行人对凤阳新奥天然气销售量的减少，以及滁州瑞通转让后对凤阳新奥的销售量增



加，均系独立的商业行为，公司自身的利益不存在受损的情况。不存在发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况。

**四、进一步说明大客户直供模式下，发行人及参股公司与安徽福莱特光伏玻璃有限公司、凤阳新奥燃气有限公司，气源供应商之间的合同关系、定价权利、获客方式，直供客户是否为供应商中石油指定客户，结合企业会计准则说明采取总额法确认收入是否合理；结合发行人对燃气销售的居民用户是否完全具有定价权利，说明采用总额法确认收入是否合理**

**（一）进一步说明大客户直供模式下，发行人及参股公司与安徽福莱特光伏玻璃有限公司、凤阳新奥燃气有限公司，气源供应商之间的合同关系、定价权利、获客方式，直供客户是否为供应商中石油指定客户，结合企业会计准则说明采取总额法确认收入是否合理**

在大客户直供模式下，发行人及参股公司滁州瑞通与凤阳新奥、安徽福莱特、气源供应商之间在获客方式、定价权利、合同关系方面的情况如下：

**1、公司及参股公司与凤阳新奥、安徽福莱特之间的获客方式**

公司及参股公司滁州瑞通与凤阳新奥、安徽福莱特之间的获客方式为商业谈判。

**2、公司及参股公司与凤阳新奥、安徽福莱特、气源供应商之间的定价权利**

公司及参股公司滁州瑞通与凤阳新奥、安徽福莱特、气源供应商之间的定价通过协商确定。

**（1）公司及参股公司与气源供应商之间的定价权利**

报告期内，公司及参股公司滁州瑞通对凤阳新奥、安徽福莱特直供的天然气主要来源于中石油。根据我国目前的天然气定价机制，上游天然气采购价格实行基准门站价格管理，由国家发改委发布，具体分为居民用气价格和非居民用气价格两大类。

报告期内，居民用气价格由政府定价，非居民用气价格由供需双方在国家规定的基准门站价格浮动范围内协商确定。公司与滁州瑞通对凤阳新奥、安徽福莱特直供的天然气为非居民用气，公司与滁州瑞通采购价格按上述原则与中石油协

商确定。

## (2) 公司及参股公司与凤阳新奥、安徽福莱特之间的定价权利

报告期内，公司与滁州瑞通对凤阳新奥、安徽福莱特直供的天然气价格通过协商确定。由于受上游供应商采购价格影响，公司会综合采购单价并结合市场供需等因素对销售单价进行调整，最终以双方确认的《天然气气量及价格确认函》确定。

## 3、公司及参股公司与凤阳新奥、安徽福莱特、气源供应商之间的合同关系，直供客户是否为供应商中石油指定客户

在销售端，报告期内公司和滁州瑞通的直供客户凤阳新奥、安徽福莱特均为自主开发，双方分别签订天然气购销合同，非供应商中石油指定客户。

在采购端，报告期内公司和滁州瑞通均为中石油的供气客户，双方分别与中石油签订天然气购销合同，按合同中约定的气量及价格执行，未在合同中指定客户。

综上所述，公司和滁州瑞通的直供客户非供应商中石油指定客户。

## 4、结合企业会计准则说明采取总额法确认收入是否合理

《企业会计准则 14 号——收入》规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。

在大客户直供模式下，公司与滁州瑞通向直供客户、供应商分别签订购销合同，承担向客户转让商品的主要责任，具体分析如下：

拥有控制权的情形	情形分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	1、公司与凤阳新奥、安徽福莱特、中石油分别签订天然气购销合同，权利义务能够有效区分；

拥有控制权的情形	情形分析
	2、公司与凤阳新奥、安徽福莱特、中石油的购销合同中，均无指定供应商或客户的情形； 3、根据天然气销售合同的约定，公司与凤阳新奥、安徽福莱特均约定天然气交付点，公司需按照合同约定的天然气质量标准通过天然气交付点向凤阳新奥、安徽福莱特提供燃气。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	1、在销售天然气之前，公司取得向中石油所采购的天然气商品的控制权，有权按照自身意愿用于对外销售； 2、根据天然气采购合同，在交付点以前，中石油出售给公司及滁州瑞通的天然气的所有权和损失风险由中石油享有和承担；在交付点以后（包括交付点），天然气的所有权和损失风险由公司及滁州瑞通享有和承担； 3、根据天然气销售合同，公司与凤阳新奥、安徽福莱特均约定天然气交付点，公司从交付点将约定交付的天然气交付给凤阳新奥、安徽福莱特后，所交付的天然气的所有权及其风险均转移至凤阳新奥、安徽福莱特。因此，公司在交付天然气之前承担了存货风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	1、公司综合采购单价并结合市场供需等因素，自主协商确定价格； 2、销售合同中明确约定了天然气销售价格，但如有变动，公司与凤阳新奥、安徽福莱特协商后，以“价格确认函”等形式进行确认。

综上所述，公司大客户直供模式下燃气销售采用总额法确认收入具有合理性。

## （二）结合发行人对燃气销售的居民用户是否完全具有定价权利，说明采用总额法确认收入是否合理

报告期内，居民用气涉及民生保障工作，居民用气价格由当地价格主管部门根据公司天然气采购成本进行核定，公司对居民用气的价格不完全具有定价权利。

根据公司天然气采购合同，在交付点（包括交付点）之后，公司享有天然气的所有权及并承担损失风险，同时承担了天然气采购价格波动所带来的存货价值变动风险，因此公司在向居民用户交付天然气之前承担了天然气的存货风险，并承担了向居民用户交付天然气的主要责任。综上所述，居民用户的燃气销售采用总额法确认收入具有合理性。

## 五、说明对报告期内各期新增前五大零售-非居民客户的核查情况，2020年-2022年零售-非居民函证、走访合计核查比例，结合对零售-非居民客户的函证、走访比例，说明零售-非居民客户营业收入真实性

### （一）报告期内各期新增前五大零售-非居民客户的核查情况

报告期内，公司零售-非居民客户新增前五大零售的核查情况如下：

1、报告期内，公司零售-非居民客户新增前五大零售的核查情况

单位：万元

各期新增前五大零售-非居民客户	客户名称	期间	销售金额	用户类型	是否核查
2023年1-6月相对于2022年新增前五大客户	江西金隆铜业有限公司	2023年1-6月	245.86	工业用户	是
2023年1-6月相对于2022年新增前五大客户	沁阳市顺通物流运输有限公司	2023年1-6月	224.05	汽车用户	是
2022年相对于2021年新增前五大客户	江西先荣铝业有限公司	2022年度	1,182.40	工业用户	是
2022年相对于2021年新增前五大客户	安徽发强玻璃有限责任公司	2022年度	803.62	工业用户	是
2021年相对于2020年新增前五大客户	洛阳鹏程汽车运输有限公司	2021年度	913.59	汽车用户	是
2021年相对于2020年新增前五大客户	焦作市达昌物流有限公司	2021年度	456.01	汽车用户	是

报告期内，对零售-非居民用户中的新增前五大客户均执行了核查程序，且在核查过程中相关收入真实、准确。

(二) 报告期内零售-非居民函证、走访合计核查情况

报告期内，零售-非居民客户营业收入分别为 10,521.97 万元、17,274.95 万元、19,987.93 万元及 9,517.52 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
天然气汽车用户	7,204.06	15,060.60	14,033.25	9,272.55
其中：个人类客户	4,949.37	8,006.05	6,782.42	8,138.14
公司类客户	2,254.69	7,054.55	7,250.83	1,134.41
工业用户	2,065.15	4,497.59	2,845.46	938.36
商业用户	248.31	429.74	396.24	311.06
<b>合计</b>	<b>9,517.52</b>	<b>19,987.93</b>	<b>17,274.95</b>	<b>10,521.97</b>

报告期内，公司燃气销售业务零售-非居民用户以天然气汽车用户为主，天然气汽车用户中主要分为以下两类：以货物运输公司、驾校及公交公司为主的的公司类客户及以出租车、网约车等为主的个人用户。由于天然气汽车用户-个人类

客户和商业客户零星分散，收入规模较低，未执行函证和走访程序，通过执行检查及分析性程序进行确认。

报告期内，零售-非居民函证、走访合计核查情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
零售-非居民收入金额①	9,517.52	19,987.93	17,274.95	10,521.97
零售-非居民收入可函证走访金额②	4,319.84	11,552.14	10,096.29	2,072.77
零售-非居民收入发函金额③	2,816.80	6,827.32	5,394.99	1,755.54
零售-非居民收入发函比例④=③/②	65.21%	59.10%	53.44%	84.70%
零售-非居民收入回函相符金额⑤	2,816.80	4,873.84	2,460.23	359.82
零售-非居民收入调节相符后金额⑥	-	1,458.07	1,646.21	1,395.72
零售-非居民收入回函比例⑦=(⑤+⑥)/②	65.21%	54.81%	40.67%	84.70%
零售-非居民收入走访金额⑧	3,022.25	5,635.71	3,810.72	1,432.91
零售-非居民收入走访比例⑨=⑧/②	69.96%	48.78%	37.74%	69.13%
零售-非居民收入函证、走访合计比例⑩	69.96%	55.34%	41.79%	84.70%

注1：零售-非居民收入函证走访金额为零售-非居民收入剔除天然气汽车用户-个人类客户和商业客户收入后的金额；

报告期内，对于零售-非居民用户营业收入除执行函证及走访程序外，还获取了相应的内外部证据对零售-非居民用户营业收入进行核查，零售-非居民收入核查获取的内外部证据情况如下：

客户类型	核查资料	核查内容	
零售客户	天然气汽车用户	抽取主要加气站销售收入相关原始单据，包括销售日报表、加气机系统截图等。	检查加气量、单价、金额是否与公司账面记录一致。
	工业用户	抽取主要工业用户销售收入相关原始单据，包括销售发票、气量交接单/对账单、银行回单等。	检查用气量、单价、金额是否与公司账面记录一致。
	商业用户	抽取商业用户销售收入相关原始单据，包括用气抄表明细、收款单据等。	检查用气量、单价、金额是否与公司账面记录一致。

报告期内，通过获取内外部证据针对零售-非居民营业收入执行核查程序的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
零售-非居民收入	9,517.52	19,987.93	17,274.95	10,521.97
零售-非居民收入核查金额	6,750.49	15,077.86	9,787.55	6,637.78
零售-非居民收入核查比例	70.93%	75.43%	56.66%	63.08%

注 1：上述核查金额系对报告期内的收入执行细节测试的金额。

注 2：上述核查比例大于前次问询反馈回复核查比例主要系本期增加对零售-非居民用户前五大客户执行核查程序。

报告期内，通过对零售-非居民用户执行函证、走访、核查等程序，核查比例充分，且在核查过程中未发现重大错报，零售-非居民营业收入真实发生。

## 六、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

1、对主要客户进行访谈和查阅主要客户公开披露资料、了解其主要业绩情况；

2、取得报告期内公司的销售明细表，分析复核不同期间、主要客户的天然气销售数量和销售单价等数据并分析公司天然气销售业绩波动原因；

3、通过公开信息查询发行人同地区非居民用户市场价格变动情况；

4、通过公开信息查询及对主要客户进行访谈，了解公司及其他供应商的销售单价变化是否存在较大差异；

5、对安徽福莱特光伏玻璃有限公司和凤阳新奥燃气有限公司进行了走访，了解其与公司参股公司滁州瑞通建立合作的背景、从滁州瑞通天然气采购占其总天然气采购的比重，以及预计未来合作的稳定性；

6、查阅滁州瑞通财务账簿，了解其对安徽福莱特光伏玻璃有限公司和凤阳新奥燃气有限公司的销售情况；

7、获取公司报告期内收入明细表、零售-非居民用户各类型客户数量、增加及减少统计表，分析各期各类型的客户数量、收入分层结构，并结合零售-非居民客户整体情况、数量及收入分层结构分析零售-非居民客户的稳定性与持续性；

8、对安徽福莱特光伏玻璃有限公司和凤阳新奥燃气有限公司进行了走访，

了解公司及参股公司与其建立合作的背景、定价权利、是否为中石油指定客户，并结合企业会计准则判断总额法确认收入的合理性；了解公司对燃气销售居民用户的定价权利并结合企业会计准则判断总额法确认收入的合理性。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司销售业绩波动主要系客户需求增加以及转让控股子公司所致，报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快具有商业合理性，与其他竞争公司价格变化不存在较大差异；

2、公司与零售-非居民客户的合作具有稳定性和持续性；

3、发行人参股公司与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司的合作具有稳定性；

4、发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥燃气有限公司的销售量大幅下降，而滁州瑞通对其销售量大幅增加具有商业合理性，不属于发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况；

5、大客户直供模式下，发行人及参股公司与安徽福莱特光伏玻璃有限公司、凤阳新奥燃气有限公司并不是供应商中石油指定客户，采取总额法确认收入具有合理性；发行人对燃气销售的居民用户采用总额法确认收入具有合理性；

6、报告期内，通过对主要客户进行走访、函证和执行细节测试，核查比例充分，且在核查过程中未发现重大错报，基于以上核查程序，获取了充分的内外部证据，可以证明零售-非居民用户收入真实发生。

(此页无正文，为安徽安瑞升新能源股份有限公司容诚专字[2023]230Z3234号专项说明报告之签字盖章页。)



中国注册会计师：

*卢珍*

卢珍



中国注册会计师：

*夏小蕾*

夏小蕾



2023年12月25日





# 营业执照

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

资本(5-1)

名称 看诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

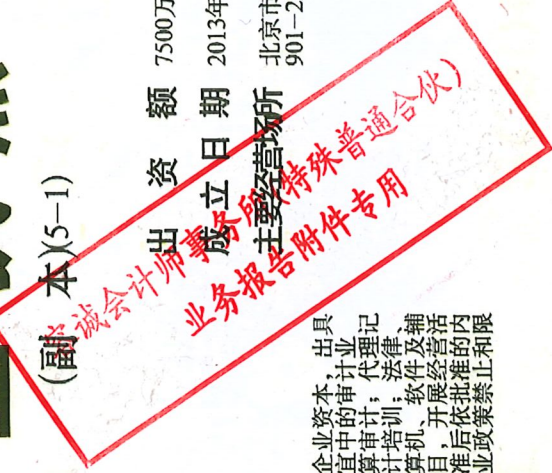
出资人 肖厚发

经营范围 出具审计报告、验资报告、清算审计报告、分立审计报告、合并报表、资产评估、税务咨询、其他会计业务；代理记账；企业管理咨询；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备；开展经营的内资项目、后批准的经营项目和限制类项目的经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。

出资额 7500万元

成立日期 2013年12月10日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26



登记机关



2023年04月03日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址 <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0011869

# 说明

田字封固  
《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。  
(名称变更)后, 会计师事务所应当及时向财政部门申请换发。

- 1、《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。
- 2、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 3、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: 北京市财政局

二〇一九年六月廿日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

# 执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式特殊普通合伙

执业证书编号11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日



姓名 卢珍  
Full name  
性别 女  
Sex  
出生日期 1980-03-12  
Date of birth  
工作单位 华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所  
Working unit  
身份证号码 340111198003121545  
Identity card No.

证书编号: 340100030112  
No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2005-12-30  
Date of Issuance



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.



卢珍(340100030112)  
您已通过2021年年检  
上海市注册会计师协会  
2021年10月30日

年 /y 月 /m 日 /d

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



年 /y 月 /m 日 /d



姓名	夏小蕾
性别	女
出生日期	1991-08-01
工作单位	安徽会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
身份证号码	342622199108012145



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: 110100323985  
No. of Certificate  
批准注册协会: 安徽省注册会计师协  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 2017-04-24  
Date of Issuance      年 / 月 / 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.



年 / 月 / 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.

年 / 月 / 日