

对《关于对宁夏隆基宁光仪表股份有限公司 的年报问询函》的回复

挂牌公司管理一部：

我公司收到贵部送达的《关于对宁夏隆基宁光仪表股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第033号）（以下简称“问询函”），现就问询函中所涉相关问题回复如下：

一、关于补充确认关联交易。你公司于2024年4月8日披露《补充确认关联交易公告》，补充确认了与银川蓝网电子有限公司（以下简称“蓝网电子”）的关联交易，包括2021年和2022年分别向蓝网电子销售商品333.47万元、380.12万元，2022年应收账款期末余额为807.09万元，应付账款期末余额为170.40万元。蓝网电子财务负责人李春荣系你公司董事、副总经理、财务总监、董事会秘书，蓝网电子成立于2021年7月，主营业务为网络技术服务、智能水务系统开发、智能仪器仪表制造等，与你公司业务近似。

请你公司：

1、说明与蓝网电子关联交易的具体内容，资金结算、资金往来的具体情况，在蓝网电子成立当年即与其进行关联交易的商业合理性，结合市场价格或同行业公司情况分析交易价格是否公允，与蓝网电子是否存在同业竞争关系，如涉及国网中标项目，是否存在违反国网采购管理规定的风险；

【回复】

一、说明与蓝网电子关联交易的具体内容，资金结算、资金往来的具体情况

宁夏隆基宁光仪表股份有限公司，在2021年度至2022年度期间，与银川蓝网电子有限公司（以下简称“蓝网电子”）签订销售商品合同，销售产品主要为智能水表相关交易、资金往来明细如下：

单位：元

交易年份	货物名称	交易额	税额	回款/付款额	应收款/应付款余额
2021年	智能水表	3,334,686.31	433,509.19	-	3,768,195.50

2022 年	智能水表	3,801,238.95	501,420.57	-	4,302,659.52
销售合计		7,135,925.26	934,929.76	-	8,070,855.02

2022 年末公司应付蓝网电子 1,703,962.83 元，因该项交易为代理贸易业务，根据企业会计准则的规定，按净额法核算，从银川蓝网电子采购额全部冲销即采购金额为 0。

上述交易的结算情况：蓝网电子于 2024 年 4 月向公司支付水表款 5,100,000 元，剩余欠款预计在 2024 年内全部结清。公司应付蓝网电子 1,703,962.83 元已于 2023 年 5 月全额支付。

二、在蓝网电子成立当年即与其进行关联交易的商业合理性

银川蓝网电子有限公司为宁夏回族自治区水利厅招商引资项目，满足“互联网+城乡供水”示范省（区）建设项目需要，因此，在该公司成立当年即与其发生关联交易，具有商业合理性。

三、结合市场价格或同行业公司情况分析交易价格是否公允

公司跟银川蓝网电子有限公司所签订的销售合同约定的销售价格，与公司向其他客户按照招投标方式确定的销售价格，在合理的价格区间范围内，具有公允性。具体对比情况如下：

单位：元/只

销售银川蓝网电子有限公司产品及单价区间			销售其他客户单价
货物名称	规格型号	单价区间	区间值
智能水表	LGW-NHSQ80 DN15	141-181	141-185
智能水表	LGW-NHSQ80 DN25	209-226	203-238
智能水表	LGW-NHSQ80 DN20	176-184	119-203
智能水表	LGW-NHSQ34 DN20	176.99	153-323
测控终端	M100-V	194.69	194-221

四、与蓝网电子是否存在同业竞争关系，如涉及国网中标项目，是否存在违反国网采购管理规定的风险

银川蓝网电子有限公司主要从事贸易业务，不从事实际生产，与公司不存在同业竞争的情形。公司与银川蓝网电子产生的关联交易，主要涉及水表业务，不涉及电表业务，不涉及国网中标项目，不存在违反国网采购管理规定的风险。

2、李春荣在你公司负责信披、财务的管理工作，在交易对方亦担任财务总

监职务，公司未及时对关联交易进行审议并披露的原因，是否存在刻意规避事前履行审议程序并披露的情况，是否存在关联方范围识别不完整、关联交易的内部控制制度不健全或未规范执行等情况，你公司在上述违规发生之后针对关联交易内部控制制度的规范整改情况，是否存在其他应披露未披露的关联交易。

【回复】

公司未及时对关联交易进行审议并披露的原因主要系公司财务总监兼董秘李春荣实际未在蓝网电子承担财务负责人的职责，故未将该企业认定为公司关联方。公司不存在刻意规避对关联交易履行审议程序并披露的情况。公司未将蓝网电子认定为关联方，存在关联方范围识别不完整的情况，但公司自发现该关联交易事项后，及时在第二届董事会第十四次会议中审议通过了《关于补充确认关联交易的议案》，并对相关事项予以披露，因此公司关联交易的内部控制制度基本健全，并能够得到有效执行。在发现上述事项后，公司相关人员对公司内部控制制度进行了深入学习，同时，公司将加强信息披露年度自查工作，建立健全的内部监督、责任追究制度，规范履行信息披露义务，杜绝类似问题再次发生，确保公司信息披露的准确与及时。经自查，公司不存在其他应披露未披露的关联交易。

二、关于业绩增长情况。你公司电表业务营收规模和毛利率连续三年保持增长，分别实现收入增幅 17.44%、48.44%、24.46%，分别实现毛利率增幅 6.78%、3.56%、7.42%；2023 年实现营收 81,365.28 万元，实现毛利率 42.9%。你公司在最近一期股权激励中设定营收 16%的年均复合增长率目标。你公司海外业务近三年业绩增速快于国内，海外业务占收入的比例从 2021 年的 10.73%增长到 2023 年的 15.99%，2023 年海外实现营收 14,815.44 万元。近三年你公司海外业务毛利率分别为 5.14%、24.36%、36.05%，国内业务毛利率分别为 35.01%、35.54%、41.14%，境内外毛利率差距快速收窄。你公司 2023 年合同负债期末余额为 4,001.60 万元，较期初增长 47.89%，应收账款期末余额为 19,481.54 万元，占收入的比例为 21.01%。

请你公司：

1、从行业竞争格局和公司核心优势两个角度量化说明电表业务实现营收规模和毛利率高速增长的原因，按照细分电表类型说明公司业绩增长的主要驱动

产品，结合同行业竞争对手情况和国网 /南网招投标公开信息分析业务增长的合理性，公司业绩增长是否具有可持续性；

【回复】

一、从行业竞争格局和公司核心优势两个角度量化说明电表业务实现营收规模和毛利率高速增长的原因

1、从行业竞争来看，公司的营收来源主要集中于电力行业，属于充分竞争行业，受电力行业目前特有的组织结构及经营模式影响，国家电网、南方电网及下属省电力公司的公开招标数量及价格直接影响着公司的营收和毛利率。以下从国/南网近三年招标需求及公司近三年中标情况分析：

近三年国/南网招标需求量的变化如下：

国网近三年智能电能表需求量（数量）				单位：只
客户	产品类型	2021 年	2022 年	2023 年
国网	单相表	57,751,706	56,530,104	57,701,819
	三相表	8,988,381	12,708,566	13,581,250
国网合计		66,740,087	69,238,670	71,283,069
南网近三年智能电能表需求量（金额）				单位：万元
南网	单相表	189,190.70	184,997.37	175,239.28
	三相表	74,253.83	77,959.15	88,148.32
南网合计		263,444.53	262,956.52	263,387.60

注：上述数据来源于 2023 年中国智能电能表及用电信息采集市场发展报告第一册，该报告中，国网需求量按数量分析，南网需求量按金额分析。

近三年公司中标情况如下：

公司近三年国南网中标金额				单位：万元
客户	2021 年	2022 年	2023 年	
国网	47,766.43	70,279.79	55,169.55	
南网	10,193.19	15,867.57	32,668.83	
合计	57,959.62	86,147.36	87,838.38	

公司近三年的中标价格情况表：

公司近三年国南网中标单价						单位：元	
客户	产品类型	2021 年中标		2022 年中标		2023 年中标	
		第一标	第二标	第一标	第二标	第一标	第二标
南 网	单相	191	201	206	205.3	204	203
南 网	三相		517				521
国 网	单相	198.93	209.22	212.92	210.02	204.16	196.45

国 网	三 相	531.18	554.43	559	547.21	534.89	507.9
-----	-----	--------	--------	-----	--------	--------	-------

从行业情况来看，公司营收规模的增长主要源于国网三相表在 2022 年的招标需求量增长，同时三相表招标价格提高，致使公司在 2022 年中标金额大幅增长。因公司中标后签订协议、组织生产、交货、验收等需要一定的时间周期，因而在 2022 年中标金额的收入确认主要在 2023 年，从而导致 2023 年收入较 2022 年大幅增长。

2、从核心优势来看，公司主要从事智能计量仪表、信息采集终端的研发、生产与销售，主要产品有智能电表(单相智能电表、三相智能电表)、智能流量表（智能水表、智能燃气表、智能热量表）等，同时可提供信息采集终端（采集器、专变采集终端、IC 卡、载波模块等电表配件及集中器）。公司核心技术包括高精度宽量程电能计量、超声波水表计量、超声波气表计量、NB-IoT 无线通信技术、非侵入式用电负荷识别技术等。公司是本行业唯一一家同时拥有“国家认定企业技术中心”和“国家地方联合工程实验室”两大创新平台的仪表制造企业，是国家创新体系的重要组成部分。为持续提高公司核心技术优势，扩大公司营收规则，最近三年公司持续增加研发投入，具体情况如下： 单位：元

类别	2021 年	2022 年	2023 年
研发投入	45,230,567.13	48,751,808.37	59,814,182.17
营业收入	503,460,992.63	745,221,763.89	927,032,048.55
研发费用率	8.98%	6.54%	6.45%

公司在提高研发投入的同时，与国家电网、南方电网的科学研究所密切合作，进行更深入的技术交流，使公司开发出高效率、高质量的产品，满足客户需求。

二、按照细分电表类型说明公司业绩增长的主要驱动产品，结合同行业竞争对手情况和国网 /南网招投标公开信息分析业务增长的合理性，公司业绩增长是否具有可持续性

公司主要产品包括单向表、三相表、其他配件、海外电表等，其收入金额及占比情况如下：

单位：元

分产品类型汇总电表收入

产品类型	2021 年	占比	2022 年	占比	2023 年	占比
单相表	256,433,730.64	58.22%	285,252,814.74	43.63%	366,453,946.19	45.04%
三相表	88,520,734.47	20.10%	179,736,582.73	27.49%	213,382,062.39	26.23%
其他配件	41,478,051.40	9.42%	107,732,020.14	16.48%	85,662,335.77	10.53%
海外电表	53,988,364.60	12.26%	81,044,739.84	12.40%	148,154,415.32	18.20%
合计	440,420,881.11		653,766,157.45		813,652,759.67	

注：公司海外电表出口时与表箱、其他配套产品成套出口，因此在分析海外业务时，整体做分析，没有具体到单一产品分析。

根据上表统计：2021 年-2023 年期间，国内单相表和三相表的收入占总电表收入的比例分别为 78.32%、71.12%、66.56%，公司业绩的主要驱动产品为单三相电能表。

从国网 /南网招投标公开信息来看，国网三相表的采购需求在 2022 年大幅增加，南网的整体采购需求整体相对平稳，但价格增加，具体信息详见本问题第一问。

从同行业竞争对手情况来看，公司主要竞争对手包括迦南智能、万胜智能等，均在 2023 年度出现营收规模增加的情况，具体内容如下：

单位：元

营业收入	2021 年	2022 年	2023 年
迦南智能	668,956,814.69	804,306,319.53	909,935,187.00
万胜智能	546,289,210.57	844,140,982.57	1,119,338,548.02
隆基仪表	503,460,992.63	745,221,763.89	927,032,048.55

综上，从国网、南网近五年单相智能表和三相智能表需求变化情况图来对比公司的单三相表中标情况，公司中标数量与国网招标需求增幅趋势保持一致，公司的业绩增长符合行业发展趋势。迦南智能、万胜智能作为公司同行，2021-2023 年期间，营业收入持续增长，与公司的营收增长曲线基本保持一致。此外，从国网、南网近三年采购情况及公司中标情况来看，公司预计在 2024 年业绩增长有可持续发展性。

2、从海外业务拓展情况、海外下游市场情况、产品结构和地区构成等角度说明海外业务实现高速增长的原因，说明海外业务毛利率低于国内业务的客观原因，分析近年来你公司在海外获得较强议价权、实现毛利率快速增长的原因；

【回复】

一、从海外业务拓展情况、海外下游市场情况、产品结构和地区构成等角度说明海外业务实现高速增长的原因

公司海外业务近三年收入及毛利情况表：

单位：元

年度	营业收入	营业成本	毛利率%
2021 年	53,988,364.60	51,214,866.14	5.14
2022 年	81,044,739.84	61,299,955.00	24.36
2023 年	186,489,412.54	124,788,194.76	33.09

从海外业务拓展情况来看，公司在海外主要有两种销售模式：（1）国际招投标：业主方国际招标允许外国公司直接参与投标，公司会以自身名义参与投标并与招标方签订业务合同，执行供货合同。由于公司在海外不设分支机构，因此投标需聘请当地代理机构协助公司参与投标。公司与代理机构单独签署代理协议，约定代理投标服务的费用；（2）海外直销模式：如业主方限定投标方必须为当地机构的情况，不允许外国公司参与，公司会寻找与海外当地公司合作并直接向其供货。在这种模式下，公司与海外当地公司签署供货合同并执行，不涉及需要代理机构协助招投标。公司大部分海外业务均是寻求与海外当地企业建立联系直接供货。公司在海外业务拓展早期，主要是从事国际招投标模式，随着公司产品得到认可、知名度提示，后期主要以直销模式为主，并带来公司海外业务的增长。

从海外下游市场情况来看，公司主要出口地为非洲国家电力公司，其用电需求及电表更新换代的需求处于相对快速增长的时期，公司借助产品优势，积极开拓海外业务，满足当地的供电公司需求，随着时间积累及业务开拓的探索，公司能够利用海外下游市场情况，增加海外业务收入。

从产品结构和地区构成来看，公司产品主要出口包括尼日利亚、加纳、南非、莫桑比克、塞内加尔等非洲国家供电公司，出口产品主要为智能电能表。公司出口产品相对成熟，技术稳定，有利于获取海外客户的订单。

此外，受疫情影响，2021 年公司海外市场需求疲软，导致海外销售收入下降；芯片等材料价格上涨，导致海外产品成本增加；国际集装箱货运紧张，导致海运费用加大，采购国货币贬值，导致海外采购价格降低。多种因素叠加导致 2021 年收入和毛利率较低。2022 年市场恢复常态，海外销售收入及毛利率回归

正常增长态势。2023 年海外业务主要来源塞内加尔世界银行贷款采购项目，销售收入占比近全年三分之一，加之年度美元大幅升值，2023 年营业收入及毛利率大幅上升。

二、说明海外业务毛利率低于国内业务的客观原因

2021-2023 年国内外业务毛利率对比表：

类别/项目	2021 年	2022 年	2023 年
国内业务	35.01%	35.54%	41.44%
海外业务	5.14%	24.36%	36.05%

公司海外业务毛利率普遍低于国内业务，主要原因包括：国内业务主要以国网和南网为主，毛利率普遍较高。海外业务主要位于非洲，属于欠发达地区，对价格较为敏感，毛利率普遍较低。国内业务与海外业务在价格确定方式上存在差异，具体表现在评标方法的差异。海外招标项目中首先评价格表，如果价格低的厂家满足要求即可确定中标，也就是价格优先。而国内评标属于综合评标法，价格分最多占到 40%，且价格评分以均价为基准确定满分价格，从而导致在报价中存在较大差异。此外，汇率变化对公司海外毛利率亦会产生一定的影响。

三、分析近年来你公司在海外获得较强议价权、实现毛利率快速增长的原因

近年来，随着公司海外业务量的逐步增加，公司能够根据市场需求快速进行技术迭代，公司品牌得到市场认可，逐步提高海外业务收入。但整体来看，公司海外业务项目数量相对较少，海外业务的毛利率受单个项目的影响较大，如在 2023 年，公司中标签订执行的项目中，IS2（赛内加尔参加世界银行贷款采购项目）、GH5（加纳地方电力公司改造项目）占海外业务收入的 65.07%，两者毛利率分别为 43.79%、37.48%，从而带动公司 2023 年海外业务毛利率的增加。

3、在传统结算模式以应收款项为主的背景下，说明合同负债余额近两年增长的原因和商业合理性，列示预收款项对应的主要客户类型和产品信息。

【回复】

一、在传统结算模式以应收款项为主的背景下，说明合同负债余额近两年增长的原因和商业合理性

公司合同负债所对应的主要客户是国家电网、海外电表业务、清洁能源业务。

国家电网合同负债的形成主要有两方面原因：1、报告期末公司已发货未达

到收入确认条件而形成发出商品，客户收到货后验收入库达到付款条件，公司收到款项形成预收货款。2、国家电网每年度末根据自己的年度资金使用计划安排预付供应商货款；

海外电表业务合同负债的形成主要受海外业务性质影响，因存在文化、地域差异，若后期发生经济纠纷，维权困难，本着谨慎性原则，海外合同执行时大部分需先付款后发货，公司收到款项时间与收入确认时点存在差异继而形成合同负债。

2023 年公司开拓了清洁能源业务，该业务的特殊性在于存在着工程施工，公司要求对方客户提前支付一部分预付款进行工程施工，达到工程验收条件后再确认收入，因而形成一部分合同负债。

综上，随着公司近三年国网业务、海外业务、清洁能源业务的规模增长，合同负债相继增加，都属于公司正常的商业行为，具有商业合理性。

二、列示预收款项对应的主要客户类型和产品信息

近三年公司合同负债主要客户类型及产品信息如下：

单位：元

序号	2023 年		
	客户类型	产品	金额
1	国家电网	电能表	28,296,039.65
2	清洁能源业务	空气源热泵	5,751,594.32
3	海外电表	电能表	2,644,131.20
4	其他	水电表	3,324,270.48

序号	2022 年		
	客户类型	产品	金额
1	国家电网	电能表	9,731,041.61
2	海外电表	电能表	16,244,112.51
3	其他	水电表	1,082,664.35

序号	2021 年		
	客户类型	产品	金额
1	海外电表	电能表	5,768,778.89
2	国家电网	电能表	5,914,639.46
3	其他	水电表	106,209.69

三、关于固定资产更新换代。你公司新购置固定资产 1366.15 万元，报废或处置固定资产 2523.31 万元，处置或报废的固定资产转销折旧 703.51 万元、转销减值准备 900.21 万元，该固定资产成新率（原值口径） 72.12%，你公司确认资产处置收益 1.03 万元。

请你公司：

1、列示处置的固定资产情况，购入对象和处置对象，购入价格和处置价格，购入时间和处置时间，说明相关固定资产成新率较高的情况下提前处置的原因和商业合理性，是否还存在与处置生产线相关的存货，是否充分计提存货跌价准备；

【回复】

一、列示处置的固定资产情况，购入对象和处置对象，购入价格和处置价格，购入时间和处置时间

公司在 2023 年处置的固定资产情况如下：

单位：万元

资产名称	供应商名称	购入时间	数量	购入金额	用途	处置时间
插件机	近江度量衡设备有限公司	2020.08.17	5	442.90	生产设备	2023.11.30
焊锡机	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.17	8	296.10	生产设备	2023.11.30
配电工作站位	近江度量衡设备有限公司	2020.08.26	2	256.18	生产设备	2023.11.30
罩壳供料上料系统	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.26	2	245.54	生产设备	2023.11.30
载波供料上料系统	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.26	2	227.09	生产设备	2023.11.30
升降机	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.17	6	93.10	生产设备	2023.11.30
动力配电系统	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.17	2	83.35	生产设备	2023.11.30
螺丝机	宁夏海兴科技有限公司	2020.10.28	1	58.42	生产设备	2023.11.30
贴片机	宁夏海兴科技有限公司	2020.08.24	5	52.92	生产设备	2023.04.30
平移机构	宁夏海兴科技有限公司	2020.10.28	1	51.85	生产设备	2023.11.30
多功能表检定装置	宁夏昊智软件开发有限公司	2019.06.27	20	33.04	生产设备	2023.07.31
回流线	近江度量衡设备无锡有限公司	2019.03.28	1	23.28	生产设备	2023.11.30
功能检测单元	近江度量衡设备无锡有限公司	2019.03.28	2	20.69	生产设备	2023.11.30
燃气表误差检定装置	杭州天马计量科技公司	2019.07.30	1	19.39	生产设备	2023.07.31
移栽机	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.17	3	18.58	生产设备	2023.11.30
参数设置单元	近江度量衡设备无锡有限公司	2019.03.28	1	17.24	生产设备	2023.11.30
四轴自动焊接机	无锡市爱屋科技有限公司	2015.02.13	4	15.73	生产设备	2023.07.31

包装线流水线	浙江科甬泰自动化科技有限公司	2020.11.30	1	14.16	生产设备	2023.04.30
音速喷嘴法误差 检定装置	杭州天马计量科技有限公司	2018.11.30	1	13.68	生产设备	2023.07.31
翻板机	近江度量衡设备无锡有限公司	2020.08.17	3	12.93	生产设备	2023.11.30
自动铅封单元	郑州三晖电气有限公司	2020.08.25	1	11.50	生产设备	2023.04.30
清扫机	近江度量衡设备无锡有限公司	2019.03.28	1	10.34	生产设备	2023.11.30
检测线与老化室 接驳传输装置	郑州三晖电气股份有限公司	2020.07.31	1	10.26	生产设备	2023.04.30
自动锁螺丝单元	郑州三晖电气有限公司	2020.08.25	1	10.05	生产设备	2023.04.30
合计金额		-	-	2038.32	-	-

公司 2023 年减少固定资产 2523.31 万元，上述表主要列示了寿命在 10 年内且金额在 10 万以上的处置的固定资产明细，该部分生产设备被拆除后，已经不具备使用性能，不具有商业价值，公司与灵武市振达再生资源回收公司签订废旧物资处理合同，按废铜废铁的收购价格标准称斤售卖，处置金额 3.78 万元。

二、说明相关固定资产成新率较高的情况下提前处置的原因和商业合理性

公司提前处置成新率较高的固定资产主要有以下原因：1、国家电网、南方电网智能电能表技术规范升级换代，部分设备无法满足新规范产品生产要求。2、自动化生产线实施初期，整个行业自动化水平尚不成熟，同时公司缺乏技改经验，导致部分定制设备效率不高。3、电能表自动化制造水平日益成熟，新技术的实施应用可以大规模提升自动化制造的效率。

上述资产的报废严格按照公司《固定资产报废相关规定》中规定的审批程序执行，且在第二届董事会第四次会议中审议通过处置相关资产的议案。

三、是否还存在与处置生产线相关的存货，是否充分计提存货跌价准备

公司不存在与处置生产线相关的存货，无需计提相关的存货跌价准备。

2、说明新购置固定资产情况，本期是否存在产能更新配置的情况，新购置固定资产和处置固定资产是否在买卖对象、使用用途方面存在重合。

【回复】

一、说明新购置固定资产情况

公司在 2023 年购置的固定资产情况如下：

单位：万元

资产名称	供应商名称	数量	购入金额	购入时间	用途
ASMPT 贴片机	LIGHTEN TECHNOLOGY CO.,	3	617.48	2023.12.27	生产设备

	LIMITED				
电能表检测装置	南方电网科学研究院有限责任公司	2	112.55	2023.04.30	生产设备
电位检定装置	南京电力自动化设备三厂有限公司	2	54.07	2023.09.26	生产设备
三防涂覆机	苏州捷丰能电子科技有限公司	1	45.13	2023.12.31	生产设备
无铅回流焊	重庆艾尔德科技有限公司	1	20.80	2023.12.27	生产设备
水表自动灌胶机	广州正奇科技有限公司	1	20.75	2023.12.27	生产设备
自动光学检查仪 (在线 AOI)	惠州启辰智能技术有限公司	1	19.03	2023.12.27	生产设备
激光打标机(激光 刻码)	深圳市瑞天激光有限公司	1	18.58	2023.12.27	生产设备
配电室改造	宁夏隆基电气有限公司	1	18.56	2023.12.31	生产设备
注塑机	宁波北仑区义广鑫贸易有限公司	2	16.51	2023.09.18	生产设备
在线锡膏印刷检测 机(SPI)	惠州启辰智能技术有限公司	1	15.93	2023.12.27	生产设备
超聚变 2288HV6 服务器	宁夏中科安恒信息技术有限公司	2	14.16	2023.09.26	生产设备
服务器	宁夏卓越神威科技有限公司	2	14.16	2023.09.26	生产设备
制氮机	江阴兆驰电子有限公司	1	13.27	2023.04.30	生产设备
开关柜自动化装配 流水线	浙江雅博自动化设备有限公司	1	13.27	2023.09.18	生产设备
数控转塔冲床	河北修业数控设备销售有限公司	1	11.76	2023.03.31	生产设备
断路器自动化装配 流水线	浙江雅博自动化设备有限公司	1	10.88	2023.09.18	生产设备
三相电能表检定装 置	河南锋恩电气有限公司	2	8.85	2023.03.31	生产设备
电能计量箱模具	台州市黄岩智盛模塑有限公司	1	6.19	2023.09.18	生产设备
液压机	台州宏釜机械有限公司	2	6.02	2023.09.18	生产设备
多功能储板机(缓 存机)	惠州启辰智能技术有限公司	1	5.75	2023.12.27	生产设备
电动单梁悬挂起重 机	河南中州智能设备集团有限公司	1	5.66	2023.09.18	生产设备
网络存储服务器	宁夏卓越神威科技有限公司	1	5.31	2023.09.26	生产设备
合计		-	1074.67	-	-

2023 年公司新购生产设备 1366.15 万元，上述表格主要列示了购置金额在 5 万元以上的新购固定资产明细，新购固定资产其中 1000 万元用于本部生产线建设，366 万用于子公司隆基电气的生产线建设。

二、本期是否存在产能更新配置的情况

公司新置固定资产中 3 台 ASMPT 贴片机用于扩大生产产能，其余资产以设备更新为主。

三、新购置固定资产和处置固定资产是否在买卖对象、使用用途方面存在

重合

对比新购固定资产和处置固定资产明细表，固定资产在买卖对象方面不存在重合，在用途方面，处置和报废的设备，都属于生产设备，都用于提高生产效率，扩大产能，提高产品性能，属于生产线的正常更新换代。

（以下无正文）

（本页无正文，为《对《关于对宁夏隆基宁光仪表股份有限公司的年报问询函》
的回复》的盖章页）

宁夏隆基宁光仪表股份有限公司

2024年 5 月 15 日

