

宁夏盈谷实业股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

宁夏盈谷实业股份有限公司（以下简称“盈谷股份”或“公司”）于2024年8月16日收到贵司下发的《关于对宁夏盈谷实业股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第444号）。公司对相关问题认真核实后，现将年报问询函中所列问题回复如下：

一、关于主要客户及供应商

报告期内，你公司向前五大客户销售金额合计484,309,302.84元，年度销售占比79.86%，且除招商银行股份有限公司以外均为新增客户；向前五大供应商采购金额合计340,658,312.78元，年度采购占比60.49%，安徽联旺森新能源科技有限公司（以下简称“联旺森”）为本期新增的前五大供应商。

根据公开渠道查询，你公司本期第四大客户安徽超隆光电科技有限公司（以下简称“超隆光电”）的董事长孙平珠、董事刘国腾均为你公司本期第三大供应商联旺森的股东；第五大供应商海宁晶华太阳能材料有限公司（以下简称“海宁晶华”）的股东钱王龙为你公司客户海宁德晶贸易有限公司（以下简称“德晶贸易”）的股东。报告期末，海宁晶华为你公司预付款项前五名单位，预付款项余额4,324,400.67元；德晶贸易为你公司应收账款前五名单位，应收账款余额3,712,500.00元。

请你公司：



(一) 结合业务板块调整情况, 说明与本期前五大客户业务往来的具体情况, 包括但不限于销售对象、是否存在关联关系、销售产品类别、数量、销售金额、收入确认时点及期后回款情况;

(二) 结合你公司光伏业务开展情况, 说明与海宁晶华及德晶贸易发生交易的背景、合同签订时间、交易内容、交易金额等, 说明向具有关联关系客户及供应商发生大额交易的必要性及合理性, 并说明交易价格是否公允, 相关交易是否具有商业实质, 是否存在对特定对象放宽信用政策或利益输送情形。

公司回复:

(一) 结合业务板块调整情况, 说明与本期前五大客户业务往来的具体情况, 包括但不限于销售对象、是否存在关联关系、销售产品类别、数量、销售金额、收入确认时点及期后回款情况。

因收购宁夏旭樱新能源科技有限公司(以下简称“旭樱新能”), 公司2022年8-12月新增合并了单晶硅棒业务收入, 2022年度公司黄金业务和单晶硅棒业务的收入分别为1,128,243,059.85元、214,441,455.99元, 占营业收入的比例分别为83.89%和15.95%。2023年2月子公司深圳市百泰金文化传播有限公司(以下简称“百泰金”)因与主要客户招商银行的黄金供应合作协议到期终止, 使得2023年度公司黄金业务收入下滑, 2023年度黄金业务收入、单晶硅棒业务收入分别为280,999,275.29元、315,723,333.43元, 占营业收入的比例分别为46.34%和52.06%, 黄金业务收入占比较2022年度大幅下降, 单晶硅棒业务收入占比大幅上升。

公司2023年度前五大客户的具体情况如下:

金额单位: 人民币元

客户名称	2023年度销售情况			期末应收账款余额	2024年1-6月回款金额	关联关系
	产品类别与名称	销售数量(公斤)	销售金额			
招商银行股份有限公司	招行金金条	537.06	251,893,928.50	-	-	无
安徽鸿腾新能源科技有限公司	单晶硅棒/受托加工	1,106,880.45	140,632,618.40	7,218,939.66	900,000.00	无
深圳市众恒隆实业有限公司	投资金条	96.71	44,504,280.26	13,461,990.91	15,515,869.22	无
安徽超隆光电科技有限公司	单晶硅棒	77,785.06	25,840,461.38	-	-	无

客户名称	2023年度销售情况			期末应收账款 余额	2024年1-6月 回款金额	关联关系
	产品类别与名称	销售数量 (公斤)	销售金额			
宜昌南玻硅材料有限公司	单晶硅棒受托加工	405,468.96	21,438,014.30	224,956.16	7,023,421.81	无
合计	-	1,590,768.24	484,309,302.84	20,905,886.73	23,439,291.03	-

收入确认时点：①黄金业务：公司销售黄金产品采用批发或零售模式，产品销售经买方签收后，商品控制权转移给客户，产品的所有权和控制权完全由客户享有，因此在产品签收后，公司根据销售合同、产品出库单及签收单据确认收入。

②单晶硅棒业务：公司销售单晶硅棒采用自产或代工模式，自产单晶硅棒产品销售经买方验收后，商品控制权转移给客户，产品的所有权和控制权完全由客户享有，因此在产品验收后，公司根据销售合同、产品出库单、客户验收单据确认收入；代工单晶硅棒产品经买方验收后，受托加工服务完成，产品的所有权和控制权完全由客户享有，因此在产品验收后，公司根据代工合同、产品出库单、客户验收单据确认代工服务收入。

上表中，第一和第三大客户，系子公司百泰金黄金业务的主要客户；第二和第五大客户，为子公司旭樱新能单晶硅棒业务2023年度新增客户，第四大客户安徽超隆光电科技有限公司自2022年已是旭樱新能客户；公司与前五大客户之间不存在关联关系。

(二) 结合你公司光伏业务开展情况，说明与海宁晶华及德晶贸易发生交易的背景、合同签订时间、交易内容、交易金额等，说明向具有关联关系客户及供应商发生大额交易的必要性及合理性，并说明交易价格是否公允，相关交易是否具有商业实质，是否存在对特定对象放宽信用政策或利益输送情形。

1、公司与海宁晶华太阳能材料有限公司及海宁德晶贸易有限公司发生交易的背景

海宁晶华太阳能材料有限公司（以下简称“海宁晶华”）与海宁德晶贸易有限公司（以下简称“德晶贸易”）受同一实际控制人控制，但海宁晶华、德晶贸易与本公司及子公司旭樱新能无关联关系。

2017年旭樱新能成立后，于2019年正式投入生产运营，作为初创企业，其产品具备一定价格优势，可以满足部分客户对于性价比更高的单晶硅棒产品的需求。

此外，由于旭樱新能规模较小，采购量较低，且受产能扩张影响，资金紧张，难以直接与多晶硅料生产厂家（多晶硅料的行业集中度较高，主要厂家为通威股份（股票代码600438）、大全能源（股票代码688303）、协鑫科技（03800.HK）、新特能源股份有限公司、东方希望集团有限公司等）签订长期订单并支付保证金，因此旭樱新能一直向拥有稳定供货渠道的贸易型企业采购多晶硅料，海宁晶华与德晶贸易的实际控制人既有多晶硅料、循环料及其他单晶硅棒加工所需物料（含辅材等）的贸易业务，也有单晶硅片的贸易业务，因此旭樱新能自2019年开始，就与其建立了稳定且持续的合作关系，该合作方基于其自身整体业务规划等考虑，分别以德晶贸易、海宁晶华等主体与旭樱新能进行采购、销售的业务合作，该等合作具有合理的商业背景。

2、公司与海宁晶华太阳能材料有限公司及海宁德晶贸易有限公司具体交易情况

2023年度，子公司旭樱新能向海宁晶华采购金额为10,989,710.89元（不含税），销售金额为4,071,800.72元（不含税）；向德晶贸易采购金额为1,443,274.33元（不含税），销售金额为6,946,543.88元（不含税）。具体情况如下：

（1）2023年度旭樱新能与海宁晶华交易情况

2023年度2月、4月，子公司旭樱新能分别向海宁晶华销售182尺寸单晶方棒N型、182尺寸单晶方棒P型及收取清洗加工费，合计金额为4,071,800.72元（不含税）。

2023年3月，旭樱新能向海宁晶华采购疏松料、硅料、珊瑚料，合同金额为7,002,900.00元；2023年4月、5月、9月采购硅料，合同金额为5,041,203.20元；2023年11月，旭樱新能向海宁晶华采购硅部件原料，合同金额为180,000.00元。根据前述合同，2023年度旭樱新能实际向海宁晶华采购金额合计为10,989,710.89元（不含税）。

（2）2023年度旭樱新能与德晶贸易交易情况

2023年2月，子公司旭樱新能向德晶贸易销售循环料（粉末料、锅底料），金额为2,145,658.94元（不含税）；2023年11月、12月，旭樱新能向德晶贸易销售石英坩埚，金额为4,800,884.94元（不含税）。2023年度旭樱新能合计向德晶贸易销售金额为6,946,543.88元（不含税）。

2023年2月、3月，旭樱新能向德晶贸易采购硅料、非免洗硅料，合计金额为1,443,274.33元（不含税）。

3、公司与海宁晶华太阳能材料有限公司及海宁德晶贸易有限公司交易定价的公允性

2023年，光伏行业波动较大，受多晶硅料扩产逐步达产，多晶硅供应商产能提升，市场供应快速增长，多晶硅原料价格一路下跌，下游企业单晶硅片生产厂家下调供应价格，导致旭樱单晶硅棒销售价格一路下降。此外，原料采购价格受杂质含量、电性能差异、免洗料或是清洗料、采购数量等多种因素影响采购价格产生差异，以及销售的产品型号、品质、参数要求、销售数量等的不同，销售价格亦有所差异。基于前述原因，公司将2023年旭樱新能同月份向海宁晶华、德晶贸易销售/采购与向其他供应商/客户销售/采购同类产品进行对比（如旭樱新能向海宁晶华、德晶贸易销售/采购的产品在当月无销售/采购的同类产品，则与海宁晶华、德晶贸易销售/采购的部分金额未统计在下述表格中），具体情况如下：

旭樱新能向海宁晶华采购及同期向其他供应商采购情况

物料名称	期间	海宁晶华			同期其他供应商			采购单价差异	差异率
		采购数量(公斤)	采购单价(元/公斤)	合同采购金额(元)	采购数量(公斤)	采购单价(元/公斤)	合同采购金额(元)		
疏松料	2023年3月	26,400.00	165.00	4,356,000.00	105,807.73	155.00	16,400,198.15	10.00	6%
硅料	2023年5月	23,096.00	63.34	1,462,845.60	200,000.00	60.00	12,000,000.00	3.43	6%
合计		49,496.00	-	5,818,845.60	305,807.73	-	28,400,198.15	-	-

旭樱新能向海宁晶华销售及同期向其他客户销售情况

产品名称	期间	海宁晶华			其他客户			销售单价差异	差异率
		销售数量(公斤)	销售单价(元/公斤)	合同销售金额(元)	销售数量(公斤)	销售单价(元/公斤)	合同销售金额(元)		
182尺寸单晶方棒P型	2023年4月	5,000.00	298.00	1,490,000.00	51,000.00	278.85	14,221,350.00	19.15	7%
合计		5,000.00	-	1,490,000.00	51,000.00	-	14,221,350.00	-	-

旭樱新能向德晶贸易采购及同期向其他供应商采购情况

物料名称	期间	德晶贸易			其他供应商			采购单价差异	差异率
		采购数量(公斤)	采购单价(元/公斤)	合同采购金额(元)	采购数量(公斤)	采购单价(元/公斤)	合同采购金额(元)		

物料名称	期间	德晶贸易			其他供应商			采购单价 差异	差异率
		采购数量 (公斤)	采购单价 (元/公斤)	合同采购金额 (元)	采购数量 (公斤)	采购单价 (元/公斤)	合同采购金额 (元)		
硅料	2023年3月	5,400.00	178.00	961,200.00	3,000.00	200.00	600,000.00	-22.00	-11%
硅料	2023年4月	4,000.00	165.00	660,000.00	50,218.70	155.00	7,783,898.50	10.00	6%
合计		9,400.00	-	1,621,200.00	53,218.70	-	8,383,898.50	-	-

注：旭樱新能2023年2月向德晶贸易销售循环料（锅底料、粉末料）金额2,145,658.94元，当月未向其他客户销售该等循环料；2023年11-12月向德晶贸易销售石英坩埚金额4,800,884.94元，由于该等石英坩埚尺寸为26寸和28寸，主要用于95炉和105炉，由于该等炉型开工率的影响，26寸和28寸石英坩埚存在部分存货结余，考虑到旭樱新能主要炉型1600炉使用的石英坩埚尺寸为33寸，为降低存货跌价风险和回收现金流，旭樱新能将26寸和28寸石英坩埚出售给有采购需求的客户德晶贸易，当月未向其他客户销售上述石英坩埚。故旭樱新能向德晶贸易2023年度销售的循环料和石英坩埚均无可比客户和数据、未进行比较。

将上述2023年旭樱新能向海宁晶华、德晶贸易销售/采购相应产品与同期（当月）销售/采购同类产品的其他客户进行对比，结论如下：

即，旭樱新能向同期其他客户销售均价及向其他供应商采购均价与海宁晶华、德晶贸易相比，差异均较小。

（1）采购价格存在差异的主要原因：

其一，影响多晶硅料及循环料采购价格的主要因素除市场行情外，还受到原料的材料杂质含量、电性能差异、免洗料或是清洗料、采购数量等多种因素影响；

其二，2023年多晶硅料及循环料价格存在大幅且频繁波动，向海宁晶华、德晶贸易及其他供应商采购具体时间的差异也影响到采购价格。

因此旭樱新能向海宁晶华、德晶贸易及其他供应商采购价格存在差异。

（2）销售价格存在差异的主要原因：

客户的需求和偏好不同，不同客户对于产品质量、指标参数、交货时间、交货地点、售后服务等方面的要求亦不同。因此，旭樱新能需要根据不同的客户需求和偏好，提供不同的产品和服务。因此旭樱新能向海宁晶华及其他客户销售价格存在差异。

旭樱新能向海宁晶华、德晶贸易销售/采购的价格均系根据公司采购比价流程、信用政策，对比产品销售或采购当期的市场价格、商品或材料品质、销售其他客户的产品利润及信用政策等因素，由双方协商确定，与同期向其他客户的销售均价、向其他供应商的采购均价差异较小，交易价格公允。

4、公司与海宁晶华太阳能材料有限公司及海宁德晶贸易有限公司交易的必要性、合理性及商业实质

(1) 旭樱新能向海宁晶华/德晶贸易销售单晶硅棒的必要性及合理性

旭樱新能主营产品为单晶硅棒，其下游电池片厂家中，部分产业链环节较长的企业自身拥有切片能力，直接向旭樱新能采购单晶硅棒进行切片；但部分电池片厂家不具备切片能力，需要直接采购硅片而不是采购单晶硅棒。旭樱新能自身定位为专业化、精细化、特色化的高新技术单晶硅拉棒企业，目前暂未进入下游切片行业，但若采取将单晶硅棒发往切片厂外协切片，则需要占用资金，而旭樱新能近两年处于扩充产能阶段，资金压力较大；另外，旭樱新能属于光伏行业单晶硅棒业务的小型企业，在市场中的影响较小，无法通过切片获得足够的订单。在此情形下，旭樱新能放弃外协切片，而将单晶硅棒直接出售给贸易商，贸易商采购单晶硅棒后，交由切片厂家切成硅片，然后通过其自身渠道最终出售给电池片生产厂家，通过与贸易商的合作，旭樱新能拓宽了单晶硅棒产品的销售渠道。而贸易商利用其资金优势、终端电池片及组件厂商的渠道优势，扩大了自身贸易量，也获得了收益。

(2) 旭樱新能向海宁晶华/德晶贸易采购多晶硅料及循环料的必要性、合理性

旭樱新能生产的主要原材料为多晶硅料及循环料等，而多晶硅料的行业集中度较高，主要集中在通威股份（股票代码600438）、大全能源（股票代码688303）、协鑫科技（03800.HK）、新特能源股份有限公司、东方希望集团有限公司等几家公司，该等多晶硅料生产企业通常与需求量大而稳定的大客户签署长期订单，在光伏行情较好的情况下，往往需要客户先行支付一定比例的保证金。

相较于产业链完整的光伏加工企业而言，旭樱新能目前规模较小，采购量较低，且受产能扩张影响，资金紧张，难以向多晶硅料生产厂家支付保证金，因此公司自成立至今，一直向拥有稳定供货渠道的贸易型企业采购多晶硅料，海宁晶华/德晶贸易系公司合作的多晶硅料和循环料贸易商之一，除海宁晶华/德晶贸易以外，旭樱新能还向其他贸易商如：安徽联旺森新能源科技有限公司、陕西斯肯德新能源开发有限公司等采购多晶硅料和循环料。

由此可见，旭樱新能通过向海宁晶华/德晶贸易等贸易商采购多晶硅料和循环料，在免于支付保证金情形下，获得了稳定的原材料供应，减少了资金占用，

保证了生产的稳定性；而海宁晶华、德晶贸易也利用其资金优势和上游供货商渠道优势，获得了贸易差价。

（3）旭樱新能与海宁晶华/德晶贸易发生采购与销售的交易方式

旭樱新能与海宁晶华/德晶贸易之间的销售及采购合同系根据各自需求分别单独签署，成交价格均根据交易时的市场价格协商确定，该等销售及采购交易均为买断式，且独立分开核算。旭樱新能向海宁晶华/德晶贸易采购多晶硅料并经验收后，控制权转移至旭樱新能，多晶硅料保管、价格变动等风险由旭樱新能承担；海宁晶华/德晶贸易向旭樱新能采购单晶硅棒或其他产品并经验收后，控制权转移至海宁晶华/德晶贸易，单晶硅棒或其他产品保管、价格变动等风险由海宁晶华/德晶贸易承担。

综上，对同一公司既有销售又有采购的情形符合行业惯例。光伏行业内存在类似向某一主体既发生采购又发生销售的情况，主要原因是行业中部分公司在产业链上错位布局所致。如京运通（股票代码601908）向通威股份（股票代码600438）采购多晶硅料，同时向通威股份销售单晶硅片；江苏润阳新能源科技股份有限公司向隆基绿能（股票代码601012）、晶科能源（股票代码688223）采购硅片、硅棒等原材料，同时向隆基绿能、晶科能源销售太阳能电池片。

旭樱新能与海宁晶华、德晶贸易既有销售又有采购的交易架构是基于正常商业需求而产生的，是在各自公司利益最大化角度下的正常商业合作。旭樱新能在销售及采购环节主要通过多方询价、比价、协商定价的方式选择客户及供应商并与其进行交易，同一时期、同一物料或产品的采购价格及销售价格可能会因为数量、交货地点、付款条件不同略有差异，总体上是根据市场价格进行定价，对同一公司既有销售又有采购的情形符合市场化原则，具有必要性、合理性和商业实质。

此外，公司在制定信用政策时，针对所有客户，主要考虑市场环境、客户合作年限、客户实力评估、付款条件、产品利润等情况，2022年，由于市场环境为供不应求，公司产品销售基本全部为预收货款、款到发货的信用政策，信用期较短；2023年，市场情况发生了较大的变化，公司的信用政策也随之进行了调整，对于销售量大、常年合作、利润率较高的客户放宽了信用政策，延长了信用期，不存在对特定对象放宽信用政策或输送利益情形。

二、关于商誉

报告期内，你公司从事光伏业务的控股子公司宁夏旭樱新能源科技有限公司（以下简称“旭樱新能”）实现营业收入324,779,569.34元，净利润为5,099,571.33元，未完成《附条件生效的发行股份购买资产协议》中约定的2023年度实现净利润不低于25,000,000元的业绩承诺。报告期末，你公司商誉账面原值为93,407,089.68元，较期初无变动，其中收购旭樱新能形成的商誉余额为76,796,324.64元，未计提减值准备。

请你公司：

（一）补充列示近三年旭樱新能主要经营情况，包括但不限于营业收入、净利润、产品销售情况、主要客户等，量化分析本期旭樱新能业绩下滑且未完成业绩承诺的原因；

（二）结合前期签署协议具体条款，说明旭樱新能未完成业绩承诺涉及的后续业绩补偿安排事项，你公司与业绩承诺补偿方是否就补偿安排存在分歧；如是，请说明具体分歧事项及后续拟采取的解决方案；

（三）说明对收购旭樱新能形成的商誉减值测试的具体过程，包括重要假设及其理由、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等）及其确定依据等，说明未对其计提商誉减值准备的原因及合理性。

公司回复：

（一）补充列示近三年旭樱新能主要经营情况，包括但不限于营业收入、净利润、产品销售情况、主要客户等，量化分析本期旭樱新能业绩下滑且未完成业绩承诺的原因。

旭樱新能近三年主要经营情况如下

金额单位：人民币元

项目	2021年	2022年	2023年

项目	2021年	2022年	2023年
营业收入	180,561,585.57	412,354,271.12	324,779,569.34
营业成本	148,191,863.32	359,352,808.34	289,199,422.66
营业毛利	32,369,722.25	53,001,462.78	35,580,146.68
期间费用	16,560,954.21	21,466,135.78	30,105,566.08
净利润	19,593,716.39	23,414,356.74	5,099,571.33

2021年—2023年，旭樱新能实现净利润分别为19,593,716.39元、23,414,356.74元及5,099,571.33元，净利润的变动趋势与营业收入、营业毛利的变动趋势一致；说明旭樱新能的净利润主要来自于营业毛利，主要受营业收入、营业毛利的变动影响。影响旭樱新能的经营情况各因素变动分析如下：

1、营业收入变动分析

金额单位：人民币元

项目	2021年	2022年	同期对比增减率	2023年	同期对比增减率
主营业务收入	178,326,781.99	411,943,678.19	131.00%	315,723,333.43	-23.36%
其他业务收入	2,234,803.58	410,592.93	-81.63%	9,056,235.91	2105.65%
合计	180,561,585.57	412,354,271.12	128.37%	324,779,569.34	-21.24%

2021年—2023年营业收入分别为180,561,585.57元、412,354,271.12元及324,779,569.34元，其中，主营业务收入占营业收入比例分别为98.76%、99.90%、97.21%，营业收入的变动主要为主营业务收入的变动。2022年主营业务收入较2021年增长131%，2023年主营业务收入较2022年下降23.36%。主营业务收入变动呈波动变化，先增后降，主要变动原因分析如下：

(1) 2021年—2023年产品销售情况分析

①2021—2022年产品销售变动分析：

产品名称	2021年				2022年			
	销售数量 (公斤)	销售单价 (元/公斤)	销售收入 (元)	收入占比	销售数量 (公斤)	销售单价 (元/公斤)	销售收入 (元)	收入占比
自产单晶方棒	794,870.20	212.90	169,226,524.67	94.90%	1,514,062.11	264.30	400,168,546.58	97.14%
受托加工	173,621.75	52.41	9,100,257.32	5.10%	151,416.23	77.77	11,775,131.61	2.86%

产品名称	2021年				2022年			
	销售数量 (公斤)	销售单价 (元/公斤)	销售收入 (元)	收入占比	销售数量 (公斤)	销售单价 (元/公斤)	销售收入 (元)	收入占比
合计	1,097,861.11	162.43	178,326,781.99	100.00%	1,665,478.34	247.34	411,943,678.19	100.00%

旭樱新能自产单晶方棒的销售及受托加工业务主要为166尺寸单晶方棒及182尺寸单晶方棒的销售及加工。

2021年主营业务收入为178,326,781.99元，自产单晶方棒销售收入为169,226,524.67元，占主营业务收入总额比例为94.90%；2021年受托加工销售收入9,100,257.32元，占主营业务收入比例为5.10%。2021年主营业务收入主要来自于自产单晶方棒销售，当年度单晶方棒销售型号主要为166尺寸单晶方棒。

2022年主营业务收入为411,943,678.19元，较2021年178,326,781.99元增加131.00%。2022年公司受托加工销售收入11,775,131.61元，较2021年受托加工销售收入9,100,257.32元增长29.39%。2022年自产单晶方棒销售收入为400,168,546.58元，较2021年自产单晶方棒销售收入169,226,524.67元增长136.47%。

可见：与2021年相比，2022年主营业务收入同样主要来自于自产单晶方棒销售，从当年度的实际销售情况看，182尺寸单晶方棒销售数量和金额较上期有大幅的提升（销售金额从2021年的4,894,069.66元提升至2022年的196,218,597.41元，增长率为3,803.55%），是2022年销售收入增长的重要原因。受市场变化的影响，182尺寸单晶硅棒开始转变为市场主流型号，旭樱新能自2021年下半年开始进行固定资产投资，大幅提升182尺寸单晶硅棒的产能，使得该类产品的产量及销量均较2021年大幅提升；此外，2022年单晶硅棒的产品价格快速上涨也是2022年销售收入增长的重要原因，其中：自产单晶硅棒的平均销售单价较2021年上涨51.40元/公斤，涨幅24.14%；受托加工单晶方棒的平均销售单价较2021年上涨25.36元/公斤，涨幅48.39%。

②2022年—2023年产品销售变动分析：

产品名称	2022年				2023年			
	销售数量 (公斤)	销售单价 (元)	销售收入 (元)	收入占比	销售数量 (公斤)	销售单价 (元)	销售收入 (元)	收入占比
自产单晶方棒	1,514,062.11	264.30	400,168,546.58	97.14%	1,457,835.97	174.75	254,753,283.91	80.69%
受托加工	151,416.23	77.77	11,775,131.61	2.86%	978,346.45	62.32	60,970,049.52	19.31%

产品名称	2022年				2023年			
	销售数量 (公斤)	销售单价 (元)	销售收入 (元)	收入占比	销售数量 (公斤)	销售单价 (元)	销售收入 (元)	收入占比
合计	1,665,478.34	342.07	411,943,678.19	100.00%	2,436,182.42	237.07	315,723,333.43	100.00%

2023年旭樱新能自产单晶方棒销售数量为1,457,835.97公斤、销售收入为254,753,283.91元，较2022年自产单晶方棒销售数量1,514,062.11公斤、销售收入400,168,546.58元分别降低3.71%、36.34%。旭樱新能2023年自产单晶方棒销售数量较2022年变动不大，但收入金额下降幅度较大，主要原因为：2023年受光伏行业市场供求变化，硅片产业链各环节产品的销售价格均快速下降，单晶硅棒售价快速回落，2023年度，自产单晶硅棒的平均销售单价较2022年下降89.55元/公斤，降幅33.88%。

2023年旭樱新能受托加工单晶方棒的数量为978,346.45公斤，销售收入为60,970,049.52元，分别较2022年大幅增长546.13%、417.79%，主要原因为：2023年旭樱新能产能大幅提升，有能力承接更多的订单；同时由于主要原材料多晶硅料及下游产品硅片的价格变动快，公司从规避经营风险、稳健经营的策略考虑，开拓了更多有受托加工业务需求的客户，故受托加工业务的销售数量及销售收入较2022年均大幅度增加。

(2) 2021年—2023年销售数量、销售单价的变动对收入变动影响

金额单位：人民币元

产品名称	2022年与2021年对比			2023年与2022年对比		
	销售数量 变动影响数	销售单价 变动影响数	合计	销售数量 变动影响数	销售单价 变动影响数	合计
自产单晶方棒	154,677,566.07	76,264,455.84	230,942,021.91	6,482,014.17	-151,897,276.84	-145,415,262.67
受托加工	-9,038,075.78	11,712,950.07	2,674,874.29	51,154,947.76	-1,960,029.85	49,194,917.91
合计	145,639,490.28	87,977,405.92	233,616,896.20	57,636,961.93	-153,857,306.69	-96,220,344.76

2022年旭樱新能主营业务收入较2021年增加233,616,896.20元，其中，受销售数量变动影响金额为145,639,490.28元，占增加额的62.34%，受销售单价变动影响金额为87,977,405.92元，占增加额的37.66%，可见，2022年主营业务增加主要由于销售数量的增加，同时销售单价也有较大幅度的增长，属于价量双增；2023年主营业务收入较2022年减少96,220,344.76元，其中，受销售数量变动影响金额

为57,636,961.93元，占减少额的-59.90%，受销售单价变动影响-153,857,306.69元，占减少额的159.90%，可见，2023年旭樱新能主营业务收入减少的主要原因为销售单价的下降。

2、主要客户变动情况

金额单位：人民币元

序号	客户名称	2021年		2022年		2023年	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1	常州百氏光电科技有限公司	48,625,782.34	27.27%	44,977,043.32	10.92%	15,807,011.03	5.01%
2	南京拓迈新能源科技有限公司	42,434,164.75	23.80%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
3	江苏和阳新材料有限公司	38,643,851.37	21.67%	69,551,253.38	16.88%	3,962,062.63	1.25%
4	海宁晶华太阳能材料有限公司	18,134,052.85	10.17%	37,820,423.68	9.18%	4,071,800.72	1.29%
5	南京今日新能源有限公司	5,611,554.31	3.15%	78,370,073.89	19.02%	7,217,958.79	2.29%
6	安徽鸿腾新能源科技有限公司	0.00	0.00%	0.00	0.00%	140,632,618.40	44.54%
7	安徽超隆光电科技有限公司	0.00	0.00%	47,927,201.58	11.63%	25,840,461.38	8.18%
8	宜昌南玻硅材料有限公司	0.00	0.00%	0.00	0.00%	21,438,014.30	6.79%
9	安徽禧润光电科技有限公司	0.00	0.00%	0.00	0.00%	19,818,990.48	6.28%
主要客户合计		153,449,405.62	86.05%	278,645,995.85	67.64%	238,788,917.73	75.63%
主营业务收入合计		178,326,781.99	100.00%	411,943,678.19	100.00%	315,723,333.43	100.00%

注：上表2023年度的主要客户中，除前五大客户（安徽鸿腾新能源科技有限公司、安徽超隆光电科技有限公司、宜昌南玻硅材料有限公司、安徽禧润光电科技有限公司和常州百氏光电科技有限公司）外，还包含了在2021年、2022年为旭樱新能前五大的客户江苏和阳新材料有限公司、海宁晶华太阳能材料有限公司、南京今日新能源有限公司，其销售收入合计金额为15,251,822.14元，占2023年销售收入的4.83%。

2021年—2023年间，旭樱新能前五大客户变动情况如上表所示。

2021年—2022年为光伏行业产能扩张期，市场情况火爆，客户需求大，单晶方棒供不应求，销售价格一路上涨，旭樱新能的客户较稳定，2022年前五大客户较2021年变化较小，前五大客户中，安徽超隆光电科技有限公司为2022年新增客户；2022年前五大客户销售收入占比较2021年下降，销售产品主要以自产单晶方棒为主；2023年，旭樱新能产能大幅增加，有能力承接更多订单，同时由于主要原材料多晶硅料及下游产品硅片的价格变动快，公司从规避经营风险、稳健经营的策略考虑，开拓了更多有受托加工业务需求的客户，前五大客户中，新增客户

三家，其中：安徽鸿腾新能源科技有限公司、宜昌南玻硅材料有限公司均为有受托加工需求的客户，故2023年主要客户较2022年有较大的变动。

综上，2021年—2023年旭樱新能营业收入出现波动变化，销售数量为连续增长趋势，主要原因为销售单价受市场因素影响出现波动变化导致。

3、营业成本变动情况

金额单位：人民币元

项目	2021年	2022年	同期对比增减率	2023年	同期对比增减率
主营业务成本	146,499,433.02	359,092,619.45	145.12%	282,413,733.95	-21.35%
其他业务成本	1,692,430.30	260,188.89	-84.63%	6,785,688.71	2507.99%
营业成本合计	148,191,863.32	359,352,808.34	142.49%	289,199,422.66	-19.52%

2021年—2023年旭樱新能的营业成本分别为148,191,863.32元、359,352,808.34元、289,199,422.66元，其中，主营业务成本的占比分别为98.86%、99.93%、97.65%，营业成本的变动主要为主营业务成本的变动。营业成本变动趋势与营业收入变动趋势一致。主营业务成本变动的主要原因为主材多晶硅料的采购成本变动。

受市场供需情况的影响，多晶硅料自2020年—2022年下半年一直处于供不应求的状态，采购成本持续上涨；2023年，由于多晶硅料的产能提升，市场供应充足，而硅片客户受市场环境的变化，需求量降低，故多晶硅料的采购成本一路回落，旭樱新能的营业成本也随之下降。

4、营业毛利的变动分析

金额单位：元

项目	2021年	2022年	同期对比增减率	2023年	同期对比增减率
主营业务毛利	31,827,348.97	52,851,058.74	66.06%	33,309,599.48	-36.97%
其他业务毛利	542,373.28	150,404.04	-72.27%	2,270,547.20	1409.63%
营业毛利合计	32,369,722.25	53,001,462.78	63.74%	35,580,146.68	-32.87%

2021年—2023年营业毛利分别为32,369,722.25元、53,001,462.78元、35,580,146.68元，其中，2022年营业毛利较2021年增加20,631,740.53元，增长率

为63.74%，2023年营业毛利较2022年减少17,421,316.1元，增长率为-32.87%，营业毛利变动与营业收入、营业成本变动趋势一致，呈波动性变动。

2021年—2023年主营业务毛利率分别为17.85%、12.83%、10.55%，主营业务毛利率逐年下降。

单晶方棒毛利率下降的主要原因为：2022年，产品价格和原材料价格上涨时，原材料价格的涨幅超过产品销售价格的上涨；2023年，产品价格和原材料价格下跌时，产品销售价格的跌幅超过原材料价格的跌幅，销售价格的变动与成本价格的变动不同步，导致自产单晶方棒毛利率下降影响整体毛利率下降，主要原因如下：

旭樱新能在光伏行业生产规模较小，与规模大的同行业企业相比，与上游供应商和下游客户的议价能力相对较弱，产品主要是订单式生产模式。2021年—2022年销售价格的上涨主要是由于多晶硅料供不应求导致，原材料价格快速上涨时，为保证订单的供应，不得不承受更高的材料成本，故原材料成本上涨幅度超过销售价格上涨幅度；2023年销售价格下跌主要是由于客户硅片采购量下降，而市场供应充足所致，旭樱新能为生产型企业，主要生产材料需要提前采购备料，保持合理库存，2023年销售价格快速下降，导致销售价格的下降幅度超过成本单价的下降幅度。

5、净利润的变动分析

2021年—2023年旭樱新能净利润为19,593,716.39元、23,414,356.74元、5,099,571.33元，2022年净利润较2021年增加3,820,640.35元，增长率19.49%，2023年净利润较2022年下降18,314,785.41元，降幅78.22%，除上述营业毛利的变化影响外，其他影响因素如下：

(1) 期间费用变动分析

项目	2021年	2022年	增减率	2023年	增减率
管理费用	2,075,848.33	3,698,890.17	78.19%	8,245,597.85	122.92%
财务费用	2,013,276.88	3,008,032.26	49.41%	7,220,636.31	140.05%
研发费用	12,471,829.00	14,759,213.35	18.34%	14,047,761.91	-4.82%
合计	16,560,954.21	21,466,135.78	29.62%	29,513,996.07	37.49%

2022年，期间费用较2021年增长29.62%，增长的主要原因为管理费用及财务费用的增加；2023年，期间费用较2022年增长37.49%，增长的主要原因仍为管理费用及财务费用的增加，两项费用变动的主要原因如下：

1) 管理费用

2021年—2023年管理费用逐年增加的主要原因如下：

①2021年—2023年旭樱新能的产能逐年提升，产量及销量大幅增加，财务、采购、行政等职能部门人员及高级管理人员增加，社保费用增加致使职工薪酬总额大幅增加，从2021年的1,212,260.94元分别增加至2022年的1,972,322.17元和2023年的4,294,545.96元，增长率分别为62.7%和117.74%；由于人员增加，与人员相关的办公费、房屋折旧等亦相应增加，该两项费用的合计金额，从2021年的132,057.41元分别增加至2022年的184,436.53元和2023年的692,369.66元，增长率分别为39.66%和275.40%。

②2022年、2023年中介机构服务费的增加主要为融资发生的咨询费、审计费等费用增加，2021年公司对旭樱新能尚未完成收购，公司于2022年8月完成对旭樱新能的收购后，旭樱新能上述费用增加，从2021年的69,146.93元分别增加至2022年的681,604.16元和2023年的1,142,023.50元。

③2023年新增融资服务费金额为1,113,341.12元，主要为旭樱新能提升产能所购置的单晶炉及其他主要设备，以及为设备安装实施的厂房改建扩建工程占用了部分流动资金，导致公司资金短缺，通过融资租赁等方式进行融资，在融资过程中产生的担保费、融资服务等。

2) 财务费用

2021年—2023年财务费用逐年增加的主要原因为，公司为扩大产能而增加的银行借款、售后回租等融资产生的利息费用。

除上述主要影响因素外，2023年，由于旭樱新能产能扩大，新建110KV变电站接入国网常西线110KV专线，以实现主要用电线路迁移，受停电影响进行停工。上述情况属非正常经营状态，相关成本的投入无法形成产出，也无法通过调整自身的运营策略避免相关成本的产生，属于非正常消耗，且具有特殊性及偶发性，与正常生产活动可明确区分，同时相应的金额可以可靠计量，因此将相关停工损失3,670,562.54元计入“营业外支出-停工损失”科目核算和列报。

综上所述，旭樱新能2021年—2023年业绩下滑，未完成承诺业绩的主要原因因为：

①从行业层面来看，2023年在光伏行业高速发展的同时也出现了产能过剩、产业链价格整体波动下行、新老技术快速迭代、行业盈利能力下行等问题。旭樱新能主要生产光伏产业链中的单晶硅棒，受整体行业因素影响，行业竞争更为激烈。受硅片价格下降影响，旭樱新能的单晶硅棒产品价格亦相应下调，盈利空间受到影响，致使毛利率下降；

②从公司经营层面，基于上述2023年度整个光伏行业情况，旭樱新能为了尽可能避免原材料价格波动带来经营风险，在2023年度策略性地采取较为稳健的经营方式，提高受托加工单晶硅棒业务的比例，适当降低自产单晶硅棒业务的比例，但利润空间依然有限；

③旭樱新能于2023年度扩建单晶三期项目，产能扩张导致人工成本、折旧费用、财务费用等各项成本、费用上升。

尽管旭樱新能在行业波动过程中积极应对市场变化，采取了开发新产品、提升工艺水平、寻找优质客户、降低采购成本等措施，但由于销售价格的下滑速度及程度远超出企业转型的正常周期，故未能完成业绩承诺。

（二）结合前期签署协议具体条款，说明旭樱新能未完成业绩承诺涉及的后续业绩补偿安排事项，你公司与业绩承诺补偿方是否就补偿安排存在分歧；如是，请说明具体分歧事项及后续拟采取的解决方案。

1、旭樱新能未完成业绩承诺涉及的后续业绩补偿安排如下：

（1）公司与旭樱新能原8位股东张建新、张建生、华伟、李仲梁、毛杰、郁云忠、刘贵忠、王红梅（以下简称“旭樱新能原股东”）签署的《附条件生效的发行股份购买资产协议》中，涉及业绩承诺的条款，具体内容如下：

“第九条 业绩承诺

9.1 业绩承诺期间

双方同意，乙方对旭樱能源在业绩承诺期间实现的净利润情况进行承诺，业绩承诺期间为2022年度、2023年度和2024年度。

9.2 承诺净利润数

双方同意，由乙方对旭樱新能在业绩承诺期间内实现的净利润数承诺如下：

9.2.1 旭樱新能2022年度实现的净利润不低于2000万元（含本数），2023年度实现的净利润不低于2500万元（含本数），2024年度实现的净利润不低于3000万元（含本数）；或者，

9.2.2 旭樱新能在业绩承诺期间内实现的净利润累计不低于7500万元（含本数），且旭樱新能在业绩承诺期间各年度净利润不得为负值。

9.3 业绩承诺完成情况的确定

9.3.1 在业绩承诺期每个会计年度终了之日起3个月内，由甲方聘请具有证券业务资格的审计机构对旭樱新能进行审计并出具审计报告（以下简称“业绩承诺年度审计报告”）。旭樱新能在该业绩承诺年度内实现的净利润以经该业绩承诺年度审计报告确认的净利润数为准。

9.3.2 为避免歧义，双方明确，本协议乙方承诺的旭樱新能净利润数及旭樱新能实际实现的净利润数，均指旭樱新能归属于母公司所有者的扣除非经常性损益前后的净利润孰低为准。”

（2）根据签署的《附条件生效的发行股份购买资产协议》约定，未完成业绩承诺的补偿方案如下：

旭樱新能原股东承诺，旭樱新能2022年度、2023年度、2024年度分别实现的净利润不低于2000万元（含本数）、2500万元（含本数）、3000万元（含本数）；或者在业绩承诺期间内实现的净利润累计不低于7500万元（含本数），且旭樱新能在业绩承诺期间各年度净利润不得为负值。2023年度，旭樱新能实现的净利润数低于承诺的当期净利润数25,000,000元，根据《附条件生效的发行股份购买资产协议》约定，旭樱新能原股东暂无需对公司进行业绩补偿，待业绩承诺期（2022年—2024年）届满并由会计师出具旭樱新能2024年度审计报告后，进行计算旭樱新能在业绩承诺期内累计实现的净利润数，进而确定旭樱新能原股东是否需对公司进行业绩补偿。

旭樱新能业绩承诺期间实现净利润情况表

金额单位：人民币元

承诺期间	承诺净利润	实际净利润	实际净利润（扣非后）
2022年	20,000,000（含本数）	23,414,356.74	21,877,121.51
2023年	25,000,000（含本数）	5,099,571.33	4,698,823.78

承诺期间	承诺净利润	实际净利润	实际净利润（扣非后）
2024年	30,000,000（含本数）	-	-
合计	75,000,000（含本数）	28,513,928.07	26,575,945.29

业绩承诺期（2022年—2024年）届满，经会计师出具旭樱新能2024年度审计报告后，若旭樱新能累计实现的净利润数不低于75,000,000元，则旭樱新能原股东无需对公司进行业绩补偿；若旭樱新能在业绩承诺期内累计实现的净利润数不足75,000,000元，则旭樱新能原股东将按照其届时所持有的公司股份对公司进行业绩补偿。业绩补偿数额按照以下公式计算：

应补偿的股份数=（业绩承诺期间内承诺的累计净利润数-旭樱新能业绩承诺期间内累计实现的净利润数）÷业绩承诺期间内承诺的累计净利润数×（交易对价÷发行价格）

对于旭樱新能原股东股份补偿的部分，公司有权以1元的总价格予以回购并注销。基于旭樱新能原股东持有的公司股份在前述股份补偿完成前已部分解锁，若旭樱新能原股东将该等已解锁股份转让或部分转让，或因其他原因导致旭樱新能原股东届时持有的公司股份数量不足以对公司实施股份补偿的，则旭樱新能原股东将对公司进行现金补偿，具体计算方式如下：

旭樱新能原股东应补偿的现金金额=（应补偿股份数-已补偿股份数）÷发行价格以上为公司关于业绩补偿的方案，该方案经与业绩承诺补偿方沟通确认，不存在意见分歧。

（三）说明对收购旭樱新能形成的商誉减值测试的具体过程，包括重要假设及其理由、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等）及其确定依据等，说明未对其计提商誉减值准备的原因及合理性。

公司2022年收购了宁夏旭樱新能源科技有限公司（以下简称“旭樱新能”）100%的股权，属于非同一控制下的企业合并，形成商誉7,679.63万元。按照企业会计准则的要求，当与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象时以及每年年度终了，公司对商誉进行减值测试。

2023年末,公司委托北京华亚正信资产评估有限公司对收购的旭樱新能产生的商誉相关的资产组可收回金额进行了评估,公司根据评估结果判断商誉是否存在减值,双方确定评估基准日为2023年12月31日。具体过程如下:

1、重要假设及其理由:

(1) 有序交易假设:有序交易,是指在计量日前一段时期内相关资产或负债具有惯常市场活动的交易。

(2) 公开市场假设:是指资产可以在充分竞争的市场上自由买卖,其价格高低取决于一定市场的供求状况下独立的买卖双方对价值的判断。是对资产拟进入的市场的条件以及资产在较为完善的市场条件下接受何种影响的一种假定。

(3) 持续经营假设:假设委估资产组按基准日的现状、用途和使用方式、管理水平持续经营,不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营。

(4) 国家现行的有关法律法规、国家宏观经济形势无重大变化,利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等外部经济环境不会发生不可预见的重大变化。

(5) 假设企业目前的经营模式未来可继续保持,预计资产未来现金流量的预测以资产的当前状况为基础,不包括与将来可能会发生的、尚未做出承诺的重组事项或者与改良有关的预计未来现金流量。

旭樱新能是一家主要从事单晶硅棒、硅部件产品生产、销售及受托加工的企业,近三年来生产规模不断扩大,产销量不断增长,持续投入研发项目,拥有多项专利及专有技术,有序交易及公开市场假设成立;

旭樱新能近三年均为盈利,现金流量较好,且公司增资于2023年11月获批,募集资金主要投向为扩大旭樱新能的生产规模,旭樱新能资金问题可通过母公司支持及外部融资解决,持续经营假设成立;

旭樱新能属新能源行业,为国家支持及鼓励发展行业,近年来国家宏观经济环境无重大变化,自2019年以来,被连续评为高新技术企业,享受国家税收优惠政策,且每年都享受当地政府的政府补助,产品全部销往境内,材料采购也在境内,不存在外汇风险,预测外部经济环境不会发生不可预见的重大变化;

自2021年以来,旭樱新能经营模式主要为自产销售及受托加工,经营模式稳定,且未来可持续保持;

综上所述,旭樱新能期末商誉减值测试的重要假设是成立的。

2、资产组的可收回金额及其测算过程

(1) 资产组的确认

根据《以财务报告为目的的评估指南》规定，执行以财务报告为目的的评估业务，应当根据评估对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等相关条件，参照会计准则关于评估对象和计量方法的有关规定，选择评估方法。

商誉是不可辨认的无形资产，无法单独测算其价值，因此对于商誉的减值测试需要估算与商誉相关的资产组的可收回金额来间接实现，根据《企业会计准则第8号—资产减值》和《以财务报告为目的的评估指南》的规定，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

根据旭樱新能的实际经营情况，评估人员确认与商誉相关的资产组包括：固定资产、在建工程、无形资产、使用权资产、长期待摊费用和全部商誉。截至评估基准日，旭樱新能与商誉相关的资产组金额为29,632.43万元，明细如下：

项目	账面价值（万元）
与商誉相关的长期资产	
固定资产	19,159.58
在建工程	2,170.54
使用权资产	219.86
无形资产	44.07
长期待摊费用	358.75
商誉	7,679.63
资产总计	29,632.43

根据会计准则的相关规定，评估人员与公司管理层、审计机构经过多次讨论，认为旭樱新能主营业务明确，主要为太阳能光伏产品的研发、生产、销售及售后服务，原料供应具有相对独立性，同时该主营业务的产品直接与市场衔接，由市场定价，符合资产组的相关要件。另一方面，企业内不存在其他符合上述条件的经营业务，该资产组与商誉初始确认时的资产组业务内涵相同，保持了一致性。因此评估人员最后确定将公司上述资产认定为一个资产组，并以该资产组为基础进行相关商誉的测试。

评估人员在现场对资产组内包含的相关资产实施了勘察及盘点。

(2) 资产组的可收回金额及其测算过程

1) 资产组的可收回金额测算方法

评估人员通过调查了解，本次评估在评估基准日不存在销售协议和资产活跃市场，相同或类似资产组交易案例，比较对象数据的获取来源有限，资产组独立的公允价值和处置费用无法可靠地估计，难以采用资产的公允价值减去处置费用后的净额的模式计算可收回金额，而评估对象的未来的现金流量可预测，相关收益预测资料可收集，因此，本次采用收益法评估，以该资产组资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

2) 资产组预计未来现金流量的现值的测算过程

① 税前自由现金流折现模型的选取

资产组预计未来现金流量的现值通常采用收益法。收益法是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。

资产在使用过程中所创造的收益会受到使用方式、使用者经验、能力等方面的因素影响。不同的使用方式，不同的使用者，可能在使用同样资产时产生不同的收益。因此，对于同样的资产，不同的使用方式或使用者会有不同的在用价值。

本次对于未来收益的预测是基于旭樱新能会计主体现状使用资产组的方式、力度以及使用能力等方面的因素，即按照目前状态，在现有管理水平、运营模式下，持续使用该资产所能产生的收益，采用收益途径方法进行测算。

收益途径是指将预期收益资本化或者折现，确定测试对象价值的评估方法。

对于资产组的收益法，常用的具体方法为全投资自由现金流折现法或称企业自由现金流折现法。

全投资自由现金流折现法中的现金流口径为归属于整体资产或资产组现金流，对应的折现率为加权平均资本成本，评估值内涵为整体资产或资产组的价值。

企业自由现金流模型可以分为（所得）税前的现金流和（所得）税后的现金流。

本次评估选用企业税前自由现金流折现模型。

本次选择的评估方法与前期采用的评估方法一致，价值的计量具有一致性。

企业税前自由现金流折现模型即：

资产预计未来现金流量=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资本追加额其中：

息税前利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-销售费用-管理费用
计算公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{A}{r(1+r)^n}$$

其中：P——评估基准日的资产组可收回金额

R_i——企业未来第i年预期税前自由现金流量

A——永续期预期税前自由现金流量

r——税前折现率

n——预测期

②主要参数的确定

A、收益期和预测期的确定

根据《企业会计准则》第8号要求“建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖5年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间”。

评估人员经分析调查，旭樱新能营业执照核准的营业期限为无固定期限，评估基准日公司经营正常，根据企业的发展规划及行业特点，企业业务类型、经营方式较稳定，本次预测期为5年，即2024年至2028年。通过分析旭樱新能的经营状况，不存在影响经营的因素，故预测期确定为2024年1月-2028年12月（下同），共5年。

B、预测期营业收入的确定

金额单位：人民币万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
主营业务收入	40,613.91	61,897.78	67,167.83	70,392.52	70,161.23
主营业务收入增长率	28.64%	52.41%	8.51%	4.80%	-0.33%

预测期主营业务收入的预测过程及各参数的确定依据如下：

a、产量及销量的预测

产量及销量的预测根据基准日旭樱新能的固定资产规模、在建工程进度及固定资产投资计划，考虑历史期产能情况、产能利用率情况、产销比进行预测，预测期产量及销量的变动主要是根据旭樱新能固定资产投资计划及设备更新计划变动，预计到预测期第四年（2027年）完成固定资产投资。预测期旭樱新能的销量增长率分别为66.10%、49.3%、7.72%、3.57%、0.00%，销量的变动主要来自于产能的变动。2023年旭樱新能产能扩大，有能力承接更多的订单，自产单晶硅棒受市场环境的剧烈变动，市场价格下降幅度较大，毛利率下降，旭樱新能从规避经营风险、稳健经营的策略考虑，大幅增加了受托加工订单，用相对稳定的加工利润弥补自产单晶硅棒利润的下滑。根据年末市场情况了解，预测单晶硅棒市场价格不会快速回升，旭樱新能的经营模式短期内不会发生较大变化，故根据2023年自产单晶硅棒和受托加工单晶硅棒所占用产能的比例确定预测期产能的分配，从而确定自产单晶硅棒及受托加工产品的产量及销量。

b、产品销售单价的预测

(a)自产单晶硅棒的销售单价=基准日附近主要原材料多晶硅料的采购价格×平均耗用量+2023年平均单位制造成本+单位毛利，并通过旭樱新能基准期附件签订的订货框架等合同约定的合同单价进行对比，销售单价的预测是合理的。

单晶硅棒的销售价格主要是取决于多晶硅料价格的波动及下游硅片市场的采购价格，预测单晶硅棒售价在经历2023年的大幅下跌后，在一段时间内应为稳定期，考虑不会出现大幅的波动。

(b)受托加工单价的变动主要取决于制造成本的变动，光伏行业经过近几年的产品更新迭代、技术变更，产品已趋于成熟，旭樱新能的单晶硅棒产品经过几年的发展，生产工艺成熟、产品质量稳定，在市场有较好的口碑，且制造成本也相对稳定，故预测受托加工销售单价在预测期内较为稳定，并通过旭樱新能基准期附件签订的受托加工合同约定的合同单价进行对比，销售单价的预测是合理的

综上，预测期旭樱新能主营业务收入的的增长率分别为28.64%、52.41%、8.51%、4.80%、-0.33%，预测期主营业务收入的的增长主要来自于销售数量的增加。

3) 预测期营业成本费用情况

①预测期末期毛利率的确定

金额单位：人民币万元

项目	2021年	2022年	2023年
主营业务收入	17,832.68	41,194.37	31,572.33
主营业务成本	14,649.94	35,909.26	28,241.37
主营业务毛利率	17.85%	12.83%	10.55%

预测期前三年旭樱新能的毛利率如上表所示，2021年—2022年为光伏行业的产能扩张期，旭樱新能上游多晶硅料价格快速上涨，带动单晶硅棒价格上涨，但受市场环境及经营模式（议价能力相对弱、订单式生产）的影响，旭樱新能的毛利率出现下降；2023年，受市场供需关系的变化，旭樱新能下游单晶硅片采购价格下降，影响单晶硅棒的销售价格下滑，虽然多晶硅料的价格也同时下降，但受旭樱新能作为生产企业需要保持合理的库存量的影响，销售价格与采购价格的下降比例不同步，故2023年的毛利率也有所下降。

金额单位：人民币万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
主营业务收入	40,613.91	61,897.78	67,167.83	70,392.52	70,161.23
主营业务成本	36,231.56	54,040.51	57,318.34	60,446.34	60,368.11
主营业务毛利率	10.79%	12.69%	14.66%	14.13%	13.96%
毛利率增长率	2.28%	17.64%	15.52%	-3.64%	-1.21%

预测期主营业务毛利率分别为10.79%、12.69%、14.66%、14.13%、13.96%，预测期首年毛利率与基准期毛利率基本持平，略有下降。

旭樱新能2023年受主要用电线路迁移的影响，停工约一个半月，虽然停工期间的成本费用列入“营业外支出—停工损失”，未影响毛利率，但停工前后的准备期、恢复期均导致旭樱新能较正常节奏的生产效率降低，投入产出比下降，使得毛利率下降；2023年底，母公司盈谷股份募集资金到位，后续100台单晶炉安装建设仍需要周期，故预测2024年毛利率基本与2023年持平；扩产阶段完成后，公司进入生产稳定期，受托加工业务占比提升，故预测毛利率会有一定提升。

预测期毛利率增长率分别为：2.28%、17.64%、15.52%、-3.64%、-1.21%，毛利率的增长在合理范围内，预测期最高毛利率低于历史期最高毛利率；预测永续期毛利率略有下降，主要是考虑设备后期运行成本增加，会导致毛利率有所下降。

②主营业务成本的预测

A、主要材料成本的预测

旭樱新能为单晶硅棒的加工企业，生产加工工艺较成熟，生产成本中材料成本的预测采用了以上年年末的平均材料单价×耗用量的方式进行预测。主要原因如下：

a.旭樱新能生产用主材原生多晶硅材料价格波动较大，从历史期数据看，难以以合理的上升或下降来预测材料单价，但因其材料单价与销售单价为联动的情况，当材料单价变动时销售单价也是同步变动，故以2023年基准日附近的平均材料成本价格为基准预测后期的材料价格，以相对固定单价进行计算，在合理范围内变动；同时，考虑到旭樱新能的生产特点，历史期销售价格变动率与成本价格变动率不同步，故材料成本的增长率高于销售价格的增长率；自产单晶硅棒预测期的毛利率为下降趋势；

b.旭樱新能是以加工为主的公司，从历史数据看，生产工艺成熟，产品质量稳定，材料消耗率数据可以取得，且消耗较稳定。其毛利率的提升主要体现为加工成本的控制、生产工艺及生产效率的提高等方面，主要来自于制造成本的优势，而非多晶硅料采购成本的优势。

B、加工制造成本的预测

加工制造成本包括除主要原材料外的辅料、人工、制造费用等成本，本次预测，以2023年的加工成本作为预测基准，结合未来年度产能、销售规模增长情况考虑人员的增加及人均工资的增长；折旧费考虑固定资产的投资进度及规模，按照固定资产折旧水平预测；租赁费主要是厂房租金，根据现有租赁合同签订的租金标准进行预测；其他费用根据历史期费用水平，预测加工制造总成本随收入规模增长而增长。但由于旭樱新能达产后，产能规模提升，固定成本分摊降低，单位制造成本下降，故预测期受托加工业务毛利率上升。

C、期间费用的预测

金额单位：人民币万元

项目	历史期			预测期				
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
主营业务收入	17,832.68	41,194.37	31,572.33	40,613.91	61,897.78	67,167.83	70,392.52	70,161.23

项目	历史期			预测期				
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
销售费用				88.85	102.50	108.67	114.04	115.02
销售费用率				0.22%	0.17%	0.16%	0.16%	0.16%
管理费用合计	207.58	369.89	824.56	886.21	929.16	992.41	999.77	994.84
管理费用率	1.16%	0.90%	2.61%	2.18%	1.50%	1.48%	1.42%	1.42%
研发支出总计	1,247.18	1,475.92	1,404.78	1,650.70	1,934.36	2,028.66	2,129.33	2,167.97
研发费用率	6.99%	3.58%	4.45%	4.06%	3.13%	3.02%	3.02%	3.09%

a、销售费用的预测

销售费用主要为业务招待费、差旅费、办公费等。旭樱新能在2021年—2023年期间未发生销售费用，主要原因为：旭樱新能销售人员为兼职人员，即销售人员兼任管理职能或兼任采购职能，没有专职的销售人员。根据旭樱新能的经营计划，随着公司产能提升，将明确人员岗位职责，增加专职的销售人员，故预测期产生销售费用；预测期销售费用的变动为增长趋势，主要是因为销量的增加及市场竞争的加剧，预测销售人员增加、售后费用、与客户的沟通往来成本增加。

b、管理费用的预测

管理费用分为可变费用与固定费用进行预测。固定费用主要为固定资产折旧与摊销，主要是根据管理部门或人员所占用的资产面积、使用的资产情况及固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧、摊销政策与目前旭樱新能会计政策一致的前提下，进行预测。

可变费用主要包括工资薪酬、业务招待费、车杂费、运费、差旅费、低值易耗品、办公费、维修费和环保安检费等。对办公费、维修费、差旅费、快递费、劳动保护费等采用年度平均水平进行后续年度预测；对业务招待费、车杂费、环保费、安全生产费等按上年度收入的比例测算；

2023年管理费用大幅增加主要原因为旭樱新能产能提升后职能部门人员增加、被盈谷股份收购后中介机构费用增加及为融资而发生的融资服务费较前期有大幅增加，因2023年销售价格和经营模式的调整收入下降，故管理费用率较上期有较大的增长。

预测期，管理费用为增长趋势，主要原因为预测随着公司产量销量的增长、物价水平的变动、国家社保基数的调整等因素，人力成本及其他各项费用将会增加。

c、研发支出的预测

研发支出主要为固定资产折旧、长期待摊摊销、工资、材料费、电费、维修费、检测费、技术服务费和其他等。预测年度主要费用预测如下：

对固定资产折旧和长期待摊摊销等固定费用固定资产折旧与摊销，主要是根据研发部门或人员所占用的资产面积、使用的资产情况及固定资产、无形资产、长期待摊费用的折旧、摊销政策与目前旭樱新能会计政策一致的前提下，进行预测。

其他费用主要是根据历史年度的平均水平或研发项目投入中的费用占比进行预测。

d、财务费用的预测

本次评估是对资产组的自由现金流进行测算，考虑息税前利润，不考虑财务费用的测算。

e、营业外收支的预测

营业外收支和资产减值损失均不是经常性项目，本次评估未对未来年度的营业外收支和资产减值损失等进行预测。

f、折旧、摊销、资本性支出的预测

固定资产为构筑物、机器设备、车辆及电子设备，摊销为长期待摊费用。本次评估，在按照公司的折旧摊销正常政策，以基准日账面原值、预计使用期、折旧摊销年限等估算未来预测期的折旧额的基础上，结合未来年度资本性支出导致公司未来固定资产年折旧金额的增加、原有的陈旧固定资产被淘汰导致公司未来固定资产年折旧金额的减少等情况，对公司未来年度固定资产折旧进行预测。

资本性支出是指企业为维持经营，进行的固定资产购建或其他非流动资产等的支出。按照收益预测的前提和基础，以简单再生产下的资产更新预计未来资本性支出。资本性支出会使企业未来固定资产年折旧额、无形资产等年摊销额增加，但是已老旧的资产也会退出，最终使资本性支出保持稳定。

g、营运资金增加额的预测

营运资金增加额指在不改变当前营业生产条件下,为维持正常经营而需新增投入的营运性资金。如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、代客户垫付购货款(应收款项)等所需的基本资金以及应付的款项等。营运资金的增加是指随着企业经营活动的变化,获取他人的商业信用而占用的现金,正常经营所需保持的现金、存货等;同时,在经济活动中,提供商业信用,相应可以减少现金的即时支付。本次营运资金测算考虑了企业最低货币资金保有量,多出的货币资金作为企业溢余资产进行加回。营运资金增加额为:营运资金增加额=当期营运资金-上期营运资金。

最低货币资金保有量是衡量一个企业是否有足够的资金保证企业的正常运营的指标。具体体现在会计科目上是包括“现金”,“银行存款”,“其他货币资金”以及可以在1个月或更短时间内变现的投资这几项之和。最低货币资金保有量按照企业主要的费用项目(包含营业成本、营业税金及附加、管理费用、营业费用),扣除无需现金支付的费用(折旧、摊销),作为全年的费用成本,从而得到单月费用成本;再根据安全资金的月数测算最低货币资金保有量。

营运资金主要参照历史数据,结合预测年度收入、成本进行测算。

4) 资产组自由现金流量的确定

根据上述各项预测,未来预测期及永续期企业资产组自由现金流量预测如下:

金额单位:人民币万元

期间	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年	永续期
年份	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
一、营业收入	40,613.91	61,897.78	67,167.83	70,392.52	70,161.23	70,161.23
主营业务收入	40,613.91	61,897.78	67,167.83	70,392.52	70,161.23	70,161.23
其他业务收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减:(一)营业成本	36,231.56	54,040.51	57,318.34	60,446.34	60,368.11	60,368.11
主营业务成本	36,231.56	54,040.51	57,318.34	60,446.34	60,368.11	60,368.11
其他业务成本	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(二)税金及附加	47.86	231.32	380.70	391.51	386.63	386.63
(三)销售费用	88.85	102.50	108.67	114.04	115.02	115.02
(四)管理费用	886.21	929.16	992.41	999.77	994.84	994.84

期间	预测第一年	预测第二年	预测第三年	预测第四年	预测第五年	永续期
年份	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
(五) 研发费用	1,650.70	1,934.36	2,028.66	2,129.33	2,167.97	2,167.97
(六) 财务费用						
二、营业利润	1,708.73	4,659.93	6,339.05	6,311.53	6,128.66	6,128.66
三、利润总额	1,708.73	4,659.93	6,339.05	6,311.53	6,128.66	6,128.66
减：所得税费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
四、净利润	1,708.73	4,659.93	6,339.05	6,311.53	6,128.66	6,128.66
加：固定资产折旧	3,571.57	4,224.37	4,184.85	3,899.43	3,783.80	3,783.80
加：无形资产长期待摊摊销	187.28	158.29	187.28	187.28	187.28	187.28
减：资本性支出（不含税）	18,752.85	857.67	341.79	0.00	10.55	2,871.64
减：营运资金增加额	8,140.07	3,986.65	1,222.40	557.49	-54.34	0.00
六、企业自由现金流量	-21,425.34	4,198.27	9,146.99	9,840.74	10,143.51	7,228.09

(3) 折现率的确定

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业税前自由现金流，则折现率采用（所得）税前加权平均资本成本确定，计算公式如下：

税前折现率=税后折现率 r / (1-所得税率)

对税后折现率 r 采用 WACC 模型公式：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D + E} + K_d \times \frac{D}{D + E} \times (1 - T)$$

其中： K_e ：权益资本成本

E ：权益的市场价值

K_d ：债务资本成本

D ：付息债务的市场价值

T ：所得税率

计算权益资本成本时，我们采用资本资产定价模型（CAPM）。CAPM 模型公式：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_c$$

其中： R_f 为无风险报酬率

ERP 为市场风险溢价

R_c 为企业特定风险调整系数

β 为评估对象权益资本的预期市场风险系数

模型中各有关参数的确定过程如下：

1) 可比公司的选取

在本次评估中，评估人员初步采用以下基本标准作为筛选对比公司的选择标准：

- 可比公司必须为至少有两年上市历史；
- 可比公司企业规模相当或相近；
- 可比公司所从事的行业或其主营业务为精细化工行业，或者受相同经济因素的影响，并且主营该行业历史不少于2年。

根据上述四项原则，利用同花顺iFinD进行筛选，采用同花顺iFinD系统查询上述可比公司股票价格波动率与沪深300指数波动率，经t检验通过后，最终选取了以下4家上市公司作为可比公司：

序号	可比公司名称	股票代码	自由度 (n-2)	原始Beta 值	Beta标准偏 差	T检验统计 量	95%双尾检 验置信区间 临界值	t检验结 论
1	拓日新能	002218.SZ	152	0.8251	0.1333	6.190	0.00%	通过
2	京运通	601908.SH	152	1.3702	0.1517	9.032	0.00%	通过
4	有研新材	600206.SH	152	0.8447	0.1317	6.414	0.00%	通过
5	隆基股份	601012.SH	152	1.2832	0.1421	9.030	0.00%	通过

2) 权益资本成本 K_c 的确定

① 无风险收益率 R_f 的确定：

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。

本次评估采用同花顺iFinD系统查询的，从评估基准日到国债到期日剩余期限为10年期以上（含10年期）国债到期收益率作为无风险收益率。

以上述国债到期收益率的平均值2.88%作为本次评估的无风险收益率。

② 权益的市场风险系数 β 的确定：

根据旭樱新能的业务特点，评估人员通过同花顺iFinD系统查询了4家沪深A股可比上市公司2020年12月31日至2023年12月31日的有财务杠杆的 β_L 值，然后根据可比上市公司的所得税率、资本结构换算成无财务杠杆 β_U 值。

序号	股票代码	股票名称	原始Beta值 (β_L)	基准日最近期间的资本结构: D/E	目标资本结构: D/E	基准日所得税率	β 系数 (无财务杠杆) (β_U)
1	002218.SZ	拓日新能	0.8251	0.0952	0.3252	15.00%	0.7633
2	601908.SH	京运通	1.3702	0.8401		15.00%	0.7994
3	600206.SH	有研新材	0.8447	0.1219		25.00%	0.7739
	601012.SH	隆基股份	1.2832	0.2436		15.00%	1.0631
	平均			0.3252			0.8499

由于以上 β 系数估算方法是采用历史数据，因此实际估算的无财务杠杆 β_U 值应该是历史的 β 系数而不是未来预期的 β 系数。为了估算未来预期的 β 系数，采用布鲁姆调整法 (Blume Adjustment)。公式如下：

$$\beta_{adj} = \frac{2}{3} \times \beta_{unadj} + \frac{1}{3} \times 1$$

其中： β_{adj} 为调整后的 β 值， β_{unadj} 为历史 β 值。

序号	股票代码	股票名称	原始Beta值 (β_L)	β 系数 (无财务杠杆) (β_U)	β 系数 (调整后无财务杠杆) (β_U)
1	002218.SZ	拓日新能	0.8251	0.7633	0.8422
2	601908.SH	京运通	1.3702	0.7994	0.8662
3	600206.SH	有研新材	0.8447	0.7739	0.8493
4	601012.SH	隆基股份	1.2832	1.0631	1.0421
	平均			0.8499	0.9000

根据上述公式估算可比上市公司的调整后无财务杠杆 β_U 值，并取其平均值0.9000作为被评估单位的 β_U 值。取可比上市公司资本结构的平均值作为被评估单位的目标资本结构，再结合被评估单位预测期间执行的所得税税率，将各参数代入权益系统风险系数计算公式，计算得出被评估单位的权益系统风险系数。计算公式：

$$\beta_L = \beta_U \times \left[1 + (1 - T) \times \frac{D}{E} \right]$$

式中： β_L ：有财务杠杆的 β 系数

β_U : 无财务杠杆的 β 系数

T: 所得税率

含财务杠杆 β_L 值=不含财务杠杆 $\beta_U \times [1 + D/E \times (1 - \text{企业所得税税率})] = 1.1195$

③市场风险溢价 ERP 的确定:

市场风险溢价是指投资者对与整体平均风险相同的股权投资所要求的预期超额报酬率, 即超过无风险利率的风险补偿。其中, 股权投资报酬率 R_m 借助同花顺iFinD数据终端, 选择中国股票市场最具有代表性的沪深300指数, 采用每年不同时点沪深300指数成份股的交易收盘价(复权价), 以10年为一个周期, 采用滚动方式估算300只股票中每只股票10年的几何平均收益率。

无风险收益率 R_{f1} 选取国债到期收益率。借助同花顺iFinD数据终端, 选取近十年每年对应时点距到期剩余年限10年期以上(含10年)国债到期收益率平均值作为无风险收益率。

通过上述估算, 市场风险溢价ERP为6.71%。

④ R_c 企业特定风险调整系数的确定

评估人员考虑了以下因素的风险溢价:

规模风险报酬率: 世界多项研究结果表明, 小企业要求平均报酬率明显高于大企业。通过与入选沪深300指数中的成份股公司比较, 考虑到被评估企业的规模相对较小, 评估机构认为有必要做规模报酬调整, 评估人员认为追加1%的规模风险报酬率是合理的。

个别风险报酬率: 个别风险指的是企业相对于同行业企业的特定风险, 主要有: A、企业所处经营阶段; B、历史经营状况; C、主要产品所处发展阶段; D、企业经营业务、产品和地区的分布; E、公司内部管理及控制机制; F、管理人员的经验和资历; G、对主要客户及供应商的依赖; H、财务风险。出于上述考虑, 评估机构将本次评估中的个别风险报酬率确定为2%。

综合被评估企业的规模风险报酬率和个别风险报酬率, 确定本次评估中的公司特有风险调整系数为2%。

从上述分析企业特别风险溢价确定为2%

⑤权益资本成本的确定

将上述各参数代入公式计算:

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_c$$

$$= 12.39\%$$

⑥债务资本成本 K_d 的确定

债务资本成本按5年期的银行LRP, k_d 取4.2%。

⑦加权平均资本成本的确定

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times \frac{D}{D+E} \times (1-T)$$

$$= 10.12\%$$

⑧税前折现率

根据被合并方所得税率25%进行测算, 则

$$\text{税前折现率} = \text{税后折现率}r / (1 - \text{所得税率})$$

$$= 13.50\%$$

经计算, 税前折现率为13.50%。

(3) 资产组可收回金额测算结果

根据以上分析、预测所确定的各参数, 通过对收益期内各年预测自由现金流进行折现, 计算得出企业经营性资产的价值如下表:

金额: 人民币万元

序号	项 目	评估基准日	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
1	自由现金流量	-	-21,425.34	4,198.27	9,146.99	9,840.74	10,143.51	7,228.09
2	折现率	-	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%	13.50%
3	折现年限	-	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
4	折现系数	-	0.9386	0.8270	0.7286	0.6420	0.5656	4.1897
5	资产组自由现金流量折现	-	-20,109.82	3,471.97	6,664.82	6,317.46	5,737.29	30,283.67
6	减: 期初营运资金	-968.41						
7	含商誉资产组可收回金额		33,333.81					

根据上表计算结果, 包含商誉在内的资产组可收回金额为33,333.81万元。

综上所述, 评估机构根据《企业会计准则第8号—资产减值》和《以财务报告为目的的评估指南》的相关要求, 在评估过程中采取了现场调查、获取资料、管理人员访谈、实地勘察、与审计机构沟通等程序, 并与公司管理层充分沟通就

本次减值测试的方法、数据基础、参数的选取等方面达成了一致，经测算，截至基准日，旭樱新能与商誉相关资产组预计可收回金额为33,333.81万元，大于包含商誉在内的资产组的账面价值，故公司未对收购旭樱新能产生的商誉计提减值准备。

根据评估结果，本期未对旭樱新能计提商誉减值准备的合理性如下：

(1) 旭樱新能公司是一家技术成熟，质量稳定，在市场有良好信誉和口碑的高新技术企业，对于预测期数据的考虑是基于旭樱新能的实际情况、在手订单、生产经营规划、对光伏行业的了解，考虑正常的市场波动所进行的合理预计，2024年1-6月，光伏行业的价格波动情况已经远远超出正常的波动情况，存在无法预判的客观情况。

(2) 公司认为评估机构在评估过程中实施的程序、评估方法的采用、参数的选择充分考虑了旭樱新能的实际情况、行业情况、可比公司情况，关键参数取值依据充分、合理。期末，旭樱新能与商誉相关的资产组账面价值为29,632.43万元，其中商誉账面价值为7,679.63万元，根据评估结论，与商誉相关资产组预计可收回金额为33,333.81万元，大于含商誉在内的资产组的账面价值，2023年末无需计提商誉减值准备。

三、关于固定资产及在建工程

报告期末，你公司固定资产余额为202,561,999.13元，较期初增长55.06%，本期在建工程转入金额为95,974,570.87元。报告期末，你公司在建工程余额为54,393,068.12元，期初为5,970,209.05元。

报告期内，你公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为94,507,554.91元，上年同期为8,533,850.02元。报告期内投资项目主要涉及单晶二期项目、单晶三期项目及110KV变电站。

请你公司：

(一) 按资产类别列示期末固定资产明细情况，包括但不限于置放地点、用途、取得时间、取得方式、是否闲置、账面原值、累计折旧及减值、账面价值等；并结合公司本期经营业绩、产能利用率、下游市场需求、在手订单等情况，说明是否可能存在产能过剩情形；

(二) 列示在建工程转固涉及项目的建设进度、安装调试情况、验收状态、投入使用情况等，并结合达到预定可使用状态的条件和具体指标、转固时点等情况，说明有关在建工程转固时点是否恰当、及时，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

公司回复：

(一) 按资产类别列示期末固定资产明细情况，包括但不限于置放地点、用途、取得时间、取得方式、是否闲置、账面原值、累计折旧及减值、账面价值等；并结合公司本期经营业绩、产能利用率、下游市场需求、在手订单等情况，说明是否可能存在产能过剩情形。

1、期末固定资产情况

公司2023年末拥有固定资产原值275,907,688.76元，主要为单晶一期项目、单晶二期项目、110KV变电站项目转固设备及生产、办公用房。

2023年末固定资产明细表

金额单位：人民币元

资产类别	置放地点	用途	取得方式	取得时间	是否闲置	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	宁夏	办公楼、生产车间、宿舍、食堂	自建	2008年—2010年	否	29,681,594.41	19,202,737.60	-	10,478,856.81
机器设备	车间	生产设备	购入	2009年—2023年	部分闲置	205,218,260.31	46,711,324.41	153,329.61	158,353,606.29
运输设备	厂区	生产	购入	2017年—2023年	否	2,052,742.31	826,743.77	-	1,225,998.54
办公设备	公司办公区	办公	购入	2016年—2023年	否	1,598,718.10	1,105,965.54	-	492,752.56
能源或基础电力设施等支持系统	厂区	生产支持系统	自建/购入	2017年—2023年	否	27,437,871.63	2,814,725.30	-	24,623,146.33
水循环、氩气系统等支持系统	厂区	生产支持系统	自建/购入	2017年—2022年	否	9,918,502.00	2,530,863.40	-	7,387,638.60

资产类别	置放地点	用途	取得方式	取得时间	是否闲置	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
合计						275,907,688.76	73,192,360.02	153,329.61	202,561,999.13

注：a、上表中，机器设备主要系单晶一期95型、105型单晶炉及配套设备、单晶二期1600型单晶炉及配套设备，单晶一期单晶炉及配套设备的取得时间为2017年，其账面原值为41,424,208.10元、累计折旧25,765,229.74元、截至2023年末账面价值为15,658,978.36元；单晶二期单晶炉及配套设备取得时间为2021年—2023年，账面原值为146,702,311.05元、累计折旧14,980,486.99元、截至2023年末账面价值为131,721,824.06元。

b、截至2023年末有部分机器设备闲置，为公司本部于从事光伏设备生产期间采购的部分设备，因该业务已停止，故设备闲置，其账面原值为3,868,180.30元、累计折旧3,714,850.69元、减值准备153,329.61元、截至2023年末账面价值为0元。

2、结合公司本期经营业绩、产能利用率、下游市场需求、在手订单等情况，说明是否可能存在产能过剩情形

(1) 本期经营业绩：

2023年度，公司实现营业收入606,425,199.76元、净利润13,209,366.56元，其中单晶硅棒业务实现营业收入315,723,333.43元。

2023年公司营业收入和营业成本情况

金额单位：人民币元

项目	本期金额		上期金额	
	收入	成本	收入	成本
主营业务	596,722,608.72	555,086,170.63	1,342,684,515.84	1,314,318,051.76
其他业务	9,702,591.04	8,056,694.87	2,147,006.50	589,108.21
合计	606,425,199.76	563,142,865.50	1,344,831,522.34	1,314,907,159.97

2023年主营业务按业务分类

金额单位：人民币元

项目	本期金额		上期金额	
	收入	成本	收入	成本
晶体生长产品	315,723,333.43	272,672,436.68	214,441,455.99	188,095,963.40
黄金、纯金制品及贵金属工艺品	280,999,275.29	282,413,733.95	1,128,243,059.85	1,126,222,088.36
合计	596,722,608.72	555,086,170.63	1,342,684,515.84	1,314,318,051.76

2023年公司营业收入分部数据

金额单位：人民币元

合同分类	银行渠道黄金业务分部	新能源业务分部	其他业务分部	合计
晶体生长产品销售合同		315,723,333.43		315,723,333.43
其中：光伏单晶硅棒		254,753,283.91		254,753,283.91
受托加工光伏单晶硅棒		59,104,829.54		59,104,829.54
受托加工半导体硅部件单晶硅棒		298,029.66		298,029.66
清洁加工合同		1,567,190.32		1,567,190.32
黄金、纯金制品及贵金属工艺品销售合同	280,999,275.29			280,999,275.29
其他销售合同	234,951.90	9,056,235.91	411,403.23	9,702,591.04
合计	281,234,227.19	324,779,569.34	411,403.23	606,425,199.76

(2) 产能利用率：

单晶一期的单晶炉，其型号为95型、105型，主要生产166尺寸的单晶硅棒（也可生产182尺寸，生产成本较1600型炉会更高），因市场需求变化，故该部分产能利用率下降，2023年产能利用率为25%左右，截至2023年末，该等单晶炉及其配套设备账面净值为15,658,978.36元；2024年5月底，旭樱新能为进一步加强技改和提升生产设备的先进性、替换为先进产能、同时回收现金流考虑，处置了该批型号相对落后的95型和105型单晶炉。

单晶二期项目的单晶炉，其型号为1600型炉，可生产182尺寸、210尺寸的单晶硅棒，2023年产能利用率达到90%以上。

(3) 下游市场需求及在手订单情况：

2023年，由于整个光伏行业情况，原材料硅料市场产能大幅提升，供给增加，原材料价格持续下降，因此带来硅片价格的下降，公司产品单晶硅棒的价格受硅片价格下降影响亦相应调整，同时，为了尽可能避免原材料价格波动给公司带来的经营风险，公司在本年度策略性地采取较为稳健的经营方式，提高受托加工单晶硅棒业务的比例，适当降低自产单晶硅棒业务的比例，由此带来旭樱新能2023年度的营业收入较2022年度有所下降。截至2023年12月31日，公司尚有宜昌南玻硅材料有限公司、山东九思新材料科技有限责任公司、上海先韦能源科技有限公司等9家客户的在手待执行的受托加工订单，产品类型以182P型、N型硅棒为主，数量合计1,037,100.00KG，金额合计68,138,900.00元。

（4）是否存在产能过剩：

1) 光伏行业发展前景持续向好，未来市场需求持续增长

在“碳达峰碳中和”因素的影响下，我国以光伏发电为代表的新能源行业发展成效显著。根据国家能源局统计数据显示：2023年，国内光伏新增装机216.88GW，同比增长148.1%，截至2023年光伏累计装机规模609.5GW，新增和累计装机量均为全球第一，2023年以来全球及国内光伏新增装机规模保持高速增长。随着度电成本不断下降、全球能源政策利好、应用场景不断拓宽、产业链价格下行、全球能源结构转型以及国家相关支持政策的大力推动，中国光伏行业协会预测：2024年全球光伏新增装机预计为390~430GW，我国光伏新增装机预计为190~220GW；根据国际可再生能源机构（IRENA）在《全球能源转型展望》中提出，到2030年，可再生能源装机需要达到11,000GW以上，其中太阳能光伏发电和风力发电约占新增可再生能源发电能力的90%。预计全球光伏装机高速增长预期不变，我国光伏产业仍将保持高质量发展态势。

2) 过往历史证明：光伏行业的发展持续伴随着技术的不断进步，尤其在行业周期性低谷更是如此。

回顾2000年初至今的光伏发展历程，光伏行业的周期性明显，历次行业周期底部都有“全产业链价格战”、“产能过剩”、“海外贸易政策不明朗”等情形，而无论是2011年、2018年还是2023年的行业周期性底部，均出现技术变革。技术进步始终是光伏产业进化的“第一性原理”，成为行业穿越周期的利器。

3) 把握行业低谷期，坚定不移地进行固定资产的技术升级和产能扩张，才能穿越行业周期性低谷，在行业复苏时赢得市场份额和企业的快速发展。

4) 根据自身实际产能情况来看，公司结合现有单晶炉设备的产能情况与升级换代情况，于2024年5月底处置了一批产能利用率相对低的95炉和105炉，于2024年6月底前完成安装单晶三期新增扩产的100台可生产N型单晶方棒的1600炉，在适当扩充产能的同时实现生产设备的升级换代，符合市场产品更新迭代的趋势，以保持竞争优势。截至目前，公司可生产单晶方棒对应硅片的产能约2.5GW-3GW，旭樱新能的产能规模在行业内占比较小。

综上，公司不存在产能过剩的情形。

(二) 列示在建工程转固涉及项目的建设进度、安装调试情况、验收状态、投入使用情况等，并结合达到预定可使用状态的条件和具体指标、转固时点等情况，说明有关在建工程转固时点是否恰当、及时，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

1、2023年末，公司在建工程整体情况

2023年末，公司在建工程账面价值为54,393,068.12元，分别为旭樱新能单晶三期项目、金蝶ERP系统，以及盈谷股份母公司的原钢结构厂房、石英坩埚车间，单晶二期项目和110KV变电站项目均已转入固定资产，2023年末无单晶二期项目和110KV变电站项目；2023年度在建工程转入固定资产金额为95,974,570.87元，在建工程转固涉及项目的建设进度、安装调试、验收状态、使用状态、转固金额等情况见下表：

金额单位：人民币元

项目名称	项目预算	期初余额	本期投入	本期转固金额	期末余额	转固时间	建设进度	安装调试进度	验收状态	使用状态
单晶二期项目	187,120,000.00	3,666,671.43	76,866,604.64	77,746,776.87	-	2023/8/31	100%	100%	已验收	使用中
单晶三期项目	472,420,000.00	2,303,537.62	45,770,749.94	2,450,527.37	45,623,760.19	2023/9/28	30%	0%	部分验收	未使用
110KV变电站	12,800,000.00	-	15,777,266.63	15,777,266.63	--	2023/9/30	100%	100%	已验收	使用中
合计	672,340,000.00	5,970,209.05	138,414,621.21	95,974,570.87	45,623,760.19	-	-	-	-	-

2、在建工程情况、是否达到预计可使用状态及转固具体指标

(1) 在建工程转固定资产的具体指标：

- 1) 在建项目全部完工，设备可以正常运行；
- 2) 设备试运行后产品质量基本稳定，一般试运行周期为1—3个月；
- 3) 对于特殊项目，需要外部机构或部门进行检测验收或审批通过才能使用的，应取得外部机构或部门的验收报告或批准。如2023年建设的110KV变电站，经供电部门同意公司使用该电站后，方可进行验收；

4) 由设备管理部门会同设备使用部门、生产、工艺部门对设备试运行情况、试运行期间的产品质量情况，是否获得批准（如有）等做出联合评审，确定达到转固条件后，出具固定资产验收报告。

(2) 在建工程情况

1) 公司的单晶二期项目主要为110台单晶炉建设,建设周期自2021年5月至2023年4月,分三个阶段实施,第一阶段20台单晶炉建设、第二阶段34台单晶炉建设,第三阶段56台单晶炉建设(建设周期自2022年9月至2023年4月),建设内容主要包括:厂房改造、配套水循环系统改造及添置、110台单晶炉设备及配套的安装工程。单晶二期项目于2023年8月全部完工,累计投入146,671,786.32元,所有设备达到预定可使用状态,于2023年8月末转固。

2) 单晶三期项目的主要内容为200台单晶炉新增建设,建设周期为2022年10月至2023年8月,建设方式为自建。2023年度,公司根据行业情况,审慎考虑后将单晶三期项目分批投产,截至2024年6月30日完成安装其中100台单晶炉;2023年度,单晶三期项目建设内容主要包括:200台单晶炉车间厂房改造、其他配套车间(包括机加工车间、清洗车间和仓库等)的新建、配套水循环系统改造及添置等,截至2023年12月31日,已累计投入48,074,287.56元,公司根据转固验收单于2023年度转固2,450,527.37元,主要为单晶三期项目配套水循环系统中的设备。截至2023年末,单晶三期项目仍为在建状态,尚未进行验收。

3) 110KV变电站建设,由于旭樱新能单晶三期项目的扩建,其产能扩产后,根据其生产特点,用电量将大大增加且对用电稳定性要求较高,原使用的龙谷线35KV线路容量无法满足需求,故公司于2023年6月投资建设了110KV变电站。截至2023年12月31日,累计投入15,777,266.63元,该项目,达到公司转固的具体指标要求,按公司的转固流程,经相关部门出具验收报告后,于2023年9月末全部转固。

综上,2023年公司单晶二期项目、单晶三期项目、110KV变电站项目转固时点恰当,已及时转至固定资产,不存在延期转固的情形。

3、相关会计处理

公司“在建工程”按实际工程支出项目核算,包括厂房的改建、扩建、设备购置、安装、配套设施的购置、安装等成本费用,2023年度未发生借款费用资本化的情况。在建工程完工后,根据本题第2条回复相关指标进行验收,达到预定可使用状态后,出具验收报告后,转入固定资产核算,相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

四、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用159,737.28元，同比减少77.15%。你公司称系子公司深圳市百泰金文化传播有限公司（以下简称“百泰金”）销售模式发生变化，渠道费用和银行中收等费用支出大幅减少。其中发生职工薪酬20,563.24元，上年同期为252,008.61元。

报告期末，你公司销售人员人数为8人，较期初增加3人。

请你公司：

说明百泰金销售模式变化的具体内容，并结合薪酬制度、激励制度、销售人员变动情况、期内销售人员具体分工等，说明本期销售费用—职工薪酬核算具体过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

1、子公司百泰金报告期内销售模式变化情况

子公司百泰金主要从事纯金制品、贵金属工艺品的设计、加工和销售。2022年度百泰金主要通过招商银行渠道销售公司产品，是面向B端以批发为主的销售模式，2022年度百泰金通过招商银行销售产品的收入为1,201,029,802.18元；2023年2月28日，百泰金与招商银行的合作协议到期后未再进行续约，2023年，百泰金通过招商银行销售产品的收入为251,893,928.50元，百泰金从面向B端的批发销售模式转变为面向C端客户的贵金属零售定制模式。

2、报告期内销售费用——职工薪酬较上期大幅降低的原因

为更好应对前述销售模式的变化，百泰金调整了组织架构，减员增效降低成本费用。2022年百泰金销售部设专职人员1人，负责银行系统每日销售的金料锁价、生产、检测、配送以及客户反馈的售后处理；自2023年2月末，随着与招商银行的黄金供应合作协议到期终止，百泰金裁撤了销售部，原销售部专职人员1人离职，自2023年3月开始不再列支销售费用——职工薪酬。百泰金开始实行“

全员销售”，其核心内容为：以百泰金管理层为主导，从总经理到行政人员，全员积极开发新客户，在交易达成后予以奖励。运营部及行政部员工协助完成销售相关检测及售后服务，该等人员薪酬列入管理费用。

主要受上述原因影响，2023年公司销售费用——职工薪酬20,563.24元，较上年同期252,008.61元大幅降低。

3、报告期销售费用——职工薪酬核算具体情况

自2023年3月开始，百泰金不再设置专职销售岗位，原先销售部的职能由公司管理层及其他部门人员兼任完成，如管理层兼职负责销售客户的开发、维护等；运营部及行政部兼职负责产品的检测及售后等。

自2023年3月开始，百泰金薪酬制度、激励制度由原先固定薪酬为主的薪酬模式转变为“固定薪酬+绩效提成+年终奖金”的薪酬模式。公司所有人员，不论岗位、部门，只要实现销售，即可按销售商品的品类、毛利情况计算发放销售提成。销售提成按月计提，季度发放，依据每季度制定的任务目标（销售额、回款、毛利），主要对百泰金管理层进行销售工作的绩效考核。

自2023年3月开始，基于百泰金前述销售职能分工、绩效考核及薪酬核算模式的调整，其销售业务的职工薪酬不再列入销售费用核算，而根据相关人员所属部门列入“管理费用”进行核算；报告期内“销售费用——职工薪酬”仅核算了百泰金2024年1-2月销售人员的工资薪酬，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、关于报告期内销售人员由期初5人增长至8人的特别说明

如前所述：报告期初百泰金销售专职人员1人；由于旭樱新能的客户与市场开拓一直以来主要系管理层负责，且单晶硅棒业务的销售产品品类和需采购的主材和辅材的品类不是非常多，因此旭樱新能未设专职销售部，而系由供销部负责采购的其中4名人员兼职担任销售人员的具体工作。报告期内随着旭樱新能扩产，新增3名供销部的人员，因此报告期末公司合计销售人员由5名增长至8名。由于旭樱新能的7名销售人员均为供销部的采购人员兼职，因此报告期内该等人员的薪酬并未列入销售费用——职工薪酬核算，而在管理费用进行核算。

宁夏盈谷实业股份有限公司

2024年9月6日

