关于银河电力集团股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商：

广发证券股份有限公司
GF SECURITIES CO.,LTD.

二〇二四年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司《关于银河电力集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“主办券商”）作为主办券商，会同银河电力集团股份有限公司（以下简称“公司”或“银河电力”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和国浩律师（深圳）事务所（以下简称“律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵公司提出的审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面回复，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《银河电力集团股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与公开转让说明书中简称具有相同含义。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	**审核问询函所列问题**
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**对公开转让说明书的修改、补充**

本审核问询函回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

目录.....2
问题 1.关于业务合法合规性.....3
问题 2.关于历史沿革.....28
问题 3.关于子公司.....41
问题 4.关于销售与收入.....58
问题 5.关于境外销售.....135
问题 6.关于应收账款.....156
问题 7.关于存货及供应商.....166
问题 8. 关于固定资产及在建工程.....192
问题 9.关于财务规范性.....215
问题 10.关于其他事项.....221
问题 11 其他补充说明.....314

问题 1.关于业务合法合规性

根据申报文件：（1）公司已取得多项计量器具型式批准证书；（2）公司存在外协加工，其中，主要向银峰公司及其关联方采购 SMT 贴片及 DIP 插件外协加工服务；（3）江西银河、江西分公司存在聘用在校实习生的情形，报告期各期实习生数量分别为 32 人、222 人、153 人；（4）公司客户主要为电力或能源公司，采购方式包括公开招标或者直接采购；公司部分项目存在代理商，代理商协助公司开展投标工作，公司给予代理商一定的销售佣金；（5）经公开信息查询，报告期内公司被列入经营异常名录。

请公司说明：（1）公司是否已根据经营所在地的相关法律法规规定取得开展业务所需的全部资质，是否存在未取得业务资质或使用过期资质开展业务的情形；公司涉及需要强制性认证的产品范围，相关产品是否按规定履行检验程序并取得相关认证，报告期内及期后公司是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚；（2）公司的外协供应商是否需要并取得业务资质，外协采购是否合法合规；公司与银峰公司及其关联方的合作背景，主要向其进行外协采购的原因及合理性，外协采购的定价依据及公允性，银峰公司及其关联方与公司及董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在为公司代垫成本或费用的情形；（3）公司聘用在校实习生数量较公司员工数量比重较高的原因及合理性，工作内容、工作时长、报酬支付等实习安排是否符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定，公司是否存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，是否就实习的安全管理、劳动权益保障等建立健全制度并有效执行，是否存在实习纠纷争议；（4）报告期各期公司招投标收入金额及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在因此被认定合同无效及受到行政处罚的风险，相关风险对公司业绩的影响及是否构成重大违法行为；公司与代理商的合作模式，部分项目通过代理商开展的原因及合理性，报告期内相关项目的收入金额及占比情况；公司主要代理商的基本情况，是否与公司及董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排；公司获取订单的途径是否合法合规，是否自行或通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为；（5）公司报告期内被列入经营异常名录的原因及合理性，公司内部控制是否健全，经营是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司是否已根据经营所在地的相关法律法规规定取得开展业务所需的全部资质，是否存在未取得业务资质或使用过期资质开展业务的情形；公司涉及需要强制性认证的产品范围，相关产品是否按规定履行检验程序并取得相关认证，报告期内及期后公司是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚

（一）公司已根据经营所在地的相关法律法规规定取得了开展业务所需的全部资质，不存在未取得业务资质或使用过期资质开展业务的情形

公司是一家专业从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案的高新技术企业。依据国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“电工仪器仪表制造”行业。根据《法律、行政法规、国务院决定设定的行政许可事项清单》及其他相关法规的规定，公司主营业务经营不涉及需要取得经营许可的情况。

根据《中华人民共和国计量法》《中华人民共和国计量法实施细则》的规定，制造计量器具需获得国家相关部门颁发的计量器具型式批准证书。截至本回复出具日，公司拥有 19 项《计量器具型式批准证书》。根据《中华人民共和国海关法》的相关规定，公司已取得深圳海关核发的《报关单位注册登记证书》，证书编号为 4453060171，证载经营类别为进出口货物收发货人，有效期为长期。此外，为提高产品质量、服务质量和管理水平并满足客户要求，公司加入了 STS 协会和 DLMS 协会，并为生产工厂取得了 MID D 模式证书、为软件开发能力获得了 CMMI Maturity Level 5 认证；子公司银河耐吉为产品取得了 CQC 认证；公司及子公司取得了“质量管理体系”、“环境管理体系”、“职业健康管理体系”等多项体系认证，均在有效期内。根据国家认证认可监督管理委员会发布的《国家认监委关于自愿性认证领域目录和资质审批要求的公告》（2016 年第 24 号），这些管理体系认证遵循自愿原则，不属于公司所在行业的强制性资质要求。银河耐吉取得的 CQC 认证，公司加入境外专业协会、按国际标准取得的认证，不属于强制性资质要求。

公司及子公司取得认证的情况具体如下：

1、银河电力

序号	证书名称	证书编号	产品名称	产品型号	核发机构	有效期
1	计量器具型式批准证书	jjx2018002	单相费控智能电能表	DDZY1513	九江市质量技术监督局	核发日期2018/9/15
			单相费控智能电能表-电池可换	DDZY1513		
			单相费控智能电能表	DDZY1513-Z		
			单相费控智能电能表-电池可换	DDZY1513-Z		
2		2019E101-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-J	九江市市监局	核发日期2019/8/22
			单相费控智能电能表-电池可换	DDZY1513-J		
3		2021E101-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-J	九江市市监局	核发日期2021/2/25
			单相费控智能电能表	DDZY1513-Z		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-G		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-J		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
4		2021E108-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-Z	九江市市监局	核发日期2021/11/12
5		2022E102-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-Z	九江市市监局	核发日期2022/3/30
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
6		2022E110-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-Z	九江市行政审批局	核发日期2022/10/12
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
7		2023E006-36	电能表	DDZY1513-Z	江西省市监局	核发日期2023/3/28
			电能表	DDZY1513-D		
8		2023E007-36	电能表	DDZY1513-Z	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DDZY1513-D		
9		2023E008-36	电能表	DDZM1513-Z	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DDZM1513-D		
10		2023E009-36	电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DTZY1513-Z		
			电能表	DTZY1513-G		
11		2023E010-36	电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DTZY1513-Z		

序号	证书名称	证书编号	产品名称	产品型号	核发机构	有效期
			电能表	DTZY1513-G		
12		2023E011-36	电能表	DDZY1513-Z	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DDZY1513-D		
13		2023E012-36	电能表	DTZY1513-G	江西省市监局	核发日期2023/4/6
14		2023E013-36	电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/4/6
			电能表	DTZY1513-Z		
			电能表	DTZY1513-G		
15		2023E014-36	电能表	DSZY1513-G	江西省市监局	核发日期2023/4/6
16		2023E018-36	三相四线费控智能电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/10/10
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-G		
17		2023E019-36	三相四线费控智能电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/10/10
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-G		
18		2023E020-36	三相四线费控智能电能表	DTZY1513-D	江西省市监局	核发日期2023/10/10
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-Z		
			三相四线费控智能电能表	DTZY1513-G		
19		2024E002-36	单相费控智能电能表	DDZY1513-D	江西省市监局	核发日期2024/3/5
			单相费控智能电能表	DDZY1513-Z		
20	报关单位注册登记证书	4453060171	-	-	深圳海关	长期
21	质量管理体系认证证书	UKQ2408014R2	-	-	深圳市环通认证中心有限公司	2027/8/12
22	环境管理体系认证证书	02423E32011089R3M	-	-	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3
23	职业健康安全管理体系认证证书	02423S32011011R3M	-	-	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3
24	信息安全管理体系认证证书	IS700436	-	-	英国标准协会（BSI）	2025/2/11
25	实验室认可证书	CNASL8406	-	-	中国合格评定国家认可委员会	2028/3/14
26	STS 成员证书	——	-	-	Standard Transfer Specification	——

序号	证书名称	证书编号	产品名称	产品型号	核发机构	有效期
					Association	
27	DLMS UA 成员证书	——	-	-	DLMS User Association	——
28	MID D 模式证书	0598/MID/D/21/001	-	-	SGS Fimko OY	2027/2/4
29	CMMI Maturity Level 5 认证	63464	-	-	深圳华赛信息咨询有限公司	2026/2/14

2、银河耐吉

序号	证书名称	证书编号	产品名称	产品型号	核发机构	有效期
1	产品认证证书	CQC23024373557	光伏并网逆变器	SI-33K-T2	中国质量认证中心	2023/1/11
				SI-36K-T2		
				SI-40K-T2		
				SI-45K-T2		
				SI-50K-T2		
				SI-60K-T2		
2		CQC19024232098	光伏并网逆变器	SI50K	中国质量认证中心	2022/11/28
				SI60K		
				SI70K		
				SI80K		
3		CQC21024305360	光伏并网逆变器	SI-8K-T2	中国质量认证中心	2022/11/28
				SI-10K-T2		
				SI-12K-T2		
				SI-13K-T2		
				SI-15K-T2		
				SI-17K-T2		
				SI-20K-T2		
				SI-22K-T2		
				SI-23K-T2		
				SI-25K-T2		
				SI-27K-T2		
				SI-30K-T2		
4	质量管理体系认证证书	QAIC/CN/225100	——	——	上海凯瑞克质量体系认证有限公司	2026/2/5
5	环境管理体	QAIC/CN/2	——	——	上海凯瑞克	2026/2/5

序号	证书名称	证书编号	产品名称	产品型号	核发机构	有效期
	系认证证书	25101			质量体系认证有限公司	

3、银河电网

序号	证书名称	证书编号	核发机构	有效期
1	质量管理体系认证注册证书	111906006	Intertek Certification Limited	2025/7/2
2	环境管理体系认证注册证书	121908009	Intertek Certification Limited	2025/10/7
3	职业健康管理体系认证注册证书	5131908007	Intertek Certification Limited	2025/10/7

4、慧联软通

序号	证书名称	证书编号	核发机构	有效期
1	质量管理体系认证证书	UKQ2408014R2-2	深圳市环通认证中心有限公司	2027/8/12
2	环境管理体系认证证书	02423E32011089R3M-2	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3
3	职业健康安全管理体系认证证书	02423S32011011R3M-2	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3
4	信息安全管理体系认证证书	IS700436	英国标准协会（BSI）	2025/2/11

5、江西银河

序号	证书名称	证书编号	核发机构	有效期
1	质量管理体系认证证书	UKQ2408014R2-1	深圳市环通认证中心有限公司	2027/8/12
2	环境管理体系认证证书	02423E32011089R3M-1	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3
3	职业健康安全管理体系认证证书	02423S32011011R3M-1	深圳市环通认证中心有限公司	2026/9/3

公司为满足境外销售需要，在肯尼亚设立了非洲银河、在香港设立了香港耐吉、在南非设立了南非银河、在埃塞俄比亚设立了分公司。

根据境外相关地区律师出具的法律意见，非洲银河根据肯尼亚共和国公司法正式注册成立（注册编号为 PVT/2016/025100），业务范围是电表及相关辅助系统的制造、进口和分销，已获得在肯尼亚开展经营所必需的由肯尼亚标准局颁发的标准化标志许可证（编号为 28054）；香港耐吉系根据香港法例正式注册成立（公司编号 3302839），已在香港税务局取得商业登记证（号码为 BR No. 75555975-000-07-24-9），无需取得特别的资质、牌照或批准；南非银河根据南非共和国公司法正式注册成立（注册编号为 2020/939327/07），开展经营活动不受

限制；埃塞俄比亚分公司根据埃塞俄比亚商业法正式注册成立（注册编号为MT/AA/19/0056252/2016），已取得现时有效的营业执照，公司在许可范围内运营符合埃塞俄比亚法律规定的所有要求。

综上所述，公司已根据经营所在地的相关法律法规规定取得了开展业务所需的全部资质，不存在未取得业务资质或使用过期资质开展业务的情形。

（二）公司涉及需要强制性认证的产品范围，相关产品是否按规定履行检验程序并取得相关认证，报告期内及期后公司是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚

公司的主要产品包含智能计量终端和智能电力软件系统两大类，智能计量终端分为单相智能电表、三相智能电表、智能电表配件等，智能电力软件系统分为预付费和智能支付方案、Smart AMI 系统、客户信息系统等。

根据《强制性产品认证管理规定》第 2 条，国家规定的相关产品必须经过认证，并标注认证标志后，方可出厂、销售、进口或者在其他经营活动中使用。经与国家市场监督管理总局通过 2023 年第 36 号公告发布的《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》核对，公司的主要产品不属于目录中所规定的需要进行强制认证的产品。

根据国家认证认可监督管理委员会在官方网站强制性产品认证专栏里发布的“相关问题解答（1）”中对第 17 问“出口的产品是否必须获得强制性认证？”的回答，对于根据外贸合同的约定而特殊加工专供出口的产品，可以不申请强制性认证，但对于未能出口的剩余产品必须获得 CCC 认证方可出厂销售。经与《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》核对，公司存在生产配电箱箱体、成套电力开关设备、隔离开关等列入目录中的产品的情况，但公司此类产品均仅用于境外市场，未在境内市场实现销售。

公司开展境外销售过程中，根据境外客户提出的技术要求或认证要求提供相应的产品，经境外客户综合考察后实现销售。经访谈报告期内主要境外客户确认，公司销售的产品均符合客户提出的采购要求，报告期内公司与主要客户之间不存在因产品不符合客户认证标准或产品质量问题产生的投诉纠纷。根据境外法律意见书，非洲银河、香港耐吉、南非银河、埃塞俄比亚分公司在经营地不存在诉讼

或受到行政处罚的情况。

根据公司境内外主要客户的访谈确认及公司说明，经检索公司及子公司报告期内及期后涉及诉讼案件情况、公司及子公司取得的有权机关出具的各项证明文件，截至本回复出具日，公司相关产品已按规定履行检验程序并取得相关认证，公司及各子公司不存在产品质量投诉纠纷或行政处罚。

二、公司的外协供应商是否需要并取得业务资质，外协采购是否合法合规；公司与银峰公司及其关联方的合作背景，主要向其进行外协采购的原因及合理性，外协采购的定价依据及公允性，银峰公司及其关联方与公司及董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在为公司代垫成本或费用的情形

（一）公司的外协供应商是否需要并取得业务资质，外协采购是否合法合规

报告期内，公司外协采购主要系向九江市银峰电子有限公司、深圳市文泉智能制造有限公司采购 SMT 贴片及 DIP 插件加工服务，占各期外协加工总金额的 97.84%、99.96%和 99.94%，两家公司基本情况如下：

名称	经营范围	服务内容
九江市银峰电子有限公司	电子线路板的加工、生产及销售；仪器仪表、电子产品、电子元器件、通讯产品、机电产品、自动化生产设备及配件加工、生产及销售，自营和代理商品的进出口业务（国家有专项规定的除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	SMT 贴片及 DIP 插件
深圳市文泉智能制造有限公司	智能装备、机器人、集成电路、计算机周边设备、有线电视机顶盒、录像机、液晶显示屏、耳机及音响、手机及手机零配件的技术研发与销售，物业管理，物业租赁，机电设备的租赁。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）塑料制品销售；橡胶制品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）智能装备、机器人、集成电路、计算机周边设备、有线电视机顶盒、录像机、液晶显示屏、耳机及音响、手机及手机零配件的生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	SMT 贴片及 DIP 插件

公司外协涉及的 SMT 贴片及 DIP 插件服务属于电路板加工服务，根据《法律、行政法规、国务院决定设定的行政许可事项清单》，电路板加工服务不属于需要取得事前审批的行政许可事项。九江银峰的经营范围如上所示，其中包括“电子线路板的加工、生产及销售”、“电子元器件加工、生产及销售”；深圳文泉的经营范围包括“集成电路的生产”、“集成电路的技术研发与销售”等，九江银峰

与深圳文泉为公司提供相关外协服务与其经营范围登记相符，不属于需要取得特殊业务资质的领域，公司外协采购合法合规。

（二）公司与银峰公司及其关联方的合作背景，主要向其进行外协采购的原因及合理性，外协采购的定价依据及公允性，银峰公司及其关联方与公司及董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在为公司代垫成本或费用的情形

1、公司与银峰公司及其关联方的合作背景，主要向其进行外协采购的原因及合理性

（1）合作背景

SMT 贴片主要通过自动贴片机，将无引脚或短引线表面组装元器件安装在 PCB 的表面，通过回流焊方法加以焊接到 PCB 上，最后由 AOI 检测焊接质量；DIP 插件主要通过生产人员将带引脚的元器件安装在 PCB 板上，通过波峰焊方法加以焊接到 PCB 上，部分元器件不能或不能一次性通过波峰焊的，后段再通过人工把元器件焊接到 PCB 板上。SMT 贴片和 DIP 插件工序不涉及核心工艺和产品技术，生产工艺较为成熟，虽然产线设备及人员投入较大，但是通用性较强、附加值较低，基于投资成本、经济效益、生产效率等因素考虑，部分企业会将 SMT 贴片和 DIP 插件工序委托给具有稳定生产能力与较高品质管控能力的外协加工商进行加工。

2012 年 11 月，公司出于自身经营需要寻找合适的 SMT 贴片外协加工厂商，基于九江银峰实控人及相关方在该领域具备设备、人员及经验优势，双方展开合作，九江银峰开始为公司提供 SMT 贴片外协加工服务。随着合作的深入开展，基于前期良好的合作基础，公司后续进一步将 DIP 插件工序委托给九江银峰。

银河耐吉开展业务时，公司同样考虑将 SMT 贴片及 DIP 插件工序委托外部厂商负责，经公司主要负责人走访、了解多家企业情况，并结合相关企业资信状况、行业口碑、供应能力、报价等因素，经综合评估，公司选择了与深圳文泉进行驻场合作，银河耐吉、深圳文泉于 2022 年 11 月签署了《战略供应商合作协议书》。

（2）主要向九江银峰、深圳文泉进行外协采购的原因和合理性

考虑到公司与外协厂商开始合作时，九江银峰、深圳文泉即需要投入一定资

金购置设备以满足公司规划产能等诉求，为稳定双方合作关系，双方在协议中约定，如九江银峰、深圳文泉提供的产品和服务满足公司质量、交期、结算等方面的要求且价格具备市场竞争力的前提下，九江银峰、深圳文泉有权独家承接公司订单，否则视为公司违约，并需要公司按一定标准向其支付赔偿；合作期间，非因九江银峰、深圳文泉在质量、交期、结算条件等方面无法满足公司要求或其产品或服务的价格不具备市场竞争力，公司不得单方面解除协议，否则视为违约，需赔偿九江银峰、深圳文泉合理的搬迁费用。同时，合作期间，九江银峰、深圳文泉可以在公司无订单的情况下向外接单，公司不得在无订单的情况下干涉其对外接单，否则视为违约，公司需补偿其闲置期间相关费用。

基于双方上述合作约定，因此在九江银峰、深圳文泉具备供应能力、交付产品符合公司要求等情况下，公司主要向其采购相关外协加工服务，该等情形符合商业惯例、具有合理性。

2、外协采购的定价依据及公允性

报告期内，公司与九江银峰、深圳文泉采购定价以双方签署的战略合作协议或补充协议确定的基准定价原则为基础，并通过基本供货合同、订单等方式对具体产品的结算价格进行明确，具体情况如下：

（1）公司与九江银峰定价原则

根据公司与九江银峰签署的协议，公司有权以市场价格为基础，参考九江银峰的生产成本，合理利润等综合因素提出供货的协议价格，由双方商定后作为结算价格执行，双方定期根据市场价格行情的变化可以进行调整。报告期内，基于双方长期、良好的合作关系及基础，公司按照该等定价原则，与九江银峰协商确定基准价格，并基于双方每年签署的基本供货合同等，在每次的购销合同、采购订单中，对具体的产品价格进行明确。

（2）公司与深圳文泉定价原则

根据公司与深圳文泉签署的协议，公司有权以市场价格为基础，参考深圳文泉的生产成本、合理利润等综合因素提出供货的协议价格，由双方商定后作为结算价格执行，双方定期根据市场价格行情的变化可以进行调整。

报告期内，公司基于市场价格水平，按照约定定价原则，与九江银峰、深圳

文泉协商确定基准价格，并基于双方签署的基本供货合同等，在每次的购销合同、采购订单中，对具体的产品价格进行明确。

（3）价格公允性分析

基于前述定价原则，报告期内，公司与九江银峰、深圳文泉在主要外协加工工序中的实际执行价格标准如下：

单位：元/标准点位

采购内容	九江银峰	深圳文泉
贴片	0.0136	0.015（无铅）
插件	2022 年，0.03； 2023 年、2024 年 1-3 月，0.0266	0.03
后焊	2022 年，0.04； 2023 年、2024 年 1-3 月，0.0354	0.06

注：九江银峰主要为公司外协智能电表主板相关产品，每次采购订单数量较多、标准化水平高；深圳文泉主要为银河耐吉外协逆变器主板相关产品，每次采购订单数量较少，且工艺要求更加复杂、电压更高，因此深圳文泉单价标准较九江银峰价格稍高。

报告期内，鉴于公司与九江银峰、深圳文泉良好的合作关系，除珠海耐吉在2022年搬到自有生产基地前有少量SMT贴片及DIP插件服务系委托其他供应商外，公司 SMT 贴片及 DIP 插件均通过九江银峰、深圳文泉完成。

根据九江银峰提供的资料并经访谈确认，报告期内，因公司订单较为充足，九江银峰不存在其他对外承接订单的情况，根据公司与九江银峰签署的战略协议、基本供货合同等，上述定价标准系考虑了九江银峰成本、整体订单量及合理的毛利等因素，双方形成长期合作关系，定价公允。

深圳文泉与公司的结算标准及其对外报价、2022 年公司其他外协供应商与公司的结算标准对比如下：

单位：元/标准点位

环节	深圳文泉与 公司结算标准	深圳文泉对外报价	其他外协供应商与 公司结算标准
贴片	0.015（无铅）	0.016	0.011
插件	0.03	0.04（孔径小于 3mm）； 0.08（孔径小于 3mm-8mm）	0.05
后焊	0.06	0.08	/

注：其他外协供应商报价单中对单份订单最小数量、信用账期等做出另行约定。

深圳文泉对公司的报价及其对外报价、其他外协供应商对公司结算价格存在一定差异，主要是由于各方的合作模式、订单量、成本构成等方面存在一定差异，

相关价格差异具有合理性，公司与深圳文泉的定价公允。

综上所述，公司与九江银峰、深圳文泉建立了长期合作关系，双方定价符合市场化原则，定价公允。

3、银峰公司及其关联方与公司及董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在为公司代垫成本或费用的情形

根据公司控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等提供的《重要自然人股东、董监高及核心技术人员调查表》，同时结合中介机构对公司主要股东、董监高等关键人员的资金流水核查，并实地走访九江银峰、深圳文泉负责人及实际控制人，通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询九江银峰、深圳文泉的股东、法定代表人、董事、监事、高级管理人员、工商变更记录中涉及的相关人员，九江银峰、深圳文泉及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与公司及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，报告期内不存在异常资金往来或其他利益安排，不存在为公司代垫成本或费用的情形。

三、公司聘用在校实习生数量较公司员工数量比重较高的原因及合理性，工作内容、工作时长、报酬支付等实习安排是否符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定，公司是否存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，是否就实习的安全管理、劳动权益保障等建立健全制度并有效执行，是否存在实习纠纷争议

（一）公司聘用在校实习生的基本情况及聘用在校实习生数量较公司员工数量比重较高的原因及合理性

1、报告期内公司聘用在校实习生的基本情况

本着“合作办学、全面育人、共同发展”和“优势互补、资源共享、互惠双赢”的原则，为支持和参与在校学生校外实习工作、完善职业院校人才培养方案，公司存在与部分职业院校签署合作协议书，聘用在校实习生参与公司生产环节工作的情形。

报告期内，公司聘用在校实习生基本情况如下：

聘用主体	聘用期间	月均聘用实习生数量（人）	期末员工总数（人）	实习生占比
江西银河	2022 年度	11	224	4.95%
	2023 年度	10	194	5.24%
	2024 年 1-3 月	6	191	2.97%
江西分公司	2022 年度	9	61	14.21%
	2023 年度	4	102	4.17%
	2024 年 1-3 月	6	97	5.84%

注：由于报告期内，公司根据学校实习安排，结合公司自身生产需求，用工数据存在动态变化，为反映整体实习生用工占比情况，故采取月均实习生数量进行占比测算，月均聘用实习生数量保留整数。

公司制定了《学生实习安全管理制度》，强化工作过程中的安全教育，确保学生在实习阶段的安全，做好各项安全防范措施；保障学生的基本权利，编制紧急情况预案，降低紧急情况下可能造成的人身财产损失。聘用期间，在校生实习生按照《学生实习安全管理制度》等公司制度以及实习协议的约定开展工作，公司按约定支付在校实习生工资。

2、在校实习生数量较公司员工数量比重较高的原因及合理性

根据《职业学校学生实习管理规定》第十一条规定：“实习单位应当合理确定岗位实习学生占在岗人数的比例，岗位实习学生的人数一般不超过实习单位在岗职工总数的 10%，在具体岗位实习的学生人数一般不高于同类岗位在岗职工总人数的 20%”。《职业学校学生实习管理规定》第十二条规定：“学生在实习单位的岗位实习时间一般为 6 个月，具体实习时间由职业学校根据人才培养方案安排。”

公司主要依照实际用工需求及学校、学生实习需求协商确定实习生人数，报告期内短期存在实习人数超过其在岗职工人数 10%及部分在校生实习期超过 6 个月的情形，主要原因为：（1）学校学生存在延长实习期，获取实习报酬的需求；（2）公司结合生产经营安排存在一定的补充用工需求。公司经与实习学生及职业学校协商一致后，接受部分学生延长实习期间。

经访谈在校实习生所属学校并经公司确认，安排在校生实习属于教学工作的一部分，具体的实习安排经征求学生等意见后与公司协商确定，公司与学校开展在校生实习工作符合《职业学校学生实习管理规定》的相关要求，符合该等职业

学校的人才培养方案安排。

根据九江市永修县人力资源和社会保障局开具的无违法违规证明及信用广东无违法违规证明公共信用信息报告中的相关内容，公司及相关子公司、分支机构在报告期内未因实习生使用事项受到过行政处罚，不存在重大违法违规行为。

综上所述，公司阶段性聘用在校实习生数量较公司员工数量比重较高具有合理性，不存在违反相关法律法规或受到处罚的情形。

（二）工作内容、工作时长、报酬支付等实习安排是否符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定

1、工作内容

《职业学校学生实习管理规定》第八条第三款规定，“实习岗位应符合专业培养目标要求，与学生所学专业对口或相近。原则上不得跨专业大类安排实习。”

报告期内，公司聘用在校实习生的工作岗位主要是产线操作工，主要工作系负责在电表组装生产线，配合工作人员完成电表或相关产品的产线组装工作。相关实习生主要系永修中等专业学校、江西机电职业技术学院机电一体化、电气自动化等相关专业的学生，实习内容与学生所学专业对口，符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定的要求及人才培养方案的安排。

2、工作时长

《职业学校学生实习管理规定》第十七条规定，“除相关专业和实习岗位有特殊要求，并事先报上级主管部门备案的实习安排外，实习单位应遵守国家关于工作时间和休息休假的规定，并不得有以下情形：（一）安排学生从事高空、井下、放射性、有毒、易燃易爆，以及其他具有较高安全风险的实习；（二）安排学生在休息日、法定节假日实习；（三）安排学生加班和上夜班。”

公司开展在校生实习活动中与相关学校签署了合作协议书，同时，依据相关的员工管理制度，在校实习生的工作岗位、工作时间、休息制度均与正式员工保持一致，符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定的要求。

3、报酬支付

《中华人民共和国职业教育法》第五十条规定，“对上岗实习的，应当签订

实习协议，给予适当的劳动报酬。”《职业学校学生实习管理规定》 第十八条规定，“接收学生岗位实习的实习单位，应当参考本单位相同岗位的报酬标准和岗位实习学生的工作量、工作强度、工作时间等因素，给予适当的实习报酬。在实习岗位相对独立参与实际工作、初步具备实践岗位独立工作能力的学生，原则上应不低于本单位相同岗位工资标准的 80%或最低档工资标准，并按照实习协议约定，以货币形式及时、足额、直接支付给学生，原则上支付周期不得超过 1 个月，不得以物品或代金券等代替货币支付或经过第三方转发。”

报告期内，公司接收学生岗位实习，岗位实习薪酬考核与公司相同岗位正式员工一致，不低于公司相同岗位工资标准的 80%或最低档工资标准，支付周期未超过 1 个月，不存在以物品或代金券等代替货币支付或经过第三方转发情形，符合《中华人民共和国职业教育法》《职业学校学生实习管理规定》的相关规定。

（三）公司是否存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，是否就实习的安全管理、劳动权益保障等建立健全制度并有效执行，是否存在实习纠纷争议

公司制定了《学生实习安全管理制度》，对聘用在校实习生活动进行规范化管理，对公司聘用在校实习生的安全管理、劳动权益保障等事项进行了规范，相关制度内容符合《职业学校学生实习管理规定》《职业学校校企合作促进办法》等法律法规的规范性要求。公司不存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，不存在实习纠纷争议。

截至本回复出具日，经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，公司及子公司不存在因实习、就业管理相关事项的涉诉情况。根据九江市永修县人力资源和社会保障局开具的无违法违规证明及信用广东无违法违规证明公共信用信息报告中的相关内容，公司及相关子公司、分支机构在报告期内未因实习生使用事项受到过行政处罚，公司不存在与在校实习生、合作学校之间产生的争议或纠纷，不存在重大违法违规行为。

综上所述，报告期内公司存在阶段性聘用在校实习生数量较多的情形，具有合理性，公司聘用在校实习生在工作内容、工作时长、报酬支付等实习安排符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定，在校实习生数量系由学校、学生及

公司生产经营等原因共同决定，具备合理性。公司不存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，就实习的安全管理、劳动权益保障等建立健全相关内控制度并有效执行。截至本回复出具日，报告期内公司不存在实习、就业管理相关事项的纠纷或潜在争议。

四、报告期各期公司招投标收入金额及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在因此被认定合同无效及受到行政处罚的风险，相关风险对公司业绩的影响及是否构成重大违法行为；公司与代理商的合作模式，部分项目通过代理商开展的原因及合理性，报告期内相关项目的收入金额及占比情况；公司主要代理商的基本情况，是否与公司及董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排；公司获取订单的途径是否合法合规，是否自行或通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为

（一）报告期各期公司招投标收入金额及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在因此被认定合同无效及受到行政处罚的风险，相关风险对公司业绩的影响及是否构成重大违法行为

1、报告期各期公司招投标收入金额及占比情况

报告期内，公司直销模式和经销模式下均存在通过招投标形式获取订单的情况，其中直销模式为公司直接参与客户招标活动，中标后公司与客户直接签订合同。经销模式则为经销商获公司授权，使用公司的产品方案、样机参与终端客户招标，中标后终端客户与经销商签订合同，经销商再与公司签订合同；少数情形下，因经销商自身不满足终端客户部分招标项目的资质要求等原因，则会与公司共同参与投标，中标后公司、经销商与终端客户三方签署合同。

报告期各期，公司各投标形式的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

招投标收入	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	6,480.81	34.03%	31,583.51	46.75%	14,884.11	24.91%
经销模式	5,220.79	27.41%	14,844.12	21.97%	14,845.50	24.85%
合计	**11,701.60**	**61.44%**	**46,427.63**	**68.72%**	**29,729.61**	**49.77%**

报告期各期，公司招投标收入金额分别为 29,729.61 万元、46,427.63 万元和

11,701.60 万元，占主营业务收入的比例分别为 49.77%、68.72%和 61.44%。

2、是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，是否存在因此被认定合同无效及受到行政处罚的风险，相关风险对公司业绩的影响及是否构成重大违法行为

（1）境内市场

报告期内，公司的主要境内客户为国家电网及其下属公司，主要销售产品为单相智能电表、三相智能电表等智能计量终端产品。

根据《中华人民共和国招标投标法》及《中华人民共和国招标投标法实施条例》相关规定：“在中华人民共和国境内进行工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。”报告期内，公司向国家电网销售的产品均为物资采购类型，不属于《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例规定必须进行招投标的事项范围。

根据《国家电网公司招标活动管理办法》，国家电网必须招标的范围包括：“……非建设工程项目单项合同估算价在 20 万元人民币以上的设备、物资、办公用品采购及委托服务等项目必须进行招标。”报告期内，公司存在向国家电网及其下属公司开展销售金额在 20 万元人民币以上的物资销售活动，属于《国家电网公司招标活动管理办法》规定必须进行招投标的事项范围。报告期内，公司已按国家电网规定，通过招投标方式获取合同订单，不存在应履行公开招标程序而未履行的情形。

经实地访谈国家电网客户相关区域公司或部门，查阅公司及各子公司、分公司所在地主管部门出具的无违法违规证明，并检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等公开信息，报告期内公司获取国家电网项目均通过国家电网统一组织的招投标程序进行，不存在因未履行招投标程序获取项目而被主管机关行政处罚的情形。

（2）境外市场

报告期内，公司在境外市场主要通过招投标、商业谈判等方式获取订单，主要销售区域覆盖坦桑尼亚、孟加拉、津巴布韦、科特迪瓦、阿根廷、喀麦隆、马来西亚等国家。公司在境外市场按照客户的要求参与客户发起的采购活动，经过

客户供应商遴选、公开招标、商业谈判等多种方式获取合同订单。根据境外律师出具的法律意见书、走访主要境外客户确认，公司在主要境外客户所在国家或地区的销售业务符合当地法律法规及客户公司规定。

综上所述，报告期内公司的订单获取方式合法合规，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，亦不存在合同被认定无效或受到行政处罚的风险。

（二）公司与代理商的合作模式，部分项目通过代理商开展的原因及合理性，报告期内相关项目的收入金额及占比情况；公司主要代理商的基本情况，是否与公司及董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排；公司获取订单的途径是否合法合规，是否自行或通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为

1、公司与代理商的合作模式，部分项目通过代理商开展的原因及合理性

公司主要销售收入来源于海外市场，最终客户主要为相关销售区域内的国家电力公司、能源公司，采购方式一般分为公开招标和直接采购。由于公司并未在每个销售目的地国家或地区设立子公司、分支机构或常驻业务人员，为更好地开拓境外市场、维护客户关系，公司存在聘用具有一定技术背景、熟悉目标市场电力管理需求，并且能够协助公司在当地开拓项目、发现商业机会的代理商，并通过与代理商合作实现销售。

在市场开拓过程中，代理商协助公司在相应地区开展业务，并在当地客户采购活动中提供协助（如购买标书、递交投标样品等），在公司与最终客户签订销售合同后，协助公司处理与客户的技术支持、业务协调、申请付款、协助清关等相关服务工作，代理商通过向公司收取代理佣金获得服务报酬。

综上所述，公司在境外市场通过代理商开展业务具备商业合理性，符合行业惯例。

2、报告期内通过代理商实现的收入金额及占比情况

报告期内，公司通过代理商开展业务对应的营业收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
有代理	7,231.33	37.97%	20,890.90	30.92%	18,077.34	30.26%
无代理	11,815.35	62.03%	46,665.55	69.08%	41,662.34	69.74%
合计	**19,046.68**	**100.00%**	**67,556.45**	**100.00%**	**59,739.68**	**100.00%**

报告期各期，公司通过代理商实现的收入金额分别为 18,077.34 万元、20,890.90 万元和 7,231.33 万元，占主营业务收入的比例分别为 30.26%、30.92%和 37.97%。

3、公司主要代理商的基本情况，是否与公司及董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司主要代理商的基本情况如下：

序号	代理商名称	国家	成立时间	实缴资本	经营规模	合作期限
1	多哥 SGE	多哥	2008 年	100 万西非法郎	2023 财年营业收入约 12.50 亿西非法郎	2012 年开始合作
2	CITIC CONSTRUCTION LIMITED	乌干达	2013 年	100 万乌干达先令	2022 财年营业收入约 53.71 亿乌干达先令	2020 年开始合作
3	MCUBES CONSULITANCY SDN BHD	马来西亚	2017 年	2 马来西亚林吉特	2023 财年营业收入约 33.48 万马来西亚林吉特	2020 年开始合作
4	Globalizing LLC	美国	2019 年	未披露	2022 财年营业收入约 13.49 万美元	2021 年开始合作
5	Logistics Hub LLC	美国	2023 年	未披露	未披露	2023 年开始合作
6	TLA SMART LLC	美国	2022 年	未披露	未披露	2022 年开始合作
7	ROOM FOR ALL LLC	美国	2020 年	未披露	未披露	2023 年开始合作
8	Finmark Marketing （Private） Limited	津巴布韦	1997 年	未披露	未披露	2011 年开始与津巴布韦 Finmark 及其关联主体合作

注：相关数据取自访谈提纲、代理商提供的财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》等。

根据公司控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等提供的《重要自然人股东、董监高及核心技术人员调查表》，并经访谈部分主要代理商、查阅中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）出具的《海外企业资信报告》，报告期内公司主要代理商与公司及其董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

4、公司获取订单的途径是否合法合规，是否自行或通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为

报告期内，公司获取订单的方式如前所述，公司根据客户要求，参与相应招投标或商务谈判等活动，获取订单途径合法合规；根据相关政府部门出具的合规证明及境外律师出具的法律意见书，报告期内，公司及其子公司、控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法行为受到处罚或被立案调查的情形。公司与代理商合作如前所述，具备商业合理性，符合行业惯例，不存在通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为。

五、公司报告期内被列入经营异常名录的原因及合理性，公司内部控制是否健全，经营是否合法合规。

（一）公司报告期内被列入经营异常名录的具体情况

报告期内，由于公司原年报披露工作经办人员进行离职交接时的工作失误，导致公司未于 2023 年 6 月 30 日前将 2022 年年度报告报送至深圳市市场监督管理局南山监管局（以下简称“南山监管局”）。银河电力于 2023 年 7 月 17 日收到南山监管局发出的《决定书》（深市监南异决字[2023]66662 号），告知公司因未依照当时有效的《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告被列入经营异常名录。

公司收到决定书后，立即进行规范整改，提交了相应的年报公示报告。后于 2023 年 7 月 24 日收到南山监管局发出的《决定书》（深市监南异移字[2023]68197 号），公司移出异常目录，恢复正常状态。

（二）相关法律规定

公司被列入经营异常名录当时有效的《企业信息公示暂行条例》第十七条规定：“有下列情形之一的，由县级以上工商行政管理部门列入经营异常名录，通过企业信用信息公示系统向社会公示，提醒其履行公示义务；情节严重的，由有关主管部门依照有关法律、行政法规规定给予行政处罚；……被列入经营异常名录的企业依照本条例规定履行公示义务的，由县级以上工商行政管理部门移出经营异常名录……”

《广东省商事登记条例》第五十九条规定：“商事主体有下列情形之一的，由县级以上人民政府登记机关列入经营异常名录，通过商事主体信用信息公示系统向社会公示，提醒其履行公示义务；……”

《企业经营异常名录管理暂行办法》第十一条规定:“依照本办法第六条规定被列入经营异常名录的企业，可以在补报未报年份的年度报告并公示后，申请移出经营异常名录，工商行政管理部门应当自收到申请之日起 5 个工作日内作出移出决定。”

国家工商行政管理总局关于贯彻落实《企业信息公示暂行条例》有关问题的通知，“五、正确处理信用约束和行政处罚的关系。企业被列入经营异常名录或者严重违法企业名单，属于对企业的信用约束。对于企业同时存在违法违规行为依法应由工商部门行政处罚的，工商部门应当根据相关规定实施行政处罚。”

综上，银河电力被列入经营异常名录属于对企业的信用约束，提醒公司履行公示义务，不存在罚款等行政处罚事项。报告期内，公司主营业务经营正常，不存在被市场监督管理部门处以行政处罚的情况。

（三）公司的自查及整改情况

为控制相关风险，公司建立健全了《银河电力集团股份有限公司市场监督管理局年报报备部门规章》等相关内控制度，对年度报告的编制、审批及提交等时间期限进行详细规定，确保公司年报公示工作按照相关制度规范运行。

综上所述，报告期内公司虽被短暂列入异常经营名录，但其属于对企业的信用约束，情节轻微，未对公司经营造成实质性影响，不存在被市场监督管理部门处以行政处罚的情况，公司经营合法合规。

【中介机构回复】

六、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、取得公司提供的计量器具型式批准证书、各类体系证书和国际证书；查阅 2023 年版《法律、行政法规、国务院决定设定的行政许可事项清单》《中华人

民共和国计量法（2018 修正）》《中华人民共和国计量法实施细则（2022 修订）》《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定（2021 修订）》《中华人民共和国对外贸易法（2022 修正）》；

2、查阅境外律师为非洲银河、香港银河、南非银河、埃塞俄比亚分公司出具的法律意见书；对报告期内主要境外客户执行走访程序；

3、查阅《强制性产品认证管理规定》《强制性产品认证目录》《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》，以及国家认证认可监督管理委员会在官方网站强制性产品认证专栏里发布的“相关问题解答（1）”；

4、与公司相关负责人沟通，了解外协供应商合作的相关情况，取得公司与外协供应商合作的合同等文件，查阅具体约定、了解具体定价方式及定价情况；查阅《法律、行政法规、国务院决定设定的行政许可事项清单》等法规，关注相关外协服务是否涉及需事前审批事项；

5、对于报告期内提供外协服务的主要供应商，通过企查查等渠道进行网络核查，了解其经营范围、股东、主要管理人员等基本信息，获取部分财务报表数据；

6、对外协供应商主要负责人及实际控制人进行实地访谈，走访供应商其他驻场模式现场，了解与银河电力合作背景、合作情况、关联关系、资金往来等；

7、取得公司对在校实习生用工情况的说明、报告期各期员工花名册、人员薪资表、实习生劳务工清单，确认截至申报基准日的实习生人数；

8、取得公司制定的《学生实习安全管理制度》《实习生培养方案》；

9、对实习生所在学校进行走访，了解院校对实习生管理情况；取得公司与实习生学校签署的合作协议书、相关学校出具的专项说明；

10、取得九江市永修县人力资源和社会保障局、九江市永修县住房公积金管理中心、永修县市场监督管理局出具的无违法违规证明；查阅信用中国（广东）、信用中国（成都）等机构出具的无违法违规证明；

11、获取公司的财务报表、审计报告及收入成本明细表并执行分析程序，查阅主要客户的中标函、销售合同及台账、订单等；

12、检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站，核查报告期内公司及子公司的涉诉情况及是否存在被行政机关处罚的情况；

13、取得公司内部关于用工、业务开展、内部控制制度等相关的规章制度文件；

14、走访部分境外代理商、获取其财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》，核查公司主要代理商的成立时间、实缴资本、股权结构、经营规模等工商信息，确认其与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键岗位人员是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，以及与公司合作模式的合理性；

15、获取报告期内公司及公司控股股东、实际控制人、董监高以及关键岗位人员的银行对账单，核查报告期内上述主体与代理商、客户的资金往来及与销售的匹配情况，确认是否存在异常资金往来及利益输送等情况；

16、查询并整理出了公司境内客户名单，并对相关单位进行走访或访谈；抽查公司境内客户报告期内招标文件、中标函；查询国家电网电子商务平台（https://ecp.sgcc.com.cn）的供应商管理、招投标相关页面，中国招标投标公共服务平台（http://www.cebpubservice.com）等；

17、检索招投标相关法律法规包括《中华人民共和国招投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》（2019 修订）、《必须招标的工程项目规定》、《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》）以及公司主要境内国有企业客户的内部规范文件《国家电网公司招标活动管理办法》（2005 修订）；

18、取得公司出具的情况说明文件，核查确认公司被列入经营异常名录的具体原因及整改情况；

19、检索《企业信息公示暂行条例》、《广东省商事登记条例》、《企业经营异常名录管理暂行办法》中关于“企业被列入异常经营”的规定；

20、查询深圳市市场监督管理局（深圳市知识产权局）商事主体信用监管公示平台；取得《深圳市市场监督管理局南山监管局载入经营异常名录决定书》（深市监南异决字[2023]66662 号）、《深圳市市场监督管理局南山监管局移出异常名

录决定书》（深市监南异移字[2023]68197 号）；

21、取得公司《银河电力集团股份有限公司市场监督管理局年报报备部门规章》，访谈公司董事会秘书核查了解公司执行情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已根据经营所在地的相关法律法规规定取得开展业务所需的全部资质，不存在未取得业务资质或使用过期资质开展业务的情形；针对需要强制性认证的产品，公司已按规定履行检验程序并取得相关认证；报告期内及期后公司不存在产品质量相关的投诉纠纷或行政处罚情形；

2、公司外协采购内容主要为 SMT 贴片及 DIP 插件加工服务，均不属于核心生产环节，外协供应商无需取得相关业务资质，公司外协采购合法合规；公司与九江银峰及其关联方合作具有合理性，采购定价系双方根据市场情况签署的合同确定定价原则，并根据具体的订单确定采购价格，具有公允性；九江银峰及其关联方与公司及董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，报告期内，不存在异常资金往来或其他利益安排，不存在为公司代垫成本或费用的情形；

3、公司聘用在校实习生具有合理性，公司对实习安排符合《职业学校学生实习管理规定》等相关规定，不存在强制实习、收费实习或违规组织实习等情形，就实习的安全管理、劳动权益保障等建立健全制度并有效执行，不存在实习纠纷争议；

4、报告期内，公司的订单获取方式合法合规，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，不存在自行或通过代理商开展商业贿赂或其他不正当竞争行为，亦不存在合同被认定无效或受到行政处罚的风险；公司存在聘请代理商协助在境外市场开展业务，并在投标项目中协助处理投标相关事宜，该情形具备商业合理性，符合行业惯例；公司及董事、监事、高级管理人员与主要代理商不存在关联关系或其他利益安排；

5、报告期内，因工作人员离职交接失误，公司存在未及时办理年度报告公示而被列入经营异常名录的情况，公司已及时进行了改正，且被移除异常名录。公司建立了相应的内控制度，内部控制健全，经营合法合规。

问题 2.关于历史沿革

根据申报文件：（1）公司系于 2009 年 12 月发起设立的股份公司，并于 2010 年 12 月与联交所签署股份托管合同；（2）公司设立时张海、王露、李艳华、孙素文系代王功勇、聂晓英、郎相欣、宋宁持股，代持关系于 2010 年 12 月、2011 年 6 月解除；（3）2021 年 3 月，公司在员工持股平台功不唐捐、鸾翔凤集上实施员工持股计划；2024 年 5 月，员工持股平台部分间接股东转为直接股东。

请公司说明：

（1）股份公司发起设立程序的合法合规性，是否符合《公司法》关于发起设立的协议签订、股份认购、出资缴纳、设立登记等规定；股份公司设立后将股份托管的背景及具体情况；

（2）公司设立时王功勇、聂晓英、郎相欣、宋宁委托第三方持股的原因及合理性，是否系为规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求，如是，相关股东是否存在被追究法律责任的风险；

（3）公司员工持股计划的具体内容及实施情况，包括但不限于持股平台的权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求等，实施过程是否符合持股计划要求、是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕；持股计划参与人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；持股平台人员于 2024 年 5 月调整为直接持股的原因及合理性，是否系为规避限售等相关要求。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见。

【公司回复】

一、股份公司发起设立程序的合法合规性，是否符合《公司法》关于发起设立的协议签订、股份认购、出资缴纳、设立登记等规定；股份公司设立后将股份托管的背景及具体情况

（一）股份公司发起设立程序的合法合规性，是否符合《公司法》关于发起设立的协议签订、股份认购、出资缴纳、设立登记等规定

银河电力发起设立时相关要求及公司情况如下：

设立要求	当时有效的《公司法》规定	公司情况
协议签订	发起人应当签订发起人协议，明确各自在公司设立过程中的权利和义务	公司设立时共有 5 名发起人，均在中国境内有住所；公司全体发起人于 2009 年 10 月 20 日签署了《发起人协议》
股份认购	以发起设立方式设立股份有限公司的，发起人应当书面认足公司章程规定其认购的股份	2009 年 11 月 20 日，公司召开创立大会，作出决议通过《公司章程》，其中载明：公司注册资本为 1,000 万元，公司股份总数为 1,000 万股，每股金额 1 元人民币，由各发起人分别认购
出资缴纳	发起人一次缴纳的，应即缴纳全部出资；发起人首次缴纳出资后，应由依法设定的验资机构出具验资证明	深圳邦德会计师事务所于 2009 年 11 月 24 日出具了《验资报告》，说明截至 2009 年 11 月 20 日止公司已收到全体股东缴纳的注册资本合计 1,000 万元整
设立登记	发起人应当选举董事会和监事会，由董事会向公司登记机关报送公司章程以及法律、行政法规规定的其他文件，申请设立登记	2009 年 11 月 20 日，公司召开创立大会，作出决议通过《公司章程》并据其选举产生公司董事会和监事会；公司向深圳市市场监督管理局报送了《公司章程》、《验资报告》等文件；2009 年 12 月 3 日，深圳市市场监督管理局向公司核发了《企业法人营业执照》，注册号为 440301104395236

综上，公司系依照当时有效的《公司法》《公司登记管理条例》等法律法规、规范性文件发起设立的股份有限公司。公司发起设立程序合法合规，符合《公司法》关于发起设立的协议签订、股份认购、出资缴纳、设立登记等规定。

（二）股份公司设立后将股份托管的背景及具体情况

深圳联合产权交易所股份有限公司（以下简称“联交所”）是由深圳交易集团有限公司投资管理的综合性产权交易机构。根据其官网信息，联交所主要为国有集体企业、行政事业单位及各类非公经济主体提供股权转让、资产处置、增资扩股、物业租赁、登记托管、不良资产处置、债权转让、项目招商、投融资服务及其他创新业务服务。

根据《公司法》及相关法律法规，非上市股份公司的股权变动不属于登记或公示事项，为了维护公司股东的权益、保障公司股份变动的安全性，提高股份管理工作的透明度与有效性，公司选择在联交所办理股份托管。

2010 年 12 月 22 日，公司与联交所签署了《股权登记托管服务合同》，委托联交所为公司提供股权初始登记、过户和其他变更服务、股权查询服务、股权证明服务、信息披露服务等服务，也对费用标准和费用缴纳、协议中止和解除、违约责任等事项做出了安排。

自办理股份托管以来，公司在联交所为历次股份变动办理了登记，并向联交所支付了相应服务费。截至本回复出具日，联交所正常为公司提供股份托管相应服务。

二、公司设立时王功勇、聂晓英、郎相欣、宋宁委托第三方持股的原因及合理性，是否系为规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求，如是，相关股东是否存在被追究法律责任的风险

（一）委托第三方持股的原因及合理性，是否系为规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求

公司设立时，张海、李艳华、王露、孙素文（以下统称“代持人”）作为名义股东分别代王功勇、郎相欣、聂晓英、宋宁（以下统称“被代持人”）持有公司股份。当时，上述被代持人正在与原工作单位思达仪表办理辞职手续，由于办理完毕辞职手续需要一定时间，且公司的创设亦有大量的前期准备工作需要进行，上述被代持人遂委托各自的亲属以股份代持的方式出资设立公司。

根据被代持人出具的调查表及声明承诺，王功勇、聂晓英、郎相欣、宋宁在思达仪表任职期间不涉及技术开发职务，未产生职务发明或形成其他属于思达仪表的知识产权或商业秘密，未与思达仪表签署过竞业禁止协议，在投资设立银河电力时不负担对其他方的竞业禁止义务。

被代持人在投资银河电力初期的代持安排不涉及违反与思达仪表的保密义务或违反竞业禁止约定的情况，不是为了规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求，相关情况具有合理性。

（二）相关股东是否存在被追究法律责任的风险

思达仪表曾于 2017 年 5 月向王功勇、丁富民提起损害公司利益责任诉讼，后于 2017 年 9 月自行撤诉。2018 年 9 月，思达仪表再次起诉，提起了对王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁及公司的损害公司利益责任纠纷之诉。2020 年 7 月，广东省深圳市中级人民法院（以下简称“深圳中院”）作出民事判决书（（2018）粤 03 民初 3478 号），判决驳回思达仪表的全部诉讼请求。思达仪表上诉至广东省高级人民法院（以下简称“广东高院”）后，广东高院作出民事判决书（（2020）粤民终 2741 号），终审判决驳回上诉，维持原判。相关事项参见本回复之“问题 10/问题 10.1”，除该等情形外，公司及王功勇、聂晓英、郎相欣、宋宁不存在其他涉及股权代持、竞业限制、知识产权、商业秘密保护等领域诉讼、争议及纠纷的情况。

综上所述，王功勇、郎相欣、聂晓英、宋宁在公司设立初期的股权代持安排具有合理性，不存在为规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求的情况，相关股东不存在被追究法律责任的风险。

三、公司员工持股计划的具体内容及实施情况，包括但不限于持股平台的权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求等，实施过程是否符合持股计划要求、是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕；持股计划参与人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；持股平台人员于 2024 年 5 月调整为直接持股的原因及合理性，是否系为规避限售等相关要求

（一）公司员工持股计划的具体内容及实施情况，包括但不限于持股平台的权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求等，实施过程是否符合持股计划要求、是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕

1、公司员工持股计划的具体内容及实施情况，公司持股平台的权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求等

（1）公司员工持股计划的具体内容及实施情况

2021 年 3 月初，为了提升员工的积极性和公司长期绩效，公司制定激励方

案，明确激励范围，并与被激励对象进行方案沟通后达成一致。公司于 2021 年 3 月 10 日召开第四届董事会第十四次会议，后于 2021 年 3 月 26 日召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于实施员工持股计划并增资扩股的议案》。

根据《关于实施员工持股计划并增资扩股的议案》相关内容，员工持股计划的对象为银河电力及其控股子公司员工，激励对象通过持有深圳功不唐捐投资合伙企业（有限合伙）、深圳鸾翔凤集投资合伙企业（有限合伙）份额而间接持有银河电力股份。

根据合伙协议，本次公司员工入股定价依据为协议签署前一个月（2021 年 2 月 28 日）银河电力合并财务报表的账面净资产，价格为 4.39 元/股。鸾翔凤集、功不唐捐合计认缴增资 2,502.30 万元，其中，鸾翔凤集认缴增资 1,467.14 万元，334.20 万元计入公司股本，1,132.94 万元计入公司资本公积金；功不唐捐认缴增资 1,035.16 万元，235.80 万元计入公司股本，799.36 万元计入公司资本公积金。本次员工持股计划完成后，银河电力的注册资本由 9,300.00 万元增加至 9,870.00 万元。除鸾翔凤集、功不唐捐外，银河电力全体股东放弃本次增资的优先认购权。

2021 年 4 月 8 日，公司就上述事项完成工商变更登记手续，新增股东功不唐捐和鸾翔凤集，公司注册资本由 9,300 万元变更为 9,870 万元。

（2）公司持股平台的权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求等

公司依照《深圳功不唐捐投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》《深圳鸾翔凤集投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》（以下简称“《合伙协议》”）对上述员工持股进行管理，《合伙协议》中对持股平台权益流转及退出机制、授予价格及定价依据、参与人员的选定标准、服务期限要求具体内容如下：

序号	具体条款约定
参与人员选定标准	第二十二条 新合伙人应为银河电力集团股份有限公司及其控股企业的员工（发生法定继承的情形除外），根据其能力和业绩贡献，经执行事务合伙人同意，可以入伙。
授予价格、定价依据及权益流转	功不唐捐：第十二条 合伙人的出资方式、数额和缴付期限：全体合伙人的出资方式均为货币（人民币）出资。 本合伙企业出资金额合计 1,035.162 万元，合计持有银河电力 235.80 万股，入股定价依据为银河电力 2021 年 2 月 28 日合并财务报表的账面净资产，价格 4.39 元/股。 全体合伙人按各自认购股份缴纳认购资金，其中 50%于 2021 年 3 月 31 日前

序号	具体条款约定
	缴清；另 50%于 2021 年 6 月 30 日前缴清。 未能在上述规定期限内实缴的，视为自动放弃未实缴份额，并无条件配合将未实缴份额原价转让给执行事务合伙人指定的对象（不限于本持股平台的合伙人）。 第二十三条 新合伙人入伙，出资方式为货币出资。根据新合伙人的能力和业绩贡献，由执行事务合伙人决定其通过有限合伙持有银河电力的股份数量，通过合伙人之间转让或增加出资额的方式完成新合伙人的入伙。 新合伙人上市前入伙的，入伙定价依据为银河电力最近一个月合并报表每股净资产。
	鸾翔凤集：第十二条 合伙人的出资方式、数额和缴付期限：全体合伙人的出资方式均为货币（人民币）出资。 本合伙企业出资金额合计 1,467.138 万元，合计持有银河电力 334.2 万股，入股定价依据为银河电力 2021 年 2 月 28 日合并财务报表的账面净资产，价格 4.39 元/股。 全体合伙人按各自认购股份缴纳认购资金，其中 50%于 2021 年 3 月 31 日前缴清；另 50%于 2021 年 6 月 30 日前缴清。 未能在上述规定期限内实缴的，视为自动放弃未实缴份额，并无条件配合将未实缴份额原价转让给执行事务合伙人指定的对象（不限于本持股平台的合伙人）。 第二十三条 新合伙人入伙，出资方式为货币出资。根据新合伙人的能力和业绩贡献，由执行事务合伙人决定其通过有限合伙持有银河电力的股份数量，通过合伙人之间转让或增加出资额的方式完成新合伙人的入伙。 新合伙人上市前入伙的，入伙定价依据为银河电力最近一个月合并报表每股净资产。
退出机制	第二十四条 合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人应当退伙： （1）银河电力上市前及上市后 3 年内，合伙人不论任何原因从银河电力及其控股子公司离职； （2）合伙人违反合伙协议约定，自营或者同他人合作经营与银河电力集团及其控股子公司任何产业相竞争的，或者与银河电力集团及其子公司发生交易的； （3）合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。 第三十六条 特别约定： （一）合伙人在银河电力上市之前或上市之后 3 年内不论任何原因离职的，构成当然退伙，其份额需由执行事务合伙人指定的受让方按银河电力最近一个月合并报表的每股净资产定价受让； 转让方和受让方应承担该次转让的相关税费（包含该次转让引起的合伙企业及普通合伙人所发生的所有费用）。
投资、任职限制	第二十条 在职期间及离职后 2 年内，所有合伙人不得自营或者同他人合作经营与银河电力及其控股子公司所有产业相竞争的业务，不得入职与银河电力及其控股子公司所有产业有竞争关系的单位。
激励股权的转让限制	第十九条 下列事项由执行事务合伙人处理：……（三）同意合伙人增加或者减少对合伙企业的出资、决定合伙人转让出资事宜由执行事务合伙人处理；（四）同意入伙及退伙；……
服务期限	第二十四条 合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人应当退伙：（1）银河电力上市前及上市后 3 年内，合伙人不论任何原因从银河电力及其控股子公司离职；……

2、实施过程是否符合持股计划要求、是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕

根据公司持股平台合伙协议、工商变更登记文件及公司内部关于持股计划的审批流程，并对持股员工进行访谈确认，员工持股实施过程符合持股计划的要求，不存在纠纷争议。

公司于 2021 年 4 月办理完毕本次员工持股事宜的工商登记手续，公司员工持股计划已实施完毕。

（二）持股计划参与人员的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

根据鸾翔凤集和功不唐捐合伙人访谈及各合伙人出具的声明，并核查各合伙人出资前后 6 个月的银行流水，持股计划参与人员的资金来源均为自有或自筹资金，不存在公司或实际控制人为合伙人出资提供财务资助的情形，各合伙人所持财产份额不存在代持或其他利益安排。

（三）持股平台人员于 2024 年 5 月调整为直接持股的原因及合理性，是否系为规避限售等相关要求

鉴于部分员工存在直接持股的同时，也通过持股平台间接持有公司部分股份的情形，为达到整合员工持股股份、简化股权结构和激励核心员工的目的，公司及股东决定变更部分员工的持股方式，将部分员工的间接持股调整为直接持股。2024 年 3 月 19 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司部分员工持股方式变更的议案》。

结合公司员工持股管理要求，上述转换为直接持股的员工股东均向公司出具了《承诺函》，承诺内容如下：

“公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。”

同时，功不唐捐和鸾翔凤集出具了有关股份限售的承诺：

“公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本合伙企业不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。”

因此，公司本次员工持股转换后，相关股东均对持股做出了约定，股东持有的股份在新三板挂牌期间均不得公开转让，本次股权调整并非出于规避限售期限要求所作出的安排。

综上所述，截至本回复出具日，公司员工持股实施过程符合持股计划要求、不存在纠纷争议，目前已实施完毕。持股计划参与人员均以自有或自筹资金出资，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。公司于 2024 年 5 月调整部分持股平台人员转换为直接持股，主要系出于整合股东持股情况、简化股权结构和激励核心员工的目的，已经取得了适当的审批授权，不存在规避限售等相关要求的情形。

【中介机构回复】

四、请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见

（一）请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司设立时的《发起人协议》《公司章程》《营业执照》及工商底档等设立相关文件，查阅了在公司设立时有效的《公司法》及相关法律法规，了解股份公司设立相关规定；

（2）取得并查阅公司与联交所签订的《股权登记托管服务合同》、公司历次在联交所登记的文件、联交所出具的公司《股份变动明细》等文件；查阅了公司向联交所付款的记录；

（3）取得并查阅了代持人及被代持人就股份代持事宜出具的确认/声明函；对代持人及被代持人进行访谈；取得并查阅了与股份代持及解除相关的工商档案、银行流水等资料；取得并查阅了公司股东填写的《调查表》；

（4）取得并查阅深圳中院《民事判决书》（（2018）粤 03 民初 3478 号）、广东高院《民事判决书》（（2020）粤民终 2741 号）等诉讼相关文件；

（5）通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询被代持人的涉诉情况；

（6）取得并查阅员工持股平台的工商登记材料，取得并查阅鸾翔凤集和功不唐捐的各个合伙人出资前后 6 个月的银行流水，核查出资的资金来源；访谈鸾翔凤集和功不唐捐合伙人，并取得其出具的关于不存在代持情况的声明；取得公司及实际控制人出具的关于不存在为合伙人出资提供财务资助的声明；

（7）取得并查阅员工持股计划、间接持股转换为直接持股相关的三会文件，直接持股员工以及员工持股平台出具的承诺，转换持股员工签署的《股份转让协议》《退伙协议》等文件。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）股份公司发起设立程序合法合规，符合《公司法》相关规定。为了维护股东权益、提高股份管理工作有效性和便捷性，公司选择在联交所办理股份托管，具有合理性。

（2）公司设立时委托第三方持股具有合理性，不存在规避竞业限制、知识产权、商业秘密保护等相关要求或其他持股限制性要求的情形，相关股东不存在

被追究法律责任的风险。

（3）公司已说明持股计划的具体内容及实施情况，公司员工持股计划实施过程符合持股计划要求，不存在纠纷争议、目前已实施完毕。持股计划参与人员的资金来源为自有或自筹资金，不存在公司或实际控制人为合伙人出资提供财务资助的情形，鸾翔凤集和功不唐捐各合伙人所持财产份额不存在代持或其他利益安排；公司于 2024 年 5 月调整部分持股平台人员转换为直接持股，主要系出于整合股东持股情况、简化股权结构和激励核心员工的目的，已经取得了适当的审批授权，不存在规避限售等相关要求的情形。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、出资前后的资金流水核查情况

根据公司、持股平台提供的入股协议、股东大会决议、合伙协议、银行流水及相关股东提供的出资前后 6 个月的银行流水资料，主办券商及律师针对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台现有全部合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资流水进行了核查。

2、股权代持核查程序充分有效

为全面、充分核查公司、持股平台的股权代持情况，主办券商及律师实施了如下主要核查程序：

（1）查阅公司章程、合伙协议、入股协议、股东大会决议等材料，了解公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东的认缴情况；

（2）获取公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、持股平台现有合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资前后 6 个月的资金流水以及承诺书，了解相关主体出资的资金来源；

（3）获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员报告期内的银行流水，核查是否存在疑似股权代持或转让的流水情形；

（4）访谈公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东，了解相关主体持股真实性以及是否存在代持的情形。

经核查，针对股权代持的核查程序充分、有效。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

除首次设立时因代持存在外部股东，鸾翔凤集合伙人申子扬系继承其父申志勤（生前为银河电力员工）所持份额外，公司直接及间接股东均为内部员工（含退休员工），除公司成立初期按照 1 元/股作为定价依据外，定价依据原则上为增资或转让前公司每股净资产，资金来源为员工自有或自筹资金，相关情况具体如下：

日期	具体情况	入股/转让背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
2009 年 12 月	股份公司发起设立：张海、丁富民、王露、李艳华、孙素文签署了《发起人协议》，约定共同发起设立公司	公司设立	1 元/股	公司设立，按照注册资本平价定价	张海、王露、李艳华、孙素文分别为王功勇、聂晓英、郎相欣和宋宁代持股份，资金来源于被代持人
2010 年 12 月	第一次股份转让：王露将其持有的公司 10%股份以 100 万元转让给聂晓英，李艳华将其持有的公司 10%股份以 100 万元转让给郎相欣，孙素文将其持有的公司 5%股份以 50 万元转让给宋宁	代持还原	1 元/股	双方协商一致按照原始入股价格定价	终止委托持股关系并还原持股，未实际支付股份转让款
2011 年 1 月至 2011 年 8 月	第一次增资：注册资本由 1,000 万元增加至 2,000 万元，各股东按持股比例增资，分别于 2010 年 12 月、2011 年 7 月和 2011 年 8 月完成实缴	公司经营需要，原股东增资	1 元/股	双方协商一致按照 1 元/股定价	自有或自筹资金
2011 年 6 月	第二次股份转让：张海将其持有的公司 60%股份以 720 万元转让给王功勇	代持还原	1 元/股	双方协商一致按照原始入股价格定价	终止委托持股关系并还原持股，未实际支付股份转让款

日期	具体情况	入股/转让背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
2013 年 5 月	第二次增资：公司注册资本由 2,000 万元增加至 3,000 万元，各股东按持股比例增资	公司经营需要，原股东增资	1 元/股	双方协商一致按照 1 元/股定价	自有或自筹资金
2013 年 9 月	第三次增资：公司注册资本由 3,000 万元增加至 4,500 万元，各股东按持股比例增资	公司经营需要，原股东增资	1 元/股	双方协商一致按照 1 元/股定价	自有或自筹资金
2013 年 11 月	第四次增资：公司注册资本由 4,500 万元增加至 4,950.7 万元，由王维等 19 名自然人进行增资	公司经营需要，公司员工投资入股	1.2 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2014 年 7 月	第三次股份转让：苑茵将其持有的银河电力 52,000 股股份转让给宋宁	苑茵因个人原因离职，按约定退出	1.576 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
	第四次股份转让：宋宁将其持有的银河电力 22,000 股股份转让给温燕，30,000 股股份转让给盛燕	员工之间转让	1.576 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2015 年 3 月	第五次股份转让：王冉将其持有的银河电力 25,000 股股份转让给刘伟，25,000 股股份转让给常慕	王冉因个人原因离职，按约定退出，由公司员工受让	1.8 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2017 年 9 月	第五次增资：股东大会通过决议，同意将 4,349.3 万元未分配利润转增注册资本，公司注册资本由 4,950.7 万元增加至 9,300 万元	未分配利润转增股本	不适用	不适用	未分配利润转增股本，不涉及出资
2018 年 12 月	第六次股份转让：常慕将其持有的银河电力 46,963 股股份转让给王功勇	常慕因个人原因离职，按约定退出	3.96 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2020 年 7 月	第七次股份转让：刘伟将其持有的银河电力 46,963 股股份转让给王功勇	刘伟因个人原因离职，按约定退出	3.45 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2021 年 4 月	第六次增资：功不唐捐以 1,035.162 万元的价格认缴新增注册资本 235.80 万元、鸾翔凤集以 1,467.138 万元的价格认缴新增注册资本 334.2 万元，公司的注册资本增加至 9,870 万元	实施员工持股计划并增资扩股	4.39 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2021 年 7 月	第八次股份转让：黄庆将其持有的银河电力 943,018 股股份分别转让给王功勇、丁富民、聂晓英、宋宁	黄庆因个人原因离职，按约定退出，由公司员工受让	4.43 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2022 年 5 月	第九次股份转让：吕冰莲将其持有的银河电力 101,440 股股份转让给功不唐捐。由王功勇增资功不唐捐，受让相关股份	吕冰莲因个人原因离职，按约定退出	4.3 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2022 年 7 月	第七次增资：功不唐捐以	员工持股计划增加	4.33 元/股	公司合并报表每	自有或自筹资金

日期	具体情况	入股/转让背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
	151.55 万元的价格认缴新增注册资本 35 万元，公司的注册资本增加至 9,905 万元。功不唐捐层面由郑超波增资	持股员工		股净资产	
2023 年 5 月	第十次股份转让：邱洁将其持有的银河电力 683,782 股股份转让给谌冬辉	邱洁因个人原因离职，按约定退出，由公司员工受让	1.11 元/股	夫妻之间转让，以初始投资成本定价	自有或自筹资金
2023 年 8 月	第十一次股份转让：王维将其所持股份转让给姚丽娟、刘超、朱剑平、龙丹、温燕、章春鹏、郭涛和王功勇	王维因个人原因离职，按约定退出，由公司员工受让	5.05 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2023 年 11 月	第八次增资：注册资本由 9,905 万元增加至 9,965 万元，由龙丹、姚丽娟、朱剑平增资	员工持股安排	5.47 元/股	公司合并报表每股净资产	未实缴
2024 年 2 月	第一次减资：回购龙丹、姚丽娟、朱剑平认缴股份并注销，注册资本由 9,965 万元减少为 9,905 万元	由于激励方案调整，取消本次持股安排	不适用	不适用	减少认缴未实缴部分，无需支付回购款
2024 年 6 月	第十二次股份转让：功不唐捐将其持有的银河电力部分股份分别转让给刘伟等人	员工持股形式调整	不适用	不适用	股东间接持股转为直接持股，双方互相免除支付义务，未实际支付
	第十三次股份转让：王亦毅将其持有的银河电力股份分别转让给张东焱、何梓劲	王亦毅因个人原因离职，按约定退出，由公司员工受让	6.28 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
2024 年 8 月	第十四次股份转让：功不唐捐将其持有的银河电力 50,000 股股份转让给何梓劲	员工持股安排	6.47 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金
	第十五次股份转让：郑超波将其持有的银河电力 500,000 股股份转让给王功勇	郑超波因个人原因离职，按约定退出	6.47 元/股	公司合并报表每股净资产	自有或自筹资金

经核查，公司股东入股银河电力时均为公司在职员工，资金来源于自有或自筹资金，入股原因合理，入股价格公允，出资真实、有效。公司历史上存在的股权代持已解除，截至本回复出具日，不存在股权代持未披露的情形，不存在不当利益输送情形。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

截至本回复出具日，公司所存在的股权代持事项均已在申报前解除且已披露，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。经访谈公司股东，并核查其出具的说明及调查表，检索中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn）、中国执行信

息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）等网站，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 3.关于子公司

根据申报文件：（1）公司与许小虎等个人共同投资子公司珠海银河耐吉从事光伏及储能逆变器产品及系统的研发、生产、销售和服务，报告期内珠海银河耐吉存在大额亏损；（2）公司存在南非银河、非洲银河等境外子公司；（3）江西银河、慧联软通等子公司收入或利润占合并财务报表比重较高。

请公司说明：

（1）公司与其他主体共同投资非洲银河、珠海银河的原因及合理性、必要性，公司就共同投资事项履行的审议程序及合法合规性，共同投资价格、定价依据及公允性，投资主体与公司董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或其他利益安排；公司投资设立的珠海银河耐吉存在大额亏损的原因，该公司目前的经营规划、业务进展及对公司生产经营的影响情况；

（2）公司开展境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，相关事项是否合法合规；

（3）公司与重要控股子公司的业务分工及合作模式情况，公司是否主要依靠子公司拓展业务；结合公司及子公司股权状况、决策机制、利润分配制度等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，能否保证公司未来具备现金分红能力。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查上述事项（1）和（3）并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司与其他主体共同投资非洲银河、珠海银河的原因及合理性、必要性，公司就共同投资事项履行的审议程序及合法合规性，共同投资价格、定价依据及公允性，投资主体与公司董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或其他利益安排；公司投资设立的珠海银河耐吉存在大额亏损的原因，该公司目前的经营规划、业务进展及对公司生产经营的影响情况

（一）公司与其他主体共同投资非洲银河、珠海银河的原因及合理性、必要性，公司就共同投资事项履行的审议程序及合法合规性，共同投资价格、定价依据及公允性

1、非洲银河

（1）共同投资的原因及合理性、必要性

肯尼亚国家电力公司是肯尼亚国家政府控股的上市公司，负责该国绝大部分电表产品的采购和安装，产品需求为普通表和代码表，采购模式一般为公开采购。公司为开拓肯尼亚电表市场，自 2010 年开始对肯尼亚市场进行调研和参与项目竞标，业务开展期间与 William Gathecha Kabinga（肯尼亚代理 Dilopoa Ltd.公司的实际控制人）建立了联系，由其协助公司进行市场调研和市场推广。后由于肯尼亚国家电力公司部分项目要求供应商在肯尼亚当地登记注册经营主体作为适格主体参与销售活动。为满足该等要求，公司决定与肯尼亚当地自然人或企业共同出资在当地设立本地公司。同时，鉴于公司在肯尼亚市场开拓过程中与 William Gathecha Kabinga 建立了良好的合作关系，且其本人也有意愿与公司共同出资在肯尼亚设立经营主体。因此，公司于 2016 年 9 月与 William Gathecha Kabinga 共同出资设立了非洲银河，作为参与肯尼亚国家电力公司有特定经营主体要求的项目投标主体。

因此，公司与其他主体共同出资设立非洲银河，具有合理性及必要性。

（2）共同投资事项履行的审议程序及合法合规性

2016 年 8 月 15 日，公司召开第二届董事会第十八次会议，审议通过《关于对外投资设立海外子公司的议案》。公司拟与自然人 William Gathecha Kabinga 在肯尼亚合资设立控股子公司，以便进一步开拓海外市场，拟设子公司名称为：银河表计（非洲）有限公司，其中公司投资占比 70%，自然人 William Gathecha

Kabinga 投资占比 30%。

2016 年 9 月，银河电力与相关方签订《JOINT VENTURE AGREEMENT》（以下简称“《非洲银河合资协议》”），约定共同出资设立非洲银河，由公司认购非洲银河 70%股权份额，由 William Gathecha Kabinga 认购非洲银河 30%股权份额。

公司已就非洲银河设立事项履行了内部审议程序，相关程序合法合规。

（3）共同投资价格、定价依据及公允性

非洲银河历次股权变动的价格、定价依据等情况如下：

序号	时间	股权变动简要情况	价格及定价依据	公允性
1	2016 年 9 月	设立：公司与自然人 William Gathecha Kabinga 共同发起设立非洲银河	出资价格为 1,000 肯尼亚先令/股	股东出资设立企业，共同签订《非洲银河合资协议》协商确定出资金额及股权比例
2	2017 年 8 月	第一次股份转让：William Gathecha Kabinga 将其所持非洲银河 30%股份中的 5%股份转让给 Rebecca Ndunge keli	转让价格为 1,000 肯尼亚先令/股	经双方协商一致确定

2、银河耐吉

（1）共同投资的原因及合理性、必要性

为进一步拓展优化公司产品结构，提升公司技术实力和发展空间，给公司带来新的经济增长点，提高盈利能力和竞争力，银河电力决定设立控股子公司珠海银河耐吉科技股份有限公司，主要经营光伏逆变器的研发、生产和销售业务。光伏逆变器属于新的业务领域，在客户群体、技术路线等方面均与银河电力存在一定差异，因此，公司从外部招聘了具有相关行业背景的专业人士，参与银河耐吉的筹建和运营。

为增强子公司管理团队对银河耐吉发展的责任感，激励其在业务中充分发挥作用，2019 年 3 月，公司通过共同投资的方式设立银河耐吉，由银河电力投资控股，引入孔波、朱勇平、温志伟、罗辉、许小虎等管理团队作为少数股东，银河耐吉设立时的股东情况如下：

股东名称	持股比例	主要职责
银河电力	81%	投资管理，制定发展战略
孔波	10%	时任银河耐吉总经理

股东名称	持股比例	主要职责
许小虎	5%	时任技术总监
朱勇平	2%	时任研发人员
温志伟	1%	时任研发人员
罗辉	1%	时任销售人员

银河耐吉成立背景如上所述，通过引入行业人才作为少数股东的方式，旨在将行业内的专业知识与公司自身的资源相结合，推动公司在新能源领域的可持续发展，具有合理性、必要性。

（2）共同投资事项履行的审议程序及合法合规性

公司于 2018 年 11 月 7 日召开第三届董事会第十四次会议；2018 年 11 月 23 日召开 2018 年第二次临时股东大会，审议通过《关于对外投资设立子公司的议案》，同意投资设立控股子公司银河耐吉，注册资本为 1,000 万元，股权结构如上所示。2019 年 3 月，银河耐吉设立并完成工商登记手续。

公司已就银河耐吉设立事项履行了内部审议程序，相关程序合法合规。

（3）共同投资价格、定价依据及公允性

银河耐吉各发起人共同签署的《关于设立珠海银河耐吉科技股份有限公司之投资协议》（以下简称“《银河耐吉投资协议》”）约定，银河耐吉的股份总数为 1,000 万股，每股面值 1.00 元。

同时，《银河耐吉投资协议》约定，各方基于公平原则按同等比例实缴注册资本，无法实缴的股份，应进行注销或 0 对价转让给银河电力指定的受让方进行实缴；若自然人发起人自银河耐吉成立起 4 年内离职，离职前应无条件地将所持股份以银河耐吉最近一期账面净资产为依据转让给银河电力指定的受让方；若自然人发起人自银河耐吉成立起 4 年后离职，离职前应无条件地将所持股份以银河耐吉最近一期账面净资产价格的 1.2 倍转让给银河电力指定的受让方。

根据上述约定，银河耐吉设立以来的历次出资、增资及股份转让情况如下：

序号	时间	股份变动简要情况	投资、转让价格	定价依据
1	2019 年 3 月	设立：银河电力与孔波、许小虎、朱勇平、温志伟和罗辉等少数股东共同发起设立银河耐吉	1.00 元/股	股东出资设立企业，共同签订《投资协议》协商确定出资金额及股

序号	时间	股份变动简要情况	投资、转让价格	定价依据
				权比例
2	2020 年 3 月	第一次增资：银河电力与孔波、许小虎、朱勇平和罗辉等 5 位股东共同对银河耐吉增资 500.00 万元人民币，温志伟放弃本次增资认购权	1.00 元/股	各方协商平价增资
3	2020 年 3 月	第一次股份转让：朱勇平将其持有的银河耐吉的 30.00 万股股份转让给银河电力	已实缴部分按 0.714 元/股转让，未实缴部分按 0.00 元/股转让	实缴部分按银河耐吉 2019 年 5 月 31 日的每股净资产定价，未实缴部分按 0.00 元/股定价（注 1）
4	2020 年 9 月	第二次增资：银河电力与孔波、许小虎和罗辉等 4 位股东共同对银河耐吉增资 1,000.00 万元人民币，温志伟放弃本次增资认购权	1.00 元/股	各方协商平价增资
5	2020 年 10 月	第二次股份转让：温志伟将其持有的银河耐吉的 10.00 万股股份转让给银河电力	0.452 元/股	银河耐吉最近一期账面净资产
6	2021 年 8 月	第三次增资：银河电力受让孔波、许小虎和罗辉上期未实缴的部分股权，并以 1 元/股实缴；新增 3 位非发起人股东王维、谌冬辉、刘长城，发起人股东和非发起人股东共同以现金出资方式对银河耐吉进行增资 2,500.00 万元	银河电力以 0.00 元/股的价格受让未实缴股份，并以 1.00 元/股的价格增资	未实缴部分按 0.00 元/股定价；各方协商平价增资
7	2022 年 7 月	第三次股份转让：银河电力受让孔波、许小虎上期未实缴的 75.00 万股股份，其中受让孔波 25.00 万股，许小虎 50.00 万股	0.00 元/股	未实缴部分按 0.00 元/股定价
8	2022 年 9 月	第四次股份转让：银河电力受让孔波、罗辉持有的 265.50 万股股份，其中受让孔波 242.00 万股，受让罗辉 23.50 万股	实缴部分按 0.26 元/股转让，未实缴部分按 0.00 元/股转让	实缴部分按银河耐吉 2022 年 6 月 30 日的每股净资产定价，未实缴部分按 0.00 元/股定价
9	2023 年 6 月	第五次股份转让：银河电力受让谌冬辉持有的未实缴的 20.00 万股股份	0.00 元/股	未实缴部分按 0.00 元/股定价
10	2023 年 7 月	第六次股份转让：银河电力以 50.00 万元的价格受让王维持有的银河耐吉的 100.00 万股股份	银河电力受让股权实缴部分价格为 1.00 元/股，未实缴部分价格为 0.00 元/股	双方协商一致确定（注 2）
11	2024 年 5 月	第七次股份转让：银河电力受让谌冬辉和刘长城持有的未实缴的 25.00 万股股份，其中谌冬辉 20.00 万股，刘长城 5.00 万股	0.00 元/股	未实缴部分按 0.00 元/股定价

注：1、朱勇平于 2019 年 6 月提出离职申请，经与公司协商按 2019 年 5 月 31 日银河耐吉净资产价格确定已实缴部分转让价格，但因为朱勇平作为银河耐吉发起人，所认缴股份在银河

耐吉成立之日起一年内不得转让，故于 2020 年 3 月持股满一年后签署转让协议，按双方约定价格进行转让；
2、2023 年，王维因个人原因离职，经双方协商公司按王维出资价格回购其所持银河耐吉股份。

（二）投资主体与公司董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或其他利益安排

非洲银河的设立及股东变动情况如前所述，截至本回复出具日，非洲银河少数股东为 William Gathecha Kabinga（持股 25%）和 Rebecca Ndunge keli（持股 5%），该等主体与公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

银河耐吉的设立及股东变动情况如前所述，截至本回复出具日，银河耐吉少数股东为许小虎（持股 4.82%）、谌冬辉（持股 0.80%）和刘长城（持股 0.30%），除银河电力外，银河耐吉的其他发起股东为其当时在职员工；银河耐吉目前的少数股东中，三人均在银河耐吉任职，且谌冬辉、刘长城分别直接或间接持有银河电力股份，谌冬辉同时为公司监事。除上述情形外，相关人员与公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

（三）公司投资设立的珠海银河耐吉存在大额亏损的原因，该公司目前的经营规划、业务进展及对公司生产经营的影响情况

银河耐吉主营业务为光伏并网逆变器和储能逆变器的研发、生产和销售，自设立以来业务开展正常。由于银河耐吉属于公司新业务板块，目标主要面向欧洲市场，前期研发投入较大、认证周期较长，2023 年以来公司陆续获得相关认证资质，目前相关业务仍在持续开拓中，但受市场竞争加剧及欧洲地区宏观环境变化，市场开拓不及预期。报告期内，公司该业务板块仍存在亏损，但对公司整体财务状况影响较小。

尽管光伏和储能行业受市场及政策影响具有一定的周期性，但公司判断由于逆变器在光伏、储能领域扮演着重要角色，受益于双碳政策持续利好影响，该行业具有良好的发展前景。随着产品体系和资质认证的逐步完善，银河耐吉可以持续不断开拓市场，未来拥有较好的发展预期。

二、公司开展境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，相关事项是否合法合规

（一）公司开展境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、公司开展境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同性

截至本回复出具日，公司设有境外子公司非洲银河、南非银河及香港耐吉（公司控股子公司银河耐吉投资设立），设有境外分公司埃塞俄比亚分公司。公司开展投资、设立境外主体主要为进一步拓展海外地区的市场及销售渠道，扩大公司的经营规模。部分国家客户对于在当地的销售行为向供应商提出了明确的本地化经营要求，考虑到公司海外业务扩展的需要，公司在相应地区投资设立了经营主体。除非洲银河存在组装生产活动外，公司其他境外主体不涉及产品研发、生产活动，主要系配合母公司开展境外销售活动，向母公司及其境内子公司采购相关产品后对境外客户进行销售，与公司业务具有协同性。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

报告期内，公司的生产经营规模及财务状况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
净利润	4,992.45	9,958.13	6,090.90
总资产	107,550.82	94,922.85	78,870.73

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
净资产	60,908.27	55,986.06	48,220.80
对境外子公司的投资额	302.84	302.84	302.84

报告期内，公司实现营业收入分别为 59,909.53 万元、67,774.38 万元和 19,103.58 万元，净利润分别为 6,090.90 万元、9,958.13 万元和 4,992.45 万元；报告期各期末，公司的资产总额分别为 78,870.73 万元、94,922.85 万元和 107,550.82 万元，净资产分别为 48,220.80 万元、55,986.06 万元和 60,908.27 万元，公司对境外子公司的累计投资额分别为 302.84 万元、302.84 万元和 302.84 万元。报告期内，公司资产规模持续扩大，营业收入、净利润均持续增长，经营状况良好，公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

技术水平方面，公司是一家专业从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案的高新技术企业。公司以“共建智能电网”为目标，涵盖电力系统发电、配电、用电各个环节，为电力生产、分配到计量的全过程提供技术、设备和服务。截至报告期末，公司拥有专利 110 项，其中发明专利 17 项、实用新型专利 86 项、外观设计专利 7 项。公司相关产品已通过多项国际权威认证或区域认证，是国内同行业少数几家通过 G3-PLC/FCC 认证、MID 认证等国际认证的企业之一，亦是当前亚洲唯一拥有 STS 协会董事会席位的中国企业，公司投资金额与现有技术水平相适应。

管理能力方面，公司积累了丰富的行业管理经验，拥有一支经验丰富、结构合理、和谐稳定的核心管理团队，高级管理人员具有较为丰富的行业经验、技术经验和管理经验，公司具备较强的管理能力。境外子公司在人员、资产、营收等方面规模均相对较小，公司能够对境外子公司实行有效管理，公司境外投资金额与现有管理能力相适应。

综上所述，公司投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

境外子公司非洲银河、南非银河和香港耐吉均为公司的控股子公司，公司能够控制境外子公司并决定其分红方案及金额。

根据《关于发布境内机构境外直接投资外汇管理规定的通知》（汇发[2009]30号）第十七条的规定：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）之《附件 1：直接投资外汇业务操作指引》第 2.13 部分“境外直接投资企业利润汇回”的规定：“境内投资主体办理境外直接投资企业利润汇回业务的审核材料为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，银行在办理境外投资企业利润汇回时，主要审核境外直接投资存量权益登记情况。”

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南—肯尼亚（2023 年版）》第 4.2.2 条说明：“肯尼亚没有外汇管制。在提供相关凭证和证明材料后，肯尼亚居民和非居民即可自由地开展以外汇作为支付手段的商品或服务（包括经常项目和资本项目）买卖活动，向特许银行申请获得外汇融资便利，任何公司和个人均可向商业银行申请开设活期账户，在此基础上做外汇交易。外资利润汇出自由，外籍人员外汇收入在缴纳个人所得税后可全部汇出，汇出手续费按各银行最新规定执行。”

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南—南非（2023 年版）》第 4.2.2 条说明：“一般来说，南非对非居民投资所得的汇出没有限制。对汇出利润，或向境外汇款用于偿还海外贷款，南非储备银行制定的标准是：上述款项汇出后，当地借款的数额不能高于公司有效资产的 100%，如高于该数额，须在汇出前降低当地借款数额。”

根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南—中国香港（2023 年版）》第 4.2.2 条说明：“中国香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。”

综上所述，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

根据境外投资相关法律法规，公司投资设立非洲银河、南非银河、埃塞俄比亚分公司、香港耐吉（公司控股子公司银河耐吉投资设立）需要办理发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案程序。公司履行相关备案程序情况具体如下：

涉及领域	规定/依据	非洲银河	南非银河	香港耐吉	埃塞俄比亚分公司
商务管理	《境外投资管理办法（2014）》第八条规定：“……商务部和省级商务主管部门通过‘境外投资管理系统’（以下简称‘管理系统’）对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》）。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。”	公司于2016年投资设立非洲银河时办理并取得了深圳市经济贸易和信息化委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证书第N4403201600980号）	银河电力于2021年投资设立南非银河时办理并取得了深圳市商务局核发的《企业境外投资证书》（境外投资证书第N4403202100286号）	银河耐吉于2023年投资设立香港耐吉时办理并取得了广东省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证书第N4400202300514号）	银河电力于2024年设立埃塞俄比亚分公司时取得了深圳市商务局核发的《企业境外机构证书》（境外机构证书第N4403202400004号）
发改管理	《企业境外投资管理办法》：第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称‘项目’）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”第十四条规定：“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中…投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。”	公司于2016年投资设立非洲银河时未能按照当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定在深圳市发改委进行备案； 2024年9月10日，公司向深圳市发改委提交了非洲银河增资事宜的备案申请，目前仍在办理中	银河电力于2021年投资设立南非银河时办理并取得深圳市发改委出具的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备〔2021〕0340号）	银河耐吉于2023年投资设立香港耐吉时办理并取得了广东省发改委出具的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函〔2023〕1161号）	埃塞俄比亚分公司已取得深圳市发改委出具的境外投资项目备案通知书（发文编号为深发改境外备〔2024〕496号）
外汇管理	国家外汇局发布的《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》一、取消境内直接	公司就非洲银河投资事宜已经取得了外汇业务	公司就南非银河投资事宜已经取得了外汇业务	银河耐吉就香港耐吉投资事宜已经取得了外汇	公司正在就埃塞俄比亚分公司投资事宜办理外

涉及领域	规定/依据	非洲银河	南非银河	香港耐吉	埃塞俄比亚分公司
	投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。	登记凭证	登记凭证	业务登记凭证	汇业务登记凭证

如上表所示，公司于 2016 年投资设立非洲银河时未能按照当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定在深圳市发改委进行备案。针对未在深圳市发改委进行投资备案的情况，公司已于 2024 年 9 月 10 日向深圳市发改委提交了非洲银河增资事宜的备案申请进行补正，截至本回复出具日，公司正在办理上述备案事宜。

截至本回复出具日，银河电力未因上述备案情况被深圳市发改委要求其中止或停止实施项目，银河电力及相关人员亦不存在被深圳市发改委处罚的情形。

（三）是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，限制开展的境外投资为“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资；（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资；（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台；（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。”禁止开展的境外投资为“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资；（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资；（三）赌博业、色情业等境外投资；（四）我国缔结或参加的国际条

约规定禁止的境外投资；（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

公司境外投资的地区为肯尼亚、南非、中国香港及埃塞俄比亚，不属于敏感国家和地区；公司的主营业务为智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案，公司境外子公司主要协助公司开展境外销售活动，或组装生产活动，不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定限制或禁止的境外投资。

综上所述，公司境外子公司投资符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定。

（四）公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，相关事项是否合法合规

公司已经取得了相应地区境外律师针对公司境外子公司设立、股权变动、业务合规性、行政处罚情况等事项发表的法律意见。公司各个境外子公司的上述事项均符合当地法律法规的规范性要求，不存在违法行为。

三、公司与重要控股子公司的业务分工及合作模式情况，公司是否主要依靠子公司拓展业务；结合公司及子公司股权状况、决策机制、利润分配制度等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，能否保证公司未来具备现金分红能力

（一）公司与重要控股子公司的业务分工及合作模式情况，公司是否主要依靠子公司拓展业务

公司与重要控股子公司的业务分工及合作模式情况如下：

公司名称	业务分工	合作模式
银河电力	智能计量终端设备的研发及销售，并提供智能配用电整体解决方案及战略规划	银河电力负责整体战略规划，对子公司的战略规划、运营管理、财务管理、人力资源管理等核心事项进行统筹管控。原则上，母、子公司独立发展、自负盈亏，在具体项目或业务环节上，母、
慧联软通	智能终端、智能模组、智能模块、智能硬件以及系统软件的研发和销售	
银河电网	配用电产品研发、生产、系统集成、技术服务	
银河耐吉	光伏及储能逆变器产品及系统的研发、生产、销售和服务	
江西银河	公司智能计量终端产品生产基地	

公司名称	业务分工	合作模式
成都银河	系统软件产品、物联通信产品、智能电表产品的研发	子公司根据自身的侧重点协同合作
南非银河	智能电表的销售，未实际开展经营	
非洲银河	智能电表的销售	
香港耐吉	配用电及光伏、储能相关产品的销售及贸易	

如上表所示，公司设立子公司主要目的是为了满足境外本地化经营主体的需求，或是负责新业务的提前布局、新产品和新技术的研发与推广，但母公司在战略、业务、人员、资金、财务等方面对子公司实施了有效统筹和管控。母公司作为管理和运营总部，成立时间长，掌握主要客户和供应商资源、核心技术、核心人员、资金及财务核算，是整个集团的核心主体，对外业务拓展、合同签署也以母公司为主，不存在主要依靠控股子公司拓展业务的情形。

（二）结合公司及子公司股权状况、决策机制、利润分配制度等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，能否保证公司未来具备现金分红能力

公司的子公司中，除银河耐吉、非洲银河存在少数股东以外，其他子公司均为银河电力的全资子公司。公司在对子公司投资的过程中，通过在子公司章程文件中明确股东信息、行使股东权利任命，委派子公司主要管理人员，负责财务核算及资金调配等方式实现对子公司的管理。

公司对子公司的股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式情况如下：

子公司	母公司持股比例	子公司决策机制	利润分配制度
慧联软通	100.00%	慧联软通章程规定： **第八条** 股东享有下列权利：（一）有选举和被选举为公司董事、监事的权利；（二）对公司的经营活动和日常管理进行监督；（三）有权查阅公司章程、股东决定记录和公司财务会计报告，对公司的经营提出建议和质询；（四）公司侵害其合法权益时，有权向有管辖权的人民法院提出要求，纠正该行为，造成经济损失的，可要求予以赔偿。 **第十七条** 公司作为一个股东的有限责任公司，不设立股东会。 **第十八条** 股东行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准执行董	慧联软通章程规定： **第十八条** 股东行使下列职权：（六）批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案； **银河电力持有慧联软通100%的股权，对利润分配方案具有决定权。**

子公司	母公司持股比例	子公司决策机制	利润分配制度
		事的报告；（四）审议批准监事的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少认缴注册资本作出决定；（八）对发行公司债券作出决定；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司组织形式作出决定；（十）制定和修改公司章程；（十一）公司章程规定的其他职权。股东作出上述决定时，应当采取书面形式，并由股东签名后置备于公司。	
银河电网	100.00%	银河电网章程规定： **第十条** 股东享有下列权利： （一）依法享有资产收益、参与重大事项的决策和选择公司管理者等权利；（二）按有关规定转让和抵押所持有的股权；（三）对公司的业务、经营和财务管理工作进行监督，提出建议或质询；（四）查阅、复制公司章程、会议记录和财务会计报告；（五）在公司办理清算完毕后，分享剩余资产。 **第十二条** 公司不设股东会。股东作出决定时，应当采用书面形式，股东签字后公司归档保存。 **第十三条** 股东行使下列职权： （一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选择和更换公司管理者，决定有关公司管理者的报酬事项；（三）批准董事会的工作报告；（四）批准监事的工作报告；（五）批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决定；（八）对发行公司债券作出决定；（九）对公司合并、解散、清算或者变更公司形式作出决定；（十）修改公司章程；（十一）对股权转让事项作出决定。 **第十四条** 公司设董事会，成员 5 人，由股东任命。董事每届任期三年，任期届满，可以连任。	银河电网章程规定： **第十二条** 公司不设股东会。股东作出决定时，应当采用书面形式，股东签字后公司归档保存。 **第十三条**（六） 由股东批准利润分配方案和弥补亏损方案。 **银河电力持有银河电网100%的股权，对利润分配方案具有决定权。**
银河耐吉	94.08%	银河耐吉章程规定： **第十二条** 公司股东大会由全体股东组成。股东大会是公司的权力机构，其职权是： （一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关 董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司	银河耐吉章程规定： **第十二条** 股东会审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；该决议应经二分之一以上表决权股东同意。 **第十七条** 股东大会作出决议，必须经出席会议的股东所持表决权过半数通过。但是，股东大会作出修改公司章程、增加或者减少注册资

子公司	母公司持股比例	子公司决策机制	利润分配制度
		债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改公司章程。	本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。 **银河电力持有银河耐吉94.08%的股权，对利润分配方案具有决定权。**
江西银河	100.00%	江西银河章程规定： **第八条** 公司股东行使下列职权： （一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）任命和更换董事、监事，决定董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改公司章程。	江西银河章程规定： **第十三条**（六） 由股东批准利润分配方案和弥补亏损方案。 **银河电力持有江西银河100%的股权，对利润分配方案具有决定权。**
成都银河	100.00%	成都银河章程规定： **第二十五条** 股东行使以下职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）任命或更换非由职工代表出任的董事，决定有关董事的报酬事项；（三）任命或更换非由职工代表出任的监事，决定有关监事的报酬事项；（四）审批董事会的报告或监事的报告；（五）审批公司年度财务预、决算方案以及利润分配、弥补亏损方案；（六）对公司增加或减少注册资本作出决定；（七）对公司的分立、合并、解散、清算或者变更公司形式作出决定；（八）修改公司的章程；（九）对发行公司债券作出决定；（十）公司章程规定的其他职权。	成都银河章程规定： **第十二条** 股东的权利： （三）按期分取公司利润； **第二十五条** 股东行使以下职权： （五）审批公司年度财务预、决算方案以及利润分配、弥补亏损方案； **银河电力持有成都银河100%的股权，对利润分配方案具有决定权。**
非洲银河	70%	《非洲银河合资协议》约定：非洲银河董事会由 3 人构成，其中银河电力指派两名董事，当地合作伙伴指派一名董事。其中，公司实控人王功勇担任董事长、银河电力副总经理郭涛担任董事。	《非洲银河合资协议》约定：各股东根据持股比例领取股息或其他形式的利润分配。
南非银河	100%	南非银河系公司全资子公司，由银河电力完全控制，截至本回复出具日，南非银河未实际开展经营。	银河电力享有全部经营收益权

公司对所有子公司持股超过 70%，能够控制子公司的董事会、股东（大）会，通过公司制度能够对子公司财务管理、人员配置、经营管理、组织机构规范及治理等方面进行管理和控制，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、财务进行有效控制。

综上所述，公司按照各个子公司的公司章程行使股东权利，通过对子公司主要管理人员的任免、子公司业务方向的战略安排、财务核算等多方面行使股东权利及管理权利，能够有效控制子公司的资产、人员、业务及收益分配，保证公司未来具备现金分红能力。

【中介机构回复】

四、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查上述事项（1）和（3）并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及共同投资的部分少数股东，取得公司董事、监事、高级管理人员和非洲银河少数股东出具的调查表，了解公司与其他主体共同投资非洲银河、银河耐吉的原因及必要性，确认投资主体与公司董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或其他利益安排；

2、取得并查阅公司关于投资设立非洲银河、银河耐吉相关的三会文件，确认履行的内部审议程序；

3、查询外汇管理相关的法律法规，了解境外投资子公司分红有关的政策和外汇管理规定；

4、取得并查阅公司办理境外投资前及投资过程中申请办理备案、审批的相关文件，确认了备案、审批相关状态；

5、获取了银河耐吉经审计的财务报表并测算其亏损对公司经营业绩的影响，访谈公司管理层，了解银河耐吉大额亏损的原因及未来的经营规划、业务进展情况；

6、查阅了公司及各子公司报告期财务报表以及各子公司的公司章程并了解其经营业绩情况；

7、查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，查阅中国一带一路网站公示信息及其他中国政府发布的“一带一路”国家投资指南相关文件内容。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司与各子公司的共同投资方投资银河耐吉、非洲银河是出于业务发展需要以及规范境外股权管理和业务管理的投资行为；公司就共同投资事项已履行审议程序；公司就共同投资事项的出资价格具备合理性、公允性；共同投资方中银河耐吉的少数股东为其员工或担任银河电力监事，且存在持有银河电力股份的情形，除此外，相关投资方与公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排；

2、珠海银河耐吉系公司于 2019 年 3 月为开拓光伏和储能等新能源业务而投资设立的公司，其成立时间相对较短，受前期研发投入较大、市场需求波动等因素影响，报告期内，银河耐吉仍处于亏损状态，但对公司整体财务状况不存在重大不利影响；

3、公司开展境外投资主要是为进一步拓展海外地区的市场及销售渠道，扩大公司的经营规模，具有必要性；公司境外子公司主要系配合母公司开展境外销售活动，向母公司及其境内子公司采购相关产品后对境外客户进行销售，与公司业务具有协同性，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

4、公司已于 2024 年 9 月 10 日向深圳市发改委提交了非洲银河增资事宜的备案申请，目前备案仍在办理中；埃塞分公司正在办理外汇业务登记凭证，除此外，公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关必要的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，相关事项合法合规；

5、根据集团公司的战略规划，母子公司业务布局各有侧重，母公司在业务、人员、资金、财务等方面对子公司实施了有效统筹和管控，公司不存在依靠子公司拓展业务的情况；公司对所有子公司持股比例均超过 70%，公司可以通过一系列管理制度和表决权实现对子公司的有效控制，能够保证公司未来具备现金分红

的能力。

经核查，会计师对上述事项（1）和（3）发表意见如下：

1、公司与各子公司的共同投资方投资银河耐吉、非洲银河是出于业务发展需要以及规范境外股权管理和业务管理的投资行为；公司就共同投资事项已履行审议程序；公司就共同投资事项的出资价格具备合理性、公允性；共同投资方中银河耐吉的少数股东为其员工或担任银河电力监事，且存在持有银河电力股份的情形，除此外，相关投资方与公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排；珠海银河耐吉系公司于 2019 年 3 月为开拓光伏和储能等新能源业务而投资设立的公司，其成立时间相对较短，受前期研发投入较大、市场需求波动等因素影响，报告期内，银河耐吉仍处于亏损状态，但对公司整体财务状况不存在重大不利影响；

2、根据集团公司的战略规划，母子公司业务布局各有侧重，母公司在业务、人员、资金、财务等方面对子公司实施了有效统筹和管控，公司不存在依靠子公司拓展业务的情况；公司对所有子公司持股比例均超过 70%，公司可以通过一系列管理制度和表决权实现对子公司的有效控制，能够保证公司未来具备现金分红的能力。

问题 4.关于销售与收入

根据申报文件，公司主要从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案；报告期内，公司营业收入分别为 59,909.53 万元、67,774.38 万元和 19,103.58 万元，收入规模稳中有增；报告期内，公司销售模式主要分为直销模式、经销模式和 ODM 模式；报告期内，经销收入占营业收入的比例分别为 41.40%、34.41%和 32.54%；报告期内，公司综合毛利率分别为 36.31%、44.34%和 49.12%。

请公司补充披露：

（1）请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；

（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万

元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性。

请公司说明：

（1）结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性；公司客户集中度较高是否符合行业惯例，报告期对主要客户销售产品定价公允性；结合公司客户集中度较高的情况说明客户流失对公司经营业绩的影响以及应对措施有效性；

（2）境内外不同销售模式（签收、验收、FOB、CIF 等）对应的收入金额及占比；结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异；

（3）经销模式下，报告期各期前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等，经营规模与公司销售规模的匹配性；经销销售是否为买断销售；结合产品终端销售实现情况，说明经销收入真实性；

（4）经销方式下，是否存在客户为自然人或个体工商户、第三方回款、现金收款等特殊情况，如有，说明原因，是否符合行业特征，前述主体的具体情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，公司销售环节内部控制是否健全有效；

（5）报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商是否存在为完成销售任务大量积压库存的情况；经销方式下相关商品是否实现终端销售；

（6）公司经销商中是否存在公司前员工或前员工配偶设立的经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模、合作历史、所处区域等），各期销售金额及占比，公司与此类经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实，销售定价是否公允；

（7）对经销商的业绩考核方式，对经销商返利的具体实施方法、途径，通

过现金还是实物返利，相关返利政策及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例；

（8）结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性；报告期内净利润变动的原因及合理性；运费成本与营业收入的匹配性；

（9）针对质量保证义务或服务的相关合同约定及会计处理，是否针对售后服务及保修期计提质保金，报告期各期实际发生金额、质保金计提充分性；

（10）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同行业可比公司的毛利率变化情况分产品分别说明毛利率波动的原因及合理性；

（11）结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（12）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

请主办券商及会计师：

（1）对上述情况进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、实地走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否谨慎、恰当，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查并说明经销模式有关情况。

【公司回复】

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

“①报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

A、报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况

报告期各期，公司经销模式收入分别为 24,803.18 万元、23,321.19 万元和 6,215.44 万元，占营业收入的比例分别为 41.40%、34.41%和 32.54%。

B、该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

报告期内，公司各销售模式下销售毛利率情况如下：

模式	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
直销模式	50.65%	45.30%	37.32%
经销模式	46.13%	43.50%	34.75%
ODM 模式	47.47%	30.22%	37.89%
合计	49.08%	44.34%	36.28%

报告期各期,公司经销模式下销售毛利率分别为 34.75%、43.50%和 46.13%，与直销模式、ODM 模式毛利率存在一定差异，主要系公司不同销售模式覆盖不同市场，不同销售模式下几乎不存在重叠客户，由于公司智能计量终端产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品销售单价、单位成本、毛利率均有所不同，因此不同销售模式下的销售毛利率不具备直接可比性。

②采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

A、采取经销商模式的必要性

报告期内，公司存在通过经销商实现销售的情形，公司选择经销商合作主要原因系为解决公司智能计量终端等产品最终客户的本地化采购、本地币结算、带安装工程等要求，或者协助公司规避最终客户赊销、回款等风险。与传统的

经销模式不同，经销商通过招投标、终端客户直接采购等方式获取订单，然后再向公司采购相应的货物。经销商作为与公司及最终客户之间的招投标、合同签订、货物交收、资金结算等事项主体，需向公司支付货款，通过向最终客户销售产品的差价获取商业利益。

公司与经销商之间基于具体项目需求，建立了紧密的合作关系。在这一合作模式下，经销商承担着多重职责，包括维护客户关系、提供本地化的组装和安装服务、执行本地化的售后支持等。同时，部分经销商还作为资金结算的中介，使公司规避了对终端客户的赊账风险。公司作为具体项目的产品供应商，会在这一合作中提供技术支持，包括在招投标阶段编写技术投标文件、获取产品资质认证、进行技术澄清等，有时会直接与终端客户进行技术指标的沟通与确认，确保满足客户真实需求。不同于传统经销商的渠道建设模式，这种合作关系具有显著的互补性和协同性，双方在一定程度上形成了紧密的合作伙伴关系，共同开拓市场。

公司与经销商均为买断式经销合作模式，经销商经营、采购及销售过程独立，公司不存在系统性通过经销商对外销售的情况，公司未对经销商采用层级管理、产品定价、业绩考核、库存管理等传统经销模式的管理行为。

B、经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

同行业可比公司销售模式具体情况如下：

同行业公司	销售模式	具体情况
海兴电力	直销模式	公司的销售模式以直销为主。
林洋能源	直销模式	公司的电能表、用电信息系统等产品主要采取直销模式，以适应下游电网客户通过招标方式进行集中采购的市场特点。
科陆电子	直销模式	公司的销售模式以直销为主，业务获取来源主要通过招投标的方式。
炬华科技	直销模式	公司采用直销模式进行产品销售。
煜邦电力	直销模式	公司在业务销售时通常采取直销模式，主要通过参加国家电网、南方电网等电网企业及其下属企业公开招标进行销售。
万胜智能	直销模式	公司主要通过参加国家电网、南方电网等客户的统一招标的形式进行销售。
开发科技	直销模式、非直销模式	根据下游市场需求和自身产品特点，公司采取直销为主的销售模式，主要通过招投标、商业谈判的方式获取订

同行业公司	销售模式	具体情况
		单，该等客户主要为电力公司、电信公司、电力工程总承包商、仪器仪表制造商等。非直销模式下，公司销售对象主要为境外能源公司设备提供商或技术服务公司等，该等客户拥有较成熟的境外销售渠道，部分客户亦能为终端客户提供一定的技术支持服务。

注：开发科技未直接披露经销模式情况，但其非直销模式与公司经销模式具备一定相似性，故采用其非直销模式作为对比。

报告期内，同行业可比公司经销收入占比情况如下：

同行业公司	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
海兴电力	未披露	-	-
林洋能源	未披露	-	-
科陆电子	未披露	-	-
炬华科技	未披露	-	-
煜邦电力	未披露	-	-
万胜智能	未披露	-	-
开发科技	未披露	26.10%	28.83%

注：开发科技经销收入占比为其非直销收入占比。

根据同行业可比公司相关信息，报告期内公司与开发科技的情况较为相似，其中公司经销模式收入占比略高于开发科技，主要受业务模式、销售区域、市场开拓战略、核算标准等因素影响，不存在显著差异。

③公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

A、合作模式

报告期内，公司与经销商均为买断式经销合作模式，公司经销商客户主要为当地规模较大的电力能源设备生产商、贸易商及相关集成方案的提供商，销售产品涵盖电力能源领域多个细分环节，非专营公司产品，但因智能电表定制化程度较高、各厂商设计方案不同，存在部分经销商仅销售公司品牌的智能电表产品。

B、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策

等

报告期内，公司与经销商的定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策如下：

项目	具体内容
定价机制	公司与经销商客户协商确定产品价格，经销商客户与终端客户的定价方式包括招投标、商业谈判等；运输费用承担方以贸易条款约定为准；公司对经销商不存在补贴或返利政策
收入确认原则	以贸易条款约定为准，FOB/CIF/CIP/CFR/FCA/CPT 贸易方式下，出口货物完成报关程序，公司取得报关单、货运提单后方可确认收入，取得货运提单为收入确认时点；DDP/DAP 贸易方式下，在公司取得报关单，及货物送达并取得签收单后，公司方可确认收入，取得客户签收单为收入确认时点
交易结算方式	公司与经销商的结算方式主要采用银行转账、信用证等
物流方式	经销商通常会根据终端客户需求、供货周期等情况向公司下发采购订单，公司根据订单要求组织排产，并在生产完成后安排发货。根据经销商客户要求,公司通常将货物发至经销商处或其指定仓库等，但是存在少数经销商要求公司直接发货至终端客户处，例如孟加拉IEEL
信用政策	根据客户信用情况、支付能力、所处国家经济及政治等情况确定
退换货政策	公司提供的货物保修期一般为自货物验收之日起 12-36 个月

④报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

A、报告期内经销商家数及增减变动情况

报告期内，公司经销商家数及增减变动情况如下：

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
经销商数量（家）		42	123	137
经销模式销售收入（万元）		6,215.44	23,321.19	24,803.18
新增	新增数量（家）	16	77	118
	新增本期销售收入（万元）	193.08	850.89	5,472.77
	占比本期主营业务收入	1.01%	1.26%	9.16%
减少	减少数量（家）	97	91	29
	减少上期销售收入（万元）	7,599.84	3,107.44	2,799.50
	占比上期主营业务收入	11.25%	5.20%	5.98%

注：新增经销商统计口径为本期实现销售收入，上期未实现销售收入的经销商；减少经销商为上期实现销售收入，本期未实现销售收入的经销商。

报告期内，公司各期经销商家数分别为 137 家、123 家和 42 家，公司经销

商数量较多，主要原因系：1）公司智能计量终端业务存在部分面向用户工程项目的订单，单笔金额较小，由于该类订单通常由贸易类企业主动联系公司采购，具有不面向最终客户、数量少、偶发性等特点，公司将其中的非直销客户列为经销商；2）公司近年新开拓的光伏及储能逆变器等业务，相关产品主要面向零售客户，公司存在通过贸易类企业对外销售的情形，公司将非直销客户列为经销商。

报告期内,公司前十大经销商共 18 家,主要为面向各国或各地区电力公司、能源公司的电力能源设备生产商、贸易商和集成商，各期前十大经销商收入合计占经销模式收入的 87.03%、90.83%和 96.84%，公司经销商客户集中度较高。

由此可见，公司主要经销收入均来自于面向电力公司、能源公司的电力能源设备生产商、贸易商和集成商，但是家数较少；公司经销商中面向用户工程项目、零售客户的贸易类企业的家数较多，但是对于公司的经销收入贡献较小。公司不存在对经销商进行层级管理、产品定价、业绩考核、库存管理等传统经销模式的管理行为。该情况符合行业特点及公司经营策略，具备商业合理性。

B、报告期内经销商地域分布情况

报告期内，公司经销商地域分布情况如下：

单位：万元

地区	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境外：	6,150.58	22,950.99	24,066.16
亚洲	4,293.70	7,870.66	5,867.90
非洲	1,616.76	8,214.40	12,860.86
南美洲	232.60	6,327.28	4,988.16
其他	7.53	538.64	349.24
境内	64.86	370.20	737.01
合计	6,215.44	23,321.19	24,803.18

报告期内，公司经销商主要来自境外市场，各期境外经销模式收入分别为 24,066.16 万元、22,950.99 万元和 6,150.58 万元，销售区域覆盖亚洲（不含境内）、非洲、南美洲等地。

C、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司前五大经销商销售产品内容、金额及占比情况如下：

年度	客户简称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例
2024年1-3月	孟加拉IEEL	智能计量终端	3,240.34	16.96%
	马来西亚DPM	智能计量终端	905.37	4.74%
	坦桑尼亚ITL	智能计量终端	762.44	3.99%
	摩洛哥SMC	智能计量终端	312.45	1.64%
	南非GRE	智能计量终端	160.31	0.84%
	合计	-	5,380.90	28.17%
2023年度	坦桑尼亚ITL	智能计量终端	5,880.70	8.68%
	孟加拉IEEL	智能计量终端	5,459.00	8.05%
	乌拉圭STC	智能计量终端	5,242.73	7.74%
	马来西亚DPM	智能计量终端	1,633.33	2.41%
	摩洛哥SMC	智能计量终端	761.56	1.12%
	合计	-	18,977.31	28.00%
2022年度	坦桑尼亚ITL	智能计量终端	7,067.84	11.80%
	孟加拉IEEL	智能计量终端	5,266.43	8.79%
	乌拉圭STC	智能计量终端	3,797.51	6.34%
	津巴布韦Finmark	智能计量终端	1,269.29	2.12%
	摩洛哥SMC	智能计量终端	657.78	1.10%
	合计	-	18,058.86	30.14%

报告期内，公司对前五大经销商的销售金额分别为18,058.86万元、18,977.31万元和5,380.90万元，占营业收入的比例分别为30.14%、28.00%和28.17%，金额及占比均较为稳定。

上述公司前五大经销商客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	实缴资本	控股股东/实际控制人	经营规模	合作期限
1	孟加拉IEEL	2014年	5,050万孟加拉塔卡	Md. Majibur Rahman	2023财年营业收入约50亿孟加拉塔卡	2015年开始合作
2	坦桑尼亚ITL	2017年	5,200万坦桑尼亚先令	Fida Hussein Noorali Rashid	2023财年营业收入超过100亿坦桑尼亚先令	2017年开始合作
3	乌拉圭STC	2003年	2,300万乌拉圭新比索	Nicolas Risolo	2023财年营业收入约2,700万美元	2021年开始合作

序号	客户名称	成立时间	实缴资本	控股股东/实际控制人	经营规模	合作期限
4	马来西亚 DPM	2012 年	400 万马来西亚林吉特	Damini Corporation Sdn Bhd	2022 财年营业收入约 430 万马来西亚林吉特	2016 年开始合作
5	Finmark Marketing（Private）Limited	1997 年	未披露	David Yosa	未披露	2011 年开始与津巴布韦 Finmark 及其关联主体合作
	Finmark Energy（Private）Limited	1992 年	未披露	David Yosa	未披露	
6	摩洛哥 SMC	1979 年	1,500 万摩洛哥迪拉姆	Comptoir Commerical Nord African “CONORMA”	2023 财年营业收入约 1.5 亿摩洛哥迪拉姆	2020 年开始合作
7	南非 GRE	2014 年	1,000 南非兰特	Tshepang Kenneth Maphaha	2023 财年营业收入约 3,300 万南非兰特	2023 年开始合作

注：1、Finmark Marketing （Private） Limited 和 Finmark Energy （Private） Limited 系同一实际控制人控制的企业，合并口径名称为津巴布韦 Finmark；

2、相关数据取自访谈提纲、客户提供的财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》等。

报告期内，公司与上述前五大经销商不存在实质或潜在的关联关系。

⑤经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司的经销模式如前所述，经销商经营、采购及销售过程独立，公司不存在制定经销商管理制度情形，不涉及经销商选取标准、日常管理与维护、统一的进销存信息系统等。”

二、对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

（一）盈利指标变动的量化分析

1、营业收入分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”对营业收入补充分析披露如下：

“1、按产品（服务）类别分类

单位：元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能计量终端	**174,369,635.92**	**91.28%**	**585,220,291.29**	**86.35%**	**563,893,192.72**	**94.12%**
其中：单相智能电表	146,630,809.57	76.76%	484,208,104.03	71.44%	459,505,985.54	76.70%
三相智能电表	23,638,714.30	12.37%	95,925,673.26	14.15%	91,203,690.59	15.22%
配件	4,100,112.05	2.15%	5,086,514.00	0.75%	13,183,516.59	2.20%
智能电力软件系统	**4,406,474.12**	**2.31%**	**13,765,065.45**	**2.03%**	**1,541,173.35**	**0.26%**
服务费	**1,539,937.80**	**0.81%**	**9,977,050.53**	**1.47%**	**2,309,229.22**	**0.39%**
其他	**10,150,596.76**	**5.31%**	**66,602,075.76**	**9.83%**	**29,653,163.29**	**4.95%**
主营业务收入合计	**190,466,644.60**	**99.70%**	**675,564,483.03**	**99.68%**	**597,396,758.58**	**99.72%**
其他业务收入	569,121.90	0.30%	2,179,313.23	0.32%	1,698,529.56	0.28%
合计	**191,035,766.50**	**100.00%**	**677,743,796.26**	**100.00%**	**599,095,288.14**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务产品包括智能计量终端、智能电力软件系统等，其中智能计量终端的收入占比在 90%左右，为公司收入和利润的主要来源。

2022 年至 2023 年，公司营业收入分别为**59,909.53 万元**和**67,774.38 万元**，同比增长 13.13%，**其中智能计量终端、智能电力软件系统、服务费、其他的销售收入分别增加 2,132.71 万元、1,222.39 万元、766.78 万元、3,694.89 万元；销售收入增长贡献率分别为 27.12%、15.54%、9.75%、46.98%。公司销售收入的增长主要系智能计量终端、智能电力软件系统、其他的销售收入增长所致。**

① 智能计量终端

2023 年，公司智能计量终端销售收入相较 2022 年增加 2,132.71 万元，增长 3.78%，其中单相智能电表、三相智能电表、配件分别增加 2,470.21 万元、472.20 万元、-809.70 万元。

A、 单相智能电表

2023 年，公司单相智能电表单位售价、销售数量的变动及其对销售收入的影响情况如下：

项目	单相智能电表		
	2023年度	变动	2022年度
销售收入（万元）	48,420.81	5.38%	45,950.60
销售数量（万台）	188.09	-7.92%	204.27
销售单价（元/台）	257.44	14.45%	224.93
销售数量变动对销售收入的影响	-7.92%	/	/
销售单价变动对销售收入的影响	13.30%	/	/

注：1、销量数量对销售收入的影响=（本期销售量*上期销售单价-上期销售收入）/上期销售收入；

2、销售单价对销售收入的影响=（本期销售量*本期销售单价-本期销售量*上期销售单价）/（上期销售量*上期销售单价）。

2023 年，公司单相智能电表销售收入相较 2022 年增加 2,470.21 万元，其中境外、境内单相智能电表销售收入分别增加 7,884.78 万元、-5,414.57 万元。

境外方面，公司 2023 年单相智能电表平均销售单价、销售数量相较 2022 年均有所提升，影响境外单相智能电表销售收入同比增长 22.72%：①销售单价方面，公司 2023 年境外单相智能电表平均销售单价从 249.72 元/台上升至 271.60 元/台，主要系 2023 年美元、欧元兑人民币平均汇率分别上升 4.77%、8.07%，拉升境外单相智能电表平均销售单价；②销售数量方面，公司 2023 年境外单相智能电表销售数量从 138.95 万台上升至 156.80 万台，主要系随着全球贸易交流逐步好转，境外市场销售逐步恢复，叠加经济发展和工商业用电需求持续增长，新兴市场对电力基础设施建设的需求愈加旺盛，此外，公司持续加强对非洲、南美洲、亚洲等市场的拓展，境外单相智能电表销售数量大幅提升。

境内方面,公司 2023 年单相智能电表平均销售单价相较 2022 年有所提升，但销售数量却有所下滑，影响境内单相智能电表销售收入同比下降 48.12%：①销售单价方面，公司 2023 年境内单相智能电表平均销售单价从 172.25 元/台上升至 186.49 元/台，公司 2023 年对国家电网销售的单相智能电表全部系适用《2020 版智能电表系列企业标准》的销售单价较高电表，2022 年对国家电网销售的部分单相智能电表仍然系适用《2013 版智能电表系列企业标准》的销售单价较低电表，适用新标准产品的增加拉升境内单相智能电表平均销售单价；②销售数量方面，公司 2023 年境内单相智能电表销售数量从 65.31 万台下滑至

31.29 万台，主要系受国家电网实际交付安排影响所致。2024 年一季度，公司对国家电网实现销售收入 4,919.90 万元。

综上，公司 2023 年单相智能电表销售收入的增长主要系境外单相智能电表销售收入增长所致。公司单相智能电表销售以境外销售为主，虽然受交付安排影响导致公司 2023 年境内单相智能电表销售金额发生回落，但是汇率上升叠加境外新兴国家智能电表市场需求旺盛，公司境外单相智能电表销售持续上涨，带动公司 2023 年单相智能电表总体营收增长。

B、三相智能电表

2023 年，公司三相智能电表单位售价、销售数量的变动及其对销售收入的影响情况如下：

项目	三相智能电表		
	2023年度	变动	2022年度
销售收入（万元）	9,592.57	5.18%	9,120.37
销售数量（万台）	16.54	35.55%	12.20
销售单价（元/台）	579.91	-22.41%	747.37
销售数量变动对销售收入的影响	35.55%	/	/
销售单价变动对销售收入的影响	-30.37%	/	/

注：1、销量数量对销售收入的影响=（本期销售量*上期销售单价-上期销售收入）/上期销售收入；

2、销售单价对销售收入的影响=（本期销售量*本期销售单价-本期销售量*上期销售单价）/ （上期销售量*上期销售单价）；

3、公司 2022 年的境内三相智能电表销售系小批量试销，销售单价、销售数量均不具备可比性。

2023 年，公司三相智能电表销售收入相较 2022 年增加 472.20 万元，其中境外、境内三相智能电表销售收入分别增加-3,423.90 万元、3,896.10 万元。

境内方面，公司 2023 年三相智能电表销售收入大幅上升，主要系公司重视境内客户的拓展工作，2022 年中标国家电网三相智能电表招标项目，相关项目于 2023 年开始实现交付，产生收入所致。公司境内三相智能电表销售从 2022 年的仅存在小批量试销上升至 2023 年的销售数量占比达三相智能电表销售总量的 49.03%，实现突破。

境外方面，公司 2023 年三相智能电表平均销售单价、销售数量相较 2022

年均有所下降，影响境外三相智能电表销售收入同比下滑 37.55%：①销售数量方面,公司 2023 年境外三相智能电表销售数量从 12.20 万台下滑至 8.43 万台，主要系公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，客户结构尚不稳定；②销售单价方面，公司 2023 年境外三相智能电表平均销售单价从 747.38 元/台下滑至 675.45 元/台，主要系电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品销售单价、单位成本、毛利率均有所不同，市场需求的波动导致平均销售单价发生波动所致。

综上，公司 2023 年三相智能电表销售收入的增长主要系境内三相智能电表销售收入增长所致。公司重视境内电表市场的拓展，2020 年起公司实现国内市场突破，陆续中标国家电网部分智能电表招标项目，目前国家电网已成为公司第一大客户。虽然公司三相智能电表产品受下游应用领域特性影响，市场需求存在波动，但随着公司对于三相智能电表境内外市场的积极拓展，公司 2023 年三相智能电表产品持续放量，总体营收增长。

②智能电力软件系统

2023 年,公司智能电力软件系统销售收入相较 2022 年增加 1,222.39 万元，主要系慧联软通智能预付费系统、慧联软通智能用电采集系统销售收入增长所致。

报告期内，公司在部署新一代智能电表的过程中充分发挥经验优势，充分发掘现有智能计量终端客户对于电表体系智能化管理的需求，提早在智能系统软件领域重点布局，依托丰富的智能计量终端研发、生产、销售和运营经验，开发了可与智能计量终端实现高效协同的智能电力系统软件产品，率先从传统硬件业务转向软硬结合的产品布局，进一步完善了公司产品矩阵。

2023 年，公司向津巴布韦电力公司、巴勒斯坦 PENRA 等客户实现智能电力软件系统的销售，助力各国公共事业部门实现高效的电力管理，扩大公司智能电力软件系统销售规模。

③其他

2023 年，公司主营业务中的其他业务销售收入相较 2022 年增加 3,694.89 万元，主要系智能配电系统、光伏新能源终端等业务的增长所致。

智能配电系统、光伏新能源终端等业务是公司近年拓展的新兴产业，目前相关业务尚处于开拓阶段，报告期内占公司营业收入比例较低。

未来，公司将围绕“（小型光伏）发电-配电-用电-（小型）储能”产业链，依托公司在电力电子、通信、系统软件等领域的技术积累，发挥全球化营销平台优势，形成多元化产品矩阵，为公司持续发展培育新引擎和动力。

综上，公司2023年营业收入发生增长主要系：①智能计量终端方面，汇率上升叠加境内外智能电表市场需求的持续增长，公司单相智能电表、三相智能电表产品销售实现突破，营收发生增长；②公司持续拓展AMI系统、智能配电、光伏新能源等新兴业务领域，报告期内业务开展情况良好，为公司带来了新的业绩增长点。”

2、毛利率分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”对毛利率补充披露分析如下：

“1、按产品（服务）类别分类

单位：元

2024年1-3月			
项目	**收入**	**成本**	**毛利率**
智能计量终端	**174,369,635.92**	**89,250,271.02**	**48.82%**
其中：单相智能电表	146,630,809.57	76,784,885.98	47.63%
三相智能电表	23,638,714.30	10,616,900.80	55.09%
配件	4,100,112.05	1,848,484.24	54.92%
智能电力软件系统	**4,406,474.12**	**2,056,075.78**	**53.34%**
服务费	**1,539,937.80**	**289,568.06**	**81.20%**
其他	**10,150,596.76**	**5,381,520.61**	**46.98%**
主营业务合计	**190,466,644.60**	**96,977,435.47**	**49.08%**
其他业务	569,121.90	212,506.35	62.66%
合计	**191,035,766.50**	**97,189,941.82**	**49.12%**
2023年度			
项目	**收入**	**成本**	**毛利率**

智能计量终端	**585,220,291.29**	**332,317,127.78**	**43.22%**
其中：单相智能电表	484,208,104.03	280,130,012.54	42.15%
三相智能电表	95,925,673.26	50,400,092.64	47.46%
配件	5,086,514.00	1,787,022.60	64.87%
智能电力软件系统	**13,765,065.45**	**1,062,362.19**	**92.28%**
服务费	**9,977,050.53**	**2,405,837.98**	**75.89%**
其他	**66,602,075.76**	**40,234,081.44**	**39.59%**
主营业务合计	**675,564,483.03**	**376,019,409.39**	**44.34%**
其他业务	2,179,313.23	1,237,805.18	43.20%
合计	**677,743,796.26**	**377,257,214.57**	**44.34%**
2022 年度			
项目	**收入**	**成本**	**毛利率**
智能计量终端	**563,893,192.72**	**358,323,386.47**	**36.46%**
其中：单相智能电表	459,505,985.54	302,855,773.31	34.09%
三相智能电表	91,203,690.59	49,678,300.70	45.53%
配件	13,183,516.59	5,789,312.46	56.09%
智能电力软件系统	**1,541,173.35**	**76,353.13**	**95.05%**
服务费	**2,309,229.22**	**3,149.72**	**99.86%**
其他	**29,653,163.29**	**22,246,730.16**	**24.98%**
主营业务合计	**597,396,758.58**	**380,649,619.48**	**36.28%**
其他业务	1,698,529.56	939,513.56	44.69%
合计	**599,095,288.14**	**381,589,133.04**	**36.31%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.28%、44.34%和 49.08%。公司的主营业务产品在产品性质、功能结构、加工工艺等方面均有所差异，同时受客户需求、市场竞争情况等多种因素的影响，主营业务毛利率呈现一定的波动。

（1）智能计量终端

报告期内，公司的收入和利润主要来自于智能计量终端，智能计量终端的收入占比及毛利率变化对公司综合毛利率的影响较大。**公司主营业务毛利率的变动主要系智能计量终端的毛利率变动所致。**

报告期内，公司智能计量终端毛利率分别为 36.46%、43.22%和 48.82%，整体呈上升趋势。**其中单相智能电表毛利率分别为 34.09%、42.15%、47.63%，三**

相智能电表毛利率分别为 45.53%、47.46%、55.09%，具体变动原因如下：

① 单相智能电表

报告期内，公司单相智能电表的毛利率分别为 34.09%、42.15%、47.63%，公司报告期各期单相智能电表平均售价、单位成本及其变动对毛利率的影响情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
平均单价	229.26	-28.18	-10.95%	-7.11%	257.44	32.51	14.45%	8.32%	224.93
单位成本	120.05	-28.88	-19.39%	12.60%	148.94	0.69	0.46%	-0.27%	148.25
毛利率	47.63%	/	/	5.49%	42.15%	/	/	8.06%	34.09%

报告期内，公司单相智能电表的单位售价分别为 224.93 元/台、257.44 元/台、229.26 元/台；单位成本分别为 148.25 元/台、148.94 元/台、120.05 元/台。

2023 年度，公司单相智能电表平均售价从 224.93 元/台上升至 257.44 元/台，增长 14.45%，单位成本从 148.25 元/台上升至 148.94 元/台，增长 0.46%，毛利率从 34.09%上升至 42.15%，增长 8.06%，主要是由于：①境外方面，2023 年美元、欧元兑人民币平均汇率上升，高销售单价客户销售收入占比的提升带动外销单相智能电表产品平均销售单价上升；外部不利因素消除，国际运费价格大幅下滑，降低外销单相智能电表产品整体销售成本；②境内方面，由于国家电网每年、每次采购电表的适用标准可能存在变化，以及投标报价具有竞争性，导致各批次的产品价格存在一定差异。公司 2023 年对国家电网销售的单相智能电表全部系适用《2020 版智能电表系列企业标准》的销售单价较高电表，2022 年对国家电网销售的部分单相智能电表仍然系适用《2013 版智能电表系列企业标准》的销售单价较低电表，适用新标准产品的增加拉升境内单相智能电表平均销售单价；随着对国家电网供应逐步增长，公司在配套产业链管理方面逐步积累了经验，对生产流程控制、原材料采购等方面管理更加精细化，成本控制能力不断提高，降低境内单相智能电表整体销售成本；③客户结构方面，高销售毛利客户销售占比的上升进一步拉升公司 2023 年单相智能电表整体销售毛利率。

2024 年 1-3 月，公司单相智能电表平均售价从 257.44 元/台下滑至 229.26 元/台，下滑 10.95%；单位成本从 148.98 元/台下滑至 120.05 元/台，下滑 19.39%；毛利率从 42.15%上升至 47.63%，上升 5.49%，主要系：①单位售价方面，当期单相智能电表对境内客户交付产品较多，因销售予境内客户的产品主要系标准化产品，销售单价较销售予境外客户的产品偏低，降低 2024 年单相智能电表整体销售单价；②单位成本方面，受益于主要原材料市场价格下滑，公司单相智能电表整体单位成本下降；③客户结构方面，销售毛利较高的客户销售占比提升，拉动 2024 年单相智能电表销售毛利率同步提升；⑤产品结构方面，公司部分客户发生产品结构调整，销售毛利较高的产品销售占比提升进一步拉升单相智能电表销售毛利率。

② 三相智能电表

报告期内，公司三相智能电表的毛利率分别为 45.53%、47.46%、55.09%，公司报告期各期三相智能电表平均售价、单位成本及其变动对毛利率的影响情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
平均单价	626.39	46.48	8.02%	3.90%	579.91	-167.46	-22.41%	-15.72%	747.37
单位成本	281.33	-23.36	-7.67%	3.73%	304.69	-102.24	-25.15%	17.66%	407.09
毛利率	55.09%	/	/	7.63%	47.46%	/	/	1.93%	45.53%

报告期内，公司三相智能电表的单位售价分别为 747.37 元/台、579.91 元/台、626.39 元/台；单位成本分别为 407.09 元/台、304.69 元/台、281.33 元/台。

2023 年度，公司三相智能电表平均售价从 747.37 元/台下降至 579.91 元/台，下降 22.41%；单位成本从 407.09 元/台下降至 304.69 元/台，下降 25.15%；毛利率从 45.53%上升至 47.46%，增长 1.93%；主要系：①单位售价方面，三相智能电表境内销售占比从 0.02%上升至 40.63%，境内客户国家电网系销售单价较低客户，国家电网销售占比的提升，降低公司 2023 年三相智能电表整体销售单价；②单位成本方面，外部不利因素消除，国际运费价格大幅下滑降低三相

智能电表整体单位成本；③客户结构方面，公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位售价、单位成本均有所不同；客户结构的变动导致毛利率发生波动。

2024 年 1-3 月，公司三相智能电表平均售价从 579.91 元/个上升至 626.39 元/个,上升 8.02%;单位成本从 304.69 元/台下降至 281.33 元/台,下降 7.67%，毛利率从 47.46%上升至 55.09%；主要系：①单位售价方面，三相智能电表境内销售占比从 40.63%下滑至 16.47%，境内客户国家电网系销售单价较低客户，境外销售价格较高客户占比的提升，拉高公司 2024 年 1-3 月三相智能电表整体销售单价；②单位成本方面，得益于主要原材料市场价格下滑，公司三相智能电表整体单位成本下降；③客户结构方面，公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位售价、单位成本均有所不同；客户结构的变动导致毛利率发生波动。

（2）其他业务

报告期内，公司智能电力软件系统、服务费及其他业务的毛利率变动幅度相对较大，主要是由于智能电力软件系统、技术服务、智能配电系统、光伏新能源终端等业务是公司近年拓展的新兴产业布局，相关业务尚处于开拓阶段，不同项目的毛利率受开发难度、技术要求等因素影响呈现一定差异。”

3、净利润分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”对净利润补充分析披露如下：

“（3）净利润和净资产收益率

报告期内，**公司净利润分别为 6,090.90 万元、9,958.13 万元、4,992.45 万元，**公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 **5,770.65 万**元、**9,898.41 万**元和 **4,732.00 万**元，加权平均净资产收益率分别为 13.85%、19.60%和 8.32%。2022 年至 2023 年，公司净利润和净资产收益率随着公司经营

业绩的稳步增长而有所提升。

报告期内，影响公司经营业绩的项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月			2023年度			2022年度
	金额/%	变动额	变动率	金额/%	变动额	变动率	金额/%
营业收入	19,103.58	/	/	67,774.38	7,864.85	13.13%	59,909.53
营业成本	9,718.99	/	/	37,725.72	-433.19	-1.14%	38,158.91
毛利	9,384.58	/	/	30,048.66	8,298.04	38.15%	21,750.62
毛利率	49.12%	/	4.78%	44.34%	/	8.03%	36.31%
期间费用	3,945.09	/	/	18,768.95	3,560.01	23.41%	15,208.94
净利润	4,992.45	/	/	9,958.13	3,867.23	63.49%	6,090.90

2023 年，公司净利润相较 2022 年增长 3,867.23 万元，主要系：（1）公司营业收入增长、毛利率上升拉升公司毛利金额，同比增加 8,298.04 万元；（2）公司期间费用规模随着公司业务扩大同比增加 3,560.01 万元。二者共同作用下，公司 2023 年净利润相较 2022 年增加 3,867.23 万元，增长 63.49%。”

（二）偿债指标变动的量化分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中对公司的偿债能力补充分析披露如下：

“（1）流动比率、速动比率分析

报告期内，公司经营状况和资本结构良好，期末流动比率和速动比率保持在较高水平，短期偿债能力较强。**报告期内，公司流动比率分别为 1.90、1.54、1.54，速动比率分别为 1.42、1.22、1.13，流动比率、速动比率均小幅下滑。2023 年末，公司流动比率、速动比率相较 2022 年分别下降 19.10%、14.08%，主要系随着业务规模扩大，公司在手订单增长、备货需求增加导致的应付账款、应付票据、合同负债增长所致。2024 年 3 月末，公司流动比率相较 2023 年末保持平稳，但速动比率相较 2023 年末下降 7.82%，主要系应付账款、应付票据、合同负债进一步增长的同时，公司存货同步增长所致。**

（2）资产负债率分析

报告期内，公司经营情况良好，资产负债率处于较低水平，财务结构较为稳健，公司长期偿债风险较小。**报告期内，公司资产负债率分别为 38.86%、41.02%、43.37%，报告期内呈现小幅增长趋势，主要系随着业务规模扩大，公司在手订单增长、备货需求增加导致的应付账款、应付票据、合同负债增长所致。**

（3）利息保障倍数分析

报告期内，公司利息支出金额受银行借款规模变动影响存在一定波动，公司息税前利润能够全面覆盖利息支出，利息保障倍数处于较高水平，不存在重大偿债风险。**报告期内，公司利息保障倍数分别为 12.34、14.96、51.87，报告期内呈现增长趋势，主要系 2023 年公司偿还部分借款，利息保障倍数进一步升高。”**

（三）营运指标变动的量化分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中对公司的营运指标补充分析披露如下：

“2022 年至 2023 年，公司应收账款周转率有所下降，存货周转率有所上升，总资产周转率基本持平。

（1）应收账款周转率

2022 年、2023 年，公司应收账款周转率分别为 7.35、4.86，呈现下降趋势。2023 年度公司应收账款周转率**相较 2022 年**下降，主要系下半年公司实现境外销售收入同比增幅较大，年末部分应收客户货款尚处于信用期内，应收账款余额有所增长**所致。报告期内，由于公司业务以项目制方式为主，因此各期不同项目的获取及交付变动会导致应收账款相应发生变动。报告期内，公司主要客户群体包括目标市场所在国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，相关客户资信情况较好，应收账款整体回款情况良好。**

（2）存货周转率

2022 年、2023 年，公司存货周转率分别为 3.56、3.72，呈现小幅上升趋势。2023 年度公司存货周转率**相较 2022 年**有所上升，主要系 2023 年公司加强了存

货库存管理，降低了原材料备货量，同时公司当年业务规模持续增长，**客户对产品需求扩大，增加流转所致。**

（3）总资产周转率

2022 年、2023 年，公司总资产周转率分别为 0.79、0.78，2023 年度与 2022 年度基本持平，主要系公司营收规模增长幅度与总资产增长幅度基本一致所致，公司资产运营能力较强，各项资产的利用率较高。”

（四）现金流量指标变动的量化分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析中”对公司的营运指标补充分析披露如下：

“（1）经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 **5,701.43 万**元、**11,658.63 万**元和 **8,338.92 万**元。公司经营活动现金流量主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要系由“经营性应收项目的变动”、“经营性应付项目的变动”和“存货的变动”引起。2022 年至 2023 年，随着境外市场业务恢复及境内市场业务拓展，公司销售商品、提供劳务收到的现金有所增加，经营活动产生的现金流量净额呈增长趋势。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的勾稽关系如下：

单位：元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
净利润	49,924,471.62	99,581,269.29	60,908,982.70
加：资产减值准备	1,266,832.00	2,306,246.15	3,087,600.46
信用减值准备	-454,608.51	6,383,458.17	1,119,027.16
固定资产折旧、使用权资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4,318,618.06	16,161,526.17	12,421,646.46
无形资产摊销	275,927.70	1,103,710.80	694,194.73
长期待摊费用摊销	11,140.62	44,562.48	890,774.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-20,186.75	-	1,598.94
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	57,574.88	51,580.15	18,135.13

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-92,836.59	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	-1,978,435.40	1,083,953.45	-532,993.58
投资损失（收益以“－”号填列）	-388,730.19	-1,193,994.88	-1,420,771.29
递延所得税资产变动（增加以“－”号填列）	-234,747.87	-1,602,441.44	-183,078.43
递延所得税负债变动（减少以“－”号填列）	-4,191.43	-160.65	-21,422.72
存货的变动（增加以“－”号填列）	-61,030,131.50	-7,884,288.66	19,024,411.75
经营性应收项目的变动（增加以“－”号填列）	10,474,009.65	-116,849,589.75	-4,238,268.39
经营性应付项目的变动（减少以“－”号填列）	80,609,446.63	116,080,437.37	-34,862,862.29
其他	655,000.15	1,320,080.36	107,340.18
经营活动产生的现金流量净额	**83,389,153.07**	**116,586,349.01**	**57,014,315.44**

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 389.47 万元，主要系：①随着公司业务的扩大，公司应收账款规模增长，影响经营性应收项目增加 423.83 万元；②公司本期支付供应商货款增加，应付账款、应付票据相应减少，影响经营性应付项目减少 3,486.29 万元；③随着公司在手订单增长，公司备货增加，影响存货的变动增加 1,902.44 万元；④公司固定资产折旧、使用权资产折旧等合计增加 1,242.16 万元。上述因素的综合作用下，公司 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异。

2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润高 1,700.51 万元，主要系：①公司下半年实现境外销售收入同比增幅较大，导致期末应收账款增长较多，影响经营性应收项目增加 11,684.96 万元；②随着公司业务规模扩大、在手订单增长、备货需求增长，公司应付账款、应付票据、合同负债相应增加，影响经营性应付项目增加 11,608.04 万元；③2022 年末银河电网下属的办公楼投入使用，公司 2023 年折旧增加，影响公司固定资产折旧、使用权资产折旧等合计增加 1,616.15 万元。上述因素的综合作用下，公司 2023 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异。

2024 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润高 3,346.47 万元，主要系：①随着公司对埃塞俄比亚、津巴布韦、乌干达、坦桑尼亚和境内等地区新增订单的增加，公司存货规模、采购规模同步扩大，影响存货、经营

性应付项目分别增加6,103.01万元、8,060.94万元;②应收账款回款金额增加，影响经营性应收项目减少 1,047.40 万元。上述因素的综合作用下，公司 2024 年一季度经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异。

（2）投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为**-9,530.11 万**元、**-7,077.87 万**元和**-7,880.23 万**元。**报告期内，公司投资活动的现金流量主要包括银行理财产品投资、构建厂房投资建设。其中，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 10,388.87 万元、7,039.29 万元、1,656.65 万元，**主要是由于公司投建智能配电产业基地、电力研究院等项目，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金随项目建设周期变动导致；**收到其他与投资活动有关的现金分别为 31,534.52 万元、50,284.02 万元、19,059.59 万元，支付其他与投资活动有关的现金分别为 30,676.67 万元、50,330.89 万元、25,350.00 万元，主要是购买及赎回理财产品。**

（3）筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 **2,566.84 万**元、**-5,844.77 万**元和**-268.45 万**元,**主要系取得和偿付银行借款相关的现金。报告期内，公司取得借款收到的现金分别为 6,737.64 万元、5,813.18 万元、225.39 万元，偿还债务支付的现金分别为 1,763.36 万元、8,362.90 万元、385.77 万元,**2023年公司偿还部分借款及利息,当期筹资活动产生的现金流量净额减少。”

三、结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性；公司客户集中度较高是否符合行业惯例，报告期对主要客户销售产品定价公允性；结合公司客户集中度较高的情况说明客户流失对公司经营业绩的影响以及应对措施有效性

（一）结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性

1、前五大客户对智能电表产品拥有大量需求

报告期内，公司前五大客户主要为大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，该类企业主要负责其所在国家或地

区的电力、能源供应及相关设施建设等工作。境外市场方面，公司部分客户所处国家的居民通电率仍处于较低水平，或处于智能电表大规模更新换代的阶段，随着政府的电气化建设目标持续推进，对于智能电表产品的需求仍将保持高位；境内市场方面，国家电网于 2020 年 8 月发布了《单、三相智能物联电能表通用技术规范》，预示着我国智能电表从 IEC 标准全面迈向 IR46 标准发展，基于 IR46 标准的升级替换需求将成为我国智能电表市场未来一段时间内扩容的主要驱动力。

2、单一客户订单存在一定不连续性，不会影响公司整体业务的可持续性

对于下游电力公司、能源公司客户而言，智能电表的需求主要来自于整体电网建设、旧表替换等项目。电力公司、能源公司根据各项目的具体需求不同通过公开招标、商业谈判等方式确定上游供应商并签署项目采购合同，因此单一客户的订单呈现一定的不连续性，该等情形为行业的特性。

公司在非洲、亚洲、南美洲、欧洲等境外市场深耕多年，产品累计出口至 80 多个国家和地区，拥有庞大的客户群体、良好的企业声誉，在部分市场已取得较高的市场份额。由于公司客户分布在不同国家，且各市场间需求和采购节奏存在差异，客户采购模式也各不相同，部分国家的客户倾向于大规模集中采购，另一部分则倾向于分阶段、分批次进行采购，因此尽管单一客户订单可能存在不连续的情形，但下游行业整体的需求相对连续、平滑。因此，公司拥有多元化的客户基础，采取灵活的市场策略，能够有效应对单一客户订单波动，公司业务发展具备持续性和稳定性。

（二）公司客户集中度较高是否符合行业惯例，报告期对主要客户销售产品定价公允性

1、公司客户集中度较高符合行业惯例

公司主要客户为相关国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，由于该类企业主要负责其所在国家或地区的电力、能源供应及相关设施建设等工作，导致整体企业业务规模较大、单一企业的采购需求较高，进而导致智能计量终端生产企业的客户集中度较高，该情况符合行业惯例。

报告期内，公司及同行业可比公司的前五大客户销售占比情况如下：

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
海兴电力	未披露	19.00%	17.22%
林洋能源	未披露	33.52%	28.75%
科陆电子	未披露	46.62%	20.73%
炬华科技	未披露	30.52%	31.22%
煜邦电力	未披露	91.75%	51.01%（注）
万胜智能	未披露	50.21%	57.93%
开发科技	未披露	55.85%	69.00%
同行业平均	-	46.78%	37.41%
银河电力	75.60%	46.37%	58.35%

注：1、数据截自同行业可比公司年度报告，同行业可比公司未披露 2024 年 1-3 月前五大客户销售金额及占比数据；

2、煜邦电力 2022 年前五大客户销售占比未按最终控制人口径合并披露。

2022 年、2023 年，公司前五大客户销售占比分别为 58.35%、46.37%，同行业可比公司平均值为 37.41%、46.78%，其中 2022 年公司较同行业平均值存在一定差异，主要原因系：（1）海兴电力、科陆电子等公司规模较大、产品领域较广、客户数量较多，其前五大客户占比较低；（2）煜邦电力 2022 年前五大客户的披露口径不同，导致当期前五大客户占比较低。

此外，目前公司整体收入规模较小，大额合同的交付结算会对公司收入结构等产生一定影响。2024 年 1-3 月，公司对国家电网、孟加拉 IEEL、法国 ES/科特迪瓦电力公司等客户相继处于或进入交付结算阶段，因此表现为当期收入增长较多、主要客户收入贡献占比上升。

2、报告期对主要客户销售产品定价公允性

（1）境内市场

报告期内，公司境内客户主要为国家电网及关联公司，主要销售产品为单相智能电表和三相智能电表，均通过公开招投标实现销售。报告期各期，公司对国家电网智能电表产品的销售单价如下：

单位：元/个

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
单相智能电表	未税单价	179.96	186.50	171.43

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	含税单价	203.36	210.75	193.72
三相智能电表	未税单价	476.30	480.59	-
	含税单价	538.22	543.07	-

注：2022 年，公司未对国家电网销售三相智能电表产品

根据国家电网披露的中标数据，2021-2023 年，国家电网 A 级单相远程智能电能表、B 级三相远程智能电能表平均中标价格情况如下：

单位：元/个

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	第一批次	第二批次	第一批次	第二批次	第一批次	第二批次
A 级单相远程智能电能表	205	196	214	210	191	214
B 级三相远程智能电能表	533	540	563	551	531	553

数据来源：国家电网、Data 电力

注：2024 年 1-3 月，国家电网未对电表产品进行公开招标。

通常情况下，由于电表的交付具有一定的时间周期，公司对国家电网的销售部分来自前一年度中标的项目，因此公司各期销售单价不完全反映国家电网当年度的平均中标价格，具有合理性。报告期内，公司对国家电网的销售单价与国家电网平均中标价格及价格波动趋势基本一致，公司境内市场的产品定价公允。

（2）境外市场

报告期内，公司境外客户覆盖多个国家和地区，因各市场的竞争情况不同、各客户的技术指标要求、个性化需求不同，以及定制化产品方案的不同、代理佣金不同、汇率波动、运费波动等众多因素的共同作用，导致公司智能电表产品的销售单价在各市场、各年度均存在差异，相关价格由公司与客户经市场化协商确定或经履行招投标手续后确定，价格公允。由于公司主要境外客户未披露智能电表产品平均采购单价、同行业可比公司重点销售区域不同或未对境外市场产品单价进行披露，因此公司境外市场销售产品定价与相关公开数据不具备直接可比性。

（三）结合公司客户集中度较高的情况说明客户流失对公司经营业绩的影响以及应对措施有效性

报告期内，公司前五大客户共 8 家，分别为国家电网、坦桑尼亚 ITL、孟加拉 IEEL、法国 ES/科特迪瓦电力公司、乌干达电力公司、津巴布韦电力公司、乌

拉圭 STC 和马来西亚 DPM，公司对前五大客户收入占比分别为 58.35%、46.37%及 75.60%。虽然报告期内公司客户集中度较高，但是公司对单一客户的销售收入占比均未超过 30%，主要客户遍布非洲、亚洲、南美洲、欧洲等多个地区，公司不存在对单一客户或单一区域客户重大依赖的情形。因此，叠加公司在各区域市场间的持续开拓，即使公司少数客户流失，预计对公司的经营业绩不会产生重大不利影响。

为应对客户流失风险，公司采取了以下措施：

（1）公司将持续拓展销售渠道，在境内外市场持续开发新客户。公司将加强境内市场营销网络的建设，积极拓展并期望早日实现在南方电网中标；在境外市场方面，公司将依托于“一带一路”等国家战略方针，开拓与我国建立稳定的外交和贸易关系的国家或地区客户，公司将尝试在亚非拉市场进一步扩展业务边界，并在欧美发达国家市场实现业务突破；

（2）公司重视产品研发，持续优化产品结构。公司拥有 80 多个国家和地区的产品研发、定制化开发及项目落地经验，适应不同标准和不同场景的技术要求。在满足当前主流技术需求的同时，公司也将根据行业未来发展趋势持续推进产品更新换代。

除智能计量终端产品外，公司报告期内亦通过子公司慧联软通、银河电网、银河耐吉开展电力软件系统、配电产品、光伏及储能逆变器产品的研发、生产和销售，并已初步形成一定规模。公司将持续丰富产品结构，拓展各领域客户，开发下游客户的多样性产品需求，以降低智能计量终端产品客户可能流失带来的影响。

四、境内外不同销售模式（签收、验收、FOB、CIF 等）对应的收入金额及占比；结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

（一）境内外不同销售模式（签收、验收、FOB、CIF 等）对应的收入金额及占比

报告期内，公司境内外不同销售模式对应的收入金额、占比情况如下：

单位：万元

销售模式		2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	签收	5,107.02	26.73%	10,442.56	15.41%	11,904.53	19.87%
	其他	57.27	0.30%	215.07	0.32%	169.85	0.28%
境外	CFR、CIP、CIF、CPT	11,504.05	60.22%	38,623.32	56.99%	37,302.02	62.26%
	FOB、FCA	1,418.39	7.42%	11,136.32	16.43%	8,050.54	13.44%
	DDP、DAP、DDU	319.11	1.67%	4,127.19	6.09%	1,028.15	1.72%
	EXW	48.28	0.25%	723.19	1.07%	1,069.39	1.79%
	验收	649.46	3.40%	2,503.87	3.69%	385.05	0.64%
	其他	/	/	2.86	0.00%	/	/
合　计		**19,103.58**	**100.00%**	**67,774.38**	**100.00%**	**59,909.53**	**100.00%**

报告期内，公司境内主要的销售模式为签收模式，境外的销售模式主要为CFR、CIP、CIF、CPT。报告期各期，公司不同销售模式对应的销售收入占比存在波动，主要系受主要客户的招投标需求、公司的中标情况、实际交付安排等因素影响所致。

（二）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致

公司主要从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，境内外各项收入业务模式主要分为硬件内销、硬件外销、软件销售和提供服务。报告期内，公司不同业务和销售模式下合同条款约定情况及合作惯例、收入确认原则、时点及依据具体如下：

业务模式		合同条款约定	收入确认原则	收入确认时点	收入确认依据
产品销售收入	硬件内销	公司将产品运输至客户指定地点。客户对交付的产品验收合格，在签收单或送货单据上签字或盖章确认	客户对交付的产品验收合格，在签收单或送货单据上签字或盖章确认后确认收入	取得客户签收单为确认时点	经客户签字或盖章的签收单
	硬件外销	FOB/FCA	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单、货运提单后确认产品销售收入	公司取得货运提单为确认时点	出口报关单、提单
		CIF/CIP/CFR/CPT	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单、货运提单后确认产品销售收入	公司取得货运提单为确认时点	出口报关单、提单
		EXW	在客户指定承运人上门提货，公司完成产品交付义务后确认产品销售收入	客户指定承运人上门提货，以收到客户委托的运输公司提供的提货单并将货物交给运输公司时确认收入	客户委托的运输公司提供的提货单
		DDP/DAP/DDU	出口货物完成海关报关程序，公司取得报关单，货物送达目的地并获取对方的签收单后确认收入	取得客户签收单为确认时点	出口报关单、经客户签字或盖章的签收单
	软件销售	公司基于客户需求进行定制，完成系统安装、测试后，客户对智能电力软件系统进行验收	以完成软件系统的安装并获取客户签字认可的验收单后确认收入	取得客户验收单为确认时点	经客户确认的验收单
服务收入		公司与客户签订销售（服务）合同或订单，根据合同约定安排交付或提供服务，经客户验收合格确认，公司取得验收证明后确认销售收入	对于系统维护、服务类质保等相关服务，按合同约定的服务期间直线法分摊确认收入；对于其他成果交付类的服务，于合同约定的相关工作成果交付后确认收入	对于系统维护、服务类质保等相关服务，合同约定的服务期间为收入确认时点；对于其他成果交付类的服务，取得客户验收单为确认时点	对于系统维护、服务类质保等相关服务，客户签署的服务确认函为收入确认依据；对于其他成果交付类的服务，经客户确认的验收单为收入确认依据

报告期内，公司业务属于某一时点履行履约义务的，应在客户已取得相关产品或服务的控制权时确认收入；公司业务属于某一时段内履行履约义务的，应在该段时间内按照履约进度确认收入。公司基于业务实质制定相应的收入确认政策，具有恰当性，收入确认时点与合同约定一致。

（三）与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，同行业可比公司的可比产品收入确认原则具体如下：

公司简称	可比产品	收入确认的具体政策
海兴电力	智能用电产品及系统	（1）销售商品：公司国内的商品运达客户指定仓库并由客户签收或验收时确认收入；公司海外的商品销售根据合同约定的贸易条款确认收入，即对于 EXW（EX Works，即工厂交货）条款的销售，于货物在工厂交付时确认收入；对于 FOB（Free On Board，即船上交货价）、CIF（Cost, Insurance and Freight，即成本费加保险费加运费）等条款的销售，于货物越过船舷时确认收入；对于 DDU（Delivered Duty Unpaid，即未完税交货）、DDP（Delivered Duty Paid，即完税后交货）等条款的销售，于货物在买方指定仓库通过验收交付时确认收入。 （2）提供服务合同：公司的安装服务和电网维修服务按照已完成的业务量乘以合同单价确定，对于运维服务在合同期限内按直线法为基础摊销进行确认。 公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不可明确区分，公司将该商品/服务与合同承诺的其他商品/服务进行组合，直到该组合满足可区分的条件。遵守上述一般原则的情况下，公司的安装服务和电网维修服务按照已完成的业务量乘以合同单价确定，对于运维服务在合同期限内按直线法为基础摊销进行确认。
林洋能源	电能表、系统类产品及配件	（1）内销收入在公司根据合同约定将产品交付给客户，在客户收到货物并验收时确认收入。 （2）外销收入在公司根据合同约定将产品报关，取得提单时确认收入。
科陆电子	智能电网	（1）内销：对于需要安装调试的产品销售，公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。对于无需安装调试的产品销售，收入确认时点以货物移交时客户签收的回执单的签收日期作为收入的确认时点。 （2）外销：对于需要安装调试的产品销售，公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。对于无需安装调试的产品销售，收入确认时点以签收单、出口报关并收到运输提单的日期作为收入的确认时点。
炬华科技	智能计量与采集系统	（1）内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，在客户收到货物并验收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济

公司简称	可比产品	收入确认的具体政策
		利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 （2）外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 （3）公司提供技术服务、房屋租赁服务，属于在某一时段内履行的履约义务。客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司根据合同履约进度确认收入。
煜邦电力	智能用电产品	通常包含转让商品及运输的履约义务。本公司将商品按照合同规定运输至交货地点，经客户验收后确认收入。
万胜智能	智能电表	（1）内销：公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。 （2）外销：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
开发科技	智能计量终端	（1）产品销售收入 ①硬件内销：依据客户签收后的送货单等回执，按签收日期确认商品销售收入的实现； ②硬件外销：企业根据与客户合同约定的贸易术语确认收入，DAP 及 DDP 贸易模式下，将货物运输到客户指定地点，客户签收后，依据签收记录确认收入；FOB 及 CIF 贸易模式下，于货物装船后，依据提单确认收入；EXW 贸易模式下，工厂出库交货后，依据签收记录确认收入。 （2）软件销售：公司系统软件销售主要是利用已有的产品基础平台，基于客户需求进行进一步定制和优化后，于完成系统安装、测试，经客户验收后确认收入。 （3）服务收入：对于系统维护、服务类质保等相关服务，按合同约定的服务期间直线法分摊确认收入；对于其他成果交付类的服务，于合同约定的相关工作成果交付后确认收入。

注：公司与同行业可比公司的产品结构存在差异，该处仅列示同行业可比公司可比产品的收入确认原则。

综上，公司收入确认原则与同行业可比公司的可比产品基本一致，不存在重大差异。

五、经销模式下，报告期各期前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等，经营规模与公司销售规模的匹配性；经销销售是否为买断销售；结合产品终端销售实现情况，说明经销收入真实性

（一）公司经销模式的特征

报告期内，公司存在通过经销商实现销售的情形，公司选择经销商合作主要原因系为解决公司智能计量终端等产品最终客户的本地化采购、本地币结算、带

安装工程等要求，或者协助公司规避最终客户赊销、回款等风险。

与传统的经销模式不同，经销商通过招投标、终端客户直接下单等方式获取订单，然后再向公司采购相应的货物。经销商作为与公司及最终客户之间的招投标、合同签订、货物交收、资金结算等事项主体，需向公司支付货款，通过向最终客户销售产品的差价获取商业利益。公司与经销商均为买断式经销合作模式，经销商经营、采购及销售过程独立，公司未对其进行层级管理、产品定价、业绩考核、库存管理等传统经销模式的管理。

（二）报告期各期公司前五大经销商客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等）、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比、复购情况等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期内，公司前五大经销商客户销售收入情况如下：

年度	客户简称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例
2024 年 1-3 月	孟加拉 IEEL	智能计量终端	3,240.34	16.96%
	马来西亚 DPM	智能计量终端	905.37	4.74%
	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	762.44	3.99%
	摩洛哥 SMC	智能计量终端	312.45	1.64%
	南非 GRE	智能计量终端	160.31	0.84%
	合计	-	**5,380.90**	**28.17%**
2023 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	5,880.70	8.68%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	5,459.00	8.05%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	5,242.73	7.74%
	马来西亚 DPM	智能计量终端	1,633.33	2.41%
	摩洛哥 SMC	智能计量终端	761.56	1.12%
	合计	-	**18,977.31**	**28.00%**
2022 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	7,067.84	11.80%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	5,266.43	8.79%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	3,797.51	6.34%
	津巴布韦 Finmark	智能计量终端	1,269.29	2.12%
	摩洛哥 SMC	智能计量终端	657.78	1.10%
	合计	-	**18,058.86**	**30.14%**

公司前五大经销商客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	实缴资本	控股股东/实际控制人	经营规模	合作期限	复购情况
1	孟加拉 IEEL	2014 年	5,050 万孟加拉塔卡	Md. Majibur Rahman	2023 财年营业收入约 50 亿孟加拉塔卡	2015 年开始合作	报告期各期均有订单执行
2	坦桑尼亚 ITL	2017 年	5,200 万坦桑尼亚先令	Fida Hussein Noorali Rashid	2023 财年营业收入超过 100 亿坦桑尼亚先令	2017 年开始合作	报告期各期均有订单执行
3	乌拉圭 STC	2003 年	2,300 万乌拉圭新比索	Nicolas Risolo	2023 财年营业收入约 2,700 万美元	2021 年开始合作	报告期各期均有订单执行
4	马来西亚 DPM	2012 年	400 万马来西亚林吉特	Damini Corporation Sdn Bhd	2022 财年营业收入约 430 万马来西亚林吉特	2016 年开始合作	报告期各期均有订单执行
5	Finmark Marketing （Private） Limited	1997 年	未披露	David Yosa	未披露	2011 年开始与津巴布韦 Finmark 及其关联主体合作	报告期各期均有订单执行
	Finmark Energy （Private） Limited	1992 年	未披露	David Yosa	未披露		
6	摩洛哥 SMC	1979 年	1,500 万摩洛哥迪拉姆	Comptoir Commerical Nord African “CONORMA”	2023 财年营业收入约 1.5 亿摩洛哥迪拉姆	2020 年开始合作	报告期各期均有订单执行
7	南非 GRE	2014 年	1,000 南非兰特	Tshepang Kenneth Maphaha	2023 财年营业收入约 3,300 万南非兰特	2023 年开始合作	2023 年、2024 年 1-3 月均有订单执行

注：1、Finmark Marketing （Private） Limited 和 Finmark Energy （Private） Limited 系同一实际控制人控制的企业，合并口径名称为津巴布韦 Finmark；

2、相关数据取自访谈提纲、客户提供的财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》等。

报告期内，公司前五大经销商客户共 7 名，各期合作稳定，未发生重大变化。报告期各期，公司对前五大经销商客户的销售金额分别为 18,058.86 万元、18,977.31 万元和 5,380.90 万元，占营业收入比例分别为 30.14%、28.00%和 28.17%，销售金额及占比均较为稳定，公司前五大经销商客户均具备一定的经济实力，其终端客户主要为相关国家及地区的大型电力公司，产品需求量大且稳定，经销商的经营规模、终端客户的实际需求与公司销售规模匹配。

（三）结合产品终端销售实现情况，说明经销收入真实性

1、终端客户所在国家的电表需求

（1）孟加拉国

2023 年孟加拉国总人口约 1.715 亿，居民约 4,500 万户，其中约 3,500 万户在农村地区，1,000 万户在城市地区。根据孟加拉国能源部数据，孟加拉国户用和商用侧已经实现了 100%的电气化，因此，过去三年（2020 年-2023 年）的电表采购需求主要来自于智能预付费电表对后付费电表的替换。截至目前，孟加拉国的智能电表替换率约为 20%，主要集中在城市地区。随着 2023 年 7 月孟加拉国政府发布的综合能源和电力总体规划（IEPMP）的持续推进，预计全国对智能电表和相关用电管理系统的需求进一步扩大。

（2）坦桑尼亚

2023 年坦桑尼亚总人口约 6,700 万。坦桑尼亚政府计划在 2030 年让电力系统覆盖 100%的居民，随着电网系统的扩建，智能电表的需求主要体现在两个方面：1）智能电表逐步取代传统电表，帮助坦桑尼亚解决线损和窃电问题，其 2019 年输电配电损耗为 16.19%，按坦桑尼亚能源部的规划在 2026 年应降至 12%；2）根据坦桑尼亚政府的电力系统总体规划（PMSP），坦桑尼亚将继续推进智能电表在工商业用电和中大型用户端的安装情况。

（3）阿根廷

2023 年阿根廷总人口约 4,600 万。阿根廷的电力基础设施相对完善，目前电力的发展重心放在提升清洁能源比重和改善电网效率上。从 2020 年起，阿根廷在大城市和人口集中区开启了智能电表对电子式电表的替换试点。未来伴随着政

府对基础设施的投资和升级计划，智能电表市场的扩容和替换也将加速。预计未来三年（2024 年至 2027 年），新安装的智能电表数量可能在 50 万台到 100 万台之间，替换旧电表的需求在 30 万至 50 万台。

（4）马来西亚

2023 年马来西亚总人口约有 3,400 万。马来西亚供电按照地区划分为三家供电公司，分别是西马地区的马来西亚国家电力公司（TNB）、砂拉越地区的砂拉越能源公司（SEB）和沙巴地区的沙巴电力有限公司（SESB）。马来西亚主要的市场驱动力主要在于将旧式电表更新成智能电表，这三家电力公司会向供应商采购电表，并免费向居民提供。2021 年，受疫情影响，马来西亚电表更新数量约 50 万台；2022 年至 2029 年，马来西亚每年电表更新数量（预计）均为 120 万至 130 万台，新增安装约 30 万至 50 万台。

（5）津巴布韦

2023 年津巴布韦总人口约 1,600 万。津巴布韦全国约 52%的居民能接收到电力，其中包括 85%的城市总人口和 35%的农村总人口。目前，津巴布韦的智能电表渗透率相对较低且主要集中在城市地区，政府有强烈的电表替换需求以防止窃电、拖缴电费等情形。截至目前津巴布韦仅有约 75 万人完成电表更换，剩余人口和地区的电表更换计划也在推进。

（6）摩洛哥

2023 年摩洛哥总人口约 3,784 万，全国通电率近 100%。摩洛哥政府内阁于 2024 年 9 月通过了关于智能电表使用的法令，允许电力生产商远程监控和管理其能源消耗的生产，旨在推广智能电表的使用，摩洛哥的智能电表更新需求预计将进一步提升。

（7）南非

2023 年南非总人口约 6,041 万。根据南非矿产资源和能源部发布的 2023 年综合能源规划草案（IRP），提出到 2023 年南非将新增 29.3GW 电量，其中包括通过天然气发电 7GW、通过风能发电 4.5GW、通过太阳能发电 3.6GW 及通过分布式发电 6.3GW。南非用电人口基数约 1,340 万户，每年电表新增及替换需求量共计约 120 万只。

2、终端客户内部要求规范

公司主要经销商对应终端客户及其实际控制人情况如下表所示：

经销商	对应终端客户	终端客户的实际控制人
孟加拉 IEEL	孟加拉能源发展委员会、孟加拉西区配电公司	实际控制人为孟加拉国家政府
坦桑尼亚 ITL	坦桑尼亚国家电力公司	实际控制人为坦桑尼亚国家政府
乌拉圭 STC	阿根廷 DESA 集团	实际控制人为 Rogelio Pagano
马来西亚 DPM	马来西亚国家电力公司	实际控制人为马来西亚国家政府
津巴布韦 Finmark	津巴布韦国家电力公司	实际控制人为津巴布韦国家政府
摩洛哥 SMC	摩洛哥水利电力局	实际控制人为摩洛哥国家政府
南非 GRE	Centlec （SOC） Ltd.	实际控制人为南非国家政府，由布隆方丹市政府管理运营

孟加拉 IEEL、坦桑尼亚 ITL、马来西亚 DPM、津巴布韦 Finmark、摩洛哥 SMC 和南非 GRE 对应终端客户均为各国电力公司，均由其所在国家政府控股；乌拉圭 STC 对应终端客户阿根廷 DESA 集团是一家私人控股的大型电力能源集团，其控制 4 家布宜诺斯艾利斯省的主要电力公司（EDEA、Edelap、EDEN 和 Edes）和 1 家负责萨尔塔省输配电的电力公司（EDESA），业务覆盖区域广、企业规模较大。

公司主要经销商对应终端客户大多拥有国有背景或企业集团规模较大，其内部采购流程相对规范。

3、终端客户的采购数量

报告期各期，公司主要经销商对应终端客户的电表招标、采购情况如下表所示：

单位：台、套

经销商	对应终端客户	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
孟加拉 IEEL	孟加拉能源发展委员会	终端客户招标数量	180,000	1,020,000	135,000
		公司销售数量	116,249	200,018	120,000
		占比	64.58%	19.61%	88.89%
	孟加拉西区配电公司	终端客户招标数量	-	-	105,000
		公司销售数量	-	-	105,000
		占比	-	-	100.00%

经销商	对应终端客户	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
坦桑尼亚 ITL	坦桑尼亚国家电力公司	终端客户招标数量（注 2）	-	600,000-700,000	600,000-700,000
		公司销售数量	19,761	206,957	236,484
		占比	-	30%-35%	30%-36%
乌拉圭 STC	阿根廷 DESA 集团	终端客户向经销商的采购数量（注 3）	-	-	562,100
		公司销售数量	-	209,450	135,950
		占比	-	-	-
马来西亚 DPM	马来西亚国家电力公司	终端客户招标数量（注 4）	-	2,100,000	-
		经销商中标数量	-	199,500	60,000
		公司销售数量	34,238	51,205	9,341
		占比	-	2.44%	-

注 1：以上数据通过查询公开信息和客户访谈等途径获取。
注 2：坦桑尼亚国家电力公司 2024 年 1-3 月未进行招标，公司销售产品系 2023 年坦桑尼亚 ITL 中标的电表采购项目。
注 3：2022 年，终端客户阿根廷 DESA 集团向乌拉圭 STC 下达 562,100 台电表的采购订单，乌拉圭 STC 就此与公司签署了 4 份采购合同，相关合同于报告期内及期后持续执行。
注 4：马来西亚国家电力公司一般每两年进行一次大规模公开招投标采购电表，分别于 2019 年 12 月和 2022 年 1 月进行公开招投标，马来西亚 DPM 分别于 2021 年 8 月（中标 60,000 台电表）和 2023 年 9 月（中标 199,500 台电表）取得中标函并与公司签订相应采购合同，公司报告期各期持续执行中标项目合同。

根据上述信息，公司主要经销商对应终端客户采购数量基本能够覆盖公司对主要经销商的销售数量，终端客户的采购需求具有真实性。

4、经销商存在一定库存符合行业惯例

不同于传统的囤货式经销模式，公司的经销模式大多数情况是基于终端客户已经有明确的采购需求，经销商再向公司下发采购订单，因此公司的经销商客户一般不需要进行大量囤货。

部分情况下，基于终端客户的采购习惯、公司与经销商之间的合作方式，部分经销商存在一定公司产品库存的情况，主要原因系：

（1）由于部分国家政府对电表有一定的本地化采购要求，公司将电表相关部件销售给经销商，由其在本地完成组装、测试等生产末端流程后销售给最终客户，该类合作方式的经销商会存在一定的存货库存；

（2）各终端客户的采购习惯不同，部分终端客户存在对经销商采购频次高、

单次采购数量小的情形。考虑到通常国际货运周期较长、单次运输成本高等因素，部分经销商依据未来一段周期内的需求预测从公司采购较多数量的电表，以备该周期内终端客户的新装电表需求。该等情况下，经销商存在一定库存属于正常情况，符合行业惯例。

综上所述，公司对主要经销商的产品已基本实现最终销售，部分经销商存在少量库存的情况符合行业惯例，公司经销销售收入真实。

六、经销方式下，是否存在客户为自然人或个体工商户、第三方回款、现金收款等特殊情况，如有，说明原因，是否符合行业特征，前述主体的具体情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，公司销售环节内部控制是否健全有效

（一）经销商为自然人或个体工商户的情况

报告期内，因个别零星终端客户采购逆变器等需求，公司存在少数经销商为自然人的情形，该等情况符合商业惯例，相关情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
自然人经销商数量（人）	-	2	3
自然人经销商销售金额（万元）	-	1.84	14.99
占营业收入比	0.0000%	0.0027%	0.0250%

报告期各期，公司自然人经销商客户分别为 3 人、2 人和 0 人，对自然人经销商的销售收入分别为 14.99 万元、1.84 万元和 0.00 万元，占营业收入的比例分别为 0.0250%、0.0027%和 0.0000%，金额及占比极小。

（二）第三方回款情况

报告期内，经销模式下的第三方回款情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
回款金额（万元）	3.80	86.22	60.63
占营业收入比	0.02%	0.13%	0.10%

报告期各期，公司经销模式下的第三方回款金额分别为 60.63 万元、86.22 万元和 3.80 万元，占营业收入比分别为 0.10%、0.13%和 0.02%，金额及占比极小，第三方回款详细情况参见本回复之“问题 5/四”相关回复。

（三）现金收款情况

报告期内，公司不存在从经销商客户处以现金形式收款的情况。

综上所述，公司存在极少数自然人经销商情况，主要销售产品为户用光伏及储能逆变器，极少数情况下，经销商通过第三方代为回款，主要系由其合作伙伴回款或其外汇受限或不足而委托第三方代为付款，相关情况符合商业逻辑及行业特性，且金额及占比极小，对公司不构成重大影响，自然人经销商和第三方回款方与公司不存在关联关系或其他利益安排，公司销售环节内部控制健全有效。

七、报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销商是否存在为完成销售任务大量积压库存的情况；经销方式下相关商品是否实现终端销售

报告期内，公司与经销商属于合作伙伴关系，经销商经营、采购及销售过程独立，公司不对其进行层级管理、产品定价、业绩考核、库存管理等传统经销模式的管理行为。经销商通过招投标、终端客户直接采购等方式获取订单，然后再向公司采购相应的货物。公司不存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形。

公司对经销商不存在业绩考核等管理，经销商不存在为完成销售任务大量积压库存的情况，但是部分经销商可能存有少量公司产品库存，该情形符合行业惯例，公司对主要经销商的产品已基本实现最终销售，相关内容参见本回复之“问题 4/五/（三）”。

八、公司经销商中是否存在公司前员工或前员工配偶设立的经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、实际控制人、经营规模、合作历史、所处区域等），各期销售金额及占比，公司与此类经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实，销售定价是否公允

经获取公司报告期内经销商名单、访谈主要经销商、查阅经销商的股权结构、董监高、关键岗位人员并与公司员工花名册进行交叉比对，报告期内，公司经销商中不存在公司前员工或前员工配偶设立的情形。

九、对经销商的业绩考核方式，对经销商返利的具体实施方法、途径，通过现金还是实物返利，相关返利政策及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例

（一）对经销商的业绩考核方式，对经销商返利的具体实施方法、途径，通过现金还是实物返利，相关返利政策及会计处理方式

报告期内，公司销售模式以直销为主，公司选择经销商合作主要原因系为解决公司智能计量终端等产品最终客户的本地化采购、本地币结算、带安装工程等要求，或者协助公司规避最终客户赊销、回款等风险，公司经销模式的特征分析参见本回复之“问题 4/五/（一）”，公司对经销商不存在业绩考核，不对其进行销售管理、定期考核或库存管理，亦不存在对经销商的折扣政策、返利政策。

（二）是否符合《企业会计准则》的要求及行业惯例

报告期内，同行业可比公司的返利政策及会计处理方式具体如下：

公司名称	相关返利政策及会计处理方式
海兴电力	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
林洋能源	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
科陆电子	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
炬华科技	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
煜邦电力	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
万胜智能	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策
开发科技	公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策

综上，公司不存在对经销商的折扣政策、返利政策，具备商业合理性，符合行业惯例。

十、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性；报告期内净利润变动的原因及合理性；运费成本与营业收入的匹配性

（一）结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性

1、行业周期性、市场需求变化情况

公司主要从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案，主要产品为智能计量终端。公司所属行业为国家当前重点支持的“高端装备制造产业”中的“智能制造装备产业”之“智能测控装备制造——智能电表”。根据 Research and Markets 和 Statista 数据，2023 年全球智能电表市场约为 126 亿美元，预计到 2027 年将达到 160 亿美元，继续维持高景气度。

行业周期性方面，智能电表行业的供需情况存在一定周期性。受智能电表技术迭代及电表产品寿命等因素影响，每轮周期的交替期间将迎来大量电表产品的更新换代，市场需求大幅增加。

市场需求方面，当前，欧美等发达国家及中国等部分新兴国家进入电表替换周期，智能电表需求增长；与此同时，其他亚非拉等新兴市场，尽管电网基础设施较为落后，近年来配用电公司也持续加大对智能电表的投入以减少窃电与线损。分地区市场需求情况具体列示如下：

地区	市场需求情况
非洲	根据 IEA 数据，截至 2021 年非洲仍有 40%多的人口无法获取电力，主要集中在撒哈拉以南的非洲地区。非洲以持续提升电气化率为主要发展目标，根据世界能源理事会估计，非洲计划在 2030 年实现农村电气化率 51%的目标，至少需要投入 3,500 亿美元。非洲的电气化建设通常侧重于增加发电量，但仍需大量建设输配电网及智能电表以保证有效的用电计量。目前，非洲大多数电力公司仍在采购和安装第一代智能电表，尤其是带预付费功能的电表。
拉美	根据 Berg Insight 数据，拉丁美洲拥有约 1.87 亿电力客户，但智能电表普及率明显较低，2022 年仅为 6.2%，是一个潜力巨大的市场。拉美每年对于电表需求量约为 1,600-2,700 万台，其中巴西和墨西哥合计占比 70%以上。预计年安装量将从 2022 年的 1,170 万台增长至 2028 年的 3,840 万台，年安装量复合年增长率达 22%。

地区	市场需求情况
亚洲	东亚地区是亚洲最大最成熟的市场，主要驱动力为电表替换周期及市场需求上升。其中，韩国政府正在实施国家智能电网计划，当前新安装及更换的电表主要以智能电表为主，目标在 2030 年左右建成全国范围的智能电网，带动 5 万人就业并培育 6,000 亿元相关行业内需；日本于 2014 年全面导入了智能电表，根据《日本电力计量法》，家用低压电表的使用期限被规定在了 10 年，因此，预计在 2024 年将迎来第一批大规模更换潮。 南亚地区新兴经济体基础设施较为薄弱，新装电表需求较高。根据 Frost&Sullivan 统计，泰国、孟加拉、巴基斯坦、印度尼西亚、菲律宾、越南等国家智能电表渗透率不足 10%，马来西亚、印度等国家智能电表渗透率不足 50%，经济的发展推动当地电表需求快速提升。
北美	北美地区智能电表起步早、渗透率较高。美国第一波智能电表建设周期自 2006 年开始，2019 年开始早期用户即迎来电表替换周期，2027 年-2028 年主体替换周期开始。加拿大第一波智能电表建设周期自 2007 年开始，2023 年开启替换周期。
欧洲	英国的四年监管框架要求智能电表供应商在 2025 年前为 80%的家庭和 73%的小企业安装智能电表。根据 DESNZ，截至 2023 年 3 月，英国已部署的 5,710 万只电表中，3,240 万只为智能电表，普及率达 57%。法国于 2015 年底开始推行 Linky 的智能电表部署项目，截至 2022 年年底，法国约 3,640 万户家庭（占比约 94%）配备了 Linky 电表。瑞典、芬兰和挪威等国家智能电表化程度接近 100%，目前工作重心放在管理已安装的智能电表并建立更高效的数据体系。 中东欧地区智能电表推广进度普遍落后，多国已设立 2030 年前的增长目标。德国政府 2023 年春季通过了一项法律草案，以重启能源转型的数字化，并加速智能电表产品推广，设立了到 2025 年底 20%、到 2028 年底达到 50%，到 2030 年底达到 95%的明确推广目标。 其他地区，如比利时、瑞士、爱尔兰、波兰等国整体渗透率不足 50%，有一定新增空间；捷克、立陶宛、希腊、土耳其等国整体渗透率不足 10%，仍有较大的增长空间。
中国	目前我国已进入智能电表行业需求加速发展阶段，随着国家电网 2020 年 8 月电表新标准落地，叠加新型电力系统建设，智能物联表的全面推行和替换已成为必然趋势，新一代智能电表招标有望迎来新一轮上行周期。 2023 年，我国智能电表市场需求空间突破 232 亿元，2024 年，国网招标新增一个批次，需求空间有望进一步增长。根据中金研究所等机构预测，2024-2028 年平均电表年招标量在 8,000-9,000 万只左右，物联表年招标量预计将由 2023 年的 276 万只提升至 500-600 万只左右，电表类产品招标金额在 250-300 亿元区间。

综上，随着世界各国智能电网的加速建设，智能电表市场需求将持续增加，整体市场还将保持持续增长的态势。

2、汇率波动

报告期内，公司以不同币种计价的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

外币类型	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
美元（USD）	11,056.76	58.05%	46,027.59	68.13%	36,443.07	61.00%
欧元（EUR）	2,821.09	14.81%	6,281.84	9.30%	10,710.15	17.93%
肯尼亚先令（KSH/KES）	20.22	0.11%	3,593.55	5.32%	487.21	0.82%
人民币（RMB）	5,148.59	27.03%	11,653.47	17.25%	12,099.25	20.25%
合计	**19,046.66**	**100.00%**	**67,556.45**	**100.00%**	**59,739.68**	**100.00%**

报告期内，公司境外销售主要结算货币为美元、欧元，其平均汇率变动情况如下：

外币类型	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度
	平均汇率	变动率	平均汇率	变动率	平均汇率
美元（USD）	7.1028	0.80%	7.0467	4.77%	6.7261
欧元（EUR）	7.7417	1.30%	7.6425	8.07%	7.0721

注：各年度平均汇率数据为国家外汇管理局公布的人民币汇率中间价平均值。

2023 年，美元兑人民币平均汇率由 2022 年的 6.7261 上升至 7.0467，欧元兑人民币平均汇率由 2022 年的 7.0721 上升至 7.6425，均表现为一定的升值。

2024 年 1-3 月，美元兑人民币平均汇率由 2023 年的 7.0467 变为 7.1028，欧元兑人民币平均汇率由 2023 年的 7.6425 变为 7.7417，整体较为平稳，变动不大。

假设剔除汇率变动影响，以 2022 年美元、欧元兑人民币平均汇率 6.7261、7.0721 为基础，模拟测算对公司 2023 年、2024 年 1-3 月主营业务收入的影响，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度
实际主营业务收入	19,046.66	67,556.45
剔除汇率变动影响后测算的主营业务收入	18,255.38	64,841.88
对主营业务收入的影响	-791.28	-2,714.57
影响金额占主营业务收入比例	-4.15%	-4.02%

注：该处汇率变动的影响未考虑肯尼亚先令汇率变动的影响，仅考虑美元、欧元汇率变动的影响。

经测算，如剔除汇率变动影响，则公司 2023 年主营业务收入从 67,556.45 万元下降至 64,841.88 万元，下降 2,714.57 万元；2024 年一季度主营业务收入从

19,046.66 万元下降至 18,255.38 万元，下降 791.28 万元，变动幅度分别为-4.02%、-4.15%，整体影响较小。

3、公司主要产品价格变动

报告期内，公司智能计量终端产品占营业收入的比例分别为 94.12%、86.35%、91.28%，系收入的最主要组成部分，其中单相智能电表、三相智能电表在智能计量终端产品中的收入占比合计超过 97%，系公司最主要的产品。报告期内，单相智能电表、三相智能电表单位售价变化情况如下：

单位：元/台

项目	分类	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
智能计量终端	单相智能电表	229.26	257.44	224.93
	三相智能电表	626.39	579.91	747.37

报告期各期，公司单相智能电表平均销售单价分别为 224.93 元/台、257.44 元/台、229.26 元/台，呈现先升后降趋势；三相智能电表平均销售单价分别为 747.37 元/台、579.91 元/台、626.39 元/台，呈现先降后升趋势。

（1）单相智能电表单位售价变化原因分析

报告期内，公司单相智能电表境内外单位售价变动情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）
境外	261.25	271.60	249.72
境内	179.96	186.49	172.25

报告期内，公司单相智能电表境内、境外产品各自的平均销售单价不存在较大波动，公司整体平均销售单价的变动主要系境内、境外收入占比变动所致，具体如下：

2023 年度，公司单相智能电表平均销售单价从 2022 年的 224.93 元/台上升至 257.44 元/台，较 2022 年上升 14.45%，主要系：（1）境外方面，2023 年美元、欧元兑人民币平均汇率分别上升 4.77%、8.07%，拉升境外单相智能电表平均销售单价；（2）境内方面，公司 2023 年对国家电网销售的单相智能电表全部系适用《2020 版智能电表系列企业标准》的销售单价较高电表，2022 年对国家电网销售的部分单相智能电表仍然系适用《2013 版智能电表系列企业标准》的销售

单价较低电表，适用新标准产品的增加拉升境内单相智能电表平均销售单价；（3）客户结构方面，2023 年境外单相智能电表销售收入增长、销售占比提升，由于境外采购单相智能电表产品主要为可更换模块电表、分体式带通信功能的智能预付费电表和架空线多费率智能电表等，相关类型电表功能复杂，技术要求高，销售单价较高，相应带动公司整体平均销售单价提升。

2024 年 1-3 月，公司单相智能电表平均销售单价从 2023 年的 257.44 元/台下降至 2024 年的 229.26 元/台，较 2023 年下降 10.95%，主要系单相智能电表当期对境内客户交付产品较多，因销售予境内客户的产品主要系标准化产品，销售单价较销售予境外客户的产品偏低，降低 2024 年单相智能电表整体销售单价。

报告期内，公司单相智能电表平均销售单价的变动对营业收入的具体影响参见本回复之“问题 4/二/（一）/1”。

（2）三相智能电表单位售价变化原因分析

报告期内，公司三相智能电表境内外单位售价变动情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）
境外	667.90	675.45	747.38
境内	476.30	480.59	699.12

注：公司 2022 年的境内三相智能电表销售收入为 1.75 万元，相关批次销售系小批量试销，销售单价不具备可比性。

2023 年度，公司三相智能电表平均销售单价从 2022 年的 747.37 元/台下降至 579.91 元/台，较 2022 年下滑 22.41%，主要系电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品销售单价、单位成本、毛利率均有所不同，具体如下：①公司 2022 年中标国家电网三相智能电表招标项目，相关项目于 2023 年开始实现交付。因销售予国网客户的产品主要系标准化产品，单价相对较低，2023 年公司对国家电网的销售数量占比达 2023 年三相智能电表销售的 49.03%，对销售单价较低客户销售占比的提升降低三相智能电表整体销售单价；②公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，境外客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位售价均有所不同；境外客户结构的变动导致单位售价发生波动。

2024 年 1-3 月，公司三相智能电表平均销售单价从 2023 年的 579.91 元/台上升至 626.39 元/台，较 2023 年上升 8.02%，主要系：①对销售单价较低的境内客户国家电网的销售数量占比从 49.03%下滑至 21.67%，拉升三相智能电表整体销售单价；②公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，境外客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位售价均有所不同；境外客户结构的变动导致单位售价发生波动。

报告期内，公司三相智能电表平均销售单价的变动对营业收入的具体影响参见本回复之“问题 4/二/（一）/1”。

4、主要客户情况

公司客户主要为各国及各地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，报告期内，公司对主要客户销售及变动情况如下：

客户	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	向主要客户销售金额变动原因
	销售金额	变动比例	销售金额	变动比例	销售金额	
国家电网	4,919.90	/	9,733.43	-12.10%	11,072.83	2023 年度，公司向国家电网销售金额较 2022 年度减少 1,339.40 万元，降幅为 12.10%；主要系受国家电网实际交付安排影响所致。2024 年一季度，公司对国家电网实现销售收入 4,919.90 万元，当期交付增加。
孟加拉 IEEL	3,240.34	/	5,459.00	3.66%	5,266.43	2023 年度，公司向孟加拉 IEEL 销售金额较 2022 年度增加 192.57 万元，增幅为 3.66%，销售略微上涨。
法国 ES/科特迪瓦电力公司	2,831.62	/	4,460.30	-35.83%	6,950.30	2023 年度，公司向法国 ES/科特迪瓦电力公司销售的金额较 2022 年度减少 2,490.00 万元，降幅为 35.83%，主要系受客户交付安排调整等影响，项目整体交付进度延后，该等部分在 2024 年一季度交付确认。
乌干达电力公司	2,546.89	/	3,774.10	149.36%	1,513.50	2023 年度，公司向乌干达电力公司销售的金额较 2022 年增加 2,260.60 万元，增幅为 149.36%，主要系 2022 年公司与乌干达电力公司初次开展正式合作，从前期小批量试点采购到逐步建立良好的合作关系，收入相应增长。
马来西亚 DPM	905.37	/	1,677.36	374.41%	353.57	2023 年度，公司向马来西亚 DPM 的销售的金额较 2022 年增加 1,323.79 万元，增幅为 374.41%，主要系公司与马来西亚 DPM 于 2022 年 3 月签署的 6 万台电表的供货合同于 2022 年底才开始执行，后续批次于 2023 年陆续交付并实现收入。
坦桑尼亚 ITL	762.44	/	5,880.70	-16.80%	7,067.84	2023 年，公司向坦桑尼亚 ITL 的销售金额较 2022 年减少 1,187.14 万元，降幅为 16.80%，主要系 2022 年经销商坦桑尼亚 ITL 开发了除坦桑尼亚国家电力公司之外的当地电力承包商客户，相关客户于 2022 年发生大额采购。但是该类客户的采购需求不稳定，2023 年未持续向坦桑尼亚 ITL 进行采购。
乌拉圭 STC	-	/	5,242.73	38.06%	3,797.51	2023 年，公司向乌拉圭 STC 的销售金额较 2022 年增加 1,445.21 万元，增幅 38.06%，主要系随着公司与乌拉圭 STC 合作深入，其在获得相关终端客户订单后，增加了对公司的采购。
津巴布韦国家电力公司	47.86	/	5,112.51	11.06%	4,603.34	2023 年，公司向津巴布韦国家电力公司的销售金额较 2022 年增加了 509.17 万元，增幅为 11.06%，主要系公司持续拓展新兴业务领域，报告期内业务开展情况良好，带来了新的业绩增长点。
合计	**15,254.42**	/	**41,340.13**	**1.76%**	**40,625.32**	

报告期内，公司各年电表销售数量的变化主要受客户的招投标需求、采购需求和公司的中标情况及实际交付安排等因素影响。

2023 年，公司主要客户实现销售收入相较 2022 年增加 714.81 万元，增幅为 1.76%；报告期内，公司主要客户较为稳定，随着新兴国家智能电表市场需求的持续增加及公司持续拓展新兴业务领域，公司对主要客户销售规模持续扩大。

5、产能利用率、产销率情况

报告期各期，公司主要产品的产能利用率、产销率情况如下表所示；

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
产能（万台）	79.90	319.60	208.00
产量（万台）	68.58	228.47	222.39
产能利用率	85.84%	71.48%	106.92%
销量（万台）	67.73	204.63	216.49
产销率	98.76%	89.57%	97.35%

注：1、主要产品系指代单相智能电表、三相智能电表；

2、该处列示产能、产量、销量均系单相智能电表、三相智能电表合计总量；

3、公司各产品年产能系以产品每小时标准产能（单班产能）进行核算。实际生产中，公司会根据客户下发订单情况，结合当月产能情况进行生产排班。如单班次产能无法满足客户未来订单需求，则公司会在保证生产安全及用工安全的前提下，通过增加班次等方式提高产能以满足订单需求，从而导致产生实际产量大于核算产能，产能利用率大于 100%的情况。

报告期内，公司主要产品的产能利用率分别为 106.92%、71.48%、85.84%，产销率分别为 97.35%、89.57%、98.76%；公司产能利用率、产销率整体维持在较高水平。

（1）产能利用率

报告期内，公司主要产品的产能利用率分别为 106.92%、71.48%、85.84%，呈现先降后升趋势，主要系：①报告期内，公司积极通过新增产线、设备等方式扩充产能，2023 年度，随着新增产线的投入使用及原有产线的升级改造，公司实现单相智能电表、三相智能电表产能扩充，降低 2023 年主要产品产能利用率；②报告期内，新兴市场对电力基础设施建设的需求持续旺盛，2024 年 1-3 月，客户下发订单需求增长导致 2024 年一季度产量提升，拉升 2024 年 1-3 月产能利用率。

（2）产销率

报告期内，公司主要产品的产销率分别为 97.35%、89.57%、98.76%，呈现先降后升趋势。主要系受客户交付安排的影响所致。报告期内，公司采用“以销定产”的生产模式，产量受客户订单安排影响，但销量受客户交付安排影响，交付安排与订单安排间的时间差异导致报告期内产销率存在差异。

综上，公司报告期内产能利用率、产销率受客户采购需求、交付安排等影响呈现波动，但整体维持在较高水平，与公司营收规模相匹配。

6、公司在手订单情况

报告期各期末及 2024 年 9 月末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额	64,635.15	88,534.46	87,157.25	37,758.89

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 37,758.89 万元、87,157.25 万元、88,534.46 万元，公司报告期内在手订单金额呈现逐年上升趋势，与公司收入变动趋势相匹配。

截至 2024 年 9 月末，公司在手订单金额为 64,635.15 万元，公司期后在手订单充足。

7、量化分析公司营业收入增长的原因

报告期内，公司营业收入明细及变动情况如下：

产品类型	2023 年度					2022 年度	
	金额（万元）	占比	较上期变动率	销售收入增长变动额	销售收入增长贡献率	金额（万元）	占比
智能计量终端	**58,522.03**	**86.35%**	**3.78%**	**2,132.71**	**27.12%**	**56,389.32**	**94.12%**
其中：单相智能电表	48,420.81	71.44%	5.38%	2,470.21	31.41%	45,950.60	76.70%
三相智能电表	9,592.57	14.15%	5.18%	472.20	6.00%	9,120.37	15.22%
配件	508.65	0.75%	-61.42%	-809.70	-10.30%	1,318.35	2.20%
智能电力软件系统	**1,376.51**	**2.03%**	**793.15%**	**1,222.39**	**15.54%**	**154.12**	**0.26%**
服务费	**997.71**	**1.47%**	**332.05%**	**766.78**	**9.75%**	**230.92**	**0.39%**
其他	**6,660.21**	**9.83%**	**124.60%**	**3,694.89**	**46.98%**	**2,965.32**	**4.95%**

产品类型	2023 年度					2022 年度	
	金额（万元）	占比	较上期变动率	销售收入增长变动额	销售收入增长贡献率	金额（万元）	占比
主营业务收入合计	**67,556.45**	**99.68%**	**13.08%**	**7,816.77**	**99.39%**	**59,739.68**	**99.72%**
其他业务收入	217.93	0.32%	28.31%	48.08	0.61%	169.85	0.28%
合计	**67,774.38**	**100.00%**	**13.13%**	**7,864.85**	**100.00%**	**59,909.53**	**100.00%**

报告期内，公司营业收入分别为 59,909.53 万元、67,774.38 万元、19,103.58 万元。

2023 年，公司营业收入相较 2022 年增加 7,864.85 万元，增长 13.13%，其中智能计量终端销售、智能电力软件系统、服务费、其他的销售收入分别增加 2,132.71 万元、1,222.39 万元、766.78 万元、3,694.89 万元；销售收入增长贡献率分别为 27.12%、15.54%、9.75%、46.98%。公司销售收入的增长主要系智能计量终端、智能电力软件系统、其他的销售收入增长所致。

报告期内，公司营业收入增长的原因及合理性分析参见本回复之“问题 4/二/（一）/1”。

综上所述，报告期内，世界各国智能电网正处于加速建设和电表替换周期，公司主要销售区域亚洲、非洲、拉美等新兴市场的智能电表需求增长，公司在手订单也持续增多。虽然由于客户订单和交付安排，公司产能规划和提升的影响，导致产能利用率和产销量略有波动，但客户整体需求仍然稳中有增；主要产品单价总体虽略有波动，但基本保持稳定，各产品的销售收入均实现了持续上涨。公司 2023 年营业收入发生增长主要系：①智能计量终端方面，汇率上升叠加境内外智能电表市场需求的持续增长，公司单相智能电表、三相智能电表产品销售实现突破，营收发生增长；②公司持续拓展 AMI 系统、智能配电、光伏新能源等新兴业务领域，报告期内业务开展情况良好，为公司带来了新的业绩增长点。

（二）报告期内净利润变动的原因及合理性

报告期内，公司净利润分别为 6,090.90 万元、9,958.13 万元、4,992.45 万元，呈现增长趋势。报告期内，公司净利润变动的原因及合理性分析参见本回复之“问题 4/二/（一）/3”。

（三）运费成本与营业收入的匹配性

报告期内，公司运费成本与公司主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

年度	运费成本（万元）	主营业务收入（万元）	运费成本/主营业务收入
2024 年 1-3 月	196.95	19,046.66	1.03%
2023 年度	1,025.18	67,556.45	1.52%
2022 年度	2,296.11	59,739.68	3.84%

注：该处运费成本包含保险费。保险费占比较低，对运费成本影响较小。

报告期内，公司运费成本分别为 2,296.11 万元、1,025.18 万元、196.95 万元，运费成本占主营业务收入的比例分别为 3.84%、1.52%、1.03%，占比逐年下降。

2023 年，公司运费成本占主营业务收入比例从 2022 年的 3.84%下滑至 2023 年的 1.52%，主要系公司以境外销售为主，2023 年外部不利因素消除，国际运费价格大幅下滑降低总体运费成本。

2024 年 1-3 月，公司运费成本占主营业务收入比例从 2023 年 1.52%下滑至 2024 年的 1.03%，主要系运费成本较低的亚洲地区销售占比提升，降低总体运费成本。

十一、针对质量保证义务或服务的相关合同约定及会计处理，是否针对售后服务及保修期计提质保金，报告期各期实际发生金额、质保金计提充分性

（一）针对质量保证义务或服务的相关合同约定及会计处理

1、针对质量保证义务或服务的相关合同约定

报告期内，公司主要产品智能计量终端的部分销售合同存在质保期、质保金相关条款。公司主要客户及代表性合同约定质量保证义务或条款的情况如下：

客户名称	质量保证有关合同条款及约定
国家电网	合同设备的质量保证期为从合同设备通过验收并投运后 12 个月
埃塞俄比亚国家电力公司	卖方所提供货物的保修期为从货物验收之日起 12 个月
坦桑尼亚 ITL	卖方所提供货物的保修期为从卖方工厂发货之日起 18 个月；卖家需按合同提供 1%的 CIU 和 0.1%的 MCU 作为备品
津巴布韦国家电力公司	自调试之日起 12 个月，或买方收货之日起 18 个月，以较早日期为准；银河电网执行部分：自交货之日起 12 个月
马来西亚 DPM	硬件产品的质保期为 5 年，固件产品的质保期为 10 年，质保期自货物运送至马来西亚国家电力公司（终端客户）之日起算

客户名称	质量保证有关合同条款及约定
孟加拉 IEEL	卖方所提供货物的保修期为从货物验收之日起 36 个月
法国 ES/科特迪瓦电力公司	货物自发货之日起 36 个月内提供保修，针对生产、设计、材料和功能障碍等所有缺陷或瑕疵提供备件和人工服务
乌拉圭 STC	卖方所提供货物的保修期为从卖方工厂发货之日起 36 个月

注：埃塞俄比亚国家电力公司指 Ethiopian Electric Utility

2、针对质量保证义务或服务的会计处理

报告期内，公司的应收质保金需在按照合同约定履行完质量保证义务后方能收取，在此之前不具有无条件收款权。因此，报告期内，公司将质保期内的质保金于合同资产进行核算，如质保期满，则公司按合同约定履行完质量保证义务后将未按时收回的合同资产转至应收账款进行核算。

3、针对质量保证义务或服务的会计处理与《企业会计准则》的匹配情况

根据新收入准则第三十三条的规定："对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。"公司针对产品的质量问题提供的质量保证系向客户保证所销售商品符合既定标准，并不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务，不构成单项履约义务，属于服务性保证，因此质保金不单独确认收入符合企业会计准则的规定。

此外，根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）规定，企业应按照《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定，根据公司履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。同一合同下的合同资产和合同负债应当以净额列示，其中净额为借方余额的，应当根据其流动性在"合同资产"或"其他非流动资产"项目中填列。公司应收质保金因质保金到期时间不同而具有不同的流动性，公司根据规定分类进行列报，具体如下：

项 目	核算方式	列报项目
剩余质保期一年以内的质保金	合同资产核算	合同资产
剩余质保期超过一年的质保金	合同资产核算	其他非流动资产
质保期满，履行完质保义务	合同资产结转应收账款核算	应收账款

综上，公司针对质量保证义务的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（二）是否针对售后服务及保修期计提质保金，报告期各期实际发生金额、质保金计提充分性

报告期各期，公司售后维护费实际发生金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	金额	金额	金额
售后维护费用	12.85	51.47	59.18
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
占营业收入的比例	**0.07%**	**0.08%**	**0.10%**

报告期内，公司主要从事智能计量终端产品的研发、制造、销售和服务，相关产品主要应用于电力系统。公司电网智能监测相关设备直接关系到电力系统的运行安全和运行效率，因此电网公司对相关产品的安全性、可靠性与稳定性要求较高，设备出厂前均经过严格检验、测试，质保期内因设备质量问题产生的故障较少，具有偶发性、无规律性的特点。历史上也从未发生过大规模退换货。

报告期各期，公司销售费用中售后维护费金额分别为 59.18 万元、51.47 万元和 12.85 万元，占营业收入的比例分别为 0.10%、0.08%和 0.07%，占比较低。售后维护费主要核算内容为售后人员前往客户公司维护升级产品的差旅费以及涉及产品维护与升级的材料配件。

综上，由于公司产品售后维护义务的发生具有偶发性和不确定性，不能判断未来导致经济利益流出的可能性，同时未来售后维护费用的金额也不能够可靠计量且金额占营业收入的比例较小，故报告期内，公司未针对售后服务及保修期计提预计负债。公司根据重要性原则，在售后维护费用实际发生时计入当期销售费用，符合企业会计准则的规定，未计提预计负债合理。

十二、报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，结合同行业可比公司的毛利率变化情况分产品分别说明毛利率波动的原因及合理性。

（一）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响

报告期内，公司智能计量终端产品占营业收入的比例分别为 94.12%、86.35%、91.28%，系收入的最主要组成部分，其中单相智能电表、三相智能电表在智能计量终端产品中的收入占比合计超过 97%，系公司最主要的产品。报告期内，公司主要产品单相智能电表、三相智能电表各期毛利率变动情况如下：

项目	细分项目	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度	
		占主营业务收入比例	毛利率	毛利率变动	占主营业务收入比例	毛利率	毛利率变动	占主营业务收入比例	毛利率
智能计量终端	单相智能电表	76.99%	47.63%	5.49%	71.67%	42.15%	8.06%	76.92%	34.09%
	三相智能电表	12.41%	55.09%	7.63%	14.20%	47.46%	1.93%	15.27%	45.53%

报告期内，公司单相智能电表毛利率分别为 34.09%、42.15%、47.63%，三相智能电表毛利率分别为 45.53%、47.46%、55.09%，报告期内单相智能电表、三相智能电表毛利率均呈现逐年上升的趋势。

1、单相智能电表

公司报告期各期单相智能电表单位售价、单位料工费的波动情况，及对毛利率的影响情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
平均单价	**229.26**	**-28.18**	**-10.95%**	**-7.11%**	**257.44**	**32.51**	**14.45%**	**8.32%**	**224.93**
直接材料	103.87	-21.30	-17.01%	9.29%	125.17	1.47	1.19%	-0.57%	123.70
直接人工	2.21	-1.49	-40.23%	0.65%	3.70	0.37	10.95%	-0.14%	3.34
制造费用	3.42	-6.43	-65.29%	2.81%	9.85	-2.00	-16.87%	0.78%	11.85
委外	10.55	0.33	3.28%	-0.15%	10.22	0.85	9.08%	-0.33%	9.37

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
加工									
单位成本	120.05	-28.88	-19.39%	12.60%	148.94	0.69	0.46%	-0.27%	148.25
毛利率	47.63%	/	/	5.49%	42.15%	/	/	8.06%	34.09%

（1）2023 年单相智能电表价格、料工费的波动、对毛利率的影响

2023 年，公司单相智能电表毛利率从 2022 年的 34.09%上升至 42.15%，增长 8.06%，其中单位售价从 224.93 元/台上升至 257.44 元/台，增长 14.45%，对毛利率的影响为 8.32%；单位成本从 148.25 元/台上升至 148.94 元/台，增长 0.46%，对毛利率的影响为-0.27%，单位售价的增长系公司 2023 年单相智能电表毛利率增长的主因。

单位售价方面，公司 2023 年单相智能电表单位售价的提升，主要系由于境内外单相智能电表单位售价的提升导致，公司单相智能电表单位售价的变动分析参见本回复之“问题 4/十/（一）/3”；

单位成本方面，公司 2023 年单相智能电表单位成本从 148.25 元/台上升至 148.94 元/台，增长 0.46%，对毛利率的影响为-0.27%，分料工费变动分析如下：

单位直接材料方面，公司 2023 年单相智能电表单位直接材料从 123.70 元/台上升至 125.17 元/台，增长 1.19%，对毛利率的影响为-0.57%，主要系：①客户结构方面，2023 年，公司对直接材料成本较低的境内客户国家电网的销售数量占比下降，对境外直接材料成本较高的境外客户销售占比上升，拉升 2023 年单位直接材料成本；②产品结构方面，公司部分客户发生产品结构调整，导致单位直接材料发生变动。

单位直接人工方面，公司 2023 年单相智能电表单位直接人工从 3.34 元/台上升至 3.70 元/台，增长 10.95%，对毛利率的影响系-0.14%，主要：①当期公司生产人员整体薪酬较 2022 年有一定增长；②客户结构，产品结构变动导致单位直接人工发生变动。

单位制造费用方面，公司 2023 年单相智能电表单位制造费用从 11.85 元/台下滑至 9.85 元/台，下滑 16.87%，对毛利率的影响系 0.78%，主要系外部不利因

素消除，国际运费价格大幅下滑降低单位制造费用成本。

单位委外加工费用方面，公司2023年单相智能电表单位委外加工费用从9.37元/台上升至10.22元/台，增长9.08%，对毛利率的影响系-0.33%，主要系2023年，委外加工成本占比相对较高的境外客户销售占比增长，拉升2023年单位直接委外加工成本。

综上，公司2023年单相智能电表毛利率从34.09%上升至42.15%，增长8.06%，主要系单位售价的增长所致，此外，客户结构方面，高销售毛利客户占比的提升进一步拉升公司2023年单相智能电表整体销售毛利率。

综上，2023年公司单相智能电表毛利率增长合理。

（2）2024年1-3月单相智能电表价格、料工费的波动、对毛利率的影响

2024年1-3月，公司单相智能电表毛利率从2023年的42.15%上升至47.63%，增长5.49%，其中单位售价从257.44元/台下滑至229.26元/台，下滑10.95%，对毛利率的影响系-7.11%；单位成本从148.94元/台下滑至120.05元/台，下滑19.39%，对毛利率的影响系12.60%，单位成本降幅大于单位售价降幅系公司2024年1-3月毛利率增长主因。

单位售价方面，公司2024年1-3月单相智能电表单位售价的下降，主要系由于销售单价较低的国家电网客户的单相智能电表的销售占比上升导致，公司单相智能电表单位售价的变动分析参见本回复之“问题4/十/（一）/3”。

单位成本方面，公司2024年1-3月单位成本从148.94元/台下滑至120.05元/台，下滑19.39%，对毛利率的影响系12.60%，主要系单位直接材料的下滑所致，分料工费变动分析如下：

单位直接材料方面，公司2024年1-3月单相智能电表单位直接材料从125.17元/台下滑至103.87元/台，下滑17.01%，对毛利率的影响系9.29%，主要系：①受益于主要原材料市场价格下滑，公司单相智能电表单位直接材料成本下降；②客户结构，产品结构变动导致单位直接材料发生变动。

单位直接人工方面，公司2024年1-3月单相智能电表单位直接人工从3.70元/台下滑至2.21元/台，下滑40.23%，对毛利率的影响系0.65%，主要系公司执

行年度奖金激励制度，2024 年一季度未单独核算奖金，因此 2024 年一季度单位直接人工较低。

单位制造费用方面，公司 2024 年 1-3 月单相智能电表单位制造费用从 9.85 元/台下滑至 3.42 元/台，下滑 65.29%，对毛利率的影响系 2.81%，主要系亚洲地区及境内销售占比上升，总体运费成本下滑。

单位委外加工费用方面，公司 2024 年 1-3 月单位委外加工费用从 10.22 元/台上升至 10.55 元/台，上升 3.28%，对毛利率的影响系-0.15%，主要系 2024 年，公司对委外加工成本较低的境外客户坦桑尼亚 ITL 的销售数量占比从 10.85%下滑至 2.21%，因此，公司 2024 年的单位委外加工成本略微上涨。

综上，2024 年一季度，公司单相智能电表毛利率从 42.15%上升至 47.63%，上升 5.49%，主要系单位成本的降幅大于单位售价的降幅所致。此外，客户结构方面，销售毛利较高的客户销售占比提升，拉动 2024 年单相智能电表销售毛利率同步提升；产品结构方面，公司部分客户发生产品结构调整，销售毛利较高产品的销售占比的提升进一步拉升单相智能电表销售毛利率。

综上，2024 年一季度公司单相智能电表毛利率增长合理。

2、三相智能电表

公司报告期各期三相智能电表单位售价、单位料工费的波动情况，及对毛利率的影响情况如下：

单位；元/台

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
平均单价	**626.39**	**46.48**	**8.02%**	**3.90%**	**579.91**	**-167.46**	**-22.41%**	**-15.73%**	**747.37**
直接材料	244.26	-28.89	-10.58%	4.61%	273.15	-40.41	-12.89%	6.97%	313.56
直接人工	6.47	0.91	16.44%	-0.15%	5.56	-5.42	-49.39%	0.93%	10.98
制造费用	12.49	0.60	5.05%	-0.10%	11.89	-47.19	-79.87%	8.14%	59.09
委外加工	18.11	4.02	28.49%	-0.64%	14.09	-9.38	-39.96%	1.62%	23.47
单位成本	**281.33**	**-23.36**	**-7.67%**	**3.73%**	**304.69**	**-102.40**	**-25.15%**	**17.66%**	**407.09**

项目	2024 年 1-3 月				2023 年度				2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额	变动金额	变动比例	对毛利率的影响	金额
毛利率	**55.09%**	/	/	**7.63%**	**47.46%**	/	/	**1.93%**	**45.53%**

（1）2023 年三相智能电表价格、料工费的波动、对毛利率的影响

2023 年，公司三相智能电表毛利率从 2022 年的 45.53%上升至 47.46%，增长 1.93%，其中单位售价从 747.37 元/台下滑至 579.91 元/台，下降 22.41%，对毛利率的影响为-15.73%；单位成本从 407.09 元/台下滑至 304.69 元/台，下降 25.15%，对毛利率的影响系 17.66%，单位成本降幅大于单位售价降幅系公司 2023 年三相智能电表毛利率增长的主因。

单位售价方面，公司 2023 年三相智能电表单位售价的下降，主要系由于销售给境内客户国家电网的三相智能电表产品的销售占比提升所致，公司三相智能电表单位售价的变动分析参见本回复之“问题 4/十/（一）/3”。

单位成本方面，公司 2023 年三相智能电表单位成本从 407.09 元/台下降至 304.69 元/台，下降 25.15%，对毛利率的影响系 17.66%；其中，单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用、单位委外加工费用的变动均主要系客户结构、产品结构的变动所致，主要系：①境内客户结构方面，三相智能电表境内销售占比从 0.02%上升至 40.63%，境内主要系销售予国家电网，其电表标准化程度较高，整体单位成本较低；②境外客户结构方面，公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，境外客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位成本均有所不同；境外客户结构的变动导致单位成本发生波动；③产品结构方面，公司部分客户发生产品结构调整，带动单位成本发生波动。除此之外，单位制造费用还因外部不利因素消除，国际运费价格大幅下滑进一步降低。

综上，2023 年，公司三相智能电表毛利率从 45.53%上升至 47.46%，增长 1.93%，主要系单位成本的降幅大于单位售价的降幅所致，客户结构、产品结构的变动系公司三相智能电表单位售价、单位成本变动主因，2023 年公司三相智能电表毛利率增长合理。

（2）2024 年 1-3 月三相智能电表价格、料工费的波动、对毛利率的影响

2024 年 1-3 月，公司三相智能电表毛利率从 2023 年的 47.46%上升至 55.09%，增长 7.63%，其中单位售价从 579.91 元/台上升至 626.39 元/台，上升 8.02%，对毛利率的影响为 3.90%；单位成本从 304.69 元/台下滑至 281.33 元/台，下降 7.67%，对毛利率的影响为 3.73%，单位售价的上升叠加单位成本的下滑大幅拉升公司 2023 年三相智能电表毛利率。

单位售价方面，公司 2024 年 1-3 月三相智能电表单位售价的上涨，主要系由于销售给境内客户国家电网的三相智能电表产品的销售占比下降所致，公司三相智能电表单位售价的变动分析参见本回复之“问题 4/十/（一）/3”。

单位成本方面，公司 2024 年 1-3 月三相智能电表单位成本从 304.69 元/台下滑至 281.33 元/台，下降 7.67%，对毛利率的影响为 3.73%，主要系单位直接材料的下滑所致，分料工费变动分析如下：

单位直接材料方面，公司 2024 年 1-3 月三相智能电表单位直接材料从 273.15 元/台下滑至 244.26 元/台，下降 10.58%，对毛利率的影响为 4.61%，主要系受得益于主要原材料市场价格下滑，公司三相智能电表单位直接材料整体下降。

与单位直接材料的变动趋势相反，公司 2024 年 1-3 月单位直接人工、单位制造费用、单位委外加工费用均相较 2023 年略有上涨，主要系：①境内方面，三相智能电表境内销售占比从 40.63%下滑至 16.47%，境内主要系销售予国家电网，其电表标准化程度较高，单位成本较低，国家电网销售占比的下滑，即境外销售占比提高，导致公司 2024 年 1-3 月三相智能电表单位直接人工、单位制造费用、单位委外加工费用增加；②境外方面，公司三相智能电表产品尚处于市场导入期，境外客户结构尚不稳定；电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位成本均有所不同；境外客户结构的变动导致单位成本发生波动。

综上，2024 年 1-3 月，公司三相智能电表毛利率从 47.46%上升至 55.09%，增长 7.63%，主要系单位售价的上升叠加单位成本的下滑所致，原材料市场价格下跌和境内客户交付周期的安排波动是主要原因。2024 年 1-3 月公司三相智能电表毛利率增长合理。

（二）结合同行业可比公司的毛利率变化情况分产品分别说明毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司同行业可比公司同类产品的毛利率变动情况如下：

同行业可比公司	同类产品	产品详情	客户类型	市场定位	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
					毛利率		
海兴电力	智能用电产品及系统	智能用电产品及系统中的智能电能表、智能用电终端等	国家电网、南方电网、海外配电公司等电力客户	境外销售为主，境外客户主要为非洲、亚洲、拉美等地区客户	未披露	43.85%	38.70%
林洋能源	电能表、系统类产品及配件	智能电表、用电信息采集终端、用电信息管理系统及 AMI 解决方案等	国家电网、南方电网、地方电力公司以及海外各国电力公司	境内销售为主	未披露	34.93%	31.82%
科陆电子	智能电网	智能电表、智能配电网设备	国家电网、南方电网、海外配电公司等电力客户	境内、境外均为主要销售市场，其中境内销售收入高于境外销售收入。	未披露	31.24%	30.98%
炬华科技	智慧计量与采集系统	智能电能表、采集设备	国家电网、南方电网及地方电网公司等	境内销售为主	未披露	47.31%	40.72%
煜邦电力	智能用电产品	单相智能电表、三相智能电表	国家电网、南方电网及地方电网公司等	仅有境内销售	未披露	38.12%	39.80%
万胜智能	智能电表	单相智能电表、三相智能电表	国家电网、南方电网及地方电网公司等	境内销售为主	未披露	40.87%	38.29%
开发科技	智能计量终端	智能计量表、智能计量表核心单元、智能计量表组	境外各地区主要的电力公司、电力工程总包商、制造商、电信运营商等	境外销售为主，境外客户主要为欧洲地区客户	37.18%	33.20%	19.89%
可比公司平均值	-				**37.18%**	**38.50%**	**34.31%**
银河电力	智能计量	单相智能电	境外各国的	境外销售	48.82%	43.22%	36.46%

同行业可比公司	同类产品	产品详情	客户类型	市场定位	2024年1-3月	2023年度	2022年度
					毛利率		
	终端	表、三相智能电表	电力公司或能源公司	为主，境外客户主要为非洲地区客户			

报告期内，除煜邦电力外，公司同行业可比公司同类产品的毛利率均呈现上升趋势，与公司毛利率波动趋势一致。

报告期内，公司与同行业可比公司同类产品毛利率存在少量差异，主要为：（1）公司业务以境外销售为主，除海兴电力、开发科技外，其余可比公司主要以境内销售为主，客户主要为国网、南网及地方电网（电力）公司；（2）海兴电力境外业务以非洲、亚洲、拉美等市场为主，与公司具有较强可比性，毛利率也较为接近；开发科技境外业务以欧洲市场为主，且其以 ODM 模式为主，因此毛利率较低；（3）智能电表需适应终端市场用电需求、当地政治环境需求等，各地区技术标准各成体系，每个地区均需定制化开发，适用技术指标等均存在差异，直接影响各地区电表产品定价、产品成本，具有合理性。

综上，公司报告期内毛利率波动合理。

十三、结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	综合毛利率		
	2024年1-3月	2023年度	2022年度
海兴电力	44.25%	41.90%	38.23%
林洋能源	30.01%	28.43%	36.29%
科陆电子	33.23%	29.07%	26.38%
炬华科技	41.39%	44.83%	39.07%
煜邦电力	32.11%	36.22%	37.97%
万胜智能	38.40%	36.77%	33.92%
开发科技	37.97%	33.68%	20.79%
可比公司平均值	**36.77%**	**35.84%**	**33.24%**
银河电力	49.12%	44.34%	36.31%

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异，主要系产品结构差异、市场定位差异所致。

产品结构方面，报告期内，除存在与公司可比的智能电网业务外，部分同行业可比公司还存在收入占比较高的储能、新能源等业务，相关业务的毛利率与智能电网业务差异较大，产品结构差异导致公司与同行业可比公司的综合毛利率存在差异。

市场定位方面，电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品单位售价、单位成本均有所不同。如剔除产品结构因素影响，公司与同行业可比公司的可比产品毛利率也因市场定位的差异存在少量区别。

具体分析如下：

（一）公司与同行业可比公司的产品结构对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的产品结构对比情况，及同行业可比公司的综合毛利率变动情况分析如下：

公司名称	产品结构									
	产品分类	各类产品毛利率			各类产品于主营业务中占比			银河电力可比产品	可比产品于主营业务中平均占比	综合毛利率情况分析
		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度			
海兴电力	智能用电产品及系统	/	43.85%	38.70%	/	85.58%	87.64%	智能用电产品及系统	86.61%	2022 年、2023 年，海兴电力的综合毛利率分别为 38.23%、41.90%，呈现增长趋势，主要系与公司可比的智能用电产品及系统毛利率从 38.70%上升至 43.85%所致。海兴电力的可比产品收入占比较高，且毛利率变动趋势与公司一致。
	智能配电产品及系统	/	36.64%	34.89%	/	9.66%	9.87%			
	新能源产品	/	11.00%	12.19%	/	3.88%	1.28%			
林洋能源	电能表、系统类产品及配件	/	34.93%	31.82%	/	33.08%	45.17%	电能表、系统类产品及配件	39.13%	2022 年、2023 年，林洋能源的综合毛利率分别为 36.29%、28.43%，2023 年较 2022 年下滑较多，主要系毛利率较低的储能节能业务、电站销售业务收入占比提升所致。相关业务收入合计占比从 2022 年的 18.44%上升至 2023 年的 40.78%，增幅较大。
	储能、节能业务	/	16.09%	10.14%	/	21.92%	8.62%			
	电站销售	/	11.48%	2.09%	/	18.86%	9.82%			
	光伏发电	/	69.83%	71.04%	/	12.91%	26.66%			
	光伏产品	/	15.38%	/	/	9.03%	0.00%			
科陆电子	智能电网	/	31.24%	30.98%	/	61.66%	71.31%	智能电网	66.49%	2022 年、2023 年，科陆电子的综合毛利率分别为 26.38%、
	储能业务	/	25.36%	14.05%	/	34.16%	19.61%			

公司名称	产品结构									
	产品分类	各类产品毛利率			各类产品于主营业务中占比			银河电力可比产品	可比产品于主营业务中平均占比	综合毛利率情况分析
		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度			
	综合能源管理及服务	/	11.25%	5.64%	/	2.75%	7.68%			29.07%，毛利率均较低，主要系毛利率较低的储能业务、综合能源管理及服务业务收入占比均较高所致。2022 年、2023 年相关业务收入合计占比分别达 27.29%、36.91%。
	硬件系统	/	76.37%	81.67%	/	1.01%	1.23%			
	金融业务	/	100.00%	100.00%	/	0.01%	0.05%			
炬华科技	智慧计量与采集系统	/	47.31%	40.72%	/	81.07%	81.23%	智慧计量与采集系统	81.15%	2022 年、2023 年，炬华科技的综合毛利率分别为 39.07%、44.83%，呈现增长趋势，主要系与公司可比的智能计量与采集系统业务的毛利率从 40.72%上升至 47.31%所致。炬华科技的可比产品收入占比较高，且毛利率上升趋势与公司一致。
	智能配用电产品及系统	/	22.83%	17.46%	/	4.45%	7.42%			
	物联网传感器及配件	/	28.85%	16.71%	/	6.32%	3.26%			
	智能电力终端及系统	/	47.98%	54.27%	/	4.39%	4.96%			
	智能流量仪表及系统	/	34.25%	37.93%	/	3.06%	2.48%			
煜邦电力	智能用电产品	/	38.12%	39.80%	/	55.04%	68.87%	智能用电产品	61.96%	2022 年、2023 年，煜邦电力的综合毛利率分别为 37.97%、36.22%，呈现下滑趋势，主要系毛利率较低的信息技术服务业务的收入占比从 2022 年的 8.65%提升至 2023 年的 17.64%所致。
	信息技术服务	/	25.76%	27.35%	/	17.64%	8.65%			
	智能巡检服务	/	40.08%	40.60%	/	20.13%	13.35%			
	电能信息采集与计量系统	/	55.33%	42.70%	/	5.53%	2.94%			
	储能业务	/	100.00%	/	/	0.19%	0.00%			

公司名称	产品结构									
	产品分类	各类产品毛利率			各类产品于主营业务中占比			银河电力可比产品	可比产品于主营业务中平均占比	综合毛利率情况分析
		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度			
万胜智能	智能电表	/	40.87%	38.29%	/	61.63%	64.3%	智能电表	62.96%	2022 年、2023 年，万胜智能的综合毛利率分别为 33.92%、36.77%，呈现上升趋势，主要系收入合计占比较高的智能电表业务、用电信息采集系统业务毛利率同比提升所致。
	用电信息采集系统	/	46.30%	45.74%	/	14.51%	11.6%			
	电表箱产品	/	11.27%	/	/	6.47%	0.0%			
	智慧配网产品及系统	/	31.78%	/	/	4.12%	0.0%			
	通讯模组	/	17.36%	/	/	9.86%	0.0%			
开发科技	智能计量终端	37.18%	33.20%	19.89%	98.48%	97.93%	98.46%	智能计量终端	98.29%	2022 年、2023 年，开发科技的综合毛利率分别为 20.79%、33.68%，呈现上升趋势，主要系收入占比较高的智能计量终端业务毛利率从 19.89%上升至 33.20%所致。可比产品收入占比较高，且毛利率上升趋势与公司一致。
	服务收入	82.37%	61.04%	81.51%	1.07%	1.27%	1.23%			
	AMI 系统软件	91.12%	44.14%	63.67%	0.39%	0.72%	0.27%			
银河电力	智能计量终端	48.82%	43.22%	36.46%	91.28%	86.35%	94.12%	智能计量终端	90.58%	2022 年、2023 年，公司的综合毛利率分别为 36.31%、44.34%，呈现上升趋势，主要系收入占比较高的智能计量终端业务毛利率从 36.46%上升至 43.22%所致。
	智能电力软件系统	53.34%	92.28%	95.05%	2.31%	2.03%	0.26%			
	服务费	81.20%	75.89%	99.86%	0.81%	1.47%	0.39%			

注：除开发科技外，同行业可比公司 2024 年一季度均未披露分产品毛利率及于主营业务收入中占比情况。

综上，报告期内，公司与同行业可比公司的产品结构存在差异，其中：（1）海兴电力、开发科技、炬华科技的产品结构与公司较为相似，可比产品收入占比均达 80%以上，相关公司综合毛利率上升趋势和公司一致；（2）林洋能源、科陆电子、煜邦电力、万胜智能的产品结构与公司差异较大，可比产品收入占比约 60%或以下，相关公司因存在较多毛利率较低的产品而导致综合毛利率整体较低，或变动趋势与公司存在差异。

（二）公司与同行业可比公司的成本构成对比情况

公司名称	营业成本构成项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
海兴电力	未披露						
林洋能源	未披露						
科陆电子	直接材料	未披露		251,003.66	84.26%	204,818.12	78.62%
	直接人工			12,871.86	4.32%	10,325.30	3.96%
	制造费用			34,031.49	11.42%	45,399.34	17.42%
炬华科技	材料小计	未披露		86,430.31	88.44%	80,723.57	87.96%
	人工成本			4,497.25	4.60%	3,683.91	4.01%
	制造费用			5,685.34	5.82%	6,203.55	6.76%
	其他			1,110.19	1.14%	1,164.33	1.27%
煜邦电力	直接材料	未披露		19,408.57	54.17%	26,648.48	69.00%
	直接人工			7,572.09	21.13%	4,853.51	12.57%
	间接费用			8,737.07	24.39%	7,066.10	18.30%
	其他			110.82	0.31%	50.62	0.13%
万胜智能	直接材料	未披露		63,349.47	89.51%	48,656.19	87.22%
	直接人工			1,964.68	2.78%	1,698.05	3.04%
	制造费用			5,457.52	7.71%	5,428.26	9.73%
开发科技	直接材料	未披露				122,019.65	86.03%

公司名称	营业成本构成项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
	直接人工					5,074.80	3.58%
	制造费用					9,117.46	6.43%
	委托加工成本					1,387.56	0.98%
	运费					4,231.41	2.98%
银河电力	直接材料	8,182.80	84.19%	31,214.64	82.74%	31,359.79	82.18%
	直接人工	247.49	2.55%	1,013.27	2.69%	951.15	2.49%
	制造费用	486.37	5.00%	3,168.07	8.40%	3,505.04	9.19%
	委外加工	781.08	8.04%	2,205.95	5.85%	2,248.99	5.89%
	其他	21.25	0.22%	123.78	0.33%	93.95	0.25%

注：1、海兴电力未披露营业成本相关构成情况；

2、林洋能源仅披露分产品成本构成情况，因各产品成本构成分类不一致，无法获取总体营业成本构成情况。

报告期内，公司与同行业可比公司的成本构成存在差异，主要系公司与同行业可比公司的产品结构存在差异所致，详情请参见本回复之“问题 4/十三/（一）”。

（三）公司与同行业可比公司的市场定位对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的市场定位对比情况如下：

公司名称	市场定位
海兴电力	以境外销售为主，境外客户主要为非洲、亚洲、拉美等地区客户
林洋能源	以境内销售为主
科陆电子	境内、境外均为主要销售市场，其中境内销售收入高于境外销售收入。
炬华科技	以境内销售为主
煜邦电力	仅有境内销售
万胜智能	以境内销售为主
开发科技	以境外销售为主，境外客户主要为欧洲地区客户
银河电力	以境外销售为主，境外客户主要为非洲地区客户

报告期内，公司与同行业可比公司的市场定位存在差异，公司业务以境外销售为主，且主攻非洲市场；除海兴电力、开发科技外，其余可比公司主要以境内销售为主；海兴电力、开发科技虽以境外销售为主，但海兴电力主攻拉美市场，开发科技主攻欧洲市场。

智能电表需适应终端市场用电需求、当地政治环境需求等，各地区技术标准各成体系，每个地区均需定制化开发，适用技术指标等均存在差异，直接影响各地区电表产品定价、产品成本。因此，如剔除产品结构因素影响，公司与同行业可比公司的可比产品毛利率也因市场定位差异存在区别。报告期内，公司与同行业可比公司可比产品的毛利率对比情况参见本回复之“问题 4/十二/（二）”。

综上，公司与同行业可比公司的综合毛利率存在差异，主要系产品结构及市场定位的差异所致：（1）海兴电力、炬华科技的产品结构与公司较为相似，可比产品收入占比均达 80%以上，但相关公司主要销售予拉美市场、境内市场，市场定位的差异导致相关公司综合毛利率虽与公司接近，但仍存在少量区别；（2）开发科技的产品结构与公司最为相似，可比产品收入占比达 98%以上，但其主要销售予欧洲市场，此外，其销售模式以 ODM 为主，市场定位的差异叠加销售模式的差异，开发科技的综合毛利率与公司差异较大；（3）林洋能源、科陆电子、煜邦电力、万胜智能的产品结构与公司差异较大，可比产品收入占比约 60%或以下，此外，相关公司主要以境内销售为主，客户主要为国网、南网及地方电网（电力）公司，产品结构差异叠加市场定位差异，相关公司综合毛利率整体较低。

报告期内，公司与可比公司综合毛利率存在差异具有合理性。

十四、结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性

（一）公司客户业务规模和集中度

公司专业从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案，业务涵盖电力系统发电、配电、用电各个环节，为电力生产、分配到计量的全过程提供技术、设备和服务。

报告期各期，公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 58.35%、46.37%和 75.60%，客户集中度较高，主要系公司所处电力行业本身具有大客户较为集中的特性。公司主要客户为相关国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，由于该类企业主要负责其所在国家或地区的电力、能源供应及相关设施建设等工作，导致整体企业业

务规模较大、单一企业的采购需求较高，进而导致智能计量终端生产企业的客户集中度较高，该情况符合行业惯例。报告期内，公司对单一客户的销售收入占比未超过 30%，主要客户遍布非洲、亚洲、南美洲、欧洲等多个地区，公司不存在对单一客户或单一区域客户重大依赖的情形。

（二）下游客户行业景气度

相关内容参见本回复之“问题 4/十/（一）/1”。

（三）在手订单及期后新增订单

截至 2024 年 3 月 31 日，公司在手订单 88,534.46 万元，2024 年 4-9 月新增订单 30,374.47 万元，主要来自国内、非洲、南美洲及亚洲市场，公司订单充足，业务发展具备可持续性。

（四）期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量）实现情况

2024 年 1-9 月，公司未经审计或审阅的简要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月/2024 年 9 月 30 日
营业收入	72,586.97
毛利率	48.63%
净利润	17,668.78
经营活动产生的现金流量净额	14,726.41

注：以上财务数据未经审计或审阅

2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 72,586.97 万元，毛利率为 48.63%，实现净利润 17,668.78 万元。公司报告期后 6 个月经营状况正常稳定，未发生重大不利变化。

2024 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 14,726.41 万元，实现增长，主要因为业务扩张、收入增长，销售商品和提供劳务收到的现金流入增加。

综上所述，公司主要客户为各国及各地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，业务规模较大、电表产品需求稳定；虽报告期内公司前五大客户占比较高，但系行业特性所致，公司不存在对单一客户或单一地区客户的重大依赖；公司下游客户行业景气度较高，电表替换及新增需求持续保持高位；公司在手订单情况充足，期后经营情况良好，公

司具备持续经营能力，预计未来盈利情况良好。

【中介机构回复】

十五、对上述情况进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、实地走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否谨慎、恰当，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理人员，了解报告期各期主要客户基本情况、客户类型、合作期限、主要订单获取方式等，了解境内外销售产品种类、定价、信用政策差异情况；与控股股东、实际控制人、董监高等关键人员沟通了解其是否与主要客户存在关联关系或其他利益往来；了解公司对客户的销售内控制度；了解报告期内营业收入、净利润、毛利率变动原因；

2、获取中信保出具的《海外企业资信报告》，查阅国家企业信用信息公示系统、企查查等信息，收集公司主要客户的基本情况、经营规模等信息，核查主要客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键岗位人员是否存在关联关系；

3、查阅公司各期主要境内外客户销售订单，了解双方主要条款约定，核查公司各类订单获取方式的相关文件；

4、查阅公司海关出口数据、出口退税申报文件、运保费凭证等文件，核查出口退税、运保费与境外收入的匹配性；

5、查阅同行业可比公司年度报告，了解其客户集中度情况，并与公司客户集中度进行对比分析；统计主要客户销售产品价格情况，分析价格公允性；访谈财务总监，了解主要客户的稳定性、客户流失对公司的影响及公司的应对措施等；

6、统计报告期各期公司不同销售模式的销售金额及占比情况；收集相关销售合同，了解并复核公司具体业务模式下各项收入确认的具体原则、时点、依据；

通过查询同行业可比公司定期报告，获取同行业可比公司收入确认具体原则，并将其与公司进行对比分析，以此判断公司各项收入确认的具体原则、时点、依据与同行业可比公司是否存在明显差异；

7、获取各年经销商清单，统计报告期内经销商家数及增减变动情况、地域 分布情况；了解经销模式下是否存在自然人以及个体工商户的情况，了解其交易性质；查阅公司第三方回款统计明细及公司银行流水，通过大额资金流水检查、主要客户销售回款检查等核对交易对手账户名称与挂账单位是否一致，核实经销商是否存在第三方回款的情况；

8、与公司董秘、人力行政部门负责人等沟通，了解是否存在经销商为公司前员工或其配偶设立的情形，获取公司出具的专项说明；

9、了解报告期内行业周期情况、汇率波动情况、市场需求变化情况、主要产品销售价格变动情况、主要客户情况、产能利用率变动情况、在手订单情况，分析上述因素对公司营业收入增长的影响及其合理性；结合期间费用、毛利率变动情况等分析净利润变动原因及合理性；分析运费变动原因及合理性；

10、获取公司各期收入成本明细表，分析不同类别产品的销售平均单价、销售平均成本、收入占比、单位材料成本、单位制造费用等数据，分析毛利率变动原因及合理性；

11、查阅同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、年报等公开披露信息，对比分析业绩变动趋势、毛利率差异及变动趋势情况；

12、查阅合同条款约定，了解公司承担质量保证等相关义务情况，结合公司针对质量保证的会计处理，分析公司质量保证金的实际发生及计提金额，测算质保金计提比例，分析质保金计提的充分性；

13、获取公司报告期末在手订单明细、期后订单明细及期后财务报表，分析公司未来盈利的走势及可持续性；

14、获取并查询智能电表行业相关的产业政策、研究资料及行业研究报告，了解公司所处行业的境内外发展情况、市场竞争状况，未来发展趋势、判断公司客户流失对公司经营业绩的影响；通过公司高管、相关业务部门负责人了解公司针对客户流失的应对策略；

15、执行函证程序，按分层系统抽样的方式选取函证样本，发函范围覆盖了报告各期收入占比 50%以上。报告期内，销售收入函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
营业收入（A）	19,103.58	67,774.38	59,909.53
发函金额（B）	17,869.25	63,362.09	51,986.47
发函比例（C=B/A）	93.54%	93.49%	86.77%
回函确认金额（D）	17,742.85	44,977.20	50,955.93
替代测试确认金额（E）	126.40	18,384.89	1,030.54
回函及替代测试确认比例（F=（D+E）/A）	93.54%	93.49%	86.77%

报告期各期，已对回函不符的客户函证编制了余额调节表并检查了差异原因，对回函不符和未回函客户均实施了替代测试程序；

16、执行访谈程序，选取各期主要客户实施访谈程序，了解客户基本经营情况、业务规模等信息，确认公司与主要客户的销售模式、结算方式、关联关系及是否存在纠纷等信息，报告期内，我们对客户访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
主营业务收入	19,046.66	67,556.45	59,739.68
访谈金额	15,565.12	51,612.38	45,995.61
其中：实地访谈	8,587.79	34,772.99	29,627.79
视频访谈	6,977.33	16,839.38	16,367.82
访谈比例	81.72%	76.40%	76.99%
其中：实地访谈比例	45.09%	51.47%	49.59%
视频访谈比例	36.63%	24.93%	27.40%

17、执行销售与收款穿行测试及细节测试，针对境内收入，收集销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、客户签收单、验收单等，针对境外收入，收集销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票、客户签收单、验收单等，核查收入确认的准确性；

18、执行收入截止性测试，检查与收入确认时点相关的支持性文件，境内销售主要为签收单，境外销售主要为提单，核查收入确认是否存在跨期情况，具体测试情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
截止日前 1 个月核查金额	4,600.90	5,120.34	4,993.90
截止日前 1 个月主营业务收入	4,616.84	10,455.78	5,197.02
核查比例	99.65%	48.97%	96.09%
截止日后 1 个月核查金额	5,895.26	4,865.88	2,349.69
截止日后 1 个月主营业务收入	12,433.26	10,230.43	2,380.69
核查比例	47.42%	47.56%	98.70%

注：核查比例=截止日前测试金额或截止日后测试金额/测试对应月份主营业务收入，2024 年 4 月主营业务收入为未经审计数据

19、实施终端销售核查程序，包括：①获取经销商与终端客户的中标函、销售合同、订单、送货单等资料；②对经销商执行走访程序时，了解终端客户的基本情况，以及经销商与终端客户的合作方式、合作期限、合作内容等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求，披露经销模式有关情况；公司已在公开转让说明书中补充披露相关涉及的盈利、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动原因，量化分析了经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性；

2、公司主要通过公开招投标、商业谈判等方式获取订单，并与客户签订项目合同，公司单一客户订单可能存在不连续的情形，但下游行业整体的需求相对连续、平滑，公司与主要客户的合作具有可持续性；公司客户集中度较高符合行业惯例，少数客户流失预计不会对公司持续经营产生重大不利影响，公司应对客户流失的措施有效；

3、公司各模式下收入确认的具体原则、时点、依据恰当，收入确认时点与合同约定一致，与同行业可比公司不存在明显差异；

4、公司主要经销商的经营规模、终端客户和实际需求与公司销售规模匹配，公司对主要经销商的产品已基本实现最终销售，部分经销商存在少量库存的情况符合行业惯例，公司经销销售收入真实；

5、公司经销模式下存在极少数自然人经销商，不存在个体工商户；公司不

存在经销商现金回款的情形，存在少量第三方回款；前述情形符合商业逻辑及行业特性，对公司不构成重大影响；自然人经销商和第三方回款方与公司不存在关联关系或其他利益安排，公司销售环节内部控制健全有效；

6、报告期内，公司经销商中不存在公司前员工或前员工配偶设立的情形；

7、公司对经销商不存在业绩考核，不存在经销商返利，具备商业合理性，符合行业惯例；

8、公司主要销售区域亚洲、非洲、拉美等新兴市场的智能电表需求增长，公司在手订单也持续增多。虽然由于客户订单和交付安排，公司产能规划和提升的影响，导致产能利用率和产销量略有波动，但客户整体需求仍然稳中有增；主要产品单价总体虽略有波动，但基本保持稳定；叠加汇率增长的影响，报告期内公司各产品的销售收入均实现了持续上涨，公司销售收入增长具备合理性；报告期内，公司净利润增长主要系毛利增长大于期间费用增长所致，具备合理性；报告期内，公司运费成本与营业收入具备匹配性；

9、公司产品售后维护义务的发生具有偶发性和不确定性，不能判断未来导致经济利益流出的可能性，同时未来售后维护费用的金额也不能够可靠计量且金额占营业收入的比例较小，符合企业会计准则的规定，公司未计提预计负债合理；

10、公司主营业务产品毛利率的变动主要系受汇率波动、运费成本变动、原材料采购价格变动、客户结构变动、产品结构变动等因素影响所致，具备合理性；公司与同行业可比公司可比产品毛利率存在少量差异，主要系市场定位差异所致。智能电表需适应终端市场用电需求、当地政治环境需求等，各地区技术标准各成体系，每个地区均需定制化开发，适用技术指标等均存在差异，直接影响各地区电表产品定价、产品成本，具备合理性；

11、公司与同行业可比公司综合毛利率存在差异主要系产品结构、市场定位差异所致，具备合理性；

12、公司报告期各期主要客户为相关国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，公司与主要客户合作稳定，具有可持续性，公司报告期末在手订单及期后新增订单充足，期后业绩实现情况良好，未来盈利能力具有增长能力与可持续性。

十六、请主办券商和会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查并说明经销模式有关情况

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、与公司销售部门负责人沟通，了解销售业务的内部控制循环，并测试内部控制设计和运行的有效性；

2、与公司财务负责人、董秘等高管沟通，了解公司收入确认具体政策、公司经营模式、销售产品或提供服务类别及定价原则、报告期内主要销售情况、经销商变动情况等；了解对经销商的管理制度、合作模式、交易结算方式、信用政策、物流方式等；

3、检查经销商销售收入确认相关的支持性凭证，核查经销商销售合同，包括合同约定条款、各方权利义务、收入确认条件、合同验收与收款时间、收入确认的各项单据等，核实收入确认时点和依据；

4、对部分主要经销商进行实地或视频走访，实地查看了部分经销商的经营场所及保存智能计量终端的仓库，重点对经销商的终端销售情况进行了穿透核查，获取了部分经销商与其终端客户的中标函、合同订单、送货单；并对经销收入金额实施函证，核查经销收入的真实性、准确性；

5、核查公司对经销商是否存在依赖、经销商是否存在个人等非法人实体，核查经销商是否为前员工或前员工配偶设立的情形；

6、根据访谈以及查阅的经销商销售合同，结合企业会计准则，分析买断式销售的确认依据；

7、查阅行业研究报告、同行业可比公司年报、招股说明书、问询回复等文件，与同行业可比公司进行对比分析，了解公司经销模式与同行业可比公司是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规

定，公司对主要经销商的产品已基本实现最终销售，部分经销商存在少量库存的情况符合行业惯例；经销商回款不存在现金回款，存在较少第三方回款，具有商业合理性；

2、报告期内，公司主要经销商客户主体资格及资信能力不存在重大异常；公司与主要经销商不存在实质或潜在的关联关系；公司对经销商的信用政策合理、不存在重大依赖；公司存在个别经销商为自然人的情形，该情形符合行业惯例，具备商业合理性；公司经销商不存在前员工或其配偶设立的情形；报告期各期，公司经销商数量存在波动情形，主要系贸易类企业向公司采购商品后对外销售，该类业务具有偶发性，但该类收入占比较低，具备商业合理性；

3、公司不涉及经销商管理制度，销售内控制度健全且得到有效执行。

问题 5.关于境外销售

根据申报文件，公司主营业务收入主要来自外销，报告期内，外销收入分别为 47,730.40 万元、57,113.89 万元和 13,939.29 万元，占营业收入的比例分别为 79.67%、84.27%和 72.97%，主要销往非洲、亚洲、欧洲及南美洲等。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

请公司说明：（1）报告期各期境外销售收入金额、占比及毛利率情况，量化分析内外销毛利率差异的原因及合理性；（2）报告期境外销售模式下前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，主要客户中是否存在工商登记资料异常、成立时间较短、采购金额与其业务规模不匹配等情形，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；（3）是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷；（4）公司海关报关数据、运保费、出口退税、汇兑损益等情况与各期境外销售收入的匹配性。

请主办券商和会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，包括发函、回函、走访、视频访

谈、细节测试、截止性测试等金额及比例等，并对境外销售收入的真实性发表明确意见。请律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析” 之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“①境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

A、主要进口国或地区情况、主要客户情况

报告期内，公司主要境外客户情况如下：

单位：万元

年度	客户简称	销售内容	销售模式	销售金额	占营业收入比例
2024 年 1-3 月	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	3,240.34	16.96%
	法国 ES/科特迪瓦电力公司	智能计量终端	直销	2,831.62	14.82%
	乌干达电力公司	智能计量终端	直销	2,546.89	13.33%
	马来西亚 DPM	智能计量终端	经销	905.37	4.74%
	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	762.44	3.99%
	合计	-	-	10,286.66	53.85%
2023 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	5,880.70	8.68%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	5,459.00	8.05%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	经销	5,242.73	7.74%
	津巴布韦国家电力公司	配电产品、智能电力软件系统	直销	5,112.51	7.54%
	卢旺达国家电力公司	智能计量终端	直销	4,766.31	7.03%
	合计	-	-	26,461.24	39.04%

年度	客户简称	销售内容	销售模式	销售金额	占营业收入比例
2022 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	7,067.84	11.80%
	法国 ES/科特迪瓦电力公司	智能计量终端	直销	6,950.30	11.60%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	5,266.43	8.79%
	津巴布韦国家电力公司	智能计量终端	直销	4,603.34	7.68%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	经销	3,797.51	6.34%
	合计	-	-	27,685.43	46.21%

报告期各期，公司对前五大境外客户的销售分别为 27,685.43 万元、26,461.24 万元和 10,286.66 万元，占营业收入的比例分别为 46.21%、39.04%和 53.85%。

上述公司前五大境外客户的基本情况如下：

序号	客户名称	国家	成立时间	实缴资本	控股股东/实际控制人	经营规模	合作期限
1	法国 ES/科特迪瓦电力公司	法国	2003 年	1,105.20 万欧元	专注于水电管理的泛非公共事业和工业集团（ECP Power and Water Holding SAS）	2021 财年营业收入约 8,800 万欧元	2015 年开始合作
2	乌干达电力公司	乌干达	2004 年	702.92 亿乌干达先令	乌干达国家社会保障基金（National Social Security Fund Uganda）	2023 财年营业收入约 1.08 万亿乌干达先令	2019 年开始合作
3	津巴布韦国家电力公司	津巴布韦	2002 年	未披露	津巴布韦国家政府	未披露	2013 年开始合作
4	卢旺达国家电力公司	卢旺达	2009 年	150 万卢旺达法郎	卢旺达国家政府	2023 财年营业收入约 58.61 亿卢旺达法郎	2023 年开始合作
5	孟加拉 IEEL	孟加拉国	2014 年	5,050 万孟加拉塔卡	Md. Majibur Rahman	2023 财年营业收入约 50 亿孟加拉塔卡	2015 年开始合作
6	马来西亚 DPM	马来西亚	2012 年	400 万马来西亚林吉特	Damini Corporation Sdn Bhd	2022 财年营业收入约 430 万马来西亚林吉特	2016 年开始合作
7	坦桑尼亚 ITL	坦桑尼亚	2017 年	5,200 万坦桑尼亚先令	Fida Hussein Noorali Rashid	2023 财年营业收入超过 100 亿坦桑尼亚先令	2017 年开始合作

序号	客户名称	国家	成立时间	实缴资本	控股股东/实际控制人	经营规模	合作期限
8	乌拉圭STC	乌拉圭	2003年	2,300万乌拉圭新比索	Nicolas Risolo	2023财年营业收入约2,700万美元	2021年开始合作

注：相关数据取自访谈提纲、客户提供的财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》等。

B、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

公司下游客户主要为大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，对于智能电表产品的需求主要来自于整体电网建设、旧表替换等项目，与公司主要按项目需求进行公开招标、商业谈判后签署独立的订单合同，基本不签订框架协议。订单合同内容包括产品规格要求、贸易政策、交货条款、结算方式等。

C、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

项目	具体情况
订单获取方式	公司主要通过招投标、商务谈判等形式获取订单
定价原则	招投标：以中标价格为准；商务谈判：市场化定价
结算方式	银行汇款、信用证
信用政策	根据客户信用情况、支付能力、所处国家经济及政治等情况确定

D、境外销售毛利率与内销毛利率的差异

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
境内销售毛利率	46.62%	42.06%	36.34%
境外销售毛利率	49.99%	44.76%	36.27%
综合毛利率	49.12%	44.34%	36.31%

报告期内，公司境内销售毛利率分别为36.34%、42.06%和46.62%，境外销售毛利率分别为36.27%、44.76%和49.99%。

报告期内，公司境外销售毛利率与境内销售毛利率变动趋势一致，但存在少量差异，主要系电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品销售单价、单位成本、毛利率均有所不同所致。

E、汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，汇率波动产生的汇兑损益对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-608.99	139.16	-370.56
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
汇兑损益占营业收入比	-3.19%	0.21%	-0.62%
净利润	4,992.45	9,958.13	6,090.90
汇兑损益占净利润比	-12.20%	1.40%	-6.08%

报告期内,公司汇兑损益分别为-370.56万元、139.16万元和-608.99万元，占营业收入的比例分别为-0.62%、0.21%和-3.19%，占净利润的比例分别为-6.08%、1.40%和-12.20%，占比较低。其中，2024 年 1-3 月汇兑损益金额较大，主要系：（1）2024 年 1-3 月，美元兑人民币、欧元兑人民币汇率总体呈现上涨趋势，公司所持有的外币货币资金产生了金额较大的汇兑收益；（2）公司控股子公司非洲银河存在较大额的美元应付账款，2024 年 1-3 月，美元兑其记账本位币肯先令汇率大幅下跌，产生了金额较大的汇兑收益。除上述情况，报告期内汇兑损益金额及占比较低，汇率波动对公司业绩的影响较小。

相关汇率波动风险已于本公开转让说明书“重大风险提示”章节披露，具体如下：“公司境外销售业务通常以美元、欧元为结算货币，人民币对美元、欧元汇率可能会受到国内外政治、经济环境等因素的影响，存在汇率波动风险。未来如果美元、欧元等主要货币汇率波动较大，将有可能削弱公司出口产品的价格吸引力，不利于公司拓展海外市场，或者因汇率波动较大，导致公司经营业绩呈现波动，从而对公司的出口销售、经营业绩带来一定影响。”

②出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

A、出口退税等税收优惠的具体情况

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》(财税[2012]39 号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策,该政策具有全国性、长期性、持续性的特点，公司主要产品的出口增值税退税率为 13%。报告期内，公司增值税免抵退税额分别为 4,850.65 万元、4,434.65 万元和 1,634.93 万元。

B、进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司境外销售区域主要包括坦桑尼亚、孟加拉、科特迪瓦、津巴布韦、乌干达、阿根廷等，报告期内及期后与公司主要产品相关的进口、外汇政策及对华外交关系等未发生重大不利变化，与公司主要产品相关的国际贸易关系亦未发生重大不利变化，对公司持续经营能力预计不存在重大不利影响。

③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在除正常业务往来以外的其他资金往来。”

二、报告期各期境外销售收入金额、占比及毛利率情况，量化分析内外销毛利率差异的原因及合理性

（一）报告期各期主营业务收入中境外销售收入金额、占比情况

报告期各期，公司主营业务收入中境内外销售收入金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	**19,046.66**	**99.70%**	**67,556.45**	**99.68%**	**59,739.68**	**99.72%**
境内	5,107.38	26.74%	10,442.56	15.41%	12,009.27	20.05%
境外	13,939.29	72.97%	57,113.89	84.27%	47,730.40	79.67%
其他业务收入	**56.91**	**0.30%**	**217.93**	**0.32%**	**169.85**	**0.28%**
合计	**19,103.58**	**100.00%**	**67,774.38**	**100.00%**	**59,909.53**	**100.00%**

报告期内，公司销售收入以境外销售为主。报告期各期，公司主营业务收入中境外销售收入金额分别为 47,730.40 万元、57,113.89 万元、13,939.29 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 79.67%、84.27%和 72.97%。

（二）报告期各期主营业务收入的境外销售毛利率情况、量化分析内外销毛利率差异的原因及合理性

报告期各期，公司主营业务收入的境内外销售毛利率对比情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境内	46.62%	42.06%	36.34%
境外	49.99%	44.76%	36.27%

报告期各期，公司主营业务收入中境外销售毛利率分别为 36.27%、44.76%、49.99%；境内销售毛利率分别为 36.34%、42.06%、46.62%，公司境外销售毛利率与境内销售毛利率变动趋势一致，但存在少量差异，主要系电表产品具有非标准、定制化特征，销售予不同市场客户的电表产品销售单价、单位成本、毛利率均有所不同所致。

公司主营业务产品系智能计量终端。单位成本方面，电表产品需结合各市场当地需求进行定制化设计，产品结构差异将导致各市场间产品单位成本存在差异；单位售价方面，除需考虑电表产品设计结构不一致导致的材料耗用不一致外，还需考虑推广成本、境外运输成本、各批次招投标激烈程度等因素的共同作用。报告期内，公司境内外销售毛利率存在差异符合行业特征。

报告期内，公司主要产品单相智能电表、三相智能电表境内外的销售单价、单位成本具体如下：

单位：元/台

单相智能电表						
项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
境外	261.25	138.14	271.60	158.77	249.72	168.12
境内	179.96	92.19	186.49	99.68	172.25	106.05
三相智能电表						
项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
境外	667.90	297.17	675.45	323.15	747.38	407.15
境内	476.30	245.77	480.59	285.50	699.12	129.14

报告期内，公司境外智能计量终端产品的销售单价、单位成本均高于境内，具体分析如下：

1、境内外客户定制化需求不同

报告期内，公司境内单相智能电表、三相智能电表客户主要为国家电网，相关客户采购智能计量终端产品主要为定型标准化产品，不做或少做定制化开发，产品无需进行大量额外加工，因此公司境内客户销售产品成本、定价均相对较低。

公司境外单相智能电表、三相智能电表客户主要为各国电力公司、能源公司，相关客户采购智能计量终端产品主要具备如下特点：（1）因各国电力管理需求、政治环境、经济实力、技术实力不同等导致相关客户技术标准各成体系，采购产品均非标准化产品，每个市场均需定制化开发，开发难度大，成本高；（2）采购产品主要为可更换模块电表、分体式带通信功能的智能预付费电表和架空线多费率智能电表等，相关类型电表功能复杂，技术要求高，因此境外销售产品成本、定价均相对较高。

2、境内外招投标竞争激烈程度不同

报告期内，境内客户招投标激烈程度远超境外。公司境外客户招标时，参与投标企业通常少于十家，竞争程度相对较低。公司境内主要客户国家电网，其招标时，参与投标企业多达数十家，竞争激烈，因此境内销售产品定价相对更低。

3、境内外销售定价考虑的因素不同

公司境外销售产品的定价除考虑产品成本外，还需考虑境外推广成本、境外运输成本等因素，因此，同类产品境外定价相对更高。

综上，相较境内更为标准化的产品，境外对智能计量终端产品定制化要求更高，功能要求更复杂，竞争程度更低，且产品定价需考虑因素更多。因境内外各个市场的竞争情况不同，各客户的技术要求和个性化需求不同，定制化产品方案的不同、推广成本的不同、汇率波动、运费波动等众多因素的共同作用，导致智能计量终端的毛利率在境内外市场、各年度出现较大差异，符合行业特征。

三、报告期境外销售模式下前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，主要客户中是否存在工商登记资料异常、成立时间较短、采购金额与其业务规模不匹配等情形，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

报告期内，公司前五大境外客户的销售收入及占比情况如下：

年度	客户简称	销售内容	销售模式	销售金额（万元）	占营业收入比例
2024 年 1-3 月	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	3,240.34	16.96%
	法国 ES/科特迪瓦电力公司	智能计量终端	直销	2,831.62	14.82%
	乌干达电力公司	智能计量终端	直销	2,546.89	13.33%
	马来西亚 DPM	智能计量终端	经销	905.37	4.74%
	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	762.44	3.99%
	合计	-	-	**10,286.66**	**53.85%**
2023 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	5,880.70	8.68%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	5,459.00	8.05%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	经销	5,242.73	7.74%
	津巴布韦国家电力公司	配电产品、智能电力软件系统	直销	5,112.51	7.54%
	卢旺达国家电力公司	智能计量终端	直销	4,766.31	7.03%
	合计	-	-	**26,461.24**	**39.04%**
2022 年度	坦桑尼亚 ITL	智能计量终端	经销	7,067.84	11.80%
	法国 ES/科特迪瓦电力公司	智能计量终端	直销	6,950.30	11.60%
	孟加拉 IEEL	智能计量终端	经销	5,266.43	8.79%
	津巴布韦国家电力公司	智能计量终端	直销	4,603.34	7.68%
	乌拉圭 STC	智能计量终端	经销	3,797.51	6.34%
	合计	-	-	**27,685.43**	**46.21%**

上述公司境外前五大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	国家	成立时间	实缴资本	控股股东/ 实际控制人	经营规模	合作期限
1	法国 ES/科特迪瓦电力公司	法国	2003 年	1,105.20 万欧元	专注于水电管理的泛非公共事业和工业集团（ECP Power and Water Holding SAS）	2021 财年营业收入约 8,800 万欧元	2015 年开始合作
2	乌干达电力公司	乌干达	2004 年	702.92 亿乌干达先令	乌干达国家社会保障基金（National Social Security Fund Uganda）	2023 财年营业收入约 1.08 万亿乌干达先令	2019 年开始合作
3	津巴布韦国家电力公司	津巴布韦	2002 年	未披露	津巴布韦国家政府	未披露	2013 年开始合作
4	卢旺达国家电力公司	卢旺达	2009 年	150 万卢旺达法郎	卢旺达国家政府	2023 财年营业收入约 58.61 亿卢旺达法郎	2023 年开始合作
5	孟加拉 IEEL	孟加拉国	2014 年	5,050 万孟加拉塔卡	Md. Majibur Rahman	2023 财年营业收入约 50 亿孟加拉塔卡	2015 年开始合作
6	马来西亚 DPM	马来西亚	2012 年	400 万马来西亚林吉特	Damini Corporation Sdn Bhd	2022 财年营业收入约 430 万马来西亚林吉特	2016 年开始合作
7	坦桑尼亚 ITL	坦桑尼亚	2017 年	5,200 万坦桑尼亚先令	Fida Hussein Noorali Rashid	2023 财年营业收入超过 100 亿坦桑尼亚先令	2017 年开始合作
8	乌拉圭 STC	乌拉圭	2003 年	2,300 万乌拉圭新比索	Nicolas Risolo	2023 财年营业收入约 2,700 万美元	2021 年开始合作

注：相关数据取自访谈提纲、客户提供的财务报表（或审计报告）及中信保出具的《海外企业资信报告》等。

报告期内，公司对前五大境外客户的销售金额分别为 27,685.43 万元、26,461.24 万元和 10,286.66 万元，占营业收入比例分别为 46.21%、39.04%和53.85%，销售金额及占比均较为稳定。

公司上述客户不存在工商登记资料异常、成立时间较短、采购金额与其业务规模不匹配等情形，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

四、是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷

（一）是否存在通过第三方回款的情况

报告期内，公司境外销售存在部分第三方回款的情形，主要包括部分项目系受世界银行或相关机构资助回款、其他第三方回款等，相关情形如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
受世界银行等资助方回款	2,029.74	2,233.55	2,290.93
其他第三方回款	3.80	95.14	43.02
合计	**2,033.54**	**2,328.69**	**2,333.95**
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
占比	10.64%	3.44%	3.90%

其中，报告期内，公司其他第三方回款的原因如下所示：

单位：万元

原因	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户的客户代付	3.80	100.00%	38.98	40.97%	17.07	39.68%
外汇受限或不足	-	-	44.05	46.30%	0.63	1.46%
其他	-	-	12.10	12.72%	25.32	58.86%
合计	**3.80**	**100.00%**	**95.14**	**100.00%**	**43.02**	**100.00%**

（二）说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷

1、第三方回款涉及的客户名称、回款金额、原因、回款对象与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷

报告期内，公司第三方回款对应的应收款项和收入真实，均具有真实交易背景，具体情况如下所示：

单位：万元

期间	客户名称	第三方回款原因	当期回款金额	回款对象与公司是否有关联关系	是否存在款项纠纷
2024年1-3月	贝宁国家电力公司	客户的融资银行回款（资助类项目）	1,201.30	否	否
	布基纳法索国家电力公司	欧洲政府援助回款（资助类项目）	469.59	否	否
	冈比亚国家水电公司有限公司	客户的融资银行回款（资助类项目）	325.73	否	否
	巴勒斯坦能源与自然资源管理局	客户的融资银行回款（资助类项目）	33.11	否	否
	Techno Power Vision	客户的客户代付	3.80	否	否
2024年1-3月合计			**2,033.54**		
2023年度	巴勒斯坦能源与自然资源管理局	客户的融资银行回款（资助类项目）	1,618.96	否	否
	贝宁国家电力公司	客户的融资银行回款（资助类项目）	555.97	否	否
	布基纳法索国家电力公司	欧洲政府援助回款（资助类项目）	58.62		
	巴基斯坦JES仪器与控制公司	外汇受限或不足	43.29	否	否
	阿根廷Cashpower南美有限公司	客户的客户代付	26.91	否	否
	孟加拉LAMS电力公司	客户的客户代付	12.07	否	否
	UAB Telsiu Altas	其他	8.91	否	否
	尼日利亚POWERGEN资产有限公司	其他	3.19	否	否
	GMA Global Resources Limited	外汇受限或不足	0.76	否	否
2023年度合计			**2,328.69**		

期间	客户名称	第三方回款原因	当期回款金额	回款对象与公司是否有关联关系	是否存在款项纠纷
2022年度	布基纳法索国家电力公司	客户的融资银行回款（资助类项目）	1,168.19	否	否
	巴勒斯坦能源与自然资源管理局	客户的融资银行回款（资助类项目）	1,081.90	否	否
	布隆迪水电生产和分配管理局	当地政府援助项目回款（资助类项目）	23.23	否	否
	乌干达电力解决方案与投资有限公司	客户的融资银行回款（资助类项目）	17.61	否	否
	尼日利亚 DARWAY COAST 有限公司	外汇受限或不足	0.63	否	否
		其他	24.52	否	否
	孟加拉 LAMS 电力公司	客户的客户代付	17.07	否	否
	明光市念日光伏发电有限公司	客户关联方回款	0.57	否	否
	LEDDMARK TRADING PVT LIMITED	其他	0.23	否	否
2022 年度合计			**2,333.95**		

2、第三方回款的必要性及商业合理性

（1）部分项目系受世界银行、非洲发展银行、政府机构等资助或援助的项目，根据销售合同或相关约定，项目的部分回款由世界银行（含其关联机构）、非洲发展银行、政府机构等项目资助方的融资银行回款支付；

（2）公司客户的客户或其合作伙伴，因其之间的资金安排，代公司客户向公司支付货款；

（3）由于个别客户所在地区外汇管制或其所有的外汇额度不足，基于其所在地区的外贸交易习惯，通过域外地区的银行账户或第三方向公司支付货款；

（4）个别客户委托同一集团内其他关联方或第三方代为支付。

上述情形中，第一种属于官方援助建设的项目，金额较大，但一般通过合同约定，明确回款方和付款义务，具有必要性；其他第三方回款情形，回款金额很小、占营业收入的比例极低。基于国际贸易的惯例和交易特性，上述第三方回款具有商业合理性。

五、公司海关报关数据、运保费、出口退税、汇兑损益等情况与各期境外销售收入的匹配性

（一）公司海关报关数据与各期境外销售收入匹配性

报告期各期，公司海关数据与境外销售收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	美元	欧元	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元	人民币
海关报关金额-原币	2,772.05	378.25	41.01	5,955.04	814.38	1,210.91	5,481.68	1,560.02	38.53
平均汇率	7.1028	7.7417	1.0000	7.0467	7.6425	1.0000	6.7261	7.0721	1.0000
海关报关金额-人民币	19,689.32	2,928.27	41.01	41,963.41	6,223.90	1,210.91	36,870.35	11,032.60	38.53
海关报关合计金额	22,658.60			49,398.22			47,941.49		
境外收入	13,939.29			57,113.89			47,730.40		
差异率	**62.55%**			**-13.51%**			**0.44%**		

注：境外收入系指主营业务收入中的境外收入。

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据差异率分别为 0.44%、-13.51%和 62.55%，主要系公司产品通常在发货时即进行海关报关，由于海关报关时间与收入确认时间差异，导致境外收入金额与海关报关数据金额存在差异，同时境外收入中包含无需报关部分的收入，海关报关金额考虑报关时间差和无需报关差异后各期数据为 48,840.72 万元、55,714.42 万元和 13,588.25 万元，对应的差异率为 2.33%、-2.45%和-2.52%。剔除差异后主要受汇率折算等因素影响，海关报关数据与各期境外销售收入具有匹配性。

（二）公司运保费与各期境外销售收入匹配性

报告期内，境外销售运保费与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境外销售运保费	175.59	982.18	2,257.49
境外销售收入	13,939.29	57,113.89	47,730.40
境外销售运保费/境外销售收入	1.26%	1.72%	4.73%

注：境外销售收入指主营业务收入中的境外收入。

公司境外销售主要为 CIF、CIP 和 CFR 模式，其运保费由公司承担，存在部分客户为 FOB 模式，其运保费由客户承担。报告期各期运保费占境外营业收入的比例分别为 4.73%、1.72%和 1.26%，2022 年度境外销售运保费占境外销售收入比例较大的原因为受外部不利因素影响，运费成本较高；2023 年至 2024 年 1-3 月份存在一定波动，主要系各期采用 CIF、CIP 和 CFR 的客户销售收入波动所致。

综上所述，报告期内，销售运保费与境外销售收入基本匹配。

（三）公司出口退税与各期境外销售收入的匹配性

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39 号）的规定，报告期内公司出口业务享受增值税“免、抵、退”优惠政策。报告期内，公司出口产品适用的出口退税率为 13%。上述的外销收入规模及出口报关数据、出口退税金额的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
出口退税申报的出口金额（美元）	2,167.36	6,800.68	6,564.03
出口退税申报的出口金额（人民币）	15,372.70	48,158.82	43,826.31
加：下年申报的本年确认金额	1,462.86	4,317.58	2,128.12
减：本年申报的上年确认收入金额	3,955.19	2,140.84	1,142.50
加：运保费	302.67	2,723.59	2,659.10
调整差异后出口退税申报金额	13,183.03	53,059.15	47,471.02
境外销售收入	13,939.29	57,113.89	47,730.40
调整后差异	-756.26	-4,054.74	-259.38
差异率	-5.43%	-7.10%	-0.54%

注：境外销售收入指主营业务收入中的境外收入。

报告期内，公司出口退税数据与各期境外销售收入的差异率分别为-0.54%、-7.10%和-5.43%，2023 年度和 2024 年 1-3 月的差异率较大的原因为境外销售收入中软件系统等非实物收入无需出口退税申报，如考虑加回该部分影响数，调整后与境外收入的差异率为 0.04%、-0.17%和-0.15%，主要为汇率折算差异，公司出口退税数据与各期境外销售收入具有匹配性。

（四）汇兑损益数据与境外销售收入匹配情况

报告期各期，公司各期境外销售收入与汇兑损益比较情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益以负数列示）	9.76	-146.55	-401.40
境外销售收入（人民币）	13,939.29	57,113.89	47,730.40
汇兑损益/境外销售收入	0.07%	-0.26%	-0.84%

注：1、该处列示汇兑损益系与销售收入相关的应收账款汇兑损益
2、境外收入系指主营业务收入中的境外收入。

报告期各期与收入相关的汇兑损益分别为-401.40 万元、-146.55 万元、9.76 万元，占境外销售收入的比例分别为-0.84%、-0.26%、0.07%。由上表可见，报告期内公司境外销售收入人民币及外币金额均在持续增长，但是报告期内既有汇兑收益也有汇兑损失。

报告期各期，公司的出口业务主要以美元结算，美元兑人民币汇率整体呈现先升高后降低再逐渐平稳的态势，具体如下所示：

注：数据来源于中国外汇交易中心

公司境外销售的客户主要分布在非洲、亚洲、南美洲和欧洲地区，出口贸易主要以美元定价和结算，报告期内公司出口主要结算货币汇率存在一定的波动，汇兑损益对公司的业绩影响较小，整体与外销收入匹配。

【中介机构回复】

六、请主办券商和会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，包括发函、回函、走访、视频访谈、细节测试、截止性测试等金额及比例等，并对境外销售收入的真实性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取中信保出具的境外前五大客户的《海外企业资信报告》，核查公司主要境外客户的成立时间、实缴资本、实际控制人、经营规模等工商信息，判断其采购金额与业务规模是否相符，确认其与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键岗位人员是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，以及与公司交易规模的合理性；

2、了解与境外收入确认相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、检查主要的境外销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

4、获取公司收入成本明细表，对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因，分析境内外毛利率差异原因；

5、获取报告期内公司第三方回款统计表，通过大额资金流水检查、主要客户销售回款检查等核对交易对手账户名称与挂账单位是否一致，核查第三方回款统计表数据的完整性；查阅相关销售合同、出库单、发货记录等，核实和确认发生以及涉及的销售业务的真实性、准确性；取得第三方回款相关的确认函，了解代付金额、原因及必要性等；

6、查阅公司海关出口数据、出口退税申报文件、运保费凭证等文件，核查出口退税、运保费与境外收入的匹配性；

7、执行函证程序，按分层系统抽样的方式选取函证样本，发函范围覆盖了报告各期收入占比 50%以上。报告期内，境外销售收入函证情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境外营业收入（A）	13,939.29	57,113.89	47,730.40
境外发函金额（B）	13,631.71	52,994.72	42,775.42
境外发函比例（C=B/A）	97.79%	92.79%	89.62%
境外回函确认金额（D）	13,505.31	43,306.51	42,156.81
境外替代测试确认金额（E）	126.40	9,688.22	618.61
回函及替代测试确认比例（F=（D+E）/A）	97.79%	92.79%	89.62%

报告期各期，已对回函不符的客户函证执行了差异调节程序，对未回函和回函不符的客户执行了替代测试程序。

8、执行走访程序，对主要境外客户进行实地走访或视频询问，核实客户真实性、经营规模和报告期内的销售额等，具体核查情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入	13,939.29	57,113.89	47,730.40
走访或视频访谈客户覆盖的销售金额	10,334.52	31,606.69	29,552.50
走访或视频访谈覆盖收入占比	74.14%	55.34%	61.92%

9、对于境外收入，获取国家外汇管理局出口电子数据或电子口岸数据并与账面记录核对、以抽样方式检查大额销售合同、出口报关单、货运提单等支持性文件，具体核查情况如下：

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入	13,939.29	57,113.89	47,730.40
境外细节测试金额	12,889.68	56,111.87	30,216.14
境外细节测试占比	92.47%	98.25%	63.31%

10、对资产负债表日前后确认的营业收入执行截止性测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

针对外销截止性测试，获取并核查了主要境外客户的销售合同/订单、出库单、报关单等原始单据，取得销售确认对应的报关单、提单，核查报关单、提单出口日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入确认进行截止性测试。截止性测试情况如下；

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
截止日前 1 个月外销核查金额	2,245.74	3,338.57	2,649.50
截止日前 1 个月外销收入	2,389.90	8,271.45	2,839.58
外销核查比例	93.97%	40.36%	93.31%
截止日后 1 个月外销核查金额	5,895.26	4,865.88	2,344.47
截止日后 1 个月外销收入	9,418.91	8,613.29	2,370.43
外销核查比例	62.59%	56.49%	98.90%

注：外销核查比例=截止日前外销测试金额或截止日后外销测试金额/测试对应月份外销收入，2024 年 4 月外销收入为未经审计数据

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，在公开转让说明书对应章节披露境外销售有关情况；

2、公司报告期各期境外销售金额真实，外销占比、毛利率以及公司内外销业务的毛利率差异符合公司业务情况，具有合理性；

3、公司已补充说明公司报告期境外销售前五大客户的基本情况、客户类型和合作历史等，公司各期境外销售前五大客户经营规模较大且较为稳定，其经营规模与公司销售规模具有匹配性，主要境外客户与公司合作期限较长，具有稳定性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与各期境外销售前五大客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

4、公司已补充说明报告期第三方回款的情况，除资助类项目由世界银行或相关资助方回款外，其他第三方回款主要系委托合作伙伴付款、外汇不足或受限等，具有必要性及商业合理性，回款对象与公司不存在关联关系；

5、报告期内公司境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税、汇兑损益基本匹配。

七、请律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见

《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项，要求律师重点关注境

外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。律师按要求进行了如下核查：

（一）境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

根据公司提供的资料及《公开转让说明书》，公司专业从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案，业务涵盖电力系统发电、配电、用电各个环节，为电力生产、分配到计量的全过程提供技术、设备和服务。公司境外销售范围广泛，客户覆盖非洲、亚洲、南美、中东、欧洲等地，报告期内主要境外客户包括法国 ES/科特迪瓦电力公司、乌干达电力公司、津巴布韦国家电力公司、孟加拉 IEEL、马来西亚 DPM、坦桑尼亚 ITL、乌拉圭 STC。公司在开展海外销售的过程中，一般根据目标市场客户要求对公司的相关产品办理认证，公司对相关产品完成相应认证后方可实现最终销售。

经访谈，公司与主要境外客户未发生过退换货情况，也不存在合同或产品质量纠纷，公司产品需满足 DLMS、STS 及其他由国际电工委员会（International Electrotechnical Commission，简称 IEC）认可的国际标准，同时在部分地区需获得本地认证。公司主要境外客户中，乌干达电力公司要求公司产品取得乌干达国家标准局（UGANDA NATIONAL BUREAU OF STANDARDS，简称 UNBS）的认证，坦桑尼亚 ITL 要求公司产品取得坦桑尼亚国家标准局的（TANZANIA BUREAU OF STANDARDS，简称 TBS）认证，乌拉圭 STC 要求公司产品取得国家工业技术研究所（Instituto Nacional de Tecnologia Industrial，简称 INTI）的认证。

经核查，公司取得了多项 DLMS 认证、STS 认证，也依据客户要求取得了 UNBS 认证、TBS 认证、INTI 认证等多个地区的本地认证。综上所述，律师认为，公司在主要境外市场已经依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，公司境外销售业务经营合规。

（二）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

经访谈并查阅相关合同与公司银行账户流水，公司与境外客户主要通过公开招投标、商业谈判后签署独立的订单合同的方式开展业务，结算方式为银行转账或信用证，主要结算货币为美元、欧元。

公司及子公司银河电网、银河耐吉、慧联软通均办理了贸易外汇收支企业名录登记，分类均为 A 类企业，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。公司及子公司在具有经营外汇业务资质的银行进行登记并开立外汇账户，按照规定办理结汇等外汇业务，经常项目外汇收支具有真实、合法的交易基础，符合《中华人民共和国外汇管理条例》的相关规定。

依据《中华人民共和国海关法》第十一条，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。公司已取得深圳海关核发的《报关单位注册登记证书》，证书编号为 4453060171，证载经营类别为进出口货物收发货人，有效期为长期，符合海关备案相关规定。

公司及子公司取得了福中海关、拱北海关、锦城海关、九江海关开具的《企业信用状况证明》，且经律师在中国海关企业进出口信用信息公示平台检索查询，报告期内公司及子公司不存在涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。

经律师在国家外汇管理局网站查阅检索，报告期内公司及子公司不存在因外汇违规而受行政处罚的情况。

根据国家税务总局深圳市南山区税务局、国家税务总局永修县税务局开具的《税务违法记录证明》，以及信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》和信用中国（四川成都）出具的《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内公司及子公司不存在重大税务违法记录。

综上所述，律师认为，公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（三）核查程序

律师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内海外客户清单及销售额数据，确认公司海外客户情况；

2、取得公司在境外取得的相关认证资质证明文件；

3、核查公司与主要境外客户签署的合同，确认付款结算方式等情况；

4、对境外主要客户进行走访或访谈并执行函证程序，核查往来业务真实性；

5、检索《中华人民共和国外汇管理条例》、《中华人民共和国海关法》等海关、外汇、税务相关法律法规的规定情况，向公司确认办理贸易外汇收支企业名录登记的情况；

6、核查公司取得的《企业信用状况证明》、《税务违法记录证明》、《无违法违规证明公共信用信息报告》、《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》等有权政府机关证明文件；

7、在中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局检索查询公司及子公司的违法违规情况；

8、取得境外律师出具的法律意见书。

（四）核查意见

经核查，律师认为：

1、公司在销售所涉国家和地区已经依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，公司境外销售业务经营合规；

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

问题 6.关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 8,822.50 万元、17,469.88 万元和 16,416.47 万元，大幅增长。

请公司补充披露：公司及可比公司应收账款坏账准备计提比例。

请公司说明：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展

情况是否匹配；（2）应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如存在，说明单项计提的充分性；（3）公司坏账计提比例与同行业可比公司是否存在差异、公司的坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司补充披露：公司及可比公司应收账款坏账准备计提比例

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”中补充披露，具体如下：

“报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策及计提比例情况与同行业公司对比如下：

应收账款账龄	2024 年 3 月 31 日								
	海兴电力	炬华科技	林洋能源	科陆电子	万胜智能	煜邦电力	开发科技	平均	公司
1 年以内	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	/	5.00%
1-2 年									10.00%
2-3 年									30.00%
3-4 年									80.00%
4-5 年									80.00%
5 年以上									100.00%
应收账款账龄	2023 年 12 月 31 日								
	海兴电力	炬华科技	林洋能源	科陆电子	万胜智能	煜邦电力	开发科技	平均	公司
1 年以内	2.00%	5.00%	5.00%	3.29%	5.00%	5.00%	1.00%	3.76%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	15.17%	10.00%	10.00%	10.00%	10.74%	10.00%
2-3 年	50.00%	20.00%	30.00%	37.07%	20.00%	30.00%	30.00%	31.01%	30.00%
3-4 年	100.00%	30.00%	100.00%	59.29%	80.00%	50.00%	100.00%	74.18%	80.00%
4-5 年	100.00%	50.00%	100.00%	97.16%	80.00%	80.00%	100.00%	86.74%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

应收账款账龄	2022 年 12 月 31 日								
	海兴电力	炬华科技	林洋能源	科陆电子	万胜智能	煜邦电力	开发科技	平均	公司
1 年以内	2.00%	5.00%	5.00%	0/5%	5.00%	5.00%	1.00%	3.83%	5.00%
1-2 年	15.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.71%	10.00%
2-3 年	45.00%	20.00%	30.00%	30.00%	20.00%	30.00%	30.00%	29.29%	30.00%
3-4 年	100.00%	30.00%	100.00%	100.00%	80.00%	50.00%	100.00%	80.00%	80.00%
4-5 年	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%	100.00%	87.14%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司基本一致，不存在明显差异。”

二、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

（一）业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期情况

1、业务模式

报告期内，公司销售模式主要分为直销模式、经销模式和 ODM 模式。直销模式下，公司的客户主要是各个国家的电力公司或能源公司，客户的采购方式主要包括公开招标或者直接采购。公司通过参与竞标或者客户直接采购的方式获得销售订单，直接与国外电力公司或能源公司签订销售合同、采购相应原材料并组织生产，在合同约定期限内将产品发出。经销模式下，经销商通过公开招投标、议标或直接采购等方式获取最终客户（通常为各个国家的电力公司或能源公司）的订单，然后再向公司采购相应的货物。ODM 模式下，公司根据客户的规格和要求研发产品，研发方案获得客户认可后，再由客户下单给公司组织生产。报告期内，公司 ODM 模式销售占比较小。

2、主要客户的结算模式、信用政策、回款周期

报告期内，公司对主要客户的结算模式、信用政策不存在重大变动，具体情况如下所示：

序号	客户名称	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		信用政策	结算方式	信用政策	结算方式	信用政策	结算方式
1	国网合计	买方以供货单的方式执行具体采购，供货单合同货物价款分预付款（10%）、到货款（85%）和质保金（5%）支付	TT/银行承兑汇票	买方以供货单的方式执行具体采购，供货单合同货物价款分预付款（10%）、到货款（85%）和质保金（5%）支付	TT/银行承兑汇票	买方以供货单的方式执行具体采购，供货单合同货物价款分预付款（10%）、到货款（85%）和质保金（5%）支付	TT
2	坦桑尼亚 ITL	（1）合同金额的 100%通过不可撤销的保兑的远期180天的信用证支付； （2）对应批次合同金额的10%比例，或者由双方约定的一定比例，作为预付款，将在签订合同后7天内通过T/T支付，合同金额的余款将在提单日后120天内通过T/T支付，并由卖方在中信保投保，若额度充足	TT/LC	（1）合同金额的 100%通过不可撤销的保兑的远期 180 天的信用证支付； （2）对应批次合同金额的10%比例，或者由双方约定的一定比例，作为预付款，将在签订合同后 7 天内通过T/T 支付。合同金额的余款将在提单日后 120 天内通过T/T 支付； （3）合同金额的 10%在签订合同 10 天之内作为预付款 T/T 支付；合同金额的 90%通过不可撤销的保兑的远期 180 天的信用证支付	TT/LC	（1）合同金额的 100%通过不可撤销的保兑的远期180天的信用证支付； （2）对应批次预付款合同金额的 30%将在签订合同后 7 天内通过 T/T 支付。余款合同金额的 70%将在提单日后 90 天内通过 T/T 支付； （3）对应批次预付款合同金额的 10%将在签订合同后 7 天内通过 T/T 支付，余款合同金额的 90%将在提单日后 120 天内通过 T/T 支付	TT/LC
3	孟加拉 IEEL	合同金额的100%通过不可撤销的保兑的即期信用证支付	LC	合同金额的100%通过不可撤销的保兑的即期信用证支付	LC	合同金额的100%通过不可撤销的保兑的即期信用证支付	LC
4	乌拉圭 STC	（1）合同金额的 10%于合同签订 10	TT	（1）合同金额的 10%于合同签订 10 天内	TT	（1）合同金额的 10%于合同签订 10 天内	TT

序号	客户名称	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		信用政策	结算方式	信用政策	结算方式	信用政策	结算方式
		天内 T/T/支付；（2）合同金额的 90%提货日起 120 天内中信保投保 T/T 支付。如中信保无法批复承保额度，则余款应在发货前 T/T 支付		T/T/支付；（2）合同金额的 90%提货日起 120 天内中信保投保 T/T 支付。如中信保无法批复承保额度，则余款应在发货前 T/T 支付		T/T/支付；（2）合同金额的 90%提货日起 120 天内中信保投保 T/T 支付。如中信保无法批复承保额度，则余款应在发货前 T/T 支付	
5	津巴布韦国家电力公司	100%即期 LC 支付	TT/LC	（1）通过银河电力主体销售的：部分合同金额 100%通过不可撤销的保兑的即期信用证支付+部分 TT 支付（2）通过银河电网主体销售的：分阶段交单，LC 先议付 80%，最后议付 20%	TT/LC	买方在收到 B/L 后的 60 天内支付 L/C 的 100%金额	LC
6	法国 ES/科特迪瓦电力公司	付款方式为 T/T，自装运日期（提单日期）起 30 天内支付，ERANOVE 应在到期日后的 15 天内完成付款	TT	合同金额的 100%自装运日期（提单日期）起 30 天内 T/T 支付，ERANOVE 应在到期日后的 7 天内完成付款	TT	（1）合同金额的 100%自装运日期（提单日期）起 30 天内 T/T 支付；（2）100%LC 60 天远期信用证；月底 45 天/60 天后转账	TT/LC
7	乌干达电力公司	收到货后 30 天付全款	TT	收到货后 30 天付全款	TT/LC	收到货后 30 天付全款	LC
8	马来西亚 DPM	（1）100%不可撤销的即期信用证；（2）每批订单金额的 10%作为预付款 T/T 支付，90%尾款	TT	100%即期信用证，或 30%/10%T/T 预付+尾款发货前 T/T 支付，或 10%T/T 预付+尾款提单日 120 天内 T/T 支付	TT	100%即期信用证	TT/LC

序号	客户名称	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		信用政策	结算方式	信用政策	结算方式	信用政策	结算方式
		在 FAT 后及发货前支付；（3）每批订单金额的 10%作为预付款 T/T 支付，每批订单 90%的余款在提货日起 120 天内由中信保投保 T/T 支付					

报告期各期公司回款周期情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
回款周期（天）	84.58	74.07	49.00

注：2024 年 1-3 月回款周期已考虑年化

报告期内，公司整体的回款周期一般在 90 天内，回款周期较短。公司客户主要为各国及各地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等。公司根据不同类型客户的企业实力、信用状况、客户性质、采购规模等因素综合制定不同的信用政策。针对境外客户，公司一般提供 30-180 天的回款周期；针对境内客户，其中主要以国家电网为主，回款周期一般在 60-180 天，基本符合公司回款周期情况。

（二）应收账款余额大幅增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况匹配

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日/2024 年 1-3 月	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
应收账款	17,339.63	18,567.79	9,322.59
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
应收账款余额占营业收入比例	22.69%	27.40%	15.56%

注：2024 年 3 月 31 日应收账款占营业收入比例为应收账款余额/（当期营业收入*4）

公司报告期各期营业收入稳步增加，应收账款余额相应大幅增加，主要原因系公司业务以项目制方式为主，各期不同项目的获取及交付变动会相应导致应收账款变动，其中 2023 年应收账款较 2022 年增长较多，主要系当期部分新增项目

期末应收账款金额较大所致，2023 年公司应收账款前五名及其 2022 年、2023 年收入、应收账款及期后回款情况如下所示：

单位：万元

客户名称	2023 年度/2023 年 12 月 31 日			2022 年度/2022 年 12 月 31 日		
	营业收入	应收账款	期后回款	营业收入	应收账款	期后回款
国网合计	9,733.43	4,388.68	4,388.68	11,072.83	5,609.14	5,609.14
津巴布韦国家电力公司	5,112.51	2,857.02	2,857.02	4,603.34	-	-
卢旺达国家电力公司	4,766.31	2,304.21	2,194.88	-	-	-
贝宁国家电力公司	1,853.27	1,294.76	1,294.76	-	-	-
乌干达电力公司	3,774.10	1,283.65	1,283.65	1,513.50	900.48	900.48
合计	**25,239.62**	**12,128.32**	**12,018.99**	**17,189.67**	**6,509.62**	**6,509.62**

注：期后回款统计时间截至 2024 年 9 月 30 日。

2024 年 3 月末，公司应收账款较大，主要系由于公司对国网、乌干达电力公司等客户新增收入，相应的应收账款金额较大，相关应收账款处于信用期内。

综上所述，公司应收账款余额大幅增加具备合理性，应收账款余额与业务开展情况相匹配。

三、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如存在，说明单项计提的充分性

（一）应收账款期后回款情况

截至 2024 年 9 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款	17,339.63	18,567.79	9,322.59
期后回款金额	14,905.87	17,493.66	9,131.99
回款比例	85.96%	94.22%	97.96%

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 97.96%、94.22%和 85.96%。报告期内，公司制定了相应的应收账款管理制度，综合考虑客户的整体资信情况、合作时间与交易金额等因素，给予客户一定的信用账期。经过长期的市场拓展与

客户积累，公司形成了稳定优质的客户群，客户资信水平和信用状况较好，期后回款情况良好。

（二）应收账款逾期金额及比例情况

应收账款逾期金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内	16,253.10	93.73%	16,568.09	89.23%	9,233.98	99.05%
逾期 1 年以内	1,032.70	5.96%	1,816.20	9.78%	2.65	0.03%
信用期内及逾期 1 年以内小计	**17,285.80**	**99.69%**	**18,384.29**	**99.01%**	**9,236.63**	**99.08%**
逾期 1-2 年	-	-	132.33	0.71%	37.08	0.40%
逾期 2-3 年	17.60	0.10%	14.99	0.08%	27.93	0.30%
逾期 3 年以上	36.23	0.21%	36.18	0.19%	20.95	0.22%
逾期 1 年以上小计	**53.83**	**0.31%**	**183.50**	**0.99%**	**85.96**	**0.92%**
合计	**17,339.63**	**100.00%**	**18,567.79**	**100.00%**	**9,322.59**	**100.00%**

报告期内，公司应收账款信用期内余额占比分别为 99.05%、89.23%和 93.73%，逾期 1 年以上应收账款余额比例均不足 1.00%，占比极小，公司应收账款余额及账龄结构处于合理水平。

（三）应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例

公司及同行业公司应收账款占收入比例如下：

同行业公司	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款占收入比例	应收账款周转率	应收账款占收入比例	应收账款周转率	应收账款占收入比例	应收账款周转率
海兴电力	未披露	未披露	27.58%	3.85	30.94%	3.29
炬华科技			23.89%	4.11	29.14%	3.39
林洋能源			69.10%	1.72	65.64%	1.35
科陆电子			43.58%	2.24	54.41%	1.82
万胜智能			20.40%	4.63	30.18%	3.47
煜邦电力			41.56%	2.11	48.18%	2.36
开发科技	32.76%	2.99	32.10%	3.50	35.65%	3.30
行业平均	-	-	36.89%	3.17	42.02%	2.71

同行业公司	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款占收入比例	应收账款周转率	应收账款占收入比例	应收账款周转率	应收账款占收入比例	应收账款周转率
公司	22.69%	4.26	27.40%	4.86	15.56%	7.35

注：2024 年 3 月 31 日应收账款占营业收入比例为应收账款余额/（当期营业收入*4）

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入比例低于行业平均值，应收账款周转率高于行业平均水平，主要是由于公司采取较为稳健的经营策略，在客户选择、回款等方面执行了较为严格的应收账款管理方式，因此整体回款情况良好，应收账款占比和应收账款周转率均保持较好水平。

（四）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如存在，说明单项计提的充分性

报告期内，公司主要客户群体包括目标市场所在国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等，公司主要客户信息参见本回复之“问题 4/十/（一）/4”及“问题 5/三”相关内容，相关客户整体资信情况较好，公司应收账款期后整体回款情况良好。针对个别回款风险较高的中小客户，公司采用单项计提坏账准备的处理办法，已全额计提坏账。综上所述，主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险，单项计提的应收账款坏账准备具备充分性。

四、公司坏账计提比例与同行业可比公司是否存在差异、公司的坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分

报告期内，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
海兴电力	未披露	6.43%	6.83%
炬华科技	未披露	7.78%	7.61%
林洋能源	未披露	4.77%	4.36%
科陆电子	未披露	34.09%	29.07%
万胜智能	未披露	7.44%	7.49%
煜邦电力	未披露	10.39%	7.34%
开发科技	未披露	3.67%	4.46%
平均	**未披露**	**10.65%**	**9.59%**

公司名称	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
公司	5.32%	5.91%	5.36%

同行业可比公司中，科陆电子应收账款坏账计提比较高、煜邦电力应收账款坏账计提比例有所增长，均主要系受应收账款账龄影响所致，其中科陆电子应收账款账龄较分散、账龄在 1 年以上的应收账款占比较高，煜邦电力账龄在 1 年以上应收账款 2023 年增长，除此之外，公司与同行业其他可比公司坏账准备计提比例不存在明显差异。

报告期内，公司应收账款坏账计提政策与同行业上市公司不存在明显差异，公司对账龄在 3-5 年的应收账款按照 80%计提坏账准备，部分同行业公司按照 100%计提，但由于公司账龄在 3 年以上的应收账款整体占比仅分别为 0.22%、0.19%、0.21%，因此整体影响较小。

综上所述，公司应收账款账龄结构以 1 年以内为主，应收账款期后回款良好，公司应收账款坏账准备计提政策、计提比例与同行业公司不存在明显差异，公司坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分。

五、请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司销售负责人，审阅公司销售合同，了解公司业务模式、结算模式以及信用政策,了解公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施；

2、结合公司业务开展情况，分析应收账款余额大幅增长的原因及合理性，核查应收账款余额与业务开展情况是否匹配；结合销售合同及回款周期等情况，核查是否存在利用放宽信用政策来增加收入的情况；

3、获取应收账款明细表，检查账龄结构的划分是否准确；检查主要客户期后回款情况，抽查银行回款流水；

4、结合客户信用政策，检查报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况，分析应收账款逾期比例变动原因；了解应收账款逾期的原因及对逾期客

户采取的后续管理措施；通过企查查、企业官网、上市公司年报等公开资料，了解主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；

5、对比分析公司应收账款占比收入的比例、坏账计提比例，与同行业可比公司比较，了解并分析公司应收账款计提政策的合理性，复核公司坏账准备测试过程表，并与同行业可比公司的坏账计提政策进行比较，判断公司应收账款坏账计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期未出现显著变化，应收账款余额增加系由于部分新增项目期末应收账款金额较大所致，具有合理性，应收账款余额与业务开展情况匹配；

2、报告期内，公司应收账款的期后回款情况良好，应收账款逾期金额及比例均较低，应收账款占收入的比例、应收账款周转率较合理，由于可比上市公司业务范围更广，在业务类别上也与公司存在一定差异，公司与同行业可比公司相比，应收账款占收入的平均占比情况相对较低，但总体仍处于同行业可比公司的范围内。公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险，对高风险中小客户单项计提坏账准备具备充分性；

3、报告期内公司坏账准备计提比例与同行业可比公司无显著差异，公司的坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分。

问题 7.关于存货及供应商

根据申报文件，报告期各期末存货账面价值分别为 8,745.17 万元、9,334.59 万元和 15,305.83 万元，主要为原材料、发出商品、库存商品等，其中发出商品大幅增长；公开信息显示，深圳市昊辉微电子有限公司员工参保人数为 0 人。

请公司说明：

请公司说明：（1）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，发出商品大幅增长的原因存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货（尤其是发出商品）的期

后结转情况；（2）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性；（4）公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况；（5）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

【公司回复】

一、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，发出商品大幅增长的原因，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货（尤其是发出商品）的期后结转情况；

（一）合同签订情况

公司主要与客户签订项目合同，客户通常根据项目进度需求向公司下达订单，公司跟单组主要根据客户订单需求、收款情况以及生产状态等制定生产计划。

（二）备货周期

公司 PMC 根据销售订单及研发 BOM 表、在 ERP 系统生成请购单，采购管理部根据请购单选择对应的供应商下达采购订单并执行采购，公司主要原材料为

IC 类、电子元器件、PCB 板、模块以及其它五金塑胶件等，原材料供应商市场竞争相对较为充分，公司会基于 IC 类、MOS 管等主要原材料的预警进行提前备货，对于需求精度、定制化程度较高的原材料采购、公司备货周期一般在 30 天以内。

公司产品针对客户需求定制，不同要求、不同类型、不同数量的产品，生产周期有所不同，从下达生产订单至生产完工周期一般在 60 天以内，涉及特殊技术要求或物料要求，视相关技术研发或物料采购进度，一般在 90-180 天。

（三）发货和验收周期、订单完成周期

通常情况下，公司主要客户在发货前会到公司的工厂仓库进行工厂验收测试（FAT，Factory Acceptance Test）。在 FAT 过程中，客户有机会检查和测试产品是否符合合同要求，通过后，公司即可以根据客户需要安排发货。FAT 时间取决于客户行程安排、验收周期、客户内部审核流程等，具体因客户情况而异，一般不超过 30 天。

FAT、客户内部审核流程、客户阶段付款、公司内部审核流程完成，公司即可以按照合同约定或客户通知的方式委托运输方将产品运送至客户指定的地点，由客户进行接收确认，该阶段通常在 30-90 天。整体而言，公司自接到客户订单至订单完成周期通常在 90-180 天，具体时间也会因生产排期、运输时间和客户的最终确认情况而有所不同。

（四）存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货余额及在手订单（不含税）对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单可覆盖金额	45,042.14	48,514.94	24,050.24
存货余额	16,563.05	10,515.12	9,766.56
在手订单支持率	271.94%	461.38%	246.25%

注：在手订单可覆盖金额=在手订单总金额×（1-当期销售毛利率）；在手订单支持率=在手订单可覆盖金额/存货余额

报告期各期末，公司存货的在手订单支持率分别为 246.25%、461.38%和 271.94%，在手订单对期末存货的支持率较高，公司主要依据客户订单需求制定生产计划并进行原材料采购和储备，因此存货余额与公司订单较为匹配。

公司发货周期和订单完成周期与公司生产模式、销售模式、收入确认政策相匹配，存货余额与公司业务规模相匹配。

（五）发出商品大幅增长的原因

报告期各期末，公司发出商品对应的项目及金额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
EYL 项目	3,326.74	1.17	-
其他项目	422.23	507.79	274.90
合计	**3,748.97**	**508.96**	**274.90**

2024 年 3 月末，公司发出商品大幅增长，主要是在执行订单中 EYL 项目规模较大，其中除常规的智能计量终端销售之外，所涉及的预付费电力计量系统和相关 ICT 设备（包括自动售货终端基础设施）的设计、供应、安装、测试、调试和支持，按照合同条款需在客户验收后才能满足确认收入条件，根据合同执行进度尚未进行验收。其他项目发出商品基本保持稳定，符合公司业务开展需求。

（六）存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司存货规模情况与同行业可比公司对比如下：

公司名称	项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
海兴电力	存货余额	未披露	87,752.90	95,971.60
	当期营业收入		420,035.03	330,972.36
	占营业收入的比例		20.89%	29.00%
林洋能源	存货余额	未披露	134,911.66	151,827.56
	当期营业收入		687,210.17	494,393.81
	占营业收入的比例		19.63%	30.71%
科陆电子	存货余额	未披露	96,789.76	134,109.64
	当期营业收入		419,996.52	353,881.63
	占营业收入的比例		23.05%	37.90%
炬华科技	存货余额	未披露	39,309.48	51,287.88
	当期营业收入		177,133.97	150,631.75
	占营业收入的比例		22.19%	34.05%
煜邦电力	存货余额	未披露	6,782.37	6,004.75
	当期营业收入		56,179.04	62,247.40

公司名称	项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	占营业收入的比例		12.07%	9.65%
万胜智能	存货余额	未披露	10,470.91	15,492.22
	当期营业收入		111,933.85	84,414.10
	占营业收入的比例		9.35%	18.35%
开发科技	存货余额	44,477.98	42,141.18	54,557.08
	当期营业收入	59,789.39	254,978.26	179,066.43
	占营业收入的比例	18.60%	16.53%	30.47%
同行业公司存货余额占营业收入比例平均值		-	**17.67%**	**27.16%**
公司	存货余额	16,563.05	10,515.12	9,766.56
	当期营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
	占营业收入的比例	21.68%	15.51%	16.30%

注：2024 年 3 月末存货占比已经年化处理

报告期各期末，公司存货余额占当期营业收入的比重较稳定，其中 2024 年一季度占比稍有增长主要是针对在执行的 EYL 等项目，公司增加了存货的采购、储备。与同行业可比公司相比，2023 年占比较为接近，2022 年同行业可比公司平均占比较高，主要是由于当期受公共卫生事件、订单增加等原因影响，部分可比公司增加了存货储备，公司存货规模占营业收入的比重与同行业可比公司相比存在差异具有合理性，不存在明显异常情形。

（七）存货（尤其是发出商品）的期后结转情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的存货结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		
	期末余额	期后结转金额	期后结转比例（%）
原材料	3,808.83	3,076.68	80.78
库存商品	6,277.30	4,307.57	68.62
发出商品	3,748.97	422.23	11.26
委托加工物资	889.28	889.28	100.00
低值易耗品	22.25	3.23	14.51
在产品	1,278.59	1,097.95	85.87
合同履约成本	537.82	298.80	55.56
合计	**16,563.05**	**10,095.74**	**60.95**

项目	2023 年 12 月 31 日		
	期末余额	期后结转金额	期后结转比例（%）
原材料	1,689.98	975.86	57.74
库存商品	6,172.55	5,219.58	84.56
发出商品	508.96	507.79	99.77
委托加工物资	861.39	861.39	100.00
低值易耗品	23.41	3.51	15.01
在产品	790.50	664.05	84.00
合同履约成本	468.34	0.04	0.01
合计	**10,515.12**	**8,232.22**	**78.29**
项目	**2022 年 12 月 31 日**		
	期末余额	**期后结转金额**	**期后结转比例（%）**
原材料	3,902.55	3,353.65	85.93
库存商品	2,963.71	2,458.01	82.94
发出商品	274.90	274.90	100.00
委托加工物资	952.38	952.38	100.00
低值易耗品	27.71	16.16	58.31
在产品	1,321.45	1,216.92	92.09
合同履约成本	323.85	286.45	88.45
合计	**9,766.56**	**8,558.48**	**87.63**

截至 2024 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的存货结转比例分别为 87.63%、78.29%和 60.95%，结转情况良好。

2022 年、2023 年公司发出商品金额较少且基本已结转，2024 年 1 季度末发出商品金额较高且截至 2024 年 9 月 30 日尚未完全结转，主要是由于 2023 年年末公司新增 EYL 项目，该项目包含预付费电力计量系统和相关 ICT 设备（包括自动售货终端基础设施）的设计、供应、安装、测试、调试和支持，根据合同执行进度尚未进行验收，未满足收入确认的条件，故截至 2024 年 9 月 30 日该项目所涉及的部分发出商品尚未结转，其余发出商品均已结转成本，与公司实际项目进度相符。

二、存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）存货库龄结构

单位：万元

库龄	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
1 年以内	14,780.93	89.24	8,582.23	81.62	7,632.87	78.16
1-2 年	538.55	3.25	783.72	7.45	1,219.88	12.49
2-3 年	437.02	2.64	319.66	3.04	285.56	2.92
3 年以上	806.56	4.87	829.52	7.89	628.26	6.43
合计	**16,563.05**	**100.00**	**10,515.12**	**100.00**	**9,766.56**	**100.00**

由上表可知，报告期各期末，公司存货库龄集中在 1 年以内，占比分别为 78.16%、81.62%和 89.24%；2022 年末受到公共卫生事件的影响，公司业务开展受阻，生产和发货较为缓慢，1-2 年以内库龄的存货占比较高，为 12.49%。

（二）计提存货跌价准备的情况

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）
原材料	3,808.83	542.25	14.24	1,689.98	502.44	29.73	3,902.55	402.78	10.32
库存商品	6,277.30	605.96	9.65	6,172.55	531.63	8.61	2,963.71	473.08	15.96
发出商品	3,748.97	-	-	508.96	-	-	274.90	-	-
委托加工物资	889.28	-	-	861.39	-	-	952.38	-	-
低值易耗品	22.25	3.11	13.97	23.41	3.09	13.18	27.71	1.66	6.00
在产品	1,278.59	105.90	8.28	790.50	143.39	18.14	1,321.45	143.87	10.89
合同履约成本	537.82	-	-	468.34	-	-	323.85	-	-

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额	存货跌价准备	计提比例（%）
合计	**16,563.05**	**1,257.22**	**7.59**	**10,515.12**	**1,180.54**	**11.23**	**9,766.56**	**1,021.40**	**10.46**

（三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性

1、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性

报告期各期末，公司按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，其中，按库龄组合和不良品组合计提情况如下：

组合类别	确定组合的依据	存货可变现净值的确定依据
原材料——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
库存商品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
低值易耗品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
在产品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
不良品组合	不合格产品	基于产品标准确定存货可变现净值

库龄组合下，可变现净值的计算方法和确定依据：

库龄	可变现净值计算方法
2 年以内（含，下同）	账面余额的 100.00%
2 年以上	账面余额的 0.00%

库龄组合可变现净值的确定依据：2 年以上存货通常不具备交易价值，可变

现净值为 0 元。

不良品组合可变现净值的确定依据：不良品通常不具备使用或交易价值，可变现净值为 0 元。

报告期各期，公司存货库龄以 1 年以内为主，且整体周转较快，综合毛利率分别为 36.31%、44.34%和 49.12%，毛利率水平较高，存货发生减值的可能性较低。报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 1,021.40 万元、1,180.54 万元和 1,257.22 万元，计提比例分别为 10.46%、11.23%和 7.59%。

报告期内，公司已经严格按照存货跌价计提政策计提存货跌价准备，公司的存货跌价准备计提方法合理，存货跌价准备计提充分。

（四）与可比公司不存在明显差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比如下：

可比公司	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	存货余额（万元）	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额（万元）	存货跌价准备	计提比例（%）	存货余额（万元）	存货跌价准备	计提比例（%）
海兴电力	未披露	未披露	-	87,752.90	11,662.36	13.29	95,971.60	6,888.34	7.18
林洋能源			-	134,911.66	1,589.40	1.18	151,827.56	989.70	0.65
科陆电子			-	96,789.76	8,784.47	9.08	134,109.64	18,234.52	13.60
炬华科技			-	39,309.48	775.26	1.97	51,287.88	519.92	1.01
煜邦电力			-	6,782.37	273.97	4.04	6,004.75	112.89	1.88
万胜智能			-	10,470.91	259.64	2.48	15,492.22	276.80	1.79
开发科技	44,477.98	975.81	2.19	42,141.18	1,015.54	2.41	55,236.71	679.63	1.23
同行业可比公司平均值	-	-	-	**59,736.89**	**3,480.09**	**5.83**	**72,847.19**	**3,957.40**	**5.43**
公司	16,563.05	1,257.22	7.59	10,515.12	1,180.54	11.23	9,766.56	1,021.40	10.46

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例与海兴电力基本相当，明显高于同行业平均值，主要系公司采取的计提方法更为谨慎，对长库龄部分的存货跌价计

提较为严格；其次同行业公司的业务构成或模式与公司存在差异，与公司业务构成或模式最为接近的是海兴电力，两者较为接近，其他同行业公司与公司可比业务占其全部业务的份额相对较小或者业务模式存在一定差异。

综上所述，公司存货跌价准备的计提比例与同行业公司存在差异但更为谨慎，报告期各期末公司按照上述方法对存货进行减值计算，存货减值情况与公司实际经营情况匹配，公司的存货跌价准备计提充分、合理。

三、公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

（一）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

报告期内公司产品以智能计量终端为主，分别占销售收入的 94.12%、86.35%和 91.28%，公司根据销售订单建立生产订单，根据 BOM 表形成生产用料清单，生产用料清单下推生产领料单，完工检验后入库，仓储部门根据经审批后的发货单进行发货。

（二）存货明细项目的核算时点

公司各类存货明细项目的核算时点区分如下：

项目	核算时点和核算内容
原材料	对外购的五金塑胶件、电子元器件（继电器、互感器、变压器等）、IC、PCB、模块等，在验收入库时确认为原材料。
库存商品	完工产品在质检后验收入库时确认为库存商品。
发出商品	产品已发出，尚未满足收入确认条件前，将产品成本计入发出商品。
委托加工物资	公司向外协厂商发出存货时确认为委托加工物资，完成委托加工并验收入库时终止委托加工物资的确认，确认为半成品或库存商品。
低值易耗品	单位价值在规定限额以下并且使用期限不满一年的物料在采购入库时确认为低值易耗品。
在产品	将产品尚未达到完工产品状态、正在各个生产工序加工的产品计入在产品。
合同履约成本	公司以项目为单位归集核算各项成本，将项目实施过程中发生的人工成本、技术服务费和其他费用等确认为合同履约成本。在项目确认收入时，将合同履约成本结转至主营业务成本。

（三）公司存货分类、结构及变动情况

报告期各期末，公司存货结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	3,808.83	23.00	1,689.98	16.08	3,902.55	39.96
库存商品	6,277.30	37.90	6,172.55	58.70	2,963.71	30.35
发出商品	3,748.97	22.63	508.96	4.84	274.90	2.81
委托加工物资	889.28	5.37	861.39	8.19	952.38	9.75
低值易耗品	22.25	0.13	23.41	0.22	27.71	0.28
在产品	1,278.59	7.72	790.50	7.52	1,321.45	13.53
合同履约成本	537.82	3.25	468.34	4.45	323.85	3.32
合计	**16,563.05**	**100.00**	**10,515.12**	**100.00**	**9,766.56**	**100.00**

报告期各期末，公司存货主要是原材料、库存商品和发出商品，占存货余额的比例分别为 73.12%、79.62%、83.53%，占比较为稳定。2023 年末库存商品占比较高主要系 EYL 项目大量备货，2024 年 3 月末发出商品大幅上升系 EYL 项目待安装的配套硬件发货后尚未验收所致。

（四）公司存货分类、结构与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货结构对比情况如下：

公司	项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
海兴电力	原材料	未披露	41.58%	45.56%
	库存商品		44.17%	39.81%
	在产品		14.25%	14.63%
林洋能源	原材料	未披露	20.28%	32.35%
	库存商品		20.66%	21.88%
	自制半成品		2.17%	3.74%
	委托加工物资		0.92%	1.01%
	周转材料		0.08%	0.06%
	在产品		1.25%	2.71%
	农业生产成本		0.04%	0.06%
	合同履约成本		54.60%	38.19%
科陆电子	原材料	未披露	11.63%	22.52%
	库存商品		5.81%	7.04%

公司	项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	发出商品		15.96%	16.06%
	在产品		27.99%	39.49%
	工程施工		38.61%	14.89%
炬华科技	原材料	未披露	10.24%	12.57%
	库存商品		63.39%	61.18%
	委托加工物资		3.05%	3.26%
	在产品		23.32%	22.99%
煜邦电力	原材料	未披露	15.05%	35.21%
	产成品		8.42%	9.49%
	发出商品		16.39%	13.72%
	在产品		60.14%	41.58%
万胜智能	原材料	未披露	24.04%	56.97%
	库存商品		56.58%	25.07%
	在产品		19.38%	17.96%
开发科技	原材料	36.82%	38.62%	44.78%
	库存商品	17.98%	31.85%	19.68%
	发出商品	41.04%	23.08%	29.38%
	委托加工物资	0.02%	2.06%	0.88%
	周转材料	0.51%	0.01%	0.02%
	在产品	0.01%	0.01%	0.10%
	合同履约成本	0.23%	0.01%	0.01%
	半成品	3.39%	4.36%	5.15%
公司	原材料	23.00%	16.08%	39.96%
	库存商品	37.90%	58.70%	30.35%
	发出商品	22.63%	4.84%	2.81%
	委托加工物资	5.37%	8.19%	9.75%
	低值易耗品	0.13%	0.22%	0.28%
	在产品	7.72%	7.52%	13.53%
	合同履约成本	3.25%	4.45%	3.32%

公司的存货主要为原材料、库存商品和发出商品，与海兴电力、炬华科技、万胜智能和开发科技存货结构基本一致，与其他同行业可比公司的存货分类存在一定差异，原因主要系业务类型的差异，具体表现为：本公司是专注于智能计量

终端的生产和销售，而林洋能源的储能和光伏业务和科陆电子的智能电网和储能业务均需要施工及安装，故合同履约成本和工程施工占比较高；煜邦电力由于其产品生产周期较长，在产品占比较高。

综上，因产品和业务结构的差异，公司存货分类、结构及变动与可比公司存在一定差异，差异具有合理性。

四、公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况

（一）公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容，相关内控是否健全有效

公司已建立完善的存货管理制度，制定了《存货管理制度》等主要存货管理的规章制度，对物料出入库、退库管理、仓储保管、物料领用、不良品及闲置存货管理、存货盘点等各个环节进行严格规定。公司采用永续盘存制进行存货核算，期末盘点完成后，公司财务部会同仓储部、生产部梳理盘点结果，在盘点过程中如发现摆放及其他存货管理问题，公司及时进行处理。报告期各期末，公司根据存货盘点制度实施了全面盘点，盘点结果显示公司存货账实基本相符。

报告期内，公司各部门均严格执行存货管理相关规定，上述与存货管理相关的内部控制制度得到有效执行。

公司发出商品主要为智能计量终端及其相关配件、软件销售配套的硬件产品等，由于资产负债表日产品在途运输或客户尚未验收等原因，暂不能结转收入成本。公司建立了发出商品台账，用于管理移送至客户处的发出商品，相关的业务人员在商品发出后根据发货及送货记录进行记录统计并与客户定期对账。

公司为规范发出商品的管理，建立了较为完善的发出商品管理制度，对发出商品的发货、运输、签收及对账等流程进行了规范，具体如下：

1、发货流程：公司相关人员依据客户发货计划或订单情况制作送货单，并将送货单提交给仓库管理人员，仓库管理人员依据送货单进行发货，并依据发货情况在公司 ERP 系统中制作直接调拨单，公司 ERP 系统会在月末根据仓管人员当月制作的直接调拨单情况，自动将相关库存商品计入发出商品；

2、运输流程：公司在与第三方物流公司的货物运输合同中，明确约定第三方物流公司对发运商品的有关管理责任；公司计划管理人员建立订单管理台账并对相应的发出商品进行追踪管理。

3、签收流程：内销业务以最终货物到达客户后所取得的签收单来作为确认发出商品真实性的依据；外销业务以最终获取的报关单、提单作为确认发出商品真实性的依据。

4、对账流程：公司计划管理部以送货单、报关单和提单及销售订单为依据，定期与客户进行对账，在确认数量及金额无误后，将相关单据移交至财务部门，进行开票和确认收入，并将对应的发出商品进行结转。

公司上述内部控制措施的制定和实施为公司发出商品的结转提供了保证。

综上所述，公司存货管理的相关内部控制健全有效。

（二）第三方仓库管理、存货盘点等情况

公司存货主要存放于公司自有仓库内，公司以仓储部为主进行存货的日常管理和盘点。公司在荷兰有一处第三方仓库，用于银河耐吉公司存放面向欧洲市场的光伏储能逆变器产品，其结存情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存商品	84.45	28.22	-
占总存货比例	0.51%	0.27%	-

公司第三方仓库由货运代理公司管理，公司与货代公司约定了关于仓库的货物出入库流程，单据的交接，仓库费用的结算等。公司目前业务涉及第三方仓库总体较少，占存货比例较低。

公司制定了《存货管理制度》，规范存货盘点相关控制与管理，对盘点的计划、过程控制、差异的处理等事项作出了明确规定。此外，公司通过采取检查发货回单及物流单据等方式，保证已发出至客户处的硬件的真实性、存在性、完整性。

五、公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

（一）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性

公司报告期各期前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元、人

序号	披露主体	供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本	实缴资本	参保人数	是否实缴资本较低	是否参保人数较少
1	科网通科技	深圳市科网通科技发展有限公司	2003-04-25	该公司作为 Hewlett Packard Enterprise（HPE）品牌的代理商，2023 年公司因项目需要，与该厂商建立 ICT 设备的采购业务合作	5,000.00	2,080.00	56	否	否
2	达时合计	永修县达时精密塑胶模具有限公司	2013-01-15	银河电力成立早期曾经与朱志利控制的深圳市达时精密塑胶模具有限公司合作，2013 年公司与朱志利达成战略合作协议，由其在永修县设立永修达时就近为公司配套供应电表塑胶外壳及相关塑胶件	1,000.00	500.00	65	否	否
3	达时合计	上海达时塑料工程有限公司	2004-03-30	该公司 2015 年曾为银河提供部分塑胶件供应，且进行了吸塑开模，目前仅保留吸塑壳业务，采购金额占比较低	50.00	50.00	4	是	是
4	宏发合计	厦门宏发电声股份有限公司	1997-04-30	主板上市公司宏发科技股份有限公司子公司，电表行业专业生产继电器的知名企业，公司主动联系供应商进行合作，采购继电器，双方合作多年	96,290.6843	96,290.6843	1,289	否	否

序号	披露主体	供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本	实缴资本	参保人数	是否实缴资本较低	是否参保人数较少
5	宏发合计	厦门宏发电力电器有限公司	2001-01-03	厦门宏发电声股份有限公司子公司，电表行业专业生产继电器的知名企业，公司主动联系供应商进行合作，采购继电器，双方合作多年	72,600.00	72,600.00	3,320	否	否
6	宏发合计	厦门宏发电声科技有限公司	2017-04-13	厦门宏发电声股份有限公司子公司，目前作为主要互感器业务的销售主体，由于继电器长期与宏发相关公司合作，个别项目需要配套装配的互感器统一由宏发相关公司供应	26,800.00	26,800.00	45	否	否
7	宏发合计	厦门宏发电声销售有限公司	2003-10-24	该公司与厦门宏发电声股份有限公司为生产与销售的关联企业，该公司主要负责广东（广州除外）营销业务，为公司提供功率继电器产品	2,000.00	50.00	49	是	否
8	银峰合计	九江市银峰电子有限公司	2012-11-09	公司出于生产需要寻找合适的 SMT 贴片外协加工厂商，基于九江银峰实控人及其公司在该领域具备设备、人员及经验优势，双方展开合作，九江银峰开始为公司提供 SMT 贴片外协加工服务	300.00	300.00	35	否	否
9	银峰合计	深圳市文泉智能制造有限公司	2016-07-05	银河耐吉开展业务需要 SMT 贴片和 DIP 插件供应商，经走访、了解多家企业情况，根据资信状况、行业口碑、供应能力、报价等因素，公司综合评估后选择与该公司进行驻场合作	500.00	500.00	31	否	否
10	腾发微电子	湖南腾发微电子有限公司	2022-03-23	公司新项目需要定制配件，公司经业内人士介绍后与其建立合作关系	2,000.00	2,000.00	5	否	是
11	昊辉微电	深圳市昊辉微	2006-08-17	该公司代理销售钜泉光电科技（上海）有限	450.00	450.00	0	否	是

序号	披露主体	供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本	实缴资本	参保人数	是否实缴资本较低	是否参保人数较少
	子	电子有限公司		公司的芯片，该公司主动寻求业务合作，为公司供应相关芯片					
12	明光三友电力	明光三友电力科技有限公司	2010-11-18	上市公司三友联众集团股份有限公司子公司，专业生产磁保持继电器，主动联系公司建立合作	2,000.00	2,000.00	679	否	否

资料来源：企查查、供应商提供

注：以实缴资本低于 100.00 万元人民币的供应商作为实缴资本较低的认定依据；以参保人数低于 10 人（含 10 人）的供应商作为参保人数较少的认定依据。

根据企查查公开查询结果，供应商上海达时塑料工程有限公司（以下简称“上海达时”）和厦门宏发电声销售有限公司实缴资本 50 万元，属于实缴资本较低的情形；供应商上海达时、腾发微电子和昊辉微电子的参保人数分别为 4 人、5 人和 0 人，属于参保人数较少的情形。

达时合计包括永修县达时精密塑胶模具有限公司和上海达时塑料工程有限公司，实控人为朱志利，根据对朱志利的访谈，其投资系列企业从事塑胶、模具等相关业务，报告期内，公司主要向永修县达时精密塑胶模具有限公司采购底壳、上盖等塑胶件，同时少量向上海达时采购吸塑产品。上海达时的主营业务为吸塑业务，该行业门槛相对较低，该供应商年经营规模 300 万元左右，经营规模较小，资本投入金额要求较低，且生产线可实现自动化生产，无需配置大量劳动力，且相关人员存在关联方体系内统筹协调缴纳社保的安排，因此，上海达时实缴资本较低、参保人数较少具有合理性。

宏发合计为主板上市公司宏发科技股份有限公司旗下企业，公司主要向厦门宏发电声股份有限公司、厦门宏发电力电器有限公司和厦门宏发电声科技有限公司采购产品。由于宏发股份内部营销模式安排，厦门宏发电声销售有限公司主要负责广东省（广州除外）的产品销售业务，日常经营活动主要依赖于销售渠道资源，属于轻资产运营，实缴出资较少具有合理性。

腾发微电子主要从事电力电子元器件销售等业务，日常经营活动主要为销售电力电子元器件等产品，业务模式相对简单，无需大额资本或人力投入，参保人数较少具有合理性。

昊辉微电子主要从事品牌芯片代理销售业务，社保人数为 0 主要是因为未申报社保人数，已取得昊辉微电子的社会保险参保证明，已核实参保人员 27 人，不属于参保人数较少的情形。

综上所述，公司主要供应商的上述情况符合供应商自身业务开展的实际情况，实缴资本较低或参保人数较少具有合理性，与其经营模式和经营规模相匹配。

（二）是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

1、是否存在关联方或前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商

（1）是否存在关联方或前员工设立的服务商

公司主要供应商的实际控制人、主要股东等情况如下：

序号	供应商名称	实际控制人	主要股东	是否为公司前员工设立	是否为公司关联方设立
1	深圳市科网通科技发展有限公司	林晓燕	林晓燕持股 50.00%，郭晓岚持股 49.00%，郭春旋持股 1.00%	否	否
2	永修县达时精密塑胶模具有限公司	朱志利	上海青风腾塑模有限公司持股 71.00%，东莞市泽彤塑胶科技有限公司持股 29.00%	否	否
3	上海达时塑料工程有限公司	周优美	周优美持股 80.00%，朱志利持股 20.00%	否	否
4	厦门宏发电声股份有限公司	郭满金	有格创业投资有限公司持股 27.35%，香港中央結算有限公司持股 22.51%	否	否
5	厦门宏发电力电器有限公司	郭满金	厦门宏发电声股份有限公司持股 100%	否	否
6	厦门宏发电声科技有限公司	郭满金	厦门宏发电声股份有限公司持股 100%	否	否
7	厦门宏发电声销售有限公司	胡秀玉	胡秀玉持股 70%，厦门富承电子有限公司 30.00%	否	否
8	九江市银峰电子有限公司	李抚泉	李抚泉持股 40.00%，彭丹持股 40.00%，胡先军持股 20.00%	否	否
9	深圳市文泉智能制造有限公司	李抚泉	李抚泉持股 51.00%，方丰持股 49.00%	否	否
10	湖南腾发微电子有限公司	邹建湘	邹建湘持股 80.00%，熊宠巍持股 20.00%	否	否
11	深圳市昊辉微电子有限公司	吴敏	吴敏持股 40.00%，王东林持股 40.00%，黎平持股 20.00%	否	否

序号	供应商名称	实际控制人	主要股东	是否为公司前员工设立	是否为公司关联方设立
12	明光三友电力科技有限公司	宋朝阳	三友联众集团股份有限公司持股 100%	否	否

资料来源：企查查、供应商访谈

根据公开渠道查询及供应商访谈，公司主要供应商不存在关联方或前员工设立的情形。

（2）是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

根据供应商访谈及确认，永修达时、九江银峰为公司的驻场供应商，存在主要为公司提供产品或服务的情形：

①永修达时

2011 年公司向深圳市达时精密塑胶模具有限公司（简称“深圳达时”）采购部分公模的塑胶外壳，随着双方合作逐步加深，2013 年公司与其实际控制人朱志利达成意向，由深圳达时在江西银河所在的永修县设立永修达时，以驻场供应的方式为公司配套供应电表上盖、底壳、外壳等相关塑胶件。

考虑到为满足公司对规划产能的要求，永修达时前期设备投入较大等情形，公司与永修达时的合作协议约定，合作期间，永修达时可以在公司无订单的情况下向外接单，公司不得在无订单的情况下干涉永修达时对外接单，否则视为违约，公司需补偿永修达时闲置期间相关费用。基于此，永修达时在公司订单不饱和时才会承接外部订单。报告期内，公司订单较为充足，因此永修达时主要向公司销售。

②九江银峰

九江银峰与公司的合作情况参见本回复之“问题 1/二/（二）”相关内容，考虑到九江银峰在合作初期需投入一定资金购置设备以满足公司规划产能等诉求，因此公司在其产能、质量、交期、结算等方面符合公司要求的前提下，公司主要向其采购。报告期内，因公司订单较为充足，九江银峰仅向公司提供外协加工服务，不存在其他对外承接订单的情况。

驻场合作模式有利于节省运输成本、管控产品质量、及时响应生产需求，公司亦未限制驻场供应商与其他客户开展合作，主要系公司订单充足、驻场供应商

产能有限等客观原因导致驻场供应商主要为公司提供服务，具有合理性。

2、供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖

报告期内，同行业可比公司前五大供应商采购占比情况与公司比较如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
海兴电力	19.17%	18.74%
林洋能源	21.32%	34.75%
科陆电子	31.52%	29.08%
炬华科技	35.14%	26.10%
煜邦电力	66.70%	41.39%
万胜智能	31.98%	31.52%
开发科技	37.98%	33.49%
平均值	**34.83%**	**30.72%**
公司	39.98%	36.04%

资料来源：同行业可比公司年报

报告期内，公司对前五大供应商采购占比略高于可比公司平均值，主要由于：（1）同行业可比公司规模相对较大，业务类型和产品结构更加多元化，相应具有更多的采购类型需求，采购规模更大、采购相对较为分散。（2）公司体量相比于同行业可比公司较小且业务处于成长阶段，公司一般按项目需要进行采购，故采购规模相较于同行业可比公司更小，类别相对较少。为便于取得更优惠的采购价格，公司进行采购时会选择较为集中的采购策略，更有利于议价。综上所述，报告期内，公司供应商集中度高于同行业可比公司具有商业合理性。

整体而言，公司供应商集中度与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例，公司不存在对特定供应商的依赖。

3、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

报告期内，公司与主要供应商的合作模式、合作期限如下：

序号	供应商名称	合作模式	合作期限
1	深圳市科网通科技发展有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2023 年至今
2	永修县达时精密塑胶模具有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2013 年至今
3	上海达时塑料工程有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2015 年至今

序号	供应商名称	合作模式	合作期限
4	厦门宏发电声股份有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2015 年至今
5	厦门宏发电力电器有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2012 年至今
6	厦门宏发电声科技有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2023 年至今
7	厦门宏发电声销售有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2024 年至今
8	九江市银峰电子有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2012 年至今
9	深圳市文泉智能制造有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2022 年至今
10	湖南腾发微电子有限公司	每次按需签订采购合同	2023 年至今
11	深圳市昊辉微电子有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2012 年至今
12	明光三友电力科技有限公司	框架合同，每次按需下采购订单	2014 年至今

2023 年，公司新增供应商深圳市科网通科技发展有限公司，公司主要向其采购数据服务器、应用服务器等产品，主要系客户新项目需要交付 HPE 服务器。深圳市科网通科技发展有限公司成立于 2003 年 4 月 25 日，是一家信息网络基础设施服务和全方位数字化平台解决方案提供商，拥有 HPE 注册经销资格。

2023 年，公司新增供应商湖南腾发微电子有限公司，主要采购电力电子元器件等产品。公司为加强供应链管理，持续寻找合格供应商，经业内人士介绍后与其建立合作关系。湖南腾发微电子有限公司成立于 2022 年 3 月 23 日，同时为新三板挂牌的智能电表企业武汉阿迪克电子股份有限公司供应相关产品。

2024 年，公司新增供应商厦门宏发电声销售有限公司，该公司与厦门宏发电声股份有限公司系生产与销售的关联企业，根据宏发公司的营销模式，厦门宏发电声销售有限公司主要负责广东（广州除外）的营销工作，公司向该供应商采购主要系出于宏发集团公司的营销模式安排。公司自 2012 年至今，已经与宏发集团多个主体陆续开展合作，合作期限较长。

公司与主要供应商建立了良好的合作关系，在合作过程中未发生过纠纷、诉讼或者仲裁，双方合作具有稳定性。

【中介机构回复】

六、请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况

（一）请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）走访主要供应商，了解主要供应商基本情况，与公司的合作历史、合作情况，公司及其关联方与主要供应商是否存在关联关系及是否存在其他利益安排的情况等；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询，了解主要供应商的注册时间、注册资本、实缴资本、人员规模、社保缴纳人数等基本信息；

（3）访谈公司高管及业务人员，查阅公司与主要供应商间的合作协议，了解公司与主要供应商的合作模式、合作期限及未来合作可持续性等；

（4）查阅同行业可比公司及同类型公司公开披露的年报等资料，对比分析供应商集中度；

（5）了解公司与存货相关的内部控制制度，评价控制设计的有效性并确定是否得到有效执行；

（6）获取公司的存货明细表，将存货总账与明细账进行核对，将主要存货明细项目与相关销售合同进行核对；

（7）取得报告期各期末在手订单的情况，以及截至 2024 年 9 月 30 日的存货期后结转明细表，查阅公司同行业可比上市公司存货余额以及占收入的比例；

（8）核查报告期各期末存货库龄情况，取得在手订单明细，分析存货的在手订单覆盖情况，将主要长库龄的存货明细项目与相关销售合同核对；

（9）复核了期末存货可变现净值的计算过程，复核跌价准备计提情况；

（10）对公司财务总监进行访谈，了解公司各产品的核算流程与主要环节；

（11）结合公司的项目特点以及报告期各期末主要发出商品的结转情况，检查发出商品对应的项目合同、订单、相关的采购合同及到货单或结算单据等资料；

（12）对公司相关业务人员进行访谈，了解主要长库龄项目、主要项目的执行和验收情况，了解发出商品大幅增长的原因，了解存货跌价准备计提是否充分；

（13）查询同行业可比公司公开披露的信息，了解可比公司存货规模、结构及变动情况、存货跌价准备计提方法和计提比例。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司的存货余额与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司存在差异主要系业务结构不同、业务规模不同、产品类别不同及对应的备货政策不同所致，公司存货的期后结转情况良好；

（2）公司存货库龄结构良好；公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法合理且计提充分，由于业务类型构成存在差异，与部分可比公司存在合理差异；

（3）公司各产品核算流程符合企业会计准则的规定，各存货明细项目的核算时点准确合理；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司存在一定差异，主要系业务类型或模式、产品结构差异的原因所致；

（4）公司存货管理的相关内控健全有效，公司发出商品各项目运行方法合理，依据充分；第三方仓库规模较小，管理比较规范；

（5）公司个别主要供应商存在实缴资本较低、参保人数较少的情形具有合理性，与其经营模式和经营规模相匹配，符合供应商自身业务开展的实际情况，不会影响其向公司销售相关产品；主要供应商不存在关联方或前员工设立的供应商，主要为公司提供产品或服务的供应商为公司的驻场供应商，驻场合作模式有利于节省运输成本、管控产品质量、及时响应生产需求，公司亦未限制驻场供应商与其他客户开展合作，主要系公司订单充足、驻场供应商产能有限等客观原因

导致驻场供应商主要为公司提供服务，具有合理性；公司供应商集中度高于同行业可比上市公司，但与可比公司不存在重大差异，符合行业惯例，公司不存在对特定供应商的依赖；公司与主要供应商的合作模式成熟、合作期限较长、采购具有稳定性。

（二）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见

1、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）

报告期各期末，中介机构对存货进行监盘，监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例
原材料	2,865.91	75.24%	1,296.77	76.73%	2,035.75	52.16%
库存商品	6,060.21	96.54%	5,597.80	90.69%	735.08	24.80%
委托加工物资	188.01	21.14%	642.06	74.54%	-	-
在产品	434.65	33.99%	410.18	51.89%	214.14	16.21%
合计	**9,548.78**	**57.65%**	**7,946.81**	**75.58%**	**2,984.97**	**30.56%**

注：主办券商未参加 2022 年年末的监盘。

监盘前，获取了公司的存货盘点计划，关注盘点时间安排、人员安排及盘点范围的合理性、存货的完整性，同时制定存货监盘计划，明确监盘地点及人员、时间安排，确定监盘工作重点。

观察了相关存货状态和公司盘点人员的盘点过程，确认是否按照盘点计划执行，确认是否准确记录存货数量，并关注存货是否存在残次、积压或毁损破坏情况；最后对存货盘点结果实施抽盘程序，以确保存货盘点记录准确性和完整性。

监盘结束后，取得并复核盘点结果汇总记录表，评估其是否正确地反映了实际盘点结果。

查看了公司存货相关原始记录，未见异常。

报告期各期末，对公司存货监盘确认比例分别为 30.56%、75.58%和 57.65%，

监盘情况良好，账实相符，无重大毁损、陈旧、过时及残次的存货，监盘差异主要系少量数量尾差，金额影响较小。

2、对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期末存货明细表，结合存货结构、库龄、期后结转情况和在手订单支持率分析存货规模与公司实际业务情况是否匹配；

（2）检查存货的计价方法是否正确，并保持报告期内一致；

（3）核查成本费用的归集过程及收入确认和成本费用结转时点，核查收入确认以及成本费用结转是否匹配；

（4）复核了期末存货可变现净值的计算过程，复核跌价准备计提情况，查询同行业可比公司公开披露的信息，对比分析存货计价方法及存货跌价准备计提情况，分析公司存货跌价准备计提的充分性；

（5）了解公司与存货相关的内部控制制度，评价控制设计的有效性并确定是否得到有效执行。

经核查，我们认为，报告期各期末，公司存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，公司各存货项目跌价准备计提充分、合理，相关内控制度完善并有效执行。

（三）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况

1、对供应商核查的范围、核查程序及核查比例

主办券商、会计师针对主要供应商执行的核查程序如下：

（1）访谈公司管理层、采购部门相关人员，了解报告期内主要供应商及采购情况；

（2）通过企查查等公开渠道查询并获取主要供应商的工商信息、经营情况

等信息，核查是否与公司存在关联关系或经营异常情况；

（3）获取公司的银行流水和公司实际控制人、董监高和关键岗位人员的个人银行流水，核查公司及公司实际控制人、董监高和关键岗位人员与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在异常资金往来；

（4）获取公司采购明细表，核查公司报告期内各期主要供应商采购内容、采购价格和采购金额等情况；

（5）取得并查阅采购相关文件，对公司的采购情况进行细节测试，核查采购相关的凭证、发票、结算单据及合同等材料，核查公司采购的真实性。

（6）对供应商执行函证程序，核查采购真实性、准确性，并及时跟进回函情况。针对回函不符函证及时查找差异原因；针对回函不符和未回函证执行替代程序，查看采购订单、入库单、记账凭证、结算单据及银行回单等单据，检验采购是否真实和准确。

单位：万元

项　目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
采购总金额（a）	14,834.99	33,024.40	30,912.93
采购发函金额（b）	11,677.96	23,827.06	19,800.89
采购发函占采购总金额比例（c=b/a）	78.72%	72.15%	64.05%
采购回函相符金额（d）	9,752.53	21,011.12	16,100.51
替代测试相符金额（e）	1,925.43	2,815.95	3,700.38
合计相符金额（f=d+e）	11,677.96	23,827.06	19,800.89
采购回函及替代程序合计可确认比例（g=f/a）	78.72%	72.15%	64.05%

（7）对公司主要供应商进行访谈，了解公司与其合作背景、交易内容、是否存在关联关系等情况。

报告期内，供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
采购总额	14,834.99	33,024.40	30,912.93
访谈核查金额	8,964.82	19,527.34	18,637.09
访谈核查比例	60.43%	59.13%	60.29%

2、对具有异常特征的供应商核查情况

经核查，公司存在部分实缴资本较低或参保人员较少的供应商，但与其业务特征相适应，与业务情况相匹配，不存在因规模较小或供应能力不足导致无法满足公司采购需求的情形；存在部分主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与相关供应商的合作关系保持稳定，在可预见的未来不存在影响双方合作关系的不确定因素，参见本回复之“问题 7/五/（一）”和“问题 7/五/（二）”。

问题 8. 关于固定资产及在建工程

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为 30,611.31 万元、30,978.37 万元和 30,921.68 万元，在建工程余额分别为 9,557.31 万元、14,951.13 万元和 16,061.37 万元，占非流动资产比例较高。

请公司说明：（1）结合报告期电力研究院、智能配电产业基地等主要在建工程项目建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况、产能利用率、新增项目产能利用情况、预计进度与实际进度是否存在差异、预算投入与实际投入是否存在差异等，说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性，生产线建设的必要性和合理性，转固后对经营业绩的预期影响；（2）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因并测算对公司净利润的累计影响；（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产减值准备计提是否谨慎、合理；（4）固定资产及在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（5）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，报告期在建工程转固金额较少的原因，是否存在延迟转固的情形；（6）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；（7）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意

见。

【公司回复】

一、结合报告期电力研究院、智能配电产业基地等主要在建工程项目建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况、产能利用率、新增项目产能利用情况、预计进度与实际进度是否存在差异、预算投入与实际投入是否存在差异等，说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性，生产线建设的必要性和合理性，转固后对经营业绩的预期影响

（一）报告期电力研究院、智能配电产业基地等主要在建工程项目建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况

报告期内，公司主要在建工程的具体情况如下：

单位：万元

在建工程名称	智能配电产业基地项目	电力研究院项目
项目建设、工程进度及完工情况	主体建筑工程已于 2022 年度完工转固，后续投资计划详见“预算投入与实际投入差异原因”	截至2024年6月份已完成主体建设并转固，后续投资计划详见“预算投入与实际投入差异原因”
项目周期	2020 年 7 月开工建设，2022 年 10 月阶段性完工	2020 年 10 月开工建设，2024 年 6 月阶段性完工
预算投入金额	35,000.00	25,000.00
截至 2024 年 3 月 31 日实际投资额	12,214.18	19,167.41
预算投入与实际投入差异原因	实际投入小于预算投入，主要原因如下：1、工程整体建设周期长，公司根据行业发展、市场情况、客户需求及产品技术路线等进行前瞻性战略投资规划和分阶段建设，厂房、办公楼、员工宿舍已建设完工并转固，但设备购置安装、技术升级等尚未完成，将根据实际情况逐步投入、动态调整；2、出于防范资金风险、保证资金流动性的考虑适度控制基建投资规模，将立项时厂房配套设施建设的预算在满足生产需求基础上适度缩减，例如装修、空调及智能化工程的实际投入金额低于制定预算时的价格。	实际投入小于预算投入，主要原因为该项目尚未投资完毕，截至2024 年 6 月份已完成主体建设，室内装修、智能化工程、设备购置等尚未完成，截至目前账面累计投入占预算投入比例为76.67%。
实际投入占预算投入比例	34.90%	76.67%
产能利用率、新增项目产能利用情况	设备购置安装、技术升级等尚未完成，不涉及产能利用、新增产能利用情况	不适用

在建工程名称	智能配电产业基地项目	电力研究院项目
实际进度与预计进度差异原因	同“预算投入与实际投入差异原因”	鉴于 2020 年 10 月公司收函《珠高建环函〔2020〕578 号》文件《关于银河电力研究院项目基坑及桩基础工程施工报建的复函》第三条要求，原基坑及桩基础工程施工单位无法继续承接公司该项目的后续工程，导致该项目需解除现有合约重新招标新的总包方，由于审批手续、结算、重新招标以及再次办理施工许可证等相关工作耗时较久，造成项目进度延期。

（二）报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性

报告期内，各期在建工程余额主要系电力研究院项目余额，2022 年期末该项目正处于在建期，土建工程尚未完工，在建工程余额合理；2023 年该工程项目剩余余额主要系未转固的办公楼以及未完工的水电安装等基础工程，在建工程期末余额合理；截至 2024 年 3 月末该工程项目尚未达到预定可使用状态无法进行转固，因此报告期各期在建工程余额较高，具有合理性。

（三）为顺应行业发展趋势、增强综合竞争实力、积极布局产业链，公司投资建设生产线具有必要性和合理性

1、智能配电产业基地项目

（1）丰富产品结构，客户复用，形成新的盈利增长点

随着全球智能电网建设的逐步推进，配电、用电等各个环节的协作化和一体化趋势愈发明显，围绕客户需求做产业延伸已经成为智能电网设备制造企业实现规模扩张、提升自身综合竞争力的重要手段。作为一家主要服务于全球电力公司的智能电表企业，公司向配电环节延伸，可以复用相同的客户群体，同时形成协同效应。由于海外电力客户更加倾向于集中招标、集中采购，能够提供安全稳定、高效可靠、节能降耗的一站式配用电产品、解决方案服务提供商在竞标中将更具竞争优势。为顺应市场发展趋势，满足客户“一站式”采购需求，扩展配电产品结构、提高系统集成能力已成为智能电网设备制造企业发展的重要引擎。

随着智能电网技术的不断成熟，配电作为整个电力供应链和全球智能电网建设的重要环节，未来有望迎来跨越式增长。依托于完善的海外市场布局和丰富的

运营经验，以及较强的技术储备和研发能力，公司致力于开发配电自动化需求侧产品及服务，并且战略性布局配电业务板块研发、生产、办公等基础设施的建设。本项目实施后，FTU、DTU 和配电自动化系统等配电自动化领域产品及服务的投产将成为公司营收规模、盈利水平的重要增长点。

（2）把握行业发展的关键时期，提高自身综合竞争力

智能配电网建设是一个系统工程。从各个国家和地区智能电网的发展状况来看，发达国家和地区由于新能源大量接入，对原有老化的配电网体系造成较大冲击，目前配电网自动化已成为发达国家和地区如美国、欧洲等智能电网研究和建设的重点。发展中国家和地区的配电网尚处于建设起步阶段，城市配网馈线自动化率较低，由于通电是国家经济生产、国民安居乐业的基础，未来有望快速增长。

为适应全球智能电网发展模式的转变，众多国际化智能电表制造企业不断拓宽产品和服务范围（如海兴电力、科陆电子也战略布局配网业务），具有配用电完整解决方案和系统集成能力的公司更加符合国际电力公司大规模建设的需求，更能在全球智能电网市场竞争中脱颖而出。本项目建成投产后，公司业务向配电自动化系统领域延伸，从而能够为处于不同发展阶段的电力客户开发定制化产品、提供系统集成和运营服务，增强自身的综合竞争力。

2、电力研究院项目

（1）满足全球客户差异化需求，与客户形成更紧密的长期合作关系

公司服务的全球电力公司客户因地区、环境和技术要求不同，需求呈现出多样化和差异化，这对公司提出了更高的研发和创新要求。电力研究院的设立将有助于公司构建灵活高效的产品研发与技术支持体系，使公司能够针对各地区客户的不同需求提供定制化的解决方案。

通过不断丰富产品线、增强系统集成和解决方案能力，研究院将提升公司在技术创新和客户服务方面的核心竞争力，从而进一步提高客户满意度。借助研发能力的提升，公司不仅可以赢得不同市场客户的认可，还能与客户形成更紧密的长期合作关系。

（2）强化技术竞争力，技术优势转化为商业利润

通过电力研究院的持续研发投入，公司未来能够不断拓展和优化产品的独特性能，打造出具有竞争力的差异化技术优势。这种技术优势能够提升公司的市场地位，使公司在竞争中脱颖而出，为公司构建稳固的市场壁垒。

电力研究院计划引入标准化测试流程和先进的实验设备，未来将进一步提高产品验证效率和研发质量，加快产品推向市场的速度，有效降低研发成本，抢占市场先机。通过持续提升产品的独特性和适应性，公司不仅能满足客户不断变化的需求，还能凭借技术领先优势获得更广泛的市场认可，从而高效地将技术优势转化为商业利润。

（3）以研发为引擎，全面提升公司综合竞争力

电力研究院的建设将为公司聚集更多高端研发人才，构建完善的实验设施，进一步巩固公司在智能电表、配电系统等领域的技术领先地位。通过射频通信组网实验室、载波通信测试中心、负荷开关实验室、EMC 和环境测试等专用实验室的设立，公司将在智能电表、智能配电、电力系统软件、电力通信技术及光伏储能逆变器等方面显著提升技术储备和研发实力。这些投入不仅延续了公司当前的技术优势，还为未来业务拓展铺设了坚实基础，助力公司在全球电力市场中建立更具深度和长远性的竞争优势。

此外，研究院将聚焦配用电领域前沿技术研究，推动公司形成高效的创新转化机制，加速技术成果向市场价值的转化。这一创新驱动模式使公司进一步增强核心竞争力。

综上所述，公司基于未来市场预期及研发需求，积极实现布局电力行业产业链的规划，投资建设智能配电产业基地项目和电力研究院项目具有必要性和合理性。

（四）在建工程转固后折旧额对公司经营业绩的预期影响

公司智能配电产业基地项目于 2022 年转固，每年度新增折旧金额为 386.78 万元，电力研究院项目转固后，每年度新增折旧金额为 606.97 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	原值	折旧年限	残值率	年折旧额
电力研究院	19,167.41	30 年	5.00%	606.97
智能配电产业基地	12,214.18	30 年	5.00%	386.78
合计	**31,381.59**			**993.75**

注：电力研究院项目已于 2024 年 6 月转固，上表中折旧金额以转固后金额计算

如上表所示，新厂区建设完成后，年折旧金额为 993.75 万元，考虑企业所得税后对净利润的影响为-844.69 万元。

二、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因并测算对公司净利润的累计影响

公司固定资产采用年限平均法计提折旧，根据资产类别、预计使用寿命和预计净残值率来确定折旧率。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限等确定折旧额。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法分别计提折旧。

报告期内公司与同行业上市公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法列示如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
海兴电力	房屋及建筑物	平均年限法	20/25	5
	机器设备	平均年限法	3-20	5
	运输工具	平均年限法	4/5	5
	其他设备	平均年限法	3-5	5
林洋能源	房屋及建筑物	平均年限法	20	10
	专用设备	平均年限法	3-10	10
	通用设备	平均年限法	1-5	10
	运输设备	平均年限法	4-5	10
	光伏电站	平均年限法	25	10
	风力电站	平均年限法	20	10
	储能电站	平均年限法	10	0
科陆电子	房屋及建筑物	平均年限法	20-40	5-10
	机器设备	平均年限法	5-25	5-10

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
	运输设备	平均年限法	5	5-10
	电子设备	平均年限法	5	5-10
	房屋装修	平均年限法	15	5-10
炬华科技	房屋及建筑物	平均年限法	20	5
	仪器及电子设备	平均年限法	3-5	5
	办公设备	平均年限法	3-5	5
	运输工具	平均年限法	4-5	5
煜邦电力	房屋及建筑物	平均年限法	20-40	3
	机器设备	平均年限法	3-8	3
	办公设备	平均年限法	3-8	3
	运输设备	平均年限法	5-10	3
万胜智能	房屋及建筑物	平均年限法	5-20	3
	通用设备	平均年限法	3-10	3
	专用设备	平均年限法	3-10	3
	运输设备	平均年限法	4-5	3
开发科技	房屋及建筑物	平均年限法	10-35	0-10
	光伏电站	平均年限法	25	10
	机器设备	平均年限法	10	10
	电子设备	平均年限法	5	10
	仪器仪表	平均年限法	5	10
	运输工具	平均年限法	5	10
	其他	平均年限法	5	0
公司	房屋及建筑物	平均年限法	20-30	5
	通用设备	平均年限法	5	5
	专用设备	平均年限法	10	5
	运输工具	平均年限法	8	5

经比较，公司固定资产的使用寿命、残值率与同行业公司不存在重大差异，折旧方法与同行业公司一致。

三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产减值准备计提是否谨慎、合理

报告期内，公司存在少量机器设备、办公设备等因故障无法进行维修或维修

成本较高而报废处置的情形，相关报废资产的账面原值、累计折旧和账面净值情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
账面原值	45.38	15.72	15.69
累计折旧	39.30	12.95	13.50
账面净值	6.08	2.77	2.19

除上述已毁损报废的固定资产外，公司持有的固定资产，均可正常使用。不存在长期闲置、无法使用、废弃、损毁的固定资产。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化，故对企业未产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期各期末，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

四、固定资产及在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期各期末，公司组织对固定资产和在建工程进行清查、盘点，由固定资产管理人员组织财务部及资产使用部门，对固定资产和在建工程进行清查，经盘点，公司固定资产真实、准确、完整，不存在盘点差异；在建工程项目进度与账面相符，不存在盘点差异。

中介机构对公司固定资产、在建工程盘点实行了监盘，监盘过程如下：

1、获取了固定资产明细表，与账面固定资产总额进行核对确保其固定资产存放地点清单的完整性，从固定资产明细表中选取拟监盘的固定资产，确定固定资产放置地点、监盘范围、监盘比例，获取了在建工程盘点表并与台账核对一致，选取重要在建工程电力研究院项目进行实地监盘；

2、了解公司固定资产、在建工程盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察固定资产、在建工程分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程是否按照盘点计划执行，并准确记录固定资产数量、状况和在建工程的状况，重点关注固定资产数量是否存在差异、固定资产状态是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情况，观察在建工程项目的进度状况、是否达到预定可使用状态，判别在建工程的真实性及转固及时性；

3、记录监盘结果，编写监盘报告，查明是否存在账实差异，如存在差异查明原因。

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程
监盘时间	2024 年 3-4 月	2024 年 3 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月
监盘地点	深圳市产业软件产业基地办公楼；江西赣江新区永修银河工业园办公楼及厂房；珠海市香洲区金园二路办公楼及厂房等	珠海市香洲区科技创新海岸北围片区新沙一路	深圳市产业软件产业基地办公楼；江西赣江新区永修银河工业园办公楼及厂房；珠海市香洲区金园二路办公楼及厂房等	珠海市香洲区科技创新海岸北围片区新沙一路	深圳市产业软件产业基地办公楼；江西赣江新区永修银河工业园办公楼及厂房；珠海市香洲区金园二路办	珠海市香洲区科技创新海岸北围片区新沙一路

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程
					公楼及厂房等	
监盘范围	资产管理人及资产使用人对所有固定资产和在建工程进行盘点，监盘人员执行抽盘					
监盘人员	财务人员、中介机构人员					
监盘结果	固定资产、在建工程账实相符，未发现存在呆滞、无法使用、毁损、闲置等情况					

注：主办券商未参加 2022 年年末的监盘。

我们对固定资产数量、使用状态，在建工程建设情况进行检查，结合固定资产、在建工程合同、验收单、发票、银行回单等支持性材料，检查报告期内固定资产、在建工程是否账实相符。报告期内，公司主要固定资产、在建工程状况良好，固定资产、在建工程账实相符，未发生盘点差异，不存在毁损、盘亏、长期闲置的情形。

五、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，报告期在建工程转固金额较少的原因，是否存在延迟转固的情形

（一）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性

报告期内在建工程转固的项目主要系公司的智能配电产业基地项目，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时。报告期内，公司在建工程结转固定资产的时点与结转固定资产的依据文件载明的时间相匹配，符合《企业会计准则》的规定。公司在建工程不存在延迟结转固定资产的情况。

（二）报告期内，受项目前期施工进度的影响，公司电力研究院项目报告期内尚未完成竣工验收，各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形

项目	报告期期初数	2022 年变动			2023 年变动		2024 年 1-3 月变动		报告期期末数
		本期增加	转入固定资产	其他减少	本期增加	转入固定资产	本期增加	转入固定资产	
智能配电产业基地	9,870.24	1,920.28	11,790.52	-	-	-	-	-	-
电力研究院	2,464.47	6,960.01	-	-	5,299.69	-	1,022.20	-	15,746.37

项目	报告期期初数	2022 年变动			2023 年变动		2024 年 1-3 月变动		报告期期末数
		本期增加	转入固定资产	其他减少	本期增加	转入固定资产	本期增加	转入固定资产	
其他	122.78	179.16	164.80	4.32	279.67	185.54	105.61	17.56	315.00
合计	**12,457.50**	**9,059.45**	**11,955.31**	**4.32**	**5,579.36**	**185.54**	**1,127.80**	**17.56**	**16,061.37**

报告期内，电力研究院项目转固金额较少，主要系受施工进度影响。电力研究院项目自 2020 年下半年开始施工建设，建设期间受公共卫生事件以及更换施工总包方的影响，建设周期拉长，施工进度受到影响，截至 2024 年 3 月末电力研究院项目尚未达到预定可使用状态进行转固，因此各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形，2024 年 6 月，电力研究院项目已达到条件转入固定资产。

六、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性

1、在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况

报告期内，公司主要在建工程为智能配电产业基地和电力研究院项目，涉及的主要供应商等相关情况如下：

单位：万元

在建项目	采购内容	主要供应商	采购金额			是否存在通过第三方间接采购设备的情况	定价依据
			2022 年度	2023 年度	2024 年 1-3 月		
智能配电产业基地	装修工程	珠海银河装饰工程有限公司	477.18	-	-	否	招投标
		广州飞创工业地坪有限公司	127.71	-	-	否	市场化自主协商定价
		深圳市中装建设集团股份有限公司	155.96	-	-	否	招投标
	土建工程	珠海华建泰建筑工程有限公司	309.05	-	-	否	招投标

在建项目	采购内容	主要供应商	采购金额			是否存在通过第三方间接采购设备的情况	定价依据
			2022年度	2023年度	2024年1-3月		
	智能化安装工程	广东赛能科技股份有限公司	92.35	-	-	否	招投标
	其他款项，利息资本化等		758.03	-	-		
	合计		**1,920.28**	-	-		
电力研究院	土建工程	珠海华建泰建筑工程有限公司	5,473.55	1,973.95	623.34	否	招投标
	装修工程	深圳粤源建设有限责任公司	1,009.17	854.29	133.48	否	招投标
	机电工程	特灵空调系统（中国）有限公司	-	446.49	-	否	招投标
		广东和景达机电有限公司	-	386.71		否	招投标
		珠海沪菱电梯有限公司	-	314.65	-	否	招投标
	园林等基础设施工程	珠海鸿晟建筑工程有限公司	-	344.69	53.21	否	招投标
		中铁十八局集团有限公司	-	140.20	-	否	招投标
	其他款项，利息资本化等		477.29	838.70	212.17		
	合计		**6,960.01**	**5,299.69**	**1,022.20**		

2、定价依据及公允性

（1）土建工程定价依据及公允性

公司在选择工程供应商时，以其承接项目经验、专业团队能力、专业资质、财务能力等多项要求综合进行评估，通过招标、商务谈判形式达成业务合作，公司土建工程单位成本及其他项目单位成本对比如下：

序号	公司	公告时间/ 合同签署时间	项目名称	区域	土建部分预计投资额（万元）	面积（平方米）	平均单价（元/平方米）
1	昌红科技（300151.SZ）	2022.8	高端医疗器械及耗材华南基地建设项目	深圳	5,498	24,990	2,200.08
2	深科达（688328.SH）	2021.10	惠州平板显示装备智能制造生产基地二期建设项目	惠州	2,393	13,295	1,800.00
3	弘亚数控（002833.SZ）	2022.3	家具机器人自动化生产线制造基地建设项目	广州	35,000	128,500	2,723.74
			弘亚数控集团顺德高端家具装备智能制造基地	佛山	48,000	165,400	2,902.06
4	英搏尔（300681.SZ）	2022.3	新能源汽车控制系统建设项目	珠海	10,592	33,123	3,197.78
			珠海新能源汽车一体化动力总成车间	珠海	20,280	65,461	3,098.08
5	光库科技（300620.SZ）	2020.3	LiNbO3（铌酸锂）芯片项目	珠海	5,000	25,000	2,000.00
6	珠海冠宇（688772.SH）	2022.4	聚合物锂离子电池叠片生产线建设项目	珠海	9,018	30,061	3,000.00
公司		2020.6	智能配电产业基地	珠海	8,150	44,773	1,820.29
		2021.5	电力研究院	珠海	12,038	60,114	2,002.52

注：1-6 项目信息取自相关上市公司披露的公开数据。

根据上表可知，公司智能配电产业基地、电力研究院项目土建工程平均单价较市场同期项目平均单价稍低，主要是建筑功能用途和生产产品的差异，导致投入成本的不同。上述部分项目系用于生产医疗器械、新能源汽车配件、锂电池、芯片等产品，存在车规级或集成电路等特殊行业要求，需按照行业标准规划建设，成本较高。公司的智能配电产品与深科达的平板显示装备制造，同属于电子元器件和专用设备的加工制造范畴，因此生产基地的建设投入成本更为接近。总体而言，公司土建工程平均单价与其他项目不存在明显异常，公司土建工程定价公允。

（2）其他辅助工程定价依据及公允性

除土建工程外，公司在建工程投入涉及的装修工程、机电工程、基础设施工程等主要采取招投标定价或市场化协商定价，综合考虑供应商资质、交付时间、质量、价格、售后等因素，确定最终供应商及交易价格，定价依据合理、价格公允。

（二）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程主要工程和设备供应商相关情况如下：

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	主要股东	关键人员	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
珠海银河装饰工程有限公司	2002/9/23	528.00	一般项目：五金产品零售；五金产品批发；办公用品销售；家具销售；建筑材料销售；工程管理服务；专业设计服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程设计；建设工程施工；住宅室内装饰装修；施工专业作业。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	周统桓 90%；何山雄 7%；周慧敏 3%	周统桓、周国超	否	否
珠海华建泰建筑工程有限公司	2020/7/9	800.00	许可项目:建设工程施工；建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）；住宅室内装饰装修。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目:园林绿化工程施工；建筑工程机械与设备租赁。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）	江苏省华建建设股份有限公司 100%	胡文波、窦宝东	否	否
深圳市中装建设集团股份有限公司（002822.SZ）	1994/4/29	72,168.53	一般经营项目是：博物馆陈列展览设计专项甲级（凭中国博物馆协会 A2019028 资质证书经营）；博物馆陈列展览施工壹级（凭中国博物馆协会 A2019030 资质证书经营）；展览陈列工程设计与施工一体化一级（凭中国展览馆协会 C20171457 资质证书经营）；安全技术防范系统设计施工服务；园林绿化工程施工；人工智能应用软件开发；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；教育咨询服务（不含涉及许可审批的教育培训活动 ）；新兴能源技术研发；储能技术服务；节能管理服务；合同能源管理；建筑装饰材料销售；新材料技术研发；家具销售；家具安装和维修服务；建筑材料销售；建筑用钢筋产品销售；建筑材料生产专用机械制造；数字文化创意软件开发；数字文化创意技术装备销售；数字文化创意内容应用服务；数字内容制作服务（不含出版发行）；会议及展览服务；软件开发；大数据服务；互联网数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：医疗器械销售、维修及售后服务；建设工程施工；建设工程设计；建筑智能化系统设计；	庄小红 24.67%；庄展诺 10.23%	庄展诺、庄小红、赵海峰、陈贤凯、黄泽民、赵海荣、张小龙、叶剑兴、何应胜、庄梁	否	否

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	主要股东	关键人员	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
			输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；货物进出口；检验检测服务；建设工程质量检测。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）				
广州飞创工业地坪有限公司	2019/3/25	300.00	工程环保设施施工；建筑工程后期装饰、装修和清理；室内体育场、娱乐设施工程服务；景观和绿地设施工程施工；室外娱乐用设施工程施工；工程和技术研究和试验发展；化学工程研究服务；工程技术咨询服务；工程施工总承包；环境工程专项设计服务；室外体育设施工程施工；洁净净化工程设计与施工；环保设备批发；环保技术推广服务；交通标志施工；交通标线施工	杨荣华99%；张霞1%	杨荣华、张霞	否	否
广东赛能科技股份有限公司	1998/11/16	2,000.00	一般项目：软件开发；软件销售；软件外包服务；信息系统集成服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；销售代理；机械设备销售；机械电气设备销售；人工智能行业应用系统集成服务；安防设备销售；建筑材料销售；林业产品销售；机械零件、零部件销售；终端计量设备销售；货物进出口；光伏设备及元器件销售；森林防火服务；办公设备销售；办公用品销售；教学用模型及教具销售；专用设备修理；文具用品批发；文具用品零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；数字视频监控系统销售；网络与信息安全软件开发；水质污染物监测及检测仪器仪表制造；电工仪器仪表销售；工业自动控制系统装置销售；智能仪器仪表销售；仪器仪表销售；电子测量仪器销售；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建筑智能化系统设计；建设工程施工；计算机信息系统安全专用产品销售；安全技术防范系统设计施工服务；安全系统监控服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	崔富强44.91%；杜江42.21%；	杜江、崔富强、文斐、钟雪云、杨利国、庄国林、蔡文建、王海军、宗西磊	否	否

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	主要股东	关键人员	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
深圳粤源建设有限责任公司	1994/10/25	10,000.00	一般经营项目是：投资兴办实业（具体项目另行申报）；幕墙构件、金属门窗的销售。，许可经营项目是：建筑幕墙工程、建筑装修装饰工程、钢结构工程的设计、施工、钢结构工程施工，金属门窗安装；物业管理	深圳胜隆控股有限公司95%；刘汝权2.70%;刘灿权2.30%	刘灿权、刘汝权、刘伟健、王言军、李乳燕、黄国林、黄国林、郭绮雯	否	否
特灵空调系统（中国）有限公司	1995/10/5	5,908.537万美元	研究、开发、设计、生产采暖、通风、大型中央空调产品、中小型商用及家用空调产品、空调控制及楼宇自动化控制产品及相关零部件，加工销售空调产品及其相关零部件；从事上述产品，以及食品和水产品的贮藏、保鲜、运输设备，运输用发电机组，冷藏、冷却、冷冻设备，冷藏展示陈列设备，制热设备，空气调节设备，节能设备，相关制冷和控制系统及其相关产品的批发、零售、佣金代理（拍卖除外）及进出口业务；提供检测、调试、工程、安装、培训、咨询、维修等售后服务和技术服务；上述产品的租赁服务；空调设备及空调系统相关的清洗及水处理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	特灵空调产品有限公司100%	徐勇、章晓瑛、赵群、何智盈	否	否
广东和景达机电有限公司	2021/9/26	1,000.00	一般项目：机械电气设备销售；普通机械设备安装服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械设备租赁；五金产品批发；配电开关控制设备销售；电力设施器材销售；电子产品销售；电力电子元器件销售；发电机及发电机组销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；制冷、空调设备销售；日用电器修理；新能源原动设备销售；新兴能源技术研发；再生资源销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；工程和技术研究和试验发展；对外承包工程；园林绿化工程施工；工程管理服务；工程造价咨询业务；发电技术服务；太阳能发电技术服务；专业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依	刘强100%	刘强、刘鸿兴	否	否

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	主要股东	关键人员	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
			法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程施工；建设工程设计；建筑劳务分包；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；电气安装服务；特种设备安装改造修理；住宅室内装饰装修。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准，文件或许可证件为准）				
珠海鸿晟建筑工程有限公司	2016/7/7	2,000.00	许可项目：建设工程施工；文物保护工程施工；住宅室内装饰装修；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；公路管理与养护；路基路面养护作业；施工专业作业；建筑劳务分包。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：市政设施管理；园林绿化工程施工；城市绿化管理；城乡市容管理；土石方工程施工；体育场地设施工程施工；金属门窗工程施工；金属结构制造；门窗制造加工；土地整治服务；地质灾害治理服务；消防技术服务；普通机械设备安装服务；建筑物清洁服务；农业园艺服务；农业机械制造；建筑工程机械与设备租赁；机械设备销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；建筑材料销售；日用百货销售；工程管理服务；政府采购代理服务；采购代理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	李继海100%	李继海、彭正铃	否	否
珠海沪菱电梯有限公司	2018/11/12	500.00	章程记载的经营范围：电梯销售；电梯安装工程；电梯维修保养服务；电梯装潢；企业管理咨询服务；工程技术咨询服务；商品批发贸易（许可审批类商品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	杨维英100%	杨维英、邓国安	否	否
中铁十八局集团有	1985/3/6	352,340.35	铁路、房屋建筑、水利水电、公路、市政公用、港口与航道各类别工程的施工总承包、工程总承包和项目管理业务；桥梁、隧道、	中国铁建股份有限	闫广天、雷军、刘	否	否

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	主要股东	关键人员	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
限公司			公路路面、机场场道工程专业承包壹级；资质证书许可范围内相应的建设工程总承包业务及项目管理和相关的技术与管理服务；建筑信息模型（BIM）设计、技术咨询；智慧城市建设及相关城市信息模型（CIM）、地理信息系统（GIS）技术研发、服务和城市运营管理；装配式建筑工程施工，住宅工业化技术及相关产品的研发、生产、销售；装配式建筑构件的生产、销售；建筑新材料的研发；竹缠绕管道生产；城乡规划、工程勘察、工程设计、工程测绘、工程咨询、工程试验检测；园林绿化施工、各类型地质灾害治理工程的施工；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；对外派遣实施上述境外工程所需劳务人员；进出口业务（法律及行政法规另有规定的除外）；爆破作业许可证范围内的设计施工、安全评估、安全监理（以上有效期限以许可证为准）；预应力铁路桥梁预制；混凝土枕预制；房地产开发、商品房销售及物业管理；设备的采购与安装；机械设备及器材的制造、修理和销售；建筑材料、金属材料的销售；房屋租赁；劳务服务（不含劳务派遣）；会务服务；工程技术的开发、转让、咨询、服务；限分支机构经营：住宿；餐饮；食品销售；烟销售；百货零售；物业服务（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期内经营，国家有专项专营规定的按规定办理）。	公司80.30%；中银金融资产投资有限公司11.82%；工银金融资产投资有限公司7.88%	兵、初厚才、李庚许、卢永堂、秦生、代显奇、陈玉平、温新生		

根据查询的主要供应商工商信息，查看其股权结构，董事、监事和主要管理人员等关键人员信息，并与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员名单进行对比，经核查，公司及其实际控制人与前述工程及设备供应商不存在关联关系，亦不存在异常资金往来或其他利益安排。

七、报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

单位：万元

序号	项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
1	固定资产原值增加	406.96	1,905.73	12,432.87
2	在建工程净增加	1,110.24	5,393.82	-2,900.19
3	无形资产原值增加			386.79
4	长期待摊费用原值增加			8.91
5	固定资产折旧资本化	-0.05	-0.19	-0.08
6	无形资产摊销资本化	-3.95	-15.78	-34.17
7	长期待摊费用-资本化			-5.75
8	购建长期资产的应收票据变动		-215.00	
9	其他非流动资产-预付长期资产款的增加	2.75	-366.27	358.37
10	购建长期资产的应付账款变动	238.72	18.92	545.69
11	购建长期资产的进项税额	3.66	679.90	53.03
12	利息资本化金额	-101.68	-361.84	-456.60
小计		**1,656.65**	**7,039.29**	**10,388.87**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		1,656.65	7,039.29	10,388.87

由上表可知，报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产科目、应付账款等负债类科目之间的勾稽一致。

八、请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司在建工程明细账、主要在建工程的可行性研究报告、合同、政府备案文件等相关资料，根据公司产能利用率情况、主要在建工程建设情况、预计进度与实际进度差异情况、预算投入与实际投入差异情况分析在建工程余额的合理性；询问了解公司管理人员建设智能配电产业基地、电力研究院的主要目的和用途等，分析公司智能配电产业基地、电力研究院建设的合理性和必要性，并复核转固后对经营业绩的预期影响；

2、访谈公司财务部门，了解公司执行的固定资产折旧政策及其确定依据，查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书，了解其固定资产折旧政策，对比分析公司折旧年限与同行业可比公司是否存在差异及原因；

3、访谈公司固定资产管理、使用部门及财务部门，了解公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形；

4、获取并复核公司报告期各期末的固定资产及在建工程的盘点资料，了解报告期各期末固定资产盘点情况，实地查验施工现场，核实在建工程的当前进度，查验是否存在已完工尚未转固的情形，对于在建工程转入的固定资产，检查结转固定资产的相关手续是否齐备；

5、在建工程的转固依据及转固时点，报告期在建工程转固金额较少、各期末在建工程余额较高的原因，结合准则相关规定核查是否存在延迟转固的情形；

6、通过企查查对主要建造方和供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要建造方和供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

7、结合公司主要关联方银行流水核查情况，核查关联方资金流水中记录的

交易对方信息资料，与公司主要建造方和供应商的名称进行对比，核实是否存在异常资金往来情况；

8、获取公司主要构建资产采购相关的询比价资料，核查公司相关采购价格的公允性；

9、获取公司报告期各期实际购进的固定资产、无形资产等长期资产明细及与购建长期资产相关的应付预付款项明细资料，检查与现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金是否匹配。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司主要在建工程项目的预计进度和实际进度、预算投入与实际投入的差异具有合理性；报告期各期末公司在建工程余额与工程的实际进度相符，在建工程余额较高具备合理性；为顺应行业发展趋势、增强综合竞争实力、积极布局产业链，公司投资建设智能配电产业基地项目和电力研究院项目具有必要性和合理性；

2、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

3、报告期内公司存在少量固定资产因故障无法进行维修或维修成本较高而报废的情形，不存在闲置、损毁和减值的情形；报告期内公司固定资产未出现减值迹象，未计提固定资产减值准备，符合《企业会计准则》的相关规定；

4、报告期内，公司固定资产、在建工程盘点账实相符，不存在呆滞、无法使用、毁损、闲置等情况；

5、报告期内，公司在建工程转固时点、依据、相关会计处理恰当，智能配电产业基地于报告期内转固，电力研究院受施工进度的影响截至报告期末尚未完成竣工验收，导致各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形，2024 年 6 月电力研究院已转入固定资产；

6、公司不存在通过第三方间接采购设备的情况、定价公允，公司及其实际控制人与公司主要工程及设备供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其

他利益安排；

7、报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动勾稽一致。

九、说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司与固定资产和在建工程相关的内控制度，执行固定资产和在建工程穿行测试，了解公司与固定资产、在建工程管理相关的业务流程以及管理层确定的关键内部控制程序，通过询问、检查等程序了解公司相关内部控制制度的设计和执行的有效性；

2、获得并查阅公司报告期内固定资产清单，分析公司新增固定资产的原因以及固定资产变化的合理性，复核固定资产不存在减值迹象的依据，对比分析同行业可比公司固定资产计提政策、折旧年限、残值率等，分析其与同行业是否存在显著差异，以及是否符合企业会计准则的相关规定；

3、对报告期内增加或减少的主要固定资产进行核查，检查相关合同、验收资料、支付单据等，核查交易的真实性；

4、取得公司报告期内的固定资产折旧明细表，检查所采用的折旧政策是否与公司制定的折旧政策一致，重新计算固定资产折旧费用，核对与账面计提折旧是否存在差异，分配是否合理；

5、获取公司在建工程明细表及主要在建工程项目的预算资料、工程建设合同、工程进度资料、设备及工程验收相关资料，检查报告期末公司主要在建工程构成情况，复核在建工程是否存在减值迹象，以及在建工程变动的原因及合理性；

6、对固定资产和在建工程进行实地监盘，检查固定资产和在建工程的真实性，核实期末是否存在闲置、废弃、损毁等减值风险，具体监盘比例如下：

单位：万元

项目	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程
监盘时间	2024 年 3-4 月		2023 年 12 月		2023 年 3 月	
监盘金额	29,734.08	15,735.19	29,504.51	14,717.09	28,141.99	9,418.65
期末余额	30,921.68	16,061.37	30,978.37	14,951.13	30,611.31	9,557.31
监盘比例	96.16%	97.97%	95.24%	98.43%	91.93%	98.55%

注：主办券商未参加 2022 年年末的监盘。

7、获取报告期内固定资产转固清单，核查在建工程结转固定资产的时点是否恰当，转固依据是否合理，是否达到可使用状态，以及结转金额与验收资料、发票、付款金额是否相符；

8、通过国家企业信用公示系统、企查查等网站公开信息对在建工程供应商进行调查，工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要建造方及设备供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在关联关系；结合公司主要关联方银行流水核查情况，核查关联方资金流水中记录的交易对方信息资料，与公司主要在建工程供应商的名称进行对比，核实是否存在异常资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末公司的固定资产及在建工程账实相符，未发现重大差异，不存在虚构资产的情形，具有真实性。

问题 9.关于财务规范性

根据申报文件，报告期各期，公司实际控制人占用公司资金分别为 37.26 万元、83.23 万元、84.09 万元；报告期内，公司存在通过个人卡付款及现金收付款的情形。

请公司说明：（1）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的内控规范措施及有效性，资金占用的期后具体规范情况；（2）使用个人卡付款的原因及必要性，是否涉及

资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；相关个人账户是否已注销及相关规范措施；报告期后，是否新增通过个人卡收款的情形；（3）现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的内控规范措施及有效性，资金占用的期后具体规范情况

（一）资金占用发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比

报告期内，公司与关联方之间资金拆借情况如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	还款日	说明
王功勇	10.32	2022-9-9	2022-9-27	未计息
王功勇	36.67	2022-8-16	2024-8-30	按 4.30%计息
王功勇	43.69	2023-8-17	2024-8-30	按 4.30%计息

2022 年 9 月，王功勇拟到境外出差，向公司申请了备用金 10.32 万元，后由于行程调整，未实际出差，当月将备用金退回；2022 年 8 月、2023 年 8 月因个人资金需求，分别向公司借款 36.67 万元、43.69 万元。针对后两笔拆借资金，王功勇与公司签订了借款协议，履行了内部程序，并按银行同期贷款利率计算利息。2024 年 8 月 30 日，公司收到王功勇偿还的本金及对应利息。

报告期末，上述拆借资金本金及利息累计金额为 84.09 万元，占期末货币资金的比例为 0.68%，金额较小。

（二）是否履行必要的内部决策程序

2024 年 8 月 27 日、2024 年 9 月 11 日，公司分别召开第五届董事会第十一次会议及 2024 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2022 年度、

2023 年度、2024 年 1-3 月关联交易事项的议案》，对资金拆借等事项进行了审议确认，关联董事、股东已回避表决，公司资金拆借事项履行了必要的内部决策程序。

（三）模拟测算对公司经营业绩的影响

报告期内，公司对王功勇 2022 年 8 月、2023 年 8 月两笔拆借资金收取了利息，相应进行了财务核算，并已经反映在公司财务报表；2022 年 9 月借备用金已于当月归还，经测算利息仅 0.02 万元，金额极小，不会对公司产生重大不利影响。

（四）对于资金占用行为的内控规范措施及有效性，资金占用的期后具体规范情况

报告期内，公司存在实际控制人资金拆借情形，公司已对报告期内发生的资金拆借事项进行了积极整改，金额较低，该等情形不构成内控制度有效性的重大不利影响。

为加强内部管理，公司陆续完善了《公司章程》《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等相关制度，对关联交易决策程序做出约定，在制度层面规范了相关流程。为规范控股股东及其他关联方资金占用行为、建立防止控股股东及其他关联方占用公司资金的长效监督机制，公司制定了《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理办法》，从防范控制股东及其他关联方资金占用的限定性原则，责任和防范措施，责任追究及处罚等方面，对关联方资金占用的防范和追责做出约定。

2024 年 9 月 14 日，公司及控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员出具了《关于避免资金占用和违规担保的承诺》，对规范关联方资金占用情况做出进一步承诺。

综上所述，报告期内公司关联方资金占用已在本次申请挂牌前完成规范整改，截至本回复出具日，公司期后未新增资金占用情形，公司已健全完善相关财务制度及内控制度，相关方已出具规范承诺，相关制度设计合理、执行有效。

二、使用个人卡付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；相关个人账户是否已注销及相关规范措施；报告期后，是否新增通过个人卡收款的情形

（一）使用个人卡付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性，相关个人账户是否已注销及相关规范措施

公司境外子公司非洲银河位于肯尼亚，由于存在水电费、交通费等日常零星性支出需求，而当地存取现金不便，由于当时无法用公司名义注册该地便捷支付软件 M-PESA，因此公司采用员工个人实名注册并绑定 M-PESA。

M-PESA 是肯尼亚领先的移动支付和转账服务，由电信公司 Safaricom 在 2007 年推出。该服务允许用户通过手机账户存储、转账和提现资金，非常适合现金交易不便的地区。M-PESA 在肯尼亚及其他东非国家广泛应用，尤其在银行系统不发达的地方被视为主流支付手段。

员工注册 M-PESA 后，日常交由公司财务统一管理并用于对外付款，日常核算管理过程中，公司不定期将少量资金转入该快捷支付账户，并在相关费用发生或报销时通过该账户支付对外付款，该等情形具有合理性和必要性。

报告期内，通过上述情形对外付款金额、频次等情况如下：

期间	金额（万元）	支付频次（次）	平均单笔金额（元/次）
2024 年 1-3 月	2.01	38	530.03
2023 年	22.11	371	595.95
2022 年	17.47	459	380.70

如上所示，公司通过员工个人实名注册并绑定的便捷支付软件（M-PESA）对外付款金额较少、频次较高、单笔金额较小，且相关情况均已纳入财务报表核算，不影响公司财务报表的真实性、完整性，不涉及资金体外循环的情况。基于日常支付便利性考虑，在保证财务核算真实、完整的基础上，公司在报告期后仍通过该便捷支付方式对外支付零星日常费用报销。

公司制定了《资金管理制度》《费用报销管理制度》等内控管理制度，对资金管理、费用报销等进行了严格控制，且公司对上述员工个人实名注册并绑定的便捷支付账户能实施有效管理，并相应进行财务核算，因此上述情形不会影响公

司内部控制的有效性。

（二）报告期后，是否新增通过个人卡收款的情形

除前述通过个人便捷账户接收公司转账及对外付款外，报告期内及报告期后，公司不存在通过个人卡收款的情形。

三、现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

报告期内，公司现金收付款相关情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
现金收款	1.07	0.42	2.50
现金付款	0.02	0.03	8.56

报告期内，公司存在少量现金收款的情况，主要是出售生产废料收入、收到政府慰问金等，金额较少、占营业收入比重极低；公司存在少量现金付款的情况，主要是支付员工福利费用、零星手续费等，金额较少、占营业成本比重极低。公司于现金收付发生当月进行核算，并履行了内部的审批或相关程序，原始单据齐备，现金收付款相关的内部控制制度与公司的业务模式匹配并执行有效，账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支情形。

公司已经制定《资金管理制度》等对日常现金使用进行管理，并通过《费用报销管理制度》等规范日常现金使用流程及审批，对现金的使用范围、现金管理等方面做出了明确规定，有效地保留了现金交易的相关证据，确保相关交易的真实性和完整性。公司对现金的收支和保管建立了较严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系。相关现金收付款情形不影响内控控制的有效性。

综上，公司现金交易金额较小且总体呈减少趋势，现金收付款相关账务处理恰当且具有可验证性，公司不存在现金坐支等情形，公司关于现金收款付款的内控制度健全并得到有效执行。

四、主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、与公司相关负责人沟通，了解上述资金占用、使用员工个人实名注册并绑定便捷支付软件（M-PESA）对外付款的相关情况；

2、获取并查阅报告期内公司其他应收款、其他应付款、财务费用明细账，核查关联方资金往来记录、利息收支记录，复核测算归还利息的准确性，分析资金拆借事项的完整性与准确性；取得资金借用、归还相关凭证、银行回单、银行对账单等文件，确认相关占用款项均已还清；

3、获取并查阅公司三会相关文件，关注资金占用等事项是否履行必要的审议程序；获取并查阅公司《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方占用公司资金的管理办法》等文件，了解公司对于关联方资金占用的防范措施；

4、获取并查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的关于避免资金占用和违规担保的承诺；

5、取得非洲银河序时账、明细账，比对通过 M-PESA 对外付款核算的准确性及完整性，关注是否存在日常经营性报销外的异常、大额付款情况；

6、取得现金日记账等资料，复核现金交易账务处理的准确性；对报告期内现金交易进行分类汇总分析，了解相关交易发生的背景原因，了解现金交易是否符合公司业务情况，分析是否具有可验证性、是否存在现金坐支等情况；

7、检查公司相关《资金管理制度》《费用报销管理制度》等，关注公司针对现金收款付款制定的财务内控管理制度及执行情况；

8、获取并查阅报告期后公司序时账、财务资料，核查期后其他应收款、其他应付款、财务费用明细账，分析判断期后是否存在新增资金占用等情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已说明资金占用的原因，履行了公司内部决策程序，签署了借款协

议，且对两笔较长期借款约定了利息，针对未约定利息的一笔资金拆借，经模拟测算，利息金额较小、不会对公司生产经营构成重大不利影响。公司建立了内控制度且相关方出具承诺，公司内部控制规范措施健全、有效。截至本问询函回复出具日，公司已不存在被关联方占用资金的情形，期后未新增资金占用情形。

2、公司已对报告期内使用个人实名注册快捷支付账户付款的原因及必要性已进行说明，公司已对该员工个人实名注册并绑定的快捷支付账户进行了有效的管理，不涉及资金体外循环，不影响公司内部控制有效性；

3、公司现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，公司不存在现金坐支情况，未对公司内部控制的有效性及规范性造成影响，公司内部控制制度健全、有效。

问题 10.关于其他事项

问题 10.1 关于核心技术

关于核心技术。根据申报文件及公开信息，公司多名董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾在思达仪表任职，公司与思达仪表曾存在诉讼纠纷。请公司：①说明公司及相关人员与思达仪表间诉讼纠纷的具体情况，包括但不限于诉讼发生时点、诉讼案由、判决结果等，双方是否达成和解或已执行完毕，公司及相关人员未来是否仍存在诉讼及承担法律责任的风险；②说明公司专利技术的来源情况，公司是否存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任；公司员工是否曾在原任职单位签署保密或竞业禁止等相关协议，是否存在违反保密或竞业禁止协议的情形，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任；③结合前述潜在法律风险情况，说明相关风险是否对公司生产经营构成重大不利影响。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司及相关人员与思达仪表间诉讼纠纷的具体情况，包括但不限于诉讼发生时点、诉讼案由、判决结果等，双方是否达成和解或已执行完毕，公司及相关人员未来是否仍存在诉讼及承担法律责任的风险

（一）公司及相关人员与思达仪表间诉讼纠纷的具体情况，包括但不限于诉讼发生时点、诉讼案由、判决结果等，双方是否达成和解或已执行完毕

1、第一次诉讼

2017 年 5 月 22 日，思达仪表分别以王功勇、丁富民作为被告向深圳市南山区人民法院（以下简称“南山区法院”）提起损害公司利益责任纠纷之诉，要求王功勇、丁富民分别向思达仪表支付违反忠实义务所获得的收入 6,000 万元和 1,500 万元，公司作为该两项案件的第三人。同日，思达仪表以王功勇和深圳创银为共同被告提起损害公司利益责任纠纷之诉，要求王功勇向思达仪表支付违反忠实义务所获得的收入 3,000 万元，并要求深圳创银承担连带责任。

上述三项案件经法院受理后，思达仪表又于 2017 年 9 月 12 日向南山区法院提出撤回上述三项起诉的申请，南山区法院于 2017 年 9 月 13 日下发《民事裁定书》，分别裁定准予思达仪表撤回上述三项案件的起诉。

经核查，此次诉讼不涉及和解或执行事项。

2、第二次诉讼

2018 年 9 月 13 日，思达仪表以王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁（以下简称“五位被告”）及公司作为共同被告向深圳中院提起损害公司利益责任纠纷之诉，主张：1、请求确认五位被告违反对思达仪表负有的忠实义务和勤勉义务，构成对思达仪表的侵权；2、请求公司及五位被告共同连带向思达仪表赔偿 2010 年经营损失；3、请求公司及五位被告共同连带向思达仪表支付因违反法定及承诺义务所获得的收入。

经法院开庭审理，深圳中院于 2020 年 7 月 30 日判决驳回思达仪表的全部诉讼请求。

2020 年 8 月 18 日，思达仪表向广东高院提起上诉，请求改判支持思达仪表的全部诉讼请求。

经法院审理，广东高院于 2021 年 6 月 29 日判决驳回思达仪表的上诉，维持原判，该判决为终审判决。

（二）公司及相关人员未来是否仍存在诉讼及承担法律责任的风险

根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》（2022 修正）第二百四十七条规定：“当事人就已经提起诉讼的事项在诉讼过程中或者裁判生效后再次起诉，同时符合下列条件的，构成重复起诉：（一）后诉与前诉的当事人相同；（二）后诉与前诉的诉讼标的相同；（三）后诉与前诉的诉讼请求相同，或者后诉的诉讼请求实质上否定前诉裁判结果。当事人重复起诉的，裁定不予受理；已经受理的，裁定驳回起诉，但法律、司法解释另有规定的除外。”

鉴于思达仪表已经于 2018 年提起五位被告及银河电力损害公司利益责任纠纷之诉，且该诉讼已经广东高院终审判决，思达公司如就“王功勇、丁富民、郎相欣、聂晓英、宋宁因离职投资创办银河电力而损害思达公司利益”再次提起诉讼的，应当裁定不予受理，预计公司及相关人员未来不存在诉讼及承担法律责任的风险。

二、说明公司专利技术的来源情况，公司是否存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任；公司员工是否曾在原任职单位签署保密或竞业禁止等相关协议，是否存在违反保密或竞业禁止协议的情形，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任；

（一）说明公司专利技术的来源情况，公司是否存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任

截至 2024 年 3 月 31 日，公司拥有专利 110 项，其中发明专利 17 项、实用新型专利 86 项、外观设计专利 7 项，均为原始取得，发明人均为公司员工。上述专利具体情况如下：

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
1	银河电力	发明专利	多种通信方式混合组建用电信息采集网络的方法及系统	ZL201810584807.2	原始取得	何梓劲
2	银河电力	发明专利	一种用电信息同步采集的方法及系统	ZL201410822475.9	原始取得	刘伟

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
3	银河电力	发明专利	太阳能供电系统、用电计时控制设备及方法	ZL201310162931.7	原始取得	刘伟
4	银河电力	实用新型	大功率无线通信模块、系统和通信设备	ZL202322062314.1	原始取得	王世沛
5	银河电力	实用新型	一种远距离无线通信系统	ZL202222195702.2	原始取得	王世沛、刘伟
6	银河电力	实用新型	一种微型无线集线器	ZL202222091554.X	原始取得	刘伟、王世沛
7	银河电力	实用新型	一种无线采集棒测试装置	ZL202222091555.4	原始取得	王世沛、刘伟
8	银河电力	实用新型	一种无线通信系统的从节点电路及通信设备	ZL202221838743.2	原始取得	王世沛、刘伟
9	银河电力	实用新型	一种电能表端子温度测量电路	ZL202221070444.9	原始取得	谭源、张建刚
10	银河电力	实用新型	一种导轨式电表	ZL202121579182.4	原始取得	丁富民、曾年贵、陈黎明
11	银河电力	实用新型	一种继电器载波耦合电路	ZL202120937171.2	原始取得	方佰其
12	银河电力	实用新型	一种红外光转化电路	ZL202120851880.9	原始取得	刘怡娟、姚堃、张建刚
13	银河电力	实用新型	一种用电采集设备浪涌保护表箱	ZL202120980549.7	原始取得	李伟杰、方佰其、张俊鹏
14	银河电力	实用新型	一种低压电流分线盒	ZL202120740589.4	原始取得	曾年贵、张俊鹏、陈黎明
15	银河电力	实用新型	一种电力设备箱铰接结构	ZL202022373048.0	原始取得	王亦毅
16	银河电力	实用新型	一种电表箱空气循环结构	ZL202021967279.8	原始取得	刘迪明
17	银河电力	实用新型	智能电表	ZL202020780901.8	原始取得	曾年贵、张建刚、余卫东
18	银河电力	实用新型	一种静电防护电表	ZL202020823805.7	原始取得	肖广辉、何梓劲、余卫东
19	银河电力	实用新型	一种 G3-PLC 载波维护工具	ZL202020182202.3	原始取得	李伟杰、闫鹏
20	银河电力	实用新型	一种防静电电表	ZL201920923413.5	原始取得	余卫东、曾年贵
21	银河电力	实用新型	用于电表箱的防水接头	ZL201920626684.4	原始取得	曾年贵、丁富民
22	银河电力	实用新型	智能电表	ZL201920622419.9	原始取得	何梓劲、曾年贵
23	银河电力	实用新型	用于电表的红外通信口的遮挡结构	ZL201920615354.5	原始取得	曾年贵、章春鹏
24	银河电力	实用新型	一种脉冲采集及发送装置	ZL201820654924.7	原始取得	肖国成、尹旭文
25	银河电力	实用新型	一种电表箱	ZL201621118296.8	原始取得	章春鹏

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
26	银河电力	实用新型	供电切换装置	ZL201621086186.8	原始取得	章春鹏
27	银河电力	实用新型	电表采集器	ZL201620959846.2	原始取得	何梓劲
28	银河电力	实用新型	一种防水电表	ZL201620888251.2	原始取得	曾年贵
29	银河电力	实用新型	一种防水电表	ZL201620891307.X	原始取得	王亦毅
30	银河电力	实用新型	一种电表测试夹具	ZL201620878628.6	原始取得	刘志斌
31	银河电力	实用新型	一种手持式低压电力线载波监测仪	ZL201620056689.4	原始取得	刘伟、宋建国
32	银河电力	实用新型	一种电表	ZL201520697593.1	原始取得	王亦毅
33	银河电力	实用新型	一种 USB 转 38kHz 调制红外光通信接口电路	ZL201520433606.4	原始取得	张建刚
34	银河电力	实用新型	一种集中器	ZL201420519774.0	原始取得	常慕
35	银河电力	外观设计	集中器（DJGZ-20）	ZL201430328846.9	原始取得	陈黎明
36	江西银河	发明专利	一种 SMT 产线管理方法及制造端	ZL201910061494.7	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
37	江西银河	发明专利	一种物流流动方法及系统	ZL201910061413.3	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
38	江西银河	发明专利	一种电能表成品仓储库的成品管理方法及系统	ZL201910061404.4	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
39	江西银河	实用新型	一种电能计量网关	ZL202120485875.0	原始取得	吴海强、陶保荣、黄剑军、计然、卢棋辉
40	江西银河	实用新型	一种圆形表计	ZL202022648896.8	原始取得	卢棋辉、陶保荣
41	江西银河	实用新型	一种电能表对接机构	ZL202021772671.7	原始取得	罗修敏、陶保荣
42	江西银河	实用新型	一种下进下出型电表的测试托盘	ZL201822097699.4	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
43	江西银河	实用新型	一种键盘表的测试托盘	ZL201822097696.0	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
44	江西银河	实用新型	一种上进下出型电表的测试托盘	ZL201822097352.X	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
45	江西银河	实用新型	一种自动上料下料的焊锡机	ZL201822097374.6	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
46	江西银河	实用新型	一种双工位自动打钉机	ZL201822097356.8	原始取得	陶保荣、罗修敏、雷云波
47	江西银河	实用新型	一种电能表光电头	ZL201821038784.7	原始取得	谢宝坚、陶保荣

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
48	江西银河	实用新型	一种全自动检测治具	ZL201520725498.8	原始取得	陶保荣
49	江西银河	实用新型	一种 DIN 导轨式电能表单点误差检测治具	ZL201520725500.1	原始取得	陶保荣、罗修敏
50	江西银河	实用新型	一种 300A 大电流快接式夹具	ZL201520723979.5	原始取得	陶保荣、罗修敏
51	江西银河	外观设计	电源箱（太阳能）	ZL202030568974.6	原始取得	卢棋辉、陶保荣
52	江西银河	外观设计	电能表	ZL201530358482.3	原始取得	陈胜其
53	慧联软通	发明专利	一种无线数据采集棒的维护方法及终端	ZL202211074697.8	原始取得	张波、付亮、张东焱
54	慧联软通	发明专利	一种低功耗广域网中的通信方法及系统	ZL202010521467.6	原始取得	刘伟、张坤
55	慧联软通	发明专利	一种低功耗广域网的即时通信方法及系统	ZL202010521558.X	原始取得	刘伟、张坤
56	慧联软通	发明专利	低功耗抄表方法及系统	ZL201610693849.0	原始取得	刘伟、孙明
57	慧联软通	发明专利	用电信息集抄方法及系统	ZL201610697802.1	原始取得	刘伟、宋建国
58	慧联软通	发明专利	抄表方法及其系统	ZL201710166301.5	原始取得	刘伟、丘国文
59	慧联软通	实用新型	一种无线数据采集电路	ZL202221998453.4	原始取得	王世沛、刘伟
60	慧联软通	实用新型	一种采集棒的测试架及系统	ZL202221994784.0	原始取得	王世沛、付亮、孙明
61	慧联软通	实用新型	无线模组射频性能测试治具及测试系统	ZL202020438613.4	原始取得	刘伟、张坤
62	慧联软通	实用新型	一种外置发讯装置	ZL202020024751.8	原始取得	李灿锋
63	慧联软通	实用新型	一种多功能物联网计量表	ZL201820381684.8	原始取得	刘伟、宋建国
64	慧联软通	实用新型	一种三表集抄中继器以及系统	ZL201720409824.3	原始取得	刘伟、孙明
65	慧联软通	实用新型	一种转换器	ZL201720436387.4	原始取得	刘伟、孙明
66	慧联软通	实用新型	一种四表集抄远传装置	ZL201720251936.0	原始取得	刘伟、宋建国
67	慧联软通	实用新型	一种无线抄表转发器	ZL201620869039.1	原始取得	刘伟、孙明
68	慧联软通	实用新型	信道干扰测定设备	ZL201620885487.0	原始取得	刘伟、宋建国
69	银河电网	发明专利	一种指示灯电路、控制方法、装置、供电设备及存储介质	ZL202011247529.5	原始取得	杨爱军、吴华利、何剑平
70	银河电网	发明专利	铅酸蓄电池组的在线评估方法、系统及存储介质	ZL201910677805.2	原始取得	刘恒、杨爱军、燕琳伟

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
71	银河电网	发明专利	一种互感器、用于电流互感的测量仪器	ZL202011170807.1	原始取得	杨爱军、方锦、何剑平、吴华利、张志胜
72	银河电网	发明专利	一种带状态保护的永磁驱动器及其实现方法	ZL201910768840.5	原始取得	杨爱军、吴华利
73	银河电网	实用新型	一种交流电源电路	ZL202220177161.8	原始取得	杨爱军、吴华利、王鹏、李笛、何剑平
74	银河电网	实用新型	一种故障检测装置及检测系统	ZL202220177007.0	原始取得	杨爱军、吴华利、王鹏、李笛、何剑平
75	银河电网	实用新型	一种避雷器雷击计数电路以及计数装置	ZL202123432239.0	原始取得	杨爱军、吴华利、王鹏、李笛
76	银河电网	实用新型	一种配电网的故障检测装置及故障检测系统	ZL202123432759.1	原始取得	杨爱军、吴华利、王鹏、李笛
77	银河电网	实用新型	一种电流互感器	ZL202122197875.3	原始取得	方锦、杨爱军、何剑平、吴华利
78	银河电网	实用新型	一种高压电线电流采集装置以及高压电线电流采集系统	ZL202122197900.8	原始取得	吴华利、杨爱军、何剑平、方锦
79	银河电网	实用新型	一种分体式智能控制系统	ZL202022524194.9	原始取得	刘恒、杨爱军、方锦、毛华、燕琳伟
80	银河电网	实用新型	一种零序电压检测装置	ZL202022605532.1	原始取得	杨爱军、燕琳伟、康维军
81	银河电网	实用新型	一种指示灯电路及供电设备	ZL202022590596.9	原始取得	杨爱军、吴华利、何剑平
82	银河电网	实用新型	基于电容分压取电的故障指示器	ZL202022346664.7	原始取得	吴华利、杨爱军、何剑平、张志胜
83	银河电网	实用新型	一种互感器、用于电流互感的测量仪器	ZL202022441447.6	原始取得	杨爱军、方锦、何剑平、吴华利、张志胜
84	银河电网	实用新型	一种电流互感器	ZL202022423148.X	原始取得	方锦、杨爱军、何剑平、吴华利、张志胜
85	银河电网	实用新型	永磁开关驱动回路保护装置、永磁开关及装置	ZL202022142428.3	原始取得	吴华利、杨爱军、何剑平
86	银河电网	实用新型	一种分合闸电路、结构及馈线终端	ZL202021395154.2	原始取得	吴华利、杨爱军、何剑平、刘恒
87	银河电网	实用新型	一种永磁机构驱动电路和装置	ZL202021140542.6	原始取得	吴华利、杨爱军、何剑平
88	银河电网	实用新型	一种架空线路检测装置	ZL202020539987.5	原始取得	燕琳伟、杨爱军、吴华利、毛华、方锦
89	银河电网	实用新型	一种用于 10kV 线路的新型智能化绝缘子	ZL201922371092.5	原始取得	燕琳伟、杨爱军、方锦

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
			及装置			
90	银河电网	实用新型	一种柱上开关控制器	ZL201921712807.2	原始取得	方锦、杨爱军
91	银河电网	实用新型	一种用于线路损耗的计量装置	ZL201921428731.0	原始取得	燕琳伟、杨爱军
92	银河电网	实用新型	一种具有优良电气性能的绝缘盒及应用其的保护箱	ZL201920502519.8	原始取得	杨爱军、燕琳伟、汤海峰、刘恒
93	银河电网	实用新型	一种永磁驱动器的保护电路	ZL201921359833.1	原始取得	杨爱军、吴华利
94	银河电网	实用新型	一种铅酸蓄电池充电系统	ZL201920469176.X	原始取得	杨爱军、汤海峰、刘恒、燕琳伟
95	银河电网	实用新型	一种配电自动化终端电源系统	ZL201920469102.6	原始取得	刘恒、杨爱军、汤海峰、燕琳伟
96	银河电网	实用新型	二次电压输出角差可调节的阻容分压传感器	ZL201920398277.2	原始取得	燕琳伟、杨爱军、汤海峰、刘恒
97	银河电网	外观设计	电流传感器	ZL202130589812.5	原始取得	吴华利、杨爱军、方锦
98	银河电网	外观设计	智能电流互感器	ZL202030778120.0	原始取得	方锦、杨爱军、何剑平、吴华利、张志胜
99	银河电网	外观设计	电压电流传感器	ZL201930617435.4	原始取得	燕琳伟、杨爱军、方锦
100	银河电网	外观设计	综合保护装置	ZL201930617434.X	原始取得	方锦、杨爱军、吴华利
101	银河耐吉	发明专利	一种并网逆变器的启动方法	ZL202010754898.7	原始取得	陈李光、许小虎、孔波
102	银河耐吉	实用新型	一种接线端头	ZL202021853211.7	原始取得	安永建、孔波、刘长城
103	银河耐吉	实用新型	直流连接器组装用工装	ZL202021853198.5	原始取得	安永建、孔波、刘长城
104	银河耐吉	实用新型	多路输出电源的短路保护电路	ZL202020834905.X	原始取得	温志伟、许小虎、林旭平、谭郑生、孔波
105	银河耐吉	实用新型	一种多路输出电源的保护电路	ZL202020835279.6	原始取得	温志伟、许小虎、林旭平、谭郑生、孔波
106	银河耐吉	实用新型	光伏逆变器的散热装置	ZL202020882864.1	原始取得	温志伟、许小虎、林旭平、谭郑生、孔波
107	银河耐吉	实用新型	一种光伏逆变器散热仓	ZL202020819584.6	原始取得	温志伟、许小虎、刘远明、林旭平、谭郑生
108	银河耐吉	实用新型	一种热传导组件结构	ZL201922049941.5	原始取得	刘远明、许小虎、孔波
109	银河	实用	一种晶体管组件	ZL201922049842.7	原始取得	刘远明、许小虎、

序号	专利权人	专利类型	专利名称	专利号	取得方式	发明人
	耐吉	新型				孔波
110	银河耐吉	实用新型	一种光伏逆变器驱动电路	ZL201921178995.5	原始取得	温志伟、许小虎、孔波

公司不存在使用或受让第三方专利、专有技术、知识产权或被授权使用相关知识产权进行生产制造或在公司产品中使用第三方授权的专利或知识产权的情况。

公司与员工签订的劳动合同中对职务发明事宜进行了明确约定，“员工基于职务行为或职务便利进行创造性劳动产生的智力成果/职务成果（包括不限于发明创造、职务作品、技术成果、商业秘密等），公司依法对之享有专有权、所有权”。公司已经与员工明确了有关职务发明的知识产权归属情况。

综上所述，公司不存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为。截至本回复出具日，公司不存在因侵犯其他方知识产权、商业秘密而受到行政处罚或发生纠纷的情况。

（二）公司员工是否曾在原任职单位签署保密或竞业禁止等相关协议，是否存在违反保密或竞业禁止协议的情形，如是，是否可能因此受到行政处罚或被追究其他法律责任

公司主要以校园招聘及社会招聘两种方式引入员工。其中，公司通过校园招聘方式引入的应届毕业生员工一般不涉及与原任职单位签署保密协议或竞业禁止协议的情况；公司通过社会招聘引入的部分岗位员工（例如，研发人员、销售人员等）曾在与公司从事相同领域或主营业务相似的单位任职，或存在对原任职单位负有保密义务的情形。鉴于该情形，公司制定了《人力资源管制程序》，规定公司行政人事部门需在拟聘用员工入职前确认其与原任职单位是否存在保密义务或竞业禁止义务，同时公司将视岗位性质对员工进行履历审查和背景调查，确认拟聘用员工入职公司未违反与其原任职单位的保密义务及竞业禁止义务。

根据公司说明，公司董事、监事、高级管理人员、研发岗位员工及各部门负责人员均向公司做出了声明或承诺，承诺与原任职单位不存在竞业禁止约定，不得作出侵犯第三方商业秘密、技术秘密或成果、知识产权等相关权益的行为，与原工作单位之间不存在任何直接、间接或潜在的争议、纠纷。此外，公司与员工

签署的劳动合同中或独立签署的保密协议中均对员工应当遵守的保密义务、不得侵犯其他第三方合法权益等义务作出了明确约定。

截至本回复出具日，公司不存在因员工违反相关保密义务、竞业禁止义务而与其他方产生纠纷争议或被要求承担赔偿责任或被行政处罚的情况。

三、结合前述潜在法律风险情况，说明相关风险是否对公司生产经营构成重大不利影响

截至本回复出具日，公司及相关人员与思达仪表曾存在两次诉讼，其中第一次诉讼，思达仪表撤诉；第二次诉讼，深圳中院判决驳回思达仪表的全部诉讼请求，广东高院终审判决驳回上诉维持原判。根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》（2022 修正）第二百四十七条的规定，思达公司如就“王功勇、丁富民、郎相欣、聂晓英、宋宁因离职投资创办银河电力而损害思达公司利益”再次提起诉讼的，应当裁定不予受理，公司及相关人员未来不存在诉讼及承担法律责任的风险。

公司及子公司专利取得方式均为原始取得，公司不存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为。

公司制定了《人力资源管制程序》，要求公司行政人事部门在员工入职前均与其确认是否与原公司存在竞业禁止限制或保密义务，并要求员工入职前签署承诺书，承诺与其原任职单位不存在竞业禁止约定，不存在侵犯第三方商业秘密、技术秘密或成果、知识产权等相关权益的情形。

综上所述，相关风险预计不会对公司生产经营构成重大不利影响。

【中介机构回复】

四、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅思达仪表 2017 年的起诉状、南山区法院（2017）粤 0305 民初 8749 号至 8751 号《民事裁定书》、深圳中院（2018）粤 03 民初 3478 号《民事判决书》、广东高院（2020）粤民终 2741 号《民事判决书》等诉讼相关文件；

2、取得公司涉及思达仪表诉讼相关人员的调查表，并与相关人员沟通了解历次诉讼的具体情况；

3、取得公司知识产权登记档案查询文件、公司现有专利证书；

4、在中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站上查询了公司及相关人员的涉诉情况；

5、与公司人事部门负责人沟通，取得公司制定的《人力资源管制程序》，取得公司就员工是否违反与原任职单位的保密或竞业禁止义务情况的说明；

6、取得报告期内公司及子公司董监高、各部门负责人、主要技术人员的入职承诺函，以及与公司签署的劳动合同、保守商业秘密协议书。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司及相关人员与思达仪表间发生过两次诉讼。第一次诉讼发生在 2017 年，案由为损害公司利益责任纠纷，在开庭审理前思达仪表撤诉。第二次诉讼发生在 2018 年至 2021 年，案由为损害公司利益责任纠纷，一审深圳中院判决驳回思达仪表的全部诉讼请求，二审广东高院终审判决驳回上诉维持原判。经核查，两次诉讼均不涉及和解或执行事项，公司及相关人员未来不存在诉讼及承担法律责任的风险；

2、经查阅公司知识产权档案查询文件及全部专利证书，公司全部专利技术均为自主取得，不存在侵犯其他方知识产权、商业秘密的行为；

3、公司制定了《人力资源管制程序》，要求公司行政人事部门在员工入职前均与其确认是否与原公司存在竞业禁止限制或保密义务，并要求员工入职前签署承诺书，承诺与其原任职单位不存在竞业禁止约定，不存在侵犯第三方商业秘密、技术秘密或成果、知识产权等相关权益的情形；

4、上述情况不存在相关风险，预计不会对公司生产经营构成重大不利影响。

问题 10.2 关于同业竞争

根据申报文件，实际控制人控制的江西创银科技有限公司、深圳市创银科技股份有限公司、珠海市创银科技有限公司等从事互感器、变压器相关业务。

请公司梳理实际控制人控制的其他企业情况，说明相关企业的业务范围、主要产品、应用领域、核心技术等是否与公司存在竞争性、替代性关系，是否构成同业竞争，公司及实际控制人避免同业竞争的措施及有效性。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司梳理实际控制人控制的其他企业情况，说明相关企业的业务范围、主要产品、应用领域、核心技术等是否与公司存在竞争性、替代性关系，是否构成同业竞争

报告期内，公司实际控制人控制的其他企业的业务范围、主要产品、核心技术及应用领域情况如下：

序号	公司名称	经营范围	主要产品	应用领域	核心技术
1	深圳创银	仪器仪表专用电子元器件、节能环保产品、仪表用变压器、互感器、继电器、电力互感器及设备和配件、电力开关柜和电缆附件的研发和销售，相关工程设计和施工；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；生产变压器、互感器、继电器、电力开关柜和电缆附件（由分支机构经营，执照另行申办）。	互感器、电缆附件、继电器等	输配电开关柜、电缆终端、智能电表用传感器等，主要客户为智能电网配套企业	传感器信号采集处理系统的数据处理方法及系统、传感器信号校准控制系统的异常分析方法及系统、一种用于智能电网中的无线测温传感器的安装装置、一种用于高压配电开关柜的可分离连接器、一种功率电能传感器及通信机柜、一种堵头型电阻分压式电子式互感器等
1-1	江西创银	一般项目：电力电子元器件制造，变压器、整流器和电感器制造，输配电及控制设备制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）			
1-2	珠海创银	互感器、继电器、高压互感器、电缆附件、罗氏线圈、断路器等电力电器产品的研发、生产、销售；与电力输配电、用电相关的配件、成套产品的研发、生产、销售，相关工程设计和施工；与电力电			

序号	公司名称	经营范围	主要产品	应用领域	核心技术
		器电子相关的进出口业务、租赁业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
2	鸾翔凤集	一般经营项目是：项目投资（具体项目另行申报），投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），许可经营项目是：无	系员工持股平台	不适用	不适用
3	功不唐捐	一般经营项目是：项目投资（具体项目另行申报），投资咨询。许可经营项目是：无	系员工持股平台	不适用	不适用

注：深圳创银合计持有江西创银、珠海创银 100%股权，深圳创银、江西创银和珠海创银主要负责互感器、电缆附件、继电器等产品的研发、生产及销售，由深圳创银统一安排，以下分析深圳创银包括深圳创银、江西创银、珠海创银。

鸾翔凤集和功不唐捐均为公司员工持股平台，除持有公司股权外无实际经营业务，以下仅对深圳创银进行分析。

在业务范围和主要产品方面，深圳创银主要负责互感器、电缆附件、继电器等产品的研发、生产及销售，与公司不存在重合的情形；深圳创银和公司在业务范围中均存在经营进出口业务，但深圳创银主要为互感器、电缆附件、继电器等电子元器件的进出口业务，属于基础元器件范畴，而公司主要为智能计量终端和智能电力软件系统的进出口业务，属于终端整机硬件和软件系统范畴，深圳创银与公司业务范围和主要产品不存在重合。

在应用领域方面，深圳创银的产品主要作为原材料应用于各类智能电网终端，主要客户为智能电网配套企业；公司产品则广泛应用于发电、变电、配电和用电等各种需要电能量计量和检测的应用领域，主要客户为相关国家或地区的大型电力公司、能源公司及面向该类企业的电力能源设备生产商、贸易商和集成商等。深圳创银与公司系产业链上下游关系，双方在应用领域不存在重合。

在核心技术方面，公司主要技术情况参见公开转让说明书之“第二节/三/（一）”。公司主要技术均来源于自主研发，直接应用于各类智能电网终端及电力软件系统，而深圳创银核心技术则主要应用于各类智能电网终端原材料的生产中，

与公司核心技术不存在竞争性、替代性关系。公司与深圳创银、江西创银和珠海创银在核心技术方面不存在共有知识产权、非专利技术的情形。

综上，经梳理公司实际控制人控制的其他企业情况，相关企业的业务范围、主要产品、应用领域、核心技术等与公司不存在竞争性、替代性关系，不构成同业竞争。

二、公司及实际控制人避免同业竞争的措施及有效性

为避免未来与公司之间发生同业竞争，公司控股股东、实际控制人出具《关于避免同业竞争的承诺》，承诺内容如下：

“一、本人及本人直接或间接控制的其他企业，目前不存在、将来也不会以任何方式在中国境内外直接或间接从事与银河电力及其控股子公司所从事的主营业务相同或相似业务的情形。本人将来也不会利用控股股东地位谋求不正当利益或做出不利于银河电力而有利于其他下属企业的任何决定，不会损害银河电力及其他股东的合法权益。

二、本人不存在未向银河电力及为银河电力申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌提供服务的中介机构披露的与银河电力及其子公司主营业务相同或相似的经营性资产以及从事该等业务的分支机构或其所控制的企业。

三、如果本人及本人直接或间接控制的其他企业从事与银河电力业务相同或相似的业务，或如果银河电力及其子公司在其现有业务的基础上进一步拓展其经营业务范围，而本人及其届时所控制的其他企业对此已经进行生产、经营的，本人及本人直接或间接控制的其他企业将愿意以公平合理的价格将构成竞争业务有关的资产或股权（若有）转让给银河电力或其控股子公司，银河电力享有优先受让上述资产或股权的权利。

四、对于银河电力及其子公司在其现有业务范围的基础上进一步拓展其经营业务范围，而本人及其届时所控制的其他企业尚未对此进行生产、经营的，本人及其届时所控制的其他企业将不从事与银河电力及其子公司该等新业务相同或相似的业务和活动。

五、如果本人及本人直接或间接控制的其他企业将来可能存在任何与银河电力业务产生竞争的业务机会，本人及本人直接或间接控制的其他企业将通知银河

电力并尽力促使该业务机会首先提供给银河电力或其控股子公司，银河电力或其控股子公司享有优先获取上述业务的权利。

六、本人保证将严格遵循相关法律法规和证券监督管理部门的要求，确保银河电力按照上市公司的规范独立自主经营，保证银河电力的资产、业务、财务、人员、机构独立。

七、若本人违反上述避免同业竞争承诺，则本人利用同业竞争所获得的全部收益（如有）归银河电力所有，并赔偿银河电力及银河电力其他股东因此受到的损失；同时本人不可撤销地授权银河电力从当年及其后年度应付本人现金分红中扣留与上述收益和损失相等金额的款项归银河电力所有，直至本人将上述承诺履行完毕并弥补完银河电力及银河电力其他股东的损失。

八、上述承诺于本人作为银河电力的控股股东、实际控制人期间内持续有效。”

公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业在主营业务、人员、办公场所、资产、财务系统、内部机构等方面进行了清晰划分，保证公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在业务、资产、人员、财务和机构等方面保持独立。

综上所述，公司控股股东、实际控制人已经承诺采取有效措施避免同业竞争，该等承诺真实、合法、有效。

【中介机构回复】

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅实际控制人基本情况调查表，了解实际控制人控制的其他企业情况；

2、通过天眼查、公司官网、宣传册等公开渠道了解实际控制人控制的其他企业业务范围、主要产品、应用领域、核心技术等方面的信息，并与公司相关情况进行对比，分析是否存在竞争性、替代性关系，核查是否构成同业竞争；

3、取得实际控制人出具的关于规范或避免同业竞争的承诺函。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司实际控制人控制的其他企业在业务范围、主要产品、应用领域、核心技术等方面与公司不存在竞争性、替代性关系，不构成同业竞争，公司及实际控制人避免同业竞争的措施有效。

问题 10.3 关于 IPO 申报

公开信息显示，公司曾于 2016 年 5 月、2018 年 2 月、2020 年 7 月三次申报 IPO。请公司说明：①具体历次 IPO 终止审核原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照历次申报 IPO 文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报 IPO 信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③说明 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④历次申报是否存在现场检查及被采取监管措施情形，如是，涉及的主要问题、公司采取的整改措施及有效性；⑤本次申请挂牌的中介机构的更换情况及具体原因；⑥公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、具体历次 IPO 终止审核原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

（一）具体历次 IPO 终止审核原因

公司曾于 2016 年 5 月和 2018 年 2 月两次申报 IPO，2020 年 7 月提交申报文件主要系创业板推行注册制改革，公司的 IPO 审核工作平移至深圳证券交易所，公司需依据最新法律法规要求更新申报材料后重新提交，不属于重新申报 IPO 的情形。公司前两次 IPO 申报具体情况及终止审核原因如下：

1、第一次 IPO 申报

2016 年 5 月 26 日，公司向中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）报送首次公开发行股票并上市的申请文件（以下简称“第一次 IPO 申报”），

根据中国证监会 2017 年 5 月 19 日发布的《创业板发审委 2017 年第 45 次工作会议公告》，中国证监会创业板发审委将于 2017 年 5 月 24 日审核公司首次公开发行股票并上市申请。

2017 年 5 月 23 日，公司收到来自思达仪表的诉讼通知。思达仪表在南山区法院提起诉讼，要求王功勇、丁富民向思达仪表支付违反忠实义务所获得的收入，公司作为第三人涉诉。为进一步核实相关事项，公司与时任保荐机构国元证券股份有限公司（以下简称“国元证券”）共同商议决定暂缓上市进程，并向中国证监会申请撤回上市申请文件。

2017 年 6 月 9 日，中国证监会出具《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》（〔2017〕372 号），决定终止对公司第一次 IPO 申报的审查。

2、第二次 IPO 申报

2018 年 2 月 11 日，公司向中国证监会第二次报送首次公开发行股票并上市的申请文件（以下简称“第二次 IPO 申报”）。

2018 年 10 月 18 日，公司收到来自思达仪表对王功勇、丁富民、聂晓英、朗相欣、宋宁及公司 6 名被告的诉讼通知。思达仪表向深圳市中院提起诉讼，要求王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁分别向思达仪表支付违反法定忠实义务所获得的收入，并请求判令王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁及公司承担连带清偿责任。

2020 年，因创业板注册制推出，公司的 IPO 审核工作平移至深圳证券交易所。

受公共卫生事件影响，2020 年上半年公司基本处于停工停产状态，彼时公司刚中标国家电网，境内市场尚未形成收入，期间亦较难开展境外商业活动，公司预计 2020 年全年经营业绩下滑幅度较大。2020 年 11 月 3 日，深圳证券交易所下发《深圳证券交易所现场督导通知书》（深交所督导保字〔2020〕6 号），拟于 2020 年 11 月 11 日对公司时任保荐机构国元证券进行现场督导。

经审慎判断，公司与国元证券决定向深圳证券交易所申请撤回发行上市申请文件。2020 年 11 月 11 日，深圳证券交易所出具《关于终止对银河电力集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核的决定》（深证上审〔2020〕

690 号），决定终止对公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核。

（二）是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

公司前两次申报撤回主要系受思达仪表的诉讼、宏观经济波动导致的业绩下滑等因素影响，截至本回复出具日，上述影响因素后续情况如下：

1、思达仪表诉讼已经终审判决，驳回思达仪表全部上诉

深圳市中级人民法院已于 2020 年 7 月的一审判决中驳回思达仪表针对六名被告的全部诉讼请求。广东省高级人民法院于 2021 年 6 月对一审判决予以确认并作出终审判决，驳回思达仪表全部上诉，且该判决已生效。具体诉讼纠纷情况参见本回复之“问题 10/问题 10.1/一”。

2、行业需求持续增加，公司经营业绩持续向好

行业需求方面，随着 2020 年 8 月国家电网发布的一系列智能电表新规落地，叠加新型电力系统建设，智能物联表的全面推行和替换已成为国内市场的必然趋势，新一代智能电表招标迎来新一轮上行周期。根据东吴证券研究所统计数据，2022 年和 2023 年国家电网智能电表招标总量分别为 6,926 万只和 7,137 万只，预计将于 2024-2025 年内持续增长。海外市场方面，拉美及非洲大多数国家仍处于智能电网建设初期，随着经济增长和社会工商业用电需求持续增长，对电力基础设施建设的需求愈加旺盛。根据 Research and Markets 和 Statista 数据，2023 年全球智能电表市场约为 126 亿美元，预计到 2027 年将达到 160 亿美元，2022-2027 年复合增长率约为 6.3%。

近年来，公司重视境内客户的拓展工作，2020 年起进入国内市场，持续中标国家电网多个招标项目，并自 2021 年起逐步开始形成收入。2022 年至 2024 年 1-3 月，公司对国家电网的销售收入分别为 11,072.83 万元、9,733.43 万元和 4,919.90 万元，占公司营业收入的比例分别为 18.48%、14.36%和 25.75%。

经营业绩方面，2022 年至 2024 年 1-3 月，公司实现营业收入分别为 59,909.53 万元、67,774.38 万元和 19,103.58 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 5,770.65 万元、9,898.41 万元和 4,732.00 万元。公司经营业绩、盈利水平持续增长。

综上，思达仪表诉讼已经终审判决，驳回其全部诉讼请求，行业需求增加带动公司业绩持续向好，公司已在境内市场形成一定收入规模，抗风险能力进一步增强，前两次 IPO 申报终止审核的相关因素均已消除，不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形。

二、对照历次申报 IPO 文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报 IPO 信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因

本次申请挂牌文件与前两次申报 IPO 的信息披露文件存在的主要差异及原因如下：

主要差异	本次新三板挂牌申报	第二次创业板 IPO 申报	第一次创业板 IPO 申报	差异原因
申报报告期差异	2022 年至 2024 年 1-3 月	2014 年至 2017 年 9 月 30 日，在审期间更新至 2019 年	2013 年至 2015 年，在审期间更新至 2016 年	公司本次申请挂牌报告期与前两次申报报告期不存在重叠
信息披露要求差异	本次申请挂牌文件系按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号——公开转让股票申请文件》等相关业务规则要求进行披露	该次申报按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》等相关业务规则要求进行披露，后续平移至深圳证券交易所审核按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》等相关业务规则要求进行披露	该次申报按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》等相关业务规则要求进行披露	公司变更申报板块适用不同的信息披露规则指引，导致与前两次申请文件内容存在一定差异，但不存在实质性差异或矛盾之处
重大风险提示差异	本次挂牌申报文件中的重要风险因素包括境外市场经营风险、国外宏观环境风险、客户集中度较高的风险、汇率波动风险、公司规模较小、抵御风险能力较弱的风险、行业竞争风险、丧失经营资质的风险、出口退税政策变更风险	该次申报文件中的重大风险因素包括国外市场经营风险、国外市场宏观环境风险、对主要客户存在重大依赖的风险	该次申报文件中的重大风险因素包括国外市场经营风险、国外市场宏观环境风险、前五大客户销售占比较高、客户变化较大的风险	前次申报后，公司结合最新内外部环境变化、自身经营状况及各风险因素对公司影响程度修订了重大风险因素部分
公司股东差异	截至本次申报公开转让说明书签署日，公司共有股东 27 名：王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁、功不唐捐、郭涛、章春鹏、龙丹、姚丽娟、陶保荣、鸾翔凤集、刘伟、谌冬辉、杨爱军、朱剑平、王顺万、刘超、温燕、余祥林、何梓劲、曹	截至该次申报招股说明书签署日，公司共有股东 25 名：王功勇、丁富民、郎相欣、聂晓英、宋宁、王维、郭涛、章春鹏、黄庆、龙丹、陶保荣、杨爱军、王顺万、邱洁、王亦毅、吕冰莲、张建国、余祥林、温燕、尹旭文、盛燕、刘伟、常慕、	截至该次申报招股说明书签署日，公司共有股东 25 名：王功勇、丁富民、郎相欣、聂晓英、宋宁、王维、郭涛、章春鹏、黄庆、龙丹、陶保荣、杨爱军、王顺万、邱洁、王亦毅、吕冰莲、张建国、余祥林、温燕、尹旭文、盛燕、刘伟、常慕、	截至本回复出具日，公司自前次申报后共发生 8 次股权转让、3 次增资（包含设立员工持股平台鸾翔凤集、功不唐捐）、

主要差异	本次新三板挂牌申报	第二次创业板 IPO 申报	第一次创业板 IPO 申报	差异原因
	正、张建国、张东焱、尹旭文、盛燕、黄丽	曹正、黄丽	曹正、黄丽	1 次减资，导致公司股东变化
历史沿革差异	本次申报较前次申报新增披露 2022 年以来 6 次股权转让、2 次增资和 1 次减资的具体情况	披露公司设立时的情形	披露公司设立时的情形	公司更新补充披露了前次申报后发生于本次申报报告期内的历史沿革
子公司及分公司差异	截至本次申报公开转让说明书签署日，公司拥有 8 家子公司：江西银河、慧联软通、银河电网、银河耐吉、成都银河、南非银河、非洲银河、香港耐吉；2 家分公司：埃塞俄比亚分公司、江西分公司	截至该次申报招股说明书签署日，公司拥有 3 家子公司：江西银河、慧联软通、非洲银河；1 家分公司：江西分公司	截至该次申报招股说明书签署日，公司拥有 2 家子公司：江西银河、慧联软通；1 家分公司：江西分公司	2018 年 11 月 30 日，公司设立银河电网；2019 年 3 月 7 日，公司设立银河耐吉；2021 年 1 月 4 日，公司设立南非银河；2022 年 11 月 10 日，公司设立成都银河；2023 年 7 月 27 日，公司设立香港耐吉；2023 年 11 月 17 日，公司设立埃塞俄比亚分公司
主要产品差异	主要产品包括智能计量终端和智能电力软件系统两大类，智能计量终端包括单相智能电表、三相智能电表、智能电表配件等，智能电力软件系统包括预付费和智能支付方案、Smart AMI 系统、客户信息系统等	主要产品包括单相智能电表、三相智能电表、单相普通电表和智能用电管理系统等	主要产品包括单相智能电表、单相普通电表、三相智能电表和智能用电管理系统等	根据公司最新实际经营情况更新主要产品分类及相关描述，公司主要产品未发生重大变化
董事、监事、高级管	截至本次申报公开转让说明书签署日，公司的董事、监事、高级管理	截至该次申报招股说明书签署日，公司的董事、监事、高级管理人员	截至该次申报招股说明书签署日，公司的董事、监事、高级管理人员	前次申报后，公司董事、高级管理人

主要差异	本次新三板挂牌申报	第二次创业板 IPO 申报	第一次创业板 IPO 申报	差异原因
理人员及核心技术人员差异	人员及核心技术人员为王功勇、丁富民、宋宁、张建军、宋晓刚、覃湘君、王顺万、谌冬辉、龙丹、郭涛、陶保荣、朱剑平、姚丽娟、章春鹏、刘伟、刘超、何梓劲、吴海强	及核心技术人员为王功勇、丁富民、巩小明、朗相欣、吴吉林、朱延红、李信民、喻美娥、曲凤霞、王顺万、王维、宋宁、龙丹、陶保荣、郭涛、章春鹏、杨爱军、黄庆、王亦毅、常慕、刘伟	及核心技术人员为王功勇、丁富民、巩小明、朗相欣、吴吉林、朱延红、李信民、喻美娥、曲凤霞、王顺万、王维、宋宁、龙丹、陶保荣、郭涛、章春鹏、杨爱军、黄庆、王亦毅	员及核心技术人员发生变更
同行业可比公司的选择差异	本次挂牌申报文件中选取的可比公司为海兴电力（603556.SH）、林洋能源（601222.SH）、科陆电子（002121.SZ）、炬华科技（300360.SZ）、煜邦电力（688597.SH）、万胜智能（300882.SZ）、开发科技（873879.NQ）	该次申报文件中选取的可比公司为海兴电力（603556.SH）、林洋能源（601222.SH）、科陆电子（002121.SZ）、炬华科技（300360.SZ）	该次申报文件中选取的可比公司为林洋能源（601222.SH）、浩宁达（002356.SZ，现用简称为“赫美集团”）、科陆电子（002121.SZ）、三星医疗（601567.SH）、炬华科技（300360.SZ）	前次申报后，公司综合考虑产品种类、下游客户及销售市场等因素新增部分后续上市/挂牌的公司作为同行业可比公司
经营范围差异	在前次申报文件中披露的经营范围的基础上增加了：物联网设备制造；通信设备制造；终端计量设备制造；软件开发；大数据服务；人工智能公共数据平台；网络技术服务；智能水务系统开发；信息系统集成服务；智能控制系统集成；物联网技术服务；信息系统运行维护服务；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；云计算装备技术服务	智能电表（含 SKD 散件、元器件、零部件）、水表、气表、热表、计量装置、校验台、集中器、产品模具及集抄、集控管理系统、数字化变电站、配网自动化相关采集、监控、监测设备及其软件系统、新能源产品（太阳能、风能、水能、地热能等）以及相关设备的研发、生产（生产项目另行申办营业执照，由分支机构进行生产）及销售；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；投资兴办实业（具体项目另行申报）		前次申报后，公司拓展了经营范围
诉讼情况差异	2021 年 6 月 29 日，广东省高级人民法院针对前述诉讼作出案号为（2020）粤民终 2741 号的《民事判决书》，判决驳回思达仪表的上诉维持原判。本次申报报告期内，公司不存在重大诉讼情况，申报文件中无重大诉讼内容。前述诉讼具体	2017 年 5 月 22 日，思达仪表以王功勇、丁富民作为被告提起诉讼，并于同日以王功勇和深圳创银为共同被告提起诉讼。2017 年 6 月 9 日，中国证监会决定终止对公司第一次创业板 IPO 申报的审查。2017 年 9 月 13 日，法院准予思达仪表撤回起	此次申报报告期内，公司不存在重大诉讼情况，申报文件中无重大诉讼内容	在本次申报期前，公司前次 IPO 申报期内的相关诉讼已做出终审判决，公司已不存在重大诉讼事项

主要差异	本次新三板挂牌申报	第二次创业板 IPO 申报	第一次创业板 IPO 申报	差异原因
	情况参见本回复之“问题 10/问题 10.1/一”	诉。 2018 年 9 月 13 日，思达仪表以王功勇、丁富民、聂晓英、郎相欣、宋宁及公司作为共同被告提起诉讼。2020 年 7 月 30 日，法院判决驳回思达仪表的全部诉讼请求。2020 年 8 月 18 日，思达仪表提起上诉。 截至 2020 年 11 月 11 日深圳证券交易所决定终止对公司第二次创业板 IPO 申报的审核时，法院尚未对此案作出终审判决		

三、说明 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露

本次申请挂牌文件已根据《非上市公众公司监管指引第 1 号——信息披露》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》等相关业务规则要求制作，充分披露了与挂牌审核相关且对投资者决策有重要影响的信息。公司在本次申请挂牌过程中，充分参考了历次 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息，相关信息已在本次申请挂牌文件中充分披露。

四、历次申报是否存在现场检查及被采取监管措施情形，如是，涉及的主要问题、公司采取的整改措施及有效性

历次申报中，公司不存在现场检查及被采取监管措施情形。

2020 年 11 月 3 日，深圳证券交易所下发《深圳证券交易所现场督导通知书》（深交所督导保字〔2020〕6 号），拟于 2020 年 11 月 11 日对公司时任保荐机构国元证券进行现场督导。公司与国元证券经审慎判断，公司境外市场业务在 IPO 审核期间受公共卫生事件影响较大，主动向深圳证券交易所提交撤回申请，深圳证券交易所于 2020 年 11 月 11 日决定终止对公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核，深圳证券交易所未实际进行现场督导。

五、本次申请挂牌的中介机构的更换情况及具体原因

公司前次申报 IPO 与本次申报挂牌的中介机构分别如下所示：

中介机构	本次新三板挂牌申报	前次 IPO 申报
保荐机构/主办券商	广发证券股份有限公司	国元证券股份有限公司
律师事务所	国浩律师（深圳）事务所	北京市君合律师事务所
会计师事务所	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	天健会计师事务所（特殊普通合伙）

公司前次 IPO 申请终止审核后，公司与前次申报的保荐机构、律师事务所等中介机构经友好协商，结束合作关系。公司根据实际经营情况和发展战略重新制定了申报计划，并通过市场化遴选及综合评估，聘请广发证券股份有限公司作为本次推荐挂牌的主办券商，聘请国浩律师（深圳）事务所作为本次推荐挂牌的律师事务所。公司本次推荐挂牌的会计师事务所未发生更换。公司更换部分中介机构系基于自身业务发展需要、市场环境、中介机构执业质量及团队执业经验等多

种因素综合考虑的结果。

六、公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性

公司通过公开网络检索等方式，查询与公司历次 IPO 申报及本次新三板挂牌申报相关的媒体报道，了解是否存在重大媒体质疑情况。经检索，媒体报道内容主要为对已披露招股说明书、审核问询回复中公开信息的摘录与评论，或为引用、摘抄或重述其他媒体报道的已经保荐机构发表过核查意见的质疑内容，主要情况如下：

序号	媒体名称	发布时间	报道标题	主要关注点
1	铅笔道	2024 年 9 月 23 日	深圳杀出超级 IPO：年入 7 亿，全国第一	仅对公司主营业务、销售市场、体系认证及收入变动等方面进行描述
2	尚普 IPO 咨询	2024 年 2 月 24 日	新增 11 家，3 家重启！屡败屡战，八年三闯 IPO	仅对公司前次 IPO 申报主要财务数据及财务指标、募集资金用途、交易所问询问题以及本次辅导备案情况进行描述
3	创投日报	2024 年 2 月 23 日	银河电力、文达通等 4 家公司启动 A 股 IPO 辅导	仅对公司主营业务及本次辅导备案情况进行描述
4	每日经济新闻	2022 年 1 月 4 日	交易所问询十大问题 银河电力撤回 IPO 材料	仅对前次 IPO 申报中交易所的问询问题进行描述
5	时代投研	2020 年 9 月 18 日	银河电力涉逾亿元诉讼未决，境外市场布局失利，经营业绩逐年下滑	大额未决诉讼、上市前夕多次分红、境外业务收入下降较多导致整体经营业绩下滑、应收账款周转率逐年下降
6	股市动态分析	2019 年 10 月 14 日	银河表计：业绩稳定性较差 大客户频繁更换	主营业务收入主要来自国外；客户集中度高，大客户更换频繁；潜在诉讼风险
7	投资有道杂志	2019 年 1 月 13 日	贡献过半的客户忽然降为零销售，银河表计 IPO 业绩欠稳定	主要客户贡献收入波动较大；应收账款余额大幅增长；涉诉风险
8	长江商报	2018 年 8 月 27 日	银河表计 16 干将来自友商思达仪表 潜在过亿索赔研发两连降 IPO 难期	竞业诉讼风险、核心人员信披简略、研发投入占比连续下降
9	投资时报	2018 年 3 月 27 日	再闯 IPO 国内市场依旧为零 银河表计应收款大户在非洲	主要营收来自海外市场、应收账款余额较高
10	野马财经	2018 年 3 月 7 日	生意全在国外，大客	收入全部来自海外，国内

序号	媒体名称	发布时间	报道标题	主要关注点
			户欠款超 1 亿，这家智能电表公司想上市靠谱吗？	市场开拓困难；大客户依赖严重；应收账款余额增长较快

公司大部分媒体报道主要集中于对公司基本情况以及本次申报进展的客观描述，少量前次 IPO 申报期间的报道对部分问题进行了关注，具体情况、解决措施及有效性如下：

序号	媒体关注内容	具体情况、解决措施及有效性
1	大额未决诉讼	深圳市中级人民法院已于 2020 年 7 月的一审判决中驳回思达仪表针对六名被告的全部诉讼请求。广东省高级人民法院于 2021 年 6 月对一审判决予以确认并作出终审判决，驳回思达仪表全部上诉，且该判决已生效。具体诉讼纠纷情况参见本回复之“问题 10/问题 10.1/一”。
2	上市前夕多次分红	公司多年来一直实行稳健的股利分配政策。报告期内，公司仅分配股利 2 次，其中归属于 2021 年度的股利分配金额为 1,974.00 万元，归属于 2022 年度的股利分配金额为 2,476.25 万元，未超额分配股利，金额和频率均处于合理范围内，不属于申报前夕多次大额分红的情形。
3	境外业务收入下降较多导致整体经营业绩下滑/收入全部来自海外，国内市场开拓困难	报告期各期，公司主营业务收入分别为 59,739.68 万元、67,556.45 万元和 19,046.66 万元。其中境外收入分别为 47,730.40 万元、57,113.89 万元和 13,939.29 万元，呈现逐年增长趋势；同时公司重视境内客户的拓展工作，2020 年起持续中标国家电网多个招标项目，并自 2021 年起逐步开始形成收入，报告期内，境内收入占比分别为 20.05%、15.41%和 26.74%，境内客户国家电网已成为公司第一大客户。境内和境外市场收入同步增长带动公司整体经营业绩提升，报告期内，公司不存在经营业绩下滑及国内市场开拓困难而导致收入全部来自海外市场的情形。
4	应收账款周转率逐年下降	具体情况参见本回复之“问题 6/三”。
5	核心人员信披简略	公司已按照时间顺序梳理董事、监事、高级管理人员等核心人员的任职经历并进行披露，确保相关信息完整、连贯，具体参见本回复之“问题 10/问题 10.7/二”。
6	研发投入占比连续下降	报告期内，公司高度重视研发工作，持续加大研发投入。2022 年至 2024 年 3 月，公司研发费用分别为 5,180.32 万元、6,630.98 万元和 1,674.38 万元，占营业收入的比例分别为 8.65%、9.78%和 8.76%，公司不存在研发投入占比连续下降的情形。
7	客户集中度高，大客户收入波动较大，变动频繁	报告期内，公司前五大客户营业收入占比分别为 58.35%、46.37%和 75.60%；公司 2017 年至 2019 年前五大客户营业收入占比分别为 76.44%、77.44%和 78.99%，相比较而言，本次挂牌申报的报告期内，公司客户集中度高的问题已有显著改善，不存在对单一客户收入占比超过 30%的情形，公司客户集中度较高主要系公司所处电力行业大客户较为集中的特点所致。报告期内，公司第一大客户均为国家电力，其余前五大客户较为稳定，收入未出现大幅波动。

综上，上述媒体关注内容主要系相关媒体摘录自公司前次 IPO 申报文件和问

询回复内容，相关关注内容在本次申报报告期内已不存在或已在本次公开转让说明书、问询回复中披露和说明，相关媒体质疑已经得到有效解决或合理解释，不属于重大媒体质疑。

【中介机构回复】

七、主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司历次 IPO 申报终止审核的原因、是否存在现场检查及被采取监管措施情形以及本次申报更换中介机构的原因，核查是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情况；

2、查阅公司历次 IPO 申报文件和问询回复内容，与本次挂牌申请文件进行对比，核查多次申报的信息披露文件之间的信息披露差异及原因、合理性；

3、对照《非上市公众公司监管指引第 1 号——信息披露》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规则、历次 IPO 申报文件，核查历次已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申报挂牌文件中是否已充分披露；

4、通过互联网公开渠道搜索与公司相关媒体报道情况并进行进一步分析，核查媒体关注内容是否存在、是否已充分披露并得到合理解释、是否构成重大媒体质疑。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1、公司前两次申报撤回主要系受思达仪表的诉讼、宏观经济波动导致的业绩下滑等因素影响。思达仪表诉讼已经终审判决驳回其全部上诉，报告期内公司经营业绩逐年增长，前两次 IPO 申报终止审核的相关因素均已消除，不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除的情形；

2、本次挂牌申请与历次 IPO 申报申请文件的差异主要系由于申报报告期不存在重叠，公司相关情况发生了变动；申报板块变更适用不同的信息披露指引。

为更好的反映公司最新情况，公司依据挂牌相关信息披露要求对申请文件进行了调整，相关差异原因合理；

3、历次 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露；

4、公司历次申报不存在现场检查及被采取监管措施的情形；

5、公司本次申请挂牌相较前次 IPO 申报更换主办券商及律师事务所，主要系基于自身业务发展需要、市场环境及中介机构执业质量及团队执业经验等多种因素综合考虑的结果，更换中介机构原因具备合理性；

6、公司不存在重大媒体质疑情况。

问题 10.4 关于期间费用

根据申报文件，报告期内，公司期间费用分别为 15,208.94 万元、18,768.95 万元和 3,945.09 万元，占营业收入的比重分别为 25.39%、27.69%和 20.65%。请公司说明：①报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③销售费用中销售佣金的具体情况，包括佣金支付对象、计提比例、销售佣金与销售及回款的匹配性，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；销售费用中业务招待费及宣传费的具体内容，业务招待与宣传费金额及占比是否符合行业惯例；④公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；⑤研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料费核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合相关规定，与同行业可比公司是否存在差异。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期

内公司期间费用的真实性、准确性、完整性及费用分摊的恰当性。

【公司回复】

一、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

（一）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司各项期间费用率与可比公司的对比情况如下：

项目	公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
销售费用率	海兴电力	7.81%	7.41%	8.78%
	林洋能源	2.21%	2.01%	2.57%
	科陆电子	8.46%	10.32%	9.43%
	炬华科技	2.90%	3.60%	4.61%
	煜邦电力	10.00%	8.57%	7.13%
	万胜智能	5.21%	5.57%	6.20%
	开发科技	3.53%	4.06%	3.45%
	可比公司平均值	**5.73%**	**5.93%**	**6.02%**
	公司	9.03%	10.42%	11.03%
管理费用率	海兴电力	4.03%	3.77%	4.29%
	林洋能源	6.66%	5.88%	7.52%
	科陆电子	7.62%	8.32%	7.17%
	炬华科技	3.05%	5.35%	5.49%
	煜邦电力	17.11%	11.28%	9.44%
	万胜智能	5.58%	4.61%	5.29%
	开发科技	2.55%	2.38%	2.85%
	可比公司平均值	**6.66%**	**5.94%**	**6.00%**
	公司	5.74%	6.28%	5.86%
研发费用率	海兴电力	6.97%	6.53%	7.21%
	林洋能源	4.07%	3.24%	2.90%
	科陆电子	7.00%	6.30%	6.61%
	炬华科技	3.62%	6.73%	6.98%
	煜邦电力	14.92%	10.26%	7.93%
	万胜智能	7.47%	5.23%	6.82%
	开发科技	5.01%	4.69%	5.46%

项目	公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	可比公司平均值	**7.01%**	**6.14%**	**6.27%**
	公司	8.76%	9.78%	8.65%
财务费用率	海兴电力	-4.09%	-4.07%	-3.66%
	林洋能源	0.72%	-0.06%	0.72%
	科陆电子	14.16%	6.70%	8.88%
	炬华科技	-2.79%	-2.59%	-3.19%
	煜邦电力	2.54%	0.46%	0.16%
	万胜智能	-1.28%	-1.51%	-0.46%
	开发科技	0.56%	-0.92%	-0.31%
	可比公司平均值	**1.40%**	**-0.28%**	**0.31%**
	公司	-2.88%	1.21%	-0.15%
总体期间费用率	海兴电力	14.71%	13.64%	16.61%
	林洋能源	13.66%	11.07%	13.70%
	科陆电子	37.24%	31.65%	32.09%
	炬华科技	6.78%	13.08%	13.89%
	煜邦电力	44.57%	30.57%	24.65%
	万胜智能	16.97%	13.90%	17.84%
	开发科技	11.66%	10.20%	11.45%
	可比公司平均值	**20.80%**	**17.73%**	**18.61%**
	公司	20.65%	27.69%	25.39%

注：可比公司数据来源于其定期报告。

报告期内，公司 2024 年 1-3 月总体期间费用率与可比公司基本相当，2022 年度和 2023 年度期间费用率高于可比公司主要系销售费用率和研发费用率较高所致，各项期间费用率与可比公司对比分析如下：

1、销售费用率

报告期内，公司销售费用率高于可比公司主要系：

首先，可比公司中海兴电力、林洋能源、炬华科技、开发科技等为收入规模较大、发展较为成熟的已上市公司/挂牌公司，规模效应使得其销售费用率较低。

公司与可比公司的收入规模对比如下：

单位：万元

公司	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
海兴电力	90,165.24	420,035.03	330,972.36
林洋能源	155,424.24	687,210.17	494,393.81
科陆电子	104,440.11	419,996.52	353,881.63
炬华科技	46,758.64	177,133.97	150,631.75
煜邦电力	9,536.99	56,179.04	62,247.40
万胜智能	21,946.66	111,933.85	84,414.10
开发科技	59,789.39	254,978.26	179,066.43
可比公司平均收入规模	**69,723.04**	**303,923.83**	**236,515.35**
公司	19,103.58	67,774.38	59,909.53

注：可比公司数据来源于其定期报告。

其次，在同行业可比公司中，林洋能源、科陆电子、炬华科技、煜邦电力、万胜智能均以境内市场为主，而公司则以境外市场为主，不同国家或地区电力管理需求、经济实力、技术实力等不同导致相关客户技术标准存在差异，业务开拓难度高于单一的境内市场，因此可比公司销售费用率相较公司较低。

2、管理费用率

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司平均水平基本相当，不存在明显差异。

公司管理费用率低于煜邦电力主要系：（1）公司管理人员规模较煜邦电力偏少，相应的公司管理人员总体薪酬较煜邦电力低；（2）由于公司发展主要依托自有资金，持有的办公物业等较少，公司折旧及摊销费用较低；（3）因实施股权激励，煜邦电力 2022 年和 2023 年确认了金额较大的股份支付费用，相关金额较公司计入管理费用的股份支付费用高；（4）煜邦电力 2022 年及 2023 年集中招标中标结果不及预期，2023 年营业收入下降 9.75%，导致其管理费用率进一步升高。

公司管理费用率高于开发科技主要系：（1）开发科技营业收入规模远大于公司，具备一定的规模优势；（2）开发科技管理人员人数相较公司偏少，导致其管理费用中的职工薪酬占比较低。

公司管理费用率与其他同行业可比公司不存在重大差异。

3、研发费用率

报告期内，公司研发费用率高于同行业可比公司主要系：（1）公司仍处于持续发展的阶段，对研发和技术的要求较高，研发人员及资金投入较多。境外市场方面，公司产品销往非洲、亚洲、南美洲、欧洲等 80 多个国家和地区，因各国或地区电力管理需求、经济实力、技术实力等不同导致相关客户技术标准存在差异，公司需持续进行研发投入以满足不同市场客户需求；境内市场方面，公司自 2020 年实现突破，连续中标国家电网多个项目，公司同样需持续研发，不断优化工艺、提升产品性能以应对激烈的招投标竞争；（2）公司收入规模小于多数同行业可比公司，导致研发费用占比较高。

4、财务费用率

除科陆电子外，报告期内，同行业可比公司财务费用率平均值分别为-1.12%、-1.45%和-0.72%。2022 年度和 2023 年度，公司财务费用率略高于前述同行业可比公司平均值主要系同行业可比公司主要为上市公司，融资渠道丰富，利息支出较低，且因其资金相对较为丰富，与之相关的利息收入也相对较高，导致同行业可比公司的财务费用率普遍较低。公司 2024 年 1-3 月财务费用率较低主要系汇兑收益较高。

报告期内，科陆电子财务费用率较同行业其他可比公司偏高，主要是由于其近年来资产负债率较高，相应的利息费用支出较高所致。

（二）量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

1、销售费用

报告期内，公司销售费用波动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 月—3 月	占比	2023 年度	占比	2022 年度	占比	2023 年相较 2022 年波动金额	2023 年相较 2022 年波动比例
职工薪酬	650.63	37.73%	2,570.17	36.39%	2,775.44	41.98%	-205.28	-7.40%
办公及差旅费	407.74	23.65%	1,810.91	25.64%	2,025.66	30.64%	-214.74	-10.60%
销售佣金	432.58	25.09%	1,094.52	15.50%	757.16	11.45%	337.36	44.56%
业务招	94.75	5.49%	1,157.99	16.40%	821.59	12.43%	336.40	40.94%

项目	2024年1月—3月	占比	2023年度	占比	2022年度	占比	2023年相较2022年波动金额	2023年相较2022年波动比例
待费及宣传费								
中介服务费	71.42	4.14%	42.66	0.60%	3.11	0.05%	39.55	1273.57%
折旧及摊销	8.26	0.48%	43.90	0.62%	43.56	0.66%	0.34	0.79%
其他	58.95	3.42%	342.24	4.85%	184.43	2.79%	157.80	85.56%
合计	**1,724.33**	**100.00%**	**7,062.39**	**100.00%**	**6,610.96**	**100.00%**	**451.44**	**6.83%**

2023年度相较2022年度，公司销售费用增加451.44万元，同比上升6.83%，主要变动原因系：（1）2023年度，公司营业收入同比增长13.13%，年末在手订单显著增长，行业景气度提升，公司战略性加大市场开拓力度，参加了多场国际展会，加强对市场一线的调研，销售佣金和业务招待费及宣传费随之分别增长337.36万元、336.40万元；（2）2023年度，公司基于市场竞争态势、销售团队配置以及销售人员绩效完成情况等因素，对销售人员结构进行了优化。销售人员年平均人数从103人下降至96人，导致销售人员职工薪酬总体减少205.28万元；（3）2023年度，外部不利因素消除，海外差旅成本下降，导致与之相关的办公及差旅费总体减少214.74万元。公司销售费用波动具备合理性。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用波动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1月—3月	占比	2023年度	占比	2022年度	占比	2023年相较2022年波动金额	2023年相较2022年波动比例
职工薪酬	564.95	51.51%	2,377.34	55.84%	2,033.78	57.95%	343.56	16.89%
折旧及摊销费	240.93	21.97%	958.91	22.52%	686.06	19.55%	272.85	39.77%
办公及差旅费	85.45	7.79%	479.11	11.25%	293.42	8.36%	185.69	63.28%
租赁费	23.20	2.12%	102.88	2.42%	103.00	2.94%	-0.13	-0.12%
中介服务费	30.15	2.75%	65.87	1.55%	239.12	6.81%	-173.25	-72.45%
其他	152.14	13.87%	273.38	6.42%	153.96	4.39%	119.42	77.56%
合计	**1,096.81**	**100.00%**	**4,257.47**	**100.00%**	**3,509.34**	**100.00%**	**748.13**	**21.32%**

2023年度相较2022年度，公司管理费用增加748.13万元，同比上升21.32%，主要变动原因系：（1）2023 年部分管理人员工资基数上调，加之年平均人数从103 人上升至 104 人，导致管理人员总体薪酬增加 343.56 万元；（2）2023 年折旧及摊销费总体增加 272.85 万元，主要系子公司银河电网新增在建工程完工转固，自 2022 年 11 月开始计提折旧，2023 年计提折旧金额相较 2022 年增加 311.44 万元；（3）2023 年办公及差旅费增加 185.69 万元，主要系：①外部不利因素消除，公司管理人员参加行业会议、前往子公司及一线市场调研次数增加，相应差旅费增加；②江西工业园变压器扩容及用电单价上涨导致办公用电费增加；③珠海工业园陆续进驻办公，水电费和绿化养护费等办公费用增加；（4）2023 年其他总体增加 119.42 万元，主要系 2023 年全年计入管理费用的股份支付费用相较 2022 年增加 106.56 万元。公司管理费用波动具备合理性。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用波动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 月—3 月	占比	2023 年度	占比	2022 年度	占比	2023 年相较 2022 年波动金额	2023 年相较 2022 年波动比例
职工薪酬	1,391.09	83.08%	5,398.30	81.41%	4,129.13	79.71%	1,269.18	30.74%
物料类消耗	67.46	4.03%	355.87	5.37%	384.00	7.41%	-28.13	-7.33%
折旧及摊销	90.99	5.43%	360.23	5.43%	339.31	6.55%	20.92	6.17%
办公及差旅费	58.56	3.50%	384.67	5.80%	179.51	3.47%	205.16	114.29%
检验检测费	40.28	2.41%	65.90	0.99%	96.09	1.85%	-30.18	-31.41%
租赁物业费	11.44	0.68%	48.97	0.74%	42.33	0.82%	6.64	15.70%
其他	14.55	0.87%	17.03	0.26%	9.96	0.19%	7.07	71.02%
合计	**1,674.38**	**100.00%**	**6,630.98**	**100.00%**	**5,180.32**	**100.00%**	**1,450.66**	**28.00%**

2023年度相较2022年度，公司研发费用增加1,450.66万元，同比上升28.00%，主要变动原因系：2023 年研发人员职工薪酬、办公及差旅费分别增加 1,269.18 万元、205.16 万元。2023 年公司持续加大研发投入力度，新招聘多名研发人员，

加之部分研发人员工资基数上调，导致研发人员总体薪酬增加；同时，随着研发人员规模增加，与之相关办公及差旅费也有所上升。公司研发费用波动具备合理性。

二、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况如下：

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
销售人员	人员薪酬（万元）	650.63	2,570.17	2,775.44
	平均人数（人）	102	96	103
	年人均薪酬（万元/人）	25.60	26.91	26.97
管理人员	人员薪酬（万元）	564.95	2,377.34	2,033.78
	平均人数（人）	112	104	103
	年人均薪酬（万元/人）	20.18	22.86	19.84
研发人员	人员薪酬（万元）	1,391.09	5,398.30	4,129.13
	平均人数（人）	220	198	174
	年人均薪酬（万元/人）	25.29	27.26	23.73

注：1、年人均薪酬=人员薪酬/平均人数，平均人数系各类人员月度加权平均人数；
2、2024 年 1-3 月人均薪酬已进行年化处理。

1、人员数量波动情况分析

从人员数量来看，报告期内，管理和研发人员平均人数均呈现增长趋势，销售人员平均人数略有波动。

管理人员数量增加主要系报告期内，随着公司经营规模增加，公司管理细致程度及内控要求提升，加之基于业务需求新设立子公司，管理规模增长，相应的对管理人员的需求随之增加。

研发人员数量增加，主要系公司坚持自主研发，为提升自身核心竞争力，报告期内持续加大研发投入，新招聘多名研发人员，公司总体研发项目及研发人员数量均有所增加。

销售人员数量略有波动主要系公司根据市场需求变化，结合市场竞争态势、销售团队配置以及销售人员绩效完成情况，对销售人员结构进行了优化。

2、人员薪酬波动情况分析

从人员薪酬来看，2024 年 1-3 月各类人员年化人均薪酬均低于 2022 年度和 2023 年度主要系公司执行年度奖金激励制度，第一季度未单独核算奖金，导致其年化人均薪酬相对较低。

2023 年度相较 2022 年度，管理人员和研发人员人均薪酬有所上升，主要系随着公司经营业绩的提升，为提高公司员工积极性、稳定性和忠诚度，公司适当提高了薪酬水平。销售人员人均薪酬略有下降主要系部分销售人员于 2023 年上半年离职，其工资及年终奖相对较高，导致当年销售人员人均薪酬略有下滑。

（二）员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司员工薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

年人均薪酬	公司名称	2023 年度	2022 年度
销售人员	海兴电力	37.08	40.90
	林洋能源	19.31	22.06
	科陆电子	27.32	28.33
	炬华科技	15.50	13.44
	煜邦电力	17.88	20.34
	万胜智能	19.60	16.32
	开发科技	52.65	43.08
	可比公司平均值	**27.05**	**26.35**
	公司	26.91	26.97
管理人员	海兴电力	35.16	26.00
	林洋能源	32.64	30.81
	科陆电子	46.42	34.46
	炬华科技	54.19	53.05
	煜邦电力	22.34	27.63
	万胜智能	26.97	31.70
	开发科技	36.49	26.12
	可比公司平均值	**36.32**	**32.82**
	公司	22.86	19.84
研发人员	海兴电力	27.89	22.77

年人均薪酬	公司名称	2023 年度	2022 年度
	林洋能源	24.15	26.52
	科陆电子	17.73	14.79
	炬华科技	21.78	20.20
	煜邦电力	19.66	18.36
	万胜智能	18.78	17.97
	开发科技	30.82	25.59
	可比公司平均值	**22.97**	**20.88**
	公司	27.26	23.73

注：1、同行业可比公司员工薪酬及人数来源于其定期报告；

2、因同行业可比公司 2024 年第一季度报告中未披露各类员工薪酬及人数，无法计算人均薪酬，因此未在此列示比较。

报告期内，公司销售人员员工薪酬与同行业可比公司平均水平基本相当，不存在重大差异。

公司管理人员员工薪酬低于同行业可比公司平均水平主要系：（1）公司处于持续发展阶段，管理人员层级结构相对扁平化，行政、人力、财务等基层管理人员人数较多，使得管理人员人均薪酬相对较低；（2）同行业可比公司主要为收入规模较大、发展较为成熟的已上市公司/挂牌公司，融资渠道丰富，资金实力较强，管理人员整体薪酬水平相对更高。公司管理人员的年平均薪酬仍然高于当地平均工资水平。

公司研发人员员工薪酬高于同行业可比公司平均水平主要系公司总部位于广东省深圳市（深圳市南山区高新南区软件产业基地 1A 座，毗邻腾讯、微软、百度、顺丰、大疆、中兴等），当地工资及物价水平较高，加之公司始终重视研发工作，为吸引和留住高质量研发人才，公司为研发人员制定了相对较高的工资标准。公司与同行业可比公司所在地区的平均工资水平对比如下：

单位：万元

公司	经营地区	2023 年度	2022 年度
海兴电力	浙江省杭州市	16.17	15.72
林洋能源	江苏省启东市	11.27	10.78
科陆电子	广东省深圳市	17.46	16.48
炬华科技	浙江省杭州市	16.17	15.72
煜邦电力	北京市	22.46	21.51

公司	经营地区	2023 年度	2022 年度
万胜智能	浙江省台州市	11.45	11.11
开发科技	四川省成都市	12.71	12.00
公司	广东省深圳市	17.46	16.48

注：平均工资数据来源于各公司经营地区统计局网站公布的当年度城镇非私营单位在岗职工年平均工资。

由上表可知，除科陆电子和煜邦电力外，其余同行业可比公司所在地区平均工资水平均低于公司所在地区，公司研发人员薪酬相对较高具备合理性。

三、销售费用中销售佣金的具体情况，包括佣金支付对象、计提比例、销售佣金与销售及回款的匹配性，是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；销售费用中业务招待费及宣传费的具体内容，业务招待与宣传费金额及占比是否符合行业惯例

（一）销售费用中销售佣金的具体情况，包括佣金支付对象、计提比例、销售佣金与销售及回款的匹配性，是否与同行业可比公司存在重大差异

1、销售费用中的销售佣金的计提方式

销售佣金系公司支付给代理商的费用。代理商为公司提供居间服务，负责业务拓展和商务接洽，协助公司在当地开展业务，并在投标项目中协助处理投标相关事宜（如购买标书、递交投标样品等），代理商通过向公司收取销售佣金获得商业利益。

报告期内，公司对销售佣金的计提方式如下：

（1）提成模式：该模式下，代理商所能获得的佣金总额=销售数量×单位数量佣金；或佣金总额=合同总金额×佣金比例。

（2）差价模式：即公司向代理商设定销售底价，如果在代理商协助下，公司能够以高出底价的价格销售给客户，则差额部分全部作为代理商的佣金。

2、销售费用中销售佣金的具体支付对象、计提比例、销售佣金与销售及回款的匹配性

报告期各期，销售费用中销售佣金的具体支付对象、计提比例、销售佣金与销售及回款的匹配性情况如下：

单位：万元

2024 年 1-3 月							
销售佣金具体支付对象	销售佣金计提模式	销售佣金金额	对应实现销售收入金额	销售佣金计提比例（销售佣金/对应销售收入金额）	当期销售佣金支付金额	当期实现销售收入的回款金额	佣金支付比例（佣金支付金额/回款）
CITIC CONSTRUCTION LIMITED	提成模式	165.24	2,546.89	6.49%	164.89	2,559.07	6.44%
多哥 SGE	差价模式	99.25	2,774.22	3.58%	86.59	2,848.89	3.04%
SK General Enterprise Ltd	差价模式	96.49	491.31	19.64%	-	-	-
ITEC	提成模式	46.50	534.41	8.70%	138.32	1,402.93	9.86%
KHUD.N.A.	提成模式	20.72	346.28	5.98%	13.81	232.99	5.93%
MCUBES CONSULITANCY SDN BHD	提成模式	4.39	538.21	0.82%	-	-	-
合计		**432.59**	**7,231.32**	**5.98%**	**403.61**	**7,043.88**	**5.73%**
2023 年度							
销售佣金具体支付对象	**销售佣金计提模式**	**销售佣金金额**	**对应实现销售收入金额**	**销售佣金计提比例（销售佣金/对应销售收入金额）**	**当年销售佣金支付金额**	**对应实现销售收入的回款金额**	**佣金支付比例（佣金支付金额/回款）**
多哥 SGE	差价模式	285.62	4,082.12	7.00%	275.12	8,004.13	3.44%
CITIC CONSTRUCTION LIMITED	提成模式	251.62	3,784.67	6.65%	96.18	1,490.51	6.45%
ITEC	提成模式	200.05	2,019.99	9.90%	136.07	1396.90	9.74%
Dilopoa Ltd.	提成模式	151.40	3,593.55	4.21%	96.61	2,645.10	3.65%

Logistics Hub LLC	提成模式	114.96	4,041.98	2.84%	73.77	2,429.52	3.04%
ROOM FOR ALL LLC	提成模式	33.29	1,200.75	2.77%	48.17	1,908.78	2.52%
SK General Enterprise Ltd	差价模式	34.97	305.89	11.43%	49.79	342.37	14.54%
KHUD.N.A.	提成模式	13.64	228.63	5.97%	13.76	224.71	6.12%
MCUBES CONSULITANCY SDN BHD	提成模式	8.96	1,633.33	0.55%	-	-	-
合计		**1,094.51**	**20,890.91**	**5.24%**	**789.47**	**18,442.02**	**4.28%**
2022 年度							
销售佣金具体支付对象	**销售佣金计提模式**	**销售佣金金额**	**对应实现销售收入金额**	**销售佣金计提比例（销售佣金/对应销售收入金额）**	**当年销售佣金支付金额**	**对应实现销售收入的回款金额**	**佣金支付比例（佣金支付金额/回款）**
多哥 SGE	差价模式	232.20	6,455.74	3.60%	590.15	12,591.45	4.69%
Finmark Marketing	差价模式	182.43	4,603.34	3.96%	182.43	4,644.39	3.93%
ITEC	提成模式	128.13	1,243.66	10.30%	16.07	203.53	7.90%
CITIC CONSTRUCTION LIMITED	提成模式	99.48	1,513.50	6.57%	66.38	915.01	7.25%
TLA SMART LLC	提成模式	72.27	2,613.96	2.76%	36.71	1,215.02	3.02%
Globalizing LLC	提成模式	19.13	881.63	2.17%	32.22	1,264.64	2.55%
SK General Enterprise Ltd	差价模式	20.02	418.42	4.78%	28.67	847.94	3.38%
MCUBES CONSULITANCY SDN BHD	提成模式	2.75	337.62	0.82%	-	-	-
COMMERCE ET DE LA CONSTRUCTION SARLU	差价模式	0.76	9.45	8.00%	-	-	-
合计		**757.17**	**18,077.32**	**4.19%**	**952.63**	**21,681.98**	**4.39%**

注：1、报告期各期，如销售回款金额大于当期计提佣金对应实现的销售收入金额，主要系：①当期销售回款金额包含该项目前期计提佣金对应实现的销售收入回款；②客户不针对各销售模式下实现的销售收入进行单独结算，如该客户单个项目同时存在有代理、无代理两种销售模式实现的销售收入，客户将对该项目所有货款进行滚动支付，各批次回款金额将同时包含有代理、无代理两种模式对应实现的销售收入。

2、报告期各期，公司支付代理商佣金金额与计提佣金金额存在差异，主要系公司销售佣金金额系按照权责发生制原则在确认收入时计提，但公司随着客户的回款时点进行销售佣金支付，回款时点与收入确认时点的差异导致报告期各期支付代理商佣金金额与计提佣金金额存在差异。

报告期内，公司根据各代理商对当地市场的熟悉程度、获取客户资源的难易程度、当地市场竞争激烈程度、对应境外客户对产品定制化的需求等因素，与各代理商协商确定其销售佣金费率，并于各代理商对应客户实现的销售收入达到收入确认条件时计提相关代理商的销售佣金。各期计提的销售佣金金额与各期确认的对应客户的销售收入金额具有匹配关系；

报告期内，公司根据各代理商对应客户的回款时点及回款比例支付相关代理商佣金，各期支付的销售佣金金额与各期对应客户的销售回款金额具有匹配关系。

3、同行业可比公司比较情况

报告期内，同行业可比公司销售佣金的计提时点、计提方式、计提比例如下：

公司名称	二级科目	计提时点	计提方式	具体计提比例
海兴电力	代理及专业服务费	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露	公司在收到货款后给予代理商一定的销售佣金
林洋能源	咨询中标费	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露
科陆电子	服务费及招投标费	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露
炬华科技	代理费	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露
煜邦电力	-	-	-	-
万胜智能	市场服务费	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露	未在公开文件中披露
开发科技	销售服务费	根据公司与各销售服务商签订的《销售服务合同》条款，当因销售服务商提供服务而签订的销售合同产生回款、公司与对应客户签订合同/取得订单等符合销售服务费	①根据公司对应销售产品合同金额设定比例或根据公司产品销售单价设定单个产品销售服务费固定金额。 ②根据公司是否取得对应业务合同/订单收取固定销售服务费。	公司管理层综合考虑客户所在地区的市场竞争情况、公司对该客户的开发战略，结合销售服务商所提供的具体服务内容，公司与销售服务商协商确定销售服务费率或单个产品销售服务费金额并开展合作。

公司名称	二级科目	计提时点	计提方式	具体计提比例
		确认条件满足后，公司依据销售服务合同条款对销售服务费进行计提。		
银河电力	销售佣金	对应客户实现的销售收入达到收入确认条件时计提相关代理商的销售佣金	①提成模式：该模式下，代理商所能获得的佣金总额=销售数量×单位数量佣金；或佣金总额=合同总金额×佣金比例。 ②差价模式：即公司向代理商设定销售底价，如果在代理商协助下，公司能够以高出底价的价格销售给客户，则差额部分全部作为代理商的佣金。	公司根据各代理商对当地市场的熟悉程度、获取客户资源的难易程度、当地市场竞争激烈程度、对应境外客户对产品定制化的需求等因素，与各代理商协商确定其销售佣金费率。

注：销售佣金的相关二级科目系根据各公司最新披露年报/季报列示。

同行业可比公司中，仅开发科技针对销售佣金的计提时点、计提方式、具体计提比例进行了详细披露。公司与开发科技的销售佣金计提方式类似，不存在明显差异。

（二）销售费用中业务招待费及宣传费的具体内容，业务招待与宣传费金额及占比是否符合行业惯例

报告期内，销售费用中业务招待费及宣传费的具体核算内容为用于市场展业过程中发生的业务招待费、宣传费、推广服务费、投标费用。

报告期内，公司业务招待费及宣传费的金额、占比与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	二级科目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
海兴电力	业务招待费、广告展览费、中标费用	未披露		3,441.93	0.82%	2,780.32	0.52%
林洋能源	业务费、业务宣传费、咨询中标费	未披露		4,859.05	0.71%	4,773.80	0.64%
科陆电子	业务费、广告费	未披露		7,205.54	1.72%	5,816.12	1.64%
炬华科技	业务招待费、宣传费、市场服务费	未披露		2,377.29	0.67%	2,411.44	0.59%
煜邦电力	业务招待费、广告宣传费、投标费	未披露		1,348.69	2.40%	1,201.44	1.08%
万胜智能	业务招待费、中标服务费	未披露		878.27	0.78%	1,091.79	0.27%
开发科技	业务招待费、业务推广费	65.85	0.11%	520.92	0.20%	221.90	0.12%
可比公司平均值		**65.85**	**0.11%**	**2,947.39**	**1.14%**	**2,613.83**	**1.20%**
银河电力	业务招待费及宣传费	94.75	0.50%	1,157.99	1.71%	821.59	1.37%

注：1、因公司销售费用中业务招待费及宣传费的具体核算内容为用于市场展业过程中发生的业务招待费、宣传费、推广服务费、投标费用，所以同行业可比公司列示的金额包含招待费、宣传费、投标费对应销售费用二级科目金额；

2、科陆电子的投标费系核算于销售费用的二级科目服务费及招投标费下，因该科目的核算内容还包含服务费，无法准确区分服务费、招投标费，因此科陆电子列示金额未包含投标费用。

报告期内，公司业务招待费及宣传费占营业收入的比例略高于同行业可比公司， 主要系：（1）同行业可比公司主要为收入规模较大、发展较为成熟的已上市公司/挂牌公司，规模效应使得其业务招待费及宣传费占比较低；（2）报告期内，公司为进一步拓展境外市场和发展新兴业务，于欧洲、亚洲、非洲地区积极参加展会，通过展会扩大公司品牌影响力；此外，于东非、南非、印度等地区开展深入市场调研，有针对性的进行市场推广和品牌建设，进一步完善公司的境外

销售网络布局。综上，公司业务招待费及宣传费占营业收入的比例略高于同行业可比公司具有合理性。

四、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

（一）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

1、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况

公司主要从事智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，并提供智能配用电整体解决方案，主要产品为智能计量终端和智能电力软件系统。报告期内，公司研发费用分别是 5,180.32 万元、6,630.98 万元、1,674.38 万元，占营业收入的比例分别为 8.65%、9.78%和 8.76%。报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况如下：

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
分体式电表平台化研发	156.11	764.29	1,181.33	①采用分体式产品设计，灵活应对安装位置限制，提升用户查看体验。 ②多通信方案兼容设计，优化数据交互和集抄效率。 ③统一平台化嵌入式软件设计，实现功能代码复用，提升管理和设计效率。 ④嵌软架构采用分层设计，实现硬件驱动灵活适配。	4.1 代 DIN 导轨表 DIN4.5 导轨安装单相分体式代码表 DIN6.0 导轨安装单相分体式代码表 DIN6.5 导轨安装单相分体式代码表 DIN-V 及 Wi-SUN 样机 单相二线 DIN 导轨安装分体式（PCL 载波通信）代码表

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
					第二代单相二线分体式（FSK-PLC）智能代码表 第二代三相四线直接接入分体式预付费电能表
电表配件平台化研发	213.50	913.82	680.68	①基于 DLMS 协议，实现电表与配件产品的协议统一。 ②自主研发的通信模块集成于主板，降低成本并优化生产工艺。 ③以通信产品为基础，提升辅助计量设计，增强用电计量可靠性及电网监控。 ④以配件产品为中继，搭建远程通信网络，提高数据传输成功率。	CIF 显示单元 G3-PLC 显示单元 IHM-5000 系列低压电力集中器 WL362 产品 LoRaWAN 通信模块 采集器（RF\RS-485 转 4G） 大电流计量箱 大用户计量箱装置
其他软件系统平台研发	246.04	942.32	539.83	①通过平台化设计和工作流技术，实现主数据平台化、业务流程化及 360°客户档案可视化，支持可伸缩部署。 ② 符合 STS EDITION 2 标准，确保电力预付费领域互操作性，推动行业标准化发展。 ③基于数据库设计实现分区存储，支持亿级用电数据存储。 ④利用移动智能终端和地图功能，实现电表的无线发现、抄读和设置。 ⑤抽取关键业务数据搭建数据仓库，结合可视化技术，实现用电售电数据自助分析，提高业务报表开发效率。	KMC 系统 电力营销管理系统 电能表时钟误差自动校准系统 高级配电管理系统 接线系统 客户信息系统标准版 路灯系统 门户网站系统 售电系统 售水系统 物联网系统 移动抄表应用 营销系统 中间件及机械表抄表 APP

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
可更换模块表平台化研发	106.15	610.81	944.26	①基于分层思想的软件架构，驱动与应用剥离，实现底层芯片灵活替换和快速迭代，加快项目响应速度。 ②采用国际标准 DLMS/COSEM 协议，增强产品标准化和兼容性，促进互联互通。 ③支持通信模块在线更换，提高现场维护效率，降低运营成本。	1.1 代单相可更换通信模块（RF 模块）一体式代码智能表 2.1 代单、三相可更换模块表 BS 安装单相可更换通信模块代码预付费电能表 单、三相模块表 单相二线可更换通信模块代码智能电表 二代单相/三相可更换模块表 基于 DLMS/COSEM 协议的单相模块表
AMI 系统平台化开发	166.78	806.09	392.62	①引入中间件提升系统吞吐量，支持大量电表数据并发抄读。 ②接口化设计便于与第三方系统对接。 ③优化处理流程，自动完成设备注册及抄表，简化用户操作，提高工作效率。 ④集群化设计支持不同规模项目的服务器部署，具备强扩展性。 ⑤采用设备模型方式，快速集成不同厂家的电表。 ⑥模块化设计满足客户不同需求，灵活组合系统。	MDM 系统 SmartAMI3.0 系统 SmartAMI 系统 新版 AMI 系统
单相表平台化研发	303.40	516.88	259.82	①具备远程费控功能，使用密钥加密确保数据传输安全，支持远程更换秘钥。 ②提高通信速率至 115200bps，支持 RS485、红外、载波等多种方式，便于数据管理。 ③增加停电开盖事件记录，实时监控电表开盖，有效遏制窃电。 ④提供故障和电量低报警功能，提升电表可靠性。 ⑤在精度、稳定性和安全性上优于传统电能表，性价比高，适合大规模推广。 ⑥所有关键元器件均为国产，低功耗、长寿命，抗干扰设计提	BS 安装--简单单相多费率电能表 新方案单、三相电表及表箱单相多费率表 基于复旦 MCU 的高防护智能单相表 基于复旦微 FM33A048 芯片处理器的低成本单相远程费控智能电能表

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
				升可靠性。 ⑦符合全自动化生产要求，优化单相智能表的生产效率。 ⑧基于新 IEC 标准的新计量平台，显著提升计量精度。 ⑨新 MCU 平台增强数据收集和分析能力，提供详细用电信息，助力用户优化用电策略。 ⑩采用新一代计量和 MCU 芯片，提高可靠性和稳定性，降低故障率和维修成本。	基于钜泉 MCU 的 2020 基于锐能微计量芯的单相智能物联电能表 简单单相多费率电能表 南网单相智能电能表
光伏储能混合逆变器平台化研发	101.71	704.24	267.17	①基于对象的多任务系统设计，兼容光伏，锂电池，发电机的多能源柔性接入； ②采用无均流线的多机并联技术，提高系统的抗干扰性能； ③冗余备份的在线升级功能，增强远程调试能力，降低售后难度。	HI-30-60K-TH 储能逆变器 HI-3-6K-SH 储能逆变器 HI-5-12K-DL 储能逆变器 HI-5-25K-TH 储能逆变器 逆变器采集棒
三相表平台化研发	-	219.87	357.88	①软件算法实现三相电能表电压和电流的检定，自适应切换计量模式和参数。 ②多级供电电路设计记录开盖事件，降低时钟电池功耗，延长使用寿命。 ③结合锰铜分流器和电流互感器进行电流采样，提高计量精度，降低成本。 ④支持多种电费率，灵活计算高峰与非高峰时段的电费，适用于商业和工业场所。 ⑤基于新 IEC 标准的新计量平台，显著提升计量精度。 ⑥新平台增强表计处理能力，推动电力系统的智能化与信息化。 ⑦采用 DLMS/COSEM 和 STS 协议，实现远程抄表和在线充值，提升用户便利性和效率。	二代三相代码表 基于钜泉 MCU 的 2020 版国网三相表 三相多费率电能表
多功能 CT 表平台化研发	131.47	393.88	-	①引入 RTOS，使智能电表代码更有序，易于开发和维护，特别适用于大规模代码。 ②基于 RTOS 和 MCU 处理器，提出 RIOS+APP 类 Unix 架构，实现模块化、低耦合和清晰接口，支持增量升级和独立操作。 ③采用独立安全芯片 TPM，处理加解密及密钥存储，确保密钥	iT30-b02 点阵液晶三相多功能 CT 表 三相四线 CT 接入一体式（4G 模块）多功能电能表

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
				机密性和完整性，提供全面的密钥管理功能。 ④应用 Trustzone 技术，将 Boot 程序写入安全区，启动前通过 TPM 验证数字签名，确保程序完整性和来源可靠性。	
ANSI 圆表平台化研发	-	428.52	-	①基于模块化和平台化的固件框架，实现 ANSI 标准通信协议和电表功能，具备高度可扩展性和可移植性。 ②同时支持 ANSI 和 DLMS 两种通信协议，确保数据互不影响。 ③支持可插拔通信模块（如 G3-PLC、Wi-Sun、3G/4G），提高与 AMI 系统的兼容性。 ④支持 STS 标准预付费，兼容 EA07 和 EA11 加密算法，提供电量型和金额型预付费功能。	ANSI 圆表
配电产品平台化研发	28.40	115.92	144.61	①新型自适应电源方案确保智能设备在长期缺相时持续运转。 ②支持无线 Bluetooth 接收电表费控联动指令，避免有线联动的欠费用电漏洞。 ③采用先进测量和传感技术，通过模块化设计实现配电房智能监控和保护，支持 4G/3G/GPRS/LoRa/Bluetooth 等通信网络接入，远程监控变压器及高低压设备。 ④基于 IEC 标准，实现标准反时限曲线算法，提升重合器故障协同处理能力。	低压智能断路器 配电监测保护装置 重合控制器
组串式并网逆变器平台化研发	53.68	-	233.57	①基于高速 DSP 芯片和数字锁相环技术，显著提高锁相精度和抗谐波干扰能力，降低入网谐波和无功功率。 ②采用矢量控制技术，提升系统调度响应的精度和速度，增强电力系统稳定性。 ③结合主动和被动孤岛技术，兼顾系统安全与降低对电网的扰动。	HI-3-6K-SL 项目 HI-80-120K-TH 项目 SI-33-60K-T2 项目
通信模块平台化研发	29.66	101.25	159.53	①通过 FUOTA 协议和差分、组播升级技术，实现现场模块快速批量升级，降低人力成本。 ②基于 SCHC 技术，解决 LoRaWAN 载荷限制，满足智能电表大数据传输需求。 ③基于 LPWAN 技术，采用 WIZE 标准在 169MHz 频段工作，	LoRaWAN 方案项目 WIZE 通信模块 自研模块 产品无线通信模块 智能预付费系统架构及 STS

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
				增强穿透力和传输距离。 ④使用射频功率放大器将发射功率提升至 27dBm，显著增加通信距离，降低 RF 抄表系统部署成本。 ⑤射频开关隔离收发回路，避免干扰，提升通信稳定性，并通过随机上报策略提高上报成功率。	安全模块
自动化测试工具研发	12.75	113.08	7.34	①基于 Web-Client 架构，Web 端管理测试用例，Client 端负责分布式电表的测试用例编写、执行和报告管理。 ②支持无代码的自动化用例编写，采用关键字方式。 ③客户端独立执行测试用例并生成报告，结果统一上传至 Web 中心，实现远程管理。 ④新测试客户端可从 Web 中心快速下载现有测试用例。 ⑤支持通过 Excel 批量编写和上传测试用例。 ⑥本地端可通过红外、485 串口和 PLC 进行电表自动化控制。 ⑦实现 Web 前后端技术的自动化控制和测试。 ⑧基于 Selenium Grid 框架，支持在任意电脑上执行测试用例。 ⑨提供客制化自动化测试功能，如 DCU 组网和数据上报等专项测试。	电表自动化测试软件 自动化测试工具项目 自动化测试工具研发 自动化测试管理平台 Cafetest
售电系统平台化研发	124.73	-	-	①支持 MySQL 和 Oracle 等主流数据库，提供灵活的数据管理方案。 ②在 Windows 和 Linux 上稳定运行，确保广泛适用性。 ③采用混合网络架构，支持 B/S 和 C/S，满足不同部署需求。 ④快速部署方案简化安装，降低初期成本，缩短上线时间。 ⑤弹性扩展能力支持海量用户，灵活配置硬件资源。 ⑥集成售电、支付和消息通知等核心功能，提供一站式解决方案。 ⑦模块化设计提供独立的 SmartVEND 售电系统及 STS 模块，提高灵活性。 ⑧开放 API 接口实现与其他系统无缝集成，促进数据共享。 ⑨符合 STS EDITION 2 标准，确保电力预付费领域的互操作性。	售电系统标准版 新版售电系统

研发项目	研发费用投入（万元）			技术创新	主要应用产品
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度		
				⑩平台化设计和工作流技术实现主数据平台化和业务流程可视化。	
WL347 产品 WIZE 通信模块研发	-	-	11.67	全国首家应用 WIZE 技术于电表，填补市场空白。	WIZE 通信模块
合计	**1,674.38**	**6,630.98**	**5,180.32**		

报告期内，公司的研发活动系基于自身的判断、预见以及下游行业的需求自主进行，以改进产品，发展新技术为目的，并根据行业发展规划和未来发展趋势，结合公司自身技术战略规划，通过前沿技术交流以及销售部门的市场调研等信息确定研发方向，在原有工艺技术的基础上进行研究开发的活动。公司研发活动包括前瞻性技术开发和技术迭代开发，前瞻性技术开发主要是根据市场的前瞻性发展趋势或市场需求方向进行技术工艺创新，推动公司保持技术的先进性；技术迭代开发主要对现有产品的共性技术问题进行工艺优化、提升产品性能，实现技术的更新迭代。

报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

2、公司研发费用投入与研发人员学历的匹配情况

报告期各期末，公司研发人员的学历构成情况如下：

学历构成	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
硕士及以上	18	8.11%	16	7.51%	13	7.65%
本科	180	81.08%	173	81.22%	132	77.65%
专科及以下	24	10.81%	24	11.27%	25	14.71%
合计	**222**	**100.00%**	**213**	**100.00%**	**170**	**100.00%**

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 170 人、213 人和 222 人，其中本科及以上学历人员占比分别为 85.29%、88.73%、89.19%，本科及以上学历人员占比逐年上升，公司研发费用投入与研发人员学历相匹配。

3、公司研发活动形成的研发成果对营业收入的贡献情况

报告期内，公司坚持自主研发，通过自主研发不断积累核心技术，形成多项专利及技术储备，截至报告期末，公司已取得专利 110 项，其中取得发明专利 17 项，实用新型专利 86 项，外观设计专利 7 项。

报告期内，公司核心技术形成的产品对营业收入的贡献情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
核心技术产品收入	17,224.47	59,947.27	57,311.03
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
占比	90.16%	88.45%	95.66%

报告期内，公司的研发成果形成的专利和非专利技术，主要应用于公司生产的产品。报告期各期，公司生产的产品产生的收入占营业收入的比例分别为95.66%、88.45%、90.16%，公司研发成果对公司营业收入产生积极贡献。

（二）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；

1、研发人员数量及占比、研发人员认定标准

报告期各期末，公司研发人员数量及占比情况如下：

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
研发人员数量（人）	222	213	170
公司总人数（人）	672	665	618
占比	33.04%	32.03%	27.51%

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 170 人、213 人、222 人，占比分别为 27.51%、32.03%、33.04%。报告期内，公司研发人员数量逐年上升。

报告期内，公司根据《企业会计准则》及《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关规定，将直接从事研发活动的人员以及主管研发工作的管理人员认定为研发人员。

2、研发人员数量及结构、研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性

①公司研发人员的年龄结构

报告期各期末，公司研发人员的年龄结构如下：

年龄构成	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
30 岁以下	101	45.50%	96	45.07%	71	41.76%
30-40 岁（含 30 岁）	88	39.64%	84	39.44%	69	40.59%
40 岁以上（含 40 岁）	33	14.86%	33	15.49%	30	17.65%

年龄构成	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
合计	222	100.00%	213	100.00%	170	100.00%

报告期各期末，公司 40 岁以下的研发人员占比分别为 82.35%、84.51%、85.14%，年龄结构上以中青年为主，形成了可持续的研发人才梯队。

②公司研发人员的入职年限

报告期各期末，公司研发人员的入职年限情况如下：

入职年限	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
1 年以内（含 1 年）	63	28.38%	63	29.58%	58	34.12%
1-3 年（不含 1 年）	76	34.23%	69	32.39%	41	24.12%
3-5 年（不含 3 年）	26	11.71%	28	13.15%	27	15.88%
5 年以上（不含 5 年）	57	25.68%	53	24.88%	44	25.88%
合计	222	100.00%	213	100.00%	170	100.00%

报告期各期末，公司研发人员入职年限超过 1 年的占比分别为 65.88%、70.42%、71.62%；入职年限超过 3 年以上的占比分别为 41.76%、38.03%、37.39%。公司重视研发人员培养，报告期内公司核心技术团队较为稳定，公司研发人员入职年限较长，研发人员稳定性较高。

③公司研发人员的学历结构

公司研发人员学历结构的详细分析参见本回复之“问题 10/问题 10.4/四/（一）/2”。

④公司研发人员的专业结构

报告期内，公司研发人员的专业结构如下：

专业结构	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
电子工程与通讯技术相关专业	78	35.14%	76	35.68%	57	33.53%
计算机相关专业	64	28.83%	63	29.58%	45	26.47%
机械相关专业	21	9.46%	19	8.92%	19	11.18%

专业结构	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
自动化与控制科学	19	8.56%	18	8.45%	15	8.82%
电气自动化相关专业	16	7.21%	14	6.57%	10	5.88%
电力自动化相关专业	3	1.35%	3	1.41%	3	1.76%
材料科学相关专业	4	1.80%	4	1.88%	2	1.18%
数理等基础学科	8	3.60%	7	3.29%	7	4.12%
光电与信息技术相关专业	5	2.25%	5	2.35%	5	2.94%
其他	4	1.80%	4	1.88%	7	4.12%
合计	**222**	**100.00%**	**213**	**100.00%**	**170**	**100.00%**

公司研发人员的专业涉及电子工程与通讯技术、电气自动化、电力自动化等学科，对行业的发展趋势具有前瞻把握能力，拥有与其研发岗位任职资格相匹配的研发知识储备及工作经验。公司核心技术人员经验丰富，对公司研发领域具有深刻理解，且已形成了多项技术成果，公司研发人员承担的研发项目内容与其自身专业背景、工作经验等相匹配。

3、与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期内，公司与可比公司研发支出对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	研发支出	研发支出占营业收入比例	研发支出	研发支出占营业收入比例	研发支出	研发支出占营业收入比例
海兴电力	6,282.90	6.97%	27,408.86	6.53%	23,859.77	7.21%
林洋能源	6,324.08	4.07%	22,255.65	3.24%	14,322.21	2.90%
科陆电子	7,309.20	7.00%	26,470.05	6.30%	23,399.76	6.61%
炬华科技	1,692.69	3.62%	11,915.21	6.73%	10,514.12	6.98%
煜邦电力	1,422.59	14.92%	5,765.77	10.26%	4,935.78	7.93%
万胜智能	1,638.66	7.47%	5,855.94	5.23%	5,754.80	6.82%
开发科技	2,997.65	5.01%	11,950.50	4.69%	9,775.96	5.46%
可比公司平均值	**3,952.54**	**7.01%**	**15,946.00**	**6.14%**	**13,223.20**	**6.27%**
银河电力	1,674.38	8.76%	6,630.98	9.78%	5,180.32	8.65%

报告期内，公司研发支出占营业收入比例略高于同行业可比上市公司，具体原因参见本回复之“问题 10/问题 10.4/一/（一）/3”。

（三）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

1、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

报告期内，银河电网副总经理杨爱军，其薪酬计入研发费用，具体涉及项目、薪酬分配情况如下：

人员	薪酬分配情况	涉及的研发项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
			金额（万元）	占研发费用比例	金额（万元）	占研发费用比例	金额（万元）	占研发费用比例
杨爱军	薪酬 100%计入研发费用核算	其他软件系统平台研发	18.19	1.09%	-	-	-	-
		配电产品平台化研发	-	-	17.73	0.27%	-	-

杨爱军于 2023 年 12 月开始被任命为控股子公司银河电网的副总经理，主管银河电网的研发工作，人员薪酬全部核算于研发费用。2023 年 12 月前，其职务为银河电力董事长助理（兼任江西银河总经理助理），薪酬于管理费用核算。

杨爱军被任命为银河电网副总经理后，其人员薪酬全部核算于研发费用，主要系：①公司的控股子公司银河电网主营业务为智能配电业务，系公司新兴业务领域，相关子公司处于发展初期，职能以研发为主；②杨爱军于银河电网所承担的职能及实际工作性质与技术研发直接相关，主要负责子公司电网产品的研发；③杨爱军具有相应的专业背景和丰富的工作经验，具备研发实力。杨爱军的简历、主要研究职能情况如下：

姓名	简历	主要研究职能
杨爱军	电子信息工程专业毕业，毕业至今在电力测控与仪器仪表行业工作了 20 年，长期主导产品技术研发和技术规划工作。熟悉海内外多国电力终端设备的行业标准、技术现状和发展趋势。熟悉智能电网、电力工业互联网中各种设备设计要求，擅长电力终端产品设计和各种应用解决方案，对各种嵌入式系统有熟练的应用经验，擅长模拟电路和硬件 EMC 设计，善于控制设计成本，精于质量控制、工艺流程设计。主导研发的配用电产品远销 12 个国家，在现场稳定运行终端数量超过百万台套，申请专利 30 多项，发表论文 3 篇，多次参与国家标准制订工作，已经发布的有 3 项。	主导产品技术研发和技术规划工作

综上，其任职银河电网后，主要分管子公司产品的研发，被归类为研发人员，

发生的相关费用全部归属于研发费用具有合理性。

除上述情形外，公司其余研发人员均为专职研发人员，相关人员与生产、销售、管理人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在与生产、销售、管理人员混同共用的情况。公司不存在其他混岗的研发项目。

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，公司现任主要管理人员、董事、监事的任职情况及薪酬计入费用类别如下：

姓名	职位	工作职能	计入费用类别
王功勇	董事长、总经理	负责组织制定公司的发展战略及经营方针；负责公司的日常经营管理工作	管理费用
丁富民	董事、研发中心技术顾问	协助推进研发项目落地	研发费用
宋宁	董事、副总经理、销售总监	负责公司国际业务销售	销售费用
郭涛	副总经理、销售总监	负责公司国际业务销售	销售费用
章春鹏	副总经理、产品总监	负责公司产品规划、客户技术需求分析	销售费用
龙丹	副总经理、营运总监	负责公司运营管理、人力资源规划、IT系统支持	管理费用
姚丽娟	副总经理、财务总监	协助公司总经理主持和协调集团日常经营管理工作；负责公司整体财务工作	管理费用
陶保荣	副总经理、江西银河董事、总经理	负责江西银河、江西分公司的日常经营管理工作	管理费用
刘伟	副总经理、电力研究院院长	统筹、协调集团研发资源，领导推进前沿技术研发项目	研发费用
谌冬辉	监事、银河耐吉总经理	负责银河耐吉的日常经营管理工作	管理费用
朱剑平	董事会秘书、总经理助理	负责公司资本市场工作、品牌战略规划与执行	管理费用
覃湘君	监事会主席、综合管理平台总监	负责公司国际业务销售	销售费用
王顺万	监事、电表研发部经理	负责公司电表类产品研发平台的总体规划、方案选择和实施统筹	研发费用

注：1、丁富民于 2023 年 9 月已退休，退休前任职研发中心技术总监，主管公司整体研发工作；

2、2024 年 3 月，谌冬辉职务变更为银河耐吉总经理助理。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员中，有 3 人的薪酬系于研发费用核算，分别为丁富民、刘伟、王顺万。

报告期内，刘伟、王顺万均系公司核心技术人员；丁富民于 2023 年 9 月退

休，退休前其亦系公司核心技术人员，该三名人员与公司相关的研发成果如下：

姓名	详细职务	与公司业务相关的研发成果
丁富民	技术顾问	高级工程师、全国电工仪器仪表标准化技术委员会（SAC/TC104）委员、中国仪器仪表学会高级会员、中国仪器仪表行业协会电工仪器仪表分会理事；从事仪器仪表研发、生产、管理近 40 年；主导、管理银河电力核心产品、核心技术的研发、生产、交付；并参与多项国家标准、行业、团体标准起草、修订工作；已获授权专利多项、在国内国际期刊发表技术论文多篇。
刘伟	副总经理，电力研究院院长	高级工程师，拥有 10 多年的智能表计及通信产品研发、经营管理经验，主导或参与公司部分核心技术的研发，作为发明人之一，已获授权专利 20 余项，目前担任银河电力研究院院长。
王顺万	电表研发部经理，监事	拥有近 20 年的智能表计产品研发经验，作为工作组成员参与了《单相、三相智慧能源网关技术规范》《交流电能表用隧道磁阻传感器》等多项国家、团体标准的制定及修订工作。

综上，报告期内，公司将丁富民、刘伟、王顺万 3 名核心技术人员的薪酬核算于研发费用合理。

五、研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料费核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合相关规定，与同行业可比公司是否存在差异。

（一）研发费用的归集

报告期内，公司研发费用主要核算公司内部研发活动形成的费用支出。公司在研发费用明细下按研发项目分类归集与研究开发相关的职工薪酬、物料消耗、折旧摊销、办公差旅费等支出。职工薪酬为研发人员工薪支出，以薪酬考核制度为基础，按期计提；物料类消耗为研发材料支出，按当期实际领用确认；折旧与摊销按月摊销计入当期损益；办公、差旅费、租赁物业费、检测费及其他费用于实际发生时计入当期损益，具体归集口径如下：

项目	归集口径
职工薪酬	归集研发人员按研发工时计提的工资、奖金、补贴、社会保险费、住房公积金等支出。
物料类消耗费用	归集的是研发项目发生的，为实施研究开发活动而发生的材料费用。材料领用时注明具体对应研发项目并进行归集。
折旧与摊销费用	归集的是用于研发活动的固定资产的折旧费。不能明确区分研发项目的折旧等间接费用根据项目研发工时进行分配。
其他费用	归集的是与研发活动直接相关的其他费用。差旅费、交通费等于报销时注明具体对应研发项目并进行归集。

综上，公司研发费用的归集恰当，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）研发费用中材料费核算的具体内容、形成测试品、报废数量及金额、相关会计处理、与同行业可比公司的差异情况

1、研发费用中材料费核算的具体内容

报告期各期，公司专注于智能计量终端和智能电力软件系统的研发、生产及销售，研发费用中的材料费核算的具体内容为用于产品试制的 IC 类、PCB 板、电子元器件、模块、五金塑胶件、电池等原材料，以及一次性投入研发的模具费。

2、形成测试品、报废数量及金额

报告期内，公司研发材料领用后形成的测试品为研发样机。报告期各期，公司分别形成研发试制样机 2.33 万台、2.24 万台、0.52 万台，金额分别为 401.06 万元、232.05 万元、92.91 万元。

报告期内，公司未发生研发废料直接报废情况，亦不存在研发废料对外销售情况。对于有回收价值的试制不良品，公司会存放于研发试制不良品仓，后续会进行拆卸回收，并投入其他研发试验。在经过反复试用及过度加工后，待其丧失使用价值时，公司再对其统一进行报废处置。报告期各期，公司分别形成研发试制不良品 4,054 台、4,425 台、405 台，金额分别为 54.87 万元、39.13 万元、5.96 万元。

3、测试品的会计处理、与同行业可比公司的差异情况

报告期内，公司研发样机的最终去向包括形成样机免费外送客户、形成样机销售予客户以及留存在仓库。不同去向的相关会计处理、是否符合《企业会计准则》的规定情况如下：

项目	会计处理方式	是否符合《企业会计准则》
研发样机免费外送客户	对于赠送的样机，由于其无法为企业带来经济利益流入，仍作为研发费用列示，不进行账务处理	根据《企业会计准则解释第 15 号》，“企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关
研发样机销售	对于已达成销售意向的样机，在相关样品实现销售时确认收入，结转营业成本，冲减对应的研发费用	

项目	会计处理方式	是否符合《企业会计准则》
		企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。” 报告期内，公司已按照《企业会计准则解释第 15 号》对研发样机进行会计处理。公司研发过程中形成的研发样机，相关成果未来能否销售存在较大不确定性，对于研发活动相关材料、薪酬支出等首先通过研发费用进行归集核算；当样品实现对外销售达到收入确认条件时，确认销售收入，冲减研发费用并结转成本相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

报告期内，同行业可比公司均未披露研发样机的会计处理方式，无法比较公司与同行业可比公司的研发样机会计处理的差异情况。但经查阅其他已挂牌公司的研发样机的会计处理方式，多家已挂牌公司研发样机的会计处理方式和公司一致，不存在差异，具体如下：

研发样机去向	已挂牌公司名称	研发样机会计处理方式
研发样机送样	新涛智控	于公司研发过程中产生的少量测试品尚在实验阶段，赠予客户使用，与该测试品有关的经济利益并不满足“很可能流入企业、能够可靠计量”，故相关测试品并不满足存货的确认条件，公司未进行会计处理，符合相关规定。
	冠优达	公司研发样品领用主要用于测试或送客户测试，且不对外收取费用，基于重要性原则，公司未对测试样品和废料结转成本，对研发测试样品不进行账务处理，具有合理性。
	鸿舜科技	公司研发过程中形成的少量的测试样品，测试样品主要用于公司内部测试性能或用于客户送样检测，然后测试性能结果或客户的反馈，对新产品进行进一步改进试产。上述用于客户送样检测的试制产品，并未与客户签订销售合同，也不能准确判断其性能等方面今后能否满足客户的要求，不满足存货确认条件之一的“与该存货有关的经济利益很可能流入企业”，也不满足收入确认条件，未将测试样品确认为存货，未将用于客户送样检测的测试样品确认收入。
	微特股份	公司研发形成的测试品部分免费送客户试用，且不对外收取费用，基于重要性原则，公司对于研发测试品不进行账务处理，具有合理性
研发样机销售	欧朗科技	公司研发样品对外销售前，由样件库转入成本库，按照其成本计入账面存货并调减当期研发费用，研发样品完成对外销售时，公司按正常销售业务确认主营业务收入并结转主营业务成本
	德普莱太	公司于研发测试品实现对外销售时，确认销售收入和成本。
	兴三星	按照试制样品（测试品）销售金额确认收入，同时按照实际归集的研发成本，结转营业成本并冲减研发费用
	微特股份	公司将研发过程中产生的支出先计入研发费用，待测试品对外出售后，确认收入的同时确认对应的成本，并冲减研发费用

综上，公司研发样机的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，此外，与多家已挂牌公司研发样机会计处理方式一致，具有合理性。

【中介机构回复】

六、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性、准确性、完整性及费用分摊的恰当性

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、通过公开渠道查阅同行业可比公司定期报告，统计其各项期间费用率并与公司相关情况进行比较，结合其定期报告披露的经营情况分析差异原因；

2、获取公司报告期各期销售、管理及研发费用明细并进行纵向对比分析，核查各期间费用波动的原因；

3、获取公司销售、管理、研发人员报告期各期薪酬明细，统计人员数量及人均薪酬情况，核查其波动原因；

4、对比分析公司与同行业可比公司的人均薪酬水平，通过公开渠道查阅同行业可比公司定期报告、各公司所在地区统计局网站发布的就业人员平均工资公报等核查薪酬差异原因及合理性；

5、查阅公司期间费用相关制度文件，了解、评价公司期间费用相关的内部控制设计，并测试其执行的有效性；复核公司期间费用核算是否符合《企业会计准则》的规定；

6、访谈公司财务负责人，了解公司期间费用的归集方法、依据、分摊情况；

7、了解公司销售佣金计提政策，并结合代理商模式下实现的收入、回款情况，以及向代理商支付的销售佣金金额，测算销售佣金占比，复核销售佣金计提情况与销售、回款之间的匹配性；查阅同行业可比公司的销售佣金计提政策，并与公司的销售佣金计提政策进行比较分析；

8、获取公司各期业务招待费及宣传费明细，了解费用构成并针对明细项目中存在的大额支出项目进行检查；查阅同行业可比公司业务招待费及宣传费相关支出数据，并计算占营业收入比例及与公司的情况进行比较分析；

9、获取公司研发项目立项报告、结项报告等支持性文件，查阅报告期内研发项目内容、投入情况、项目参与人数以及项目进度明细等，分析其人员构成与研发投入的匹配性；

10、访谈公司管理层，了解并获取公司研发项目人员安排、预算执行、研发成果转化情况的说明，将研发项目及研发成果与收入情况进行匹配；

11、获取公司研发人员花名册，了解研发人员范围、认定依据、研发人员学历、入职年限和工作年限，分析研发人员的学历构成情况，分析研发人员的学历是否能胜任对应的研发工作，了解研发人员的持续研发能力；获取公司人事任命相关文件；

12、对研发费用进行穿行测试，核查物料类消耗费归集的准确性及研发物料的去向；

13、执行细节测试，抽查主要期间费用的相关合同、审批单及发票、银行回单等支持性文件，核查费用的真实性、准确性；

14、执行截止性测试，抽取公司资产负债表日前后期间费用相关会计凭证检查支持性文件，确认期间费用是否存在跨期确认情形，同时结合资产负债类科目的核查程序，验证期间费用的完整性；

15、获取公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员流水、关键岗位人员的银行流水，检查相关人员是否存在为公司代垫费用的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司不存在明显差异，销售费用率、研发费用率以及财务费用率略有差异主要系与同行业可比公司所处发展阶段、收入规模、所在地区工资水平、主要销售市场以及融资渠道不同等因素所致，具备合理性。销售费用、管理费用、研发费用波动原因真实、合理。

2、报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动具备合理性。报告期内，公司销售人员和管理人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，研发人员薪酬较高主要系公司所处地区平均工资水平较高所致，具备合理性。

3、公司销售佣金支出、业务招待费及宣传费支出符合企业现有经营情况，符合行业惯例；

4、报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，且公司报告期内已形成的研发成果对营业收入贡献较为显著；

5、公司研发人员认定标准、数量及结构合理，研发人员学历分布合理，报告期内本科及以上高等学历人员占比均超 80%，且研发人员具备专业背景和专业知识，与公司研发和业务需求相契合；研发人员整体稳定，研发能力与研发项目匹配，与同行业可比公司研发占比不存在重大差异；

6、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用、研发费用、制造费用的归集合理；公司按照研发项目归集研发费用，研发费用归集准确，相关内部控制制度设计和运行有效，不存在研发费用与成本混同的情形；

7、研发费用中各期材料消耗数量及金额变动具有合理性，主要生产了研发样机，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；与多家挂牌公司研发样机会计处理方式一致，具有合理性。

问题 10.5 关于交易性金融资产

根据申报文件，报告期各期末，公司交易性金融资产分别为 3,281.68 万元、3,401.98 万元和 9,739.69 万元。请公司说明：①交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；②公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；③交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性；④公司在货币资金充足且购买大额交易性金融资产的情况下，长期借款余额较高的原因及合理性。请主办券商及会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查说明公司对于理财产品的会计处理及依据是否符合《企业会计准则》的规定。

【公司回复】

一、交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

报告期内公司投资理财产品购买和赎回明细情况及各期收益情况如下：

（一）2024 年 1-3 月

单位：万元

产品名称	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	本期收益
（机构专属）中银理财-乐享天天		6,000.00	6,007.79		7.79
中银理财-同业存单指数 7 天持有		4,700.00	843.80	3,864.30	8.10
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）		1,350.00	535.31	816.90	2.21
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG24200210		1,000.00	1,001.82		1.82
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG24200384		1,000.00	1,001.87		1.87
交银理财稳享固收精选日日开理财产品 B		4,000.00	3,571.40	433.72	5.12
渤海银行对公结构性存款	2,800.00	3,600.00	4,114.18	2,300.00	14.18
交银理财稳享现金添利（惠享版）26 号理财产品 C		1,100.00		1,100.57	0.57
日日薪 2 号 C		300.00	301.40		1.40
财富班车进取 1 个月 B 款		1,000.00	1,002.63		2.63
财富班车进取 1 个月 A 款		1,000.00		1,000.00	
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品		300.00	77.00	224.20	1.20
招银理财招赢朝招金多元进取型现金管理类理财计划	601.98		602.38		0.40
小计	**3,401.98**	**25,350.00**	**19,059.58**	**9,739.69**	**47.29**

（续上表）

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
（机构专属）中银理财-乐享天天	中国银行	低风险（1 级）	无固定存续期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
				率（整存整取）	投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
中银理财-同业存单指数 7 天持有	中国银行	中低风险（2 级）	无固定存续期限	中债-中银理财高信用等级同业存单指数收益率×95%+银行人民币一年定期存款利率（税后）×5%	主要投资于标的指数成分券及其备选成分券。还可投资于（1）货币市场工具；（2）国债、地方政府债、政策性金融债、中央银行票据、政府机构债券；（3）金融债，短期融资券、超短期融资券、中期票据等；（4）企业债券、公司债券、可转债、可交换债、交易所非公开发行债券等；（5）以固定收益资产为主要投资标的的证券投资基金以及各类资产管理产品或计划；（6）资产证券化产品的优先档。不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）	建设银行	R2-较低风险	无固定期限	七天通知存款利率+1.25%（业绩基准 A）和七天通知存款利率+1.75%（业绩基准 B）	投资于现金类资产、货币市场工具、货币市场基金和标准化固定收益类资产的比例不低于 80%，其他符合监管要求的资产占比 0%-20%。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG24200210	平安银行	R2-中低风险	27 天	1.65%或 2.46%或 2.56%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG24200384	平安银行	R2-中低风险	28 天	1.65%或 2.44%或 2.54%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
交银理财稳享固收精选日日开理财产品 B	交通银行	R2-较低风险	持续运作	1.75%-2.55%	直接或通过资产管理产品投资债权类资产占比 80%-100%；直接或通过资产管理产品投资权益类资产占比 0%-5%；直接或通过资产管理产品投资金融衍生品类资产占比 0%-1%。
渤海银行对公结构性存	渤海银行	R1-低风险	364 天（每 7 天为一	1.60%-2.48%	其衍生产品部分与欧元兑美元汇率中间价挂钩。

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
款 WBSR2303			个子投资周期）		
交银理财稳享现金添利（惠享版）26号理财产品C	宁波银行	R1-低风险	持续运作	同期央行公布的七天通知存款利率	（1）现金；（2）银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）国家金融监督管理总局、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
日日薪2号C	浦发银行	PR1-低风险	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	（1）现金；（2）期限在1年以内（含1年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）剩余期限在397天以内（含397天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
财富班车进取1个月B款	浦发银行	较低风险	30天	3.00%	本产品100%投资于货币市场工具、债券类资产、权益类资产以及符合上述投资范围的资产管理计划工具。
财富班车进取1个月A款	浦发银行	较低风险	30天	2.70%	本产品100%投资于货币市场工具、债券类资产、权益类资产以及符合上述投资范围的资产管理计划工具。
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	工商银行	PR1-低风险	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	1.现金；2.期限在1年以内（含1年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在397天以内（含397天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
招银理财招赢朝招金多元进取型现金管理类理财计划	招商银行	PR1-低风险	预计至2040年8月1日	中国人民银行公布的7天通知存款利率	100%投资于现金、银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单、债券、资产支持证券及其他银保监会、人民银行认可的具有良好流动性的货币市场工具。

（二）2023 年度

单位：万元

产品名称	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	本期收益
中银日积月累-日计划	2,732.75	7,300.00	10,047.46		14.71
（机构专属）中银理财-乐享天天		9,200.00	9,219.84		19.84
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）		2,500.00	2,501.01		1.01
华夏理财现金管理类理财产品 1 号 A	225.05		226.53		1.48
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23400005		2,000.00	2,004.59		4.59
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200140		1,000.00	1,003.28		3.28
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200179		1,000.00	1,001.95		1.95
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200228		1,000.00	1,002.66		2.66
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200481		1,000.00	1,002.54		2.54
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000616		1,000.00	1,002.49		2.49
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000724		1,000.00	1,002.49		2.49
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000752		1,000.00	1,002.49		2.49
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23201303		2,000.00	2,004.60		4.60
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23001208		1,000.00	1,002.30		2.30

产品名称	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	本期收益
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23001279		2,000.00	2,004.51		4.51
交银理财稳享固收精选日日开理财产品 B		2,700.00	2,710.41		10.41
交银理财稳享现金添利（法人版久久专享）理财产品 D		3,000.00	3,001.19		1.19
渤海银行 T+1 机构公募固收 2 号理财产品		2,845.00	2,854.63		9.63
渤海银行对公结构性存款 WBSR2303		4,900.00	2,119.93	2,800.00	19.93
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	323.88		325.54		1.66
（机构专属）中银理财-乐享天天		850.00	851.39		1.39
招银理财招赢朝招金多元进取型现金管理类理财计划		1,100.00	500.00	601.98	1.98
小计	**3,281.68**	**48,395.00**	**48,391.83**	**3,401.98**	**117.13**

（续上表）

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
中银日积月累-日计划	中国银行	（2 级）中低风险	无固定存续期限	中国人民银行发布的一年期整存整取定期存款基准利率	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.以固定收益类资产为主要投资标的的证券投资基金以及各类资产管理产品或计划；4.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
（机构专属）中银理财-乐享天天	中国银行	（1 级）低风险	无固定存续期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利率（整存整取）	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）	建设银行	R2-较低风险	无固定期限	七天通知存款利率+1.25%（业绩基准 A）和七天通知存款利率+1.75%（业绩基准 B）	投资于现金类资产、货币市场工具、货币市场基金和标准化固定收益类资产的比例不低于 80%，其他符合监管要求的资产占比 0%-20%。

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
华夏理财现金管理类理财产品 1 号 A	华夏银行	PR1-低风险	无特定存续期限	无业绩基准	本产品 100%投资于货币市场工具、债券类资产、货币型公募证券投资基金以及符合上述投资范围的资产管理计划工具。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23400005	平安银行	R2-中低风险	31 天	1.75%或 2.70%或 2.80%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投资于汇率衍生产品市场。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200140	平安银行	R2-中低风险	62 天	0.30%-2.75%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200179	平安银行	R2-中低风险	35 天	0.30%-2.65%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200228	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或 2.77%或 2.87%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23200481	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或 2.65%或 2.75%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000616	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或 2.60%或 2.70%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投资于汇率衍生产品市场。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000724	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或 2.60%或 2.70%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投资于汇率衍生产品市场。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23000752	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或 2.60%或 2.70%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
					资于汇率衍生产品市场。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）产品 TGG23201303	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或2.40%或2.50%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资黄金衍生产品市场，产品最终表现与黄金衍生产品相挂钩。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23001208	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或2.40%或2.50%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投资于汇率衍生产品市场。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）产品 TGG23001279	平安银行	R2-中低风险	35 天	1.75%或2.35%或2.45%	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分是将本金投资所产生的预期收益部分由平安银行通过掉期交易投资于汇率衍生产品市场。
交银理财稳享固收精选日日开理财产品 B	交通银行	R2-较低风险产品	持续运作	1.75%-2.55%	直接或通过资产管理产品投资债权类资产占比 80%-100%；直接或通过资产管理产品投资权益类资产占比 0%-5%；直接或通过资产管理产品投资金融衍生品类资产占比 0%-1%。
交银理财稳享现金添利（法人版久久专享）理财产品 D	交通银行	R1-低风险	持续运作	同期央行公布的七天通知存款利率	直接或通过资产管理产品投资债权类资产，占产品资产总值的投资比例为 100%。
渤海银行 T+1 机构公募固收 2 号理财产品	渤海银行	R2-较低风险	至 2025 年 3 月 15 日	SHIBOR1Y（上海银行间同业拆放利率：1 年）-100bps~SHIBOR1Y+100bps	投资上述固定收益类资产比例为 80（包含）-100%；投资权益类资比例为 0-20%（不包含）；投资商品及金融衍生品类资产比例为 0-20%（不包含）；投资其他符合监管要求的金融资产比例为 0-20%（不包含）。
渤海银行对公结构性存款 WBSR2303	渤海银行	R1-低风险	364 天（每 7 天为一个子投资周期）	1.60%-2.48%	其衍生产品部分与欧元兑美元汇率中间价挂钩。
工银理财 •法人“添利宝”净值型理财产品	工商银行	PR1-低风险	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
					中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
（机构专属）中银理财-乐享天天	招商银行	低风险（1级）	无固定存续期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利率（整存整取）	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
招银理财招赢朝招金多元进取型现金管理类理财计划	招商银行	PR1-低风险	预计 2040 年 8 月 1 日	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	100%投资于现金、银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单、债券、资产支持证券及其他银保监会、人民银行认可的具有良好流动性的货币市场工具。

（三）2022 年度

单位：万元

产品名称	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	本期收益
中银日积月累-日计划	1,819.53	10,900.00	10,040.46	2,732.75	53.68
（机构专属）中银理财-乐享天天	1,800.00	4,800.00	6,618.07		18.07
安鑫按日开放式理财产品（代销建信理财）		4,300.00	4,314.09		14.09
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）		1,000.00	1,009.95		9.95
华夏理财现金管理类理财产品 1 号 A		6,020.00	5,820.00	225.05	25.05
中融中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期证券投资基金		500.00	500.25		0.25
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩 LPR）产品 TGG22900425		2,000.00	2,009.37		9.37
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	415.19	300.00	400.00	323.88	8.69
挂钩型结构性存款 20220907		500.00	501.44		1.44
挂钩型结构性存款 20221478		150.00	150.41		0.41
“物华添宝”W 款 2022 年第 162 期人民币结构性存款		170.00	170.48		0.48

产品名称	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	本期收益
小计	**4,034.72**	**30,640.00**	**31,534.52**	**3,281.68**	**141.48**

（续上表）

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
中银日积月累-日计划	中国银行	2 级（中低风险）	无固定存续期限	中国人民银行发布的一年期整存整取定期存款基准利率	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.以固定收益类资产为主要投资标的的证券投资基金以及各类资产管理产品或计划；4.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
（机构专属）中银理财-乐享天天	中国银行	低风险（1 级）	无固定存续期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利率（整存整取）	1.货币市场工具；2.固定收益证券；3.监管部门认可的其他金融投资工具。本理财产品不投资于非标准化债权类资产及股票、权证等权益类资产。
安鑫按日开放式理财产品（代销建信理财）	建设银行	R2-较低风险	无固定存续期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率+1.15%。	现金类资产、货币市场工具、货币市场基金和标准化固定收益类资产的比例为 80%-100%；其他符合监管要求的资产 0%-20%。
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）	建设银行	R2-较低风险	无固定期限	七天通知存款利率+1.25%（业绩基准 A）和七天通知存款利率+1.75%（业绩基准 B）	投资于现金类资产、货币市场工具、货币市场基金和标准化固定收益类资产的比例不低于 80%，其他符合监管要求的资产占比 0%-20%。
华夏理财现金管理类理财产品 1 号 A	建设银行	PR1-低风险	无特定存续期限	无业绩基准	本产品 100%投资于货币市场工具、债券类资产、货币型公募证券投资基金以及符合上述投资范围的资产管理计划工具。
中融中证同业存单 AAA 指数 7 天持有期证券投资基金	交通银行	低于股票型基金、偏股混合型基金，高于货币市场基金	无特定存续期限	中证同业存单 AAA 指数收益率×95%+银行人民币一年定期存款利率（税后）×5%	本基金投资于同业存单的比例不低于基金资产的 80%，本基金投资于标的指数成份券和备选成份券的比例不低于本基金非现金基金资产的 80%；本基金应当保持不低于基金资产净值 5%的现金或者到期日在一年以内的政府债券。
平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩 LPR）产品	平安银行	R2-中低风险	60 天	max（1.65%,4.70%-0.5000*LPR_1Y）	本金部分作为平安银行表内存款，平安银行提供 100%本金安全；衍生品部分投资于利率衍生产品市场,产品最终表现与

产品名称	金融机构	风险情况	产品期限	预期收益率	基础资产
TGG22900425					利率衍生产品相挂钩
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	工商银行	PR1-低风险	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	1.现金；2.期限在1年以内（含1年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在397天以内（含397天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
挂钩型结构性存款20220907	中国银行	低风险（1级）	35天	1.30%或3.00%	挂钩指标为美元兑加元即期汇率，取自EBS（银行间电子交易系统）美元兑加元汇率的报价。
挂钩型结构性存款20221478	中国银行	低风险（1级）	35天	1.30%或2.88%	挂钩指标为美元兑加元即期汇率，取自EBS（银行间电子交易系统）美元兑加元汇率的报价。
“物华添宝”W款2022年第162期人民币结构性存款	广发银行	PR1-低风险	35天	1.10%或2.95%	结构性存款本金部分纳入广发银行资金统一运作管理，投资者结构性存款收益取决于挂钩具体标的在观察期内的表现。

注：上表中的本期收益金额=本期赎回金额-期初公允价值-本期购买金额+期末公允价值=投资收益+公允价值变动损益

公司交易性金融资产明细如上表列示，均为流动性较高风险较低的理财产品，能取得一定收益，未出现到期无法赎回、产生投资损失的情形。其基础资产主要投资于低风险的现金类资产、货币市场工具、债券、存单等流动性较高的资产，不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

理财产品均存在一定的投资风险，主要系信用风险、政策风险、市场风险、流动性风险、理财产品不成立风险、不达业绩比较基准的风险。未来若市场环境发生不利变化，将可能导致公司购买的理财产品收益下降或出现投资亏损的情形，从而对公司的盈利能力及现金流造成一定不利影响。对此公司已制定有效的内部控制制度以控制理财产品的投资风险，相应内控措施参见本回复之“问题10/问题10.5/二”。

二、公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

公司已建立健全的理财产品投资相关内控制度，具体情况如下：

（一）由于理财产品交易频次和时效高，公司根据自有资金的实际情况设置一定的理财产品限额，从而实现对投资理财产品规模的控制。该额度的使用期限不应超过 12 个月，期限内任一时点的理财产品交易金额（含前述投资的收益进行再投资的相关金额）不应超过投资额度，投资额度在使用期限内可滚动使用。

（二）财务部负责对公司财务状况、现金流状况及利率变动等事项进行考察，对理财产品业务进行内容审核和风险评估，确保交易理财产品标的应为安全性高、风险较低、稳健型理财产品。经集团财务经理、集团财务总监审批完成后，财务部负责理财产品业务的具体实施。

（三）财务部制定理财台账，记录购买和赎回理财产品及相关损益情况，按月对理财产品业务进行账务处理并进行相关档案的归档和保管，定期将理财产品业务的盈亏情况上报财务负责人和风控审计部。

报告期内，购买前述理财产品时，公司严格执行《资金管理制度》关于投资理财相关制度的规定，均已履行相应的内部审批程序，其对金融资产投资规模、收益和风险管理相关的内控设计合理，执行有效。

三、交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性

报告期内公司交易性金融资产核算内容主要为于各银行购买的非保本浮动收益理财产品以及结构性存款。

其中非保本浮动收益类型理财产品，其投资收益主要来源于发行方主动管理的资产池，包括存放同业、债券集资及回购交易等其他债务或权益类工具的投资收益。公司所持有的金融资产主要以出售来获取其现金流量，且银行或受托人有权根据市场情况随时对资产池结构进行调整，目的在于最大化投资收益，收益率不固定，不符合合同现金流量特征。公司购买的结构性存款为保本浮动收益的金融资产，其收益率与观察期挂钩标的相关，现金流量也不满足基本借贷安排。即公司所购买的理财产品与结构性存款均不满足《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》第十七条、第十八条的规定:“该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。公司将其划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在交

易性金融资产科目中列报。

在后续计量中，对结构性存款，公司在到期赎回时终止确认交易性金融资产，将实际收到的理财收益确认为投资收益。对购买的非保本浮动收益理财，确认投资收益=赎回理财份额×（赎回时理财单位净值-购买时理财单位净值），在各报告期期末根据银行公布的理财净值调整未赎回金融资产的公允价值，计入公允价值变动损益。其中 1 元固定份额净值型理财，收益分配方式为每日分红转为理财份额，公司根据银行公布的每日分红金额确认投资收益，不确认公允价值变动损益。

综上所述，公司交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理恰当，符合《企业会计准则第 22 号--金融工具确认和计量》的规定。

四、公司在货币资金充足且购买大额交易性金融资产的情况下，长期借款余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司长期借款（含一年内到期）情况如下：

单位：万元

长期借款项目	借款期限	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
银河电力研究院项目专门借款	2022/6/7-2027/6/6	10,263.01	10,037.20	5,094.90
智能配电产业基地项目专门借款	2020/8/18-2026/7/22			7,884.69
合计		**10,263.01**	**10,037.20**	**12,979.59**

为了丰富产品结构，提高研发能力，增强行业竞争力，公司自 2020 年开始投资建设智能配电产业基地并计划投资银河电力研究院工程项目，前期为避免经营资金及流动资金的长期占用，2020 年公司与交通银行针对智能配电产业基地项目签订了专门借款合同，约定分期提款和还款，以此支持项目建设资金需求。2022 年末智能配电基地项目转固，公司按照还款计划进行还款，专门借款年末余额 7,884.69 万元，同时银河电力研究院项目加大投入，当年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 10,388.87 万元，远高于当年经营活动产生的现金流量净额 5,701.43 万元。为避免占用经营资金，优化公司现金流结构，公司通过抵押担保方式新增银河电力研究院项目专门借款，利用外部融资满足项目建设资金需求。

2023 年公司销售的增长，资金状况好转，公司提前偿还智能配电产业基地

项目专门借款，而银河电力研究院项目推进中，仍需通过借款满足建设资金需求。报告期内公司借款情况与公司投资计划、经营安排相符。

报告期各期末，公司货币资金、交易性金融资产以及借款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
货币资金	12,318.43	11,790.54	11,558.56
交易性金融资产	9,739.69	3,401.98	3,281.68
减：受限货币资金	3,542.80	3,309.34	2,195.05
资金小计	18,515.32	11,883.18	12,645.19
短期借款		386.20	
一年内到期的长期借款	898.70	889.49	919.52
长期借款	9,364.31	9,147.71	12,060.07
借款合计	10,263.01	10,423.40	12,979.59

2024 年 3 月末公司非受限货币资金和交易性金融资产金额合计相比前期增长较大，主要是 2024 年年初信用证到期较多，回款良好。

在资金充足的情形下，公司并未提前偿还剩余长期借款，借款余额较高，主要出于以下考虑：

1、在 2023 年以后配用电行业发展景气，公司进行业务扩张，在手订单增加，公司在存货备货、原材料采购、人员薪酬、期间费用支出以及项目建成后设备采购和日常运营等方面资金需求同步上升，需要持有一定规模的货币资金以保障经营发展，确保公司在金融环境发生变化时能有一定的风险承受和应对能力；

2、维持一定规模银行贷款有利于公司扩大资产规模，更大限度地将现有资金用于高回报的主营业务中；

3、公司融资成本相对较低，保留一定借款金额，可以作为预防性融资以应对未来市场波动、经济不确定性等因素带来的融资成本上升等风险。

保有一定货币资金用于生产经营扩大规模和应对潜在风险，维持流动性的前提下，出于资金使用效率和综合收益最大化角度出发，公司将暂时闲置资金用于购买较为灵活且期限较短的银行理财产品和结构性存款，因此，交易性金融资产余额较大。

综上所述，公司在货币资金充足且购买大额交易性金融资产的情况下，长期借款余额较高具有合理性。

【中介机构回复】

五、请主办券商及会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查说明公司对于理财产品的会计处理及依据是否符合《企业会计准则》的规定

（一）核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司交易性金融资产台账明细以及相关合同，检查理财产品类型、机构、产品期限、收益率、风险特征、收益结算约定等信息，核查确认相关产品基础资产投向；

2、获取公司网银流水以及网银导出相关理财对账单，核查理财产品购买赎回流水记录，确认其收益准确性；

3、获取并查阅公司《资金管理制度》，了解公司对外短期投资风险管理相关内控流程和设计，检查公司购买交易性金融资产相关审批记录；

4、对公司报告期各期末理财产品余额实施函证程序，核查理财产品真实性、期末余额的准确性；

5、结合理财产品合同主要约定条款复核企业交易性金融资产相关会计处理和分类列报是否符合《企业会计准则》规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已制定对外投资理财相关的内部控制制度，关于对外短期投资风险管理的内部控制制度健全有效；

2、公司对于理财产品的会计处理及依据符合《企业会计准则》的规定。

问题 10.6 关于其他财务事项

请公司：①说明不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计

处理是否符合《企业会计准则》规定；②结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，说明合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况；③于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）公司在报告期内不同类别政府补助核算的具体会计政策和会计处理

1、与资产相关的政府补助

用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助确认为递延收益，在相关资产使用期限内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

2、与收益相关的政府补助

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，分情况按照以下规定进行会计处理：用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，整体归类为与收益相关的政府补助。

（二）相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司的政府补助情况具体如下：

单位：万元

政府补助项目类别	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	与资产相关/与收益相关
增值税即征即退	61.94	516.21	327.83	与收益相关
出口信用保险资助	120.00	21.00	101.61	与收益相关
2021 年度第三批国家专精特新“小巨人”企业（企业梯次培育专题）资金补助			50.00	与收益相关
第八届九江市市长质量奖奖励补助			40.00	与收益相关
高新技术企业认定补助			40.00	与收益相关
重点群体就业抵减增值税及附加补助			13.59	与收益相关
2022 年孵化载体场地租赁费用补贴			24.00	与收益相关
2022 年高新技术企业倍增补助			10.00	与收益相关
高新区发展专项计划科技企业培育补助		50.00	45.00	与收益相关
高新技术企业培育资助		22.00	60.00	与收益相关
2023 年小微企业社保补贴		11.43		与收益相关
南山区企业研发投入补贴	29.32		34.51	与收益相关
2021 年工业高质量发展和科技创新奖励补助			30.00	与收益相关
2022 年工业高质量发展和科技创新奖励（纳税贡献奖）补助		33.50		与收益相关
2021 年市级工业和信息化高质量发展专项（智能制造示范工厂）资金补助			20.00	与收益相关
2022 年市级工业和信息化高质量发展专项（国家级小巨人）资金补助	10.00	20.00		与收益相关
招商引资重点项目基础建设资金补助	5.65	22.62	22.62	与资产相关
基于 DLMS 标准用于智能电网的 AMI 管理系统及其关键设备建设资金补助			27.40	与资产相关
智能太阳能电力计量管理系统建设资金补助			18.00	与资产相关
其他零星补助	2.97	44.55	68.67	与收益相关
合计	**229.89**	**741.31**	**933.22**	

报告期内，根据上述政府补助资金补助文件规定的资金用途，公司将收到的未用于购建或未以其他方式形成长期资产的与收益相关的政府补助，于收到时计入其他收益；公司将收到的与资产相关的政府补助，确认为递延收益，根据相关资产的使用期限进行合理摊销，计入当期损益。综上所述，公司关于政府补助的会计处理符合企业会计准则规定。

二、结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，说明合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况

（一）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，说明合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司合同负债情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日/2024年1-3月	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
	金额	金额	金额
合同负债	7,457.62	5,893.64	3,014.15
营业收入	19,103.58	67,774.38	59,909.53
比例	**9.76%**	**8.70%**	**5.03%**

注：2024年1-3月合同负债占营业收入的比例已年化处理。

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 3,014.15 万元、5,893.64 万元、7,457.62 万元，占各期营业收入比例分别为 5.03%、8.70%、9.76%（年化）。报告期内，公司合同负债主要核算内容为公司智能计量终端业务预收货款或服务款。

1、业务特点

公司主要销售产品为智能电表，客户大多为全球各国电力公司。智能电表采购通常涉及长期合同，电力公司在签订合同时会提前支付部分款项以保证供货和服务。款项支付时，公司尚未完全交付产品和服务，形成合同负债。

2、获取订单情况

报告期各期末，公司合同负债与当期订单匹配情况如下：

单位：万元

期间	合同负债余额	期末在手订单金额	合同负债占比
2024年3月31日	7,457.62	88,534.46	8.42%
2023年12月31日	5,893.64	87,157.25	6.76%
2022年12月31日	3,014.15	37,758.89	7.98%

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 37,758.89 万元、87,157.25 万元、88,534.46 万元，各期合同负债余额占在手订单比例分别为 7.98%、6.76%、8.42%，

占比较为稳定。报告期内，由于智能电表部署大多数为国家能源部统筹的计划行为，规模较大的国家电力公司倾向于一次性采购较大数量的设备。订单的集中性和大规模采购导致公司在手订单金额较高，订单执行过程中形成合同负债。

3、收款政策

公司以境外销售为主，报告期内，为规避国际贸易结算风险，公司与客户间主要采用先款后货的结算方式，如无法采用先款后货结算方式的，符合特定条件的可采用先货后款的方式结算。公司主要收款政策如下：

收款方式	结算方式	收款政策
先款后货结算	电汇	合同生效时预收（电汇）30%预收款，发货前收齐（电汇）70%余款。
	信用证结算	①电汇预收 10%-50%，余款采用经公司评估可接受的不可撤销的即期或远期信用证结算； ②无预收款的，采用 100%经公司评估可接受的不可撤销的即期或远期信用证结算。

注：信用证结算方式中，远期信用证限定远期期限为 1 年以内，并结合客户和银行的资信情况、历史交易、付款表现等情况，经公司评估风险可控方可采用。

公司与客户达成协议时，会对客户进行严格的信用政策评审，并结合公司客户所在国的政治经济环境、买方资信情况、买方历史交易、买方支付能力、买方未来现金流等确定各客户的预收款比例。公司期末合同负债金额与公司上述收款政策相关，具有合理性。

4、公司议价能力

报告期内，因各市场的竞争情况不同、各客户的技术指标要求、个性化需求不同，以及定制化产品方案的不同、代理佣金不同、汇率波动、运费波动等众多因素的共同作用，导致公司智能电表产品的销售单价在各市场、各年度均存在差异，相关价格由公司与客户经市场化协商确定或经履行招投标手续后确定，价格公允。

5、同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司合同负债余额占营业收入比例情况如下：

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
海兴电力	3.62%	4.97%	3.93%
炬华科技	2.85%	5.07%	13.62%

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
林洋能源	0.86%	3.59%	2.16%
科陆电子	15.84%	17.18%	20.52%
万胜智能	3.33%	2.61%	3.30%
煜邦电力	13.50%	5.70%	5.01%
开发科技	7.01%	6.08%	5.55%
可比公司平均值	**6.71%**	**6.46%**	**7.73%**
银河电力	9.76%	8.70%	5.03%

注：2024 年 1-3 月合同负债占营业收入比例为合同负债余额/（当期营业收入*4）

报告期各期末，公司合同负债占营业收入比例与同行业可比公司不存在较大差异。在智能电表行业，公司取得项目的途径主要为通过招投标或谈判取得，同行业可比公司合同负债余额均较高。例如，海兴电力也通常在签订大额订单时保持较高的合同负债余额，报告期内分别为 1.30 亿元、2.09 亿元、2.19 亿元，符合行业惯例。

6、合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期各期，公司合同负债余额占营业收入比例分别为 5.03%、8.70%、9.76%（年化），呈现逐年增长趋势。其中 2023 年末和 2024 年 3 月末合同负债余额较大，占收入比例较高，主要系由于新增客户埃塞俄比亚国家电力公司的项目合同预收金额较大，销售周期较长所致。2023 年末，埃塞俄比亚国家电力公司形成的合同负债余额为 3,508.19 万元，占合同负债总额比例为 59.53%；2024 年 3 月末，埃塞俄比亚国家电力公司形成的合同负债余额为 5,227.61 万元，占合同负债总额比例为 70.10%。

综上，公司与客户约定分阶段收款的收款政策，在产品尚未交付或项目尚未完成验收前，公司将按照合同约定收到的预收款项作为合同负债列示，待产品或服务交付后结转收入。报告期内，公司合同负债占营业收入、在手订单比例均较为稳定，符合业务特点，符合公司收款政策，与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业惯例。

（二）说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况

1、公司预收政策、以预收款项方式的收款比例

报告期内，公司规定除需审批的特殊情况外，所有项目均需在合同中明确约定一定比例的预收款，公司的预收政策参见本回复之“问题 10/问题 10.6/二/（一）/3”。

2、确认金额是否均存在对应的销售合同

报告期内，公司合同负债金额是否均存在对应的销售合同参见本回复之“问题 10/问题 10.6/二/（一）/2”。

3、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况

单位：万元

期间	合同负债余额	截至 2024 年 9 月 30 日结转收入金额	确认比例
2024 年 1-3 月	7,457.62	5,949.00	79.77%
2023 年度	5,893.64	5,269.67	89.41%
2022 年度	3,014.15	2,642.62	87.67%

截至 2024 年 9 月末，报告期各期末的合同负债余额累计结转收入的比例分别为 87.67%、89.41%和 79.77%，随着产品和服务的交付、项目结算等进度的推进，预计合同负债陆续实现结转，期后结转情况良好。

三、于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中就审计报表重要性水平的具体比例补充披露如下：

涉及重要性标准判断的披露事项	重要性标准确定方法和选择依据
重要的单项计提坏账准备的应收账款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的核销应收账款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的单项计提坏账准备的其他应收款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的核销其他应收款	单项金额超过资产总额 0.5%
重要的在建工程项目	单项在建工程项目预算超过资产总额 0.5%的

涉及重要性标准判断的披露事项	重要性标准确定方法和选择依据
	确定为重要在建工程项目
重要的投资活动现金流量	单项投资活动金额超过资产总额5%的投资活动确认为重要投资活动
重要的子公司、非全资子公司	资产总额/收入总额/利润总额超过集团总资产/总收入/利润总额的15%

【中介机构回复】

四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司政府补助文件、收款凭证等原始凭证，检查公司与政府补助相关会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定；

2、针对公司与资产相关的政府补助，取得相关的摊销表，分析其摊销时点和摊销年限是否合理，并进行重新计算。

3、访谈公司销售负责人，了解公司信用政策及实际执行情况，了解公司销售模式及收款方式；

4、获取公司报告期内的合同负债明细表，了解其形成原因并核查相关客户的销售合同、收款凭证等；

5、检查合同负债对应的主要项目情况、项目进度与状态，确认合同负债结转与收入确认是否相匹配；

6、获取公司报告期各期末在手订单的情况，与合同负债进行对比；

7、查阅同行业上市公司披露文件，比较分析公司合同负债规模及变动是否合理；

8、核查公司截至2024年9月末合同负债期后结转情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司对不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法以及相关会计处理

符合《企业会计准则》规定；

2、报告期内，在结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况后，核查公司合同负债均有对应真实合同，余额相对较大具有合理性，符合行业惯例；

3、报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定相符，具有合理性，合同负债均有对应真实合同；公司合同负债期后结转情况良好。

问题 10.7 关于信息披露

请公司：①说明公司股东所持股份限售安排相关信息披露的准确性，是否就所持全部股份进行限售；②按照时间顺序披露公司董事、监事、高级管理人员的任职经历，确保相关信息完整、连贯。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司股东所持股份限售安排相关信息披露的准确性，是否就所持全部股份进行限售

公司已在公开转让说明书中披露公司控股股东、实际控制人及其控制的公司直接股东，董事、监事和高级管理人员根据新三板规则作出的法定股份限售安排，相关信息真实、准确。

此外，公司所有直接股东（包括控股股东、实际控制人、直接持有公司股份的董事、监事和高级管理人员、员工、功不唐捐和鸾翔凤集）出具的有关自愿锁定股份的承诺。公司已在《公开转让说明书》“第六节 附表”之“相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”中补充披露如下：

承诺主体名称	王功勇
承诺主体类型	□申请挂牌公司 √实际控制人 √控股股东 □董事、监事、高级管理人员 □核心技术（业务）人员 □本次申请挂牌的主办券商及证券服务机构 □其他
承诺事项	股东自愿限售的承诺
承诺履行期限类别	长期有效
承诺开始日期	2024 年 9 月 14 日

承诺结束日期	无
承诺事项概况	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。
承诺履行情况	正常履行中
未能履行承诺的约束措施	见本承诺及“未能履行承诺的约束措施”

承诺主体名称	鸾翔凤集、功不唐捐
承诺主体类型	□申请挂牌公司 □实际控制人 □控股股东 □董事、监事、高级管理人员 □核心技术（业务）人员 □本次申请挂牌的主办券商及证券服务机构 √其他
承诺事项	股东自愿限售的承诺
承诺履行期限类别	长期有效
承诺开始日期	2024 年 9 月 14 日
承诺结束日期	无
承诺事项概况	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本合伙企业不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。
承诺履行情况	正常履行中
未能履行承诺的约束措施	见本承诺及“未能履行承诺的约束措施”

承诺主体名称	丁富民、郎相欣、聂晓英、宋宁、郭涛、章春鹏、龙丹、姚丽娟、陶保荣、刘伟、谌冬辉、杨爱军、朱剑平、王顺万、刘超、温燕、余祥林、何梓劲、曹正、张建国、张东焱、尹旭文、盛燕、黄丽
承诺主体类型	□申请挂牌公司 □实际控制人 □控股股东 √董事、监事、高级管理人员 √核心技术（业务）人员 □本次申请挂牌的主办券商及证券服务机构 √其他
承诺事项	股东自愿限售的承诺
承诺履行期限类别	长期有效
承诺开始日期	2024 年 9 月 14 日
承诺结束日期	无
承诺事项概况	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在

	职员工。
承诺履行情况	正常履行中
未能履行承诺的约束措施	见本承诺及“未能履行承诺的约束措施”

同时，股东对所持股份自愿锁定承诺已在公开转让说明书中补充披露如下：

√适用 □不适用

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
王功勇	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。	51,755,756.00
丁富民	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	12,980,025.00
聂晓英	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	8,653,350.00
郎相欣	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	8,453,350.00
宋宁	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	4,326,675.00

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
功不唐捐	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本合伙企业不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。	1,186,340.00
鸾翔凤集	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本合伙企业不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。	952,100.00
郭涛	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	1,163,682.00
章春鹏	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	1,163,682.00
龙丹	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	1,109,205.00
姚丽娟	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态,及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	1,000,000.00
陶保荣	公司在新三板挂牌期间,及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复	986,662.00

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
	所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	
刘伟	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	800,000.00
谌冬辉	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	783,782.00
杨爱军	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	719,474.00
朱剑平	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	700,000.00
王顺万	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	695,053.00
刘超	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复	380,000.00

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
	所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	
温燕	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	273,262.00
余祥林	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	175,141.00
何梓劲	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	238,225.00
曹正	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	111,935.00
张建国	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	108,898.00
张东焱	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复	100,000.00

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
	所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	
尹旭文	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	91,991.00
盛燕	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	81,356.00
黄丽	公司在新三板挂牌期间，及至公司在上海/深圳/北京证券交易所发行股票并上市（简称“上市”）（新三板挂牌不属于上市）之日前，本人不得公开转让、质押、对赌或帮第三人代为持有（含间接持有）公司股份，否则应向公司退回所得收益，恢复所持公司股份原有状态，及承担由此引起的一切经济和法律责任。本人从公司离职的，需按约定转让给公司指定的其他在职员工；本人退休不强制转让所持股份，如需转让，仅能转让给公司指定的在职员工。	60,056.00

综上所述，公司股东所持股份限售安排相关信息披露准确，公司股东就所持全部股份进行限售。

二、按照时间顺序披露公司董事、监事、高级管理人员的任职经历，确保相关信息完整、连贯

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、 公司董事、监事、高级管理人员”中补充披露如下：

序号	姓名	职业（创业）经历
1	王功勇	1988 年 9 月至 1992 年 2 月，任深圳华金电子有限公司技术支持部助理工程师；1992 年 3 月至 1993 年 2 月，任珠海经济特区恒通电能仪表公司工程师；1993 年 3 月至 2010 年 1 月，任思达仪表董事、总经理；1993 年 11 月至 2012 年 9 月，任深圳市意百达科技有限公司董事长； 2010 年 1 月入职银河电力，2010 年 12 月至今，任银河电力董事长、总经理，期间曾任非洲银河董事、深圳创银董事，现兼任深圳创银董事长、江西创银董事长、珠海创银董事、江西银河董事长、慧联软通董事长、银河电网董事长、银

序号	姓名	职业（创业）经历
		河耐吉董事长、鸾翔凤集执行事务合伙人、功不唐捐执行事务合伙人。
2	丁富民	**1984 年 7 月至 1986 年 5 月，**任甘肃省兰州市兰州塑料包装材料厂设备工程师，**1986 年 6 月至 1988 年 4 月，任**化学工业部自动化研究所《化工自动化与仪表》编辑部编辑；**1988 年 5 月至 1998 年 3 月，任**系统工程研究分所高级工程师；**1998 年 3 月至 2009 年 11 月，任**思达仪表总工程师；**2009 年 12 月入职银河电力，先后任银河电力总经理、研发中心技术总监、副总经理，期间曾任**江西银河董事，慧联软通董事；现任银河电力董事、技术顾问、银河电网总经理，慧联软通监事。
3	宋宁	**1997 年 6 月至 1998 年 10 月，**任甘肃省国营长风机械厂助理工程师，**1998 年 10 月至 2001 年 3 月，任**深圳市同洲电子有限公司办事处经理，**2001 年 4 月至 2001 年 11 月，未工作；2001 年 12 月至 2004 年 4 月，先后任思达仪表客户服务部经理、人力资源部经理、市场研究与策划部经理；2004 年 4 月至 2004 年 11 月，任**祖微电子国际贸易（上海）有限公司深圳办事处客户经理，**2004 年 12 月至 2005 年 8 月，任**芯海科技（深圳）股份有限公司销售经理；**2005 年 9 月至 2010 年 6 月，先后任**思达仪表**总经理助理、**水表事业部经理、**电表事业部经理**；**2010 年 8 月至今，先后任**银河电力技术支持总监、总经理助理、市场总监；**期间曾任**江西银河董事、总经理，慧联软通总经理，深圳创银董事；现任银河电力董事、副总经理，银河耐吉总经理；**现兼任**江西银河监事，慧联软通董事。
4	张建军	**1985 年 7 月至 1999 年 8 月，历**任江西财经大学会计学院助教、讲师、副教授、教授、副系主任、副院长；**1999 年 8 月至 2001 年 4 月，任**鹏元资信评估有限公司副总裁；**2001 年 4 月至今，曾任**深圳大学经济学院院长、教授，佛燃能源集团股份有限公司独立董事，深圳市捷顺科技实业股份有限公司独立董事，飞荣达科技股份有限公司独立董事，深圳市汇创达科技股份有限公司独立董事，深圳市特发服务股份有限公司独立董事，现任深圳大学会计与财务研究所所长、教授，银河电力独立董事；**现兼任**欣旺达电子股份有限公司独立董事，深圳市北鼎晶辉科技股份有限公司独立董事，鹏鼎控股（深圳）股份有限公司独立董事，世纪证券有限责任公司独立董事、深圳市坪山区产业投资服务有限公司独立董事、万和证券股份有限公司独立董事、深圳市腾盛精密装备股份有限公司独立董事。
5	宋晓刚	**2010 年 5 月至 2012 年 10 月，**任华龙证券股份有限公司资产管理总部高级研究员；**2012 年 10 月至 2013 年 8 月，任**西宁国家低碳产业基金金融发展部副部长，**2013 年 8 月至 2016 年 8 月，在深圳证券交易所博士后工作站从事博士后研究；2015 年 6 月至 2015 年 12 月，挂职**宁夏回族自治区人民政府金融局证券保险处副处长；**2016 年 8 月至 2017 年 4 月，任**深圳证券交易所综合研究所研究员；**2017 年 3 月至 2018 年 7 月，任**山西股权交易中心有限责任公司独立董事；**2017 年 7 月至 2021 年 8 月，任**兴民智通（集团）股份有限公司副总经理、董事会秘书；**2019 年 9 月至 2020 年 4 月，任**深圳市升荣源芯科技有限公司执行董事、总经理，**2021 年 11 月至 2022 年 8 月，任**昇辉智能科技股份有限公司副总经理、董事会秘书；**2022 年 9 月至今，任**深圳市天一智能科技有限公司副总经理，现任银河电力独立董事，**现兼任**广东小崧科技股份有限公司独立董事。
6	覃湘君	**2016 年 7 月至今，先后任银河电力国际业务二部销售经理、总监助理，现任**银河电力监事会主席、职工代表监事、综合管理平台总监，**现兼任**致格设计顾问（深圳）有限公司监事。
7	王顺万	**2002 年 5 月至 2006 年 4 月，**任亚太安迅网络电子技术有限公司工程师，**2006 年 5 月至 2010 年 4 月，任**思达仪表高级工程师；**2010 年 5 月至 2011 年 7 月，任**深圳市威胜科技有限公司产品开发主管；**2011 年 8 月至今，先**

序号	姓名	职业（创业）经历
		后任银河电力高级电子工程师、电子部经理，现任电表研发部项目经理、银河电力监事。
8	谌冬辉	2005 年 3 月至 2010 年 10 月，任思达仪表软件工程师；2010 年 11 月至 2011 年 7 月，任科陆电子产品经理；2011 年 7 月至 2021 年 6 月，先后任银河电力高级软件工程师、系统总监、技术支持总监；2021 年 7 月至今，先后任银河耐吉采购资源总监、总经理，现任银河耐吉董事、总经理助理，银河电力监事，现兼任香港耐吉董事。
9	姚丽娟	2001 年 10 月至 2004 年 1 月，任东莞华强三洋电子有限公司财务部会计；2004 年 2 月至 2008 年 2 月，任广州大阳摩托车有限公司财务部成本会计主管；2008 年 4 月至 2011 年 4 月，先后任安防智能（中国）有限公司财务经理、副总经理、财务总监；2011 年 5 月至 2012 年 5 月，先后任中国安防技术有限公司审计总经理、财务总监；2014 年 11 月至今，任深圳市昂赛咨询有限公司董事；2015 年 12 月至 2017 年 1 月，任无锡万家安康科技股份有限公司董事；2017 年 3 月至 2018 年 6 月，任深圳科士达科技股份有限公司副总经理、财务总监；2019 年 11 月至 2020 年 3 月，未工作；2020 年 3 月至今，任银河电力副总经理、财务总监，现兼任银河电网董事，江西银河董事，慧联软通董事，成都银河监事。
10	龙丹	2006 年 6 月至 2009 年 12 月，任思达仪表总经办主任、营运中心主任；2010 年 1 月至今，曾任银河电力董事会秘书、银河电力监事、江西银河监事，现任银河电力副总经理、营运总监；现兼任银河电网董事，银河耐吉董事，江西银河董事，慧联软通董事，成都银河董事。
11	郭涛	2005 年 7 月至 2010 年 3 月，任思达仪表水表事业部国际业务部经理；2010 年 4 月至今，先后任银河电力国际业务部项目经理、国际业务二部市场总监、银河电力监事，现任银河电力副总经理、国际业务部营销副总，现兼任银河电网董事，银河耐吉董事，非洲银河董事，南非银河董事。
12	陶保荣	1999 年 10 月至 2001 年 6 月，任东莞华强三洋电子股份有限公司采购员；2001 年 6 月至 2003 年 10 月，任深圳市和而泰电子科技有限公司采购工程师；2003 年 10 月至 2004 年 4 月，在江西财经大学学习培训；2004 年 4 月至 2004 年 11 月，任深圳市赋安安全系统有限公司采购工程师；2004 年 11 月至 2005 年 10 月，在深圳华章教育学习培训；2005 年 10 月至 2008 年 7 月，任富士康科技集团有限公司采购工程师；2008 年 7 月至 2010 年 4 月，任思达仪表采购部经理；2010 年 5 月至今，先后任江西银河采购部经理、副总经理，现任银河电力副总经理，江西银河董事、总经理。
13	章春鹏	2003 年 7 月至 2009 年 11 月，任思达仪表高级工程师，2009 年 12 月至今，先后任银河电力电子部经理、技术总监助理，期间曾任银河电网董事、银河电力监事；现任银河电力副总经理、产品总监。
14	刘伟	2010 年 4 月至 2012 年 3 月，任深圳长城开发科技股份有限公司工程师；2012 年 3 月至 2015 年 12 月，先后任银河电力电子工程师、新品部经理；2016 年 1 月至 2020 年 5 月，任慧联软通总经理；2020 年 6 月至 2021 年 2 月，未工作；2021 年 3 月至 2021 年 9 月，任深圳市创鑫激光股份有限公司董事长特别助理；2021 年 11 月至今，任银河电力研究院院长；2022 年 11 月至今，任银河电力副总经理，现兼任成都银河董事长、总经理。
15	朱剑平	2013 年 10 月至 2016 年 4 月，任国信证券股份有限公司投资银行部经理；2016 年 4 月至 2018 年 3 月，任深圳市盛势投资管理有限公司投资总监；2018 年 4 月至今，任银河电力总经理助理、董事会秘书，期间曾任银河电网监事，现兼任银河电网董事，银河耐吉董事，江西银河董事，慧联软通董事，成都银河董事。

【中介机构回复】

三、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》关于股份限售的相关规定；

2、取得并查阅所有直接股东出具的有关自愿锁定股份的承诺；

3、取得并查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，确认其任职经历情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露所有直接股东所持股份自愿锁定承诺及限售安排相关内容，所有股东已就所持全部股份进行限售，相关信息披露准确；

2、公司已在《公开转让说明书》中按照时间顺序披露公司董事、监事、高级管理人员的任职经历，相关信息完整、连贯。

问题 11 其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，

中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司回复】

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 3 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露了期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体如下：

“公司财务报告审计截止日为 2024 年 3 月 31 日，截止日后 6 个月（即至 2024 年 9 月 30 日），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师审计或审阅）：

1、公司财务报告审计截止日后 6 个月主要财务数据

公司 2024 年 1-9 月主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月/2024 年 9 月 30 日
营业收入	72,586.97
主营业务收入	72,091.29
净利润	17,668.78
研发投入	6,120.68
所有者权益	70,611.19
经营活动产生的现金流量净额	14,726.41
非经常性损益净额	412.45

注：以上财务数据未经审计或审阅

2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 72,586.97 万元，其中实现主营业务收入 72,091.29 万元，实现净利润 17,668.78 万元。公司报告期后 6 个月经营状

况正常稳定，未发生重大不利变化。

2024 年 1-9 月，公司研发投入为 6,120.68 万元，公司持续开展新工艺、新产品研发工作，稳步推进新工艺的研发、优化和完善。

2024 年 9 月末，公司所有者权益为 70,611.19 万元，实现增长，主要系收入增长，净利润增加。

2024 年 1-9 月,公司经营活动产生的现金流量净额分别为 14,726.41 万元，实现增长，主要因为收入增长，净利润增加，销售商品、提供劳务收到的现金流入增加。

2024 年 1-9 月，纳入非经常性损益的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月
非流动资产处置损益	-1.93
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	331.53
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	53.11
减：所得税影响数	68.39
少数股东权益影响额（税后）	1.64
非经常性损益净额	412.45

注：以上财务数据未经审计或审阅

2、公司财务报告审计截止日后 6 个月主要经营情况

（1）订单获取情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司在手订单金额约 64,635.15 万元，显示了良好的增长势头。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2024 年 1-9 月公司原材料采购（不含税）金额为 37,190.28 万元，2024 年 1-9 月公司外协采购（不含税）金额为 2,688.82 万元。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2024 年 1-9 月公司实现营业收入 72,586.97 万元，其中实现主营业务收入 72,091.29 万元。公司报告期后 6 个月经营状况正常稳定，公司主营产品未发生

重大不利变化。

（4）关联交易情况

2024 年 1-9 月，除实际控制人向公司及子公司提供担保以及支付关键管理人员薪酬外，不存在其他关联交易。

（5）重要研发项目进展情况

2024 年 1-9 月公司研发投入 6,120.68 万元，目前在研项目按照计划开展，重要研发项目稳步推进，未发生研发项目暂停、终止等情形。

（6）重要资产变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司重要资产变动情况主要为：固定资产账面价值为 50,811.50 万元,主要为 2024 年 6 月银河电网电力研究院项目转固；在建工程余额为 19.91 万元，主要为银河电网电力研究院项目装修工程投入。

（7）董监高变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司董事、监事、高级管理人员不存在变动。

（8）对外担保情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司无对外担保。

（9）债权融资情况

截至 2024 年 9 月末，公司短期借款余额为 300.00 万元，长期借款（含一年内到期的长期借款）余额为 10,300.82 万元。公司债权融资规模增长与营业规模变动趋势相匹配，借款主要用于银河电网基建项目建设。报告期初至今，公司销售回款及时，经营活动现金流表现良好，不存在逾期未偿还借款的情形，具有良好的偿债能力。

（10）对外投资情况

财务报告审计截止日后 6 个月，除对子公司投资外，公司无新增其他对外投资。

综上所述，公司财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司经

营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

【中介机构回复】

二、如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告

（一）核查程序

1、对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，并结合《公开转让说明书》等公开披露文件，核查有无未披露或未说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

2、访谈公司管理层，了解公司财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1、公司已根据《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，对财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露。

2、公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

三、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传

截至本回复出具日，公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为《关于银河电力集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人（签字）：

王功勇

银河电力集团股份有限公司

2024年 11月 6日

（本页无正文，为《关于银河电力集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

项目负责人：

蒋　迪

项目小组成员：

杨华川　　边洪滨　　谭绮琪

缪旖璇　　陈家晖

广发证券股份有限公司

2024年 11月 6日