（上接A10版）

单位：人民币万元

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

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

（四）年审会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述问题，我们主要实施了以下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. 核查意见

经核查，我们认为：

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

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

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

三、年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额1.9亿元，较期初增长251.26%。按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元，计提比例为7.75%，较期初下降7.75%，较期初下降6.21%个百分点。

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

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

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

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

1. 应收账款前五名欠款方与销售收入前五名客户情况

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

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

2. 报告期内主要客户对应的应收账款余额、发生额、销售收入情况

单位：人民币万元

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

[注]本期增加=销售额*税率-应收质保金额

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

客户类型	客户名称	信用政策	应收余额	与客户其他供应商是否一致	应收账款金额与信用政策是否匹配	相关信用政策是否严格执行	是否逾期
收入前五名	苏州科易新动力科技有限公司	付款时间为五菱上线后的下下个月月底的最后一个工作日（如有特殊情况，提前通知乙方）；但如因甲方的问题而导致产品无法正常上线，则甲方需在乙方的开票时间后延三个月的月底支付给乙方货款		基本一致，不存在重大差异	是	是	否
应收及收入前五名	柳州科易动力科技有限公司		9,156.83	基本一致，不存在重大差异	是	是	否
应收及收入前五名	湖北星晖	合同签订后，甲方收到乙方发票后7个工作日之内，预付开发费的40%，工艺冻结后，甲方收到乙方发票后7个工作日之内，支付开发费的40%，B30后，甲方收到乙方发票后7个工作日之内，支付开发费的20%	3,866.27	按照具体合同具体产品约定不同的结算方式	否	否	是
应收及收入前五名	江苏金派克新能源有限公司	50%预付，乙方收到预付款后发货，对账周期为每月25日至次月10日，次月10日前将签字版的对账单回传至乙方，乙方根据对账单金额进行开票，甲方收到发票后的30天内(按照发票日期计算)支付尾款(遇假期应顺延)，但甲方有权预留每批次货物(用于强检、公告等样品订单除外)金额5%的质保金(50万封顶)，双方在质保期内无货物质量争议的前提下，由甲方在质保期一年后付清	1,213.28	基本一致，不存在重大差异	否	否	是
应收及收入前五名	北京汽车制造厂有限公司德州分公司	订单双方签字确认后5个工作日，甲方根据月采购订单，提前一个月预付30%货款，当月发货，次月回款65%（入甲方财务账后30天，甲方向乙方支付剩余65%货款),5%作为质保金，质保金上限金额为200万元,双方在质保期内无货物质量争议的前提下，由甲方在质保期满一个月后付清。银行承兑汇票方式支付	1,260.85	基本一致，不存在重大差异	否	否	是
应收前五名	东方旭能(山东)科技发展有限公司	合同签订10日内，甲方支付本合同总货款的10%作为预付款,电池产品发货前30日内支付总货款40%；电池产品运输到甲方指定地点验收合格30日内，甲方向乙方支付总货款的40%。	741.53	否,客户根据不同供应商及不同采购订单会有不同的付款信用政策	否	否	是

截至2022年12月31日，存在个别客户信用逾期情况：

（1）湖北星晖属于前五大客户，是威马汽车科技集团有限公司100%控股全资子公司，经及时催款后，截至2023年4月末已通过收购股权及债务重组、债权转移等方式收回该客户全部款项；

（2）江苏金派克新能源有限公司属于前五大客户，是江苏吉麦新能源车业有限公司（以下简称江苏吉麦）100%控股全资子公司，江苏吉麦注册资本为50,773.34万元，实缴资本45,333.34万元，代表车型是凌宝BOX和凌宝UNI。该客户目前经营正常，财务状况良好，截至2023年5月10日通过债权转移及承兑汇票的形式收回1,600.46万元的款项，剩余款项公司尚在积极催收中；

（3）北京汽车制造厂有限公司德州分公司属于前五大客户，总公司是北京汽车制造厂有限公司，是北汽集团旗下四大整车制造企业之一，注册资本和实缴资本70,000.00万元，旗下微型电动车产品的代表车型是北汽云宝及北汽家宝。该客户目前经营正常，财务状况良好，该客户支付货款主要受市场行情影响，未能及时付款，公司仍在积极催收中；

（4）东方旭能(山东)科技发展有限公司属于前五大应收客户，是一家专注于综合能源管理、储能、锂离子电池梯次利用等新能源领域的技术研发、生产、销售和服务的科技公司，是国内最早涉足储能行业的企业之一，注册资本为

30,000.00万元，实缴资本为1,800.00万元。该客户目前经营正常，财务状况良好，由于双方就技术协议相关事项存在的部分异议，目前仍在协商，因此信用逾期情况，截至2023年5月10日收到回款150.00万元，预计能够回收货款。

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

1. 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

单位：人民币万元

序号	客户名称	应收账款期末余额	坏账准备	交易背景	形成时间	账龄	是否存在关联关系	是否逾期
第一名	柳州科易动力科技有限公司	9,156.83	457.84	销售电芯	2022年	1年以内	否	否
第二名	湖北星晖	3,866.27	193.31	提供开发技术服务、销售充电桩	2022年	1年以内	是	是
第三名	江苏金派克新能源有限公司	1,213.28	60.66	销售模组	2022年	1年以内	否	是
第四名	北京汽车制造厂有限公司德州分公司	1,260.85	63.04	销售电包	2022年	1年以内	否	是
第五名	东方旭能(山东)科技发展有限公司	741.53	37.08	销售电芯	2022年	1年以内	否	是

由上表可知，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款均是新能源业务相关客户，主要原因是新能源电车竞争日益激烈、客户终端产品销售受阻等因素影响，出现客户信用逾期情况。

2. 账龄在 3 年以上的应收账款情况，包括但不限于交易背景，形成时间，账龄，交易对方和你公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系，是否逾期

单位：人民币万元

客户名称	应收账款期末余额	坏账准备	交易背景	形成时间	账龄	是否存在关联关系	是否逾期
江门精工电镀有限公司	56.84	56.84	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
福建南安市吉利来电镀有限公司	41.76	41.76	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
广西荔浦高科金属制品有限公司	37.40	37.40	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
荔浦县永胜金属制品有限公司	36.34	27.15	销售表面工程化学品	2019-2020年	2-3年,3-4年	否	是
博罗县龙溪勤发金属表面处理厂	32.64	32.64	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
桂林荔浦农美达家居用品有限公司	29.95	27.75	销售表面工程化学品	2019-2020年	2-3年,3-4年	否	是
太仓市锦飞电镀有限公司	29.02	29.02	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
中山市协和灯饰有限公司	23.70	23.70	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
苏州市美能五金镀饰有限公司	23.28	23.28	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
中山市东升镇东锐电镀有限公司固定分公司	19.04	19.04	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
长兴百恒科技有限公司	17.92	17.92	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
苏州市祥宇电子材料厂	17.39	17.39	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
晋江瑰邦电镀有限公司	11.94	11.94	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
汕头市永嘉五金塑料厂有限公司	11.38	11.38	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
亨盛展览展示（大仓）有限公司	10.76	10.76	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
厦门正福表面处理有限公司	10.00	10.00	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
苏州市金星工艺镀饰有限公司	7.46	7.46	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
深圳市杰昌实业有限公司	7.28	7.28	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
苏州科邦瑞贸易有限公司	6.66	6.66	销售表面工程化学品	2019年	3-4年	否	是
其他[注]	60.18	60.06	销售表面工程化学品	2019-2020年	2-3年,3-4年	否	是

[注]将应收账款期末余额5万元以下的客户分类到其他

由上表可知，账龄在 3 年以上的客户应收账款均是因销售表面工程化学品而产生，由于该批客户规模较小、资金困难等原因而出现信用逾期情况，目前公司对该类款项仍在持续催收中，针对3年以上应收账款，公司已足额计提坏账准备，坏账计提充分。交易对方和公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方不存在关联关系。

3. 结合信用政策分析应收账款金额与销售规模是否匹配

（1）信用政策

公司目前主要有表面工程化学品业务以及新能源电池业务两大业务。表面工程化学品业务信用政策为结算周期内免账期利息，账期为30天-90天不等，超过结算周期可协商一致后再进行销售发货；新能源电池业务信用政策为对不同类型、不同规模及不同信用等级的客户制定不同的信用政策，账期为30-90天不等，按照合同约定及时收款，本期新能源电池业务主要客户具体信用政策详见本说明之三（四）3回复所示。

（2)应收账款金额与销售规模匹配性分析

1）新能源电池业务同行业情况

单位：人民币万元

上市公司名称	营业收入	期末应收账款余额	期初应收账款余额	应收账款周转率	期末应收账款周转天数	期末应收账款与销售收入的比例
宁德时代	32,859,398.75	5,979,703.57	2,443,768.34	7.80	46.14	18.20%
亿纬锂能	3,630,394.78	1,008,997.35	549,290.33	4.66	77.26	27.79%
国轩高科	2,305,170.15	1,021,673.21	809,657.65	2.52	143.00	44.32%
鹏辉能源	906,670.40	211,352.05	201,809.87	4.39	82.02	23.31%
同行业平均值（含宁德时代）	9,925,408.52	2,055,431.55	1,001,131.55	4.84	87.11	28.41%
同行业平均值（不含宁德时代）	2,280,745.11	747,340.87	520,252.62	3.86	100.76	31.81%
本公司新能源电池业务板块	39,188.41	16,544.51	2,348.66	4.15	86.78	42.22%

[注]上述数据均来源于上述公司2022年年度报告

鉴于宁德时代处于新能源电池行业龙头地位，业务规模与公司相差较大，如不考虑宁德时代，报告期末公司应收账款占收入比例更接近行业平均值，应收账款金额与销售规模相匹配，应收账款周转率优于同行业平均水平。

2）表面化学品业务同行业情况

单位：人民币万元

上市公司名称	营业收入	期末应收账款余额	期初应收账款余额	应收账款周转率	期末应收账款周转天数	期末应收账款与销售收入的比例
上海新阳	119,568.61	50,843.25	33,673.68	2.83	127.23	42.52%
三孚新科	36,462.45	20,315.85	18,689.77	1.87	192.56	55.72%
凤帆科技	11,580.34	4,365.39	2,758.38	3.25	110.73	37.70%
松井股份	49,909.20	22,038.58	24,009.98	2.17	166.08	44.16%
同行业平均值	54,380.15	24,390.77	19,782.95	2.53	149.15	45.02%
本公司表面工程化学品业务板块	8,727.56	2,426.23	3,052.05	3.19	112.99	27.80%

[注]以上同行业公司数据来源于各上市公司2022年年度报告

由上表可以得出新能源电池业务板块化纤锂能、国轩高科、鹏辉能源同行业上市公司2022年应收账款周转天数平均值为87.11天，公司该项指标为86.78天，属于行业较优周转水平。另外，公司新能源电池业务板块应收账款期末余额占销售收入比例42.22%，该指标高于同行业平均水平，但仍介于同行业上市公司指标之间，主要原因系：①由于第四季度公司新能源电池业务板块销售出货量较高于前三季度；②公司的主要客户系微型电动汽车车企，电动汽车市场竞争日益激烈影响，电动车市场掀起降价潮使得微型纯电动车性价比优势减弱，销量出现同比下降趋势，从而导致期末回款速度较慢。

表面工程化学品业务板块另外四家同行业上市公司2022年应收账款周转天数平均值为149.15天，公司该项指标为112.99天，属于行业较优周转水平。另外，公司表面工程化学品业务板块应收账款期末余额占销售收入比例27.80%，该指标同样属于行业较优水平。

综上所述，公司应收账款金额与销售规模具有匹配性。

4. 坏账准备计提是否充分

同行业可比公司坏账计提情况

(1)新能源电池业务同行业坏账计提比例情况

账龄	应收账款--预期信用损失率/计提比例（%）					
	宁德时代	亿纬锂能	国轩高科	鹏辉能源	平均值	公司
1年以内（含,下同）	1.25	5.06	5.00	2.98	3.57	5.00
1-2年	39.81	20.00	10.00	29.87	24.92	20.00
2-3年	100.00	50.00	30.00	58.08	59.52	50.00
3-4年	100.00	100.00	50.00	88.94	84.74	100.00
4-5年	100.00	100.00	80.00	94.02	93.51	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

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

（四）年审会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述问题，我们主要实施了以下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. 核查意见

经核查，我们认为：

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

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

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

三、年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额1.9亿元，较期初增长251.26%。按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元，计提比例为7.75%，较期初下降7.75%，较期初下降6.21%个百分点。

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

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

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

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

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

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

请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第3条）

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

1. 报告期应收账款余额与营业收入的匹配性

单位：人民币万元

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

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

2. 报告期应收账款发生额与营业收入的匹配性情况

单位：人民币万元

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

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

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

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

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

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

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

三、年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额1.9亿元，较期初增长251.26%。按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元，计提比例为7.75%，较期初下降7.75%，较期初下降6.21%个百分点。

1. 计提应收账款坏账准备相关会计政策与往期相比是否发生变化

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

（1）具体组合及计量预期信用损失的方法

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

（2）应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

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

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

2. 报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据及合理性

（1）会计估计变更情况

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

（2）按组合计提坏账准备相关比例的设置依据

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

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

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

3. 报告期应收账款坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

报告期应收账款按照信用组合计提坏账准备比例下降情况

单位：人民币万元

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

由上表可知，按组合计提坏账准备期末余额1,470.72万元，计提比例为7.75%，较期初下降6.21%。

（1）按照信用组合计提坏账准备比例下降的原因

1）按照信用组合应收账款账龄变动情况

单位：人民币万元

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

2）按照信用组合计提坏账准备比例变动情况

应收账款坏账准备/账龄	2022年	占比	2021年	占比	变动金额	变动比例
1年以内	908.75	61.79%	231.26	33.17%	677.49	292.96%
1-2年	46.58	3.17%	41.47	5.95%	5.11	12.32%
2-3年	47.46	3.23%	123.01	17.64%	-75.55	-61.42%
3年以上	467.93	31.82%	301.42	43.24%	166.51	55.24%
小 计	1,470.72	100.00%	697.15	100.00%	773.57	110.96%

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