（上接D42版）

苏州尚腾公司与本公司及本公司全资子公司间的购销，主要分为零星物料及清洁电器配件、吸尘器配件。其中，零星物料总体交易金额较小、交易原因一般为销售方有适当的业务资源，可以购入需求方急需的材料或小批量物料采购，则由对方代为采购。对于购销金额较大的交易，具体情况分析如下：

1）苏州尚腾公司向苏州凯弘公司采购情况

① 购销合理性说明

苏州凯弘公司主营业务为清洁电器软管及配件的生产和销售，苏州凯弘公司与苏州尚腾公司形成上下游关系，苏州凯弘公司为苏州尚腾公司提供地刷、滚刷等清洁电器配件，上述交易符合苏州凯弘公司的主营业务特征，且同时也符合了公司收购苏州尚腾公司整合上下游业务，整合产业资源、提升协同互补效应、增强公司持续盈利能力及竞争力的初衷。

② 购销定价公允性说明

根据双方签订的《物资采购协议书》之产品价格部分说明：(1)零部件的价格由甲乙双方（甲方为苏州尚腾公司，乙方为苏州凯弘公司）本着公平、公正原则协商确定，在同等质量的前提下采用比价定价、核价定价或竞价定价。如属通用产品或与其他产品具有价格可比性的，乙方保证以其对外供货的最低价格与甲方核算；(2)对一些原材料价格波动较大的零部件，按甲方比价采购规定进行零部件价格的核算和调整，因此，双方的交易价格系根据公平、公正原则协商确定。

2023年，苏州凯弘公司向苏州尚腾公司的销售毛利率为8.03%，与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.44%基本一致。2022年，苏州凯弘公司向苏州尚腾公司的销售毛利率为8.26%，与苏州凯弘公司前五大客户平均毛利率8.67%基本一致。

苏州凯弘公司2023年前五大客户具体情况如下：

公司	2023年度		
	销售额(万元)	销售占比	毛利率
苏州尚腾科技制造有限公司	13,144.40	30.52%	8.03%
江苏美的清洁电器股份有限公司	7,787.67	18.08%	8.83%
追觅创新科技(苏州)有限公司	8,459.06	19.64%	8.65%
添可智能科技有限公司	2,106.97	4.89%	8.62%
苏州普发科技有限公司	1,414.66	3.28%	8.61%
小 计	32,912.75	76.41%	8.44%

苏州凯弘公司2022年前五大客户具体情况如下：

前五大客户	2022年度		
	销售额(万元)	销售占比	毛利率
江苏美的清洁电器股份有限公司	10,908.15	32.22%	8.90%
苏州尚腾科技制造有限公司	10,250.47	30.27%	8.26%
莱克电气股份有限公司	2,511.37	7.42%	8.95%
Shinhung Global	2,046.20	6.04%	8.97%
苏州普发科技有限公司	1,478.54	4.37%	8.99%
小 计	27,194.73	80.32%	8.67%

在清洁电器代工行业，物料客制化程度较高、通用性材料较少，故难以寻找相同物料比较单价。对于关联采购，苏州尚腾公司采用与其他供应商相同的核价方法，采用市场化定价原则，即材料价格+加工费+其他合理费用，该采购定价模式与其他供应商具有一贯性，不存在定价不公允的情况。

2）苏州尚腾公司向春光科技销售情况

① 购销合理性说明

苏州尚腾公司向春光科技销售吸尘器配件，其实质系销售给公司全资子公司越南SUNTONE公司。依托于苏州尚腾公司在国内丰富的供应商资源和采购渠道，越南SUNTONE公司吸尘器整机组装所需的物料，通过苏州尚腾公司采购可以提高采购便捷程度，并且具备一定的价格优势。

由于越南SUNTONE公司资金实力不足，为不影响苏州尚腾公司正常独立开展业务，因此由春光科技先向苏州尚腾公司采购并按时付款，后再由春光科技出口给越南SUNTONE公司。越南SUNTONE公司终端产品主要销售给SHARK公司，与苏州尚腾公司客户群体、具体产品不同。

② 定价公允性说明

2023年，苏州尚腾公司向春光科技销售的销售毛利率为5.34%，2022年，苏州尚腾公司向春光科技销售的销售毛利率为4.57%，苏州尚腾公司主要起到提供采购渠道作用，并不需要对货物进行二次加工。此类交易涉及的货物定制化程度较高，难以寻找苏州尚腾公司同类产品比价。苏州尚腾公司与本公司约定，按照采购价款的5%作为销售毛利额，该毛利额作为苏州尚腾公司提供渠道支持、协调采购的利润。实际执行中，由于物料实际采购价格略有波动，使得实际毛利略低于约定值。2023年，该约定一贯执行，且该类转卖业务毛利率显著低于苏州尚腾公司整体毛利率7.07%，毛利水平较为合理。考虑到苏州尚腾公司2023年的费用率为5.30%，与苏州尚腾公司向春光科技的销售毛利率5.34%接近，2022年，该约定一贯执行，且该类转卖业务毛利率显著低于苏州尚腾公司整体毛利率9.18%，毛利水平较为合理。考虑到苏州尚腾公司2022年的费用率为4.59%，与苏州尚腾公司向春光科技的销售毛利率4.57%接近，因此，不存在向苏州尚腾公司输送利益的情况，相反的，越南SUNTONE公司依托于春光科技的资金和苏州尚腾公司的采购资源，发挥协同效应，提升了越南SUNTONE公司的经营实力，开发了客户SHARK公司。综上，该销售定价模式具有合理性，不存在定价不公允的情况。

3）苏州尚腾公司向苏州凯弘公司销售情况

追觅收回其整机代工业务后，基于协同互补原则，公司将苏州凯弘公司由原来供应苏州尚腾公司用于追觅整机组装的配件业务，转为了由苏州凯弘公司直接供应追觅配件业务，由苏州凯弘公司承接了原来苏州尚腾公司的配件业务，因此苏州尚腾公司将仍有使用价值的尚未使用的用于追觅机型的物料销售给苏州凯弘公司，由苏州凯弘公司陆续结算消化。

综合上述分析，苏州尚腾公司与公司或公司关联方存在的购销交易均具备合理的交易原因，相关定价公允，不存在通过业务分配等向苏州尚腾公司倾斜利益的情况。

(2) 苏州尚腾公司主要客户和供应商与公司的客户、供应商重合情况说明

2023年，苏州尚腾公司前五大供应商与公司供应商未见重复，前五大客户与公司客户存在重合的情况如下：

单位：万元

客户名称	苏州尚腾销售额	苏州尚腾销售产品类型	本公司销售额	本公司销售产品类型
追觅	27,901.57	洗地机	287.39	清洁软管
简单有为	8,977.57	吸尘器及其他整机	1.37	清洁软管
美的	2,908.26	吸尘器及其他整机	1,767.79	清洁软管、配件

由上表可以看出，苏州尚腾公司主要客户与本公司客户虽有重合，但是销售产品的类型并不相同，各方销售均系基于各自业务类型独立承接的订单，且本公司与苏州尚腾公司的重合客户交易金额较小、不存在公司通过业务分配等向苏州尚腾公司倾斜利益的情况。

3. 经营模式和能力具备可持续性

苏州尚腾公司除追觅外其他主要整机客户三年整机销售情况如下：

单位：万元、元/台

公司名称	2023年度			2022年度			2021年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
顺造	19,936.25	932.61	5.47%	24,815.30	1,157.09	8.70%	7,918.72	1,465.43	10.63%
简单有为	8,448.52	743.35	6.89%	4,183.40	408.23	12.13%	2,286.49	334.08	24.03%
美的	2,848.65	180.26	-1.16%	6,036.66	242.28	4.90%	45.45	142.62	-31.50%

如上表所示，苏州尚腾公司与顺造2022年收入大幅增长，主要系洗地机整机代工业务增长，2023年虽有所回落，但仍维持在较高水平。2021年仅有两款单价较高的产品，2022年起陆续推出部分低价机型，平均售价有所降低。与简单有为收入逐年增长，2021年时仅有布艺清洗机产品，2022年起增加了洗地机等产品，平均单价有所上升。美的产品包括扫地机、除螨仪，2023年由于苏州尚腾公司收入下降，固定成本无法有效分摊影响，毛利率有所降低。

虽然客户追觅因自身战略调整原因，2023年第四季度减少并收回了其整机代工业务，但却增加了与公司全资子公司苏州凯弘公司的配件业务合作，目前追觅仍然是公司的主要客户之一；客户顺造于2021年6月与苏州尚腾公司签订框架合同，首次签约合同有效期一年，顺延两年；简单有为于2021年5月与苏州尚腾公司签订框架合同，合同长期有效；美的于2021年9月与苏州尚腾公司签订框架合同，有效期五年。

苏州尚腾公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动，其经营模式和能力具备可持续性。苏州尚腾公司与其他客户仍有一定体量的业务保持。苏州尚腾公司正积极推进与老客户新品开发工作，加深合作关系。同时不断开拓新客户和市场，并密切关注市场行情变动及时做出调整。目前公司在整机代工业务领域具备较强的资金规模、技术实力及经验优势，凭借其优势，预计未来可以吸引更多品牌及相关领域的业务。

(四) 结合交易条款和交易实质，说明前期是否应根据协议约定的回购义务确认金融负债，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第37号——金融工具列报》，如果一项合同使发行方承担了以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，即使发行方的回购义务取决于合同对于手方是否行使回售权，发行方应当在初始确认时将该义务确认为一项金融负债，其金额等于回购所需支付金额的现值。

根据《监管规则适用指引——会计类第3号》3-5，非同一控制下企业合并中，如果购买方存在对少数股东的远期收购义务，在合并财务报表中，企业承担了一项不能无条件避免的支付现金以回购自身权益工具的合同义务，在合并日应将该回购义务确认为一项金融负债，金额为回购义务所需支付金额的现值。企业应根据合同条款的具体约定，判断少数股东权益是否实质上仍存在并进行相应会计处理。如果相关事实表明少数股东实质上仍享有普通股相关权利和义务，则在合并财务报表中应继续确认少数股东权益，企业确认上述金融负债的同时应冲减资本公积（资本公积不足冲减的，冲减留存收益）。反之，如果少数股东不具有普通股相关权利和义务，如不享有表决权、分红权、股票增值收益权等，则在合并财务报表中不应再继续确认少数股东权益，而应将上述金融负债视为合并成本的一部分。

根据收购协议，公司存在对少数股东的远期收购义务，且相关事实表明少数股东实质上仍享有普通股相关权利和义务，因此，公司在合并日应将该回购义务确认为一项金融负债，金额为回购义务所需支付金额的现值，在合并财务报表中继续确认少数股东权益，在确认上述金融负债的同时应冲减资本公积（资本公积不足冲减的，冲减留存收益）。

由于收购路径存在十几种的演变可能，收购比例在0-45%之间，苏州尚腾公司未来的经营状况和业绩无法可靠估计，相应的，金融负债金额也难以预计，因此，公司以0作为金融负债的最佳估计。

具体分析如下：

1. 收购协议的约定

“剩余45%股权由公司分三年于苏州尚腾业绩考核期每一期期满后按照约定条件平均分期子以收购，剩余股权收购价格按照业绩考核期每一期考核利润的10倍作为定价原则，具体每一期触发收购的条件为：

1. 2021年业绩满2,000万元，春光科技有义务收购15%股权，业绩未满足则不收购；

2. 2022年业绩满2,000万元，春光科技有义务收购15%股权（若2021年未满2000万，本年满则收购30%）；

3. 2023年度考核利润为正，春光科技有义务收购剩余股权。”

“无论如何，任一业绩考核期的考核利润超过2,000万的，甲方有权（但无义务）按照当期考核利润的10倍作为目标公司整体估值收购目标公司剩余全部股权。”

2. 收购可能性分析

公司与少数股东的收购条款系正常商业谈判的结果，既考虑了维护上市公司权益保障广大投资者利益，以最小代价作为试错成本，同时又充分激励了少数股东，为上市公司争取最大发展机会。

清洁电器小家电整机代工领域是属于充分竞争的行业，由于公司初次切入，存在着较大的经营风险，设置的收购条款并非业绩考核，而是商业博弈，公司已经做好了投资失败的准备，即最终只付出55%股权收购对价的成本尝试进入该行业。

公司收购苏州尚腾少数股权的交易是附带条件成就的合同，其结果具有不确定性。根据合同约定，公司最终存在收购少数股权比例为0的可能。

从事后看，由苏州尚腾公司2021-2023年的财务数据可知，其经营风险与机遇并存，经营波动较大，详见下表：

单位：万元

项 目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	86,789.86	114,921.38	33,289.75
净利润[注]	1,185.37	3,102.58	-782.69

注：上述2021年、2022年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。

公司并无必然收购的预期，同时受各种场内外因素影响，交易完成不确定性较大。由于苏州尚腾成立时间较短，经营业绩波动较大，无法准确合理估计，因此，公司在合并日将0作为对该远期收购少数股东义务金融负债的最佳估计。

(五) 公司在苏州尚腾业绩考核期尚未结束即高溢价收购标的公司剩余全部少数股权，且未要求交易对方对未来业绩作出补偿安排，请结合苏州尚腾后续业绩变脸的情况说明上述安排是否损害公司和中小股东利益，是否通过交易安排向苏州尚腾原股东及关联方输送利益，相关决策是否审慎

1. 收购苏州尚腾公司履行的决策程序及协议情况

(1) 2020年12月16日、2021年1月6日公司分别召开第二届董事会第五次会议、2021年第一次临时股东大会，决议通过了《关于收购苏州海力电器有限公司相关业务资产的议案》，并签订了《苏州海力电器有限公司相关业务资产的收购协议》（以下简称首次收购协议），公司决定以现金2,000万元首次收购目标公司55%股权，并约定目标公司剩余45%股权原则上由甲方于业绩考核期每一期期满后按照本协议的约定平均分期予以收购，收购价格按照业绩考核期每一期考核利润的10倍市盈率估值。若任一期的付款先决条件未能达成的，甲方当期不支付收购价款，当期收购目标公司股权事宜自动转化为后一期付款安排。同时也约定若任一业绩考核期的考核利润超过2,000万元的，甲方有权（但无义务）收购目标公司剩余全部股权。

(2) 2022年度经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,000万元，因此根据上述首次收购协议约定公司有收购苏州尚腾剩余全部股权的选择权。2023年6月7日、2023年8月8日公司分别召开第三届董事会第九次会议、2023年第二次临时股东大会，决议通过了《关于收购控股子公司苏州尚腾科技制造有限公司45%股权暨关联交易的议案》，同意以人民币138,763,607.94元收购苏州尚腾剩余45%股权。

2. 收购苏州尚腾剩余股权时的行业背景较好

(1) 行业市场背景：据奥维云网统计清洁电器洗地机市场从2020年兴起，连续三年实现高增长，其中2023年1-11月国内洗地机零售额112亿元，同比增长23%，零售量459万台，同比增长45%。从公司决策收购苏州尚腾公司剩余股权的时点来看，整个洗地机市场发展前景较好。

(2) 收购剩余股权时苏州尚腾公司的经营情况良好

2021年苏州尚腾公司抓住市场机遇，将其产业结构重心逐步转向洗地机业务，随着主要客户在洗地机市场占有率迅速提升，带动了苏州尚腾公司整机代工业务经营规模及业绩大幅提升。

收购剩余股权时苏州尚腾公司主要财务情况如下：

单位：万元

项 目	2023年1-5月	2022年1-5月	2023年1-5月同比增长	2022年	2021年	2022年同比增长
营业收入	42,895.30	19,437.30	120.69%	114,921.38	33,289.75	245.22%
营业成本	39,555.21	18,274.83	116.45%	104,371.50	30,793.72	238.94%
毛利额	3,340.09	1,162.47	187.33%	10,549.88	2,496.03	322.67%
净利润[注]	863.39	272.85	216.43%	3,102.58	-782.69	-

注：上述2021年、2022年利润数据与原年度报告披露不一致之处，系因根据国家财政部规定对会计政策变更追溯调整所致。

从上表可以看出，苏州尚腾公司2021年、2022年、2023年1-5月营业收入、净利润水平较上年同期比较，均呈现迅速上涨趋势。

自首次收购苏州尚腾公司后，经过近两年努力，其在原有业务基础上已建立了一支经验丰富、掌握行业技术和生产工艺，能快速响应客户需求的研发团队。苏州尚腾公司研发技术能力得到不断提升。为应对当时快速增长的经营需求，苏州尚腾公司当时不仅扩大了经营场地、增加了生产线，而且还相应增加了生产、工程、开发及管理等人员配置，经营方面均已呈现出了较好的发展态势。

(3) 首次收购协议背景

公司首次收购苏州尚腾55%股权以及2023年收购剩余全部股权，前后两次收购定价方式都已在首次收购协议中做了明确约定。其中对于剩余的45%股权已在首次收购协议中约定了定价原则以及收购触发条件，公司与交易对方未在首次收购协议中约定对未来业绩补偿的条款。

2022年度经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，苏州尚腾公司当年扣非后净利润已超2,000万元，因此根据首次收购协议约定，公司当时有义务收购苏州尚腾30%的股权，也有提前收购苏州尚腾剩余15%股权的选择权，即合计有权利选择一次性收购苏州尚腾45%的全部股权。

3. 收购苏州尚腾公司剩余全部股权的主要原因

(1) 公司对未来清洁电器整机业务发展前景有信心。苏州尚腾公司主营业务符合国内清洁电器吸尘器行业市场发展趋势，特别其主打洗地机整机产品更是清洁电器行业中近几年增长最快的品类。

(2) 公司发展战略需要。在首次收购苏州尚腾公司之前，公司主要从事清洁电器吸尘器软管配件业务，虽然公司在软管领域深耕几十年，拥有较强的竞争力，但随着国内清洁电器持续创新发展，生产技术逐步成熟，如手持吸尘器、洗地机、扫地机器人等各类新型清洁电器先后兴起，对公司软管业务构成了一定挑战，同时考虑到吸尘器软管只是吸尘器部件中的细分行业。对此，2020年公司有了向吸尘器小家电整机代工业务发展的战略规划。公司软管配件与整机业务之间属于产业上下游关系，具有较好的产业协同性，因此公司希望通过不断做大做强整机业务平台，由原来软管配件二级供应商向以内部采购为主的整机代工业务一级供应商转变，增强业务主动权，并以整机业务为平台不断延伸产业链，丰富公司产品种类，提高竞争力和盈利能力，为公司持续健康发展提供支撑。自公司2021年首次收购苏州尚腾公司控股权后，随着其在行业内知名度和技术实力不断提升，公司认为控股子公司苏州尚腾公司就是国内最适合的现有整机平台。

(3) 履行首次收购协议义务，避免未来支付更高收购对价。苏州尚腾公司2022年经审计扣非后净利润已超过2,000万元，根据首次收购协议的约定，公司有义务收购苏州尚腾30%的股权，同时也有权利选择一次性收购苏州尚腾45%的全部股权，即有权利提前收购苏州尚腾剩余15%的股权。公司基于当时行业市场和苏州尚腾公司呈现出的良好发展态势，预期其盈利能力将会进一步提升，而根据首次收购协议约定的定价原则，后续苏州尚腾15%股权的收购价格也很有可能会进一步提高。因此公司本着维护公司和全体股东利益考虑，为避免在后一期收购苏州尚腾15%股权时出现更高溢价，所以公司决定选择行使一次性收购苏州尚腾45%的股权，也就是公司在履行收购苏州尚腾30%股权义务的同时提前收购苏州尚腾剩余15%股权。

4. 苏州尚腾公司业绩下滑主要原因

(1) 2023年受宏观经济环境影响，全球经济增速放缓，消费需求疲软导致市场竞争加剧，客户降本需求进一步提高，特别是下半年行业内普遍承受着较大的降价压力，苏州尚腾公司作为清洁电器品牌客户一级供应商面临的降价压力也较大。这也导致了苏州尚腾公司整机售价下降。

(2) 公司自2021年首次收购苏州尚腾公司以来至今仅约三年时间，与同行业中如德昌股份、富佳股份等规模企业相比，沉淀和积累的时间还比较短。目前公司整机业务的主要部件还是以外购为主，生产流程为组装产线上工人将各个外购组件组装为整机。公司内销软管配件和整机业务之间的协同性以及整机部件自制率还有待提升，要实现以内部采购为主的战略目标还需要更多时间去逐步布局和积累。同时由于公司其他子公司已有配件业务，为避免重复投资，苏州尚腾公司内部没有建立自给产业链，其本身并不生产主要部件产品，对于自制件的内部采购主要通过公司及其他子公司供应，因此软管配件内部销售产生的业绩并未直接体现在苏州尚腾公司中，这也是苏州尚腾公司整机代工业务毛利率水平一直较低的主要原因。因此，相对其他已在企业内部建立了深度自给供应链的规模化整机企业来说，苏州尚腾公司在面对客户持续降价时，对其业绩下降的波动也更为敏感。

(3)2023年第四季度追觅因自身战略调整，减少并收回了其整机代工业务，使得整机代工业务收入下降。另一方由于苏州尚腾公司业务订单下滑产能未能有效利用，导致固定成本无法有效分摊。

综合上述，苏州尚腾公司主要受市场竞争加剧、整机代工业务售价下降、毛利率较低、销量下滑以及固定成本未能有效分摊等影响，使得2023年苏州尚腾公司毛利额减少4,410.78万元。

5. 收购苏州尚腾公司剩余股权后所取得的成效以及应对措施

(1) 面对不断变化发展的市场情况，对于收购苏州尚腾公司为全资子公司，公司是以长远以及整体发展的眼光来看待的，是以打造公司未来清洁电器吸尘器业务整合平台的战略高度去考虑的，对于公司未来战略布局以及未来战略目标的实现具有重要意义。2023年度公司软管配件业务合计实现营业收入9.17亿元，较2022年度增长13.72%，其中就有苏州尚腾公司整机业务对软管配件业务的带动作用。同年公司通过全资孙公司苏州弘顺智能电气有限公司开始逐渐进入吸尘器电机业务领域，目前已经逐渐开始吸尘器电机量产并计划自产自销。虽然公司吸尘器电机业务目前尚处于起步阶段，对公司整体经营业绩影响还比较小，但这却是吸尘器的核心部件，也是公司提升未来核心竞争力的重要举措之一，从中也可以看出公司对于未来发展的布局方向。未来公司将会继续根据市场及公司实际发展情况，围绕吸尘器整机业务平台，延伸产业链，适时不断地扩大产品种类，以实现整机部件内部采购为主的战略目标。而这一重要战略目标的实现，首先就离不开苏州尚腾公司的整机业务平台，同时为了实现这一目标，公司及苏州尚腾公司也需要更多的时间去不断积累和布局。

(2) 公司收购苏州尚腾公司后，研发和技术能力得到了进一步提升，2023年下半年苏州尚腾公司首次通过了高新技术企业认定，拥有专利数量从首次收购时75项增加到至今126项，其中发明专利由首次收购时3项增加到至今13项，正在申请中的各类专利合计114项。公司整机技术研发能力得到有效提升。在整机新品开发方面逐渐向ODM模式倾斜，通过提高ODM模式比例不仅可以在新品开发过程中积累属于自己的知识产权，还可以有效增强未来整机业务拓展的主动性。经统计苏州尚腾公司从2024年初至今已量产的各类洗地机、吸尘器、除螨仪、布艺清洗机等新品合计有9个，待量产的新品合计有4个，已立项正在开发中的新品合计有18个（其中有2个是为越南SUNTONE公司开发）。

(3) 苏州尚腾公司积极拓展新客户

公司将在继续巩固软管配件客户资源的基础上，积极利用公司在清洁电器领域积累的良好口碑和信誉度，努力向吸尘器整机业务领域导入优质品牌客户。包括增加对已有客户的新品推荐数量和频率、加快新客户新品开发进度、增加新品立项开发计划、积极参加展会引入品牌商洽谈和邀请品牌商来现场参观考察等具体措施。2023年下半年至今公司逐渐量产的新客户有：LG、苏泊尔、博世等知名品牌客户。

(4) 公司在行业内知名度进一步提升

随着苏州尚腾公司近几年业务快速发展和技术实力的不断提升，有效提升了公司在行业内的整机业务知名度。在供应商层面，公司业务规模大幅提升，提高了供应商的合作积极性，增强了公司对供应商的议价能力；在客户层面，公司在国内洗地机业务的创新开发能力以及质量口碑不断得到客户认可，并以此为导向积极向海外越南SUNTONE公司引入新客户，为未来越南清洁电器生产基地项目做客户资源储备。

6、关于收购苏州尚腾的结论

公司2023年收购苏州尚腾剩余45%股权，其中30%股权是根据首次收购协议履行收购义务，另外15%股权是根据首次收购协议约定提前收购。公司收购苏州尚腾剩余股权是基于公司未来发展战略布局的需要，并审慎考虑分析了行业市场情况、苏州尚腾公司当时良好的经营状况，也考虑了公司现金流以及资金支付能力，并聘请了坤元资产评估有限公司和天健会计师事务所（特殊普通合伙）对交易标的进行了资产评估和审计，履行了必要的决策程序。对于交易对方不同意约定业绩补偿安排，公司当时也研究分析了可能会面临的相关风险并予以提示。通过公司对当时行业市场情况、苏州尚腾公司近两年的发展态势和在手订单等具体情况审慎研究后，公司当时认为是有充分依据可以预期苏州尚腾公司2023年业绩有很高可能性会保持增长态势，经营业绩发生大幅下滑的可能性较低，为此公司决定在履行收购苏州尚腾30%股权义务的同时，为避免下一期支付更高对价，决定对剩余的15%股权进行提前收购。

假设公司没有对苏州尚腾剩余15%股权进行提前收购，则根据首次收购协议约定和定价原则，2024年公司应按苏州尚腾公司2023年度扣非后净利润12,574,335.27元的10倍估值对剩余15%股权进行收购，与2023年已实际实施的提前收购苏州尚腾15%剩余股权价格情况对比如下：

单位：万元

已实际实施的提前收购情况	项目	2021年首次收购	2023年履约收购30%	2023年提前收购15%	合计
	收购比例	55%	45%		100%
	收购对价	2,000	9,250.91	4,625.46	15,876.37
假设分阶段收购情况	项目	2021年首次收购	2023年履约收购30%	2024年履约收购15%	合计
	收购比例	55%	45%		100%
	收购对价	2,000	9,250.91	1,886.15	13,137.06
已经实际实施的提前收购与假设分阶段收购对价差额					2,739.31

公司考虑收购苏州尚腾剩余45%股权的出发点是为了维护公司及全体股东的利益，根本点是从长远发展考虑，为推进实现公司未来发展战略目标，进一步提升市场竞争力和盈利能力。不存在向苏州尚腾公司原股东及关联方输送利益，不存在损害公司及中小股东利益。结合当时苏州尚腾公司实际情况、所处背景和收购原因，公司认为当时所做的决策是审慎的。

企业在发展的道路上难免会遇到各种困难和挫折，在苏州尚腾公司业绩下滑后，公司也积极采取了诸多措施，以维护公司和全体股东的利益。未来公司将继续坚持发展主业，不断提升整机与软管配件业之间的协同性，并将加大力度打造和发挥整机业务平台优势，围绕整机业务适时地不断扩大公司产品种类、延伸产业链，提升整机业务部件自制率，提高公司整体市场竞争力和抗风险能力。

(六) 会计师核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 对公司管理层进行访谈，了解苏州尚腾公司2023年业绩在收购少数股权后大幅下滑的原因，获取苏州尚腾公司财务数据，分析收入确认、成本构成项目、费用摊销是否与行业趋势一致；对苏州尚腾公司销售负责人进行访谈，了解应收账款前五名客户的信用政策，并与合同条款进行比对，判断信用政策是否与合同约定一致，查看两年信用政策是否发生变化；通过查阅行业资料、新闻报道等，了解公司业绩变化与行业发展趋势是否相符；获取苏州尚腾公司分月收入变动表，评价分月收入变动是否符合行业逻辑，分析分月收入波动原因；访谈苏州尚腾公司财务部门负责人，了解收入确认时点，结合合同约定的对货物控制权的转移条款，评价收入确认时点是否符合企业会计准则规定，抽查收入确认对应货物的发货单、签收单、发票等单据核实收入的真实性，对收入进行细节测试，并对临近资产负债表前后日的收入执行了截止测试，检查是否存在收入跨期；2023年细节测试和截止测试比例如下：

项 目	抽样比例
销售细节测试	40.94%
销售截止测试	51.85%

(2) 对苏州尚腾公司2023年度销售退货进行核查，未发现2023年度和期后大额销售退货；

(3) 对苏州尚腾公司主要客户和供应商进行函证，函证确认情况如下：

项 目	函证确认比例
应收账款余额	74.24%
销售额	88.94%
应付账款余额	68.32%
采购额	73.00%

(4) 对公司管理层、苏州尚腾公司销售负责人、采购负责人进行访谈，了解前五大客户、前五大供应商基本情况，了解客商的业务模式和可持续能力；获取前五大客户的销售额占比、前五大供应商的采购额占比，分析集中度情况和潜在风险；获取并查阅前五大客户、前五大供应商的相关合同，查看合同条款约定事项；检查期后回款情况，检查前五名收款对象是否在信用期内回款；并通过函证确认了主要客户的本年销售额和期末余额；

(5) 对公司管理层、财务负责人进行访谈，了解收购苏州尚腾公司协议的交易实质，获取并查阅收购协议的交易内容，了解公司未确认金融负债的合理性。

2. 核查结论

(1) 苏州尚腾公司报告期内在行业政策、业务模式和信用政策等方面均未发生重大变化，溢价收购少数股权后收入和润大幅下滑主要系与客户追觅合作变动导致，公司分季度收入趋势出现背离，与对追觅收入的变动趋势一致，业绩下滑具有合理性。根据对公司收入确认的细节检查，公司不存在前期收入确认不审慎，采用期后退货等调节利润等情况；

(2) 通过核查前五名客户和供应商情况，分析集团内关联交易的定价公允情况，未见利益倾斜情况；公司与个别客户的合作变化系正常的商业变动，公司的经营模式和能力具备可持续性；公司在采购端不依赖特定供应商，采购端业务稳定，具有可持续性；

(3) 公司对未来收购少数股权的可能性存在多种可能，收购比例在0-45%之间，且对苏州尚腾公司未来的经营状况和业绩无法可靠估计，相应的金融负债金额也难以预计，因此将0作为金融负债的最佳估计。

三、关于票据结算。公司2023年度支付其他与经营活动有关的现金2.24亿元，较2022年的0.85亿元增加163.41%，其中存入票据保证金本期发生1.76亿元，去年同期为0.03亿元。公司2023年期末应付票据为2.24亿元，较期初的1.46亿元增加53.43%，而期末应付账款为4.32亿元，较期初6.86亿元减少37.04%。

请公司：(1)补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系，并结合业务及采购情况，说明2023年应付款项结构变化的原因；(2)补充披露应付票据对应的开立银行和保证金比率，说明存入票据保证金规模是否与公司业务及票据规模相匹配，是否符合行业惯例。

公司回复：

(一) 补充披露应付票据对应的开票对象、金额、交易背景、关联关系，并结合业务及采购情况，说明2023年应付款项结构变化的原因

1. 期末应付票据对应的开票对象情况

截至2023年12月31日，公司期末前十大应付票据开票对象情况如下：

单位：万元

开票对象	应付票据余额	占期末应付票据余额比例	交易背景	关联方关系
苏州尚腾科技制造有限公司[注1]	9,918.14	44.30%	材料采购款	集团内子公司
星德胜科技(苏州)股份有限公司	646.23	2.89%	材料采购款	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	材料采购款	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	材料采购款	无关联关系
供应商三	375.27	1.68%	材料采购款	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	材料采购款	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	308.80	1.38%	材料采购款	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	286.65	1.28%	材料采购款	无关联关系
苏州凯弘橡塑有限公司[注1]	281.79	1.26%	材料采购款	集团内子公司
供应商五	214.90	0.96%	材料采购款	无关联关系
合 计	13,459.32	60.12%		

注1：开立对象为集团内子公司的票据，系为集团内公司开立给其应付票据，截至期末被开立对象已将票据背书转让但尚未到期部分票据。注2：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

公司应付票据开立对象众多，截止期末，应付票据开立对象共369户，其中2户为内部关联方，开立给公司内部子公司的期末票据余额累计为10,199.93万元，系为支付内部采购交易而开立的票据；开立给公司外的关联方仅1户，期末票据余额为9.65万元，系为支付材料采购款而开立的票据；剩余366户均为公司开立给非关联方的应付票据，主要为支付材料采购款而开立的票据，均具有真实交易背景。

为易于体现期末应付票据与供应商的真实情况，下面对于期末开立对象为集团内部子公司的应付票据，根据其对外背书转让方进行还原，列示截止期末，公司直接对公司外部单位开立的票据和对内部开立并经背书转让至公司外部但尚未到期部分的票据余额前十的供应商情况：

供应商名称	应付票据余额（万元）	占期末应付票据余额比例	交易内容	关联方关系
星德胜科技(苏州)股份有限公司	2,735.02	12.22%	电机	无关联关系
东莞市威利电机有限公司	864.80	3.86%	地刷电机组件、吸尘器电机	无关联关系
供应商一	552.00	2.47%	筋条	无关联关系
供应商二	512.62	2.29%	PVC粒子料	无关联关系
供应商三	501.70	2.24%	滚刷组件	无关联关系
供应商六	396.89	1.77%	委托加工费、水箱桶体热诱导组件	无关联关系
供应商四	362.92	1.62%	增塑剂	无关联关系
供应商七	323.74	1.45%	电池包组件	无关联关系
苏州冬宝光电科技有限公司	317.87	1.42%	污水桶组件、清水箱组件	无关联关系
供应商八	313.24	1.40%	注塑件	无关联关系
合 计	6,880.80	30.74%		

注：因涉及商业秘密，公司对上述部分供应商具体名称未予以披露。

根据还原后的应付票据情况来看，公司开立票据对外支付的供应商，相对比较分散，经统计涉及的供应商数量为426户，期末余额100万元以上的户数仅为51户。

2. 2023年应付款项结构变化的原因

2022年和2023年对供应商的应付款项结构如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年	
	余额	占应付款项合计比重	余额	占应付款项合计比重
应付票据余额	22,386.23	34.13%	14,590.49	17.53%
应付账款余额	43,206.28	65.87%	68,630.17	82.47%
合 计	65,592.51	100.00%	83,220.67	100.00%

由上表可以看出，2023年应付票据占总体应付款项比例较2022年有较大的增幅。

2023年公司前十大应付款项余额(应付账款+应付票据)对应的供应商