（上接D3版）

公司回复：

本期贸易业务开展按产品大类具体情况如下：

单位：万元

产品大类	收入金额	收入占比	成本金额	毛利
服务器	1,846.98	87.85%	-	100.00%
电芯	200.73	9.55%	302.13	-50.52%
电池组	31.49	1.50%	28.56	9.30%
其他	23.17	1.10%	44.54	-92.21%
合计	2,102.37	100.00%	375.23	82.15%

从上表可知，本期贸易业务收入2,102.37万元，成本375.23万元，毛利率82.15%。报告期贸易业务主要是服务器贸易业务，收入金额1846.98万元，占贸易业务收入的87.85%；以下为报告期服务器贸易主要客户和供应商基本情况：

单位：万元

客户	基本情况	销售金额（不含税）	净额法调减	确认收入金额	本期回款（含税）	期后回款（含税）
客户S	注册时间2015-12-29，注册资本108,095.7113万元，国内领先的城市级智能物联网平台公司	76,880.99	75,060.94	1,820.05	71,196.00	15,679.52
客户T	注册时间2016-03-28，注册资本5000万元，主营云计算设备销售等	1,625.23	1,598.31	26.93	1,836.52	-
合计		78,506.23	76,659.25	1,846.98	73,032.52	15,679.52

单位：万元

供应商	基本情况	采购金额	本期付款	期后付款
供应商Q	成立日期2022-7-14，主要提供IC设计与服务以及供应链服务	95,031.88	37,576.85	57,455.02

公司有销售订单的情况下向境外供应商Q采购报关进口之后由供应商直接发货到指定仓库进行收货，不承担货物减值风险；

与供应商的贸易条款为DAP，结算条款为货到30天；报告期服务器贸易主要客户为特斯联智慧科技股份有限公司和珠海华翼科技有限公司，与客户的结算条款分别是验收后15日内支付款项、验收合格后24小时内支付，客户账期短于供应商账期，按照结算账期正常收付款的情况下，公司需垫付服务器进口增值税和相关进口费用，资金成本小。

货物到达指定仓库经公司验收后转交客户签收，商品控制权由我司瞬间转移至客户，因此我司在扣除相关成本或费用后按净额法确认收入符合企业会计准则的规定。

服务器贸易业务为本年度新引进业务，为公司创造了一定收入和利润，有利于改善公司现金流，目前不属于公司核心业务。

服务器贸易业务为公司2024年7月新增的业务，货源为公司股东、董事由鑫堂推荐。公司主要负责跟进货源并联系客户。公司与客户和供应商有签订合同，实物有进口报关及客户验收。报告期按净额法确认收入1,846.98万元。合同不含税销售金额为78,506.23万元，成本为76,659.25万元，如还原成总额法毛利率为2.35%，毛利率属于正常贸易业务毛利率水平。相关采购及销售货款均已结清。公司服务器贸易业务是在公平、自主意愿的基础上开展的，有真实合同流、货物流和资金流，毛利水平合理。综上，公司服务器贸易业务是具有商业实质的。

（4）请年审会计师说明对前述业务收入、毛利率实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并对前述问题发表明确意见。

年审会计师回复：

1、我们在本次年报审计中，对上述事项主要执行了以下审计程序：

（1）了解、评估并测试公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务有关循环的关键内部控制的设计和执行，未见重大异常相关内控有效；

（2）对当期公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务收入金额大于十万元的客户信息进行采集，了解客户背景，分析客户营业范围是否与公司业务相关联，以及与公司是否存在关联关系。根据获取的客户信息，其经营范围与公司的业务相关，与公司存在关联关系的公司已在年报中披露；

（3）对公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务收入，检查销售合同/订单、送货单等，其中：电池业务检查金额4742.09万元，占电池业务收入的65.27%；PCBA生产业务检查金额272.98万元，占PCBA生产业务收入的77.21%；贸易业务检查金额2056.31万元，占贸易业务收入的95.4%。同时，根据检查的相关单据，分析公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务收入确认的方法、时点是否恰当，经分析收入确认方法适当；

（4）对公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务毛利率变动进行分析。本期电池业务毛利率为-8.53%，主要原因为由于行业不景气，公司产能利用率不足，及生产电池电芯的两家子公司南平同芯和赣州同洲在年中停产，使电池业务毛利率为负；PCBA生产业务毛利率为-64.96%，主要原因为从事PCBA业务的为子公司东莞同钛微，该公司在2024年4月开始停产，生产相关设备折旧记入营业成本造成毛利率为负；贸易业务收入毛利率为82.15%，主要原因为本期新增的服务器贸易业务按净额法确认收入，如果按全额法，公司2024年度贸易业务毛利率为2.18%，符合贸易业务低利润率的情况；

（5）对公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务收入的回款进行检查。电池、贸易及PCBA业务2024年回款共8.43亿元，检查8.05亿元，检查比例为95.52%；

（6）检查期后回款情况。2025年1-3月电池、贸易及PCBA业务回款共4.62亿元，检查4.57亿元，检查比例为98.98%；

（7）实施函证程序。PCBA、电池及贸易业务账上共确认收入9,721.49万元，服务器贸易收入是净额法核算，但按全额发函，将净额收入还原为全额收入后，发函收入为81,797.01万元，占还原后收入86,380.73万元的94.69%，回函收入81,134.27万元，占还原后收入的93.93%，未回函的共662.74万元，对未回函客户的收入通过检查合同/订单和送货单等全部实施了替代测试。前述部分客户未回函的原因主要是当期发生了追收应收款诉讼的客户和后续合作概率不大的客户；

（8）本期贸易业务收入客户主要为新增的服务器贸易业务客户特斯联，按净额法向特斯联确认的收入为1820.05万元，占本期贸易业务收入的86.57%，对其进行访谈；

（9）检查期后退货情况。通过查看公司期后明细账，及查看公司存货管理系统中存货期后退货情况，期后退货金额为11.25万元，对期后退货已按期后调整事项进行了调整。

（10）查看或检查公司电池业务最近三年前五大客户及供应商的合同、交易和付款情况，分析相关客户和供应商是否存在关联关系，及与公司是否有关联关系。东莞市泽泰新能源科技有限公司因其持股45%股东和监事陈勤义，为持有公司控股子公司深圳同也新能源科技有限公司45%股份的股东广东三翼新能源科技有限公司的实际控制人，公司将东莞泽泰比照关联方披露，除此外，无近三年其他电池业务前五大客户和供应商与公司之间存在关联关系。未见前五大客户与供应商之间存在关联关系。

2、核查意见：

经核查，我们认为：公司电池业务、PCBA生产业务、贸易业务的收入确认无重大异常。公司电池业务和PCBA生产业务毛利率为负，主要原因为由于行业不景气，公司产能利用率不足，及生产电池电芯的两家子公司南平同芯和赣州同洲在年中停产，使电池业务毛利率为负，与公司2024年的经营情况相符。公司电池业务最近三年前五大客户及供应商，除东莞市泽泰新能源科技有限公司比照关联方披露外，未发现其他客户和供应商与公司存在关联关系。未发现电池业务前五大客户与供应商之间存在关联关系。2024年公司贸易业务收入主要为服务器贸易业务收入，占2024年贸易收入的87.85%。服务器贸易为2024年新引进业务，为公司创造了一定收入和利润，有利于改善公司现金流，与公司其他业务不相关联，公司认为目前不属于公司核心业务。

4.报告期内，你公司机顶盒及相关设备业务、平台交付及运维业务营业收入分别为371.89万元、686.39万元，同比分别增长54.79%、2.77%。机顶盒领域业务的销售量、生产量分别为428.13万个、324.01万个，分别同比减少89.95%、92.94%。

（1）请详细说明报告期内机顶盒领域业务开展的具体情况，包括但不限于机顶盒领域业务产品和服务的细分类型、前五大客户和供应商基本情况、成本结构及销售价格区间波动情况，结合上述情况说明机顶盒领域业务生产量、销售量和营业收入变动是否匹配，与同行业可比公司情况是否一致。

公司回复：

1、报告期内机顶盒领域业务分产品明细如下：

单位：数量（万个）收入（万元）/单价（元/个）

分产品	2024年					2023年					同比增减	
	生产数量	销售数量	收入金额	单价	收入占比	生产数量	销售数量	收入金额	单价	收入占比	生产数量	销售数量	收入
PCBA生产	323.80	423.87	353.56	0.83	25.04%	4587.67	4256.94	690.01	0.16	43.18%	-92.94%	-90.04%	-48.76%
机顶盒及相关设备业务	0.21	4.26	371.89	87.39	26.34%	0.93	1.01	240.25	236.75	15.03%	-77.42%	321.78%	54.79%
平台交付及运维		0.01	686.39		48.62%		0.01	667.90		41.79%		-	2.77%
合计	324.01	428.13	1,411.84		100.00%	4588.61	4257.958	1,598.17		100.00%	-92.94%	-89.95%	-11.66%

注：平台交付及运维销售数量列数据为维保配件数量，平台交付及运维收入为服务类收入与数量无关。

2、前五大客户基本情况

单位：万元

客户	基本情况	产品类型	收入金额	占收入比重
客户U	成立于1993-8-27，为斯里兰卡主要电信运营商，主要经营移动通信、家庭宽带、电视等	机顶盒及相关设备业务	284.14	20.13%
客户V	注册时间2022-01-19，注册资本100万元，经营范围包括电子产品销售；可穿戴智能设备销售等	PCBA生产	161.57	11.44%
客户W	注册时间2011-12-28，注册资本39,100万元，广电运营商	平台交付及运维	153.02	10.84%
客户X	注册时间2010-04-19，注册资本306,622.8621万元，广电运营商	平台交付及运维	122.33	8.66%
客户Y	注册时间2010-06-11，注册资本528,874.7625万元，广电运营商	平台交付及运维	74.00	5.24%
合计			795.06	56.31%

3、前五大供应商基本情况

单位：万元

供应商	基本情况	业务类型	采购内容	采购金额	占采购比重
供应商R	注册时间2023-11-10，注册资本100万元，经营范围包括电子元器件制造与销售等	PCBA生产	PCBA成品板、M3主板、电芯	71.22	30.57%
供应商S	注册时间2014-07-09，注册资本1000万元，经营范围包括电子元器件、集成电路等	机顶盒及相关设备业务	数字卫星接收机	34.09	14.63%
供应商T	注册时间2015-01-23，注册资本100万元，经营范围包括电子类产品研发与销售等	PCBA生产	上下壳、电源按键、中框等	23.31	10.01%
供应商U	注册时间2018-06-21，注册资本200万元，经营范围包括电子线路板的销售及研发	PCBA生产	方案板PCB	13.15	5.65%
供应商V	注册时间2020-08-17，注册资本100万元，经营范围包括网上贸易，国内贸易等	PCBA生产	线材	11.41	4.90%
合计				153.18	65.76%

4、成本结构：

分产品	项目	金额（元）	占营业成本比重
PCBA生产	直接材料	3,940,919.77	67.57%
	直接人工	627,087.59	10.75%
	制造费用	1,264,167.82	21.68%
机顶盒及相关设备业务	直接材料	3,432,954.75	89.96%
	直接人工		
	制造费用	383,216.65	10.04%
平台交付及运维	直接材料	849,984.64	100.00%
	直接人工		
	制造费用		

5、同行业销售量和生产量：

同行业	行业分类	项目	单位	2024年	2023年	同比增减
高斯贝尔	计算机、通信和其他电子设备制造业	销售量	万台	113.89	282.96	-59.75%
		生产量	万台	115.19	281.54	-59.09%
四川九洲	智能终端产品	收入	万元	7594.37	18045.79	-57.92%
		销售量	万台	2,742.85	2,131.61	28.68%
		生产量	万台	2,746.66	2,156.65	27.36%
		收入	万元	260,718.13	222,732.62	17.05%
创维数字	智能终端	销售量	万台	4,951.39	5,120.62	-3.30%
		生产量	万台	4,850.70	5,193.84	-6.61%
		收入	万元	655,814.94	786,266.95	-16.59%

注：以上同行业公司数据来源于其2024年年度报告。

由表1可知，报告期公司机顶盒业务领域业务主要有：PCBA生产收入金额353.56万元，平均销售单价0.83元/个，收入占比25.04%，同比减少48.76%；机顶盒及相关设备业务收入金额371.89万元，平均销售单价87.39元/个，收入占比26.34%，同比增加54.79%；平台交付及运维收入686.39万元，收入占比48.62%，同比增加2.77%，收入同比变化不大。

由表2、表3可知，前五大客户收入合计795.06万元，占本报告期机顶盒领域业务收入56.31%。其中PCBA生产客户收入占比11.44%，机顶盒及相关设备客户收入占比20.13%，平台交付及运维客户收入占比24.74%；前五大供应商采购金额合计153.18万元，占全年机顶盒领域业务采购金额65.76%。其中PCBA生产供应商采购占比51.13%，机顶盒及相关设备业务的供应商采购占比14.63%。

公司PCBA生产为自产自销，成本由直接材料、直接人工和制造费用构成；近两年机顶盒及相关设备业务是通过委外加工的方式生产的，成本由直接材料和制造费用构成；平台交付及运维主要是定制化项目，成本主要是直接材料，前期研发阶段人工的投入，公司一直在研发费用中核算。详细构成明细见表4。

报告期机顶盒领域业务生产量同比减少92.94%，销售量同比减少89.95%，其中：PCBA生产量同比减少92.94%，销售量同比减少90.04%，原因系由于近年来持续亏损，综合考量公司产品市场情况、供应链资金、运营成本等的客观情况和审慎评估，为了减少亏损、维护股东利益，临时进行停产所致；机顶盒生产量同比减少77.42%，销售量同比增加321.78%，主要是报告期销售了期初库存所致。2021年底公司与斯里兰卡客户签订了40K机顶盒订单并完成了生产，后由于客户外汇受限，一直未出货。客户外汇限制情况好转后，公司积极与客户协调出货事宜。考虑到该批库存为定制机器以及当前物料的综合成本，经双方谈判最终确定将价格下调并于2024年完成出货和收款。报告期机顶盒领域业务收入同比减少11.66%，其中：PCBA生产业务同比下降48.76%，该业务平均单价较低；机顶盒及相关设备业务同比增加54.79%，该业务平均单价较高。由于近两年销售产品的结构差异造成报告期收入变化不大，产销量变化较大的情况。

综上，报告期公司机顶盒及相关设备业务生产量、销售量和营业收入变动是匹配的。

由表5可以看出，高斯贝尔和创维数字的销售量、生产量和收入同比减少，四川九洲的销售量、生产量和收入同比增加。由于报告期我公司PCBA生产业务临时停产策略和机顶盒及相关设备业务销售主要为清理库存的特殊情况，导致与同行业可比公司情况差异较大。

（2）请年审会计师说明对前述业务收入、毛利率实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并对前述问题发表明确意见。

年审会计师回复：

1、我们在本次年报审计中，对上述事项主要执行了以下审计程序：

（1）了解、评估并测试销售流程及平台交付运维业务有关循环的关键内部控制的设计和执行，未见重大异常相关内控有效；

（2）对当期公司机顶盒及相关设备业务、平台交付及运维业务收入大于十万元的客户进行信息采集，了解客户背景，分析客户营业范围是否与公司业务相关联，以及与公司是否存在关联关系。根据获取的客户信息，其经营范围与公司的业务相关，这些业务的客户与公司不存在关联关系；

（3）对公司机顶盒及相关设备业务，检查销售合同/订单、送货单（国外客户检查报关单和货运提单），检查的收入金额331.77万元，占本期收入金额的89.21%。平台交付及运维业务收入，检查合同、验收单，检查的收入金额509.91万元，占本期收入金额的74.29%。

同时，根据检查的相关单据，分析公司机顶盒及相关设备业务和平台交付及运维业务收入确认的方法、时点是否恰当，经分析收入确认方法适当；

（4）对公司机顶盒及相关设备业务和平台交付及运维业务毛利率变动进行分析。本期机顶盒及相关设备业务毛利率为-2.62%，上期为23.98%，与上期相比毛利率下降26.6%，毛利率变动的原因主要为2024年处置库存的机顶盒下调机顶盒单价导致毛利率降低；平台交付及运维业务毛利率为87.62%，与上期相比毛利率上升3.45%，毛利率变动较小；

（5）对公司机顶盒及相关设备业务和平台交付及运维业务收入的回款进行检查，机顶盒及相关设备业务、平台交付及运维业务2024年回款1,680.70万元，检查1,287.05万元，检查比例为76.58%；

（6）检查期后回款情况。2025年1-3月机顶盒及相关设备业务、平台交付及运维业务回款202.52万元，检查150.65万元，检查比例为74.39%；

（7）实施函证程序。机顶盒及相关设备、平台交付运维业务收入发函金额795.36万元，回函金额140.20万元，回函率较低原因为本期机顶盒销售主要为斯里兰卡客户DIALOG TELEVISION(PRIVATE)LIMITED,国际客户回函配合度不高未回函；平台交付运维业务均为国内广电公司，大部分为国有企业，由于内部管理原因很难回函，一直回函率不高。对于未回函部分已全部进行替代测试，替代测试金额655.15万元。其中：对机顶盒业务检查合同、报关单、提单等单据，平台交付运维客户检查合同和验收报告，并测算收入金额是否正确；

（8）检查期后退货情况。通过查看公司期后明细账，及查看公司存货管理系统中存货期后退货情况，公司机顶盒及相关设备业务和平台交付及运维业务期后未发生退货。

2、核查意见：

经核查，我们认为：公司机顶盒及相关设备业务、平台交付及运维业务的收入确认无重大异常，这些业务的毛利率与公司2024年的经营情况相符。

5.报告期末，你公司货币资金余额为3.28亿元，同比增长2876.22%，公司称主要是报告期经营活动收到的现金增加，其中存放在境外的货币资金总额为1.01亿元。报告期内，你公司利息收入为-4.62万元。报告期末，你公司流动负债总额为11.31亿元，占总负债的比例为95.05%，其中应付账款余额为8.05亿元，你公司资产负债率为95.95%。

（1）请分析说明报告期末你公司货币资金余额增长与业务规模的匹配性，并说明货币资金的具体用途、存放地点，结合利率水平、年度日均存款余额等，说明货币资金存放的安排是否合理，利息收入与存款规模是否匹配。

公司回复：

1、报告期末公司主要货币资金余额情况列示如下：

单位：万元

主体	币别	原币金额	本位币金额	主要用途
深圳同洲	人民币	1,059.64	1,059.64	日常采购付款、工资费用支出等
	人民币	14,934.43	14,934.43	
易汇	人民币	1,838.74	1,838.74	日常采购付款、工资费用支出等
同也新能源	人民币	3,023.87	3,023.87	日常采购付款、工资费用支出等
同洲供应链	人民币	500	500	费用支出
香港科技	美元	1,086.98	7,813.65	日常采购付款、费用支出等
	港币	2,400.62	2,223.07	
南平同芯	人民币	165.93	165.93	日常采购付款、工资费用支出等
惠州长晟	人民币	83.91	83.91	日常采购付款、工资费用支出等
同洲新能源	人民币	1,010.71	1,010.71	日常采购付款、工资费用支出等
合计			32,653.95	

2、报告期月度平均存款余额如下：

月份	货币资金余额（万元）
1月	831.00
2月	410.85
3月	487.93
4月	316.69
5月	294.52
6月	440.19
7月	308.18
8月	616.75
9月	440.19
10月	3,222.93
11月	9,425.25
12月	32,841.29
合计	49,635.77
月均余额	4,136.31

报告期内，公司实现营业收入5.99亿元，同比增长155.52%；2024年度新增的高功率电源业务的营业收入为4.74亿元，公司营业收入主要来源于高功率电源业务，2024年度高功率电源业务收入主要集中在下半年的五个月中，平均每月营业收入金额约0.95亿元，考虑到出口业务的货物运输周期，与客户的对账、结算、账期等因素，客户的占款周期普遍为两到三个月，占款金额大致为2-3亿元，此金额与报告期货币资金余额差异较小，再考虑到公司此业务的增长性，故货币资金余额增长与公司业务规模是匹配的。高功率电源业务主要是通过深圳同洲电子股份有限公司和同洲科技（香港）有限公司两家主体来开展，期末货币资金主要存放于这两家主体公司账户上，其中存放于同洲科技（香港）有限公司账户的1.01亿元货币资金，为同洲科技（香港）有限公司收取的海外客户的货款，主要用于支付高功率电源采购款。综上所述，公司货币资金的存放是符合公司业务开展的。

由上表测算可知，报告期月度平均存款余额4,136.31万元，报告期产生利息收入4.62万元，以此数据为基础折算为年度利率水平为0.11%，此利率水平与2024年度银行活期存款普遍利率水平0.1%基本一致，由此可知，公司的利息收入与存款规模是匹配的。

（2）请详细说明按应付对象归集的期末余额前五名应付账款的具体情况，包括但不限于应付对象名称及关联关系情况、采购模式、采购内容、采购金额及占比情况、结算周期、账龄、付款安排及实际付款情况，是否存在逾期付款的情形，并说明应付账款与你公司业务规模的匹配性，资产负债率较高的合理性，对比同行业可比公司说明你公司资本结构的合理性。

公司回复：

1、报告期公司期末余额前五名供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购关联关系	应付余额	采购模式	采购内容	采购金额（未税）	采购占比	结算周期	账龄	付款安排	实际付款金额	截止盈余公积（20241231）	是否逾期
供应商Q	非关联	57,455.02	进口货物	服务器	95,031.88	71.73%	货到30天	1年以内	76,559.49	37,576.85	38,982.64	是
供应商W	非关联	7,198.78	采购加工服务	加工	9,644.27	7.28%	月结60天	1年以内	5,715.51	3,337.56	2,377.95	是
深圳市华优信泰科技有限公司	关联	4,439.91	国内采购货物	MOS、IC、光耦等	8,382.95	6.33%	月结30天	1年以内	8,318.28	4,893.22	3,425.07	是
供应商A	非关联	2,972.91	国内采购货物	变压器、电感	5,161.04	3.90%	月结30天	1年以内	3,738.07	2,640.80	1,097.28	是
供应商B	非关联	1,418.63	国内采购货物	电解	1,906.51	1.44%	月结90天	1年以内	672.06	672.06	0.00	否

2、报告期公司应付账款周转率与可比公司情况如下：

公司名称	期初应付账款（万元）	期末应付账款（万元）	当期营业成本（万元）	周转率
同洲电子	3,639.72	80,458.27	39,986.89	0.95
麦格米特	106,301.57	88,079.64	611,513.75	6.29
新雷能	30,702.29	32,130.33	55,268.81	1.76
英杰电气	25,530.00	14,177.28	109,479.51	5.51

3、报告期公司资产负债率与可比公司情况如下：

公司名称	资产总额（万元）	负债总额（万元）	资产负债率
同洲电子	123,963.09	118,946.59	95.95%
麦格米特	957,379.29	352,219.56	36.79%
新雷能	428,210.70	164,505.31	38.42%
英杰电气	401,512.08	155,924.78	38.83%

由表1可知，报告期末，公司应付账款余额前五大供应商应付余额合计73,485.25万元，占应付余额91.33%。其中第一名为服务器贸易业务供应商，第二名为高功率电源业务委外生产加工厂，第三至五为高功率电源业务原材料供应商。供应商一的结算账期为月结30天，报告期末逾期未付款为9-10月货款，已于2025年1月支付；供应商二的结算账期为60天，报告期末逾期未付款为10月加工费，已于2025年1月支付；供应商三和供应商四账期为30天，报告期末逾期未付款为11月货款，已于2025年1月支付。

由表2可知，报告期末，公司应付账款余额为80,458.27万元，同期营业成本为39,986.89万元，期初应付账款余额为3,639.72万元，公司2024年度应付账款周转率为0.95，与同期可比公司新雷能差距较小，同洲电子应付账款周转率较低的主要原因为公司有开展以净额法确认收入的服务器贸易业务，此业务因采用净额法，成本较低，但是期末应付账款较大，上述期末余额前五大供应商中，排名第一位的即为此业务供应商，期末应付账款达到57,455.02万元，而同洲电子期末应付账款总额为80,458.27万元，占比达到71.41%，造成同洲电子应付账款周转率较低，扣除上述贸易业务应付账款影响，同洲电子应付账款周转率将超过3.00，综上所述，同洲电子期末应付账款余额与公司业务规模是匹配的。

由表3可知，报告期末，公司资产负债率达到95.95%，与可比公司差距较大，其主要原因为公司负债总额较大，其中应付账款即达到80,458.27万元，占比负债总额67.64%，应付账款期末余额较大的主要原因为公司开展了以净额法确认收入的服务器贸易业务，期末此业务产生应付账款57,455.02万元，若扣除此项影响，公司资产负债率将降低到49.60%，此负债率水平与可比公司对比虽然还有一定差额，但此差额已经较小，处于合理差异范围之类，综上所述，公司虽然期末资产负债率较高，亦在合理范围以内，对公司日常业务的开展不会产生重大影响。

（3）请年审会计师说明对货币资金、应付账款执行的审计程序、核查比例、获得的审计证据及审计结论，并对前述问题发表明确意见。

年审会计师回复

1、我们在本次年报审计中，对上述事项主要执行了以下审计程序：

货币资金

（1）了解、评估并测试资金活动循环的关键内部控制的设计和执行，未见重大异常相关内控有效；

（2）取得银行流水或对账单，并对所有银行账户发函询证，全部回函并金额相符；

（3）将对账单流水与银行日记账流水进行年度和月度核对分析，未见异常；

（4）利用分层的方法，对银行存款进行细节测试，借方检查金额139,393.94万元，占比88.37%；贷方检查金额113,551.64万元，占比90.42%；检查未见重大异常；

（5）对银行存款收支进行截止测试，检查未见重大异常；

（6）将银行存款账户与开户信息核对，未见异常；

（7）对本期主要交易的银行账户进行大额双向核对，借方检查金额267,849.54万元，占比98.10%；贷方检查金额233,495.31万元，占比96.73%，未见重大异常；

（8）对期末现金进行监盘，监盘金额折合本位币为7,819.04元，占期末现金余额的100%；

（9）对利息收入与存款规模进行分析。公司月度平均存款余额4,136.31万元，2024年利息收入4.62万元，以此数据为基础折算为年度利率水平为0.11%，此利率水平与2024年度银行活期存款普遍利率水平0.1%基本一致。

应付账款

（1）了解、评估并测试与应付账款相关的采购活动和业务外包的关键内部控制的设计和执行，未见重大异常相关内控有效；

（2）对应付账款执行函证程序，发函金额78,528.03万元，回函金额77,717.10万元，占期末应付账款余额的96.59%；未回函的通过检查供货方发生额进行替代测试，其中借方检查付款对应的付款审批和银行单据，贷方检查采购对应的采购订单、入库单、发票等；

（3）对应付账款进行截止测试，检查未见重大异常；

（4）对本期应付账款进行细节测试，检查的金额126,259.44万元，占总采购金额的97.09%；

（5）对公司主要的供应商，了解供应商背景，分析供应商营业范围是否与公司向其采购的商品或服务相关联，以及与公司是否存在关联关系。根据获取的供应商信息，其经营范围与公司向其采购的商品或服务相关，其中供应商深圳市华优信泰科技有限公司与公司存在关联关系；

（6）检查2024年末的应付账款期后支付情况，检查的金额77,868.51万元，占2025年1-4月支付的2024年末应付账款金额的99.80%。其中，期末应付服务器贸易业务和电源业务的采购货款在期后已全部支付，其他主要供应商的货款在期后也在正常支付；

（7）对电源业务的重要供应商进行访谈。2024年电源业务的委外厂主要为欧陆通，占公司2024年度电源委外生产交货数量的97.67%，我们访谈了欧陆通的销售、仓储、工程和品质人员，除对交易金额和应付款余额进行访谈确认外，还对交易明细及欧陆通仓库发货人、OOC等进行确认；除欧陆通外，我们还对电源业务的其他六家主要供应商进行了访谈，2024年度公司电源业务向这六家供应商共采购1.75亿元，占2024年公司电源业务采购金额的84.63%。访谈中未见异常。

2、核查意见：

货币资金期末余额可以确认。公司货币主要存放在公司本部和香港科技两家主体的账上，与公司主要业务是通过这两个主体开展相适应的。公司利息收入与存款平均余额是相匹配的。

应付账款期末余额可以确认。期末应付账款余额为8.05亿元，主要为服务器贸易业务的应付款5.75亿元并在期后已经全部支付，其他主要供应商的应付款在期后也在正常支付。公司资产负债率高，主要原因为连续多年亏损净资产较低所致。

6.报告期末，你公司应收账款账面价值为4.46亿元，同比增加555.56%，公司称主要系报告期内公司营业收入增加导致，增长率远高于公司营业收入增长率155.52%。报告期内，按单项计提坏账准备的金额分别为0.26亿元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额为4.02亿元，占应收账款期末余额比例为67.74%。

（1）请按照各产品类别对比公司营业收入增长率和应收账款增长率情况，并说明应收账款增长率远高于你公司营业收入增长率的合理性。

公司回复：

1、2024年和2023年营业收入按照产品类别增长率如下：

单位：万元

分产品	2024年收入金额	占比	2023年收入金额	占比	同比增长率
机顶盒及相关设备业务	371.89	0.62%	240.25	1.02%	54.79%
平台交付及运维	686.39	1.15%	667.90	2.85%	2.77%
高功率电源业务	47,446.49	79.15%	-	0.00%	
电池业务	7,265.56	12.12%	7,939.39	33.84%	-8.49%
PCBA生产	353.56	0.59%	690.01	2.94%	-48.76%
贸易业务	2,102.37	3.51%	12,601.24	53.71%	-83.32%
汽车租赁及换电业务	42.51	0.07%	-	0.00%	
其他业务	1,675.66	2.80%	1,321.35	5.63%	26.81%
合计	59,944.41	100.00%	23,460.15	100.00%	155.52%

2、2024年和2023年应收账款按照产品类别增长率如下：

分产品	2024年应收账款面价值（万元）	占比	2023年应收账款账面价值（万元）	占比	同比增长率
机顶盒及相关设备业务	600.33	1.32%	1,571.09	22.60%	-61.79%
平台交付及运维	626.24	1.37%	671.52	9.66%	-6.74%
高功率电源业务	24,479.63	53.72%	-	0.00%	
电池业务	2,277.96	5.00%	2,198.79	31.63%	3.60%
PCBA生产	86.65	0.19%	249.41	3.59%	-65.26%
贸易业务	17,473.58	38.34%	2,231.01	32.09%	683.21%
汽车租赁及换电业务	7.76	0.02%	-	0.00%	
其他业务	18.36	0.04%	29.61	0.43%	-38.01%
合计	45,570.51	100.00%	6,951.44	100.00%	555.56%

由表1可以看出，营业收入增长率155.52%，主要是由于高功率电源业务所致，高功率电源业务本期收入47,446.49万元，占本期收入的79.15%；

由表2可以看出，应收账款账面价值增加555.56%，主要是由于高功率电源业务和贸易业务增加所致，高功率电源业务应收账面价值24,479.63万元，占总应收账面价值的53.72%，贸易业务应收账面价值17,473.58万元，占总应收账面价值的38.34%；

结合表1和表2，销售服务器交易金额78,506.23万元，因服务器贸易按净额法调减收入76,659.25万元，最终确认收入1,846.98万元，假设将按净额法调减的收入还原，营业收入增长482.28%，应收账面价值增长555.56%，故应收账款增长率远高于营业收增长率是合理的。

（2）请逐一说明按单项计提坏账准备的应收账款具体情况，包括但不限于客户基本情况、与你公司及公司关联方是否存在关联关系、交易内容、交易金额及回款情况、信用政策、账龄、预计无法全部收回的依据，你公司已采取或拟采取的追偿措施，相关交易是否具有商业实质。

公司回复：

公司按单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	经营状况	是否关联	交易内容	交易金额	回款金额	期末余额	坏账计提	信用政策	账龄	无法全部收回的依据	已采取或拟采取的追偿措施
深圳市新辉卓能科技有限公司	开业	否	电池贸易	650.44	-	735.00	735.00	月结30天	1-2年	预计无法收回	已诉讼
深圳市芝雅斯电子科技有限公司	开业	否	贸易业务	2,191.49	1,879.40	596.98	477.58	货到30天	6个月-1年、1-2年	诉讼调解后未履行，已申请强制执行；注册资金500万尚未实缴；本报告期末尚无明显迹象表明无法收回款项，出于谨慎考虑暂按80%计提坏账	已诉讼，已申请强制执行
深圳市艾雅斯电子科技有限公司	开业	否	电池业务	22.57	13.00	12.50	10.00	款到发货	2-3年	诉讼调解后未履行，已申请强制执行；注册资金500万尚未实缴；本报告期末尚无明显迹象表明无法收回款项，出于谨慎考虑暂按80%计提坏账	已诉讼，已申请强制执行
赣州源通锂业股份有限公司	开业（失信人）	否	贸易业务	405.47	162.75	295.43	295.43	开票后60天	1-2年	已被列为失信人，预计无法收回	诉讼催款
深圳国锐祥电子科技有限公司	开业	否	电池业务	310.18	19.80	330.70	165.35	月结	1-2年	已申请财产保全冻结资金少；注册资金100万尚未实缴；计划向法院申请强制执行；程序人有房有车，本报告期末尚未发现有明确证据显示无法收回款项，出于谨慎考虑暂按50%计提坏账	已诉讼，已申请强制执行
深圳市庄野实业有限公司	开业	否	电池业务	511.47	283.38	294.59	147.29	预付10%，出货前付清尾款	6个月-1年	财产保全已冻结资金少；注册资金100万未实缴；与江丽有未结清货款，预计可抵消处理，出于谨慎考虑暂按50%计提坏账	已诉讼
深圳市火枪手新能源有限公司	开业	否	电池业务	1,461.89	1,390.30