

江苏中信博新能源科技股份有限公司 关于市场传闻的澄清公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

一、媒体报道简述

近日，江苏中信博新能源科技股份有限公司（以下简称“中信博”或“公司”）关注到有媒体在网络发布题为《这科创板公司上市一年扣非净利润下降92%，固定资产周转率异常高于同行可比公司》及《疑点重重！一桩内幕交易案牵出一段隐秘关系 58家上市公司业绩“变脸”另有玄机？》的文章。公司第一时间关注到上述报道并立即展开了认真核实，为了避免对投资者造成误导，现予以澄清说明。

二、澄清声明

针对报道中提及的主要问题，澄清如下：

（一）关于业绩、毛利下滑的情况

新闻报道：

对于业绩变脸、毛利率下降的原因，中信博在近期的一则《关于市场传闻的澄清公告》中，解释为“钢材等原材料价格上涨，物流费用增加等因素导致公司单位成本增加。”

但据其2020年7月28日披露的《发行注册环节反馈意见落实函之回复公告》，中信博回复监管层关于“主要材料价格上涨对毛利率的具体影响”的提问时称，“由于公司销售策略调整、销售结构及销售区域持续优化，使得公司在钢材上升情况下，毛利率仍保持上升。”

为何IPO阶段就可以凭借“策略调整”、“机构优化”抵御成本上涨压力，一上市却丧失了这种“超能力”呢？

公司核实情况如下：

2021年，公司业绩及毛利下降主要由于以下几个原因：

2021 年，光伏行业供应链失衡，原材料、物流成本高涨，公司基于长期战略规划导致管理成本、研发费用增加等因素是影响公司 1-9 月份业绩下滑的主要原因，与同行业公司光伏支架业务模块变动趋势基本一致，销售规模和毛利率都处于下降趋势。

1、收入方面：2021 年前三季度公司收入同期下降 6.84%，受疫情、组件价格大幅上涨影响，2021 年光伏行业集中地面电站项目开工率同比走低。因前三季度国外数据无第三方权威机构统计，根据国家能源局数据，2021 年 1-9 月，国内集中式地面电站装机量 9.15GW，比 2020 年同期降低 8.86%。公司境内项目销售收入同比下降 6.89%，低于国内集中式电站装机量降低幅度；

2、毛利方面：钢材等原材料价格上涨、物流费用增加等因素导致公司单位成本增加。公司 2021 年 1-9 月营业毛利率比 2020 年同期下降 9.73 个百分点；2021 年支架行业市场环境与 2020 年差异较大，由于 2021 年集中式电站开工规模走低，市场竞争呈现白热化，公司为了进一步巩固市场占有率，未将钢材价格上涨部分完全转嫁给客户；

3、期间费用增长：根据公司长期战略部署的规划，加大了战略成本及机会成本投入，主要为发展 BIPV、跟踪支架等业务模块，搭建梯队建设，储备管理人员，导致管理费用比上年同期增加 33.23%；并不断持续研发创新，研发费用方面也比上年同期增加 18.65%。

我司在半年报、上交所问询函回复及三季报中均结合外部市场环境变化有做更为详细分析。详见公司 2021 年 4 月 16 日、2021 年 9 月 28 日、2021 年 10 月 30 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告。

（二）关于印度市场销售收入变化的情况

新闻报道：

对于 2017 年还占境外销售收入 86.54%(达 3.73 亿元)的印度市场，为何在 2018、2019 年大幅萎缩至几近消失，在 IPO 首轮问询回复中，中信博对此解释称，“2018 年度，公司在完成印度订单后，考虑到印度地区客户价格敏感度较高、市场竞争较激烈，出于战略调整考虑，未再承接新的印度订单”。

曾经被嫌弃的印度客户 Adani，却又在 2020 年重回中信博前五大客户名单，当年就以 4.22 亿元跻身公司第二大客户，今年半年报更是以 2.14 亿元位居榜首。

当年不赚钱的客户，何以突然变身香饽饽？

公司核实情况如下：

1、公司在《招股说明书》已进行了相关事项的表述：

“2017 年度，公司境外客户、境外项目均集中在印度地区，主要由于公司在参与国际竞争的初期，通过进入门槛较低的印度市场积累国际经营经验、提升国际知名度，承接了 ADANI、RENEW、TATA、ACME 等知名印度客户的订单，使得当期来源于印度的收入比例较高；2018 年度，公司在完成印度订单后，考虑到印度地区客户价格敏感度较高、市场竞争较激烈，出于战略调整考虑，未再承接新的印度订单，印度地区收入出现大幅下降。

2018 年度，随着公司国际经营能力提升、国际竞争力进一步增强，接连承接了 Biosar 256.48MW 澳大利亚项目、Bester144MW 墨西哥项目以及国内外客户的越南、马来西亚、西班牙、日本、哈萨克斯坦等地电站项目，国外项目和国外客户不再集中于印度地区。

2019 年度，随着境外新增装机需求增加，公司依靠已经积累的资源、渠道实现了较多的海外收入，所服务项目遍及墨西哥、越南、澳大利亚、哈萨克斯坦、阿曼、巴西等多个国家或地区，公司已经成为具备较强国际竞争力的光伏支架行业企业”。

境外收入按项目所在国家或地区分类情况如下：

国家	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
墨西哥	33,326.05	27.65	10,832.36	15.97	-	-
越南	20,092.37	16.67	11,384.83	16.78	-	-
澳大利亚	16,308.17	13.53	24,218.47	35.70	-	-
哈萨克斯坦	12,530.44	10.40	1,873.79	2.76	-	-
阿曼	9,737.39	8.08	-	-	-	-
巴西	7,512.10	6.23	-	-	-	-
马拉维	5,277.91	4.38	-	-	-	-
古巴	4,724.03	3.92	-	-	-	-
智利	3,753.23	3.11	447.05	0.66	-	-
中国台湾	1,952.68	1.62	48.43	0.07	26.57	0.06
日本	1,487.45	1.23	3,075.60	4.53	2,373.41	5.50
菲律宾	1,437.21	1.19	1,423.85	2.10	-	-
印度尼西亚	583.69	0.48	1,182.15	1.74	-	-

西班牙	39.69	0.03	3,849.19	5.67	-	-
印度	19.67	0.02	3,964.88	5.85	37,317.92	86.54
马来西亚	-	-	4,172.13	6.15	683.65	1.59
其他	1,724.52	1.43	1,359.79	2.00	2,721.87	6.31
总计	120,506.60	100.00	67,832.51	100.00	43,123.42	100.00

（详见《招股说明书》第 1-1-278 页）

同时，2018 年随着公司国际经营能力提升、国际竞争力进一步增强。在综合考虑公司产能及市场需求的前提下，优先选择海外跟踪支架优质市场，弱化固定支架海外销售。也是公司基于战略调整考虑。

2020 年，公司重要战略客户 Adani 对其项目开始选用跟踪支架，这与公司产品战略相契合。因此，公司通过市场竞争获取了该客户订单，同时公司与该客户开展股权合作，在印度共同投资建厂，以更有利地开拓印度跟踪支架市场。

（三）白水项目情况

新闻报道：

中广核渭南白水项目招标时中信博“亏本”中标的情况

公司核实情况如下：

1、通过搜索中广核电子商务平台，该项目的开标一览表信息如下：

一、项目概况	
招标项目编号:	CGN-202103300004
招标项目名称:	中广核渭南2021年第一批光伏支架01标段跟踪支架白水光伏项目
标段名称:	跟踪01_01标段跟踪支架白水光伏项目
标段负责人:	白水项目新能源部
二、开标信息	
开标时间:	2021-04-02 15:00:00
开标地点:	2021-04-28 09:00:00
开标方式:	在线开标
开标结果:	中标
中标单位:	江苏中广核新能源科技股份有限公司
中标金额:	RMB 291,295.14

如图所示，公司投标非最低价中标，处于标段中游，公司报价符合行业价格水平。同时该报价符合公司产品毛利率期望，并非亏损订单。

（四）关于公司固定资产周转率的情况

新闻报道：

中信博作为制造企业，其固定资产状况自然受到关注。然而，对比同行上市公司，其固定资产周转率远超同行。

参照同行上市公司——清源股份、爱康科技和振江股份，对比固定资产周转率：



而固定资产 3.69 亿元中，主要是房屋建筑物。其中最为关键的机器设备，仅 7000 余万元。中信博以 7000 余万元的固定资产就撑起了 30 亿的年收入，公司的科创属性、产品的创新能力究竟几何？远超同行资产使用效率，背后的原因又是什么？

公司核实情况如下：

1、主要生产设备情况

中信博的支架生产设备采用自动化较高的生产线（由钢材通过传送带自动引导，并形成自动成型、锯断、打孔、打包一体化生产），该生产设备由中信博主导设计并进行定制加工，因此设备采购成本不高，但具有很高的生产效率。所以，虽然公司有较高产能，但设备价格并不高。

2、中信博固定资产构成情况（截至 2021 年 9 月 30 日数据）

项目	2021 年 3 季度（单位：万元）
机器设备	11,681.44
运输设备	550.07
房屋建筑物	19,226.41
其他设备	847.10
发电设备	4,640.90
合计	36,945.92

3、媒体列式的三家上市公司与中信博业务差异、固定资产、机器设备对比情况

1) 业务模块不完全一致，支架业务收入占比差异大

上市公司	主营业务	2020 年末 支架业务收入 (单位：亿元)	2020 年末 支架业务收入 占总收入比例	其他
中信博	光伏支架、BIPV	30.72	98.44%	主要来源于地面电站

清源股份	支架、电站开发运营	7.16	79.47%	其中地面电站支架收入1.42亿元占总营业额比15.81%
爱康科技	边框、支架、电池组件、电站运营	6.44	21.36%	未细分地面电站及分布式电站占比
振江股份	风电设备、光伏光热设备、紧固件、其他钢结构	2.43	17.69%	未细分地面电站及分布式电站占比

（数据来源：上述公司2020年年度报告数据及推算数据）

通过上表可看出，中信博主营业务为光伏支架，媒体列式的三家上市公司业务范围多样，支架业务并不都占主导地位。支架业务可对比营收及销售占比差异较大，用“固定资产周转率=营业收入/固定资产平均值”公式，类比出各公司间的固定资产周转率会有较大误差。同时，因业务模块及占比不一致，所以固定资产的结构有差异，因此固定资产的构成本身没有可比性。

2) 固定资产中机器设备平均数、设备占比及机器设备周转率情况

单位：万元

公司	2020年度固定资产中机器设备平均数①	2020年度营业收入②	2020年度固定资产平均数③	机器设备占固定资产比率 (=①/③)	机器设备周转率(=②/①)
中信博	7,419.92	312,860.47	26,999.90	27.48%	42.16
清源股份	1,122.27	90,047.45	80,458.60	1.39%	80.24
爱康科技	24,310.52	301,631.71	205,357.18	11.84%	12.41
振江股份	42,022.84	193,135.22	140,194.69	29.97%	4.60

（数据来源：上述公司2020年年度报告数据及推算数据）

如图所示，若单独计算企业机器设备周转率，即机器设备平均数/营业收入，则可发现所列示公司之间差异较大，无类比性。

就报道表述三家类比上市公司披露数据进行对比，可发现与中信博对比性不强，不能将其他公司披露数据作为判断中信博内部运营合理性的依据。而在国内上市公司中，光伏支架主营占主导地位的上市公司仅中信博一家，可类比其他上市公司披露数据匮乏。另全球跟踪支架出货量排名前五（中信博跟踪支架出货量排名第四）以光伏支架为主营业务的上市公司，仅中信博为自主生产，其他公司中未上市的无法获得固定资产数据，已上市的海外公司均以外包方式生产，固定资产存在无法对比的情形。

（五）关于大额赊销及现金流的情况

新闻报道：

无论是上市前的业绩持续增长，还是上市后一年就变脸。中信博的收入中从来都不缺赊销的贡献。持续增加、大额的应收款项，为公司贡献了收入、利润，但也埋下了包袱。

一方面，应收账款账龄持续增加，收回款项的难度也持续加大。

另一方面，在大额赊销的前提下，加之采购环节的压力，经营活动净现金流持续为负；

公司核实情况如下：

（1）公司的销售信用政策是跟行业特征相符合的，一般采用预付款、到货款、验收款、质保款的付款方式。在综合市场情况、客户的需求、客户信用级别等因素情况下，我司会与客户协商确定合同付款条件。且我司销售产品采取预收部分货款的方式，2021 年前三季度预收的货款较年初增长约 292.89%。（详见 2021 年第三季度报告资产负债表中的合同负债）。公司采用保守的坏账准备计提方法，因此坏账准备计提金额较高，但坏账准备不等于坏账损失。2018-2020 年，公司的坏账损失率分别为 9.38%、1.06%、2.20%，成逐年下降趋势。2021 年 1-9 月，公司尚未发生坏账损失，收回款项的难度并未如报道所述持续加大。

（2）经营性现金流情况

2021 年二季度以来，钢材价格快速上涨，公司为了控制钢材价格上涨成本，采取了钢材备货的策略，这导致了公司第二三季度经营性现金流为负。目前，钢材价格趋于稳定，预计公司后续经营性现金流会得到改善。

三、其他说明

截至目前，公司经营一切正常。公司将严格按照法律法规相关规定和要求，认真履行信息披露义务，及时做好信息披露工作。公司在此郑重提醒广大投资者：本公司发布的信息以公告为准，请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告

江苏中信博新能源科技股份有限公司董事会

2021 年 12 月 16 日