（上接B37版）

从上表可以看出，2023-2025年公司境内外收入对应订单执行周期不存在显著差异。

公司2023-2025年度海外确认收入的项目各节点时间、订单执行周期、项目回款情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户		销售金额	合同签订时间	发货/报关时间	验收时间	订单执行周期（月）	执行周期异常原因
2023年度	客户22	设备合同1	3,150.31	2021年10月	2023年3月	2023年9月	22.90	受客户设计变更、样机参数调整等因素影响，厂内生产周期延长
	客户23	改造合同2	15.86	2022年8月	2022年10月	2023年4月	8.10	小规模改造项目，技术工艺简单，实施周期短
	客户24	服务合同2	9.48	2023年4月	服务无发货	2023年12月	8.57	提供调试服务，实施周期短
	客户25	设备合同1	932.80	2023年4月	2023年10月	2023年12月	8.80	印度豪森子公司为本土客户提供的产线辊道项目，标准化程度高、结构简单，项目周期较短
	客户26	增补合同2	37.94	2023年7月	2023年12月	2023年12月	5.93	印度豪森子公司为本土客户提供的发动机产线的新增工位，设备功能相对独立，设备交付后连接主线设备即可生产使用，现场实施周期较短
		增补合同3	37.44	2023年7月	2023年12月	2023年12月	5.93	
		增补合同4	21.38	2023年7月	2023年12月	2023年12月	5.93	
2024年	客户26	设备合同2	5,942.81	2020年9月	2024年9月	2024年9月	48.00	项目历经多次停工变更功能需求，拉长设计生产周期
		服务合同5	24.90	2024年5月	服务无发货	2024年6月	1.00	提供调试服务，实施周期短
	客户5	设备合同1	10,179.23	2023年10月	2024年2月	2024年8月	9.80	客户合同对项目周期要求较高，公司投入超额人力保证短周期实现验收
	客户28	设备合同1	1,755.90	2024年2月	2024年10月	2024年12月	9.40	为客户定制的试制线项目，客户需求明确，技术难度较小，装配调试周期较短
		零部件合同2	80.69	2024年5月	2024年10月	2024年10月	4.23	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
	客户29	设备合同1	702.91	2024年2月	2024年10月	2024年12月	9.80	印度豪森子公司为本土客户提供的产线辊道项目，标准化程度高、结构简单，项目周期较短
		服务合同2	155.94	2023年12月	服务无发货	2024年3月	2.83	提供调试服务，实施周期短
2025年	客户30	服务合同2	2,180.63	2025年1月	服务无发货	2025年8月	6.90	提供调试服务，实施周期短
		服务合同3	106.14	2025年5月	服务无发货	2025年9月	3.73	提供清关服务，实施周期短
	客户27	服务合同4	78.84	2025年12月	服务无发货	2025年12月	0.90	提供调试服务，实施周期短
		服务合同6	16.55	2025年12月	服务无发货	2025年12月	0.90	提供调试服务，实施周期短
		设备合同8	146.00	2022年9月	2024年12月	2025年3月	30.43	客户需求确定较晚，项目延后启动，拉长实施周期
		零部件合同9	4.38	2024年12月	2025年3月	2025年3月	3.90	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
		服务合同10	2.39	2025年3月	服务无发货	2025年3月	0.87	提供调试服务，实施周期短
		零部件合同11	0.92	2025年10月	2025年12月	2025年12月	2.83	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
		零部件合同12	0.23	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同13	1.04	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同14	0.68	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同15	2.78	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同16	0.67	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同17	1.19	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同18	5.47	2025年5月	2025年11月	2025年11月	6.23	
		零部件合同19	5.47	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同20	4.98	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同21	4.88	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同22	3.99	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.83	
		零部件合同23	2.91	2025年5月	2025年11月	2025年11月	6.23	
		零部件合同24	7.30	2025年5月	2025年11月	2025年11月	6.23	
		零部件合同25	4.60	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同26	10.40	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同27	1.47	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同28	0.62	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.87	
		零部件合同29	1.76	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同30	4.71	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.83	
		零部件合同31	2.21	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.33	
		零部件合同32	0.23	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.10	
		零部件合同33	0.10	2025年5月	2025年11月	2025年11月	6.47	
		零部件合同34	0.79	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.10	
		零部件合同35	0.16	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.10	
		零部件合同36	1.11	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.07	
		零部件合同37	7.08	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.53	
		零部件合同38	7.08	2025年5月	2025年10月	2025年10月	6.03	
		零部件合同39	2.97	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.43	
		零部件合同40	2.63	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.93	
		零部件合同41	0.14	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.97	
		零部件合同42	0.80	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.43	
		零部件合同43	2.04	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.97	
		零部件合同44	5.57	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.43	
		零部件合同45	0.20	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.93	
		零部件合同46	1.46	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.93	
		零部件合同47	2.11	2025年5月	2025年10月	2025年10月	5.40	
		零部件合同48	0.11	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.93	
		零部件合同49	2.85	2025年5月	2025年10月	2025年10月	4.93	
		零部件合同50	2.94	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.73	
		零部件合同51	2.91	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.73	
		零部件合同52	2.13	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.73	
		零部件合同53	4.13	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.23	
		零部件合同54	1.75	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.23	
		零部件合同55	1.86	2025年7月	2025年10月	2025年10月	3.23	
		服务合同57	152.18	2025年3月	服务无发货	2025年6月	2.23	提供额外海运服务，实施周期短
		服务合同58	22.50	2024年11月	服务无发货	2025年9月	9.73	提供调试服务，实施周期短
	客户5	零部件合同2	53.33	2024年9月	2025年1月	2025年1月	3.43	提供零部件，交付即确认收入，周期较短
	客户31	设备合同1	902.40	2023年8月	2023年11月	2025年6月	21.80	属于仓储物流项目，客户海外工厂结构调整，产线随之多次调整改造，拉长执行周期

结合公司2023-2025年主要海外项目合同签订时间、发货或报关时间、回款比例来看，公司海外收入确认满足终验收条件，截至确认收入当年合计回款比例达到87.41%、93.46%、83.41%，回款情况较好。公司海外收入波动是近几年来国际车企向新能源转型步伐从急速扩张到放缓收缩的具体体现，具有合理性，境内外订单执行周期没有显著差异。

3、列示外销收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额，说明海外收入与第三方数据是否匹配。

根据本问题第2问回复，公司海外业务分两种，一种是国内公司承接海外订单，经中国海关报关出口发货至客户现场，另一种是海外子公司承接订单，该类项目无需在中国海关报关。

2023-2025年海外前五大客户收入报关情况如下：

单位：人民币 万元

年度	项目	金额
2023年度	合同金额	9,722.34
	一非出口金额	6,801.73
	一服务部分	-
	一离岸部分	-
	应报关金额	2,920.61
	实际报关金额	2,920.61
	差异	-
2024年度	合同金额	34,059.17
	一非出口金额	7,342.10
	一服务部分	425.58
	一离岸部分	1,054.77
	应报关金额	25,236.73
	实际报关金额	25,236.73
	差异	-
2025年度	合同金额	19,154.14
	一非出口金额	5,992.63
	一服务部分	3,262.08
	一离岸部分	-
	应报关金额	9,899.43
	实际报关金额	9,899.43
	差异	0.00

注：以报告期期末汇率将当期外币金额折算为人民币金额。

公司近三年境外小收入应报关金额与电子口岸实际出口金额无差异。

以单个项目作为对象进行出口数据比对，并分为出口项目和非出口项目两类，具体说明：

（1）非出口项目

公司主要海外项目中，非出口项目包括如下项目，包括海外子公司直接销售的情况，和公司销售给海外客户在中国境内子公司并由客户自主报关两种情况，具体如下：

单位：万元

年度	序号	客户	合同	币种	合同金额（原币）	项目执行情况
2023年度	1	客户22	合同1	人民币	3,559.85	客户自提出口，非公司报关
	2	客户24	合同1	美元	255.65	印度子公司直接销售
			合同2	印度卢比	113.21	印度子公司直接销售
	3	客户25	合同1	印度卢比	11,897.57	印度子公司直接销售
	4	客户26	合同1	印度卢比	3,410.17	印度子公司直接销售
			合同2	印度卢比	516.98	印度子公司直接销售
			合同3	印度卢比	510.05	印度子公司直接销售
			合同4	印度卢比	291.29	印度子公司直接销售
2024年度	1	客户26	合同5	印度卢比	344.07	印度子公司直接销售
	2	客户27	合同1	美元	587.96	印度子公司直接销售
	3	客户32	合同1	人民币	1,981.62	客户自提出口，非公司报关
			合同2	人民币	91.18	客户自提出口，非公司报关
	4	客户29	合同1	印度卢比	9,712.29	印度子公司直接销售
			合同2	印度卢比	2,157.47	印度子公司直接销售
2025年度	1	客户27	合同1	英镑	163.00	印度子公司直接销售
			合同2	英镑	24.60	印度子公司直接销售
			合同3	英镑	10.49	印度子公司直接销售
			合同4	英镑	8.79	印度子公司直接销售
			合同5	英镑	3.81	印度子公司直接销售
			合同6	英镑	1.85	印度子公司直接销售
			合同7	英镑	25.30	印度子公司直接销售
			合同8	美元	488.18	印度子公司直接销售
			合同9	美元	14.65	印度子公司直接销售
			合同10	美元	8.00	印度子公司直接销售
			合同11	美元	3.09	印度子公司直接销售
			合同12	美元	0.04	印度子公司直接销售
			合同13	美元	0.17	印度子公司直接销售
			合同14	美元	0.11	印度子公司直接销售
			合同15	美元	0.45	印度子公司直接销售
			合同16	美元	0.11	印度子公司直接销售
			合同17	美元	0.19	印度子公司直接销售
			合同18	美元	0.88	印度子公司直接销售
			合同19	美元	0.88	印度子公司直接销售
			合同20	美元	0.80	印度子公司直接销售
			合同21	美元	0.79	印度子公司直接销售
			合同22	美元	0.64	印度子公司直接销售
			合同23	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同24	美元	1.18	印度子公司直接销售
			合同25	美元	0.74	印度子公司直接销售
			合同26	美元	1.68	印度子公司直接销售
			合同27	美元	0.24	印度子公司直接销售
			合同28	美元	0.10	印度子公司直接销售
			合同29	美元	0.28	印度子公司直接销售
			合同30	美元	0.76	印度子公司直接销售
			合同31	美元	0.36	印度子公司直接销售
			合同32	美元	0.04	印度子公司直接销售
			合同33	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同34	美元	0.13	印度子公司直接销售
			合同35	美元	0.03	印度子公司直接销售
			合同36	美元	0.18	印度子公司直接销售
			合同37	美元	1.14	印度子公司直接销售
			合同38	美元	1.14	印度子公司直接销售
			合同39	美元	0.48	印度子公司直接销售
			合同40	美元	0.42	印度子公司直接销售
			合同41	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同42	美元	0.13	印度子公司直接销售
			合同43	美元	0.33	印度子公司直接销售
			合同44	美元	0.90	印度子公司直接销售
			合同45	美元	0.03	印度子公司直接销售
			合同46	美元	0.24	印度子公司直接销售
			合同47	美元	0.34	印度子公司直接销售
			合同48	美元	0.02	印度子公司直接销售
			合同49	美元	0.46	印度子公司直接销售
			合同50	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同51	美元	0.47	印度子公司直接销售
			合同52	美元	0.34	印度子公司直接销售
			合同53	美元	0.67	印度子公司直接销售
			合同54	美元	0.28	印度子公司直接销售
			合同55	美元	0.30	印度子公司直接销售

（2）出口项目

以下项目为存在报关环节的出口项目，与电子口岸数据比对情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户		币种	合同金额（原币）	电子口岸报关金额（原币）	差异	原因
2023年度	1	客户23	合同1	人民币	2,903.85	2,903.85	-	
			合同2	欧元	2.13	2.13	-	
2024年度	1	客户26	合同1	美元	1,300.00	1,300.00	-	
			合同2	美元	847.49	847.49	-	
			合同3	美元	100.70	100.70	-	
			合同4	美元	37.96	37.96	-	
	2	客户5	合同1	美元	1,430.55	1,224.62	205.94	部分材料离岸采购不报关，部分为服务无需报关
2025年度	1	客户30	合同1	欧元	680.70	672.37	8.33	差异部分为服务，无需报关
			合同2	美元	305.00	-	305.00	服务无需报关
			合同3	欧元	13.53	-	13.53	服务无需报关
	2	客户27	合同56	英镑	104.76	104.76	-	
			合同57	英镑	17.06	-	17.06	服务无需报关
			合同58	英镑	2.54	-	2.54	服务无需报关
	3	客户5	合同1	美元	263.90	156.72	107.18	差异部分为服务，无需报关
			合同2	美元	7.42	7.42	-	
	4	客户4	合同1	欧元	160.00	160.00	-	
	5	客户31	合同1	人民币	902.40	902.40	-	

经核对，上表项目中，10个项目的合同金额和电子口岸报关金额完全一致，7个项目由于服务、离岸贸易等因而产生差异。公司海外项目收入与电子口岸报关金额相匹配。

上述项目对应回款情况，与外汇管理局系统查询数据比对情况如下：

单位：万元

年度	客户	合同	币种	合同金额（原币）	2025年6月以后涉外收款金额	外管系统查询收款金额（原币）	差异
2023年度	客户23	合同1	人民币	2,903.85	-	-	-
		合同2	欧元	2.13	-	-	-
2024年度	客户26	合同1	美元	1,300.00	65.00	65.00	-
		合同2	美元	847.49	-	-	-
		合同3	美元	100.70	10.07	10.07	-
		合同4	美元	37.96	3.80	3.80	-
	客户5	合同1	美元	1,430.55	-	-	-
2025年度	客户30	合同1	欧元	680.70	150.29	150.29	
		合同2	美元	305.00	305.00	305.00	
		合同3	欧元	13.53	13.53	13.53	
	客户27	合同56	英镑	104.76	-	-	
		合同57	英镑	17.06	17.06	17.06	
		合同58	英镑	2.54	-	-	
	客户5	合同1	美元	263.90	160.54	160.54	
		合同2	美元	7.42	-	-	
	客户4	合同1	欧元	160.00	88.00	88.00	
	客户31	合同1	人民币	902.40	270.72	270.72	

由于外汇管理局系统仅能查询近12个月收汇情况，因此无法查询2025年6月前相关信息，自2025年6月至今，涉外收款金额与公司实际收款金额相匹配。

4、请年审会计师说明对海外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。

根据年审会计师的说明，年审会计师针对海外收入主要执行了如下审计程序：“

（1）了解公司境外收入的业务模式，包括销售渠道、物流方式、结算方式、收款方式等；

（2）对境外销售收入进行真实性检查，包括检查重大项目合同主要条款、沟通记录、银行回单、终验报告等文件资料，核查企业的物流单据及报关单，查询海关出口数据，确保货物已经实际发出并已经通过海关报关；

（3）将公司海外收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额、税务系统报关单信息进行了核对；

（4）对大额海外销售收入进行函证，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询了相关业务内容。取得了境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

上述审计程序可以证明境外收入的真实、完整。

”

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、抽样检查与主要海外客户销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、报关单、运单、销售发票、验收单等；获取并检查了海关报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据进行核对，以核实收入的真实性和准确性。

2、对于公司主要海外项目结合重要节点时间、回款情况、客户情况等分析公司海外收入变化的原因和合理性。

（二）核查意见

1、最近三年公司境外收入的波动主要与公司海外订单签单情况相关，与海外汽车市场发展状况相关。公司海外订单的毛利率水平与行业竞争、国际贸易政策变化、海外工签政策等多方面因素相关。

2、海外订单的收入确认条件与境内业务项目没有显著差异，海外确认收入的订单满足确认收入的条件，且回款状况较好。

3、公司海外收入、对外出口金额与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解并评价公司关于境外销售的相关制度和内部控制；

2、通过客户的公开网站，查询主要国外客户的信息，了解公司主要的规模、主营业务等基本情况，核查客户业务是否与公司产品契合；

3、获取公司收入成本明细表，了解公司开展境外业务经营主体、区域分布、销售产品类型、销售规模、毛利率等；

4、抽样检查与主要客户境外销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收单等；获取并检查海关报关单、运单等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据、税务系统报关信息进行核对，以核实收入的真实性和准确性；

5、选取样本，对境外主要客户销售额执行函证程序，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询相关业务内容。取得境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、最近三年公司境外收入的波动主要与公司海外订单签单情况相关，与海外汽车市场发展状况相关。公司海外订单的毛利率水平与行业竞争、国际贸易政策变化、海外工签政策等多方面因素相关。

2、海外订单的收入确认条件与境内业务项目没有显著差异，海外确认收入的订单满足确认收入的条件，且回款状况较好。

3、公司海外收入、对外出口金额与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配。

4、我们对境外收入执行了审计程序，境外收入真实、准确、完整。

问题四、关于应收账款情况。

2023-2025年末，公司应收账款余额分别为6.87亿元、7.46亿元、6.88亿元，占营业收入比例分别为34%、41%、47%，占比持续上升；2025年末一年以上应收账款占比达59%，账龄结构明显恶化。2025年信用减值损失0.84亿元，同比增长98%。请公司：（1）分别列示2025年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的名称、销售内容、合同金额、签订及终验时间、应收账款余额及占比、账龄分布、逾期金额及占比、坏账准备计提金额及比例。结合客户经营状况、逾期原因及期后回款情况，逐一说明未按单项计提坏账准备的原因，并进一步说明应收账款坏账计提是否充分；（2）对比2024与2025年末的应收账款预期信用损失率，说明各账龄段损失率调整的依据及合理性，是否充分反映下游客户信用风险变化；（3）按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格报告等关键节点凭证是否齐全，说明长账龄、长逾期应收账款客户是否存在货物控制权未实际转移、销售回款存在较大不确定性、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况。

一、公司说明

1、分别列示2025年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的名称、销售内容、合同金额、签订及终验时间、应收账款余额及占比、账龄分布、逾期金额及占比、坏账准备计提金额及比例。结合客户经营状况、逾期原因及期后回款情况，逐一说明未按单项计提坏账准备的原因，并进一步说明应收账款坏账计提是否充分。

（1）2025年12月31日，公司应收账款前五大客户情况如下：

单位：人民币 万元

客户名称	销售内容	合同金额（含税）	合同签订时间	终验时间	收入确认时点收款金额	应收账款余额	应收账款余额占比(%)	账龄分布	逾期金额	逾期金额占比(%)	坏账准备	计提比例(%)
客户33	发动机智能装配线	26,400.00	2021年12月	2024年6月	18,480.00	7,920.00	8.77	1-2年	7,920.00	100.00	1,124.64	14.20
客户34	动力锂电池模组PACK智能装配线	8,023.00	2023年6月	2025年6月	0.00(注1)	7,541.62	8.35	1年以内	7,541.62	100.00	727.77	9.65
客户18	新能源汽车驱动电机智能生产线	3,800.00	2023年10月	2024年12月	1,520.00	2,280.00	2.52	1-2年	2,280.00	100.00	323.76	14.20
	动力锂电池模组PACK智能装配线	2,478.90	2024年11月	2025年10月	1,239.45	1,239.45	1.37	1年以内	1,239.45	100.00	119.61	9.65
	新能源汽车驱动电机智能生产线	1,900.00	2024年1月	2024年12月	760.00	1,140.00	1.26	1-2年	1,140.00	100.00	161.88	14.20
	动力锂电池模组PACK智能装配线	1,109.10	2025年2月	2025年10月	554.55	554.55	0.61	1年以内	554.55	100.00	53.51	9.65
客户35	发动机智能装配线	7,017.30	2020年7月	2021年9月	1,052.60	701.73	4.56	4-5年	701.73	100.00	694.71	99.00
	发动机智能装配线	6,870.40	2020年8月	2024年6月	1,717.60	4,115.39	0.61	1-2年	4,115.39	100.00	584.39	14.20
客户2	发动机智能装配线	11,198.30	2023年3月	2025年6月	6,799.21	2,415.94	2.68	1年以内	2,415.94	100.00	233.14	9.65
	动力锂电池模组PACK智能装配线	3,132.53	2024年1月	2025年12月	2,506.02	626.51	0.69	1年以内	-	-	60.46	9.65
合计		71,929.53	-	-	34,629.43	28,535.19	31.60	-	27,908.68		4,083.87	14.63

注1：此项目付款条款为0-9-1，即发货完成后支付货款的90%，验收完成后支付货款的10%。根据客户提供的《项目货款催款支付回复》，此项目预计在2027年6月前付清相应货款。

1）客户33

经营状况：公司成立于2002年12月23日。中国内燃机行业首家在香港H股上市的企业，也是首家通过换股吸收合并实现“H to A”两地上市的企业，实际控制人山东省国资委，属于汽车发动机制造行业，注册资本871,567.13万元，中国综合实力最强的汽车及装备制造产业集团之一。

逾期原因：公司为该客户提供的智能装配线属于客户新投入厂房的产线装备，在量产过程中为适应市场需求进行升级改造，停产改造使自身资金流受到影响，随着改造完成产品上量，将陆续支付货款。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

2）客户34

经营状况：公司成立于2012年4月18日。上汽通用汽车有限公司的分公司，中外合资企业，属于低速汽车制造行业，注册资本2,000万元人民币，是上汽通用继上海、烟台、沈阳之后的第四个乘用车生产基地，总投资145亿元。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，其新能源车型销量迟迟未能达到预期，自身资金流紧张，因此未能在发货、验收时点支付货款，预计2026年度分批支付全部合同款项。

期后回款情况：2026年1-5月已支付 4,091.73 万元。

3）客户18

经营状况：公司成立于2022年6月9日。由浙江吉利控股集团投资兴建，现由浙江吉曜通行能源科技有限公司全资持股的有限责任公司，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本50,001万人民币，公司是吉利集团在新能源领域的核心布局，其生产基地是全球最大的三电及储能系统智能制造综合工厂之一。

逾期原因：该客户作为吉利旗下重要的新能源汽车三电供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026年1-5月已支付 2,427.60 万元。

4）客户35

经营状况：公司成立于2012年9月5日。法定代表人王博龙是该公司的股东之一，持股55%，为公司实际控制人，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本15,000万人民币，公司经营状况良好，被地方政府视为重点企业。

逾期原因：该客户产品开发升级进展缓慢，产品市场迟迟未能打开，自身资金流紧张，回款节奏较为滞后。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

5）客户2

经营状况：公司成立于2005年8月8日。其前身可追溯到1983年成立的北京吉普汽车有限公司。由北京汽车股份有限公司与梅赛德斯-奔驰集团股份公司、梅赛德斯-奔驰（中国）投资有限公司共同投资组建，是中外合资的有限责任公司。属于汽车整车制造行业，注册资本321,261.43014万美元，是梅赛德斯-奔驰全球最大的乘用车生产基地之一，也是其全球同时拥有前驱车、后驱车、电动车三大车型平台及发动机、动力电池工厂的合资企业。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，目前付款申请在流程审批过程中。

期后回款情况：截至本回复出具日，暂未回款。

综上所述，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，无需按单项计提坏账准备，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

（2）截至2025年12月31日，公司一年以上应收账款客户情况如下：

单位：人民币 万元

客户名称	销售内容	合同金额（含税）	合同签订时间	终验时间	收入确认时点收款金额	1年以上应收账款余额	1年以上应收账款余额占比(%)	账龄分布	逾期金额	逾期金额占比(%)	坏账准备	计提比例(%)
客户36	变速箱智能装配线	17,894.09	2017年4月	2018年11月	14,402.69	1,206.83	1.34	5年以上	1,206.83	100.00	1,206.83	100.00
客户14	发动机智能装配线	13,900.00	2021年10月	2023年6月	8,340.00	1,390.00	1.54	2-3年	1,390.00	100.00	441.05	31.73
客户37	发动机智能装配线	9,669.00	2021年12月	2023年5月	5,801.40	966.90	1.07	2-3年	966.90	100.00	306.80	31.73
	发动机智能装配线	8,588.00	2022年12月	2024年5月	5,152.80	858.80	0.95	1-2年	858.80	100.00	121.95	14.20
客户38	新能源汽车驱动电机智能生产线	9,560.00	2022年10月	2023年11月	5,676.00	1,037.08	1.15	2-3年	1,037.08	100.00	329.07	31.73
	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,100.00	2022年6月	2024年2月	3,060.00	510.00	0.56	1-2年	510.00	100.00	72.42	14.20
	新能源汽车驱动电机智能生产线	2,838.74	2024年1月	2024年12月	1,703.24	1,135.49	1.26	1-2年	1,135.49	100.00	161.24	14.20
客户39	变速箱智能装配线	8,850.00	2021年7月	2023年6月	5,310.00	1,006.86	1.11	2-3年	1,006.86	100.00	319.48	31.73
客户40	变速箱智能装配线	8,752.41	2022年6月	2023年12月	5,251.45	875.24	0.97	2-3年	875.24	100.00	277.71	31.73
	变速箱智能装配线	2,600.00	2022年11月	2024年8月	1,560.00	1,040.00	1.15	1-2年	1,040.00	100.00	147.68	14.20
客户41	发动机智能装配线	8,130.01	2021年6月	2023年2月	4,878.01	3,252.00	3.60	2-3年	3,252.00	100.00	1,031.86	31.73
客户42	动力锂电池智能生产线	5,400.00	2022年7月	2023年8月	1,620.00	2,782.00	3.08	2-3年	2,782.00	100.00	882.73	31.73
客户43	新能源汽车驱动电机智能生产线	4,700.00	2024年2月	2024年11月	2,820.00	940.00	1.04	1-2年	940.00	100.00	133.48	14.20
客户44	动力锂电池智能生产线	2,758.00	2022年6月	2023年3月	1,654.80	1,069.88	1.18	2-3年	1,069.88	100.00	339.47	31.73
合计		108,740.25	-	-	67,230.39	18,071.08	20.01		18,071.08	100.00	5,771.77	31.94

1）客户36

经营状况：公司成立于2003年1月20日。公司是中国重汽控股的国有股份制企业。其前身是“潍坊潍柴零部件机械有限公司”，由潍柴动力的辅业资产改制而来，是一家非上市的股份有限公司，汽车零部件及配件制造行业，注册资本12,000万人民币，曾是国内唯一具有AT自动变速器正向研发能力的企业，其8AT项目曾获国家科技进步一等奖，被誉为“国产变速箱之光”。

逾期原因：由于国内汽车市场向新能源加速转型的影响，产线对应产品订单及产线利用率较低；后期盛瑞传动涉及控制权多次变更等相关事项，导致付款周期延长。公司已经启动法律程序，进行催款立案中。

期后回款情况：2026年1-5月已支付 195.00 万元。

2）客户14

经营状况：公司成立于1996年5月14日。由东风汽车股份有限公司和美国康明斯公司各持股50%，双方合作始于1986年的技术引进，于1996年正式成立合资公司。是一家中外合资的有限责任公司，属于发电机及发电机组制造行业，注册资本10,062万美元。

逾期原因：该客户专注于中重型发动机的生产制造，在行业波动和新能源转型过程中受到较大影响，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：无。

3）客户37

经营状况：公司成立于2011年6月28日。由中国第一汽车集团有限公司和一汽资产经营管理有限公司共同持股。实际控制人为国务院国资委。是一家非上市国有控股的股份有限公司，属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本7,800,000万元人民币，其前身第一汽车制造厂是新中国第一家汽车制造厂，被誉为“中国汽车工业的摇篮”。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026年1-5月已支付966.90万元。

4）客户38

经营状况：公司成立于2022年1月7日。吉利控股集团旗下企业，新能源汽车电驱动领域的标杆企业，也是省级智能工厂与链主企业。属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本50,000万元人民币，目前运营状态良好，无重大系统性风险。

逾期原因：该客户属于新能源动力总成驱动电机供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026年1-5月已支付932.70万元。

5）客户39

经营状况：公司成立于2006年4月27日。中国重汽（香港）有限公司全资子公司。是中国重汽集团两大发动机生产基地之一，其技术发展中心是唯一的国家重型汽车工程技术研究中心。属于汽车零部件及配件制造行业，注册资本723,959.5万元人民币。

逾期原因：该客户专注于重型车内燃机及配件制造，作为传统重卡龙头企业，在行业波动和新能源转型过程中受到较大影响，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026年1-5月已支付121.86万元。

6）客户40

经营状况：公司成立于2002年12月27日。母公司为客户37，实际控制人为国务院国资委。前身是第一汽车制造厂，1956年生产出新中国第一辆汽车“解放”牌卡车，被誉为“中国汽车工业的摇篮”。属于汽柴油车整车制造行业，注册资本1,080,301.25万元人民币。“解放”品牌价值连续14年领跑中国商用车卡车品牌。

逾期原因：该客户作为传统车企在新能源转型过程中面临较大挑战，市场销量下滑，自身资金流受到影响，对资金支出审批较严，付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：2026年1-5月已支付780.00万元。

7）客户41

经营状况：公司成立于2015年2月16日。该工厂是一汽解放发动机事业部的核心重型发动机制造基地，也是一汽集团“十二五”期间的首个重大项目。其母公司“客户40无锡柴油机厂”的历史可追溯到1943年。属于汽车整车制造行业。工厂经营状况良好，是行业智能制造的标杆。

逾期原因：该客户对资金支出审批较严，付款链条审批流程较长，目前付款申请已在客户系统流程审批过程中。

期后回款情况：无

8）客户42

经营状况：公司成立于2018年2月12日。脱胎于长城汽车动力电池事业部，于2018年独立运营。实际控制人为长城汽车董事长魏建军。是一家非上市的股份有限公司，属于工程和技术研究和试验发展行业，注册资本334,637.42万元人民币。

逾期原因：该客户属于新能源动力电池供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026年1-5月已支付 1,558.65 万元。

9）客户43

经营状况：公司成立于2023年11月8日。公司通过收购联合汽车电子（UAES）的扁平式电机业务，在成立之初便快速切入新能源汽车行业。已进入联合汽车电子、长安、奇瑞、吉利、上汽通用五菱、东风等国内一线整车企业及Tier 1供应商的供应链。属于其他技术推广服务行业，注册资本500万元人民币，生产订单已排到次年，显示出强劲的市场需求。

逾期原因：该客户属于新能源动力总成驱动电机供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：2026年1-5月已支付520.00万元。

10）客户44

经营状况：公司成立于2021年2月5日。由亿纬动力香港有限公司和母公司惠州亿纬锂能股份有限公司共同持股。公司实力雄厚，已获批工信部重点培育中试平台，并被认定为广东省工程研究中心和广东省先进级智能工厂。是一家港澳台投资、非独资的有限责任公司，属于锂离子电池制造行业，注册资本23,523.42万美元，公司2025年已实现扭亏为盈，业绩高速增长，健康的现金流通常意味着较低的系统性逾期付款风险。

逾期原因：该客户属于新能源动力电池供应商，近几年处于快速扩张阶段，短期现金流压力，随着产能规模化，资金回笼，将陆续支付货款。

期后回款情况：无

综上所述，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，无需按单项计提坏账准备，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

2、对比2024与2025年末的应收账款预期信用损失率，说明各账龄段损失率调整的依据及合理性，是否充分反映下游客户信用风险变化。

2024年和2025年应收账款预期信用损失率如下：

应收账款账龄	2024年	2025年
1年以内	7.10%	9.65%
1-2年	11.68%	14.20%
2-3年	25.49%	31.73%
3-4年	60.56%	84.95%
4-5年	95.61%	99.00%
5年以上	100.00%	100.00%

公司应收账款组合为账龄组合。

对于划分为组合的应收账款，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。应收账款的账龄自确认之日起计算。

公司根据本年及过去3年合并层面的应收账款余额分布情况计算各账龄区间的迁徙率，以各账龄平均迁徙率为基础计算各账龄区间的历史损失率，以10%为前瞻性调整率计算各账龄段预期信用损失率。

公司制定了稳健的坏账准备计提政策，按照账龄组合以应收账款账龄迁徙率的平均数为基数，计算得出历史违约损失率，将历史违约损失率转化为预期信用损失率，以此计提的坏账准备充分，具有合理性。

公司主要客户为国内大型汽车厂商或核心汽车零部件厂商，多数为国内央企、国企、大型上市公司，其他也属于上市公司子公司和国内外知名汽车品牌零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户信用风险变化。

3、按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格报告等关键节点凭证是否齐全，说明长账龄、长逾期应收账款客户是否存在货物控制权未实际转移、销售回款存在较大不确定性、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况。

公司应收账款一年以上的主要合同项目执行各关键节点情况如下：

客户名称	销售内容	合同	采购单	入库单	出库单	发运单	终验合格凭证
客户33	发动机智能装配线	2021-12-13	2022年1月	2022年1月	2023年6月	2023年6月	2024年6月
客户35	发动机智能装配线	2020-08-03	2020年8月	2020年8月	2023年2月	2023年2月	2024年6月
客户41	发动机智能装配线	2021-6-29	2021年12月	2022年3月	2022年7月	2022年7月	2023年2月
客户42	动力锂电池智能生产线	2022-07-11	2022年7月	2022年8月	2023年2月	2023年2月	2023年8月
客户18	新能源汽车驱动电机智能生产线	2023-10-30	2023年10月	2023年11月	2024年3月	2024年3月	2024年12月
客户14	发动机智能装配线	2021-10-15	2022年1月	2022年6月	2023年1月	2023年1月	2023年6月
客户36	变速箱智能装配线	2017-4-11	2017年8月	2017年11月	2018年9月	2018年9月	2018年11月
客户18	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-01-23	2024年1月	2024年2月	2024年9月	2024年9月	2024年12月
客户38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-01-23	2024年1月	2024年3月	2024年7月	2024年7月	2024年12月
客户44	动力锂电池智能生产线	2022-06-07	2022年6月	2022年8月	2022年12月	2022年12月	2023年3月
客户40	变速箱智能装配线	2022-11-21	2022年11月	2022年12月	2023年12月	2023年12月	2024年8月
客户38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2022-10-31	2022年10月	2022年12月	2023年2月	2023年2月	2023年11月
客户39	变速箱智能装配线	2021-7-30	2021年12月	2022年1月	2022年5月	2022年5月	2023年6月
客户37	发动机智能装配线	2021-12-31	2022年1月	2022年2月	2022年6月	2022年6月	2023年5月
客户43	新能源汽车驱动电机智能生产线	2024-02-01	2024年2月	2024年3月	2024年5月	2024年5月	2024年11月
客户40	变速箱智能装配线	2022-06-25	2022年10月	2022年10月	2023年7月	2023年7月	2023年12月
客户37	发动机智能装配线	2022-12-07	2023年1月	2023年3月	2023年10月	2023年10月	2024年5月
客户35	发动机智能装配线	2020-07-15	2020年7月	2020年7月	2021年1月	2021年1月	2021年9月
客户38	新能源汽车驱动电机智能生产线	2022-06-20	2022年6月	2022年6月	2023年2月	2023年2月	2024年2月

（1）公司部分项目入库至出库周期较短的原因系该项目主要是机械件集成的产品（电子元器件类材料较少），如机器人、集尘器和吸尘器等，安装完毕通电后简单测试就可以发货；

（2）客户18的项目从发货至验收周期较短的原因系该项目为衢州极电2023年NDE22电驱生产线新建定子线项目的增项合同，主要设备随主线合同一起发货，表格中发货日期为最后一批整车发运的日期，该项目较快地完成了设备组装及项目终验收。

公司上表各项目自合同签订至项目终验收关键节点完整，自合同签订、项目原材料采购、发运、客户验收等各重要节点不存在异常，不存在货物控制权未实际转移的情况、未完成合同履约义务或客户收入验收结果为不合格即确认收入的情况；客户经营状况正常，不存在销售回款存在较大不确定性的情况。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、核查公司2025年末应收账款前五大及一年以上应收账款客户的合同、验收情况、应收账款回款情况、坏账计提情况、逾期情况等，分析应收账款坏账计提是否充分，以及未单项计提坏账的合理性。

2、对比2024年与2025年末应收账款的预期信用损失率，分析信用损失率反映下游客户信用风险情况。

3、核查应收账款账龄超过一年的主要项目的各个执行节点凭证，分析各项目收入确认的真实性。

（二）核查意见

1、经核查公司2025年末应收账款前五大客户以及一年以上应收账款客户主要为大型汽车厂商或汽车零部件厂商，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，因此未按单项计提坏账。

2、公司本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户信用风险变化，相关处理符合企业会计准则的有关规定。

3、通过检查公司各应收账款一年以上的主要项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价并测试公司的信用政策及与应收账款预期信用损失相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、分析应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等；

3、通过分析公司应收账款的账龄和客户信用情况，并执行应收账款检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

4、分析计算公司应收账款周转天数，结合合同约定的信用期限，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

5、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

6、通过天眼查网站查询主要客户信息，了解主要客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况；

7、检查长账龄应收账款项目的合同、运输单、验收单、期后回款等情况，分析长账龄项目的付款政策、客户信用及坏账准备的计提情况；

8、检查应收款项融资的分类和列报是否符合企业会计准则相关规定；

9、分项目抽样检查合同、采购单、入库单、物流单据、终验报告等关键节点凭证，核实公司已按正确时点确认收入。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司2025年末应收账款前五大客户以及一年以上应收账款客户主要为大型汽车厂商或汽车零部件厂商，客户的品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，因此未按单项计提坏账。

2、公司本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，充分反映了下游客户信用风险变化，相关处理符合企业会计准则的有关规定。

3、通过检查公司各应收账款一年以上的主要项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

问题五、关于采购与预付账款情况

2025年，公司采购额11.40亿元，同比下降38%；预付账款0.98亿元，同比下降39%，其中一年以内占比72%，同比下降17.76个百分点；合同负债18.94亿元，同比增长70.21%，预收款项大幅增加。此外，根据2024年年报问询回复，你公司实际控制人及其控制的企业与公司多家供应商存在资金往来，2025年新增向关联方深圳鎏熙科技有限公司购买商品。

请公司：（1）分别列示2023-2025年前五大供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、预付金额及占采购金额比例、采购物资交付进度，说明上市公司供应商中是否存在成立时间短、注册资本少、或与公司实际控制人或其他利益相关方存在资金往来等情形；（2）列示2023-2025年末预付账款前五大以及1年以上预付账款供应商的名称、采购内容、采购金额、预付金额、预付占比、账龄、采购物资交付进度及期后结转情况，结合公司付款政策，说明大额预付款及长账龄预付款的商业合理性，是否存在无商业实质预付款或最终流向实际控制人及其关联方的情形；（3）结合在手订单执行情况，说明在合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降的原因及合理性；（4）结合深圳鎏熙成立时间、股东结构、主营业务及资质，说明向关联方购买商品的具体内容，关联关系、关联交易的必要性及定价的公允性；（5）核查公司关联方及其他利益相关方与公司供应商是否发生新增资金往来。如有，列示对手方、金额、日期、资金用途及商业实质。

一、公司说明

1、分别列示2023-2025年前五大供应商的名称、关联关系、采购内容、采购金额及占比、预付金额及占采购金额比例、采购物资交付进度，说明上市公司供应商中是否存在成立时间短、注册资本少、或与公司实际控制人或其他利益相关方存在资金往来等情形。

（1）公司近三年前五大供应商情况

单位：人民币 万元

年度	序号	客户名称	关联关系	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例%	预付金额	占采购金额比例	采购物资交付进度
2025年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类，网关类等	13,854.44	12.15	2,275.94	16.43	已交货95.59%
	2	海南镁博科技有限公司	否	视觉产品、电缸产品等	7,000.37	6.14	-	-	/
	3	大连现代发动机工艺装备有限公司	否	输送辊道（标准）	4,969.11	4.36	0.18	0.00	已交货
	4	Flex Link Systems Limited	否	输送设备	4,824.43	4.23	-	-	/
	5	上海特傲滔博智能科技有限公司	否	工业机器人、涂胶类设备	2,723.65	2.39	11.25	0.41	已交货
	合计		/	/	33,372.00	29.27	4,388.73	13.15	/
2024年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类，网关类等	20,922.91	11.35	2101.71	10.05	已交货
	2	江苏速利博科技有限公司	否	拧紧设备	11,698.70	6.34	215.84	1.84	已交货
	3	镭博（无锡）科技有限公司	否	通快激光设备	8,233.87	4.47	722.28	8.77	已交货
	4	ABB Asea Brown Boveri Ltd	否	工业机器人	6,398.21	3.47	57.49	0.90	已交货
	5	西门子股份公司	否	工业控制自动化产品，如PLC类、低压类等	6,343.87	3.44	0.07	-	/
	合计		/	/	53,597.56	29.07	3097.39	5.78	/
2023年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	否	工业控制自动化产品，伺服电机类，网关类等	12,469.06	10.86	1,598.95	12.82	已交货
	2	海南镁博科技有限公司	否	视觉产品、电缸产品等	7,131.72	6.21	-	-	/
	3	西门子股份公司	否	工业控制自动化产品，如PLC类、低压类等	4,629.14	4.03	27.29	0.59	已交货
	4	大连现代发动机工艺装备有限公司	否	输送辊道（标准）	4,042.47	3.52	485.42	12.01	已交货
	5	阿特拉斯·科普柯（上海）贸易有限公司	否	工业拧紧轴、拧紧枪等拧紧设备	2,839.86	2.47	247.64	8.72	已交货
	合计		/	/	31,112.25	27.11	2,359.30	7.58	/

（2）公司近三年前五大供应商情况分析

公司近三年前五大供应商基本情况如下：

编号	公司名称	实际控制人	成立时间	注册资本	基本情况
1	西门子（中国）有限公司	西门子股份公司	1994年10月6日	90,000万欧元	是世界最大的电气工程和电子公司之一，公司主要采购其电气类材料
2	大连现代发动机工艺装备有限公司	张国源	1998年5月28日	580万元	国内发动机等汽车零部件装备制造公司，公司主要向其采购辊道等输送设备
3	阿特拉斯·科普柯（上海）贸易有限公司	阿特拉斯·科普柯（中国）投资有限公司	1999年2月3日	1,305万美元	世界知名拧紧工具制造商，公司主要向其采购拧紧设备
4	ABB Asea Brown Boveri Ltd	ABB Asea Brown Boveri Ltd	1987年8月	30,684万瑞士法郎	世界知名工业机器人制造商，公司主要向其采购工业机器人
5	Flex Link Systems Limited	Flex Link Systems Limited	1984年7月12日	未披露	Flexlink是全球领先的输送机制造商，公司主要向其采购输送设备
6	沈阳艾米特科技有限公司	刘祥力	2016年3月3日	1,500万元	西门子等品牌产品代理商，公司主要向其采购工业控制自动化产品
7	江苏速利博科技有限公司	张丽霞	2022年8月19日	1,000万元	阿特拉斯等品牌代理商，公司主要向其采购拧紧设备，整机设备等
8	海南镁博科技有限公司	张春凤	2021年3月25日	150万元	康耐视、基恩士等产品代理商，公司主要向其采购视觉产品、电缸产品等
9	镭博（无锡）科技有限公司	王富力	2024年1月25日	500万元	通快产品代理商，公司主要向其采购通快激光设备
10	上海特傲滔博智能科技有限公司	孙荣军	2024年6月6日	100万元	FUNUC、GRACO等产品代理商，公司主要向其采购机器人、涂胶类产品等

上表中公司的主要供应商大部分为国内外知名品牌设备供应商或具备较强资金实力或生产能力的供应商，部分供应商存在注册资本低或成立时间较短的情况，主要包括沈阳艾米特科技有限公司、江苏速利博科技有限公司、海南镁博科技有限公司、镭博（无锡）科技有限公司和上海特傲滔博智能科技有限公司5家，主要系上述5家供应商均为国际品牌设备的代理商，代理品牌包括西门子、阿特拉斯、基恩士、康耐视、通快、FUNUC、GRACO等。

针对该五家公司，为验证公司向其采购的真实性和价格公允性，进行了专项核查，具体情况如下：

针对沈阳艾米特科技有限公司、江苏速利博科技有限公司、海南镁博科技有限公司、镭博（无锡）科技有限公司和上海特傲滔博智能科技有限公司在2023年至2025年近三年内发生的采购，分别抽取样本进行核查和分析。上述5家供应商均为公司代理商，沈阳艾米特科技有限公司所代理销售的产品主要包括通快、西门子、APEX等国际大品牌产品，品牌和产品类型较多，包括激光设备、工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等；江苏速利博科技有限公司主要代理阿特拉斯、马波斯、西刻标识等国际品牌拧紧设备、测量设备等产品以及部分国内零部件和产线整机外包业务；海南镁博科技有限公司主要代理基恩士、康耐视等国际品牌产品以及滴漆机、涂胶机、隧道炉等设备；镭博（无锡）科技有限公司主要代理通快品牌的激光设备；上海特傲滔博智能科技有限公司主要代理FUNUC、GRACO等国际品牌机器人、涂胶类产品。

针对上述5家供应商抽取的样本，检查样本的采购需求任务单、询比价资料、合同、发票、到货签收单、领料单等，并取得了部分样本所对应的供应商从其采购渠道进货的合同和发票。

①采购真实性和完整性验证

将项目需求与采购需求任务单进行比对，核查采购的合理性。抽样检查询比价资料，结合相关资料内容、日期核查其合理性、完整性、一致性。查看采购询比价资料，核查采购价格合理性。检查采购合同、发票，货签收单、领料单，核对相关单据日期、内容是否与业务需求匹配、是否符合交易逻辑、是否存在异常情况。同时，上述供应商提供了部分样本所对应的上游进货合同、发票，验证其业务的真实性、合理性。经检查，公司不存在采购内容与业务无关、单据日期和内容矛盾、各凭证物料清单不一致、到货单或领料单缺失、采购到领用流程不完整等异常情况，对于供应商提供的部分上游进货合同和发票，亦不存在异常或矛盾情况。

②采购公允性

对于公允性的验证，主要通过公司在采购时询比价资料进行对比分析。除极少数采购渠道单一的产品，公司采购均进行调研和询比价。对于国际品牌的产品采购，公司会向该品牌厂家和代理商分别询价，获取报价信息；对于其他非国际品牌的产品或者整机外包业务，会向国内不同厂家和供应商进行询价。对所选取样本不同供应商的报价文件进行检查、比对物料清单和单价情况，复核其采购公允性。经检查，公司从该5家的采购均存在一定的价格优势，不存在明显高价或过分低价购买同类产品的情况，具有商业合理性。

通过对上述5家代理商采购样本过程文件的核查，验证公司采购需求真实存在、作价公允。

此外，持续督导机构会同年审会计师检查了公司实际控制人、实际控制人控制的其他企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员等2023年至2025年的银行流水，均未发现通过供应商或其他方式占用公司资金的情况。

2、列示2023-2025年末预付账款前五大以及1年以上预付账款供应商的名称、采购内容、采购金额、预付金额、预付占比、账龄、采购物资交付进度及期后结转情况，结合公司付款政策，说明大额预付款及长账龄预付款的商业合理性，是否存在无商业实质预付款或最终流向实际控制人及其关联方的情形；

（1）公司近三年前五大预付账款供应商情况

单位：人民币 万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	预付账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	占预付总额比例%	对应年度采购金额	采购物资交付进度
2025年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制类产品（主要西门子PLC、伺服等）、工业拧紧工具、激光类设备+AGV小车	2,275.94	2,275.94	-	-	-	23.29	13,854.44	已交货95.59%
	2	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘，pack托盘等	2,101.36	391.96	1,709.40	-	-	21.51	54.00	已交货
	3	上海沃典工业自动化有限公司	辊筒输送线、钢平台等	599.66	599.66	-	-	-	6.14	353.11	已交货
	4	沈阳迈晟科技有限公司	装配线集成，整线外包	552.76	552.76	-	-	-	5.66	357.11	已交货
	5	上海千帮机电工程有限公司	智能物流输送设备	452.91	452.91	-	-	-	4.64	-	已交货
	合计		/	5,982.63	4,273.23	1,709.40	-	-	61.23	14,618.67	/
2024年度	1	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，如伺服电机类，网关类等	2,101.71	2,101.71	-	-	-	13.07	20,922.91	已交货
	2	杜尔涂装系统工程（上海）有限公司	涂装清洗设备	1,789.92	1,789.92	-	-	-	11.14	44.66	已交货
	3	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘，pack托盘等	1,770.42	1,770.42	-	-	-	11.01		未交货
	4	海南镁博科技有限公司	视觉产品，电缸产品等	1,509.02	1,509.02	-	-	-	9.39	6,026.06	已交货
	5	Flex Link Systems Limited	输送设备	1,386.30	1,386.30	-	-	-	8.62	581.06	已交货
	合计		/	8,557.37	8,557.37	-	-	-	53.23	27,574.69	/
2023年度	1	建发（成都）有限公司	加热设备、汇想项目整机外包等	2,420.72	2,420.72	-	-	-	11.76	2,676.63	已交货
	2	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，如伺服电机类，网关类等	1,598.95	1,234.63	364.32	-	-	7.77	20,922.91	已交货
	3	江苏速利博科技有限公司	拧紧设备，整机设备外包	1,369.31	1,482.00	-	-	-	6.65	11,698.70	已交货
	4	大连现代发动机工艺装备有限公司	输送辊道（标准）	485.42	485.42	-	-	-	2.36	5,143.57	已交货
	5	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	-	420.40	-	-	2.04	-	已交货
	合计		/	6,294.80	5,622.77	784.72	-	-	30.59	40,441.81	/

注：期后交付进度为截至2026年5月末交付情况

（2）公司近三年1年以上预付账款供应商前五情况

单位：人民币 万元

报告期	序号	供应商名称	采购内容	长期预付款（一年期以上）	其中：1-2年	其中：2-3年	其中3年以上	预付款项余额	当期采购金额	采购物资交付进度
2025年末	1	上海泓博自动化设备有限公司	电芯托盘，pack托盘等	1,709.40	1,709.40	-	-	2,101.36	54.00	已交货
	2	广州威科智能科技有限公司	堆垛机、输送系统	295.83	295.83	-	-	325.23	838.16	未交货
	3	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	133.54	-	已交货
	4	步波激光技术（上海）有限公司	2D振镜焊接设备	53.81	-	41.14	12.66	53.81	-	未交货
	5	大连飞阳科技有限公司	工作用电脑、工作站等设备	51.56	51.56	-	-	417.72	1,125.31	已交货81.77%
	合计		/	2,187.83	2,056.80	41.14	89.89	3,031.66	2,017.47	/
2024年末	1	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	-	420.40	-	420.40	-	已交货
	2	上海欧驰机械设备有限公司	拧紧设备	84.36	84.36	-	-	84.36	0.12	已交货
	3	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	77.23	-	已交货
	4	步波激光技术（上海）有限公司	2D振镜焊接设备	53.81	41.14	12.66	-	53.81	-	未交货
	5	瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司	电子元器件	27.77	27.77	-	-	27.77	-	已交货
	合计		/	663.55	153.27	433.06	77.23	663.55	0.12	/
2023年末	1	上海旭衡智能设备有限公司	成型机设备、定子打样模具	420.40	420.40	-	-	420.40	-	已交货
	2	沈阳艾米特科技有限公司	工业控制自动化产品，伺服电机类，网关类等	364.32	364.32	-	-	1,598.95	12,469.06	已交货
	3	大连飞阳科技有限公司	工作用电脑、工作站等设备	119.00	119.00	-	-	119.00	1,155.84	已交货
	4	上海协申自动化科技有限公司	劳务服务	77.23	-	-	77.23	77.23	-	已交货
	5	济南易恒技术有限公司	加注机及集中供液系统	57.00	57.00	-	-	85.50	-	已交货
	合计		/	1,037.94	960.72	0.00	77.23	2301.08	13,624.90	/

注：期后交付进度为截至2026年5月末交付情况

1）上海泓博自动化设备有限公司

2024年，公司与供应商上海泓博自动化设备有限公司签订2笔采购合同合计金额2,967.38万元（含税），向供应商采购产线托盘用于沃尔沃项目。由于部分托盘检验未达到项目技术要求，公司要求供应商进行整改，部分货物未确认收货，在设备整改完成后确认收货。相关货物截至本回复出具日已完成交货。因该供应商存在较大金额长账龄的预付款项，1年以上预付款项金额达到1,709.40万元，持续督导机构会同年审会计师对该供应商进行了现场走访，经访谈核查，该项目实际由上海泓博自动化设备有限公司实际控制人控制的另一家企业元溢精密机械（嘉兴）有限公司执行，该公司为规模较大的装备制造公司，豪森智能向其采购的设备采用按节点付款的支付方式，因该项目最终用于海外项目，设备验收较慢，因此对其支付的前期节点款项在完成验收前均作为预付款项。

2）广州威科智能科技有限公司

2024年，公司与供应商广州威科智能科技有限公司签订单笔采购合同金额549.99万元（含税），向供应商采购堆垛机、输送系统用于匈牙利彩车身库项目，因客户厂房没有按期建造完成，通知项目暂停发货。因此合同对应已付款项计入预付账款，相关货物截至本回复出具日已陆续发货，预计6月底完成交货。

3）上海协申自动化科技有限公司

2018年，公司与供应商上海协申自动化科技有限公司签订采购合同合计金额80.88万元（含税），供应商向公司提供劳务外包服务。公司已获得供应商提供的全部外包服务，在付款期间公司与供应商无法取得联系，目前企业状态是经营异常状态，无法取得供应商提供的发票。公司已将相关预付款项在其他应付款-预提费用中做了全额预提。

4）步波激光技术（上海）有限公司

2022年，公司与供应商步波激光技术（上海）有限公司签订单笔采购合同金额320.00万元（含税），向供应商采购2D振镜焊接设备用于蜂巢预承接项目。后续因客户需求变更等原因，相关项目公司未实际承接。目前公司与供应商正在进行协商相关事项，合同对应已付款项计入预付账款。

5）大连飞阳科技有限公司

2024年，公司与大连飞阳科技有限公司签订采购合同金额92.34万元（含税），向供应商批量采购工作用电脑、工作站等设备用作固定资产。因供应商所供货物存在质量问题，未达到公司使用要求，公司要求供应商进行整改，所付相关款项计入预付账款，待整改完成符合公司技术要求后做确认收货做入库处理。截至本回复出具日预付款项对应货值75.51万已交货，16.83万未交货。

6）上海旭衡智能设备有限公司

2022年，公司与上海旭衡智能设备有限公司签订采购合同，向供应商采购成型机设备、定子打样模具等设备及服务，由于设备技术参数未达到使用要求，公司要求供应商进行整改，所付相关款项计入预付账款，待整改完成符合公司技术要求后做确认收货做入库处理。截至本回复出具日相关货物已全部到货。

（3）同行业可比上市公司最近三年各年末预付款项及各年度采购金额对比情况

单位：人民币 万元

证券简称	预付款项			采购规模			期末预付款项余额占当期采购规模的比例(%)		
	2025年末	2024年末	2023年末	2025年度	2024年度	2023年度	2025年度	2024年度	2023年度
先惠技术	9,934.02	9,014.37	1,468.41	229,804.97	158,743.72	142,790.70	4.32	5.68	1.03
巨一科技	11,300.48	12,240.97	12,679.97	386,502.96	272,463.14	256,903.90	2.92	4.49	4.94
先导智能	46,884.09	40,571.35	27,530.15	837,503.49	615,125.73	1,151,573.73	5.60	6.60	2.39
天永智能	4,466.76	3,187.66	4,422.22	27,034.76	26,482.84	20,754.35	16.52	12.04	21.31
三丰智能	11,653.58	9,386.28	21,031.32	176,019.34	148,362.95	217,693.03	6.62	6.33	9.66
平均值							7.20	7.03	7.86
豪森智能	9,770.57	16,074.37	20,578.97	114,016.59	184,401.88	114,783.00	8.57	8.72	17.93

2023年至2025年，公司各期末预付款项余额占当期采购总额的比重与同行业可比上市公司相比，无重大差异。其中，先惠技术、巨一科技、先导智能和三丰智能预付款项余额占当期采购总额比重低于公司，天永智能占比高于公司。整体而言，各上市公司都有较大规模的预付款项，且存在一定波动，从历年平均值来看，公司的预付款项余额水平与同行业可比上市公司无重大差异。

公司产品属于大型成套设备，生产产品所需要的原材料主要包括机械类、电气类等设备原材料，亦属于设备类行业，对设备类产品采购支付一定金额的预付款项符合行业惯例。预付款项一方面便于供应商的资金周转以如期交货，另一方面也是供应商避免承受因采购而先行投入但无法收回风险的考量，具有商业合理性。

以公司向沈阳艾米特科技有限公司采购的通快激光清洗系统为例，公司与沈阳艾米特科技有限公司于2024年7月17日签署合同从其采购不同型号的激光清洗系统17套，合计金额3,330.52万元，用于公司“沃尔沃项目”。约定合同签订后支付30%的预付款，发货前支付剩余70%款项。2024年7月25日沈阳艾米特科技有限公司签订合同从其上游渠道采购公司所需求的17套激光清洗系统，并约定合同签订后支付30%的预付款，发货前支付剩余70%款项。同时，根据公司就该笔业务向第三方通快科技（上海）有限公司询价的情况，通快科技（上海）有限公司的报价高于沈阳艾米特科技有限公司，且支付条件需在签订合同后即支付70%的货款，发货前支付剩余30%，更为苛刻。因此公司从沈阳艾米特科技有限公司采购该批设备不仅具有价格优势，资金周转压力也更小，具有商业合理性。

此外，根据沈阳艾米特科技有限公司的说明，其服务客户约50家，目前主要客户有7家，均为业内知名设备厂商，目前豪森智能业务规模占其业务比重不超过35%。

综上所述，公司大额预付款结算与业务经营情况相符，具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

持续督导机构会同年审会计师检查了公司实际控制人、实际控制人控制的其他企业、实际控制人配偶和成年子女、公司内部董事、高级管理人员等主体2023年至2025年的银行流水，均未发现通过供应商或其他方式占用公司资金的情况。

3、结合在手订单执行情况，说明在合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降的原因及合理性

2025年公司存货余额、合同负债、新签订单、采购额及预付款项变化情况如下：

单位：人民币 万元

项目	2025年末/2025年度		2024年末/2024年度		2023年末/2023年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
合同负债	189,941.10	70.21%	111,591.88	9.67%	101,752.52
新签订单	130,955.83	-15.00%	154,065.76	-48.40%	298,584.00
采购额	114,016.59	-38.17%	184,401.88	60.65%	114,783.00
预付款项	9,770.57	-39.22%	16,074.37	-21.89%	20,578.97

注：新签订单指项目金额在500万元以上的新签订单。

公司2025年采购额、预付款项分别为114,016.59万元和9,770.57万元，同比上年同期分别下降-38.17%和-39.22%，主要因公司新签订单的下滑。

（1）采购额下降分析

公司2024年和2025年，新签订单金额分别下滑48.40%和15.00%，呈现逐年下滑的趋势且与2023年相比下滑幅度较大。新签订单与对应采购活动在时间上存在一定程度的错配，具体原因为公司项目执行周期较长，一般需要一年以上的周期，而项目的各项投入在项目执行周期内分布不平衡，项目投入周期一般集中在项目合同签订后的几个月期间，同时受项目规模、项目设计难度等因素影响。

公司采购额近三年分别为114,783.00万元、184,401.88万元和114,016.59万元，虽然2024年新签订单金额下降48.50%，但采购额上升了60.65%，主要因上述签单与采购的错配问题，尤其受到公司2023年签订的沃尔沃项目的影响，该项目主要采购发生于2024年。2025年，公司新签订单金额下降15.00%，采购额下降了38.17%，采购额下降幅度明显大于新签订单金额，主要因2024年的采购额受2023年签单影响较大，导致2025年的采购变动比例计算基数较大，因此下降比例高。从采购额的变化趋势和金额规模看，与公司的新签订单变化相匹配。

（2）预付款项分析

最近三年，公司预付款项金额逐年下降，2024年末和2025年末分别下降21.89%和39.22%，预付款项下降的原因亦主要与新签订单下降相关，整体趋势与新签订单下降趋势一致。但因预付款项金额为时点数，其规模与在该时点供应商交货情况、预付款支付条件、采购对应项目所需原材料特点等相关，因此各年下降的比例与各年新签订单下降比例存在一定差异。2024年和2025年新签订单规模分别较上一年度下降48.50%和15.00%，2024年末预付款项下降幅度小于2024年新签订单下降幅度，2025年末预付款项下降幅度大于2025年新签订单下降幅度，从2025年和2023年的比较情况来看，2025年末预付款项比2023年末预付款项下降了52.52%，2025年新签订单金额比2023年下降了56.14%，具有较高的一致性。

（3）合同负债变化分析

公司合同负债系在项目终验收确认收入之前预收的项目款项，其金额的变化主要与公司在手订单验收情况和项目收款情况相关。公司合同负债的增长主要与收入规模下降相关，2025年公司营业收入下降了18.45%，在手订单保持在较高水平，未验收的在手订单中存在较多周期较长的大型项目，尤其是海外项目，通均已发货处于现场安装调试阶段，收款比例较高，因此2025年末合同负债金额较2024年上升较多。

综上所述，公司截至2025年末合同负债大幅增长，主要系公司海外项目在手订单占比增加且海外项目实施周期延长，未能在报告期末完成收入确认所致；公司2025年采购额及截至年末预付账款同步下降，主要系公司新签订单下滑，因此公司截至报告期末合同负债大幅增长的情况下，采购额、预付账款同步下降具有合理性。

（下转B39版）