

关于大连豪森智能制造股份有限公司
2024 年年报问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于大连豪森智能制造股份有限公司 2024 年年报问询函的回复

致同专字（2025）第 210A016227 号

上海证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对大连豪森智能制造股份有限公司（以下简称“公司”或“豪森智能公司”）2024 年财务报表，包括 2024 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2024 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2025 年 4 月 14 日出具了致同审字（2025）第 210A011542 号的无保留意见审计报告。

我们于 2025 年 5 月 12 日收到了豪森智能公司转来的上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于对大连豪森智能制造股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0108 号，以下简称“问询函”）。按照该问询函的要求，基于豪森智能公司对问询函相关问题的说明以及我们对豪森智能公司 2024 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

（注：表格数据与回复数据的尾差系四舍五入处理所致。鉴于本回复部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。）

问询函问题 1：

“关于业绩下滑情况。公司 2024 年营业收入 18.09 亿元，同比下降 10%；归母净利润-8,791.98 万元，由盈转亏，同比下降 201%；扣非净利润-1.07 亿元，由盈转亏，同比下降 234%。公司综合毛利率水平持续下降，2022-2024 年分别为 28.86%、27.94%、20.64%。此外，2024 年递延所得税资产期末余额 9,425.15 万元，同比增长 46%，其中可抵扣亏损 1,854.39 万元，同比增长 345%。

请公司：（1）结合同行业可比公司情况、近三年公司在手订单及新签订单情况，分业务板块量化分析营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性，

是否存在业绩持续下滑或亏损的风险；（2）结合不同产品市场需求、成本构成、同行业可比公司等情况，分析各类产品毛利率变动情况，量化分析综合毛利率持续下滑的原因；（3）结合公司未来盈利预测情况，说明，可抵扣亏损的形成原因及确认依据，量化分析因可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长的合理性，是否符合企业会计准则的相关规定。”

（一）公司回复

1、结合同行业可比公司情况、近三年公司在手订单及新签订单情况，分业务板块量化分析营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性，是否存在业绩持续下滑或亏损的风险。

公司 2024 年营业收入 18.09 亿元，同比下降 10%；归母净利润-8,791.98 万元，由盈转亏，同比下降 201%。公司 2024 年业绩下滑主要因营业收入下滑、毛利率下滑以及期间费用上升。

（1）营业收入下滑

1) 公司各类产品营业收入变化情况

近三年，公司主要产品分业务板块营业收入情况变动情况如下：

单位：万元

分产品	2024 年度	变动比例	2023 年度	变动比例	2022 年度
发动机智能装配线	58,438.82	29.44%	45,147.27	-18.01%	55,065.49
变速箱智能装配线	5,874.19	-71.17%	20,375.70	91.01%	10,667.10
其他	5,839.50	4.17%	5,605.59	23.16%	4,551.37
燃油车领域小计	70,152.52	-1.37%	71,128.56	1.20%	70,283.96
混合动力总成智能装配线	19,213.00	-20.60%	24,197.86	-17.06%	29,175.16
动力锂电池智能生产线	47,753.17	-8.37%	52,114.36	197.28%	17,530.19
氢燃料电池智能生产线	863.90	-46.88%	1,626.27	-72.30%	5,870.54
驱动电机智能生产线	42,751.01	-16.89%	51,436.89	52.58%	33,711.32
新能源车领域小计	110,581.07	-14.53%	129,375.38	49.94%	86,287.20
合计	180,733.59	-9.86%	200,503.93	28.06%	156,571.17

近三年公司分业务板块营业收入存在一定波动，主要系在手订单及各期项目完成验收实现收入确认的差异所致。公司近三年在燃油车领域营业收入规模

相对稳定，2024 年燃油车领域营业收入与 2023 年相比，略有下降。2024 年新能源汽车领域营业收入下降 14.53%，是公司营业收入下滑的主要因素。

2) 最近三年订单结构变化导致营业收入下滑

公司 2024 年确认收入的项目主要来自于以前年度签订的订单，虽然 2022 年、2023 年签订订单均增长较快，但 2024 年收入仍然有所下滑，这与公司订单结构变化有关。公司近三年在手订单及新签订单情况如下：

单位：万元

项目	在手订单			新签订单		
	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国内	154,455.18	220,194.81	292,484.50	74,515.73	107,841.82	189,439.40
国外	250,817.32	201,017.49	20,729.17	79,550.04	190,742.17	3,802.82
合计	405,272.50	421,212.30	313,213.67	154,065.76	298,583.99	193,242.22

注：在手订单及新签订单统计口径为不含税金额超 500 万元的订单。

从公司最近 3 年的新签订单看，公司新签订单呈现国内订单逐年下降的趋势，同时，海外新签订单自 2023 年以来均占当年新签订单总额的 50% 以上。公司新能源汽车收入下滑一方面因国内新能源汽车市场竞争更为激烈，公司国内订单增速未能支持收入持续增长，另一方面公司自 2023 年以来海外订单的规模明显增长，海外项目因海运、单项目规模、客户需求变动等原因导致项目执行时间更长，尤其是 2023 年签订的沃尔沃等大型项目周期较长，导致虽然 2023 年新签海外订单大幅增长，由于尚未达到终验收状态未能带来公司 2024 年收入增长。公司 2023 年度新签 500 万元以上订单确认收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	已确认收入项目金额		未确认收入项目金额	合计	未确认收入项目占新签订单比例
	2024 年度	2023 年度			
国内项目	31,461.46	1,428.32	74,952.05	107,841.82	69.50%
国外项目	19,978.14	-	170,764.03	190,742.17	89.53%
合计	51,439.60	1,428.32	245,716.07	298,584.00	82.29%

由上表可知，公司 2023 年度新签订单中，海外订单金额为 19.07 亿元，国内订单金额为 10.78 亿元，国内订单已有 3.15 亿元在 2024 年度确认收入，而海外订单有 2.0 亿元订单在 2024 年度确认收入，虽然 2023 年新签海外订单金额高

于国内订单，但海外订单确认收入的金额小于国内订单。因此，公司海内外订单结构变化和海内外订单周期的不同导致了公司 2024 年收入下滑。

（2）公司综合毛利率下滑

公司最近三年主营业务综合毛利率分别为 28.86%、27.27%和 20.61%，主营业务综合毛利率水平总体呈下降趋势，2023 年度略低于 2022 年度，2024 年度综合毛利率下滑幅度较大。综合毛利率下滑是公司 2024 年度业绩水平下降的主要因素之一。公司毛利率下降的原因详见本问题第 2 问回复。

综合公司营业收入的下滑和综合毛利率下降的共同影响，公司 2024 年度与 2023 年度相比毛利下降了 17,416.78 万元。

（3）公司期间费用上升

2024 年与 2023 年相比，公司期间费用上升了 2,865.24 万元，其中公司财务费用和管理费用上升金额最大，分别上升了 1,319.61 万元和 1,925.92 万元。公司财务费用增加主要因公司自 2022 年开始经营规模快速增加，营运成本同时增加，进而有息负债也出现增加。

管理费用上升主要因公司在 2024 年海外管理人员增加和人员结构优化导致的职工薪酬增加、中介机构和咨询服务费增加以及折旧摊销金额增加等，管理费用增加的具体原因详见问题 9 第 1 问回复。

（4）公司收入和业绩情况与同行业可比公司的对比情况

公司同行业可比公司包括：先惠技术、巨一科技、先导智能、天永智能和三丰智能。根据可比公司 2024 年年度报告，其营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		
	2024 年度	2023 年度	变动比例（%）
先惠技术	246,396.05	244,837.81	0.64
巨一科技	352,328.58	369,090.49	-4.54
先导智能	1,185,509.81	1,662,836.10	-28.71
天永智能	46,939.73	59,492.19	-21.10
三丰智能	193,766.60	173,506.51	11.68
平均值	404,988.15	501,952.62	-19.32
豪森智能	180,866.74	200,618.42	-9.85

项目	归属母公司股东的净利润		
	2024 年度	2023 年度	变动比例 (%)
先惠技术	22,302.29	3,995.46	458.19
巨一科技	2,131.80	-20,417.19	不适用
先导智能	28,610.08	177,456.55	-83.88
天永智能	-17,825.57	-10,845.28	不适用
三丰智能	2,921.46	2,032.65	43.73
平均值	7,628.01	30,444.44	-74.94
豪森智能	-8,791.98	8,665.60	-201.46
项目	扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润		
	2024 年度	2023 年度	变动比例 (%)
先惠技术	20,722.91	2,952.23	601.94
巨一科技	-1,427.41	-23,354.28	不适用
先导智能	36,024.50	172,450.93	-79.11
天永智能	-18,075.36	-11,695.76	不适用
三丰智能	1,534.02	1,052.10	45.81
平均值	7,755.73	28,281.04	-72.58
豪森智能	-10,738.87	8,040.92	-233.55

营业收入方面，2024 年度可比公司中巨一科技、先导智能、天永智能均出现了下滑，巨一科技因新能源汽车电机电控零部件业务收入增长了 64.13%，因此下滑幅度较低，其智能装备业务下滑了 20.22%，亦高于公司的营业收入下滑幅度。先惠技术和三丰智能营业收入均上升，但上升幅度有限，先惠技术的自动化装备业务收入上升了 5.71%，主要因其海外业务收入大幅增长，其海外业务收入增长了 482.84%。

在净利润方面，天永智能的亏损幅度进一步扩大，先导智能归属于母公司股东的净利润下降 83.88%，变动趋势与公司一致。巨一科技、三丰智能和先惠技术均出现增长，其中巨一科技净利润增长主要因其在 2023 年度发生较大金额的亏损，在 2024 年随着其新能源汽车电机电控零部件业务收入和毛利率的大幅增长而扭亏为盈，但利润水平仍然处于历史较低水平；三丰智能净利润水平有所增长，但保持在行业内较低水平，其扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润在 2023 年和 2024 年均低于 2,000 万元；先惠技术在 2024 年净利润水平大幅增长，2024 年归属母公司股东的净利润增长了 458.19%，一方面是因为先惠技术在 2022 年度收购的福建东恒新能源集团有限公司具有较强的

盈利能力，该公司 2024 年度实现归属于母公司股东的净利润 20,543.67 万元，另一方面先惠技术 2024 年度实现海外收入 4.47 亿元，增长了 482.84%，且海外业务毛利率增长了 23.65 个百分点，通过海外业务提高了盈利能力。

2024 年度，公司净利润由盈转亏的主要原因是由于公司在手订单和新签订单处于较高水平，前期公司积极扩大生产经营规模，一方面部分订单因未达到终验时点而无法确认收入，另一方面由于项目实施周期较长导致 2024 年度期间费用等较上年同期大幅增加。同时，市场竞争加剧以及公司签订订单结构变化致使公司营收规模、毛利率水平下滑，公司盈利水平会出现一定下降，最终导致净利润由盈转亏。该等情况具有合理性，公司业绩下滑的情况与同行业可比公司情况相比不存在显著差异，符合行业的整体状况。

公司业绩表现受多方面因素综合影响，如果国际贸易纷争持续加剧，致使海外项目国际运输物流成本加剧、跨国现场实施交付周期延长、采购成本激增；如果汽车市场竞争加剧、项目验收周期延长等因素影响出现，致使项目实施成本增加，销售毛利率下滑。2024 年，公司 500 万以上新签订单 15.41 亿元，比 2023 年 500 万以上新签订单下降 48.40%，从当前市场竞争状况和公司新签订单的情况看，公司存在业绩持续下滑或亏损的风险。

2、结合不同产品市场需求、成本构成、同行业可比公司等情况，分析各类产品毛利率变动情况，量化分析综合毛利率持续下滑的原因。

公司最近三年主营业务综合毛利率分别为 28.86%、27.27%和 20.61%，主营业务综合毛利率水平总体呈下降趋势，2023 年度略低于 2022 年度，2024 年度综合毛利率下滑幅度较大。

公司毛利率下滑主要受到行业竞争加剧的影响，从国内市场看，虽然汽车产业依然是国内的支柱产业，且新能源汽车的产销量依然保持增长的趋势，但近几年来行业的竞争状况明显加剧，且公司下游的新能源汽车厂商将竞争压力传导到上游设备厂商，在激烈的竞争环境下，公司所承接的订单以及公司所处行业毛利率水平呈现下滑趋势。从海外市场看，海外的订单执行不确定性更高，受到影响的因素更多，国际运输物流、跨过现场实施、项目验收周期延长等因素亦导致海外业务的利润水平不确定性更高，同时，因欧洲多国下调或取消新能源汽车补贴等原因导致欧洲新能源汽车产业投资暂缓或下降，进而也导致了近年来因海外业务市场规模减小而竞争加剧。

近三年，公司主要产品分业务板块的收入构成、成本构成及综合毛利率情况，如下表所示：

单位：万元

分产品	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
发动机智能装配线	58,438.82	46,143.75	21.04	45,147.27	33,657.91	25.45	55,065.49	42,027.72	23.68
变速箱智能装配线	5,874.19	4,725.91	19.55	20,375.70	15,372.79	24.55	10,667.10	8,038.57	24.64
其他	5,839.50	4,820.14	17.46	5,605.59	3,852.67	31.27	4,551.37	3,247.55	28.65
燃油车领域小计	70,152.52	55,689.80	20.62	71,128.56	52,883.36	25.65	70,283.96	53,313.84	24.15
混合动力总成智能装配线	19,213.00	15,856.34	17.47	24,197.86	16,435.70	32.08	29,175.16	20,640.28	29.25
动力锂电池智能生产线	47,753.17	38,280.08	19.84	52,114.36	40,765.65	21.78	17,530.19	12,071.86	31.14
氢燃料电池智能生产线	863.90	685.63	20.63	1,626.27	1,130.59	30.48	5,870.54	3,817.36	34.97
驱动电机智能生产线	42,751.01	32,974.30	22.87	51,436.89	34,614.31	32.71	33,711.32	21,534.14	36.12
新能源车领域小计	110,581.07	87,796.35	20.60	129,375.38	92,946.25	28.16	86,287.20	58,063.64	32.71
合计	180,733.59	143,486.15	20.61	200,503.93	145,829.61	27.27	156,571.17	111,377.48	28.86

注：公司自 2024 年起开始执行《企业会计准则解释第 18 号》，并对 2023 年度主营业务成本进行追溯调整；调整前 2023 年度主营业务综合毛利率为 27.93%，调整后 2023 年度主营业务综合毛利率为 27.27%，影响较小。公司未对 2022 年度主营业务成本进行追溯调整，不影响相关数据比对趋势分析。

由上表可知，公司燃油车领域毛利率在 2022 年和 2023 年基本稳定，而在 2024 年出现较大幅度下滑，2024 年燃油车领域的毛利率下滑了 5.03 个百分点；新能源汽车领域毛利率呈现 3 年逐渐下滑的趋势，其中 2023 年毛利率比 2022 年毛利率下滑较少，而 2024 年毛利率比 2023 年明显下滑。总体而言，公司的毛利率水平主要在 2024 年大幅下滑，且各类产品的毛利率均出现下滑。

公司各类产品毛利率均呈现下滑的趋势，主要因公司所处行业及其下游行业均处于明显加剧的竞争环境之中，下游汽车行业的内卷化竞争将压力传导至上游的汽车装备行业，导致公司竞争压力进一步增大。从公司下游角度看，一方面因新能源汽车的发展和渗透率的上升，导致传统燃油车市场萎缩，对生产线等固定资产投资减少，导致公司发动机智能装配线和变速箱智能装配线等传统燃油车动力总成智能装配线业务市场需求减小，进而竞争加剧，毛利率下滑，因传统燃油车市场近几年内已经出现下滑，因此公司传统燃油车领域的产品毛利率下滑幅度较小。另一方面，虽然新能源汽车市场快速发展，但下游的各新能源汽车整车厂商竞争非常激烈，各新能源汽车厂商以“价格战”的方式抢占市场份额，同时把成本压力向上传导至供应商，导致供应商的毛利率进一步下滑，因此公司的各新能源产品的毛利率也均出现下滑的趋势。

（1）毛利率同行业比较分析

公司综合毛利率与同行业可比公司综合毛利率情况，如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
先惠技术	24.82%	24.76%	16.83%
巨一科技	14.63%	11.80%	17.66%
先导智能	34.98%	35.60%	37.75%
天永智能	12.41%	17.10%	15.41%
三丰智能	12.12%	15.27%	15.01%
平均值	19.79%	20.91%	20.53%
本公司	20.61%	27.27%	28.86%

注：数据由可比公司年报整理；三丰智能选取终端为汽车领域产品的综合毛利率。

公司同行业可比公司包括：先惠技术、巨一科技、先导智能、天永智能和三丰智能。与上述公司相比，公司综合毛利率水平低于先导智能，高于巨一科技、天永智能和三丰智能，在 2022 年和 2023 年高于先惠技术，在 2024 年低于先惠技术。与同行业可比公司综合毛利率的平均值相比，公司综合毛利率水平整体略高于行业可比公司综合毛利率水平，与同行业可比公司综合毛利率不存在显著差异。

从变化趋势来看，公司的综合毛利率变化趋势与先导智能、三丰智能和天永智能基本一致，整体呈现下降的趋势，2024 年的综合毛利率均出现明显下降。先惠技术和巨一科技的综合毛利率在 2024 年均有所上升，与公司毛利率变化有所不同，主要原因如下：先惠技术 2024 年毛利率上升主要因其海外业务毛利率

较高且收入规模大幅上升，根据其年度报告披露信息，先惠技术 2024 年海外收入增长了 482.84%，而海外业务的毛利率为 29.79%，海外业务的毛利率比前一年度增加了 23.65 个百分点，这是先惠技术 2024 年毛利率未下降而略有上升的主要原因；巨一科技 2023 年毛利率水平明显低于同行业公司，2024 年毛利率水平较前一年度提高较多，主要因其新能源汽车电机电控零部件业务收入增长了 64.13%，同时该业务的毛利率增加了 10.37 个百分点，这是巨一科技 2024 年毛利率上升的主要原因。因此，从变化趋势看，公司的毛利率水平变化与同行业可比公司相比不存在显著差异，通过同行业可比公司的毛利率水平变化，亦反映了行业的毛利率变化趋势。

1) 产品和成本构成的变化

公司产品分类主要包括驱动电机智能生产线、混合动力总成智能装配线、动力锂电池智能生产线、氢燃料电池智能生产线、发动机智能装配线、变速箱智能装配线和其他产品，公司 2024 年各类产品成本结构和占收入的比重与 2023 年比较情况如下：

单位：万元

产品类型	成本构成项目	2024 年成本 金额	2024 年收入 金额	2024 年成本占 收入比重	占比变化	2023 年成本 金额	2023 年收入 金额	2023 年成本 占收入比重
驱动电机 智能生产 线	直接材料	25,033.94	42,751.01	58.56%	14.82%	22,497.94	51,436.89	43.74%
	直接人工	2,938.97		6.87%	-1.46%	4,285.79		8.33%
	制造费用	5,001.39		11.70%	-3.52%	7,830.57		15.22%
	合计	32,974.30		77.13%	9.84%	34,614.31		67.29%
混合动力 总成智能 装配线	直接材料	11,119.22	19,213.00	57.87%	12.14%	11,066.27	24,197.86	45.73%
	直接人工	2,059.17		10.72%	2.47%	1,996.03		8.25%
	制造费用	2,677.95		13.94%	0.00%	3,373.40		13.94%
	合计	15,856.34		82.53%	14.61%	16,435.70		67.92%
动力锂电 池智能生 产线	直接材料	32,421.25	47,753.17	67.89%	6.38%	32,055.13	52,114.36	61.51%
	直接人工	1,796.36		3.76%	-0.89%	2,426.53		4.66%
	制造费用	4,062.46		8.51%	-3.55%	6,283.99		12.06%
	合计	38,280.08		80.16%	1.94%	40,765.65		78.22%
氢燃料电 池智能生 产线	直接材料	477.88	863.90	55.32%	15.43%	648.62	1,626.27	39.88%
	直接人工	81.04		9.38%	1.25%	132.14		8.13%
	制造费用	126.71		14.67%	-6.84%	349.83		21.51%
	合计	685.63		79.37%	9.84%	1,130.59		69.52%
发动机智 能装配线	直接材料	36,658.47	58,438.82	62.73%	14.75%	21,661.31	45,147.27	47.98%
	直接人工	4,963.04		8.49%	0.35%	3,674.10		8.14%

	制造费用	4,522.23		7.74%	-10.70%	8,322.50		18.43%
	合计	46,143.75		78.96%	4.41%	33,657.91		74.55%
变速箱智能装配线	直接材料	3,109.33	5,874.19	52.93%	2.70%	10,235.18	20,375.70	50.23%
	直接人工	603.65		10.28%	1.76%	1,735.61		8.52%
	制造费用	1,012.93		17.24%	0.55%	3,402.01		16.70%
	合计	4,725.91		80.45%	5.01%	15,372.79		75.45%
其他	直接材料	3,022.72	5,839.50	51.76%	6.35%	2,545.75	5,605.59	45.41%
	直接人工	1,202.53		20.59%	8.15%	697.58		12.44%
	制造费用	594.89		10.19%	-0.68%	609.34		10.87%
	合计	4,820.14		82.54%	13.81%	3,852.67		68.73%
合计	直接材料	111,842.82	180,733.59	61.88%	11.65%	100,710.19		50.23%
	直接人工	13,644.75		7.55%	0.09%	14,947.78		7.46%
	制造费用	17,998.58		9.96%	-5.09%	30,171.64		15.05%
	合计	143,486.15		79.39%	6.66%	145,829.61	200,503.93	72.73%

从公司产品成本结构看，直接材料占收入的比重快速上升，2024 年度上升了 11.65 个百分点，直接人工占比相对稳定，而制造费用占比有所下滑，下降了 5.09 个百分点。出现上述成本结构变化，主要是在激烈的市场竞争环境中，行业的利润水平下降，而公司快速增长的订单规模，导致公司成本结构发生变化。从成本结构变化看，公司获取订单利润空间下滑的同时，直接材料因价格具有一定刚性，其占收入的比重会有所上升，同时又因成套设备外包增加，进而导致直接材料占收入的比重上升的幅度更高。同时，制造费用中固定成本部分，虽然随着经营规模的增大而增大，但因订单增长迅速，各项目分摊的制造费用减少，加之公司因成套设备外包增加而减少了单个项目原材料加工费用，因此制造费用占比下降。

因此，综上所述，公司在获取订单时，因市场竞争激烈而导致订单利润空间下降，是毛利率下滑的主要因素，公司下游汽车行业激烈的竞争导致公司的传统燃油车领域和新能源汽车领域的产品毛利率均出现下滑，行业的利润空间减小也与同行业可比上市公司的毛利率变化无实质差异。同时，公司订单快速增长而毛利率下滑也进而导致了直接材料占比上升、直接人工和制造费用占比下降的成本结构变动。

综上所述，公司毛利率下滑主要因行业竞争加剧、行业毛利率下降，同时公司直接材料成本占比上升，且上升幅度大于制造费用下降幅度。公司的毛利率变化符合行业变化趋势。

3、结合公司未来盈利预测情况，说明可抵扣亏损的形成原因及确认依据，量化分析因可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长的合理性，是否符合企业会计准则的相关规定。

本期因可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长，增加了 1,437.78 万元，主要是公司本期增加确认了较多可抵扣亏损的递延所得税资产，具体情况如下：

单位：万元

可抵扣亏损项目构成	豪森智能	豪森瑞德
会计利润	-794.17	-13,045.16
纳税调增	1,772.99	15,949.27
纳税调减	5,050.86	8,417.24
应纳税所得额	-4,072.04	-5,513.13
结转以后年度可弥补的亏损金额	4,072.04	5,513.13
当期确认的递延所得税资产	610.81	826.97

豪森智能母公司及子公司豪森瑞德新增可弥补亏损主要原因如下：一方面是由于公司受市场竞争等因素影响出现亏损；另一方面是由于研发加计扣除形成可弥补亏损。

根据《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告 2023 年第 7 号）规定，“企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自 2023 年 1 月 1 日起，再按照实际发生额的 100% 在税前加计扣除；形成无形资产的，自 2023 年 1 月 1 日起，按照无形资产成本的 200% 在税前摊销”。自成立以来，公司高度重视技术研发和自主创新，持续加大研发投入，形成可抵扣亏损。

此外，豪森智能母公司及子公司豪森瑞德均为高新技术企业，根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）规定，“自2018年1月1日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前5个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由5年延长至10年”，弥补亏损期限较长。

公司综合考虑宏观环境、行业环境以及企业经营发展实际情况、自身管理水平和技术水平、发展所处阶段等因素，根据在手订单对未来盈利能力进行预测和评估，公司认为如未来外部因素（包括但不限于世界宏观经济环境、地缘政治、市场供需变化、汇率变化、政策调整及其他不可抗力因素等）未发生重大变化，公司未来能够产生足够的应纳税所得额抵扣可抵扣亏损。

根据《企业会计准则第18号—所得税》第十五条规定：企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损及税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

综上所述，公司可抵扣亏损相关递延所得税资产确认合理、审慎且符合企业会计准则相关规定。

（二）会计师回复

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、评价与产品销售收入确认事项有关的内部控制设计，并对关键控制流程运行的有效性进行测试；
- 2、对销售收入执行月度波动分析和毛利率变动分析，识别和调查异常波动及原因；
- 3、取得同行业可比公司披露的定期报告文件，了解公司经营业绩与同行业可比公司的对比情况、收入确认政策等；
- 4、了解公司产品上下游发展及供需情况，检查公司的成本构成、产品价格，并通过对比同行业可比公司财务数据，分析各类产品毛利率变动原因及合理性；
- 5、抽样检查公司近三年在手订单及新签订单，对比同行业可比公司，分析公司营业收入下滑、净利润由盈转亏的原因及合理性。了解公司行业发展趋势、市场竞争、客户拓展、未来业绩的预期变化等情况，分析毛利率是否存在进一步下降的风险；

6、采取抽样方式，对销售收入进行真实性检查，包括检查合同主要条款、发票、运输单据、沟通记录、银行回单、终验报告等文件资料；

7、对重大和新增客户的销售业务执行函证程序；

8、获取公司未来期间的盈利预测情况，向管理层了解盈利预测编制的基础，检查公司计提亏损递延所得税资产的依据及合理性，确定遵循相关会计准则和税法的规定；

9、执行检查、重新计算等审计程序，复核公司可抵扣亏损应确认的递延所得税资产相关会计处理的准确性及递延所得税资产金额的合理性。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司业绩下滑主要因营业收入下滑、毛利率下滑以及期间费用上升等因素共同作用，与同行业可比公司相比，公司业绩下滑符合行业发展的趋势。公司 2024 年新签订单金额大幅下降，从当前市场竞争状况和公司新签订单的情况看，公司存在业绩持续下滑或亏损的风险；

2、公司毛利率下滑主要因市场竞争激烈，订单利润空间减少。从成本结构变化看，公司在订单利润空间下滑的同时，因成套设备外包增加而导致直接材料占收入的比重明显上升，同时制造费用占比下降，直接人工的比重相对稳定。公司毛利率下滑主要因市场竞争激烈，行业的利润水平下降；

3、可抵扣亏损形成的递延所得税资产大幅增长主要因 2024 年度公司利润亏损及研发费用加计扣除形成，公司可抵扣亏损相关递延所得税资产确认符合企业会计准则相关规定。

问询函问题 2

“关于经营季节性波动情况。公司 2024 年第四季度营业收入 2.16 亿元，环比下降 65%；归母净利润-9,560.17 万元，环比扩亏 3941%，较其他季度亏损大幅扩大；经营活动产生的现金流量净额 1.72 亿元，其他季度经营性现金流均为净流出。2025 年第一季度营业收入 5.06 亿元，环比增长 134%；归母净利润-3,155.67 万元，环比减亏 67%；扣非净利润-2,817.41 万元，环比减亏 71%。

请公司：（1）列示 2024 年第四季度、2025 年第一季度收入确认的客户、合同签订时间、合同签订金额、发货时间、签收时间、终验完成时间、款项回收情况，说明第四季度收入大幅下降、亏损大幅扩大且与经营活动现金流量净额差异较大的合理性；（2）量化说明 2024 年第四季度、2025 年第一季度确认收入项目的验收周期是否与历史订单转化周期存在较大差异，结合销售环节主

要控制性节点和对应凭证、年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理。”

（一）公司回复

1、列示 2024 年第四季度、2025 年第一季度收入确认的客户、合同签订时间、合同签订金额、发货时间、签收时间、终验完成时间、款项回收情况，说明第四季度收入大幅下降、亏损大幅扩大且与经营活动现金流量净额差异较大的合理性。

（1）2024 年第四季度、2025 年第一季度收入的主要项目情况

公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年第一 季度	2024 年第四 季度	环比变动金 额	环比变动比 例
营业收入	50,585.36	21,586.14	28,999.23	134.34%
归属于上市公司股东的净利润	-3,155.67	-9,560.17	6,404.50	不适用

1) 公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度 500 万以上项目重要节点情况

公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度确认收入情况，如下表所示：

①公司 2024 年第四季度确认收入项目情况

公司 2024 年度第四季度营业收入为 21,586.14 万元，500 万元以上的项目收入合计占比 88.38%，项目具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额 (不含税)	占当期收入比例%	毛利率 %	发货时间	签收时间	终验收时间	截至 2024 年末累计回款	截至 2025 年第一季度末累计回款
客户 1	2023 年 10 月	3,362.83	15.58	9.09	2024 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	1,520.00	1,520.00
客户 2	2023 年 10 月	2,212.39	10.25	31.07	2024 年 4 月	2024 年 5 月	2024 年 11 月	1,500.00	2,250.00
客户 3	2023 年 12 月	831.86	3.85	8.92	2024 年 7 月	2024 年 8 月	2024 年 12 月	656.59	656.59
客户 3	2024 年 1 月	2,512.15	11.64		2024 年 7 月	2024 年 8 月	2024 年 12 月	1,703.24	1,703.24
客户 1	2024 年 1 月	1,681.42	7.79	18.87	2024 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	760.00	760.00
客户 4	2024 年 2 月	1,755.90	8.13	24.69	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	1,746.84	1,981.62
客户 5	2024 年 2 月	4,159.29	19.27	27.62	2024 年 5 月	2024 年 5 月	2024 年 11 月	2,820.00	2,820.00
客户 5	2024 年 6 月	1,858.41	8.61	27.61	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	1,365.00	1,365.00
客户 6	2024 年 2 月	702.91	3.26	75.39	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	422.81	716.60
合计		19,077.15	88.38	22.19	/	/	/	12,494.48	13,773.05

注：表格列示未税金额超 500 万元项目情况；对于项目多批次发货情形，列示发货时间为首批次发货时间，境外项目发货时间为首批次报关时间。

②公司 2025 年第一季度确认收入项目情况

公司 2025 年第一季度营业收入为 50,585.36 万元，500 万元以上的项目收入合计占比 92.92%，项目具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额 (不含税)	占当期收入比例%	毛利率 %	发货时间	签收时间	终验收时间	截至 2024 年末累计回款	截至 2025 年第一季度末累计回款
客户 7	2022 年 11 月	10,090.00	19.95	13.39	2023 年 5 月	2023 年 5 月	2025 年 1 月	9,121.36	9,121.36
客户 8	2023 年 4 月	884.90	1.75	10.17	2023 年 7 月	2023 年 7 月	2025 年 1 月	599.96	899.67
客户 9	2023 年 4 月	14,100.00	27.87	23.87	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2025 年 2 月	11,153.10	11,949.75
客户 10	2023 年 7 月	9,722.01	19.22	18.17	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2025 年 2 月	8,788.70	8,788.70
客户 11	2023 年 8 月	5,116.03	10.11	15.87	2024 年 7 月	2024 年 9 月	2025 年 1 月	3,090.35	3,090.35
客户 12	2023 年 12 月	1,765.49	3.49	4.34	2024 年 8 月	2024 年 8 月	2025 年 1 月	1,197.00	1,197.00
客户 10	2023 年 12 月	993.75	1.96	7.56	2024 年 10 月	2024 年 10 月	2025 年 2 月	1,122.94	1,122.94
客户 7	2024 年 1 月	1,900.00	3.76	25.22	2024 年 4 月	2024 年 4 月	2025 年 3 月	644.10	1,289.33
客户 13	2024 年 4 月	1,309.73	2.59	7.92	2024 年 9 月	2024 年 9 月	2025 年 1 月	1,036.00	1,036.00
客户 14	2024 年 5 月	1,120.18	2.21	6.66	2024 年 9 月	2024 年 9 月	2025 年 1 月	735.00	759.48
合计		47,002.09	92.92	17.44	/	/	/	37,488.51	39,254.59

注：表格列示未税金额超 500 万元项目情况；对于项目多批次发货情形，列示发货时间为首批次发货时间，境外项目发货时间为首批次报关时间。

2) 公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度 500 万以上项目收款和验收时点分析

公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度 500 万以上确认收入的项目对应合同金额、收款以及节点分析如下：

①公司 2024 年第四季度确认收入项目

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	终验收时间	项目回款约定	截至 2024 年 末累计回款	截至 2024 年末 累计回款比例
客户 1	2023 年 10 月	3,800.00	2024 年 12 月	(1) 会签通过且收到履约保函, 30 日内支付 15%; (2) 预验收合格后 30 日内支付 25%; (3) 发货并验收后 30 日内支付 30%; (4) 终验收后 30 日内支付 20%; (5) 质保期满后支付 10%	1,520.00	40.00%
客户 2	2023 年 10 月	2,500.00	2024 年 11 月	(1) 合同签订后支付 30%; (2) 预验收后支付 30%; (3) 安装调试合格后支付 30%; (4) 质保期满后支付 10%	1,500.00	60.00%
客户 3	2023 年 12 月	940.00	2024 年 12 月	(1) 会签通过且收到履约保函, 30 日内支付 40%; (2) 预验收合格后 30 日内支付 30%; (3) 终验收合格后 30 日内支付 20%; (4) 质保验收合格后 30 日内支付 10%。	656.59	69.85%
客户 3	2024 年 1 月	2,838.74	2024 年 12 月	(1) 会签通过后 30 日内支付 30%; (2) 预验收合格后 30 日内支付 30%; (3) 终验收合格后 30 日内支付 30%; (4) 质保验收合格后 30 日内支付 10%。	1,703.24	60.00%
客户 1	2024 年 1 月	1,900.00	2024 年 12 月	(1) 会签通过后 30 日内支付 15%; (2) 预验收合格后 30 日内支付 25%; (3) 发货并验收后 30 日内支付 30%;	760.00	40.00%

				(4) 终验收后 30 日内支付 20%; (5) 质保期满后支付 10%		
客户 4	2024 年 2 月	1,981.62	2024 年 12 月	(1) 合同签订后两周内支付 30%; (2) 发货后支付 60%; (3) 验收后支付 10%	1,746.84	88.15%
客户 5	2024 年 2 月	4,700.00	2024 年 11 月	(1) 合同签订后 30 日内支付 40%; (2) 预验收完成后一周内支付 20%; (3) 终验收后 60 天内支付 20%; (4) 产能满足甲方要求后 60 日内支付 10%; (5) 质保期满后支付 10%	2,820.00	60.00%
客户 5	2024 年 6 月	2,100.00	2024 年 12 月	(1) 合同签订后 15 日内支付 50%; (2) 预验收完成后一周内支付 15%; (3) 终验收后 60 天内支付 20%; (4) 产能满足甲方要求后 60 日内支付 5%; (5) 质保期满后支付 10%	1,365.00	65.00%
客户 6	2024 年 2 月	829.43	2024 年 12 月	(1) 发货后 45 日内支付 90%; (2) 终验收后 45 日内支付 10%	422.81	50.98%
合计		21,589.78			12,494.48	57.87%

上表中 9 个项目根据各合同各收款节点的比例、截至 2024 年末的收款比例以及期后回款情况，客户 1、客户 3 和客户 5 完成终验收的 6 个项目存在收款比例较低或项目执行周期较短的问题，具体核查情况如下：

A、客户 1

2024 年第四季度确认客户 1 大额项目 2 个，合同金额分别为 1,900.00 万元（含税）和 3,800.00 万元（含税），执行周期分别为 12 个月和 15 个月，从项目规模和执行周期比对看不存在异常情况，但两个项目均存在回款比例较低且期后未进一步回款的情况，该两

个项目截至 2025 年一季度末累计回款比例为 40%。

持续督导机构会同年审会计师对客户 1 进行了现场走访，对上述两个项目设备状态进行现场检视，并通过访谈确认两个项目截至 2024 年 12 月 31 日的验收情况。经过现场查看设备情况，该设备均已经实现量产，经过公司客户人员确认在 2024 年末前项目已经完成了终验收。虽然该项目仍未能收回发货款，但项目设备均已经在批量生产使用中。

B、客户 3

2024 年第四季度确认客户 3 大额项目 2 个，合同金额分别为 2,838.74 万元（含税）和 940.00 万元（含税），执行周期分别为 12 个月和 13 个月，从项目规模和执行周期比对看不存在异常情况，从回款比例和项目合同约定的节点比对来看不存在异常情况，但期后终验收款未能收回。

持续督导机构会同年审会计师对客户 3 进行了现场走访，对上述两个项目设备状态进行现场检视，并通过访谈确认两个项目截至 2024 年 12 月 31 日的验收情况。经过现场查看设备情况，该设备均已经实现量产，经过公司客户人员确认在 2024 年末前项目已经完成了终验收。

C、客户 5

2024 年第四季度确认客户 5 大额项目 2 个，合同金额分别为 2,100.00 万元（含税）和 4,700.00 万元（含税），执行周期分别为 7 个月和 10 个月，项目执行周期明显短于平均水平；从回款比例和项目合同约定的节点比对来看不存在异常情况，但期后终验收款未能收回。对于该 2 个项目执行周期较短的情况，与项目合同约定验收时间相比不存在提前验收的情况，具体如下：

a、对于金额为 2,100.00 万元（含税）的合同，合同签订于 2024 年 6 月，2024 年 10 月发货，并于 2024 年 12 月终验收。该项目合同约定 2024 年 10 月发货，11 月完成现场安装调试，调试完成且满足工位设计节拍 90 天内完成终验收。从项目执行实际时间与合同约定时间节点看相匹配。

b、对于金额为 4,700.00 万元（含税）的合同，合同签订于 2024 年 2 月，2024 年 5 月发货，并于 2024 年 11 月终验收。该项目合同约定 2024 年 5 月发货，2024 年 5 月 30 日前完成安装调试，调试完成后 90 天内完成终验收。根据合同约定，推算约定的终验收时间不晚于 2024 年 8 月 31 日，而实际终验收时间为 2024 年 11 月，从项目执行实际时间与合同约定时间节点看基本匹配，但实际终验收时间晚于合同约定时间，不存在提前进行终验收的情况。

持续督导机构会同年审会计师对客户 5 进行了现场走访，对上述两个项目设备状态进行现场检视，并通过访谈确认两个项目截至 2024 年 12 月 31 日的验收情况。经过现场查看设备情况，该设备均处于量产的状态，经过公司客户人员确认在 2024 年末前项目已经完成了终验收。经过对客户的访谈了解，上述两个项目执行速度较快主要因这两个项目规模较小，且方案和对应的产品已经很成熟，结构简单，难度较低，并有过往执行项目的经验，因此速度较快。

综上，结合各项目回款情况、合同约定，以及检查询证函、进行现场走访等核查的情况，公司上表中 2024 年第四季度确认收入的主要项目不存在提前确认收入的情况。

②公司 2025 年第一季度确认收入项目

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	终验收时间	项目回款约定	截至 2024 年末累计回款	截至 2024 年末累计回款比例	截至 2025 年第一季度末累计回款	截至 2025 年第一季度末累计回款比例
客户 7	2022 年 11 月	11,401.70	2025 年 1 月	（1）合同生效 60 天后支付 20%； （2）到货 60 天后支付 40%； （3）安装调试验收合格 60 天后支付 20%；	9,121.36	80.00%	9,121.36	80.00%

				(4) 终验收 60 天后支付 10%; (5) 质保期后 30 天内支付 10%				
客户 8	2023 年 4 月	999.94	2025 年 1 月	(1) 预付 30%; (2) 到货后支付 30%; (3) 验收合格后支付 30%; (4) 质保金 10%	599.96	60.00%	899.67	89.97%
客户 9	2023 年 4 月	15,933.00	2025 年 2 月	(1) 到货且成功试运行后 60 日内支付 60%; (2) 操作移交后 60 日内支付 20%; (3) 验收后支付 20%	11,153.10	70.00%	11,949.75	75.00%
客户 10	2023 年 7 月	10,985.87	2025 年 2 月	(1) 合同签订后支付 15%; (2) 发货后支付 15%; (3) 预验收后支付 50%; (4) 验收合格后并移交后支付 10%; (5) 全部交付可用后支付 10%	8,788.70	80.00%	8,788.70	80.00%
客户 11	2023 年 8 月	5,150.59	2025 年 1 月	(1) 预验收且发货后支付 60%; (2) 成功试运行并移交后支付 20%; (3) 验收完成后提交全部文件后支付 20%	3,090.35	60.00%	3,090.35	60.00%
客户 12	2023 年 12 月	1,995.00	2025 年 1 月	(1) 合同签订后 60 日内支付	1,197.00	60.00%	1,197.00	60.00%

				20%; (2) 预验收合格后 N+1 月内支付 40%; (3) 终验收合格后 N+1 月内支付 30%; (4) 质保金 10%				
客户 10	2023 年 12 月	1,122.94	2025 年 2 月	签订合同后预付 100%	1,122.94	100.00%	1,122.94	100.00%
客户 7	2024 年 1 月	2,147.00	2025 年 3 月	(1) 合同签订后 30 日内支付 30% (2) 到货安装调试完并验收后 30 日内支付 30%; (3) 终验收后 30 日内支付 40%	644.10	30.00%	1,289.33	60.05%
客户 13	2024 年 4 月	1,480.00	2025 年 1 月	(1) 合同签订后支付 30%; (2) 预验收合格后支付 40%; (3) 终验收合格后支付 20%; (4) 质保金 10%	1,036.00	70.00%	1,036.00	70.00%
客户 14	2024 年 5 月	1,265.81	2025 年 1 月	(1) 预付款 30 日内支付 20%; (2) 到货款 30 日内支付 40%; (3) 验收款 30 日内支付 30%; (4) 质保期满 30 日内支付 10%	735.00	58.07%	759.48	60.00%
合计		52,481.84			37,488.51	71.43%	39,254.59	74.80%



上表中 10 个项目根据各合同各收款节点的比例、截至 2024 年末、截至 2025 年 1 季度末的收款比例情况，该 10 个项目收款情况与终验收时点相匹配，不存在终验收款收款时间早于终验收时点的情况。其中，公司与客户 10 于 2023 年 12 月签订的合同收款在终验收前达到 100%，主要因合同约定签订合同后即预付 100% 的款项，该项目为公司与客户 10 签订的金额为 10,985.87 万元的项目对应的增补项目，两个合同同时于 2025 年 2 月完成终验收。

结合 2025 年一季度确认收入项目的回款情况、合同约定、终验收时间，上表中各项目不存在跨期确认收入的情况。

(2) 第四季度收入大幅下降、亏损扩大且与经营活动现金流量净额差异较大的原因分析

公司各年新签订单及项目验收完成的季度分布具有波动性，无明显规律特征。公司产品系定制化非标智能生产线和智能装备项目，执行周期较长，收入确认的具体方法为在项目通过终验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过终验收。不同项目在实施难度、技术方案、客户要求等诸多方面原因存在差异，因此在手订单转化为收入的时点存在不确定性。

2024 年第四季度收入、净利润与经营活动现金流情况如下：

单位：万元

	第三季度	第四季度	第四季度环比变动额	第四季度环比变动比例 (%)
营业收入	61,631.57	21,586.14	-40,045.44	-64.98
营业总成本	61,572.25	31,781.99	-29,790.26	-48.38
营业利润	11.78	-11,990.06	-12,001.84	-101,892.41
归属于上市公司股东的净利润	-236.56	-9,560.17	-9,323.61	不适用
经营活动产生的现金流量净额	-22,465.67	17,249.89	39,715.56	不适用

公司 2024 年第四季度营业收入大幅下降，与第三季度相比下降了 64.98%，当季度，同时因公司期间费用未明显下滑，导致公司营业总成本下降了 48.38%，下降幅度小于营业收入的下降幅度，因此营业利润由 11.78 万元下降至 -11,990.06 万元，第四季度实现的归属于上市公司股东的净利润下降至 -9,560.17 万元。第四季度亏损扩大的主要原因为公司第四季度营业收入下滑。

同时，公司存在经营活动产生的现金流量净额与净利润方向不一致的情形，主要是因为公司收款与收入确认不一致。公司的大型智能生产线项目通常采用分阶段结算款项的模式，典型的模式有 3-3-3-1 模式、0-9-1 模式以及其他衍生分阶段结算模式，包括 3-4-2-1、2-4-3-1 等，以 3-3-3-1 模式为例，是指在签订合同时客户支付 30% 的合同款项，发货后客户支付 30% 的合同款项，终验收时客户支付 30% 的合同款项，质保期结束后客户支付剩余 10% 的合同款项，其他分阶段结算模式与上述收款模式类似，客户支付款项与项目签订合同、发货、终验收等执行进度挂钩，客户在合同中约定不同时点根据付款安排逐笔支付款项。公司收入确认的时点为项目终验收时，在项目终验收之前，通常已经收取了项目 60% 左右的款项，而终验收款往往在终验收完成一段周期之后才会收到。因此公司收款与确认收入无强关联关系，公司表现为收入的变动与公司经营活动现金流入的金额不一致，

在收入大幅降低的同时，经营活动现金流入增长。同时，公司采购通常发生于新签订单之后的 4-7 个月之内，与新签订单相关性较高，采购付款通常根据不同供应商的付款政策发生于签订合同后或到货前等，亦与收入确认无关。因此会形成收付款时点与收入确认时点在期间上的错配，造成经营活动产生的现金流量净额和净利润的差异较大且变动方向不一致的情形，虽然当季度归属于上市公司股东的净利润为-9,560.17 万元，但经营活动现金流量净额为 17,249.89 万元。

综上所述，公司第四季度营业收入、净利润、经营活动现金流量净额环比变动差异较大具有合理性。

2、量化说明 2024 年第四季度、2025 年第一季度确认收入项目的验收周期是否与历史订单转化周期存在较大差异，结合销售环节主要控制性节点和对应凭证、年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理。

公司 2024 年第四季度、2025 年第一季度及最近两年按照产品类型、订单规模统计的历史订单转化周期情况如下：

单位：月

产品类型	订单规模	2025 年 第一季度	2024 年 第四季度	2024 年 前三季度	2023 年度	2022 年度
燃油车 领域	5000 万元 以上订单	17.41	-	23.18	18.57	20.86
	5000 万元 以下订单	10.87	11.01	18.18	16.30	13.57
新能源 车领域	5000 万元 以上订单	23.46	-	20.55	13.94	13.33
	5000 万元 以下订单	17.16	9.80	15.12	15.84	11.00

注：统计口径为各报告期内收入金额 500 万元以上的项目实施周期（实施周期等于合同签订到通过终验收并确认收入的时间周期）。

公司智能生产线和智能装备收入确认的具体方法为在项目通过终验收后一次性确认收入，收入确认时点为项目通过终验收时，具体依据是客户出具的终验收报告，为项目通过终验收的外部凭证资料。

在上述收入确认具体方法和项目执行周期下，公司各年新签合同订单及其季度分布具有一定的随机性，无明显规律特征；公司部分订单执行周期较长，一方面由于项目执行过程中项目实施难度、技术方案、客户要求等多方面原因，项目执行时间存在波动性，另一方面由于合同价款结算与项目阶段密切相关，

项目执行周期长主要是发货至客户现场后到通过终验收时间间隔较长所致。而公司收入确认的具体方法是项目通过终验收并取得客户终验收凭证后确认收入。在手订单转化为收入的时点受到上述多种因素影响，存在一定不确定性，但不存在明显季节性规律。

公司 2022 年至 2024 年前三季度订单转化周期整体呈延长趋势，从产品类型领域来看，公司燃油车领域订单转化周期长于新能源领域订单。从订单规模来看，收入金额 5,000.00 万元以上项目的转化周期长于 5,000.00 万元以下订单。

2024 年第四季度确认收入项目转化周期较历史订单转化周期相对较短，主要系公司 2024 年第四季度收入金额较小且单个项目规模较小，无规模较大且执行周期较长的项目，所涉周期较短的项目具体情况如下：

单位：万元

产品类型	客户名称	合同金额	合同签订时间	签收时间	终验收时间	项目转化周期	具体情况
燃油车领域	客户 2	2,212.39	2023 年 10 月	2024 年 5 月	2024 年 11 月	12.23	此项目为客户缓速器产线改造项目，改造内容较少，项目周期较短
	客户 6	702.91	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	9.80	此项目为印度豪森子公司为印度本土提供的发送机产线所需辊道项目，设备标准化程度高、结构简单，因此项目周期较短
	平均订单转化周期	/	/		/	11.01	/
新能源车领域	客户 5	4,159.29	2024 年 2 月	2024 年 5 月	2024 年 11 月	9.01	公司为适应短周期项目需求，此项目定子产线设备进行典型化预投产制造，减少了设计、制造周期，项目合同签订后只设计工装夹具和工作件接触部分结构即可，目难度低，从而实现项目快速交付及验收。
	客户 5	1,858.41	2024 年 6 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	5.06	
	客户 1	3,362.83	2023 年 10 月	2024 年 8 月	2024 年 12 月	13.08	-
	客户 1	1,681.42	2024 年 1 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	10.29	此项目为公司于 2023 年 10 月与客户签署合同的另一项目产线的改造项目

							目，两个项目共同在 2024 年 12 月验收
	客户 3	2,512.15	2024 年 1 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	10.29	此项目为在公司原有产线上的改造项目，改造规模较小，项目周期短 此项目为客户定制的试制线项目，厂内周期长，执行公司零功能问题出厂策略，客户厂内预验收阶段按照最终验收标准充分验证。
	客户 3	831.86	2023 年 12 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月	11.57	
	客户 4	1,755.90	2024 年 2 月	2024 年 8 月	2024 年 12 月	9.27	
	平均订单转化周期	/	/	/	/	9.80	/

2025 年第一季度确认收入项目转化周期较历史订单转化周期差异较小，其中部分新能源领域订单周期较长，具体原因如下：

单位：万元

产品类型	客户名称	合同金额	合同签订时间	签收时间	终验收时间	项目转化周期	具体情况
新能源车领域	客户 9	14,100.00	2023 年 4 月	2024 年 10 月	2025 年 2 月	21.53	主要系产线设备自动化程度较高、项目实施过程中新增需求较多，且在公司内初验收流程较长
	客户 7	10,090.00	2022 年 11 月	2023 年 5 月	2025 年 1 月	25.38	主要系公司于 2024 年 1 月与客户约定对现有产线进行变更增补，验收需与增补实施完毕后一

							同验证，项目验收周期延长
	客户 7	1,900.00	2024 年 1 月	2024 年 4 月	2025 年 3 月	13.97	/
	客户 8	884.90	2023 年 4 月	2023 年 7 月	2025 年 1 月	20.35	主要系项目完成发货后，根据客户升级改造需要对原 PET 产线进行进一步改造，项目执行周期较长。
	平均订单转化周期	/	/	/	/	20.31	/

结合公司 2024 年第四季度和 2025 年第一季度确认收入的 500 万元以上的项目合同约定、回款情况、终验收时点等的分析，客户 1、客户 3、客户 5 三家公司在 2024 年第四季度终验收的 6 个 500 万以上的项目存在项目周期短或回款比例低的情况，因此持续督导机构会同公司年审会计师对该三家客户进行现场走访，对于该 6 个项目进行现场的查看并对客户进行现场访谈，经现场检视，6 个项目的设备均已经进行量产，并由客户确认项目均在 2024 年末前已经完成终验收。

公司年审会计师针对资产负债表日前后确认收入交易执行截止测试，检查收入确认的支持性文件，包括销售合同、销售发票、运输单、验收单等，验证公司收入确认已记录在恰当的会计期间，不存在跨期现象。

（二）会计师回复

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、检查分析公司第四季度收入下降、亏损扩大且与经营活动现金流量净额差异的原因及合理性；

2、针对资产负债表日前后记录的收入交易选取样本执行截止测试，抽样检查公司 2024 年第四季度及 2025 年第一季度与主要客户收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、运输单、验收单等，验证公司收入确认已记录在恰当的会计期间；

3、抽样检查公司 2024 年第四季度、2025 年第一季度确认收入项目销售环节主要控制节点的对应凭证，分析判断项目验收周期是否与历史订单转化周期存在较大差异、收入确认的时点是否合理；

4、对客户 1、客户 3、客户 5 三家公司在 2024 年第四季度确认收入的 6 个金额较大项目进行现场走访，现场查看设备运行状态，并通过对客户人员现场访谈确认项目均在 2024 年完成了终验收。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司第四季度收入下降、亏损扩大以及与经营活动现金流量净额的差异具有合理性；公司的业务模式和行业特点致使公司收入确认与收付款存在期间错配；

2、结合公司 2024 年第四季度、2025 年第一季度确认收入项目的验收周期、重要节点时间、终验收时间分析，以及对部分客户走访验证情况和年审会计师

的审计结论，公司 2024 年第四季度、2025 年第一季度确认收入不存在跨期情况，收入确认合理。

问询函问题 3

“关于海外业务情况。公司 2024 年海外收入 3.62 亿元，同比增长 273%，占全年营业收入的 20%，同比上升 15 个百分点。

请公司：（1）列示 2024 年海外前五大客户名称、成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额，说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形；（2）结合海外业务生产销售模式、主要控制节点、对应凭证、订单转化周期，说明海外收入是否满足收入确认条件，是否与境内业务收入确认条件存在差异，进一步分析海外收入大幅增长的原因及合理性；（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；（4）说明年审会计师对海外收入函证与走访情况，针对未回函或回函不符合的情况，会计师所履行的替代性程序及其有效性。”

（一）公司回复

1、列示 2024 年海外前五大客户名称、成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额，说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

(1) 公司 2024 年前五大海外客户合同情况

公司 2024 年度海外业务收入为 36,234.56 万元，公司前五大海外客户收入占比为 91.45%。公司同一控制合并列示口径下海外前五大客户的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户		销售金额	占海外收入比例%	合同金额 (含税)	合同签订时间	发货时间	终验完成 时间	截至 2024 年末应收 账款余额	截至 2024 年末收款 比例
1	客户 15	合同 1	9,264.45	25.57	9,344.92	2023 年 2 月	2023 年 12 月	2024 年 7 月	934.49	90.00%
		合同 2	5,942.81	16.40	6,092.07	2020 年 9 月	2024 年 9 月	2024 年 9 月 (注 1)		100.00%
		合同 3	715.21	1.97	723.84	2023 年 8 月	2024 年 3 月	2024 年 9 月	144.77	80.00%
		合同 4	269.60	0.74	272.85	2023 年 10 月	2024 年 4 月	2024 年 9 月	27.28	90.00%
		合同 5	24.90	0.07	29.38	2024 年 5 月	服务无发货	2024 年 6 月		100.00%
	小计		16,216.97	44.76	16,463.07				1,106.55	93.28%
2	客户 16		10,179.23	28.09	10,283.39	2023 年 10 月	2024 年 2 月	2024 年 8 月		100.00%
3	客户 17		4,045.13	11.16	4,605.90	2023 年 1 月	2024 年 3 月	2024 年 9 月	504.61	89.04%
4	客户 18	合同 1	1,755.90	4.85	1,981.62	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月 (注 2)	234.78	88.15%
		合同 2	80.69	0.22	91.18	2024 年 5 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月 (注 3)		100.00%
	小计		1,836.59	5.07	2,072.80	/	/	/	234.78	88.67%

5	客户 6	合同 1	702.91	1.94	829.43	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月 (注 4)	406.61	50.98%
		合同 2	155.94	0.43	185.60	2023 年 12 月	服务无发货	2024 年 3 月		100.00%
	小计	/	858.84	2.37	1,015.03	/	/	/	406.61	59.94%
	合计	/	33,136.77	91.45	34,440.18	/	/	/	2,252.55	93.46%

注 1: 该项目执行周期较长, 主要因客户需求发生变化。公司与客户于 2024 年 6 月签订补充协议, 合同金额由 863.00 万美金变更为 847.49 万美元, 约定设备在大连港完成装运后确认为终验收, 截至 2024 年末, 项目款项已全额收到。

注 2: 此项目为客户定制的试制线项目, 厂内周期长, 执行公司零功能问题出厂策略, 客户厂内预验收阶段按照最终验收标准充分验证。

注 3: 此项目是为客户定制 13 个马达定子, 合同约定运至指定地点客户签收即完成交付验收, 因此项目周期短。

注 4: 此项目为印度豪森子公司为印度本土提供的发动机产线所需辊道项目, 设备标准化程度高、结构简单, 因此项目周期较短。该项目截至 2025 年一季度末已回款 86.40%。

(2) 公司 2024 年海外前五大客户情况

1) 客户 15

客户 15 为公司 2024 年度海外第一大客户，成立于 1945 年，总部位于印度孟买，是印度产量最大的汽车制造商之一，主要产品为 SUV、多功能车、皮卡、轻重型商用车及拖拉机，年营业收入约 141 亿美元，净利润约 12.3 亿美元。双方 2020 年 9 月首次签订合同，开始合作。

2) 客户 16

客户 16 为公司 2024 年度海外第二大客户，成立于 2003 年，总部位于美国得克萨斯州奥斯汀，是全球领先的纯电动汽车制造商，年营业收入约 814.6 亿美元，净利润约 125.6 亿美元，公司市值约 8,000 亿美元，是全球市值最高的车企之一。双方 2019 年 8 月首次签订合同，开始合作。

3) 客户 17

客户 17 为公司 2024 年度海外第三大客户，成立于 1919 年，总部位于美国印第安纳州哥伦布市，是全球领先的柴油、天然气发动机生产厂商，年营业收入约 281 亿美元，净利润约 23.5 亿美元，公司市值约 380 亿美元。双方 2023 年 1 月首次签订合同，开始合作。

4) 客户 18

客户 18 为公司 2024 年度海外第四大客户，成立于 1954 年，总部位于日本东京，是日本最大综合商社之一，覆盖能源、金属、机械、化学品、食品、金融、ICT 及高科技领域，公司年营业收入约 18.2 万亿日元，约为 1,350 亿美元。双方 2020 年 5 月首次签订合同，开始合作。

5) 客户 6

客户 6 为公司 2024 年度海外第五大客户，成立于 1995 年，总部位于印度金奈，曾为印度前十大汽车品牌之一，以经济型乘用车和 SUV 为主。双方 2020 年首次签订合同，开始合作。

公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

致同结合海外业务生产销售模式、主要控制节点、对应凭证、订单转化周期，说明海外收入是否满足收入确认条件，是否与境内业务收入确认条件存在差异，进一步分析海外收入大幅增长的原因及合理性。

公司是一家智能生产线和智能设备集成供应商，主要从事智能生产线的规划、研发、设计、装配、调试集成、销售、服务和交钥匙工程等。公司依据客户产品要求、质量保证特性和生产纲领等进行工艺方案规划，再依据研发设计的工位设备技术方案进行采购、加工、装配和调试等。公司的产品首先在公司现场完成整条产线的装配和调试，通过客户的预验收后发货至客户现场，在客户现场完成智能生产线的装配和调试，并通过客户的终验收，最终完成满足要求的智能生产线。

公司海外业务分两种，一种是国内公司承接海外订单，在国内完成整条产线的设计、采购、装配和调试，之后经中国海关报关出口，通过海运或空运发货至客户现场，在客户现场完成智能生产线的装配和调试，并通过客户的终验收，在通过客户终验收后确认收入；另一种是海外子公司承接订单，在海外完成整条产线的设计、采购、装配、厂内调试、客户现场调试，在通过客户终验收后确认收入，没有中国海关报关环节。两种情况差异点在于是否有中国海关报关环节。整体来说，海外业务的生产经营模式和收入确认方法与境内业务一致，2024 年海外业务收入均按照上述方法确认收入。

公司 2024 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

序号	客户		合同金额 (含税)	合同签订时间	发货/报关时 间 (注 1)	终验收完成 时间	订单执行周期	截至 2024 年末应收 账款余额	截至 2024 年末收款 比例
1	客户 15	合同 1	9,344.92	2023 年 2 月	2023 年 12 月	2024 年 7 月	16.57	934.49	90.00%
		合同 2	6,092.07	2020 年 9 月	2024 年 9 月	2024 年 9 月 (注 2)	48.47		100.00%
		合同 3	723.84	2023 年 8 月	2024 年 3 月	2024 年 9 月	12.30	144.77	80.00%
		合同 4	272.85	2023 年 10 月	2024 年 4 月	2024 年 9 月	11.13	27.28	90.00%
		合同 5	29.38	2024 年 5 月	服务无发货	2024 年 6 月	1.00		100.00%
	小计	/	16,463.07	/	/	/	/	1,106.55	93.28%
2	客户 16	/	10,283.39	2023 年 10 月	2024 年 2 月	2024 年 8 月	9.80		100.00%
3	客户 17	/	4,605.90	2023 年 1 月	2024 年 3 月	2024 年 9 月	19.67	504.61	89.04%
4	客户 18	合同 1	1,981.62	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月 (注 3)	9.40	234.78	88.15%
		合同 2	91.18	2024 年 5 月	2024 年 10 月	2024 年 10 月 (注 4)	4.23		100.00%
	小计		2,072.80	/	/	/	/	234.78	88.67%
5	客户 6	合同 1	829.43	2024 年 2 月	2024 年 10 月	2024 年 12 月 (注 5)	9.80	406.61	50.98%
		合同 2	185.60	2023 年 12 月	服务无发货	2024 年 3 月	2.83		100.00%
	小计	/	1,015.03	/	/	/	/	406.61	59.94%

	合计	/	34,440.18	/	/	/	/	2,252.55	93.46%
--	----	---	-----------	---	---	---	---	----------	--------

注 1: 报关时间通常在货物到港口后当日或次日, 海运发货时间 (开船时间) 一般晚于报关时间 2-3 天。此处涉及报关的项目发货时间采用报关时间。

注 2: 该项目执行周期较长, 主要因客户需求发生变化。公司与客户于 2024 年 6 月签订补充协议, 合同金额由 863.00 万美金变更为 847.49 万美元, 约定设备在大连港完成装运后确认为终验收, 截至 2024 年末, 项目款项已全额收到。

注 3: 此项目为客户定制的试制线项目, 厂内周期长, 执行公司零功能问题出厂策略, 客户厂内预验收阶段按照最终验收标准充分验证。

注 4: 此项目是为客户定制 13 个马达定子, 合同约定运至指定地点客户签收即完成交付验收, 因此项目周期短。

注 5: 此项目为印度豪森子公司为印度本土提供的发动机产线所需辊道项目, 设备标准化程度高、结构简单, 因此项目周期较短。该项目截至 2025 年一季度末已回款 86.40%。

2024 年实现的海外收入, 主要来源于 2023 年承揽的海外订单, 具体确认收入的大额合同及客户情况, 详见本问题第 1 问回复, 海外收入大幅增长源于以前年度所签订的海外订单, 结合各项目合同签订时间、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, 上表中公司主要海外项目截至 2024 年末合计回款比例达到 93.46%, 回款情况较好。公司海外收入增长是近几年来海外战略的重要成果, 具有合理性。

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。

对于需要报关出口的项目，报关出口时间和确认收入时间存在约 6-8 个月时间差。项目执行周期会让年度数据比对产生时间差异，因此采用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。

(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

序号	客户	合同	币种	合同金额 (原币)	项目执行情况
1	客户 15	合同 5	印度卢比	344.07	印度子公司直接销售
2	客户 17	合同 1	美元	587.96	印度子公司直接销售
3	客户 18	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 6	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

(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

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
1	客户 15	合同 1	美元	1,300.00	1,300.00	-	-
		合同 2	美元	847.49	822.06	25.42	部分货物 2024 年未出口，未报关；部分为服务，无需报关
		合同 3	美元	100.70	100.70	-	-
		合同 4	美元	37.96	37.96	-	-
2	客户 16	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

经核对，上表项目中，3 个项目的合同金额和电子口岸报关金额完全一致，2 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

客户	合同	币种	合同金额 (原币)	2024 年 5 月以后 涉外收款金额	外管系统查询 收款金额(原币)	差异
客户 15	合同 1	美元	1,300.00	146.25	146.25	-
	合同 2	美元	847.49	254.25	254.25	-
	合同 3	美元	100.70	50.35	50.35	-
	合同 4	美元	37.96	23.96	23.96	-
客户 16	合同 1	美元	1,430.55	1,004.55	1,004.55	-



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 2024 年 5 月前相关信息，自 2024 年 5 月至今，涉外收款金额与公司实际收款金额相匹配。

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

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海外收入的真实、完整。

（二）会计师回复

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、公司主要海外客户均为知名厂商，不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形；

2、公司 2024 年度海外收入满足收入确认条件，收入确认条件与境内业务一致，海外收入大幅增长主要因公司近年来海外订单规模快速增长，海外部分大额订单验收而确认收入；

3、公司海外项目包括从国内出口至境外的项目和海外子公司直接在海外销售的项目。对于从国内出口至国外并需要报关的项目，公司海外确认收入的项目与电子口岸金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配；

4、我们对海外收入执行了审计程序，海外收入真实、准确、完整。

问询函问题 4

“关于应收账款情况。公司 2024 年末应收账款 7.46 亿元，同比增长 9%，占营业收入的 41%，其中一年以上的应收账款占比 58%，同比增长 24 个百分点，应收账款账龄显著增加。

请公司：（1）按账龄分布列示一年以上应收账款对应客户名称、销售内容、合同签订时间、合同签订金额、签收及终验时间、合同约定信用期限、产品实际使用情况、逾期金额及期后回款情况；（2）结合付款政策、客户信用情况，说明未将长账龄、长逾期应收账款按单项计提坏账准备的原因，应收账款坏账计提是否充分；（3）分类列示期末应收款项融资明细，说明相关列报是否符合企业会计准则相关规定；（4）按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格凭证等关键节点凭证单据是否齐全，说明是否存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。”

（一）公司回复

1、按账龄分布列示一年以上应收账款对应客户名称、销售内容、合同签订时间、合同签订金额、签收及终验时间、合同约定信用期限、产品实际使用情况、逾期金额及期后回款情况。

(1) 一年以上应收账款主要情况

截至 2024 年末，公司一年以上应收账款余额为 51,159.00 万元，应收账款余额在 1,000 万元以上且账龄 1 年以上项目对应客户应收账款余额为 36,027.50 万元，占一年以上应收账款余额的 70.42%。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额 (含税)	应收账款 余额	应收账款 余额占比	1年 以内	1年以 内坏账 准备	1年以上					1年以上 坏账准备
						1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	
客户 3	20,617.34	6,731.63	32.65%	2,654.61	188.48	4,077.02					476.20
客户 19	11,044.00	4,290.70	38.85%	454.50	32.27	3,836.20					448.07
客户 12	12,708.41	4,416.56	34.75%	780.00	55.38	3,636.56					424.75
客户 20	5,462.00	3,258.60	59.66%			3,258.60					380.60
客户 21	26,963.65	3,123.86	11.59%				3,123.86				796.27
客户 22	8,130.01	2,439.00	30.00%			2,439.00					284.88
客户 23	5,769.92	2,307.97	40.00%			2,307.97					269.57
客户 24	6,930.65	2,269.55	32.75%	4.14	0.29	2,265.41					264.60
客户 25	8,482.84	2,102.09	24.78%	391.00	27.76	1,711.09					199.86
客户 26	25,745.00	4,311.70	16.75%	2,605.80	185.45	1,705.90					199.25
客户 27	17,416.18	1,586.42	9.11%			1,480.40	106.02				199.93
客户 28	4,872.15	1,579.73	32.42%	122.85	8.72	1,456.88					170.16
客户 29	18,440.48	1,273.23	6.90%						66.39	1,206.83	1,270.31
客户 30	9,296.00	1,211.46	13.03%			1,006.86	160.00	44.60			185.40
客户 31	2,758.00	1,103.20	40.00%			1,103.20					128.85
客户 32	10,067.66	1,085.70	10.78%	51.00	3.62	1,034.70					120.85

合计	194,704.29	43,091.40	22.13%	7,063.90	501.98	31,319.80	3,389.88	44.60	66.39	1,206.83	5,819.56
----	------------	-----------	--------	----------	--------	-----------	----------	-------	-------	----------	----------

公司账龄较长的应收账款中，大部分账龄为 1-2 年，小部分应收账款账龄超过 2 年。账龄超过 2 年的项目对应的客户情况如下：

（1）客户 21

此项目为公司为越南客户提供的驱动电机智能生产线项目，该项目于 2022 年 12 月完成终验收，确认收入金额 26,878.19 万元，期末应收款项余额为 3,123.86 万元，款项性质为质保金。该项目包括驱动电机总装线、驱动电机定子线及驱动电机转子线等，整体项目规模较大，由于前期产线产能利用率较低，产品规模批量性验证不充分，后续公司基于双方良好合作基础，对产线稳定性进行进一步调试、稳定性验证，项目款项陆续回款中，期后回款 1,308.48 万元。

（2）客户 27

此项目为公司为客户 27 提供的发动机智能装配线项目，该项目于 2022 年 4 月完成终验收，确认收入金额 1,709.26 万元，期末应收款项余额为 106.02 万元，未收回款项为质保金款。质保期间内由于个别客户样机机型兼容性较差，经双方高层多次沟通，待对应设备优化完成后启动质保验收流程。

（3）客户 29

此项目为公司为客户 29 提供的混合动力变速箱柔性智能装配线项目及对应改造项目，该项目分别于 2018 年 11 月、2020 年 6 月完成终验收，对应收入金额分别为 16,095.66 万元和 530.97 万元，期末应收款项余额

分别为 1,206.83 万元和 66.39 万元，未收回款项均为质保金款。由于当时国内汽车市场向新能源加速转型的影响，对应产品销量及产线利用率较低；而后盛瑞传动涉及控制权变更等相关事项，导致付款周期延长，目前该公司为中国重汽的控股子公司。该公司 2022 年至 2024 年每年都有回款，2022 年至 2024 合计回款 1,227.68 万元。目前公司与盛瑞传动保持着良好的沟通机制，此项目每

年都有回款且预期后续将收回剩余款项的可能性较高，故所涉逾期款项未按单项计提坏账准备。公司对盛瑞传动 5 年以上账龄的应收账款已按全额计提坏账准备。

(4) 客户 30

1) 账龄 2-3 年对应项目

此项目为公司为客户 30 提供的变速箱智能装配线项目，该项目于 2022 年 8 月完成终验收，收入确认金额为 1,415.93 万元，期末应收款项余额为 160.00 万元，未收回款项为质保金款。质保期间内供应商提供的设备程序及机械结构稳定性不足，公司对其进行相应整改，目前已整改完成，预计年内可收回相应款项。

2) 账龄 3-4 年对应项目

此项目为公司为客户 30 提供的变速箱智能装配线项目设备，该项目于 2021 年 8 月完成终验收，收入确认金额为 394.69 万元，期末应收款项余额为 44.60 万元，未收回款项为质保金款。此项目为客户研发类项目，由于产品功能验证时间长、设备热装工艺原理较为复杂，且不涉及设备生产环节，客户内部付款流程较长。

随着公司业务的发展及下游市场竞争加剧等因素影响，公司的应收账款余额增长较多，并存在客户回款逾期的情况。客户的回款情况受到多方面因素的影响，既受到宏观经济的影响，也受到客户所生产产品在市场的销售对其现金流量的影响，同时也与客户的自身效率相关，因此客户的回款存在不确定性。公司已采取多项举措，长期监控应收账款催款工作，不断加强应收款项管理，重点控制项目回款风险。

(2) 一年以上应收账款对应项目执行情况和期后回款情况

2024 年末，公司主要客户一年以上应收账款对应合同及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额 (含税)	合同签订时间	签收时间	验收时间	合同约定信用期限	产品实际使用情况	逾期金额	期后回款情况
客户 3	新能源汽车驱动电机智能生产线	9,560.00	2022 年 10 月	2023 年 3 月	2023 年 11 月	终验收合格, 30 日内支付	正常使用	3,884.00	1,000.00
客户 19	动力锂电池智能生产线	6,200.00	2022 年 9 月	2023 年 2 月	2023 年 9 月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵后支付	正常使用	2,498.60	1,841.40
	动力锂电池智能生产线	3,344.00	2021 年 9 月	2022 年 4 月	2023 年 2 月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵后支付	正常使用	1,337.60	-
客户 12	变速箱智能装配线	8,752.41	2022 年 6 月	2023 年 7 月	2023 年 12 月	终验收合格后 N+1 内支付	正常使用	3,500.96	-
客户 20	动力锂电池智能生产线	5,400.00	2022 年 7 月	2023 年 2 月	2023 年 8 月	验收合格后支付	正常使用	3,240.00	500.00
客户 21	新能源汽车驱动电机智能生产线	26,963.65	2021 年 11 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月	终验收报告+保单 30 天内支付	正常使用	3,123.86	1,308.48
客户 22	发动机智能装配线	8,130.01	2021 年 6 月	2022 年 7 月	2023 年 2 月	终验收合格后支付	正常使用	2,439.00	-
客户 23	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,769.92	2022 年 3 月	2023 年 6 月	2023 年 10 月	终验收通过后支付	正常使用	2,307.97	-
客户 24	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,369.24	2022 年 4 月	2023 年 4 月	2023 年 9 月	终验收完成, 满足甲方增量爬坡生产后 60 日内支付	正常使用	1,796.00	-

客户名称	销售内容	合同金额 (含税)	合同签订时间	签收时间	验收时间	合同约定信用期限	产品实际使用情况	逾期金额	期后回款情况
客户 25	动力锂电池智能生产线	4,509.34	2022 年 5 月	2022 年 10 月	2023 年 3 月	签署最终验收证明 30 日内支付	正常使用	1,470.14	963.60
客户 26	发动机智能装配线	9,669.00	2021 年 12 月	2022 年 6 月	2023 年 5 月	验收合格 60 日内支付	正常使用	966.90	-
	发动机智能装配线	7,390.00	2022 年 4 月	2023 年 6 月	2023 年 10 月	终验收合格 60 日内支付	正常使用	739.00	-
客户 27	发动机智能装配线	13,900.50	2021 年 10 月	2023 年 1 月	2023 年 6 月	终验收合格 2 个月内支付	正常使用	1,390.00	-
客户 28	新能源汽车驱动电机智能生产线	4,808.87	2022 年 6 月	2023 年 2 月	2023 年 12 月	终验收合格后支付	正常使用	1,450.55	-
客户 29	变速箱智能装配线	17,894.09	2017 年 4 月	2018 年 9 月	2018 年 11 月	终验收合格后支付	正常使用	1,206.83	-
客户 30	变速箱智能装配线	8,850.00	2021 年 7 月	2022 年 6 月	2023 年 6 月	终验收合格当月支付	正常使用	1,006.86	-
客户 31	动力锂电池智能生产线	2,758.00	2022 年 6 月	2023 年 1 月	2023 年 3 月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵后支付	正常使用	1,103.20	-
客户 32	混合动力总成智能装备线	8,861.00	2022 年 6 月	2023 年 3 月	2023 年 7 月	终验收合格后 30 个工作日内支付	正常使用	920.00	-
合计	/	158,130.03	/	/	/	/	/	34,381.48	5,613.48

注：期后回款为 2024 年 12 月 31 日后至 2025 年 3 月 31 日回款。

上表中，公司各账龄超过1年的项目的期后回款截至2025年3月31日合计金额5,613.48万元。

2、结合付款政策、客户信用情况，说明未将长账龄、长逾期应收账款按单项计提坏账准备的原因，应收账款坏账计提是否充分。

一年以上应收账款主要客户付款政策和客户信用如下：

单位：万元

客户	销售内容	逾期金额	收款政策	客户信用情况
客户 3	驱动电机智能生产线	3,884.00	(1) 会签通过，30日内支付40%； (2) 到货开箱验收合格，30日内支付30%； (3) 终验收合格，30日内支付20%； (4) 质保验收合格，30日内支付10%。	注册资本：约50,000万元人民币，新能源动力系统企业，仅1项加工合同诉讼。
客户 19	动力锂电池智能生产线	2,498.60	(1) 签署合同后，支付30%； (2) 发货前+预验收报告（如有），支付30%； (3) 终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵，支付30%； (4) 验收合格满12个月+履行质量保修义务和售后服务承诺+未发生重大质量问题，支付10%。	注册资本：13.03亿元人民币，上市公司亿纬锂能全资子公司，动力电池行业实力较强。
	动力锂电池智能生产线	1,337.60	(1) 签署合同后，支付30%； (2) 发货前+预验收报告（如有），支付30%； (3) 终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵，支付30%； (4) 质保期满后30日内+履行质量保修义务和售后服务承诺，支付10%。	
客户 12	变速箱智能装配线	3,500.96	(1) 签订合同N+1内，支付20%； (2) 预验收合格后N+1内，支付40%； (3) 终验收合格后N+1内，支付30%；	注册资本：108.03亿元人民币，上市公司一汽解放的全资子公司

			(4) 质保期满+接收质保金验收单后 N+1 内, 支付 10%。	
客户 20	动力锂电池智能生产线	3,240.00	(1) 签订合同后, 支付 30%; (2) 发货运抵至指定地点+预验收合格, 支付 30%; (3) 验收合格后, 支付 30%; (4) 质保期满 12 个月确认无质量问题 30 个工作日内, 支付 10%。	注册资本: 32.43 亿元人民币, 长城汽车孵化, 动力电池行业龙头企业。
客户 21	驱动电机智能生产线	3,123.86	(1) 发票+保函 7 天内, 支付 30%; (2) 2D 设计验收报告 7 天内, 支付 10%; (3) 预验收报告 7 天内, 支付 25%; (4) 运输文件 7 天内, 支付 20%; (5) 安装调试验收报告 7 天内, 支付 10%; (6) 终验收报告+保单 30 天内, 支付 5%。	越南最大汽车生产商 VinFast 全资子公司
客户 22	发动机智能装配线	2,439.00	(1) 合同签订后, 支付 30%; (2) 到货后, 支付 30%; (3) 终验收合格, 支付 30%; (4) 质保期满 (质保期 1 年) 经甲方使用部门签字确认后支付 10%。	一汽解放分支机构, 生产柴油机, 归属母公司, 无独立注册, 与母公司共享信用记录, 无独立风险。
客户 23	驱动电机智能生产线	2,307.97	(1) 收到履约保证金 10 日内, 支付 30%; (2) 预验收通过后, 支付 30%; (3) 终验收通过后, 支付 30%; (4) 验收合格起一年后, 支付 10%。	注册资本: 12000 万元人民币, 厦门市国有企业, 汽车电机制造商, 无公开查询诉讼记录
客户 24	驱动电机智能生产线	1,796.00	(1) 原合同生效后 30 日内, 支付 30%; (2) 预验收合格, 支付 30%; (3) 终验收合格, 支付 20%元;	注册资本: 7,986.11 万元人民币, 电机驱动系统供应商, 目前无公开查询诉讼记录

			(4) 终验收完成, 满足甲方增量爬坡生产后 60 日内, 支付 10%; (5) 终验收合格后 12 个月, 支付质保款 10%	
客户 25	动力锂电池智能生产线	1,470.14	(1) 合同生效 30 日内支付 30%; (2) 签署到货证明 30 日内支付 30%; (3) 签署最终验收证明 30 日内支付 30%; (4) 签发质保期满证书 30 日内支付 10%	注册资本: 15 亿元人民币, 小鹏汽车关联公司, 目前无公开查询诉讼记录
客户 26	发动机智能装配线	966.90	(1) 合同生效后 60 日内支付 30%; (2) 全部产品运至交货地点 60 日内支付 30%; (3) 验收合格 60 日内支付 30%; (4) 质量保证期满+无质量问题支付 10%	注册资本: 780 亿元人民币, 央企, 中国最大汽车集团之一
	发动机智能装配线	739.00	(1) 合同签订 60 日内, 支付 30%; (2) 全部产品运至合同约定的交货地点 60 日内, 支付 30%; (3) 终验收合格 60 日内, 支付 30%; (4) 质量保证期满且无质量问题, 支付 10% 质量保证金。	
客户 27	发动机智能装配线	1,390.00	(1) 合同生效后 1 个月内支付 30%; (2) 预验收合格 1 个月内付 30%; (3) 终验收合格 2 个月内内付 30%; (4) 质保验收合格 1 个月内支付 10%	注册资本: 1 亿美元+, 东风与康明斯合资, 柴油机制造行业, 有零星供应商纠纷, 风险较低。
客户 28	驱动电机智能生产线	1,450.55	(1) 合同签订 30 天内支付 30%; (2) 预验收合格 30 日内支付 30%; (3) 终验收合格支付 30%; (4) 质保金支付 10%	注册资本: 38.64 亿元人民币, 上市公司东风集团控股, 为央企子公司, 新能源汽车技术行业, 风险较低
客户 29	变速箱智能装	1,206.83	(1) 方案设计会签完成后, 支付 20%;	注册资本: 1.2 亿元人民币, 汽

	配线		(2) 详细图纸会签后,支付 30%; (3) 整线预验收合格后发货前, 支付 30%; (4) 终验收合格后, 支付 10%; (5) 终验收合格一年后无质量问题后+发票, 支付 10%。	车变速箱制造商, 目前为中国重汽的控股子公司
客户 30	变速箱智能装配线	1,006.86	(1) 合同生效, 当月支付 30%; (2) 设备到齐且无质量问题, 当月支付 30%; (3) 终验收合格, 当月支付 30%; (4) 终验收满一年+无重大质量和服务问题, 当月支付 10%	注册资本: 72.40 亿元人民币, 上市公司中国重汽子公司, 发动机制造行业, 风险较低
客户 31	动力锂电池智能生产线	1,103.20	(1) 合同签署后支付 30%; (2) 发货前+收到预验收报告(如有)支付 30%; (3) 终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵支付 30%; (4) 验收合格满 12 个月+履行质量保修义务和售后服务承诺+未发生重大质量问题支付 10%	注册资本: 2.35 亿美元, 亿纬锂能子公司, 动力电池行业, 仅 1 起买卖纠纷诉讼
客户 32	混合动力总成智能装备线	920.00	(1) 合同生效后 30 日内支付 40%; (2) 所有产品发运至甲方工厂+验收合格后 30 个工作日内,支付 20%; (3) 终验收合格后 30 个工作日内, 支付 30%; (4) 质保验收合格后 30 个工作日内, 支付 10%。	注册资本: 5 亿元人民币, 吉利汽车关联公司, 从事变速器研发, 无公开查询诉讼
合计		34,381.48		

由上表可知, 公司一年以上应收账款的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, 其中客户 12、客户 23、客户 26、客户 28、客户 29、客户 30 为央企、国企或其控股子公司, 客户 19、客户 31 为上市公司子公司, 客户 3、客户 20、客户 21、客户 25、客户 27、客户 32、客户 24 为吉利、蜂巢、VINFAST、小鹏、康明斯、舜驱动力等国

内外知名汽车或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，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。

2025年6月，中国一汽、东风汽车、广汽集团、吉利汽车、比亚迪、长城汽车、小米汽车等多家汽车整车厂商发布公告，保障对供应商的付款情况，这将有利于改善公司应收账款较大、账龄较长的情况。

3、分类列示期末应收款项融资明细，说明相关列报是否符合企业会计准则相关规定。

应收款项融资明细如下：

单位：万元

应收款项融资	明细	2024 年末
应收票据	银行承兑汇票	2,417.08
应收账款	应收账款债权凭证（信 e 融）	245.00
应收账款	应收账款债权凭证（迪链）	5,260.02
合计		7,922.10

由上表可知，公司 2024 年末应收款项融资余额为 7,922.10 万元，其中，银行承兑汇票（“6+9 银行”）余额为 2,417.08 万元，应收账款债权凭证（迪链、信 e 融）余额为 5,505.02 万元。

（1）银行承兑汇票（“6+9 银行”）

“6+9 银行”指信用等级相对较高的 6 家大型商业银行（中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行）和 9 家上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）。

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》第七条的规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”，银行承兑汇票（“6+9 银行”）的信用风险和延期付款风险很小，背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件，相应的银行承兑票据背书或者贴现后终止确认，因

此，对于银行承兑汇票（“6+9 银行”），公司管理的业务模式为既以收取合同现金流量又以出售该类应收票据为目标。

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十八条的规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”因此，公司将银行承兑汇票（“6+9 银行”）分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报于应收款项融资。

（2）应收账款债权凭证（迪链、信 e 融）

迪链及信 e 融的具体模式如下：

类别	依托平台	关于流转的相关条款	背书转让后是否符合终止确认条件
迪链	深圳迪链科技有限公司（比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链信息服务平台）	迪链供应商信息平台应收账款转让协议中约定：双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。转让之日起，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利；转单人不再享有应收账款项下的任何权利，但仍应继续履行该应收账款取得时所对应基础合同项下的义务和责任。	迪链流转后，受让人成为新迪链凭证的持单人，获得应收账款下的全部权利，因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件。
信 e 融	特变电工供应链金融平台运营者为三阳丝路（霍尔果斯）商业保理有限公司	信 e 融持有人有权选择对信 e 融持有到期或发起信 e 融交易申请。信 e 融交易申请应于信 e 融核算日（不含当日）前发出。一经信 e 融融资交易申请对应的交易用户接单，该次申请即不得撤销或变更。若截至信 e 融核算日前一自然日，该信 e 融交易申请对应的交易用户未能签收信 e 融的，视为该次交易	根据业务文件，就债权人之间通过债权债务抵销的方式受让信 e 融项下应收账款债权的业务安排。为避免疑义，继受债权人受让应收账款债权后，就其所受让的应收账款债权将生成与之对应的特定编号的信 e

		申请失效。就信 e 融转让而言，作为转让方的信 e 融持有人仅可以该信 e 融项下应收账款转让予继受债权人作为被抵销债权项下的债务履行方式，信 e 融转让交易用户应确保被抵销债权具有真实合法交易背景。	融，载明该继受债权人为信 e 融持有人。因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件。
--	--	--	---

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2024 年年报工作的通知》（财会〔2024〕26 号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“迪链”、“信 e 融”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示；企业管理“迪链”、“信 e 融”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司收到迪链、信 e 融等数字化应收账款债权凭证后，管理的业务模式包括背书转让、保理贴现和持有至到期，即既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，背书和保理该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件，因此，将其划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”项目中列报符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，银行承兑汇票（“6+9 银行”）和应收账款债权凭证在应收款项融资列报符合《企业会计准则》的相关规定。

4、按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格凭证等关键节点凭证单据是否齐全，说明是否存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

公司应收账款一年以上的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 3	驱动电机智能生产线	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 11 月
客户 19	动力锂电池智能生产线	2022 年 9 月	2022 年 11 月	2022 年 12 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 9 月
	动力锂电池智能生产线	2021 年 9 月	2021 年 10 月	2021 年 11 月	2022 年 4 月	2022 年 4 月	2023 年 2 月
客户 12	变速箱智能装配线	2022 年 6 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2023 年 7 月	2023 年 7 月	2023 年 12 月
客户 20	动力锂电池智能生产线	2022 年 7 月	2022 年 7 月	2022 年 8 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 8 月
客户 21	驱动电机智能生产线	2021 年 11 月	2022 年 2 月	2022 年 4 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月
客户 22	发动机智能装配线	2021 年 6 月	2021 年 12 月	2022 年 3 月	2022 年 7 月	2022 年 7 月	2023 年 2 月
客户 23	驱动电机智能生产线	2022 年 3 月	2022 年 11 月	2023 年 1 月	2023 年 5 月	2023 年 5 月	2023 年 10 月
客户 24	驱动电机智能生产线	2022 年 4 月	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2023 年 4 月	2023 年 4 月	2023 年 9 月
客户 25	动力锂电池智能生产线	2022 年 5 月	2022 年 6 月	2022 年 7 月	2022 年 10 月	2022 年 10 月	2023 年 3 月
客户 26	发动机智能装配线	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2022 年 2 月	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2023 年 5 月
	发动机智能装配线	2022 年 4 月	2022 年 7 月	2022 年 9 月	2023 年 6 月	2023 年 6 月	2023 年 10 月

客户 27	发动机智能装配线	2021 年 10 月	2022 年 1 月	2022 年 6 月	2023 年 1 月	2023 年 1 月	2023 年 6 月
客户 28	驱动电机智能生产线	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2022 年 7 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	2023 年 12 月
客户 29	变速箱智能装配线	2017 年 4 月	2017 年 8 月	2017 年 11 月	2018 年 9 月	2018 年 9 月	2018 年 11 月
客户 30	变速箱智能装配线	2021 年 7 月	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2022 年 5 月	2022 年 5 月	2023 年 6 月
客户 31	动力锂电池智能生产线	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2022 年 8 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	2023 年 3 月
客户 32	混合动力总成智能装配线	2022 年 6 月	2022 年 6 月	2022 年 11 月	2023 年 3 月	2023 年 3 月	2023 年 7 月

注：上表中采购单、入库单为对应该项目进行批量采购的样本

（1）公司部分项目合同签订后会进入较长的设计阶段，所以部分项目会在签订合同后 3 至 4 个月才开始采购；

（2）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；

（3）客户 21 的项目从发货至验收周期较短的原因系客户至厂内预验收时，跑件效果良好，在厂内进行了充分的功能及专项技术预验收，预验收后即发货，因此项目较快地完成了设备现场组装及项目终验收。

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等提早确认收入的情况。

（二）会计师回复

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誉情况，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、公司补充说明了一年以上应收账款对应的主要客户和订单的相关信息；
- 2、公司一年以上应收账款的主要客户包括央企、国企及其子公司、上市公司及其子公司以及国内外知名汽车或零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，预计客户具备回款能力，未按单项计提坏账准备具有合理性；
- 3、公司应收款项融资相关列报符合企业会计准则相关规定；
- 4、通过检查公司各应收账款一年以上的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。

问询函问题 5

“关于供应商与采购情况。2024 年公司采购额 18.44 亿元，同比增长 61%；预付账款 1.61 亿元，同比减少 22%；应付账款 6.25 亿元，同比增长 20%；应付票据 1.86 亿元，同比增长 17%。

请公司：（1）分别列示 2022-2024 年前五大供应商、预付供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度、关联关系；（2）结合营业收入、在手订单金额、新签订单金额变动趋势，说明在营业收入下滑、原材料需求减少的背景下，采购规模未同步收缩的合理性；（3）按付款方式列示 2022-2024 年采购支付情况，说明采购增速是否与应付款项、预付款项变动趋势相匹配，付款周期是否较前期存在较大差异，并结合公司付款政策，说明大额预付款结算的商业必要性，是否符合行业惯例；（4）核查公司关联方及其他利益相关方是否与公司供应商存在非经营性资金往来。若存在，列示往来方具体情况、金额、发生时间及原因。”

（一）公司回复

1、分别列示 2022-2024 年前五大供应商、预付供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度、关联关系。

（1）公司近三年前五大供应商和前五大预付供应商情况

1）前五大供应商情况

2024 年度，公司同一控制合并口径下前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	采购金额	占采购总额比例%	主要采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	沈阳艾米特科技有限公司	20,922.91	11.35	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	已到货	否
2	江苏速利博科技有限公司	11,698.70	6.34	拧紧设备	已到货	否
3	镭博(无锡)科技有限公司	8,233.87	4.47	通快激光设备	已到货	否
4	ABB Asea	6,398.21	3.47	工业机器人	已到货	否

	Brown Boveri Ltd					
5	西门子股份公司	6,343.87	3.44	工业控制自动化产品，如 PLC 类、低压类等	已到货	否
	合计	53,597.56	29.07	/	/	/

2023 年度，公司同一控制合并口径下前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	采购金额	占采购总额比例%	主要采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	沈阳艾米特科技有限公司	12,469.06	10.86	工业控制自动化产品，伺服电机类、网关类等	已到货	否
2	海南镁博科技有限公司	7,131.72	6.21	视觉产品、气缸产品等	已到货	否
3	西门子股份公司	4,629.14	4.03	工业控制自动化产品，如 PLC 类、低压类等	已到货	否
4	大连现代发动机工艺装备有限公司	4,042.47	3.52	输送辊道（标准）	已到货	否
5	阿特拉斯·科普柯(上海)贸易有限公司	2,839.86	2.47	工业拧紧轴、拧紧枪等拧紧设备	已到货	否
	合计	31,112.25	27.11			

2022 年度，公司同一控制合并口径下前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	采购金额	占采购总额比例%	主要采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	西门子（中国）有限公司	8,661.04	6.28	工业控制自动化产品，如 PLC 类、低压类等	已到货	否
2	广州汉东工业自动化装	5,163.01	3.74	活连分装线设备	已到货	否

	备有限公司					
3	广州威科智能科技有限公司（注）	4,358.76	3.16	辊道等输送设备	已到货	否
4	库卡机器人（上海）有限公司	3,925.14	2.84	工业机器人	已到货	否
5	大连现代发动机工艺装备有限公司	3,658.69	2.65	辊道等输送设备	已到货	否
	合计	25,766.65	18.67	/	/	/

注：广东威科智能装备有限公司与广州威科智能科技有限公司为同一实际控制，合并统计交易金额

2）前五大预付供应商情况

公司 2024 年末预付账款前五大供应商采购情况及截至 2025 年 4 月 30 日采购物资交付情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	预付账款余额	占预付总额比例%	当期采购金额	采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	沈阳艾米特科技有限公司	2,101.71	13.07	20,922.91	工业控制自动化产品，如伺服电机类、网关类等	已到货：1,492.21； 未到货：609.50	否
2	杜尔涂装系统工程（上海）有限公司	1,789.92	11.14	44.66 （注 1）	涂装清洗设备	部分到货 （注 1）	否
3	上海泓博自动化设备有限公司	1,770.42	11.01	- （注 2）	辊筒线托盘	部分到货 （注 2）	否
4	海南镁博科技有限公司	1,509.02	9.39	6,026.06	视觉产品、电缸产品等	已到货：1,440.26 未到货：68.76	否
5	Flex Link Systems Limited	1,386.30	8.62	581.06 （注 3）	输送设备	已到货	否
	合计	8,557.37	53.23	27,574.69	/	/	/

注 1：2024 年 9 月，公司与供应商签订单笔采购合同金额 8,949.60 万元（含税），所涉采购合同于 2024 年度均未到货，因此当期采购金额较小。公司向供应商采购电芯涂装清洗设备 3 条产线，其中 1 条产线截至目前已到货。

注 2：2024 年，公司与供应商签订 2 笔采购合同合计金额 2,967.38 万元（含税），所涉采购合同于 2024 年度均未到货，因此当期采购金额为较少。公司向供应商采购产线托盘，2025 年目前已到货数量占总数的 25%。

注 3：2024 年 8 月，公司与供应商签订单笔采购合同金额 594.87 万欧元，所涉采购合同于 2024 年度到货均未到货，因此 2024 年度采购金额较少。公司向供应商采购产线柔性辊道输送设备，2025 年目前已到货占总数超 60%。

公司 2023 年末预付账款前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	预付账款余额	占预付总额比例%	2023 年度采购金额	2024 年度采购金额	采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	建发（成都）有限公司	2,420.72	11.76	823.20	2,676.63	加热设备、汇想项目整机外包等	已到货	否
2	沈阳艾米特科技有限公司	1,598.95	7.77	12,469.06	20,922.91	工业自动化产品，如伺服电机类、网关类等	已到货	否
3	江苏速利博科技有限公司	1,369.31	6.65	1,415.45	11,698.70	整机设备外包外包、拧紧设备	已到货	否
4	大连现代发动机工艺装备有限公司	485.42	2.36	4,042.47	5,143.57	输送辊道（标准）	已到货	否
5	DAIFUKU AMERICA CORPORATION	382.67	1.86	-	1,788.39	AGV 小车	已到货	否
	合计	6,257.07	30.40	18,750.18	42,230.20	/	/	/

公司 2022 年末预付账款前五大供应商采购情况如下:

单位: 万元

序号	供应商名称	预付账款余额	占预付总额比例%	2022 年度采购金额	2023 年度采购金额	采购内容	采购物资交付进度	关联关系
1	沈阳艾米特科技有限公司	1,376.28	11.89	1,236.58	12,469.06	工业控制自动化产品, 如伺服电机类、网关类等	已到货	否
2	库卡机器人(上海)有限公司	688.43 (注)	5.95	3,925.14	532.75	工业机器人	已到货	否
3	上海希腾电子信息技术有限公司	671.97	5.80	343.61	644.28	伺服压机	已到货	否
4	阿特拉斯·科普柯(上海)贸易有限公司	508.88	4.40	3,568.39	2,839.86	拧紧设备	已到货	否
5	西门子(中国)有限公司	424.66	3.67	8,661.04	4,629.14	工业控制自动化产品, 如 PLC 类、低压类等	已到货	否
	合计	3,670.22	31.71	17,734.76	21,115.09	/	/	/

注: 库卡机器人(上海)有限公司 2022 年末预付账款余额中包含了已到货、未收到发票对应税额 141.73 万元。

(2) 公司近三年前五大供应商和前五十大预付供应商情况分析

公司近三年前五大供应商和前五十大预付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	广州汉东工业自动化装备有限公司	邓勇	2012 年 11 月 30 日	6,000 万元	国内自动化、柔性化生产线制造商, 公司主要向其采购活连分装线设备
3	广州威科智能科技有限公司	罗三弟	2005 年 5 月 12 日	5,000 万元	国内智能物流系统制造商,

	广东威科智能装备有限公司		2019 年 6 月 6 日	8,000 万元	公司主要向其采购辊道等输送设备
4	库卡机器人（上海）有限公司	美的集团	2011 年 3 月 7 日	1,800 万元	世界知名工业机器人品牌，公司主要向其采购机器人
5	大连现代发动机工艺装备有限公司	张国源	1998 年 5 月 28 日	58 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
6	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
7	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
8	杜尔涂装系统工程（上海）有限公司	Durr Systems AG	2004 年 3 月 1 日	268 万美元	世界知名涂装设备供应商，公司主要向其采购涂装清洗设备
9	上海泓博自动化设备有限公司	朱小洪	2015 年 10 月 30 日	500 万元	国内托盘等自动化设备产品供应商，公司主要向其采购辊筒线托盘
10	上海希腾电子信息技术有限公司	岳永铮	2000 年 11 月 15 日	500 万元	国内压机等汽车自动化装备产品供应商，公司主要向其采购伺服压机
11	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
12	建发（成都）有限公司	建发股份	2012 年 10 月 10 日	10,000 万元	为大型国企上市公司建发股份的子公司，公司主要向其采购加热设备、汇想项目整机外包等
13	DAIFUKU AMERICA CORPORATION	日本大福库股份有限公司	1983 年 2 月	未披露	世界知名物流设备供应商，公司主要向其采购 AGV 小车
14	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
15	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
16	海南镁博科技有限公司	刘彦平	2021 年 3 月 25 日	100 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

17	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
----	--------------	-----	-----------------	--------	------------------------

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，少数供应商存在注册资本低、成立时间短且公司向其采购金额较大的情况，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和镭博（无锡）科技有限公司 4 家，该 4 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、通快等。

1) 核查情况

针对该四家公司，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和镭博（无锡）科技有限公司在 2022 年至 2024 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 4 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。

针对上述 4 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 4 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 4 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、监事、高级管理人员等主体 2022 年至 2024 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) 对该 4 家供应商存在预付款的原因

公司从上述 4 家代理商采购的内容主要为国际品牌的设备产品，通常代理商在与公司签订合同后再通过其他渠道进货，设备价值一般较高，因此公司按设备类市场惯例在采购时与代理商约定向其支付部分预付款，预付款支付时点通常约定为签订合同后和发货前。

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。因此公司向其支付预付款项符合该等业务交易惯例，具有商业合理性。

此外，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。

因此，公司存在向代理商采购产品具有较大金额预付款项情形，具有商业合理性。

2、结合营业收入、在手订单金额、新签订单金额变动趋势，说明在营业收入下滑、原材料需求减少的背景下，采购规模未同步收缩的合理性。

2022 年-2024 年采购规模、营业收入、新签订单及各年末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	同比变动比例	2023 年度	同比变动比例	2022 年度
采购规模	184,401.88	60.65%	114,783.00	-16.84%	138,023.94
营业收入	180,733.59	-9.86%	200,503.93	28.06%	156,571.17
新签订单	154,065.76	-48.40%	298,584.00	54.51%	193,242.22
在手订单金额	405,272.50	-3.78%	421,212.30	34.48%	313,213.67

注：采购规模为入库口径的原材料采购总金额，营业收入为主营业务收入，在手订单指项目金额在 500 万元以上的在手订单，新签订单指项目金额在 500 万元以上的签订单

公司 2022 年至 2024 年采购金额分别为 138,023.94 万元、114,783.00 万元、184,401.88 万元，2023 年度采购金额比 2022 年下降了 16.84%，而 2024 年度采购金额较上年度增长 60.65%；2022 年-2024 年项目金额在 500 万元以上的签订单合计金额分别为 193,242.22 万元、298,584.00 万元、154,065.76 万元，2023 年新签订单金额大幅上升而 2024 年新签订单大幅下降，公司采购金额的变化与新签订单金额变化不一致，主要原因分析如下：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，具体表现如下：项目合同签订的前三个月为项目详细规划、研发设计、图纸会签时间，绝大部分的直接材料投入于外购件和定制加工件的采购时开始，项目预验收前结束，投入周期一般集中在项目合同签订后 4 个月至 7 个月期间，因此公司订单签订的时间会影响公司历年年度采购的金额，一般而言公司当年的采购金额受到公司前一年度第四季度签单规模以及当年一、二季度的签单规模的影响较大。公司最近三年采购对应各年订单情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
历年新签订（500 万以上）	154,065.76	298,584.00	193,242.22
采购金额			
	2024 年	2023 年	2022 年
2021 年度新签订单采购	37.48	599.44	42,412.19
2022 年度新签订单采购	956.56	21,481.93	81,678.73
2023 年度新签订单采购	119,998.84	78,345.20	578.79
2024 年度新签订单采购	44,488.98	542.99	
常用件采购（注 1）	7,196.28	7,219.11	8,704.99
期后项目采购（注 2）	4,086.61		
研发采购	2,095.42	2,832.77	1,247.33
在建工程采购（注 3）	3,719.34	562.54	429.00
其他采购（注 4）	1,822.37	3,199.01	2,972.91
合计	184,401.88	114,783.00	138,023.94

注 1：公司常用件采购主要包括各项目常用的零部件，不针对项目专项采购，采购规模整体稳定，2022 年常用件采购金额较大主要因疫情期间部分原材料价格上涨。

注 2：公司 2024 年针对期后项目采购金额较大，为项目的预先投入采购，其中 3,077.77 万元的采购已经于 2025 年 1 月签定销售合同。存在这种情况主要因客户对项目周期要求提高，为满足客户需求对拟开展项目在签订合同前预先投入。

注 3：公司采购用于在建工程的主要用于建设检测实验室、专项技术实验室、工艺实验室等

注 4：其他采购包括 2021 年以前订单采购、客户需要的备品备件、质保期内项目维护等采购的原材料。

公司 2022 年采购的主要金额对应于 2021 年新签订单 4.2 亿元，对应于 2022 年新签订单 8.17 亿元；公司 2023 年采购的主要金额对应于 2022 年新签订单 2.15 亿元，对应于 2023 年新签订单 7.83 亿元；公司 2024 年采购的主要金额对应于 2023 年新签订单 12.00 亿元，对应于 2024 年新签订单 4.45 亿元。

由上表可以看出，公司 2023 年采购金额与上一年度有所下滑，一方面是由于当年采购用于前一年度订单的金额有所下滑，一方面虽然 2023 年度新签订单金额很大，但当年采购用于当年新签订单生产的金额较小，仅为 7.83 亿元。2024 年虽然新签订单金额较 2023 年度有所下滑，但 2024 年度采购有 12.00 亿元是用于 2023 年新签订单生产的，这一方面是因为公司 2023 年第四季度新签订单规模较大，根据项目投产的时间，采购主要发生在 2024 年，另一方面公司在 2023 年第二季度签订的合同金额为 9.91 亿元的沃尔沃项目大部分采购发生在 2024 年度，该项目在 2023 年和 2024 年度采购金额分布如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
合同金额	-	99,100.00
采购额	53,985.86	28,619.83

该项目对公司采购与新签订单跨年度变化造成的影响较大。

公司采购规模变化主要受新签订单签订时间及项目前期详细规划、研发设计、图纸会签时间的完成进度影响。公司 2022 年到 2024 年采购金额一方面受到 2021 年到 2024 年历年新签订单季度分布波动导致的对应采购发生年度的变化，另一方面 2023 年签订的沃尔沃项目单项目规模较大且采购主要发生于 2024 年，导致了 2024 年与 2023 年之间采购金额与签单规模的错配。

2022 年至 2024 年，公司营业收入的复合增长率为 7.44%，在手订单的复核增长率为 13.75%，采购规模的复合增长率为 15.59%。由于公司项目具有长周期特点，采购规模变动与收入规模变动之间存在时间上的不一致情形；采购规模的变动与在手订单执行关系更为紧密，采购规模的复合增长率与在手订单近三年复合增长率变动趋势保持一致。

综上所述，公司采购规模的变化具有合理性。

3、按付款方式列示 2022-2024 年采购支付情况，说明采购增速是否与应付款项、预付款项变动趋势相匹配，付款周期是否较前期存在较大差异，并结合公司付款政策，说明大额预付款结算的商业必要性，是否符合行业惯例。

公司 2022 年-2024 年采购规模及各年末应付账款、预付款项情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
采购规模	184,401.88	114,783.00	138,023.94
应付账款余额	62,544.80	51,939.94	61,427.94
预付款项余额	16,074.37	20,578.97	11,577.14

公司 2022 年-2024 年采购金额分别为 138,023.94 万元、114,783.00 万元、184,401.88 万元，2024 年度采购金额大幅增加主要系 2023 年度采购规模与当年新签订单规模差异较大，大部分直接材料投入集中在 2024 年度发生，具体原因详见本问题第 2 问回复。

公司采购规模的统计主要为入库口径，即当年采购规模为当年原材料入库金额，当部分存在预付的原材料入库后，公司根据采购物资的价值计入存货科目，同时冲减相应预付账款，根据剩余应支付的金额贷记应付账款。该等情况将会导致期末，预付款项减少，同时应付款项增加。

2023 年与 2022 年相比，采购规模下降，同时预付款项余额上升，应付款项余额下降，主要系当期采购的部分物资尚未到货办理入库；2024 年与 2023 年相比，采购规模上升，同时预付款项余额下，应付款项余额上升，主要系当期采购的物资大部分已经到货并入库。应付款项余额与预付款项余额变动与当年采购入库规模的变化趋势相匹配。

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如下：

单位：万元

	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（%）		
证券简称	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
先惠技术	9,014.37	1,468.41	4,664.91	158,743.72	142,790.70	128,017.28	5.68	1.03	3.64
巨一科技	12,240.97	12,679.97	16,647.30	272,463.14	256,903.90	320,282.04	4.49	4.94	5.20
先导智能	40,571.35	27,530.15	37,028.97	615,125.73	1,151,573.73	1,197,688.12	6.60	2.39	3.09
天永智能	3,187.66	4,422.22	7,126.37	26,482.84	20,754.35	28,235.83	12.04	21.31	25.24
三丰智能	9,386.28	21,031.32	28,037.88	148,362.95	217,693.03	128,970.58	6.33	9.66	21.74
平均值							7.03	7.86	11.78
豪森智能	16,074.37	20,578.97	11,577.14	184,401.88	114,783.00	138,023.94	8.72	17.93	8.39

注：可比上市公司数据来自于各可比上市公司披露的年度报告

2022 年至 2024 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、巨一科技和先导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，三丰智能在 2022 年度占比相对较高。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。

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。

4、核查公司关联方及其他利益相关方是否与公司供应商存在非经营性资金往来。若存在，列示往来方具体情况、金额、发生时间及原因。

根据公司实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人的配偶和成年子女、公司内部董事、监事、高级管理人员等公司主要关联方提供的 2022 年至 2024 年的银行流水，上述主要关联方中，与公司供应商存在资金往来的情况如下：

(1) 大连豪森投资发展有限公司

单位：万元

日期	对手方	流入	支出
2024.6.6	大连宝明机械有限公司	-	0.13
2024.6.3	大连宝明机械有限公司	-	11.83
2023.1.10	北方科览电气(北京)有限公司	-	10.00
2023.1.6	大连赛德科技发展有限公司	-	2.00
2023.1.6	大连佳博自动化工程有限公司	-	1.00
2023.1.6	大连博菱自动化有限公司	-	9.55
2022.12.30	大连万鸿科技有限公司	-	18.00
合计		-	52.51

1) 大连豪森投资发展有限公司与大连豪森今日自动化有限公司

大连豪森投资发展有限公司（以下简称为“豪森投资”）为公司实际控制人控制的其他企业，同时亦为公司的股东。豪森投资曾经控制大连豪森今日自动化有限公司（以下简称“豪森今日”），是豪森今日的控股股东。因豪森今日经营不善，2021 年，豪森投资将其持有豪森今日的股权转让。

2) 豪森投资与公司供应商发生资金往来的原因

豪森今日的主营业务为电子行业、简单汽车零部件等产品的自动化生产设备的生产、销售，其主营业务与公司主营业务存在相似之处，因此其供应商与公司供应商存在部分重合的情形。因豪森今日经营不善，目前已经成为失信被执行人，无法支付所欠供应商款项，豪森投资代豪森今日支付上表供应商所欠款项。

3) 公司向上表供应商资金支付情况

上表中各公司均为公司的供应商，公司 2022 年至 2024 年向各供应商支付货款的情况如下表：

单位：万元

年份	供应商	支付金额
2024 年	北方科览电气(北京)有限公司	277.97
	大连宝明机械有限公司	6.50
	大连博菱自动化有限公司	16.67
	大连佳博自动化工程有限公司	388.41
	大连赛德科技发展有限公司	165.43
	大连万鸿科技有限公司	131.70
2023 年	北方科览电气(北京)有限公司	669.09
	大连宝明机械有限公司	27.63
	大连博菱自动化有限公司	0.85
	大连佳博自动化工程有限公司	154.64
	大连赛德科技发展有限公司	443.80
	大连万鸿科技有限公司	265.55
2022 年	北方科览电气(北京)有限公司	764.65
	大连宝明机械有限公司	45.59
	大连博菱自动化有限公司	20.76
	大连佳博自动化工程有限公司	85.72
	大连赛德科技发展有限公司	735.86
	大连万鸿科技有限公司	467.54

公司向供应商支付的款项均为采购业务货款，三年内，公司与各供应商持续存在业务关系，与豪森今日和豪森投资之间的资金往来无关。

(2) 海南数合道科技有限公司

单位：万元

日期	对手方	流入	支出	交易内容
2024.10.24	广州英智设计服务有限公司	-	0.35	电源线
2024.9.2	海南镁博科技有限公司	0.35	-	电源线
2024.9.5	广州英智设计服务有限公司	-	12.51	读码器
2024.9.5	沈阳爱克西兰机电设备有限公司	-	56.35	电源线、读码器
2024.8.28	海南镁博科技有限公司	70.95	-	电源线、读码器
2024.8.26	广州英智设计服务有限公司		5.38	网线

2024.8.26	广州英智设计服务有限公司		2.27	读码器
2024.8.26	沈阳爱克西兰机电设备有限公司	-	57.02	扫描枪线缆、扫码枪
2024.8.26	广州英智设计服务有限公司	-	11.44	以太网通讯卡板、软件授权
2024.8.5	海南镁博科技有限公司	7.81	-	网线、读码器
2024.7.17	海南镁博科技有限公司	11.67	-	以太网通讯卡板、软件授权
2024.6.7	海南镁博科技有限公司	58.16	-	扫描枪线缆、扫码枪
2024.4.17	广州英智设计服务有限公司	-	0.50	网线
2024.4.16	海南镁博科技有限公司	0.51	-	网线
2024.2.28	广州英智设计服务有限公司	-	0.70	读码器电源线
2024.2.28	海南镁博科技有限公司	0.70	-	读码器电源线
合计		150.15	146.52	

海南数合道科技有限公司为公司实际控制人赵方灏控制的公司，成立于2023年12月，2024年与公司的供应商海南镁博科技有限公司、广州英智设计服务有限公司和沈阳爱克西兰机电设备有限公司存在资金往来，主要因海南数合道科技有限公司从广州英智设计服务有限公司和沈阳爱克西兰机电设备有限公司采购电源线、通讯卡板、读码器等销售给海南镁博科技有限公司，相关业务仅发生于2024年，产生交易的原因系赵方灏拟通过在海南崖州科技城设立并经营公司的方式取得在当地购置房产的资格。自2024年11月起，海南数合道科技有限公司至今再未与公司供应商发生往来。

上表中，海南镁博科技有限公司和沈阳爱克西兰机电设备有限公司为公司的供应商，2024年公司对海南镁博科技有限公司和沈阳爱克西兰机电设备有限公司支付货款情况如下：

单位：万元

供应商	支付金额
海南镁博科技有限公司	8,487.92
沈阳爱克西兰机电设备有限公司	219.82

公司向供应商支付的款项均为采购业务货款，与海南数合道科技有限公司与上述公司之间的资金往来情况无关。

(3) 海南久华智林科技有限公司

单位：万元

日期	对手方	流入	支出	交易内容
2024.2.27	广州英智设计服务有限公司	-	0.81	变频器
2024.2.27	沈阳艾米特科技有限公司	0.83	-	变频器
合计		0.83	0.81	

海南久华智林科技有限公司为公司实际控制人张继周控制的公司，成立于2023年12月，2024年与公司的供应商广州英智设计服务有限公司和沈阳爱克西兰机电设备有限公司存在资金往来，主要因从广州英智设计服务有限公司购置变频器并销售给沈阳艾米特科技有限公司，交易规模较小。除该笔往来外，海南久华智林科技有限公司再未与公司供应商发生往来。

除上述情况外，公司实际控制人及其控制的企业、公司内部董事、监事和高级管理人员未与公司供应商及其股东发生非经营性往来。

(4) 相关声明和承诺

公司2022年至2024年历年前十大供应商中，除西门子（中国）有限公司和马波斯（上海）测量设备科技有限公司外，均出具了与公司及其子公司、公司关联自然人不存在关联关系的声明。

公司实际控制人、内部董事、监事和高级管理人员均出具承诺，与公司供应商不存在关联关系，且其本人、亲属、本人或亲属控制的企业不存在为公司承担成本或带点费用的情形，与公司及其关联方、公司客户、公司供应商不存在利益输送的情形，如承诺有不实情况，愿意无条件承担相关责任。

公司实际控制人董德熙、赵方灏和张继周出具承诺，如因公司关联方及其他利益相关方与供应商存在关联关系和非经营性资金往来并产生风险，由其本人承担经济补偿义务。

(二) 会计师回复

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、了解原材料采购入库、产品生产、销售出库的相关内部控制，评价这些控制的设计是否得到执行，并测试了关键控制流程运行的有效性；

2、通过天眼查网站查询主要供应商信息，了解主要供应商的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况。核查其与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等是否存在关联关系；抽取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和镭博（无锡）科技有限公司4家代理商在三年内的采购样本，核查样本对应的合同、发票、采购任务、询比价信息、到货单、领料单以及部分样本对应代理商向其他渠道采购的合同和发票，验证真实性和公允性；

3、检查公司在手订单、新签订单及采购合同，分析核对在手订单与采购额是否匹配；

4、抽样检查采购合同和入库单，复核原材料入库金额的准确性；

5、检查采购合同中合同金额、付款时间、付款方式等主要合同内容，与项目的预付账款情况进行核对，分析预付账款的合理性；

6、发函证确认供应商的采购金额、应付账款余额及预付账款余额，查验交易额、往来余额的真实性、准确性；

7、现场打印公司关联方资金流水，核查是否与公司供应商存在非经营性资金往来。获取公司关联方与公司供应商之间不存在非经营性往来的声明以及承诺函；获取公司主要供应商与公司关联方之间不存在非经营性往来的声明。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司已经补充列示2022年至2024年前五大供应商、预付供应商相关采购信息；经过对注册资本低、成立时间短且公司向其采购金额较大的少数供应商的采购抽样核查，其交易真实性和作价公允性不存在异常情况，且支付采购预付款具有商业合理性；

2、公司采购规模的变化与公司的业务模式有关，受到项目合同签订时间、项目执行周期、项目集中采购时间等因素的影响，2024年度公司营业收入有所下滑，但采购规模未下降具有合理性；

3、公司采购的变化与应付款项、预付款项变动趋势相匹配，付款周期，与同行业上市公司比较无重大差异，公司大额预付款结算与业务经营情况相符，具有合理性；

4、根据公司实际控制人及其控制的企业、实际控制人的配偶和成年子女、公司内部董事、监事、高级管理人员提供的银行流水和声明，上述公司主要关

联方中大连豪森投资发展有限公司、海南数合道科技有限公司和海南久华智林科技有限公司与公司供应商存在资金往来，主要因个人原因或为其曾经控制的其他企业偿还供应商欠款。除上述情况外，公司实际控制人及其控制的企业、实际控制人配偶和子女、公司内部董事、监事、高级管理人员与公司供应商及其股东不存在非经营性往来。

问询函问题 6

“关于存货情况。2022-2024 年末公司存货余额逐年增长，各期末存货余额分别为 19.79 亿元、22.19 亿元、31.33 亿元，2024 年为上市后首年对合同履约成本计提减值准备，计提金额 1,230.00 万元。

请公司：（1）区分已交付未验收、未交付情形，按合同逐项列示合同履约成本客户名称、合同履约成本余额、合同签订时间、合同签订金额、客户签收时间、实际使用状态；（2）结合在手订单及执行情况，历史存货交付、验收周期，说明公司 2024 年末存货余额较大的原因及合理性，分析存货周转率与同行业可比公司的差异及原因；（3）对长时间未验收项目逐项说明形成原因，是否存在订单中止、取消或客户需求变化等导致存货闲置积压情形，并分析前期未计提合同履约成本减值准备的合理性，存货跌价准备计提是否充分；（4）列示合同履约成本的具体构成，说明费用分摊、归集的方法及依据，是否存在将一般管理费用、销售费用错误归入合同履约成本情形，结合同行业可比公司情况，说明合并于合同履约成本列报存货是否符合行业惯例、是否符合企业会计准则相关规定；（5）年报审计过程中对相关资产执行的审计程序和取得的审计证据，相关程序、证据、结论是否充分恰当。”

（一）公司回复

1、区分已交付未验收、未交付情形，按合同逐项列示合同履约成本客户名称、合同履约成本余额、合同签订时间、合同签订金额、客户签收时间、实际使用状态。

2024 年 12 月 31 日，公司 2,000 万元以上合同履约成本构成情况（合计金额 252,183.49 万元，占合同履约成本的 82.65%），包括客户名称、合同签订时间、合同金额、履行情况、验收情况、后续的交付安排，具体如下：

单位：万元

交付情况 (注 1)	客户名称	合同履约成本	占比	合同签订时间	合同金额 (不含税)	发货时间	客户签收时间	履行情况
已交付未 验收	客户 33	73,391.30	24.06%	2023 年 5 月	71,229.20 (注 3)	2024 年 11 月	2025 年 1 月	正常履行中
	客户 33	30,819.57	10.10%	2023 年 5 月	32,800.00	2024 年 11 月	2025 年 2 月	正常履行中
	客户 34	17,313.07	5.68%	2023 年 11 月	22,480.00	2024 年 7 月	2024 年 7 月	正常履行中
	客户 11	16,312.98	5.35%	2023 年 10 月	22,371.85	2025 年 3 月	在途	正常履行中
	客户 35	14,499.79	4.75%	2023 年 10 月	19,900.86	2025 年 2 月	2025 年 4 月	正常履行中
	客户 34	8,697.76	2.85%	2023 年 3 月	9,910.00	2024 年 9 月	2024 年 10 月	正常履行中
	客户 36	5,042.64	1.65%	2023 年 6 月	9,735.00	2024 年 7 月	2024 年 8 月	正常履行中
	客户 37	4,800.47	1.57%	2024 年 3 月	5,486.73	2024 年 10 月	2024 年 11 月	正常履行中
	客户 33	4,460.05	1.46%	2023 年 11 月	4,465.80	2024 年 11 月	2025 年 2 月	正常履行中
	客户 38	3,855.77	1.26%	2024 年 8 月	4,760.00	2025 年 3 月	2025 年 3 月	正常履行中
	客户 35	3,453.83	1.13%	2024 年 12 月	4,713.75	2025 年 2 月	2025 年 4 月	正常履行中
	客户 39	2,562.44	0.84%	2024 年 11 月	3,982.30	2025 年 1 月	2025 年 1 月	正常履行中

	客户 40	2,542.54	0.83%	2023 年 1 月	3,400.00	2024 年 9 月	2024 年 9 月	正常履行中
	客户 41	2,537.88	0.83%	2021 年 11 月	3,492.04	2022 年 8 月	2022 年 9 月	正常履行中
未交付	客户 11	6,539.81	2.14%	2023 年 11 月	8,394.32	尚未发货	尚未发货	正常履行中
	客户 42	9,922.64	3.25%	2023 年 12 月	13,369.68	尚未发货	尚未发货	正常履行中
	客户 43	4,563.89	1.50%	2024 年 10 月	12,626.85	尚未发货	尚未发货	正常履行中
	客户 44	4,475.31	1.47%	2017 年 12 月	7,815.89	尚未发货	尚未发货	项目暂停
	客户 45	2,922.41	0.96%	2024 年 7 月	4,470.00	尚未发货	尚未发货	正常履行中
	客户 43	2,012.07	0.66%	2024 年 8 月	14,140.66	尚未发货	尚未发货	正常履行中
已交付已验收	客户 7	8,729.42	2.86%	2022 年 11 月	10,090.00	2023 年 5 月	2023 年 5 月	正常履行中
	客户 9	10,682.07	3.50%	2023 年 4 月	14,100.00	2024 年 7 月	2024 年 7 月	正常履行中
	客户 10	7,985.61	2.62%	2023 年 7 月	9,722.01	2024 年 10 月	2024 年 10 月	正常履行中
	客户 11	4,060.17	1.33%	2023 年 8 月	5,150.59	2024 年 7 月	2024 年 9 月	正常履行中
	合计	252,183.49	82.65%	/	313,678.33			/

注 1: 验收情况为截至 2025 年 3 月 31 日公司项目验收情况, 交付情况为截至 2025 年 3 月 31 日项目是否已经发送到客户现场。

注 2: 该项目原合同金额为 66,300.00 万元, 项目实施过程中因客户需求变动而产生多项增补合同, 截至 2025 年 4 月末合同累计金额达 71,229.20 万元, 公司预期未来仍有超过 7,000 万元增补合同将签回。

2、结合在手订单及执行情况，历史存货交付、验收周期，说明公司 2024 年末存货余额较大的原因及合理性，分析存货周转率与同行业可比公司的差异及原因。

(1) 公司 2024 年末存货余额较大的原因和合理性

近三年在手订单及 2023 年度新签订单情况如下：

单位：万元

项目	近三年在手订单			2023 年度新签订单			
	2024 年末	2023 年末	2022 年末	第四季度	第三季度	第二季度	第一季度
金额	405,272.50	421,212.30	313,213.67	111,451.03	18,574.69	131,884.10	36,674.17

注：在手订单及新签订单统计口径为不含税金额超 500 万元的订单。

公司主要产品为大型智能生产线为非标定制化产品，其项目实施周期较长，公司在产品通过终验收时确认收入，各项直接材料、直接人工和制造费用通常在合同签订后 4 个月即开始发生。

公司近三年项目实施周期情况，如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年度项目实施周期（月）	15.89	15.93	12.96

注：各项目实施周期为自合同签订至终验收完成时间；年度项目实施周期为各年度验收完成项目平均实施期限。

由上表可知，项目实施周期约 16 个月，因此 2023 年二季度以后新签订单以及部分 2022 年末的实施周期较长的在手订单截至 2024 年末仍未达到终验收状态，导致 2024 年末存货金额较大。

将存货按构成进行分析，截止 2024 年末，存货账面价值为 312,033.72 万元，存货中仅包括原材料、合同履约成本，原材料期末账面价值为 8,240.66 万元，同比下降 33.70%，合同履约成本期末账面价值为 303,793.06 万元，同比增长 45.01%。因此，存货增长主要来源于合同履约成本的增长。将合同履约成本和在手订单、新签订单情况配比分析如下：

单位：万元

年度	订单情况				合同履行成本				本期新增合同 履约成本/本期 新签订单
	项目	金额	本期完成 订单	期末在手 订单	期初	本期增加	本期减少	期末	
22 年度	期初在手订单	263,733.58	133,128.51	130,605.07	124,121.60	67,803.53	96,292.52	95,632.62	-
	本年新签订单	193,242.22	10,633.63	182,608.59	-	93,905.66	7,138.72	86,766.93	48.59%
	小计	456,975.80	143,762.14	313,213.66	124,121.60	161,709.19	111,377.48	182,399.55	-
23 年度	期初在手订单	311,192.29	186,940.53	124,251.76	182,399.55	45,219.56	137,064.85	90,554.26	-
	本年新签订单	298,584.00	1,623.45	296,960.55	-	107,957.29	674.72	107,282.57	36.16%
	小计	609,776.29	188,563.98	421,212.31	182,399.55	153,176.85	145,829.61	197,836.83	-
24 年度	期初在手订单	419,696.79	153,903.95	265,792.84	197,836.83	158,319.52	120,745.60	235,410.75	-
	本年新签订单	154,065.76	14,586.10	139,479.66	-	58,817.83	13,380.56	45,437.27	38.18%
	小计	573,762.55	168,490.05	405,272.50	197,836.83	217,137.35	143,486.15	280,848.02	-

注：在手订单及新签订单统计口径为不含税金额超 500 万元的订单；合同履行成本为前述所涉项目对应金额。

由上表也可看出，本年新签订单约 40% 的成本结存体现在当年合同履行成本的期末金额，剩余部分延续至下一年发生。2023 年新签订单爆发式增长，但当年新签订单发生的成本占当年新签订单金额的 36.16%，其余成本主要发生在 2024 年，2024 年 500 万以上订单新增合同履行成本 63,960.50 万元，其中主要来自于 2023 年新签订单发生的成本。因此导致 2024 年成本费用支出大规模增加，

合同履行成本当期增加额同比较大程度提升；另一方面，海外项目占比增大，海外项目发运周期和现场调试周期高于国内项目，因此项目整体实施周期拉长，2024 年合同履行成本转出金额反而略低于 2023 年水平，两方作用下，24 年末合同履行成本余额出现较大增长。该情况符合公司生产经营实际，具有合理性。

(2) 公司存货周转率与同行业可比公司对比情况

公司存货周转率与同行业可比公司存货周转率情况，如下表所示：

项目	2024 年度/ 2024.12.31	2023 年度/ 2023.12.31	2022 年度/ 2022.12.31
先惠技术	2.02	2.50	2.88
巨一科技	0.95	0.98	0.95
先导智能	0.55	0.81	0.85
天永智能	0.65	0.74	0.73
三丰智能	0.67	0.67	0.64
平均值	0.97	1.14	1.21
本公司	0.54	0.69	0.67

注：数据根据各公司年度报告整理；存货周转率=营业成本/平均存货余额。

公司存货周转率水平接近先导智能、天永智能和三丰智能，低于先惠技术、巨一科技相应指标。

其中，先惠技术的存货周转率较高，一方面系其智能自动化装备产品在送达客户指定地址并完成安装调试、由客户控制时确认收入，收入确认时点与其他可比公司存在一定区别所致，另一方面其收入中 62.09%为新能源动力电池精密结构件业务，该业务为标准化程度较高的业务，存货周转率较高。

巨一科技存货周转率高于公司主要因其收入构成中 32.63%为新能源汽车电机电控零部件业务收入，该业务属于标准化程度较高的业务，存货周转率高于各公司的主营业务。

先导智能主要产品包括锂电池智能装备、光伏智能装备等智能装备，与公司的产品存在一定差异，其锂电池智能装备主要用于锂电池前段的电芯生产，标准化程度高于大型生产线，因此其存货周转率整体高于公司。

天永智能、三丰智能的存货周转率与公司最为接近，天永智能的存货周转率略高于公司，主要因天永智能所承接项目整体规模水平小于公司，项目整体执行速度高于公司，因此表现出存货周转率高于公司。三丰智能在 2022 年和 2023 年存货周转率略低于公司，在 2024 年高于公司，主要因公司的存货周转率在 2024 年出现较大幅度下滑，主要受到公司正在执行的沃尔沃项目等规模较大的项目周期更长的影响所致。

公司智能生产线和智能装备收入确认的具体方法为在项目通过终验收后一

次性确认收入，收入确认时点为项目通过终验收时，具体依据是终验收报告等表明项目通过终验收的外部凭证资料。公司存货周转率水平与可比上市公司存货周转情况相比略低，但无显著差异。

3、对长时间未验收项目逐项说明形成原因，是否存在订单中止、取消或客户需求变化等导致存货闲置积压情形，并分析前期未计提合同履约成本减值准备的合理性，存货跌价准备计提是否充分。

(1) 公司单项计提存货跌价情况

公司在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司存货可变现净值的确定依据：用于出售目的的材料存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

合同履约成本的账面价值高于下列两项的差额的，超出部分应当计提减值准备，并确认为资产减值损失：

- 1) 企业因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价；
- 2) 为转让该相关商品估计将要发生的成本。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，除有明确证据表明资产负债表日合同价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日合同价格为基础确定。

基于上述计提方法，公司在 2024 年度计提存货跌价 1,230.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面成本	可收回金额	计提存货跌价准备
南京长安 673 预成组生产线项目	69.20	-	69.20
广州国鸿黄埔基地电堆自动组装生产线项目	487.26	-	487.26
上汽通用 CVT/P2 项目	896.67	230.00	666.67
舜驱动力 xpin 定子打样项目项目	1.82	-	1.82

南通舜驱 1#Hairpin 定子线 备品备件项目	5.05	-	5.05
合计	1,460.00	230.00	1,230.00

上表各项目为公司确定客户因意向变动导致产品预计可变现净值低于已发生成本，因此单项计提存货跌价准备。

(2) 其他未计提存货跌价的长期项目

截至 2024 年 12 月 31 日，2022 年及以前年度签订合同的 500 万元以上未验收的项目或合同履约成本高于合同金额的项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	合同签订日期	合同金额 (不含税)	截至 24 年末 合同履约成本	截至 24 年末 项目进度
1	客户 7	动力锂电池 智能生产线	2022 年 11 月	10,090.00	8,729.42	终验收阶段
2	客户 44	变速箱智能 装配线	2017 年 12 月	7,692.31	4,475.31	项目暂停
3	客户 41	驱动电机智 能生产线	2020 年 6 月	2,222.72	1,334.57	现场安装、 调试阶段
4	客户 32	混合动力总 成智能装配 线	2022 年 2 月	2,123.89	1,555.01	现场安装、 调试阶段
5	客户 41	驱动电机智 能生产线	2021 年 11 月	3,492.04	2,537.88	现场安装、 调试阶段
6	客户 33	动力锂电池 智能生产线	2023 年 5 月	71,229.20	73,391.30	发货中

上表各项目情况如下：

1) 客户 7

公司向客户 7 提供动力锂电池智能生产线，公司于 2024 年 1 月与客户签订增补合同，对现有产线进行变更增补，项目验收周期延长。该项目于 2025 年第一季度完成终验收。

2) 客户 32

此项目为公司向客户 32 提供的混合动力变速箱智能装配线兼容性改造项目，在原有产线上进行改造。由于客户新机型样件定型较晚，项目执行过程中变更项目较多，进度较慢，于 2024 年 11 月发送到客户现场。目前该项目正与客户商定结算事宜。

3) 客户 44

公司向客户 44 销售的项目为 6 速变速箱智能装配线，项目处于暂停状态，项目执行中客户提出拟升级改造为 8 速变速箱生产线，目前公司正积极与客户沟通。截至 2024 年 12 月 31 日，公司已收到货款 5,400.00 万元，产生合同履约成本 4,475.31 万元，项目已收货款金额超过合同履约成本。

4) 客户 41

公司向客户 41 提供 2 条驱动电机智能生产线，前期由于客户厂房扩建及产品开发升级等因素影响，项目执行过程中变更项目较多，目前项目处于现场安装、调试阶段，项目处于正常执行状态。该项目合同签订于 2022 年以前，执行时间较长，经过持续督导机构和年审会计师现场检视和盘点，确认该生产线在客户现场处于正常状态，该项目周期较长且未进行终验收主要因客户未能有充足订单使产线产能爬坡至满足终验收条件。

5) 客户 33

公司向客户 33 提供的动力锂电池智能生产线，原合同金额为 66,300.00 万元，截至 2024 年末，该项目合同履约成本为 73,391.30 万元，主要因项目实施过程中因客户需求变动而产生多项增补项目，客户在未来将以增补合同的形式覆盖公司因增补项目产生的成本。截至 2025 年 4 月末该项目已经签回增补合同 4,929.20 万元，预计未来仍有超过 7,000 万元增补合同将签回，合计合同金额可覆盖该项目合计发生的成本。

因此，对于上述未验收项目截至期末无明确减值迹象，对于上述项目未计提减值准备具有合理性。

4、列示合同履约成本的具体构成，说明费用分摊、归集的方法及依据，是否存在将一般管理费用、销售费用错误归入合同履约成本情形，结合同行业可比公司情况，说明合并于合同履约成本列报存货是否符合行业惯例、是否符合企业会计准则相关规定。

截至报告期末，公司合同履约成本的构成如下：

单位：万元		
合同履约成本构成	金额	占比
合同履约成本—未发货	114,010.76	37.38%
合同履约成本—已发货、未验收	191,012.31	62.62%

合计	305,023.07	100.00%
----	------------	---------

注：合同履行成本的状态为截至 2024 年末的状态

公司的合同履行成本由料、工及费用组成；①对于直接材料，企业绝大部分外购件与项目一一对应，直接归集到具体项目，少部分通用外购件，由企业按照各项目的领用量分摊至各项目；②对于直接人工，企业按所有在执行项目在相应的会计核算期间内产值比例进行分摊，项目产值按照项目采购加工、安装、调试、预验收、现场恢复和终验收等各阶段产值占项目总收入的比例及项目各阶段实施周期确定；③对于制造费用，企业按所有在执行项目在相应的会计核算期间产值比例进行分摊，项目产值按照项目采购加工、安装、调试、预验收等各阶段产值占项目总收入的比例及项目各阶段实施周期确定。企业不存在将一般管理费用、销售费用错误归入合同履行成本的情形。

公司主要存货合并于合同履行成本列报的主要原因如下：

公司是一家提供智能生产线和智能设备集成供应商，主要从事智能生产线的规划、研发、设计、装配、调试集成、销售、服务和交钥匙工程等。公司主营业务聚焦于汽车行业，覆盖新能源车领域和传统燃油车领域，下游客户主要为国内外知名汽车整车厂商和大型汽车核心零部件厂商。在传统燃油车领域，产品主要包括发动机智能装配线、变速箱智能装配线和白车身焊装智能生产线；在新能源汽车领域，产品主要包括驱动电机智能生产线、动力锂电池智能生产线、混合动力总成智能装配线和氢燃料电池智能生产线等。

公司的产品主要为应用于汽车领域的智能生产线，属于非标定制化产品。因此，生产计划须按项目及其对应的合同安排。公司根据承接项目订单和生产安排的情况制定采购计划，采购计划根据项目需求节点和供货周期制定，采购部门和人员依据采购计划执行采购活动，根据项目执行进度和实际需求实时调整采购计划以保证项目顺利实施和如期完成。公司项目管理部针对客户的每个项目订单实施项目管理，全程追踪项目的进度和执行情况，并由质量管理部控制项目执行过程中的质量问题。

对每个具体项目，公司计划管理部将根据合同条款制定项目总计划，由各个项目执行部门人员组成的项目组执行项目计划。项目组将项目计划按时间节点确认作业计划，将项目计划分解至项目组各个模块的团队乃至各个项目组成员。公司的电气设计团队和机械设计团队针对项目设计适用的技术方案，制订

相应的设计图纸，同时由电气设计团队完成系统和软件的适用设计。根据既定计划和设计图纸，采购部和机械加工部成员根据方案和图纸完成物料采购和机械加工，由装配调试部完成设备和零部件的装配工作，再由装配调试部和控制技术部共同完成设备调试等工作，项目通过预验收发货后，由装配调试部和控制技术部完成生产线在客户现场的装配调试工作。

公司与客户签订的合同，为建造一项或数项在设计、技术、功能、最终用途等方面密切相关的资产而订立的合同。公司所属行业为专用设备类制造业，生产建造非标定制化产品，区别于一般性的生产制造企业。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018）规定，企业为履行合同可能会发生各种成本，企业应当对这些成本进行分析，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：1、该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关；2、该成本增加了企业未来用于履行（包括持续履行）履约义务的资源；3、该成本预期能够收回。

公司装配线产品设计、制造完成后发往客户指定的地点，经过现场恢复及装配调试后进入终验收阶段。由于公司产品均为非标产品，发出后在现场恢复及装配调试、终验收阶段仍发生成本，故终验收前均在合同履约成本项目列示，待装配线于终验收时一次性确认收入，同时结转成本。

综上，公司于执行新收入准则时，将履行合同发生的成本列示为合同履约成本，与公司业务模式匹配，符合会计准则的相关规范。

公司同行业可比公司中，巨一科技将除原材料外的大部分存货合并于合同履约成本列报，与公司列报方式基本一致。三丰智能、天永智能将除原材料外的存货合并于在产品列报。存货合并于合同履约成本列报符合行业惯例及企业会计准则的相关规定。

5、年报审计过程中对相关资产执行的审计程序和取得的审计证据，相关程序、证据、结论是否充分恰当。

公司年审会计师实施的审计程序如下：

（1）了解原材料采购入库、产品生产、销售出库的相关内部控制，评价这些控制的设计是否得到执行，并测试了关键控制流程运行的有效性；

（2）了解存货核算方法和流程，与管理层讨论并评价存货核算方法是否符合企业会计准则的规定；

(3) 抽样检查采购合同和入库单，复核原材料入库金额的准确性；

(4) 对主要存货进行计价测试，判断存货计价的准确性；

(5) 了解公司成本归集和分配方法，检查重大项目材料成本核算与结转是否准确，获取材料成本清单，与技术清单、采购入库序时簿、采购台账匹配项目、合同等信息核对相符；

(6) 获取薪酬计算表、分配表和工时记录等资料，检查核对职工薪酬归集分配是否准确；对职工薪酬、制造费用分配执行重新计算程序；

(7) 对期末存货执行监盘、函证程序，并结合对重要供应商的函证结果判断采购成本的准确性；

(8) 获取合同、到货凭证、出库单等文件资料，对重要供应商应付账款暂估、预付账款余额及制造费用分摊进行检查，查验成本归集和结转是否存在跨期情况；

(9) 测试和评估与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性；对库龄较长的存货进行分析性复核，检查分析存货跌价准备是否充分、合理；

(10) 获取存货跌价准备明细表和在手订单情况，执行存货减值测试的重新计算，检查是否按相关政策执行，复核存货跌价准备计提的准确性和充分性。

公司年审会计师执行的相关程序、获取的审计证据充分，得出的审计结论恰当。

此外，对于公司存货，公司年审会计师盘点情况如下：

截至 2024 年 12 月 31 日，公司存货总额 313,263.73 万元，其中原材料 8,240.66 万元，占存货总额的比例为 2.63%，合同履约成本 305,023.06 万元，占存货总额的比例为 97.37%；其中合同履约成本对应订单分为未发货和已发货、未验收两种状态，合同履约成本—未发货金额 114,010.76 万元，占合同履约成本总额比例 37.38%，合同履约成本—已发货、未验收金额 191,012.31 万元，占合同履约成本总额比例 62.62%。

年审期间内，为确保公司存货数据的准确性与真实性，公司年审会计师分别于 2024 年 1 月、7 月、12 月及 2025 年 1 月对公司存货情况进行盘点，尤其是海外项目在公司厂内时的存货情况。针对公司截至 2024 年 12 月 31 日的存货总额的盘点情况，原材料现场抽盘比例占原材料期末总金额比例为 55.50%，占存货总额比例 1.46%；对合同履约成本—未发货现场抽盘比例占合同履约成本—未

发货期末总金额的 99.07%，占存货总额比例 36.06%；对合同履约成本—已发货、未验收抽盘比例占合同履约成本—已交付、未验收期末总金额 82.15%，占存货总额比例 50.09%；审计存货抽盘金额占存货总额比例为 87.61%。

单位：万元

存货名称	盘点金额	期末余额	盘点比例	盘点金额占 存货比例
原材料	4,573.74	8,240.66	55.50%	1.46%
合同履约成本—未发货	112,949.75	114,010.76	99.07%	36.06%
合同履约成本—已发货、未验收	156,923.85	191,012.31	82.15%	50.09%
合计	274,447.34	313,263.73	/	87.61%

（二）会计师回复

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、对企业相关人员进行访谈，了解存货核算方法和流程，与公司管理层讨论并评价存货核算方法是否符合企业会计准则的规定；

2、取得合同履约成本的项目明细，检查分析对应的客户、合同内容、产品实际状态、是否存在长期未验收等情况；

3、对比分析同行业可比公司存货余额增减变动、存货周转率差异的原因及合理性；

4、抽查与存货出入库相关的支持性凭证，如采购合同、入库单、采购发票、领用单等；

5、对期末存货执行监盘、函证程序；

6、测试和评估与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性；对库龄较长的存货进行分析性复核，检查分析存货跌价准备是否充分、合理；

7、获取公司合同履约成本项目清单及存货跌价准备计算表，了解存货跌价测试过程，重新执行存货跌价准备测算并复核存货跌价准备计提的准确性和充分性。

基于执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司已经按要求补充说明列示合同履行成本相关信息；
- 2、公司年末存货金额与公司项目签订时间、执行周期、项目规模等因素相关，公司 2024 年末存货金额较大符合公司的实际经营情况；公司存货周转率与同行业可比上市公司相比，略低于平均值，但无显著差异；
- 3、截至 2024 年末，公司较长时间未验收合同中除公司向客户 44 销售的变速箱智能装配线项目外，其他均正常进行，该项目目前已收款项金额超过合同履行成本。公司未计提合同履行成本减值准备具有合理性，存货跌价准备计提充分；
- 4、公司不存在将一般管理费用、销售费用错误归入合同履行成本的情形，存货合并于合同履行成本列报符合行业惯例及企业会计准则的相关规定；
- 5、我们执行的相关程序、获取的审计证据充分，得出的审计结论恰当。

问询函问题 7

“关于固定资产与募投项目情况。公司 2024 年固定资产 10.74 亿元，同比增长 161%，其中在建工程转入 6.93 亿元。2024 年 6 月 29 日，公司首发募投项目结项；2025 年 9 月，公司再融资募投项目将结项。2023 年年报披露，募投项目将于 2024 年度陆续投产，将为公司新增每年约 30 亿产值的能力。

请公司：（1）结合前期募投项目可行性分析报告，补充说明已结项募投项目新增产能及投产情况，以及再融资募投项目建设情况、建设完成后新增产能情况、每年预计的折旧费用；（2）结合下游需求及产能利用率、新增产能、在手订单及新签订单情况，说明公司是否存在产能过剩的风险。”

（一）公司回复

1、结合前期募投项目可行性分析报告，补充说明已结项募投项目新增产能及投产情况，以及再融资募投项目建设情况、建设完成后新增产能情况、每年预计的折旧费用。

（1）首发募投项目新增产能和投产情况

公司已经结项的募投项目为公司首发募投项目，根据公司 2024 年 6 月 29 日公告的《大连豪森智能制造股份有限公司关于首次公开发行股票募投项目结项的公告》，公司首发募投项目中的建设项目“新能源汽车用智能装备生产线

建设项目”和“新能源汽车智能装备专项技术研发中心建设项目”已经达到预计可使用状态，并予以结项。公司募投项目预计达产后可实现收入 13.27 亿元。

该项目目前已经用于生产，已经有部分项目开始在该项目厂房中进行生产组装，包括 Tesla 的动力锂电池智能生产线、采埃孚的驱动电机总装线、采埃孚的驱动电机测试线等。

（2）2022 年度再融资募投项目情况

公司再融资募投项目为“新能源汽车用动力锂电池、驱动电机智能装备项目”目前在建设中，其中，有部分厂房已经完成建设，并由在建工程转入固定资产，仍有部分厂房正在建设中。根据公司披露文件，公司该募投项目完成建设后，满产后可实现收入 18 亿元。

公司再融资募投项目大部分固定资产和无形资产已经入账，厂房在建工程已经转固，截至 2024 年末，公司募投项目仍有少量在建工程和部分未投入的生产设备等。预计项目完成后，每年固定资产折旧金额约 2,350 万元，每年无形资产摊销金额约 130 万元。

2、结合下游需求及产能利用率、新增产能、在手订单及新签订单情况，说明公司是否存在产能过剩的风险。

公司 2022 年至 2024 年新签 500 万元以上订单金额分别为 19.32 亿元、29.86 亿元和 15.41 亿元，公司新签订单在 2022 年和 2023 年快速增长，2024 年快速下滑，截至 2024 年末，500 万元以上在手订单金额 405,272.50 万元。

公司首发募投项目和再融资募投项目均完成建设后，可新增产能 31.27 亿元产能。假设公司当前正在执行的在手订单均在原有厂房中进行生产，以 2024 年新签订单全部由新建项目进行生产测算，公司的产能利用率为 49.28%，存在产能过剩的情况。

从下游市场情况看，2024 年新签订单大幅下滑，一方面主要是因为行业竞争加剧，下游汽车市场虽然有较高的产销量，但存在“以价换量”等内卷式增长的情况，且汽车厂商将竞争压力传导至上游供应商，公司所处行业竞争加剧；另一方面海外虽然有巨大的市场，但存在较大的不确定性，海外客户可能受到关税政策、汇率变动、地缘政治等因素的影响，如欧洲推迟碳排放目标、美国关税政策变化等，生产线投入需求发生较大变化，存在较多订单需求推迟的情况。因此，从下游市场情况和公司订单情况看，公司存在产能过剩的问题。

但从未来发展趋势看，公司未来通过进一步争取市场订单可以改善产能利用情况，并存在巨大的市场机会，主要源于以下几点因素：

1) 从公司历史订单看，具备大规模承接订单的能力公司 2022 年和 2023 年每年新签订单保持较快增长速度，公司 2022 年新签 500 万元以上订单金额达到 19.32 亿元，2023 年公司新签 500 万元以上订单 29.86 亿元，其中新能源业务订单达到 25.09 亿元，新能源业务增长 53.57%。从公司历史订单承接情况看，公司具备承接超过 30 亿以上订单的能力和可能性。

2) 汽车行业仍然发展较好

从行业来看，汽车行业仍然是我国的支柱产业之一，新能源汽车行业是我国工业最重要的增长点。根据中国汽车工业协会分析，2024 年全年，汽车产销分别完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7% 和 4.5%，继 2023 年之后，中国汽车产销连续第二年突破 3000 万辆。至此，中国新车产销量连续 16 年位居全球第一，其中新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4% 和 35.5%。2025 年 1-4 月我国汽车产销累计完成 1,017.5 万辆和 1,006 万辆，同比分别增长 12.9% 和 10.8%，继续延续了我国汽车行业总体依然强势的趋势。

3) 国际环境变化向好

未来随着宏观经济向好，国际形势稳定，关税战等国际贸易争端问题的解决，公司存在巨大的海外市场空间和发展机会。2024 年度，公司存在大量因国际环境原因导致的客户投资计划延后或变化等情况，也是造成公司 2024 年度订单大幅下滑的重要原因，随着中美关税问题出现改善势头，国际环境呈现向好变化，未来公司的海外订单存在快速增长的可能性。

(二) 会计师回复

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、检查募投项目工程的立项审批、预算报告、施工合同、设备购置合同、工程支出、决算报告等相关文件资料；

2、现场盘点募投项目工程，关注工程的进展情况及是否存在已达到预定可使用状态而没有及时转固的情况；

3、检查已转固定资产项目转入固定资产的手续是否齐全，判断结转时间是否恰当；

4、对固定资产的折旧金额进行测算，复核折旧费用计提是否准确；

5、通过互联网查看公司所处行业的市场发展资料，了解国内外形势及市场变化情况；

6、根据在手订单及新签订单，分析公司下游需求及产能利用情况。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司补充说明了首发募投项目新增产能情况和投产情况，以及再融资募投项目建设情况、新增产能情况和每年预计折旧费用情况；

2、公司当前存在产能过剩的问题，但从公司历史订单承接情况、我国汽车行业发展情况和国际环境变化情况看，公司存在订单快速增长的可能性，以改善产能利用情况。

问询函问题 8

“关于货币资金与借款情况。截至 2025 年 3 月末，公司短期借款 10.05 亿元、一年内到期的非流动负债 6.30 亿元、长期借款 9.51 亿元，带息负债合计 25.94 亿元，货币资金 10.05 亿元。此外，公司 2024 年期末保证金 1.40 亿元，同比增长 46%。

请公司：（1）分类列示 2025 年 3 月末货币资金的具体构成，包括但不限于存放机构、金额、币种、利率、存期及管理方式；（2）分类列示 2025 年 3 月末有息负债的具体构成，包括但不限于贷款机构、金额、币种、利率、期限、担保物、资金用途等；（3）结合公司经营业绩变动趋势、保证金比例，说明 2024 年末保证金余额大幅增长的合理性，并核实除已披露受限资金外，货币资金、存单、理财等，是否存在质押、冻结、共管账户或其他潜在限制性安排，如存在，请说明详细情况及原因；（4）结合货币资金余额、未来一年债务到期情况、可自由支配的货币资金、营运资金需求等，量化分析公司是否存在资金缺口，并说明在持有大额货币资金的情况下新增借款的合理性；（5）说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性；（6）补充说明年审会计师针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行的审计程序，获取的审计证据是否充分、有效。”

(一) 公司回复

1、分类列示 2025 年 3 月末货币资金的具体构成，包括但不限于存放机构、金额、币种、利率、存期及管理方式。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司货币资金的构成情况如下：

单位：万元

类别	利率	存期	存放机构	金额	币种	管理方式
库存现金	/	/	公司及其子公司	69.41	人民币	现金方式
银行存款	协定利率	协定期限	民生银行	37,781.54	人民币	银行存款
			中国建设银行	12,319.11	人民币	银行存款
			中国银行	3,790.50	人民币	银行存款
			上海浦东发展银行	2,244.82	人民币	银行存款
			兴业银行	2,238.56	人民币	银行存款
			其他银行（注 1）	1,346.65	人民币	银行存款
	活期利率	活期存款	兴业银行	2,722.01	人民币	银行存款
			中国建设银行	2,477.42	人民币	银行存款
			华夏银行	2,433.46	人民币	银行存款
			中国光大银行	1,200.78	人民币	银行存款
			广发银行	1,098.77	人民币	银行存款
			其他银行（注 2）	3,474.96	人民币	银行存款
	定期利率	定期存款	兴业银行	423.44	人民币	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	19.58	港币	银行存款
			兴业银行	0.16	港币	银行存款
	活期利率	活期存款	上海浦东发展银行	57.95	美元	银行存款
			其他银行（注 3）	32.51	美元	银行存款
	协定利率	协定期限	中国银行	47.07	美元	银行存款
			中国建设银行	39.85	美元	银行存款
	活期利率	活期存款	中国农业银行	301.52	欧元	银行存款
			其他银行（注 4）	95.25	欧元	银行存款
	协定利率	协定期限	中国建设银行	613.00	欧元	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	1.42	日元	银行存款

	活期利率	活期存款	中国银行	293.66	匈牙利福林	银行存款
			瑞福森国际银行	173.29	匈牙利福林	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	9,832.71	印度卢比	银行存款
	活期利率	活期存款	HDFC Bank Limited	3,713.44	印度卢比	银行存款
	协定利率	协定期限	中国建设银行	589.20	英镑	银行存款
	活期利率	活期存款	汇丰银行	0.02	英镑	银行存款
其他货币资金	定期利率	定期存款	中国建设银行	5,804.58	人民币	保证金
			汇丰银行	1,941.19	人民币	保证金
			中国银行	1,308.39	人民币	保证金
			其他银行（注 5）	708.37	人民币	保证金
	协定利率	协定期限	汇丰银行	1,062.00	人民币	保证金
	活期利率	活期存款	HDFC Bank Limited	3,281.77	印度卢比	保证金

注 1：包括中信银行、平安银行、中国农业银行、中国光大银行、华夏银行、广发银行

注 2：包括南京银行、中国农业银行、东亚银行、招商银行、中信银行、中国银行、民生银行、汇丰银行、中国邮政储蓄银行、平安银行、渤海银行、上海浦东发展银行、大连银行、交通银行、中国工商银行、江苏银行、苏州银行、农商银行、昆仑银行

注 3：包括美国银行、兴业银行、汇丰银行、农业银行、中国银行、中信银行、中国工商银行、华夏银行、招商银行

注 4：包括中国建设银行、上海浦东发展银行、瑞福森国际银行、广发银行、德国中央合作银行、华夏银行、汇丰银行、中国银行、中国工商银行、兴业银行

注 5：包括浦发银行、招商银行、兴业银行、大连银行、中国光大银行、上海浦东发展银行、民生银行

2、分类列示 2025 年 3 月末有息负债的具体构成，包括但不限于贷款机构、金额、币种、利率、期限、担保物、资金用途等。

单位：万元

贷款机构	金额	币种	利率%	期限	担保物	资金用途
建设银行	57,305.00	人民币	2.8-4.4	短期借款、长期借款	不动产	采购原材料、日常经营周转、建设厂房
	300.00	欧元	5.20	长期借款	无	日常经营周转
民生银行	50,215.24	人民币	3.4-4.5	长期借款	应收账款	采购原材料
兴业银行	30,936.60	人民币	3.0-5.6	短期借款、长期借款	不动产	采购原材料、日常经营周转、偿还贷款
农业银行	19,958.14	人民币	2.62-3.6	短期借款、长期借款	无	采购原材料、日常经营周转、支付运费
浦发银行	18,752.16	人民币	0-4.9	短期借款、长期借款	无	采购原材料
招商银行	10,331.62	人民币	0-4.4	短期借款	无	采购原材料、日常经营周转
汇丰银行	10,000.00	印度卢比	2.5 为基础的浮动利率	短期借款	无	日常经营周转
中信银行	8,874.36	人民币	3.2-3.6	短期借款	无	日常经营周转
平安银行	8,410.85	人民币	3.4-3.7	短期借款	无	采购原材料
江苏银行	8,001.92	人民币	4.30	长期借款	不动产	建设厂房
中国银行	7,500.00	人民币	3.1-3.9	短期借款	无	采购原材料、日常经营周转
广发银行	6,967.50	人民币	4.20	长期借款	无	采购原材料
中国光大银行	6,276.07	人民币	2.7-3.7	短期借款、长期借款	无	采购原材料、日常经营周转
远宏商业保理（天津）有限公司	5,621.85	人民币	3.54	长期借款	应收账款	日常经营周转
大连银行	5,500.00	人民币	4.48	长期借款	无	采购原材料
华夏银行	5,380.00	人民币	3.1-3.5	短期借款、	无	采购原材料、

				长期借款		日常经营周转
渤海银行	4,300.00	人民币	3.20-3.45	短期借款	无	采购原材料
南京银行	800.00	人民币	3.80	短期借款	无	采购原材料、日常经营周转
大众汽车金融（中国）金融有限公司	3.97	人民币	7.88	长期借款	动产	购车（注）

注：公司控股子公司豪森软件基于客户接待等需要，于 2020 年购置公务车辆。由于当时豪森软件经营规模较小、现金流较为紧张，因此向金融机构贷款 49.90 万元用于购车，并以所购车辆作为抵押物。

3、结合公司经营业绩变动趋势、保证金比例，说明 2024 年末保证金余额大幅增长的合理性，并核实除已披露受限资金外，货币资金、存单、理财等，是否存在质押、冻结、共管账户或其他潜在限制性安排，如存在，请说明详细情况及原因。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司 100 万元以上保函履约保证金明细如下：

单位：万元

客户	银行	保函金额		保证金金额	保证金比例
		外币	人民币		
境外客户	汇丰银行	欧元 719.98	5,418.38	1,810.00	30%
	建设银行	美元 692.12	4,975.22	1,595.30	30%
	建设银行	欧元 446.17	3,357.73	1,070.90	30%
	中国银行	欧元 410.64	3,090.35	1,027.74	30%
	中国银行	美元 415.27	2,985.13	930.00	30%
	建设银行	美元 178.53	1,283.32	411.50	30%
	建设银行	美元 157.38	1,131.30	362.80	30%
	HDFC	卢比 2,857.00	243.92	243.92	100%
客户	银行	保函金额		保证金金额	保证金比例
境内客户	建设银行	5,080.48		1,524.14	30%
	建设银行	2,239.66		671.90	30%
	中国银行	1,197.85		359.35	30%
	浦发银行	598.80		179.64	30%
	招商银行	580.00		174.00	30%

	建设银行	546.92	164.08	30%
	汇丰银行	437.31	131.19	30%
	中国银行	380.00	114.00	30%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司 100 万元以上保函履约保证金明细如下：

单位：万元

客户	银行	保函金额		保证金金额	保证金比例
		外币	人民币		
境外客户	中国银行	美元 130.00	920.751	276.23	30%
	HDFC	卢比 2,857.00	244.27	244.27	100%
客户	银行	保函金额		保证金金额	保证金比例
境内客户	建设银行	5,080.48		1,524.14	30%
	中国银行	2,916.60		874.98	30%
	建设银行	2,239.66		671.90	30%
	中国银行	1,197.85		359.35	30%
	浦发银行	956.00		286.80	30%
	招商银行	580.00		174.00	30%
	中国银行	380.00		114.00	30%
	招商银行	363.00		108.90	30%

从上表对比情况看，2024 年末保证金余额大幅增长是因为随着公司海外业务的扩展，2024 年度公司海外收入较上一年度增加了 273.40%，依据销售合同对海外客户开具了较多境外履约保函。

除已披露受限资金外，货币资金、存单、理财等不存在质押、冻结、共管账户或其他潜在限制性安排。

4、结合货币资金余额、未来一年债务到期情况、可自由支配的货币资金、营运资金需求等，量化分析公司是否存在资金缺口，并说明在持有大额货币资金的情况下新增借款的合理性。

针对未来一年债务到期及营运资金需求等情况，公司模拟测算了未来一年现金流量情况，如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 第一季度	2025 年 第二季度	2025 年 第三季度	2025 年 第四季度	2026 年 第一季度
期间经营活动现金流量净值	21,571.93	8,277.77	7,801.97	4,101.45	13,320.00
期间投资活动现金流量净值	7,168.21	-489.17	-1,997.28	-498.86	-2,171.87
期间筹资活动现金流量净值	19,732.66	-33,289.36	-1,781.15	-10,113.25	-22,991.59
其中，支付到期债务的金额	25,355.59	75,962.54	30,381.15	36,263.25	56,891.59
期末现金及现金等价物余额(A)	100,538.62	77,654.92	82,541.91	74,634.07	60,249.01
其中，受限货币资金规模(B)	11,103.26	13,720.32	14,583.77	13,186.58	10,644.99
可自由支配货币资金 (=A-B)	89,435.36	63,934.60	67,958.15	61,447.48	49,604.03

注：到期债务包括应偿还借款本金及利息金额；受限货币资金规模根据近三年受限货币资金占货币资金的平均占比预测；数据由公司财务部门模拟测算，未经审计。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司尚未使用的银行授信额度为 104,147.75 万元，公司未来一年可自由支配货币资金规模及可使用的银行授信额度超过到期债务规模，不存在显著资金缺口。

截至 2024 年 12 月 31 日和 2025 年 3 月 31 日，公司持有货币资金及借款情况，如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
货币资金	100,538.62	54,467.54
其中，受限货币资金	11,103.26	14,041.92
扣除受限货币资金后的金额	89,435.36	40,425.63
本季度新增借款金额	44,146.00	22,766.38

注：受限货币资金全部为银行保函保证金、信用证保证金。

公司 2024 年末，扣除受限货币资金后的金额为 40,425.63 万元，其中因新增借款而产生的货币资金为 22,766.38 万元。

2025 年 3 月 31 日，扣除受限货币资金后的金额为 89,435.36 万元，其中因新增借款而增加的货币资金为 44,146.00 万元，此外有 3 笔沃尔沃客户的大额项目收款，金额合计 39,675.00 万元，是公司非受限货币资金的主要构成。公司持有大额资金的同时新增较多银行借款，一方面因项目回款需用于偿还银行贷款，上述沃尔沃项目回款主要用于偿还 4 月份专项贷款 29,539.59 万元，此

外，公司预计 2025 年第二季度共有 74,109.74 万元的到期流贷需要偿还，因此截至 3 月末持有的项目回款资金主要用于后续偿还银行贷款；另一方面公司需要一定额度的资金保障公司运营，公司产品为非标定制化产线产品，以订单式的项目管理形式运营，单个项目金额可能很大，在项目发货前只能收到较少的预收款项，而大部分采购需要公司先行投入资金进行，因此造成执行项目过程中流动资金占用量较大，需要一定的资金维持公司日常经营，除了客户回款外，主要资金来自银行短期流贷，公司第二季度预计项目和日常支出可达到 6.45 亿元，考虑到公司下游客户回款时点具有一定的不确定性，因此在 3 月末通过银行贷款增加的货币资金主要用于保持公司的经营。因此，公司在一季度末出现货币资金和银行借款双增长情形，具有合理性。

5、说明货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性。

（1）货币资金与利息收入的对应关系

单位：万元

项目	2024 年 1 季度末	2024 年 2 季度末	2024 年 3 季度末	2024 年 4 季度末
货币资金余额	57,064.98	57,398.57	36,448.39	54,467.54
平均货币资金余额	51,344.87			
利息收入	852.24			
年化收益率	1.66%			

公司 2024 年度各季末货币资金余额分别为 57,064.98 万元、57,398.57 万元、36,448.39 万元、54,467.54 万元，由此计算公司货币资金平均资金金额为 51,344.87 万元，货币资金的存款利息收入为 852.24 万元，按照 2024 年度货币资金平均资金金额计算的年化收益率为 1.66%，年化收益率较高主要是因为公司有较多的协定存款及外币存款，这部分存款的收益率水平较高。

（2）借款与利息支出的对应关系

单位：万元

项目	2024 年 1 季度末	2024 年 2 季度末	2024 年 3 季度末	2024 年 4 季度末
短期借款余额	78,910.26	85,313.69	75,938.81	86,768.23
长期借款余额	96,925.62	121,388.46	143,556.12	148,115.58
合计	175,835.88	206,702.15	219,494.93	234,883.81

平均借款金额	209,229.19
借款利息	8,389.05
年平均借款利率	4.01%

公司 2024 年度各季末借款余额分别为 175,835.88 万元、206,702.15 万元、219,494.93 万元、234,883.81 万元，由此计算公司平均借款金额为 209,229.19 万元，借款的利息支出为 8,389.05 万元，公司年平均借款利率 4.01%，借款利率水平较为合理。

(3) 交易性金融资产与投资收益

单位：万元

产品名称	委托理财类型	处置金融资产金额	委托理财起始日期	委托理财终止日期	投资收益	收益率	期末余额
恒赢法人版按日开放式产品	非保本浮动收益型	49,284.00	2024 年 1 月 4 日	无固定期限	179.74	0.36%	8,875.00
浦银理财天添利进取 1 号理财产品	固定收益类非保本浮动收益型	3,000.00	2024 年 1 月 19 日	2024 年 6 月 26 日	83.90	2.80%	
(机构专属) 中银理财-乐享天天	固定收益类非保本浮动收益型	28,500.00	2024 年 1 月 19 日	无固定期限	46.55	0.16%	1,900.00
兴银理财金雪球稳添利日盈 1 号日开固收类理财产品	固定收益类非保本浮动收益型	1,779.51	2024 年 1 月 2 日	无固定期限	3.13	0.18%	208.95
合计	/	82,563.51	/	/	313.31	0.38%	10,983.95

单位：万元

产品名称	委托理财类型	挂钩标的	行权金额	交割日期	锁定汇率	到期日汇率	投资收益	收益率
外汇远期结汇	非保本浮动收益型	欧元	3,208.82	2024 年 10 月 29 日	7.931	7.7073	91.72	2.86%
外汇期权	非保本浮动收益型	美元	2,960.02	2024 年 12 月 27 日	7.0595	7.1893	-40.28	-1.36%
合计	/	/	6,168.84	/	/	/	51.43	0.83%

公司本年度交易性金融资产主要是银行理财产品和远期结汇和外汇期权。其中购买银行理财产品取得 313.31 万元投资收益，年化收益率为 0.38%，收益率较低主要是因为公司持有理财的时间较短；外汇远期业务结汇 3,208.82 万元，投资收益 91.72 万元；交割外汇期权 2,960.02 万元，投资收益-40.28 万元。外汇业务年化收益率为 0.83%。

6、补充说明年审会计师针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行的审计程序，获取的审计证据是否充分、有效。

年审会计师针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行的审计程序如下：

- (1) 严格实施银行函证程序，保持对函证全过程控制；
- (2) 关注是否存在未披露的资金受限及关联方资金占用等情况；
- (3) 通过银行函证，确认借款额、借款利率、已偿还数额及利息支付等情况，关注企业的流动性风险；
- (4) 派人员现场打印银行对账单、银行开户明细、企业信用报告，并对重要银行做双向测试；
- (5) 将交易性金融资产与投资收益、公允价值变动损益等项目的变动进行核对，复核其勾稽关系。检查非记账本位币计量的交易性金融资产的折算汇率及折算是否正确；
- (6) 检查其他应收款明细账、原始凭证、相关合同、发票，确定是否真实存在；对其他应收款进行账龄分析，结合账龄的分析关注长期收不回款项的性质；
- (7) 对大额其他应收款进行函证，对未回函的项目，实施替代审计程序，检查合同、发票、付款单等资料，确定账户余额及交易是否真实。

年审会计师获取的审计证据充分、有效。

(二) 会计师回复

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、派人员现场打印 2024 年 12 月 31 日银行对账单、银行开户明细、企业信用报告，并对重要银行做双向测试。；
- 2、对 2024 年 12 月 31 日银行存款、交易性金融资产，长、短期借款等进行函证，关注货币资金受限、担保抵押等情形；
- 3、查阅公司 2025 年 3 月 31 日银行对账单、银行开户行明细、企业信用报告等。
- 4、取得 2025 年 3 月 31 日借款合同，核对借款额、借款利率、已偿还数额及利息支付等情况，关注企业的流动性风险；

5、将交易性金融资产与上年明细项目进行比较，确定与上年分类相同。与投资收益、公允价值变动损益等项目的变动进行核对，复核其勾稽关系。检查非记账本位币计量的交易性金融资产的折算汇率及折算是否正确；

6、分析判断货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出的匹配性。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司已经补充列示 2025 年 3 月末货币资金的具体构成；

2、公司已经补充列示 2025 年 3 月末有息负债的具体构成；

3、2024 年末保证金余额大幅增长主要因公司海外业务的增长，除已披露受限资金外，货币资金、存单、理财等不存在质押、冻结、共管账户或其他潜在限制性安排；

4、根据公司对未来一年模拟测算的现金流量情况，公司不存在显著资金缺口，公司截至 2025 年 3 月 31 日持有大额货币资金并增加银行贷款，主要因货币资金来自于客户回款和银行贷款，客户回款主要用于偿还二季度到期银行贷款，新增银行贷款主要用于公司日常经营；

5、公司货币资金与利息收入、交易性金融资产与投资收益、借款与利息支出相匹配；

6、我们针对期末货币资金、金融资产、其他应收款等科目执行了审计程序，获取的审计证据充分、适当。

问询函问题 9

“关于管理费用与销售费用情况。2024 年公司行政人员 223 人，较上年仅增加 1 人，但管理费用 1.98 亿元，同比增长 11%，其中职工薪酬 1.10 亿元，同比增长 35%；中介机构及咨询服务费 818.29 万元，同比增长 122%；新增劳务费 115.45 万元。此外，2024 年销售费用 5,058.86 万元，其中样品费 613.55 万元，同比增长 1326%，占销售费用的 12%。

请公司：（1）列示管理费用项下职工薪酬、劳务费、中介机构及咨询服务费具体构成及变动情况，结合关键管理人员报酬具体构成及变动，说明行政人员数量稳定而职工薪酬大幅增长的合理性；（2）列示样品费的具体内容，包括但不限于样品类别、用途、交付对象、数量及单价，结合销售模式、客户合作模式，说明样品费大幅增长的合理性。”

(一) 公司回复

公司 2023 年至 2024 年管理费用构成情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动比例%
职工薪酬	10,992.33	8,162.68	2,829.65	34.67
办公、差旅及会议费	3,339.54	3,341.03	-1.49	-0.04
长期资产折旧及摊销	2,519.46	1,918.55	600.91	31.32
业务招待费	892.90	696.80	196.10	28.14
中介机构及咨询服务费	818.29	368.09	450.19	122.30
残保金	389.75	343.66	46.09	13.41
电费及能源动力费	198.42	138.68	59.74	43.08
车辆费用	131.55	144.72	-13.17	-9.10
劳务费	115.45		115.45	不适用
修理费	78.37	181.03	-102.67	-56.71
租赁及物业费	49.66	54.54	-4.89	-8.96
股份支付	-44.69	2,317.94	-2,362.62	-101.93
其他	279.99	167.37	112.62	67.29
合计	19,761.02	17,835.10	1,925.92	10.80

1、列示管理费用项下职工薪酬、劳务费、中介机构及咨询服务费具体构成及变动情况，结合关键管理人员报酬具体构成及变动，说明行政人员数量稳定而职工薪酬大幅增长的合理性。

(1) 职工薪酬具体构成及变动情况

单位: 万元

类别	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动比例%
工资奖金津贴补贴	6,601.86	5,175.19	1,426.68	27.57
辞退福利	1,170.31	39.10	1,131.21	2,893.06
社会保险费	690.73	632.00	58.73	9.29
住房公积金	248.85	267.69	-18.84	-7.04
其他福利费用	1,534.18	1,372.10	162.08	11.81
工会经费	742.39	676.60	65.79	9.72
职工教育经费	4.00	0.00	4.00	

合计	10,992.33	8,162.68	2,829.65	34.67
----	-----------	----------	----------	-------

报告期内，公司工资奖金津贴补贴金额 6,601.86 万元，较上年增加 1,426.68 万元，同比增长 27.57%，主要为海外员工薪酬增加。2024 年公司和各境内子公司计入管理费用的薪酬为 4,486.32 万元，较 2023 年的 4,414.44 万元略有增长；2024 年公司海外子公司计入管理费用的薪酬为 2,115.54 万元，较 2023 年的 760.75 万元增加 1,354.80 万元，是公司工资奖金津贴补贴金额增长的主要原因。

公司海外子公司薪酬增加主要系公司海外订单规模不断增大且陆续发往海外，为确保海外项目顺利执行，公司加大对海外子公司的管理运营支持，新增项目管理、采购、质量、运营、财务、行政等职能的管理人员；同时公司于报告期内成立了匈牙利子公司并处于运营初期，部分生产人员尚未从事生产活动，主要开展技能培训、技术交流等活动，相关人员职工薪酬计入管理费用，因此海外子公司管理人员职工薪酬有所增加。报告期内公司海外子公司美国豪森、印度豪森、德国豪森、匈牙利豪森合计管理人员职工薪酬 2,115.54 万元，较上年同期增加 1,354.80 万元。

报告期内，公司辞退福利金额为 1,170.31 万元，较上年增加 1,131.21 万元，同比增长 2,893.06%，主要系公司持续优化人员结构配置、调整组织架构，支付给员工的辞退福利资金大幅增加。在人员优化过程中，亦有部分行政人员优化，同时新增的海外人员增加了行政人员人数，因此截至期末行政人员数量平稳。

（2）劳务费具体构成及变动情况

报告期内公司与劳务公司企服通（上海）信息科技有限公司和常州永正人力资源服务有限公司签署了《人力资源外包服务协议》，为公司员工培训、产品中心管理等工作提供外包服务。

（3）中介机构及咨询服务费具体构成及变动情况

报告期内，公司中介机构及咨询服务费金额 818.29 万元，较上年同期增加 401.83 万元，同比增长 109.17%，主要内容包括咨询服务费、审计费、法律服务费等。

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额
评审服务费	314.33	19.65	294.68
审计费	181.70	112.79	68.90
投资关系服务费	136.35	-	136.35

律师费	62.84	18.37	44.47
咨询服务费	47.17	132.08	-84.91
其他服务费	75.90	85.20	-9.31
合计	818.29	368.09	450.19

公司中介机构及咨询服务费中评审服务费、审计费、投资者关系服务费、律师费增长较多，咨询服务费下降较多。

公司 2024 年评审服务费大幅增加主要包括聘请服务机构星霖咨询（江苏）有限公司为专项资金项目编制报告、整理资料等提供咨询服务，增加支出 249.06 万元；聘请中介机构北京翰通融达管理顾问有限公司为公司做 CMMI 认证，增加支出 18.87 万元。

投资关系服务费是公司聘请服务机构海南鑫润鑫泽投资有限公司、深圳市鼎立源咨询管理有限公司开展投资者关系管理工作，合计增加支出 136.35 万元。

审计费和律师费支出增加是因公司为准备 2024 年度股东大会审议通过的以简易程序向特定对象发行股票事项进行尽职调查聘请律师和会计师支出的费用，包括上海市锦天城律师事务所、致同会计师事务所（特殊普通合伙）以及海外子公司聘请的律师和审计服务机构等。

咨询服务费主要是公司聘请中国建设银行股份有限公司大连市分行为其提供开展海外业务的咨询服务。

其他服务费包括信息披露服务费、招聘费、人力服务费、背调服务费等，金额较为稳定。

（4）关键管理人员报酬具体构成及变动情况

单位：万元

姓名	职位	2024 年度	2023 年度	变动比例%
董德熙	董事长、总经理	88.4	97.36	-9.21
赵方灏	董事、副总经理、财务负责人	65.76	78.41	-16.13
张继周	董事、副总经理	65.58	84.83	-22.69
董博	董事、副总经理	89.23	72.41	23.23

芮鹏	董事	-	-	-
高晓红	董事	42.41	46.13	-8.07
李日昱	独立董事	8	8	-
刘金科	独立董事	8	8	-
张令荣	独立董事	8	8	-
聂莹	监事会主席	48.05	53.73	-10.58
郭岩	监事	13.69	14.7	-6.85
曲雅文	监事	14.16	14.63	-3.22
许洋	董事会秘书	68.79	60.5	13.71
杨宁	副总经理	73.49	67.97	8.12
胡绍凯	副总经理	67.53	70.01	-3.55
合计		661.08	684.68	-3.45

综上所述，报告期内公司职工薪酬大幅增长主要系公司加大对海外子公司的管理运营支持，同时持续优化人员结构配置、调整组织架构，支付给员工的辞退福利资金大幅增加。

2、列示样品费的具体内容，包括但不限于样品类别、用途、交付对象、数量及单价，结合销售模式、客户合作模式，说明样品费大幅增长的合理性。

2024 年度公司的样品费主要内容如下：

单位：万元

序号	样品类别	用途	交付对象	单位	数量	单价	金额
1	模具、切刀等样件	维护客户关系、推广市场	VINFAST manufacturing complex	批	1	125.67	125.67
2	显示设备，间歇测量装置等样件		客户 11	批	1	67.72	67.72
3	锂电池样件		客户 33	批	1	64.86	64.86
4	多功能机器人		Mahindra Electric Mobility Limited	批	1	64.00	64.00
5	紧固零件样件		客户 33	批	1	41.41	41.41

6	锚固装置 样件		客户 33	批	1	27.18	27.18
7	电容模 组, 传感 器, 平衡 器等样件		客户 11	批	1	24.53	24.53
8	紧固零件 样件		客户 33	批	1	21.32	21.32
9	紧固零件 样件		客户 33	批	1	16.39	16.39
10	紧固零件 样件		客户 33	批	1	15.61	15.61
	合计	/	/	/	/	468.69	468.69

公司报告期内大力拓展海外市场，为了应对国际经济及贸易环境的不断变化，公司采取多项措施系统化持续提升全球化市场推广、项目运营能力，维护与现有客户和潜在客户关系。目前公司在欧洲等海外市场仍在探索，根据欧洲的新能源汽车的碳排放目标，具有巨大的市场空间，公司目前除了推广锂电池相关的智能生产设备，还重点推广新能源驱动电机、电驱智能生产设备等相关产品。针对海外市场，为方便客户了解公司产品技术能力及标准，给予部分重要客户样件，并争取在愈发激烈的竞争环境下争取客户的新订单和新业务。

（二）会计师回复

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、检查费用的明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，结合成本费用的审计，检查是否存在费用分类错误；

2、计算分析费用中各项目发生额及占费用总额的比率，将本期、上期管理费用各主要明细项目作比较分析，判断其变动的合理性；

3、比较本期各月份费用，对有重大波动和异常情况的项目应查明原因，检查费用的开支是否符合有关规定，计算是否正确，原始凭证是否合法，会计处理是否正确；

4、将费用中的职工薪酬、无形资产摊销、长期待摊费用摊销额等项目与各有关账户进行核对，分析其勾稽关系的合理性，并作出相应记录；

5、抽取资产负债表日前后若干天的一定数量的凭证，实施截止性测试。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司已经补充列示了管理费用项下职工薪酬、劳务费、中介机构及咨询服务费具体构成及变动情况；

2、公司行政人员数量稳定而职工薪酬大幅增长主要因海外子公司管理人员和管理运营费用增加，同时优化人员支付辞退福利增加，具有合理性；

3、公司样品费主要用于维护海外客户关系、拓展海外市场，随着公司海外战略实施，公司样品费大幅增长具有合理性。

问询函问题 10

“关于往来款情况。2024 年末公司其他应收款 2,965.41 万元，同比增长 24%，其中一年以上其他应收款占比 37%；2024 年末其他应付款 4,450.42 万元，同比增长 63%，其中预提费用 2,969.53 万元、员工报销款及其他 1,450.44 万元。

请公司：（1）列示其他应收款对手名称、款项性质、发生时间、账龄、坏账准备计提比例及金额、关联关系，并逐项说明长期未收回的具体原因；（2）按业务类型列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据、近三年预提费用的实际支付周期，并进一步说明应付员工报销款大幅增长的合理性。”

（一）公司回复

1、列示其他应收款对手名称、款项性质、发生时间、账龄、坏账准备计提比例及金额、关联关系，并逐项说明长期未收回的具体原因。

2024 年末，公司其他应收款余额按照按款项性质分类情况列示如下：

单位：万元

款项性质	期末账面余额	期初账面余额
保证金及押金	1,917.39	1,578.65
待退土地补偿金		136.74
个人借款及员工备用金	355.54	364.33
代扣代缴社保及公积金	407.74	510.85
其他	685.89	221.71
合计	3,366.56	2,812.27

2024 年末，公司其他应收款按账龄列示情况如下：

单位：万元

账龄	期末账面余额	期初账面余额
1 年以内	2,107.24	1,338.54
1 至 2 年	96.92	680.34
2 至 3 年	578.15	98.09
3 至 4 年	59.92	226.73
4 至 5 年	89.64	164.61
5 年以上	434.70	303.97
合计	3,366.56	2,812.27

(1) 保证金及押金情况

单位：万元

序号	对手名称	发生日期	期末账面 余额	账龄	坏账准备 计提比例	坏账准备 计提金额	净额	关联 关系
1	客户 32	2022 年、 2024 年	449.00	1 年以内，2-3 年	5.00	22.45	426.55	无
2	客户 46	2018 年	200.00	5 年以上	5.00	10.00	190.00	无
3	A-KÉpítőipari Kft.	2024 年	190.96	1 年以内	5.00	9.55	181.41	无
4	长春一汽国际招标有限公司	2024 年	183.00	1 年以内	5.00	9.15	173.85	无
5	客户 3	2022 年	120.00	2-3 年	5.00	6.00	114.00	无
6	东风国际招标有限公司	2024 年	111.92	1 年以内	5.00	5.60	106.32	无
7	客户 39	2024 年	70.00	1 年以内	5.00	3.50	66.50	无
8	客户 34	2020 年、 2021 年	65.34	3-4 年，4-5 年	5.00	3.27	62.07	无
9	远宏商业保理（天津）有限公司	2023 年	50.00	1-2 年	5.00	2.50	47.50	无
10	客户 47	2024 年	50.00	1 年以内	5.00	2.50	47.50	无
合计		/	1,490.22	/	/	74.52	1,415.70	/

截至报告期末，公司其他应收账款超过一年未收回保证金及押金情况如下：

1) 客户 32

客户 32 其他应收款期末账面余额为 449.00 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 35.00 万元，2-3 年账龄账面余额为 414.00 万元。超过一年未收回保证金及押金为履约保证金，待项目完成交付后返还。

2) 客户 46

客户 46 其他应收款期末账面余额为 200.00 万元，其中 5 年以上账龄账面余额为 200.00 万元，为履约保证金。公司与客户于 2018 年 8 月签署销售合同，公司为客户提供混合动力智能装配线产品，由于客户产品设计评审及整车开发延期等原因，双方后续于 2020 年 3 月签署补充协议，原合同做延期暂停并对公司目前所完成的产线及设备的设计图纸做冻结处理。待项目重启并完成交付后返还。

3) 客户 3

客户 3 其他应收款期末账面余额为 120.00 万元，其中 2-3 年账龄账面余额为 120.00 万元，上述款项均为履约保证金，待项目完成交付后返还。

4) 客户 34

客户 34 其他应收款期末账面余额为 65.34 万元，其中 3-4 年账龄账面余额为 35.34 万元，4-5 年账龄账面余额为 30.00 万元，上述款项均为履约保证金，待项目完成交付后返还。

5) 远宏商业保理（天津）有限公司

远宏商业保理（天津）有限公司其他应收款期末账面余额为 50.00 万元，其中 1-2 年账龄账面余额为 50.00 万元，上述款项为保理业务保证金，待双方保理业务协议履行完毕后返还。

(2) 个人借款及员工备用金情况

个人借款及员工备用金其他应收款期末账面余额为 355.54 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 299.70 万元，1 年以上至 5 年以内账龄账面余额为 5.75 万元，5 年以上账龄账面余额为 50.10 万元。

个人借款及员工备用金项目中长期未收回的其他应收款主要原因为公司成立初期外部个人借款 48.88 万元，后续因该人资金周转困难尚未偿还相关借款，截至报告期末已全额计提坏账准备。

(3) 代扣代缴社保及公积

代扣代缴社保及公积其他应收款期末账面余额为 407.74 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 407.67 万元。

(4) 其他

其他应收款期末账面余额为 685.89 万元，其中 1 年以内账龄账面余额为 483.95 万元，1 年以上至 5 年以内账龄账面余额为 29.75 万元，5 年以上账龄账面余额为 172.18 万元。公司期末其他应收款期末账面余额较上年年末增加 464.18 万元，主要系截至报告期末公司未收回的出口退税款金额较上年年末大幅增加，对应期末账面余额为 462.19 万元，账龄为 1 年以内。

其他项目中长期未收回的其他应收款主要原因为公司于 2019 年 9 月参与客户桑顿新能源科技（长沙）有限公司招标项目，支付 160.00 万元作为投标保证金。后续公司未中标客户招标项目，同时由于客户出现经营困难，暂未退还该资金。公司持续与客户沟通资金归还事宜，基于谨慎性原则，公司将其重分类至其他应收款-其他项目，截至报告期末已全额计提坏账准备。

2、按业务类型列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据、近三年预提费用的实际支付周期，并进一步说明应付员工报销款大幅增长的合理性。

(1) 预提费用情况

2024 年末，公司其他应付款中的预提费用主要包括劳务费、员工差旅费、运费等费用，具体金额和计提方法如下：

单位：万元

预提费用性质	2024 年末金额	内容	计提依据
劳务费	669.01	设计、装配、项目现场调试的外包劳务费用	按照合同约定金额和合同执行情况，对于在当年内完成的合同，扣除已经开票结算部分，对未开票部分进行预提
员工差旅费	395.06	员工出差补贴支出	对截止年末仍出差在外员工，按照公司管理制度计算应归属于当年的出差补贴，进行计提
运费	1,386.19	国内物流费用，出口运保费	根据实际发生金额进行计提
其他	519.27	行政办公费用，咨询服务费等	根据合同约定金额和期间进行计提

合计	2,969.53		
----	----------	--	--

近三年，公司预提劳务费、运费及其他费用，均按照合同约定进行开票结算和款项支付；预提员工差旅费，按照公司《出差管理制度》和《费用报销管理制度》规定，在员工出差结束后提交报销流程和报销单据，经审批和审核后完成支付。

（2）员工报销款及其他变动情况

2023 年末及 2024 年末，公司其他应付款中的员工报销款及其他，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末金额	2023 年末金额
员工报销款	589.92	382.23
其他	860.52	40.80
合计	1,450.44	423.03

员工报销款及其他的大幅增长，主要来源于其他事项业务，具体是出口海外项目的运保费。2023 年海外新能源订单数量和金额均大幅增加，按照项目执行周期，大部分项目在 2024 年实现出口，出口货物大幅增长带来运保费同趋势增大。同时，员工报销款也有小幅增加，主要是对于海外项目出差，出差周期和补助标准都高于国内项目，员工差旅报销费用规模增大，因此年末结存未报销金额相应增大。

（二）会计师回复

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、检查其他应收、其他应付款明细账、原始凭证、相关合同、发票，确定是否真实存在；
- 2、对其他应收款进行账龄分析，结合账龄分析关注长期未收回款项的性质；
- 3、对其他应收款进行函证，对未回函的项目，实施替代审计程序，检查合同、发票、付款单等资料，确定账户余额及交易是否真实；
- 4、了解其他应付款各重大明细项目核算的内容及性质，进行类别分析，判断是否是与本科目核算无关的其他款项，关注其交易背景、实质和合理性，结

合费用科目审计，确定是否存在异常或记录不完整的其他应付款，分析判断其他应付款各重大明细项目的变动原因及合理性；

5、检查列示其他应付款项下“预提费用”的具体构成、计提依据和期后支付情况。

基于执行的审计程序，我们认为：

- 1、公司已经补充列示其他应收款的相关信息，以及长期未收回款项的原因；
- 2、公司已经补充说明预提费用的相关信息，公司员工报销增长主要是因为公司海外项目增加，海外项目的员工差旅报销规模增大。

本回复仅向上交所报送及披露（如适用）使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国•北京

二〇二五年六月十九日