

关于湖南德众汽车销售服务有限公司

2025 年度年报的问询函的专项说明



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073

电话：(010) 51423818

传真：(010) 51423816



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路20号丽泽SOHO B座20层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于湖南德众汽车销售服务有限公司 2025 年度年报问询函的专项说明

北京证券交易所上市公司管理部：

根据贵所于 2026 年 6 月 15 日出具的《关于对湖南德众汽车销售服务有限公司的年报问询函》（年报问询函【2026】第 029 号）（以下简称“问询函”）的有关要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“我们”）作为湖南德众汽车销售服务有限公司（以下简称“德众汽车”“公司”）2025 年度的年报审计机构，对问询函中涉及会计师的相关问题回复如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为 23.71 亿元，同比增长 0.30%；归属于上市公司股东的净利润为-3,128.97 万元，上期为 565.75 万元；综合毛利率 6.07%，同比减少 1.86 个百分点。其中，第四季度营业收入为 6.06 亿元，占全年 25.57%；归属于上市公司股东的净利润为-2,324.16 万元，占全年 74.28%。

分产品类别看，整车销售实现收入 18.46 亿元，同比增长 2.11%，毛利率-2.51%，上期为-2.88%；售后维保实现收入 2.91 亿元，同比增长 5.74%，毛利率 18.29%，同比减少 1.55 个百分点；增值服务实现收入 1.13 亿元，同比减少 25.22%，毛利率 85.56%，同比减少 4.39 个百分点；报废车辆回收拆解实现收入 7,249.45 万元，同比减少 6.55%，毛利率 4.27%，同比减少 3.87 个百分点；其他业务实现收入 4,866.32 万元，同比减少 7.01%，毛利率 76.53%，同比减少 5.39 个百分点。

本期经营活动产生的现金流量净额为 5,764.18 万元，上期为 4,874.92 万元。

请你公司：

（1）结合市场下游需求情况、产品类别、品牌名称、议价能力、销售价格、成本费用等情况，并选取可比公司对照分析，说明净利润、毛利率下滑的原因，是否与同行业可比公司变化趋势一致；

（2）结合行业发展情况、市场环境、公司经营战略、核心竞争力、未来发展规划等，说明整车销售业务毛利率持续为负数仍然开展该项业务是否具有商业合理性，以及公司采取的改善措施；

（3）说明报废车辆回收拆解业务具体内容及当前开展情况，以及相关业务是否涉及政府补助、相关会计处理是否符合会计准则规定，并说明本期该项业务收入和毛利率减少的原因；

（4）列示增值服务、其他业务的具体内容、对应的客户群体、议价能力、主要成本构成情况、收入确认时点，以及收入确认采用总额法还是净额法，说明以上两类业务毛利率较高的原因及合理性，以及本期毛利下降的原因，并结合在手订单情况说明上述业务是否具有持续性；

（5）结合第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化、收入确认、成本归集、费用构成、减值计提等，说明第四季度大幅亏损的原因及合理性，相关会计处理是否准确；

（6）量化分析报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润持续存在较大差异的具体原因及合理性，并说明是否符合公司实际经营情况和行业惯例。

请年审会计师结合收入及成本确认、收入截止性测试等审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合市场下游需求情况、产品类别、品牌名称、议价能力、销售价格、成本费用等情况，并选取可比公司对照分析，说明净利润、毛利率下滑的原因，是否与同行业可比公司变化趋势一致；

（一）公司净利润、毛利率下滑的原因

2025 年，公司主要财务指标同比情况如下：

单位：万元

指标	2025 年	2024 年	变动金额
营业收入	237,101.96	236,391.95	710.01
营业成本	222,714.93	217,637.84	5,077.09
综合毛利率	6.07%	7.93%	-
销售费用	6,812.37	6,723.66	88.71
管理费用	7,422.42	7,555.13	-132.71

指标	2025 年	2024 年	变动金额
研发费用	274.55	486.84	-212.29
财务费用	2,080.09	2,587.23	-507.14
归属于上市公司股东的净利润	-3,128.97	565.75	-3,694.72

2025 年，公司归属于上市公司股东的净利润-3,128.97 万元，同比减少 3,694.72 万元，综合毛利率 6.07%，下降 1.86 个百分点，是多重因素共同导致的结果，具体原因如下：

1、下游市场需求端：行业存量竞争加剧，终端消费走弱

（1）2025 年整车行业价格战持续，客户观望情绪浓厚

2024 年行业价格战已启动，至 2025 年竞争烈度加剧，全国经销商亏损比例由 41.7%升至 55.7%，仅 23.5%经销商盈利。多地汽车以旧换新补贴四季度提前耗尽，终端购车需求明显萎缩，客户持币观望，经销商只能降价走量。公司主营市场集中湖南、贵州三、四线城市，置换、燃油车更新需求占比较高，补贴退坡后客流、转化同步下滑，整车销量增长乏力，营收增长 2.11%，无法通过规模摊薄固定成本。

（2）新能源替代挤压燃油车存量需求

2025 年新能源渗透率持续走高，燃油车市场持续萎缩；公司传统燃油合资、豪华门店客流被本地新能源直营店分流，燃油车进店量、成交率同比下降，传统主力业务需求承压。

2、产品类别结构：业务毛利结构恶化，高毛利业务收缩、低毛利整车占比抬升

公司主营业务分为整车销售、售后维保、增值服务、报废车辆回收拆解、其他业务五大板块，2025 年各板块营收情况如下：

单位：万元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
整车销售	184,586.40	189,217.50	-2.51%	2.11%	1.74%	0.37 个百分点
售后维保	29,107.49	23,784.89	18.29%	5.74%	7.79%	-1.55 个百分点
增值服务	11,292.30	1,631.02	85.56%	-25.22%	7.48%	-4.39 个百分点
报废车辆回收拆解	7,249.45	6,939.62	4.27%	-6.55%	-2.62%	-3.87 个百分点
其他业务	4,866.32	1,141.90	76.53%	-7.01%	20.70%	-5.39 个百分点

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
合计	237,101.96	222,714.93	-	-	-	-

（1）整车销售业务：毛利率同比略微上升 0.37 个百分点，主要是公司 2025 年品牌结构调整，关闭了部分经营亏损的燃油车品牌，略微提高了车辆销售毛利。但由于汽车市场车辆销售价格普遍倒挂，公司车辆毛利率为-2.51%，导致车辆销售毛利为-4,631.10 万元，是公司净利润和公司综合毛利率下滑的主要因素。

（2）售后维保业务：毛利率同比下降 1.55 个百分点，主要是市场竞争加剧，公司为了维持客户黏性，价格折让、发放优惠券等力度加大，导致获利空间收窄。

（3）增值服务业务：毛利率同比下降 4.39 个百分点，主要是金融返佣业务收益大幅下滑，2025 年下半年银行汽车信贷政策收紧，按揭贴息、金融返点大幅缩减，行业金融业务毛利贡献率同比下降 13.7 个百分点（中国汽车流通协会 2026 年 3 月发布的《2025 年全国汽车经销商生存状况调查报告》）。公司原本依靠金融、保险补贴整车亏损，2025 年该缓冲垫消失，导致盈利下降。

（4）报废车辆回收拆解业务：毛利率同比下降 3.87 个百分点，主要是受贵金属上涨行情影响，报废车辆及车辆部件采购成本上升，同时在水市场竞争加剧的影响下，拆解品销售价格难以同步提升，且波动较大，导致毛利下滑。

（5）其他业务收入：毛利率同比下降 5.39 个百分点，主要是公司关闭部分经营亏损的燃油车品牌 4S 店，车辆销量下降，与车辆相关的其他配套收入下降。

3、品牌矩阵结构：燃油品牌承压、新能源尚未承担起盈利重任

（1）公司现有品牌体系

①豪华品牌：宝马、凯迪拉克、沃尔沃；

②合资燃油：大众、别克、本田；

③国产燃油：长城哈弗、长城皮卡、领克；

④新能源：AITO 问界（简称“问界”）、LUXEED 智界（简称“智界”）、SAIC 尚界（简称“尚界”）、欧拉、埃安。

（2）不同品牌盈利变化对比

传统合资燃油品牌（大众、别克等）：议价权弱，效益不佳。2025 年合资燃油车库存高，终端大幅降价促销，进销差价持续倒挂；返利门槛抬高，返利无法弥补终端降价损失，该板块盈利能力大幅下滑，一些原本盈利的燃油车品牌 4S

店本年度出现亏损，部分长期亏损的燃油车品牌 4S 店已于 2025 年关闭。

豪华品牌：毛利大幅收缩。豪华品牌同样卷入价格战，宝马、沃尔沃终端普遍优惠 5 万—10 万，进销价差收窄；且豪华车单车资金占用高，利息成本进一步侵蚀微薄毛利。

新增鸿蒙智行等新能源品牌：渠道议价弱。鸿蒙智行系新能源品牌采用直营+授权混合模式，厂家定价管控强，单车销售返利较高。但除了问界品牌外，智界、尚界品牌尚不具备市场优势。公司目前有 5 家问界店（2 家老店、3 家 2025 年下半年新开店），2 家智界店（2025 年下半年新开店）、2 家尚界店（2025 年下半年新开店）。除了 2 家开业较早的问界店外，其他新开的 3 家问界店、2 家智界店、2 家尚界店，目前销量不高，尚处于亏损阶段，还没法对公司盈利起到拉升作用。

其他新能源品牌（欧拉、埃安）和老自主品牌（长城哈弗、长城皮卡、领克）：价格战激烈，为完成汽车制造商销售考核目标，只能大幅降价走量，普遍亏损。

4、议价能力：上下游双向议价权走弱，终端售价持续下行

（1）对上游汽车制造商：议价能力持续弱化

燃油品牌：行业库存高企，采购进货成本刚性，批量采购无议价空间；返利考核严苛，销量不达标则扣减返利，进货端成本难下降。

新能源品牌（问界等）：厂家直营体系主导定价，经销商无整车定价权，仅赚取交付服务费，毛利空间取决于厂家政策。

（2）对下游终端客户：完全被动降价，销售价格持续下滑

2025 年，全行业价格战常态化，客户比价能力极强，门店必须加大现金优惠、置换补贴、装饰赠送才能成交，终端价格承压。

在上下游双向挤压下，进销差价持续收窄甚至为负，整车业务失去盈利基础。

5、成本费用端：2025 年，公司加强措施，降本增效取得较大成绩，销售费用、管理费用、研发费用、财务费用四大费用总额比 2024 年减少 763.43 万元，但由于公司占比最大的车辆销售毛利率为负，且公司综合毛利率同比下降，难以扭转公司亏损状况。

（二）公司与同行业对比情况

单位：万元

证券交易所 名称	证券代 码	公司名称	净利润		综合毛利率	
			金额	增长率%	毛利率%	增加或减少 （“—”表示 减少）%
上交所	600653	申华控股	-17,800.00	-561.98	4.51	2.21
深交所	000757	浩物股份	4,774.67	338.67	13.16	2.30
港交所	00881	中升控股	-167,300.00	-152.09	5.38	-0.97
港交所	01268	美东汽车	-75,500.00	-12.92	5.74	-0.67
港交所	03669	永达汽车	-507,200.00	-2,623.38	7.86	-0.45
北交所	920030	德众汽车	-3,128.97	-653.07	6.07	-1.86

注：数据来源于各公司披露的定期报告

通过上表同行业指标对比可以看出，近年来行业综合毛利率逐年承压，核心是终端价格战加剧、新车普遍进销价格倒挂，新车业务由微利转为深度亏损。行业亏损经销商占比持续攀升，2025 年超半数经销商陷入亏损，是汽车流通行业转型调整阶段的共性表现。

综上，公司毛利率、净利润下滑为行业阶段性调整背景下的普遍情况，盈利变动趋势与同行业可比公司基本趋同；幅度差异由公司品牌布局、区域市场、业务结构、库存策略等个性化因素造成，具备合理商业逻辑。

二、结合行业发展情况、市场环境、公司经营战略、核心竞争力、未来发展规划等，说明整车销售业务毛利率持续为负数仍然开展该项业务是否具有商业合理性，以及公司采取的改善措施；

（一）公司整车销售业务毛利率持续为负数仍然开展该项业务的商业合理性

1、行业发展与市场环境层面：新车进销倒挂是全行业周期性共性现象，并非公司个体经营异常。

当前国内汽车经销行业全面进入存量竞争阶段，乘用车市场增速持续放缓，新能源渗透率快速攀升，终端价格战常态化。根据中国汽车流通协会发布的《2025 年全国汽车经销商生存状况调查报告》（2026 年 3 月）调研统计，2025 年行业 81.9% 经销商出现新车进销价格倒挂，行业新车业务整体毛利贡献为-25.5%，超半数经销商全年整体亏损，“新车亏损引流、售后盈利变现”已是全行业通用商业模式；

下游客户比价意识显著增强、持币观望周期拉长，经销商为完成厂家年度销量考核、拿到阶梯式返利，被动采取以价换量模式，持续推出现金直降、置换补贴、金融贴息等促销政策，单车裸车售价低于采购成本具备普遍性；若直接关停

整车销售业务，公司将丧失品牌经销授权资格，彻底退出汽车流通赛道。

2、公司经营战略层面：整车销售是全产业链流量入口，契合公司“稳固基本盘、转型提质”整体定位。

（1）公司对传统汽车经销主业采取稳固基本盘、提质增效、稳健经营总体战略：传统燃油车执行优化收缩、存量调整，不再新增低效门店投入，资源集中倾斜优质新能源品牌布局。

（2）整车销售是客户获客唯一前端载体：新车成交同步沉淀个人客户资源，为售后维保、二手车置换、保险金融、车辆装饰等高毛利增值业务导入客源，整车亏损可由后市场综合收益覆盖，实现整体门店盈利平衡。

（3）维系合作基础：持续开展整车销售可保留宝马、凯迪拉克、沃尔沃、问界等品牌官方经销授权，保障厂家返利、车型配额、政策扶持持续性，一旦停销整车将直接丧失授权资质，后续售后业务同步萎缩。

（4）支撑区域市场份额底盘：公司深耕湖南西部、衡阳、娄底、岳阳、贵州铜仁、贵州黔东南，贵州贵阳等区域市场，整车销售可稳固区域市场占有率，避免渠道客户、终端客户被同业经销商抢占，守住区域行业基本盘。

3、核心竞争力层面：整车业务与多元业务形成协同壁垒，对冲新车阶段性亏损。

（1）后市场协同盈利优势：公司售后维保业务毛利率长期稳定在 18%以上，具备稳定造血能力；新车引流带来维保进厂台次、续保转化率提升，以高毛利售后利润对冲整车销售亏损，门店综合经营保持正向收益。

（2）全产业链差异化壁垒（报废拆解+动力电池回收）：作为湖南省报废汽车行业协会会长单位，公司布局报废机动车回收拆解、退役动力电池资源化利用赛道，新车置换淘汰车辆可内部导流至拆解板块，打通“新车销售—二手车置换—报废拆解”闭环，置换车源内部消化降低外采成本，形成同业不具备的一体化盈利模式，抵消整车阶段性亏损影响。

（3）区域深耕运营优势：公司长期布局湖南、贵州多地门店，本地化口碑、客户资源、区位布局、团队运营体系成熟，单店精细化管控能力优于中小汽贸商户，具备调整结构、扭转单车亏损的运营基础。

4、未来发展规划层面：整车业务是新能源转型、长期产业布局的必经载体。

（1）公司中长期战略为以新能源品牌、豪华品牌为核心，完善汽车全生命

周期产业生态；

（2）依托现有整车经销渠道，持续落地 AITO 问界、SAIC 尚界等优质新能源品牌授权门店，整车销售是新能源网点培育、品牌爬坡期必经投入，短期毛利承压属于战略性投入，长期随规模提升、厂家政策优化逐步修复盈利；

（3）整车业务现金流稳健，可为公司动力电池循环经济项目、报废拆解项目提供持续资金支撑，以传统经销基本盘反哺第二增长曲线；

（4）逐步收缩低效燃油车型销量结构，压降亏损车型进货规模，通过品牌迭代实现整车业务由阶段性亏损向微利平稳过渡，契合行业电动化转型长期趋势。

（二）公司采取的改善措施

1、产品结构优化，压降亏损规模。

逐步出清滞销、高倒挂传统燃油车型，缩减低端车采购体量；将采购、营销资源集中投放宝马、凯迪拉克等豪华品牌及问界等盈利性更强的新能源车型，减少亏损车型销量占比，从源头收窄单车亏损幅度；关停长期亏损、周转低效门店，优化渠道布局，降低固定费用分摊压力。

2、精细化库存运营，缓解价格倒挂亏损。

建立动态库存管控机制，依据终端销量预判合理排产订车，严控高库龄车辆占比，避免大额跌价减值；针对积压车辆制定阶梯促销方案，加快资金周转，减少资金占用利息及存货跌价损失；主动对接沟通年度定价、返利政策，争取专项补贴、滞销车型补差政策，对冲进销价差亏损。

3、积极推进盈利模式的创新性转变，致力于深挖现有存量门店的运营潜能和效能。

具体而言，将全面推行并落实“一店一策”的精细化运营策略，根据不同门店的具体情况、地理位置、客群特点及市场环境，量身定制专属的经营方案与优化措施。这一策略的核心目标是全方位提升单店的运营效率和经营效益，通过优化产品结构、改善服务质量、强化营销推广以及控制运营成本等多维度手段，激活门店活力。最终，以此为基础，逐步推动公司整体盈利水平实现有效修复与回稳，增强持续盈利能力。

4、费用精益管控，压降运营刚性成本。

优化门店结构，推行门店精细化运营，降低租金、人力等固定成本，持续压

降整体运营成本；细化单店营收、毛利、费用考核机制，将综合盈利指标纳入门店绩效考核，倒逼门店主动控制让利幅度、提升经营效益。

5、加速新能源转型布局，培育盈利增量。

持续拓展优质新能源品牌授权，加强新能源门店运营效率，依托新能源车型厂家政策、产品溢价优势改善整车盈利水平；布局特斯拉授权钣喷中心、三电维修业务，匹配新能源车售后需求，进一步放大后市场对冲能力；依托整车置换车源优势，做大报废汽车、动力电池回收循环业务，打造多元利润支点，降低公司整体对新车盈利依赖。

三、说明报废车辆回收拆解业务具体内容及当前开展情况，以及相关业务是否涉及政府补助、相关会计处理是否符合会计准则规定，并说明本期该项业务收入和毛利率减少的原因；

（一）公司报废机动车回收拆解业务遵循《报废机动车回收管理办法》及生态环境、应急管理、公安交管等监管要求开展全流程规范化运营，业务链条具体分为五大环节：

1、车辆回收及资质核验

依托内部 4S 店置换车源、修理厂保险公司全损事故车、政企单位淘汰公车、二手车行及社会个人报废车辆等多元渠道开展收车业务；对拟报废车辆逐一核验机动车登记证书、行驶证、车辆识别代号、发动机号，完成车辆权属甄别，签订回收协议并支付收购价款，依规出具《报废机动车回收证明》，代办机动车注销登记手续，完成档案闭环管理。

2、预处理与危废分类处置

车辆进厂后开展无害化预处理作业，统一抽取废机油、防冻液、制动液等废液，拆除铅酸蓄电池、安全气囊等危险废弃物，交由具备相应危废处置资质单位合规处置，满足环保排放及危废台账管理要求。

3、精细化拆解分拣作业

对预处理完成车辆实施物理拆解，对具备再利用价值的车门、灯具、内外饰覆盖件等零部件分类归集；针对发动机、变速器、前后桥、转向器、车架五大总成严格执行监管规定，符合再制造条件的定向销售至合规零部件再制造企业，其余同步破碎资源化处置；车身主体剪切拆分废钢、废铝、铜材等有色金属物料，塑料、橡胶、玻璃等非金属材料分类仓储。针对新能源报废车辆，增设动力电池

专项拆解、检测、分类工序，区分梯次利用及材料再生两类处置路径。

4、拆解产物市场化销售

拆解产物形成三类变现收入来源：一是可回用零配件对外销售至维修企业、汽配流通商；二是废钢、有色金属等再生原料批量销售至冶金冶炼企业，为本业务核心收入构成；三是废旧轮胎、塑料等固体废料交由合规资源化利用企业处置；退役动力电池定向销售至储能梯次利用企业或锂电湿法回收企业。

5、产业链内部协同运营

打通公司汽车经销板块置换车源内部流转通道，4S店置换老旧车辆定向导入拆解板块，降低外部车源采购成本，构建“新车销售—二手车置换—报废机动车回收拆解”汽车全生命周期经营协同体系。

（二）业务当前实际开展情况

公司具备商务部备案有效的报废机动车回收拆解企业资质，为湖南省报废汽车行业协会会长单位，拥有专业化拆解生产厂区、成套拆解设备、配套环保处理设施及完整合规内控台账体系，业务运营合规基础扎实。

1、车源渠道布局稳定

外部长期对接人保、平安等保险公司、各地交管部门、企事业单位车队、各大修理厂、二手车行，建立常态化批量收车合作；内部依托旗下多品牌汽车经销门店形成稳定内部置换车源供给，车源结构具备抗波动基础。

2、产能体系有序建设

传统燃油机动车拆解产能已实现常态化稳定投产运营；同步布局退役动力电池回收利用配套项目，匹配新能源汽车逐步进入报废周期的行业趋势，提前完善新能源车拆解处置能力建设，培育中长期业务增长点。

3、经营规模呈现阶段性调整特征

前期伴随行业政策推动、回收渠道拓展，业务营收规模稳步上行；报告期内受区域行业竞争加剧、再生金属价格下行、车源采购成本抬升等外部因素影响，业务营收规模及盈利水平阶段性承压。

4、合规管控体系完备

业务全流程落实车辆溯源台账、危废处置台账等监管要求，定期完成环保验收、排污许可核查、行业专项检查，不存在无证经营、违规处置五大总成、非法处置危废等不合规情形。

（三）政府补助相关情况及会计处理合规性说明

1、政府补助获取情况

本业务存在少量政府补助，不属于常态化定额补贴，补助类型划分清晰：

与资产相关的政府补助：以往年度因拆解厂区建设、拆解专用设备购置、环保治理配套设施投入，取得地方循环经济、资源综合利用产业类项目建设补助；

与收益相关的政府补助：偶发性取得稳岗就业补贴、环保整改专项奖励、固废综合利用专项扶持资金等，不存在按报废车辆拆解台次核定的持续性定额运营补贴。

2、会计处理依据及合规结论

公司严格按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》进行确认、计量与列报，会计政策前后一贯，核算逻辑合规：

与资产相关政府补助：取得款项时先计入递延收益科目，在对应固定资产预计使用寿命内分期摊销，摊销金额计入当期其他收益，未一次性计入当期损益，匹配资产消耗模式；

与收益相关政府补助：补偿已发生运营费用、经营损失的补助，于实际收到并满足补助确认条件时计入当期其他收益；用于补偿以后期间相关成本费用的，先计入递延收益，在受益期间分期结转；

边界区分清晰：若相关款项实质为再生资源购销对价、车源收购配套结算款，公司判定为营业收入，不纳入政府补助核算范畴，不存在政府补助与营业收入混淆确认情形；

综上，本业务政府补助确认时点、摊销方式、科目列报均符合企业会计准则相关规定，不存在通过政府补助提前、延后确认利润调节损益的情形。

（四）本期报废拆解业务收入、毛利率同比下滑原因分析

1、营业收入同比下降原因

（1）汽车经销行业整体处于存量竞争周期，终端新车消费偏弱，客户以旧换新置换意愿不足，公司 4S 店内部导流至拆解板块的置换报废车源数量同比减少，内部稳定车源供给体量下降；

（2）受行业形势影响，报告期报废机动车收购入库总量下滑，且收购车辆的拆解产出质量不高，同时底盘件、机铁、重废、机铝、破碎铝等拆解产出规模同步缩减，直接导致拆解主业营业收入同比下行；

(3) 目前，新能源汽车的报废总量相对有限，还未形成稳定且具有一定规模的报废回收市场，因此在相关的回收与资源再生链条上，整体的规模经济效益尚未充分显现。

2、毛利率同比下滑原因

(1) 受国际局势影响，贵金属价格 2025 年大幅上涨，拆解环节中含贵金属部件采购成本显著提升，而收入端受市场定价限制无法同步提价，成本涨幅远超收入涨幅，直接压缩毛利空间。同时受行业政策、区域需求波动影响，行业同质化竞争加剧，企业为保市场份额难以提价。

(2) 厂区房产折旧、设备折旧、环保运维支出、危废处置服务费、一线人工薪酬等固定成本支出具备刚性特征，本期拆解总量有所下降，产能利用率偏低，单位产品分摊固定成本相应上升，进一步侵蚀盈利空间。

(3) 目前新能源汽车报废体量偏小，暂未形成规模化营收对冲投入，阶段性拉高整体成本水平。

(4) 在本报告期的财务表现中，高附加值业务的贡献未达到预期目标，虽然规划了相关的高毛利率配件产品以期提升盈利，但其市场变现情况未能满足预期，收入转化效率偏低。这两方面关键因素的综合影响，客观上对整体业务的盈利水平造成了显著的负面拖累，导致利润率受到制约，最终影响了公司在本阶段所达成的综合盈利结果。

四、列示增值服务、其他业务的具体内容、对应的客户群体、议价能力、主要成本构成情况、收入确认时点，以及收入确认采用总额法还是净额法，说明以上两类业务毛利率较高的原因及合理性，以及本期毛利下降的原因，并结合在手订单情况说明上述业务是否具有持续性；

本次针对公司增值服务、其他业务，分别从业务具体内容、目标客户群体、上下游议价能力、主要成本构成、收入确认时点、收入确认计量方法（总额法/净额法）六大维度进行详细说明；同时分析两类业务高毛利率的形成原因及商业合理性，拆解本期毛利同比下滑核心诱因，并结合公司在手订单规模、转化效率论证两项业务未来经营持续性，具体内容如下：

（一）增值服务

公司增值服务为整车销售核心衍生配套业务，依托新车销售流量开展配套增值服务，具体分为汽车精品装饰、汽车按揭服务、汽车保险推介服务三大板块，

各板块详细经营及会计政策情况如下：

1、汽车精品装饰

（1）具体业务内容：为购车客户及存量车主提供车内装潢、外观改装、车载配件加装等全品类汽车精品加装与装饰服务。

（2）目标客户群体：分为两类核心客群，一是公司新车购车客户，属于整车销售捆绑衍生需求；二是门店存量老车主、周边引流拓展的外部车主，为非购车流量外拓客群。

（3）上下游议价能力：上游精品供应商供货标准化程度高，行业货源充足，公司集中采购具备一定采购议价权，可有效控制物料采购成本；下游终端客户个性化装饰需求刚性较强，且客户普遍偏好一站式购车服务，对门店精品服务价格敏感度偏低，公司面向终端客户具备较强的定价话语权。

（4）主要成本构成：业务成本仅包含直接物料采购成本、现场安装服务人工成本，无场地摊销、大额设备折旧等固定大额成本，成本结构轻量化。

（5）收入确认时点：精品装饰服务全部施工完工，经客户现场验收签字确认服务无误后，确认对应服务收入。

（6）收入确认方法：公司作为服务主要履约方，独立对接客户、承担服务履约责任与售后风险，自主定价并承担物料存货风险，因此按照总额法全额确认服务收入。

2、汽车按揭服务

（1）具体业务内容：为新车购车客户提供全程按揭贷款代办服务，同时对接银行、汽车消费金融公司等资金方，开展信贷渠道合作并获取金融返佣收益。收入分为两块：一是向终端客户收取的按揭代办服务费；二是合作金融机构按照放款规模给予的渠道返佣。

（2）目标客户群体：全部为公司自有新车购车客户，无外部零散客群，完全依托新车销售流量产生业务需求。

（3）上下游议价能力：下游购车客户按揭贷款需求刚需性强，客户无渠道议价空间；上游合作金融机构数量充足，公司可同步对接多家银行及消费金融公司，信贷渠道可替代性强，在合作返佣比例谈判中具备一定话语权，但受行业整体信贷政策宏观调控影响较大。

（4）主要成本构成：无直接物料及耗材成本，全部成本为按揭专员资料审

核、资料提交、面签跟进、放款对接等岗位对应的职工薪酬，边际成本极低。

(5) 收入确认时点：①向客户收取的按揭服务费：按揭贷款流程全部办结、贷款成功放款且足额收到客户服务费款项后确认收入；②金融机构渠道返佣：公司与合作金融机构按月/双月完成账务核对，双方签字确认结算单据无误后，当期一次性确认返佣收入。

(6) 收入确认方法：公司独立完成按揭全流程代办服务，自主筛选合作金融机构，承担服务流程中的沟通及履约风险，并非仅作为居间撮合中介，因此按照总额法确认全部按揭相关收入。

3、汽车保险推介服务

(1) 具体业务内容：分为新车保险新保、存量车辆续保两大业务，协助客户对接正规保险代理公司，完成车辆交强险、商业险投保及续保全流程手续办理，赚取保险渠道返佣。

(2) 目标客户群体：新保客群为公司新车购车客户；续保客群为公司存量购车老客户、门店引流外部车主。

(3) 上下游议价能力：下游车主投保属于法定刚需，客户对保险渠道服务费无议价能力；上游合作保险代理公司竞争充分，公司依托门店庞大车主流量，可与多家保险机构谈判返佣点位，整体议价能力处于行业中等偏上水平。

(4) 主要成本构成：仅包含保险对接专员、续保专员的人工薪酬成本，无其他直接变动成本。

(5) 收入确认时点：公司与保险代理公司按月/双月完成对账结算，双方确认当期有效投保订单及对应返佣金额后，确认当期推介服务收入。

(6) 收入确认方法：公司全程对接客户投保需求、负责保单答疑及后续售后协助服务，承担客户服务履约责任，不属于单纯居间中介，按照总额法确认保险推介服务收入。

2025 年度公司整体增值服务毛利率为 85.56%，整体毛利率处于较高水平。增值服务高毛利率具备商业合理性：一是业务依托现有汽车经销门店场地、人员开展，无需额外投入大额固定成本，新增业务边际成本极低；二是多数增值服务依托新车销售流量获客，无需额外支付高额获客成本，成本端天然具备优势。

(二) 其他业务

公司其他业务涵盖车辆配套代办服务、车主日常服务、售后衍生套餐、经营

性资产租赁四大板块，多为整车销售、售后维保配套衍生业务，各板块详细经营及会计政策情况如下：

1、协办注册登记服务

（1）具体业务内容：代为新车客户办理车辆上牌、行驶证办理、车辆备案等全套车管所注册登记手续，收取固定代办服务费，服务收费标准已明确列明于新车销售主合同中。

（2）目标客户群体：仅限公司自有新车购车客户。

（3）议价能力：客户自行办理上牌流程繁琐、耗时较长，一站式代办服务需求刚性，客户基本无议价空间；车管所官方流程标准化，无上游议价环节，公司定价自主性较强。

（4）主要成本构成：仅为上牌专员人工薪酬、往返车管所少量交通杂费。

（5）收入确认时点：车辆注册登记手续全部办结，客户足额支付代办服务费后确认收入。

（6）收入确认方法：总额法。

2、洗车美容服务

（1）具体业务内容：面向到店车主提供车辆基础清洗、精细美容、漆面养护等到店即时服务。

（2）目标客户群体：公司存量售后维保到店客户、新车车主及周边零散到店车主。

（3）议价能力：门店服务定价公开透明，依托 4S 店正规服务口碑，客户价格敏感度较低，公司具备自主定价权。

（4）主要成本构成：美容技师人工薪酬、清洗耗材小额物料成本。

（5）收入确认时点：车辆清洗美容服务全部完成，收到客户现场支付款项后确认收入。

（6）收入确认方法：总额法。

3、售后专项套餐服务

（1）具体业务内容：依托售后维保业务推出各类车辆保障付费套餐，核心产品包括轮胎无忧套餐、三电系统无忧套餐、玻璃破损保障套餐等。客户一次性预缴套餐服务费，合同服务期内，车辆发生约定故障或损坏时，公司无偿承担对应维修赔付及维保成本。

(2) 目标客户群体：公司全系存量车主，以新能源车主、长周期保有车辆车主为主。

(3) 议价能力：套餐产品针对性解决车主高频用车痛点，性价比认可度高，客户议价意愿弱；公司自主设计套餐规则、定价标准及赔付条款，完全掌握定价主导权。

(4) 主要成本构成：维保技师人工成本、套餐履约过程中实际发生的车辆维修配件及工时成本。

(5) 收入确认时点：客户预缴全部套餐款项时不一次性确认收入，在套餐约定的整个服务有效期内，按照直线法分期分摊确认服务收入。

(6) 收入确认方法：总额法。公司为套餐履约第一责任人，自行承担维修赔付风险，因此全额确认套餐服务收入。

4、资产租赁服务

(1) 具体业务内容：对外出租公司闲置自有房产、土地及经营设备，获取稳定租赁租金收入。

(2) 目标客户群体：周边商户、合作服务商、第三方经营主体。

(3) 议价能力：租金定价参考周边市场公允价格，租赁市场供需平稳，公司作为资产所有权方，具备较强租金议价能力。

(4) 主要成本构成：租赁资产折旧费用、少量资产日常维护人工及耗材成本。

(5) 收入确认时点：遵循权责发生制，在整体租赁服务期限内，按月分期确认租金收入。

(6) 收入确认方法：总额法。

2025 年其他业务毛利率为 76.53%。其业务模式相对简单，成本构成以人工成本为主；由于业务所需工作人员数量较少，成本较低，因此毛利率较高。

(三) 本报告期增值服务业务和其他业务收入毛利率下降的原因

1、增值服务收入：利率同比下降 4.39 个百分点，主要是金融返佣业务收益大幅下滑，2025 年下半年银行汽车信贷政策收紧，按揭贴息、金融返点大幅缩减，行业金融业务毛利贡献率同比下降 13.7 个百分点（中国汽车流通协会 2026 年 3 月发布的《2025 年全国汽车经销商生存状况调查报告》）。

2、其他业务收入：毛利率同比下降 5.39 个百分点，主要是公司关闭部分业

绩不佳的燃油车品牌 4S 店，车辆销量下降，与车辆相关的其他配套收入下降。

（四）结合在手订单、客户资源及经营规划，分析两项业务可持续性

公司增值服务与其他业务均为整车销售、售后维保的配套衍生业务，客流完全依托新车销售及存量到店车主，业务持续性核心取决于整车销量稳定性、存量客户留存能力以及公司抗行业周期能力。结合当前在手订单、存量客户底盘、长期经营布局及行业政策走势，两类业务具备短期稳定兜底、中长期稳健增长的持续经营能力，具体分析如下：

1、在手意向订单充足，短期客流具备刚性保障

公司新车意向订单储备充裕，为衍生业务提供直接且稳定的短期客流来源。截至报告期末，公司在手新车意向订单规模持续稳定，始终维持在次月预计整车销量的 50%左右，订单储备厚度充足；同时意向订单转化能力优异，订单向实际整车销量的转化率长期稳定在 90%以上，流失率极低。高储备、高转化的在手新车订单，能够持续为汽车精品、按揭、保险、上牌代办等前置新车衍生业务输送稳定增量客户，筑牢两类业务短期经营基本盘，不存在短期客流断层、业务大幅萎缩的风险。

2、庞大存量车主形成客流底盘，支撑中长期业务稳健运营

相较于依赖新车订单的前置增值服务，洗车美容、续保、售后无忧套餐、资产租赁等后置其他业务，核心依托公司历年积累的存量车主资源，具备不受短期新车销量波动影响的天然韧性。公司经过多年经营，已积累大规模稳定在册车主，叠加持续的新车订单转化，存量车主规模逐年递增；同时公司搭建全生命周期客户运维体系，通过保养提醒、免费检测、车友社群、老客转介绍等方式牢牢锁定存量客户到店率，持续挖掘续保、美容、维保套餐等后置服务需求。即便新车销量出现阶段性小幅波动，庞大存量车主底盘依旧可以保障后置衍生业务平稳运行，对冲新车端业务波动风险。

3、针对性经营调整对冲因素，修复后续毛利与业务规模

针对本期拖累毛利的两大核心因素，公司已制定对应应对方案，逐步化解经营压力，保障后续业务盈利与规模稳定：

针对汽车金融返佣下行风险：面对信贷政策收紧、金融返佣下滑的行业现状，公司一方面同步拓展多家中小金融机构，优化合作渠道结构，分散单一银行政策变动带来的返佣下滑风险；另一方面提高客户自主按揭服务费收费占比，降低对

上游金融机构返佣的依赖，优化增值服务收入结构，对冲金融业务毛利下行压力。同时伴随行业信贷政策边际回暖，后续金融返佣水平有望逐步企稳回升。

针对燃油车闭店带来的客流下滑风险：本次关停低效燃油车 4S 店属于主动战略优化，并非被动经营恶化。公司关停亏损门店后，集中资源发力新能源品牌门店，依托新能源车型更高的单车增值服务渗透率（新能源车主三电保障、精品加装、保险续保需求更强），单客衍生业务价值显著高于燃油车客户，可弥补燃油车闭店带来的配套业务缺口，后续整体客流与配套业务收入将逐步修复。

4、业务模式轻资产、客户黏性强，内生可持续属性突出

两类业务均为轻资产服务模式，无需大额固定资产投入与备货成本，边际扩张成本极低；同时所有衍生业务均捆绑车主购车、用车刚需场景，客户更换服务供应商的时间成本、沟通成本较高，客户黏性远高于普通零售业务。另外公司推出的长期维保套餐、车辆保障套餐等预收款业务，提前锁定未来 1-3 年客户服务需求，形成稳定的未来收入来源，进一步强化业务经营确定性。

5、持续性结论

综上，短期来看，公司高转化、高储备的在手新车订单可为前置衍生业务持续引流；中长期来看，存量车主构筑稳固客流底盘，叠加公司主动战略调整对冲行业及门店经营利空、预收款套餐提前锁定未来收入，本次毛利率下滑仅为阶段性、外部环境及内部门店调整导致的短期波动，不存在业务萎缩、客户流失、模式不可持续等实质性风险，公司增值服务及其他业务具备长期、稳定、可持续的经营能力。

五、结合第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化、收入确认、成本归集、费用构成、减值计提等，说明第四季度大幅亏损的原因及合理性，相关会计处理是否准确；

附表 1：2025 年各季度营收及归属于上市公司股东的净利润情况

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
整车销售	42,349.51	43,184.54	50,611.21	48,441.13
售后维保	6,371.30	6,765.79	8,038.07	7,932.33
增值服务	4,813.41	3,212.05	1,774.62	1,492.22
报废拆解	2,938.43	1,628.02	1,257.68	1,425.32

其他业务	913.74	1,302.86	1,305.04	1,344.68
总营收	57,386.39	56,093.26	62,986.62	60,635.68
归属于上市公司股东的净利润	150.91	-444.76	-510.96	-2,324.16

从上表可以看出公司 2025 年营收曲线贴合汽车行业特性，总营收呈“前低后高”态势，第三季度为峰值，第四季度虽为传统销售旺季，但公司为完成汽车制造商年度考核主动降价冲量，营收小幅回落，但销售规模仍处高位。公司营收结构高度集中于整车销售业务，营收占比达到 77.85%，业务结构集中度偏高，经营抗周期风险偏弱。

附表 2：第四季度与前三季度经营情况对比

单位：万元

项目	2025 年前三季度合计	2025 年前三季度平均	2025 年第四季度	2025 年第四季度较平均变动金额	全年	2025 年第四季度较平均变动比例
整车销售	136,145.26	45,381.75	48,441.13	3,059.38	184,586.39	6.74%
售后维保	21,175.16	7,058.39	7,932.33	873.94	29,107.49	12.38%
增值服务	9,800.08	3,266.69	1,492.22	-1,774.47	11,292.30	-54.32%
报废拆解	5,824.13	1,941.38	1,425.32	-516.06	7,249.45	-26.58%
其他业务	3,521.64	1,173.88	1,344.68	170.8	4,866.32	14.55%
合计	176,466.27	58,822.09	60,635.68	1,813.59	237,101.95	3.08%
营业收入	176,466.27	58,822.09	60,635.68	1,813.59	237,101.95	3.08%
营业成本	164,616.89	54,872.30	58,098.04	3,225.74	222,714.93	5.88%
税金及附加	438.60	146.20	121.88	-24.32	560.48	-16.63%
销售费用	5,748.48	1,916.16	1,063.89	-852.27	6,812.37	-44.48%
管理费用	5,428.06	1,809.35	1,994.36	185.01	7,422.42	10.23%
研发费用	324.34	108.11	-49.79	-157.90	274.55	-146.05%
财务费用	1,516.73	505.58	563.36	57.78	2,080.09	11.43%
信用减值损失	212.67	70.89	-13.16	-84.05	199.51	-118.56%
资产减值损失	-527.83	-175.94	-1,045.26	-869.32	-1,573.09	494.10%
其他收益	465.34	155.11	221.14	66.03	686.48	42.57%
投资收益	227.45	75.82	0.00	-75.82	227.45	-100.00%

资产处置收益	200.07	66.69	-10.33	-77.02	189.74	-115.49%
营业利润	-1,029.13	-343.04	-2,003.67	-1,660.63	-3,032.80	-484.09%
营业外收入	237.90	79.30	167.06	87.76	404.96	110.67%
营业外支出	49.44	16.48	32.90	16.42	82.34	99.64%
利润总额	-840.67	-280.22	-1,869.51	-1,589.29	-2,710.18	-567.16%
所得税费用	116.32	38.77	487.98	449.21	604.30	1158.65%
净利润	-956.99	-318.99	-2,357.49	-2,038.50	-3,314.48	-639.05%
归属于上市公司股东的净利润	-804.81	-268.27	-2,324.16	-2,055.89	-3,128.97	-766.35%

公司 2025 年第四季度整车销售营收较前三季度平均变动 6.74%，售后维保和其他业务变动比例虽呈增长趋势，但盈利体量有限，难以对冲新车业务亏损，第四季度亏损主要集中在增值服务和报废拆解两块，亏损核心原因主要为：下半年金融合作方服务返佣大幅下调；报废车辆回收拆解业务受国际形势下贵金属价格波动、区域车源竞争加剧、收购成本激增等因素影响，成本持续承压；叠加第四季度为完成厂商年度考核而加大促销力度，最终导致亏损。

以下结合第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化、收入确认、成本归集、费用构成、减值计提等情况进行具体分析：

（一）第四季度销售产品类别、订单和客户情况以及产品交付情况说明

1、客户与订单特征

第四季度为车企年度考核收官节点，下达年度批售任务，公司为完成厂家销量考核、拿到年度返利，大批量向汽车制造商采购整车，面向个人散户、二级分销客户集中降价走量；终端客户观望情绪浓厚，置换购车意愿偏弱，车辆使用周期拉长，自然进店零售订单不及预期，只能依靠批量批发订单回笼资金。

2、交付节奏

（1）整车销售，第四季度交付呈现阶段性变化，10 月处于平稳备货消化订单阶段，交付节奏顺畅；11 月开启年末冲量预热，库存逐步抬升、订单有所增长，交付速度上行；12 月为全年交付高峰，上旬集中接单排产，中下旬集中抢开票缴税上牌，受车管所年末结账、门店业务扎堆影响交付拥堵明显，临近月末上牌业务逐步收尾，部分订单跨年交付；整体库存现车交付更快，定制排产订单周期拉长，同时年末资金、合格证周转、交付质量、客户跨年预期纠纷等问题凸显，元旦后上年积压订单集中消化，交付回归常态运行。

（2）维修保养：车辆常规小保养 1—2 小时即可交付；大保养当日可交付；钣金喷漆、需订货配件及事故维修周期较长，一般在一周左右；高峰期工位紧张，整体交车时效会有所延后。

（3）报废拆解：报废车辆进厂核验登记后，常规车辆单台 1—3 个工作日完成拆解分拣；废钢、废铝等大宗金属物料攒量批量外销交付，一般按周周转；合格回用件、五大总成检验入库后按需出库；危废、动力电池交由资质单位定向转运处置，周期 3—7 天；车辆批量集中进厂、环保管控收紧或月末集中注销时，整体拆解及产成品交付周期相应拉长。

（4）其他代办服务：资料齐全常规 1—3 个工作日办结交付；车辆年审审验类服务，如遇排队高峰期或车辆整改返修会延长 1—3 天。

（5）二手车收购：车辆检测议价、合同签订、付款打款常规 1—3 个工作日完成收车入库；二手车售卖：车辆整备备案后，成交过户资料齐全一般 3—7 个工作日办结交付，存量积压、解押、违章处理会相应拉长周期。

3、行业背景佐证

中国汽车流通协会调研显示，2025 年行业 81.9%的经销商新车进销价格倒挂，新车业务整体毛利贡献-25.5%（其中 51.5%的经销商倒挂幅度超过 15%，即终端零售成交价低于提车进货价，经销商为冲销量、拿厂家返利被动降价亏本走量）。行业普遍年底冲量亏本卖车，本公司第四季度是全年度降价促销力度最大区间。

4、售后维保、增值服务季节性增量不足以对冲整车亏损

第四季度维保进厂量小幅回暖（入冬保养、事故出险维修），但营收体量偏小；金融、保险增值服务依附新车销售，新车降价亏损拖累衍生业务毛利，两大盈利板块盈利规模无法覆盖整车业务亏损缺口。

5、报废车辆拆解业务第四季度产销承压

第四季度临近年末，报废车源争抢加剧，收车竞价抬升采购成本；同时废钢、废铝市场价格持续下行，拆解产出底盘件、重废、机铝等产品售价走低；叠加第四季度拆解开工量、产能利用率同比下滑，单位固定成本分摊走高，拆解板块毛利收缩，小幅拖累整体利润。

（二）市场价格大幅下行，挤压毛利空间

1、新车端价格战加剧

第四季度多家车企官宣年末降价、新款车型上市挤压老款库存车型残值，公

司长库龄燃油车、老款新能源车型终端售价被动下调，进销倒挂幅度进一步扩大，单车亏损幅度高于前三季度。

2、拆解业务大宗金属行情走弱

第四季度废钢、电解铝市场价震荡下行，外销售价持续走低，拆解业务营收规模小幅下滑、毛利率同步走低。

（三）收入确认规则及合理性说明

1、新车销售及增值服务严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，于车辆完成实车交付、客户签收确认、机动车所有权及风险报酬实质转移、开票手续完备且履约义务全部履行完毕时确认对应收入；配套金融、保险等增值服务在对应服务履约完成后确认收入；公司收入确认政策各期保持一致，业务单据留存完整。

2、售后维保收入，按维修工单完工时点确认劳务收入，完工即结转对应配件、工时成本；跨年预存保养储值款作为合同负债递延确认，收入核算口径前后一贯。

3、报废拆解收入，拆解各品类产品发货至客户指定地点进行验收，完成过磅对账、控制权转移后确认销售收入，结算周期匹配行业月结惯例，收入确认时点合规。

（四）成本归集、费用构成及减值计提情况说明

1、整车及售后维保，成本结转遵循收入配比原则；厂家年度返利为可变对价，在车辆实现销售时预估冲减对应营业成本，核算逻辑合规。

2、拆解业务成本归集，报废车收购价款、拆解人工、切割耗材、危废处置费、环保运维支出归集入存货成本，产品外销同步结转营业成本；自有厂房建筑物折旧、生产设备折旧属于刚性固定成本，第四季度拆解总产量下降、产能利用率偏低，单位产品分摊固定成本上升，进一步侵蚀拆解板块盈利。

3、成本结转逻辑，全年存货计价方法保持一贯性（个别计价法核算整车、加权平均核算废金属物料、精品、维修配件等），不存在变更成本核算方式调节季度利润的情况，收入成本配比完整。

4、第四季度期间费用集中发生，进一步吞噬利润，具体表现在以下几点：

（1）年末冲刺销量产生大额终端促销返利、渠道分销返利，第四季度促销让利明显增加。

(2) 年终计提人员年终奖、年度审计咨询费等大额管理开支。

5、存货跌价准备（资产减值损失）

资产负债表日按照《企业会计准则第1号——存货》，执行成本与可变现净值孰低减值测试：

(1) 整车板块：在途车辆和库存车辆按车型逐笔测算可变现净值，差额计提整车存货跌价。

(2) 拆解板块：报废整车及零配件拆解后的部分产品（重废物资）因终端销售市场价格下跌，可变现净值缩水，同步计提存货跌价。

2025年度公司计提存货跌价准备1,573.09万元,同比增长35.40%，其中第四季度计提1,045.26万元，占全年计提总额的66.45%，主要原因如下：

(1) 第四季度汽车制造商和经销商年底冲量，给予客户的价格优惠加大，车辆销售价格下降，库存车辆预期可变现金额减少。

(2) 2025年下半年银行汽车信贷政策收紧，按揭贴息、金融返点大幅缩减，行业金融业务毛利贡献率同比下降13.7个百分点，拉低了四季度的车辆返利比率。

公司存货跌价模型测试模型中，有两个重要参数：车辆估计售价和车辆返利比率。库存车辆如果已经签订销售合同，则以合同价格作为估计售价；如果没有签订销售合同，则以第四季度同车型的车辆销售均价作为估计售价。而车辆返利比率则以四季度的返利比率来进行测算。由于第四季度车辆销售价格和返利比率都低于前三季度，因此导致第四季度计提的存货跌价准备金额较前三季度大幅增长。

(五) 第四季度大幅亏损的原因及合理性说明，相关会计处理准确性的说明

1、汽车流通行业第四季度天然具备“年末冲量、以价换量、亏损走量”特征，中国汽车流通协会2025年行业数据印证新车大面积进销倒挂，年底集中释放整车亏损属于全行业共性现象。

2、本公司一体化模式两端承压：新车销售亏损是为主动完成厂家任务、锁定年度返利的战略性安排；拆解业务受大宗商品周期、车源供给竞争加剧影响毛利收缩，双重因素叠加形成单季亏损。

3、固定成本刚性属性凸显：自有房产折旧、设备折旧、环保运维费、人员薪酬等固定开支不会随产销规模同步下降，第四季度产销规模环比承压，单位固

定成本抬升，盈利进一步走弱。

4、减值计提具备准则合理性，非利润调节行为：年末存货、应收款项减值测试、计提跌价准备，是《企业会计准则》谨慎性原则硬性要求；计提存货跌价为行业通行做法，减值测算过程、依据、计提比例具备客观市场价格支撑，不存在超额计提、秘密计提调节利润情形。

六、量化分析报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润持续存在较大差异的具体原因及合理性，并说明是否符合公司实际经营情况和行业惯例。

从理论上来说，公司经营活动产生的现金流量净额与经营净利润之间会保持一定的正相关关系。但在实际经营活动中，由于业务形态复杂，资金支付方式及时间、账务处理方式的不同，经营性现金流量的收入、支出与损益表中的收入、成本、费用在确认时间、确认金额上并不是完全一一对应，有的甚至根本没有匹配关系，因此经营活动产生的现金流量净额与经营净利润存在较大偏差也是普遍现象。

2025 年公司归属于上市公司股东的净利润是-3128.97 万元，经营活动产生的现金流量净额为 5,764.18 万元，与公司当年净利润相差 8,893.15 万元，主要原因是：

（一）部分已销售车辆的公司由于采购该车的银行承兑汇票未到承兑期而未还款，造成车辆销售实现的现金流入与车辆采购实现的现金流出在时点上存在较大错位，从而导致较大的现金净流入金额。

汽车经销商向汽车制造商采购车辆时，采购款项采用短期借款或开具银行承兑汇票的融资方式，以银行或第三方金融公司委托支付的方式付款给汽车制造商，资金不经过公司账户，未产生现金流入和流出，相关数据不能计入现金流量表“购买商品、接受劳务支付的现金”项目。只有经销商从公司账户付款给银行和第三方金融公司，归还车辆短期借款或银行承兑汇票款项时，才真正产生“购买商品、接受劳务支付的现金”现金流。

根据三方融资协议的规定，汽车经销商销售车辆后，必须于次日将该车辆对应的短期借款和银行承兑金额汇入指定的公司银行账户（该账户是受限账户，资金只能汇入不能汇出）。若采购融资方式为短期借款，银行或第三方金融公司次日就会将款项扣除归还短期借款；若采购融资方式为银行承兑汇票，则在票据到期后再扣除归还承兑款项（承兑期限一般为 3-6 个月）。融资方式为短期借款的

车辆，“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”的日期基本上是匹配的，而融资方式为银行承兑汇票的车辆，“购买商品、接受劳务支付的现金”的日期则会滞后于“销售商品、提供劳务收到的现金”3-6个月。若某一时间段未到期的承兑汇票多，那么该时间段“销售商品、提供劳务收到的现金”会远远大于“购买商品、接受劳务支付的现金”；相反，若某一时间段到期的承兑汇票多，那么该时间段“购买商品、接受劳务支付的现金”可能会远远大于“销售商品、提供劳务收到的现金”。2025年公司短期借款和银行承兑汇票使用额度分别为10.27亿、10.47亿，占比分别为49.52%、50.48%，银行承兑汇票的占比很大，其承兑到期日是否集中对公司某一时间段的现金流有着很大影响。

目前，除极个别情况外，公司向汽车制造商采购车辆，都是通过厂家金融借款和开具银行承兑汇票的方式进行，若车辆销售实现的现金流入与车辆采购实现的现金流出不出现时点上的错位，理论上车辆期末库存金额应与期末厂家金融借款余额和应付票据（银行承兑）余额基本相等。2025年末，公司在途车辆余额4,168.55万元（不含税），库存车辆余额21,786.13万元（不含税），共计25,954.68万元，折算成含税价为29,328.79万元；期末厂家金融借款余额11,347.04万元，应付票据余额25,253.24万元，共计36,600.28万元，融资款项余额比库存车辆含税余额多7,271.49万元。这就意味着，已销售的车辆中，还有7,271.49万元的车辆采购融资款项因未到还款期尚未实际支付，导致2025年已销售车辆因销售产生的经营性现金流收入金额与损益表中车辆收入基本相匹配，而已销售车辆因采购产生的经营性现金流支出与损益表中的车辆成本金额并不匹配，要少近7,271.49万元。此项导致经营性现金流净额比当期损益多出近7,271.49万元。

（二）2025年公司动力电池综合利用项目收到与资产相关的政府补贴资金500万元，现金净流入金额500万元，该款项并非一次性计入当期损益，而是先计入递延收益，再按资产使用年限分期摊销计入当期损益，此项导致经营性现金流入净额比当期损益多出近500万元。

（三）2025年公司计提的存货跌价准备1,573.09万元，比上年增加411.30万元，对当期利润的影响数为-411.30万元，但该项目却不存在现金流。

以上三项导致公司2025年经营性现金流净额比损益多出8,182.79万元，是公司报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润持续存在较大差异的主要原因，符合公司实际经营情况和行业惯例。

年审会计师回复：

1、执行的审计程序

（1）了解与收入及成本确认相关的关键内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及测试内控执行的有效性；

（2）获取公司报告期内收入成本明细表；分析产品销售单价、单位成本及构成、销售数量以及毛利率变动的原因，并分析其变动的合理性；

（3）了解公司产品的成本核算流程和方法，产品成本的计算、结转方法，并选取样本测试核算准确性；

（4）针对各产品类别的营业收入及成本执行如下程序：

①关于整车销售：获取公司的销售清单，复核销售合同、采购合同、发票、交车检查表、保单等收入确认相关证据，获取客户签字确认的交车检查表，检查其落款时间是否与收入确认期间一致，以确认收入的真实性、准确性；

②针对售后服务：进行相关实质性工作检查，综合考虑各公司售后维保收入的比重，采用简单随机抽样方法，每家 4S 店根据销售规模及控制信赖程度抽取样本，检查维修结算单与账面记录是否一致。将汽车制造商维修系统中的结算口径下的维修单汇总记录与账面品牌车维修收入记录核对。

③针对增值业务：

保险推介服务费：检查报告期与保险公司的合同（对账单）、与保险代理公司结算单，将其与收入确认记录核对；对报告期保单情况及保险推介收入向保险公司及保险代理公司函证金额。

按揭服务收入：对于按揭服务收入，根据当期销售数据检查指定车型销量是否正确，根据合同载明或其他方式明示的价格核对单价是否正确，并重新计算（针对能重新计算部分）；对于各期末暂估的收入，检查期后回款情况；抽取样本检查按揭服务收入确认依据是否充分及准确；对报告期按揭服务收入向按揭办理机构函证交易金额。

④报废车辆回收拆解

对记录的产品销售收入交易选取样本，核对销售订单、发票和客户签收单等支持性文件；

⑤其他业务

对记录的产品销售收入交易选取样本，核对销售订单、发票和客户签收单等支持性文件；

(5) 获取管理层根据汽车供应商商务政策计算的应收返利计算表，抽取样本将各类返利类型、授予条件等与各汽车供应商的返利政策进行核对；

(6) 结合产品类型对收入以及毛利率情况执行分析程序，判断本年收入成本金额以及毛利率是否出现异常波动的情况；

(7) 对营业收入执行截止性测试，复核营业收入是否在恰当的会计期间确认；

(8) 对重要客户、重要供应商进行函证，其中包括：相关应收预收期初期末余额、本年已确认的收入金额，以及供应商对车辆销售的返利金额；

(9) 检查公司应收账款期后回款情况，判断公司确认收入的正确性；

(10) 检查公司期后是否发生退款退货情形。

2、审计结论

经执行以上审计程序，德众汽车本年营业收入、营业成本确认的真实性及确认时点、确认方法、确认金额等方面符合准则规定，本年营业收入、营业成本金额可以确认，相关审计证据充分适当。

问题 2、关于在建工程及固定资产

报告期末，你公司在建工程余额 1.29 亿元，较期初增长 152.22%，重要在建工程本期转入固定资产金额为 820.88 万元。本期固定资产中在建工程转入 1,554.98 万元，处置或报废 5,971.15 万元。其中，金瑞动力电池循环再生项目（包括厂房建设和设备安装）期末余额为 1.27 亿元，较期初增长 210.72%，本期转入固定资产的金额为 0，预算数为 1.58 亿元，资金来源为专项资金，根据 2024 年年报问询函回复，该项目预计于 2025 年下半年试产；怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目期初为 838.69 万元，本期全部转固，期末余额为 0，工程进度 100%。报告期内，你公司因在建工程核算不规范，被采取行政监管措施。

请你公司：

(1) 说明金瑞动力电池循环再生项目的建设地点、建设期、资金来源为专项资金的具体情况、是否涉及政府补助、预计转固时间和转固标准、目前进度、

尚需投入金额等，并说明预计完工及试产时间与上期年报问询函回复存在差异的原因；

(2) 列示其他非流动资产转入金瑞动力电池循环再生项目的实际交付时间及具体情况；

(3) 分别说明金瑞动力电池循环再生项目、怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目的前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定等内容，是否存在利益输送情形；

(4) 说明被采取行政监管措施的具体核算错误，并说明采取的具体整改措施，以及内部控制自我评价报告中的结论是否审慎、客观；

(5) 说明怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目转入固定资产的时点及依据、未来期间的固定资产折旧费用，以及产能消化措施；

(6) 说明固定资产处置或报废的具体原因，包括涉及的主体、处置或报废原因，以及是否影响公司经营业务开展。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，说明针对在建工程实施的审计程序及获取的审计证据，在建工程转固的时点和标准是否合理；请年审会计师针对报告期内存在的资金占用事项发表明确意见，并说明内部控制审计意见结论的合理性。

公司回复：

一、说明金瑞动力电池循环再生项目的建设地点、建设期、资金来源为专项资金的具体情况、是否涉及政府补助、预计转固时间和转固标准、目前进度、尚需投入金额等，并说明预计完工及试产时间与上期年报问询函回复存在差异的原因；

(一) 金瑞动力电池循环再生项目情况如下：

实施主体公司：湖南金瑞新能源科技有限公司

公司成立日期：2022 年 11 月 19 日

注册资金：1 亿元人民币

建设地点：怀化高新技术产业开发区物流路

建设期：建设期间为 2023 年 12 月—2026 年 7 月

资金来源情况：截至 2025 年 12 月 31 日，金瑞动力电池循环再生项目（含厂房建设、设备安装）在建工程期末账面余额 12,668.75 万元，较期初增幅 210.72%；本期无结转至固定资产金额，至本报告期项目预算总额 15,802.00 万元。项目资金由政府专项扶持资金、企业自筹资金两部分构成，明细如下：

1、政府扶持专项资金 3,416.61 万元

单位：万元

序号	拨付单位	拨付日期	资金项目	累计已投入金额
1	地方财政代理支付	2023 年 10 月 20 日	项目扶持资金	2,812.48
2	地方财政代理支付	2024 年 11 月 1 日	35kV 供电线路专项建设补贴	104.13
3	怀化高新区财政金融局	2025 年 10 月 28 日	第四批先进制造业发展专项资金	300.00
4	怀化高新区财政金融局	2025 年 12 月 29 日	第四批先进制造业发展专项资金	200.00
合计		-	-	3,416.61

2、企业已自筹资金 15,476.00 万元，尚需投入金额 10,116.00 万元，用于原材料和湿法车间厂房建设、设备采购、原材料采购和日常经营周转。

单位：万元

序号	资金来源/主体	发生日期	资金项目/用途	累计已投入金额	尚需投入金额
1	思车网汽车科技有限公司	2023 年 4—9 月	股东实缴出资/土地购置、厂房建设和设备采购安装	10,000.00	0.00
2	湖南洪江农村商业银行股份有限公司	2025 年 4 月 3 日	固定资产项目贷款/厂房建设和设备采购安装	2,000.00	0.00
3	湖南德众汽车销售服务有限公司	截至 2025 年 12 月 31 日	自有经营资金投入/厂房建设和设备采购、日常经营周转	3,476.00	0.00
4	湖南德众汽车销售服务有限公司	2026 年	自有经营资金投入/原材料和湿法车间厂房建设、设备采购、日常经营周转	0.00	5,116.00
5	交通银行怀化分行	2026 年	固定资产和流动资金项目贷款/设备采购和原材料采购	0.00	5,000.00
合计		-	-	15,476.00	10,116.00

（二）预计完工及试产时间与上期年报问询函回复存在差异的原因：

在建工程项目本期变动情况

单位：万元

项目名称	上年年末余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	期末余额
金瑞动力电池循环再生项目（厂房建筑）	4,077.16	2,440.45	0.00	6,517.61
金瑞动力电池循环再生项目（设备安装）	0.00	6,151.14	0.00	6,151.14
合计	4,077.16	8,591.59	0.00	12,668.75

1、上期问询函回复口径：一期工程房屋主体建筑基本完工，2025年下半年试产。

最新预计完工及试产时间：2026年7月开展试运行与竣工验收，项目整体预计2026年7月转固，不再按原计划2025年下半年整体试产。

2、产生时间差异的核心原因

（1）新增项目建设内容，施工工程量大幅增加导致工期顺延

项目初期可研性报告预算6,194万元，建设范围仅涵盖办公及研发楼、破碎分选与梯次利用车间、锂盐浸出净化车间、锂盐制备车间、污水处理车间及对应工程建设配套设施、相关设计工作。为完善项目生产体系、匹配整体生产工艺需求、保障生产线完整运行能力，公司在实际施工过程中新增多项建设内容，主要包括2026年新建原材料车间（建筑面积14,042.24平方米）、湿法车间（建筑面积5,220.63平方米），并配套建设专用设备室外钢结构平台及相关附属设施。

新增建筑及配套工程属于项目核心生产配套内容，需穿插在原有施工工序中同步推进，涉及场地重新规划、基础施工、结构搭建、配套管线铺设等多项新增工序，大幅增加了整体土建施工工程量与施工周期。原有基于可研报告的工期排期未涵盖该部分新增建设内容，工程量的大幅增加是本次项目工期调整、无法按原计划2025年下半年试产的重要原因之一。

（2）项目施工遭遇客观不利因素，造成阶段性工期滞后

根据监理单位出具的进度报告：项目推进期间受持续恶劣天气影响，基坑作业、室外钢结构吊装、室外管线铺设、混凝土浇筑等露天施工工序多次被迫间断停工，导致部分分项工程出现短暂工期延误；虽监理单位第一时间组织多方协调，督促施工单位优化施工组织方案、增补施工人员、加大机械投入赶工纠偏，项目当前进度已逐步回归可控轨道，但前期延误已客观压缩原有富余工期，叠加新增工程量带来的施工压力，进一步导致无法支撑原计划2025年下半年整体试产。

（3）设备采购、安装调试整体周期长于前期初步预估

截至本报告期，项目整体设备完成工程量仅 64%，厂房建设（办公及研发楼、破碎分选与梯次利用车间、锂盐浸出净化车间、锂盐制备车间、污水处理车间及对应工程建设配套设施）虽已达 97%，但全厂工艺设备选型定购、排产制造、长途运输、到场就位、管线接驳、单机调试、整条生产线联动调试周期复杂度高、耗时更长；前期仅预估土建节点进度，对长周期定制化设备生产、安装、联调的整体节奏预估偏乐观，设备整体推进节奏滞后于原匹配 2025 年下半年试产的排期安排。

（4）固定资产转固规则约束，投产、转固需满足“预定可使用状态”判定标准
公司在建工程结转固定资产严格遵循会计准则：在建工程在工程完工、达到预定可使用状态时结转固定资产，预定可使用状态不仅要求建筑完工，还需满足生产线整体安装调试完毕、具备连续稳定试运行条件、完成各项专项验收。

3、后续管控措施

由监理单位常态化跟踪每日施工、设备到货及安装进度，建立周进度复盘机制，及时识别潜在滞后工序。湖南怀建项目管理咨询公司已出具项目监理中期报告。

统筹协调安监、环保、住建等各项验收前置资料筹备工作，结合整体施工及设备调试进度，推动竣工验收与试运行工作穿插进行，保障项目在 2026 年 7 月圆满完成竣工、试运行及转固工作。

二、列示其他非流动资产转入金瑞动力电池循环再生项目的实际交付时间及具体情况；

（一）报告期内，公司其他非流动资产转入金瑞动力电池循环再生项目主要为动力电池综合利用项目建设前期支付的设备预付款、工程预付款、专项设备定金等。科目全年变动明细如下：

单位：元

工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
辰溪县辰浩建筑劳务有限公司	0.00	4,400.00	4,400.00	0.00	厂房建筑
佛山市乐博金属制品有限公司	0.00	106,203.42	106,203.42	0.00	厂房建筑
佛山市鑫婷家具有限公司	0.00	7,600.00	7,600.00	0.00	厂房建筑
佛山市悦杰润金属制品有限公司	0.00	31,955.00	31,955.00	0.00	厂房建筑
广东铝宁建材有限公司	0.00	30,723.00	30,723.00	0.00	厂房建筑
广西南宁澄星装饰材料有限公司	0.00	19,927.00	19,927.00	0.00	厂房建筑
广州市今辉建材科技有限公司	0.00	5,470.00	5,470.00	0.00	厂房建筑
贵州成业建材商贸有限公司	0.00	16,920.20	16,920.20	0.00	厂房建筑
贵州恒锐钢结构工程有限公司	0.00	16,785.00	16,785.00	0.00	厂房建筑
贵州鸿辉木业技术有限公司	0.00	312,592.00	312,592.00	0.00	厂房建筑
贵州建盛贸易有限公司	0.00	10,416.00	10,416.00	0.00	厂房建筑
贵州剑锋芒商贸有限公司	0.00	8,918.00	8,918.00	0.00	厂房建筑
贵州金弘承贸易有限公司	0.00	8,912.00	8,912.00	0.00	厂房建筑
贵州铝迹铝业科技有限公司	0.00	78,933.10	78,933.10	0.00	厂房建筑
贵州鹏港新型建材有限公司	0.00	100,870.00	100,870.00	0.00	厂房建筑
贵州省一帆新材料有限公司	0.00	4,465.00	4,465.00	0.00	厂房建筑
贵州铜仁嘉诚商砼有限公司	0.00	14,490.00	14,490.00	0.00	厂房建筑
贵州圆旭建设工程有限公司	0.00	765,345.00	765,345.00	0.00	厂房建筑
贵州泽尼特机电设备有限公司	0.00	101,970.00	101,970.00	0.00	厂房建筑
河北元霸紧固件制造有限公司	0.00	13,605.00	13,605.00	0.00	厂房建筑
河南搜固实业有限公司	0.00	8,256.00	8,256.00	0.00	厂房建筑
鹤城区华信家电维修中心	0.00	7,280.00	7,280.00	0.00	厂房建筑
湖北美圣雅恒新材料科技有限公司	0.00	3,116.00	3,116.00	0.00	厂房建筑
湖北羽点玻璃有限公司	0.00	109,571.14	109,571.14	0.00	厂房建筑
湖南安邦名匠建筑安装工程有 限公司	37,870.00	0.00	37,870.00	0.00	厂房建筑
湖南邦联涂料有限公司	0.00	135,600.00	135,600.00	0.00	厂房建筑
湖南昌顺智建工业科技有限公 司	0.00	3,302.00	3,302.00	0.00	厂房建筑
湖南诚路管业科技有限公司	0.00	101,253.91	101,253.91	0.00	厂房建筑
湖南大恒节能科技发展有限公司	0.00	60,401.50	60,401.50	0.00	厂房建筑
湖南大黄蜂空间设计有限公司	0.00	360,198.00	360,198.00	0.00	厂房建筑
湖南恩瑞钢铁有限公司	0.00	293,804.75	293,804.75	0.00	厂房建筑



工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
湖南富凯门窗有限公司	0.00	124,388.00	124,388.00	0.00	厂房建筑
湖南刚敏门窗有限公司	0.00	112,673.98	112,673.98	0.00	厂房建筑
湖南贵缆商贸有限公司	0.00	166,733.00	166,733.00	0.00	厂房建筑
湖南涵瑞电气有限公司	0.00	25,549.00	25,549.00	0.00	厂房建筑
湖南恒泰万家建材有限公司	0.00	48,715.00	48,715.00	0.00	厂房建筑
湖南恒业商砼有限公司	0.00	411,545.00	411,545.00	0.00	厂房建筑
湖南华隆检测有限公司	0.00	10,000.00	10,000.00	0.00	厂房建筑
湖南怀建项目管理咨询有限公司	0.00	35,000.00	35,000.00	0.00	厂房建筑
湖南佳惠百货有限责任公司	0.00	7,020.00	7,020.00	0.00	厂房建筑
湖南金立方建设工程有限公司	43,600.00	0.00	43,600.00	0.00	厂房建筑
湖南立坤金属科技有限公司	0.00	83,999.90	83,999.90	0.00	厂房建筑
湖南利铭安全技术咨询有限公司	0.00	44,000.00	44,000.00	0.00	厂房建筑
湖南米匠科技有限公司	0.00	16,000.00	16,000.00	0.00	厂房建筑
湖南闽宁贸易有限公司	0.00	148,655.20	148,655.20	0.00	厂房建筑
湖南柒上劳务工程有限公司	0.00	1,067,205.00	1,067,205.00	0.00	厂房建筑
湖南千源铝业有限公司	0.00	126,405.58	126,405.58	0.00	厂房建筑
湖南省佳捷审图有限公司	0.00	35,590.00	35,590.00	0.00	厂房建筑
湖南省硕信新材料有限公司	0.00	92,348.00	92,348.00	0.00	厂房建筑
湖南圣达环保新材料有限公司	0.00	89,666.00	89,666.00	0.00	厂房建筑
湖南通安消防科技有限公司	0.00	13,200.00	13,200.00	0.00	厂房建筑
湖南唯众新材料有限公司	0.00	50,818.00	50,818.00	0.00	厂房建筑
湖南厢族集装箱有限公司	6,898.80	5,696.40	12,595.20	0.00	厂房建筑
湖南湘鹤集团电缆科技股份有限公司	0.00	23,234.00	23,234.00	0.00	厂房建筑
湖南湘江建筑科技有限公司	0.00	183,240.00	183,240.00	0.00	厂房建筑
湖南湘投建非融资性担保有限公司	0.00	2,475.00	2,475.00	0.00	厂房建筑
湖南湘裕线缆有限公司	0.00	61,337.71	61,337.71	0.00	厂房建筑
湖南雪琪建材有限公司	0.00	178,968.00	178,968.00	0.00	厂房建筑
湖南亿尔顿建筑工程有限公司	0.00	44,100.00	44,100.00	0.00	厂房建筑
湖南勇利钢结构有限公司	0.00	4,683,621.12	4,683,621.12	0.00	厂房建筑
湖南中财化学建材有限公司	47,032.24	34,949.00	81,981.24	0.00	厂房建筑
湖南众诚钢结构有限公司	0.00	489,163.00	489,163.00	0.00	厂房建筑



工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
怀化安邦名匠建筑工程有限公司	0.00	70,241.00	70,241.00	0.00	厂房建筑
怀化财立建材有限公司	0.00	6,150.00	6,150.00	0.00	厂房建筑
怀化创美装饰工程有限公司	0.00	17,840.00	17,840.00	0.00	厂房建筑
怀化大坪涂装工程有限公司	0.00	20,000.00	20,000.00	0.00	厂房建筑
怀化得乐建筑工程有限公司	0.00	182,550.00	182,550.00	0.00	厂房建筑
怀化东明商贸有限公司	0.00	21,200.00	21,200.00	0.00	厂房建筑
怀化国际陆港经济开发区磊杰五金店	0.00	32,800.38	32,800.38	0.00	厂房建筑
怀化浩捷钢结构有限公司	0.00	167,884.00	167,884.00	0.00	厂房建筑
怀化宏奥智能科技有限公司	0.00	5,800.00	5,800.00	0.00	厂房建筑
怀化宏文建筑劳务有限责任公司	0.00	360,747.00	360,747.00	0.00	厂房建筑
怀化华宣物资有限公司	0.00	360,714.52	360,714.52	0.00	厂房建筑
怀化金晟物资有限公司	0.00	566,983.71	566,983.71	0.00	厂房建筑
怀化金磊泰贸易有限公司	0.00	360,372.00	360,372.00	0.00	厂房建筑
怀化金联和科技有限公司	0.00	4,680.00	4,680.00	0.00	厂房建筑
怀化凯通建设工程有限公司	0.00	6,000.00	6,000.00	0.00	厂房建筑
怀化千艺装饰工程有限公司	0.00	256,245.00	256,245.00	0.00	厂房建筑
怀化强科建筑材料有限公司	0.00	1,623,558.00	1,623,558.00	0.00	厂房建筑
怀化瑞利消防设备有限公司	0.00	9,151.00	9,151.00	0.00	厂房建筑
怀化市昌顺建筑工程有限公司	272,472.00	126,419.00	398,891.00	0.00	厂房建筑
怀化市诚恩装饰工程有限公司	0.00	275,728.00	275,728.00	0.00	厂房建筑
怀化市承旭建筑工程有限公司	0.00	7,926.80	7,926.80	0.00	厂房建筑
怀化市创捷网络科技有限公司	0.00	808.00	808.00	0.00	厂房建筑
怀化市鹤城区金刚劳务服务部	0.00	64,077.00	64,077.00	0.00	厂房建筑
怀化市鹤城区金刚劳务服务部	0.00	193,329.40	193,329.40	0.00	厂房建筑
怀化市恒科五金制品经营部	0.00	7,315.00	7,315.00	0.00	厂房建筑
怀化市华人胜电气有限公司	0.00	2,092.50	2,092.50	0.00	厂房建筑
怀化市华松建筑工程有限公司	0.00	3,870.00	3,870.00	0.00	厂房建筑
怀化市汇成建筑工程有限公司	0.00	185,604.00	185,604.00	0.00	厂房建筑
怀化市惠泰钢化玻璃有限公司	0.00	124,508.54	124,508.54	0.00	厂房建筑
怀化市金星特种玻璃有限公司	0.00	6,969.00	6,969.00	0.00	厂房建筑
怀化市经济开发区飞宁达机械设备经营部	0.00	3,510.00	3,510.00	0.00	厂房建筑



工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
怀化市经济开发区厚康家居经营部	0.00	18,782.80	18,782.80	0.00	厂房建筑
怀化市经济开发区俊霖布艺有限公司	0.00	3,880.00	3,880.00	0.00	厂房建筑
怀化市经济开发区万跃厨具经营部	0.00	28,000.00	28,000.00	0.00	厂房建筑
怀化市启泰新材料有限责任公司	20,450.79	872,852.21	893,303.00	0.00	厂房建筑
怀化市盛硕建材有限责任公司	0.00	281,319.00	281,319.00	0.00	厂房建筑
怀化市韦朗工程机械设备有限公司	0.00	4,664.00	4,664.00	0.00	厂房建筑
怀化市湘江涂料化工有限公司	0.00	20,742.80	20,742.80	0.00	厂房建筑
怀化市鑫财贸易有限公司	0.00	3,564.00	3,564.00	0.00	厂房建筑
怀化市智德办公家具店	0.00	720.00	720.00	0.00	厂房建筑
怀化腾辉基础工程有限公司	0.00	69,501.48	69,501.48	0.00	厂房建筑
怀化五洲装饰工程有限公司	0.00	5,000.00	5,000.00	0.00	厂房建筑
怀化新浪潮电通科技有限公司	0.00	2,115.00	2,115.00	0.00	厂房建筑
怀化鑫帆渡建材销售有限公司	0.00	37,350.00	37,350.00	0.00	厂房建筑
怀化益华钢结构有限公司	0.00	24,345.80	24,345.80	0.00	厂房建筑
怀化永固地坪工程有限公司	0.00	105,765.00	105,765.00	0.00	厂房建筑
怀化志远钢结构工程有限公司	0.00	700,824.76	700,824.76	0.00	厂房建筑
怀化中钦工程设计有限公司	0.00	6,000.00	6,000.00	0.00	厂房建筑
怀化中祥工程有限公司	0.00	419,214.20	419,214.20	0.00	厂房建筑
怀化中鑫建材有限公司	0.00	16,469.00	16,469.00	0.00	厂房建筑
怀化中鑫科技有限公司	0.00	1,844.00	1,844.00	0.00	厂房建筑
吉首市创艺建材经营部	0.00	2,200.00	2,200.00	0.00	厂房建筑
吉首市湘誉建筑工程有限公司	0.00	1,480.00	1,480.00	0.00	厂房建筑
江西净洁环保科技有限公司	200,000.00	0.00	200,000.00	0.00	厂房建筑
经济开发区汉光五金批发部	0.00	18,596.19	18,596.19	0.00	厂房建筑
经济开发区好运来桌椅批发部	0.00	5,980.00	5,980.00	0.00	厂房建筑
经济开发区红英涂料经营部	0.00	7,125.00	7,125.00	0.00	厂房建筑
经济开发区华兴焊割经营部	0.00	1,619.00	1,619.00	0.00	厂房建筑
经济开发区隆强涂料经营部	0.00	17,194.50	17,194.50	0.00	厂房建筑
经济开发区悦翔塑料经营部	0.00	6,600.00	6,600.00	0.00	厂房建筑
经济开发区众智消防器材批发部	0.00	21,191.00	21,191.00	0.00	厂房建筑



工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
凯里经济开发区宏伟焊接工程部	0.00	2,086.00	2,086.00	0.00	厂房建筑
凯里市高润线缆有限公司	0.00	7,565.00	7,565.00	0.00	厂房建筑
凯里市鑫盛彩瓦钢材经营部	0.00	12,165.00	12,165.00	0.00	厂房建筑
耒阳东诚新材料科技有限公司	0.00	350,000.00	350,000.00	0.00	厂房建筑
柳州晟辉木业有限责任公司	0.00	599,684.00	599,684.00	0.00	厂房建筑
麻城市盛旺劳务有限公司	0.00	104,946.00	104,946.00	0.00	厂房建筑
青岛安燃工程咨询有限公司	0.00	17,500.00	17,500.00	0.00	厂房建筑
三穗童宇家具厂	0.00	1,520.00	1,520.00	0.00	厂房建筑
三穗县达标劳务经营部	0.00	79,372.00	79,372.00	0.00	厂房建筑
陕西朗奥建设集团有限公司怀化第一分公司	0.00	60,000.00	60,000.00	0.00	厂房建筑
零星物流	0.00	4,600.00	4,600.00	0.00	厂房建筑
上海宏信设备工程有限公司	0.00	152,859.14	152,859.14	0.00	厂房建筑
上海焯夏科技有限公司	0.00	127,070.00	127,070.00	0.00	厂房建筑
上犹上祥复合材料有限公司	0.00	2,730.00	2,730.00	0.00	厂房建筑
深圳市顺中达装饰材料有限公司	33,493.00	10,275.00	43,768.00	0.00	厂房建筑
宿州盛雷建筑工程有限公司	0.00	64,600.00	64,600.00	0.00	厂房建筑
铜仁万山区邦斌建筑工程服务有限责任公司	0.00	5,340.00	5,340.00	0.00	厂房建筑
万品国际工程设计有限公司怀化分公司	0.00	140,118.00	140,118.00	0.00	厂房建筑
湘西靖峰混凝土有限责任公司	0.00	2,340.00	2,340.00	0.00	厂房建筑
岳阳好友消防工程有限公司	0.00	5,000.00	5,000.00	0.00	厂房建筑
长沙东空工程机械有限公司	0.00	2,500.00	2,500.00	0.00	厂房建筑
长沙丽衡新材料有限公司	0.00	134,105.00	134,105.00	0.00	厂房建筑
长沙苏闽彩钢结构有限公司	0.00	101,732.00	101,732.00	0.00	厂房建筑
长沙轩资钢铁贸易有限公司	0.00	282,383.88	282,383.88	0.00	厂房建筑
长沙浙兴金属材料有限公司	0.00	2,484,861.00	2,484,861.00	0.00	厂房建筑
兆邦陶瓷有限责任公司	0.00	159,446.00	159,446.00	0.00	厂房建筑
浙江大黄蜂建筑机械设备有限公司	0.00	26,158.00	26,158.00	0.00	厂房建筑
芷江侗族自治县公坪镇尚品木门经营部	0.00	5,680.00	5,680.00	0.00	厂房建筑
中方曾氏机械设备租赁有限公司	0.00	2,500.00	2,500.00	0.00	厂房建筑
中方县和兴五金机电建材	0.00	16,017.00	16,017.00	0.00	厂房建筑



工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
中方县和兴五金经营部	0.00	9,722.00	9,722.00	0.00	厂房建筑
中方县玖阳工程有限公司	0.00	100,000.00	100,000.00	0.00	厂房建筑
中方县俊元水泥预制构件厂	0.00	14,789.25	14,789.25	0.00	厂房建筑
中方县泸阳镇瑞盈技术服务工作室	0.00	15,000.00	15,000.00	0.00	厂房建筑
中方县瑞诚工程有限公司	0.00	66,881.50	66,881.50	0.00	厂房建筑
中方县旺旺工程设备租赁部	0.00	38,279.00	38,279.00	0.00	厂房建筑
中方县志诚沙厂	0.00	14,690.00	14,690.00	0.00	厂房建筑
安徽南方化工泵业有限公司	0.00	350,000.00	350,000.00	0.00	设备安装
沧州恒诚管道有限公司	0.00	72,010.00	72,010.00	0.00	设备安装
赣州骏友机械设备有限公司	0.00	100,302.00	100,302.00	0.00	设备安装
广东和誉智能装备有限公司	1,061,946.90	-461,946.90	600,000.00	0.00	设备安装
广州市顺捷风机有限公司	0.00	1,967.00	1,967.00	0.00	设备安装
河南华盛铭重工机械有限公司	0.00	38,700.00	38,700.00	0.00	设备安装
河南省矿山起重机有限公司	0.00	58,664.00	58,664.00	0.00	设备安装
湖南宏科智能装备有限公司	25,100,000.00	26,270,000.00	51,370,000.00	0.00	设备安装
湖南徽合机电设备有限公司	0.00	99,800.00	99,800.00	0.00	设备安装
湖南纽英其新能源科技有限公司	0.00	142,000.00	142,000.00	0.00	设备安装
湖南湘起电子衡器有限公司	0.00	48,300.00	48,300.00	0.00	设备安装
湖南亿福照明科技有限公司	0.00	106,000.00	106,000.00	0.00	设备安装
湖南中睿输变电科技有限公司	0.00	76,650.00	76,650.00	0.00	设备安装
怀化达航建筑施工服务部	0.00	109,500.00	109,500.00	0.00	设备安装
江苏图胜离心机制造有限公司	0.00	241,290.00	241,290.00	0.00	设备安装
江西楚诚环保科技有限公司	0.00	4,034,495.00	4,034,495.00	0.00	设备安装
江西申德机械科技有限公司	0.00	3,182,500.00	3,182,500.00	0.00	设备安装
经济开发区中义汽保设备店	0.00	10,400.00	10,400.00	0.00	设备安装
南昌科兴荣仪器有限公司	0.00	100,000.00	100,000.00	0.00	设备安装
南京腾韬工程技术有限公司	0.00	1,311,000.00	1,311,000.00	0.00	设备安装
山东省章丘鼓风机股份有限公司	0.00	39,450.00	39,450.00	0.00	设备安装
深圳市捷晶科技股份有限公司	7,554,349.64	-1,854,349.64	5,700,000.00	0.00	设备安装
四川众金粉体设备有限公司	0.00	807,500.00	807,500.00	0.00	设备安装
湘潭华联电机有限公司	0.00	850,000.00	850,000.00	0.00	设备安装

工程项目名称	上年年末余额	本年增加	本年减少	期末余额	工程类型
长沙扬子工业设备有限公司	0.00	26,000.00	26,000.00	0.00	设备安装
郑州泰达节能干燥设备有限公司	0.00	1,034,020.00	1,034,020.00	0.00	设备安装
珠海欧美克仪器有限公司	0.00	21,000.00	21,000.00	0.00	设备安装
合计	34,378,113.37	60,979,358.73	95,357,472.10	0.00	-

（二）金瑞动力电池循环再生项目的实际交付时间及具体情况如下：

本报告期内，公司金瑞动力电池循环再生项目各项在建工程合作供应商，依据采购合同约定，于 2025 年内陆续完成相关生产设备及配套工程物资的交付工作。公司严格按照企业会计准则及公司会计核算制度，以各批次设备、工程物资实际到货、验收合格、资产权属实质转移为确认时点，将账面原归集于其他非流动资产的款项 95,357,472.10 元，对应结转计入金瑞动力电池循环再生项目在建工程和应交税费待认证进项税科目核算，资产结转依据充分、账务处理规范，真实准确反映项目资产投入及建设进度。

报告期末，本项目各施工板块建设进度有序推进，其中厂房建筑板块完工进度为 97.04%，主体厂房（办公及研发楼、破碎分选与梯次利用车间、锂盐浸出净化车间、锂盐制备车间、污水处理车间）及配套土建工程已基本建设完工，仅剩余少量零星收尾工程待推进；设备安装板块完工进度为 64.02%，项目主力生产设备、环保设备已陆续到货并完成基础安装工作，目前尚未完成全部设备的精细安装及整体联动调试工作。为保障项目建设全过程合规可控、施工质量及进度符合规范要求，公司已委托湖南怀建项目管理咨询公司对新能源汽车动力电池综合利用项目开展专项监理工作，并出具监理中期报告，项目建设流程、施工标准、物资验收及工程管理均符合项目规划、合同约定及行业规范。截至报告期末，本项目尚未正式投产，未开展相关生产经营活动。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定，固定资产需达到预定可使用状态方可转固。鉴于本项目设备安装尚未完工、整体未完成竣工验收，且尚未开展生产经营，不满足固定资产确认及转固条件。因此公司未结转固定资产，而是将原归集在其他非流动资产的项目预付工程款、设备款等全部投入，依据工程进度验收资料、设备到货及安装记录、工程及采购合同、付款凭证、发票及内部审批单据结转至在建工程科目归集核算，致使期末其他非流动资产余额清零。项目后续发生的

收尾建设支出将继续归集至在建工程。待项目整体建设完工、设备安装调试完毕、完成竣工验收并达到预定可使用状态、具备正式生产条件后，公司将依规将在建工程余额统一结转至固定资产。

三、分别说明金瑞动力电池循环再生项目、怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目的五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定等内容，是否存在利益输送情形；

（一）金瑞动力电池循环再生项目五大供应商名称及采购情况：

表 1：在建工程前五大供应商工商资料

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	资质情况
1	湖南宏科智能装备有限公司	1,000.00 万元	2024 年 8 月 21 日	一般项目：智能基础制造装备销售；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统销售；机械设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；金属材料销售；金属制品销售；工程管理服务；普通机械设备安装服务；电池零配件生产；电子专用材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
2	深圳市捷晶科技股份有限公司	6,000.00 万元	2010 年 7 月 12 日	一般经营项目：节能、环保设备的销售及技术开发，技术咨询服务、设备售后维修服务，化工环保工程的设计、咨询，环境污染治理设施运营管理；软件开发、设计及销售；环保设备租赁；经营进出口业务；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可经营项目：环保、节能设备的制造、生产，热泵节能设备、水循环设备、废气处理设备、干燥设备、节能环保产品的生产、销售；钛、镍及合金泵阀、钛、镍设备制造及其它有色金属设备及制品制造；钛、镍、锆、钼、钽、铌稀有金属及合金的销售；化工环保工程的施工安装。
3	湖南勇利钢结构有限公司	1,600.00 万元	2010 年 4 月 28 日	钢结构加工及销售；夹芯隔热板及彩色钢板销售；钢板、型钢销售；钢结构安装；钢结构产品研发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
4	江西楚诚环保科技有限公司	1,800.00 万元	2025 年 7 月 30 日	许可项目：危险化学品包装物及容器生产，建设工程施工，建筑劳务分包，特种设备安装改造修理，电气安装服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：日用化工专用设备制造，塑料制品制造，塑料制品销售，环



序号	供应商名称	注册资本	成立时间	资质情况
				境保护专用设备制造，环境保护专用设备销售，普通机械设备安装服务，玻璃纤维增强塑料制品制造，金属制品销售，玻璃纤维增强塑料制品销售，防腐材料销售，化工产品销售（不含许可类化工产品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
5	江西申德机械科技有限公司	1,000.00 万元	2022 年 3 月 18 日	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，资源循环利用服务技术咨询，资源再生利用技术研发，环保咨询服务，普通机械设备安装服务，污水处理及其再生利用，大气污染治理，固体废物治理，能量回收系统研发，工程和技术研究和试验发展，机械设备研发，专用设备制造（不含许可类专业设备制造），通用设备制造（不含特种设备制造），环境保护专用设备制造，环境保护专用设备销售，机械设备销售，炼油、化工生产专用设备制造，炼油、化工生产专用设备销售，制药专用设备制造，制药专用设备销售，农副食品加工专用设备制造，农副食品加工专用设备销售，气体、液体分离及纯净设备制造，气体、液体分离及纯净设备销售，日用化工专用设备制造，电子、机械设备维护（不含特种设备），泵及真空设备销售，新型催化材料及助剂销售，环境监测专用仪器仪表销售，货物进出口，技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

表 2：在建工程项目前五大供应商名称及采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	报告期采购内容	2025 年采购金额	2025 年采购占比	交付情况	付款时间与合同约定
----	-------	---------	------------	------------	------	-----------

1	湖南宏科智能装备有限公司	热风炉产线采购安装、转型、酸化、冷却产线、破碎磨粉产线设备	3,740.71	43.54%	按合同约定交付	1.3833.5 万元合同：签订后 10 工作日付≥30%定金（1150 万元），分批付款至总额 50%（1916 万元）乙方开工安装，调试验收付 15%（575 万元），余款 5%（192.5 万元）质保期满付清； 2.857.2 万元合同：生效 7 工作日付 35%定金（300 万元），分批付款至总额 45%（386 万元）乙方开工安装，验收正常付 15%（128 万元），5%质保金 43.2 万元运行满 12 个月结清； 3.300 万元全包干合同：生效 7 工作日付 20%定金（60 万元），到货分批付款至总额 60%（180 万元）乙方开工安装，调试验收正常付 15%（45 万元），5%质保金 15 万元期满结清。
2	深圳市捷晶科技股份有限公司	MVR 蒸发结晶成套系统	1,059.86	12.34%	按合同约定交付	总价款分五期付：预付款 585 万元（2023 年 11 月已付）、提货款 370 万元（补协签后 5 个工作日付 200 万元，设备完工付 170 万元）、安装验收款 370 万元、运行验收款 435 万元、质保金 9 万元。
3	湖南勇利钢结构有限公司	钢结构构件委托加工	414.48	4.82%	按合同约定交付	交货期：破碎车间收到预付款之日起 20 日历天内开始出货，交货方式：乙方工厂交货（甲方自提），装车费由乙方承担，甲方负责组织对施工工程的验收。
4	江西楚诚环保科技有限公司	PPH 罐设备	357.87	4.17%	按合同约定交付	1.本合同电汇结算，付款前乙方须先向甲方提供同等金额的 13%增值税专用发票，具体付款节点如下： （1）合同签订后，预付合同款的 40%；实际重量与合同理论重量差异部分，在进度款中多退少补。（2）设备到达现场过磅后，支付实际到货金额的 50%，设备就位后支付实际到货金额的 5%。（3）设备整体质保期 3 年，质保期到期 5 日内支付 5%的质保金。 2.本合同电汇结算，付款前乙方须先向甲方提供同等金额的 13%增值税专用发票，具体付款节点如下： （1）合同签订后，预付合同款的 50%，实际重量与合同理论重量差异部分，在进度款中多退少补。（2）设备到达现场过磅后，支付实际到货金额的 40%，设备

						就位后支付实际到货金额的5%。（3）设备整体质保期3年，验收合格之日起满12个月后5日内支付5%的质保金。 3.本合同电汇结算 （1）合同签订后，支付预付款355,000元；（2）设备到现场安装验收合格后签署《验收合格单》后，甲方向乙方支付279,500元；（3）设备质保期满一年后，支付合同款21,500元。 4.本合同电汇结算，付款前乙方须先向甲方提供同等金额的13%增值税专用发票，具体付款节点如下： （1）合同签订后，预付合同款的40%；实际重量与合同理论重量差异部分，在进度款中多退少补。（2）设备到达甲方项目现场过磅后，支付实际到货金额的50%，设备就位后支付实际到货金额的5%。（3）设备整体质保期3年，质保期到期5日支付5%的质保金。
5	江西申德机械科技有限公司	反应釜设备	296.46	3.45%	按合同约定交付	支付方式：电汇支付。合同签订后5日内，开具相应金额13%增值税发票，甲方支付合同总价20%（670,000元）作为预付款。设备发货分两批到现场（3天内全部到货），乙方开具对应金额的发票，甲方支付合同总价75%作为进度款（2,512,500元），该进度款按设备发货批次支付（共分两次支付，每次支付进度款的50%），款到后乙方设备开始卸货。合同总价5%（167,500.00元）作为项目质保金，质保期为设备到现场满18个月或验收合格后12个月（以先到为准），甲方需在质保期满后7个工作日内一次性付清。
合计		-	5,869.38	68.32%	-	-

本报告期末，公司前五名应收账款客户中，湖南宏科智能装备有限公司为公司关联方，与公司实际控制人存在关联关系，不存在利益输送情形。本次设备采购已委托沃克森（北京）国际资产评估有限公司对该经济行为所涉及与湖南宏科已签订设备采购合同约定的设备产品和服务市场价值进行了评估，并出具《湖南金瑞新能源科技有限公司拟了解与湖南宏科智能装备有限公司已签订设备采购合同约定的



设备产品和服务的价值资产评估报告》（沃克森评报字〔2025〕2291号），为本次经济行为提供价值参考依据。公司对本次关联交易已公告，具体内容详见公司2025年12月24日在北京证券交易所指定信息披露平台（www.bse.cn）披露的《湖南德众汽车销售服务有限公司购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2025-098）。

深圳市捷晶科技股份有限公司、湖南勇利钢结构有限公司、江西楚诚环保科技有限公司和江西申德机械科技有限公司与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。公司对关联方客户与非关联方客户在信用政策及结算方式等方面不存在显著差异。

（二）怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目前五大供应商名称及采购情况

表 1：在建工程前五大供应商情况介绍

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	资质情况
1	怀化市汇成建筑工程有限公司	500.00 万元	2018 年 11 月 15 日	公路工程建设；土石方工程；工程机械租赁；园林绿化工程；建材销售；劳务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
2	怀化国际陆港经济开发区怡顺建材经营部	0.00 万元	2024 年 4 月 3 日	一般项目：建筑材料销售；轻质建筑材料销售；建筑用钢筋产品销售；建筑用金属配件销售；金属结构销售；金属切削加工服务；金属制品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

注：本公司报告期内仅有两家主要供应商，无第三至第五名供应商。怀化国际陆港经济开发区怡顺建材经营部为个体工商户无注册资本登记。

表 2：在建工程项目前五大供应商名称及采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	报告期采购内容	2025 年采购金额	2025 年采购占比	交付情况	付款时间与合同约定
1	怀化市汇成建筑工程有限公司	厂区排水改造修复及工时费、车间挖沟、基坑工程	1.22	72.62%	按合同约定交付	合同总价：含税价 1.22 万元；费用覆盖范围：人工、机械、土方清运、合规弃置及安全措施费。支付方式：验收合格后 7 日内一次性付款。排水改造修复及工时费 4,100.00 元，付款时间 2025 年 4 月；基坑工程 5,600.00 元，车间挖沟改造 2,500.00 元，付款时间 2025 年 12 月。
2	怀化国际陆港经济开发区怡	隔音房板材	0.46	27.38%	已交付	2025 年 4 月 10 日



序号	供应商名称	报告期采购内容	2025 年 采购金 额	2025 年 采购占 比	交付情 况	付款时间与合同约定
	顺建材经营部					

注：本公司报告期内仅有两家主要供应商，无第三至第五名供应商。

在建工程供应商怀化市汇成建筑工程有限公司、怀化国际陆港经济开发区怡顺建材经营部与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

四、说明被采取行政监管措施的具体核算错误，并说明采取的具体整改措施，以及内部控制自我评价报告中的结论是否审慎、客观；

（一）公司于 2025 年 12 月 15 日收到中国证券监督管理委员会湖南监管局行政监管措施决定书(2025)46 号《关于对湖南德众汽车销售服务有限公司采取责令改正措施并对有关责任人员采取出具警示函措施的决定》，其中关于实际控制人非经营性资金占用具体内容如下：

实际控制人非经营性资金占用且未及时披露。段坤良于 2024 年 12 月-2025 年 7 月非经营性占用上市公司资金 390.00 万元，2024 年 12 月-2025 年 2 月非经营性占用上市公司资金 265.00 万元，公司未披露相关资金占用事项。上述行为违反了《上市公司信息披露管理办法》第三条第一款、《上市公司监管指引第 8 号—上市公司资金往来、对外担保的监管要求》(证监会公告〔2022〕26 号)第五条的规定。

对于检查核实的 655.00 万元非经营性资金占用，公司积极组织关联方归还资金并已全额追回本金及利息，同时在收到中国证券监督管理委员会湖南监管局行政监管措施决定书后 2 个交易日内将警示函公告，履行法定披露义务及外部监督，保障投资者知情权，维护市场秩序，增强市场信心，降低对公司负面影响。

1、具体整改措施

（1）对象确定：对“可能发生资金占用的关联名单”进行梳理，对实控人、董事、高级管理人员及其近亲属和社会关系密切人员控制的公司（即可能发生资金占用的潜在关联方）彻底清理核对。

（2）技术防控：对各分子公司新增关联方事前审批、关联方付款专项审批制度，实施关联方交易预警机制，特别强调公司每一笔关联方交易必须通过专项审批流程完成审批后，财务部门方可支付款项。

（3）保持独立：严格遵守公司财务管理制度和审批流程，保持财务核算独立、

财务决策执行不受关联方干预，发现有违规事项风险，事前预警即刻通报至董秘办；明确公司资产权属，保持资产独立性，不被关联方占用或支配；公司在业务机构设置中，与关联方业务彻底分离，杜绝利益输送空间。

（4）常规检查：总部财务部严格实施月度检查，重点关注“预付账款、其他应收款、应收账款”等科目是否存在非常规业务或异常业务形成的往来款项。同时，查看银行流水单及附件，对超过公司约定 45 天未回收未结算的往来账务，需追踪资金流向，核查是否最终流入关联方账户内。按照公司关于关联方及关联交易的规定，如存在突发交易及金额、频次、交易量等异常或可疑的交易，需穿透查明资金流水走向。

（5）自查机制：对各分子公司银行收款专户中非客户入账资金，检查是否为关联方往来回款，各分子公司银行付款专户中是否存在对关联方付款，检查各分子公司收付专户中与 ERP 关联方专项审批流程中发生的数据是否一致。

（6）关联方流水检查：按季度导出关联方所有银行账户的流水，与公司账户流水及 ERP 关联方交易专项审批数据对比，核对无误后对关联方的银行流水纸质版与电子档签字后存档。

（7）内部审计：内部审计部每季度开展资金管理专项审计工作，严格落实资金审批流程、账户流水、关联交易资金往来、关联方流水等检查工作，对审计结果上报董事会、审计委员会，并存档管理。

（8）外部审计：2025 年度请年审会计师对资金占用情况出具专项说明，尤其疑似潜在关联方作为重点审计对象，确保无遗漏。

（9）强化培训：每季度组织核心管理层、财务人员、董秘等关键岗位人员进行资金占用专项培训学习，对法律风险与企业经营风险进行综合延伸分析，让大家对其严重后果、法律责任熟记于心，杜绝再次发生资金占用行为。

（10）以上措施均执行过程记录且归档管理，对可能发生的资金占用行为实施从起点至终点全闭环内部管控及外部监督，严禁资金占用行为产生。

2、内部控制自我评价报告中的结论是否审慎、客观

经核查，公司《内部控制自我评价报告》针对本次违规事项作出的内控评价结论真实、审慎、客观，符合上市公司内控评价及信息披露相关规范要求，具体情况如下：

（1）精准认定内控缺陷，评价依据充分、定性准确

报告期内，公司存在实际控制人非经营性资金占用、未及时履行信息披露义务的违规事项，客观暴露出公司在内控管理中存在的薄弱环节，主要体现为关联方识别排查机制不够全面、资金往来事前事中风控体系不够严密、异常资金流水穿透核查力度不足、关键岗位合规风控意识薄弱、子公司精细化管控水平不足。上述问题导致公司未能有效防范、识别及阻断非经营性资金占用风险，未能及时履行信息披露义务。公司将该事项认定为非财务报告内部控制一般缺陷，缺陷认定符合《企业内部控制基本规范》《上市公司内部控制指引》及监管相关规则，定性标准清晰、认定依据充分，不存在回避缺陷、拔高内控评价的情形。

（2）如实披露违规行为，评价立场客观公允

公司在内控自我评价报告中，完整、如实披露了本次实际控制人资金占用及信息披露违规的事实、产生原因及内控管理漏洞，未隐瞒、未弱化违规事项及内控缺陷带来的负面影响。同时客观披露公司已完成全部占用资金本金及利息追回、及时合规完成监管事项披露整改的事实，真实反映公司问题处置结果，评价内容贴合实际情况，具备充分的客观性与公允性。

（3）完整披露整改举措，如实反映整改落地成效

针对本次内控缺陷，公司围绕关联方案控、资金流程风控、全流程监督、合规体系建设四大核心维度，全面落实闭环式整改措施，完成关联方台账全面梳理、ERP风控流程升级、资金核查机制常态化、内外部审计专项监督、全员合规培训等全方位整改工作，且所有整改工作均全程留痕、归档备查。内控自评报告如实披露各项整改举措及落地情况，客观确认本次资金占用及信息披露相关内控缺陷已全部整改完毕，相关管控流程、监督机制、合规体系已全面优化完善、有效落地运行，整改成效披露真实准确。

（4）正视现存管理短板，评价结论审慎严谨

公司内控自我评价未片面美化内控管理水平，而是审慎识别公司现存管理短板，客观披露新设子公司内控体系仍处于持续完善阶段，管控精细化、标准化、常态化仍有提升空间，并如实披露公司已建立内控常态化排查、持续优化的长效改进机制，持续补齐管理短板。该评价充分体现公司审慎、客观的内控评价原则，未存在过度乐观、虚假陈述、隐瞒管理漏洞的情形，符合上市公司内控自我评价的披露

规范与监管要求。

综上，公司本次内部控制自我评价报告严格遵循合规、客观、审慎的评价原则，缺陷认定准确、问题披露完整、整改评价真实、风险认知清晰，自我评价结论合法合规、客观审慎、真实有效。

（二）公司于 2025 年 12 月 15 日收到湖南省证券监督管理局下发的《关于湖南德众汽车销售服务有限公司现场检查的监管关注函》（以下简称“监管关注函”），关于在建工程的具体核算错误如下：

1、在建工程核算不准确。在建工程期末金额核算不准确，2024 年在建工程余额少计 1,362,383.20 元。

（1）具体整改措施如下：

①公司将核算不准确的在建工程科目 1,362,383.20 元从预付账款科目调整至在建工程。调整后由会计师出具了鉴证报告，并对已披露的定期报告进行了前期会计差错更正调整，具体调整内容详见公司于 2025 年 12 月 24 日在北京证券交易所指定信息披露平台（www.bse.cn）披露的《湖南德众汽车销售服务有限公司前期差错更正公告》（公告编号：2025-099）；公司并于同日同步披露了 2023—2024 年年度及 2025 年半年度定期报告的更正公告、受差错更正数据影响的对应所属期间定期报告，以及由会计师出具的《湖南德众汽车销售服务有限公司前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》。

②公司已对在建工程的核算流程进行了全面梳理与系统性优化，进一步细化和明确了资本化节点的判定标准以及成本归集的具体范围，全面强化了项目实际进度与财务入账之间的联动管控与信息同步机制，有效确保业务信息与财务数据在时间和内容上的一致性。目前，工程部与财务部已同步建立统一规范的项目台账管理体系，严格执行“一项目一台账”制度，确保每个项目都有独立、完整、准确的财务与业务记录。此外，财务部门、工程管理部门及内审部门已形成联合工作机制，每年定期对所有在建项目开展实地联合盘点，逐一核对项目实际建设进度、已投入使用的资产数量与财务账面记录是否相符，切实提升工程项目的全过程监督水平。

③公司组织基建、财务等相关部门开展专项培训，着力提升关键岗位人员的专业判断能力及对企业会计准则的深入理解水平，从人员能力层面保障核算规范性。后续公司将依托信息化手段，持续加强在建工程台账的精细化管理，逐步建立项目

成本动态监控与定期复核机制，确保各项工程支出在财务报表中得到真实、完整地反映。上述整改措施已全面部署并推进实施，旨在从流程、人员与系统三个维度全面提升会计信息质量，夯实财务数据的可靠性与决策相关性。

④本报告期全面落地整改，实现核算规范闭环管理。公司严格执行修订后的在建工程核算管理制度及业财对账、期末复核机制，将在建工程成本归集、进度核对、期末暂估、账务校验等管控流程全面落地至日常账务处理及月度、年度结账工作中。报告期内，公司对所有改扩建、设备升级等在建项目实施全周期台账管理，逐笔核对工程发生成本、应付未付款项及完工进度，完整、准确归集各项目资本化支出，严格按照权责发生制完成期末暂估入账核算。截至 2025 年末，公司在建工程账务核算真实、准确、完整，已彻底整改 2024 年末在建工程少记、核算不准确问题，2025 年度未发生同类核算差错，整改成效固化且持续有效。

（2）内部控制自我评价报告中的结论是否审慎、客观：

2024 年在建工程核算差错属于内控执行层面的局部流程瑕疵，非制度设计缺陷、非重大内控缺陷，公司《2025 年度内部控制自我评价报告》结论整体审慎、客观、公允，根据上述财务报告内部控制缺陷的认定标准，过往报告期间存在过财务核算不规范的一般缺陷，截至本报告出具日，相关缺陷已全部整改完毕，内部控制体系持续完善。具体说明如下：

①公司内控制度设计健全有效。公司已建立完善的在建工程管理、资产核算、期末账务复核、业财对接等内控制度，在制度层面符合企业会计准则及上市公司内控规范要求，不存在制度缺失、设计缺陷、管控空白等问题。

②2024 年差错为个别执行不到位导致的一般缺陷。在建工程少记问题，系岗位人员日常核算执行、期末对账复核工作落实不到位、业财信息同步不及时导致的一般性内控执行偏差，未构成重大内控缺陷、重要内控缺陷，未导致财务报表出现重大错报，未对公司财务状况、经营成果及信息披露真实性、准确性、完整性造成重大影响。

③内控评价结论客观审慎。公司 2025 年度内部控制自我评价报告，基于当期整体内控运行情况、缺陷认定标准，对公司内控有效性作出整体评价，如实反映公司内控体系整体健全、有效的运行状态，未隐瞒重大缺陷、未误导信息使用者，评价结论真实、客观、审慎。

④已完成缺陷整改并强化闭环管控。针对本次一般性执行缺陷，公司已完成账务更正、流程优化、机制完善、人员培训等全闭环整改，进一步夯实在建工程核算内控管理，后续将持续强化内控执行监督，保障财务核算及内控管理规范运行。

2、在建工程项目名称及预算披露不准确。公司立项为废旧电池回收处理利用的在建工程项目名称为“动力电池综合利用项目”，预算金额为 6,194.00 万元，而 2024 年年报中披露的名称为“金瑞新能源 4S 店项目”、预算金额为 4,578.00 万元。

（1）具体整改措施如下：

①动力电池综合利用项目于 2023 年启动。鉴于该项目主体公司湖南金瑞新能源科技有限公司的营业执照经营范围涵盖“新能源汽车整车销售、汽车销售”业务，当期财务报表附注将项目名称列为“金瑞新能源 4S 店”。2024 年财务报表附注为维持一致性，继续使用了该名称。公司依据实际情况对在建工程项目名称的描述在 2025 年年度报告中已进行调整披露。

②金瑞新能源动力电池综合再利用项目一期工程中的厂房与土建工程初期预算 4,578.00 万元（2024 年年报披露数），公司可研报告金瑞新能源动力电池综合再利用项目一期预算数据总金额为 6,194.00 万元，其中主体建筑预算金额 4,578.00 万元，工程建筑配套设施及设计 1,616.00 万元，前期工程均为厂房土建，故年报列示为主体建筑预算及完成进度情况。公司已在 2025 年年度报告中全面更新项目名称及最新预算数据，确保披露信息与实际建设内容保持一致。

③针对上述问题的产生，公司将具体从以下几个方面对后续管理进行规范：

工程部牵头建立《在建工程项目台账》，内容涵盖：项目名称及备案编号、立项批复文件、总预算及明细构成、预算审批及调整情况、工程进度、重大合同信息（如总包合同、主要采购合同）、资金投入情况等，按月更新并同步至财务部门、董事会秘书办公室。

财务部门建立《在建工程核算与披露对应台账》，将账面核算的项目名称、成本归集金额与工程台账的预算金额、进度数据进行核对，确保财务数据与业务数据一致，为信息披露提供准确依据。

针对预算存在漏项、缺项的问题，结合项目实际进展状况及未来需求，补充编制遗漏部分的预算，确保预算覆盖项目前期准备、工程施工、设备采购、竣工验收、运维储备等全周期成本。同时建立预算执行的月度监测与季度分析机制。财务部门

定期汇总项目资金使用情况，对比预算与实际支出的差异，及时对超支风险发出预警；项目管理部门针对预警问题制定应对措施，必要时及时启动预算调整流程。

2025 年度报告编制过程中，已全面执行上述整改流程，所有在建项目名称、预算披露均与立项备案文件一致，未再发生同类披露差错，整改成效持续固化。

（2）内部控制自我评价报告中的结论是否审慎、客观

2024 年在建工程项目名称及预算披露不准确问题，属于信息披露执行层面的一般性内控缺陷，非内控制度设计缺陷、非重大及重要内控缺陷，公司的《2025 年度内部控制自我评价报告》结论整体审慎、客观、公允。

①公司内控制度体系健全完善。公司已建立完备的在建工程项目管理、财务核算、信息披露、多级复核管控等内控制度，制度设计符合上市公司规范及企业会计准则要求，不存在制度空白、设计漏洞及系统性缺陷。

②本次差错为单一执行层面的偶发偏差。本次披露差错是年报编制及复核环节人员核对疏漏、流程执行不到位导致的个别、偶发性问题，并非内控体系失效，未造成财务报表重大错报，未对公司财务状况、经营成果及投资者决策产生重大不利影响，属于一般性内控缺陷。

③内控自我评价结论真实公允。公司 2025 年度内部控制自我评价报告基于全年整体内控运行情况及公司缺陷认定标准作出评价，客观反映了公司内控体系整体健全、有效的运行状态，未隐瞒重大内控缺陷，评价结论具备审慎性、客观性。

④2025 年内控流程全面落地执行，同类问题已杜绝，公司内控运行质量持续优化。

五、说明怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目转入固定资产的时点及依据、未来期间的固定资产折旧费用，以及产能消化措施；

（一）建设项目转入固定资产时点、依据及未来期间折旧情况

2025 年 12 月，怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目厂房工程主体建设、配套设施施工全部完成，项目达到预定可使用状态，公司依据《企业会计准则第 4 号固定资产》相关规定将该项目由在建工程结转固定资产核算；该在建工程期初余额 838.69 万元，本期收到政府建设补助抵减项目成本 19.49 万元，另新增工程成本 1.68 万元，两项综合后本期增减净额为-17.81 万元，本期结转转入固定资产金额 820.88 万元，结转后该在建工程期末余额为 0.00 万元。对应新增年折旧测算明细如下：



单位：万元

固定资产类别	资产金额	残值率（%）	预计年折旧费用
房屋建筑物	820.88	5.00	19.49

包含上述转固资产及本年度其他固定资产增减变动后，公司全部固定资产 2025 年度实际折旧、2026 年度预计折旧测算明细如下：

单位：万元

固定资产类别	2025 年期初 原值	2025 年期末 原值	原值变动金 额	2025 年实际 折旧费用	2026 年预计折 旧费用	折旧变动金额
房屋建筑物	1,402.44	2,223.32	820.88	33.17	52.66	19.49
机器设备	1,005.27	1,006.24	0.97	96.98	95.59	-1.39
运输设备	96.90	99.65	2.75	10.70	9.47	-1.23
电子设备	10.81	11.30	0.49	1.88	3.58	1.70
办公设备	18.83	18.83	0.00	3.58	3.58	0.00
合计	2,534.25	3,359.34	825.09	146.31	164.88	18.57

本报告期房屋建筑物原值增加 820.88 万元，系怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目厂房达到预定可使用状态，由在建工程结转固定资产形成，该部分资产每年新增折旧费用 19.49 万元。

公司 2025 年期初固定资产原值 2,534.25 万元，期末原值 3,359.34 万元；2025 年度全部固定资产实际计提折旧总额 146.31 万元；综合本期资产增减变动后，2026 年公司固定资产预计全年折旧总额 164.88 万元，较 2025 年实际折旧增加 18.57 万元。折旧变动主要系本期多项资产变动叠加所致：一是怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目厂房完成转固，新增年度折旧 19.49 万元；二是本年度机器设备、运输设备、电子设备发生新购及处置变动，对应综合变动年折旧-0.92 万元。上述因素共同影响，公司 2026 年固定资产折旧较 2025 年增加 18.57 万元。

公司部分闲置场地已与怀化金祥报废汽车回收拆解有限公司签订正式租赁协议，租赁关系稳定、收益可持续，未来年度每年可取得含税租金收入 36.00 万元。该租金收益规模高于本次厂房新增年折旧金额，可足额覆盖厂房新增折旧成本，有效对冲折旧增加带来的成本上升压力，弱化折旧计提增加对公司利润的负面影响。

新建循环再生中心厂房投产后，有效解决了公司原有生产场地受限、业务扩容不足的问题，大幅提升公司拆解加工产能，拓展整体经营发展空间。公司原有生产设施主要开展常规车辆基础拆解业务，新厂房将重点布局轮胎深加工、发动机精细

拆解、汽车精品零部件加工等高端业务，补齐公司再生资源深加工业务短板。后续公司将结合市场订单及业务拓展节奏，灵活规划生产布局，精准匹配汽车报废回收、再生资源精深加工的业务发展需求。

项目运营及收益方面，公司将根据市场需求和订单增量，审慎添置深加工配套生产设备，严控项目投资及日常运营成本。项目投产初期，产能处于爬坡阶段，业务收入优先覆盖设备运维、生产运营等固定成本，暂无法全额覆盖房产折旧、土地摊销等整体固定成本，预计对公司当期毛利率及经营业绩产生小幅阶段性压力。随着业务规模持续扩张、订单量稳步增长，规模化生产优势将逐步凸显，项目短期业绩压力将逐步缓解，中长期可为公司带来持续稳定的增量营收及利润。

（二）产能消化方面，公司结合行业发展特点及自身业务布局，制定多维度产能落地及消化方案，保障新厂房产能充分释放

一是夯实核心主业，提升厂房利用率。依托成熟的汽车报废拆解业务基础，稳定开展常规整车拆解业务；同时借助新厂房产能优势，落地精细化深加工业务，升级生产工艺、提升产品附加值，稳步提高厂房综合使用效率。

二是拓宽市场渠道，扩大业务规模。持续深化政企、同业企业合作，稳固区域内报废车源基础供给；积极拓展周边区域市场，挖掘废旧机动车、零部件深加工增量业务，持续提升产能利用率。

三是丰富产品矩阵，实现多元消能。在传统整车拆解业务提质升级的基础上，拓展轮胎再生、精密零部件加工等多元化业务，构建“基础拆解+精细深加工”的业务体系，通过多品类业务布局，全方位盘活新增产能。

整体而言，本次项目建设贴合循环经济行业发展趋势，匹配公司汽车再生资源精细化发展的核心战略。项目新增折旧成本可由稳定的租金收益有效对冲，短期经营压力可控、风险较低。中长期来看，公司通过深耕主业、拓展市场、丰富业务品类，可充分释放新增产能，持续发挥规模化、精细化生产优势，带动公司营收与盈利稳步增长，进一步巩固公司区域行业竞争优势。

（三）风险提示

项目存在一定经营风险，项目产能扩容后，若宏观经济、行业政策出现不利变化或市场竞争加剧，可能导致车源供给不足、深加工业务拓展滞后，厂房产能利用率偏低、资产闲置，规模效益难以发挥；厂房转固使得折旧等固定成本刚性增加，

项目产能爬坡阶段营收增长有限，若无法覆盖新增成本，或存量租赁收益不及预期，将进一步拖累公司毛利率及净利润；公司业务受行业监管、环保政策及产品价格影响较大，若后续监管收紧、环保投入提升，或深加工产品需求及价格下行，将导致项目收益不及预期，对公司经营业绩及项目投资回报造成不利影响。

六、说明固定资产处置或报废的具体原因，包括涉及的主体、处置或报废原因，以及是否影响公司经营业务开展。

报告期内，公司基于合规经营、渠道升级、资产精细化管理及安全生产管控需求，对部分固定资产实施处置及报废处理。本次固定资产处置及报废合计金额 5,971.15 万元，具体涵盖房屋及建筑物、机器设备、运输设备、其他办公设备四大类，各类资产处置报废金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	处置或报废本期减少金额	占比
房屋及建筑物	15.14	0.25%
机器设备	210.95	3.53%
运输设备	4,975.20	83.33%
其他办公设备	769.86	12.89%
合计	5,971.15	100.00%

（一）运输工具处置情况

1、处置主体

本次处置的运输工具全部为公司各经销门店经营性车辆，主要包含用于客户到店试驾体验的试驾车，以及用于客户车辆进店保养、质量维修、事故维修期间，为客户提供临时出行替代服务的代步车。报告期内，公司运输工具类固定资产处置金额 4,975.20 万元，占本期固定资产处置及报废总金额的 83.33%，为本期资产处置的主要构成部分。

2、处置原因

（1）汽车制造商强制管控要求：各品牌汽车制造商对授权经销商试驾车和代步车设置固定服役周期/里程双限制标准，达到规定使用年限或行驶里程上限后，禁止继续作为试驾和代步车辆使用，不得留存店内经营使用；

（2）运营安全与合规风险管控：超期试驾车零部件磨损加剧，存在试驾安全隐患；同时汽车制造商年度渠道巡检、厂家审计明确要求按期清库处置超服役期试

驾车和代步车，逾期将面临品牌考核扣分、返利扣减、经销资格限制；

（3）资产使用价值充分释放：车辆购入后专项用于客户试驾拓客，折旧已足额或接近足额计提，达到处置节点对外二手转让，回收残值回笼资金，同步采购全新合规试驾车替换，保障试驾体验业务正常开展。

3、对公司经营业务的影响

本次运输工具处置不会对公司正常经营业务开展造成不利影响。公司已建立成熟的试驾车、代步车滚动更新机制，通过“旧车处置、新车补配”的常态化轮换模式，持续保障经营性车辆的合规性、安全性与完整性。其中，试驾车为整车销售核心配套资产，直接支撑终端拓客及整车销售业务；代步车为售后维保核心配套服务资产，有效提升客户服务体验、增强客户黏性。本次处置仅为存量经营性资产的正常迭代更新，属于公司日常经营循环范畴，不存在核心业务中断、客户流失、经营资质受限等风险，公司主营业务持续稳定开展。

（二）机器设备及其他办公设备处置、报废情况

1、处置、报废主体

本次机器设备、其他办公设备处置及报废主体为公司各全资、控股子公司，覆盖终止经营的退网门店及实施改建升级的在营门店。其中，机器设备主要包含维修举升设备、钣金喷漆设备、检测诊断设备、洗车养护设备、车间输送配套设备等汽车售后专用经营设备；其他办公设备主要包含门店展厅展示终端、客户接待系统、办公电脑、监控安防设备、收银办公电子设备、办公家具、网络通信配套设备等经营及办公配套资产。报告期内，机器设备处置报废金额 210.95 万元，占总处置报废金额的 3.53%；其他办公设备处置报废金额 769.86 万元，占总处置报废金额的 12.89%。

2、处置、报废原因

本次设备处置及报废系公司顺应汽车经销行业终端标准化、智能化升级趋势，优化渠道布局、落实合规经营的必要举措，均伴随门店退网、改建升级同步实施，具体原因如下：

（1）适配汽车制造商最新硬件合规标准。报告期内，各合作品牌汽车制造商持续迭代终端建店规范、售后作业标准及数字化运营体系，对门店设备精度、安全性能、智能化水平、系统兼容性提出全新要求。公司存量老旧机器设备服役周期较长，普遍存在精度衰减、能耗偏高、性能不足等问题，无法满足新车维修、检测的

作业要求；老旧办公及电子设备系统版本老旧、运行卡顿，无法适配汽车制造商数字化管理系统及终端考核标准，持续使用将导致门店合规考核不达标、返利扣减、授权资质受限，已无持续经营性使用价值。

（2）退网门店存量设备无复用价值。部分门店因汽车制造商渠道战略调整、经销授权到期未续等原因终止经营、办理退网，该类门店存量设备多为单一品牌专用设备，无法跨品牌、跨门店统筹复用，长期闲置将产生场地占用、资产折旧等无效运营成本，为优化资产结构、降低运营损耗，公司对该类闲置设备统一实施合规处置报废。

（3）匹配门店升级改造硬件迭代需求。报告期内公司对部分存量门店实施改建升级、对新店进行标准化扩建，同步优化门店场地布局、功能分区及智能化运营体系。原有老旧设备与升级后的场地布局、智能化运营体系不匹配，无法适配新的经营作业场景，因此对老旧设备进行拆除、出售及报废处置，并配套更换全新标准化、智能化设备，保障门店升级后合规、高效运营。

3、对公司经营业务的影响

本次机器设备、电子设备处置及新旧更替，是公司渠道升级、终端标准化建设、合规化运营的常态化经营举措，不会对公司主营业务开展、持续经营能力产生不利影响。

（三）房屋及建筑物处置情况

1、处置主体

本次房屋及建筑物处置主体为公司下属全资子公司衡阳云界汽车销售服务有限公司，对应资产为门店配电系统升级改造相关房产配套资产。报告期内，房屋及建筑物处置金额 15.14 万元，占本期固定资产处置报废总金额的 0.25%。

2、处置原因

本次处置系门店配电系统升级改造工程结算价差调整，根据企业会计准则相关规定调减房产原值，属于财务账面会计核算调整，不涉及实物资产拆除、灭失及对外处置。

3、对公司经营业务的影响

本次处置仅为财务账面会计核算调整，不涉及实物资产处置、拆除及经营资产变动，不会影响公司经营业务开展。

报告期内，公司各类固定资产处置、报废及设备更新迭代事项，均贴合汽车经销行业终端品牌标准迭代、渠道结构优化、安全生产合规的行业固有特性，是公司基于自身经营发展规划实施的计划性、常态化资产管理行为。未造成核心经营资产流失、主营业务收缩及经营能力下滑，未对公司财务状况、经营成果及持续经营能力产生重大不利影响。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）评价和测试固定资产及在建工程的内部控制制度，获取相关的长期资产内部控制文件及执行单据，确认相关的关键内部控制设计及运行的有效性；

（2）获取固定资产及在建工程明细表，核对固定资产及在建工程总账数与明细账是否一致；

（3）关注固定资产及在建工程的本期增加及减少情况，检查在建工程的立项申请、工程施工合同、发票、工程物资请购申请、付款单据、运单、验收报告等原始凭证是否完整，计价是否正确；检查在建工程转固时间是否满足相应的条件、金额是否正确；检查固定资产处置或报废时有关的会计处理是否符合规定、金额是否正确；

（4）核查固定产权属证书，抽盘固定资产，实地观察在建工程现场，核实各项固定资产及在建工程是否真实存在、账实是否相符；

（5）获取管理层在资产负债表日就固定资产及在建工程是否存在可能发生减值迹象判断的说明，关注是否存在减值的情况，并核查减值准备计提的方法是否符合规定、减值准备计提数是否恰当，相关会计处理是否正确；

（6）结合对银行借款等的检查，了解固定资产及在建工程是否存在重大的抵押、担保情况；

（7）通过公开信息查阅设备供应商、工程施工方及监理单位的工商信息，确认与公司之间是否存在关联关系；

（8）访谈重大工程的施工单位和监理单位，了解工程的管理情况、工程进度等；

（9）实施函证程序，针对工程项目的供应商进行函证，相关工程施工方函证结果未发现异常。

2、核查结论

经核查，公司在建工程各项目转固时点选取依据充分、判断合理，在建工程相关报表列报无重大错报，符合会计准则要求。

德众汽车针对“实际控制人非经营性资金占用未按规定履行相应的审议程序的控制缺陷”，修订和完善了公司相关规章制度和流程、在全公司范围内强化日常监督和专项监督，资金占用金额 655.00 万元及产生的利息已在 2025 年全部追回至公司，对上述缺陷已完成整改。

公司已按照《企业内部控制应用指引第 14 号—财务报告》及公司相关财务报告内部控制的规定，编制了公司财务报告，我们审计过程中取得的财务报告内控测试证据，连同财务报表公允反映经营成果、披露充分适当的审计证据，均可支撑管理层得出财务报告内部控制有效的结论。因此，我们对德众汽车 2025 年出具无保留内部控制审计意见是恰当和审慎的。

问题 3、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 3.29 亿元，账面价值为 3.13 亿元，较期初减少 17.70%。其中，原材料期末余额为 3,294.69 万元，未计提跌价准备；在途物资期末余额为 4,296.40 万元，计提跌价准备 298.86 万元，上期未计提跌价准备。此外，期末因用于厂家及银行融资等对使用有限制的存货 1.94 亿元。

请你公司：

（1）结合产品明细、业务特点、采购时点、存货库龄、可变现净值、市场价格波动情况等，列示原材料和在途物资跌价准备的具体测算过程，说明原材料不计提跌价准备、在途物资以前年度不计提跌价准备而本期计提的原因及合理性；

（2）列示使用有限制的存货的明细，并说明使用受限的具体原因及合理性，以及相关存货是否可能发生权利转移的风险。

请年审会计师说明对存货、存货跌价准备所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、结合产品明细、业务特点、采购时点、存货库龄、可变现净值、市场价格波动情况等，列示原材料和在途物资跌价准备的具体测算过程，说明原材料不计提跌价准备、在途物资以前年度不计提跌价准备而本期计提的原因及合理性；

（一）存货跌价计提方法

根据公司会计政策，资产负债表日库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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，在正常生产经营过程中，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；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，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末，对于数量众多且单价较低的存货，按存货类别进行计提；在同一地区生产和销售、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目区分计量的存货，予以合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

（二）不同类别的存货减值测试情况

1、原材料

公司原材料涵盖四大类：配件、精品、未拆解的报废物资、办公耗材及市场推广物资。

配件：主要指原厂配件，仅有极少数配套或辅助配件为公司自行采购。公司采购配件并不是将其作为商品直接对外销售，而是作为公司汽车售后维保业务的材料物资来使用。公司售后维保业务成本主要由配件成本和人工成本组成，维修业务所使用的配件核算价格由汽车制造商全国统一定价，不允许汽车经销商自行定价，核算配件毛利通常在 25%—30%之间。2025 年期末，根据存货跌价准备测试结果显示不存在跌价情况。

（2）精品：包括原厂精品和自购精品。精品一般是作为车辆销售的配套商品进行销售。原厂精品由公司向汽车制造商采购，采购价格与销售价格均由厂家统一

定价，销售毛利在 25%—30%之间；自购精品则由集团根据 4S 店的订单统一向其他供应商采购，由于采购量较大，对精品供应商具有较强的议价能力，因此自购精品毛利通常可达 40%—50%。2025 年期末，根据存货跌价准备测试结果显示不存在跌价情况。

（3）未拆解的报废物资：包括收购的未拆解的报废车辆及零配件，2025 年报废汽车回收拆解业务综合毛利率（包含车辆人工成本和车间费用的摊销成本）为 4.27%，存货跌价测试结果不存在减值。

（4）办公耗材及市场推广物资：均为公司自用物资，非销售商品和需产成品生产原材料，无需计提存货跌价。

2、在途物资

在途物资涵盖在途配件、在途精品及在途车辆。

（1）在途配件与在途精品：因配件和精品销售毛利率较高，经减值测试后未发现跌价现象。

（2）在途车辆：根据减值测试结果，2025 年期末，公司对在途车辆计提存货跌价准备 2,988,643.28 元，这是公司首次对在途车辆计提存货跌价准备，以前未对在途车辆计提存货跌价准备，主要原因如下：

①依据汽车经销商与汽车制造商约定的交货流程，汽车经销商需对到店车辆进行 PDI（售前检测）验收，确认无损坏后，在厂家交货单上签单确认交货。由于车辆在途期间面临较大的损坏风险，其自身价值存在较大不确定性；同时，一旦车辆出现损坏，存在退回厂家的可能性，所有权亦存在不确定性。因此，在未完成验收并进入可销售状态前，对于在途车辆是否计提存货跌价，行业并无明确的口径。

②公司在 2016 年 8 月在新三板挂牌，2021 年 11 月在北交所上市，当时汽车市场还处于繁荣阶段，车辆销售价格比较稳定，资产负债表日的在途车辆在途期限短，在 3—7 天内可以实现入库并在短期内实现销售，价格下跌属于短期波动，减值迹象不具备持续性。

③当时的行业龙头企业广汇汽车对在途物资没有计提存货跌价准备，公司参照行业龙头企业的处理办法，也未对在途物资计提存货跌价准备。后续年度，公司保持了《企业会计准则》中“会计政策一致性”的要求，对在途物资一直采取“验收入库后再计提跌价”的会计处理方法。

2025 年公司没有沿用往年的会计处理方法,对在途物资的在途车辆计提了存货跌价准备 2,988,643.28 元,主要是基于以下原因:

①近几年来,汽车市场竞争激烈,价格战持续,车辆无论是否在途状态,可变现净值均无法避免减值迹象。如果还沿袭往年对在途物资不计提存货跌价损失的做法,存在高估存货资产,违背谨慎性原则。

②近些年来,同行业上市龙头企业已普遍将在途物资纳入减值测试范围。

综上所述,要期公司对在途物资计提存货跌价准备的账务处理具有合理性,也符合当期行业惯例。

二、列示使用有限制的存货的明细,并说明使用受限的具体原因及合理性,以及相关存货是否可能发生权利转移的风险。

（一）受限存货明细

截至 2025 年 12 月 31 日,本公司存在使用限制的存货为抵押给厂家金融公司及合作商业银行的库存车辆,该等存货的账面价值合计 194,497,997.76 元。此类受限存货为公司正常经营过程中用于对外销售的各类品牌汽车,不存在其他形式的使用受限存货。

（二）使用受限的具体原因及合理性

1、受限原因：行业通行的三方融资模式

在国内汽车经销行业,经销商向制造商采购车辆时普遍采用三方合作融资模式,即由汽车制造商、经销商与商业银行/第三方金融公司共同签订合作协议,金融机构为经销商提供采购融资支持,具体操作流程如下:

- （1）经销商在制造商业系统提交车辆采购订单。
- （2）制造商核准后同步订单与发货信息至经销商及合作金融机构。
- （3）经销商向金融机构提交融资申请（主要为短期借款或银行承兑汇票）。
- （4）金融机构审批通过后,经销商以所采购车辆作为抵押物办理抵押登记。
- （5）金融机构将融资款项直接支付给制造商（或开具银行承兑汇票）。
- （6）制造商按订单向经销商发货,车辆验收入库。
- （7）抵押车辆的合格证等关键证件由金融机构驻店监管员保管或存入 24 小时远程监控保险箱。
- （8）车辆销售后,经销商需在开票次日将对应融资款项转入金融机构指定的

受限资金账户，赎回合格证并解除抵押；短期借款于当日扣款结清，承兑汇票于承兑到期日结清。

2、合理性分析：行业惯例与经营必需

（1）行业普遍性：该融资模式是汽车流通领域的标准操作方式，几乎所有汽车经销商均采用此模式解决采购资金需求，符合行业通行做法。

（2）经营必要性：汽车采购资金占用量大、周转周期长，通过三方融资可有效缓解公司流动资金压力，支持扩大经营规模、优化库存结构，提升市场竞争力。

（3）风险可控性：融资期限与车辆销售周期匹配（通常 3-6 个月），且设置“销售即还款解押”机制，确保资金闭环管理，降低违约风险。

（4）成本效益性：相比其他融资渠道，该模式融资成本更低、审批效率更高，且有制造商信用背书，是性价比最优的融资选择。

（三）存货确认的合规性说明

对于上述抵押车辆，公司将其确认为存货符合《企业会计准则》相关规定，具体依据如下：

1、控制权未发生转移，仍由公司主导管理

（1）法律权属清晰：车辆交付后，公司取得完整的所有权及经营控制权，金融机构仅享有抵押权（担保权益），目的是保障债权实现，不参与车辆日常经营管理。

（2）经营主导权完整：车辆在公司展厅存放、由公司负责保管、展示、定价及销售；金融机构的限制仅为“销售回款优先用于偿还对应融资”，不构成对存货控制权的剥夺，反而体现车辆为公司销售而持有的核心属性。

（3）准则口径判断：《企业会计准则——基本准则》规定，资产需满足“企业拥有或控制”的核心条件。“控制”指主导资源使用并获取经济利益的能力，抵押担保不导致控制权转移，除非发生违约且金融机构行使处置权。公司对车辆拥有完整的经营决策权和收益权，符合“控制”的定义。

2、完全满足存货确认的两项核心条件

（1）符合存货定义：依据《企业会计准则第 1 号——存货》，存货是“企业在日常活动中持有以备出售的商品”。公司持有抵押车辆的唯一目的是对外销售，完全符合商品存货的定义。

（2）经济利益流入确定性：车辆可正常对外销售，销售后公司取得全部销售收入及利润，抵押仅为权利负担，不改变“经济利益归属于公司”的本质。

（3）成本计量可靠性：车辆采购价格、运输费用等成本能够准确归集，满足“成本能够可靠计量”的确认要求。

3、受限不影响确认，仅需充分披露

会计准则未将“无抵押、无担保”作为存货确认的前提条件。抵押属于资产权利受限事项，不影响存货的确认与计量，仅需在财务报告中进行充分披露，提示投资者相关权利限制。

（四）权利转移风险评估

1、风险可控

（1）风险触发条件明确：车辆权利转移风险（即金融机构行使抵押权）仅在公司发生重大违约（如未按约定还款、擅自处置抵押车辆等）时才可能发生。

（2）风险防范机制完善：

建立严格的库存管理与销售回款制度，确保“销售即还款解押”流程闭环执行；

融资期限与车辆销售周期精准匹配，避免资金链断裂风险；

与金融机构建立实时对账机制，确保抵押车辆与融资余额动态平衡；

公司经营状况良好，具备稳定的还款能力，历史上无违约记录；

2、风险应对措施

（1）持续优化库存周转效率，缩短车辆从采购到销售的周期，降低融资敞口

（2）维持多元化融资渠道，避免对单一金融机构的依赖

（3）建立风险预警机制，对库存积压、销售下滑等风险提前识别并处置

（4）严格遵守融资协议约定，确保按时足额偿还融资款项，保障存货权利安全

3、结论

在公司正常经营且严格履行融资协议的前提下，抵押车辆发生权利转移的风险极低，不会对公司生产经营及财务状况造成重大不利影响。

综上所述，公司受限存货为抵押给金融机构的库存车辆，其受限源于汽车经销行业通行的三方融资模式，具有合理性与必要性；将其确认为存货符合企业会计准则规定；在严格执行风险管控措施的情况下，相关存货发生权利转移的风险可控。

公司将持续规范存货管理与融资操作，确保资产安全与合规运营。

年审会计师回复：

1、执行的审计程序

（1）了解和评价公司与存货采购、仓储相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价公司与存货存在与计价相关关键控制活动设计的合理性及执行的有效性；

（2）获取公司存货明细表，核对数量、单位成本、金额及占比；检查采购合同、入库单、采购发票等原始凭证，验证存货真实性及分类准确性；

（3）对存货进行计价测试和截止测试；

（4）对存货实施监盘并编制监盘小结，监盘过程中检查存货的数量及状况，分析存货是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性；实地观察公司盘点程序的实施过程，并抽取部分存货进行复盘，重点关注对盘点差异的核对和相关的财务处理过程；

（5）检查公司的期末存货库龄，获取存货跌价准备计算表，分析管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，对销售费用率、税费率、存货周转率、返利占比与上年同期比较分析，并重新测算存货跌价测试数据准确性；

（6）获取期后整车销售合同、销售发票、保单等销售凭证复核公司期后整车销售价格验证减值计提的充分性；

（7）评价相关存货跌价准备计提是否符合公司存货相关的会计政策，并检查以前年度计提的存货跌价准备本期转回或转销情况的合理性，分析存货跌价准备计提的充分性。

2、审计结论

经执行的审计程序，我们认为公司本期期末存货跌价准备金额计提充分，具备合理性，未发现公司期末存货存在重大异常情况。

问题 4、关于应收款项

报告期末，你公司应收账款、应收供应商返利款余额分别为 1,889.74 万元、7,893.81 万元，分别较期初减少 39.97%、26.93%。信用减值损失为 199.51 万元，上



期为-90.15 万元。

年报披露应收账款下降的主要原因包括：（1）2025 年下半年银行及第三方金融机构调整按揭返佣政策，返佣比例大幅下调，期末应收按揭返佣款大幅减少；（2）2025 年公司关停了部分效益不好的燃油车 4S 店，期末应收车辆维修费、首保索赔款减少。

请你公司：

（1）列示重要应收账款、应收供应商返利款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况；

（2）列示应收前五大供应商返利款情况，包括但不限于采购金额、返利政策、确认条件、计算过程等；结合公司的业务特点，说明应收按揭返佣款项性质，形成原因，以及具体核算方式，是否符合会计准则规定；

（3）结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

请年审会计师说明对应收账款和应收供应商返利款，以及坏账准备所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

公司回复：

一、列示重要应收账款、应收供应商返利款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况；

（一）重要应收账款期后回款情况表

单位：万元

类型	客户名称	款项性质	2025 年 12 月 31 日应收金额	占比 (%)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额	回款率 (%)
应收账款	华为终端有限公司	服务费	290.85	14.61	290.85	100.00
应收账款	重庆问界汽车销售有限公司	服务费	227.53	11.43	227.53	100.00
应收账款	重庆赛力斯新电动汽车销售有限公司	服务费	138.72	6.97	138.72	100.00
应收账款	华晨宝马汽车有限公司	首保索赔	91.30	4.59	91.30	100.00
应收账款	长城汽车股份有限公司重庆销售分公司	首保索赔	67.94	3.41	67.94	100.00
应收账款	上汽通用汽车销售有限公司	首保索赔	64.44	3.24	64.44	100.00



类型	客户名称	款项性质	2025 年 12 月 31 日应收金额	占比 (%)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额	回款率 (%)
应收账款	会同县交通运输局	政府采购	55.96	2.81	55.96	100.00
应收账款	洪江市机关事务和接待服务中心	政府采购	48.69	2.45	48.69	100.00
应收账款	陈红儒	按揭贷款	47.00	2.36	47.00	100.00
应收账款	上汽大众汽车有限公司	首保索赔	46.85	2.35	46.85	100.00
应收账款	上海汽车集团财务有限责任公司	按揭返佣	42.15	2.12	42.15	100.00
应收账款	大众汽车金融（中国）有限公司	按揭返佣	38.57	1.94	38.57	100.00
应收账款	宝马（中国）汽车贸易有限公司	按揭返佣	32.81	1.65	32.81	100.00
应收账款	上海汽车工业活动中心有限公司	按揭返佣	29.62	1.49	29.62	100.00
应收账款	向春丽	按揭贷款	28.28	1.42	28.28	100.00
应收账款	吴登洪	按揭贷款	28.00	1.41	28.00	100.00
应收账款	孙敏芳	按揭贷款	27.50	1.38	27.50	100.00
应收账款	陈清泉	按揭贷款	26.48	1.33	26.48	100.00
应收账款	上海安驾智行数字科技有限公司	服务费	25.92	1.30	25.92	100.00
应收账款	靖州苗族侗族自治县机关事务中心	政府采购	24.99	1.26	24.99	100.00
应收账款	上海赢科信息技术有限公司	服务费	21.21	1.07	21.21	100.00
应收账款	廖姣丽	按揭贷款	20.00	1.00	20.00	100.00
应收账款	周丹丹	按揭贷款	20.00	1.00	20.00	100.00
应收账款	胡永丹	按揭贷款	19.68	0.99	19.68	100.00
应收账款	杨荣涛	按揭贷款	17.70	0.89	17.70	100.00
应收账款	中国共产党三穗县纪律检查委员会	政府采购	17.69	0.89	17.69	100.00
应收账款	凡华群	按揭贷款	17.50	0.88	17.50	100.00
应收账款	上海上汽大众汽车销售有限公司	整车索赔	17.43	0.88	17.43	100.00
应收账款	舒其	按揭贷款	17.30	0.87	17.30	100.00
应收账款	沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	首保索赔	16.28	0.82	16.28	100.00
应收账款	伍宿萍	按揭贷款	15.70	0.79	15.70	100.00
应收账款	张爱雨	按揭贷款	15.19	0.76	15.19	100.00
应收账款	李显菊	按揭贷款	14.99	0.75	14.99	100.00



类型	客户名称	款项性质	2025 年 12 月 31 日应 收金额	占比 (%)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金 额	回款率 (%)
应收账款	龙全荣	按揭贷款	14.99	0.75	14.99	100.00
应收账款	陈细玉	按揭贷款	14.90	0.75	14.90	100.00
应收账款	一汽大众销售有限责任 公司	首保索赔	13.77	0.69	13.77	100.00
应收账款	会同县坪村镇人民政府	政府采购	13.28	0.67	13.28	100.00
应收账款	尹进	按揭贷款	12.10	0.61	12.10	100.00
应收账款	樊以华	按揭贷款	11.98	0.60	11.98	100.00
应收账款	沅陵县新世纪驾驶员培 训学校	单位采购	11.60	0.58	11.60	100.00
应收账款	王将平	按揭贷款	11.30	0.56	11.30	100.00
应收账款	沃尔沃汽车（亚太）投资 控股有限公司	首保索赔	11.13	0.55	11.13	100.00
合计	-	-	1,729.32	86.87	1,729.32	100.00

注：上表中列示的是余额在 10 万元以上的主要客户。

截至 2026 年 5 月末，公司重要应收款已全部收回。

主要应收供应商返利回款情况表

单位：万元

公司名称	2025 年 12 月 31 日期末余额			截至 2026 年 6 月暂估 收回金额	暂估回 款差异 金额	备注说明
	合计	资金池返 利余额	暂估返利 金额			
怀化宝利	1,286.23	-106.02	1,392.25	1,392.25	0.00	
怀化远众	375.66	60.89	314.77	338.67	23.90	
湘西宝利	133.58	0.00	133.58	131.81	-1.77	
娄底众凯	186.87	38.01	148.86	148.86	0.00	
衡阳云界	309.12	47.37	261.75	304.36	42.61	
铜仁宝众	271.92	18.14	253.78	275.69	21.91	
铜仁众达	34.35	3.53	30.82	32.81	1.99	
凯里佳成	273.12	2.55	270.57	249.78	-20.79	第四季度跟随奖，次年 分批次下发
凯里德润	312.18	0.00	312.18	317.27	5.09	
凯里众凯	81.40	71.09	10.31	10.31	0.00	
怀化德鸿	107.91	103.37	4.54	5.27	0.73	
怀化德荣	31.78	0.00	31.78	31.63	-0.15	
怀化永汇	52.06	0.00	52.06	50.81	-1.25	

公司名称	2025 年 12 月 31 日期末余额			截至 2026 年 6 月暂估 收回金额	暂估回 款差异 金额	备注说明
	合计	资金池返 利余额	暂估返利 金额			
怀化宝悦	311.04	37.09	273.95	268.16	-5.79	
怀化众浩	2.48	0.88	1.60	1.60	0.00	
湘西众悦	45.42	11.31	34.11	34.64	0.53	
岳阳宝利	523.39	-43.71	567.10	581.73	14.63	
岳阳众悦	423.22	52.42	370.80	392.41	21.61	
铜仁德佳	294.68	286.40	8.28	7.45	-0.83	
铜仁德和	289.43	21.71	267.72	280.71	12.99	
铜仁众凯	157.90	12.88	145.02	117.91	-27.11	退网终止新车合作，退网清算
铜仁宝顺	397.62	6.34	391.28	380.81	-10.47	
铜仁众成	144.81	88.60	56.21	57.80	1.59	
铜仁宝成	626.12	0.00	626.12	626.12	0.00	
凯里众悦	277.76	19.03	258.73	258.25	-0.48	
凯里旭达	15.02	0.00	15.02	15.45	0.43	
凯里众达	16.46	0.00	16.46	7.97	-8.49	
铜仁宝达	8.35	0.00	8.35	8.21	-0.14	
都匀众凯	28.72	20.23	8.49	8.49	0.00	
贵州宝路匀	135.23	127.36	7.87	7.36	-0.51	
贵阳众凯	611.22	155.01	456.21	456.56	0.35	
贵阳埃安	39.80	7.00	32.80	39.91	7.11	
贵阳众茂	66.10	23.74	42.36	42.36	0.00	
思车网	22.86	0.00	22.86	22.84	-0.02	
合计	7,893.81	1,065.22	6,828.59	6,906.26	77.67	-

2025 年年末，公司应收返利余额 7,893.81 万元，其中已发放未使用返利 1,065.22 万元，暂估返利金额 6,828.59 万元。截至 2026 年 6 月，公司已收回暂估返利 6,906.26 万元，暂估返利回款率 101.14%。

（三）公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况

公司应收账款主要为整车批发往来款、对公大客户购车欠款、按揭垫付款、厂家返利应收、少量维修挂账款等。针对应收款项的回款风险，公司措施及执行情况如下：

1、事前风险控制措施，控制赊销规模

（1）建立客户资信调查机制，针对高风险客户，要求其提供第三方担保或预付风险抵押金，严格审核合同条款，明确付款方式、账期及违约责任，对维修、购车等业务统一使用规范化合同模板，有效降低违约风险。

（2）个人客户原则现款提车，除金融按揭垫资外不允许个人赊账；同时设定单笔赊销权限与最长账期，未经审批不得赊销。

（3）执行情况：近年度新增赊销均履行内部审批流程，无未经审批私自放账情形，个人赊销基本杜绝。

2、事中风险监控与催收，精细化账期台账，动态跟踪回款

（1）各分子公司每月召开经营分析会，核实应收账款情况、评判风险状况并针对逾期款项制定专项清收计划。

集团财务部门通过 ERP 系统实时监控资金流及分子公司账期台账，动态跟踪回款动态，预警潜在坏账风险。

（2）经办人作为第一回款责任人，财务每月推送到期应收提醒，提前 7 - 15 天对接客户核对对账、安排回款。

（3）执行情况：每月完成账龄梳理，对即将到期款项逐笔跟进对账，台账更新及时，往来对账资料完整归档。

3、事后风险处置与优化

（1）法律手段与坏账处理：对长期逾期款项启动法律诉讼程序，集中处理高风险坏账，降低资金损失。

（2）绩效考核与制度完善：将应收账款回收率纳入销售、售后团队及管理层层考核指标，直接与绩效发放挂钩。

（3）执行情况：针对少量逾期款项已落实专人跟进，形成催收记录台账，逾期账款规模得到有效压降。

4、应收对账常态化，减少往来争议

（1）定期与、金融公司、对公客户逐笔核对返利、按揭返佣、垫资款项差异，及时处理结算扣减、业务退单、金额差异，避免长期挂账形成呆账。

（2）执行情况：月度常态化往来对账，对账差异当月调整清理，有效避免形成长期遗留不明往来。

二、列示应收前五大供应商返利款情况，包括但不限于采购金额、返利政策、

确认条件、计算过程等；结合公司的业务特点，说明应收按揭返佣款项性质，形成原因，以及具体核算方式，是否符合会计准则规定；

（一）应收前五大供应商返利款情况

单位：万元

序号	供应商名称	返利余额	占比%
1	华晨宝马汽车有限公司	1,638.97	20.76%
2	上汽通用汽车销售有限公司	1,519.96	19.26%
3	上海上汽大众汽车销售有限公司	984.21	12.47%
4	沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司	556.55	7.05%
5	重庆问界汽车销售有限公司	402.33	5.10%
合计		5,102.02	64.64%

本报告期末，公司应收供应商返利余额为 7,893.81 万元，其中前五名供应商的返利余额 5,102.02 万元，占比达 64.64%，涉及主要合作品牌有宝马、凯迪拉克、别克、大众、沃尔沃、问界等。

各汽车制造商的商务政策体系不同，返利项目命名存在差异，但业务实质一致。现就公司主要合作品牌的返利政策、确认条件及核算过程等情况说明如下：

1、返利政策类型

（1）以业务环节划分主要可分为：销售返利、批售返利、售后返利、建店政策支持。

销售返利，以经销商终端实际销售车辆的台数、车型配比、终端售价达成情况为依据核算的返利，面向终端整车销售环节。例如：某汽车制造商考核月度终端零售销量，当月零售完成 30 台及以上，单台给予 1,000.00 元终端销售返利，未达标则按比例扣减返利额度。

批售返利，以经销商向主机厂采购车辆（拷车）的采购数量、车型结构为核心考核依据核算的返利，与车辆入库采购行为直接挂钩。例如：某汽车制造商规定月度采购 20 台及以上新能源车型，单台给予 800 元拷车返利，经销商当月采购 20 台及以上新能源车辆，即可对应获取固定批售返利。

售后返利，针对后端售后服务板块考核发放，主要依据经销商原厂配件采购规模、售后维保产值、客户售后满意度、服务规范执行情况核算奖励。例如：季度原厂配件采购金额达标、售后客户满意度高于 95 分，即可全额领取季度售后达标返

利，任一指标不达标按比例扣减。

建店政策支持，针对新建 4S 门店发放的一次性扶持资金，用于补贴门店装修、场地建设、设备采购等前期投入，属于门店专项政策性补贴。例如：公司新建新能源品牌展厅，完成汽车制造商验收后，一次性获得汽车制造商拨付的 150 万元建店装修专项补贴。

（2）从考核时间段划分可分为：月度奖、季度奖、半年度奖、年度奖。

月度奖是以当月的销售车辆情况为依据发放的相关返利；一般于次月中旬发放。

季度奖、半年度奖、年度奖分别是以季度、半年度、年度的销售业绩为依据发放，这些返利中有的纯粹以销售数据为依据进行核算，有的是以销售数据为基础，还要参照区域排名、区域整体业绩等情况进行核算。一般在次月次季度 2-3 月内结算发放。

月度返利基本结算及时，季度、半年度及年度返利部分汽车制造商会滞后，但最长结算周期不超过 12 个月。

（3）从返利项目上划分可分为：拷车奖励、终端促销奖励、库存奖励、内部人员管理奖励、市场奖励、二级分销渠道奖励、门店星级评级奖励等项目名称无统一标准，但考核逻辑与返利实质基本一致。

（4）从返利发放标准来看，可以分为标准型返利和区域性支持两种类型。标准型返利依据厂家商务政策的规定，在全国范围内按照统一标准进行核算和发放。而区域性支持则是厂家根据全国各大区的业绩情况，给予本区经销商的返利支持。这种区域性标准具有不固定性和临时性的特点。

2、返利的计算过程

返利是由汽车制造商根据商务政策，以汽车经销商完成的采购和销售任务为基础，以车辆指导价为计算依据，按照一定的返还比例进行计算。计算方式分为精确核算和综合核算两种。

精确核算是指返利的计算以每一台车为依据，返利对应到每一台车。

综合核算则包含季度奖、半年奖、年度奖、区域政策支持等综合性返利项目。厂家核算时综合考虑销售任务完成情况、地区排名、客户满意度等因素，因此无法精确对应到每一台车辆。

由于厂家返利发放存在滞后性，根据权责发生制的要求，公司每月末暂估当月应收的厂家返利，待返利实际发放时再冲减暂估的应收款项。

3、返利的发放及账务处理方式

返利发放一般情况下是由汽车制造商在其业务管理系统里给经销商开设一个专用资金池账户，将该返利发放到这个资金池账户。该账户资金的使用方式有两种：第一种是绝大部分的做法，经销商只能使用返利去支付车款。这种方式下，在给经销商开具车辆发票时，将已使用的返利以红字折扣的方式开具给经销商；第二种方式只有极少数（如宝马）采用的，由给经销商开具红字发票，然后直接付款给经销商。这种方式发放的返利实际上是给经销商采购车辆的一种折让，公司的账务处理方式是冲销车辆成本。

新能源问界返利除了少部分依旧采用前一种方式发放外，大部分返利由经销商给汽车制造商开具蓝字服务费发票，收到发票后直接付款将返利返还给经销商。这种方式返还的返利不能再作为车辆折让来处理，公司根据发票金额确认为收入。

（二）应收按揭返佣款项性质，形成原因，以及具体核算方式等情况说明

1、款项性质

应收按揭返佣款，主要核算公司汽车 4S 店在为银行、厂家金融公司、第三方汽车金融机构等多种金融渠道推介汽车分期贷款业务过程中，依据贷款金额及预先设定的贷款提成基数进行约定并计提、目前尚未完成结算与资金回收的经纪代理服务佣金。此项收入属于 4S 店金融衍生服务中的重要组成部分，反映了企业在汽车销售之外，通过提供金融服务而获得的一种代理报酬。

2、形成原因

（1）业务合作基础：公司汽车 4S 店与银行及金融机构签订渠道合作协议，门店向购车客户推介分期方案，协助完成资料收集、面签、放款全流程居间服务；

（2）计价规则：金融机构按协议约定实际放款金额固定比例及达成阶梯计算返佣；

（3）结算方式：贷款放款≠佣金同步结算，金融机构按月/按批次对账、审核逾期客户、坏账剔除后集中结算付款，放款后至对账回款存在 1-3 个月账期，由此形成期末应收余额；

（4）余额波动因素：月末、季末、年末分期销量冲高、跨批次对账、金融机

构付款审批滞后、个别贷款出现退单拒贷调减佣金，均会导致应收返佣余额增减变动。

3、具体核算方式及是否符合会计准则情况说明

（1）按揭居间推介业务属于经纪代理服务（现代服务—商务辅助服务），适用6%的增值税税率。该业务虽不纳入整车销售收入核算，但为公司主营业务的重要组成部分。公司在分期贷款放款且满足佣金确认条件时，将其确认为主营业务收入，对应成本（包括销售提成、业务运维费用等）计入主营业务成本。资产负债表日，公司会评估回款风险并计提预期信用损失；后期通过对账收回佣金并开具增值税发票，若对账中发现贷款退单或佣金调减情况，则冲回对应的收入与成本。公司按合作金融机构分别核算，逐笔匹配车辆订单、预估返佣、对账明细，并通过ERP系统按月划分进行管理。

（2）确认的合规性

收入确认合规：推介贷款居间服务构成单项履约义务，在贷款放款、门店居间服务全部履行、佣金金额可可靠计量时确认收入，满足收入五步法确认条件，未提前/延后确认收益；

应收款项列报合规：该款项为日常经营服务形成的往来债权，不属于整车销售应收账款，计入其他应收款列报分类准确；

减值计提合规：对应收返佣按账龄、对方机构信用状况计提预期信用损失，符合金融工具减值准则要求；

可变对价匹配：存在退单扣款、坏账扣佣属于可变对价，期末对账差异调整当期损益，不存在跨期调节利润情形。

综上，上述处理严格遵循了《企业会计准则第14号——收入》、《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》。

三、结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

本公司需确认减值损失的金融资产系以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资，主要包括应收票据、应收账款、合同资产、其他应收款、债权投资、其他债权投资、长期应收款等。此外，对部分财务担保合同，也按照本部分所述会计政策计提减值准备和确认信用减值损失。

1、减值准备的确认方法

本公司以预期信用损失为基础，对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失。

信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于购买或衍生的已发生信用减值的金融资产，本公司按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

预期信用损失的计量方法如下：在每个资产负债表日，本公司评估金融资产的信用风险是否自初始确认后显著增加。若信用风险显著增加，本公司将按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；若信用风险未显著增加，则按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。在评估预期信用损失时，本公司会考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备，依据其信用风险自初始确认后是否已显著增加，而采用未来 12 月内或者整个存续期内预期信用损失金额为基础计量损失准备。

2、信用风险自初始确认后是否显著增加的判断标准

如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。除特殊情况外，本公司采用未来 12 个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，来确定自初始确认后信用风险是否显著增加。

3、以组合为基础评估预期信用风险的组合方法

本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

4、金融资产减值的会计处理方法

期末，本公司计算各类金融资产的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值利得。

5、各类金融资产信用损失的确定方法

（1）应收账款

①应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括以单项或组合的方式对应收款项预期信用损失进行估计。

②按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
组合 1	账龄分析组合	公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以单项或组合的方式对预期信用损失进行估计。
组合 2	内部往来组合	公司将应收合并范围内关联方款项分类为无风险款项组合。合并范围内关联方债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提坏账准备。

③按照单项认定单项计提的坏账准备的判断标准：

当一项或多项事件对金融资产预期未来现金流量产生不利影响时，该金融资产将被视为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据涵盖以下可观察信息：

- （a）发行方或债务人发生重大财务困难；
- （b）债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；

（c）债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；

（d）债务人很可能破产或进行其他财务重组；

（e）发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；

（f）以大幅折扣购买或衍生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。

金融资产发生信用减值，可能是多个事件共同作用的结果，而不一定是某个可单独识别的事件所导致。

（2）其他应收款

本公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据	确定组合的依据
组合 1	押金及保证金、POS 机刷卡款	本组合为日常经营活动中应收取的各类押金、代垫款、质保金、客户保证金、POS 机刷卡款等应收款项。
组合 2	账龄分析组合	公司全面考量所有合理且具备依据的信息，包括历史信用损失经验，同时结合前瞻性信息、当前状况以及对未来经济形势的预测，通过分析违约风险敞口和整个存续期的信用损失率，以单项或组合的形式对预期信用损失进行精准估算。
组合 3	内部往来组合	公司将应收合并范围内关联方款项分类为无风险款项组合。合并范围内关联方债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提坏账准备。

6、与同行业公司 2025 年末坏账准备计提情况对比

单位：万元

类型	德众汽车	国机汽车	申华控股	上海物贸	北巴传媒	漳州发展	浩物股份
应收账款余额	1,990.70	745,780.45	29,981.82	2,146.73	25,445.67	225,644.74	13,508.68
坏账准备	100.96	159,720.00	17,572.89	264.57	5,832.29	44,330.66	808.23
应收坏账计提比例	5.07%	21.42%	58.61%	12.32%	22.92%	19.65%	5.98%
其他应收款余额	10,677.35	143,238.09	12,239.35	12,957.72	8,711.19	13,574.10	3,062.68
坏账准备	398.38	85,819.96	8,524.98	1,170.06	7,625.51	8,179.63	88.35
其他应收款计提比例	3.73%	59.91%	69.65%	9.03%	87.54%	60.26%	2.88%

从上表可以看出，我公司与其他同行企业应收账款和其他应收款坏账准备计提

比例相差较大，主要是各公司的账龄结构与我公司相差很大。各公司应收账款和其他应收款账龄结构情况如下：

单位：万元

类型	账龄	德众汽车	国机汽车	中华控股	上海物贸	北巴传媒	漳州发展	浩物股份
应收账款	1 年以内	1,962.29	379,681.93	8,755.94	1,887.91	16,010.68	89,890.90	13,100.48
	1~2 年	28.41	96,071.14	805.45	46.46	5,798.37	56,835.04	31.10
	2~3 年	0.00	30,964.98	1,308.21	0.93	137.28	35,731.03	223.42
	3~4 年	0.00	37,011.44	83.09	211.42	3,499.34	17,199.19	4.17
	4~5 年	0.00	19,915.62	1,569.47	0.00	0.00	7,530.35	145.05
	5 年以上	0.00	182,135.34	17,459.67	0.00	0.00	18,458.23	4.46
	小计	1,990.70	745,780.45	29,981.83	2,146.72	25,445.67	225,644.74	13,508.68
其他应收款	1 年以内	10,154.42	41,917.15	237.57	10,515.45	213.07	3,083.08	540.42
	1~2 年	507.93	4,436.42	20.70	538.20	284.28	907.28	630.71
	2~3 年	0.00	4,115.70	2.20	552.18	641.30	668.65	289.20
	3~4 年	15.00	770.00	0.57	1,351.88	7,572.53	1,602.83	414.58
	4~5 年	0.00	535.42	784.89	0.00	0.00	761.83	753.01
	5 年以上	0.00	91,463.39	11,193.41	0.00	0.00	6,550.42	434.77
	小计	10,677.35	143,238.08	12,239.34	12,957.71	8,711.18	13,574.09	3,062.69

我公司应收账款和其他应收款账龄在 1 年以内的占比分别为 98.57%和 95.10%，而其他公司应收账款和其他应收款账龄在 1 年以上的金额占有相当大的比例，账龄结构相差太大，无法简单地进行对比。我公司应收账款账龄 1 年以内的占比 98.57%，计提比例 5.07%，已按会计准则要求足额计提坏账准备；其他应收款账龄 1 年以内的占比 95.10%，计提比例为 3.73%（包括无风险款项），已按会计准则要求足额计提坏账准备。

年审会计师回复：

1、执行的审计程序

（1）了解与应收账款及预期信用损失相关的内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及测试执行的有效性；

（2）分析应收账款预期信用损失估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单项计提坏账准备的判断等；

（3）复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；

（4）获取公司预期信用损失计算表，检查计提方法是否按照政策执行，重新测算计提金额是否准确；

（5）获取公司客户明细，检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单等，对本期重要客户的销售额进行函证，对期后收款进行核查；针对前五名客户明细，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史、终端客户情况、公司的销售模式是否发生变化等；关注本期前五名中新增客户，了解其新增客户的销售原因及销售模式是否与其他主体不同；

（6）通过企查查等公开方式查询前五大客户中新增主体的工商信息，了解新增客户的成立时间、所处行业、规模等背景信息，检查是否与公司存在关联关系。

（7）检查应收账款及预期信用损失是否已在财务报告中适当列报和披露。

2、审计结论

经审计，针对应收账款情况我们已获取充分适当审计证据，公司应收账款已在财务报告中适当列报和披露。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：



中国·北京

中国注册会计师：



2026年6月26日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

91110102082881146K



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

出资额 9531 万元

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2013 年 11 月 04 日

执行事务合伙人 乔久华、李尊农

主要经营场所

北京市丰台区丽泽路 20 号院 1 号楼南楼
20 层

经营范围

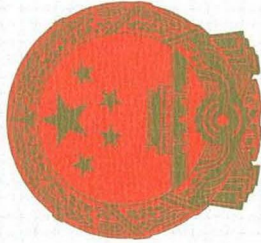
一般项目：资产评估；工程造价咨询业务；工程管理服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；区块链技术相关软件和服务；软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发。
（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

仅供报告出具使用

登记机关



2026 年 06 月 18 日



会计师事务所 执业证书



名称：中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：李尊农
主任会计师：
经营场所：北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：11000167
批准执业文号：京财会许可〔2013〕0066号
批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0014686

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局
二〇一一年八月十七日
中华人民共和国财政部制