

关于对华维设计集团股份有限公司

2025 年报问询函的回复函

鹏盛A专函字[2026]00064号

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部《关于对华维设计集团股份有限公司的年报问询函》已收悉，本所作为华维设计集团股份有限公司（以下简称“华维设计公司”或“公司”）的2025 年度的年审会计师事务所，根据贵部要求，本所及签字注册会计师对贵部在问询函中提出的涉及会计与审计问题进行了认真核查，现对有关事项答复如下：

一、关于审计报告保留意见事项

鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司2025年财务报表出具保留意见审计报告，对截至2025年12月31日的内部控制出具带强调事项段的无保留意见。形成相关意见的基础为：

（1）华维设计公司以截至2024年9月30日的资产基础法评估结果为基础，收购了九江正启微电子有限公司（后更名为九江华维芯微电子有限公司，以下简称“九江华维芯”）51%的股权，形成商誉404.37万元。会计师未能对收购九江华维芯51%股权确认的商誉及可辨认的无形资产及负债实施必要的审计程序以获取充分、适当的审计证据；

（2）本期九江华维芯未实现业绩承诺，触发业绩承诺补偿条款。业绩承诺方因被限制高消费、缺乏现金偿付能力，将其持有的九江华维芯49%的股权质押给华维设计公司作为履约保障。我们无法就上述业绩承诺补偿款的可收回性获取充分、适当的审计证据。

2025年末，你对上述404.37万元商誉全额计提减值准备，且未对业绩承诺事项确认交易性金融资产。

请年审会计师：



(1) 说明针对上述保留意见涉及事项已执行的审计程序、受限原因，以及是否执行了替代审计程序；

(2) 结合内控流程、测试情况及缺陷认定标准等，说明财务报告保留意见事项是否涉及财务报告内部控制关键环节，相关环节是否存在财务报告内部控制重大缺陷，发表的内部控制审计意见是否恰当，是否符合《企业内部控制审计指引》相关规定。

年审会计师回复：

1、说明针对上述保留意见涉及事项已执行的审计程序、受限原因，以及是否执行了替代审计程序；

(1) 针对保留意见涉及事项已执行的审计程序、受限原因及替代程序说明

1) 关于收购九江华维芯 51% 股权形成商誉及可辨认资产负债事项

①已执行的审计程序：

②获取了股权收购协议、资产基础法评估报告、股权交割文件、付款凭证等基础资料；

③对标的公司收购日前后的财务数据进行了分析性复核；

④对商誉减值测试的方法进行了初步核查；

⑤向管理层询问了收购对价分摊的依据及商誉形成过程。

受限原因：

由于收购目标的公司可辨认资产、负债的公允价值的确认涉及较多专业知识，需要外部专家对收购目标公司的可辨认资产、负债的公允价值进行确认，进而确认商誉。我们未能取得外部专家的企业合并对价分摊资

产评估报告，无法获取充分、适当的审计证据判断商誉初始计量及后续减值计提的合理性。

替代审计程序执行情况：

我们尝试执行替代程序，包括查阅标的公司同行业并购案例、分析标的公司后续经营数据以及对标的公司之前的评估报告分析等，但这些程序无法弥补关键审计证据的缺失，仍无法判断商誉及可辨认资产负债计量的公允性。

2) 关于业绩承诺补偿款可收回性事项

已执行的审计程序：

①获取了业绩承诺补偿协议、股权质押合同、业绩承诺方银行流水、房产等资料并进行了核实；

②向管理层询问了业绩承诺方的还款能力及后续履约安排；

③对承诺方进行了访谈；

④检查了公司对该事项的会计处理及披露情况。

受限原因：

业绩承诺方因被限制高消费、缺乏现金偿付能力，且质押股权的价值存在较大不确定性，我们无法获取充分、适当的审计证据证明补偿款的可收回金额及收回时间，无法判断是否需要确认相关金融资产。

替代审计程序执行情况：

①核实业绩承诺方银行流水、房产等资产情况；

②获取九江华维芯最新月度经营报表、在手客户订单清单、行业同类芯片企业估值区间，对比标的公司历史盈利数据测算股权理论价值；但未取得具备证券资质的第三方出具的正式股权估值报告，无法精准核实股权公允处置价值。

2、关于财务报告内部控制关键环节及内控审计意见的说明

1) 涉及的财务报告内部控制关键环节

上述保留意见事项涉及以下关键环节：

- ①企业并购交易的定价分摊流程；
- ②商誉减值测试的内部控制流程；
- ③业绩承诺补偿事项的跟踪、计量与披露流程；

2) 相关环节是否存在财务报告内部控制重大缺陷

公司已建立了与财务报告相关管理的内控制度，但在实际执行中，存在对上述事项所涉及的关键财务信息获取不充分的问题，导致财务报表相关项目的计量缺乏可靠依据。

该缺陷影响了财务报表中商誉、资产减值损失、或有对价相关项目的公允列报，根据内部控制缺陷认定标准，该缺陷不属于财务报告内部控制重大缺陷。

3) 内部控制审计意见的恰当性说明

我们对截至 2025 年 12 月 31 日的内部控制出具了带强调事项段的无保留意见，该意见符合《企业内部控制审计指引》的相关规定：

公司内部控制整体不存在重大缺陷，但上述事项涉及的关键环节存在控制执行不到位的情况，需要通过强调事项段提醒财务报表使用者关注；

该强调事项段不影响内部控制审计意见的类型，也不代表我们否定了公司内部控制的整体有效性，仅对特定风险事项进行提示，符合指引中关于强调事项段的使用要求。

二、关于经营业绩及毛利率

报告期内，你公司实现营业收入 9,458.42 万元，同比增长 18.12%；归属于上市公司股东的净利润为-1,273.64 万元，同比下滑 182.73%；扣除非经常性损益后净利润为-1,364.73 万元，同比下滑 388.23%。你公司解释称主要系收购的九江华维芯亏损所致。本期，九江华维芯净利润-2,471.59 万元。

本期，你公司综合毛利率为 6.17%，同比下降 28.65 个百分点。其中，勘察设计业务营业收入 5,800.49 万元，同比下降 13.49%，毛利率 30.02%，同比减少 6.99 个百分点；规划咨询业务营业收入 921.16 万元，同比下降 8.46%，毛利率 16.35%，同比增加 6.02 个百分点；集成电路封测业务营业收入 2,317.84 万元，毛利率-71.50%。

本年度，你公司第四季度营业收入 3,650.16 万元，占比 38.59%。

请你公司：

(1) 结合集成电路封测业务开展情况、主要产品、主要客户及收入确认情况、成本及期间费用构成、收购前九江华维芯业绩情况等，说明集成电路封测业务发生大额亏损、毛利率为负的原因及合理性，与同行业公司相比是否一致，并结合当前在手订单、各产品市场竞争力及毛利率水平等，说明九江华维芯是否面临持续经营风险，以及拟采取的具体改善措施；

(2) 按照业务类别分别列示在第四季度确认收入的主要项目名称、项目内容、合同金额、项目周期及交付时点、收入确认政策、收入确认依据、结算安排、回款情况，说明你公司是否存在跨期确认收入的情形，相关收入是否属于偶发性、临时性、无商业实质的应予以扣除的营业收入及判断依据，并按照业务类别分别说明各项业务第四季度收入确认占比与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

(3) 结合勘察设计业务与规划咨询业务的收入确认政策、收入确认依据、定价情况、成本变化等，说明上述业务毛利率变动存在明显差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否一致，如不一致，说明原因。

公司回复：

（一）结合集成电路封测业务开展情况、主要产品、主要客户及收入确认情况、成本及期间费用构成、收购前九江华维芯业绩情况等，说明集成电路封测业务发生大额亏损、毛利率为负的原因及合理性，与同行业公司相比是否一致，并结合当前在手订单、各产品市场竞争力及毛利率水平等，说明九江华维芯是否面临持续经营风险，以及拟采取的具体改善措施；

1、结合集成电路封测业务开展情况、主要产品、主要客户及收入确认情况、成本及期间费用构成、收购前九江华维芯业绩情况等，说明集成电路封测业务发生大额亏损、毛利率为负的原因及合理性，与同行业公司相比是否一致

（1）集成电路封测业务开展情况及收购前后业绩情况

集成电路封测业务收入主要由子公司九江华维芯产生，业务模式是为集成电路设计企业提供集成电路封装与测试服务，并收取封装和测试服务费，具有包括 SOP、SOT、QFN、DFN、QFP 在内的多种封装能力，及为客户提供定制化封装的能力，主要客户包括浙江华众芯微电子有限公司、苏州聚元微电子股份有限公司等。收购前，九江华维芯 2024 年（未经审计）实现封测业务收入 1,660.17 万元，净利润-2,081.06 万元。

公司自 2025 年 2 月起将九江华维芯纳入合并范围。报告期内，九江华维芯共实现集成电路封测业务营业收入 2,317.84 万元，净利润-2,075.44 万元。

（2）主要产品及收入确认情况

产品类别	2025 年 2-12 月收入（万元）
SOP	1,165.48
SOT	574.46
合计	1,739.93

（3）成本及期间费用构成

2025 年 2-12 月，九江华维芯主营业务成本及期间费用构成如下：

主营业务成本构成	金额（万元）	成本占比
原材料	1,537.79	39.43%

人工	414.93	10.64%
水电	237.19	6.08%
折旧摊销	1,521.08	39.00%
委外加工费	105.29	2.70%
其他成本	83.98	2.15%
主营业务成本小计	3,900.26	100.00%
期间费用构成	金额（万元）	期间费用占比
销售费用	16.28	3.73%
管理费用	150.62	34.52%
研发费用	193.53	44.35%
财务费用	75.91	17.40%
期间费用小计	436.33	100%

九江华维芯主营业务成本中，原材料占比较高，主要是铜、贵金属涨价推高金属类封装材料成本；固定资产折旧摊销占比较高，主要包括近万平方米的洁净车间建设及集成电路封装测试设备等的折旧摊销；期间费用构成中，研发投入占比较高，主要是为提升巩固技术和产品优势，持续进行研发投入。企业端面临原材料涨价、长期资产的大额折旧摊销以及研发投入尚未带来显著收益等影响，导致本年大额亏损及毛利率为负。

(4) 集成电路封测业务发生大额亏损、毛利率为负的原因

1) 传统封装测试行业竞争激烈

由于前几年集成电路行业景气度较高，全球半导体封测厂商纷纷宣布大幅扩产，近年来，上述扩产产能仍在持续释放当中，与此同时，越来越多的Fabless厂商或产业链其他环节厂商开始涉足封测领域，导致传统封装测试领域竞争激烈，毛利率普遍偏低。2025年上半年，行业内封装测试公司普遍面临订单不足问题，2025年下半年以来，受AI需求影响，封装测试厂在终端恐慌性备货的驱动下，产能攀升，但由于终端客户并不接受因原材料上涨而形成的价格上涨，出现了封装测试工厂做的越多、亏得越多的局面。

2) 贵金属等关键原材料价格大幅上涨，显著推高生产成本

2025年，由于铜、金银等贵金属涨价，导致引线框架等金属类封装材料价格大幅上涨，由于传统封装测试行业竞争激烈，上游原材料价格上涨压力无法

快速传导至下游客户，传统封装测试公司普遍出现利润下滑情形。

九江华维芯封装测试业务中，主要原材料包括引线框架、粘接材料、塑封料及焊接材料等，其中引线框架占比接近7成，引线框架的采购价格年末较年初上涨约47.98%，显著推高了生产成本，影响九江华维芯2025年度利润超300万元，导致九江华维芯封装测试业务利润水平下降。

3) 并购磨合期产能提升有限

公司于2025年初完成对九江华维芯的并购。整合初期，九江华维芯存在一些经营困境。公司迅速组建管理团队，从组织架构优化、生产工艺改进、激励机制完善等方面入手，积极部署改善举措。然而，并购整合涉及企业文化融合、管理体系对接、人员队伍稳定等复杂环节，客观上需要一定的磨合周期。受此影响，短期内九江华维芯的产能爬坡进度及良品率稳定性未能达到部分重点客户的要求，导致前期已达成意向的部分客户订单流失，对当期经营业绩产生较大影响。

受传统封装测试行业市场竞争激烈、原材料成本上涨和尚处于并购磨合期影响，九江华维芯报告期产能利用率未达规模化水平，仅实现集成电路封测业务收入2,317.84万元，固定资产折旧摊销较大以及持续的研发投入，推高集成电路封测业务成本，导致公司集成电路封测业务大额亏损、毛利率为负。

(5) 与同行业公司对比

同行业公司净利润与毛利率情况：

公司名称	总资产(万元)	净利润(万元)	封测业务收入(万元)	封测业务毛利率
气派科技	201,145.58	-7,538.40	64,631.02	1.72%
蓝箭电子	198,341.44	-3,737.11	35,920.44	-7.03%
电通微电	23,498.91	-4,642.45	9,864.00	-0.39%
华天科技	4,312,113.59	71,050.86	1,721,122.72	13.30%
苏州固锔	379,108.22	7,343.85	93,143.22	14.61%
九江华维芯	13,391.32	-2,075.44	2,317.84	-71.50%

2025年封测市场行业分层加剧，利润向头部先进封装集中，低端传统封装内卷严重。中小厂商仅能竞争消费电子、低端电源、小家电等通用传统封装订单，大量地方中小型封测厂持续扩产传统产线，供给远大于下游存量需求，导

致客户压价意愿强，行业进入价格战常态化阶段。由于资产规模、业务收入、产能规模、技术实力、客户资源的差异，集成电路封测业务同行业公司在净利润方面呈现分化状态，亏损与盈利并存；而封测业务毛利率均表现较低，甚至为负数。

综上，因传统封装行业产能过剩、价格内卷的结构性格局，市场需求不足，铜、贵金属等核心原材料大幅涨价等多重因素叠加，导致 2025 年以传统集成电路封装为主营业务的非头部公司出现亏损、毛利率偏低甚至为负。依靠传统封装业务的中小厂商成本转嫁能力弱、盈利空间持续被压缩。与同行业公司相比，九江华维芯整体规模较小，品牌知名度较弱，核心优质客户较少，产能尚未充分释放，报告期集成电路封测业务大额亏损、毛利率为负，与行业现状及自身客观情况相符，具有合理性。

2、结合当前在手订单、各产品市场竞争力及毛利率水平等，说明九江华维芯是否面临持续经营风险，以及拟采取的具体改善措施

(1) 在手订单

九江华维芯持续积极拓展业务，截至目前，九江华维芯在手订单量超 220KK，其中，九江华维芯同无锡华众芯微电子有限公司、苏州聚元微电子股份有限公司、广州安广电子科技股份有限公司签署了书面协议，上述客户锁定九江华维芯产能，合计 65KK/月-70KK/月。

(2) 产品市场竞争力及毛利率水平

公司集成电路封装测试业务积累有一定的封装测试加工经验，建设有 1 万多平方米的无尘车间，前道工艺车间洁净等级为百级，后道工艺车间洁净等级为千级，拥有较为先进的集成电路封装测试设备。在头部封测厂主动缩减传统产线投入，将资源倾斜至先进封装领域的背景下，传统封装业务整体呈低速增长存量博弈态势，部分传统产线转产或退出。公司封测设备等固定资产投资较高，设备较为先进，且因过往产能不足，设备磨损较低，成新率较大，在传统封装业务存量博弈的过程中，具有一定的比较优势。但目前公司集成电路封测业务整体规模较小，仍处于成长期，与行业内领先公司存在明显差距。

2025 年及 2026 年 1-5 月，九江华维芯主要财务指标对比如下：

单位：万元

项目	2025 年主要指标值	2026 年 1-5 月主要指标值
毛利润	-1,657.33	-631.96
毛利率	-71.50%	-50.60%
折旧及摊销额	1,528.11	721.93
剔除折旧及摊销后的毛利率	-5.57%	7.20%

九江华维芯的产能明显提升，规模效应逐步显现。收购初期，九江华维芯在 2025 年第一季度仅实现产能 99KK，到 2025 年第四季度产能已达 215KK，较第一季度增长超过 110%，到 2026 年 5 月已超过 100KK/月。2026 年前 5 个月毛利润为-631.96 万元，毛利率为-50.60%，虽然仍未扭亏，但随着产能的提升，亏损状况已显著改善，其中折旧及摊销 721.93 万元为非付现成本。剔除折旧及摊销金额 721.93 万元后，公司不含非付现成本的毛利为 89.97 万元。目前客户回款正常，公司经营现金流已基本转正。

随着行业格局的稳定和逐步改善，以及公司持续加强生产管理、优化工艺、稳定熟练员工队伍、强化期间费用管理等措施效果的显现，九江华维芯生产经营处于持续向好趋势，不存在持续经营风险。

3、拟采取的具体改善措施

(1) 紧抓传统封测市场存量发展机会，积极开拓市场客户，实现规模效应

尽管先进封装发展迅猛，但传统封装具有性价比高、产品通用性强、使用成本低、应用领域广的优点，先进封装与传统封装因终端需求分层而长期共存，在消费电子、低端电源、小家电等领域仍大量应用传统封装方案，传统封装业务仍有较大市场空间。公司应紧抓传统封测市场存量发展机会，对外积极开拓市场客户，快速响应客户需求，对内加强成本控制与良率优化，充分挖掘、发挥现有产线效能，通过规模效应持续降本增收。

(2) 优化产品与客户结构，摆脱低端价格内卷，提升毛利水平

梳理产品毛利台账，对长期毛利率为负、客户持续压价、原材料损耗高的客户订单，逐步缩减产能接单、提高最低起订量与加工单价。降低低价散单业务，提升客户议价能力。淘汰低质低效客户，集中资源服务优质客户。

(3) 完善产线工艺环节，提升产线设备效能

在首条电镀产线投产已发挥增厚业绩的基础上，积极推动后续电镀产线建设进度，进一步完善产线工艺环节，弥补工艺短板，加快封测加工服务流转，缩短生产交付周期，提升客户满意度，积极承接友商外协需求，建立市场竞争比较优势；完善设备检修、维保、备件常态化管理机制，提升设备运维效能，加强安全生产管理，确保产线持续稳定有序运行。

(4) 完善国内供应链管理，加强成本管控，减少生产及管理中的跑冒滴漏等问题

进一步完善国内供应链管理，完善采购询价机制，提升原材料成本管控效能；通过实施合同能源管理、废水回收循环利用等方式，努力降低生产成本。对封测加工过程中的生产废料等定期集中进行市场化处置，减少生产及管理中的跑冒滴漏等各种损耗，防微杜渐，减少对利润的蚕食。

(5) 建立绩效激励机制，努力提升人均产出

建立绩效激励机制，将良率提升、毛利改善与团队绩效挂钩，淘汰躺平者；加强生产一线员工操作培训，提高操作熟练度，优化人员配置，在节约人工的同时，提升人均产出。

(6) 持续保障适度研发投入，为集成电路封测业务发展筑牢技术根基

以客户需求为出发点，把提升量产良率、提高封测加工生产效率作为研发核心目标，持续保持适度研发投入规模，提高稳定交付能力，不断提升客户综合满意度，依托技术创新为集成电路封测业务可持续发展提供坚实技术保障。

(二) 按照业务类别分别列示在第四季度确认收入的主要项目名称、项目内容、合同金额、项目周期及交付时点、收入确认政策、收入确认依据、结算安排、回款情况，说明你公司是否存在跨期确认收入的情形，相关收入是否属于偶发性、临时性、无商业实质的应予以扣除的营业收入及判断依据，并按照业务类别分别说明各项业务第四季度收入确认占比与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

1、各业务类别在第四季度确认收入占比情况如下：

单位：万元

业务类别	勘察设计与规划咨询 (合称“设计咨询”)	集成电路封测	砂石贸易	合计

第四季度收入	2,410.95	1,134.69	104.52	3,650.16
占比	66.05%	31.09%	2.86%	100.00%

报告期公司营业收入以设计咨询业务、集成电路封测业务为主，砂石贸易占比较小，不会对收入确认产生重大影响。

(1) 业务类别一：设计咨询

1) 2025 年度第四季度，设计咨询业务确认收入的主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	项目内容	合同金额	项目周期	交付时点	收入确认依据	结算安排	2025年第四季度确认收入	累计回款
赣州经济技术开发区滨江南路(华坚南路--黄金大道)等6条道路项目设计工程	施工图设计及施工服务	261.00	设计阶段6至12个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年10月部分道路竣工验收	竣工报告	依据合同约定分阶段结算	70.88	191.89
宜春学院新校区建设项目(EPC)(设计采购施工)总承包项目建设工程设计合同	施工图设计及施工服务	669.40	设计阶段8至12个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月完成竣工验收	竣工报告	依据合同约定分阶段结算	150.00	669.40
江西航空职业技术学院抚州校区施工图设计合同	施工图设计、装修设计及施工服务	888.00	设计阶段8至12个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年10月办理一期二标段竣工验收报告	竣工报告	依据合同约定分阶段结算	132.33	667.46
宜春市袁山二桥新建项目	施工图设计及施工服务	483.68	设计阶段6至12个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年10月提交竣工验收报告	竣工报告	依据合同约定分阶段结算	83.91	435.31
分宜县钤东新城电商路等4条路新建道路及老城区钤山路、钤阳西路综合提升改造工程设计项目	初步设计、施工图设计及施工服务	393.00	设计阶段4至8个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年10月提交完整施工图	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	61.78	353.70
吉安市中心人民医院传染病大楼项目设计	初步设计、施工图设计及施工服务	242.50	设计阶段3至6个月, 施工服务周期取决于实际施工进度	2025年11月完成配合控制价编制	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	72.75	145.50

江西省宜春市宜丰县南屏瀚峰文化体育产业中心PPP项目设计修改补充协议	规划设计、施工图设计及施工服务	75.86	设计阶段约3个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年10月规划方案通过评审	方案评审报告	依据合同约定分阶段结算	60.69	60.69
高安市污水处理厂扩容及配套管网建设项目设计	初步设计、施工图设计及施工服务	395.00	设计阶段6至12个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月提交施工图	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	197.50	316.00
昌南新区名坊园配套道路工程设计与采购施工总承包	方案优化、施工图设计及施工服务	341.70	设计阶段6至12个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月通过图审	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	205.02	100.00
NS项目岩土工程设计劳务服务标段一	方案设计、初步设计、施工图设计及施工服务	617.88	设计阶段8至12个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月通过图审	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	105.04	216.26
通顺式村庄规划编制项目	规划编制	120.40	8至12个月	2025年10月提交规划成果	规划编制成果签收单	依据合同约定分阶段结算	120.40	58.27
杭温高铁义乌站南广场前综合交通枢纽及配套基础设施建设项目-游客集散中心用房设计	初步设计、施工图设计及施工服务	285.64	设计阶段6至12个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月通过图审	图审报告	依据合同约定分阶段结算	114.26	28.56
陶瓷文化溯源--浮梁县饶南、里窑、麻仓景区、改造项目设计施工总承包工程	施工图设计及施工服务	432.00	设计阶段8至12个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年12月通过图审	图审报告	依据合同约定分阶段结算	86.40	301.80
万安县城控投资集团有限公司开发商品房项目设计招标	方案设计、初步设计、施工图设计及施工服务	145.00	设计阶段6至8个月，施工服务周期取决于实际施工进度	2025年11月提交部分施工图	图纸签收单	依据合同约定分阶段结算	50.16	93.66

五华县园新片老旧小区配套设施改造项目设计、施工总承包	施工图设计及施工服务	77.94	设计阶段约6个月， 施工服务周期取决于 实际施工进度	2025年11 月图审合格	图审报告	依据合同约定分 阶段结算	70.14	3.00
文创科技园项目前期咨询 (乐园故事线设计、IP外包 装修设计、投资可行性研究报告 编制)	可行性研究 报告编制、 图纸设计	130.00	6至12个月	2025年12 月提交项目 初稿	设计成果 签收单	依据合同约定分 阶段结算	97.50	97.50
合计		5,559.01					1,678.75	3,739.00

注：(1)合同金额按含税金额列示；1) 如合同为包干价或有暂估金额的按包干价/暂估金额填列；2) 如合同为单价合同且无暂估金额的，按单价填列；3) 如合同金额已审定，则按审定金额填列。

(2) 第四季度确认收入为含税金额。

2) 是否存在跨期确认收入的情形

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》规定，在客户取得相关商品控制权、相关经济利益很可能流入且收入金额能够可靠计量时确认收入。

设计咨询业务收入确认的政策为：根据履约进度在一段时间内确认收入，以设计成果提交并经客户签收或第三方审核通过后作为履约进度的确认依据，根据合同约定的相应阶段的结算金额确认收入。收入确认的依据为：客户对设计成果的签收/确认单。在取得客户的设计成果签收/确认单，如图纸签收单、图审报告、竣工验收报告或其他类似性质的客户确认单据后，公司及时确认相应节点的收入。如上表所列，公司第四季度确认收入的项目，相关设计成果的交付/确认节点均在第四季度，收入确认时点与成果交付节点一致，不存在跨期确认收入的情形。

3) 相关收入是否属于应予以扣除的营业收入及判断依据

华维设计第四季度确认的收入均基于真实的业务背景，合同、客户签收单或审核单、回款凭证一一对应，均属于华维设计日常经营活动中的工程设计咨询业务，系华维设计按照合同约定为客户提供专业技术服务并提交经客户确认的工作成果后收取的对价，具有真实交易背景和完整商业实质，不属于偶发性、临时性、无商业实质的应予以扣除的营业收入。

根据《北京证券交易所股票上市规则》第10.3.1条的规定，“与主营业务无关的业务收入”和“不具备商业实质的收入”应当予以扣除。公司上述收入系华维设计主营业务范围内的正常经营收入，客户在取得公司履约成果的同时取得并消耗了相关经济利益，交易双方真实履约，具备商业实质，不属于应予以扣除的营业收入。

(2) 业务类别二：集成电路封测

1) 2025年度第四季度，集成电路封测业务确认收入的主要项目如下：

单位：万元

产品类别	交付周期	收入确认依据	交付时点	结算安排	2025年第四季度收入确认金额	2025年第四季度回款情况
SOP	15-30天	客户签收单	2025年4季度	月结60天	584.73	267.75

SOT	15-30 天	客户签收单	2025 年 4 季度	月结 60 天	57.89	52.24
-----	---------	-------	-------------	---------	-------	-------

2) 是否存在跨期确认收入的情形

公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》规定，在客户取得相关商品控制权、相关经济利益很可能流入且收入金额能够可靠计量时确认收入。

公司集成电路封测收入确认政策为：以客户取得相关商品的控制权的时点确认收入，该时点通常为合同约定的商品交付时点：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。收入确认的依据为：客户的收货签收凭据。

集成电路封测订单在将封装测试完成的成品交付至客户指定地点，经客户签收（出具验收单）无误后确认收入。公司第四季度确认收入的主要项目，相关产品的交付节点均在第四季度，收入确认时点与产品交付节点一致，不存在跨期确认收入的情形。

3) 相关收入是否属于应予以扣除的营业收入及判断依据

集成电路封测业务第四季度确认的收入均基于真实的业务背景，有客户订单、晶圆入库单、封测完货物的发货记录及客户签收凭据、回款凭证等外部凭据，以及相应的材料采购订单、入库单、领料单等内部流转记录，集成电路封测业务属于九江华维芯的日常经营业务，具有真实交易背景和完整商业实质，不属于偶发性、临时性、无商业实质的应予以扣除的营业收入。

根据《北京证券交易所股票上市规则》第10.3.1条的规定，“与主营业务无关的业务收入”和“不具备商业实质的收入”应当予以扣除。公司上述收入系九江华维芯主营业务范围内的正常经营收入，交易双方真实履约，具备商业实质，不属于应予以扣除的营业收入。

2、各业务类别四季度收入占比与同行业可比公司情况

表一：2025年度，设计咨询同行业可比公司营业收入分季度占比情况如下：

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
中设咨询	11.90%	27.22%	24.87%	36.02%
勘设股份	19.16%	23.46%	23.52%	33.86%
苏交科	19.41%	23.19%	23.82%	33.58%

建研设计	22.93%	21.78%	21.28%	34.01%
设研院	21.12%	25.69%	18.73%	34.45%
平均值	18.90%	24.27%	22.45%	34.38%
华维设计	17.84%	20.96%	25.41%	35.78%

由上表可见，设计咨询同行业可比公司2025年度各季度营业收入呈现第四季度占比较高、前三季度占比较低的特点，公司设计咨询业务2025年第四季度营业收入占比较高，与同行业可比公司基本一致。

表二：2025年度，集成电路封测同行业可比公司营业收入分季度占比情况

如下：

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
气派科技	17.12%	25.27%	26.62%	30.99%
蓝箭电子	19.51%	28.07%	25.17%	27.26%
通富微电	21.82%	24.88%	25.35%	27.95%
华天科技	20.73%	24.47%	26.72%	28.08%
苏州固锴	22.76%	27.57%	25.95%	23.73%
平均值	20.39%	26.05%	25.96%	27.60%
九江华维芯	10.70%	19.03%	23.43%	46.85%

报告期，集成电路封测同行业可比公司各季度营业收入占比总体呈现第一季度较低，第二至第四季度较高且相对均衡。九江华维芯集成电路封测业务各季度收入占比呈现第一季度较低，第二至第四季度逐季提高，与同行业公司有明显差异。主要原因是2025年2月完成收购之初，存在管理效率低、产能利用率不足及员工积极性不高等经营困境，且一季度仅包含2-3月份营业收入（公司自2025年2月起将九江华维芯纳入合并范围），因此，第一季度营收占比较低。2-4季度，随着公司加强对其管理和支持帮扶力度，从组织架构优化、生产工艺改进、激励机制完善等方面，积极部署改善举措，努力开拓市场，盘活资产，并陆续购置生产设备投入运行，报告期集成电路封测产能处于持续爬坡提升状态。公司集成电路封测业务收入各季度逐季提高并在第四季度冲高。

（三）结合勘察设计业务与规划咨询业务的收入确认政策、收入确认依据、

定价情况、成本变化等，说明上述业务毛利率变动存在明显差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否一致，如不一致，说明原因。

1、勘察设计业务与规划咨询业务的收入确认政策、收入确认依据

1) 勘察设计业务收入确认政策

公司与客户之间的勘察设计合同，由于公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本转入当期主营业务成本，不确认收入。公司勘察设计业务按照产出法确定履约进度，以提交并经客户签收或第三方审核通过后的设计工作成果作为产出，按合同约定的结算金额确认收入。

2) 规划咨询业务收入确认政策

公司与客户之间的规划咨询合同，在工作成果经委托方签收或取得相关部门审核通过后根据合同约定的金额确认收入。

3) 勘察设计业务与规划咨询业务的收入确认依据

收入确认依据为：客户对设计成果的签收/确认凭据，如：科研报告/方案/图纸签收单、图审报告、竣工验收报告或其他类似性质的客户确认凭据。

2、勘察设计业务与规划咨询业务的定价情况、成本变化

公司通过招投标方式承接的勘察设计项目，一般参考《工程勘察设计收费标准》（2002 修订版，已废止，仅供参考）及市场同类项目价格水平，综合设计规模、专业差别、复杂程度、市场竞争、自身服务成本和合理利润等因素影响，以项目估算的建筑安装工程费的一定比例定价；公司通过直接委托承接的项目，通常由公司与客户协商定价；公司通过其他方式承接的项目，通常参考招投标承接项目的报价方式。

公司规划咨询业务包括可研、规划、造价咨询、安全评估及其他普通咨询等多种业务。规划咨询业务定价通常以行业收费指导文件为基准，结合项目实际情况、市场竞争等因素，通过招投标或与客户协商最终定价。

勘察设计业务与规划咨询业务的成本变化如下：

单位：万元

业务类型	2025 年								
	人工成本	占比	服务采购成本	占比	折旧及摊销	占比	其他	占比	合计
勘察设计	2,023.02	49.65%	1,686.30	41.39%	350.77	8.61%	14.07	0.35%	4,074.17
规划咨询	189.84	25.12%	559.76	74.08%	5.27	0.70%	0.73	0.10%	755.59
合计	2,212.86	45.82%	2,246.06	46.50%	356.05	7.37%	14.80	0.31%	4,829.76
业务类型	2024 年								
	人工成本	占比	服务采购成本	占比	折旧及摊销	占比	其他	占比	合计
勘察设计	2,078.02	49.21%	1,785.65	42.28%	342.70	8.11%	16.70	0.40%	4,223.07
规划咨询	201.55	22.33%	695.81	77.11%	4.90	0.54%	0.14	0.02%	902.39
合计	2,279.57	44.48%	2,481.46	48.41%	347.60	6.78%	16.83	0.33%	5,125.46

公司主营业务成本主要由人工成本、服务采购成本、折旧及摊销等构成，勘察设计业务与规划咨询业务成本构成及变化情况如下：

1) 勘察设计业务

报告期人工成本 2,023.02 万元，占该业务成本的 49.65%，较 2024 年基本持平；服务采购成本 1,686.30 万元，占该业务成本的 41.39%，较 2024 年小幅下降 0.89%；折旧及摊销成本 350.77 万元，占该业务成本的 8.61%，较 2024 年基本持平；报告期总体成本构成与 2024 年基本一致。

公司在手订单项目开工不足，部分项目实施延后进度未达预期，且由于市场竞争激烈，单个项目合同金额呈下降趋势，勘察设计业务收入及人均产值下滑；但受人员薪酬、折旧及摊销等固定成本的影响，勘察设计业务成本下降幅度小于收入下降幅度，造成勘察设计业务毛利率较上期减少。

2) 规划咨询业务

报告期人工成本 189.84 万元，占该业务成本的 25.12%，较 2024 年上升 2.79%；服务采购成本 559.76 万元，占该业务成本的 74.08%，较 2024 年下降

3.03%；折旧及摊销成本 5.27 万元，占该业务成本的 0.7%，较 2024 年基本持平。报告期总体成本构成较 2024 年有所变动，主要系在规划咨询业务收入下降的背景下，为了保证公司规划咨询业务员工团队的工作饱和度，公司压缩了对外服务采购的工作量，使得报告期人工成本占比上升、服务采购成本占比下降、该业务整体毛利率较 2024 年上升。

3、同行业可比公司毛利率变动情况

同行业可比公司大多将勘察设计业务与规划咨询业务合并进行披露，毛利率对比如下：

公司名称	勘察设计与规划咨询（合并为设计咨询）	
	2025 年度	较上年变动幅度（百分点）
建发合诚	31.52%	-3.09
勘设股份	29.84%	0.36
苏文科	30.99%	-3.87
建研设计	23.02%	-0.66
设研院	24.07%	3.75
华维设计	28.15%	-5.38

报告期，公司规划咨询业务占营业收入比重为 9.74%，占比较低，公司将勘察设计与规划咨询合并为设计咨询后，毛利率为 28.15%，与同行业公司基本一致；毛利率变动略大于同行业其他公司，主要系报告期设计咨询收入下降 12.83%，但由于人员成本和固定资产折旧摊销刚性存在，设计咨询成本仅下降 5.77%，导致毛利率下降。

（四）年审会计师核查程序及核查意见：

1、主要核查程序

- （1）向华维设计管理层了解与收入相关的业务流程和内部控制；
- （2）取得各月营业收入明细表与上年同期数据对比，并进行分析性复核；
- （3）执行细节测试，采取抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单据和银行收款单等，检查相关收入的真实性；

(4) 执行细节测试，采取抽样方式检查与成本确认相关的支持性文件，包括采购合同和银行付款单等，检查相关成本的真实性；

(5) 编制毛利率明细表，对毛利率进行分析性复核；

(6) 函证相关销售收入和营业成本；

(7) 查阅同行业上市公司各季度收入分布情况，并与公司各季度收入情况进行对比分析；

(8) 对收入进行截止性测试。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1) 公司集成电路封测业务发生大额亏损、毛利率为负与同行业公司基本一致；

(2) 公司不存在跨期确认收入的情形，相关收入不属于偶发性、临时性、无商业实质的应予以扣除的营业收入；第四季度勘察设计业务与规划咨询业务收入确认占比与同行业可比公司基本一致，集成电路封测业务收入占比与同行业可比公司存在不一致的情形；

(3) 公司勘察设计业务与规划咨询业务毛利率变动与同行业可比公司相比基本一致。

三、关于主要客户及供应商

报告期内，你公司前五大客户及供应商全部发生变动。主要供应商中，深圳市华苑设计有限公司成立于2020年3月，注册资本50万元，参保人数3人，采购金额196.67万元，占比8.60%；广东鼎盛工程设计有限公司参保人数1人，采购金额148.46万元，占比6.49%；珠海市自强土木工程设计咨询有限公司参保人数为0，采购金额111.01万元，占比4.85%。

请你公司：

说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否一致。并详细列示深圳市华苑设计有限公司、广东鼎盛工程设计有限公司、珠海市自强土木工程设计咨询有限公司的经营范围、员工人数、采购内容、采

购单价，与你公司及实际控制人、董事高管等是否存在关联关系，以及采购金额是否与其经营规模匹配、对其采购价格是否公允，与其他供应商相比是否一致；并结合供应商选取方式、供应商及采购审批流程等，说明其是否符合你公司供应商选取标准、审批流程是否符合你公司内部管理规定。

公司回复：

（一）说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否一致。并详细列示深圳市华苑设计有限公司、广东鼎盛工程设计有限公司、珠海市自强土木工程设计咨询有限公司的经营范围、员工人数、采购内容、采购单价，与你公司及实际控制人、董事高管等是否存在关联关系，以及采购金额是否与其经营规模匹配、对其采购价格是否公允，与其他供应商相比是否一致；并结合供应商选取方式、供应商及采购审批流程等，说明其是否符合你公司供应商选取标准、审批流程是否符合你公司内部管理规定。

1、说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否一致。并详细列示深圳市华苑设计有限公司、广东鼎盛工程设计有限公司、珠海市自强土木工程设计咨询有限公司的经营范围、员工人数、采购内容、采购单价，与你公司及实际控制人、董事高管等是否存在关联关系。

（1）主要供应商变动原因及合理性

公司根据具体项目的采购需求，结合项目类型、区域位置、业主诉求、项目质量、进度要求、专业分工等因素，最终选定供应商。每年各供应商的具体采购金额会根据承揽项目类型、实际执行进度结算以及项目所在区域分布情况而动态变化，造成主要供应商的变动。

同行业可比公司主要供应商 2025 年度变动情况如下：

公司简称	变动个数	不变个数
中设咨询	3	2
建研设计	5	0
华维设计	5	0

报告期，同行业可比公司也存在主要供应商变动较大情形，公司主要供应商变动情况与同行业无明显差异。

因此，由于公司需根据具体项目的实际情况匹配相应的供应商，向主要供

应商的采购结算金额会随项目的执行进度而变化，与同行业无明显差异，报告期内公司主要供应商变动具有合理性。

(2) 主要供应商情况

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	员工人数	主要采购内容	采购金额(万元)
深圳市华苑设计有限公司	2020年3月6日	50万元	环境技术服务，园林景观工程设计，园林植物的培植及销售，以服务外包的形式从事工程设计咨询，图文制作，动漫设计，影视游戏，广告插画，效果图制作，软件设计开发服务社会经济咨询服务；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；专业设计服务；工程管理服务。	10-20人	辅助性、非核心环节的设计咨询等服务	196.69
广东鼎盛工程设计有限公司	2019年8月30日	500万元	建筑工程；市政工程；公路工程；水利工程；环保工程；消防工程；港口工程；航道工程；园林景观工程；工程项目规划；工程勘察、测量；建设工程质量检测；项目投资；电子计算机技术服务；建筑模型制作；销售：建筑材料及机械（不含商场、仓库）。	10-20人	辅助性、非核心环节的设计咨询等服务	148.46
珠海市自强土木工程设计咨询有限公司	2016年6月2日	100万元	市政工程、公路、桥梁、隧道工程勘察、设计及工程图审查、工程建设技术咨询。	10人以内	辅助性、非核心环节的设计咨询等服务	111.01

通过网络公开信息查询，上述供应商，已成立时间在6-10年，主要从事工程设计、咨询、勘察或施工业务，为专业技术服务型企业。主要供应商在通过公司评审、询价确定后，主要为公司提供辅助性、非核心环节的设计咨询等服务

务。

查询国家企业信用信息公示系统并经公司自查，深圳市华苑设计有限公司、广东鼎盛工程设计有限公司、珠海市自强土木工程设计咨询有限公司与公司及实际控制人、董事高管等不存在关联关系。

2、采购金额是否与其经营规模匹配、对其采购价格是否公允，与其他供应商相比是否一致；并结合供应商选取方式、供应商及采购审批流程等，说明其是否符合你公司供应商选取标准、审批流程是否符合你公司内部管理规定。

(1) 采购金额是否与其经营规模相匹配

公司根据运营项目差异化需求，基于项目质量、完工进度、专业分工等方面，向具有业务能力和专业水平的外协供应商采购主营业务中部分项目涉及的辅助性、非核心环节的设计咨询服务等。新进供应商采购具体如下：

深圳市华苑设计有限公司，成立于2020年3月6日，注册资本50万元，经营范围主要是环境技术服务、园林景观工程设计、工程设计咨询、效果图制作、专业设计服务、工程管理服务。2025年度，公司向深圳市华苑设计有限公司外协采购涉及的项目主要为昌南新区名坊园配套道路工程设计采购施工总承包；黎光工业地块08-13M1配套道路工程、观澜北（企坪）地区03-02-01、03-02-02地块。报告期，公司向其采购金额196.69万元，采购规模较小，与供应商规模相匹配。

广东鼎盛工程设计有限公司，成立于2019年8月30日，注册资本500万元，经营范围主要是建筑工程；市政工程；公路工程；水利工程；环保工程；消防工程；港口工程；航道工程；园林景观工程；工程项目规划；工程勘察、测量；建设工程质量检测；建筑模型制作等。2025年度，公司向广东鼎盛工程设计有限公司外协采购涉及的项目主要为定南县黄砂口景区旅游基础设施建设项目配套服务设施提升工程EPC（设计、采购、施工）总承包；五华县园新片老旧小区配套基础设施改造项目设计、施工总承包；五华县横陂镇美丽圩镇道路（马油下至横陂圩镇段）升级改造工程设计、施工总承包等。报告期，公司向其采购金额148.46万元，采购规模较小，与供应商规模相匹配。

珠海市自强土木工程设计咨询有限公司，成立于2016年6月2日，注册资本100万元，经营范围主要是市政工程、公路、桥梁、隧道工程勘察、设计及

工程图审查、工程建设技术咨询等。2025 年度，公司向珠海市自强土木工程设计咨询有限公司外协采购涉及的项目主要为多祝镇横塘村新农村示范村建设市政综合治理项目、多祝镇大和村新农村示范村建设市政综合治理项目、惠东县梁化镇大地村新农村示范村建设项目、惠东县梁化镇小禾洞新农村示范村建设项目、惠东县梁化镇黎光村新农村示范村建设项目、担杆镇安居工程可研设计等。报告期，公司向其采购金额 111.01 万元，采购规模较小，与供应商规模相匹配。

(2) 采购价格是否公允，与其他供应商相比是否一致

公司外协采购价格依据市场原则确定，根据《采购（含劳务分包）管理制度》，在《合格供应商名录》中进行询价，综合考虑各供应商的专业水平、价格、工期等因素确定最终的合作方。外协供应商主要为公司提供辅助性、非核心环节的设计咨询等服务，公司不会对其形成依赖，且市场竞争主体较多，外协服务供应充足易得，价格是在供需双方自愿平等协商的基础上，依据市场原则确定的，公司与主要供应商采购价格公允，与其他供应商相比不存在明显差异。

(3) 结合供应商选取方式、供应商及采购审批流程等，说明其是否符合你公司供应商选取标准、审批流程是否符合你公司内部管理规定

公司根据《采购（含劳务分包）管理办法》，查阅拟合作供应商的营业执照、注册资本、资信情况、人员构成、专业能力、过往项目经验、既往合作情况、服务区域范围等，综合衡量是否具有相应项目的业务能力，围绕技术能力及水平、产品质量情况、履约能力、价格与结算条件等方面是否能够满足公司需求，经公司评审审核通过后，进入公司合格供应商名录，并逐步建立业务合作关系。同时，公司每年可对供应商进行定期或不定期抽查、评审。

深圳市华苑设计有限公司、广东鼎盛工程设计有限公司、珠海市自强土木工程设计咨询有限公司在资信情况、人员构成、专业能力、过往项目经验、服务区域范围、报价、结算方式、风险承担能力等方面均能满足公司对项目的实施要求，符合公司供应商选取标准；前述供应商已经公司评审通过，均在公司合格供应商之列，审批流程符合公司内部管理规定。

(二) 年审会计师核查程序及核查意见：

1、主要核查程序

- (1) 向华维设计管理层了解与采购相关的业务流程和内部控制；
- (2) 通过天眼查等工具对供应商的基本情况进行查询，核查关联方关系；
- (3) 通过检查销售及采购合同验证销售和采购的真实性；
- (4) 对客户采购金额及应付账款进行函证。

2、核查意见：

经核查，年审会计师认为：

本期主要供应商变动较大的说明是合理的，主要供应商的采购金额与其业务规模相匹配且定价公允，与其他供应商相比不存在明显差异。主要供应商与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系。供应商选取方式、供应商及采购审批流程符合公司内部管理规定。

四、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面余额 13,628.23 万元，其中按组合计提坏账准备的应收账款账面余额为 13,098.35 万元，单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 529.88 万元。

按组合计提坏账准备的应收账款中，账龄 1 年以上应收账款余额为 8,509.64 万元，占 64.97%，累计计提坏账准备 3,526.56 万元。

单项计提坏账准备的应收账款均为本年新增，其中应收苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司账款余额 410.15 万元，计提坏账准备 287.11 万元；应收江西鸿久新材料科技有限公司账款余额 119.72 万元，计提坏账准备 56.18 万元，计提依据均为涉及诉讼，预计无法收回。

请你公司：

(1) 说明按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准，并结合按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况，以及与按单项计提坏账

准备的应收账款的区别等，说明对其类别划分是否准确；

(2) 说明账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，并列示账龄 1 年以上应收账款主要对手方名称、信用情况、应收账款余额、坏账准备计提情况，说明坏账准备计提是否充分、是否存在进一步计提坏账准备的风险，以及你公司采取的收款措施及效果；

(3) 结合苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司、江西鸿久新材料科技有限公司诉讼进展、应收账款未来收回可能性、对手方是否有可执行资产等，详细列示上述应收账款减值计提过程，并说明减值计提是否充分、准确。

公司回复：

(一) 说明按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准，并结合按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况，以及与按单项计提坏账准备的应收账款的区别等，说明对其类别划分是否准确；

1、说明按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准

(1) 划分依据

公司对应收账款坏账准备计提分类严格遵循《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，以单项应收账款信用风险是否存在显著特殊性、单项金额是否重大为核心判断依据，执行“先单项识别、后组合归集”的减值测试流程：优先识别需单项计提坏账准备的应收账款，剩余具备同质化信用风险特征的应收账款划分为组合计提坏账准备。

(2) 按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准：

满足以下条件之一的应收款项，按单项计提坏账准备：

1) 存在客观信用减值迹象的应收账款（逾期极久、亏损、破产、涉诉、失联、无力还款等）；

2) 信用风险特征具有独特性、可单独计量损失的应收账款。单笔应收账款回款逻辑、违约概率、回收周期与公司其余客户存在明显差异，若纳入统一组合将导致预期信用损失计量失真，且能够以合理成本单独测算未来现金流量现

值的，采用单项计提模式。

同时满足以下全部条件的应收账款，按照相似信用风险特征分组合计提坏账准备：

(1) 不满足单项计提判定条件的。

(2) 批量评估具备成本效益：客户数量较多、单户应收余额分散，以合理成本无法逐笔单独测算预期现金流量现值。

(3) 同一组合内应收账款具备同质化信用风险特征，历史违约率、损失迁徙规律具备可比性，可统一采用组合损失率计量减值。

2、结合按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况，以及与按单项计提坏账准备的应收账款的区别等，说明对其类别划分是否准确

按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的坏账计提明细如下：

序号	客户名称	客户性质	应收账款期末余额（万元）	账龄	坏账准备累计计提额（万元）
1	肥西县***乡人民政府	国企/政府单位	163.66	1至2年/2至3年	29.57
2	**市城市管理局	国企/政府单位	370.36	1年以内	18.52
3	**工控产业园运营管理有限公司	国企/政府单位	132.08	2至3年	26.42
4	***市城市建设投资集团有限责任公司	国企/政府单位	330.66	3至4年	165.33
5	景德镇市**科技投资经营有限公司	国企/政府单位	207.53	1年以内	10.38
6	昆明***发展投资集团有限公司	国企/政府单位	107.74	1年以内	5.39
7	**市交通运输局	国企/政府单位	238.61	4至5年/5年以上	222.61
8	乐平市**建设管理有限公司	国企/政府单位	371.99	3至4年	186.00
9	**市住房和城乡建设局	国企/政府单位	137.97	1至5年	84.98
10	**县住房和城乡建设局	国企/政府单位	284.24	1年以内/2至3年	55.57
11	南昌**科技有限公司	私营企业	120.40	1年以内	6.02
12	**市城市规划设计研究院集团有限公司	国企/政府单位	146.43	1年以内/1至2年	9.29

13	**市幸福渠水域治理有限公司	国企/政府单位	116.33	2至3年	23.27
14	南昌**勘测设计院有限责任公司	国企/政府单位	105.40	1年以内/ 3至5年	33.66
15	江西**电气有限公司	私营企业	250.80	3至4年	125.40
16	厦门市**工程设计院有限公司	上市公司 子公司	245.97	2至3年	49.19
17	宜春**投资集团有限公司	国企/政府单位	1,442.74	1至4年	558.09
18	宜春市**投资有限公司	国企/政府单位	414.83	1年以内	20.74
19	宜春市****道路建设项目管理办公室	国企/政府单位	642.08	3至5年以上	357.19
20	鹰潭市**区**镇人民政府	国企/政府单位	100.61	1年以内/ 1至2年	5.21
21	岳阳市**建设投资有限公司	国企/政府单位	429.77	1年以内/ 1至2年/ 3至4年	174.59
22	樟树市**投资有限公司	国企/政府单位	244.66	1至5年	112.80
23	中国**集团中南勘测设计研究院有限公司	国企/政府单位	123.58	1年以内	6.18
24	浙江***微电子有限公司	私营企业	243.66	1年以内	12.18
25	苏州**微电子股份有限公司	私营企业	118.13	1年以内	5.91
	合计		7,090.22	-	2,304.46

上述应收账款的客户主要为政府部门及城投公司、国有企业等，不存在破产、失信、资金链断裂、涉重大违约诉讼等明确信用减值迹象。长账龄的形成系政府基建项目财政竣工决算、分年度预算统筹拨付等行政流程因素导致，并非债务人丧失偿债意愿、偿债能力，不属于实质性信用逾期减值。上述债权每年完成对账、询证，债务方持续盖章确认，公司历年同类政府债权无大额坏账核销案例。因此，上述应收账款无法回收的风险极低，按组合计提坏账准备能够充分反映其风险特征，无需单独计提坏账准备。

报告期末，按单项计提坏账准备的应收账款明细如下：

序号	客户名称	客户性质	应收账款期末余额（万元）	账龄	坏账准备计提金额（万元）
1	苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司	私营企业	410.15	2至3年	287.11

2	江西鸿久新材料科技有限公司	私营企业	119.72	2至3年/ 3至4年	56.18
---	---------------	------	--------	---------------	-------

上述两笔应收账款，经公司持续与客户进行沟通协商、发送催收函，截至报告期末，无明确可行的还款计划，公司预计收回该款项有较大的不确定性，存在明显信用减值的迹象，应收账款回款逻辑、违约概率、回收周期与公司其他客户存在明显不同，公司对该两笔应收账款单独计提坏账准备。

报告期内，公司严格执行上述划分标准：对存在客观减值迹象的应收账款和信用风险特征具有独特性、可单独计量损失的应收账款单独识别并单项减值测试；划入组合计提的应收账款对手方经营状况稳定，无批量失信及重大经营风险，单户余额分散，账龄结构稳定。综上，公司应收账款单项计提、组合计提类别划分标准合规，实际分类划分准确，能真实、完整反映应收账款预期信用损失风险。

（二）说明账龄1年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，并列示账龄1年以上应收账款主要对手方名称、信用情况、应收账款余额、坏账准备计提情况，说明坏账准备计提是否充分、是否存在进一步计提坏账准备的风险，以及你公司采取的收款措施及效果；

1、说明账龄1年以上应收账款占比较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

报告期末，公司账龄1年以上应收账款主要为勘察设计业务应收账款。公司在勘察设计的每个阶段根据合同要求实施具体设计工作，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，结合合同约定的结算条款，对满足收入确认条件的项目，确认收入同时确认应收账款。公司应收款项的收回会受到业主方财政预算、项目周期、整体项目的验收和决算、内部款项的结算流程等因素影响。

对比同行业可比公司，1年以上应收账款占比均较高，公司账龄1年以上的应收账款占比与同行业可比公司无明显差异。统计明细如下：

公司名称	2025年末应收账款						
	1年以内	1年以上占比					
		1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年	1年以上占比

公司名称	2025 年末应收账款						
	1 年以内	1 年以上占比					
		1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年	1 年以上占比
勘设股份	19.05%	13.69%	19.43%	23.42%	10.85%	13.56%	80.95%
苏文科	20.64%	11.85%	15.30%	12.71%	10.26%	29.24%	79.36%
中设咨询	13.77%	6.42%	14.28%	8.00%	12.33%	45.20%	86.23%
建研设计	38.94%	15.94%	19.29%	7.20%	9.19%	9.45%	61.06%
设研院	25.58%	13.67%	19.12%	12.40%	13.59%	15.64%	74.42%
平均值	23.60%	12.31%	17.48%	12.75%	11.24%	22.62%	76.40%
华维设计	35.03%	11.52%	15.90%	27.48%	6.08%	3.98%	64.97%

公司一年以上账龄应收账款占比较高，主要受结算模式与客户类别影响。

由于勘察设计费与工程建设项目相关，客户多为政府部门及城投公司，资金来源于财政拨款，审批程序较多，客户需要向财政部门提交付款申请，财政部门根据资金预算安排款项拨付时间。上述业务特性在报告期内未发生变化。报告期内，政府资金紧张、工程设计企业议价能力较弱等因素均对公司应收款项的收回产生了一定的影响，延长了收款周期，1 年以上账龄应收账款占比较高具有合理性。

2、列示账龄 1 年以上应收账款主要对手方名称、信用情况、应收账款余额、坏账准备计提情况，说明坏账准备计提是否充分、是否存在进一步计提坏账准备的风险，以及你公司采取的收款措施及效果

账龄一年以上主要应收账款明细如下：

序号	客户名称	客户性质	应收账款期末余额（万元）	账龄	坏账准备累计计提额（万元）	计提比例
1	***市城市建设投资集团有限责任公司	国企/政府单位	330.66	3 至 4 年	165.33	50.00%
2	乐平市**建设管理有限公司	国企/政府单位	371.99	3 至 4 年	186.00	50.00%
3	**县住房和城乡建设局	国企/政府单位	275.74	2 至 3 年	55.15	20.00%
4	宜春**投资集团有限公司	国企/政府单位	1,358.83	1 至 4 年	553.90	40.76%
5	宜春市****道路建设项目管理办公室	国企/政府单位	642.08	3 至 5 年以上	357.19	55.63%
6	岳阳市**建设投资有限公司	国企/政府单位	399.05	1 至 4 年	173.05	43.37%

7	苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司	私营企业	410.15	2-3年	287.11	70.00%
	合计		3,788.50		1,777.73	

截至2025年末，公司账龄一年以上、金额较大的应收账款共7笔，主要是市政设计、建筑设计、咨询及规划项目的尾款，受财审、资金拨付、审批延后影响，暂时未收回。上述客户除政府部门外，主要为政府城投公司或上市公司子公司，应收苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司款项截至报告期末已进入诉讼催收程序，公司单项计提坏账准备，未发现上述其他客户存在经营异常的情况。

前期公司已依据会计准则及公司相关制度，在充分考虑客户类型以及信用状态变化的前提下，充分计提了信用减值损失。同时，公司积极做好应收账款的管理，努力催收，主要收款客户信用状况良好，因此，进一步发生坏账风险较小，进一步计提信用减值损失的风险较低。

公司持续保持与客户的沟通，跟踪客户经营动态，安排专人定期催收，必要时采取一切合法措施，努力维护公司权益。目前催收效果基本符合预期。

公司按照账龄组合充分计提坏账准备，坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。2025年度同行业可比公司长账龄应收账款计提政策如下：

账龄	中设咨询	勘设股份	苏交科	建研设计	设研院	华维设计
1年以内	17.89%	5.00%	4.54%	5.00%	10.51%	5.00%
1-2年	30.38%	10.00%	9.78%	10.00%	19.45%	10.00%
2-3年	42.45%	20.00%	20.74%	30.00%	31.45%	20.00%
3-4年	53.33%	50.00%	29.98%	100.00%	42.86%	50.00%
4-5年	65.23%	70.00%	49.19%	100.00%	70.03%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	98.63%	100.00%	92.02%	100.00%

（三）结合苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司、江西鸿久新材料科技有限公司诉讼进展、应收账款未来收回可能性、对手方是否有可执行资产等，详细列示上述应收账款减值计提过程，并说明减值计提是否充分、准确。

报告期末，公司将存在诉讼纠纷、回款存在重大不确定性的应收账款单独识别，对该类款项单独开展单项减值测试并计提信用减值损失。报告期单项计提应收账款减值准备过程如下：

1、应收苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司货款 4,101,546.22 元

公司与该客户自 2022 年起建立晶圆产品买卖合同关系，截至报告期末，公司对该客户的应收账款账龄为 2-3 年。公司就该笔欠款持续与客户进行沟通协商、发送催收函，并启动了相应的法律程序。报告期末，基于对其多次催收无果、报告期内无实际回款且无明确可行的还款计划，公司预计收回该款项有较大的不确定性，根据公司会计政策及《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，单独开展单项减值测试，不纳入账龄组合计提坏账。江西省湖口县人民法院于 2026 年 1 月 28 日就公司诉讼该客户归还货款事宜正式立案。

该客户于 2022 年 5 月成立，其母公司为一人有限公司，注册资金 100 万元，主要经营范围为：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售等。报告期末，公司聘请专业律师经过对案件分析后认为，案件胜诉的可能性较高，但该客户履约能力较弱，未收集到其有充足可执行资产的有效信息，经与委托律师沟通，律师结合案情判断及职业经验出具书面回款预估意见判断预计可收回金额为 30%。根据测算，预计可收回金额 = $4,101,546.22 \times 30\% = 1,230,463.87$ 元，公司对其按单项计提的方式计提了 2,871,082.35 元的坏账准备。

2、应收江西鸿久新材料科技有限公司工程款 1,197,233.05 元

公司与该客户自 2020 年起建立合作关系，承接其废水处理 EPC（设计、采购、施工）总承包工程，截至报告期末，公司对该客户的应收账款涉及三个合同，账龄为 2-4 年。公司就该笔欠款持续与客户进行了长期沟通协商、发送催收函，并启动了相应的法律诉讼程序。报告期末，基于对其多次催收无果、报告期内无实际回款且无明确可行的还款计划，公司预计收回该款项有较大的不确定性，根据公司会计政策及《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，单独开展单项减值测试，不纳入账龄组合计提坏账。

该客户于 2019 年 10 月成立，为自然人控股的有限公司，注册资金 1,500 万元，主要经营范围为：危险化学品经营；化工产品生产、销售等。报告期末，该客户生产经营正常，自建医药化工园，自有完整土地、厂房、生产设备等不动产。

2026 年 4 月 14 日，江西省宜春市中级人民法院对我公司诉江西鸿久新材料科技有限公司支付工程款案件进行终审判决，判其支付我公司工程款 63.54

万元。经核查，该客户生产线正常生产，无大规模查封、抵押、失信记录，拥有稳定海外出口客户渠道，具备持续经营能力与可供执行的实物资产；未被列入失信、限高、被执行人名单，不存在完全无资产、无经营、无回款来源的极端坏账情形。

根据终审结果，结合应收款项的金额及客户方的可执行资产情况，公司认为按终审判决收回 63.54 万元的可能性极高，故对其按单项计提的方式，将预计无法收回的 561,833.05 元（1,197,233.05—635,400.00）计提了坏账准备。截至问询回复日，相应款项已全额收回。

综上，公司针对已进入诉讼程序的客户的应收账款，严格按照企业会计准则及公司会计政策开展单项减值测试，减值测算充分考量诉讼风险、债务人经营状况、可执行资产情况等全部不利因素，当期单项计提坏账准备的项目判断准确，计提的坏账减值损失金额充分、准确，能如实反映该类应收账款的信用风险。

（四）年审会计师核查程序及核查意见：

1、主要核查程序：

（1）了解、评估并测试管理层对应收账款日常管理及坏账准备计提相关的关键内部控制的有效性；

（2）检查预期信用损失的计量模型，评估模型中重大假设和关键参数的合理性以及信用风险组合划分标准的恰当性；

（3）选取样本检查预期信用损失模型的关键数据，包括历史数据，以评估其完整性及准确性；

（4）了解公司对应收账款的坏账准备的计提政策，与公开途径查询的可比公司会计政策进行对比，评价坏账准备的计提政策是否符合会计准则的规定及其合理性；

（5）通过天眼查核查应收账款期末金额是否存在失信等异常经营情况，评估是否出现减值的迹象；

(6) 获取账龄分析表，结合应收账款的函证程序及期后回款情况检查，对管理层计提坏账准备的应收账款复核，评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理，分析坏账准备计提是否充分；

(7) 对于单项计提的应收账款，向公司委托的律师事务所函证可收回金额情况，以及获取资产负债表日后判决的进一步证据等。

2、核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1) 公司按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的类别划分准确；

(2) 公司1年以上应收账款占比较高的说明是合理的，与同行业可比公司基本一致，账龄1年以上应收账款进一步计提坏账准备的风险较低。

(3) 公司对苏州晖日电子科技有限公司湖口分公司、江西鸿久新材料科技有限公司单项减值计提是充分、准确的。

五、关于预付款项

2024 年末，你公司预付团风县景升实业有限公司款项余额 6,505.48 万元，账龄为 1-2 年，系 2023 年起你公司开展砂石贸易业务，预付砂石材料款所致。根据你公司《2023 年年报问询函回复的公告》，你公司作为砂石贸易业务的中间商，在预付砂石材料款后，随着砂石的开采与销售，不断结转预付款项。

2025 年末，你公司预付团风县景升实业有限公司账款余额 4,143.40 万元，其中账龄 1 年以上为 1,085.49 万元，其余为本期新增。

请你公司：

(1) 说明你公司本年度砂石贸易业务开展情况、收入确认金额，以及与预付款项结转情况是否匹配，并详细列示相关会计分录，说明会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(2) 说明本期新增预付团风县景升实业有限公司款项的原因及合理性，是否存在商业实质，以及后续结转情况，并说明上述付款安排是否涉嫌利益输

送。

请年审会计师结合砂石贸易业务收入审计程序、预付款项审计程序及获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见。

公司回复：

（一）说明你公司本年度砂石贸易业务开展情况、收入确认金额，以及与预付款项结转情况是否匹配，并详细列示相关会计分录，说明会计处理是否符合企业会计准则的规定；

（1）本年度砂石贸易业务开展情况、收入确认金额

2025 年度，公司砂石贸易涉及项目仍为团风县牛车河水库清淤工程疏浚料综合利用项目（以下简称“牛车河项目”），业务主体仍为全资子公司湖北省易运通新材料有限公司（以下简称“湖北易运通”），贸易结算模式仍为对下游贸易商采用预收款（针对需要锁定货源下游贸易商）、现结、1-3 个月的信用账期（针对部分优质下游贸易商）。

2025 年度砂石贸易业务情况如下：

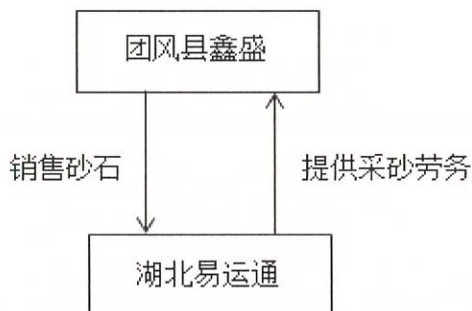
单位：万元

类别	采购数量 (万立方)	销售数量 (万立方)	营业收入 (总额法)	营业收入 (净额法)
库砂	68.60	68.60	5,200.22	298.25

（2）预付款项结转情况

1) 业务模式的调整

调整前的业务模式如下：

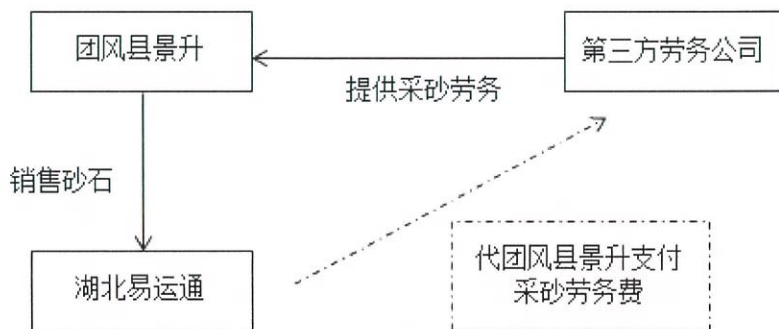


依据《团风县牛车河水库清淤工程及疏浚料综合利用交易合同书》，湖北易运通应向团风县鑫盛砂石有限责任公司（以下简称“团风县鑫盛”）预付砂石

款（一次性预付）17,504.80万元；湖北易运通提供采砂劳务服务（即清淤劳务），团风县鑫盛应向湖北易运通预付清淤劳务费（一次性预付）8,980.72万元；两者作差8,524.08万元即为湖北易运通实际向团风县鑫盛支付的预付款金额。

为配合牛车河项目的顺利实施，湖北易运通将清淤开采交由江西中佐建筑工程有限公司（以下简称“江西中佐”）负责，湖北易运通向江西中佐支付2,500.00万元预付款（劳务款性质），后续按照工程量进行结转。

2024年4月30日起，团风县鑫盛在原协议中的权责利已全部由团风县景升实业有限公司（以下简称“团风县景升”）继承。依据2024年11月《团风县牛车河水库清淤工程及疏浚料综合利用交易合同书补充协议四》（以下简称“《补充协议四》”），对业务模式进行调整如下：



调整后，湖北易运通不再负责采砂劳务，由团风县景升找第三方采砂劳务公司采砂，采砂劳务费由湖北易运通代其支付。该笔代付采砂劳务款作为湖北易运通向团风县景升补充支付的砂石预付款，该笔款项实质为湖北易运通不再作为采砂劳务主体，不能从团风县景升获得采砂劳务费而应向团风县景升补充支付的砂石款项，暨补充原协议约定的砂石款总额（17,504.80万元）在扣除采砂劳务款（8,980.72万元）后净额所对应的预付款项。

由于湖北易运通不再负责砂石开采劳务，湖北易运通与江西中佐签订了《团风县牛车河水库清淤工程终止协议》，尚未结转完毕的预付劳务款1,300.90万元已退回湖北易运通。

2) 报告期，砂石预付款结转情况

2025 年度，公司采购库砂 68.60 万立方，采购金额 5,407.69 万元（含税），代团风县景升支付采砂劳务费 3,045.62 万元。

2025 年度砂石贸易预付款结转如下：

单位：万元

结转对象	期初	结转		期末
		代付采砂劳务费 (补充支付砂石款)	砂石采购金额 (减少预付)	
团风县景升	6,505.48	3,045.62	5,407.69	4,143.40
合计	6,505.48	2,362.08		4,143.40

注：①采购金额—代付劳务费=预付款结转金额

②预付款期初净额—（采购金额—代付劳务费）= 预付款期末净额

由上表可见，砂石采购金额 5,407.69 万元减去代付劳务费用 3,045.62 万元后的净额为 2,362.08 万元，砂石贸易营业收入 5,200.22 万元（全额法）与预付款项结转情况匹配。

（3）详细列示相关会计分录，说明会计处理是否符合企业会计准则的规定

1) 向团风县景升支付砂石款分录

借：预付账款

贷：银行存款

2) 向团风县景升采购砂石结转分录

借：库存商品

贷：预付账款

上述会计处理符合企业会计准则的规定。

（二）说明本期新增预付团风县景升实业有限公司款项的原因及合理性，是否存在商业实质，以及后续结转情况，并说明上述付款安排是否涉嫌利益输送。

依据原协议约定，湖北易运通是采砂劳务实施主体（享有获得采砂劳务费的权利），砂石预付款是砂石款扣除采砂劳务费后的净额。经《补充协议四》调整，湖北易运通不再是采砂劳务实施主体，不再享有作为劳务实施主体任何

合同权利和承担任何合同义务，湖北易运通应向团风县景升补充支付砂石款。同时，《补充协议四》约定了由湖北易运通每月代团风县景升支付采砂劳务费以作为补充支付的预付库砂款。因此，湖北易运通代付采砂劳务费即为湖北易运通向团风县景升补充支付的砂石款。

2025 年度预付款结转变动如下：

单位：万元

结转对象	期初	结转		期末
		代付采砂劳务费 (补充支付砂石款)	砂石采购金额 (减少预付)	
团风县景升	6,505.48	3,045.62	5,407.69	4,143.40
合计	6,505.48	2,362.08		4,143.40

如上表所示，随着报告期砂石采购金额增加，期初砂石预付款金额相应减少；同时随着报告期湖北易运通代付的采砂劳务费增加，本期新增砂石预付款。但该项变化，不会导致预付款的实际增加，期初预付款在本期仍正常持续结转。2025 年末，湖北易运通预付团风县景升款项余额 4,143.40 万元，较上年末减少 2,362.08 万元，本期预付款结转了 2,362.08 万元。

2026 年 1-5 月，公司采购库砂 24.13 万立方，采购金额 2,183.25 万元，代团风县景升支付采砂劳务费 865.97 万元，砂石贸易预付款结转如下：

单位：万元

结转对象	期初	结转		期末
		代付劳务费 (补充支付砂石款)	砂石采购金额 (减少预付)	
团风县景升	4,143.40	865.97	2,183.25	2,826.12
合计	4,143.40	1,317.28		2,826.12

前述付款安排是各方履行《补充协议四》的相关约定，未违反法律法规，不存在涉嫌利益输送的情形。

(三) 年审会计师核查程序及核查意见：

1、主要核查程序

(1) 向华维公司管理层了解与砂石贸易业务收入相关的业务流程和内部控制;

(2) 对华维公司管理层进行访谈, 了解公司进入砂石贸易行业的原因及背景, 资金来源及支付情况、项目开展情况、公司开展砂石贸易业务的商业模式、业务结算方式、交易过程中货物所有权及风险的转移时点;

(3) 获取砂石贸易相关方的合同、结算单据等资料, 了解采购及销售的内容、数量、金额、货物交付方式、货款结算方式等情况; 并分析合同中约定的交货方式和期限、计算方式、验收方式、付款方式是否存在明显异常;

(4) 向团风县景升实业有限公司函证砂石采购数量及金额;

(5) 实地查看牛车河项目的采挖现场, 了解库砂的采挖过程、运输过程、过磅过程, 核查砂石业务是否存在实物流转;

(6) 查阅同行业上市公司湖南发展的公开信息, 了解砂石业务的经营情况、业务模式, 以及是否存在大额预付款的情况。

2、核查意见

经核查, 年审会计师认为:

(1) 公司本年度砂石贸易业务收入确认金额, 以及与预付款项结转是匹配的, 相关会计处理符合企业会计准则的规定;

(2) 本期新增预付团风县景升实业有限公司款项具备商业实质, 付款安排不存在涉嫌利益输送。

鹏盛会计师事务所(特殊普通合伙)



2026年7月8日



统一社会信用代码

91440300770329160G

营业执照

(副本)

名称 鹏盛会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 杨步湘

成立日期 2005年01月11日

主要经营场所 深圳市福田区福田街道福山社区滨河大道5020号同
心大厦21层2101



重要提示

1. 商事主体的经营范围由章程确定。经营范围中属于法律、法规规定应当经批准的项目，取得许可审批文件后方可开展相关经营活动。
2. 商事主体经营范围和许可审批项目等有关企业信用事项及年报信息和其他信用信息，请登录左下角的“国家企业信用信息公示系统”或扫描右上方的二维码查询。
3. 各类商事主体每年须于成立周年之日起两个月内，向商事登记机关提交上一自然年度的年度报告。企业应当按照《企业信息公示暂行条例》第十条的规定向社会公示企业信息。

登记机关



2023年05月10日

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址:

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0012528

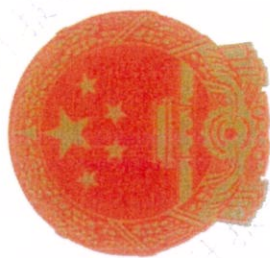
说明

- 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: 深圳市财政局

二〇二〇年十二月二十日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称: 鹏盛会计师事务所

(特殊普通合伙)

首席合伙人: 杨步湘

主任会计师:

经营场所:

深圳市福田区福田街道福山社区滨河

大道 5020 号同心大厦 21 层 2101

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 47470029

批准执业文号: 深财会[2005]1 号

批准执业日期: 2005 年 1 月 6 日

