

证券代码：920146

证券简称：华阳变速

公告编号：2026-050

湖北华阳汽车变速系统股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

湖北华阳汽车变速系统股份有限公司（以下简称“公司”或“华阳变速”）于近日收到北京证券交易所《关于对湖北华阳汽车变速系统股份有限公司的年报问询函》。收到问询函后，公司会同中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所提问题进行逐项核查落实，现对问询函提及的问题回复如下：

问题 1、关于经营业绩

2022 年至 2025 年，你公司归属于上市公司股东的净利润分别为-1,222.58 万元、-2,972.69 万元、-1,630.67 万元、-2,489.21 万元，连续四年亏损。2025 年，你公司综合毛利率仅为 0.54%，分产品看，变速器操纵机构毛利率为 0.16%，同比下降 2.56 个百分点；变速器箱体毛利率为 3.42%，同比下降 3.62 个百分点；新能源箱体毛利率为 1.73%，同比下降 8.82 个百分点；其他部件毛利率为-15.40%，同比下降 4.84 个百分点。2023 年至 2025 年，你公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,335.14 万元、744.36 万元、3,739.88 万元，连续三年为正，但同期净利润均为负值。

分季度看，2025 年第一至第四季度归属于上市公司股东的净利润分别为 546.81 万元、-365.12 万元、-158.07 万元、-2,512.83 万元，第四季度亏损金额占全年亏损金额的 100.95%，且明显高于其他三个季度。

2026 年第一季度，你公司实现营业收入 4,249.74 万元，同比下降 65.30%；归属于上市公司股东的净利润为-1,255.13 万元，同比下降 329.54%。

请你公司：

（1）结合行业趋势、市场需求、产品价格、成本构成、费用发生等情况，说明连续四年亏损的原因及合理性，说明前期你公司改善盈利能力的具体措施并评估有效性；

（2）结合分产品收入结构、成本归集、价格变动、产能利用情况等，说明各产品毛利率变动且较低的原因及合理性，是否存在通过不当会计处理调节成本费用或利润的情形；

（3）说明连续 3 年经营活动现金流为正但净利润为负的原因及合理性，是否存在为调节现金流而进行的异常资金安排；

（4）说明第四季度亏损金额明显高于其他季度的原因及合理性，相关会计处理是否准确，是否存在年底集中确认费用或资产减值的情形；

（5）说明 2026 年一季度营业收入和净利润持续下滑的原因及合理性，是否已制定切实可行的扭亏方案。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当，进一步说明公司是否存在调节成本、费用归集或收入确认时点的情况；并对公司持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见。

【公司回复】

（1）结合行业趋势、市场需求、产品价格、成本构成、费用发生等情况，说明连续四年亏损的原因及合理性，说明前期你公司改善盈利能力的具体措施并评估有效性。

一、行业形势

（一）2022 年

据中汽协数据，2022 年国内商用车销量仅 330 万辆，同比下降 31.2%；重型卡车销量 61.6 万辆，同比下降 50%左右。

由于主机厂订单锐减、产能利用率下滑，生产线开工率不足，导致上游零部件配套订单跟着大幅萎缩；整车厂调整价格策略及付款周期，降价格压力传递到上游供应商。

（二）2023 年

据中汽协数据，商用车总销量回升至 403.1 万辆，同比增长 22.1%。这一周期修复主要来自基建项目的小幅回暖，以及国四车置换预期带来的短期释放。下半年需求走弱；主机厂库存仍处高位；传统燃油零部件增量有限，而新能源配套产能虽集中投产，但渗透率不高。

对于零部件企业而言，中小零部件企业开工率短暂回升，但毛利率持续承压；同时，新能源三电系统、电驱动桥等新品研发和生产线建设投入较大，短期内无法贡献利润。

（三）2024 年

据中汽协数据，全年商用车销量 387.3 万辆，同比下滑 3.9%；重型卡车销量也小幅走低，基建和物流领域的投资不及预期，货车置换意愿低迷。

传统燃油车产能过剩、整车价格竞争激烈；新能源汽车竞争激烈，零部件企业成本端压力持续加大，单位产品价格下降，毛利率水平受到影响。

（四）2025 年

据中汽协数据，商用车总销量 429.6 万辆，同比增长 10.9%；重卡、新能源商用车和出口成为三大增长引擎。传统燃油车零部件的需求增长缓慢，而新能源配套、出口业务、智能底盘部件则快速增长。

二、市场需求

（一）传统燃油零部件需求持续收缩

1、存量饱和：2020 - 2021 年国三淘汰补贴提前透支了大量换车需求，导致 2022 - 2024 年国内更新需求不足，发动机、离合器、变速箱、尾气后处理等传统动力零部件配套订单下滑。

2、需求分层：主机厂优先保障头部配套供应商的订单，中小零部件企业被大幅分流；低毛利走量订单占比被动提升，造成“增收不增利”现象。

3、新能源替代挤压：新能源商用车渗透率从 2022 年不足 5%飙升至 2025 年突破 30%，燃油发动机、排气系统、机械变速箱的需求逐年萎缩，对应零部件企业产能闲置、开工率严重不足。

（二）新能源零部件需求增长

2022 年 - 2025 年，在政策和双碳目标驱动下，新能源商用车（纯电、氢燃料等）配套需求增长：

1、三电系统：动力电池包、高压线束、电驱桥、整车控制器、热管理系统市场规模均有新的突破；

2、新型底盘：线控制动 EBS、空气悬架、轻量化铝合金车架、800V 高压部件渗透率快速提升。

三、产品价格趋势

（一）整车端持续降价传导至零部件：2022 年 - 2024 年，整车厂为消化库存、争夺市场份额不断降价，同时每年向零部件企业提出降价要求；行业产能过剩，零部件企业议价能力较弱。

（二）传统零部件价格逐年下滑：发动机缸体、车架、冲压件、尾气处理、机械制动等成熟标准件，价格下滑。

（三）新能源零部件价格呈阶段性承压：2022 年 - 2024 年，动力电池和电驱系统原材料价格高位，新能源零部件毛利波动大。

四、成本构成

（一）核心原材料价格高位震荡：钢材、铝材、铜材 2022 年大幅冲高，2023 年 - 2024 年缓慢回落，但降幅滞后于零部件产品降价；形成毛利倒挂。轻量化铝合金、芯片、功率半导体等新能源材料价格持续高位，进一步推高新品的制造成本。

（二）制造端固定成本刚性无法压缩：折旧、厂房租金、设备维保、基础人工等支出属于刚性支出；2022 年 - 2024 年行业产能利用率低，单位产品分摊折旧和人工成本上升。

（三）新能源和智能化转型升级新增大量前期投入，公司持续投入新能源产线设备采购、模具开发等，资本开支和折旧摊销不断增加，短期未能完成规模化量产。

五、费用增加

（一）研发费用：持续投入，着眼长期竞争力。

（二）债务规模累积，利息支出持续承压。

设备投入主要依赖银行借款及融资租赁，导致近三年利息支出持续发生；叠加营收下滑、回款周期延长，流动资金贷款需求增加，进一步推高利息支出。财务费用持续侵蚀利润。

六、公司四年持续亏损情况说明

（一）亏损具有行业周期性

同赛道头部及中型企业同步出现连续亏损，行业公开数据显示平均毛利、净利润同步下滑。

（二）亏损具备长期价值回报预期

为实施公司“商乘并举、油电并重”战略，公司投资建设“华阳智造工业园项目（一期）新能源汽车零部件项目”，本项目顺应汽车行业电动化的发展趋势，通过新增大吨位铝合金压铸生产线、智能化机加工生产线等生产设施，积极拓展新能源汽车铝合金压铸产品；高端生产线设计产能为“年产新能源乘用车电控箱零部件 81.15 万套、新能源乘用车变速箱零部件 49.00 万套”，该项目已经基本达到设计能力，目前产能有一定富余。

（三）亏损具备阶段性、可逆性，有明确的修复逻辑

亏损的核心约束条件为行业产能过剩、产品价低、产能利用率不足等因素均为周期变量。随着落后产能淘汰、下游需求回暖、高端新品放量，产品价格和产能利用率将同步修复；公司已落地降本措施，产品成本有望改善。

七、前期改善盈利能力的具体措施

（一）持续提升公司毛利率

- 1、积极参与法士特、东风商用车 AMT、混合动力、纯电动新能源技术路线的新品同步开发，同时扩大传统产品订单份额，保障传统业务收入稳定增长；
- 2、加快新能源新品开发，增添收入后劲；
- 3、积极开发新客户，降低客户较少的风险，提升整体竞争力。

（二）进一步控制成本费用

不断加强采购成本管控，提升与上游供应商的议价能力；持续优化精益生产和集中排产，加强物资消耗管理，降低制造费用；提高全员劳动生产率，提升产出效率。

（三）加快逾期账款回收

根据合同约定及对客户的信用政策，加强与客户沟通，加快逾期账款回收。

（四）积极落实市场开发及客户拓展计划

坚持“商乘并举、油电并重”总体战略，积极开拓新市场和新客户；发挥铝合金轻量化和短流程工艺优势，依托从毛坯生产到精加工的全产业链能力，开发适合自身特点的新产品，拓宽轻量化产品谱系；重点开发混合动力乘用车变速箱箱体系列产品；不断拓展新能源乘用车市场，寻找新品开发机会，逐步提高产品附加值。

八、盈利改善措施实施有效性评估

措施方向	具体措施	执行情况	效果评估
产品结构优化	停止铝锭业务, 聚焦新能源零部件	2024 年 8 月以后全面停止	2025 年无销售, 毛利率提升 3.71%。
客户开发	进入比亚迪供应链并批量供货	2023 年中标, 2024 年上量	乘用车箱体新能源收入 2024 年达 2.57 亿元, 占比 50.25%。
成本控制	精益生产、集中生产	持续推进	因订单波动, 效果不明显。
产能匹配	新增自动化产线	2025 年新增一条	利用率仍受订单波动影响。
应收账款管理	加强催收、保理融资	持续推进	2025 年经营现金流达 3,740 万元, 较上年增加 2,995 万元。

综上，公司连续四年亏损是行业周期变动、重资产阶段性投资过大、转型战略前置投入等多重主客观因素叠加的结果，行业内企业普遍承压，亏损具备阶段性、可逆性和充分的商业合理性。公司将依托前期改革成果，持续提升长期可持续盈利能力。

(2) 结合分产品收入结构、成本归集、价格变动、产能利用情况等，说明各产品毛利率变动且较低的原因及合理性，是否存在通过不当会计处理调节成本费用或利润的情形。

一、公司 2022 年-2025 年分产品的毛利率情况

1、公司汽车零部件主要分为四类：变速器操纵机构、变速器箱体、新能源箱体和其他部件。近四年收入及毛利率变化如下：

产品类型	产品分类	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
		(万元)		(万元)		(万元)		(万元)	
汽车零部件	变速器操纵机构	4,171.14	0.16%	3,861.86	2.72%	5,406.94	1.22%	5,083.70	5.00%
	变速器箱体	3,839.79	3.42%	4,024.04	7.04%	5,150.64	5.73%	3,787.15	0.70%
	新能源箱体	20,173.28	1.73%	25,734.76	10.55%	0	0.00%	0	0.00%
	其他部件	2,787.30	-15.40%	1,855.07	-10.56%	1,456.54	-25.07%	3,848.64	-12.11%
	合计	30,971.51	-	35,475.73	-	12,014.12	-	12,719.49	-
铝锭	铝锭	0	0.00%	15,635.63	-3.71%	20,226.82	-6.02%	6,642.80	-7.73%
其他	其他	541.77	20.73%	100.83	34.83%	208.92	91.45%	111.99	99.74%
合计		31,513.27	0.54%	51,212.19	4.61%	32,449.86	-3.17%	19,474.28	-3.02%

2、将汽车零部件按商用车和乘用车重新划分：2022 年-2025 年的收入和毛利率情况如下：

汽车零部件	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
	营业收入 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	毛利率
商用车零部件	10,798.23	-2.70%	9,716.31	1.88%	11,967.86	-0.03%	9,864.49	-0.96%
乘用车零部件	20,173.28	1.73%	25,734.76	10.55%	22.39	-5.82%	1,764.11	-9.32%
其他铝合金压铸件			24.66	40.69%	23.86	5.67%	1,090.89	6.72%
合计	30,971.51	0.19%	35,475.73	8.19%	12,014.12	-0.03%	12,719.49	-1.46%

不同类别产品由于具体产品的定价、年降、订单数量等原因，收入规模和毛利率存在较大的区别和差异。

2024 年新能源乘用车零部件收入较 2023 年增加 25,712.37 万元，毛利率提升 16.36 个百分点，是当期最大增量来源。

2025 年停止铝锭销售，铝锭业务亏损消除，毛利率提升 3.71 个百分点；但 2025 年新能源乘用车零部件收入较 2024 年明显减少，产能未能充分释放，单位固定成本上升，导致毛利率下降。

二、汽车零部件产品的毛利率分析

（一）成本端分析

1、公司汽车零部件产品成本结构情况

项目	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
	金额 (万元)	占主营业 务收入	金额 (万元)	占主营业 务收入	金额 (万元)	占主营业 务收入	金额 (万元)	占主营业 务收入
直接材料	21,748.54	70.22%	24,534.65	69.16%	7,584.12	63.13%	8,758.38	68.86%
直接人工	2,667.39	8.61%	2,741.52	7.73%	1,206.21	10.04%	1,252.37	9.85%
制造费用	6,497.50	20.98%	5,292.89	14.92%	3,227.89	26.87%	2,894.12	22.75%
其中固定部分	4,790.98	15.47%	3,806.19	10.73%	1,768.28	14.72%	1,533.89	12.06%
主营业务成本合计	30,913.43	99.81%	32,569.07	91.81%	12,018.21	100.03%	12,904.88	101.46%

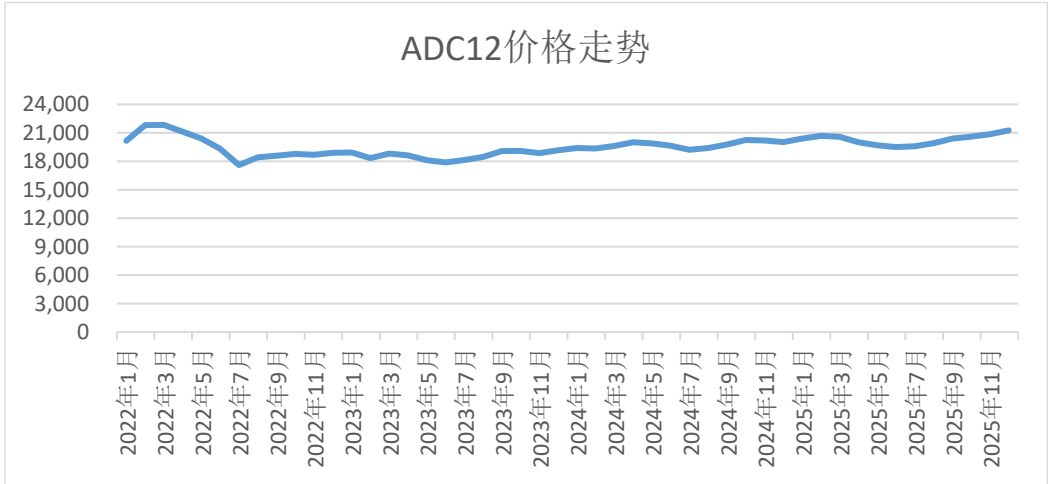
由上表看出，2024 年直接材料占收入比上升至 69.16%，是毛利率承压的主要因素之一；2024 年制造费用占比下降至 14.92%，是因为新能源箱体批量生产后，固定成本得以摊薄导致。

2025 年制造费用占比反弹至 20.98%，主要是因为新能源箱体收入减少 5,561.48 万元，但制造费用反而增加了 985 万元，固定成本摊薄效应消失，是毛利率下降的主要原因。

2、原材料价格变动对毛利率的影响

（1）铝合金的市场价格变化情况

根据 Wind 数据，2022 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日国内铝合金价格走势如下：



自 2023 年以来 ADC12 铝锭价格整体呈上升趋势，并在高位运行。公司以高价采购原材料，是造成毛利率偏低甚至为负的直接原因之一。

(2) 单位铝材成本的变化情况对利润的影响

单位铝材成本指公司生产铝合金压铸件时使用的铝水（铝锭）的单位成本：

项目	2025 年 度	2024 年 度	2023 年 度	2022 年度
单位铝材成本（元/吨）	18,458.89	18,344.00	17,553.00	18,317.91
变动率	0.63%	4.51%	-4.18%	-
使用数量（吨）	7,606.58	9,502.83	3,127.48	2,744.59
实现销售（吨）	7,498.60	9,146.17	3,008.48	3,225.58
影响毛利（万元）	-86.06	-751.79	230.12	-

总体来看，除 2023 年因铝价回落形成小幅正向影响外，铝材成本上涨对汽车零部件业务毛利率造成了负面影响。

3、制造费用和固定资产投入对毛利率的影响

2023 年公司完成新工厂搬迁，2024 年增加了租赁资产和新购机器设备陆续投入使用，租赁资产摊销和机器设备的折旧导致固定成本大幅增加。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	差异
新增机器设备原值（含融资租赁）	14,797.22	8,306.68	6,490.54
新增机器设备累计折旧、摊销和财务费用	3,597.49	129.34	3,468.15
租赁厂房土地原值	3,690.89	3,690.89	0.00
租赁厂房土地累计摊销和财务费用	500.71	248.67	252.04
累计折旧、摊销和财务费用合计	4,098.20	378.01	3,720.19

固定制造费用占收入比的变化：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车零部件等产品营业收入（万元）	30,971.51	35,475.73	12,014.12
固定制造费用（万元）	4,790.98	3,806.19	1,768.28
固定制造费用占营业收入比例	15.47%	10.73%	14.71%
与上年同期相比对毛利率的影响	4.74%	-3.98%	-

2023 - 2024 年公司实施商用车向新能源乘用车的转型升级，项目设备的投资增加导致固定制造费用明显上升。2025 年，因公司给比亚迪供货的乘用车零部件订单，受比亚迪车型调整影响，导致新能源箱体销售规模下降，公司在该客户销售收入减少 5,561.48 万元，同时造成新投入设备产能利用率降低，固定成本无法摊薄，单位产品分摊的折旧成本增加，仅固定制造费用一项就影响毛利率 4.74 个百分点。

4、成本归集方式及会计处理说明

公司严格按照《企业会计准则》规定归集成本；

直接材料：按实际领用量直接计入相应产品；

直接人工：按生产工时比例在各产品间分摊；

制造费用（含固定制造费用）：按工时比例在产成品之间分配；

以上归集和分配方法前后一致，符合会计准则要求，不存在通过不当会计处理调节成本费用或利润的情形。

(二) 收入端分析

汽车零部件产品的收入是影响毛利率的另一个重要原因，为了便于分析，将收入划分为商用车零部件、乘用车零部件和其他铝合金压铸件进行分析。

1、商用车零部件

产品类型	产品分类	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
商用车零部件	变速器操纵机构	4,171.14	0.16%	3,861.86	2.72%	5,406.94	1.22%	5,083.70	5.00%
	变速器箱体	3,839.79	3.42%	4,024.04	7.04%	5,150.64	5.73%	3,787.15	0.70%
	其他商用车零部件	2,787.30	-15.40%	1,855.07	-10.56%	1,456.54	-25.07%	3,848.64	-
	商用车零部件合计	10,798.23	-2.70%	9,740.97	1.88%	12,014.12	-0.03%	12,719.49	-1.46%

2023 年和 2024 年，公司变速器操纵机构和变速器箱体均主要为铝合金压铸件，其中变速器箱体的产品附加值相对较高。2024 年变速器操纵机构和变速器箱体收入减少，因材料价格上涨导致毛利下降；其他商用车零部件主要为铸钢件，产品价格本身较低，加上销量较少导致出现负毛利，但 2024 年相关销售收入增加，负毛利情况有所改善。2025 年收入虽有所上涨，但因公司规模效应影响，单位制造成本增加，导致毛利率下降 4.58%。

2、乘用车零部件

产品类型	产品分类	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年	
		营业收入（万元）	毛利率	营业收入（万元）	毛利率	营业收入（万元）	毛利率	营业收入（万元）	毛利率
乘用车零部件	新能源箱体	20173.28	1.73%	25,734.76	10.55%	0	0.00%	0	0.00%

2024 年随着新能源箱体产品的批量供货，公司乘用车零部件的毛利率为 10.55%，为公司综合毛利改善做出较大贡献；从成本端分析可知，2025 年乘用车收入减少明显，前期投资的设备折旧及制造费用增加，导致毛利率下降 8.82%，对整体毛利率下降影响较为明显。

三、同行业可比上市公司变动趋势

公司名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	营业收入 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	毛利率
远东传动	150,354.38	24.33%	122,031.77	20.70%	126,195.49	18.30%
雪龙集团	42,329.86	36.36%	35,045.06	33.48%	36,845.27	36.35%
长源东谷	220,096.53	27.20%	186,803.62	23.29%	142,842.40	25.47%
华阳变速	31,513.27	0.54%	35,475.73	8.19%	12,014.12	-0.03%

由上表可以看出，公司与同行业上市公司比较，因车型结构、产品结构、企业规模不同，毛利率变动趋势不尽一致。其中雪龙集团主要生产汽车轻量化塑料产品，其中离合器风扇总成产品利润率高达 59.35%、收入占比 62%，2025 年综合毛利率 36.36%；虽然该企业与公司收入规模相当，但属于不同的细分行业，毛利率变动趋势存在差异。

综上，公司各产品毛利率偏低甚至为负，主要影响因素有：铝锭等原材料价格长期高位运行，直接材料成本持续承压；新工厂搬迁和设备大量投入后，固定制造费用-折旧费大幅增加；2025 年新能源箱体订单减少，产能利用率不足，固定成本无法有效摊薄。

上述因素是行业共性问题与企业阶段性转型投入叠加的结果，毛利率变动与业务实际运营情况相符，具有合理性。成本归集和分配方法符合会计准则要求，不存在通过不当会计处理调节成本费用或利润的情形。

(3) 说明连续 3 年经营活动现金流为正但净利润为负的原因及合理性，是否存在为调节现金流而进行的异常资金安排。

一、2023 年-2025 年将净利润调节为经营活动现金流量的对比分析

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
净利润	-2,489.21	-1,630.67	-2,972.69
加：信用减值损失	-330.18	207.71	245.50
资产减值准备	597.67	724.44	505.08
固定资产折旧、使用权资产折旧等	4,571.81	3,710.71	1,879.66
无形资产摊销	46.77	38.04	35.97
长期待摊费用摊销	203.66	77.46	46.25
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-49.69	0.00	0.00
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.00	0.00	0.00
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	4.33	0.00	0.00
财务费用（收益以“－”号填列）	504.52	645.59	212.42
投资损失（收益以“－”号填列）	-33.95	0.00	-73.59
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-187.92	-453.07	-1,183.59
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-131.12	-131.12	439.82
存货的减少（增加以“－”号填列）	1,628.03	-910.01	-2,027.97
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	5,183.64	-14,032.25	-3,249.74
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-5,778.48	12,497.53	8,478.02
其他	0.00	0.00	0.00
经营活动产生的现金流量净额	3,739.88	744.36	2,335.14

2023 年-2025 年公司的净利润分别为-2,972.69 万元、-1,630.67 万元、-2,489.21 万元，经营活动产生的现金净流量为 2,335.14 万元、744.36 万元、3,739.88 万元。

净利润与经营现金流差异分析如下：

单位：万元

年份	净利润	经营活动产生的现金净流量	净利润与经营活动现金流量净额差异
2023 年	-2,972.69	2,335.14	5,307.83
2024 年	-1,630.67	744.36	2,375.03
2025 年	-2,489.21	3,739.88	6,229.09

三年净利润持续为负，但经营现金流持续为正，且差异较大。这是重资产制造行业的特征，具体差异原因分析：

1、2023 年一方面是非付现成本的影响，长期资产的折旧摊销和减值准备的计提影响净利润但无现金收支；另一方面是营运资本变动的影响，经营性应付项目的增加发生额较大，主要系期末应付账款增加所致。

2、2024 年一方面是非付现成本的影响，长期资产的折旧摊销和减值准备的计提影响净利润但无现金收支；另一方面是营运资本变动的影响，经营性应收项目的减少和经营性应付项目的增加发生额均较大，主要是应收账款和应付账款变动影响。比亚迪从 2024 年 7 月开始收入逐步上量，2024 年 11、12 月的收入达到了 8,688.85 万元，根据比亚迪公司的账期约定，即年末两个月货款在次年初才能收回，导致净利润已确认但现金尚未流入，从而扩大了与经营活动产生的现金流量净额的差异。同时应付账款增加，现金流出减少，也扩大了差异，加上固定资产折旧等非现金项目虽影响净利润，但不影响现金流量，也是造成差异的主要因素，合计造成差异 2,375 万元。

3、2025 年主要是非付现成本的影响，长期资产的折旧摊销和减值准备的计提影响净利润但无现金收支。

综上，2023 年 - 2025 年公司不存在为调节现金流而进行的异常资金安排，净利润为负、经营现金流为正具有商业合理性，符合重资产制造行业的一般特征。

（4）说明第四季度亏损金额明显高于其他季度的原因及合理性，相关会计处理是否准确，是否存在年底集中确认费用或资产减值的情形。

2025 年分季度净利润如下：

单位：万元

名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	12,245.67	5,517.47	6,309.24	7,440.89
净利润	546.81	-365.12	-158.07	-2,512.83

由上表来看，第四季度亏损 2,512.83 万元，远高于二季度-365.12 万元和三季度-158.07 万元，是全年亏损的核心来源，主要原因如下：

1、收入下滑叠加固定成本刚性，淡季亏损放大

下半年新能源零部件收入呈下降趋势，传统商用车零部件业务也未明显恢复。收入减少的同时，折旧、人工等固定成本照常发生，无法随收入同比例缩减，导致第四季度亏损明显扩大。

2、年末集中资产减值测试

根据会计准则要求，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。第四季度计提固定资产减值准备、存货跌价准备、坏账准备，直接导致当期净利润大幅下滑。

以上减值测试基于资产真实状况，存货跌价准备对应的是产品滞销、可变现净值低于账面成本的事实；坏账准备对应的是部分客户信用状况恶化、回款风险上升；资产减值对应的是公司经营不及预期、相关资产可收回金额低于账面价值。

上述减值均有完整的测试过程和可靠的证据支撑，属于按会计准则进行的常规会计处理，具有充分的合理性，不存在年底集中确认其他费用或利润调节的情形。

(5) 说明 2026 年一季度营业收入和净利润持续下滑的原因及合理性，是否已制定切实可行的扭亏方案。

一、2026 年一季度营业收入和净利润持续下滑原因及合理性

2026 年一季度实现营业收入 4,249.74 万元，同比下降 65.30%，净利润同步出现较大幅度亏损，主要原因：

(一) 2025 年一季度包含前期积压订单的集中交付，收入处于阶段性高位。2026 年一季度无类似集中交付因素，导致同比降幅较大；

（二）比亚迪订单自 2025 年下半年以来呈下降趋势，这一态势延续至 2026 年初。作为公司新能源箱体业务的主力客户，其订单缩减直接导致乘用车零部件收入同比大幅减少，产能利用率同步走低，固定成本难以摊薄；

（三）商用车下游行业需求恢复缓慢，货车置换意愿仍然偏弱。传统商用车客户订单未见明显增量，商用车零部件业务收入持续处于低位。

综合来看，一季度营业收入和净利润持续下滑是“高基数效应+核心客户订单减少+传统业务需求偏弱”三重因素叠加的结果。上述变化属于行业周期性波动和客户阶段性订单调整，以及公司在该客户的产品结构需求有关，下滑原因具备合理性。

二、扭亏措施

针对营业收入和净利润持续下滑的现状，公司已制定以下扭亏措施：

（一）拓市场：继续巩固与东风商用车、法士特等既有客户合作，同步开发商用车新能源零部件产品；乘用车方面加快混合动力、纯电动系列电控箱体及电机壳体的产能释放，开发新客户，降低客户集中风险；

（二）重质效：发挥品牌质量优势，提高出产效率，向内挖潜降成本，通过全流程降本增效（优化研发、采购、制造与销售环节资源配置），提升产品整体盈利水平；

（三）稳发展：紧盯全年收入预算目标，加快新产品开发及已开发新产品的上量、见效，保证发展后劲；

（四）推转型：坚持“商乘并举、油电并重”战略，巩固传统商用车变速箱轻量化优势地位的同时，加快培育新能源汽车铝合金零部件系列产品，形成新的主导收入来源。

问题 2、关于客户集中度及客商重合

报告期，你公司向前三大客户（比亚迪股份有限公司、潍柴控股集团有限公司、东风汽车集团有限公司）销售金额合计占年度销售总额的 97.96%。其中，你公司向比亚迪销售 20,173.28 万元，占比 64.02%；向潍柴控股销售 8,090.01 万元，占比 25.67%；向东风汽车销售 2,512.94 万元，占比 7.97%。此外，你公司本期向东风（十堰）有色铸件有限公司发生采购 832.70 万元，且期末应收东风（十堰）有色铸件有限公司账款 535.63 万元，存在对同一集团既销售又采购的

情形。

请你公司：

（1）结合行业惯例、公司业务发展模式，说明客户集中度高的原因及合理性，是否存在对单一客户重大依赖及客户流失的风险，说明你公司为防范客户流失风险的具体措施；

（2）说明向东风（十堰）有色铸件有限公司既销售又采购的具体业务背景、交易内容、定价依据及公允性以及商业合理性；说明公司的收入、成本核算方式是否符合会计准则相关规定；

（3）对比亚迪股份有限公司、潍柴控股集团有限公司、东风汽车集团有限公司等主要客户的期后回款情况进行说明。

请年审会计师说明就主要客户和供应商执行的审计程序和获取的审计证据，就公司与同一主体既销售又采购涉及的相关收入、成本或资产的确认是否符合会计准则发表意见。

【公司回复】

（1）结合行业惯例、公司业务发展模式，说明客户集中度高的原因及合理性，是否存在对单一客户重大依赖及客户流失的风险，说明你公司为防范客户流失风险的具体措施。

一、客户集中度高的原因

报告期内公司前三大客户为比亚迪、潍柴控股、东风汽车，均为国内汽车行业头部整车及动力总成大型制造企业，合计销售收入占比 97.96%，汽车零部件行业普遍存在客户集中度高的特点，主机厂对供应商有严格的认证体系和长期合作要求。

（一）从行业惯例层面

汽车一级零部件供应商采用主机厂定点配套体系，整车厂准入认证周期长，汽车零部件行业存在客户集中特征；国内整车市场份额高度向比亚迪、潍柴、东风等头部企业集中，中小车企订单体量小、经营稳定性弱，行业内厂商优先深耕头部整车集团，单一或前三大客户销售占比偏高属于行业常态。同时

比亚迪覆盖华中、华南新能源市场，潍柴、东风深耕商用车及华中整车市场，下游优质客户资源本身较为集中。

（二）从公司业务模式层面

公司地处十堰东风商用车产业集群，同步向东风体系开展产品销售、原材料采购，属地产业链协同降低物流与供应链成本，进一步加深合作规模。三大客户分属新能源乘用车、重型商用车两大独立赛道，周期对冲可降低经营波动。公司为潍柴、东风、比亚迪定制化配套汽车零部件，产品专用性强、产线设备、模具均为给客户的专项投入，固定成本较高。

传统汽车零部件业务相对稳定：潍柴控股（含法士特系）是公司多年合作的客户，2025 年销售 8,090.01 万元，占比 25.67%，保持了基本稳定。

公司自 2022 年起谋划“商乘并举、进军新能源”战略，2023 年进入比亚迪供应链体系，2024 年新能源业务集中放量，比亚迪收入占比从 2024 年的 50.25%提升至 2025 年的 64.02%。这是公司由商用车向乘用车转型过程中的阶段性现象。

二、不存在对单一客户重大依赖及客户流失的风险

（一）公司主营变速器操纵机构总成，客户结构清晰分层：比亚迪占比 64.02%，主打新能源乘用车；潍柴控股 25.67%，主营重卡商用车；东风汽车 7.97%，覆盖传统燃油及轻型商用车型。三大客户下游应用场景、市场周期、客户群体相互区分，新能源乘用车、重卡行业景气度错配，单一客户订单波动不会造成公司营收断崖式下滑，不存在收入完全依附单一主体的重大依赖情形。

（二）公司配备大型压铸机，建成压铸、精密加工、总成装配一体化产线，自主生产变速器操纵箱体精密压铸件，完整自制产业链可灵活调配产能服务多类客户。公司深度参与客户下一代变速箱平台同步研发，定制化精密压铸工艺壁垒较高，主机厂更换供应商需重新开模、工艺调试及整车全流程认证，资金与时间成本高昂。公司与比亚迪、潍柴、东风均签订长期定点供货协议，配套多款长生命周期主力车型，订单具备稳定持续性。

三、防范措施

（一）长期定点协议锁定存量核心订单与比亚迪、潍柴、东风三大头部客户签订多年定点供货协议，配套多款长生命周期主力车型，通过合同约定供货份额、调价机制，从法律层面稳定中长期业务规模，保障存量收入基本盘。

（二）多赛道、多类型拓展新客户，分散单一客户依赖。成功开发智新科技、东风德纳等优质配套客户；另一方面拓展零散社会小户订单，客户群体由原有三大龙头延伸至多元主体，覆盖不同细分应用场景，持续摊薄前三大客户销售占比，对冲单一客户流失风险冲击。

（2）说明向东风（十堰）有色铸件有限公司既销售又采购的具体业务背景、交易内容、定价依据及公允性以及商业合理性；说明公司的收入、成本核算方式是否符合会计准则相关规定。

一、业务背景及交易内容

公司与东风（十堰）有色铸件有限公司（以下简称“东风有色”）之间同时存在销售与采购业务，系基于产能动态变化形成的双向合作关系。定价采用“材料费+加工费”模式，材料费参考市场铝价，加工费综合考虑工艺复杂度、精度及交期等因素，参照市场公允价格协商确定，定价公允。该业务具有真实商业背景和合理逻辑，东风有色不属于公司关联方，不存在利益输送或利润调节情形，具体如下：

（一）公司向东风有色采购

2024 年，公司新能源乘用车零部件产品进入批量上量阶段，客户订单集中释放，导致部分产能阶段性不足。为保障交付、维护信誉，公司于 2024 年 7 月与东风有色签订年度采购合同。

（二）公司向东风有色销售

2025 年下半年，公司主要客户比亚迪产品结构发生变化，混合动力车型比例下降，公司配套的部分产品订单随之减少，产能由紧张转为富裕。与此同时，东风有色承接了东风系统内 3000T 压铸机相关产品订单，其自身产能出现不足。基于双方前期合作建立的良好信任关系，产能互相弥补，东风有色于 2025 年 8 月与我公司签订零部件加工承揽合同。

二、合同与订单等交易内容的说明

（一）公司向东风有色采购情况：

公司于 2024 年 7 月与东风有色签订年度主采购合同（编号 HYCG20240711-L1）及补充协议，向其采购箱体毛坯及成品等产品。定价方面，材料价格以上海有色网当月 ADC12 现货均价联动调整。2024 年全年采购数量为 52384 件，金额为 1,648.24 万元，2025 年全年采购订单数量 26391 件，金额为 832.70 万元，两年累计采购金额为 2,480.94 万元（均不含税）

（二）公司向东风有色销售情况：

东风有色于 2025 年 8 月与公司签订零部件加工承揽合同，委托公司加工下缸体及左壳体毛坯等产品。定价方面：材料价格以江西保太网 ADC12 不含税每吨价格作为联动基价，另加 100 元/吨作为双方结算依据。2025 年全年，公司累计为东风有色加工交付产品 16,583 件，实现销售金额 474.01 万元（不含税），信用政策为承兑+挂账满 2 个月的次月末支付。

综上，公司与东风有色之间既销售又采购，属于交易方向随双方产能余缺情况变化而切换，业务背景清晰、逻辑合理。

三、商业合理性分析

公司主要从事铝合金压铸及精密加工业务，东风有色同样从事有色铸件生产加工，双方在业务上高度相似。在汽车零部件行业，因产能阶段性余缺而发生的同行间委托加工是常见的商业安排，具有合理性。

（一）公司委托东风有色：系公司新能源业务增长时的产能补充需求；

（二）东风有色委托公司：系东风系统内订单增长与其自身产能错配时，基于公司富裕产能进行的反向委托。

上述双向委托加工关系均对应真实的产能供需，双方的交易价格均按市场化原则确定，不存在虚增收入或成本的情形，具有商业实质和合理性。

四、公司收入、成本核算方式

（一）收入确认：公司向东风有色提供加工服务，在完成加工并交付产品、取得客户验收确认后确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（二）成本核算：公司为东风有色提供加工服务发生的材料、人工、制造费用等，均按照公司统一的成本核算制度归集和分配，与公司其他加工业务的成本核算方法一致，符合《企业会计准则第 1 号——存货》等的相关规定。

（三）区分处理：公司对采购业务和销售业务分别进行账务处理，不存在净额法核算或相互抵销的情形，收入与成本的确认均基于各自独立的交易凭证，符合会计准则相关规定。

（3）对比亚迪股份有限公司、潍柴控股集团有限公司、东风汽车集团有限公司等主要客户的期后回款情况进行说明。

报告期末，公司前三大客户为比亚迪股份有限公司、潍柴控股集团有限公司、东风汽车集团有限公司，合计销售金额占年度销售总额的 97.96%。各客户应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	报告期期末 账面余额	其中：未到期的供应链融资工具及有追索权的应收账款保理业务余额	实际应收回 应收账款期末余额	信用政策	截止 2026 年 6 月末 期后回款
比亚迪股份有限公司	3,896.74	1,200.52	2,696.22	“2+1”模式：2 个月账期+1 个月迪链	2,685.65
潍柴控股集团有限公司	7,217.66	3,391.77	3,825.89	“3+6”模式：3 个月账期+6 个月特信	3,814.13
东风汽车集团有限公司	956.57	0.00	956.57	“2+6”模式	881.83
合计	12,070.98	4,592.29	7,478.68		7,381.61

2025 年末公司应收账款余额为 12,207.29 万元，较上年末下降 43.99%，与营业收入下降 38.47% 的趋势基本匹配。前三大客户应收账款余额合计 12,070.98 万元，占期末应收账款总额的 98.88%，剔除未到期的供应链融资工具余额 4,592.29 万元后，实际经营性应收余额为 7,478.68 万元，上述客户欠款截止 2026 年 6 月末已收回 7,381.61 万元，各客户回款均严格按照约定信用政策执行，未出现逾期未付或信用不良情形，公司应收账款回收风险可控。

问题 3、关于固定资产和存货减值

报告期末,你公司固定资产账面价值 21,284.66 万元,占资产总额的 36.64%,固定资产减值准备 876.57 万元,本期新增计提 125.41 万元;存货账面价值 3,881.03 万元,存货跌价准备 769.34 万元,本期计提 472.26 万元。报告期,你公司全面停止铝锭销售业务,传统燃油重型商用车订单仍未饱和,新能源乘用车零部件订单规模下降,员工人数较期初减少 157 人。

请你公司:

(1) 结合各产品产能利用率、产销率、在手订单、设备开工情况等,说明固定资产是否存在闲置或产能利用不足的情形,减值准备计提是否充分;

(2) 结合存货库龄、期后售价、可变现净值测算过程等,区分存货类型说明存货跌价准备计提的准确性和充分性,是否存在应计提未计提的情形;

(3) 说明全面停止铝锭业务后相关固定资产、存货的处置或减值情况,是否存在资产减值准备计提不及时的情形。

请年审会计师就固定资产减值准备和存货跌价准备计提的准确性和充分性发表意见。

【公司回复】

(1) 结合各产品产能利用率、产销率、在手订单、设备开工情况等,说明固定资产是否存在闲置或产能利用不足的情形,减值准备计提是否充分。

一、各产品产能利用率及设备开工情况

2025 年度,公司各业务板块的产能利用情况如下:

(一) 新能源箱体业务(新能源乘用车零部件)

2024 年下半年至 2025 年初,公司新能源乘用车零部件产品持续上量,产能利用率处于较高水平。2025 年上半年,新能源汽车零部件收入为 12,151.00 万元,较上年同期增长 247.79%。

2025 年下半年,比亚迪对混合动力车型与纯电动车型的出产进行了调整,公司原主供的产品订单相应减少,三季度营业收入同比下降 43.82%。受此影响,新能源箱体业务规模效应未能充分释放,产能利用率较上半年明显下滑,部分设备开工率不及预期。

（二）传统商用车零部件业务

报告期内，传统燃油中重型商用车订单仍处于不饱和状态，产能利用率持续处于低位。公司现有生产规模能够覆盖现有订单需求，部分专用模具及生产线设备因订单不足存在减值迹象。

（三）铝合金生产线（原铝锭业务）

公司已于 2024 年 8 月全面停止铝锭对外销售业务，相关铝合金生产线转为自用，持续为铝合金压铸件生产供应铝水，不再从事铝锭对外销售。该生产线服务于内部生产需求，具有明确且稳定的后续使用计划，设备正常使用。

二、固定资产闲置或产能利用不足的识别

根据公司 2025 年度业绩情况，新能源产品收入不及预期，规模效应未能充分释放，单位生产成本较高；同时，公司正处于从传统燃油车向新能源转型的投资期，固定资产折旧增加，进一步压缩了利润空间。基于会计谨慎性原则，公司已对固定资产进行减值测试并相应计提减值准备。

结合前述各产品产能利用情况，公司于 2025 年末已识别出以下减值迹象：

减值迹象	涉及资产	具体表现
客户订单不足导致设备利用率低	传统商用车专用模具及生产线设备	对应产品订单不饱和
新能源业务订单波动	新能源箱体相关生产设备	下半年开工率不及预期，规模效应未充分释放

上述减值迹象的出现，是公司结合在手订单变化、客户需求结构调整及实际设备开工情况所做的客观判断，减值测试的触发时点与减值迹象的出现时点保持一致。

三、减值准备计提充分性说明

（一）固定资产减值明细

2025 年末，已计提减值准备的固定资产分类情况如下：

单位：万元

项目	净值	累计减值准备	累计减值率	本期计提	本期计提占比
模具	662.33	590.31	89.12%	6.90	5.50%

东风中壳 6S 生产线	412.01	253.24	61.46%	118.51	94.50%
其他	33.82	33.03	97.65%	0.00	0%
合计	1,108.16	876.57	79.10%	125.41	100%

2025 年末，公司固定资产账面价值为 21,284.66 万元，固定资产减值准备累计 876.57 万元，其中本期新增计提 125.41 万元。截至 2024 年末，公司已对部分传统商用车模具和东风中壳 6S 生产线累计计提减值准备 718.14 万元，在此基础上，2025 年度新增计提系根据年末固定资产全面清查结果，对新增闲置模具和利用率不足的东风中壳 6S 生产线重新进行减值测试后计提。

（二）本期减值计提的具体构成及充分性分析

1、无产量产品配套模具

该类资产对应产品未生产，专用性强，存在减值风险。公司以公允价值减处置费用作为可收回金额，差额全额计提。该类资产累计减值率已达 89.12%，此前年度已对该类资产进行了较为充分的减值计提，本期补提金额较小具有合理性。

2、东风中壳 6S 生产线

该类资产因订单增长乏力，设备长期低负荷运转，公司以预计未来现金流量现值为可收回金额，扣除截至 2024 年末已计提额后补提。

2025 年末，公司根据年末固定资产全面清查结果，对东风中壳 6S 生产线重新进行减值测试，将可收回金额（158.77 万元）与账面净值（412.01 万元）的差额 253.24 万元确认为累计应计提减值，扣除截至 2024 年末已计提的 134.73 万元后，本期补提 118.51 万元。该等减值测试系针对存量资产的重估，不存在将应归属于以前年度的减值推迟至本期计提的情形。

（三）未计提减值资产的情况说明

1、铝合金生产线（原铝锭业务）

铝合金生产线已转为自用，持续为压铸业务供应铝水，具有明确且稳定的后续使用计划，设备正常运转，同时部分设备通过对外出租持续产生租金收益，资产具有持续的经济价值，不存在减值迹象，故未计提减值准备。

2、通用加工设备

通用加工设备虽存在阶段性产能利用不足，但通用性强，可跨品种灵活调配，且公司新能源纯电产品已进入试制阶段，该类设备是新产品工艺路径的核心载体。减值测试中已按保守假设进行测算，即使在产能利用率长期维持 70%或新产品开发延后 1 年的压力情景下，可收回金额仍高于账面价值，故未计提减值。

（四）减值测试的合规性

上述减值测试根据年末固定资产全面清查结果，对存在减值迹象的资产逐一执行测试，依据可收回金额（预计未来现金流量现值与公允价值减处置费用孰高）与账面价值的差额计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，在资产负债表日对存在减值迹象的资产及时进行减值测试，计提充分、及时，不存在应计提未计提或延迟计提的情形。

综上，公司固定资产存在结构性、局部性的产能利用不足，主要体现为传统商用车专用模具及东风中壳 6S 生产线设备因订单不足导致设备利用率低，以及新能源箱体业务受客户需求波动影响下半年开工率下滑。公司已于 2025 年末对存在减值迹象的资产进行减值测试，本期新增计提固定资产减值准备 125.41 万元，累计计提 876.57 万元。整体减值测试与公司在手订单、产能利用率、业务转型进展保持一致，假设条件审慎合理，减值准备计提充分、完整，不存在应计提未计提或计提不及时的情形。

（2）结合存货库龄、期后售价、可变现净值测算过程等，区分存货类型说明存货跌价准备计提的准确性和充分性，是否存在应计提未计提的情形。

一、存货库龄结构及跌价准备概况

报告期末，公司存货账面余额为 4,650.37 万元，计提跌价准备 769.34 万元，综合计提比例为 16.54%。具体明细如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	933.63	132.72	14.22%
在产品	1,123.30	139.62	12.43%
库存商品	2,397.97	472.98	19.73%
委托加工物资	112.67	12.41	11.01%

低值易耗品	30.85	11.62	37.67%
合同履约成本	51.95	-	-
合计	4,650.37	769.34	16.54%

存货库龄以1年以内为主，金额为4,458.64万元，占比95.88%，整体库龄结构良好。具体构成如下：

单位：万元

库龄	账面余额	占比	跌价准备	计提比例
1年以内	4,458.64	95.88%	629.56	14.12%
1-2年	86.21	1.85%	86.21	100.00%
2-3年	75.74	1.63%	23.79	31.41%
3年以上	29.78	0.64%	29.78	100.00%
合计	4,650.37	100.00%	769.34	16.54%

分库龄看，1年以内存货计提比例为14.12%，1-2年及3年以上库龄存货均已基本全额计提跌价准备。2-3年库龄存货中，合同履约成本51.95万元为尚在有效执行中的合同对应成本，经评估不属于亏损合同，不存在减值迹象，未计提跌价准备。剔除该因素后，2-3年其他存货已全额计提跌价准备。

二、存货跌价准备的计提方法

公司严格按照《企业会计准则第1号--存货》的规定，资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

（一）计提方法

直接用于出售的存货（如库存商品）：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；

需要经过加工的存货（如原材料、在产品）：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；

有合同约定的存货：以合同价格为基础确定可变现净值；无合同约定的存货：以市场价格或期后销售价格为基础确定可变现净值。同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

（二）具体计提方式

1、库龄 1 年以上的存货：基于谨慎性原则全额计提跌价准备；

2、库龄 1 年以内的存货：①库存商品：以期后相同规格型号产品的销售价格作为预计售价，若期后尚未实现销售，则以第四季度相同规格型号产品的销售价格作为预计售价，可变现净值为预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；②原材料、在产品、委托加工物资：基于对应的库存商品综合跌价率，结合各产品的实际加工成本，分别计算确定各类存货跌价准备的计提比例。

三、各类存货可变现净值测算过程

（一）库存商品（账面余额 2,397.97 万元，计提 472.98 万元）

库存商品的可变现净值按“预计售价—销售费用—相关税费”确定：对于有在手订单覆盖的部分，以合同约定价格作为预计售价；对于无订单覆盖的部分，以期后相同规格型号产品的实际销售价格作为预计售价；若期后尚未实现销售，则以第四季度同类产品销售价格作为预计售价。公司以期后实际销售价格验证可变现净值的合理性，经核对，预计售价与期后实际售价之间不存在重大差异，可变现净值测算结果可靠。公司已根据《企业会计准则》要求，以取得的确凿证据为基础确定可变现净值，相关证据包括销售合同、出库单、发票等内外部凭证。库存商品跌价率为 19.73%，反映了公司对无订单覆盖及库龄较长的产成品已充分计提跌价准备。

销售费用及相关税费的具体参数：公司以近三年实际发生的销售费用、税金及附加占营业收入的平均比例的 1.66%作为参数，该比例基于经审计的历史数据，能反映公司常态化的费用与税负水平，且与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

（二）原材料（账面余额 933.63 万元，计提 132.72 万元）

原材料可变现净值按“所生产的产成品估计售价一至完工时估计将发生的成本—销售费用—相关税费”确定。公司基于对应库存商品的综合跌价率，结合各原材料至完工时需发生的加工成本，分别计算确定跌价准备计提比例。对于为生产而持有的材料，公司已评估用其生产的产成品的可变现净值是否高于成本——如产成品可变现净值高于成本，则该材料仍按成本计量；如材料价格下降表明产成品可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量。经测算，原材料跌价率为 14.22%，低于对应库存商品跌价率（19.73%），反映了尚需投入加工成本的因素，测算过程合理。

（三）在产品（账面余额 1,123.30 万元，计提 139.62 万元）

在产品可变现净值按“所生产的产成品估计售价一至完工时估计将发生的成本—销售费用—相关税费”确定。公司基于对应库存商品的综合跌价率，结合各在产品至完工时需发生的加工成本，分别计算确定跌价准备计提比例。公司已按照单个存货项目对在产品进行跌价测试，而非仅以类别为单位进行总体评估。经测算，在产品跌价率为 12.43%，低于对应库存商品跌价率 19.73%，反映了在产品距离完工尚需投入成本的因素，测算过程合理。

（四）委托加工物资（账面余额 112.67 万元，计提 12.41 万元）

委托加工物资可变现净值按“所生产的产成品估计售价一至完工时估计将发生的成本—销售费用—相关税费”确定。公司基于对应库存商品的综合跌价率，结合委托加工物资至完工时需发生的加工成本，分别计算确定跌价准备计提比例。经测算，委托加工物资跌价率为 11.01%，测算过程合理。

（五）低值易耗品（账面余额 30.85 万元，计提 11.62 万元）

低值易耗品主要为生产用消耗辅料及机械备件，库龄 1 年以内部分不存在减值迹象，库龄 1 年以上部分已全额计提跌价准备。

（六）合同履约成本（账面余额 51.95 万元，未计提跌价准备）

该合同履约成本对应的合同尚在有效执行中，预计可收回金额能够覆盖账面成本，不存在亏损合同风险，因此未计提跌价准备。

四、存货跌价准备计提的充分性说明

报告期内，公司面临传统燃油重型商用车订单尚未饱和、新能源乘用车零部件订单规模下降的经营环境，同时全面停止了铝锭销售业务。公司已充分识

别上述经营变化带来的存货减值风险，并在存货跌价测试中予以体现。具体而言：

（一）库龄 1 年以上存货：已基于谨慎性原则全额计提跌价准备，计提充分；

（二）库龄 1 年以内存货：系公司跌价准备的主体部分，公司已逐一进行可变现净值测算，按照成本高于可变现净值的差额计提跌价准备，综合计提比例 14.12%，已充分反映当前经营环境下的减值风险；

（三）本期计提力度：报告期内公司新增计提存货跌价准备 472.26 万元，结合公司业务收缩的背景，计提力度体现了谨慎性原则；

（四）综合计提比例：公司存货整体跌价准备计提比例为 16.54%，高于同行业可比公司平均水平。公司已与同行业可比公司的存货跌价准备计提政策进行对比，计提政策原则一致，不存在实质性差异。综合计提比例较高，反映了公司对存货减值风险已充分识别并足额计提；

（五）同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比：

可比公司	存货账面余额 (万元)	存货跌价准备余额 (万元)	整体综合计提比例
长源东谷	70,500.10	1,314.46	1.86%
远东传动	52,061.93	1,413.43	2.71%
雪龙集团	9,646.68	411.7	4.27%
同行业平均	44,069.57	1,046.53	2.95%

（六）存货盘点及实物状态核查：公司已于资产负债表日对存货进行全面盘点，盘点过程中重点关注了呆滞物料、库龄较长及状态异常的存货，对盘点中识别的减值迹象已在跌价准备计提中予以充分考虑。

综上，公司严格按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，并区分存货类型、库龄结构、在手订单及期后售价等因素，对各类存货进行了全面减值测试。

报告期末，公司存货跌价准备综合计提比例为 16.54%，高于同行业可比公司平均水平的 2.95%。基于谨慎性原则，充分识别并计提了存货跌价风险。公司不存在应计提未计提的情形，存货跌价准备的计提准确、充分、合理。

（3）说明全面停止铝锭业务后相关固定资产、存货的处置或减值情况，是否存在资产减值准备计提不及时的情形。

一、停止铝锭业务后相关资产的安排

公司自 2024 年 7 月开始逐步减少铝锭销售业务，8 月以后全面停止铝锭销售业务。停止铝锭业务后，公司对相关资产安排如下：

（一）相关资产的后续安排

1、铝合金生产线转为自用，公司拥有铝合金零部件制造的全流程工艺优势，铝水短流程工艺→毛坯制造（有色金属压铸、低压铸造、重力铸造）→高精密机加工，形成完整的产业链条，具有一定的工艺、质量、保证优势。铝合金短流程工艺，是公司核心工艺之一，公司会不断进行优化，并保持一定的竞争力；

2、为优化公司铝合金短流程工艺，降低铝水的采购成本，公司将相关设备、场地出租给湖北环科再生资源有限公司，由专业团队运营，公司收取租金，该事项已通过董事会审议并通过了该议案。

（二）存货方面

2024 年 8 月停止铝锭销售业务后，公司立即停止了铝锭的生产与销售，原有铝锭存货已于 2024 年内全部清理完毕。2025 年度公司铝锭销售收入为零，较上年同期的 15,635.63 万元下降 100%。自铝锭业务停止以来，未新增任何与铝锭相关的存货跌价准备，当前计提的存货减值（2025 年为 472.26 万元）均来源于汽车零部件业务，与铝锭业务无关。

二、不存在减值准备计提不及时的情形

公司对相关固定资产（主要为铝合金生产线），该生产线已转为自用，并有明确的后续使用计划（持续为压铸业务供应铝水），用于汽车零部件生产投料，设备正常运转，未出现闲置或停用情形；并通过对外出租持续产生租金收益，资产具有持续的经济价值，因此，相关资产不存在应计提未计提的情形。

问题 4、关于使用权资产转入固定资产

报告期，你公司将使用权资产中的机器设备账面原值 5,141.38 万元、累计折旧 741.94 万元转入固定资产核算。

请你公司：

（1）说明上述使用权资产的具体内容、取得方式、原租赁期限、转入时点、剩余期限；说明转入固定资产后的折旧政策及剩余折旧年限；是否存在通过调整

剩余折旧年限进而调节利润的情形；

(2) 说明将使用权资产转入固定资产的原因及依据，是否涉及租赁变更或租赁到期购买，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的规定。

请年审会计师就上述事项核查并发表意见。

【公司回复】

(1) 说明上述使用权资产的具体内容、取得方式、原租赁期限、转入时点、剩余期限；说明转入固定资产后的折旧政策及剩余折旧年限；是否存在通过调整剩余折旧年限进而调节利润的情形。

一、使用权资产的具体内容、取得方式、原租赁期限、转入时点、剩余期限情况

(一) 使用权资产具体内容

报告期结转至固定资产的使用权资产均为生产专用机器设备，全部用于公司主营业务汽车零部件压铸及机加工工序，属于核心生产设备，不涉及房屋、运输设备等其他租赁资产。账面原值合计 5,141.38 万元，对应累计折旧 741.94 万元。具体明细如下：

设备	数量（台）	原值（万元）	累计折旧（万元）
立式加工中心	35	1,689.69	267.53
a61nx 牧野数控卧式加工中心	4	864.21	115.23
3000T 压铸机	1	885.68	118.09
a61nx 牧野数控卧式加工中心	9	1,701.80	241.09
合计	49	5,141.38	741.94

(二) 取得方式

上述设备均通过融资租赁方式取得。具体操作模式为：公司与融资租赁公司签订融资租赁合同，出租人根据公司指定的供应商及设备型号采购全新设备后交付公司使用。租赁期内，设备所有权归属出租人，公司享有独占使用权，并按月支付固定租赁付款额（含各期租金及留购价款），同时初始确认使用权资产与租赁负债。

（三）原租赁期限

上述融资租赁合同约定的租赁期限均为 2 年。

（四）转入时点

上述设备分 4 个批次付清全部租金并完成账务结转，转入时点为各批次最后一期租金结清、租赁履约完毕并办理设备权属移交的会计确认日期，具体如下：

- 1、35 台立式加工中心：2025 年 8 月 19 日
- 2、4 台 a61nx 牧野数控卧式加工中心：2025 年 9 月 15 日
- 3、3000T 压铸机：2025 年 10 月 24 日
- 4、9 台 a61nx 牧野数控卧式加工中心：2025 年 12 月 30 日

（五）转入时剩余租赁期限

各批次设备在转入时点均已全额付清全部合同租金（含留购价款），租赁合同履约完毕，租赁关系终止，不存在剩余应付租金及剩余租赁期限。

二、转入固定资产后的折旧政策及剩余折旧年限

（一）折旧政策

转入固定资产后，公司统一执行自有机器设备折旧政策，与原使用权资产折旧计提口径保持一致，未作变更。折旧方法为年限平均法。

（二）剩余折旧年限

该类型加工中心及大型压铸机在行业内的通用经济使用寿命为 10 年。上述设备自租赁起始日起均为全新设备，截至各批次转入时点，实际使用时长均不足 2 年。转入固定资产时，公司直接以 10 年总使用年限扣除已使用年限后的剩余尚可使用年限作为剩余折旧年限，折旧分摊口径与租赁期间使用权资产计提标准完全延续，未做任何调整。

三、不存在通过调整剩余折旧年限进而调节利润的情形

（一）折旧逻辑及折旧年限全程未发生变更。租赁期内，公司未按较短的 2 年租赁期计提使用权资产折旧，而是依据《企业会计准则第 21 号——租赁》中关于“租赁资产预期归承租人所有”的判断，自初始确认起即统一按照设备 10 年经济使用寿命计提折旧。全额付清租金、取得设备所有权转入固定资产

后，仍延续 10 年总折旧年限，仅按资产实际已使用年限分段核算，折旧分摊标准前后一致。

（二）剩余折旧年限依据客观物理使用周期确定。剩余折旧年限系根据设备实际已使用时长、行业通用设备使用寿命及公司同型号自有设备统一折旧标准综合计算得出，不存在人为缩短或拉长折旧年限以操纵当期折旧费用的情形。

（三）科目结转行为仅为会计科目重分类，不影响折旧计提金额。因付清全部租金、资产权属转移，公司将“使用权资产”科目余额重分类至“固定资产”科目，每月计提折旧的计算基数、分摊年限及折旧金额均保持不变，不会造成当期损益增减变动，不存在调节利润的空间。

（2）说明将使用权资产转入固定资产的原因及依据，是否涉及租赁变更或租赁到期购买，相关会计处理是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的规定。

一、使用权资产转入固定资产的原因

（一）合同履行完成。各批次设备对应的融资租赁租金（含留购价款）已全部按期足额支付完毕，合同约定的全部付款义务履行完成，出租人已按合同约定将设备完整所有权转移至公司。

（二）资产完整管控需求。全额付清租金并取得完整所有权后，公司可自主开展设备技改、抵押、处置等操作，有利于提升资产运营灵活性，匹配公司中长期扩产规划。

二、不涉及租赁变更及租赁到期购买情形

（一）不涉及租赁变更。在融资租赁合同履行全过程中，原合同约定的租赁期限、每期租金金额、租赁标的物等核心条款均未发生修改，公司仅按原合同约定完成全部租金支付，履约完毕后办理产权移交，不存在租赁条款变更行为。

（二）属于租赁到期购买（期满留购）。合同约定 2 年融资租赁期，待全部租金足额付清、租赁期限届满后，按原合同约定办理设备所有权转移，属于融资租赁到期留购行为。各批次设备留购价款金额已在原融资租赁合同中明确约定，并已纳入租赁付款额整体进行折现处理，计入使用权资产初始入账成本。

三、会计处理准则依据及合规性

（一）准则依据

1、《企业会计准则第 21 号--租赁》规定，融资租赁中，承租人有合理确定将取得租赁资产所有权的，使用权资产折旧应当采用与自有固定资产一致的折旧政策，按资产使用寿命计提折旧。承租人全额履行全部租赁付款义务、出租人转移资产完整所有权时，租赁关系终止。

2、租赁终止后，应将使用权资产账面原值及累计折旧对应结转至固定资产相关科目，后续折旧政策延续原有标准，按照《企业会计准则第 4 号--固定资产》进行核算。

3、转入后次月起，公司延续原折旧标准及剩余使用年限计提固定资产折旧，每月折旧金额与结转前完全一致。

（二）合规性结论

公司上述会计处理严格遵循《企业会计准则第 21 号--租赁》及《企业会计准则第 4 号--固定资产》的相关规定：

1、租赁期内使用权资产按 10 年使用寿命计提折旧，符合准则对预期取得所有权资产的折旧要求；

2、全额付清租金（含留购价款）、产权转移后将使用权资产重分类至固定资产，科目结转计量准确；

3、留购价款已纳入租赁付款额并于租赁期开始日折现计入使用权资产初始成本，会计处理完整；

4、转入后折旧政策及分摊年限完全延续，未改变折旧费用确认金额，不存在人为调整报表、调节利润的情形。

综上，公司上述会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

问题 5、关于偿债能力和流动性风险

报告期末，你公司货币资金余额 1,442.20 万元，其中受限资金余额 291.01 万元；短期借款余额 3,970.76 万元，一年内到期的非流动负债余额 1,810.98 万元，长期借款余额 1,696.14 万元，租赁负债余额 6,786.92 万元。

报告期末，你公司流动比率为 0.72，资产负债率为 66.28%，利息保障倍数为-4.78。

请你公司：

(1) 结合货币资金余额、日常运营资金需求、融资安排及还款计划、资产负债率、流动比率等，说明你公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明拟采取的改善偿债能力的措施；

(2) 说明你公司是否存在债务逾期、对外担保、资产抵押等导致的流动性受限情形，是否存在因资金链紧张而影响持续经营的风险。

请年审会计师就上述事项核查并发表意见。

【公司回复】

(1) 结合货币资金余额、日常运营资金需求、融资安排及还款计划、资产负债率、流动比率等，说明你公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明拟采取的改善偿债能力的措施。

一、现有资金、负债及财务指标基本情况

(一) 资金情况

报告期末，公司货币资金账面余额 1,442.20 万元，其中受限资金 291.01 万元（为银行承兑汇票保证金，仅可用于对应担保业务，不能用于日常经营及债务偿还），可自由支配流动资金 1,151.19 万元。

(二) 截至报告期末，公司有息负债详细情况如下：

单位：元

项目	类别	利率	期限	金额	合计金额
短期借款	抵押+保证借款	3.00%	1 年期	10,000,000.00	39,707,574.27
	保证借款	2.60%	1 年期	10,000,000.00	
	保证借款	2.60%	1 年期	8,000,000.00	
	保理借款	2.80%	1 年期	11,667,733.04	
	计提贷款利息			39,841.23	
	保证借款	3.50%	2 年期	9,981,407.97	17,981,407.97

长期借款（含 一年内到期的 长期借款）	保证借 款	2.85%	1.25 年 期	8,000,000.00	
租赁负债（含 1 年内到期的 租赁负债）	租赁		10 年期	40,228,667.18	84,959,030.77
	融资租 赁		3 年期	1,424,305.31	
	融资租 赁		3 年期	5,780,704.16	
	融资租 赁		2 年期	70,796.46	
	融资租 赁		2 年期	52,994.86	
	融资租 赁		2 年期	2,732,414.21	
	融资租 赁		1.5 年 期	3,401,626.60	
	融资租 赁		3 年期	5,196,199.18	
	融资租 赁		3 年期	7,009,483.57	
	融资租 赁		3 年期	7,467,496.76	
	融资租 赁		1.5 年 期	6,247,065.91	
	融资租 赁		3 年期	5,347,276.57	
合计				142,648,013.01	142,648,013.01

针对上述债务规模，公司已建立常态化的现金流监控机制：每月依据应收账款账龄及应付账款账龄编制资金收支平衡表，动态预测资金缺口并提前做好调配安排，确保偿付节奏可控。同时，公司主营业务持续开展，具备稳定的营业收入回款来源，日常运营可产生持续的经营性现金流，为债务偿付提供了基础性支撑。

在融资渠道方面，公司与现有合作银行保持长期稳定的信贷合作关系，存量授信额度尚有剩余，可通过续贷、置换融资等方式平滑到期债务。截至本问询回复出具日，公司全部债务均按期足额支付本金及利息，未发生任何逾期情形，信用记录良好。

（三）关键财务指标

截至 2025 年 12 月 31 日，公司主要关键偿债指标如下：

单位：万元

指标	2025 年末	2024 年末	同比变动
货币资金	1,442.20	3,576.18	-59.67%
其中：受限资金	291.01	—	—
短期借款	3,970.76	5,931.91	-33.06%
一年内到期的非流动负债	1,810.98	5,419.39	-66.58%
长期借款	1,696.14	0.00	
租赁负债	6,786.92	7,764.43	-12.59%
有息负债合计	14,264.80	19,115.73	-25.38%
流动比率	0.72	0.81	下降
资产负债率	66.28%	68.98%	-2.70%
利息保障倍数	-4.78	-2.58	下降

二、偿债压力与流动性风险的综合判断

（一）有息负债总额下降：2025 年末有息负债合计 14,264.80 万元，较 2024 年末的 19,115.73 万元减少 4,850.93 万元，降幅 25.38%。主要是公司主动偿还部分短期借款及一年内到期的非流动负债随租赁到期自然减少。

（二）短期债务压力缓解：短期借款同比下降 33.06%，一年内到期的非流动负债同比下降 66.58%，短期偿债压力有所减轻。公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额为 3,739.88 万元，同比增长 402.43%，经营活动现金流覆盖流动负债比例上升至 13.61%，较 2024 年的 1.87%明显改善。

三、偿债能力评估

（一）2025 年度经营现金流显著改善：2025 年经营活动现金流净额 3,739.88 万元，同比增长 402.43%，能够覆盖当年利息支出及部分本金偿付需求。

（二）债务逾期情形：公司目前不存在债务逾期、对外担保违约等情况，主要客户回款正常，未出现债务违约。

（三）受限资产比例较低：受限资金 291.01 万元占货币资金比例约 20%，主要系承兑保证金；受限固定资产及无形资产主要系借款抵押，整体资产受限比例较低。

（四）现有订单及回款支撑：截至 2026 年 3 月末应收账款余额 8,174.21 万元，比亚迪、潍柴控股、东风汽车等前三大客户信用状况良好，正常回款可提供短期流动性支撑。

四、改善偿债能力、缓解流动性风险的具体措施

（一）提升经营性现金流

1、加大应收账款催收力度，加快货款回笼，增加经营可用现金流，继续加强对前三大客户（比亚迪、潍柴控股、东风汽车）的回款跟进。2025 年末应收账款余额 12,207.29 万元，加快回收可有效补充营运资金；

2、严控采购付款周期，减少经营性现金流出；

3、优化产品结构，改善毛利亏损业务，提升整体盈利水平，扭转亏损，改善利息保障倍数；

4、严控各项期间费用，缩减非必要开支，减少现金消耗。

（二）优化债务结构，平滑到期压力

1、对即将到期短期借款，提前与银行沟通办理续贷、展期，将短期负债置换为中长期贷款，降低短期集中还款压力；

2、盘活存量授信，补充流动资金贷款，增加可自由使用货币资金。

（三）盘活闲置资产补充现金流

1、梳理闲置设备，对闲置或低效利用的固定资产、存货进行清理处置；

2、优化存货管理，清理滞销库存，加速存货变现回笼资金。

综上，公司当前面临一定的偿债压力和流动性风险，主要体现在货币资金储备偏低、流动比率等短期偿债指标偏弱等方面。但 2025 年度经营活动现金流净额 3,739.88 万元，有息负债总额已较上年末下降 25.38%，偿债能力处于可控范围内。公司正在通过加快回款、优化融资结构、盘活资产等多渠道改善偿债能力。公司将根据董事会“拓市场、重质效、稳发展”的工作方针持续改善经营状况。

（2）说明你公司是否存在债务逾期、对外担保、资产抵押等导致的流动性受限情形，是否存在因资金链紧张而影响持续经营的风险。

一、不存在债务逾期情况

截至本问询回复出具日，公司不存在债务逾期情形。公司严格按照借款合同约定履行还本付息义务，报告期内未发生银行贷款逾期、票据逾期等违约事项。2025 年全年经营活动产生的现金流量净额为 3,739.88 万元，同比增长 402.43%，为偿债提供了基本保障。2026 年一季度末短期借款余额 2,804.11 万元，较 2025 年末进一步下降，短期债务规模持续可控。

二、无对外担保情况

截至报告期末，公司不存在任何对外担保行为，不存在因对外担保形成的或有负债及流动性支出压力。

三、资产抵押、质押情况说明

公司存在因生产经营需要将部分资产用于借款抵押和票据质押的情形，受限资产具体情况如下：

单位：万元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值 (万元)	占总 资产 比例	受限原因
货币资金	货币资金	质押	291.01	0.50%	承兑汇票保证金
房屋及建筑物	固定资产	抵押	432.16	0.74%	借款抵押
土地使用权	无形资产	抵押	435.88	0.75%	借款抵押
合计	—	—	1,159.05	1.99%	—

受限资产比例较低，对公司流动性不构成重大限制。受限资产合计 1,159.05 万元，仅占公司总资产的 1.99%。其中货币资金受限 291.01 万元，全部为银行承兑汇票保证金，属于日常经营正常业务形成的资金受限，受限规模较小，不影响主体正常经营周转；固定资产、无形资产抵押均为取得银行正常流动资金贷款所需合规担保措施，融资用于主业经营，不存在高风险、超额抵押。

除上述保证金、抵押资产外，公司无股权质押冻结、资产查封、司法冻结等其他流动性受限情形。

四、持续经营能力

(一) 公司具备持续经营能力的基础

2025 年度经营现金流大幅改善：全年经营活动现金净流量 3,739.88 万元，同比增长 402.43%，经营现金流持续为正且显著改善。经营活动现金流为正表明公司核心业务具备现金生成能力。

(二) 公司现阶段虽存在短期偿债压力、流动比率偏低、经营亏损付息能力不足等问题，但不存在因资金链紧张引发的重大持续经营风险，理由如下：

1、公司无债务逾期，无违规对外担保，信用记录良好，融资渠道正常，生产经营活动持续正常开展；

2、主营业务具备稳定客户与持续营收回款，经营性现金流可持续补充营运资金；

3、银行授信、资产盘活等多渠道流动性补充渠道畅通，可覆盖短期债务缺口；

4、公司已制定完整的现金流、负债优化整改方案，从增收回款、控费、融资、盘活资产多维度改善流动性，预计后续流动比率、资产负债率、盈利水平将逐步修复；

5、经资金压力测试分析，即使在收入下滑等保守情景下，公司仍具备通过多渠道筹资维持持续经营的能力。

综上，公司流动性阶段性紧张属于经营周期内暂时性问题，通过前述经营、融资、资产优化措施可有效化解，不存在导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况。

问题 6、关于应收账款坏账准备

报告期末，你公司应收账款账面余额 12,207.29 万元，坏账准备 211.07 万元，计提比例 1.73%，上年末的计提比例为 2.77%。其中，应收账款账龄 1 年以内余额 12,077.14 万元，1-2 年余额 4.49 万元，2-3 年余额 1.74 万元，3-4 余额 50.81 万元，4-5 年余额 45.98 万元，5 年以上余额 27.13 万元。

请你公司：

(1) 结合信用政策、账龄结构、期后回款、客户信用状况等，说明坏账准备计提比例下降的原因及合理性；

(2) 对账龄超过 1 年的应收账款，说明形成原因、催收措施及可回收性评

估。

请年审会计师说明对应收账款所执行的函证、替代测试及期后回款检查等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】

（1）结合信用政策、账龄结构、期后回款、客户信用状况等，说明坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

一、坏账准备计提比例下降的具体原因

（一）账龄结构显著优化，一年以内应收款占比大幅提升

本报告期末与上年末的账龄结构对比如下：

单位：万元

项 目	本期末余额			上年期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	12,077.14	83.26	0.69	20,899.11	111.18	0.53
1 至 2 年	4.49	2.16	47.99	712.23	310.74	43.63
2 至 3 年	1.74	1.74	100.00	55.25	55.25	100.00
3 至 4 年	50.81	50.81	100.00	47.02	47.02	100.00
4 至 5 年	45.98	45.98	100.00	26.16	26.16	100.00
5 年以上	27.13	27.13	100.00	53.64	53.64	100.00
合 计	12,207.29	211.07	1.73	21,793.41	603.98	2.77

如上表所示，本报告期末 1 年以内应收账款余额 12,077.14 万元，占应收账款总额的比例为 98.93%，而上年末该比例为 95.90%；1 年以上应收账款占比从上年末的 4.10%降至本报告期末的 1.07%。随着高账龄、高比例计提的逾期债权规模大幅减少，加权平均综合计提比例随之降至 1.73%。

（二）附追索权保理业务到期结清，高账龄应收款终止确认

上年末公司应收账款账面余额 21,793.41 万元，其中 1-2 年账龄的应收账款 712.23 万元，该部分款项包含附追索权应收账款保理融资对应的应收款，由于该账龄段计提比例高达 43.63%，叠加 2 年以上全额计提的逾期债权，显著拉高了上年末综合计提比例。本报告期末，附追索权保理业务已到期结清，对应

应收账款已终止确认并从账面全额转出，高比例计提的逾期债权规模随之大幅减少。

（三）公司坏账计提政策保持一贯性，未发生会计估计变更

公司各账龄段坏账计提政策保持一贯，近两年各账龄段计提标准未发生调整。本报告期综合计提比例的变动，系应收款项账龄结构变化带来的加权平均结果。公司不存在通过调低计提比例调节利润的情形，减值计提政策具有审慎性和连续性。

（四）坏账计提政策依据

对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

当单项金融资产或合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合1：关联方组合	应收合并范围内关联方客户	不计提预期信用损失
组合2：账龄组合	除关联方组合及进行单项评估以外的应收账款	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

二、计提比例的合理性分析

（一）信用政策持续收紧，严格防范新增逾期风险

本年度公司进一步优化了客户授信管理制度，缩短中小客户信用账期、压缩赊销额度，到期款项不再顺延账期。本报告期内，公司新增赊销全部为1年以内正常结算款，未新增大额逾期应收账款。信用政策的持续收紧有效控制了新增逾期风险，为维持较低的坏账准备综合计提比例提供了制度保障。

（二）信用状况稳定

本报告期末1年以内应收账款主要来源于与公司长期合作的核心客户，该等客户经营现金流稳定，信用状况良好。对应低坏账准备计提比例具备充分的业务依据。

（三）近三年应收账款及期后回款情况

1、近三年主要客户应收账款回款明细

客户名称	2023 年回款金额 (万元)	2024 年回款金额 (万元)	2025 年回款金额 (万元)
比亚迪	9.10	19,467.62	29,769.52
潍柴控股	9,700.84	11,545.62	8,457.08
东风集团	1,773.03	1,787.17	2,371.10
合计	11,482.98	32,800.40	40,597.70

2、近三年主要客户回款率

项目	2023 年	2024 年	2025 年
应收金额（万元）	13,379.69	39,786.71	34,659.31
回款金额（万元）	11,482.98	32,800.40	40,597.70
回款率	86%	82%	117%

综上，近三年客户应收账款回款情况较好。

3、截至 2026 年 6 月末，公司应收账款期后回款情况

单位：万元

项目	金额
账面余额①	12,207.29
减：坏账准备②	211.07
账面价值③=①-②	11,996.22
其中：未到期的供应链融资工具余额④	4,592.29
实际应收回应收账款期末余额⑤=①-④	7,615.00
截止 2026 年 6 月末期后回款⑥	7,388.49
占比⑦=⑥/⑤	97.03%

由上表看出，剔除未到期的供应链融资工具余额 4,592.29 万元后，实际经营性应收余额为期 7,615.00 万元，截至 2026 年 6 月末已回款 7,388.49 万元，回款率达 97.03%。期后回款情况充分证明期末应收账款整体坏账风险较低，坏账准备计提比例合理。

综上所述，本报告期末坏账准备综合计提比例下降，系附追索权保理业务到期后大额逾期应收款终止确认、账龄结构优化所致。公司各账龄段坏账计提政策保持一贯，信用政策持续收紧，期后回款情况良好。坏账准备计提比例的变动具备充分、客观的业务背景，减值计提充分、合理。

(2) 对账龄超过 1 年的应收账款，说明形成原因、催收措施及可回收性评估。

一、账龄超过 1 年的应收账款基本情况

本报告期末，公司账龄超过 1 年的应收账款合计 130.15 万元，占应收账款总额的 1.07%，具体明细如下：

单位：万元

客户	应收账款期末余额	坏账准备	计提比例 (%)
重庆綦江齿轮传动有限公司	124.68	124.68	100.00
十堰翼宽工贸有限公司	4.49	2.16	47.99
安徽华菱汽车有限公司车桥分公司	0.69	0.69	100.00
安徽华菱汽车有限公司	0.28	0.28	100.00
合 计	130.15	127.81	98.20

2025 年末 1 年以内应收账款余额 12,077.14 万元，占总额的 98.93%，长账龄应收账款大幅减少。1 年以上账龄款项仅约 130 万元，较上年大幅下降，导致整体坏账计提比例下降。

二、形成原因及催收措施

(一) 重庆綦江齿轮传动有限公司

1、形成原因：该客户为原国有控股商用车变速器生产企业，双方前期配套业务已终止。该企业因经营持续恶化，前期进入破产清算程序，后经法院裁定转为破产重整，目前处于重整计划执行阶段。

2、催收措施：

(1) 前期催收阶段，公司销售部门与法律顾问联合组建专项清收小组，多次上门实地对账、邮寄正式催收函；

(2) 法院受理该企业破产案件后，公司按期完成债权申报，债权已获管理人确认；

(3) 公司全程参与债权人会议，跟进重整计划制定与表决，重整计划草案已获法院批准，目前处于执行阶段；

(4) 公司持续监控该企业重整履约情况，定期查询其涉诉、失信、资产抵押查封信息，跟踪重整投资人资金注入、资产盘活及债权分配安排进展。

(二) 十堰翼宽工贸有限公司

1、形成原因：该客户为本地中小型配套工贸企业，因自身流动资金阶段性紧张，无法按期足额支付货款，形成 1-2 年期应收账款。该客户无持续经营恶化、失信被执行等重大风险，仅存在短期资金周转困难。

2、催收措施：

(1) 公司销售及财务部门安排专人每月对接客户，定期发送书面催款函，持续开展常态化对账催收；

(2) 经多轮沟通催收，该客户已于 2026 年 2 月全额支付 4.49 万元货款，该笔债权已全部结清。

(三) 安徽华菱汽车有限公司及安徽华菱汽车有限公司车桥分公司

1、形成原因：受商用车行业下行周期冲击，华菱系主体经营持续亏损，无力清偿供应商应付货款，已进入破产重整程序。根据重整方案约定，普通债权清偿方式为：5%当期现金清偿、10%七年期留债、85%以股抵债。该企业进入重整程序前，公司已无法正常收回货款，欠款逐年滚存形成长期逾期应收。

2、催收措施：

(1) 公司全程跟进该企业破产程序，按时足额申报全部债权，完成债权确权，参与债权人会议并表决重整清偿方案；

(2) 对接破产管理人，完成 5%现金兑付、10%留债债权登记、85%抵债股票过户等全部手续，完整留存合同、送货单、对账确认单、重整文书等全套债权凭证；

(3) 截至本报告期末，重整方案中 5%当期现金清偿部分及 85%以股抵债部分已全部兑现，剩余 10%留债部分按方案约定待 7 年后一次性支付。公司将持续监控每期留债半年付息及到期还本情况，动态评估重整履约风险。

三、可回收性评估

(一) 十堰翼宽工贸有限公司

该笔欠款已于 2026 年 2 月全额收回，债权已 100%清偿完毕，不存在坏账损失风险。

（二）安徽华菱汽车及车桥分公司

该客户破产重整方案已落地，债权具备明确的司法清偿路径，但存在回收不确定性。10%留债部分需 7 年后方可收回本金，资金长期占用，期间偿付能力存在不确定性；

基于审慎性原则，公司对该笔债权全额计提坏账准备，充分覆盖潜在回收损失风险。

（三）重庆綦江齿轮传动有限公司

1、该客户虽已进入重整执行阶段，但可回收性仍存在重大不确定性；

2、该企业原有设备、厂房等核心资产多已设置抵押，可用于普通债权分配的资产规模有限；

3、重整投资人盘活企业、兑现债权分配存在较长周期，最终实际可收回金额存在重大不确定性。

4、出于谨慎性考虑，公司对该笔债权全额计提坏账准备，足额预判全部潜在坏账损失风险。

综上，公司针对全部账龄超过 1 年的应收账款实施了分级催收管理，并结合客户破产重整的司法处置路径客观评估回款风险。对短期周转困难客户（十堰翼宽）已于 2026 年 2 月完成全额回款；对长期逾期、回收不确定性较高的重整客户（华菱系、綦江齿轮）已全额计提坏账准备。公司催收流程完整、减值计提审慎充分，相关可回收性评估具备充分、客观的依据。

问题 7、关于厂区搬迁资产清理

报告期末，你公司其他非流动资产中厂区搬迁资产清理余额 1,370.36 万元，长期挂账。

请你公司：

（1）说明截至目前搬迁工作的最新进展，搬迁补偿款的具体金额、到账情况及会计处理；

（2）说明搬迁资产清理长期未结算的原因及合理性，是否存在资产损失或减值风险，相关会计处理是否符合会计准则规定。

【公司回复】

(1) 说明截至目前搬迁工作的最新进展，搬迁补偿款的具体金额、到账情况及会计处理。

一、截至目前搬迁工作的最新进展

1、2023年6月，因公司经营发展需要，公司主要生产车间及办公室搬迁至新的办公场所（办公地址：湖北省十堰市郧阳区十堰高新技术产业园区沧浪大道888号）。公司与十堰高新技术产业园区管理委员会签订了《企业不动产租赁协议》，协议规定租赁标的物为位于十堰市郧阳区秦巴片区产业园沧浪大道延长线及园区横三路的生产经营性房屋及相关配套建筑物、设施、设备等。租赁标的物的租金按照不动产登记证登记的建筑面积计算，按照如下标准计付：前三年免交租金，第4年、第5年按5元/平方米/月收取租金。第6年起，租金在5元/平方米/月的基础上，逐年递增10%计付。

目前，新厂房免交租金期已经届满，即将按5元/平方米/月支付租金。

2、公司位于老厂区的原有土地厂房及设施，由区政府根据资产评估结果进行依法征收，另行签订征收补偿协议。目前老厂区的初步评估工作已经结束，目前处于政府审计沟通阶段，尚未得出具体评估结论，因此双方未就征收补偿问题进行具体协商，也尚未签订总体征收补偿协议。

待评估结论出具后，公司将尽快与区政府就总体征收补偿事宜进行协商，尽快与政府达成一致意见，签订相关协议。届时公司将及时履行信息披露义务。

二、搬迁补偿款的具体金额、到账情况及会计处理

1、公司在搬迁过程中实际发生支出1,370.36万元，已在“其他非流动资产—厂区搬迁资产清理”科目中归集。具体支出明细如下：

单位：元

项目	金额
设备搬迁安装、调试费用	3,516,420.88
搬迁人工费用	1,372,249.89
搬迁领用物资	1,523,658.76
搬迁管理咨询费	1,119,435.81

新工厂环境评价	722,641.51
新工厂安全评价	75,471.70
新工厂附属设施	4,142,358.41
老厂区资产评估	233,970.97
电力设施	535,221.24
其他搬迁费用	462,172.49
合计	13,703,601.66

截至本回复出具日，该搬迁补偿款尚未到账。

2、会计处理

根据《企业会计准则解释第3号》规定，并按照《企业会计准则第16号—政府补助》进行会计处理，公司当前会计处理如下：

搬迁支出归集：将搬迁过程中实际发生的支出在“其他非流动资产—厂区搬迁资产清理”科目中归集，金额为1,370.36万元。

未确认补偿收益：由于补偿协议尚未签订、补偿款尚未收到，公司未确认为资产或收益，遵循了会计谨慎性原则。

待协议签订后的处理：待搬迁补偿协议正式签订、补偿款到账后，公司将根据实际补偿金额与搬迁支出的差额，按照《企业会计准则》相关规定进行会计处理。若补偿款不足以覆盖搬迁支出，差额计入当期损益；若补偿款超过搬迁支出，超出部分按政府补助准则处理。

（2）说明搬迁资产清理长期未结算的原因及合理性，是否存在资产损失或减值风险，相关会计处理是否符合会计准则规定。

一、搬迁资产清理长期未结算的原因及合理性

（一）老厂区征收补偿协议尚未签订，老厂区原有土地厂房及设施的初步评估工作虽已结束，但尚处于政府审计沟通阶段，暂无最终评估结果。在评估结果确定之前，双方无法就征收补偿金额达成正式协议，因此暂不能进行结算。

（二）截至目前该搬迁补偿款尚未实际到账，不具备结算条件。

综上，在资产评估尚未完成、补偿协议尚未签订、补偿款尚未到账的情况下，公司暂未结算处理，符合企业会计准则及实务惯例。同时，由于尚未满足

搬迁完成的确认条件，也不具备进行最终清算的前提。相关资产清理余额长期挂账具有客观性和合理性。

二、不存在资产损失或减值风险

（一）华阳变速位于老厂区的公司原有土地厂房及设施，由区政府根据资产评估结果进行依法征收，另行签订征收补偿协议。目前老厂区的评估工作正在进行中，尚未得出评估结论也尚未签订总体征收补偿协议。公司目前指派专人持续跟进政府审计及协议谈判进展，推动补偿款项尽早落地；

（二）根据会计准则要求，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。公司年末根据与政府部门的持续沟通的最新进展情况，相关搬迁工作属于政策性搬迁，目前无证据表明公司无法取得政府的搬迁补偿，相关款项无法取得的可能性较小，因此公司年末判断不存在减值迹象和减值风险。

三、相关会计处理符合会计准则规定

（一）公司将在搬迁中实际发生的支出暂时归集为“其他非流动资产”，因为这些支出预期将通过未来收到的补偿款得到弥补，符合资产定义。

（二）在补偿协议未签订、款项未到账前，公司不确认任何补偿收入，严格遵循《企业会计准则第 16 号—政府补助》中关于“企业能够收到政府补助”方可确认的规定，符合谨慎性原则。

（三）后续公司将根据实际收到的补偿金额，对照搬迁支出的差额，严格按照《企业会计准则解释第 3 号》及相关规定，通过“专项应付款”“递延收益”等科目核算，确保账务处理准确合规。

综上，公司搬迁资产清理的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 8、关于供应链融资产品

报告期末，你公司其他流动负债中供应链融资产品（云信、建行 E 信通）余额 5,332.88 万元；同时，短期借款中保理借款余额 1,166.77 万元，系将供应链金融票据-迪链办理融资贴现且期末尚未到期所致。

请你公司：

（1）说明供应链融资产品（云信、建行 E 信通）的业务背景、交易模式、涉及的主要客户或供应商、融资金额、期限、利率及费用承担方式；

(2) 说明上述融资产品是否附带追索权，相关会计处理（是否终止确认应收账款或应收票据）是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定；

(3) 说明迪链融资贴现的具体情况，期末未到期余额 1,166.77 万元重分类至短期借款的依据及合理性。

请年审会计师就上述事项核查并发表意见。

【公司回复】

(1) 说明供应链融资产品（云信、建行 E 信通）的业务背景、交易模式、涉及的主要客户或供应商、融资金额、期限、利率及费用承担方式。

一、业务背景

云信（中企云链）和建行 E 信通均为市场上主流的供应链金融业务产品。公司开展供应链融资业务的主要目的为：（1）优化应付账款管理，增加资金使用灵活性；（2）保障供应链稳定性，帮助上游供应商加快资金回笼。

二、交易模式

公司通过云信、建行 E 信通等供应链金融平台向供应商开立电子债权凭证，供应商收到凭证后可选择持有到期、申请保理融资或转让支付。电子债权凭证到期后，公司履行无条件付款义务。

三、涉及的主要客户或供应商

该等供应链融资产品主要面向公司的上游供应商，用于结算材料采购款、外协加工费等经营性应付款项，不涉及客户。

四、融资金额、期限、利率及费用承担方式

报告期末，公司其他流动负债中供应链融资产品（云信、建行 E 信通）余额为 5,332.88 万元。融资期限通常为 6 个月，利率参照同期银行贷款市场化利率。

(2) 说明上述融资产品是否附带追索权，相关会计处理（是否终止确认应收账款或应收票据）是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定。

一、不涉及追索权

云信、建行 E 信通等供应链融资产品，在公司的层面属于应付账款端的结算工具。公司作为电子债权凭证的开立方，承担到期无条件付款的义务，不存在公司向银行转让金融资产的情形，故不涉及追索权问题。

二、会计处理

在供应商将电子债权凭证向银行申请保理融资的情况下，由于公司承担到期无条件付款的义务，该应付账款并未因供应商的融资行为而结束。公司仍将其作为其他流动负债核算，待电子债权凭证到期、公司实际付款后，再终止确认相关负债。云信、建行 E 信通等供应链融资产品相关会计处理与终止确认应收账款或应收票据无关，不涉及金融资产转移。

(3) 说明迪链融资贴现的具体情况，期末未到期余额 1,166.77 万元重分类至短期借款的依据及合理性。

一、迪链融资贴现的具体情况

迪链为比亚迪向供应商签发的数字化应收账款债权凭证，属于供应链金融债权凭证，不完全满足《票据法》规定的票据要素。公司收到迪链票证后，为加快资金回笼，将部分迪链向银行办理保理贴现融资。报告期末，短期借款中保理借款余额 1,166.77 万元，系将迪链办理融资贴现且期末尚未到期所致。

二、期末未到期余额重分类至短期借款的依据及合理性

(一) 根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定，企业采用附追索权方式出售金融资产，或保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

(二) 公司迪链保理贴现业务通常附带追索权。根据迪链保理贴现协议约定，公司将迪链保理贴现后，如发生合同约定的违约事项时，应承担返还应收账款金额和相应利息的有关风险。基于谨慎性考虑，公司认为该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬未转移，不满足终止确认条件。因此，公司未将已保理未到期的迪链予以终止确认，并将收到的对价确认为一项金融负债——短期借款。

(三) 此外，根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》应用指南，不满足终止确认条件的金融资产转移，其实质是企业以金融资产为质押取得银行借款，企业不应终止确认该金融资产，实际收到的金额应当确认为一项负

债。公司将迪链贴现未到期余额 1,166.77 万元重分类至短期借款，正是遵循了上述准则规定，相关会计处理具有充分依据和合理性。

问题 9、关于研发费用与新产品开发

报告期，你公司研发费用 1,179.62 万元，同比下降 31.70%；研发人员期初 93 人、期末 78 人，减少 15 人。你公司称报告期共开发新产品 19 个，前期开发的新能源及乘用车零部件新产品部分已实现小批量生产。

请你公司：

（1）说明研发费用下滑的原因，研发支出与新产品开发的匹配性；说明研发人员减少是否影响持续研发能力，研发费用下滑对核心技术竞争力及未来经营业绩的影响；

（2）列示 19 个新产品的具体情况，包括名称、投入金额、研发周期、所处阶段、预计量产时间、对应客户及订单情况。

【公司回复】

（1）说明研发费用下滑的原因，研发支出与新产品开发的匹配性；说明研发人员减少是否影响持续研发能力，研发费用下滑对核心技术竞争力及未来经营业绩的影响。

一、2024-2025 年研发项目：

年度	项目名称	项目时间	研发产品名称
2024	氦气气密性检验工艺研究	2024 年 1 月- 2024 年 5 月	新能源电控箱系列
2024	电控箱高效机加工工艺研究	2023 年 1 月- 2024 年 9 月	MC 三合一电控箱壳体
2024	新能源壳体类零件压铸工艺研究	2023 年 1 月- 2024 年 12 月	DHT32 前、后壳体
2025	新能源汽车减速器壳体致密性工艺研究	2025 年 1 月- 2025 年 12 月	DHT32 减速器前后壳体
2025	新能源汽车源减速器壳体机加工工艺研究	2025 年 1 月- 2025 年 12 月	DHT32 减速器前后壳体
2025	氦气气密性检测工艺在新能源汽车壳体研究应用	2025 年 1 月- 2025 年 12 月	减速器壳体
2025	压铸铝合金产品自动打磨工艺研究	2025 年 1 月- 2025 年 12 月	铝合金产品

二、研发费用及下滑的原因

单位：万元

项 目	2025 年	2024 年	增减+-
职工薪酬	484.63	559.99	-75.36
材料消耗	356.47	837.44	-480.96
折旧及摊销费	334.16	316.21	17.95
其他费用	4.37	13.47	-9.11
合 计	1,179.62	1,727.10	-547.48

报告期，公司研发费用 1,179.62 万元，同比下降 31.70%，主要原因如下：

（一）研发人员薪酬下降：研发人员工资薪酬从 559.99 万元降至 484.63 万元，减少 75.36 万元。主要系研发人员从期初 93 人减少至期末 78 人，以及公司根据经营业绩及资金统筹规划，调整了研发投入节奏。

（二）研发材料消耗大幅减少：研发材料消耗从 837.44 万元降至 356.47 万元，减少 480.96 万元，是研发费用下滑的主要原因。2024 年处于新能源产品集中开发期，材料投入和试制费用较高；2025 年部分研发项目已转入量产阶段，研发阶段的材料投入相应减少。

上述两项因素合计减少研发支出约 556.32 万元，与研发费用总减少额 547.48 万元基本匹配。

三、 研发支出与新产品开发的匹配性

（一）报告期，公司共开发新产品 19 个。研发费用虽同比下降，但研发投入占营业收入的比例从上年的 3.37% 提升至 3.74%，显示公司在营收下滑的情况下仍维持了相对稳定的研发强度。

（二）2025 年公司客户比亚迪混合动力车型配套比例下降（混动比例由 60% 降至 40%），公司主供的混合动力乘用车零部件三个主要产品订单减少，导致研发投入方向需相应调整。因此，研发费用下降与新项目开发节奏调整相匹配。

四、研发人员减少不影响持续研发能力

（一）研发人员结构

教育程度	期初人数	期末人数
------	------	------

博士	0	0
硕士	0	0
本科	16	8
专科及以下	77	70
研发人员总计	93	78
研发人员占员工总量的比例（%）	16.03%	18.44%

根据研发人员结构情况，2025 年研发人员 78 人，较 2024 年 93 人，减少 15 人，主要原因是公司 2025 年员工人数整体减少，同时，公司结合当年研发项目情况，对研发团队进行了优化。公司研发人员的专科及以下学历占比较高，公司研发以现场应用型工艺研发为主，且研发方向侧重于生产现场工艺改进、生产技术支持等应用型技术。

（二）公司作为高新技术企业和湖北省专精特新“小巨人”企业，拥有湖北省企业技术中心资质，核心研发团队相对保持稳定。研发人员减少属于阶段性调整，不会对公司持续研发能力构成重大不利影响。

五、研发费用下滑对核心技术竞争力及未来经营业绩的影响

（一）对核心技术竞争力的影响：公司已掌握铝合金轻量化技术、铝水短流程工艺、高压铸造及精密加工等核心技术，研发投入减少不会改变公司已建立的技术壁垒。公司 2025 年开发新产品 19 个，保持了一定的创新活力。

（二）对未来经营业绩的影响：前期开发的新能源及乘用车零部件新产品部分已实现小批量生产，随着订单增加，已成为公司经营业务收入的亮点。但 2025 年新能源产品订单下降较大，影响了公司营业收入及利润，公司连续亏损。公司已明确将继续拓展新能源轻量化产品及相关核心技术工艺研发与应用，提升产品竞争力。

（2）列示 19 个新产品的具体情况，包括名称、投入金额、研发周期、所处阶段、预计量产时间、对应客户及订单情况。

报告期共开发新产品 19 个，均为新能源乘用车及商用车零部件相关产品，包括电控箱壳体、混合动力变速箱箱体、后端盖等，具体情况如下：

产品名称	预计投入 金额（万 元）	研发周期 （天）	所处阶段	预计量产 时间	对应客户	订单情况
电控箱体 M	248	105	小批量	2026 年 9 月	比亚迪	样件试制
电控箱体 E	132	105	量产	2026 年 5 月	比亚迪	批量订单
电控箱体 U	205	105	暂停	/	比亚迪	/
减速器前 箱体	199	105	小批量	2026 年 8 月	比亚迪	批量订单
后箱体 AC	10	30	量产	2025 年 6 月	比亚迪	批量订单
后箱体	241	89	产品升级	/	比亚迪	/
后轴承盖	5	10	量产	2025 年 3 月	法士特	批量订单
加长中间 轴后轴承 盖	5	10	量产	2025 年 3 月	法士特	批量订单
后盖壳体 加装钢丝 螺套总成	5	10	量产	2025 年 3 月	法士特	批量订单
后盖壳体 加装钢丝 螺套总成	5	10	样件	2026 年 12 月	法士特	暂无订单
电机连接 板	10	30	量产	2025 年 1 月	法士特	批量订单
上盖壳体 加装钢丝 螺套总成	12.42	60	小批量	2026 年 12 月	法士特	小批量订 单

主变速器壳体	177	90	小批量	2026 年 8 月	法士特	批量订单
拨叉	3	60	样件	暂停	东风德纳	/
拨叉套	2.5	60	样件	暂停	东风德纳	/
后盖	46.4	45	小批量	2026 年 8 月	东风德纳	批量订单
后盖	49.9	45	小批量	2026 年 8 月	东风德纳	批量订单
轴承座	9.8	45	小批量	2026 年 8 月	东风德纳	批量订单
电机壳体	156	60	量产	2025 年 7 月	智新科技	批量订单

注：投入金额为预算金额，最终以实际投入金额为准。

风险提示：上述新产品开发是公司战略转型的重要支撑，批量订单会随着消费者对新能源车型的需求变化存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 10、关于递延收益

报告期末，你公司递延收益余额 1,648.15 万元，较期初增加 1,135.81 万元，增幅 221.69%。主要系收到超长期国债“两新”项目资金、区级工业转型发展奖金等与资产相关的政府补助合计 1,262.78 万元。

请你公司：

（1）说明将上述政府补助划分为与资产相关而非与收益相关的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

（2）说明递延收益的分摊方法、分摊期限、本期分摊金额及会计处理，是否存在一次性计入当期损益或延迟确认收益的情形。

请年审会计师就上述事项核查并发表明确意见。

【公司回复】

（1）说明将上述政府补助划分为与资产相关而非与收益相关的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。

一、会计准则依据

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定：

（一）与资产相关的政府补助，是指企业取得的、专门用于购建或以其他方式形成固定资产、使用权资产、长期无形资产等长期资产的政府补助；

（二）与收益相关的政府补助，是指用于补偿企业已发生或即将发生的日常经营成本、期间费用或经营损失，不对应长期资产构建投入的政府补助；

（三）据此判断，区分核心标准为：补助资金是否专项用于形成、改造企业长期可使用资产。

二、各类补助分类依据及合理性

本期新增 1,262.78 万元政府补助，全部具备明确的资本性投入用途，具体如下：

（一）超长期国债“两新”项目资金 1,050.00 万元

该笔国债资金对应“新能源乘用车部件生产线智能化升级改造项目”，项目核心内容为淘汰老旧设备、购置新型智能加工中心、压铸岛等生产设备、实施产线智能化改造及配套基建建设，全部属于固定资产资本性支出。

根据超长期国债专项管理要求，该资金实行严格专款专用，仅可用于设备采购、产线改造、工程建设等资本性投入，不得列支原材料、人工、运维等经营性费用。资金拨付、项目审计、绩效核查均需对应固定资产入账资料。该补助直接形成公司长期生产资产、受益周期长，完全符合准则“与资产相关补助”定义，分类依据充分、合规。

（二）区级工业转型发展奖金 200.00 万元

该奖励对应公司“100 万套新能源乘用车电控箱等零部件产品项目”，项目投入以长期资产建设为核心、资本性支出占绝对主体。

项目主要投入包括：新增自动化压铸岛、高端加工中心、在线检测设备 etc 等固定资产。

该笔奖励资金用途严格对应设备购置、产线升级等资本投入，政府核查以固定资产入账凭证为主要依据。因此将其整体划分为与资产相关补助，具备合理性与合规性。

（三）融资租赁设备专项补贴 12.78 万元

该补贴专项用于公司通过融资租赁方式引进生产设备，补助对象为生产用长期固定资产，用途为抵减设备资本性投入成本。融资租入设备在公司报表列示为固定资产、长期使用，因此该补贴属于典型的与资产相关政府补助。

三、合规性结论

综上，本期新增 1,262.78 万元政府补助，均由主管部门文件明确限定用于固定资产购建、技改升级及长期资产投入，不存在用于弥补日常费用、经营亏损的情形。公司将其全部划分为与资产相关的政府补助，分类标准统一、依据充分，完全符合《企业会计准则第 16 号》相关规定。

(2) 说明递延收益的分摊方法、分摊期限、本期分摊金额及会计处理，是否存在一次性计入当期损益或延迟确认收益的情形。

一、分摊核算方法

公司对所有与资产相关的政府补助，统一采用总额法核算，会计政策保持一致性，未发生变更。针对公司业务实际，存在两类合规情形统一规范核算：一是设备采购建设与补助到账同步，补助资金专项对应资产资本投入；二是公司先行自筹资金购置、建设设备及产线资产，后续收到对应专项补助。两类情形下，补助到账时均全额计入递延收益，不一次性确认损益；待对应资产达到预定可使用状态的次月起，分期摊销计入当期损益。

二、分摊期限政策

公司严格遵循收益与资产受益期间匹配的原则，区分两类场景确定摊销年限：对于补助到账时资产尚未达到预定可使用状态的，按照对应设备、产线、数字化系统的完整预计使用寿命摊销；对于公司先行自筹购置设备、资产已投产转固、后续收到补助的情形，按照资产剩余可使用年限进行分期平均摊销，不再追溯摊销资产已使用期间的收益，完全遵循权责发生制与收入费用配比原则。

若对应资产未来发生报废、处置，剩余未摊销递延收益将在处置当期一并转至资产处置损益，摊销规则严谨、完整。

三、本期分摊金额及会计处理

(一) 本期分摊金额如下表所示：

单位：万元

项目	期初递延 收益余额	本期收到 补助额	本期分摊 金额	期末递延收益 余额
超长期国债“两新”项目资金		1,050.00	31.04	1,018.96
区级工业转型发展奖金		200.00	13.75	186.25
融资租赁设备专项补贴		12.78	0.12	12.66
以前年度项目补贴	512.34		82.06	430.28
合计	512.34	1,262.78	126.97	1,648.15

（二）具体会计处理

1、补助资金到账时：全额确认为递延收益

借：银行存款

贷：递延收益

2、资产投产后按月均匀摊销：

借：递延收益

贷：其他收益

四、本期分摊执行情况

本期存在两类资产补助情形：一是部分项目先行自筹完成设备采购、产线改造并投产转固，后续收到专项补助，公司按该类资产剩余使用年限、自补助到账次月起按月均匀摊销；二是部分项目补助与资产建设同步推进，公司按资产完整折旧年限、自资产转固次月起按月摊销。两类情形摊销时点、摊销年限均严格匹配资产剩余受益周期，不因补助到账时间差异调整会计核算口径，摊销依据充分、数据真实可追溯。

五、不存在一次性确认或延迟确认收益的情形

（一）不存在一次性计入当期损益的情形。所有政府补助收到后均严格计入递延收益，未在收款当期一次性确认收益，不存在通过大额补助一次性增加利润的情况。

（二）不存在延迟确认收益的情形。针对先行转固、后续收取补助的资产，公司不追溯前期损益，自补助到账次月起按资产剩余使用年限持续摊销；对于补助与资产同步到位的项目，自资产转固次月起按完整折旧年限摊销。公司严格按照资产未来受益期间分摊补助收益，不存在推迟摊销、暂停摊销、少计摊销的情形。

（三）不存在人为调节利润行为。公司摊销政策统一、固定、一贯，国债资金等专项补助同时接受财政监督与审计，核算规范、透明，不存在通过调整摊销节奏操纵利润的情形。

综上，公司递延收益分摊方法合规、摊销期限匹配资产受益周期、会计处理规范，不存在一次性确认收益、延迟确认收益及人为调节利润的情形。

特此回复！

湖北华阳汽车变速系统股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 24 日