

关于对湖北华阳汽车变速系统股份有限公司

2024 年年报问询函的回复

中喜函报 2025B00099 号

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部《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》（年报问询函【2025】第 041 号）奉悉。我们已对问询函所提及的湖北华阳汽车变速系统股份有限公司（以下简称华阳变速公司或公司）事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于营业业绩

报告期，你公司营业收入 5.12 亿元，同比增长 57.82%，归属于上市公司股东的净利润-1,630.67 万元，2023 年为-2,972.69 万元，2022 年为-1,222.58 万元。报告期，你公司综合毛利率为 4.61%，同比增长 7.78 个百分点。分产品看，变速器操纵机构毛利率为 2.72%，同比增长 1.50 个百分点；变速器箱体毛利率为 7.04%，同比增长 1.31 个百分点；新能源箱体为本期新增业务，毛利率为 10.55%；其他部件毛利率为-10.56%，同比增长 14.51 个百分点。

2022-2024 年，你公司铝锭收入先增后降，分别为 6,642.80 万元、2.02 亿元、1.56 亿元，毛利率均为负数，分别为-7.73%、-6.02%、-3.71%。年报显示，公司从 2024 年 7 月开始逐步减少铝锭销售业务，8 月以后停止铝锭销售业务，通过减少铝锭的销售，从而减小铝锭亏损。

2022-2024 年，你公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,711.72 万元、2,335.14 万元、744.36 万元。

请你公司：

(1) 结合市场竞争、议价能力、产品售价和成本构成等变动情况，分产品说明报告期毛利率变动的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致；

(2) 说明报告期净利润持续为负的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施；

(3) 2022-2024 年在铝锭毛利率长期为负数的情况下，仍然开展铝锭销售业务的合理性；结合开展铝锭业务背景、生产模式、销售模式、盈利模式等，说明铝锭业务规模先增大后减少的原因；说明停止铝锭销售业务后，相关资产和人员的后续安排；

(4) 说明 2022-2024 年净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。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。

【公司回复】

(1) 结合市场竞争、议价能力、产品售价和成本构成等变动情况，分产品说明报告期毛利率变动的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致

一、公司 2022 年-2024 年分产品的毛利率情况

公司汽车零部件类产品主要包括变速器操纵机构、变速器箱体、新能源箱体及其他部件，2022 年-2024 年的收入和毛利率情况如下：

产品类型	产品分类	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
汽车零部件	变速器操纵机构	3,861.86	2.72%	5,406.94	3.37%	5,083.70	6.58%
	变速器箱体	4,024.04	7.04%	5,150.64	7.88%	3,787.15	2.36%
	新能源箱体	25,734.76	10.55%				
	其他部件	1,855.07	-10.56%	1,456.54	-22.92%	3,848.64	-10.24%

	汽车零部件						
	合计	35,475.74	8.19%	12,014.12	2.12%	12,719.49	0.23%
铝锭	铝锭	15,635.63	-3.71%	20,226.82	-6.02%	6,642.80	-7.73%
其他	其他	100.83	34.83%	208.92	91.45%	111.99	99.74%
	合计	51,212.19	4.61%	32,449.86	-2.38%	19,474.28	-1.91%

变速器操纵机构和变速器箱体为商用车零部件，新能源箱体为乘用车零部件，其他部件包括其他铸钢零件、铝合金压铸件等。将汽车零部件产品按照上述分类划分，2022年-2024年的收入和毛利率情况如下：

汽车零部件	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
商用车零部件	9,716.31	1.88%	11,967.86	2.12%	9,864.49	0.73%
乘用车零部件	25,734.76	10.55%	22.39	-5.82%	1,764.11	-7.49%
其他铝合金压铸件	24.66	40.69%	23.86	5.67%	1,090.89	8.28%
合计	35,475.74	8.19%	12,014.12	2.12%	12,719.49	0.23%

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。

总体来看，汽车零部件产品的收入2024年较2023年增加23,461.62万元，主要是新能源乘用车产品实现批量供货，收入增加明显，2024年的毛利率相较于2023年提升了6.07个百分点；公司2024年商用车零部件收入较2023年减少2,251.55万元，毛利率较2023年下降0.24个百分点；2024年乘用车零部件收入较2023年增加25,712.37万元，毛利率较2023年增加16.36个百分点；2024年其他铝合金压铸件收入较2023年增加较小；铝锭收入较2023年减少4,591.19万元，毛利提升2.30个百分点。

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	2024年		2023年		同比占收入比 变化
	金额	占主营业务	金额	占主营业务	

	(万元)	收入比例	(万元)	收入比例	
直接材料	24,534.65	69.16%	7,421.11	61.77%	7.39%
直接人工	2,741.52	7.73%	1,180.28	9.82%	-2.09%
制造费用	5,292.89	14.92%	3,158.51	26.29%	-11.37%
其中固定部分	3,806.19	10.73%	1,730.27	14.71%	-3.98%
主营业务成本合计	32,569.07	91.81%	11,759.90	97.88%	-6.07%

由上表看出，2024 年直接材料对于公司汽车零部件产品的毛利率体现为负面影响，而制造费用对于毛利率的影响体现为正面影响，其中主要为新能源箱体实现批量生产，固定成本得以摊薄导致。

2、材料价格的变化对毛利率的影响

(1) 铝合金的市场价格变化情况

根据 Wind 数据，2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日国内铝合金价格走势如下：



ADC12 铝锭的价格在 2023 年呈小幅下降后上升趋势，2024 年一直保持着上升趋势。

(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	2024 年度	2023 年度
单位铝材成本（元/吨）	18,344.00	17,553.00
变动率	4.51%	-
使用数量（吨）	9,502.83	3,127.48
实现销售（吨）	9,146.17	3,008.48

影响毛利（万元）	-723.46	-
----------	---------	---

2024 年公司产品的单位铝材成本相对 2023 年上涨 4.51 个百分点，若按照 2024 年的产品结构和成本结构，以 2024 年的单位铝材成本为基础进行测算，影响情况如下：

项目	变速器操纵机构	变速箱壳体	新能源箱体	其他部件	合计
铝材成本占总成本比例	45.21%	52.45%	58.13%	18.95%	53.52%
铝材成本变化对成本的影响	70.48	81.43	555.41	16.13	723.46
对毛利率的影响	-1.83%	-2.02%	-2.16%	-0.87%	-2.04%

总体来看，由于公司铝材成本的上涨对公司汽车零部件业务毛利率的影响为 -2.04%。

3、制造费用的变化对毛利率的影响

由于公司 2023 年新工厂搬迁并实施变更后的募投项目，2024 年增加了租赁资产和新购的机器设备，租赁资产摊销和机器设备的折旧导致了公司的固定成本增加。

租赁资产和新增固定资产的情况如下：

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

汽车零部件业务固定制造费用占营业收入比例变化对毛利率的影响如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
汽车零部件等产品营业收入（万元）	35,475.74	12,014.12
固定制造费用（万元）	3,806.19	1,730.27
固定制造费用占营业收入比例	10.73%	14.71%
与上年同期相比对毛利率的影响	3.98%	-

因公司设备资产规模增加导致固定制造费用增加，但比亚迪新能源箱体实现批量生产后，收入增加明显，固定成本得以摊薄，导致固定制造费用对毛利率的影响为 3.98%。

（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	2024 年		2023 年	
		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	3,861.86	2.72%	5,406.94	3.37%
	变速器箱体	4,024.04	7.04%	5,150.64	7.88%
	其他商用车零部件	1,855.07	-10.56%	1,410.28	-23.67%
	商用车零部件合计	9,716.31	1.88%	11,967.86	2.12%

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。

2、乘用车零部件

产品类型	产品分类	2024 年		2023 年	
		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	25,734.76	10.55%	0.00	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。

（三）议价能力、产品售价

公司商用车零部件下游客户均为国有变速器总成厂，在产业链中的地位强势，对配套产品均有年降价格要求，同时还会将其下游整车厂的降价要求向上游零部件企业传导。铝合金价格相对较为稳定，经过公司多次与客户沟通，主要产品定

价未发生进一步不利的调整。

三、铝锭的毛利分析

详见问题 1 第（3）问之公司回复。

四、同行业可比上市公司变动趋势

公司名称	2024 年		2023 年		增长率	
	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
远东传动	122,031.77	20.70%	126,195.49	18.30%	-3.30%	2.40%
雪龙集团	35,045.06	33.48%	36,845.27	36.35%	-4.89%	-2.87%
长源东谷	186,803.62	23.29%	142,842.40	25.47%	30.78%	-2.18%
华阳变速	35,475.74	8.19%	12,014.12	2.12%	195.28%	6.07%

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%，2024 年综合毛利率 33.48%；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。

（2）说明报告期净利润持续为负的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施

一、净利润持续为负的原因及合理性：

（一）公司的利润表情况

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		占比变动
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	
营业收入	51,212.19	-	32,449.86	-	-
毛利	2,361.53	4.61%	-771.56	-2.38%	6.99%
其中：汽车零部件	2,906.67	5.68%	254.22	0.78%	4.90%
铝锭	-580.26	-1.13%	-1,216.84	-3.75%	2.62%
其他	35.12	0.07%	191.06	0.59%	-0.52%
税金及附加	-97.18	-0.19%	-174.19	-0.54%	0.35%
销售费用	-327.47	-0.64%	-479.25	-1.48%	0.84%

管理费用	-1,049.14	-2.05%	-871.37	-2.69%	0.64%
研发费用	-1,727.10	-3.37%	-1,252.60	-3.86%	0.49%
财务费用	-542.76	-1.06%	-66.57	-0.21%	-0.85%
信用减值损失	-207.71	-0.41%	-245.50	-0.76%	0.35%
资产减值损失	-724.44	-1.41%	-505.08	-1.56%	0.15%
其他收益	290.76	0.57%	730.15	2.25%	-1.68%
投资收益	-125.46	-0.24%	6.39	0.02%	-0.26%
公允价值变动	-	-	-	-	-
营业外收入	-	-	-	-	-
营业外支出	-65.88	-0.13%	-81.84	-0.25%	0.12%
利润总额	-2,214.86	-4.32%	-3,711.41	-11.44%	7.14%
所得税	584.19	1.14%	738.73	2.28%	-1.14%
净利润	-1,630.67	-3.18%	-2,972.69	-9.16%	5.98%
扣非后净利润	-1,749.86	-3.42%	-3,360.00	-10.35%	6.93%

注：负数代表抵减利润

2024年公司收入大幅增长的情况下，净利润持续为负，净利率增长5.98个百分点，利润总额占收入比例增加7.14个百分点，扣非后净利润增长6.93个百分点。虽然公司销售费用、管理费用等得到有效控制，但毛利率有限、财务费用增加、研发费用增加、资产减值损失增加及其他收益减少等主要原因，导致净利润持续为负。

（二）原因分析

公司毛利率的相关分析详见第1题之回复。此处针对财务费用、研发费用、资产减值损失和其他收益。

1、财务费用的影响

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动金额
利息支出	648.17	212.42	435.75
其中：未确认融资费用摊销	481.52	108.62	372.90
商业保理利息支出	101.00	18.67	82.33

贷款利息支出	65.65	85.13	-19.48
减：利息收入	82.38	107.64	-25.26
现金折扣	-29.99	-41.03	11.04
手续费	6.97	2.81	4.16
合计	542.76	66.57	476.19

2024 年公司财务费用率为 1.06%，较 2023 年 0.21% 增加 0.85 个百分点，影响利润总额 476.19 万元，是造成收入大幅增长净利润为负的重要原因之一。财务费用的主要原因是：公司经营发展需要，搬迁至新的生产办公场所，增加租赁资产；为新产品量产而进行投资的机器设备，采用的是设备融资租赁的方式，根据租赁准则的相关规定，对未确认融资费用进行摊销所致。

2、研发费用、资产减值损失、其他收益的影响

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额
研发费用	1,727.10	1,252.60	474.50
资产减值损失	724.44	505.08	219.36
其他收益	290.76	730.15	-439.39

一是报告期研发力度加大，研发费用较上期增加 474.50 万元；二是资产减值损失增加，公司对接近闲置的固定资产计提了 219.36 万元的减值准备；三是由于公司报告期收到的政府补贴较 2023 年减少 439.39 万元。

综上所述，虽然公司 2024 年收入较 2023 年增幅较大，整体毛利率有所提升，公司管理费用、销售费用等得到一定控制，但是财务费用、研发费用、资产减值损失、其他收益的影响较大，公司净利润虽有所改善，但净利润持续为负；因此净利润持续为负具有一定合理性。

二、公司拟采取的措施

（一）持续改善公司毛利率

影响公司毛利率的主要原因是公司汽车零部件业务的销售规模不够大，一是继续积极参与公司老客户法士特、东风商用车公司的 AMT、混合动力、纯电动三个新能源技术路线新品的同步开发，同时争取传统产品的订单份额，保障老客户销售收入的稳定及增长；二是乘用车方面，加快新品开发，争取比亚迪更多的订

单，增加收入；三是努力开发新客户，提升公司整体竞争力。

（二）进一步控制成本费用

- 1、加强采购环节成本控制，提升公司与上游供应商的议价能力；
- 2、加强制造环节成本控制，不断实施精益生产、集中生产方式，加强物资消耗的精细化管理，降低制造费用；
- 3、提升全员劳动生产率，提高出产效率；
- 4、千方百计推进各部门年度降成本计划的推进工作；
- 5、增加销售收入，提高规模效益。

（三）加快逾期账款的回收

- 1、加强与客户回款的沟通，强调合同严肃性；
- 2、加强对客户的催款告知。

（四）开发优质客户

- 1、坚持“商乘并举、油电并重”的总体战略，积极开拓新市场，开发新客户；
- 2、积极开发混合动力乘用车变速箱箱体系列产品；
- 3、积极开发新的新能源乘用车市场，寻找新的产品开发机会，逐步提高产品附加值。
- 4、继续发挥公司铝合金轻量化优势、铝合金短流程工艺优势、从产品毛坯生产到产品精加工全产业链优势，开发适合公司自身特点的新产品，拓宽公司轻量化产品谱系；
- 5、提升公司新质生产力水平，探索开发新能源、绿色环保、智能化的非汽车类新产品、新客户。

（3）2022-2024年在铝锭毛利率长期为负数的情况下，仍然开展铝锭销售业务的合理性；结合开展铝锭业务背景、生产模式、销售模式、盈利模式等，说明铝锭业务规模先增大后减少的原因；说明停止铝锭销售业务后，相关资产和人员的后续安排；

一、2022-2024年在铝锭毛利率长期为负数的情况下，仍然开展铝锭销售业务的合理性

（一）铝锭业务毛利率持续为负的原因

1、公司铝锭业务的毛利率情况

项目	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入（万元）	15,635.63	20,226.82	6,642.80
营业成本（万元）	16,215.80	21,443.66	7,156.41
毛利率	-3.71%	-6.02%	-7.73%

2、铝锭业务毛利率变化的原因

（1）改变业务模式导致毛利率增加

2023 年 8 月前，公司外购废铝自炼铝水进行生产。2023 年 8 月开始，公司新建铝合金生产线开始试生产，遂与当地国有企业湖北环科再生资源有限公司（以下简称“湖北环科”）建立合作关系，由湖北环科租用公司新建的铝合金生产线生产粗加工铝水，公司采购粗加工铝水并精炼后进行生产领用。业务模式的改变一方面使得公司原材料采购的增值税税率由 3% 增加到了 13%，减少了公司的税负成本；另一方面进一步降低了公司的原材料成本。

（2）铝锭毛利率仍然为负的原因

①公司生产铝锭的规模相对于市场主流的铝锭生产企业（如顺博合金、江西保太等）较小，销售端没有品牌优势，采购端没有原材料议价优势。

②公司对外销售的铝锭多为低端牌号的铝锭，产品附加值不高。

③公司铝锭产品没有规模、品牌优势，又需要较快的资金周转而无法给予下游客户足够的账期，导致公司的铝锭主要销售给贸易客户，降低了产品销售价格。

（二）开展铝锭销售业务的合理性

2022 年、2023 年和 2024 年上半年，公司对外销售铝锭的重量分别为 4,061 吨、12,444 吨和 9,024 吨，销售金额分别为 6,642.80 万元、20,226.82 万元和 15,430.45 万元，占当期营业收入的比例分别为 34.11%、62.33%和 63.08%。

公司前期大幅增加铝锭销售业务的背景是在公司传统汽车零部件业务订单大幅萎缩的情况下进行的安排，具体合理性原因如下：

1、提高设备使用效率

公司构建的铝合金生产线的目的主要为铝合金压铸件提供原材料铝水。

虽然公司传统汽车零部件业务大幅下滑，但公司的核心客户仍然持续向公司

采购零部件产品，同时，公司也在持续开发新客户和新产品，不断有新的产品生产需求。尽管传统汽车零部件的订单量不足以消化公司的铝水产能，但铝合金生产线开启需连续生产。为了提高设备使用效率，在订单不足的情况下，铝合金生产线除了为汽车零部件产品的生产提供铝水外，还会生产用于外销的铝锭。

2、维持员工的稳定

2022 年公司成功开发了通信设备箱体业务，并为相关乘用车的供应商提供外协加工服务，2023 年公司成为了比亚迪供应商并中标了一些产品订单，一直对未来相关产品的量产期望充满信心。

2022 年底和 2023 年底，公司共有员工 371 人和 364 人，其中生产分别有 264 人和 258 人。公司拥有一批技术熟练且忠诚的员工，公司虽然进行了一定的人员优化，但仍然需要维持一定规模的人数，确保能够满足未来突然量产的需求。一旦员工对公司未来发展失去信心而出现流失，公司短期内难以再招聘到熟练的员工。

因此在行业低谷时期，公司仍需要维持一定的生产和销售规模（无论是零部件业务还是铝锭业务），让员工对公司未来充满信心。同时，维持员工稳定就业，也是公司的一种社会责任。

3、优化工艺为即将量产的新能源乘用车汽车零部件业务打好供应链基础

公司能够取得新能源零部件产品的生产订单，其核心原因之一是客户看中了公司的全流程工艺，拥有完整的铝水生产线。尽管外购铝锭的质量有足够的保障，但是为了保持公司在竞争对手中的竞争优势，持续获得下游客户足够的订单份额，公司必须保证自产铝水的数量和质量及稳定性与可靠性。

因此，为了能够给即将到来的量产订单高效地提供质量可靠的铝水，公司仍然保持着铝合金生产线的持续生产，不断优化生产工艺。

4、持续销售铝锭助力地方经济发展

当地政府大力发展循环经济，公司使用铝水短流程工艺生产汽车零部件产品带动了区域循环经济的发展，助力了乡村振兴。公司在传统汽车零部件业务量下滑的情况下，通过生产铝锭外销维持了与循环经济相关的产值和收入，巩固了与供应商湖北环科的合作关系，助力地方经济发展。

二、铝锭业务规模先增大后减少的原因

（一）铝锭业务背景

1、公司业务重心的主要阶段

（1）第一阶段：2019 年以前

公司是一家汽车零部件生产企业，长期致力于商用车变速器零部件的研发、生产与销售。通过铝合金应用、结构优化、热成型以及模块化设计等技术，实现汽车零部件的轻量化。在中重型商用车变速器领域，公司铝合金轻量化产品逐步替代了传统的铸铁、铸钢类产品。

公司基于未来的发展规划，认为汽车轻量化将成为未来汽车零部件发展的趋势，未来公司的产品中铝合金轻量化零部件将占据主要地位。出于降本增效的考虑，公司开始尝试采用铝水短流程工艺供应原材料。铝水短流程工艺通俗来说就是在压铸车间附近建造铝合金生产线，使用废铝等材料生产压铸所需的铝水，不经过冷却铸锭，直接短途转运到压铸车间用于生产。

这个时期，公司业务为汽车零部件相关的生产和销售，不对外销售铝锭。

（2）第二阶段：2019 年至 2021 年上半年

2018 年底开始，在基建投资回升、国三汽车淘汰、国六标准的实施临近、新能源物流快速发展、治超加严等利好因素促进下，国内商用车市场火爆，公司的铝合金轻量化产品订单急剧增加，到 2020 年达到顶点，公司对铝合金原材料的需求也达到高点。因此，公司自行投资建造了较高规格的符合环保要求的铝合金生产线逐渐投产，铝水的供应量逐渐提升，生产领用后富余的少量铝水开始铸成铝锭，在保证安全库存的情况下少量对外销售。

这个时期，公司业务为汽车零部件相关的生产和销售为主，对外销售少量富余铝锭。

（3）第三阶段：2021 年下半年至 2024 年上半年

2021 年下半年开始，受到宏观经济和国六标准实施完成的影响，公司下游商用车市场开始萎缩，公司商用车的汽车零部件产品订单下降明显，传统业务已不足以支撑公司持续发展。公司一边通过生产、销售铝锭维持一定的产值和收入规模，一边积极寻求客户、开发新产品进行转型升级。在公司不懈努力下，在 2023 年一季度成为了比亚迪的供应商，并陆续获得了一些产品的中标通知书，且获得了一定的产品份额，并在 2024 年开始逐渐量产。

在此期间，由于传统汽车零部件的业务量逐渐下滑，公司出现较大规模销售铝锭。

(4) 第四阶段：2024 年上半年至今

2024 年上半年，公司比亚迪的订单逐渐上量，公司的业务重心从铝锭业务转移到以新能源乘用车零部件为主的汽车零部件生产业务，缩减了铝锭销售规模。这段期间，公司原材料供应模式未发生变化。

2、铝锭销量情况

(1) 少量业务销售

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，公司对外销售铝锭的重量分别为 757.39 吨、476.71 吨和 306.21 吨，金额分别为 946.85 万元、609.17 万元和 414.79 万元，占当期收入的比例分别为 3.73%、1.87%和 2.30%。

(2) 上量业务销售

2021 年下半年、2022 年、2023 年和 2024 年上半年，公司对外销售铝锭的重量分别为 1,907 吨、4,061 吨、12,444 吨和 9,024 吨，销售金额分别为 3,528.99 万元、6,642.80 万元、20,226.82 万元和 15,430.45 万元，占当期营业收入的比例分别为 35.97%、34.11%、62.33%和 63.08%，毛利率分别为 2.97%、-7.73%、-6.02%和-3.61%。

(3) 暂停销售

因铝锭销售持续亏损，严重影响公司经营业绩，2024 年下半年停止了销售铝锭。

(二) 铝锭生产模式

公司由自建铝合金生产线开始生产铝水，到新工厂上量生产铝锭，直至 2024 年下半年停止生产。

(三) 铝锭销售模式

1、公司铝锭销售业务先后经历了三个时期。

(1) 对外销售少量铝锭时期（2019 年至 2021 年上半年）

①铝锭的销售情况

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，公司对外销售铝锭占当期收入的比例分别为 3.73%、1.87%和 2.30%，占比较小。

②销售铝锭的原因

这段时期，公司主要出于生产自用的目的自产或外购（铝水供应商租用公司设备）铝水。为了降低生产成本提高经济效益，铝合金生产线主要生产公司使用量较大牌号的铝水（如 ADC12），且保持连续生产状态，以防止熔炉冷却后再升温造成大量的能量损耗及熔炉损伤。但公司压铸生产线对自产铝水的即时需求量有限，当铝水生产线为公司供应的铝水超过生产线即时需求时，将铸成铝锭进行保存，公司留下备用的安全库存后多余铝锭适时对外销售。

（2）较大规模销售铝锭时期

2021 年下半年、2022 年、2023 年和 2024 年上半年，公司对外销售铝锭占当期营业收入的比例分别为 35.97%、34.11%、62.33%和 63.08%。2024 年铝锭收入 15,635.63 万元，占当期营业收入的比例为 30.53%，占比得到改善。

（3）以贸易商为主的销售模式

受到铝锭产量和品牌的影响，公司外销铝锭无法满足终端生产企业的规模供应需求，同时为了加快资金周转，公司只能主要选择采用现汇结算的贸易商客户，销售价格较低。经排查贸易商与公司没有关联关系。

（四）铝锭盈利模式

自 2022 年开始铝锭销售毛利率持续为负的主要原因：

1、成本没有得到有效控制

（1）采购环节的成本控制能力不强

尽管公司在这段期间主要由第三方为公司供应废铝，但对于废铝品质的鉴别，仍需要依靠公司的采购人员，但公司采购人员对于废铝品质的鉴别能力仍然达不到理想的效果，导致采购环节的成本控制能力不强。同时，相对其他大型铝锭生产企业（如顺博合金），公司生产铝锭的规模还是较小，销售端没有品牌优势，采购端没有原材料议价优势。

（2）公司承担了税率差产生的税负成本

公司铝锭对外销售开具 13%的增值税发票，而第三方向公司供应废铝只能提供税率 3%的增值税发票，公司采购废铝自产铝锭承担了税率差产生的税负成本。

（3）传统汽车零部件业务下降导致生产成本较高

公司铝合金汽车零部件业务产生的回炉料也会用于自产铝水铝锭。2021 年下

半年开始，公司汽车零部件业务下滑，回炉料数量大幅减少，公司生产铝水的原材料几乎全部使用外购废铝，导致自产铝锭成本较高。

2、产品未能卖到合适的销售价格

(1) 公司外销的铝锭附加值不高

公司对外销售的铝锭多为低端牌号的铝锭，且公司没有品牌优势，产品附加值不高。

(2) 以贸易商客户为主导导致销售价格较低

受到铝锭产量和品牌的影响，公司外销铝锭无法满足终端生产企业的规模供应需求，同时为了加快资金周转，公司只能主要选择采用现汇结算的贸易商客户，销售价格较低。

公司铝锭销售的毛利率为负的主要原因为生产成本较高但销售价格偏低，盈利空间有限。因此，公司仅能够在铝锭市场价格急剧上升的区间对外销售铝锭才能获取利润，处于其他区间销售将会导致亏损。

三、停止铝锭销售业务后，相关资产和人员的后续安排

停止铝锭销售业务后，公司拟做以下后续安排：

(一) 相关资产的后续安排

1、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，降低铝水采购成本，公司拟同意湖北环科再生资源有限公司引进专业团队，实施规模效益，降低铝水供应价格，公司出租设备、场地给湖北环科再生资源有限公司，公司收取租金公司董事会审议并通过了该议案。

(二) 相关人员的后续安排

公司参与铝锭、铝水业务的人员，公司进行分流安置，根据职工自愿，公司实施转岗或退回劳务派遣公司。

(4) 说明 2022-2024 年净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性。

一、2022年-2024年净利润调节为经营活动现金流量表情况

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年
净利润	-1,630.67	-2,972.69	-1,222.58
加：信用减值损失	207.71	245.50	40.68
资产减值准备	724.44	505.08	257.83
固定资产折旧、使用权资产折旧等	3,710.71	1,879.66	1,470.53
无形资产摊销	38.04	35.97	33.12
长期待摊费用摊销	77.46	46.25	65.48
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)	0.00	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)	0.00	0.00	-4.30
财务费用(收益以“-”号填列)	645.59	212.42	71.62
投资损失(收益以“-”号填列)	0.00	-73.59	-62.41
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-453.07	-1,183.59	-569.77
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-131.12	439.82	-51.92
存货的减少(增加以“-”号填列)	-910.01	-2,027.97	805.83
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-14,032.25	-3,249.74	4,548.27
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	12,497.53	8,478.02	-1,670.67
其他	0.00	0.00	0.00
经营活动产生的现金流量净额	744.36	2,335.14	3,711.72

2022年-2024年公司的净利润分别为-1,222.58万元、-2,972.69万元、-1,630.67万元，经营活动产生的现金净流量为3,711.72万元、2,335.14万元、744.36万元，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
2022年	-1,222.58	3,711.72	4,934.30
2023年	-2,972.69	2,335.14	5,307.83
2024年	-1,630.67	744.36	2,375.03

1、2022年经营性应收项目的减少是造成差异的主要因素，2022年客户回款较好，应收款项融资较年初减少7,116.50万元，固定资产折旧等非现金支出项目增加，存货减少805.83万元，以及递延所得税相关项目增加也对净利润和经营活动产生的现金流量净额的差异产生了积极影响；

2、2023年主要是经营性应付项目和应收项目增加对差异影响显著。（1）存货增加2,027.97万元；（2）递延所得税资产增加1,183.59万元，主要是可抵扣亏损增加、租赁负债新增以及资产减值准备计提增加，导致产生的可抵扣暂时性差异增加，进而递延所得税资产增加；（3）递延所得税负债增加439.82万元，主要是使用权资产的确认（与租赁负债匹配）。租赁负债增加的同时，确认等额的使用权资产，因税法与会计处理存在差异，导致产生的应纳税暂时性差异增加，进而递延所得税负债增加；这些项目主要与所得税的会计处理相关，不涉及实际现金收支；

3、2024年经营性应收项目和经营性应付项目的增加对差异影响较大。经营性应收项目增加主要是报告期内比亚迪应收账款增加，比亚迪从2024年7月开始收入逐步上量，11、12月的收入达到了8,688.85万元，因比亚迪股份有限公司的账期为60天，即挂账60天后付款，回款在次年的1月、2月，报告期有两个月的应收账款未到期收回，导致净利润增加但现金未流入，从而扩大了与经营活动产生的现金流量净额的差异。经营性应付项目增加是因为应付账款增加，现金流出减少，这也使得净利润与现金流量产生差异。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。

综上所述，公司的经营性应收项目和应付项目的变动处于合理范围之内，存货管理和资产减值等会计处理符合会计准则，这种差异是企业正常经营活动的体现，所以2022-2024年净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大具有合理性。

【会计师回复】

（一）针对报告期毛利率变动的的原因，是否与同行业可比上市公司变动趋势保持一致，年审会计师执行的审计程序、获取的审计证据及结论

1、获取收入成本明细表，按产品大类、客户等不同维度分析毛利率波动对综合毛利率的影响；

2、根据收入成本明细表，统计营业成本的料工费构成，查阅原材料市场价格走势，结合原材料采购价格及变动情况、产品销售单价及变动情况，分析毛利率变动原因；

3、获取采购入库明细，比较同类原材料采购单价，分析其变动情况及变动原因，是否与市场变化趋势一致；

4、查询同行业可比公司产品毛利率及相关数据，与公司毛利率进行对比，分析是否与可比公司同类产品毛利率存在重大偏差并分析存在差异的原因；

5、查阅行业研究资料，了解传统商用车及新能源乘用车销售情况、行业政策、市场竞争等对产品毛利率的影响；

6、针对毛利率的异常变化，向公司财务部、销售部、采购部人员访谈并讨论，了解客户产品结构变化情况、产品单价波动情况、材料采购单价市场变化趋势；

通过上述核查程序，年审会计师认为：上述公司回复中有关产品毛利率变动的的原因、与同行业可比上市公司变动趋势，与我们执行公司年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

（二）针对报告期净利润持续为负的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力采取的措施，年审会计师执行的审计程序、获取的审计证据及结论

1、查询公司所属行业公开市场资料，了解行业环境变化情况，以及同行业公司业绩情况，并与公司业绩变动进行比较分析；

2、访谈公司管理层，获得公司业务与经营数据进行分析，了解公司近年来

主营业务发展情况、主要客户及销售金额变动情况、产品价格及成本变动情况；

3、评价管理层对公司持续经营能力的评估，结合行业以及公司自身情况，判断公司持续经营是否存在重大不确定性；

4、访谈公司管理层，了解公司为改善盈利能力已采取及拟采取的措施；

5、获取公司 2025 年 1 季度的财务报表，并向公司管理层询问公司 2025 年 1 季度生产设备运营情况及产量、销量情况、营业收入确认和营业成本结转情况，了解公司 2025 年 1 季度的经营情况。

经核查，我们认为，公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况。

(三) 针对 2022-2024 年在铝锭毛利率长期为负数的情况下，仍然开展铝锭销售业务的合理性；铝锭业务规模先增大后减少的原因；停止铝锭销售业务后，相关资产和人员的后续安排；年审会计师执行的审计程序、获取的审计证据及结论

1、访谈公司管理层，了解 2022-2024 年度铝锭业务毛利率为负数的原因，在铝锭毛利率长期为负数的情况下，仍然开展铝锭销售业务的合理性；

2、访谈公司管理层，了解公司铝锭业务的发展背景、销售模式、盈利模式，规模先增大后减少的原因；

3、访谈公司管理层，了解停止铝锭销售业务后，相关资产和人员的后续安排。

通过上述核查程序，年审会计师认为：上述公司回复中有关铝锭业务变动的情况，与我们执行公司 2022-2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

(四) 针对 2022-2024 年净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因及合理性，执行的审计程序、获取的审计证据及结论

1、对公司管理层进行访谈，了解 2022-2024 年净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大的原因；

2、比较分析 2022 年度、2023 年度与 2024 年度财务报表数据，检查其波动的原因及合理性；

3、获取公司编制的现金流量表及补充资料，复核各项目列示的现金流量表金额与财务报表是否勾稽一致。

通过上述核查程序，年审会计师认为：上述公司回复中有关经营活动产生的现金流量净额、净利润变动的情况，与我们执行公司 2022-2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

（五）针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。

1、了解、评价及测试华阳变速公司管理层（以下简称“管理层”）与收入确认、成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否恰当；

3、对收入和成本、毛利率的变动情况执行分析程序，包括：按产品分析、与上期比较分析等分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4、采取抽样的方式，检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、结算单、销售发票等支持性文件；

5、采取抽样的方式，检查了采购确认的支持性文件，包括采购合同、入库单、验收单等确认文件，核实采购的发生情况；

6、选取样本对本期收入发生额、采购发生额及往来款项余额实施独立函证，并评价回函的可靠性，核实交易的真实性和完整性；

7、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

8、实施计价测试，复核成本结转的准确性；编制成本倒轧表，通过存货期初、采购、生产、销售等环节数据倒轧验证成本结转的准确性；

9、检查与营业收入、营业成本相关的信息是否已在财务报表和附注中作出

恰当列报。

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司营业收入、营业成本的确认符合企业会计准则相关规定。

二、关于应收账款、信用减值损失

报告期末，你公司应收账款余额为 2.18 亿元，较期初增长 105.76%，坏账准备余额为 603.98 万元，坏账计提整体比例为 2.77%，其中 1 年以内坏账计提比例为 0.53%。报告期，你公司计提信用减值损失 204.34 万元，同比下降 17.17%。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明本期应收账款较期初大幅增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情形；

(2) 列示前五大应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，说明坏账准备计提是否充分；

(3) 结合坏账计提政策、同行业坏账计提比例情况等，说明坏账计提比例确认的依据及其合理性，坏账计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明本期应收账款较期初大幅增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情形

一、公司主要客户的业务模式、结算模式和信用政策未发生变化

(一) 业务模式

公司主要采用订单式生产的业务模式，具体如下：

1、客户每月月末至次月月初提供次（当）月生产订单总量以及 N+2 个月测算订单量，以便公司提前做生产准备；

2、客户每月周五提供未来两周的双周生产计划给公司，作为未来两周生产方向；

3、具体日交付计划由客户下达给公司，公司及时组织生产，按时向客户交

付产品；

4、公司严格按双方确认的计划组织生产，按客户每月编制的计划保质保量完成生产，按照客户的交付计划将产品交付到客户指定的库房，并取得客户的验收证明文件。

（二）结算模式和信用政策

客户每月与公司核对上月（或当月）的签收数量、产品价格等信息，核对无误后公司向客户开具发票，客户收到发票后一定时间内向公司支付货款，货款的支付方式为电汇、票据或其他方式。

公司不同客户的具体结算时间、支付方式和信用政策存在一定差异，分别为：

（1）60天付款；（2）90天付款；（3）120天付款；支付方式有银行承兑汇票及供应链金融。

2023年和2024年，公司各客户的业务模式、结算模式和信用政策未发生重大变化，公司2024年不存在延长信用期限扩大销售规模的情况。

二、比亚迪股份有限公司收入及办理有追索权的应收账款保理（融资）业务增加导致应收账款较期初大幅增长

（一）11-12月比亚迪股份有限公司收入情况如下表所示

单位：万元

项目	2024年11-12月	2023年11-12月	同比增减
营业收入	8,866.85	22.35	8,844.50

比亚迪股份有限公司的账期为60天，即挂账60天后付款，因此11、12月的收入回款在次年1月、2月。2024年11-12月比亚迪股份有限公司收入较上年同期增加8,844.50万元，是应收账款报告期末较期初大幅增长的主要原因。

（二）报告期末，公司办理有追索权的应收账款保理（融资）业务余额为3,500.00万元，较上年末的1,000.00万元增加2,500.00万元，此业务导致应收账款余额增加。主要是报告期西安法士特汽车传动有限公司回款延迟，公司为增加生产营运资金，向客户申请办理此业务，具有合理性。

因此，以上两方面是应收账款较期初大幅增长的原因，并具有合理性。公司的业务模式，与主要客户的结算模式和信用政策较上年末未发生变化，不存在延长信用期限扩大销售的情况。

(2) 列示前五大应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，说明坏账准备计提是否充分；

报告期末应收账款前 5 名客户截至 2025 年 6 月末的回款情况：

单位：万元

单位名称	报告期末账面余额	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	实际应回收应收账款期末余额	截止 2025 年 6 月末期后回款
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5,868.18	3,172.87	2,695.31	2,655.29
西安法士特汽车传动有限公司	5,274.53	3,885.00	1,389.53	1,850.00
西安比亚迪汽车零部件有限公司	2,689.28	5.17	2,684.10	4,732.87
法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司	1,398.87	-	1,398.87	1,858.72
东莞弗迪动力有限公司	1,177.20	-	1,177.20	2,995.11
合计	16,408.06	7,063.04	9,345.02	14,091.99

报告期末，应收账款前 5 名客户，每月均与公司正常进行业务往来，尽管部分客户回款时间不及预期，但从 2025 年 6 月 30 日的回款情况来看，基本达到预期，因此，不存在较大回款风险。

报告期末，应收账款前 5 名客户坏账准备期末余额为 407.29 万元，坏账准备计提充分，具体参照以下第（3）问回复。

(3) 结合坏账计提政策、同行业坏账计提比例情况等，说明坏账计提比例确认的依据及其合理性，坏账计提是否充分。

一、坏账计提政策依据

公司遵循《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，以“预期信用损失模型”为基础计提坏账准备。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
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
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

报告期，公司采用账龄组合，计提预期信用损失的应收账款情况如下表所示：

单位：万元

类别	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的应收账款	124.68	0.57	124.68	100.00	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	21,668.73	99.43	479.30	2.21	21,189.42
其中：账龄组合	21,668.73	99.43	479.30	2.21	21,189.42
合计	21,793.41	100.00	603.98	2.77	21,189.42

①组合中，按账龄组合计提坏账准备的应收账款

单位：万元

项目	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	20,899.11	111.18	0.53
1至2年	712.23	310.74	43.63

2至3年	2.71	2.71	100.00
3至4年	1.04	1.04	100.00
4至5年	-	-	
5年以上	53.64	53.64	100.00
合计	21,668.73	479.30	2.21

②期末单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

单位名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
綦江齿轮传动有限公司	124.68	124.68	100.00	对方公司正在破产清算，预计无法收回
合计	124.68	124.68	100.00	

综上，从坏账计提政策来看，公司采用账龄组合，对报告期末公司坏账计提比例确认的依据充分，账龄越长，坏账风险越高，计提比例增加。同时考虑到客户綦江齿轮传动有限公司正在破产清算，预计无法收回，采用单项计提坏账准备。多方面考虑应收账款预计收回的可能性，具有合理性。

二、同行业坏账计提比例情况

(一) 报告期期末，公司与同行业坏账计提比例情况对比如下表所示：

账龄分段	远东传动	雪龙集团	长源东谷	华阳变速
1年以内	5.00%	5.00%	5.02%	0.53%
1-2年	10.00%	10.00%	21.28%	43.63%
2-3年	50.00%	30.00%	30.76%	100.00%
3-5年	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
合计	8.91%	5.05%	5.42%	2.21%

由上表可以看出，公司在 1 年以内的计提比例低于同行业水平，但在 1-2 年和 2-3 年的计提比例显著高于同行业水平，公司对长账龄应收款较为谨慎。合计坏账比例低，因为应收款主要集中在 1 年以内，账龄结构整体优于同行业水平。

（二）坏账计提比例的合理性分析

1、1 年以内计提比例的合理性

1 年以内应收账款按账龄组合计提坏账准备明细如下表所示：

单位：万元

账 龄	期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
1-30 天	10,001.72	47.86%	19.72	0.20%	9,982.00
31-60 天	6,342.55	30.35%	15.14	0.24%	6,327.41
61-90 天	700.95	3.35%	3.27	0.47%	697.68
91-120 天	478.35	2.29%	8.24	1.72%	470.11
121-1 年以内	3,375.54	16.15%	64.80	1.92%	3,310.73
合计	20,899.11	100.00%	111.18	0.53%	20,787.93

从上表可以看出，公司 1 年以内的应收账款中 1-60 天的应收账款余额为 16,344.27 万元，比例占 78.21%，占比较高。由于公司主要客户的账期为 60 天以上，该部分账款未到回款期，结合第（2）问回答，报告期末，应收账款前 5 名客户期后回款情况可以说明 1-60 天处于正常信用周期内，历史回款记录良好，客户质量较高，回款风险较低，计提坏账比例合理。

2、1-2 年和 2 年以上的高比例计提

1-2 年账龄计提比例较高，主要是考虑到以往 1-2 年账龄的应收款坏账率较高，故采用更保守的计提政策。行业竞争等原因导致回款难度增加，所以采取比较谨慎的坏账计提策略，主动提高长账龄计提比例，避免未来利润出现波动。

以上原因导致公司在 1 年以内的计提比例低于同行业，但在 1-2 年和 2-3 年的计提比例显著高于同行业，具有合理性。

三、坏账计提充分性分析

报告期末预期损失率如下表所示：

账龄	上期历史损失率	本期历史损失率	预期损失率	预期信用损失
1-30 天	0.18%	0.00%	0.20%	19.72
31-60 天	0.22%	0.00%	0.24%	15.14
61-90 天	0.42%	0.00%	0.47%	3.27
91-120 天	1.57%	0.00%	1.72%	8.24
121-1 年以内	1.75%	0.61%	1.92%	64.80
1-2 年	39.66%	40.69%	43.63%	310.74
2-3 年	95.46%	97.92%	100.00%	55.25
3-4 年	100.00%	100.00%	100.00%	47.02
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	26.16
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	53.64
合计				603.98

预期损失率的测算,采用迁徙率模型,以预期信用损失为基础,依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合和低风险组合(合并范围内关联方组合),对应收账款进行减值会计处理并确认坏账准备。

【会计师回复】

(一) 针对公司应收账款变动的合理性及坏账准备计提的充分性,执行的审计程序和获取的审计证据

1、对销售与收款循环的内部控制设计与执行情况进行评估,并测试相关内部控制的运行有效性;

2、对应收账款的余额和发生额进行分析,包括周转率分析、账龄分析、余额变动分析等,核实应收账款余额和发生额的合理性;

3、对应收账款发生额执行细节测试程序,检查销售对账记录、合同或订单、结算单和发票等信息,核实应收账款发生额的真实性;

4、通过抽样对应收账款的发生额和余额进行函证,核实应收账款发生的真实性和余额的准确性;

5、评价管理层识别的信用风险特征组合的合理性，对于管理层按照信用风险特征组合计提信用损失准备的应收账款，评价管理层确定的预期信用损失率是否合理；对账龄超过一年且金额重大的应收账款，评价华阳变速公司确定的预期信用损失率及计提的信用损失准备是否恰当；

6、对应收账款余额进行期后回款查验，核实应收账款的真实性；

7、检查与应收账款相关的信息是否已在财务报表和附注中作出恰当列报。

（二）核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司本期应收账款较期初大幅增长具有合理性，不存在延长信用期限扩大销售的情形；公司前五大应收账款期后回款情况良好，相关款项不存在重大回收风险，坏账准备计提充分；公司采用迁徙率模型，以预期信用损失为基础，依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合和低风险组合，对应收账款进行减值会计处理并确认坏账准备，坏账计提情况能够恰当反映应收账款的坏账风险及信用风险特征。

三、关于主要客户和供应商

报告期，你公司前五大客户年度销售占比 81.45%，其中第一大客户比亚迪股份有限公司销售占比 50.02%，为本年度新增前五大客户；报告期，你公司前五大供应商年度采购占比 85%，除第一大供应商湖北环科再生资源有限公司外，其他均为本年度新增前五大供应商。

请你公司：

（1）列示向比亚迪股份有限公司主要销售合同的执行情况，包括但不限于销售产品、定价、信用政策、收款和回款情况等，上述事项与其他主要客户是否存在较大差异；

（2）列示前五大供应商的获取渠道、采购产品、定价、信用政策、结算条款等，上述事项与其他非主要供应商是否存在较大差异，说明报告期主要供应商发生较大变化的原因；列示新增供应商的成立时间、注册资本、是否存在关联关系等，说明采购规模与供应商企业规模是否匹配。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

(1) 比亚迪股份有限公司主要销售合同的执行情况，包括但不限于销售产品、定价、信用政策、收款和回款情况等，上述事项与其他主要客户是否存在较大差异

一、公司 2024 年前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户	销售金额	年度销售收入占比
1	比亚迪股份有限公司	25,734.76	50.25%
2	潍柴控股集团有限公司	7,729.71	15.09%
3	重庆聚裕乔商贸有限公司	3,523.10	6.88%
4	台州市锦辰金属科技有限公司	2,931.86	5.72%
5	台州市鑫维金属材料有限公司	1,797.75	3.51%
	合计	41,717.19	81.45%

从上表可以看出，第一大客户比亚迪股份有限公司销售收入占比 50.25%。主要是公司在商用车市场不断下滑的情况下，提出了“商乘并举、进军新能源”的战略；公司凭借在商用车领域积累三十多年的轻量化技术领先优势，于 2023 年通过比亚迪合格供应商认证。通过竞标现已中标比亚迪部分产品，中标产品主要是乘用车零部件产品等。特别是铝合金壳体工艺方面有重大突破，在 2024 年成功转型进入新能源乘用车市场，坚持“商乘并举、油电并重”的战略，比亚迪已成为公司重要客户，且目前正常合作中，2024 年实现销售收入达到 2.57 亿元。

二、比亚迪销售产品、定价、信用政策、收款和回款情况

1、销售产品：电控箱壳体类产品等；

2、定价模式：比亚迪发布采购需求，公司基于实际情况或基于技术开发要求提供报价方案及通过投标。确定价格、交付周期、付款方式等核心条款；

3、信用政策、收款和回款：客户每月与公司通过登录系统核对上月的签收数量、产品价格等信息，核对无误后开具增值税专用发票，并系统挂账。客户收到发票后一定时间内以迪链方式向公司支付货款。

三、客户比亚迪与其他主要客户不存在较大差异

公司不同客户的具体结算时间、支付方式和信用政策存在一定差异，如：潍柴控股集团有限公司旗下的西安法士特汽车传动有限公司和陕西法士特齿轮有限责任公司，为收货且收到发票后 90 天付款，法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司为 120 天付款；重庆聚裕乔商贸有限公司属于铝锭销售业务，无账期；东风龙擎动力有限公司为挂账 3 个月、付 6 个月银行承兑汇票。

综上，比亚迪与其他客户不存在较大的差异。

（2）列示前五大供应商的获取渠道、采购产品、定价、信用政策、结算条款等，上述事项与其他非主要供应商是否存在较大差异，说明报告期主要供应商发生较大变化的原因；列示新增供应商的成立时间、注册资本、是否存在关联关系等，说明采购规模与供应商企业规模是否匹配。

一、前五大供应商情况：

序号	供应商	采购金额（元）	年度采购占比	是否存在关联关系
1	湖北环科再生资源有限公司	291,285,000.79	72.44%	否
2	东风（十堰）有色铸件有限公司	16,482,424.06	4.10%	否
3	重庆顺博铝合金销售有限公司	15,076,848.34	3.75%	否
4	浙江康诚智能科技有限公司	12,970,365.97	3.23%	否
5	十堰华蕾工贸有限公司	5,942,332.33	1.48%	否
	合计	341,756,971.49	85.00%	

其中：东风（十堰）有色铸件有限公司、浙江康诚智能科技有限公司为 2024 年新增供应商；重庆顺博铝合金销售有限公司、十堰华蕾工贸有限公司为公司老供应商，2023 年度不在前五名供应商行列。

二、前五大供应商获取渠道、采购产品、定价、信用政策、结算条款

（一）前五大供应商采购产品、定价、信用政策、结算条款

1、湖北环科再生资源有限公司：（1）获取渠道：比价采购；（2）采购产品：粗加工铝水；（3）定价：参考上海有色金属网结合市场行情定价，每月签订《月度价格协议》；（4）信用政策：15 天的账期，现金支付；（5）结算条款：每月最后一天扎账，次月根据账期及付款计划支付货款；

2、东风（十堰）有色铸件有限公司：（1）获取渠道：比价采购；（2）采购产品：铝合金外购件；（3）定价：价格=材料费+加工费；（4）信用政策：75 天的账期；（5）结算条款：供方在次月 15 日前向需方财务提供上月货物的发票，结算时材料费与加工费分开开具发票，发票挂账 60 天后 15 天内，按照供应链金融模式支付货款；

3、重庆顺博铝合金销售有限公司：（1）获取渠道：比价采购；（2）采购产品：ADC12 铝锭；（3）定价：每吨铝锭价格以上月 26 日至本月 25 日江西保太网均价+运费；（4）信用政策：1 个月的账期；（5）结算条款：上月 26 日至本月 25 日的到货 30 日前对账、开票。预留 20 万元质量保证金(业务终止后 30 天内返还)，次月底前全款付清(20 万元质量保证金除外)。付款方式：电汇(现金)；

4、浙江康诚智能科技有限公司：（1）获取渠道：比价采购；（2）采购产品：铝合金外购件；（3）定价：价格=材料费+加工费；（4）信用政策：65 天的账期；（5）结算条款：供方在次月 15 日前向需方财务提供上月货物的发票，票到 60 天后 5 日内，按供应链金融模式支付货款；

5、十堰华蕾工贸有限公司：（1）获取渠道：比价采购；（2）采购产品：刀具、夹具等；（3）定价：市场比价；（4）信用政策：90 天的账期；（5）结算条款：供方在每月 30 日前向需方财务提供当月货物的发票，挂账满 90 天后，需方以供应链金融方式付款。

（二）报告期主要供应商发生变化原因

1、新能源乘用车产品的批量上量，导致产能出现暂时不足，为了满足客户需求，公司除了投资设备、建生产线、加大产量外，同时外协采购，新增东风（十堰）有色铸件有限公司、浙江康诚智能科技有限公司两家供应商；

2、因新品的开发，研发与试制投入需增加新品工装、刀具，以满足试制和小批量生产需求，一次性采购成本增加，导致十堰华蕾工贸有限公司 2024 年采购额增加。

三、2024 年度新增至前五名的供应商基本情况

供应商名称	统一社会信用代码	成立时间	实缴资本（万元）	法定代表人	是否存在关联
-------	----------	------	----------	-------	--------

					关系
东风（十堰）有色铸件有限公司	91420300753446242W	2003年11月25日	10000	吴录心	否
重庆顺博铝合金销售有限公司	91500117MACP56945G	2023年7月5日	50000	王真见	否
浙江康诚智能科技有限公司	91330503MA2B61M492	2019年2月13日	1565	沈国荣	否
十堰华蕾工贸有限公司	91420300550691504E	2010年3月31日	50	谢军华	否

综上，（1）新增供应商不存在关联关系；（2）年度采购规模与供应商企业规模基本匹配。

【会计师回复】

（一）针对公司主要客户及供应商情况，执行的审计程序和获取的审计证据

1、针对主要客户执行的审计程序和获取的审计证据

（1）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台，查阅主要客户的成立时间、注册资本、经营范围、主要股东或实际控制人等基本情况，了解该等客户销售规模、应收款余额与客户业务、规模是否匹配；

（2）了解公司销售与收款流程相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计的合理性及执行的有效性；

（3）查阅报告期销售明细表，查看销售合同或订单、发票、验收单、收款凭证、公司与主要客户的往来资金流水等，核查销售的真实性；

（4）对公司销售部相关人员进行访谈，了解公司的销售模式、对客户的选择过程和定价政策、信用政策、主要客户变动情况及原因、与主要客户的合作历史、是否对主要客户存在依赖等情况；

（5）对本期前五名客户，了解其与公司的历史交易情况、结算方式、与公司是否存在关联关系等情况；

(6) 对报告期销售执行函证程序并进行替代测试，确定销售的真实性和可靠性。

2、针对主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据

(1) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台，查阅主要供应商的成立时间、注册资本、经营范围、主要股东或实际控制人等基本情况，了解该等供应商采购规模、应付账款余额与供应商业务、规模是否匹配；

(2) 了解公司采购与付款流程相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计的合理性及执行的有效性；

(3) 查阅报告期采购明细表，查看采购订单、发票、入库单、付款凭证、公司与主要供应商的往来资金流水等，核查采购的真实性；

(4) 对公司采购部相关人员进行访谈，了解公司的采购模式、对供应商的选择过程和询价过程、主要供应商变动情况及原因、与主要供应商的合作历史、是否对主要供应商存在依赖等情况；

(5) 对本期前五名供应商，了解其与公司的历史交易情况、结算方式、与公司是否存在关联关系等情况；

(6) 对报告期采购执行函证程序并进行替代测试，确定采购的存在性和可靠性。

(二) 核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司主要客户、主要供应商的变动具有合理性；公司与比亚迪股份有限公司主要销售合同执行情况与其他主要客户相比，不存在重大差异；公司向前五大供应商采购的定价、信用政策、结算条款等与其他非主要供应商相比，不存在重大差异；新增供应商与公司不存在关联关系，采购规模与供应商企业规模相匹配。

四、关于货币资金、有息负债

报告期末，你公司货币资金余额 3,576.18 万元，较期初下降 57.18%。你公

司资产负债率为 61.85%，从负债结构来看，期末有息负债为 1.91 亿元，同比增长 64.77%，其中短期借款为 5,931.91 万元，一年内到期的非流动负债为 5,419.39 万元，长期借款为 0 元，租赁负债为 7,764.43 万元。报告期，你公司发生利息支出为 648.17 万元，同比增加 205.13%，

请你公司：

(1) 补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、经营活动现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施；

(2) 结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性，测算利息支出和有息负债规模是否匹配。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

(1) 补充说明主要有息负债的详细情况，包括债务类型、金额、利率、期限等，并结合目前债务期限结构、融资安排、日常营运资金需求、可自由支配的货币资金、经营活动现金流等情况说明未来偿债安排，是否具备足够偿付能力，是否存在流动性风险及相关应对措施；

一、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	3.60%	1年期	11,600,000.00	59,319,123.85
	抵押+保证借款	3.50%	1年期	13,000,000.00	
	保理借款	2.80%	1年期	34,673,333.29	
	计提贷款利息			45,790.56	
一年内到期的非流动负债	1年内到期的长期借款	3.70%	3年期	10,000,000.00	18,000,000.00
	1年内到期的长期借款	3.20%	3年期	8,000,000.00	
	融资租赁		2年期	4,138,380.30	
	融资租赁		2年期	3,117,390.33	
	融资租赁		2年期	2,711,611.37	
	租赁		10年期	38,866,370.08	
	融资租赁		3年期	3,225,349.83	

租赁负债 (含1年内 到期的租赁 负债)	融资租赁		3年期	11,635,358.57	113,838,113.80
	融资租赁		2年期	7,524,834.23	
	融资租赁		2年期	1,861,873.54	
	融资租赁		2年期	6,641,621.61	
	融资租赁		3年期	9,735,032.44	
	租赁		2年期	4,371,972.91	
	租赁		1.5年期	5,696,844.61	
	租赁		3年期	6,018,134.70	
	租赁		3年期	8,293,339.28	
合计				191,157,237.65	191,157,237.65

二、未来偿债安排说明

1、优化债务结构。通过加快回收应收账款及拓展融资渠道缓解资金流动性压力。报告期末，应收账款 2.12 亿元，同比增幅 120.33%；公司加强催收进度；对 1,800 万元长期借款，2025 年到期续贷，目前已续贷 1,000 万元；融资租赁负债 7,764 万元，租赁负债主要通过经营现金流分期偿还；

2、聚焦新能源业务。新能源乘用车零部件收入 2.57 亿元同比增幅 100%，毛利率 10.55%，通过扩大产能提升现金流。通过缩减亏损业务，释放资金用于偿还负债；

3、资产现状较好。公司受限资产比例低，仅有 2.33% 资产被质押/抵押，主要为承兑保证金及借款抵押；可变现资产应收账款 2.12 亿元及存货 5,509 万元占流动资产 70%，快速周转可补充现金流；

4、产品毛利率正在向好改善。通过提高收入，摊薄固定成本，提升毛利率，改善公司现金流。

(2) 结合公司主要业务情况和同行业可比公司情况，说明资产负债率较高的原因及合理性，测算利息支出和有息负债规模是否匹配。

一、资产负债率高的原因

1、新能源业务扩张的主动负债

报告期，公司设备融资租赁激增，为配套比亚迪等客户的新能源产品，公司新增设备融资租赁 9,636.53 万元，导致使用权资产增至 1.55 亿元，同比增加 124.01%；租赁负债增至 7,764.43 万元，同比增加 62.91%；一年内到期非流动负债增至 5,419.39 万元；

2、营运资金需求攀升

报告期，公司新能源零部件收入占比 50.25%，同比增长 100%，应收账款增至 2.12 亿元，同比增加 120.33%，通过有追索权保理融资业务补充现金流，使短期借款增至 5,931.91 万元，增加 91.70%。供应链融资增加，应付票据增幅 200.43%，其他流动负债增幅 35.03%。

综上，转型期投入大于产出现象，属于行业共性。资产负债率升高具有一定的合理性。

二、行业对比

1、行业特性转型

新能源零部件行业初期需大量设备投入，同行业如：文灿股份、拓普集团转型期资产负债率均超过 60%。

公司的投入方向：（1）新建大吨位压铸机及自动化单元；（2）完善新能源乘用车零部件机加工生产线；（3）符合公司“商乘并举、油电并重”战略。

2、转型升级成效已显现

（1）收入结构优化，新能源收入占比 50.25%，成为第一大收入业务；（2）毛利率改善，整体毛利率从-3.17%提升至 4.61%，新能源产品毛利率 10.55%；（3）亏损收窄，净利润亏损减少 45.14%，证明负债投入正向转化。

三、利息支出和有息负债规模

1、基本情况

（1）2024 年全年利息支出 648.17 万元。

（2）2024 年期末有息负债总额 19,115.73 万元。全年平均有息负债需按期初与期末余额测算：

单位：万元

有息负债类型	2024 年末余额	2023 年末余额
短期借款	5,931.91	3,094.32
一年内到期非流动负债	5,419.39	1,941.28
租赁负债（长期）	7,764.43	4,766.08
有息负债合计	19,115.73	9,801.68

2、匹配性分析

（1）实际利息及有息负债情况

实际利息支出 648.17 万元，其中租赁负债利息 446.38 万元，短期借款利息、实际保理和银行利息是 201.79 万元；有息负债合计 19,115.73 万元。

（2）实际利率情况

公司 2024 年有息负债的综合利率为 3.39%，与同期银行借款利率相当。

综上，利息支出和有息负债规模基本匹配。

【会计师回复】

（一）针对公司货币资金及有息负债情况，执行的审计程序和获取的审计证据

1、了解和评价管理层与货币资金、借款相关的关键内部控制的设计，并测试关键控制措施的运行的有效性；

2、核查有息负债的明细信息：获取公司截至报告期末每笔未到期有息负债的借款方、借款期限、借款利率、币种、借款类型及质押、抵押或担保明细，以评估其合理性；检查期末有无到期未偿还的银行借款、长期应付款、租赁负债，逾期借款是否计提罚息和违约金，是否办理了延期手续；

3、获取借款合同、融资租赁合同并检查其内容条款，检查取得借款、偿还借款相关凭证，对借款利息进行测算；

4、获取中国人民银行出具的企业信用报告，与入账的银行借款进行核对，关注未结清信贷情况，确定银行借款的完整性；

5、对资产负债表日所有借款信息进行函证，实施函证过程控制，检查复核回函结果；

6、获取同行业可比公司的资产负债率、有息负债结构及利息支出等数据，进行横向对比，以判断公司资产负债率是否处于合理范围；

7、获取与重大诉讼有关的诉讼资料，详细了解重大诉讼的具体情况；与公司法务人员讨论重大诉讼的具体情况；

（二）核查结论

经核查，公司关于目前有息负债、利息支出、资产负债率、未来偿债安排情

况的说明，与我们核查过程中了解到的情况在所有重大方面一致。

五、关于固定资产减值

报告期，你公司计提资产减值损失 724.44 万元,同比增长 43.43%。主要原因是因传统汽车零部件产品客户订单不足，存在部分老产品的模具及生产线设备资产出产率较低，计提固定资产减值准备。

请你公司：

结合资产状态、减值迹象、产能利用率、客户订单与需求等情况，说明本期对固定资产计提减值的原因及合理性，减值计提金额是否准确、充分，并说明以前年度是否已存在减值迹象，前期减值计提是否及时。

请年审会计师对上述问题核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

一、公司对固定资产计提减值的原因及合理性分析

公司 2024 年新能源乘用车汽车零部件收入大幅增加，而公司传统的商用车零部件业务的部分产品订单减少，造成部分老产品模具和专用设备处于接近半闲置状态，公司遂于 2024 年底对固定资产进行全面清查，对接近闲置状态的固定资产计提了减值准备。报告期，公司计提资产减值损失 724.44 万元，其中存货跌价损失 152.22 万元，固定资产减值损失 572.22 万元。

（一）固定资产减值损失相关情况如下：

单位：元

项目	净值	减值准备
模具	4,823,055.51	4,340,749.96
直接生产设备	4,698,437.86	1,381,441.64
合计	9,521,493.37	5,722,191.60

（二）从资产状态评估、减值迹象判断、产能利用率、客户订单与需求等情况说明公司对固定资产计提减值的原因及合理性

1、传统汽车零部件业务销售规模相比去年同期下降 18.64%，毛利率与去年

同期相比仍低位运行，与传统商用车业务相关的固定资产存在减值的可能性较大，报告期末，公司对各类固定资产进行了全面盘点，并重点盘点了因客户订单相对较少的模具等资产。

因客户订单相对较少，部分模具等接近闲置状态的传统商用车零部件资产处于暂时闲置状态的资产，后续随着行业需求回暖，可继续使用，不存在工艺技术落后问题。

2、公司已成为比亚迪的供应商，为其供应新能源乘用车等相关产品。

随着中重型商用车市场需求出现饱和的不利局面，公司及时调整产品战略，实施转型升级，及时提出“商乘并举、进军新能源”发展思路，进入新能源乘用车市场。报告期内公司与比亚迪客户的合作深入，带动公司在新能源乘用车领域的收入显著增长。随着新能源产品的批量供货，公司使用铝水的数量增加，由此带来的零部件产品的附加值逐渐增加。故除部分因订单较少处于闲置状态的模具等资产有较明显减值情形外，其他通用类机器设备不存在明显减值迹象。

因此，对于已接近闲置状态的模具资产，公司直接按照公允价值减去处置费用确定可回收金额，计提减值准备。对于闲置状态的生产设备，根据资产减值测试计提减值准备。具体减值测算过程如下：

截至 2024 年末该生产线设备剩余使用寿命为 84 个月，即为 7 年，对未来 7 年预计现金流量现值进行测算，暂不考虑达到使用寿命后带来的现金流；未来 7 年预计现金流量现值，根据未来 7 年预计订单收入减去订单成本加上成本中非付现成本(折旧)作为预计带来的现金流。测算出预计未来 7 年现金流量现值 331.70 万元，与报告期末资产净值 469.84 万元比较，产生减值金额 138.14 万元。

2024 年以来，受传统燃油商用车市场影响，公司积极开发新客户，目前该等生产线不仅用于生产铸铁类壳体，玉柴芯蓝新能源动力科技有限公司等客户新能源商用车产品的开发、试制，持续在此生产线实施。后续新能源商用车产品持续的开发，能持续带来现金流。

综上，公司固定资产减值准备计提谨慎、充分，具有合理性。

二、报告期末计提减值的固定资产，在以前年度是否已存在减值迹象，前期减值计提是否及时的说明

(一) 模具资产在以前年度不存在减值迹象

对于模具资产，每年年底公司会清理出闲置模具清单，对处于闲置的模具计提减值准备。2023 年模具资产共计提 145.78 万元减值准备。报告期计提的模具资产减值准备 434.07 万元，是 2024 年部分传统商用车零部件订单减少，导致新增的闲置模具资产。

（二）直接生产设备（东风中壳 6S 生产线）以前年度是否已存在减值迹象，前期减值计提是否及时的说明

2023 年末，经资产减值测算，存在一定的减值金额，考虑到该生产线同时用于新能源商用车产品的开发与试制，仍具有充分的利用价值，因此暂未计提。

2024 年末，公司依据该生产线实际使用情况，包括潜在市场开发情况一并进行减值评估，出于谨慎考虑，共计提减值 138.14 万元。

【会计师回复】

（一）针对公司固定资产减值准备计提情况，执行的审计程序和获取的审计证据

- 1、评价及测试了与固定资产减值相关的内部控制的设计及执行有效性；
- 2、了解公司产品所处行业变动情况，关注行业环境的变化对固定资产减值的影响；
- 3、获取固定资产减值的会计政策，检查资产减值计提的方法是否符合规定，获取并复核管理层资产减值计提的明细；
- 4、对重要固定资产进行监盘，检查固定资产的状况及本年度使用情况，以了解资产是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，以及后续使用计划等情况；
- 5、分析管理层于年末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象的判断，获取管理层编制的固定资产减值测试表，复核固定资产是否存在减值迹象，评估管理层是否充分识别已发生减值的资产；
- 6、检查与固定资产减值相关的信息是否在财务报表中作出恰当的列报。

（二）核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司对部分老产品的模

具及生产线设备计提减值准备具有合理性，减值计提准确、充分，报告期根据最新的市场变动情况进行了谨慎性的计提，不存在前期应计提未计提的情况。

六、关于研发费用

报告期，你公司研发费用为 1,727.10 万元，同比增长 37.88%。主要原因是报告期你公司加大新能源汽车零部件产品研发力度，研发人员薪酬等研发费用增加。报告期末，你公司研发人员为 93 人，其中专科及以下学历占比 83%，期初研发人员为 75 人；报告期初和期末，你公司技术人员均为 66 人。

请你公司：

(1) 结合业务开展实际、研发项目、研发成果及收益、研发费用构成情况，说明公司研发费用增长的原因，是否与业务规模相匹配；

(2) 说明你公司技术人员和研发人员的界定标准及划分依据，是否存在兼职或混用的情形，并结合公司研发相关内部控制制度的制定及执行情况，说明是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用的情况；

(3) 说明你公司大专及以上学历研发人员占比较高的原因及合理性。

请年审会计师对问题（2）核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

(2) 说明你公司技术人员和研发人员的界定标准及划分依据，是否存在兼职或混用的情形，并结合公司研发相关内部控制制度的制定及执行情况，说明是否存在不当认定研发人员或不当归集研发费用的情况；

一、研发人员与技术人员界定标准及划分依据

研发人员是指直接参与项目研发设计、试验、数据分析、且工时 50% 以上的技术工人及投入研发活动的人员，以项目工时表为准；其中含有公司 2024 年年报中在职员工分类中的部分技术人员，不存在兼职或混用的情形，技术人员相对稳定。

二、公司研发相关内部控制制度的制定及执行情况

1、公司制定有《研发项目管理办法》《研发费用归集细则》，要求研发活动需经立项审批、工时记录、费用分项目核算。定期由人事部门、财务部、审计部与技术部联合审计研发费用归集的准确性。

2、本公司研发支出为公司研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。

研发费用涉及加计扣除，公司严格按内控制度及税务部门要求归集研发费用，公司不存在不当认定研发人员或不当归集研发费用的情况。

【会计师回复】

（一）针对公司研发人员认定及研发费用归集情况，执行的审计程序和获取的审计证据

1、访谈公司管理层，了解公司技术人员和研发人员的界定标准，包括其岗位职责、工作内容、学历背景、专业资质等，以判断其是否符合研发人员的认定标准。

2、核查公司技术人员和研发人员的划分依据，包括是否根据员工所属部门、承担的职责、参与的项目类型等进行划分；

3、查阅公司制定的研发管理制度、研发费用核算办法、研发项目立项与实施流程等，评估其是否明确研发人员的认定标准及费用归集方法。

4、获取研发人员的工时记录、薪酬明细表、研发项目台账等，核查其是否按照实际参与研发项目的工时进行薪酬分配，是否存在虚增或不当归集研发费用的情况；

5、检查研发费用与其他费用（如管理费用、销售费用、生产成本等）的归集情况，评估是否存在将应计入其他费用的支出计入研发费用的情形。

（二）核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司不存在不当认定研发人员或不当归集研发费用的情况。

七、关于预计负债

报告期末，你公司预计负债 189.13 万元，2023 年末为 9.7 万元。主要原因是报告期计提客户质量索赔费用所致。

请你公司：

说明因客户质量索赔计提预计负债的依据和过程，预计负债计提是否准确、充分。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。

【公司回复】

一、预计负债计提依据和过程

（一）计提依据：

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第五条：当与或有事项相关的义务同时满足以下条件时，应确认为预计负债：

- 1、该义务是企业承担的现时义务；
- 2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- 3、该义务的金额能够可靠计量。

（二）计提过程

1、新能源客户：

(1)根据所提供产品出现质量问题，会通知公司质量部门，并通过系统开具扣款通知单，公司收到扣款通知单后，认为非公司质量原因造成的，可以向客户提起申诉申请；

(2)申诉报告需要申诉单位法定代表人或授权代表签字，并加盖申诉单位公章；

(3)公司收到扣款通知单后，若三个工作日内未提起申诉流程，则默认为无申诉需求，客户执行强制扣款；

(4)公司收到扣款通知单后提出申诉，供需双方对质量索赔款项等事宜超过三个月未能达成一致的，对已届满付款期限但尚未付清的货款，公司同意作为产

品质量保证金无利息留存于需方；在双方对质量索赔款项等达成一致后，由质量部门上传授权代表签字，双方并加盖公章，根据盖章后确认的金额计提预计负债。

2、其他客户：

根据电子税务局中需方开具的质量索赔发票，质量部门核实数据及分析原因，同时计提预计负债，后续收到发票及收据时，冲减预计负债。

二、预计负债计提情况

报告期，公司预计负债 189.13 万元，较上年末的 9.67 万元增加 179.46 万元，增幅较大，主要原因是报告期计提客户的质量索赔费用增加所致。

【会计师回复】

（一）针对公司预计负债计提情况，执行的审计程序和获取的审计证据

1、获取公司编制的预计负债明细表，以确认其存在性、完整性，并与财务报表、总账及明细账进行核对，确保数据的一致性；

2、获取与主要客户签订的销售合同、质量协议等文件，检查与质量索赔相关的条款中关于公司和客户的权利义务约定，以了解索赔的法律依据和责任划分；

3、向管理层了解客户质量索赔的具体情况，获取公司已经发生的质量索赔清单，检查与质量索赔相关的索赔单据、申诉记录、索赔会议记录等，了解质量索赔产生的原因，评价管理层确认预计负债的合理性。

4、评价管理层在预测未来可能产生的质量索赔费用时，相关关键参数的合理性，包括已经发生的索赔数量、单位产品预计索赔损失金额等。

5、实施重新计算程序，测试管理层对预计负债的计算是否准确。

（二）核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司预计负债变动具有合理性，预计负债计提准确、充分。

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

2025年7月9日