证券代码：600375　　证券简称：汉马科技　　编号：临 2026-025

汉马科技集团股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

汉马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“汉马科技”）于近期收到上海证券交易所上市公司管理二部发送的《关于汉马科技集团股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0624 号，以下简称“问询函”）。公司会同年审会计师事务所浙江天平会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“浙江天平”或“会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行了认真的核查落实，现就相关问题回复如下：

一、关于主营业务。根据公司年报，2025 年商用车市场整体销量增长 10.9%，公司本年新能源重卡销量 11,819 辆，同比增长 161.66%，远高于行业增长率。根据测算，公司本年度销售新能源重卡平均单价 43.66 万元，下降 19.66%，但公司主营业务毛利率 8.86%，较上年增加 5.88 个百分点。本年度向关联方销售占比 69.97%。

请公司：（1）结合公司新能源重卡的主要应用场景、所处行业位置、竞争优势、销售模式等因素，说明销量增速远高于同行业的原因及合理性；

【公司回复】

公司于 2025 年 12 月 31 日起全面停止在中国境内市场的传统燃油整车生产与销售，将业务重心转移至新能源与清洁能源领域。公司新能源产品投放市场较早，有一定先发及技术优势，新能源产品的销售以经销模式为主，利用销售渠道属地化的资源快速响应客户需求，适合当前新能源重卡市场快速增长与场景化运营需求。公司坚持“甲醇电动＋纯电动”双轮驱动，新能源产品续航覆盖短途及中长途，能满足客户矿山、港口、城建工程及干线物流等全场景需求。

2025 年全国新能源重卡市场迎来爆发式增长，全年销量 23.11 万辆，同比 2024 年的 8.2 万辆大增 182%，净增长接近 15 万辆。新能源重卡渗透率达 28.9%，较 2024 年增长超一倍。新能源重卡能够实现高速增长，主要在于相比传统能源重卡具备显著的全生命周期成本优势，电费及维保费用大幅降低，特别是在当前高油价的情况下，经济效益突出；同时依托城市通行路权优势、老旧车辆淘汰政策与国家双碳环保要求形成的强力支撑，加之换电站布局增加，大功率充电、混动等技术持续完善，有效弥补续航与补能短板，适配多元运营场景，多重因素共同推动新能源重卡市场高速增长。

以上数据来源于第一商用车网，公司 2025 年新能源重卡销量增长与新能源重卡市场增长的趋势相符。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①了解控股股东以及公司的经营战略，系围绕新能源重卡进行布局发力，坚持“甲醇电动＋纯电动”双轮驱动模式，公司的业务及经营安排符合公司战略；

②查询 2025 年新能源重卡行业的整体销量以及增长率、新能源重卡渗透率、行业竞争地位等信息，公司的销售增长符合同行业增长趋势。

经核查，我们认为，公司依托重卡行业积累的技术和渠道，在新能源重卡领域整体战略布局，结合重卡行业的增长以及新能源重卡渗透率的不断提升，公司销量增速与同行业相符，具有合理性。

（2）分产品类型补充披露收入、毛利及成本构成情况，结合产品结构、核心零部件采购价格等，说明销售单价下滑的情况下毛利率上升的合理性，是否与同行业可比公司一致；

【公司回复】

公司 2025 年共计销售重卡 13,975 辆，其中新能源重卡 11,819 辆，占比 84.57%，销售主要车型单台平均毛利情况如下：

单位：万元

车型	项目	2025年	2024年	同比
新能源牵引车	销量	8,305	2,766	200.25%
	单台平均收入	42.76	51.54	-17.03%
	单台平均成本	39.49	49.68	-20.52%
	单台直接材料	35.76	44.81	-20.20%
	单台制造费用	3.73	4.87	-23.41%
	毛利率	7.65%	3.59%	4.06%
新能源搅拌车	销量	1,398	659	112.14%
	单台平均收入	46.39	57.22	-18.93%
	单台平均成本	44.03	56.03	-21.40%
	单台直接材料	40.30	51.16	-21.21%
	单台制造费用	3.73	4.87	-23.41%
	毛利率	5.09%	2.09%	2.99%
新能源自卸车	销量	806	780	3.33%
	单台平均收入	52.83	58.79	-10.15%
	单台平均成本	47.35	55.12	-14.10%
	单台直接材料	43.62	50.25	-13.19%
	单台制造费用	3.73	4.87	-23.41%
	毛利率	10.37%	6.25%	4.12%

注：选取 2025 年主力销售新能源车型，2024 年选取与 2025 年相近新能源车型。

2025 年动力电池核心原材料碳酸锂价格处于低位，公司动力电池采购价降幅较大，动力电池作为新能源重卡的核心部件，成本占整车比重较高，其价格下行对公司新能源重卡产品毛利率提升形成正向贡献；同时，2024 年公司完成司法重整，以股票、现金清偿了供应商欠款，随着 2025 年公司销量的提升，采购业务规模扩大，货款按合同及时结算，公司在与供应商议价过程中较往期有一定优势。公司 2025 年全年采购综合降本比例约为 15%，对毛利提升产生积极影响。

新能源重卡主要零部件采购额及降本比例测算表

单位：万元

采购品类	按 2024 年价格测算采购金额	2025年合同价采购金额	降本金额	降本率
电池、动力总成及相关配件	284,118.58	216,314.96	67,803.62	23.86%
电控及其他相关配件	19,084.79	15,797.75	3,287.04	17.22%

2025 年公司聚焦新能源重卡业务，其中主力车型为 X7 系列。产品聚焦后，技术部门采用平台化、集成化等多种方式进行技术降本，全年技术降本约为 3.5%，进一步提升公司产品的毛利率。

同行业上市公司主营业务毛利率如下：

年度	福田汽车	一汽解放	中国重汽	汉马科技	江淮汽车
2024年	11.77%	5.74%	8.68%	2.98%	9.54%
2025年	9.37%	6.76%	7.80%	8.86%	11.36%
变动比例	-2.40%	1.02%	-0.88%	5.88%	1.82%

注：上表数据根据各公司年度报告披露数据计算。

公司 2025 年主营业务毛利率与同行业上市公司基本趋同，变动比例较同行业上市公司提升较高的主要原因为公司新能源重卡销量占比较高所致。

综上，公司 2025 年通过提升销量规模、降低制造费用、原材料采购降本、技术降本等多种方式降低产品成本，且成本降低幅度大于销售价格下降幅度，产品毛利率提升具备合理性，与同行业上市公司毛利率基本一致。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①收入真实性方面，通过访谈、函证收入金额 597,526.64 万元占营业收入的比例为 91.18%，访谈、回函确认收入金额 583,157.18 万元，占访谈、函证比例为 97.59%，占营业收入比例为 88.99%，未回函确认金额通过替代方式进行确认。并同时检查收入确认相关单据如出库单、发运单、收车确认单等，关联销售进一步穿透核查，公司收入真实；

②采购真实性方面，通过访谈、函证采购金额 423,425.56 万元，回函确认采购金额 397,957.28 万元，回函确认比例 93.99%，未回函确认部分通过替代方式进行确认。并同时检查采购确认相关的单据如协议、发票、检验入库单、验收单等，以及对期末存货进行监盘，公司采购入库真实；

③针对公司核心产品，获取生产中心 BOM 清单，生产过程中实际领用的原料与 BOM 清单对照核实，结合存货计价原则，公司产品的生产成本真实、完整；

④对公司产品的成本执行分析程序，固定成本方面如折旧、管理人员薪酬等在一定时期和一定业务量范围内，不受业务量增减变动影响而能保持不变，随着产销量的提升而分摊降低；变动成本方面如原材料、直接人工、水电费等随产量增减而变动，降低采购成本、提升效率将对单位成本的降低起积极作用；

⑤查询同行业销售价格、毛利的变动情况，随着竞争的加剧以及原料采购成本的降低，新能源重卡的销售价格在逐年下降，毛利率维持在 10%上下。

经核查，公司前几年处于战略转型、司法重整阶段，公司的产能利用率较低，固定成本方面导致单台分摊金额较大，随着产销量的不断提升，单台固定成本分摊在逐步下降；变动成本方面核心零部件的采购成本大幅降低，以及公司在积极推进“降本增效”。我们认为，双重因素导致公司产品毛利率较上年提升是合理的，销售价格虽有所降低，但提升后的毛利率与同行业上市公司毛利率接近。

（3）补充披露与关联方的定价政策及定价公允性、关联方终端销售情况，并说明在品牌、销售渠道、售后服务等方面是否对控股股东及关联方存在重大依赖，并充分提示风险。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

公司 2025 年对关联方车辆销售收入为 44.22 亿元，涉及与非关联方主要可比新能源车型情况如下：

单位：万元

交易商品	产品名称	规格型号	关联方		非关联方		
			销售金额	平均价	销售金额	最高价	最低价
新能源商用车	牵引	纯电牵引 3**kWh-4**kWh	190,887.36	39.38	23,015.69	42.04	34.51
新能源商用车	牵引	纯电牵引 4**kWh-6**kWh	36,064.04	52.65	20,431.11	64.88	38.94
新能源商用车	搅拌	纯电搅拌 2**kWh-3**kWh	35,917.91	46.41	17,925.06	50.44	39.38
新能源商用车	自卸	纯电自卸 3**kWh-6**kWh	10,886.72	54.98	2,015.11	61.06	49.96
新能源商用车	载货	甲醇电动载货	25757	32.20	106.68	41.46	31.94
新能源商用车	牵引	甲醇电动牵引	3,716.02	43.21	1,073.21	44.25	39.82
合计			277,728.61	-	64,566.86	-	-

公司对关联方及非关联方均采用市场定价逻辑，产品质量及服务均按公司售后政策执行。新能源重卡较传统能源重卡更注重使用场景及配置的匹配，随着国内重卡主要生产厂家的进入，行业竞争异常激烈。上表中可比新能源车型由于在不同时间段、不同配置、不同使用场景、不同区域进行销售，价格上存在一定差异，考虑上述因素后关联交易价格具有公允性。

经穿透核查，关联方 2025 年从汉马科技采购新能源重卡 10,050 辆，实现对终端销售开票 9,649 辆，终端销售开票占比 96.01%。

公司控股股东浙江远程新能源商用车集团有限公司是新能源商用车行业的头部企业，在新能源商用车技术储备、充换电站布局、甲醇能源制备及加注、运力平台建设等方面具有较强优势。为了借助关联方的生态资源优势，扩大新能源重卡业务规模与市场影响力，逐步提高相关业务市场占有率和盈利能力，公司将生产的新能源重卡主要销售给控股股东下属企业浙江远程智通科技有限公司，浙江远程智通科技有限公司再将新能源重卡销售给其经销网络及终端用户。公司销售的新能源产品为远程品牌，在海外销售的传统能源车辆为华菱品牌，销售的专用车为星马品牌，公司有独立的销售渠道及完善的售后服务网络，不会因为关联交易而对控股股东及关联方形成较大业务依赖。

公司 2024 年关联销售收入占比 77.64%，2025 年关联销售收入占比 69.97%，关联方销售占比呈下降趋势，为提升公司新能源重卡销量，大额关联交易在一段时间内仍然会比较重要。在此背景下，公司提醒广大投资者应注意公司存在一定的关联销售依赖风险，若关联方业务发生不利变化或相关政策调整，可能对公司业绩产生一定程度的影响，敬请投资者注意投资风险。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①检查关联交易的内部决策流程以及审批文件，符合公司内部流程；

②获取关联销售明细，检查与关联方交易相关的协议、发票、发运单、收车确认单以及对应的收款资料，并针对大额关联销售执行穿透核查程序，确认关联销售业务真实；

③对比分析关联方销售价格与非关联方同类商品销售价格，关联方销售可比车型、车系均价处于非关联方最高价、最低价之间，关联交易价格公允，部分产品关联销售价格因同一型号产品的配置、三电资源供应商、销售区域不同等存在一定价格差异；

④通过访谈公司治理层及管理层，了解控股股东的战略布局，对关联交易涉及的主要关联方进行访谈，察看其经营场地，与相关业务人员沟通交流，在品牌、销售渠道、售后服务等方面进一步了解公司的销售情况。公司正在积极拓展渠道，实现自主销售规模上升，从而逐步降低关联交易比重。根据目前公司的关联方交易规模，公司对控股股东及关联方存在一定依赖。

经核查，我们认为，公司与关联方的定价政策合理、定价公允，关联方终端销售业务真实，在当前经营战略和状态下，公司在品牌、销售渠道等方面对控股股东及关联方存在一定依赖。

二、关于资产减值。年报显示，公司期末应收票据账面价值 12.99 亿元，同比增长 87.70%，主要为非 6+9 银行承兑汇票增加，未计提坏账准备。按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 16.07 亿元，占比 48.35%，近三年均存在大额按单项计提坏账准备的转回。公司存货跌价准备计提比例较高，尤其是库存商品，近两年分别高达 29.13%、20.45%，且本期发生大额转回或转销。

请公司：（1）补充披露应收票据余额前五名的具体情况，说明本期应收票据大幅增加的原因、信用政策是否发生变化，并结合出票人信用状况等说明未计提坏账准备的合理性；

【公司回复】

根据背书人统计的应收票据余额前五名的具体情况如下：

单位：万元

序号	背书人名称	票据类型	金额	占应收票据期末余额的比例
1	浙江远程智通科技有限公司	银行承兑汇票	87,244.92	67.16%
2	江山市方达汽贸有限公司	银行承兑汇票	6,904.38	5.32%
3	安徽世沃国际贸易有限公司	银行承兑汇票	3,904.00	3.01%
4	陕西荣盈汽车销售服务有限公司	银行承兑汇票	3,519.58	2.71%
5	福建天悦胜汽车销售服务有限公司	银行承兑汇票	2,751.00	2.12%
合计	-	-	104,323.88	80.31%

截至 2026 年 4 月 30 日前五名应收票据情况汇总表

单位：万元

承兑银行名称	应收票据金额	已到期金额	未到期金额
九江银行股份有限公司	35,374.77	30,361.59	5,013.18
渤海银行股份有限公司	26,053.73	11,892.15	14,161.58
台州银行股份有限公司	10,446.27	8,772.05	1,673.22
中原银行股份有限公司	7,913.78	6,771.86	1,141.92
杭州联合农村商业银行股份有限公司	4,960.89	4,960.89	-
武汉众邦银行股份有限公司	2,833.00	2,833.00	-
江西银行股份有限公司	2,262.00	2,262.00	-
自贡银行股份有限公司	2,079.00	1,479.00	600.00
杭州银行股份有限公司	1,826.28	1,222.51	603.77
赣州银行股份有限公司	1,330.45	1,330.45	-
阜新银行股份有限公司	1,125.00	1,125.00	-
江苏银行股份有限公司	1,060.40	1,060.40	-
其他银行	7,069.21	4,898.62	2,170.69
合计	104,323.88	78,969.52	25,364.36

截至 2026 年 4 月 30 日前五名应收票据未到期情况表

单位：万元

承兑银行名称	票据金额	5月到期金额	6月到期金额	公司处理方式	是否附追索权
渤海银行股份有限公司	14,161.58	-	14,161.58	背书转让	是
九江银行股份有限公司	5,013.18	4,519.90	493.28	背书转让	是
台州银行股份有限公司	1,673.22	907.56	765.66	背书转让	是
中原银行股份有限公司	1,141.92	1,069.82	72.10	背书转让	是
杭州银行股份有限公司	603.77	431.25	172.52	背书转让	是
自贡银行股份有限公司	600.00	500.00	100.00	背书转让	是
赣州银行股份有限公司	400.00	-	400.00	背书转让	是
新疆乌鲁木齐农村商业银行股份有限公司	320.00	-	320.00	背书转让	是
达州银行股份有限公司	300.00	300.00	-	背书转让	是
烟台银行股份有限公司	255.00	-	255.00	背书转让	是
江苏苏商银行股份有限公司	250.00	50.00	200.00	背书转让	是
浙江泰隆商业银行股份有限公司	114.00	-	114.00	背书转让	是
九江银行	100.68	100.68	-	背书转让	是
新疆天山农村商业银行股份有限公司	100.00	-	100.00	背书转让	是
朝阳银行股份有限公司	100.00	-	100.00	背书转让	是
福建华通银行股份有限公司	100.00	100.00	-	背书转让	是
宁波银行股份有限公司	50.99	37.14	13.85	背书转让	是
天津全城银行股份有限公司	50.00	-	50.00	背书转让	是
上海银行股份有限公司	15.00	-	15.00	背书转让	是
南京银行股份有限公司	7.82	2.82	5.00	背书转让	是
广发银行股份有限公司	5.20	5.20	-	背书转让	是
内蒙古银行股份有限公司	2.00	2.00	-	背书转让	是
合计	25,364.36	8,026.38	17,337.98	-	-

银行承兑汇票是由企业签发、银行承兑，以银行信用为基石，保证在指定日期无条件支付确定金额给收款人或持票人的商业汇票。2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2025 年 12 月 31 日公司账面应收票据中非 6+9 银行承兑汇票余额分别为 58,090.89 万元、62,800.20 万元、114,906.59 万元，2025 年非 6+9 银行承兑汇票余额较上期增加 52,106.39 万元，增幅 82.97%，主要来自销售收入增加，收到客户交易背书所致，公司销售信用政策与往期相比未发生重大变化。

在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收票据的信用损失。公司将信用风险特征明显不同的应收票据单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收票据按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。近三年，公司持有的非 6+9 银行承兑汇票，承兑银行主要包括优质城商行、农商行等，主体信用评级较高，经营稳健，历史无票据违约、逾期兑付及银行垫款情形，违约概率极低，同时报告期内及以前年度，公司该类票据均按期正常兑付，无逾期、拒付及实际信用损失发生。结合宏观环境、行业政策及承兑行公开信息，不存在导致信用风险显著增加的负面事项，未来发生信用损失的可能性极低。银行承兑汇票由承兑银行承担无条件到期兑付责任。

综上，近 3 年公司账面应收票据中非 6+9 银行承兑汇票余额均未发生信用风险违约，故对应收票据中非 6+9 银行承兑汇票未计提坏账准备是合理的。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①我们对企业金融工具 – 应收票据组合及其计提信用减值损失政策的合理性进行比对评估，近年公司金融工具信用减值损失政策未发生较大变化，且与同行业上市公司政策无明显异常；

②核查对比公司以往银行承兑汇票的收到、背书、贴现情况，结合出票人信用状况截至目前尚未出现银行承兑汇票违约追索情况，企业制定的应收票据信用减值损失政策合理；

③获取应收票据备查簿，划分 6+9 以及非 6+9 银行承兑汇票，检查期末已背书或贴现未到期应收票据明细，区分满足金融资产终止确认条件的应收票据，检查应收票据终止确认的会计处理正确；

④在核查收入过程中通过访谈、函证核实应收票据的交易背景真实，并对期末在手的应收票据进行盘点；对已背书或已贴现的应收票据，检查相关业务资料，以确认其业务真实；

⑤对比分析近两年销售政策、回款政策，公司信用政策未发生较大变化；

⑥截至报告日已到期金额 67,817.85 万元，占期末未到期未终止确认金额的 59.02%、截至 2026 年 4 月 30 日已到期金额 89,390.58 万元，占期末未到期未终止确认金额的 77.79%，未发现逾期未兑付等违约情况。

经核查，公司信用政策未发生较大变化，应收票据大幅增加的原因是客户采用银行承兑汇票结算增加，公司已通过采购对外背书但截止到资产负债表日尚未到期，未终止确认回表金额增加所致。我们认为，银行承兑汇票有银行信用背书，通常不计提坏账准备，且未发生逾期情况，符合行业惯例以及企业会计准则，因此银行承兑汇票未计提坏账准备是合理的。

（2）说明按单项计提坏账准备的标准、是否符合准则要求，近三年均存在大额转回的合理性；

【公司回复】

1、公司单项计提坏账准备的应收账款标准

①单项计提客户，如为非正常经营（已进行破产、清算程序或注销、吊销等），则按扣除财产保全金额等预计可收回金额后全额计提坏账。

②单项计提客户，诉讼判决、裁定和解、案件终止执行裁定后一年以上，且没有新的诉讼程序的，则按扣除财产保全金额后计提坏账；

③正在进行诉讼的客户，如法院判决、和解裁定、裁定终止执行等法院判决、裁定在一年内或案件正在审理阶段的诉讼客户，根据历史诉讼客户回款率（回款率根据公司近 10 年内诉讼客户的诉讼后客户回款与诉讼金额的比率），扣减回款率后计提坏账；

④根据“同一客户同一信用政策”原则，集团内部其他单位对该诉讼客户应收款未诉讼的，根据已诉讼的单位对该客户的计提政策进行计提；

⑤根据上述计提后，单项客户计提的坏账比例不得低于按账龄组合计提的比例。

公司单项计提标准充分考虑当期客户实际还款情况，符合会计准则要求。

2、公司近三年单项计提坏账准备转回情况

公司近三年单项计提应收账款坏账准备转回具体情况如下表：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
单项计提应收账款原值	160,687.58	170,587.79	159,030.71
单项计提转回金额	5,509.63	3,565.84	15,163.87
占比	3.43%	2.09%	9.54%

如上表所示，公司整体单项计提转回金额占单项应收账款原值比例较小，主要为公司开展应收清欠工作带来的正常回款导致的转回。公司为回收前期大额应收账款专门成立应收清欠小组，通过上门催收、诉讼保全财产、刑事诉讼等多种方式开展清欠工作，整体清欠工作稳步推进。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①获取近两年单项计提坏账准备的标准，对比未发生较大变化，公司针对信用风险显著增加的客户进行单独评估计提减值损失，符合企业会计准则的要求；

②访谈管理层以及公司法务部关于应收清欠专项工作的进展情况；

③检查单项计提客户期后回款情况，通过应收清欠或破产分配回款真实；

④检查单项计提客户诉讼或裁定以及破产清算等法律文书资料，佐证其交易的真实性。

经核查，我们认为，公司针对信用风险显著增加的客户进行单独评估并计提信用减值损失，符合企业会计准则的要求；公司推动应收清欠工作，通过保全财产拍卖、配合破产清算等方式回款转回已计提的信用减值损失合理。

（3）结合存货结构、库龄、市场价格变化等，说明跌价计提比例较高的原因，是否与同行业公司存在明显差异，以及本期转回或转销金额较高的原因及合理性；

【公司回复】

1、存货跌价准备计提情况

公司 2025 年期末存货原值 8.82 亿元，其中主要为原材料与库存商品，存货跌价准备 1.09 亿元，账面价值 7.73 亿元，具体结构如下：

单位：万元

项目	期末余额			
	账面余额	存货跌价准备 / 合同履约成本减值准备	计提比例	账面价值
原材料	62,352.48	5,903.88	9.47%	56,448.60
在产品	1,679.35	69.39	4.13%	1,609.96
库存商品	24,100.98	4,927.92	20.45%	19,173.06
发出商品	22.26	0.98	4.40%	21.27
合计	88,155.06	10,902.17	12.37%	77,252.89

公司库存商品原值 2.41 亿元，存货跌价准备 0.49 亿元，跌价计提比例较高，库存商品中主要为新能源重卡，按库龄分类计提存货跌价情况列示如下：

单位：万元

分类	计提方式	账面余额	跌价准备	净值	跌价率
新能源车辆（一年以内）	单项计提	11,306.35	159.22	11,147.13	1.41%
新能源车辆（一年以上）	单项计提	5,361.51	3,014.01	2,347.50	56.22%
传统能源车辆	单项计提	1,912.52	892.55	1,019.97	46.67%
库存商品 – 其他	单项计提 / 组合	5,520.60	862.14	4,658.47	15.62%
库存商品小计		24,100.98	4,927.92	19,173.06	20.46%

如上表所示，公司一年以上新能源车辆存货跌价准备较高，其中试验用车数量占比约 70%，可销售的车辆按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，不可销售的车辆按处置可回收金额确定其可变现净值；市场需求变更导致的库存车辆数量占比约 30%，此部分车辆按车辆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。公司一年以上新能源车辆已充分计提存货跌价准备。

具体一年以上新能源车辆与传统能源车辆详细情况如下表：

单位：万元

项目	分类别	原值	跌价	净值	计提比例
新能源车辆（一年以上）	正常	4,602.47	2,404.93	2,197.54	52.26%
	呆滞 / 待处理	759.04	609.09	149.96	80.24%
传统能源车辆	正常	1,686.54	710.85	975.69	42.15%
	呆滞 / 待处理	225.97	181.70	44.28	80.41%
项目	分库龄	原值	跌价	净值	计提比例
新能源车辆（一年以上）	1-2年	1,064.39	339.94	724.44	31.94%
	2-3年	1,702.26	922.74	779.52	54.21%
	3-4年	1,435.43	837.91	597.51	58.37%
	4-5年	415.83	322.52	93.31	77.56%
	5年以上	743.61	590.89	152.71	79.46%
传统能源车辆	1年以内	289.43	2.78	296.65	0.93%
	1-2年	278.87	95.76	183.12	34.34%
	2-3年	640.48	343.35	297.13	53.61%
	3-4年	427.70	236.81	190.89	55.37%
	4-5年	114.86	92.19	22.67	80.26%
	5年以上	151.17	121.67	29.50	80.49%

公司对库存商品进行存货跌价测试时，主要依据销售合同（订单）确认预计售价，无预计售价则选择同类产品近期售价；对非正常库存商品主要以预计处置回收价格或类似产品已处置售价确认预计售价。

公司库存商品跌价计提比例为 20.45%，其中一年以内新能源车辆跌价率为 1.41%；经查阅同行业上市公司 2025 年年报并计算，一汽解放库存商品存货跌价计提比例 1.86%，中国重汽库存商品存货跌价计提比例 3.15%，福田汽车库存商品存货跌价计提比例 4.38%。

综上，公司期末存货跌价计提比例较高的原因是期末库存商品一年以上车辆、传统能源车辆以及其他长库龄商品计提跌价较高所致，剔除长库龄、待处置等特殊因素后，公司存货跌价计提比例符合 2025 年的生产销售实际情况，也符合公司新能源转型的战略，与同行业公司不存在明显差异。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①获取期末在手订单明细，检查协议（订单）售价与存货跌价测试使用的预计售价一致，无预计售价则选择同类产品近期售价，以及非正常库存商品的预计处置回收价格或类似产品已处置售价；

②获取各分子公司各项存货跌价测算表和减值测试相关资料，执行重新计算和分析复核程序，公司跌价测试采用一贯原则，预计售价以及各项参数选择合理，跌价测试过程未见异常；

③获取存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，存货跌价准备计提整体较合理；

④对存货实施监盘程序，检查存货的数量、状况，监盘金额占存货总额比例约为 70%，经监盘未见异常；

⑤与同行业上市公司存货计提跌价情况进行比对分析，剔除长库龄、待处置等特殊因素后，公司计提存货跌价比例与同行业上市公司计提比例无明显差异。

经核查，我们认为，公司期末存货跌价计提比例较高的原因是期末库存商品一年以上车辆、传统能源车辆以及其他长库龄商品计提跌价较高所致，剔除长库龄、待处置等特殊因素后，公司计提存货跌价比例与同行业上市公司计提比例无明显差异。

2、存货跌价准备转回或转销情况

公司 2025 年存货转销金额 9,839.54 万元，具体转销情况如下表：

单位：万元

项目	销售转销	处置转销	拆解转销	合计
库存商品	3,485.13	375.36	429.55	4,290.04
原材料	1,696.39	3,853.12	-	5,549.50
合计	5,181.52	4,228.47	429.55	9,839.54

注：销售转销为正常销售行为导致的转销，处置转销为呆滞、报废等物料处置导致的转销。

公司存货跌价准备计提后，于存货销售、领用、耗用或结转时，同时转销已计提的存货跌价准备，本年期末库存商品规模比上年有较大下降，该部分下降的存货均于本年度销售、处置及拆解，导致本年库存商品存货跌价准备转销金额较大；本年原材料跌价准备转销主要为处置原材料存货转销所致。

公司销售转销的库存商品主要为销售的车辆，其中非关联方占比约为 85%，均为正常销售业务产生的转销，销售业务均具有商业实质。

综上，公司转销存货跌价准备与业务实际情况一致，具备合理性。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

①获取各分子公司存货跌价准备转回或转销明细，结合近两年存货变动情况和期末存货盘点情况，分析存货转回或转销构成，是由对外销售、处置或拆解转销导致，检查其计算金额准确、会计处理未见异常；

②获取公司存货处置和拆解明细，检查公司的内部处置审批流程、询价过程以及回款情况，未见异常；

③结合前述执行存货跌价测试重新计算与分析复核程序，近两年跌价测试过程未见异常，各项存货跌价准备计提、转回或转销金额准确。

经核查，我们认为，本期转回或转销金额较高的原因是前期已计提存货跌价准备的存货本期实现对外销售、处置或拆解而转销所致，存货跌价转销合理，符合公司的实际情况。

（4）结合前述（2）（3）题，自查前期减值计提的准确性，是否存在利用减值准备调节利润的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

1、应收账款坏账准备计提的核查

公司按照回复（2）中的标准对前期单项应收账款坏账计提、应收清欠回款后对当期单项计提坏账准备进行转回进行分析，应收账款单项计提政策各期间采用一贯性原则，管理层使用的会计估计标准一致，应收账款单项坏账计提准确。

2、存货跌价准备计提的核查

公司在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，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。

期末按照单个存货项目（区分正常、呆滞、待处置）计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司严格按上述标准进行减值准备计提，不存在利用减值准备调节利润的情形。

会计师执行的主要核查程序和核查意见：

按上述（2）、（3）回复中执行的主要核查程序对前期应收账款单项计提、存货跌价准备的计提、转回或转销进行核查。

经核查，我们认为，公司前期减值准备计提准确，不存在利用减值准备调节利润的情形。

三、关于现金流。年报显示，公司经营活动产生的现金流量净额季度波动较大，且与净利润、营业收入波动趋势存在明显差异，其中销售收现与采购付现增幅远低于收入及成本增幅。此外，公司在持有 6.43 亿元长期借款且财务费用较高的情况下，投资活动产生的现金流量净流出 8.09 亿元，主要为购买定期存单 / 通知存款支付 4.3 亿元，融资租赁支付 3.72 亿元。

请公司：（1）说明经营现金流净额季节波动较大的原因，并结合应收款项变动、票据结算比例等因素，量化分析销售回款与采购付现增幅远低于收入与成本增幅的具体原因；

【公司回复】

1、经营现金流净额季度波动较大的原因

公司 2025 年各季度经营活动产生的现金流量净额波动的主要原因之一为重整债权清偿，清偿金额为 2.22 亿元，去除重整债权清偿影响，各季度经营现金流净额如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2025年度
经营活动产生的现金流量净额	-10,683.10	10,744.79	-5,462.16	26,063.26	20,662.88
重整债权清偿金额	16,116.73	3,439.10	-	2,735.77	22,291.60
去除重整债权清偿影响后经营活动现金流量净额	5,433.63	14,183.89	-5,462.16	28,799.12	42,954.48

如上表所示，公司 2025 年去除重整债权清偿影响后，第三季度经营活动产生的现金流量净额为负，主要是第四季度为重卡销售旺季，公司提前储备主要零部件（第三季度末存货余额较二季度末增长 11.91%），因此购买商品、接受劳务支付的现金相应增加导致。其他三个季度经营活动现金流量净额均为正且呈现增长的趋势。

2、销售回款与采购付现增幅远低于收入与成本增幅的具体原因

公司年度报告中采用工作底稿法编制现金流量表，其中：

（1）销售商品、提供劳务收到的现金公式：主营业务收入 + 销项税金 + 其他业务收入 + 应收账款（初 – 末）+ 应收票据 / 应收款项融资（初 – 末）+ 预收账款 / 合同负债（末 – 初）+ 其他流动负债（末 – 初）+ 本期收回前期核销坏账 – 本期计提的坏账准备 – 本期