(上接 89 版)

1、销售费用人工成本

2025 年度，公司销售费用中的人工成本均支付给无关联的自然人员工，不涉及控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方，不存在为第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送情形。进一步人工成本变动分析如下：

2025 年度公司销售费用为 8,378.78 万元，同比增长 38.23%。其中，销售人员的职工薪酬（含工资、奖金、五险一金、福利费等）合计为 5,767.90 万元，较上年度的 3,846.58 万元增长 49.95%。销售人员平均人工成本由 2024 年度的 27.87 万元 / 人上升至 2025 年度的 44.37 万元 / 人，同比增长 59.18%。

2024 年至 2025 年，公司各层级销售人员数量具体变动如下：

级别	2025年	2024年
高层	15	10
中层	30	31
基层	85	97
合计	130	138

一方面，公司 2025 年坚持实施大客户战略，对销售团队进行优化精简，将销售资源聚焦于核心大客户开发与维护。在此战略下，销售人员数量总体减少 8 人，其中基层员工减少 12 人，高层销售人员增长 5 人，同时加大中高层核心骨干人员的薪酬投入，导致销售人员平均人工成本增长。

另一方面，公司披露的销售人员人数为期末时点数，2024 年营业收入为 303,956.79 万元，较上年同比增长 47.14%，2024 年营业收入增长带动销售团队扩招，销售人员为年度内陆续招募、分批入职，新增人员全年在岗时长不足完整年度，当期人工成本被相应摊薄，拉低了 2024 年的人均人工成本金额。

另外，随着境外子公司的筹建工作逐步推进，2025 年公司境外子公司组建本地化销售团队，陆续招募销售人员，公司境外子公司 2025 年销售费用人工成本 1,019.98 万元，较 2024 年增长 507.45 万元，同比增长 99.01%。

综上所述，公司报告期内实施大客户战略，团队精干化、高薪化。平均薪酬上升是战略落地的人才保障，在人工成本增长的基础上，2025 年人均创收 2,725.72 万元，2024 年人均创收 2,202.59 万元，同步实现 23.75% 的增长，薪酬效率趋势相同，存在合理性。另外，公司销售费用中的人工成本均支付给与公司无关联的自然人员工，支付对象中不涉及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、经销商或其他利益相关方，公司不存在为任何第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送的情形。

2、管理费用咨询费

2025 年公司管理费用中咨询费合计 8,192.53 万元，较 2024 年的 4,930.28 万元增加 3,262.25 万元，增幅达 66.17%。一方面公司加速组织能力与人才梯队建设，导致管理咨询费增长 1,126.54 万元；另一方面，公司积极推进产业并购布局，投资相关咨询费用 1,415.09 万元，另外，公司持续推进战略转型，完善未来发展规划，导致咨询费增加 630.79 万元。三项咨询费的大幅增长，导致管理费用咨询费整体增长 66.17%，各类咨询费的主要构成和增长明细如下表所示：

单位：万元

咨询类型	供应商	2025年	2024年	变动金额	咨询内容	是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方	是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况
管理咨询	供应商 13	997.91	466.30	531.11	该项服务为人力资源体系升级的战略投入，通过构建“职级标准－薪酬激励－人才梯队－人效管控”四位一体管理闭环，打通员工职业发展通道、建立后备干部梯队、优化人工成本配置效率，为公司产能扩张与战略转型提供组织能力和人才供给保障。	否	否
	供应商 14	390.00	–	390.00	协助公司推动精益制造、产销协同及运营效率提升等相关工作。	否	否
	供应商 15	346.71	464.50	-117.79	公司聘请其提供厂区综合设施的行政托管运维服务，主要保障厂区办公环境、公共区域及行政后勤设施的正常运转。	否	否
	供应商 16	122.08	–	122.08	公司聘请其提供半导体行业前沿技术发展相关咨询服务。	否	否
	供应商 17	72.90	–	72.90	公司聘请该公司的专家作为顾问，对公司财经体系的构建及重大财经专项业务提供咨询、培训服务。	否	否
	其他	1,401.01	1,272.77	128.24		否	否
	小计	3,330.62	2,204.07	1,126.54		否	否
投资咨询费	供应商 18	1,415.09	–	1,415.09	公司聘请供应商 18 作为其独家财务顾问机构，协助公司投资浙江晶芯，与目标公司股东和管理层进行接触沟通，并为公司就拟议并购交易的筹划、执行和谈判等方面提供咨询服务。	否	否
战略咨询	供应商 19	557.69	–	557.69	提供战略咨询，协助公司完善未来发展战略规划。	否	否
	供应商 20	1,521.01	1,447.91	73.10	为公司提供战略转型咨询服务，涵盖三大模块：基线梳理与成本利润核算、战略解码与经营计划、组织与绩效变革。	否	否
	供应商 21	141.51	141.51	–	公司委托该公司提供包括战略大势研判与思维引爆、高端企业家资源链接、与行业专家交流并出席重大活动、企业内训、中长期规划参与及半导体新兴领域整体战略顾问等在内的全方位定制化咨询服务。	否	否
	小计	2,220.21	1,589.42	630.79		否	否
审计、专业评估及法律服务费		1,226.61	1,136.79	89.81		否	否
合计		8,192.53	4,930.28	3,262.25			

据上表所示，公司管理费用咨询费的增长主要集中在管理咨询、投资咨询和战略咨询三个方面。分项来看，管理咨询方面，供应商 13 的咨询费 2025 年较 2024 年增长 531.11 万元，其负责人力资源体系升级，构建职级薪酬与人才梯队闭环，为产能扩张和战略转型提供组织保障；供应商 14 咨询费 2025 年较 2024 年增长 390.00 万元，协助公司进行精益制造与产销协同，从而提升运营效率；供应商 16 咨询费 2025 年较 2024 年增长 122.08 万元，主要提供半导体前沿技术发展咨询；供应商 17 专家咨询费 2025 较 2024 年增长 72.90 万元，主要为公司提供财经类的专项咨询服务，以上投入主要为夯实人力资源、精益生产和技术创新、财经能力提升等管理基础做出贡献。

投资咨询方面，供应商 18 作为独家财务顾问，协助公司投资浙江晶芯，与目标公司股东和管理层进行接触沟通，并为公司就拟议并购交易的筹划、执行和谈判等方面提供咨询服务。产生投资咨询费 1,415.09 万元；战略咨询方面，供应商 20 连续两年提供战略转型服务，涵盖基础梳理、战略解码及组织绩效变革；新增供应商 19 协助公司完善未来发展战略规划，增加咨询费 557.69 万元，供应商 21 为公司在战略趋势研判、高端资源链接、企业内训及半导体领域整体顾问等方面提供综合咨询服务。

上述三个因素相关的咨询费增长小计 3,044.18 万元，占 2025 年管理费用咨询费较 2024 年增长金额的 93.32%。通过上述咨询服务，优化覆盖沈阳、南通、北京等多地的产能矩阵管理体系，满足精密零部件系统化、标准化及可追溯性要求；人员规模扩充至三千五百人，核心岗位配置与薪酬激励体系同步优化，保障新基地落地运营及跨区域业务高效协同运转；引入专业团队协助完善财务管理体系建设，加强财务人员专业能力培养与梯队搭建，规范费用管控流程与管理核算标准；建立标准化预算管理流程与机制，强化各部门预算编制与执行管控能力提升，支撑前瞻性战略投入的统筹规划与资源分配。在公司快速扩张及产能爬坡的关键阶段，上述咨询费的发生具有合理性和必要性，且支付对象均为独立第三方专业服务机构，与公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商及其他利益相关方均不存在关联关系，不存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况。

3、研发费用材料费

2025 年度，公司研发费用中材料费用为 8,071.43 万元，较 2024 年度的 4,481.18 万元增加 3,590.24 万元，同比增长 80.12%。

研发材料费用分法人主体的分布如下表所示：

单位：万元

分法人主体	2025年	2024年	变动金额	变动比例
沈阳富创	4,100.63	3,773.80	326.83	8.66%
北京富创	1,570.07	9.29	1,560.78	16800.37%
南通富创	1,074.80	227.02	847.78	373.43%
强新时代	532.41	292.73	239.68	81.88%
瑞特热表	500.09	54.22	445.87	822.32%
沈阳融创	290.56	124.12	166.44	134.09%
FORTUNE USA ,INC.及其子公司	2.87	–	2.87	不适用
合计	8,071.43	4,481.18	3,590.24	80.12%

从法人主体分布来看，研发费用中材料费用增长呈现明显的结构性特征：沈阳富创作为成熟主体保持平稳增长，而北京富创、南通富创、瑞特热表等新建工厂及新设主体为材料费用增长的主要驱动力。以上三家公司分研发项目的变动情况如下表所示：

单位：万元

法人主体	项目名称	2025年材料费用（万元）	2024年材料费用（万元）	变动金额（万元）	变动比例	主要材料内容
北京富创	项目 1	601.00	9.29	591.71	6372.63%	铝合金材料、工装、刀具
	项目 2	299.52	–	299.52	不适用	成品、半成品
	项目 3	297.80	–	297.80	不适用	成品、刀具
	项目 4	123.04	–	123.04	不适用	成品、半成品
	其他项目	248.71	–	248.71	不适用	
	小计	1,570.07	9.29	1,560.78	16800.37%	
南通富创	项目 5	532.41	–	532.41	不适用	机械标准件、化学制剂
	项目 6	76.84	0.62	76.22	12271.52%	化学试剂、成品
	项目 7	71.61	1.88	69.73	3711.28%	化学试剂、成品
	其他项目	393.93	224.52	169.41	75.46%	
	小计	1,074.80	227.02	847.78	373.43%	
瑞特热表	项目 8	196.89	–	196.89	不适用	其他材质原料、化学制剂
	项目 9	168.28	13.55	154.73	1141.84%	辅材、易耗品
	其他项目	134.92	40.67	94.25	231.75%	
	小计	500.09	54.22	445.87	822.32%	
合计		3,144.96	290.53	2,854.43	982.49%	

2025 年度研发材料费用增量 3,590.24 万元中，北京富创增加 1,560.78 万元（占增量 43.47%）、南通富创增加 847.78 万元（占增量 23.61%）、瑞特热表增加 445.87 万元（占增量 12.42%），三家主体合计增量占比达 79.50%。上述主体均为公司近年来新建的工厂，2025 年处于产能爬坡及研发体系搭建的关键阶段，研发项目集中多为 2025 年新立项项目，且项目大多进入样件试制与工艺验证期，导致材料消耗大幅上升。

2025 年研发材料费用采购前五大供应商如下表所示：

单位：万元

序号	采购对象	采购金额	占材料费比例	是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方	是否存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况
1	供应商 7	347.90	4.31%	否	否
2	供应商 1	247.73	3.07%	否	否
3	供应商 8	243.51	3.02%	否	否
4	供应商 9	161.35	2.00%	否	否
5	供应商 10	140.20	1.74%	否	否
合计		1,140.70	14.14%		

注：供应商 1 的采购金额中不含公司关联方芯航同方科技（江苏）有限公司。

公司研发材料的领用，系根据研发项目所处研发阶段按需领用，相关研发材料不存在特定的材料供应商，因此公司未设置单独的研发材料供应商体系，也不存在向特定供应商集中采购研发材料的情形。因此，研发材料费用的供应商分布较为分散，前五大供应商采购金额合计 1,140.70 万元，仅占研发材料费用总额的 14.14%。上述供应商均为公司长期合作供应商，与公司控股股东、实际控制人、董事、高管、经销商或其他利益相关方不存在关联关系，公司亦不存在为其他方垫付资金、承担费用等变相利益输送情况。

（二）结合研发材料的具体内容、主要采购对象、用途及与生产领料的区分依据，说明是否存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形

报告期内，公司研发费用中材料费用由主要材料、辅助材料以及其他材料组成，其中主要材料包括铝合金材料、其他材质原料、加工件、电子及机械标准件等，其主要采购对象为供应商 1、供应商 11 和供应商 3，主要用途为样件试制；辅助材料包括化学制剂、包材及特种气体等，其主要采购对象为供应商 7、供应商 10、供应商 12 等，主要用途为工艺验证和开发等；其他材料包括工装、刀具和工具，其主要采购对象为供应商 8、供应商 7、供应商 9，主要用途为性能测试。

公司对生产领料和研发领料实行差异化管理。通过 ERP 系统在原始单据、审批流程上均实现有效区分：研发领料需选择领用类型为“研发领料”，领料单中需选择所用于的研发项目，经研发项目负责人审批，ERP 系统根据研发领料单将材料费用自动归集至研发支出。生产领料则依据产品的 BOM 表自动发起或选择领用类型为“生产领料”。两类领料在 ERP 系统中流程不同，不存在混同情形。2025 年度研发费用中材料费用 8,071.43 万元均为研发活动消耗的材料成本，与生产领料在 ERP 系统中实行差异化流程管理，审批路径、归集科目均有效区分，不存在混同情形。公司不存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，持续督导机构执行了如下核查程序：

1、查阅公司销售费用、管理费用、研发费用明细表，并取得主要支出的相关凭证；

2、比较公司近两年销售费用、管理费用、研发费用各明细费用的波动情况并解波动的形成原因；

3、获取公司的研发项目清单，抽样检查研发项目的研发支出明细、研发项目计划书、立项资料及经费预算、项目进度情况等执行是否符合内部控制的规定；

4、了解公司销售费用、管理费用、研发费用重大明细项目的内容及性质，进行类别分析，重点关注支付对象中是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司销售费用中的人工成本、管理费用中的咨询费用、研发费用中的材料费用等项目增长均源于公司的经营需求和发展战略，具有合理性；根据公司说明支付对象中不涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方；

2、公司已说明研发材料的研发材料具体情况，且未发现将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、检查公司销售费用、管理费用、研发费用主要项目入账依据，包括检查相关合同、研发立项文件、付款审批单、发票等文件资料，关注支付对象中是否涉及公司控股股东、实际控制人、董事高管、经销商或其他利益相关方，导致公司资金被关联企业（或实际控制人）大量占用、变相拆借资金、隐形投资、误用会计科目、或有损失等现象，评价公司相关费用的列报是否正确；

2、比较公司近两年销售费用、管理费用、研发费用各明细费用的波动情况，了解波动的形成原因并评价是否存在合理性；

3、了解公司有关研发活动的内部控制制度，获取公司的研发项目清单，抽样检查研发项目的研发支出明细、研发项目计划书、立项资料及经费预算、项目进度情况等执行是否符合内部控制的规定，执行穿行测试验证实际流程与相关制度是否执行，执行控制测试验证研发制度实施的有效性；对主要研发项目进行抽样检查，检查材料领料表、研发设备工时分配表、研发支出明细表是否按照既定的研发支出会计核算办法进行归集，检查研发项目的验收资料是否与账面记载一致。

（二）核查意见

基于年审会计师执行的审计程序，年审会计师认为：

公司上述相关期间费用变动的原因及合理性、研发费用核算的准确性的说明在重大方面与年审会计师在 2025 年度财务报表审计过程中获取的相关信息一致。

问题 4. 关于存货

年报显示，2025 年末公司存货账面价值 10.48 亿元，占总资产比例 11.80%，主要为原材料和在产品。公司自 2025 年 10 月 1 日起对部分存货的发出计价方法进行调整。本次会计政策变更前，除原材料中的辅助材料以及周转材料按月末一次加权平均方法计价外，其他存货发出时按先进先出方法计价。本次会计政策变更后，原材料及周转材料按移动加权平均方法计价，其他存货日常核算采用标准成本法，月底按照月末一次加权平均计价方法还原成实际成本计价。本期公司新增计提存货跌价准备 1.12 亿元，较前期大幅增加，原材料跌价计提比例由期初的 7.3% 上升至 15.5%。请公司：（1）按产品类型和存货类型列示存货明细，包括期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构等信息，结合在手订单、下游市场需求，说明是否存在长库龄、滞销、低于成本结转的情形；（2）结合存货明细说明本期会计政策变更的具体影响，本期存货跌价计提准备大幅增加、原材料跌价计提比例大幅提升的原因及合理性，是否存在利用会计政策变更调节经营业绩的情形。

回复：

一、公司说明

（一）按产品类型和存货类型列示存货明细，包括期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构等信息，结合在手订单、下游市场需求，说明是否存在长库龄、滞销、低于成本结转的情形

报告期末公司按产品类型和存货类型列示存货明细如下：

单位：万元

项目	气体传输系统			机械及机电零组件			合计		
	账面余额	存货跌价准备 / 合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备 / 合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备 / 合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	30,116.36	6,303.45	23,812.91	12,836.54	371.73	12,464.81	42,952.90	6,675.18	36,277.72
发出商品	1,084.54	113.24	971.30	2,960.17	191.24	2,768.93	4,034.71	304.48	3,730.24
周转材料	110.15		110.15	8,019.21	65.52	7,953.69	8,129.36	65.52	8,063.84
委托加工物资				1,205.64	75.50	1,130.13	1,205.64	75.50	1,130.13
在产品和半成品	6,405.24	637.91	5,768.23	15,756.17	1,328.76	14,427.41	22,161.41	1,966.67	20,194.74
库存商品	8,624.74	1,486.04	7,138.70	28,855.01	3,619.78	23,235.22	35,479.75	5,105.82	30,373.93
合同履约成本				6,274.19	1,233.02	5,041.16	6,274.19	1,233.02	5,041.16
合计	46,341.03	8,539.74	37,801.29	73,896.93	6,885.56	67,011.37	120,237.96	15,425.30	104,812.66

报告期末公司存货和存货跌价按长库龄、滞销、低于成本结转的情形，列示明细如下：

单位：万元

项目	原值	原值库龄				存货跌价金额				
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	跌价合计【①+②】	其中：			
							①亏损合同计提	分库龄的长库龄、呆滞计提金额		
								②长库龄、呆滞计提合计	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	42,952.90	28,581.38	6,206.47	6,313.40	1,761.65	6,675.18	6.12	6,669.06		5,200.06	1,469.00
发出商品	4,034.71	3,946.93	18.08	68.90	0.81	304.48	241.80	62.68	7.33	55.12	0.23
周转材料	8,129.36	4,076.09	2,727.40	863.11	462.75	65.52	–	65.52	–	65.52	–
委托加工物资	1,205.64	1,150.66	35.54	15.50	3.94	75.50	46.61	28.89	14.11	11.24	3.54
在产品和半成品	22,161.41	20,587.44	824.95	508.52	270.50	1,966.77	988.86	977.91	326.75	406.71	243.45
库存商品	35,479.75	29,537.62	3,486.97	1,717.44	738.73	5,105.82	1,741.86	3,363.96	1,337.99	1,342.07	683.90
合同履约成本	6,274.19	4,878.95	1,206.55	184.22	4.46	1,233.02	1,145.49	87.53	56.81	26.70	4.02
合计	120,237.96	92,729.07	14,504.95	9,671.10	3,272.84	15,425.30	4,170.75	11,254.55	1,743.00	7,107.42	2,404.13

由上表可知，报告期末，公司存货存在长库龄、滞销、低于成本结转的情形，公司计提存货跌价时已考虑不同存货库龄情况，并分别按实际经营情况计提了存货跌价准备。公司历年存货跌价准备计提方法具体如下：

1、对于原材料

（1）铝合金、不锈钢材料系公司通用基础生产材料，不存在呆滞情况，故不计提跌价准备；

（2）除铝合金、不锈钢材料外，库龄 2 年以上的其他原材料（主要系机械标准件和电子标准件）计提 90% 跌价准备（考虑废品出售价值，故扣减 10%）。

2、在产品、库存商品以及发出商品

（1）对于有在手订单支持的在产品、库存商品以及发出商品，如果产品销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额低于对应的存货结存价格（即预期毛利为负），则计提存货跌价准备；

（2）对于没有在手订单支持的在产品和库存商品，公司结合历史去化率，针对库龄 1-2 年、2-3 年、3 年以上，分别计提 40%、80%、90%（考虑废品出售价值，故扣减 10%）跌价准备。

报告期末公司存货，公司主要存货科目在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

存货类别	存货金额	在手订单支持金额	订单覆盖率
	a	b	c=b/a
原材料	42,952.90	20,951.42	48.78%
在产品和半成品	22,161.41	14,163.09	63.91%
库存商品	35,479.75	21,560.87	60.77%

截至报告期末，公司原材料订单覆盖率为 48.78%，覆盖率较低，主要系公司气体传输系统业务收入增长较快，其中主要的气柜产品需配备 300-400 个物料，标准件采购周期较长，部分为 3-4 个月甚至更久，基于相关业务增长较快、物料齐套性较难、采购周期长的特点，公司自 2022 年起，储备了较大金额的机械标准件和电子标准件，故原材料的订单覆盖率较低；在产品及半成品的在手订单覆盖率为 63.91%，库存商品的在手订单覆盖率为 60.77%，订单覆盖情况较好。

截至 2026 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 19.24 亿，其中机械及机电零组件在手订单金额为 11.39 亿元，气体传输系统为 7.85 亿元，下游客户需求旺盛。

综上所述，公司已根据实际经营情况计提了充足的存货跌价准备，计提方法与以前年度一致。

（二）结合存货明细说明本期会计政策变更的具体影响，本期存货跌价计提准备大幅增加、原材料跌价计提比例大幅提升的原因及合理性，是否存在利用会计政策变更调节经营业绩的情形

原材料结存金额前十大料号，按照会计政策变更前后的影响如下：

单位：万元

序号	原材料物料号	结存金额	旧方法重新测试后的结存金额	差异金额	差异率
1	物料号 1	1,170.08	1,173.51	-3.43	-0.29%
2	物料号 2	750.60	746.44	4.16	0.56%
3	物料号 3	584.91	584.32	0.60	0.11%
4	物料号 4	516.15	516.15	-0.01	0.00%
5	物料号 5	377.69	376.61	1.08	0.29%
6	物料号 6	354.90	354.66	0.24	0.07%
7	物料号 7	296.67	296.43	0.24	0.08%
8	物料号 8	286.94	286.94	0.00	0.00%
9	物料号 9	279.71	279.71	0.00	0.00%
10	物料号 10	260.21	260.10	0.12	0.04%
前十大物料小计		4,847.86	4,844.87	3.00	0.06%

如上表所示，公司会计政策变更对于原材料计价不存在重大影响。

由于公司存货具有规格型号繁多、收发频繁且生产加工环节复杂等特点，物料种类三万余条，全年物料移动条数量为千万条，数据运行规模较大，现有技术和环境下原 ERP 用友系统和新 SAP 系统不具备并行条件，追溯调整在实务操作中不具备可行性，故其余存货无法量化本期会计政策变更的具体影响。

报告期存货跌价准备变动表列示如下：

单位：万元

类别	2024年末余额	本期增加金额		本期减少金额		2025年末余额
		计提	外币报表折算差异	转销		
原材料	2,850.85	4,746.90	-0.07	922.50		6,675.18
发出商品	143.23	293.17	–	131.92		304.48
周转材料	361.72	0	–	296.19		65.52
委托加工物资	73.41	69.70	–	67.61		75.50
在产品及半成品	1,281.06	1,352.47	–	667.76		1,965.77
库存商品	3,315.34	3,527.50	–	1,737.02		5,105.82
合同履约成本	1,316.43	1,169.97	–	1,253.38		1,233.02
合计	9,342.04	11,159.71	-0.07	5,076.38		15,425.30

报告期存货跌价减少金额系存货转销，即报告期期初计提存货跌价的物料领用生产、或库存商品实现销售，公司将存货的成本以及之前计提的存货跌价准备一并结转至营业成本。

本期公司新增计提存货跌价准备 1.12 亿元，主要系报告期末公司存货存在长库龄、滞销、低于成本结转的情形，公司考虑不同存货库龄情况，并根据实际经营情况计提了存货跌价准备。报告期期初、期末存货跌价计提准备变动如下：

单位：万元

类别	2025年末	2024年末	变动金额	变动占比
原材料	6,675.18	2,850.85	3,824.33	62.87%
发出商品	304.48	143.23	161.25	2.65%
周转材料	65.52	361.72	-296.19	-4.87%
委托加工物资	75.50	73.41	2.10	0.03%
在产品及半成品	1,965.77	1,281.06	684.71	11.26%
库存商品	5,105.82	3,315.34	1,790.48	29.43%
合同履约成本	1,233.02	1,316.43	-83.41	-1.37%
合计	15,425.30	9,342.04	6,083.26	100.00%

本期存货跌价计提准备大幅增加主要系原材料和库存商品导致。

1、原材料两年存货跌价计提情况列示如下：

单位：万元

库龄	2024年末		
	原材料原值	长库龄、呆滞计提存货跌价准备	跌价计提比例
1年以内	24,886.95	–	0.00%
1-2年	10,649.33	–	0.00%
2年以上	3,456.09	2,850.85	82.49%
小计	38,992.37	2,850.85	

单位：万元

库龄	2025年末				
	原材料原值	亏损合同计提	长库龄、呆滞计提存货跌价准备	跌价合计	跌价计提比例
1年以内	28,581.38	6.12		6.12	0.02%
1-2年	6,206.47				0.00%
2年以上	8,075.05		6,669.06	6,669.06	82.59%
小计	42,862.90	6.12	6,669.06	6,675.18	

原材料中，铝合金、不锈钢材料系公司通用基础生产材料，不存在呆滞情况，故不计提跌价准备；除铝合金、不锈钢材料外，库龄 2 年以上的其他原材料（主要系机械标准件和电子标准件）计提 90% 跌价准备（考虑废品出售价值，故扣减 10%）。

2025 年末原材料中库龄 2 年以上的原值金额为 8,075.05 万元，比 2024 年末原材料中库龄 2 年以上的原值上升 133.65%。2 年以上的原材料主要系气体传输系统产品对应的机械标准件和电子标准件。公司按原材料跌价政策对 2 年以上的原材料计提 90% 存货跌价准备，故 2025 年末原材料跌价准备较 2024 年末上升 3,824.33 万元。

2、库存商品两年存货跌价计提情况列示如下：

单位：万元

库龄	2024年度				
	库存商品原值	亏损合同计提	长库龄、呆滞计提存货跌价准备	跌价合计	跌价计提比例
1年以内	17,311.49	839.56	–	839.56	4.85%
1-2年	2,209.82	12.40	878.97	891.37	40.34%
2-3年	907.97	99.51	646.77	746.28	82.19%
3年以上	865.50	3.93	774.51	778.44	90.05%
小计	21,293.77	856.88	2,459.85	3,315.34	–

单位：万元

库龄	2025年度				
	库存商品原值	亏损合同计提	长库龄、呆滞计提存货跌价准备	跌价合计	跌价计提比例
1年以内	29,537.62	1,582.17	–	1,582.17	5.36%
1-2年	3,486.97	110.09	1,337.99	1,448.08	41.93%
2-3年	1,717.44	39.86	1,342.07	1,381.93	80.46%
3年以上	768.73	8.84	683.90	692.74	90.12%
小计	35,470.75	1,741.86	3,363.96	5,105.82	–

公司对于有在手订单支持的库存商品，如果产品销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额低于对应的存货结存价格（即预期毛利率为负），则计提存货跌价准备；对于没有在手订单支持的在产品和库存商品，公司结合历史去化率，针对库龄 1-2 年、2-3 年、3 年以上，分别计提 40%、80%、90%（考虑废品出售价值，故扣减 10%）跌价准备。

2025 年末库存商品跌价准备较 2024 年末上升 1,790.48 万元，除亏损合同计提跌价准备外，主要系 2025 年末库存商品呆滞情况较 2024 年末进一步加剧。2025 年末库存商品中库龄 1 年以上的原值金额为 5,942.13 万元，较 2024 年末库存商品中库龄 1 年以上的原值上升 49.21%。公司根据实际呆滞情况结合库龄对其计提了存货跌价准备。

综上所述，本期存货跌价计提准备大幅增加主要系报告期末原材料和库存商品呆滞情况的发生，导致库龄提升，公司根据实际经营情况对其计提了存货跌价准备，不存在利用会计政策变更调节经营业绩的情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，持续督导机构执行了如下核查程序：

1、了解公司计提存货跌价准备的方法，结合公司的业务模式和生产经营的具体情况评价存货跌价准备计算方法是否合理、是否符合准则相关规定；

2、取得会计师复核公司存货跌价准备的具体计算过程的相关底稿；

3、取得会计师对公司期末存货实施监盘程序；

4、针对公司会计政策变更情况，获取公司 2025 年度会计政策变更的专项情况说明。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

公司考虑长库龄、滞销等情况，计提了相应存货跌价准备，公司对 2025 年度会计政策变更相关的会计处理在重大方面符合企业会计准则的相关规定。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解公司计提存货跌价准备的方法，结合公司的业务模式和生产经营的具体情况评价存货跌价准备计算方法是否合理、是否符合准则相关规定；

2、复核公司存货跌价准备的具体计算过程，评价计算所用的关键参数，包括预计售价、存货库龄及存货周转情况的数据计算是否准确；

3、对公司期末存货实施监盘程序，通过观察公司的存货盘点过程了解存货的实际状况以及保管情况；

4、针对公司会计政策变更情况，获取公司 2025 年度会计政策变更的专项情况说明，并对专项说明所载资料进行了检查。

（二）核查意见

基于年审会计师执行的审计程序，年审会计师认为：

公司上述相关说明在重大方面与年审会计师在 2025 年度财务报表审计过程中获取的相关信息一致，存货跌价准备计提充分，公司对 2025 年度会计政策变更相关的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题 5. 关于在建工程与固定资产

年报显示，公司本期自建厂房及机器设备转固 8.38 亿元。截至报告期末，固定资产期末余额 49.02 亿元，较上年增长 21.79%，新增计提折旧费用 3.61 亿元，本期未新增计提减值准备。

请公司：（1）说明在建工程转固的具体情况，包括开工时间、达到可使用状态时间、转固时点及依据等，是否存在逾期转固的情形；（2）列示公司主要固定资产分布和产能布局情况，包括资产的设计产能、实际产能、投资总额、建设周期、报告期内平均产能利用率、原值和净值等，并结合报告期内产品实际产销量、产品单价及毛利率变化、在手订单及同行业可比公司情况，分析公司固定资产规模与收入规模的匹配性、本期未计提减值的合理性。

回复：

一、公司说明

（一）说明在建工程转固的具体情况，包括开工时间、达到可使用状态时间、转固时点及依据等，是否存在逾期转固的情形

公司重要在建工程的变动如下表所示：

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期转入无形资产金额	期末余额
车间改造工程		236.89	236.89		
尚未安装的机器设备	48,715.82	29,808.23	65,893.73		12,630.33
北京新厂房建设	9,089.01	6,576.49	15,665.50		
专用领域精密零部件业务产能建设	2,100.29	128.14	1,880.86	274.29	73.28
展示厅装修工程	18.17	72.66	90.83		
零星工程		150.98			150.98
合计	59,923.28	36,973.40	83,767.80	274.29	12,854.59

报告期内，在建工程转固金额为 83,767.80 万元，主要系公司为扩大及优化产能持续采购机器设备，北京新厂房达到预定可使用状态，竣工验收。报告期内，公司主要在建工程转固情况具体如下：

单位：万元

在建工程类型	在建工程名称	数量	金额	开工时间	达到可使用状态时间	转固时点	转固依据	是否逾期转固
北京新厂房建设	北京新厂房建设	1