(上接77版)

公司采用“以销定产”的生产模式。销售部门在获取客户需求后,及时与客户沟通确认,并将明确的客户需求反馈至生产部。生产部综合考虑客户需求、交付时间、公司产能、设备运行状况、生产线负荷以及原材料供应情况等因素,进行评审并制定整体生产计划,随后将该计划分解至各生产车间,形成细化的滚动生产计划。各车间依据滚动生产计划,有序开展领料、生产、总装、测试及入库等环节,确保生产活动高效、顺畅地完成。内销产品需在客户完成装车及调试后,由公司根据结算通知及相关数据确认收入;外销产品则主要采用 FOB 贸易条款,公司在货物完成报关并取得提单的当期确认收入。通常情况下,内销产品的订单执行周期约为 3 个月,而外销产品的订单执行周期一般为 1 至 2 个月。

综上所述,公司期末在手订单覆盖率较高,期初备货库存已于 2026 年第一季度基本完成销售及结转,整体存货结转与销售情况良好。为保障生产连续性、支撑产能稳定,并应对 2026 年部分原材料价格上涨的预期,公司主动提升了电子件类材料安全库存周期,并相应加大了备货力度,导致期末存货规模有所增加。因此公司 2025 年、2026 年第一季度营收规模下降但存货期末余额特别是原材料大幅增加符合实际经营情况,具有合理性。

(2)结合全液晶组合仪表产品的在手订单、面向的主要销售客户、相关车型的生命周期情况,说明全液晶组合仪表产品销量、库存量变动的合理性

(一)全液晶组合仪表产品的在手订单、面向的主要销售客户及库存量情况

公司全液晶组合仪表的主要库存对应主要客户及订单情况如下:

单位:万块

客户	2025年年末库存量	2025年末较期初库存量增加	期末在手订单情况	2025年年末订单覆盖率	截至 2026 年 3 月 31 日库存量
比亚迪	24.56	-5.57	32.88	133.86%	14.72
上海汽车集团股份有限公司	14.5	13.76	12.1	83.41%	9.40
雅迪科技集团有限公司	9.38	9.38	30.78	328.03%	33.45
奇瑞控股集团有限公司	7.2	0.25	5.92	82.20%	14.43
现代汽车集团	6.78	-2.13	39.17	577.42%	7.87
其他客户合计	28.17	11.04	22.69	80.53%	37.02
总计	90.60	26.74	143.54	158.45%	116.89

注:分项合计与合计数不等系四舍五入所致。

公司根据客户订单及需求预测组织开展生产活动。报告期内,全液晶组合仪表库存量的增加主要系上海汽车集团股份有限公司、雅迪科技集团有限公司等客户相关产品备货所致。上述客户全液晶仪表库存合计较上年增加 23.14 万块。2025 年末,公司全液晶组合仪表的主要库存产品订单覆盖率处于较高水平,2025 年度公司收入有所下降、全液晶组合仪表库存数量增加主要系受部分下游客户为新车型上市提前备货及车型销售节奏的影响,预计主要库存将陆续随收入确认转化为营业成本。

综上,公司的生产模式与市场客户的需求保持一致,为保障后续市场及时供应,提前进行合理备货,以满足客户的要求,全液晶仪表产品的销售量、库存量变动具有合理性。

(二)相关车型的生命周期情况

影响公司期末全液晶组合仪表库存量的主要产品所对应车型的生命周期情况如下:

单位:万块

客户	相关车型	产品类别	上市时间	25年年末结存数量	24年年末结存数量	较上期增减变动
上海汽车集团股份有限公司	五菱缤果 S	全液晶组合仪表	2026年	7.01	0	7.01
	五菱星光 730	全液晶组合仪表	2025年	3.63	0	3.63
	别克至境 L7	全液晶组合仪表	2025年	1.82	0	1.82
	五菱星光 560	全液晶组合仪表	2026年	1.04	0	1.04
小计				13.5	0	13.5
雅迪科技集团有限公司	白鲨一代	全液晶组合仪表	2025年	2.07	0	2.07
	龙霆、T35 二代	全液晶组合仪表	2026年	1.58	0	1.58
	摩登光芒二代	全液晶组合仪表	2026年	0.95	0	0.95
	白鲨二代	全液晶组合仪表	2026年	4.46	0	4.46
小计				9.06	0	9.06
合计				22.56	0	22.56

2025 年期末全液晶组合仪表库存量增加 26.74 万块,上海汽车集团股份有限公司、雅迪科技集团有限公司 8 款产品因处于车型新上市或即将上市阶段,库存量有所增加,合计增加 22.56 万块,是 2025 年期末全液晶组合仪表库存量增加的主要原因。公司基于客户车型所处生命周期阶段、预计销量情况、以及当前在手订单等信息适当储备库存,报告期内全液晶仪表库存量较上期增加具有合理性。

(三)公司全液晶仪表面向的主要客户、车型及产销情况

报告期内,全液晶组合仪表中,按对应配套车型排序,销量排名前五的产品产销量相关情况如下:

单位:万块

序号	客户	车型	车型上市时间	主要销售区域	公司产品产量	公司产品销量
1	雅迪科技集团有限公司	冠能	2025年	中国	25.89	24.57
2	比亚迪	秦 plus	2024年	中国	21.45	18.84
3	现代汽车集团	Creta	2024年	印度、巴西、印尼等	14.48	14.64
4	现代汽车集团	伊兰特	2023年	中国、美国、韩国等	14.16	13.99
5	比亚迪	驱逐舰 05	2024年	中国	10.99	13.91
合计					86.97	85.95

由上表可知,公司主要销售的全液晶组合仪表产品对应的车型在 2023 年 -2025 年上市,现处于销量稳定期或车型上市初期,公司产销量基本一致。

影响公司期末全液晶组合仪表库存量的主要产品所对应车型的生命周期主要集中在市场推广销量逐步提升或销量稳定的阶段,生产节奏与下游客户实际需求一致。全液晶组合仪表的销量及库存变动主要受客户销售节奏影响,全液晶仪表产品的销售量、库存量变动具有合理性。

(3)说明主要存货类型可变现净值的计算过程及依据,并结合存货库龄及周转周期、在手订单情况、主要原材料和产成品价格的变动趋势、同行业可比公司存货跌价准备的计提情况等,说明存货跌价准备计提是否充分

(一)主要存货类型可变现净值的计算过程及依据

1、存货跌价准备的计提原则

公司存货按存货的成本与可变现净值孰低计量。公司于期末对存货进行全面清查后,当存货成本高于其可变现净值,计提存货跌价准备并计入当期损益。

2、具体计提过程

公司存货跌价准备计提比例参考电子产品的更新周期,对于库龄 1 年以内的各类存货,公司预计可以正常投入生产或销售,经测试无需计提存货跌价准备。对于库龄 1 年以上的各类存货,计提跌价准备的政策如下:

(1)原材料 - 结构件物料部分(如部分塑料件、光学材料、五金件等)通常按照公司需求进行定制,通用性较差。根据成品仪表生产和销售周期测算,库龄 1-2 年物料可变现净值为账面原值的 30%,库龄 2-3 年物料可变现净值为账面原值的 10%,库龄 3 年以上物料可变现净值为账面原值的 5%;原材料 - 液晶屏和电子件物料部分通用性较强,库龄 1-2 年物料不计提存货跌价准备,库龄 2-3 年物料可变现净值为账面原值的 50%,库龄 3 年以上物料可变现净值为账面原值的 30%;原材料 - 辅料如泡棉、毛毡、3M 胶、包装袋、清洗液、工具等,单位价值较低,日常周转较快,使用率和通用率较高,此部分物料不计提存货跌价准备。

(2)段码屏材料及成品主要为按照订单生产,大部分对应单一产成品,通用性较差,库龄 1-2 年物料可变现净值为账面原值的 20%,库龄 2-3 年物料可变现净值为账面原值的 10%,库龄 3 年以上物料可变现净值为账面原值的 5%。

(3)库存商品中的汽车仪表等产品为多品种、定制化产品,库龄 1-2 年产品可变现净值为账面原值的 60%,库龄 2-3 年可变现净值为账面原值的 50%,库龄 3 年以上物料可变现净值为账面原值的 40%。

(4)发出商品为根据订单发往客户或者第三方物流的汽车仪表等产品,跌价可能性较小,根据车厂历史装车结算情况,库龄 1-2 年发出商品可变现净值为账面原值的 70%,库龄 2-3 年发出商品可变现净值为账面原值的 60%,库龄 3 年以上发出商品可变现净值为账面原值的 50%。

报告期末,公司存货跌价准备计提过程如下:

单位:万元

存货分类	2025年12月31日存货金额	其中1年以内金额	1-2年金额	跌价准备金额	计提比例(%)	2-3年金额	跌价准备金额	计提比例(%)	3年以上金额	跌价准备金额	计提比例(%)	1年以上金额合计	跌价准备金额合计	计提比例(%)
原材料	52,585.28	48,140.36	2,189.96	214.94	9.81	1,063.30	591.79	55.66	1,191.67	947.41	79.50	4,444.93	1,754.14	39.46
委托加工物资	0.45	0.45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
在产品及半成品	7,323.98	6,838.45	23.38	18.70	80.00	71.93	64.74	90.00	390.22	370.71	95.00	485.53	454.15	93.54
库存商品	13,244.80	12,169.93	442.25	176.90	40.00	421.92	210.96	50.00	210.70	126.42	60.00	1,074.87	514.28	47.85
发出商品	24,967.66	22,983.81	1,000.19	300.06	30.00	294.59	117.83	40.00	689.07	344.53	50.00	1,983.85	762.42	38.43
合同履约成本	556.86	556.86	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	98,679.03	90,689.85	3,655.78	710.6	19.44	1,851.74	985.33	53.21	2,481.66	1,789.08	72.09	7,989.18	3,485.01	43.62

截至 2025 年 12 月 31 日公司存货金额为 98,679.03 万元,库龄分布主要集中在 1 年以内,金额为 90,689.85 万元,占比 91.90%。存货库龄在 1 年以上的金额为 7,989.18 万元,占比 8.10%,占比较低。针对该部分存货,公司已计提跌价准备 3,485.01 万元,整体计提比例 43.62 %,其中 1-2 年存货跌价准备计提比例 19.44%,2-3 年存货跌价准备计提比例 53.21%,3 年以上存货跌价准备计提比例 72.09%, 公司存货跌价准备计提比例符合公司生产经营情况及存货状况,存货跌价准备计提较为充分。

(二)公司的存货周转周期

项目	2025年度	2024年度
存货周转天数	128.58	100.27

计算方法如下:存货周转天数 = 365 / 营业成本 / 存货期初期末平均余额

2025 年,公司存货周转天数有所上升,主要是由于公司为保障生产连续性、保障产能,预防主要电子件材料上涨,加强电子件材料安全库存周期所致。

(三)同行业可比公司存货跌价准备的计提情况

报告期各期末,公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下:

单位:万元

公司	2025年 12 月 31 日			2024年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
德赛西威	520,230.92	41,300.50	7.94%	410,223.26	40,576.65	9.89%
华阳集团	230,896.60	9,450.92	4.09%	176,983.96	10,050.72	5.68%
均胜电子	1,152,131.43	83,921.68	7.28%	1,121,608.12	67,792.21	6.04%
航天科技	177,173.09	19,349.26	10.92%	203,334.46	20,620.90	10.14%
天有为	98,679.03	3,485.00	3.53%	85,776.69	2,793.75	3.26%

公司与可比公司产品结构有所不同,公司核心产品为汽车仪表,而同行业可比公司产品种类较多,如德赛西威经营自动驾驶业务、华阳集团经营精密压铸业务,均胜电子经营汽车安全系统业务、航天科技经营航天应用业务等,公司与华阳集团存货跌价准备计提比例较为接近。

公司采用“以销定产”的生产模式,在满足生产需求的基础上,依据整车厂提供的未来 1 至 6 个月滚动需求计划,并基于每个客户历史订单与实际采购量的匹配情况及不同客户的历史订单执行周期的历史经验,结合公司驻整车厂驻厂业务人员反馈的装车进度、订单车型市场终端销量表现、订单车型所处生命周期阶段,以及当前在手订单需求等信息进行原材料采购,期末存货的订单覆盖率较高。报告期内,公司存货库龄主要集中在一年以内,存货库龄结构、周转周期以及在手订单的消化周期整体匹配良好,与公司的备货周期相适应。材料价格方面,公司的规模效应较为明显,材料价格议价能力较强,整体采购价格有所回落,产品价格方面,内销产品售价有所下降,但整体仍保持行业平均毛利水平。综上,公司严格按照《企业会计准则》要求,遵循存货成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备,存货跌价准备计提充分,能够真实、公允地反映存货价值。

(4)会计师意见

(一)核查程序

1、了解和评价公司与存货相关的内部控制设计和执行的有效性;

2、获取公司原材料、库存商品的收发存明细表,核对报告期各期末原材料数量与金额变动情况,分析各期存货变化情况,对主要存货执行计价测试;

3、取公司存货库龄明细表,分析公司库龄是否存在异常;

4、获取企业的在手订单情况;

5、评价公司存货跌价准备计提方法的合理性;获取公司编制的存货跌价准备测算表,检查存货跌价测算表的完整性,复核公司对存货跌价测试作出的估计是否合理;

6、对期末存货执行监盘程序,监盘过程中观察存货状态,检查是否存在毁损、变质等情况,判断能否正常投入使用。

(二)核查结论

基于已执行的程序,公司回复中关于存货期末余额变化,相关全液晶组合仪表产品销量、库存量变动的说明,以及存货跌价准备计提的充分性的说明,与我们在执行 2025 年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

4.关于应收票据。

年报及一季报显示,2025 年末公司应收票据账面价值为 1.91 亿元, 同比大幅增加 514.08%,2026 年第一季度末为 5.14 亿元,较 2025 年末进一步增加约 169.11%。从票据类别看,2025 年末银行承兑票据和商业承兑票据的期末余额分别为 0.56 亿元和 1.43 亿元,同比分别增加约 91.38%和 6769.98%。坏账准备方面,公司仅对商业承兑票据按信用风险特征组合计提 5%的坏账准备,对银行承兑票据未计提坏账准备。

请公司:(1)列示应收票据对应的主要客户、出票人、承兑人、承兑期限,期后回款情况;结合报告期内业务模式、结算模式、信用政策和主要客户变化等情况,说明应收票据特别是商业承兑票据同比大幅增加的原因及合理性,公司是否存在放宽信用政策刺激销售的情况;(2)结合出票人资信、相关票据到期承兑等情况,说明相关票据的坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

(1)列示应收票据对应的主要客户、出票人、承兑人、承兑期限,期后回款情况;结合报告期内业务模式、结算模式、信用政策和主要客户变化等情况,说明应收票据特别是商业承兑票据同比大幅增加的原因及合理性,公司是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

(一)列示应收票据对应的主要客户、出票人、承兑人、承兑期限,期后回款情况

报告期内,公司应收票据对应的前五大客户情况如下:

序号	客户名称	出票人名称	承兑人名称	承兑期限	金额(万元)	截至 2026.04.30 期后回款
1	比亚迪股份有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	1,348.45	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	686.78	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	557.14	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	563.43	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	423.06	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	852.59	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	56.43	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	49.74	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/5/23	3.38	未到期
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	1,927.01	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	1,262.13	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	969.91	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	584.62	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	633.14	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	236.88	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/24	325.34	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/4/10	1.40	已到期托收
		合肥比亚迪汽车有限公司	合肥比亚迪汽车有限公司	2026/3/24	883.98	已到期托收
		郑州比亚迪汽车有限公司	郑州比亚迪汽车有限公司	2026/3/24	562.67	已到期托收
		济南比亚迪汽车有限公司	济南比亚迪汽车有限公司	2026/3/24	316.10	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/3/24	437.07	已到期托收
		常州比亚迪汽车有限公司	常州比亚迪汽车有限公司	2026/3/24	124.80	已到期托收
		比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪汽车工业有限公司	2026/3/24	10.31	已背书到期
		比亚迪汽车有限公司	比亚迪汽车有限公司	2026/3/24	405.44	26,937.10 元已背书到期;4,027,471.53 元已到期托收。
2	现代汽车集团(Hyundai Motor Group)	北京现代汽车有限公司北京分公司	韩亚银行(中国)有限公司北京顺义支行	2026/3/10	291.25	已背书到期
		北京现代汽车有限公司北京分公司	浙商银行股份有限公司北京分行	2026/2/25	599.15	已质押到期
		北京现代汽车有限公司北京分公司	浙商银行股份有限公司北京分行	2026/2/11	573.24	已质押到期
		北京现代汽车有限公司北京分公司	韩亚银行(中国)有限公司北京顺义支行	2026/1/30	347.01	已质押到期
3	上海汽车集团股份有限公司	上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/6/25	100.00	未到期
		上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/5/25	100.00	未到期
		上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/4/25	200.00	已到期托收
		上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/3/25	50.00	已到期托收
		上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/2/25	80.00	已到期托收
		上汽大通汽车有限公司南京分公司	上海汽车集团财务有限责任公司	2026/1/25	200.00	已到期托收
4	北汽福田汽车股份有限公司	北汽福田汽车股份有限公司	中国进出口银行北京分行	2026/2/25	221.00	已背书到期
		陕西鼎源汽车贸易有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/2/25	200.00	已质押到期
		北汽福田汽车股份有限公司	徽商银行股份有限公司北京常营支行	2026/1/29	263.00	已背书到期
		邢台茂乾汽车贸易有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/1/24	14.00	已背书到期
5	开瑞汽车科技(安徽)有限公司	天津鸿运汽贸有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/6/25	40.00	已背书未到期
		菏泽恒达汽贸有限公司	九江银行股份有限公司八一支行	2026/5/27	149.26	已背书未到期
		黑龙江宸奥汽车销售服务有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/5/27	1.00	已背书未到期
		黑龙江军友汽车销售有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/5/27	6.03	已背书未到期
		吉林省瑞腾汽车销售服务有限公司	九江银行营业部	2026/5/27	6.50	已背书未到期
		石家庄城浩汽车贸易有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/5/27	84.38	已背书未到期
		宿州市岩盛汽车销售服务有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/5/27	10.50	已背书未到期
		长治市众瑞伟业汽车销售有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/5/27	7.33	已背书未到期
		河南致宏汽车销售有限公司	九江银行营业部	2026/5/5	0.0026	已背书未到期
		赤峰征驰汽车贸易有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/4/29	12.18	已背书到期
		贵州洋洋得亿汽车销售有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/4/29	1.50	已背书到期
		河南弘翔汽车销售服务有限公司	九江银行营业部	2026/4/29	58.52	已背书到期
		山东祥凯汽车销售服务有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/4/29	2.16	已背书到期
		商丘澜通商贸有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/4/29	73.04	已背书到期
		长沙市北福新能源汽车销售有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/4/28	2.60	已背书到期
		河南几度汽车销售服务有限公司	九江银行营业部	2026/3/22	14.72	已背书到期
		吉林省瑞腾汽车销售服务有限公司	九江银行营业部	2026/3/22	14.38	已背书到期
		江苏则一新能源科技有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/3/22	47.22	已背书到期
		青岛佳程恒发汽车销售有限公司	九江银行股份有限公司南昌分行营业部	2026/3/22	43.68	已背书到期

(二)结合报告期内业务模式、结算模式、信用政策和主要客户变化等情况,说明应收票据特别是商业承兑票据同比大幅增加的原因及合理性,公司是否存在放宽信用政策刺激销售的情况;

公司结合汽车行业的配套模式、上下游发展状况、主要产品市场需求、公司经营规模及自身发展战略等制定业务流程、结算模式,与上下游客户、供应商建立了稳定长期的合作关系,具备完善的生产和质量管理流程。报告期内,公司业务模式、结算模式、信用政策情况如下:

项目	内销	外销
产品类型	公司产品为定制化产品, 具体包括电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表和其他汽车电子产品及服务	公司产品为定制化产品,具体包括电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表和其他汽车电子产品及服务
业务模式	公司产品采用成本加成的定价策略,通过综合分析产品成本、产品类别、技术难度、研发投入、服务要求、客户在行业中的地位、客户供应链的竞争程度、汇率波动、合理利润水平等因素后,向客户提出报价,经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后,最终确定产品价格	公司产品采用成本加成的定价策略, 通过综合分析产品成本、产品类别、技术难度、研发投入、服务要求、客户在行业中的地位、客户供应链的竞争程度、汇率波动、合理利润水平等因素后,向客户提出报价,经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后,最终确定产品价格
结算方式	承兑汇票、银行转账	银行转账
信用政策	一般在客户结算、公司开具发票后的一定期限内付款	一般按照提单日后的一定期限内付款

截至 2025 年末,公司应收票据余额为 19,838.50 万元,其中来自比亚迪的应收票据为 13,221.81 万元,占期末余额的 66.65%。2024 年末公司对比亚迪无应收票据余额,2025 年末应收票据规模较 2024 年显著增长,主要原因如下:

2025 年 9 月,工业和信息化部等八部门联合印发《汽车行业稳增长工作方案(2025 — 2026 年)》及中汽协《汽车整车企业供应商账款支付规范倡议》,明确提出:“甲方支付账期自乙方交货并通过甲方验收合格之日起计算,最长不得超过 60 个自然日”,并要求将应收账款电子凭证业务纳入监管范畴,推动整车企业规范支付行为、优先采用标准化支付工具。

在此政策背景下,比亚迪启动“去迪链”计划,逐步减少迪链的使用,转而更多采用票据进行结算,同时,国内其他整车厂商亦积极响应政策要求,通过票据结算加快对供应商的付款时间。2025 年,公司来自比亚迪等国内整车厂客户的票据结算比例明显上升, 且客户集中于年末支付票据, 时间上普遍晚于公司向供应商支付票据的时点,导致期末应收票据结存金额较高。

随着上述政策在 2026 年初进一步落地执行,公司应收票据余额在 2026 年第一季度继续增加。

公司建立了较完善的客户信用评价体系,2025 年度主要客户未发生重大变化,对客户的资信状况、整体规模、合作情况等进行综合评估后确定客户的信用期并加强后续的应收账款回收管理。报告期内,公司信用政策保持一致,主要客户的信用期未发生变化,各期应收票据实际回收期与信用期基本匹配,不存在放宽信用期刺激销售的情况。

(2)结合出票人资信、相关票据到期承兑等情况,说明相关票据的坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见

2025 年度,公司相关票据主要出票人、资信情况及到期承兑情况如下:

序号	出票人名称	出票人资信状况	到期承兑情况
1	比亚迪汽车工业有限公司	资信正常	均到期承兑
2	合肥比亚迪汽车有限公司	资信正常	均到期承兑
3	郑州比亚迪汽车有限公司	资信正常	均到期承兑
4	济南比亚迪汽车有限公司	资信正常	均到期承兑
5	常州比亚迪汽车有限公司	资信正常	均到期承兑
6	比亚迪汽车有限公司	资信正常	均到期承兑
7	北京现代汽车有限公司北京分公司	资信正常	均到期承兑
8	上汽大通汽车有限公司南京分公司	资信正常	均到期承兑
9	北汽福田汽车股份有限公司	资信正常	均到期承兑
10	陕西鼎源汽车贸易有限公司	资信正常	均到期承兑
11	邢台茂乾汽车贸易有限公司	资信正常	均到期承兑
12	天津鸿运汽贸有限公司	资信正常	均到期承兑
13	菏泽恒达汽贸有限公司	资信正常	均到期承兑
14	黑龙江宸奥汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
15	黑龙江军友汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑
16	吉林省瑞腾汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
17	石家庄城浩汽车贸易有限公司	资信正常	均到期承兑
18	宿州市岩盛汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
19	长治市众瑞伟业汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑
20	河南致宏汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑
21	赤峰征驰汽车贸易有限公司	资信正常	均到期承兑
22	贵州洋洋得亿汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑
23	河南弘翔汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
24	山东祥凯汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
25	商丘澜通商贸有限公司	资信正常	均到期承兑
26	长沙市北福新能源汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑
27	河南几度汽车销售服务有限公司	资信正常	均到期承兑
28	江苏则一新能源科技有限公司	资信正常	均到期承兑
29	青岛佳程恒发汽车销售有限公司	资信正常	均到期承兑

2025 年度,公司票据收票后主要用于背书转让和到期托收,公司应收票据出票方或背书转让方信用等级良好,公司历史上未发生过票据不能兑付的情形。

公司应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况如下:

序号	同行业公司	应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提政策
1	德赛西威	在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据为应收票据组合 1:商业承兑汇票,应收票据组合 2:银行承兑汇票,对于划分为组合的应收票据,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。
2	均胜电子	根据承兑人信用风险特征的不同, 将应收票据划分银行承兑汇票和商业承兑汇票两个组合。对银行承兑汇票不计提预期信用损失准备,对商业承兑票据基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法。
3	华阳集团	基于其信用风险特征将应收票据划分为不同组合,对承兑人为信用评级较高的银行的应收票据及信用等级较高的国内企业承兑的应收票据不计提预期信用损失准备。
4	航天科技	依据信用风险特征对应收票据划分组合,在组合基础上计算预期信用损失,对银行承兑汇票和商业承兑汇票 - 票据承兑方为公司关联方组合,具有较低信用风险,不计提坏账准备,对商业承兑汇票 - 票据承兑方为非公司关联方组合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。
5	公司	在组合基础上计算预期信用损失,对银行承兑汇票不计提预期信用损失准备,对商业承兑票据参照应收账款计提预期信用损失准备

公司应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提政策较同行业可比公司不存在重大差异。

公司应收商业承兑票据的坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下:

序号	同行业公司	应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提比例(%)
1	德赛西威	5.00
2	均胜电子	0.85
3	华阳集团	5.00
4	航天科技	0.19
5	公司	5.00

整体上看, 公司应收商业承兑汇票预期信用损失准备 / 坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异,与德赛西威和华阳集团相同,应收商业承兑汇票预期信用损失准备 / 坏账准备的计提充分。

(3)会计师意见

(一)核查程序

针对上述问题,年审会计师执行以下核查程序:

1、获取并检查公司报告期内应收票据台账;

2、抽取相关凭证,检查公司对于期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据公司会计处理,判断是否符合终止确认的条件,是否符合会计准则的规定;

3、获取并检查公司截止 2026 年 4 月 30 日应收票据台账,查看资产负债表日后票据是否按期兑付到账;

4、对商业承兑汇票占比较高的企业,检查检查出票人的偿付能力(查阅企业公共信用报告);

5、获取同行业 2025 年度审计报告,对比应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提政策和应收票据的预期信用损失准备 / 坏账准备计提比例。

(二)核查结论

经核查,年审会计师认为:

基于已执行的程序,公司回复中关于商业承兑票据同比大幅增加的原因及关于相关信用政策的说明,相关票据的坏账准备计提的说明,与我们在执行 2025 年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

5.关于销售费用。

年报显示,公司 2025 年销售费用 1.34 亿元,同比增长 15.99%,而营业收入同比下降 10.46%,呈现相反的变动趋势。从销售费用明细看,销售服务费本期发生额为 7037.22 万元,同比增长 44.43%。

请公司:(1)结合销售费用明细构成及变动情况,说明公司销售费用与营业收入呈现相反变动趋势的具体原因;(2)结合报告期内公司主营业务、销售模式和主要客户变动情况,说明销售服务费较上年大幅增加的原因及合理性,销售服务费的支付对象、采购服务内容及用途、实际效果,相关支付对象及其关键人员与公司及关联方是否存在关联关系、股权或任职关系、其他业务或资金往来,相关资金是否存在流向关联方的情况。请年审会计师就公司的销售费用归集是否真实、准确、完整发表意见,并说明针对销售服务费采取的审计程序及审计结论。

回复:

(1)结合销售费用明细构成及变动情况,说明公司销售费用与营业收入呈现相反变动趋势的具体原因

报告期内,公司营业收入与销售费用情况如下

单位:万元

项目	2025年度	2024年度
营业收入	399,754.69	446,465.34
销售费用	13,354.34	11,513.45
销售费用占营业收入比重	3.34%	2.58%

公司销售费用情况如下:

单位:万元

项目	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
销售服务费	7,037.22	52.70%	4,872.49	42.32%
职工薪酬	3,382.94	25.33%	3,169.81	27.53%
劳务费	1,037.12	7.77%	1,296.03	11.26%
业务招待费	452