（上接 90 版）

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度委托加工相关订单的销售总额比例
1	客户 B1	6,467.36	100.00%

（2）获取的审计证据：包括但不限于委托加工供应商的营业执照、洽谈记录、委托加工合同、物流单据、产品检验报告、收货确认单、加工费结算及票据回款回单、收入确认等采购、销售过程业务资料；公司至委外工厂巡厂记录、委托加工供应商的访谈记录。

3、核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

（1）公司关于“应以总额法确认收入”的论述依据与其实际签订的业务购销合同、委托加工合同的主要条款内容基本相符，公司是向客户转让商品的主要责任人，并承担相关风险和拥有定价权；

（2）结合公司委托加工业务的实际执行情况，包括原材料的统一采购与提供、代工厂的独立加工角色、公司对生产过程和产品质量的控制、以及在产品交付客户前公司对存货的实质性控制、承担相关风险、拥有自主定价权等，公司关于“在将产品的控制权转让给客户之前已实质控制产品”的论述，以及其对有关责任风险的实际承担情况和对产品定价权、控制权的实际享有情况，与上述“应以总额法确认收入”的论述依据相符。

（二）律师核查情况

1、核查程序

本所律师履行了如下核查程序：

（1）审阅山西东拓与原材料供应商签署的采购合同，确认委托加工产品的原材料由山西东拓直接采购，受托方容汇锂电不参与原材料的采购；

（2）查验山西东拓与原材料运输商签署的运输合同、物流记录、结算单与收货确认单、发票等，确认加工产品的原材料系由山西东拓负责运输、支付运输费；

（3）审阅山西东拓与容汇锂电签署的加工合同，确认受托方容汇锂电仅收取加工费，不承担向山西东拓客户的交付义务；

（4）查验山西东拓与产品运输商签署的运输合同、物流记录、结算单、发票等，确认加工产品的运输责任、风险系由山西东拓承担；

（5）审阅山西东拓与客户签署的购销合同，确认合同约定了山西东拓直接向客户销售产品并承担产品交付责任、直接与客户协商确定交易价格并收取全部货款、承担运输责任和在途风险，承担违约责任等义务；

（6）查验委托加工产品的发货通知单、出库单、山西东拓向客户出具的产品检验报告、山西东拓向运输商支付运费的凭证、客户盖章的收货确认单（载明发货单位为山西东拓）、山西东拓与客户盖章的结算单、山西东拓向客户开具的发票、客户向山西东拓支付货款的凭证等，确认加工产品的实际销售与合同约定一致；

（7）访谈山西东拓负责人、容汇锂电的业务负责人、客户的业务负责人等人员，就委托加工产品涉及的原材料采购流程、加工方责任和费用收取方式、存货管理及风险承担、产品销售责任承担、运输及在途风险承担、产品定价方及价款支付方式等事项进行访谈，确认山西东拓承担委托加工产品的主要运输责任、存货风险、履约义务，并由其与客户确定销售价格、收取全部货款，受托加工方仅收取加工费、不承担产品库存风险、不向客户承担责任，在产品的控制权转移给客户前，山西东拓已经实质控制产品。

2、核查意见

综上所述，本所律师认为，公司“应以总额法确认收入”的论述依据与山西东拓实际签订的电池级碳酸锂业务购销合同条款、加工合同条款内容相符。

问题 5

你公司称，山西东拓 2025 年 11 月产线产能 413.10 吨，你公司自产 277.00 吨、委托加工 360.00 吨；2025 年 12 月产线产能 540.00 吨，你公司自产 464.50 吨、委托加工 144.90 吨。

（1）请说明 2025 年 11 月、12 月，山西东拓在产线产能未用满的情况下进行委托加工的合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）请说明 2025 年 11 月、12 月，山西东拓在产线产能未用满的情况下进行委托加工的合理性。

（一）开展委托加工业务的情况

2025 年 10 月下旬，公司与某上市公司（客户 B1 的母公司）进行商务洽谈，基于公司电池级碳酸锂业务正式投产以及 2025 年第四季度电池级碳酸锂下游市场供不应求等情况，双方达成初步合作意向，计划签订电池级碳酸锂产品的长期供货协议。

公司认为长期供货协议的达成对于公司电池级碳酸锂业务的初期发展具有重要意义，但公司电池级碳酸锂业务正式投产后预计将存在一段时间的产能爬坡期，公司结合产线设备、人员配置以及生产进度等因素综合进行考虑，认为产能爬坡期间仅靠自产产能可能出现阶段性无法足额满足长期供货协议履约要求的情况，且公司还需预留库存以保障其他客户的交付需求，因此，为获取长期供货协议并保障顺利履约，公司计划寻找受托加工方开展阶段性的委托加工业务。而后，公司与江苏容汇通用锂业股份有限公司全资子公司容汇锂电进行关于委托加工业务的商务洽谈并达成合作意向，容汇锂电成立于 2018 年 6 月，长期以来一直从事电池级碳酸锂的受托加工业务，在行业内具有较好的口碑。

2025 年 11 月 6 日，公司与客户 B1 签署了《碳酸锂年度购销合同》，约定 2025 年度 –2026 年度公司合计需交付 4,200 吨电池级碳酸锂，其中，2025 年 11 月交付 800 吨，2025 年 12 月交付 400 吨，2026 年度交付 3,000 吨。同日，公司与容汇锂电签订《加工合同》，约定 2025 年度公司委托容汇锂电加工 510 吨工业级碳酸锂，加工费 2,000 元 / 吨，加工收率以 99% 计即产出电池级碳酸锂 504.9 吨。《碳酸锂年度购销合同》与《加工合同》的顺利签订有利于公司电池级碳酸锂业务的持续稳定发展，同时也赋予了公司积极履约完成的责任。

（二）公司产能与销量情况

单位：吨

月份	产能 / 产量			2025年销售情况		供货	
	实际产能（月）	实际产量（月）	产能利用率	销售签订供货数量	实际验收结算数量	东拓生产	委托加工
10月	137.70	68.50	49.75%	30.00	30.00	30.00	–
11月	413.10	277.00	67.05%	1,070.00	660.00	300.00	360.00
12月	540.00	464.50	86.02%	570.00	584.90	440.00	144.90
合计	1,090.80	810.00	74.26%	1,670.00	1,274.90	770.00	504.90

由上表可见，公司电池级碳酸锂业务自 2025 年 10 月至 12 月，实际产能存在明显的爬坡过程，且产能利用率呈现逐月增长的趋势，符合正常生产的逻辑。2025 年 11 月 –12 月期间，公司签订销售订单需供货的总量为 1,640 吨，实际产能的总量为 953.1 吨，公司签订的订单需供货总量远高于实际产能且上表中实际产能为当月可实现的最高理论产能，实际生产中受设备运行状态、外部环境变化等因素影响存在不确定性，故公司开展委托加工业务系正常生产经营业务需要，具备合理性。同时，由于 2025 年第四季度电池级碳酸锂市场出现供不应求的情况导致其价格不断上涨，上游原材料供应商出现惜售或涨价的情况，因此，公司在平衡订单需求以及经济利益的情况下，综合安排生产经营计划，故产能利用率未达到满产的状态。

综上所述，基于公司电池级碳酸锂业务长期稳定发展的需要，公司为获取并保障客户长协订单，于产能爬坡期间将部分自行获取的订单委托给非关联第三方容汇锂电进行委托加工，同时，为保障委托加工业务的顺利履约以及综合考虑订单需求以及经济利益的情况下进行生产经营安排符合正常商业逻辑，因此，山西东拓在产线产能未用满的情况下进行委托加工符合实际经营情况，具备合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、了解并测试公司与生产与仓储、销售与收款相关的关键内部控制设计的有效性，并测试其运行有效性；

2、获取公司购销框架合同、测算年度、月度客户总需求与公司月度理论自产产能、实际自产产量差额，核实产能利用率真实性；

3、访谈公司主要负责人了解 2025 年 10–12 月的订单总体情况、实际产能利用率、委托加工的具体原因等；

4、获取公司 2025 年 11–12 月的委托加工业务资料，并与自有产量进行对比分析，验证委托加工是否是针对产能不足的有效补充；

5、抽样检查 2025 年 11–12 月的委托加工业务单据，包括委托加工合同、物流单据、产品检验报告、收货确认单及加工费结算等过程资料，验证委托加工业务的真实性与合理性；

6、检查合同中关于加工费定价、风险承担、质量控制、原材料归属、质量标准等约定条款，确认委外加工是否为公司正常、公允的商业行为，是否与公司的主张一致；

7、对代工厂进行实地走访，了解其产能、设备、技术、生产资质，确认其交易合理性，并核查其与公司是否存在关联关系或隐性利益安排。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）对公司成立后 2025 年 10–12 月生产情况、产能爬坡情况、产能利用率已全部核查，核查比例 100%；

（2）对委托加工业务模式及相关业务流程单据已全部核查，核查比例 100%；

（3）销售收入细节测试，核查比例 100%；

（4）对受托加工方进行发函并访谈，核查比例 100%，明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	占年度委托加工采购总额比例
1	宜昌容汇锂电新材料有限公司	89.36	100.00%

（5）委托加工相关订单的收入确认比例 100%，函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	公式	2025年
电池级碳酸锂业务委托加工相关订单的营业收入	a	6,467.36
回函相符金额	b	6,467.36
回函不符并且可确认金额	c	–
回函可确认金额	d=b+c	–
回函可确认金额比例	e=d/a	100.00%
未回函金额	f	–
未回函执行替代测试金额	g	–
未回函执行替代测试比例	h=g/f	
回函及执行替代测试合计比例	I=(d+g)/a	100.00%

（6）委托加工相关订单的客户访谈覆盖交易额比例 100%，明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度委托加工相关订单的销售总额比例
1	客户 B1	6,467.36	100.00%

2、获取的审计证据：包括但不限于能耗记录、产品质检报告、工艺流程图及设备运行维护记录、委托加工明细、销售订单 / 合同、采购订单 / 合同、委托加工合同、物流单据、发货单据、成本计算表、访谈记录等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

公司为获取并保障客户长协订单，于产能爬坡期间将部分自行获取的订单委托给非关联第三方容汇锂电进行委托加工，同时，为保障委托加工业务的顺利履约以及综合考虑订单需求以及经济利益的情况下进行生产经营安排符合正常商业逻辑，因此，山西东拓在产线产能未用满的情况下进行委托加工符合实际经营情况，具备合理性。

问题 6

报告期内，你公司原有石英晶体元器件业务（谐振器、振荡器）实现营业收入 2.41 亿元，同比增长 11.67%，但毛利率为 4.56%，同比下降 0.42 个百分点，对比同行业公司泰晶科技（603738）石英晶体谐振器毛利率 18.30%、ST 惠伦（300460）表面贴装式压电石英晶体谐振器毛利率 7.81%，晶赛科技（920981）石英晶振毛利率 9.78%存在差异。

（1）请结合石英晶体元器件行业情况、你公司产品结构及主要产品售价和成本变动情况等，说明你公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降或提升不明显的原因及合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）请结合石英晶体元器件行业情况、你公司产品结构及主要产品售价和成本变动情况等，说明你公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降或提升不明显的原因及合理性。

（一）石英晶体元器件行业情况

石英晶体元器件的行业发展与电子信息产业的技术迭代、下游终端的产销情况息息相关。公司产品的主要直接客户类型为家电、安防、网络通讯等消费电子产品生产商。

自 2021 年第四季度开始，全球消费电子市场需求持续放缓，对上游元器件行业影响较大，而石英晶体元器件生产厂商在 2020–2021 年扩产的产能在 2022 年度逐步释放，导致 2022 年度和 2023 年度石英晶体元器件市场供过于求，行业竞争加剧，产品价格持续大幅度下滑。2024 年起全球经济缓慢复苏，国产替代进程加速，带动国内电子信息产业逐步回暖。尽管下游需求出现反弹回升，但由于行业早期产能扩张严重，2025 年度石英晶体元器件同行业企业间的低价竞争普遍存在，在此背景下，公司主要产品的销售价格仍未见好转。

（二）公司石英晶体元器件业务的总体情况

1、石英晶体元器件销售情况

单位：万元 / 万只

项目	产品分类	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
销售数量	谐振器	171,600.12	147,590.70	24,009.42	16.27%
	振荡器	648.17	311.89	336.28	107.82%
	合计	172,248.29	147,902.59	24,345.70	16.46%
营业收入	谐振器	23,593.01	21,267.40	2,325.61	10.94%
	振荡器	493.35	301.81	191.54	63.46%
	合计	24,086.36	21,569.21	2,517.15	11.67%
营业成本	谐振器	22,576.19	20,408.98	2,167.21	10.62%
	振荡器	411.67	85.69	325.98	380.42%
	合计	22,987.86	20,494.67	2,493.19	12.17%
毛利	谐振器	1,016.82	858.42	158.40	18.45%
	振荡器	81.68	216.12	–134.44	–62.21%
	合计	1,098.50	1,074.54	23.96	2.23%
毛利率	谐振器	4.31%	4.04%		0.27%
	振荡器	16.56%	71.61%		–55.05%
	合计	4.56%	4.98%		–0.42%

注：2024 年度振荡器产品毛利率较高的主要原因系 2024 年度转销 2023 年末计提减值的存货金额较大，导致 2024 年度振荡器产品的营业成本大幅降低；同时振荡器产品整体销售规模较小，从而致使 2024 年度振荡器产品毛利率大幅提升。

2、石英晶体元器件销售、成本单价变动情况

单位：元 / 千只

分类	2025年度比 2024 年度单价变动	
	销售单价	成本单价
谐振器	–4.59%	–4.86%
振荡器	–21.35%	131.16%
合计	–4.11%	–3.69%

由上表可知，2025 年度石英晶体元器件毛利率同比下降的原因主要系振荡器的毛利率较上年同期下降所致。

（三）公司石英晶体元器件主要产品售价和成本变动情况

单位：元 / 千只

产品	2025年度比 2024 年度单价变动	
	销售单价	成本单价
谐振器 XS–3225	–3.93%	–4.26%
谐振器 XS–2016	–5.37%	–5.69%
谐振器 XG–3225	–20.94%	–18.95%
谐振器 XS–2520	–10.61%	–8.26%
谐振器 MF–3215	–1.43%	–6.26%

注：上述产品合计销售金额占全年石英晶体元器件销售金额的 87.83%，其中谐振器 XS–3225 销售金额占全年石英晶体元器件销售金额的 60.54%。

由上表可知，公司 2025 年度主要产品销售单价、成本单价较上年同期均有所下降。

（四）同行业上市公司对比情况

1、同行业营业收入对比情况

单位：万元

公司名称	2025年度营业收入	2024年度营业收入	变动金额	变动比例
泰晶科技	90,683.58	78,428.90	12,254.68	15.63%
惠伦晶体	52,401.85	51,627.95	773.90	1.50%
晶赛科技	35,813.91	31,340.99	4,472.93	14.27%
平均值	59,633.11	53,799.28	5,833.83	10.47%
东晶电子	24,086.36	21,569.21	2,517.15	11.67%

由上表可知，公司 2025 年度石英晶体元器件（谐振器、振荡器）营业收入较上年同比增长 11.67%，与同行业上市公司平均值变动趋势基本一致。

2、同行业毛利率对比情况

公司名称	2025年度毛利率	2024年度毛利率	两期变动
泰晶科技	18.30%	23.29%	–4.98%
惠伦晶体	7.81%	2.61%	5.20%
晶赛科技	9.78%	11.61%	–1.83%
平均值	11.96%	12.50%	–0.54%
东晶电子	4.56%	4.98%	–0.42%

由上表可知，公司 2025 年度石英晶体元器件毛利率较上年同比下降 0.42%，且毛利率水平低于同行业上市公司平均值，主要原因系虽同行业上市公司主营产品均为石英晶体元器件，但各方产品类型存在差异，致使各方毛利率水平略有差异，但公司两期毛利率变动趋势与同行业上市公司平均值变动趋势基本一致。

综上所述，2025 年度公司石英晶体元器件业务下游消费电子市场需求整体缓慢复苏，带动公司产品销量增长，营业收入较上年均有所上升，但是由于石英晶体元器件同行业企业间的低价竞争普遍存在，公司主要产品的销售价格仍未见好转，导致公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降，符合行业实际情况，具备合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、访谈公司管理层、销售负责人、生产负责人，了解石英晶体元器件行业的发展趋势、市场竞争格局、公司产品结构及定价策略；

2、查阅同行业可比公司的公开信息，了解行业平均毛利率水平及变动趋势；

3、按产品类型计算并分析各期毛利率变动，识别毛利率下降或提升不明显的主要驱动因素；

4、选取样本，检查销售合同、出库单、客户签收单、发票等，验证收入真实性；检查采购合同、入库单、发票等，验证成本真实性；

5、对资产负债表日前后确认的收入和成本进行截止性测试，检查是否存在跨期情况。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）对主要客户销售额函证确认比例 70%以上，函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	公式	2025年
石英晶体元器件业务营业收入	a	24,086.36
回函相符金额	b	18,564.16
回函不符并且可确认金额	c	2,067.72
回函可确认金额	d=b+c	20,631.88
回函可确认金额比例	e=d/a	85.66%
未回函金额	f	–
未回函执行替代测试金额	g	–
未回函执行替代测试比例	h=g/f	
回函及执行替代测试合计比例	I=(d+g)/a	85.66%

（2）抽查主要原材料采购合同、入库单、发票等，覆盖 70%以上主要供应商，明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务采购金额	16,987.86
细节测试检查采购金额	11,926.05
细节测试检查比例	70.20%

（3）收入、成本细节测试样本覆盖率在 70%以上，其中收入细节测试明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务营业收入金额	24,086.36
细节测试检查收入金额	17,814.14
细节测试检查比例	73.96%

成本细节测试明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务成本金额	23,736.80
细节测试检查成本金额	19,283.81
细节测试检查比例	81.24%

2、获取的审计证据：包括但不限于分产品类型的收入成本明细表、销售台账、采购台账；主要销售合同、采购合同、发票、入库单、出库单；同行业可比公司年度报告；访谈纪要等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：公司本年度石英晶体元器件业务在营收增长情况下毛利率下降或提升不明显的原因分析是合理的，公司已结合行业竞争情况、产品结构变化、主要产品售价及成本变动等因素进行了充分说明，相关解释与公司实际经营情况、行业发展趋势相符，毛利率的变动具有商业合理性，不存在异常情况。

问题 7

报告期内，你公司实现经营活动产生的现金流量净额 –0.35 亿元，同比减少 284.38%。其中销售商品、提供劳务收到的现金 2.72 亿元，同比增加 90.02%，购买商品、接受劳务支付的现金 2.38 亿元，同比增加 187.49%。

（1）你公司称，本年度经营活动产生的现金流量净额减少主要系本年度新增全资子公司山西东拓原材料采购付现增加所致。请列式购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的具体构成，说明山西东拓原材料采购付现增加是否与存货变动情况相匹配。

（2）请结合你公司销售及采购信用政策、结算方式、新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响（包括采购付款周期及销售回款周期）等，进一步说明本年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因及合理性。

（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）你公司称，本年度经营活动产生的现金流量净额减少主要系本年度新增全资子公司山西东拓原材料采购付现增加所致。请列式购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的具体构成，说明山西东拓原材料采购付现增加是否与存货变动情况相匹配。

公司本年度购买商品、接受劳务支付的现金两期变动明细如下：

单位：万元

项目名称	2025年度	2024年度	增减金额	增减比例
购买商品、接受劳务支付的现金	23,837.79	8,291.83	15,545.96	187.49%
其中：山西东拓购买商品、接受劳务支付的现金	12,778.34	–	12,778.34	100.00%
存货账面余额	11,126.62	9,693.59	1,433.03	14.78%
其中：山西东拓存货账面余额	2,372.95	–	2,372.95	100.00%
主营业务成本金额	33,112.00	20,494.67	12,617.33	61.56%
其中：山西东拓主营业务成本金额	9,375.20	–	9,375.20	100.00%

由上表可知，公司购买商品、接受劳务支付的现金增加主要系山西东拓购买商品、接受劳务支付的现金形成，山西东拓电池级碳酸锂业务主要原材料基本系按暂定价格支付预付款，根据最终价格结算，采购付款周期较短、采购付现比例高，主营业务成本及存货余额当期均已付现。

综上，本期采购付现及经营现金流出增加，属于电池级碳酸锂业务经营所需的合理投入，山西东拓原材料采购付现变动与存货变动基本匹配，符合实际经营情况，具备合理性。

（2）请结合你公司销售及采购信用政策、结算方式、新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响（包括采购付款周期及销售回款周期）等，进一步说明本年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因及合理性。

（一）公司两期营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量情况

单位：万元

项目名称	2025年度	2024年度	增减金额	增减比例
营业收入	35,526.76	21,719.30	13,807.46	63.57%
其中：山西东拓营业收入	10,217.99	–	10,217.99	100.00%
净利润	–5,002.11	–7,345.34	2,343.23	31.90%
其中：山西东拓净利润	401.20	–	401.20	100.00%
经营活动产生的现金流量净额	–3,526.15	–917.37	–2,608.78	–284.38%
其中：山西东拓经营活动产生的现金流量净额	–3,330.98	–	–3,330.98	–100.00%

由上表可知，公司本期营业收入、净利润均较上年同期有所增加，而经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所减少，主要原因系受到山西东拓经营活动产生的现金流净额为负的影响。

（二）公司销售及采购信用政策、结算方式

1、本期前五大客户两期信用政策比较

（1）石英晶体元器件业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户 A1	月结 90 天	月结 90 天
客户 A2	月结 90 天	月结 90 天
客户 A3	月结 90 天	月结 90 天
客户 A4	TT30天	TT30天
客户 A5	月结 90 天	月结 90 天

由上表可知，公司石英晶体元器件业务的销售信用政策一般为月结 30 天到 90 天，且两期前五大客户信用政策未发生变化。

（2）电池级碳酸锂业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户 B1	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B2	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B3	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B4	装车付款，月度结算	
客户 B5	先货后款，月度结算	

由上表可知，公司电池级碳酸锂业务的销售信用政策一般为货到支付暂定款，月度结算。

上述业务板块的结算方式包括现金电汇或票据的形式。

2、新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响

1、采购付款周期对现金流的影响

电池级碳酸锂的采购结算方式为先款后货，账期一般为合同签订后 3/5 个工作日内，按全额预付或发货批次预付；后续根据最终价格进行结算，实行多退少补；现货采购普遍账期较短，且现款现货交易占比较高。电池级碳酸锂业务因预付比例更高、账期更短，需要资金垫付，导致经营活动现金流流出相应增加。

2、销售回款周期对现金流的影响

电池级碳酸锂的销售结算方式以货到验收后付款，账期为双方约定验收后先行按暂定含税单价支付货款，后续再按结算价格多退少补，实行月度结算；当月销售交付完成后当月即可完成收款结算，本期期末已确认收入的销售订单全部回款，货到付款与较短的回款周期使得营业收入与经营活动现金流流入同步增长。

3、对经营活动现金流整体影响

由于电池级碳酸锂行业价格波动较大，市场以现货交易为主，原材料备货及锁价采购会产生阶段性现金占用，导致经营活动现金流阶段性流出增加，相关结算周期、预付及回款政策符合电池级碳酸锂行业上下游交易惯例。

综上所述，公司本年度经营活动现金流净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因主要系受到山西东拓经营活动现金流净额为负的影响。报告期末，公司结合期后在手订单和原材料价格进行适当备货，经营活动现金流阶段性流出增加，由于相关材料尚未加工成产成品销售，故未形成经营活动现金流流入，从而导致经营活动现金流净额为负，符合公司实际经营情况，具备合理性。

（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、获取公司分月、分供应商的采购明细表及购货付现明细表，复核其构成情况；

2、获取公司报告期内现金流量表的编制底稿，复核其编制过程，核对与资产负债表、利润表相关项目的勾稽关系；

3、获取公司采购明细表、应付账款明细表、存货明细表等，分析“购买商品、接受劳务支付的现金”的具体构成，并与存货、应付账款等科目的变动进行交叉核对；

4、逐项分析存货、经营性应收项目、经营性应付项目、资产减值准备、折旧摊销等调节项目的变动原因及合理性；

5、抽样检查公司与主要客户、供应商签署的销售 / 采购合同，了解合同约定的信用政策、结算方式、付款 / 回款周期等关键条款。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）对“购买商品、接受劳务支付的现金”的主要构成项目进行了 100%的分析；

（2）对净利润调节为经营活动现金流量的所有调节项目进行了 100%的分析；

（3）对主要销售及采购合同进行了抽样检查，抽样比例超过 70%，明细如下：

单位：万元

类别	名称	销售额 / 采购额	占年度销售 / 采购材料总额比例
客户	客户第一名	6,467.36	18.20%
客户	客户第二名	3,365.10	9.47%
客户	客户第三名	2,305.71	6.49%
客户	客户第四名	2,198.53	6.19%
客户	客户第五名	1,731.53	4.87%
客户	除了前五大客户外的其他客户	11,903.89	33.68%
	合计	28,032.12	78.90%
供应商	供应商第一名	7,817.92	27.61%
供应商	供应商第二名	5,164.35	18.24%
供应商	供应商第三名	2,728.75	9.64%
供应商	供应商第四名	1,322.40	4.67%
供应商	供应商第五名	1,130.27	3.99%
供应商	除了前五大供应商外的其他材料供应商	6,895.51	24.36%
	合计	25,059.20	88.51%

2、获取的审计证据：包括但不限于现金流量表编制底稿、采购明细表、销售明细表、存货明细表、应收账款 / 应付账款明细表、主要销售 / 采购合同、银行对账单等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

1、公司本期采购付现及经营现金流出增加，属于电池级碳酸锂业务经营所需的合理投入，原材料采购付现变动与存货变动基本匹配，符合实际经营情况，具备合理性；

2、公司关于经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因分析在所有重大方面是合理的，符合公司实际经营情况和行业特点，不存在异常情况。

问题 8

报告期末，你公司应收账款账面价值 0.82 亿元，同比增加 24.60%，环比 2025 年三季度末增加 7.17%，坏账计提比例为 9.79%；应收款项融资账面价值 0.16 亿元，同比增加 569.50%，环比 2025 年三季度末增加 440.08%，坏账计提比例为 0.30%。报告期内，你公司计提应收账款坏账准备 82.08 万元，核销应收账款坏账准备 0.09 万元；计提应收款项融资坏账准备 1.79 万元，涉及数字化债权凭证。

（1）请结合销售信用政策等，说明你公司本年度末应收账款、应收款项融资增加的原因及合理性，与营业收入规模、增长的匹配性。

（2）请结合相关客户情况、账龄、期后回款情况等，说明你公司应收账款、应收款项融资坏账准备计提的依据及合理性。

（3）请说明应收款项融资中数字化债权凭证的具体情况。

（4）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）请结合销售信用政策等，说明你公司本年度末应收账款、应收款项融资增加的原因及合理性，与营业收入规模、增长的匹配性。

（一）公司前五大客户销售信用政策情况

1、石英晶体元器件业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户 A1	月结 90 天	月结 90 天
客户 A2	月结 90 天	月结 90 天
客户 A3	月结 90 天	月结 90 天
客户 A4	TT30天	TT30天
客户 A5	月结 90 天	月结 90 天

由上表可知，公司石英晶体元器件业务的销售信用政策一般为月结 30 天到 90 天，且两期前五大客户信用政策未发生变化。

2、电池级碳酸锂业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户 B1	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B2	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B3	货到支付以暂定款，月度结算	
客户 B4	装车付款，月度结算	
客户 B5	先货后款，月度结算	

由上表可知，公司电池级碳酸锂业务的销售政策一般为货到支付暂定款，月度结算。

（二）应收账款、应收款项融资增加与营业收入规模、增长的匹配性

1、分业务板块的营业收入两期变动情况

单位：万元

业务板块	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
石英晶体元器件	25,308.78	21,719.30	3,589.48	16.53%
电池级碳酸锂	10,217.99	–	10,217.99	100.00%
合计	35,526.77	21,719.30	13,807.47	63.57%

2、应收账款增加的原因及合理性

截至 2025 年末，公司电池级碳酸锂业务应收账款均已回款，不存在应收账款余额。公司应收账款同比增加 24.60%主要受到石英晶体元器件营业收入同比增加的影响。2025 年度，石英晶体元器件业务营业收入同比增长 16.53%，与应收账款增加比例基本匹配。

3、应收款项融资增加的原因及合理性

截至 2025 年末，应收款项融资同比增加 569.50%，主要原因系 2025 年第四季度新增的电池级碳酸锂业务，相关业务期末部分回款以票据形式结算，财务处理上以应收款项融资核算处理。

综上所述，公司应收账款增加主要受到石英晶体元器件业务的影响，而应收款项融资增加主要受到电池级碳酸锂业务的影响，与公司营业收入规模、增长基本匹配，符合公司实际经营情况，具备合理性。

（2）请结合相关客户情况、账龄、期后回款情况等，说明你公司应收账款、应收款项融资坏账准备计提的依据及合理性。

（一）应收账款坏账准备计提的依据及合理性分析

1、前五大客户情况

单位：万元

客户	期末余额	坏账准备金额	账龄
客户 A2	847.97	42.40	1年以内
客户 A6	806.98	40.35	1年以内
客户 A3	708.39	35.42	1年以内
客户 A7	643.77	32.19	1年以内
客户 A1	552.41	27.62	1年以内
合计	3,559.53	177.98	

注：上述客户数据以单体口径列示。

由上表可见，报告期末公司应收账款前五大客户期末余额合计 3,559.53 万元，占比 39.38%，截至 2026 年 4 月 30 日累计已回款 3,265.07 万元，回款比例达 91.73%。

2、整体应收账款期后回款情况

单位：万元

报告期末应收账款余额	期后回款	已回款比例
9,040.30	8,153.82	90.19%

注：期后回款统计截至 2026 年 4 月 30 日。

由上表可知，报告期末全部应收账款账面余额 9,040.30 万元，期后累计已回款 8,153.82 万元，整体回款比例已达 90.19%。

3、应收账款坏账计提依据及合理性

（1）应收账款坏账计提情况

单位：万元

分类	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例	期末净值
按单项计提坏账准备的应收账款	420.89	420.89	100.00%	0.00
按组合计提坏账准备的应收账款	8,619.41	464.23	5.39%	8,155.18
其中：1 年以内（含 1 年）	8,579.36	428.97	5.00%	8,150.39
1至 2 年（含 2 年）	5.59	1.12	20.00%	4.47
2至 3 年（含 3 年）	0.52	0.21	40.00%	0.31
3年以上	33.93	33.93	100.00%	0.00
合计	9,040.30	885.12	9.79%	8,155.18

（2）准则规定

1）单项评估应收账款的预期信用损失

单项计提坏账的应收账款账面余额为 420.89 万元，占报告期末应收账款账面余额的比例为 4.66%，为长期无法回款而转入法律催收程序的债权，公司将其转为单项计提坏账准备，按单项计提坏账的应收账款计提的坏账比例为 100.00%，公司根据债务单位的实际财务状况和现金流量的情况以及其他相关信息合理估计预期信用损失，综合考虑应收取的合同现金流量与预期能收到的现金流量之间的差额确认信用损失，符合企业会计准则的相关规定。

2）组合评估应收账款的预期信用损失

按组合计提坏账准备