（上接B037版）

“（1）了解公司境外收入的业务模式，包括销售渠道、物流方式、结算方式、收款方式等；

（2）对境外销售收入进行真实性检查，包括检查重大项目合同主要条款、沟通记录、银行回单、终验报告等文件资料，核查企业的物流单据及报关单，查询海关出口数据，确保货物已经实际发出并已经通过海关报关；

（3）将公司海外收入与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额、税务系统报关单信息进行了核对；

（4）对大额海外销售收入进行函证，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询了相关业务内容。取得了境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

”

根据公司年审会计师的回复说明，上述审计程序可以证明海外收入的真实、完整。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、通过客户的公开网站，查询主要国外客户的信息，了解公司主要的规模、主营业务等基本情况，核查客户业务是否与公司产品契合；

2、抽样检查与主要客户销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、报关单、运单、销售发票、验收单等；获取并检查了海关报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据进行核对，以核实收入的真实性和准确性；

3、对于公司主要海外项目结合重要节点时间、回款情况、客户情况等分析公司海外收入增长的原因和合理性；

4、查阅公司年审会计师的回复说明。

（二）核查意见

1、公司主要海外客户均为知名厂商，不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形；

2、公司2024年度海外收入满足收入确认条件，收入确认条件与境内业务一致，海外收入大幅增长主要因公司近年来海外订单规模快速增长，海外部分大额订单验收而确认收入；

3、公司海外项目包括从国内出口至境外的项目和海外子公司直接在海外销售的项目。对于从国内出口至国外并需要报关的项目，公司海外确认收入的项目与电子口岸金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配；

4、根据公司年审会计师的回复说明，公司年审会计师对海外收入执行了审计程序，海外收入真实、准确、完整。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解并评价公司关于境外销售的相关制度和内部控制；

2、通过客户的公开网站，查询主要国外客户的信息，了解公司主要的规模、主营业务等基本情况，核查客户业务是否与公司产品契合；

3、获取公司收入成本明细表，了解公司开展境外业务经营主体、区域分布、销售产品类型、销售规模、毛利率等；

4、抽样检查与主要客户境外销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收单等；获取并检查海关报关单、运单等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口及外汇管理局平台外汇结算数据、税务系统报关信息进行核对，以核实收入的真实性和准确性；

5、选取样本，对境外主要客户销售额执行函证程序，对未回函项目执行检查合同、报关单、发票、验收单等替代审计程序。进入特斯拉供应商系统，查询相关业务内容。取得境外子公司的审计报告，与境外会计师加强沟通与协调，评估其专业胜任能力，分析审计准则与编制基础的差异。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司主要海外客户均为知名厂商，不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形；

2、公司2024年度海外收入满足收入确认条件，收入确认条件与境内业务一致，海外收入大幅增长主要因公司近年来海外订单规模快速增长，海外部分大额订单验收而确认收入；

3、公司海外项目包括从国内出口至境外的项目和海外子公司直接在海外销售的项目。对于从国内出口至国外并需要报关的项目，公司海外确认收入的项目与电子口岸金额、外汇管理局出口金额等第三方数据相匹配；

4、我们对海外收入执行了审计程序，海外收入真实、准确、完整。

问题4、关于应收账款情况

公司2024年末应收账款7.46亿元，同比增长9%，占营业收入的41%，其中一年以上的应收账款占比58%，同比增长24个百分点，应收账款账龄显著增加。

请公司：（1）按账龄分布列示一年以上应收账款对应客户名称、销售内容、合同签订时间、合同签订金额、签收及终验时间、合同约定信用期限、产品实际使用情况、逾期金额及期后回款情况；（2）结合付款政策、客户信用情况，说明未将长账龄、长逾期应收账款按单项计提坏账准备的原因，应收账款坏账计提是否充分；（3）分类列示期末应收款项融资明细，说明相关列报是否符合企业会计准则相关规定；（4）按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格凭证等关键节点凭证单据是否齐全，说明是否存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

回复：

一、公司说明

1、按账龄分布列示一年以上应收账款对应客户名称、销售内容、合同签订时间、合同签订金额、签收及终验时间、合同约定信用期限、产品实际使用情况、逾期金额及期后回款情况

（1）一年以上应收账款主要情况

截至2024年末，公司一年以上应收账款余额为51,159.00万元，应收账款余额在1,000万元以上且账龄1年以上项目对应客户应收账款余额为36,027.50万元，占一年以上应收账款余额的70.42%。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额（含税）	应收账款余额	应收账款余额占比	1年以内	1年以内坏账准备	1年以上					1年以上坏账准备
						1–2年	2–3年	3–4年	4–5年	5年以上	
客户3	20,617.34	6,731.63	32.65%	2,654.61	188.48	4,077.02	–	–	–	–	476.20
客户19	11,044.00	4,290.70	38.85%	454.50	32.27	3,836.20	–	–	–	–	448.07
客户12	12,708.41	4,416.56	34.75%	780.00	55.38	3,636.56	–	–	–	–	424.75
客户20	5,462.00	3,258.60	59.66%	–	–	3,258.60	–	–	–	–	380.60
客户21	26,963.65	3,123.86	11.59%	–	–	–	3,123.86	–	–	–	796.27
客户22	8,130.01	2,439.00	30.00%	–	–	2,439.00	–	–	–	–	284.88
客户23	5,769.92	2,307.97	40.00%	–	–	2,307.97	–	–	–	–	269.57
客户24	6,930.65	2,269.55	32.75%	4.14	0.29	2,265.41	–	–	–	–	264.60
客户25	8,482.84	2,102.09	24.78%	391.00	27.76	1,711.09	–	–	–	–	199.86
客户26	25,745.00	4,311.70	16.75%	2,605.80	185.45	1,705.90	–	–	–	–	199.25
客户27	17,416.18	1,586.42	9.11%	–	–	1,480.40	106.02	–	–	–	199.93
客户28	4,872.15	1,579.73	32.42%	122.85	8.72	1,456.88	–	–	–	–	170.16
客户29	18,440.48	1,273.23	6.90%	–	–	–	–	66.39	1,206.83	1,270.31	
客户30	9,296.00	1,211.46	13.03%	–	–	1,006.86	160.00	44.60	–	–	185.40
客户31	2,758.00	1,103.20	40.00%	–	–	1,103.20	–	–	–	–	128.85
客户32	10,067.66	1,085.70	10.78%	51.00	3.62	1,034.70	–	–	–	–	120.85
合计	194,704.29	43,091.40	22.13%	7,063.90	501.98	31,319.80	3,389.88	44.60	66.39	1,206.83	5,819.56

公司账龄较长的应收账款中，大部分账龄为1–2年，小部分应收账款账龄超过2年。账龄超过2年的项目对应的客户情况如下：

（1）客户21

此项目为公司为越南客户提供的驱动电机智能生产线项目，该项目于2022年12月完成终验收，确认收入金额26,878.19万元，期末应收款项余额为3,123.86万元，款项性质为质保金。该项目包括驱动电机总装线、驱动电机定子线及驱动电机转子线等，整体项目规模较大，由于前期产线产能利用率较低，产品规模批量性验证不充分，后续公司基于双方良好合作基础，对产线稳定性进行进一步调试、稳定性验证，项目款项陆续回款中，期后回款1,308.48万元。

（2）客户27

此项目为公司为客户27提供的发动机智能装配线项目，该项目于2022年4月完成终验收，确认收入金额1,709.26万元，期末应收款项余额为106.02万元，未收回款项为质保金款。质保期间内由于个别客户样机机型兼容性较差，经双方高层多次沟通，待对应设备优化完成后启动质保验收流程。

（3）客户29

此项目为公司为客户29提供的混合动力变速箱柔性智能装配线项目及对应改造项目，该项目分别于2018年11月、2020年6月完成终验收，对应收入金额分别为16,095.66万元和530.97万元，期末应收款项余额分别为1,206.83万元和66.39万元，未收回款项均为质保金款。由于当时国内汽车市场向新能源加速转型的影响，对应产品销量及产线利用率较低；而后感瑞传动涉及控制权变更等相关事项，导致付款周期延长，目前该公司为中国重汽的控股子公司，该公司2022年至2024年每年都有回款，2022年至2024合计回款1,227.68万元。目前公司与感瑞传动保持着良好的沟通机制，此项目每年都有回款且预期后续将收回剩余款项的可能性较高，故所涉逾期款项未按单项计提坏账准备。公司对感瑞传动5年以上账龄的应收账款已按全额计提坏账准备。

（4）客户30

1）账龄2–3年对应项目

此项目为公司为客户30提供的变速箱智能装配线项目，该项目于2022年8月完成终验收，收入确认金额为1,415.93万元，期末应收款项余额为160.00万元，未收回款项为质保金款。质保期间内供应商提供的设备程序及机械结构稳定性不足，公司对其进行相应整改，目前已整改完成，预计年内可收回相应款项。

2）账龄3–4年对应项目

此项目为公司为客户30提供的变速箱智能装配线项目设备，该项目于2021年8月完成终验收，收入确认金额为394.69万元，期末应收款项余额为44.60万元，未收回款项为质保金款。此项目为客户研发类项目，由于产品功能验证时间长、设备热装工艺原理较为复杂，且不涉及设备生产环节，客户内部付款流程较长。

随着公司业务的发展及下游市场竞争加剧等因素影响，公司的应收账款余额增长较多，并存在客户回款逾期的情况。客户的回款情况受到多方面因素的影响，既受到宏观经济的影响，也受到客户所生产产品在市场的销售对其现金流量的影响，同时也与客户的自身效率相关，因此客户的回款存在不确定性。公司已采取多项举措，长期监控应收账款催款工作，不断加强应收款项管理，重点控制项目回款风险。

（2）一年以上应收账款对应项目执行情况和期后回款情况

2024年末，公司主要客户一年以上应收账款列示如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	合同金额（含税）	合同签订时间	签收时间	验收时间	合同约定信用期限	产品实际使用情况	逾期金额	期后回款情况
客户3	新能源汽车驱动电机智能生产线	9,560.00	2022年10月	2023年3月	2023年11月	终验收合格，30日内支付	正常使用	3,884.00	1,000.00
客户19	动力锂电池智能生产线	6,200.00	2022年9月	2023年2月	2023年9月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵	正常使用	2,498.60	1,841.40
	动力锂电池智能生产线	3,344.00	2021年9月	2022年4月	2023年2月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵后支付	正常使用	1,337.60	–
客户12	变速箱智能装配线	8,752.41	2022年6月	2023年7月	2023年12月	终验收合格后N+1内支付	正常使用	3,500.96	–
客户20	动力锂电池智能生产线	5,400.00	2022年7月	2023年2月	2023年8月	验收合格后支付	正常使用	3,240.00	500.00
客户21	新能源汽车驱动电机智能生产线	26,963.65	2021年11月	2022年10月	2022年12月	终验收报告+保单30天内支付	正常使用	3,123.86	1,308.48
客户22	发动机智能装配线	8,130.01	2021年6月	2022年7月	2023年2月	终验收合格后支付	正常使用	2,439.00	–
客户23	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,769.92	2022年3月	2023年6月	2023年10月	终验收通过后支付	正常使用	2,307.97	–
客户24	新能源汽车驱动电机智能生产线	5,369.24	2022年4月	2023年4月	2023年9月	终验收完成，满足甲方增量爬坡生产后60日内支付	正常使用	1,796.00	–
客户25	动力锂电池智能生产线	4,509.34	2022年5月	2022年10月	2023年3月	签署最终验收证明30日内支付	正常使用	1,470.14	963.60
客户26	发动机智能装配线	9,669.00	2021年12月	2022年6月	2023年5月	验收合格60日内支付	正常使用	966.90	–
	发动机智能装配线	7,390.00	2022年4月	2023年6月	2023年10月	终验收合格60日内支付	正常使用	739.00	–
客户27	发动机智能装配线	13,900.50	2021年10月	2022年1月	2023年6月	终验收合格2个月内支付	正常使用	1,390.00	–
客户28	新能源汽车驱动电机智能生产线	4,808.87	2022年6月	2023年2月	2023年12月	终验收合格后支付	正常使用	1,450.55	–
客户29	变速箱智能装配线	17,894.09	2017年4月	2018年9月	2018年11月	终验收合格后支付	正常使用	1,206.83	–
客户30	变速箱智能装配线	8,850.00	2021年7月	2022年6月	2023年6月	终验收合格当月支付	正常使用	1,006.86	–
客户31	动力锂电池智能生产线	2,758.00	2022年6月	2023年1月	2023年3月	终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵后支付	正常使用	1,103.20	–
客户32	混合动力总成智能装配线	8,861.00	2022年6月	2023年3月	2023年7月	终验收合格后30个工作日内支付	正常使用	920.00	–
合计	/	158.130.03	/	/	/	/	/	34,381.48	5,613.48

注：期后回款为2024年12月31日后至2025年3月31日回款。

上表中，公司各账龄超过1年的项目的期后回款截至2025年3月31日合计金额5,613.48万元。

2、结合付款政策、客户信用情况，说明未将长账龄、长逾期应收账款按单项计提坏账准备的原因，应收账款坏账计提是否充分。

一年以上应收账款主要客户付款政策和客户信用如下：

单位：万元

客户	销售内容	逾期金额	收款政策	客户信用情况
客户3	驱动电机智能生产线	3,884.00	（1）会签通过，30日内支付40%；（2）到货开箱验收合格，30日内支付30%；（3）终验收合格，30日内支付20%；（4）质保验收合格，30日内支付10%。	注册资本：约50,000万元人民币，新能源动力系统企业，仅1项加工合同诉讼。
客户19	动力锂电池智能生产线	2,498.60	（1）签署合同后，支付30%；（2）发货前+预验收报告（如有），支付30%；（3）终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵，支付30%；（4）验收合格满12个月+履行质量保修义务和售后服务承诺+未发生重大质量问题，支付10%。	注册资本：13.03亿元人民币，上市公司亿纬锂能全资子公司，动力电池行业实力较强。
	动力锂电池智能生产线	1,337.60	（1）签署合同后，支付30%；（2）发货前+预验收报告（如有），支付30%；（3）终验收合格+收到累计全额发票+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵，支付30%；（4）质保期满后30日内+履行质量保修义务和售后服务承诺，支付10%。	
客户12	变速箱智能装配线	3,500.96	（1）签订合同N+1内，支付20%；（2）预验收合格后N+1内，支付40%；（3）终验收合格后N+1内，支付30%；（4）质保期满+接收质保金验收单后N+1内，支付10%。	注册资本：108.03亿元人民币，上市公司一汽解放的全资子公司
客户20	动力锂电池智能生产线	3,240.00	（1）签订合同后，支付30%；（2）发货运抵至指定地点+预验收合格，支付30%；（3）验收合格后，支付30%；（4）质保期满12个月确认无质量问题30个工作日内，支付10%。	注册资本：32.43亿元人民币，长城汽车孵化，动力电池行业龙头企业。
客户21	驱动电机智能生产线	3,123.86	（1）发票+保函7天内，支付30%；（2）2D设计验收报告7天内，支付10%；（3）预验收报告7天内，支付25%；（4）运输文件7天内，支付20%；（5）安装调试验收报告7天内，支付10%；（6）终验收报告+保单30天内，支付5%。	越南最大汽车生产商全资子公司
客户22	发动机智能装配线	2,439.00	（1）合同签订后，支付30%；（2）到货后，支付30%；（3）终验收合格+全额发票入账后，支付30%；（4）质保期满（质保期1年）经甲方使用部门签字确认后支付10%。	一汽解放分支机构，生产柴油机，归属母公司，无独立注册，与母公司共享信用记录，无独立风险。
客户23	驱动电机智能生产线	2,307.97	（1）收到履约保证金10日内，支付30%；（2）预验收通过后，支付30%；（3）终验收通过后，支付30%；（4）验收合格起一年后，支付10%。	注册资本：12000万元人民币，厦门市国有企业，汽车电机驱动研究所，无公开查询诉讼记录
客户24	驱动电机智能生产线	1,796.00	（1）原合同生效后30日内，支付30%；（2）预验收合格，支付30%；（3）终验收合格，支付20%元；（4）终验收完成，满足甲方增量爬坡生产后60日内，支付10%；（5）终验收合格后12个月，支付质保款10%	注册资本：7,986.11万元人民币，电机驱动系统供应商，目前无公开查询诉讼记录
客户25	动力锂电池智能生产线	1,470.14	（1）合同生效+发票+保函30日内支付30%；（2）签署到货证明+发票30日内支付30%；（3）签署最终验收证明+发票30日内支付30%；（4）签发质保期满证书+发票30内支付10%	注册资本：15亿元人民币，小鹏汽车关联公司，目前无公开查询诉讼记录
客户26	发动机智能装配线	966.90	（1）合同生效后60日内支付30%；（2）全部产品运至交货地点60日内支付30%；（3）验收合格60日内支付30%；（4）质量保证期满无质量问题，支付10%质量保证金。	注册资本：780亿元人民币，央企，中国最大汽车集团之一
	发动机智能装配线	739.00	（1）合同签订60日内，支付30%；（2）全部产品运至合同约定的交货地点60日内，支付30%；（3）终验收合格60日内，支付30%；（4）质量保证期满无质量问题，支付10%质量保证金。	
客户27	发动机智能装配线	1,390.00	（1）合同生效后1个月内支付30%；（2）预验收合格1个月内付30%；（3）终验收合格2个月内内付30%；（4）质保验收合格1个月内支付10%	注册资本：1亿美元+，东风与康明斯合资，柴油机制造行业，有零星供应商纠纷，风险较低。
客户28	驱动电机智能生产线	1,450.55	（1）合同签订30天内支付30%；（2）预验收合格30日内支付30%；（3）终验收合格30日内支付30%；（4）质保金支付10%	注册资本：38.64亿元人民币，上市公司东风集团控股，为央企子公司，新能源汽车技术行业，风险较低
客户29	变速箱智能装配线	1,206.83	（1）方案设计会签完成后，支付20%；（2）详细图纸会签后，支付30%；（3）整线预验收合格后发货前，支付30%；（4）终验收合格后，支付10%；（5）终验收合格一年后无质量问题后+发票，支付10%。	注册资本：1.2亿元人民币，汽车变速箱制造商，目前为中国重汽的控股子公司
客户30	变速箱智能装配线	1,006.86	（1）合同生效，当月支付30%；（2）设备到齐且无质量问题，当月支付30%；（3）终验收合格，当月支付30%；（4）终验收满一年+无重大质量和服务问题，当月支付10%	注册资本：72.40亿元人民币，上市公司中国重汽子公司，发动机制造行业，风险较低
客户31	动力锂电池智能生产线	1,103.20	（1）合同签署后支付30%；（2）发货前+收到预验收报告（如有）支付30%；（3）终验收合格+完成对甲方的技术培训+修复任何缺陷或瑕疵支付30%；（4）验收合格满12个月+履行质量保修义务和售后服务承诺+未发生重大质量问题支付10%	注册资本：2.35亿美元，亿纬锂能子公司，动力电池行业，仅1起买卖纠纷诉讼
客户32	混合动力总成智能装配线	920.00	（1）合同生效后30日内支付40%；（2）所有产品发运至甲方工厂+验收合格后30个工作日内，支付20%；（3）终验收合格后30个工作日内，支付30%；（4）质保验收合格后30个工作日内，支付10%。	注册资本：5亿元人民币，吉利汽车关联公司，从事变速器研发，无公开查询诉讼
合计		34,381.48		

由上表可知，公司一年以上应收账款的主要客户为国内大型汽车厂商或核心汽车零部件厂商，多数为国内央企、国企、大型上市公司，其中客户12、客户23、客户26、客户28、客户29、客户30为央企、国企或其控股子公司，客户19、客户31为上市公司子公司，客户3、客户20、客户21、客户25、客户27、客户32、客户24为吉利、蜂巢、VINFAST、小鹏、康明斯、舜驱动力等国内外知名汽车或零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，经营不存在重大风险，无需按单项计提坏账准备，本期按测算的预期信用损失率计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

2025年6月，中国一汽、东风汽车、广汽集团、吉利汽车、比亚迪、长城汽车、小米汽车等多家汽车整车厂商发布公告，保障对供应商的付款情况，这将有利于改善公司应收账款较大、账龄较长的情况。

3、分类列示期末应收款项融资明细，说明相关列报是否符合企业会计准则相关规定。

应收款项融资明细如下：

单位：万元

应收款项融资	明细	2024年末
应收票据	银行承兑汇票	2,417.08
应收账款	应收账款债权凭证（信e融）	245.00
应收账款	应收账款债权凭证（迪链）	5,260.02
合计		7,922.10

由上表可知，公司2024年末应收款项融资余额为7,922.10万元，其中，银行承兑汇票（“6+9银行”）余额为2,417.08万元，应收账款债权凭证（迪链、信e融）余额为5,505.02万元。

（1）银行承兑汇票（“6+9银行”）

“6+9银行”指信用等级相对较高的6家大型商业银行（中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行）和9家上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）。

根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》第七条的规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”，银行承兑汇票（“6+9银行”）的信用风险和延期付款风险很小，背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件，相应的银行承兑票据背书或者贴现后终止确认，因此，对于银行承兑汇票（“6+9银行”），公司管理的业务模式为既以收取合同现金流量又以出售该类应收票据为目标。

根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》第十八条的规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”因此，公司将银行承兑汇票（“6+9银行”）分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报于应收款项融资。

（2）应收账款债权凭证（迪链、信e融）

迪链及信e融的具体模式如下：

类别	依托平台	关于流转的相关条款	背书转让后是否符合终止确认条件
迪链	深圳迪链科技有限公司（比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链信息服务平台）	迪链供应商信息平台应收账款转让协议中约定：双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。转让之日起，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利；转单人不再享有应收账款项下的任何权利，但仍应继续履行该应收账款取得时所对应基础合同项下的义务和责任。	迪链流转后，受让人成为新迪链凭证的持单人，获得应收账款下的全部权利，因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件。
信e融	特变电工供应链金融平台营运者为三阳经路（霍尔果斯）商业保理有限公司	信e融持有人有权选择对信e融持有到期或发起信e融交易申请。信e融交易申请应于信e融核算日（不含当日）前发起，一经信e融融资交易申请对应的交易用户接单，该次申请即不得撤销或变更。若截至信e融核算日前一日然日，该信e融交易申请对应的交易用户未能签收信e融的，视为该次交易申请失效。就信e融转让而言，作为转让方的信e融持有人仅可以该信e融项下应收账款转让予能受债权人作为被抵销债权项下的债务履行方式，信e融转让交易用户应确保被抵销债权具有真实合法交易背景。	根据业务文件，就债权人之间通过债权债务抵销的方式受让信e融项下应收账款债权的业务安排。为避免疑义，继受债权人受让应收账款债权后，就其所受让的应收账款债权将生成与之对应的特定编号的信e融，载明该继受债权人为信e融持有人。因此流转表明已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件。

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业2024年年报工作的通知》（财会〔2024〕26号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“迪链”、“信e融”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示；企业管理“迪链”、“信e融”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司收到迪链、信e融等数字化应收账款债权凭证后，管理的业务模式既包括背书转让、保理贴现和持有至到期，即既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，背书和保理该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，符合终止确认条件，因此，将其划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”项目中列报符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，银行承兑汇票（“6+9银行”）和应收账款债权凭证在应收款项融资列报符合《企业会计准则》的相关规定。

4、按合同列示采购单、入库单、初验合格凭证、出库单、物流单据、终验合格凭证等关键节点凭证单据是否齐全，说明是否存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

公司应收账款一年以上的主要合同项目执行各关键节点情况如下：

客户名称	销售内容	合同	采购单	入库单	出库单	发运单	终验合格凭证
客户3	驱动电机智能生产线	2022年10月	2022年10月	2022年12月	2023年2月	2023年2月	2023年11月
客户19	动力锂电池智能生产线	2022年9月	2022年11月	2022年12月	2023年2月	2023年2月	2023年9月
	动力锂电池智能生产线	2021年9月	2021年10月	2021年11月	2022年4月	2023年2月	
客户12	变速箱智能装配线	2022年6月	2022年10月	2022年10月	2023年7月	2023年7月	2023年12月
客户20	动力锂电池智能生产线	2022年7月	2022年7月	2022年8月	2023年2月	2023年2月	2023年8月
客户21	驱动电机智能生产线	2021年11月	2022年2月	2022年4月	2022年10月	2022年10月	2022年12月
客户22	发动机智能装配线	2021年6月	2021年12月	2022年3月	2022年7月	2022年7月	2023年2月
客户23	驱动电机智能生产线	2022年3月	2022年11月	2023年1月	2023年5月	2023年5月	2023年10月
客户24	驱动电机智能生产线	2022年4月	2022年6月	2022年6月	2023年4月	2023年4月	2023年9月
客户25	动力锂电池智能生产线	2022年5月	2022年6月	2022年7月	2022年10月	2022年10月	2023年3月
客户26	发动机智能装配线	2021年12月	2022年1月	2022年2月	2022年6月	2022年6月	2023年5月
	发动机智能装配线	2022年4月	2022年7月	2022年9月	2023年6月	2023年6月	2023年10月
客户27	发动机智能装配线	2021年10月	2022年1月	2022年6月	2023年1月	2023年1月	2023年6月
客户28	驱动电机智能生产线	2022年6月	2022年6月	2022年7月	2023年2月	2023年2月	2023年12月
客户29	变速箱智能装配线	2017年4月	2017年8月	2017年11月	2018年9月	2018年9月	2018年11月
客户30	变速箱智能装配线	2021年7月	2021年12月	2022年1月	2022年5月	2022年5月	2023年6月
客户31	动力锂电池智能生产线	2022年6月	2022年6月	2022年8月	2022年12月	2022年12月	2023年3月
客户32	混合动力总成智能装配线	2022年6月	2022年6月	2022年11月	2023年3月	2023年3月	2023年7月

注：上表中采购单、入库单为对应该项目进行批量采购的样本

（1）公司部分项目合同签订后会进入较长的设计阶段，所以部分项目会在签订合同后3至4个月才开始采购；

（2）公司部分项目入库至出库周期较短的原因系该项目主要是机械件集成的产品（电子元器件类材料较少），如机器人、集尘器和吸尘器等，安装完毕通电后简单测试就可以发货；

（3）客户21的项目从发货至验收周期较短的原因系客户至厂内预验收时，跑件效果良好，在厂内进行了充分的功能及专项技术预验收，预验收后图发货，因此项目较快地完成了设备现场组装及项目终验收。

公司上表各项目自合同签订至项目终验收关键节点完整，自合同签订、项目原材料采购、发运、客户验收等各重要节点不存在异常，不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

二、持续督导机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、了解、评价并测试公司的信用政策及与应收账款预期信用损失相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、分析应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等；

3、通过分析公司应收账款的账龄和客户信誉情况，并检查应收账款期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

4、检查公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确；

5、通过企查查网站查询主要客户信息，了解主要客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况；

6、检查长账龄应收账款项目的合同、运输单、验收单、期后回款等情况，分析长账龄项目的付款政策、客户信用及坏账准备的计提情况；

7、检查应收款项融资的分类和列报是否符合企业会计准则相关规定；

8、分项目抽样检查合同、采购单、入库单、发货申请单、物流单据、终验报告等关键节点凭证，核实公司是否已按正确时点确认收入。

（二）核查意见

1、公司补充说明了一年以上应收账款对应的主要客户和订单的相关信息；

2、公司一年以上应收账款的主要客户包括央企、国企及其子公司、上市公司及其子公司以及国内外知名汽车或零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，预计客户具备回款能力，未按单项计提坏账准备具有合理性；

3、公司应收款项融资相关列报符合企业会计准则相关规定；

4、通过检查公司各应收账款一年以上的主要项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

三、年审会计师核查程序和核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价并测试公司的信用政策及与应收账款预期信用损失相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、分析应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断等；

3、通过分析公司应收账款的账龄和客户信誉情况，并执行应收账款检查期后款项项目，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

4、分析计算公司应收账款周转天数，结合合同约定的信用期限，比较前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

5、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

6、通过天眼查网站查询主要客户信息，了解主要客户的设立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本情况；

7、检查长账龄应收账款项目的合同、运输单、验收单、期后回款等情况，分析长账龄项目的付款政策、客户信用及坏账准备的计提情况；

8、检查应收款项融资的分类和列报是否符合企业会计准则相关规定；

9、分项目抽样检查合同、采购单、入库单、物流单据、终验报告等关键节点凭证，核实公司已按正确时点确认收入。

基于执行的审计程序，我们认为：

1、公司补充说明了一年以上应收账款对应的主要客户和订单的相关信息；

2、公司一年以上应收账款的主要客户包括央企、国企及其子公司、上市公司及其子公司以及国内外知名汽车或零部件品牌旗下公司，品牌和信誉在市场上相对较高，预计客户具备回款能力，未按单项计提坏账准备具有合理性；

3、公司应收款项融资相关列报符合企业会计准则相关规定；

4、通过检查公司各应收账款一年以上的主要项目各项目执行节点的单据和验收单据，确认上述项目不存在货物控制权未实际转移等提早确认收入的情况。

问题5、关于供应商与采购情况

2024年公司采购额18.44亿元，同比增长61%；预付账款1.61亿元，同比减少22%；应付账款6.25亿元，同比增长20%；应付票据1.86亿元，同比增长17%。

请公司：（1）分别列示2022–2024年前五大供应商、预付供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度、关联关系；（2）结合营业收入、在手订单金额、新签订单金额变动趋势，说明在营业收入下滑、原材料需求减少的背景下，采购规模未同步收缩的合理性；（3）按付款方式列示2022–2024年采购支付情况，说明采购增速是否与应付款项、预付款项变动趋势相匹配，付款周期是否较前期存在较大差异，并结合公司付款政策，说明大额预付款结算的商业必要性，是否符合行业惯例；（4）核查公司关联方及其他利益相关方是否与公司供应商存在非经营性资金往来。若存在，列示往来方具体情况、金额、发生时间及原因。

回复：

一、公司说明

1、分别列示2022–2024年前五大供应商、预付供应商的名称、采购内容、采购金额及占比、采购物资交付进度、关联关系。

（1）公司近三年前五大供应商和前五