证券代码:600815　　证券简称:厦工股份　　公告编号:2026-023

厦门厦工机械股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告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法律责任。

厦门厦工机械股份有限公司（以下简称“厦工股份”或“公司”）于近日收到上海证券交易所发送的《关于厦门厦工机械股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0826号，以下简称《问询函》）。根据《问询函》的要求，公司会同相关中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真核查落实，现将相关问题回复如下：

问题一：关于新增矿卡业务。

报告期内，公司设立跃薪厦工智能装备（河南）有限公司（以下简称跃薪河南）、厦工跃薪智能装备（新疆）有限公司（以下简称跃薪新疆）从事矿山机械智能矿卡业务（以下简称“矿卡业务”），实现营业收入11，451.20万元，占公司营业收入比例约17%，两家公司实现当年设立、当年运营、当年盈利。2025年第四季度，公司成功交付矿卡45台，实现营收8000余万元。公司对跃薪河南、跃薪新疆持股比例为45%，通过接受新疆行路智驾新能源科技有限公司（以下简称行路智驾）表决权委托，拥有以上两家公司表决权比例为60%，并实施并表。2025年前五大供应商中新增供应商河南跃薪智能机械有限公司。请公司补充披露：（1）矿卡业务开展的背景、业务模式，跃薪河南、跃薪新疆的设立时间、少数股东名称及基本情况、与公司及关联方是否存在关联关系、合作背景及相关约定，合作方在相关领域开展业务的情况，两家公司设立当年即实现盈利的合理性，是否符合行业特点和规律；（2）第四季度确认收入的矿卡业务合同签订的时间及金额、客户名称、产品生产时间、发货时间、验收时间、收入确认时间及金额、收入确认依据、期末及期后回款情况、客户与终端使用方的合作模式及结算情况等，说明验收周期与其他季度是否存在差异，收入确认的时点和依据与同行业可比公司是否存在差异，是否符合企业会计准则的相关规定；（3）矿卡业务客户、供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、法定代表人、主要股东及实际控制人、注册地址、销售或采购具体内容及金额、回款或付款情况、与公司及关联方是否存在关联关系或其他业务往来，上述供应商与客户是否重叠或存在关联关系及其他业务往来，如是，请详细说明相关业务的商业合理性；（4）行路智驾将表决权委托给公司的具体原因及背景、是否存在期限及其他约定，跃薪河南、跃薪新疆并表的具体依据，是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师对问题（2）（3）（4）发表意见。

公司回复：

一、矿卡业务开展的背景、业务模式，跃薪河南、跃薪新疆的设立时间、少数股东名称及基本情况、与公司及关联方是否存在关联关系、合作背景及相关约定，合作方在相关领域开展业务的情况，两家公司设立当年即实现盈利的合理性，是否符合行业特点和规律

1.矿卡业务开展的背景、业务模式

（1）矿卡业务开展背景

工程机械行业加速向绿色化、智能化、高端化转型，5G远程遥控和无人驾驶技术日趋成熟。根据公司“十四五”战略规划，公司将锚定市场趋势，以国际化、差异化、绿色化、智能化为方向，着力挖掘差异化细分市场，大力拓展先进制造新主业，通过新产品开发和产业投资，积极打造成为高端装备制造领先企业。公司经营计划明确各单位应充分发挥公司自身优势，在优化与提升存量业务的基础上，全力拓展和培育增量业务。在业务发展中我们注意到，近年来新能源无人驾驶矿用卡车受益于国家双碳战略和智能制造政策驱动及新疆煤炭市场大开发而率先在市场需求上呈现较快增长，因此公司积极与矿山机械领域相关企业对接产品销售及投资合作机会。

2024年底，河南跃薪智能机械有限公司（以下简称“跃薪智能”，其基本情况详见本回复的问题一、2.（2）少数股东情况①跃薪智能)的实控人朱耀占与厦工股份联络洽谈矿卡业务。双方经进一步交流和考察（包括考察新疆矿山设备需求情况），一致看好矿山机械行业及新疆矿山设备市场的未来发展前景，拟引入新疆行路智驾新能源科技有限公司（以下简称“行路智驾”，基本情况详见本回复的问题一、2.（2）少数股东情况②行路智驾），在业务合作基础上，优势互补、共同开拓矿山设备市场。

厦工股份、跃薪智能、行路智驾三方的优势与短板主要体现在：

①厦工股份：具有成熟的机械设备制造生产组织、研发及质管能力，拥有知名品牌优势及国有股东资源等；但对矿山设备的市场介入不深，对矿山设备的市场开拓能力不足；

②跃薪智能：实际控制人朱耀占长期扎根矿山领域，其实际控制的平顶山市鹰豪爆破有限责任公司（以下简称“鹰豪爆破”）长期从事矿山运维业务，具备矿山工程施工总承包一级、爆破作业单位许可二级资质，有矿山设备的应用场景和采购需求；跃薪智能的子公司河南跃薪时代新能源科技有限公司（以下简称“跃薪时代”）具备智能矿卡相关技术储备，跃薪智能在河南平顶山地区拥有矿山机械生产制造基地，已为鹰豪爆破提供部分智能矿卡设备；但跃薪智能缺乏大规模量产的组织能力和高端制造人才，供应链不稳定、议价能力弱，未建立标准化的生产管理及质量管控体系，产品质量不稳定，售后服务响应不及时；

③行路智驾：在新疆准东经济开发区拥有矿山机械生产制造基地，并承包了新疆两个矿山项目的部分运维作业，有矿山设备的需求；但其在矿山设备制造方面存在短板（短板情况同跃薪智能）。

跃薪智能、行路智驾均已获得注册地政府的支持，但囿于上述诸多短板，亟需寻求与成熟的机械制造主机厂商合作；厦工股份契合跃薪智能、行路智驾的合作需求，同时希望借此拓宽产品线，切入矿山装备领域，培育新的利润增长点。因此，三方达成一致，合资合作能够充分发挥各方优势并弥补各自短板，通过新设合资公司运营主体共同开拓矿山设备市场，特别是抢抓近年来新疆市场机遇，共享矿山装备行业发展红利。

（2）矿卡业务模式

①合资公司成立前，2025年4月厦工股份销售给跃薪智能20台矿卡，实现收入3，012万元。

②合资公司成立后，通过控股的合资公司生产销售矿卡

厦工股份、跃薪智能、行路智驾三方分别于2025年7月、2025年10月合资设立跃薪厦工智能装备（河南）有限公司（以下简称“跃薪河南”）、厦工跃薪智能装备（新疆）有限公司（以下简称“跃薪新疆”）。合资公司设立后，即通过合资公司生产销售矿卡，股东各方均不再从事与合资公司同类的业务。

2.跃薪河南、跃薪新疆的设立时间、少数股东名称及基本情况、与公司及关联方是否存在关联关系、合作背景及相关约定，合作方在相关领域开展业务的情况

（1）跃薪河南、跃薪新疆的设立时间及基本情况

跃薪河南成立于2025年7月9日，注册资本8000万元，股权结构及出资情况如下：

股东	认缴出资额（万元）	持股比例	出资方式	首次出资		剩余出资	
				金额（万元）	是否到资	金额（万元）	出资时间
厦工股份	3600	45%	货币	2880	已到资	720	2030年7月8日前
跃薪智能	3200	40%	货币	2560	已到资	640	2030年7月8日前
行路智驾	1200	15%	货币	960	已到资	240	2030年7月8日前
合计	8000	100%		6400	已到资	1600	

跃薪新疆成立于2025年10月9日，注册资本3000万元，股权结构及出资安排如下：

股东	认缴出资额（万元）	持股比例	出资方式	首次出资		剩余出资	
				出资金额（万元）	是否到资	出资金额（万元）	出资时间
厦工股份	1350	45%	货币	810	已到资	540	2030年8月31日前
跃薪智能	1200	40%	货币	720	已到资	480	2030年8月31日前
行路智驾	450	15%	货币	270	已到资	180	2030年8月31日前
合计	3000	100%		1800	已到资	1200	

两家公司的经营业务均为：主要从事矿用卡车（含燃油、甲醇、电动）、50吨以上矿用挖掘机（含燃油、甲醇、电动）产品的研发、生产、制造，以及智慧矿山与智能化改造等相关业务。

（2）少数股东情况

①跃薪智能

统一社会信用代码：91410400MA3XUW3E78
成立时间：2016年12月28日
注册资本：1亿元
住所：河南省平顶山市新城区育英路北段河南平开电力设备有限公司办公楼301-308号
法定代表人：朱耀占

主要股东及实际控制人：河南戎迪信息咨询有限公司持股95%，实控人为朱耀占（持有河南戎迪信息咨询有限公司100%股权）

经营范围：特种设备制造，特种设备设计，特种设备安装改造修理；建筑物拆除作业(爆破作业除外)，机械设备研发，机械设备销售，特种设备销售，机械设备租赁，对外承包工程，金属矿石销售，建筑工程机械与设备租赁，矿山机械制造，矿山机械销售等。

②行路智驾

统一社会信用代码：91652301MACRRR0C2X
成立时间：2023年7月27日
注册资本：5000万元
住所：新疆昌吉回族自治州准东经济技术开发区五彩湾新城五彩路101号孵化基地2-208室05号（五彩湾）
法定代表人：闫文杰

主要股东及实际控制人：河南科步新能源科技有限公司持股100%，实控人为张硕磊（持有河南科步新能源科技有限公司65%股权）

经营范围：专用设备制造；建筑工程机械与设备租赁；矿山机械制造；矿山机械销售；机械设备研发；机械设备销售；机械设备租赁；土石方工程施工；工程管理服务等。

③跃薪智能、行路智驾与厦工股份及关联方不存在关联关系。

（3）合作背景及相关约定

合作背景详见前述“矿卡业务开展的背景”。

厦工股份、跃薪智能、行路智驾关于合资设立跃薪河南、跃薪新疆的《合资经营合同》的相关约定：

①资产、业务及人员转移：合资公司设立后，跃薪智能、行路智驾拥有的资产，未履行完毕的涉及智能矿山设备和应用场景研发、矿卡车辆和矿山机械设备研发制造销售等业务往来，现有的与合资公司主营业务相关的员工的劳动关系，按约定方式转移至合资公司；

②不竞业及业务合作：未经其他方事先书面同意，股东各方不直接或间接从事任何与合资公司业务相同或相竞争的实体、业务或产品；跃薪智能、行路智驾及其关联主体经营所需的矿卡车辆和矿山机械设备等产品或服务，在同等市场条件下优先向合资公司进行采购或委托加工，并支付合理、公允的费用，设置市场合理的账期；

③组织机构及管理：（a）股东按照实缴出资比例行使表决权，股东会就除重大事项外的其他事项作出决议，应当经代表过半数表决权的股东通过；（b）在行路智驾持有合资公司股权期间，行路智驾将其持有的注册资本对应的股东表决权、提案权、提名权、股东会参与权等非财产性股东权利委托厦工股份行使；(c)合资公司设董事会，董事会成员为三人（厦工股份提名两名董事，跃薪智能提名一名董事）；除重大事项外，董事会决议由三分之二以上（含三分之二）董事同意即可通过；(d)合资公司成立满3年，根据合资公司经营状况，厦工股份将推动安排跃薪智能成为其股东；厦工股份按交易各方共同认可的评估值收购跃薪智能及行路智驾所持的全部或部分合资公司剩余股权，股权的估值作价依据双方共同委托的评估机构的评估结论确定，具体方案以各方依据法律法规、证券监管规定协商一致并经上市公司监管部门、国资监管部门及内部规定审批结果为准。合资公司成立满3年后，若合资公司的股东及股比均未发生变化，则跃薪智能提名两名董事，厦工股份提名一名董事，且行路智驾有权撤销前述股东权利委托。

合资公司设立后，上述第①项约定(资产、业务及人员转移)的执行如下：

a.跃薪河南向跃薪智能、跃薪时代购买部分资产及负债，包括部分存货、固定资产、在建工程、长期待摊费用、专利权及非专利技术等无形资产、应收账款及应付账款。拟购资产及负债以评估基准日2025年4月30日的评估值为定价基础，委托联合中和土地房地产资产评估有限公司进行评估，评估净值人民币6，392.97万元，评估报告按规定上报国资监管部门备案通过。跃薪河南于2025年11月与跃薪智能、跃薪时代签订《资产购买协议》，购买资产总金额合计为6，265.83万元，低于评估值，系按约定的价格调整机制并考虑标的资产过渡期相关资产的折旧及摊销额等因素后确定的。

b.跃薪新疆向行路智驾购买部分资产及负债，包括固定资产、长期待摊费用（新疆准东园区装修费）、专利权及非专利技术等无形资产、其他应收款及应付账款。拟购资产及负债以评估基准日2025年4月30日的评估值为定价基础，委托联合中和土地房地产资产评估有限公司进行评估，评估净值人民币1，613.06万元，评估报告按规定上报国资监管部门备案通过。跃薪新疆于2025年11月与行路智驾签订《资产购买协议》，购买资产总金额为1，585.53万元，低于评估值，系按约定的价格调整机制并考虑标的资产过渡期相关资产的折旧及摊销额等因素后确定的。

c.合资方股东的原有员工共56人终止原劳动合同，其中48人与跃薪河南签订了劳动合同，8人与跃薪新疆签订了劳动合同。

d.跃薪河南承接了跃薪智能在谈订单共50台矿卡，并向跃薪智能采购其在2025年5月1日至跃薪河南设立日期间的生产备货（包括电驱、电控、动力电池、无动力底盘、大箱、辅料、驾驶室、无人驾驶硬件等），采购合同含税金额合计8，596.32万元。所采购零部件及物料用于生产10台140T甲醇无座舱矿卡及20台115T纯电矿卡（2025年11月交付）、20台140T甲醇有座舱矿卡（2026年第1季度交付）。

（4）合作方在相关领域开展业务的情况

跃薪智能在与厦工股份成立合资公司之前从事矿卡的制造和服务，合资公司成立后不再从事该类业务。根据跃薪智能提供的信息，在合资公司成立前其矿卡产品的产销量情况为：2022年生产84台、销售82台，2023年生产148台、销售150台，2024年生产91台、销售91台，各年产销量根据下游需求而波动，2022-2024年平均产销量为108台。跃薪智能的关联企业鹰豪爆破从事矿山运维业务，有矿卡等矿山机械设备采购需求。

行路智驾在合资公司成立前主要从事生产销售无人矿卡及矿山运维相关业务，其成立时间短、业务量小，合资公司成立后亦不再从事矿山设备制造业务。

3.两家公司设立当年即实现盈利的合理性分析

两家合资公司设立当年即实现盈利的主要原因是：（1）合作方跃薪智能及其实控人深耕矿山运维及矿卡研发制造领域，已积淀核心技术专利并具备矿卡的生产制造条件；按合资合同约定，两家合资公司成立后通过资产购买、人员转移等方式，快速构建了矿卡的研发、生产制造能力和条件；（2）根据合资合同关于业务转移、不竞业及业务合作等条款，合资公司须承接小股东及其关联方的原有业务，小股东及其关联方后续经营所需的矿卡车辆和矿山机械设备等产品或服务，在同等市场条件下优先向合资公司采购，因此，合资公司设立后前期须先满足小股东及其关联方的实际采购需求。行路智驾采购的矿卡主要用于新疆宜化、中联润世的矿山运维项目，鹰豪爆破采购的矿卡主要用于江西宜丰宁德时代的锂矿运维项目、洛阳栾川洛钼矿运维项目。

跃薪河南的产品以甲醇增程及纯电矿卡为主，主要覆盖中原及周边矿山市场，2025年已完成10台140T甲醇电动矿卡（无座舱）、15台140T电动矿卡、20台115T电动矿卡的生产及交付。跃薪新疆主打140T纯电矿卡及智慧矿山解决方案，可满足新疆矿山企业对本地化设备的需求，依托“疆企疆用”政策导向，优先参与新疆区域内矿山设备采购及招投标项目。

小股东原有存量业务具备盈利性，合资公司成立后依照约定承接了小股东及其关联方的业务，故成立当年即实现盈利。这是基于合作目的、遵照合作约定执行的成果，未违背行业特点和规律。合资公司正积极开拓其他市场客户，随着时间推移其客户集中的情形将陆续得到缓解。

二、第四季度确认收入的矿卡业务合同签订的时间及金额、客户名称、产品生产时间、发货时间、验收时间、收入确认时间及金额、收入确认依据、期末及期后回款情况、客户与终端使用方的合作模式及结算情况等，说明验收周期与其他季度是否存在差异，收入确认的时点和依据与同行业可比公司是否存在差异，是否符合企业会计准则的相关规定；

1.第四季度确认收入的矿卡业务情况

2025年第四季度，合资公司交付矿卡45台，实现营业收入8，439.37万元。具体情况如下：

金额单位：万元

序号	合同签订时间	机型	数量	合同金额（含税）	客户名称	产品完工时间	出库时间	验收时间	收入确认时间	合同结算条款	收入确认金额	2025年回款金额	2026年1-5月回款金额
1	2025.9.12	140T纯电	15	3，945.00	行路智驾	2025.10.4-2025.10.18每天一台	2025.10.4-2025.10.18每天一台	2025.11.17	2025.11	设备交付后7日内，付6%首付款；融资租赁放款7日内或不迟于设备交付后的180天内回89%；余5%质保金在设备质保期到期后7日内支付	3，491.15	236.70	–
2	2025.9.19	140T甲醇无座舱	1	2，530.00	行路智驾	2025.10.19	2025.11.3	2025.11.17	2025.11	设备交付后7日内，付6%首付款；融资租赁放款7日内或不迟于设备交付后的180天内回89%；余5%质保金在设备质保期到期后7日内支付	2，238.94	151.80	–
			1			2025.10.20	2025.11.4	2025.11.17					
			1			2025.10.21	2025.11.5	2025.11.17					
			1			2025.10.22	2025.11.6	2025.11.17					
			1			2025.10.23	2025.11.7	2025.11.17					
			5			2025.10.21	2025.11.21	2025.11.30					
3	2025.12.25（说明3）	115T纯电	5	3，061.49	鹰豪爆破	2025.11.1	2025.11.14	2025.11.14	2025.12	首付款180万在2026.1.31前支付；剩余款项28，814，880.00元，采用分期付款的方式支付，共分十二期，分期周期为自2026年2月28日至2027年1月31日	2，709.28	–	1，140.50
			1			2025.11.7	2025.11.19	2025.11.19					
			3			2025.11.7	2025.11.21	2025.11.21					
			2			2025.11.7	2025.11.22	2025.11.22					
			3			2025.11.7	2025.11.23	2025.11.23					
			4			2025.11.7	2025.11.27	2025.11.27					
			2			2025.11.7	2025.11.28	2025.11.28					
	合计		45	9，536.49							8，439.37	388.50	1，140.50

说明：（1）收入确认依据：公司在将商品交付给客户并取得验收单时，确认收入。

（2）验收一般在产品完工交付当月或次月完成，与其他季度不存在差异。

（3）该业务系跃薪智能在合资公司成立前的在谈业务，跃薪河南成立后依约定承接该业务。客户于2025年11月11日向跃薪河南发送书面《承诺函》表示：承接的宜丰矿区剥离工程开工在即，矿方需现场勘验施工设备实物，以此确认其具备履约施工能力；为保障项目按时开工，杜绝因设备交付滞后引发工期延误风险，特申请在合同审批流程办结前提前提取部分设备，并承诺按最终生效合同履行还款义务。考虑到客户的实际情况，为维护客户关系，矿卡于2025年11月出库并验收，销售合同于2025年12月25日完成审批流程后签订。

（4）序号1与序号2的合同，截至2026年5月31日跃薪河南尚未收到89%货款，根据合同结算条款该客户已逾期，正努力筹措还款资金，公司密切跟踪追讨欠款中。

2.客户与终端使用方的合作模式及结算情况

公司矿卡客户行路智驾采购的矿卡在其承包运维的新疆宜化、中联润世等矿上使用，跃薪智能、鹰豪爆破采购的矿卡在承包运维的江西宜丰、洛阳栾川等矿上使用。客户直接与发包方按照实际运输方量进行计量计价，以经矿方或总包方确认的土石方运输方量作为结算依据，结算周期主要分为月度结算、季度结算两类：（1）月度结算：每月由客户报送当月实际运输方量，经矿方/总包方现场验收、计量核对无误后，双方确认结算单，按约定支付运输服务费；（2）季度结算：部分长期稳定合作项目采用按季度对账结算，每季度汇总运输总方量，经双方核对确认后完成款项支付。

3.收入确认的时点和依据，与同行业可比公司是否存在差异，是否符合企业会计准则的相关规定

（1）收入确认符合企业会计准则的相关规定

根据矿卡销售合同约定，设备毁损灭失的风险自交付时起转移至客户，设备送达交货地点验收合格后即视为交付完成，此后发生的一切损失均由客户承担，公司享受相应的债权追偿权。上述合同，公司均已将商品交付给了客户，双方签署了验收单，即客户已实物占有该商品，客户已取得商品的控制权。客户购买的商品均直接发送至其运维的矿山，客户所购买的商品均已实际投入使用。

因此，公司在将商品交付给客户并取得验收单时，已将商品的控制权转移给客户，在此时确认收入，符合企业会计准则的要求。

（2）公司收入确认的时点和依据与同行可比公司相类似，符合行业惯例。具体说明如下（以下摘自同行公司年报披露的信息）：

①柳工：本集团在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。销售商品合同：本集团与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，通常在综合考虑了下列因素的基础上，以向客户交付并经验收时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。

②徐工：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。合同开始日，公司对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

国内销售收入：公司将货物发出，购货方签收无误后确认收入。

出口销售收入：出口销售在办理报关手续，并根据不同的贸易条款取得出口提单、物流接收单等支持性文件为控制权转移时点，按照履约义务的交易价格确认收入。

③三一重工：与客户之间的合同产生的收入：本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。

销售商品合同：本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务，并不再对该商品保留通常与所有权相联系的继续管理权和实施有效控制，通常在综合考虑了下列因素的基础上，以向客户交付并经验收时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。

三、矿卡业务客户、供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、法定代表人、主要股东及实际控制人、注册地址、销售或采购具体内容及金额、回款或付款情况、与公司及关联方是否存在关联关系或其他业务往来，上述供应商与客户是否重叠或存在关联关系及其他业务往来，如是，请详细说明相关业务的商业合理性

1.矿卡业务客户情况

（1）客户基本情况

①跃薪智能、行路智驾

基本情况详见前述“问题一、第一、2.（2）少数股东情况”

②鹰豪爆破

成立时间：2003年6月11日
注册资本：人民币5，800万元

主营业务：设计施工、安全监理；土石方挖运；桥梁拆除；钢结构制作安装与拆除；建筑物拆除；管道安装；防腐防水工程施工；隧道石方工程施工；地基工程施工；矿山施工；石料加工与销售；建筑工程机械与设备租赁。

法定代表人：朱耀帮
主要股东及实际控制人：朱耀占
注册地址：平顶山市新城区景湖阳光小区2号楼一单元5楼东户

（2）矿卡业务的销售内容及金额、回款情况详见“问题一、第二、1.第四季度确认收入的矿卡业务情况”。

（3）矿卡业务客户中跃薪智能、行路智驾是公司控股子公司跃薪河南、跃薪新疆的股东，鹰豪爆破与跃薪智能为同一实控人，跃薪智能同时为公司供应商(详见下述“矿卡业务供应商情况”)，除此之外与公司及关联方不存在关联关系或其他业务往来。

2.矿卡业务供应商情况

（1）供应商及采购内容、金额、付款情况

金额单位：万元

名称	采购内容	采购合同金额（含税）	2025年付款金额	期后付款金额	备注
跃薪智能	电驱、电控、动力电池；无动力底盘、大箱；辅料；驾驶室；无人驾驶硬件等	8，596.32	6，400.58	1，298.44	说明1
陕西通运重工有限公司	无动力底盘、基础车辆钣金件及无人物料钣金件	1，095.85	1，035.52	1.15	说明2
浙江盘毂动力科技有限公司（以下简称“浙江盘毂”）	电驱、电控及相关物料	473.10	236.55	136.55	说明2
建新轮胎有限责任公司	轮胎	128.70	128.70	–	说明2
北京景宸创想科技有限公司	无人驾驶硬件	110.00	110.00	–	说明2

说明1：跃薪河南向跃薪智能采购，系执行《合资经营合同》的相关约定：跃薪河南承接跃薪智能未履行完毕的业务，采购跃薪智能在2025年5月1日至合资公司设立日期间的生产备货，所采购零部件及物料用于生产10台140T甲醇无座舱矿卡及20台115T纯电矿卡（2025年11月交付）、20台140T甲醇有座舱矿卡（2026年第1季度交付）。

说明2：向陕西通运重工有限公司、浙江盘毂、建新轮胎有限责任公司、北京景宸创想科技有限公司采购零部件及物料系用于生产15台140T纯电矿卡（2025年11月交付）。

（2）供应商基本情况

跃薪智能基本情况详见“问题一、第一、2.（2）少数股东情况”。其他供应商的基本情况详见下表：

名称	成立时间	注册资本	主营业务	法定代表人	主要股东	实际控制人	注册地址
陕西通运重工有限公司	2012-3-7	5000万元	非公路矿用车、工程特种车辆及汽车零部件的技术研发、生产与销售	李春林	陕西通运专用汽车集团有限公司	李海龙	陕西省宝鸡市岐山县蔡家坡经济技术开发区
浙江盘毂	2018-4-3	85000万元	电子元器件与机电组件设备制造，电动机制造，机械电气设备制造、销售，工业设计服务等	潘存伟	上海盘毂动力科技股份有限公司	韩军	浙江省兰溪经济开发区江南园区23号路
建新轮胎有限责任公司	2018-8-27	50000万元	轮胎制造；橡胶制品制造；轮胎销售；橡胶制品销售；化工产品销售	蔡庆勇	蔡庆火22%，蔡金宣22%，蔡友志12%，蔡庆勇11%，蔡庆彬11%，蔡清流11%，蔡清稳11%	蔡金宣	福建省泉州市石狮市鸿山镇双兴路9号
北京景宸创想科技有限公司	2024-12-16	100万元	技术服务；数据处理服务；机械设备销售；电子产品销售；汽车零配件零售；汽车零配件批发；软件销售；软件外包服务；计算机软硬件及辅助设备批发零售；专用设备修理；电子元器件零售等	赵丽华	赵丽华100%	赵丽华	北京市丰台区百强大道10号楼13层2单元1315-692

（3）上述供应商与公司及关联方不存在关联关系。

3.供应商与客户是否重叠或存在关联关系及其他业务往来、相关业务的商业合理性分析

（1）存在部分供应商与客户重叠的情况

①跃薪智能：厦工股份因前期业务合作需求，于2025年4月销售20台矿卡给跃薪智能。根据《合资经营合同》中关于资产转让、业务转移、不竞业及业务合作的规定，跃薪河南2025年7月成立后购买跃薪智能的无形资产、固定资产等资产，承接跃薪智能尚未履行完毕的采购及销售业务，采购其生产智能矿卡的库存零部件。

②浙江盘毂：厦工股份、跃薪河南因生产矿卡分别向浙江盘毂购买底盘、三电系统等材料；浙江盘毂因厦工股份的电池销售价格较其自身供应商更有优势而向厦工股份采购电池。

（2）除前述情形外，上述供应商与公司及关联方不存在其他业务往来。

（3）跃薪智能与鹰豪爆破存在关联关系，实控人均为朱耀占。厦工股份及跃薪河南对跃薪智能、鹰豪爆破的销售业务基于其矿山运维业务需求，跃薪河南对跃薪智能的采购业务系合资合同约定和生产实际需要，系依市场规则开展的商业行为，交易均真实合理。

四、行路智驾将表决权委托给公司的具体原因及背景、是否存在期限及其他约定，跃薪河南、跃薪新疆并表的具体依据，是否符合企业会计准则的相关规定

1.表决权委托具体原因及背景、是否存在期限及其他约定

为充分发挥各方股东优势，共同开拓矿山机械市场，特别是抢抓近年来新疆市场机遇，培育新的利润增长点，厦工股份与跃薪智能、行路智驾成立了合资公司跃薪河南、跃薪新疆。鉴于厦工股份具有成熟的生产组织能力、质量管控与综合管理体系，为高效统筹核心资源赋能合资公司，经各方股东协商一致，合资公司的决策层及经营层均由厦工股份主导且控制，因厦工股份对合资公司持股比例为45%，通过行路智驾将其持有合资公司15%股权对应的股东表决权、提案权、提名权、股东会参与权等非财产性股东权利委托厦工股份行使，以实现厦工股份在合资公司股东会的控制（厦工股份表决权合计60%）。表决权委托期限及其他约定详见“问题一、第一、2.（3）合作背景及相关约定”。

2.跃薪河南、跃薪新疆并表的具体依据

（1）会计准则相关规定

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》（2014年修订）的相关规定，合并财务报表的合并范围应当以控制为基础确定。控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力来影响其回报金额。具体判断标准如下：

第七条　合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。

控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

本准则所称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。被投资方的相关活动应当根据具体情况进行判断，通常包括商品或劳务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发活动以及融资活动等。

第八条　投资方应当在综合考虑所有相关事实和情况的基础上对是否控制被投资方进行判断。一旦相关事实和情况的变化导致对控制定义所涉及的相关要素发生变化的，投资方应当进行重新评估。相关事实和情况主要包括：

（一）被投资方的设立目的。
（二）被投资方的相关活动以及如何对相关活动作出决策。
（三）投资方享有的权利是否使其目前有能力主导被投资方的相关活动。
（四）投资方是否通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报。
（五）投资方是否有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。
（六）投资方与其他方的关系。

第九条　投资方享有现时权利使其目前有能力主导被投资方的相关活动，而不论其是否实际行使该权利，视为投资方拥有对被投资方的权力。

第十三条　除非有确凿证据表明其不能主导被投资方相关活动，下列情况，表明投资方对被投资方拥有权力：

（一）投资方持有被投资方半数以上的表决权的。
（二）投资方持有被投资方半数或以下的表决权，但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的。

第十六条　某些情况下，投资方可能难以判断其享有的权利是否足以使其拥有对被投资方的权力。在这种情况下，投资方应当考虑其具有实际能力以单方面主导被投资方相关活动的证据，从而判断其是否拥有对被投资方的权力。投资方应考虑的因素包括但不限于下列事项：

（一）投资方能否任命或批准被投资方的关键管理人员。
（二）投资方能否出于其自身利益决定或否决被投资方的重大交易。
（三）投资方能否掌控被投资方董事会等类似权力机构成员的任命程序，或者从其他表决权持有人手中获得代理权。
（四）投资方与被投资方的关键管理人员或董事会等类似权力机构中的多数成员是否存在关联方关系。

（2）判断厦工股份是否可以并表的过程

根据上述会计准则，判断厦工股份是否能够合并跃薪河南、跃薪新疆，需要从权力、可变回报、权力与回报的联系三个要素进行分析：

1）权力分析

①股东会层面的权力

根据公司章程，特殊事项（修改公司章程、增加或者减少注册资本、合并、分立、解散或者变更公司形式、对外担保、对外转让股权）须经全体股东所持表决权的三分之二以上通过；其他事项经代表过半数表决权的股东通过。

厦工股份持股45%，跃薪智能持股40%，行路智驾持股15%。行路智驾将非财产性股东权利（表决权、提案权等）委托厦工股份行使，因此厦工股份实际拥有60%的表决权（45% +15%）。

对于特殊事项：需三分之二（66.67%）以上通过，厦工股份实际拥有60%表决权，不足66.67%，无法单方面通过特殊事项。但是修改公司章程，增加或减少注册资本，发行公司债券，公司合并、分立、解散或变更公司形式、对外担保、对外转让股权等特殊事项属于保护性权利，并非实质性权利。因此，厦工股份无法单方面通过这些特殊事项，不影响其对合资公司拥有实质性权利的判断。

对于其他事项：需过半数（50%）通过，厦工股份实际拥有60%表决权，可以单方面通过其他事项。

因此，厦工股份在股东会层面能够主导合资公司的日常经营活动。

②董事会层面的权力

董事会设3名董事，厦工股份提名2名，跃薪智能提名1名，行路智驾不提名。

特殊事项需全体董事一致通过，厦工股份提名的2名董事无法单方面通过特殊事项，但是修改公司章程，增加或减少注册资本，发行公司债券，公司合并、分立、解散或变更公司形式等重大事项属于保护性权利，并非实质性权利。

其他事项需三分之二以上董事通过（即至少2名董事同意），厦工股份提名的2名董事可以单方面通过其他事项。

因此，厦工股份在董事会层面能够主导合资公司的日常经营活动。

③经营管理层的权力

根据合资公司章程，董事长、总经理、财务负责人由厦工股份提名，采购、销售副总经理和财务副经理由跃薪智能提名。

实际上合资公司的董事长、总经理、财务负责人、销售副总、生产负责人、研究院院长等关键岗位均由厦工股份委派，厦工股份控制了关键管理职位，能够主导合资公司的日常财务和经营决策。

④其他体现厦工股份权力的表现

a.战略与经营层面：厦工股份主导制定合资公司的年度经营计划、年度预算的编制工作、战略发展方向及业务模式。

b.财务与融资层面：合资公司财务管理制度是参照厦工股份财务管理制度“统一管理、分级负责”的原则执行。即合资公司的财务工作由厦工股份统一管理、统一指导，财务管理体系中各层级、各岗位按照相应的职责和权限履行财务管理职责，承担相应的责任。一般性的付款流程：经办人→经办部门负责人→会计→经办部门分管领导→财务部负责人→总经理；重大事项，比如融资、资金拆借需过董事长或董事会审批，由于财务负责人、总经理、董事长均为厦工委派，因此合资公司的财务与融资实际由厦工股份控制。

c.人事与薪酬层面：合资公司经营班子成员的薪酬与考核方案报董事会审批；厦工股份对关键岗位的任免有提名和否决权。

d.日常经营参与层面：合资公司月度、半年度、年度都需要向厦工股份汇报经营状况；合资公司研究院院长由厦工股份委派陈先武担任，制造部经理由厦工委派冯超担任，销售由厦工股份委派王军社分管兼职部门经理，采购部由原跃薪智能人员刘世龙担任，但厦工股份委派的总经理分管采购部。

e.其他事项说明

合资协议中约定，合资公司成立满3年后，若合资公司的股东及股比均未发生变化，则跃薪智能提名两名董事，厦工股份提名一名董事，且行路智驾有权撤销前述股东权利委托。该约定实际是对合资股东各方的保护性条款，视未来3年合资公司的经营情况，厦工股份考虑是进一步收购合资公司股权或者是退出合资公司。该约定并非构成厦工股份不可撤销的履约义务，厦工股份在3年后有主导权，因此该约定不影响前述厦工股份对合资公司具有实质性权力的判断。

⑤综合分析

厦工股份通过股东会委托（60%表决权）、董事会多数席位（2/3）及委派核心管理层人员，深度参与合资公司的经营管理，能够主导合资公司的相关活动。

2）可变回报分析

厦工股份持有合资公司45%的股权，享有合资公司45%的利润分配和剩余权益，承担相应风险，并非取得固定收益，因此厦工股份享有可变回报。

3）权力与回报的联系

厦工股份通过行使权力（包括行使股东会60%的表决权、董事会多数席位、委派核心管理层人员），能主导合资公司日常经营和财务决策，从而能够影响合资公司的经营情况（可变回报），因此权力与回报之间存在联系。

厦工股份通过委托协议获得的15%股权对应的财产性收益（如分红）仍归属于行路智驾，厦工股份仅获得该部分股权的表决权等非财产性权利。但这不影响厦工股份因其自身45%的股权而可获取可变回报的事实。厦工股份受托行使行路智驾15%股权的非财产性权力，最终是为了服务其自身45%份额回报的最大化。

综上所述，厦工股份通过对股东会、董事会、经营管理层方面拥有对合资公司的权力，通过参与合资公司的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对合资公司的权力来影响其回报金额。因此厦工股份可以控制合资公司，从而可以对合资公司进行并表。

年审会计师核查意见：

经核查，我们认为（1）公司矿卡业务收入确认的时点和依据与同行业可比公司不存在重大差异，公司在将商品交付给客户并取得验收单时，已将商品的控制权转移给客户，在此时确认收入，符合企业会计准则的要求；（2）公司矿卡业务的供应商与客户存在部分重叠的情况，但是属于在不同单位主体下开展不同业务，具备商业合理性。矿卡业务主要供应商与公司及关联方不存在未识别的关联关系或其他业务往来；（3）厦工股份通过对股东会、董事会、经营管理层方面拥有对合资公司的权力，通过参与合资公司的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对合资公司的权力来影响其回报金额。因此厦工股份可以控制合资公司，对合资公司进行并表符合企业会计准则的要求。

问题二：关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入6.72亿元，同比下滑1.78%，归母净利润亏损7345.42万元，同比转亏，扣非后归母净利润亏损1.22亿元。分行业看，工程机械业务毛利率为9.54%，同比减少7.72个百分点；装备租赁业务毛利率为43.19%，同比减少18.04个百分点；建筑施工业务毛利率为-0.78%，同比减少4.97个百分点。请公司补充披露：（1）报告期内，工程机械、装备租赁业务前十大客户的情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、法定代表人、主要股东及实际控制人、注册地址、开始合作时间、销售内容及金额、回款情况等，并结合行业情况和公司经营情况说明前述业务毛利率均出现下滑的原因及合理性；（2）报告期内，建筑施工业务主要项目的名称、交易对方情况、关联关系情况、合同金额、开工时间、完工时间、完工进度、收入确认金额及依据、累计收款金额及比例等，结合该项业务毛利率为负的情况，说明是否具备商业合理性及商业实质；（3）结合市场变化情况、同行业可比公司经营情况，分析本年度业绩转亏的原因及合理性，并结合报告期内新增订单、期末在手订单情况，说明公司是否存在持续亏损的风险。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、报告期内，工程机械、装备租赁业务前十大客户的情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、法定代表人、主要股东及实际控制人、注册地址、开始合作时间、销售内容及金额、回款情况等，并结合行业情况和公司经营情况说明前述业务毛利率均出现下滑的原因及合理性；

1.工程机械业务前十大客户的情况

（1）合作时间、销售内容及金额、回款情况

金额单位：万元

序号	客户	开始合作时间	销售内容	2025年销售金额	2025年回款金额（含往年销售在本期回款）	2025年回款情况
1	鹰豪爆破及与其同属于同一控制人的关联企业（注）	2025年	矿卡	5，912.07	808.90	无逾期
2	行路智驾	2025年	矿卡	5，733.92	388.50	无逾期
3	LLC TECHBAZA	2021年	装载机、挖掘装载机、挖掘机、平地机、垃圾压实机、压路机、配件等	3，344.71	4，211.09	无欠款
4	FFTC IMP & EXP CO., LIMITED	2022年	挖掘机、配件	2，208.24	2，098.90	无欠款
5	浙江盘毂	2025年	电池总成	2，194.87	2，480.21	无欠款
6	TRANSEQUIP CO., LTD.	2010年	装载机、挖掘机、平地机、推土机、压路机、叉车、配件	1，650.00	1，456.32	无逾期
7	浙江力翔焊割设备有限公司	2020年	装载机、挖掘机、平地机、推土机、压路机、叉车、配件	1，497.55	1，579.56	无逾期
8	LLC ECONIC	2023年	挖掘装载机、配件	1，393.05	1，493.15	无欠款
9	宏辉石油化工（香港）有限公司	2022年	装载机、挖掘装载机、推土机、压路机、配件	1，332.13	1，652.02	无欠款
10	CHAU AU NAM PRECAST CONCRETEJOINT STOCK COMPANY	2025年	环卫车辆（清洗车、洗扫车）	1，233.52	1，233.52	无欠款

注：鹰豪爆破及与其同属于同一控制人的关联企业，含跃薪智能。

（2）客户基本情况

鹰豪爆破基本情况详见前述“问题一、第三、1.矿卡业务客户情况”；行路智驾基本情况详见前述“问题一、第一、2.（2）②行路智驾”；浙江盘毂基本情况详见前述“问题一、第三、2.（2）矿卡业务供应商基本情况”；其他客户基本情况详见下表：

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	法定代表人	主要股东	实际控制人	注册地址
LLC TECHBAZA	2014-12-11	卢布1，011，000	工程机械产品的销售、维修及零部件的供应	Efimova Natalya Veniaminovna	Efimova Natalya Veniaminovna	Efimova Natalya Veniaminovna	RUSANOVA PASSAGE 2, BUILD 1, FLOOR 2,PREM I, ROOM 52, MOSCOW, MOSCOW, REGION, 129323, RUSSIAN FEDERATION
FFTC IMP & EXP CO., LIMITED	2017-12-28	港币5，000，000	乘用车，商用车，工程机械	LI YINGYING	LI YINGYING	LI YINGYING	FLAT/RM 503A, 5/F WON HING BUILDING, 74-78 STANLEY STREET, CENTRAL ,HK
TRANSEQUIP CO., LTD.	2007-12-7	菲律宾比索5，000，000	商用车、工程机械产品经销	Wilfred Chua	Wilfred Chua，Sally Chua	Wilfred Chua，Sally Chua	62B INNOVATIVE STREET, SUBIC BAY INDUSTRIAL,PARK, PHASE 1, SUBIC BAY FREEPORT ZONE, SUBIC
浙江力翔焊割设备有限公司	2006-4-6	人民币1，000万元	金属切割及焊接设备销售，建筑用金属配件、模具、建筑工程用机械销售等	周翔	周翔90%，周晨谣10%	周翔	浙江省绍兴市诸暨市浣东街道东旺路212号宇邦大厦001701-3
LLC ECONIC	2023-6-27	卢布100，000	工程机械产品的销售、维修及零部件的供应	Valentina Stryshkova	Valentina Stryshkova	Valentina Stryshkova	125445, Moscow, Khovrino Area, Smolnaya str. 24A, office 1/11
宏辉石油化工（香港）有限公司	2015-8-11	港币7，000，000	石油化工产品销售	Zheng Jianfeng	广东宏辉石油化工股份有限公司	郑建丰	Unit 1605-6, 16/F, Multifield Plaza, 3-7A Prat Aveneu, TST, Kln, HK, China
CHAU AU NAM PRECAST CONCRETEJOINT STOCK COMPANY	2009-11-26	越南盾500，000，000（五万亿越南盾）	预制混凝土	PH?M ??NG ?O à N	?O à N MINH ?N	?O à N MINH ?N	Tieu khu 1, Thi Tran Kien Khe, Huyen Thanh Liem, Tinh Ha Nam, Viet Nam

续表

客户名称	是否经销商	是否独家销售我司产品	商务结算安排	是否按约定执行
LLC TECHBAZA	是	否	收到客户100%货款后发货	是
FFTC IMP & EXP CO., LIMITED	是	否	收到客户100%货款后发货	是
TRANSEQUIP CO., LTD.	是	否	客户在收货验收合格后60天内付清全款	是
浙江力翔焊割设备有限公司	是	是	合同签订后2个工作日内买方支付合同金额的21%，尾款79%在提车日之后150天之内付清	是
LLC ECONIC	是	挖掘装载机独家销售	收到客户100%货款后发货	是
宏辉石油化工（香港）有限公司	是	否	收到客户100%货款后发货	是
CHAU AU NAM PRECAST CONCRETEJOINT STOCK COMPANY	否	否	收到客户90%货款后发货，尾款10%在货物验收合格之后90天内付清	是

（3）工程机械业务毛利率出现下滑的原因

①业务结构差异：公司工程机械业务包括土石方机械、隧道掘进机械及其他工程机械销售及相关业务。公司2025年没有盾构机新机销售且盾构机维修业务萎缩，上年同期有销售2台盾构机新机及较多盾构机维修业务（上年盾构新机销售毛利率28.25%，维修业务毛利率51.13%，拉高了工程机械业务整体毛利率）；②国内传统工程机械行业集中度持续提升，已形成寡头竞争格局，中小型厂商发展空间进一步受挤压；③海外市场竞争剧烈，公司产品的市场竞争力较弱，售价跟随竞品价格呈下跌趋势。

2.装备租赁业务前十大客户的情况

（1）合作时间、销售内容及金额、回款情况

金额单位：万元

序号	客户名称	首次合作时间	销售项目内容	2025收入金额	2025年回款金额（注）	2025年回款情况
1	中铁工程装备集团有限公司	2014年	盾构机租赁	4，494.14	5，043.18	无逾期
2	中铁十八局集团第一工程有限公司	2015年	盾构机租赁	1，586.42	1，540.00	部分逾期
3	中铁一局集团有限公司	2022年	盾构机租赁	676.11	413.85	部分逾期
4	中铁工程装备集团技术服务有限公司	2024年	盾构机租赁	125.38	1，831.00	无逾期
5	中铁二局集团有限公司	2024年	盾构机租赁	89.91	95.00	部分逾期
6	中铁一局集团城市轨道交通工程有限公司	2016年	盾构机租赁	13.74	334.60	部分逾期
7	中交三航局第六工程（厦门）有限公司	2020年	盾构机租赁	4.28	644.26	无逾期
	总计			6，989.98	9，901.88	

注：2025年公司装备租赁业务的客户仅上述7家。2025年回款金额含收回以前年度产生的应收账款。

（2）装备租赁业务客户基本情况

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	法定代表人	主要股东	实际控制人	注册地址
1	中铁工程装备集团有限公司	2009-12-22	120，621.57	隧道掘进机研发制造和技术服务等	林军科	中铁高新工业股份有限公司	国务院国资委	河南省郑州市经济技术开发区第六大街99号
2	中铁十八局集团第一工程有限公司	1990-5-15	60，000.00	铁路工程施工，水利水电、隧道工程、桥梁工程、公路路基工程专业承包等	张勇	中铁十八局集团有限公司	国务院国资委	河北省保定市涿州市冠云路86号
3	中铁一局集团有限公司	1980-11-24	636，601.09	铁路、公路、市政公用、建筑工程施工等	郗宜君	中国中铁股份有限公司	国务院国资委	陕西省西安市碑林区雁塔北路1号
4	中铁工程装备集团技术服务有限公司	2013-7-11	14，500.00	盾构及隧道设备的技术服务、研发、租赁和维修改造等	王付利	中铁工程装备集团有限公司	国务院国资委	河南自贸试验区郑州片区（经开）第六大街99号
5	中铁二局集团有限公司	2015-11-8	769，292.04	铁路、公路、市政等土木工程施工	汪海旺	中国中铁股份有限公司	国务院国资委	四川省成都市金牛区通锦路16号
6	中铁一局集团城市轨道交通工程有限公司	2010-5-25	35，000.00	建设工程施工、特种设备安装改造维修，建筑工程机械制造、工程技术研发等	王党库	中铁一局集团有限公司	国务院国资委	无锡市锡山区安镇街道山河路50-6号
7	中交三航局第六工程（厦门）有限公司	2015-5-4	30，000.00	港口航道、海上风电、公路桥梁、市政工程、铁路与城市轨道交通等基础设施建设	李小宁	中交第三航务工程局有限公司	国务院国资委	厦门市湖里区华昌路189号十一层

装备租赁业务模式及收入确认方式说明：公司控股子公司厦工中铁从事盾构机租赁业务，面向工程施工单位提供专业化盾构机租赁服务，广泛应用于地铁及隧道工程的掘进施工。通常在与客户签订的商务合同中，约定施工项目暂定的里程、租金总额、工程地点、项目工期、租赁价格、支付方式、交货约定及技术资料等。结算一般采用“按推进里程计价”模式，即租赁总金额依据约定的单价与实际掘进米数进行核算。装备租赁的收入确认遵循权责发生制原则，通常按月办理结算，公司依据双方确认的结算单确认当期租赁收入。

（3）装备租赁业务毛利率出现下滑的原因

①2025年基建工程开工率低，盾构机需求大幅下降，租赁业务收入同比减少；

②部分租赁项目于2025年度陆续完工，项目结束后，设备需维修或者改造后才可投入下一个项目，维修、改造、发运、工地组装调试时长4-8个月不等，期间无掘进收入，但相关资产的折旧为固定成本，因此本年掘进收入和毛利率同比下降。

二、报告期内，建筑施工业务主要项目的名称、交易对方情况、关联关系情况、合同金额、开工时间、完工时间、完工进度、收入确认金额及依据、累计收款金额及比例等，结合该项业务毛利率为负的情况，说明是否具备商业合理性及商业实质；

1.报告期内公司从事的建筑施工业务系子公司厦门厦工钢结构有限公司（以下简称“钢构公司”）承揽的钢结构施工业务，主要项目情况如下：

金额单位：万元

序号	项目名称	交易对方	是否关联方	合同金额（含税）	开工时间	完工时间	完工进度
1	前埔全民健身中心项目	中土集团（厦门）建设有限公司	否	2，165.15	2025年4月	未完工	91.58%
2	厦门士兰集宏半导体有限公司8英寸SIC功率器芯片制造生产线项目（一期）	中建三局第一建设工程有限责任公司	否	1，414.70	2025年1月	25年内已基本完工，待结算	95.11%
3	东山5GW高效单晶硅电池项目厂房及配套设施工程	中交三航局第六工程（厦门）有限公司	否	1，801.59	2024年8月	未完工	29.54%
4	翔安新城滨海公园大道上跨通道	中建海峡建设发展有限公司	否	1，330.87	2025年10月	未完工	79.75%
5	上海师范大学附属翔安实验学校钢结构工程	中铁五局集团厦门工程有限责任公司	否	637.59	2025年1月	未完工	69.43%
6	厦门厦杏摩托产业园项目-第Ⅰ标段主体1期（机加工车间、引擎车间）主体钢结构工程	福建众林建设有限公司	否	480.91	2025年9月	未完工	74.54%

续上表

序号	项目名称	2025年收入确认金额	收入确认依据	累计收款金额	累计收款比例
1	前埔全民健身中心项目	1，819.15	按工程计量单分期结算	1628.74	75.23%
2	厦门士兰集宏半导体有限公司8英寸SIC功率器芯片制造生产线项目（一期）	1，190.73	按工程计量单分期结算	1063.77	75.19%
3	东山5GW高效单晶硅电池项目厂房及配套设施工程	245.59	按工程计量单分期结算	304.80	16.92%
4	翔安新城滨海公园大道上跨通道	973.77	按工程计量单分期结算	471.14	35.40%
5	上海师范大学附属翔安实验学校钢结构工程	406.14	按工程计量单分期结算	197.00	30.90%
6	厦门厦杏摩托产业园项目-第Ⅰ标段主体1期（机加工车间、引擎车间）主体钢结构工程	328.88	按工程计量单分期结算	170.00	35.35%

建筑施工业务收入确认方法：厦工钢构主营建筑钢结构件产品制造和钢结构装配式建筑设计施工承包，与客户之间的工程施工合同包含钢结构桥梁工程的履约义务，由于客户能够控制公司履约过程中的在建的商品，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。具体而言，厦工钢构业务按照时段法中的产出法确认收入，依据双方确认的工程进度核算应确认的当期收入。

2. 建筑施工业务毛利率为负的主要原因

钢构公司的建筑施工业务目前尚处于初创起步期，承接项目体量有限，产能未充分使用，叠加机器设备折旧、场地租金等固定成本支出较高，且大部分项目主要依托招投标渠道获取，行业市场竞争激烈，营业收入暂未能覆盖成本费用，业务目前未达盈亏平衡点，因此该业务整体毛利率为负数。各项目毛利率虽低，但除了能够覆盖项目变动成本外还能弥补部分固定支出，对改善经营亏损、提高盈利水平有正向意义，在整体业务不饱和的情况下具有商业合理性及商业实质。

三、结合市场变化情况、同行业可比公司经营情况，分析本年度业绩转亏的原因及合理性，并结合报告期内新增订单、期末在手订单情况，说明公司是否存在持续亏损的风险。

1.本年度业绩转亏的原因及合理性

同行业公司2025年度经营情况

序号	企业	营业收入(亿元)	同比增长(%)	归母净利润(亿元)	同比增长(%)
1	徐工机械	1008.23	8.37	65.72	8.96
2	三一重工	892.31	14.73	84.08	41.18
3	中联重科	521.07	14.58	48.58	38.01
4	柳工机械	331.44	10.25	16.09	21.26
5	山推股份	146.2	2.82	12.11	9.86
6	中国龙工	112.15	9.81	13.01	27.70
7	恒立液压	109.41	16.52	27.34	8.99
8	太原重工	103.79	5.65	2.37	10.88
9	铁建重工	100.45	-0.01	14.83	-1.65
10	安徽合力	198.19	11.35	12.25	-8.5
11	杭叉集团	177.39	5.9	21.91	8.87
12	浙江鼎力	85.75	9.96	18.99	16.6
13	山河智能	73.1	2.69	0.84	15.3
14	同力股份	63.89	3.98	8.39	5.83
15	动力新科	57.4	-11.25	28.72	扭亏为盈
16	全柴动力	43.98	10.73	0.64	-22.66
17	宇通重工	34.87	-8.2	3.09	36.25
18	建设机械	25.43	-6.74	-21.97	亏损扩大(-122.26)
19	厦工股份	6.72	-1.67	-0.73	盈转亏(-1185.28)
20	潍柴动力	2318.09	7.47	109.31	-4.15

注：以上数据来源于工程机械主要上市公司2025年业绩报告。

大部分同行业企业实现营收和净利润同比增长，国内行业经历周期性调整后进入复苏通道，海外驱动力不断增强。行业龙头企业营收规模和盈利能力持续增加，行业集中度愈发明显，面对行业内的激烈竞争，中小公司面临的经营压力更大。

本年度公司由盈转亏主要原因：

①因隧道掘进业务收入及利润大幅下滑所致，宏观经济及基建政策发生变化，全国基础设施建设投入缩减或建设期延后，国家对城市地铁建设从严控制，下属子公司厦门厦工中铁重型机械有限公司（以下简称“厦工中铁”）本年无盾构机新机销售收入(上年新机销售收入8，602万元)，同时受业务所在区域工程进度放缓影响，盾构机租赁与维修业务同比降幅较大(同比分别减少2，491万元和5，090万元，降幅分别为26%和87%)；但由于租赁资产折旧、固定人工及费用刚性列支，本年盾构业务综合毛利率同比下降7个百分点，控股子公司厦工中铁本年的利润总额同比减少7，437万元；

②国内传统工程机械市场竞争剧烈，部分同质化产品过剩，竞品采取激进降价策略；海外市场主要受俄罗斯经济低迷及各行业资本支出大幅缩水导致工程机械设备需求大幅下降；

③公司根据客户提供的房产抵押物的评估值下降情况，相应补计提应收账款坏账准备，2025年合计计提应收账款信用减值损失2，920万元，进一步夯实债权资产价值；2025年历史呆坏账清欠回款少于上年，其中单独进行减值测试的应收款项减值准备转回同比减少721万元。

④2025年公司新拓展的智能矿卡业务暂未形成有效业务规模，未能弥补隧道掘进业务下滑带来的利润缺口。

2.公司是否存在持续亏损的风险

2025年末，公司隧道掘进业务在手订单约2.4亿元，装载机等工程机械业务在手订单约5，700万元，矿卡业务在手订单约4，400万元，合计约3.4亿元，同比主要新增了智能矿卡业务、隧道掘进凿岩台车推进梁总成业务订单，工程机械海外订单也略有增长。2026年第一季度公司累计实现营业收入20，891.07万元，同比增长7，435.34万元，增幅55.26%；实现归母净利润-731.80万元，同比下降838.79万元；综合毛利率同比下降4.8个百分点，主要系受地铁等基建工程建设放缓影响，盾构租赁业务收入同比下降1，644.86万元，未能覆盖设备折旧等成本费用导致2026年第一季度该项业务毛利率由正转负（以上2026年第一季度数据未经审计）。

公司确定了2026年重点工作：一是以“国际化、绿色化、智能化、差异化”为导向，持续驱动产品迭代升级；二是全力拓展海外市场，优化国内渠道布局，深度协同控股股东资源，深耕核心大客户，积极拓展新业务；三是以客户为中心，健全质量管控体系，以数智化驱动精益生产和精准服务，推动质量与服务双向提升；四是多维度优化供应链管理与生产工艺流程，持续深化提质、增效、降本；五是探索“产业+投资”双引擎模式，培育新的业务增长点与发展新动能；六是进一步优化组织架构，提升运营管理效率，建强高素质人才队伍，大力践行“创先”文化。公司正加大力度丰富产品线、开拓新市场、争抢新业务，积极采取降本增效措施以提升盈利能力，但由于公司所处行业具有强周期特征，工程机械行业虽呈现出复苏趋势，但国内传统基建需求增量受限，行业“内卷式”竞争仍未缓解，产品同质化、低价竞争问题依然突出，行业集中度持续提升；全球地缘政治冲突持续、贸易保护主义抬头，海外市场竞争愈发激烈，出口销售增长乏力，因此未来公司业绩仍存在较大的不确定性。

年审会计师核查意见：

经核查，（1）报告期内工程机械及装备租赁业务前十大客户均具备相应的经营资质和履约能力，交易内容真实。工程机械业务毛利率下滑的原因主要系市场竞争加剧导致，装备租赁业务毛利率下滑主要系市场趋于饱和，盾构机需求下降导致；（2）报告期内建筑施工业务主要系承接的钢结构工程项目，公司按产出法确认收入，工程进度与账面记录基本相符，收入确认依据（如经监理确认的工程量单）充分，符合《企业会计准则》的规定。建筑施工业务毛利率为负主要系公司建筑施工业务处于起步阶段，成本较高，且建筑施工业务市场竞争激烈，工程收入难以覆盖固定成本所致；（3）本年度公司转亏的主要原因系市场竞争加剧，收入及毛利率下降导致；公司管理层已采取降本增效、积极拓展新业务新市场等改善措施。

问题三：关于应收账款

报告期末，公司应收账款余额为6.38亿元，同比增长24.36%，应收账款账面价值为3.40亿元，同比增长50.02%，与营业收入下滑趋势存在较大差异。其中，账龄三年以上应收账款余额为3.02亿元，账龄五年以上应收账款余额为1.63亿元。坏账准备计提方面，公司对3.41亿元按单项计提坏账准备，计提坏账准备比例为83.61%，对2.96亿元按组合计提坏账准备，计提坏账准备比例为3.95%。请公司：（1）结合主要应收账款客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收账款大幅增加的原因和合理性，公司是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；（2）补充披露前十大逾期应收账款客户名称、与公司的关联关系、业务类型、结算及信用政策、账龄分布、逾期原因及期后回款情况等，相关客户是否存在经营异常、资金紧张情况，并说明公司对应收账款坏账计提的充分性；（3）补充披露公司单项计提坏账准备及账龄在三年以上的前十大应收账款客户名称、相关交易背景、收入确认时间及金额、长期未还款的原因、公司催收情况以及坏账准备金额的计提依据和合理性、充分性，相关交易是否真实、是否具有商业实质。请年审会计师发表意见；

公司回复：

一、结合主要应收账款客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收账款大幅增加的原因和合理性，公司是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；

1.应收账款的构成

报告期末，公司应收账款账面余额6.38亿元，其中矿卡业务1.02亿元、掘进机械业务0.83亿元、建筑施工业务0.3亿元、装挖等业务4.23亿元，累计计提坏账准备2.97亿元，账面净值3.41亿元。

公司应收账款账面价值较上年期末同比增加1.14亿元，主要是当年新增矿卡业务增加应收账款1.02亿元。（矿卡业务目前商务条款详见前述“问题一、第二、1.第四季度确认收入的矿卡业务情况中合同结算条款”。）

2.信用政策及变化情况

近年来公司原有业务信用政策整体保持稳定。2025年针对新增矿卡业务制定了配套的信用政策。

公司产品销售模式分为全款业务、分期业务两种方式：

（1）全款业务：90%以上的土石方机械业务的经销商采用全款业务，即国内经销商订单成交后15日内结清货款、海外经销商收到全款后发货。

（2）分期业务：部分土石方机械业务的经销商或关键直销客户采用6个月-24个月的分期付款方式；矿卡分期业务，预付款6%-15%，剩余款项6-36个月内支付。

3.矿卡业务信用政策的制定

未能从公开资料查询到同行业可比公司关于矿卡业务的信用政策。

公司矿卡业务处于起步阶段，矿卡业务的信用政策制定主要考量因素包括：

（1）行业竞争格局：国内矿卡市场呈现头部集聚、多强竞争格局，同力、徐工、临工、三一、中联重科凭借品牌、渠道、技术及产能优势占据主要市场份额，市场竞争充分。国内本土主流厂商面向大中型矿山市场，普遍采用中长期信用政策获取项目订单；

（2）行业准入门槛：矿卡行业属于技术、资金双密集型行业，单台设备价值高，批量订单资金占用规模大，行业普遍采用中长期信用销售；

（3）公司行业地位：目前公司矿卡业务处于培育与拓展阶段，公司议价能力不强，为快速打造标杆项目、拓展客户、树立口碑，若收紧账期，将不利于新业务稳健发展；

综上所述，公司矿卡业务信用政策以市场调研获悉的同力、徐工等同行企业为参照制定，矿卡业务设较长账期主要受市场竞争格局、行业准入门槛及公司行业地位等影响所致。其他业务应收账款的客户类型、信用政策、收入确认原则同比未发生变化。公司不存在系统性放宽信用政策刺激销售的情形，与同行业可比公司不存在较大差异。

二、补充披露前十大逾期应收账款客户名称、与公司的关联关系、业务类型、结算及信用政策、账龄分布、逾期原因及期后回款情况等，相关客户是否存在经营异常、资金紧张情况，并说明公司对应收账款坏账计提的充分性；

1.前十大逾期应收账款客户情况

金额单位：万元

序号	客户名称	期末应收余额	期末计提的减值准备	计提比例	应收账龄					
					1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
1	广州市一斗福机械设备有限公司	11，793.62	8，131.52	69%	60.11	1，404.56	1，526.64	3，881.30	4，921.01	—
2	湖南省三惠机械设备有限公司	3，277.49	3，251.54	99%	—	—	—	—	—	3，277.49
3	PT. OSCAR MAS	2，992.84	2，992.84	100%	14.52	102.96	253.86	363.93	92.65	2，164.92
4	四川巨凯工程机械设备有限公司	2，893.62	2，701.85	93%	—	—	—	—	—	2，893.62
5	中铁十八局集团第一工程有限公司	2，269.94	36.70	2%	1，864.56	405.38	—	—	—	—
6	中铁隧道集团三处有限公司	1，061.47	1，061.47	100%	—	—	—	1，061.47	—	—
7	P.T SANDIN ENGINEERING	851.41	851.41	100%	0.99	7.03	17.35	24.87	6.33	794.84
8	辽宁厦工机械销售服务有限公司	778.10	46.06	6%	271.92	369.28	136.90	—	—	—
9	中铁一局集团城市轨道交通工程有限公司	690.14	18.73	3%	367.08	323.06	—	—	—	—
10	MONTRUCK GROUP	689.62	689.62	100%	3.35	23.72	58.50	83.86	21.35	498.84

续表：

序号	客户名称	是否关联方/关联关系	业务类型	结算方式	期后回款	逾期原因	计提坏账准备说明
1	广州市一斗福机械设备有限公司	否	装挖机等工程机械销售	银行转账+票据	—	与我司的业务已停止合作，经营能力下降。	按应收余额扣除可实现债权金额的差额计提坏账准备
2	湖南省三惠机械设备有限公司	否	装挖机等工程机械销售	银行转账+票据	—	停止经营，还款能力下降。	已诉讼，按应收余额扣除查封房产预计可实现债权金额的差额计提坏账准备
3	PT. OSCAR MAS	否	装挖机等工程机械销售	零首付，账期360天	—	2014-2015年因印尼盾急剧贬值达60%，市场出现大量工程项目停工，无法收回业务款，该客户出现资金链断裂，导致无法还款。	已全额计提坏账准备
4	四川巨凯工程机械设备有限公司	否	装挖机等工程机械销售	银行转账+票据	—	停止经营，还款能力下降。	已诉讼，按应收余额扣除查封房产预计可实现债权金额的差额计提坏账准备
5	中铁十八局集团第一工程有限公司	否	掘进设备租赁	银行转账+票据	—	上游单位的验收结算不及时	按账龄组合计提坏账准备
6	中铁隧道集团三处有限公司	否	掘进设备租赁	银行转账+票据	—	该客户的主要服务对象是政府工程项目，业务项目亏损较大，还款能力下降。	已诉讼，已全额计提坏账准备
7	P.T SANDIN ENGINEERING	否	装挖机等工程机械销售	预付10%，发货后余账期720天	—	2019年以前的客户，已停止运营。	已全额计提坏账准备
8	辽宁厦工机械销售服务有限公司（注）	是	装挖机等工程机械销售	银行转账+票据	199.91	该公司的主要客户因政府拖欠其环卫服务费未能及时结算，导致客户结款缓慢。	按账龄组合计提坏账准备
9	中铁一局集团城市轨道交通工程有限公司	否	掘进设备租赁	银行转账+票据	150.00	由于其上游单位的验工计价款拨付不及时	按账龄组合计提坏账准备
10	MONTRUCK GROUP	否	装挖机等工程机械销售	预付10%，发货后账期90天	—	2015年受国际经济环境的影响，以矿业为主导经济的蒙古，由于矿业出口急剧下降，导致蒙古经济直线下滑，市场萎缩，工程机械设备需求萎靡，客户一直无法正常回款。	已全额计提坏账准备

注：辽宁厦工机械销售服务有限公司为公司联营企业且系控股股东实际控制的企业。

2.公司对应收账款坏账计提的充分性说明

（1）公司应收账款信用减值的计提方法

①对于存在客观证据表明存在减值的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

应收账款坏账准备=应收账款账面余额-预计可实现债权，取得可实现债权的方法有：（a）对客户的抵押、保全等资产聘请第三方中介机构进行评估获取；（b）取58同城网、安居客和贝壳网二手房网站查询到的最低价。若以上三个网站未能查询到该地区的二手房价，则选用其他二手房网站的价格，再乘以历史保全财产拍卖的折价率计算出预计可实现债权。

②对于不存在客观证据表明存在减值的应收账款依据信用风险特征划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，

应收账款组合1　无抵押物的风险组合
应收账款组合2　存在抵押物的风险组合
应收账款组合3　关联方组合

对于划分为无抵押物的风险组合、关联方组合的应收账款，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。对于存在抵押物的风险组合，按应收账款账面余额扣除抵押物估值的差额与应收账款按预期信用损失率计算的坏账准备孰低原则确定信用损失；抵押物的估值参照预计可实现债权的方法获取。

（2）公司对应收账款已充分计提减值准备

上表列示的公司2025年末前十大逾期应收账款，其中：

①序号3、6、7、10这4个客户因停业或经营不善等原因存在减值迹象进行单独减值测试，已100%计提坏账准备；

②序号5、9系央企客户，序号8系公司关联方，这3个客户2025年不存在客观证据表明存在减值，划分为无抵押物的风险组合、关联方组合的应收账款，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，按应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。

③序号1、2、4这3个客户因停业或经营不善等原因存在减值迹象进行单独减值测试，有抵押物或有诉讼保全资产，按应收账款余额扣除抵押/查封房产预计可实现债权金额的差额计提坏账准备，具体如下：

关于序号1广州市一斗福机械设备有限公司（以下简称：广州一斗福）系公司在广东地区的主要经销商，双方合作历史长达20多年，近年来由于内外部原因出现经营亏损，资金困难，导致未能按时足额偿还欠款。自2013年以来，公司与广州一斗福每年分别签署《经销协议》，为保障《经销协议》项下债务的完全履行，双方于2018年1月1日签订《最高额抵押合同》，广州一斗福提供其名下位于广东河源市新市区大同路西边文明路南边雅园大厦-大同美食城E栋商住楼、D栋商住楼1-10层（建筑面积共19946.18平方米）作为抵押物，抵押期限至2028年12月31日；广州一斗福的实际控制人甘泽民及其配偶彭红娜、自然人黄思敏分别签署《担保承诺函》，为上述经销协议项下债务的履行提供连带责任担保。2024年广州一斗福补充提供300台高空作业车作为抵押物，并配合办理了债权强制执行公证。根据厦门银兴资产评估土地房地产评估有限公司出具的评估报告（厦银兴资评(2026)第261006号、第261007号），评估基准日2025年12月31日上述房产资产评估值为5，900.37万元，公司债权为二押，一押债权金额为2，680万元。抵押的300台高空作业车的评估值为441.73万元。该客户抵押资产预计可实现债权金额为3，662.10万元（抵押物评估价值6，342.10万元扣除一押债权金额2，680万元后的估值），故2025年末该项应收账款坏账准备余额为应收账款原值（11，793.62万元）扣除预计可实现债权金额(3，662.10万元)的差额8，131.52万元，已充分计提。后续公司将强化对该客户欠款的追讨力度，根据其实际还款情况对应采取包括申请强制执行在内的清欠措施，最大限度地保障公司合法权益。

关于序号2湖南省三惠机械设备有限公司，我司已起诉，共查封2处车位，为长沙市雨花区古曲南路188号中隆国际御玺小区二期地下室-11289号和-11286号。经查询58同城、安居客、房天下三个网站近期周边车位价格，最低估值分别为15.50万元和16.32万元，乘以历史保全财产拍卖的折价率（2025年折价率为81.57%）后，得出预计可实现债权分别为12.64万元和13.31万元，合计25.95万元。故2025年末该项应收账款坏账准备余额为应收账款原值（3，277.49万元）扣除预计可实现债权金额(25.95万元)的差额3，251.54万元，已充分计提。

关于序号4四川巨凯工程机械设备有限公司，我司已起诉，共查封4处房产，分别位于泸州市龙马潭区蜀泸大道88号10栋2层195号，面积45.09平方米；成都市新都区三河街道承顺街372号30栋1-2层09号，面积156.75平方米；成都市新都区三河街道承顺街372号30栋3层02号，面积72.43平方米；成都市新都区三河街道承顺街372号30栋3层01号，面积88.72平方米。经查询58同城、安居客、房天下三个网站近期周边房产价格，取最低价为最低估值，4处房产的最低估值合计235.11万元，乘以历史保全财产拍卖的折价率（2025年折价率为81.57%），计算出预计可实现债权金额为191.77万元。故2025年末该项应收账款坏账准备余额为应收账款原值（2，893.62万元）扣除预计可实现债权金额(191.77万元)的差额2，701.85万元，已充分计提。

三、补充披露公司单项计提坏账准备及账龄在三年以上的前十大应收账款客户名称、相关交易背景、收入确认时间及金额、长期未还款的原因、公司催收情况以及坏账准备金额的计提依据和合理性、充分性，相关交易是否真实、是否具有商业实质。

1.单项计提坏账准备及账龄在三年以上的前十大应收账款客户情况

金额单位：万元

序号	客户名称	期末应收余额	期末计提的减值准备	计提比例	长期未还款原因	公司催收情况
1	广州市一斗福机械设备有限公司	11，793.62	8，131.52	69%	客户与我司的业务已停止合作，经营能力下降。	已办理债权强制执行公证、发函催收、上门催收，持续施压。
2	湖南省三惠机械设备有限公司	3，277.49	3，251.54	99%	停止经营，还款能力下降。	已诉讼，计划拍卖剩余抵押物（两个车位）。
3	PT. OSCAR MAS	2，992.84	2，992.84	100%	2014-2015年因印尼盾急剧贬值达60%，市场出现大量工程项目停工，无法收回业务款，该客户出现资金链断裂，导致无法还款。	由信保渠道与客户沟通和解事宜。
4	四川巨凯工程机械设备有限公司	2，893.62	2，701.85	93%	停止经营，还款能力下降。	已诉讼，申请恢复执行中
5	中铁隧道集团三处有限公司	1，061.47	1，061.47	100%	该客户的主要服务对象是政府工程项目，业务项目亏损较大，还款能力下降。	已诉讼，二审中
6	P.T SANDIN ENGINEERING	851.41	851.41	100%	2019年以前的客户，已停止运营。	已申请仲裁，近期出裁决。
7	STE ANHUI CONGO DINVESTISSEMENT MINIER SPRL	770.36	568.58	74%	说明1	案件目前未有实质进展。
8	MONTRUCK GROUP	689.62	689.62	100%	该公司因投资矿产业务出现亏损较大，还款能力下降。	已申请仲裁，收到裁决书。
9	铜陵市世宇林工程设备有限责任公司	666.95	666.95	100%	停止经营，还款能力下降。	无财产可供执行，案件已终本。
10	潍坊鼎盛厦工工程机械有限公司	658.09	632.32	96%	停止经营，还款能力下降。	现有查封一处房产，除此外无其他财产可供执行，法院先行裁定终结本次执行程序。

说明1：2018年，公司全资子公司厦门厦工国际贸易有限公司（以下简称“厦工国贸”）与刚果金STE ANHUI CONGO 签订5份设备销售协议，厦工国贸出口销售装载机20台，合同金额美元109.60万元（折合人民币770.36万元），保证金人民币201.78万元，剩余货款人民币568.58万元约定收货后360天内付款。厦工国贸就该业务向中国信用保险公司（以下简称中信保）投保信用险。2018年3-12月，厦工国贸完成5笔合同项下货物出口，并取得了全套报关及海运提单，故据此确认营业收入。2019年4月首笔款项发生逾期，厦工国贸向中信保申请理赔，中信保以提单收货方与签约客户不一致、合同签约主体否认交易、厦工国贸无法证实对接人员系有效授权为由拒赔，故2019年厦工国贸按扣除已收取的保证金后的应收账款敞口计提了信用减值准备。该事件涉嫌外部人员冒用客户名义提货实施诈骗，2021年公司收集证据拟提起刑事控告程序，截至目前案件尚未取得实质性进展。

2.以上客户欠款主要基于公司或子公司真实业务背景，长期未还款主要系经营业务风险所致。公司严格按企业会计准则及会计政策确认营业收入、计提坏账准备，公司坏账政策详见前述“问题三、第二、2.关于坏账准备计提的充分性”，以上账龄较长的部分应收账款未全额计提坏账准备，系因部分未诉客户有提供抵押资产、已诉客户有查封可执行资产，计提时扣除了抵押或查封资产预估价值。

年审会计师核查意见：

经核查，报告期内公司应收账款的大幅增加，主要系本期新增合资公司跃薪河南矿卡业务所致。经检查销售合同及信用审批流程，未发现公司存在通过系统性放宽信用政策以刺激销售的情形。公司应收账款周转天数与同行业可比公司相比处于合理区间，未见重大异常。针对前十大逾期客户及账龄在三年以上的长账龄款项，我们通过公开信息查询、访谈及检查催收记录等方式核实，相关客户普遍存在资金紧张或涉诉情况，交易背景真实且具备商业实质。公司基于预期信用损失模型，结合客户经营异常状况及期后回款情况，已充分计提了坏账准备，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过少计提坏账调节利润的情况。

问题四：关于存货

报告期末，公司存货账面价值为3.02亿元，同比增长25.46%，公司报告期内增加计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备2495.07万元。

请公司：（1）结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期、备货政策及在手订单等因素，说明营收下滑情况下，存货增加的原因及合理性，公司存货规模变化与同行业可比公司趋势是否一致；（2）列示本期计提减值的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明相关减值计提政策是否发生变更，计提金额的合理性、充分性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期、备货政策及在手订单等因素，说明营收下滑情况下，存货增加的原因及合理性，公司存货规模变化与同行业可比公司趋势是否一致；

1.存货增加的合理性分析

2025年存货账面余额与年初变化

金额单位：万元

项目	账面余额增加	产品类别			
		土石方机械	隧道掘进机械	建筑施工	矿卡
原材料	807.45	243.29	41.34	27.81	495.01
在产品	1，420.41	1，564.05	-143.63	—	—
库存商品	3，506.33	-716.26	513.54	—	3，709.04
合同履约成本	195.95	—	—	195.95	—
自制半成品	-3.95	-3.95	—	—	—
低值易耗品	-0.06	-0.06	—	—	—
在途物资	-478.62	—	—	-478.62	—
发出商品	102.70	102.70	—	—	—
合计	5，550.21	1，189.75	411.25	-254.86	4，204.06

公司2025年末存货账面余额较上年末增加5，550.21万元，主要为库存商品增加3，506.33万元、在产品增加1，420.41万元、原材料增加807.45万元。2026年一季度末，公司存货账面余额比2025年末减少2，850万元。

（1）2025年末矿卡业务存货余额4，204.06万元，占存货增加额的76%；

矿卡标准产品生产交付周期60天-90天，2025年末存货系2026年第一季度在手销售订单备货所需。

（2）2025年隧道掘进机械新增推进梁总成业务，生产周期约30天，以销定产，2025年库存增加411.25万元，系在手13台订单备货所需。

（3）装载机等土石方机械产品生产周期约60天，整体存货周转天数接近200天，常规安全库存备货2个月，2025年末装载机等土石方机械产品备货同比增加1，189.75万元。

综上，公司存货增加系根据不同产品类型的业务需求进行相应备货所致，存货增加是合理的。

2.与同行比较情况

公司2025年主营业务收入比2024年减少1，245万元，降低1.84%，但公司2025年末存货账面价值为3.02亿元，同比增长25.83%，主要是跃薪河南矿卡业务根据销售订单进行相应备货所致。

公司矿卡业务系2025年度新增业务，年末存货规模与以前年度没有可比性。

未能通过公开资料查询到同行业公司2025年末矿卡业务的存货规模，而且矿卡业务是公司2025年度新增业务，与同行业公司也不具可比性。

公司与同行业可比公司存货规模变动及周转天数列示如下：

金额单位：亿元

公司名称	2025年存货余额	2024年存货余额	变动比例	2025年周转天数
厦工股份	3.02	2.40	25.83%	167
三一重工	225.27	199.48	12.93%	119
徐工机械	391.50	328.83	19.06%	166
中联重科	205.16	225.64	-9.08%	207
柳工机械	96.86	94.16	2.87%	136
山推股份	32.49	32.00	1.53%	102
业内前五家平均数	190.26	176.02	8.51%	146

注：以上可比公司数据取自同花顺IFIND。

2025年公司存货增幅较大，主要系公司存货基数小且本年新增矿卡业务，存货周转天数167天，略高于业内前五家企业平均存货周转天数146天。

二、列示本期计提减值的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明相关减值计提政策是否发生变更，计提金额的合理性、充分性。

1.年末存货跌价准备计提方法

公司存货跌价准备计提政策如下：公司资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，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。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

2025年末存货跌价准备计提过程：

（1）计算存货的可变现净值 = 存货估计售价 - 预估销售费用 - 相关税费。

①估计售价：公司销售部门结合市场价格波动趋势，参考年度产品经销结算价，叠加属具、配置加减调价规则，按不同机型、不同配置细化到整机编码逐笔核定，确保预估售价贴合实际交易行情。

②估算销售费用：依据历史销售费用占营收比例、运费、售后维保等过往实际支出水平，结合存货处置规模匹配测算对应销售费用。

③估算相关税费：依据现行税收法规，结合存货品类及销售计税规则，参照历史税费收入占比，测算销售环节附加税费、印花税等涉税支出。

（2）对比存货账面成本与上述公式计算得到的可变现净值，存货账面成本高于可变现净值部分即为应计提存货跌价准备。

2.2025年末存货跌价准备计提的合理性、充分性分析

2025年末存货跌价准备按存货项目列示如下：

金额单位：万元

项目	2024年末金额	本年增加金额		本年减少金额		2025年末金额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1，983.75	46.55	—	406.22	—	1，624.08
在产品	204.86	377.97	—	119.21	—	463.62
库存商品	3，760.73	1，812.18	—	2，524.09	13.54	3，035.28
合同履约成本	—	254.18	—	—	—	254.18
自制半成品	15.46	3.39	—	0.83	–	18.01
低值易耗品	2.78	0.80	—	—	—	3.58
合计	5，967.58	2，495.07	—	3，050.35	13.54	5，398.75

2025年末公司存货跌价准备余额为5，398.75万元，较年初减少568.83万元，其中：原材料跌价准备余额减少359.67万元，库存商品跌价准备余额减少725.45万元；在产品跌价准备余额增加258.76万元，合同履约成本跌价准备增加254.18万元。原材料、库存商品跌价准备余额减少的原因：一是年末智能矿卡业务原材料495万元及库存商品3，709万元，推进梁总成产品514万元，均系根据销售订单进行备货（详见“问题四、1.存货结构分析），未发生减值迹象；二是原有装载机等工程机械整体减值率有所降低，主要原因是年末库存的78%为当年度新入库整机，且公司持续推动呆滞整机及物料库存去化，2025年末长库龄呆滞整机及原材料年末库存同比减少1，569万元。

综上所述，公司2025年末存货跌价准备计提政策未发生变更，系按一贯方法进行测算和对比，存货跌价准备计提合理且充分。

年审会计师核查意见：

经核查，公司本年营收下滑情况下，公司存货增加系根据不同产品类型的业务需求进行相应备货所致，存货增加具备合理性；公司按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，存货跌价准备计提与同行业可比公司之间不存在重大差异，存货跌价准备计提充分。

特此公告。

厦门厦工机械股份有限公司董事会
2026年6月17日