

B064
Disclosure
信息披露

(上接D063版)

1、公司固定资产折旧政策及同行业可比公司折旧政策

公司名称	资产类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
隆鑫通用	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5	2.58-4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5	19.00
	工具、器具及家具	年限平均法	1-3	5	33.33-100.00
	办公设备及其他	年限平均法	5	5	19.00
宗申动力	房屋及建筑物	年限平均法	20-50	3-10	1.80-4.85
	通用设备	年限平均法	5-20	3-10	4.50-19.40
	专用设备	年限平均法	10-15	3-10	6.00-9.70
	运输工具	年限平均法	5-10	3-10	9.00-19.40
	房屋及构筑物	年限平均法	10-40	5	2.38-4.50
智慧农业	机器设备	年限平均法	5-14	5	6.79-19.00
	运输工具	年限平均法	3-10	5	9.50-19.07
	电子及办公设备	年限平均法	5-12	5	7.92-19.00
	房屋及构筑物	年限平均法	10-20	5	4.76-9.50
	通用设备	年限平均法	3-5	5	19.00-33.67
绿田机械	专用设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
	房屋及建筑物	年限平均法	20	3	4.86
	机器设备	年限平均法	10	3	9.70
	电子及通讯设备	年限平均法	3-5	3	32.53-19.40
神驰机电	运输设备	年限平均法	4-10	3	24.26-9.70
	工具及家具	年限平均法	5-10	3	19.40-9.70

近三年公司采用的固定资产折旧政策及年限安排保持一致,未发生变更,具有连贯性,固定资产折旧政策和年限与同行业公司相比不存在重大差异,符合行业惯例。

(四) 年报会计师核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述固定资产事项,会计师主要执行了以下核查程序:

- (1) 访谈公司生产、项目建设负责人、财务人员,了解固定资产投入变动及原因、项目建设、产能与资产规模、产能利用率、产销率等情况;
- (2) 获取固定资产明细账、抽样检查大额固定资产购买合同、验收单、结算单、付款单、转固依据等原始资料;
- (3) 获取固定资产主要供应商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构等情况,核实公司与主要供应商是否存在关联方关系;
- (4) 新增及重要固定资产现场监盘,检查固定资产存在和实物状态,分析其是否存在减值迹象;
- (5) 了解公司固定资产折旧政策与同行业公司比较,复核折旧计提测算过程。

2. 核查意见

经核查,会计师认为:

- (1)公司固定资产入账时间和金额完整、准确,转固时点及依据符合《企业会计准则》的规定;
- (2)公司固定资产投入用途明确,与生产经营规模匹配,公司其他固定资产处于正常使用状态,不存在产能过剩和资产减值风险;
- (3)公司固定资产折旧会计政策具有连贯性,与同行业公司可比公司不存在显著差异,符合行业惯例。

- 3.关于存货。年报显示,2025年末存货账面余额5.82亿元,同比增加7.93%。其中库存商品账面余额3.90亿元,同比增加20.98%,占存货比例67%,库存商品跌价准备 1,235万元,较期初减少21.15%,计提比例由4.85%降为3.16%。
- 请公司:(1)补充披露库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态,结合行业变化、公司经营情况,在手订单和期后结转情况等,说明在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性;(2)结合上下游需求变化、产品价格变动、库龄、存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据等,说明库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因,是否存在库存商品跌价准备计提不充分的情况。请年审会计师对问题(2)发表意见。

公司回复:

- (一)补充披露库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态,结合行业变化、公司经营情况,在手订单和期后结转情况等,说明在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性
 - 1、库存商品的具体内容、金额、库龄、存放地点和状态
 - (1)公司库存商品的具体内容及金额情况
- | | | | | |
|--------|-----------|-------|----------|-----------|
| 2025年 | 单位:万元 | | | |
| 库存商品类别 | 账面余额 | 占比% | 存货跌价准备 | 账面价值 |
| 终端类产品 | 28,746.34 | 73.64 | 1,038.61 | 27,707.53 |
| 机电类产品 | 3,279.60 | 8.40 | 121.45 | 3,148.15 |
| 通用动力 | 1,431.51 | 3.67 | 42.13 | 1,389.39 |
| 配件及其他 | 5,579.18 | 14.29 | 21.13 | 5,558.05 |
| 合计 | 39,036.63 | 73.64 | 1,235.00 | 37,801.63 |
- | | | | | |
|--------|-----------|--------|----------|-----------|
| 2024年 | 单位:万元 | | | |
| 库存商品类别 | 账面余额 | 占比% | 存货跌价准备 | 账面价值 |
| 终端类产品 | 21,633.22 | 67.05 | 1,193.00 | 20,440.22 |
| 机电类产品 | 4,319.67 | 13.39 | 279.31 | 4,041.36 |
| 通用动力 | 1,712.35 | 5.30 | 55.48 | 1,656.67 |
| 配件及其他 | 4,600.61 | 14.26 | 39.45 | 4,561.16 |
| 合计 | 32,265.85 | 100.00 | 1,569.24 | 30,696.61 |

- 截至2025年12月31日,公司库存商品期末余额39,036.63万元,其中终端类产品期末余额28,746.34万元,占期末余额比例73.64%;机电类产品期末余额3,279.60万元,占期末余额比例8.4%;通用动力产品期末余额1,431.51万元,占期末余额比例3.67%;配件及其他产品期末余额5,579.18万元,占期末余额比例14.29%。
- 截至2024年12月31日,公司库存商品期末余额32,265.85万元,其中终端类产品期末余额21,633.22万元,占期末余额比例67.05%;机电类产品期末余额4,319.67万元,占期末余额比例13.39%;通用动力类产品期末余额1,712.35万元,占期末余额比例5.3%;配件及其他类产品期末余额4,600.61万元,占期末余额比例14.26%。
- 综上,公司库存商品分为终端类产品、机电类产品、通用动力类产品和配件类产品,终端类产品占比比较高,库存商品产品结构与公司销售模式不存在差异。
- (2)报告期末公司库存商品库龄情况
- | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| 2025年 | 单位:万元 | | | | |
| 库存商品类别 | 账面余额 | 1年以内 | 1年以上 | 1年以内占比(%) | 1年以上占比(%) |
| 终端类产品 | 28,746.34 | 22,791.43 | 5,954.90 | 68.88 | 16.26 |
| 机电类产品 | 3,279.60 | 3,174.77 | 104.83 | 81.3 | 0.27 |
| 通用动力 | 1,431.51 | 1,096.12 | 336.39 | 2.81 | 0.98 |
| 配件及其他 | 5,579.18 | 5,247.96 | 331.23 | 13.44 | 0.85 |
| 合计 | 39,036.63 | 32,389.27 | 6,727.36 | 82.77 | 17.23 |
- | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| 2024年 | 单位:万元 | | | | |
| 库存商品类别 | 账面余额 | 1年以内 | 1年以上 | 1年以内占比(%) | 1年以上占比(%) |
| 终端类产品 | 21,633.22 | 16,263.37 | 5,289.05 | 50.69 | 16.36 |
| 机电类产品 | 4,319.67 | 3,956.33 | 364.35 | 27.31 | 1.13 |
| 通用动力 | 1,712.35 | 1,347.64 | 364.71 | 4.18 | 1.13 |
| 配件及其他 | 4,600.61 | 4,427.60 | 173.11 | 13.72 | 0.54 |
| 合计 | 32,265.85 | 26,053.64 | 6,182.22 | 80.84 | 19.16 |

- 截至2025年12月31日,公司1年以内库存商品余额32,309.27万元,占库存商品比例82.77%;1年以上库存商品余额6,727.36万元,占库存商品比例17.23%。其中1年以上终端类产品占库存商品比例16.25%。
- 截至2024年12月31日,公司1年以内库存商品余额26,083.64万元,占库存商品比例80.84%;1年以上库存商品余额6,182.22万元,占库存商品比例19.16%。其中1年以上终端类产品占库存商品比例16.36%。
- 公司库存商品2025年期末余额39,036.63万元,同比2024年末增加6,770.77万元;2025年终端类产品期末余额28,746.33万元,同比2024年末增加7,113.11万元,其中,终端类产品增加主要为1年以内期末余额增加。
- (3)报告期末公司库存商品存放地点及状态
- | | | | | |
|---------|-----------|-----------|----------|------|
| 单位:万元 | 存放地 | 2025年末余额 | 2024年末余额 | 存货状态 |
| 国内小计 | 14,683.69 | 17,757.17 | 正常 | |
| 其中:国内 | 14,683.69 | 17,757.17 | 正常 | |
| 国内小计 | 24,352.83 | 14,508.67 | 正常 | |
| 其中:北美区域 | 14,683.61 | 7,980.98 | 正常 | |
| 欧洲区域 | 6,276.98 | 4,183.22 | 正常 | |
| 其他地区 | 3,392.24 | 2,344.48 | 正常 | |
| 合计 | 39,036.63 | 32,265.86 | | |

- 截至2025年12月31日,公司库存商品余额为39,036.63万元,其中国内库存商品期末余额14,683.69万元,占库存商品期末余额比例37.62%;国外库存商品期末余额24,352.93万元,占库存商品期末余额比例62.38%;截至2024年12月31日,公司库存商品期末余额32,265.85万元,其中国内库存商品期末余额17,757.17万元,占库存商品期末余额比例55.03%,国外库存商品期末余额14,508.68万元,占库存商品期末余额比例44.97%。
- 2025年末公司库存商品余额增加6,770.77万元,从存放地点分析,公司2025年末国内库存商品略有下降,国外增加较多,其中北美区域存货增加6,847.83 万元。公司为快速响应市场需求,在美国、墨西哥等地建立全资公司,海外全资子公司向当地区域销售。公司根据以往经营情况,预计9月至11月是传统飓风季节,在北美区域提前备货,但2025年北美传统飓风季节飓风发生频次减少,导致期末库存商品明显高于2024年12月31日。
- 2.行业变化、公司经营情况
 - (1)行业变化、公司经营情况

- 公司库存商品增加主要系终端类产品库存增加。终端类产品中以发电机组为主。我国发电机组行业是外向型行业,产品主要用于对外出口,市场分布较广,北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域,非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场,随着这些发展中国家经济、人口的增长,基础设施建设落后,电力设施不完善等因素使其产生了巨大的电力供应缺口,为行业内企业提供了广阔的市场空间。
- 根据OYResearch报告,2025年全球便携式发电机组销售市场规模约为196亿元, 预计

- 2032年将达到306.0亿元,年复合增长率为6.6%。从市场分布来看,北美2025年占据最大市场份额,达到40%以上。其次是欧洲和亚太地区,而其他地区市场份额较小。
- 由此可见,公司所在行业未出现重大变化,尚存在一定的发展空间。
- 2025年、2026年1~3月,公司收入同比基本持平,净利润分别下滑30.94%、66.63%。2026年1~3月净利润下降幅度较大主要系受汇率波动影响以及2025年同期下游海外客户为规避未来可能大幅增加的有关税成本,普遍采取了“提前下单、提前备货”的应对策略,造成去年同期基数较高。综合来看,2026年1~3月净利润跟2024年同期相比不存在重大差异。公司主营业务未出现不利变化,针对利润下滑,公司经营管理层已经制定应对措施。

- (2)在手订单及库存商品期后销售情况
- 截至2025年12月31日,公司库存商品为终端类产品、通用动力类产品、机电类产品和配件类产品。其中机电类产品和配件类产品作为产品配系,主要采用用量结算模式,公司根据与客户合同或者协议约定,向客户提供适量备货,客户根据实际使用量领用并在领用完成后按照实际领用量每月和公司办理结算,此模式下不适用于统计在手订单;终端类产品对于 OEM/ODM 客户订单,公司采用以销定产的生产方式,对于自主品牌产品,公司一般需要进行备货生产。
- 终端类产品在手订单的匹配情况如下:
- | | | |
|--------|-----------|----------|
| 库存商品类别 | 账面余额 | 订单覆盖率(%) |
| 终端类产品 | 28,746.34 | 37.38 |
| 合计 | 28,746.34 | |
- 公司主要产品为终端类产品,终端类产品期末在手订单覆盖率为37.38%。终端类产品按照OEM/ODM、自主品牌两种模式对外销售。OEM/ODM模式下,公司采用以销定产的生产方式进行生产。自主品牌模式下,为快速响应市场,境外全资子公司在本地进行备货。因此,公司订单覆盖率相对较低,符合公司销售模式。截至2026年3月31日,公司库存商品期后销售情况如下:

- | | |
|--------|-------------|
| 项目 | 2025年12月31日 |
| 库存商品金额 | 39,036.63 |
| 库存销售金额 | 20,430.26 |
| 期后销售比例 | 52.08% |
- 截至2026年3月31日,公司2025年末库存商品期后销售金额约20,610.35万元,期后销售比例52.80%。主要系库存商品以发电机组等终端类产品为主,具有易于存放、产品质保期较长的特点,美国神驰对核心系类终端类产品备货以及时响应客户需求所致。另外,因为美国当地销售旺季为飓风季,主要集中在下半年,因此期后销售比例受美国2026年1~3月销售未达预期及季节性特征影响。
- 3.在业绩下滑的情况下库存商品大幅增加的原因及合理性
- | | | | |
|------|------------|------------|-----------|
| 项目 | 2025年 | 2024年 | 变动额 |
| 营业收入 | 292,829.10 | 273,989.48 | 18,839.62 |
| 净利润 | 13,377.79 | 19,393.89 | -6,016.10 |
| 净利率 | 39,036.63 | 32,265.86 | 6,770.79 |

- 2024年度,北美地区受极端气候飓风影响,发电机组等应急产品市场需求短时间内大幅攀升,公司位于美国的公司快速响应市场需求,销售量和销售额大幅增加,2024年度,美国神驰销售额4.06亿元,2025年度,基于上年度美国神驰全年销售4.06亿元以及2025年对等关税影响(8月1日生效),美国神驰自2025年6月17日申请新增产品设备6,621万元,2025年下半年,飓风发生频次减少及对等关税取消,导致销售未达预期,期末库存商品增加。
- 综上所述,2025年度公司库存商品1年以上金额与2024年变动较小,在手订单覆盖率37.38%,2026年一季度期后销售比例为52.80%,库存商品新增主要为美国全资公司为快速响应市场以及快速响应备货所致,库存商品增加具备合理性。
- (二)结合上下游需求变化、产品价格变动、库龄、存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据等,说明库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因,是否存在库存商品跌价准备计提不充分的情况。请年审会计师对问题(2)发表意见。

- 1、上下游需求变化、产品价格变动、库龄情况
 - (1)上下游需求变化
- 公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。按照用途划分,公司产品可分为部件类产品与终端类产品。部件类产品以小型发电机、通用动力为主,主要用于配套发电机组等终端类产品;终端类产品以发电机组为主同时涵盖高压清洗机、水泵、储能、园林机械等产品。因此,公司整体经营情况受发电机组行业变化影响。
- 我国发电机组行业是外向型行业,产品主要用于对外出口,北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域,非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场。2024年至2025年,受海外宏观环境、气候因素及能源转型趋势的综合影响,下游需求向低碳化、高效化、智能化方向发展。公司产品在北美市场已形成常态化、高频次的使用习惯,需求刚性较强,基于终端用户的使用习惯及设备更新周期,北美市场需求总量保持稳定,同时受益于非洲等新兴市场电力基础设施缺口扩大,该区域发电机组需求显著增长。
- 2025年,受国际贸易环境变化及主要出口目的国(如北美地区)关税政策调整预期的影响,公司下游海外客户为规避未来可能大幅增加的关税成本,普遍采取了“提前下单、提前备货”的应对策略,这一宏观因素导致公司在2025年上半年迎来了订单的集中爆发。由于下游客户在上半年已提前透支了部分第三、第四季度的常规采购需求,随着前期“提前备货”的完成,以及关税政策逐渐落地或市场进入观望消化期,海外渠道的库存趋于饱和。受此需求前置效应的直接影响,公司2025年第四季度的新增订单出现阶段性减少,这种“前高后低”的订单波动节奏,符合国际贸易摩擦背景下出口型制造企业的典型经营特征,并非公司终端产品市场需求发生变化。
- 因此,2025年末受关税政策调整和销售预期的影响,公司境外子公司提前备货,导致存货余额上升,发电机组行业整体终端需求未发生重大变化,对公司存货跌价准备余额未构成影响。
- (2)产品价格变动
- 公司核心产品为终端类产品,且主要系出口销售,公司终端类产品外销分区域平均价格变动如下:

区域	2025年平均销售价格	2024年平均销售价格	变动额
北美洲	3,277.40	2,710.51	566.89
欧洲	1,675.47	1,626.06	46.41
其他地区	1,798.69	1,813.32	-14.63

- 2025年公司终端类产品主要外销区域平均销售单价呈现区域分化特征。其中北美洲区域均价由2,710.51元/台上升至3,277.40元/台,同比上涨566.89元/台,涨幅约20.9%;欧洲区域均价由1,626.06元/台微增至1,675.47元/台,上涨46.41元/台,涨幅约2.8%,基本持平;其他区域均价由1,813.32元/台小幅下降至1,798.69元/台,下降14.63元/台,降幅约0.8%,总体稳定。
- 北美洲均价上涨约566.89元/台,主要系产品销售结构优化所致,高单价规格产品(如3KW等大功率均价约4,000.00元/台)在北美区域销售占比同比提升,拉高了整体均价水平,并推高了产品定价所致。
- 欧洲及其他区域价格波动幅度较小,未出现异常情况。
- 因此,公司主要销售区域产品价格未发生重大不利变动,与库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离相关性较弱。
- (3)库龄情况

- | | | | | | | |
|-------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|------|
| 单位:万元 | 库存商品类别 | 账面余额 | 1年以内 | 1年以上 | 跌价准备 | 账面价值 |
| 终端类产品 | 28,746.34 | 22,791.43 | 5,954.90 | 1,038.61 | 27,707.53 | |
| 机电类产品 | 3,279.60 | 3,174.77 | 104.83 | 121.45 | 3,148.15 | |
| 通用动力 | 1,431.51 | 1,096.12 | 336.39 | 43.61 | 1,389.39 | |
| 配件及其他 | 5,579.18 | 5,247.96 | 331.23 | 21.13 | 5,558.05 | |
| 合计 | 39,036.63 | 32,389.27 | 6,727.36 | 1,235.00 | 37,801.63 | |
- | | | | | | |
|--------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|
| 2024年 | 单位:万元 | | | | |
| 库存商品类别 | 账面余额 | 1年以内 | 1年以上 | 跌价准备 | 账面价值 |
| 终端类产品 | 21,633.22 | 16,263.37 | 5,289.05 | 1,193.00 | 20,440.22 |
| 机电类产品 | 4,319.67 | 3,956.33 | 364.35 | 279.31 | 4,041.36 |
| 通用动力 | 1,712.35 | 1,347.64 | 364.71 | 55.48 | 1,656.67 |
| 配件及其他 | 4,600.61 | 4,427.50 | 173.11 | 39.45 | 4,561.16 |
| 合计 | 32,265.85 | 26,053.64 | 6,182.22 | 1,569.24 | 30,696.61 |

- 2025年末,公司库存商品账面余额为39,036.63万元,较2024年末32,265.85万元增加6,770.78万元,主要为终端类产品增加约7,113.12万元。库存商品跌价准备由1,566.24万元下降至1,235.00万元,减少331.24万元,主要系终端类产品和机电类产品跌价准备略微下降。1年以上库龄库存商品增加545.15万元,库龄变动较小。
- 公司终端类产品增加7,113.12万元,其中1年以上库龄金额增加674.85万元,长库龄库存商品增加较少,跌价准备由1,193.00万元减少至1,038.61万元,减少154.19万元,2025年库存商品期末余额与跌价准备余额变动趋势不符主要系产品结构不同所致,期末余额增加主要为北美区域库存商品增加,2025年度,北美区域销售单价3,277.40元/台、毛利率53.36%,平均销售单价和毛利率均较高;产品应用场景广泛,市场流通性较好,预计可变现净值高,故计算存货跌价准备成本与可变现净值孰低时,计提的跌价准备金额较小。
- 机电类产品账面余额由4,319.67万元降至3,279.60万元,下降24.08%,其中1年以上金额由364.34万元下降至104.83万元,下降71.23%。跌价准备方面,机电类产品跌价准备由278.31万元降至131.45万元,下降146.86万元,降幅52.77%。2025年公司清理工账账龄机电类存货,对库龄较长、适配性下降的老型号进行集中处置,降低长库龄存货积压风险,机电类库存商品跌价准备余额下降。
- 因此,公司整体长库龄库存商品变动较小,清理工账账龄机电类产品,导致公司库存商品跌价余额下降,境外子公司因关税因素提前备货,导致终端类产品余额增加,但因市场流通性好,预计可变现净值较高,期末跌价准备较小,综合导致库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离。
- 2.存货跌价准备的计提方法和测算过程、可变现净值的确定依据

- 公司资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照存货类别别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
- 直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中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;需要经过加工的存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;资产负债表日,同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的,分别确定其可变现净值,并与其对应的成本进行比较,分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
- 具体测算过程及可变现净值的确定如下:
- 公司根据存货不同的用途和状态进行减值测试;对于已签订合同/订单的库存商品,按照已签订合同/订单或同类库存商品预计售价或市场价扣除估计的销售费用和相关税费后确定库存商品可变现净值;对于暂未签订销售合同库存商品,公司按照预计价格扣除估计的销售费用和相关税费后的金额,确定可变现净值。公司根据测算结果,按照《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条规定;资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量,计提存货跌价准备。

- 具体测算过程及可变现净值的确定如下:
- 公司根据存货不同的用途和状态进行减值测试;对于已签订合同/订单的库存商品,按照已签订合同/订单或同类库存商品预计售价或市场价扣除估计的销售费用和相关税费后确定库存商品可变现净值;对于暂未签订销售合同库存商品,公司按照预计价格扣除估计的销售费用和相关税费后的金额,确定可变现净值。公司根据测算结果,按照《企业会计准则第 1 号——存货》第十五条规定;资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量,计提存货跌价准备。
- | | | |
|------|--|--|
| 项目 | 已签订合同/销售 | 暂未签订销售合同 |
| 库存商品 | 根据售价-销售合同金额-账面余额-预计销售费用及相关税费 | 预计售价-同类库存商品年销售均价-账面余额-预计销售费用及相关税费 |
| 库存商品 | ①测算金额⑩,未计提;②测算金额⑩,计提跌价准备=账面余额-账面余额-预计销售费用及相关税费 | ①测算金额⑩,未计提;②测算金额⑩,计提跌价准备=账面余额-账面余额-预计销售费用及相关税费 |
- 2025年12月31日库存商品以美国神驰跌价准备测算为例,计算过程如下:

- | | | | | | | |
|------|--------|-----------|----------|-----------|----------|--------|
| 项目 | 预计售价 | 预计销售费用 | 预计税金 | 可变现净值 | 账面余额 | 跌价准备金额 |
| 库存商品 | 账面余额⑩0 | 17,765.71 | 5,796.08 | 11,962.72 | 8,723.06 | |
| 净利率 | 0 | 9,702.46 | 3,196.00 | 6,506.46 | 6,143.03 | 462.52 |
- 注1:美国神驰销售主要为即时订单,不存在已签订销售合同库存商品,故均按照暂未签订订单合同进行测算。
- 注2:账面余额为抵销内部未实现交易后金额。
- 综上,公司对库存商品跌价准备测算过程符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定,跌价准备计提充分。

- 3.库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离的原因
- 公司期末库存商品账面余额由2024年32,265.85万元上涨至39,036.63万元,较上年增加6,770.78万元,而存货跌价准备较上年下降331.24万元,二者呈反向变动。主要因2025年四季度北美传统飓风季节期间飓风发生频次减少,公司子公司美国神驰提前备货导致期末库存商品增加,期末库存终端类产品以大功率发电机组及通用机型为主,该类产品应用场景广泛,市场流通性好,预计可变现净值较高,计提跌价准备金额较小。公司管理提升,机电类产品清理工账账龄存货,1年以上库龄由364.35万元降至104.83万元,减少长库龄存货积压,跌价准备下降。
- 综上,2025年公司库存商品跌价准备与账面余额变动趋势背离,系库存商品结构变动与存货管理能力提升共同作用的结果;终端类产品期末余额上升,但产品结构优化流通性好,可变现净值高,机电类产品清理工账账龄产品,期末存货跌价准备余额下降,多因素共同作用导致在库存商品期末余额上升时跌价准备余额下降。公司已根据一性按照《企业会计准则第 1 号——存货》要求计提存货跌价准备,库存商品跌价准备计提充分。

- (二)会计师核查程序及核查意见
 - 1、核查程序
 - (1)了解公司存货与成本相关的内部控制并执行内部控制测试,评价内部控制制度设计的有效性;
 - (2)获取公司存货明细台账、行业供需情况、存货分布明细,了解库存商品规模上升的原因;
 - (3)了解公司的存货跌价准备计提的会计政策,判断是否符合会计准则规定。
 - (4)获取公司编制的存货跌价准备计算过程,对关键参数进行复核,并进行重新计算;
 - (5)了解期末库存商品分布,对期末存货执行监盘程序;
 - (6)对存货的库龄结构进行分析,了解长库龄存货形成原因。
 - 2、核查意见
- 经核查,会计师认为:
- 公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则第1号——存货》规定,公司2025年末库存商品跌价准备计提充分。
- 4.关于募投项目。公司于2019年12月上市,首次公开增发募集资金净额为人民币 57,709.90万元。2022年11月,公司将全部尚未使用的募集资金及其产生的存款利息和理财收益全部变更为“通用动力机械产品生产基地建设项目”,该项目计划募集资金投资金额为28,116万元。截至报告期末,该项目投入金额为12,125.35万元,投入进度仅43.14%。2025年11月,因项目内部功能区域的调整,建设方案发生变化,公司将该项目达到预定可使用状态的时间延期至2026年6月。

- 请公司:(1)结合当前市场环境、行业发展趋势、公司自身经营状况、项目推进的具体障碍、项目可行性分析的初始判断与当前情况对比等,详细说明“通用动力机械产品生产基地建设项目”截至报告期末投入进度较慢的具体情况并分析原因;(2)评估并说明募投项目延期对公司预期效益、未来业务发展、市场竞争力及持续经营能力可能产生的影响,并充分提示相关风险;(3)结合首发募集资金使用已超6年、首发募投项目经变更后仍建设进度缓慢等情况,对募集资金使用情况自行自查,说明是否存在募集资金使用不规范、未按计划推进募投项目的情况,前期信息披露中有关募投项目进展不及预期等风险提示是否及时、充分。请保荐机构发表意见。
- 公司回复:
- 一、结合当前市场环境、行业发展趋势、公司自身经营状况、项目推进的具体障碍、项目可行性分析的初始判断与当前情况对比,详细说明“通用动力机械产品生产基地建设项目”截至报告期末投入进度较慢的具体原因及合理性;
 - (一)当前市场环境及行业发展趋势
 - 1、当前市场环境

- 公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。终端类产品包括发电机组(以20kW以下的小型发电机组为主)、高压清洗机、水泵、储能、园林机械等产品。“通用动力机械产品生产基地建设项目”投产后的产品以发电机组为主,因此所涉及的细分行业为发电机组行业。
- 发电机组是将发电机与动力源、控制系统、配电系统、冷却系统等核心部件集成的成套发电设备,能够实现从能量输入到电能输出的完整功能,可独立完成发电供电任务,广泛应用于备用电源、应急供电、野外作业等场景。按燃料类型,发电机组可分为柴油发电机组、汽油发电机组、燃气发电机组等,其中柴油发电机组占比最大。
- 我国发电机组行业是外向型行业,产品主要用于对外出口,市场分布较广,北美及欧洲等区域是传统的主要销售区域,非洲、亚洲等区域为发电机组的新兴市场,随着这些发展中国家经济、人口的增长,基础设施建设落后,电力设施不完善等因素使其产生了巨大的电力供应缺口,为行业内企业提供了广阔的市场空间。
- 根据OYResearch报告,2025年全球便携式发电机组销售市场规模约为196亿元, 预计2032年将达到306.0亿元,年复合增长率为6.6%。从市场分布来看,北美在2025年占据了最大市场份额,达到40%以上。其次是欧洲和亚太地区,而其他地区市场份额较小。
- 2.行业发展趋势
 - (1)低碳化

- 全球主要经济体在碳中和目标下的排放法规日益严格。具备先进环保技术认证的产品获得了显著的关税与非关税壁垒优势。
- (2)高效化
- 《“十四五”现代能源体系规划》、《新型电力系统发展蓝皮书》等文件明确支持高效节能、智能化、低碳化发电设备的研发与应用,推动行业内清洁化、数字化方向演进。
- (3)智能化
- AI算法与边缘计算的融合使发电机组具备自主决策能力。通过实时分析运行数据,发电机可自动调整负载、预测故障并优化能效。例如,数字孪生技术可模拟设备全生命周期状态,提前识别潜在风险,降低运维成本。智能监控系统的应用将使发电机实现远程监测、故障预测等功能,提高用户体体验和智能化水平。
- 公司产品中变频发电机组、云控发电机组符合行业低碳化、高效化、智能化发展趋势。综上,发电机组行业未来尚存在一定发展空间,公司所布局的产品亦符合行业发展趋势。因此,市场环境、行业发展趋势并非“通用动力机械产品生产基地建设项目”推进缓慢的影响因素。
- (二)公司自身经营状况

- 公司2023年至2025年收入、利润如下:
- | | | | |
|--------|-------|-----------|--|
| 项目(万元) | 2025年 | 同比增长幅度(%) | |
|--------|-------|-----------|--|