

证券代码：600212

证券简称：绿能慧充

公告编号：2026-026

绿能慧充数字能源技术股份有限公司 关于收到上海证券交易所对公司 2025 年年度报告的 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。

绿能慧充数字能源技术股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于绿能慧充数字能源技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）（上证公函【2026】1032 号），根据《问询函》的相关要求，公司对《问询函》所列问题逐项进行认真核查，现就《问询函》中的有关问题回复如下：

一、关于经营业绩。2023 年-2025 年近三年，公司实现营业收入分别为 6.51 亿元、10.15 亿元、13.92 亿元，逐年大幅增长，但扣非后归母净利润分别为 581.64 万元、1126.12 万元、830.16 万元，与营业收入的增长趋势不匹配；经营活动产生的现金流量净额分别为-0.53 亿元、-0.48 亿元、-1.26 亿元，经营活动现金流持续净流出。

请公司：（1）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因；（2）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

【公司回复】

（一）结合公司所处行业发展趋势、各主要业务板块经营情况、收入来源、收入确认政策及方式、主要客户、产品销售价格、原材料采购价格及成本费用变动等，说明近三年增收不增利的原因及合理性，公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

1.公司所处行业发展趋势

公司业务包括新能源业务、重载工业无人机业务及铁路专用线运输业务，其中 2025 年新能源业务板块营业收入占公司营业收入比重为 95.88%，是公司主导业务。该板块业务主要为充电桩设备销售、储能设备销售、光储充项目设计与施工。

新能源行业发展的具体情况如下：

（1）国家宏观政策积极鼓励行业发展

国家关于城市公共充电站、县域补短板、公路高速干线物流重卡充电站、社区充电站等充电场景帮扶政策不断出台，同时政策鼓励各地交投城投等平台公司通过专项资金、专项债等方式支持充电设施建设。社会资本及各地国企央企投资热情高涨，市场采购需求不断增大。

（2）新能源汽车的高速增长带动充电桩、储能设备的刚需增长

随着新能源汽车技术愈发成熟，社会对充电桩的需求也不断增大。2022 年新能源乘用车全年渗透率 27.6%，2023 年渗透率 35.7%，2024 年渗透率 47.6%，2025 年渗透率 53.9%，新能源汽车的高增长直接带动充电桩刚需。同时，随着大规模新能源汽车充电桩的激增，无序充电的特性会对电网造成巨大冲击，储能系统因此成为平衡电网负荷、保障电力供应的关键，“储充一体化”可平衡电网负荷、降低充电场站运营成本，储能设备的市场需求也随之增长。

（3）国家新型电力系统建设的发展激发储能设备的市场需求

随着大规模分布式光伏、风电接入电网，其造成的波动性与不确定性对电网形成了巨大的潜在风险，电网的调峰、调频需求日益增长，传统的电网架构难以支撑新能源的发展。新型电力系统建设已成为“十五五”核心方向，储能作为解决上述问题的方案，可通过“智能新型微电网”“台区柔性负荷调动”“构网型”等系统化措施来参与新型电力系统的建设，在用户侧推动虚拟电厂的发展，在电网侧推动独立储能的发展，成为新型电力系统建设不可或缺的一部分。

（4）行业竞争激烈

公司所处的新能源充电桩、储能设备的研产销行业，目前仍处于高速增长长期。但市场进入门槛相对较低，市场参与者众多，行业竞争异常激烈，价格战是企业扩大市场份额的核心手段，产品售价持续下滑是行业共性特征，行业盈利空间承压较大。

2.各主要业务板块经营情况、收入来源

单位：万元

业务板块	收入来源	2025 年			2024 年			2023 年		
		营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利
新能源业务	充电桩销售	100,027.36	69,276.62	30,750.74	80,634.22	56,251.92	24,382.29	50,523.17	33,677.65	16,845.51
	储能设备	9,750.08	8,029.51	1,720.57	6,249.53	4,601.29	1,648.24	0.00	0.00	0.00
	工程施工业务	22,383.23	17,652.45	4,730.77	8,243.99	6,957.59	1,286.40	7,007.53	6,290.28	717.25
	充电业务	273.07	400.40	-127.34	864.65	987.87	-123.22	927.77	1,115.75	-187.97
	其他业务	629.31	201.34	427.98	386.31	92.10	294.21	247.05	18.56	228.49
无人机业务	无人机	4,226.58	1,936.84	2,289.73	1,745.15	1,111.96	633.19			
铁路业务	铁路运输	1,498.35	1,798.29	-299.94	2,085.34	2,428.00	-342.66	3,284.83	3,527.93	-243.10
合计		138,787.97	99,295.45	39,492.52	100,209.19	72,430.73	27,778.46	61,990.36	44,630.18	17,360.18

3.收入确认政策及方式

与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

（1）销售商品收入（包括充电桩、储能设备、无人机）：公司在销售合同约定的交货期内，将产品运至买方指定地点，且客户已接受该商品时，在客户取得商品的控制权时确认收入；对于需要公司负责安装、调试的产品，在安装、调试完成时由买方签署验收合格单，公司据此确认商品销售收入。

（2）提供服务收入

①铁路运输收入：公司在为客户完成运输业务，并获取客户在约定地点的提货单时确认收入；

②新能源项目的设计、施工收入：本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。

③充电服务收入：公司在为客户完成充电服务且收取服务款项后确认收入。

4.主要客户

本公司近三年主要客户情况详见本问（二）2、近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期。

5.产品销售价格

近三年，本公司主要业务产品的平均销售价格如下：

单位：万元/台

类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	单价	变动率（%）	单价	变动率（%）	
充电桩	1.85	-10.19	2.06	-5.94	2.19
储能	11.43	-22.09	14.67		

在市场竞争激烈态势下，公司主要产品销售价格逐年有下行，和行业发展趋势保持一致。

6.原材料采购价格的变动情况

近三年，本公司主要业务的原材料平均采购价格

单位：元

业务类别	主要材料	2025 年度		2024 年度		2023 年采购单价
		采购单价	变动率（%）	采购单价	变动率（%）	
充电产品	电源模块	2,042.61	-23.52	2,670.94	-12.57	3,054.80
	枪线	995.85	-4.52	1,042.97	-11.22	1,174.75
	结构件	206.52	-13.96	240.03	-37.82	386.02
	单板	188.28	0.16	187.97	-17.11	226.77
	接触器	88	-8.33	96	-16.23	114.6
储能产品	电芯	242.71	2.43	236.96		
	结构件	206.52	-13.96	240.03		
	变流器	9,447.96	-26.86	12,917.40		
	水机	6,294.13	-13.68	7,291.70		

如上表所示，公司充电桩和储能产品的材料采购单价也处于下降趋势，这主要是公司通过集采招标、供应商价格谈判等多项举措，压低了原材料价格，从材料成本端抵消了产品销售价格下行的压力，从而使公司近三年毛利率相对平稳。

7.公司近三年经营情况、费用情况及合理性分析

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	
营业收入	139,214.71	37.15%	101,507.20	56.05%	65,047.22
营业成本	99,651.62	34.29%	74,206.39	55.66%	47,672.93
毛利润	39,563.10	44.92%	27,300.82	57.13%	17,374.29
毛利率%	28.42%	+5.65	26.90%	+0.71	26.71%
销售费用	17,756.72	60.62%	11,055.22	31.78%	8,389.30
管理费用	9,301.66	19.04%	7,813.83	79.95%	4,342.18
研发费用	7,831.38	44.95%	5,402.77	93.88%	2,786.61
财务费用	752.17	568.55%	-160.53	-270.43%	94.19
净利润	1,674.04	16.22%	1,440.43	-12.37%	1,643.80
归母扣非净利润	830.16	-26.28%	1,126.12	93.61%	581.64

如上表所示，2023-2025 年度，公司营业收入持续大幅增长，与行业发展趋势相符，但公司近三年归母扣非净利润增长速度未及营业收入的增长。

2025 年度在营业收入增长、综合毛利率略有上升的情况下，归母扣非净利润反而出现下滑，其原因主要是销售费用、管理费用、研发费用、财务费用大幅增长所致。期间费用具体增长情况如下：

（1）销售费用变化情况

销售费用主要由职工薪酬、差旅费、招待费、销售服务费等构成。销售费用增长原因：公司处于行业高速增长期，为应对市场激烈竞争、抢占市场份额，快速扩充了销售团队；此外，公司储能业务、海外业务、充电场站施工及无人机销售业务等新业务，在 2024-2025 年刚开始快速发展，都属于前期团队搭建投入阶段；在销售人员快速扩充同时，差旅费及业务招待费同步增长；销售服务费增长的原因详见“问 7 中销售服务费”的回复。2025 年度销售费用总额比上期增加 60.62%，增幅大于营业收入的增长，存在人员等投入

产出比不及预期的现象。

（2）管理费用变化情况

管理费用主要由职工薪酬、差旅费、办公费、聘请中介机构费等项目构成。职工薪酬的变化主要是人员的变化和薪酬标准的影响，部分人员变化情况详见“问 7 中新增管理人员”的回复；随着公司业务规模扩大及人员的增长，公司也同步增大了差旅费、办公费上的支出；公司人员大幅增长下，人力资源服务公司的服务费也同步增长，为推广和认证公司品牌形象，公司聘请了中介机构协助参与多项企业资质和行业形象的评选等，因而 2025 年度中介机构费有较大增长。

（3）研发费用变化情况

研发费用增长原因：新能源充电行业处于高速发展阶段，产品更新迭代快，从 2023 年主流的 360kW~720kW 充电桩，已经发展到 2500kW~3200kW 充电桩，行业正全面迈向 250kW+超充、液冷技术。为保持产品竞争力，公司持续加大研发投入，进行技术迭代升级和新产品的开发；此外，从 2024 年到 2025 年，公司拓展了储能设备的产品研发和品类，该产品的研发人员投入也处于快速扩充期。研发费用中职工薪酬为主要开支（占整体研发费用 67%），一是公司整体研发人员有大幅扩编，从 2023 年 110 人增长到 2025 年年底 235 人；二是公司引进了高端研发人员，研发人员平均薪酬也有增长。

（4）财务费用变化情况

单位：万元

财务费用	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额	变动率	
利息支出	706	508.62%	116	-35.20%	179
减：利息收入	179	-43.71%	318	152.38%	126
汇兑损益	18	228.57%	-14	-133.33%	-6
手续费支出	207	269.64%	56	19.15%	47
小计	752	567.08%	-161	-271.28%	94

财务费用增长原因：随着公司业务的大幅扩张，公司本身自有现金流不足以支撑业务高速发展，公司借助资本市场平台，合理通过金融机构有息负

债补充公司流动性，从而增加了公司利息支出和手续费支出，公司财务费用具有合理性。

8.公司经营状况与同行业可比公司的差异及具体原因

2025 年度，公司经营状况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	新能源业务占比(%)	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	经营情况
特锐德	21.50	营业收入	1,578,632.32	1,537,447.63	1,269,057.12	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	103,477.00	76,387.17	40,313.26	
盛弘股份	43.20	营业收入	346,281.32	303,617.07	265,097.41	营业收入与扣非后归母净利润均持续增长
		扣非归母净利润	46,497.81	41,678.01	38,069.34	
易事特	57.92	营业收入	367,054.06	304,383.93	479,258.67	2025 年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	13,087.38	15,905.29	43,858.93	
优优绿能	97.22	营业收入	132,427.30	149,744.80	137,560.80	2024 年度收入增长，扣非后归母净利润下降；2025 年度扣非后归母净利润持续下降，且下降幅度大于收入的降幅
		扣非归母净利润	9,282.06	24,476.68	25,584.84	
科士达	39.26	营业收入	527,025.97	415,897.84	543,957.54	2025 年度收入增长，扣非后归母净利润增长
		扣非归母净利润	57,703.66	34,447.55	81,815.92	
本公司	95.88	营业收入	139,214.71	101,507.20	65,047.22	2024 年度收入增长，扣非后归母净利润增长；2025 年度收入增长，扣非后归母净利润下降
		扣非归母净利润	830.36	1,126.12	581.64	

如上表所示，特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营情况优于本公司，收入与扣非后归母净利润的变动趋势一致；易事特、优优绿能等公司经营情况与本公司相似，均存在收入增长，扣非后归母净利润下降的情形。差异的主要原因是新

能源业务发展阶段不同，特锐德、盛弘股份作为老牌充电桩企业，通过多年的发展已形成行业壁垒，本公司 2022 年才进入新能源行业，仍在快速发展的前期积累阶段；另一方面特锐德、盛弘股份、科士达等公司经营规模较大，新能源业务利润贡献占比较少，新能源业务占比较高的公司和本公司的经营情况类似，如：易事特、优优绿能。因此，公司 2025 年度收入增长，扣非后归母净利润下降的经营情况符合行业发展阶段。

综上所述，公司近三年增收不增利的原因主要是行业竞争激烈，相较行业头部企业，公司新能源业务起步晚，为了快速占领市场，不断增加人员及期间费用的投入，存在人员及期间费用投入产出比不及预期的情况，总体经营情况与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合公司与主要客户及供应商的结算方式、信用政策和采购结算周期、上下游经营往来款的变化情况、经营活动现金流入流出具体细项变化情况等，量化分析公司近三年经营活动现金流持续净流出的原因及合理性。

1.近三年经营活动现金流具体情况

单位：万元

经营活动现金流量	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额	变动率	
销售商品、提供劳务收到的现金	125,391	65.98%	75,546	34.10%	56,337
收到的税费返还	523	-16.59%	627	2062.07%	29
收到其他与经营活动有关的现金	6,228	113.73%	2,914	77.36%	1,643
经营活动现金流入小计	132,142	67.08%	79,087	36.33%	58,010
购买商品、接受劳务支付的现金	98,303	71.68%	57,260	32.50%	43,214
支付给职工及为职工支付的现金	22,822	51.29%	15,085	45.78%	10,348
支付的各项税费	5,295	116.12%	2,450	-22.81%	3,174
支付其他与经营活动有关的现金	18,354	101.47%	9,110	39.36%	6,537
经营活动现金流出小计	144,774	72.54%	83,906	32.61%	63,273
经营活动产生的现金流量净额	-12,632	-162.13%	-4,819	8.44%	-5,263

（1）销售商品、提供劳务收到的现金：公司 2023 年-2025 年三年营业

收入高速增长，2024 年、2025 年营收增长分别为 56.05%、37.15%，相应销售商品、提供劳务收到的现金也快速增长，近两年增长比为 34.1%、65.98%。此外，2023 年-2025 年三年的现金收入比分别为 0.86、0.74、0.90。这些表现说明 2025 年公司销售商品、提供劳务收到的现金比之前年度有改善，但当年度的营业收入尚未全部收回，仍存在应收账款回款压力。

由于市场竞争激烈，公司在结算周期上有一定让步，接受了部分长账期结算条款，以换取更多的市场份额和项目资源。同时，公司主要客户群体在中小运营商向国企、央企、地方政府平台等大型企业转型，该类型客户群体企业实力雄厚，无实质回款风险，但普遍存在结算账期长、回款滞后的现象，这也是行业现状。此外，充电场站工程类服务项目，特别是 EPC 工程，项目完工后，验收及结算周期普遍较长，影响销售回款的现金流。

（2）购买商品、接受劳务支付的现金：公司采购原材料，不同物料的结算周期不同，分别有 2-3 个月，4-5 个月，结算方式也由之前的银行电汇和开具银行承兑汇票，增加了信用证等其他金融工具。2025 年为应对四季度的业务高峰发货需求，公司下半年加大了采购和生产储备，此外，储能设备生产的核心原材料电芯持续上涨，厂家电芯供不应求，电芯结算要求支付预付款，为控制采购成本保证储能设备的原料供应，公司支付了大额预付款购买电芯。因而，2025 年全年购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长。

（3）支付给职工及为职工支付的现金：随着公司业务快速扩张，公司人员规模也相应大幅增长，从 2023 年 687 人，增长到 2025 年 1299 人。这其中有新业务（无人机板块、储能设备、海外业务等）的开拓和逐步扩张，也有原有业务（新能源充电设备业务）的持续增长。公司职工人员规模和职工薪酬规模同步增长，支付给职工及为职工支付的现金也出现相应幅度增长，该增长具有合理性。

（4）支付的各项税费：该部分现金流出，2024 年出现负增长，2025 年出现巨额增长，是因为有归属于 2024 年度的 1,835.5 万元税金，延期在 2025 年 1 月做了支付，从而影响了年度间税费支付现金流量的平滑情况，鉴此，该项税费支出的现金流量具有合理性。

(5) 其他与经营活动有关的现金流入流出：该部分现金流入流出，主要是为工程项目的质保金、履约保证金等往来，具有合理性。

2.近三年公司前十大客户及供应商的信用政策和结算周期

(1) 近三年，公司前十大客户的回款情况

公司应收账款平均回款周期为 7.2 个月，大客户回款周期相对更长，随着业务规模的增长，应收账款和合同资产也快速增长，影响了经营活动现金流量的流入。近三年，公司前十大客户的回款情况如下：

2025 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入 (不含税)	回款额(含 税)	结算周期
客户一	充电桩、 工程施工	14,116.48	7,437.39	验收款 95%，5%质保金，1-2 年内付清
客户二	充电桩、 工程施工	4,619.04	200.00	预付 30%，按工程进度逐月支付到 90%，验收后支付 95%，审计后支付 97%，质保 3%，除质保金 1-2 年付清
客户三	充电桩、 储能、工 程施工	2,934.20	1,271.41	预付 30%，验收后支付 97%，质保 3%，除质保金 1-2 年付清
客户四	充电桩、 工程施工	2,922.69	1,729.00	预付 30%；进度款 40%；结算款 27%；3%质保金，除质保金 1-2 年付清
客户五	充电桩、 储能、工 程施工	1,993.97	201.57	预付 15%，签收款 10%，1 年后 75%，1-2 年付清
客户六	工程施工	1,958.68	251.00	预付 10%，结算款 90%，1-2 年付清
客户七	储能、工 程施工	1,472.03	164.40	预付款 10%，进度款 80%，验收款 17%，质保金 3%，除质保金 1-2 年付清
客户八	充电桩、 储能	1,424.54	363.48	验收后 100%，1 年内付清
客户九	充电桩、 工程施工	1,318.83	-	无预付款，进度款 80%，完成项目审计后

客户名称	收入类型	销售收入 (不含税)	回款额(含 税)	结算周期
				支付至 95%，质保金 5%，除质保金 3-4 年内付清
客户十	充电桩	1,228.36	586.72	到货款 60%，30%验收款，1 年内付清

2024 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入 (不含税)	回款额(含 税)	结算周期
客户一	充电桩、 工程施工	9,607.64	3,876.82	验收款 95%，5%质保金，1-2 年内付清
客户二	充电桩、 储能	3,469.04	163.52	预付 10%，3 个月内付 80%，质保 10%，1 年内付清
客户三	充电桩、 储能	1,789.38	297.00	预付 10%，进度款 90%，1-2 年内付清
客户四	充电桩	1,347.95	722.56	预付 30%，验收款 65%，质保金 5%，除质保金 1 年内付清
客户五	充电桩	1,332.25	362.46	预付 30%，验收款 65%，质保 5%，除质保金 1-2 年内付清
客户六	充电桩、 工程施工	1,300.83	202.33	验收款 95%，5%质保金，1 年内付清
客户七	充电桩	982.11	109.75	预付 10%，签收款 80%，10%质保，除质保金 1-2 年付清
客户八	充电桩、 储能	910.65	738.79	预付款 10%，到货款 60%，投运款 25%，质保金 5%，除质保金 1-2 年付清
客户九	无人机	884.96	884.96	预付款 25%、提货款 50%、验收款 25%
客户十	充电桩	776.91	655.37	95%验收款，5%质保金，除质保金 1-2 年付清

2023 年度

单位：万元

客户名称	收入类型	销售收入 (不含税)	回款额(含 税)	结算周期
客户一	充电桩	3,213.73	1,981.91	预付 30%，验收款 65%，质保金 5%，除质保金 1 年内付清
客户二	充电桩	2,602.80	971.52	预付 30%，验收款 65%，质保 5%，除质保金 1-2 年内付清
客户三	铁路运输	2,314.67	2,314.67	按月结算，次月支付
客户四	充电桩、 工程施工	2,184.99	625.50	验收款 97%，质保金 3%，除质保金 2-3 年付清
客户五	充电桩、 工程施工	1,526.69	1,526.69	验收款 97%，质保金 3%，除质保金 2-3 年付清
客户六	充电桩、 工程施工	1,012.46	1,100.00	预付款 30%，进度款 67%，质保金 3%，除质保金 1 年内付清
客户七	充电桩、 工程施工	920.35	312.00	预付款 30%、投运款 65%、质保款 5%，除质保金 2-3 年付清
客户八	工程施工	914.00	991.98	预付款 30%，进度款 50%，审计款 17%，质保金 3%，除质保金 1 年内付清
客户九	充电桩	761.45	245.95	预付 20%，验收款 3 个月内 80%，除质保金 1 年内付清
客户十	充电桩	748.95	297.07	预付 30%，货到 90 日内付 70%，1 年内付清

（2）供应商结算情况

相对客户回款周期，公司采购端结算周期短，公司采购大部分物料结算周期为 2-5 个月。此外，2025 年储能业务快速发展，储能电芯价格持续上涨，且需支付预付款，为锁定采购成本及确保材料供应充足，公司就原材料电芯做了大额预付款的支付和存货储备。近三年，公司前十大供应商的付款情况如下：

2025 年度

单位：万元

供应商	采购额 (不含税)	付款额 (含税)	结算周期
供应商一	9,549.84	9,767.75	货到票到 150 天
供应商二	8,625.15	6,652.05	货到票到 150 天
供应商三	8,406.83	13,139.09	预付 50%，货到票到 60 天付 50%
供应商四	6,310.34	7,279.82	货到票到 150 天
供应商五	5,044.26	2,850.01	预付 50%，货到 30 日内付 50%
供应商六	4,824.98	4,500.00	货到票到 60 天
供应商七	3,295.71	3,184.42	货到票到 30 天
供应商八	2,974.42	2,799.63	货到票到 60 天
供应商九	2,688.57	2,457.87	货到票到 90 天
供应商十	2,615.12	4,015.83	预付 50%，货到 30 日内付 50%

2024 年度

单位：万元

供应商	采购额 (不含税)	付款额 (含税)	结算周期
供应商一	12,173.59	12207.83	货到票到 90 天
供应商二	8,187.45	8742.68	货到票到 90 天
供应商三	3,404.66	3624.40	货到票到 30 天
供应商四	2,596.90	2150.96	货到票到 60 天
供应商五	2,286.38	3098.93	货到票到 90 天
供应商六	1,977.77	435.72	货到票到 60 天
供应商七	1,899.48	1086.32	预付 50%，剩余 50% 货到 90 天内付
供应商八	1,704.83	1807.71	货到票到 90 天
供应商九	1,438.76	829.55	货到票到 60 天
供应商十	1,423.16	3173.88	货到票到 90 天

2023 年度

单位：万元

供应商	采购额 (不含税)	付款额 (含税)	结算周期
供应商一	6,898.01	6,650.22	货到票到 90 天
供应商二	4,740.15	7,113.50	货到票到 90 天
供应商三	3,745.15	-	货到票到 90 天
供应商四	3,398.83	3,569.27	货到票到 90 天
供应商五	2,969.01	697.15	工程全部完工后，支付 50%工程款；工程竣工验收结算完成并与甲方办理移交手续后，支付 100%款项。
供应商六	2,577.38	2,866.31	货到票到 30 天
供应商七	2,450.61	2,771.27	预付 10%，货到现场验收合格且收到全额发票 7 天内支付尾款
供应商八	2,155.56	1,709.50	货到票到 90 天
供应商九	1,313.21	1,381.21	货到票到 90 天
供应商十	1,092.23	1,173.64	货到票到 60 天

3.近三年公司经营现金流量净流出的合理性

(1) 近三年公司经营现金流量净流出符合公司实际情况

公司的主要业务板块新能源充电桩、储能、工程施工行业，属于典型的“先垫资、后回款”长账期行业，行业内的企业普遍存在“收慢付快”的资金错配特征：

客户端：随着公司业务发展，公司客户群体由均为中小运营商，到逐步开拓国央企、地方政府平台客户，且该类型客户比重逐步提升，客户群体特征发生变化。该类国央企大客户账款结算周期相对较长，因而，公司平均应收账款回款期限有逐年拉长的趋势。2023-2025 年平均应收账款回款周期分别为 5.6 个月、6.6 个月、7.2 个月。2025 年客户群体中有部分国企、央企、地方政府平台，账款结算周期为 6-18 个月，部分 EPC 工程结算周期有 1-2 年，营收确认后回款滞后是行业常态；

供应链端：2023 年公司供应商结算周期主要为 1-2 个月及少量 3 个月，

2024 年供应商结算周期主要分布为 1-2 个月及 2-3 个月，2025 年供应商结算周期主要分布为 2-3 个月及 4-5 个月等，均明显低于当年度客户平均回款周期，经营活动存在常态化垫资情况。

此外，2025 年公司大力拓展储能业务，当年度储能设备的核心物料电芯受市场影响持续涨价，属于卖方市场，供应商要求预付款+短账期，销售回款滞后，该业务目前处于明显的资金错配、垫资阶段；

新能源、工程施工行业内的企业，在业务快速扩张期，经营活动现金流为净流出是行业普遍现象，公司目前的现金流表现与行业特性基本符合，具备行业合理性。

（2）公司经营策略符合公司长期发展战略

在市场竞争加剧、产品售价持续下降的背景下，公司为扩大市场份额、构建核心市场竞争力，主动采取了一系列经营策略的调整：

①主动接受客户的长账期结算条款，换取更多的市场份额和项目资源，2023-2025 年公司营收复合增长率高达 46.29%，市场份额快速提升，为公司长期发展奠定了客户基础；

②持续扩充必要的人员投入，公司研发、销售、生产、管理等团队都有大幅增员。其中研发人员大幅增加投入，保证产品技术迭代优势，巩固长期核心竞争力，研发人员及研发费用的持续投入，是公司在新能源行业保持技术领先、实现长期可持续发展的核心支撑；加大售后人员投入，提升服务质量和品牌口碑，构建差异化竞争优势，显著提升了客户粘性和品牌影响力，是公司保持核心竞争力的关键举措；销售人员增加，也保证了销售规模的持续快速增长。随着公司整体业务增长，管理人员的配置也同步在扩充，具体情况可参见“问 7 中新增管理人员”。公司加大人力成本投入，支付给职工及为职工支付的现金的大幅增长符合公司长期发展战略，具备经营合理性。

（3）加大投入，提高市场占有率

公司新能源业务的发展战略是发挥公司新能源全产业链服务的优势，从充电设备、储能设备供应商，向新能源整体方案提供商做转变。不断延伸产业链，为客户提供充电场站选址、设计、建设、运维及平台搭建等全周期的

服务。

2023-2025 年是公司新能源业务的快速扩张期，为了应对市场竞争，公司不断提高服务质量和范围，充分利用覆盖全国的销售、运维团队，并基于对各地政策的充分了解，近年来，公司为客户提供了更多的充电场站交钥匙工程，实现了从单一的产品销售到更全面的场站系统工程交付的转变。

储能设备销售、工程施工、海外设备销售业务等新业务，从无到有实现稳步发展，新业务的快速扩张必然带来前期的大额资金投入，是公司成长期的正常现象，具备客观合理性。

二、关于工程施工业务收入。年报显示，2025 年公司工程施工业务实现收入 2.24 亿元，同比增长 174%，该业务系根据履约进度在一段时间内确认收入，履约进度的确定方法为投入法。2025 年末公司合同资产账面价值 2.48 亿元，同比增长 399%，主要系已完工未结算资产。本期计提合同资产的坏账准备计提比例由 6.58% 降至 3.90%。请公司：（1）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因；（2）结合公司施工业务内容特点、施工合同相关条款、同行业公司情况等，说明公司采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，与时段法收入确认相关的内控制度及具体执行情况；（3）主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、账龄、完工进度、结算约定及实际结算情况、减值计提情况，分项目说明已完工未结算的原因，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）补充披露工程业务近两年前十大客户名称及项目名称，结合业务模式、项目具体建设情况、履约进度的确认依据和方法等，说明该业务报告期内收入大幅增加的原因

1.工程业务近两年前十大客户名称及项目名称、项目具体建设情况

公司工程业务类型包括：新能源汽车充电场站建设工程、工商业屋顶光伏建设工程、储能电站工程和其他电力配套工程。

2025 年，公司前十大客户的项目明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况 (成本投入占比)
中国石油天然气集团有限公司	陕西东泰医药产业园分布式光伏发电施工项目	光伏	942.53	95.08%
	海口市美兰机场充电站项目-高压工程（海南中石油）	电力	192.10	95.23%
	温州苍南山海小区充电站电力设施施工项目	充电	185.32	100.00%
	宣城天湖等 5 座充电站建设工程施工合同	充电	174.31	81.04%
	中国石油甘肃销售公司 2025 年光伏与充电施工项目（兰州分公司项目）	光充一体	159.71	95.14%
	中石油海口碧桂园剑桥郡高低压施工项目	电力	157.13	94.81%
	杭州金服停车场充电站建设工程	充电	143.29	100.00%
	阿克苏销售公司阿克苏南城加油站、阿克苏健康路加油站、库车办公楼停车场充电桩项目	充电	138.70	85.15%
	租地自建文昌市会文镇中心卫生院充电站项目	充电	117.38	95.12%
	租地自建万宁市兴隆中泰广场充电站项目	充电	117.12	94.98%
	琼海市商业步行街充电站项目	充电	109.53	95.14%
	中石油文昌清澜商务广场高低压施工项目	电力	98.29	95.26%
	中国石油四川销售成都分公司双桂大道停车场增设充电桩配电工程	充电	95.98	95.18%
	中国石油河南销售公司加油站增设充电桩工程施工项目	充电	91.02	100.00%
	中油甘肃庆阳分公司 16 座加	光 充	89.03	96.01%

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况 (成本投入占比)
	油气站光伏充电设施施工项目	一体		
	恩阳机场停车场增设充电桩项目	充电	85.32	100.00%
	新都区博海路停车场新建充电站项目	充电	83.88	94.97%
	中石油万宁望海国际充电站项目-低压工程	电力	79.38	94.52%
	东莞凌峰加油站内新能源项目	充电	73.49	90.15%
	三亚市天涯区水蛟路充电站项目	充电	69.72	95.03%
	江门恩平鸿源油站充电桩工程及服务合同	充电	59.98	90.15%
	中国石油四川成都销售公司邛崃万家乐停车场新建充电站项目外电接入工程	充电	58.84	95.06%
	青白江华严充电站 3000kVA 用电工程（中国石油天然气股份有限公司四川成都销售分公司）	充电	56.26	95.08%
	江门濠头加油站内新能源项目	充电	55.33	90.16%
	中石油海口药谷雅郡充电站项目-低压工程	电力	51.48	95.15%
	九华柯村加油站充电站建设工程	充电	49.12	95.20%
	宣城宣庆加油站充电站建设工程施工合同	充电	45.58	100.00%
	中国石油甘肃销售公司第三批光伏及充电设施施工项目	光 充 一体	42.79	100.00%
	站前加油站充电站建设工程施工合同	充电	39.41	95.08%
	中国石油四川成都销售公司邛崃凤凰大道停车场新建充电站项目外电接入工程	充电	38.43	95.03%
	新城区第一加油站充电站建	充电	36.33	100.00

客户	项目名称	工程 类型	收入金额	项目具 体建设 情况 (成本 投入占 比)
	设工程			%
	南海百东加油站内新能源项目	充电	35.00	70.33%
	中石油澄迈金马西加油站充电站项目（2025 年-2026 年交换电站项目施工框架招标）	充电	33.47	94.97%
	濮阳公司充电桩工程施工项目	充电	31.27	100.00%
	中国石油四川巴中销售公司恒丰饭店充电站项目工程	充电	31.01	100.00%
	加油站增设充电桩项目（中国石油天然气股份有限公司河南许昌销售分公司）	充电	27.93	95.18%
	中石油三亚吉阳区君和君泰充电站项目	充电	26.65	100.00%
	中国石油甘肃销售公司 2025 年光伏与充电施工项目（定西分公司项目）	光 充 一体	25.72	95.23%
	北门停车场新建充电装置项目外电安装项目	充电	25.32	100.00%
	南阳 65 站和西峡白羽路充电站充电桩施工项目	充电	22.62	100.00%
	荥阳 3 站充电工程施工项目	充电	18.68	95.05%
	阿克苏销售公司乌什燕子山和库车墩阔坦加油站变压器隐患治理项目	电力	17.96	100.00%
	新密 5 站充电工程施工项目	充电	12.81	95.07%
	新建白银加油站充电桩施工项目	充电	10.64	100.00%
	陇南宕昌新城區加油站屋面光伏及光伏充电项目	光伏	9.96	100.00%
	中牟 2 站充电工程施工项目	充电	9.29	95.15%
	巩义小关站充电工程施工项目	充电	8.11	95.23%
	郑州 36 站充电工程施工项目	充电	7.57	95.06%

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况 (成本投入占比)
	中石油琼海银海路充电站项目	充电	7.55	100.00%
	中国石油四川乐山销售分公司马边天星广场充电项目	充电	2.42	100.00%
陕西凤翔投资发展集团有限公司	宝鸡市凤翔区城乡智慧充电基础设施建设项目	充电	3,574.04	57.30%
楚雄州金江能源集团有限公司	楚雄州充电基础设施建设项目	充电	2,805.60	82.88%
惠民县慧阳新能源有限公司	惠民县慧阳新能源有限公司11.26MW光伏发电项目	光伏	1,958.68	87.21%
中国能源建设集团有限公司	新疆华钛新材料源网荷储600MW风电项目储能系统	储能	1,472.03	24.86%
佛山市晟汇咨询服务有限公司	福懋兴业（中山）有限公司5501.36kWp分布式光伏发电项目	光伏	1,048.16	95.09%
达州市公共交通有限公司	达州公交充电站建设(二期)项目	充电	945.90	95.25%
江苏锦毓科技有限公司	如东县充换电设施补短板试点项目施工、运营	充电	901.03	26.24%
遂宁市宸安投资有限公司	遂宁市安居区城镇停车场及充电桩建设项目	充电	894.94	39.82%
河南融贸通网络科技有限公司	湖北孝感阳光纺织 3.904MW分布式光伏项目	光伏	795.86	85.32%

2024 年，公司前十大客户的项目明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况 (成本投入占比)
中国石油天然气集团有限公司	中国石油甘肃销售分公司第三批光伏及充电设施施工项目	光 充一体	833.52	95.28%
	中国石油甘肃销售公司加油（气）站光伏与充电设施施工项目（第二批）	光 充一体	677.72	100.00%
	中石油甘肃区域光伏项目	光伏	510.06	100.00%

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况 (成本投入占比)
	中石油琼海银海路中源酒店充电站项目	电力	143.50	95.15%
	中石油三亚吉阳区君和君泰充电站项目	电力	242.45	95.06%
	中石油三亚市天涯区水蛟路充电站项目	电力	40.65	80.04%
	西安大兴充电站电力增容工程项目(二次)	电力	17.18	100.00%
北京京能高新能源科技有限公司	北京京能超级充电站项目十七中、高碑店中心路停车场项目	充电	698.77	100.00%
	北京京能超级充电站项目二期	充电	316.07	100.00%
成都能源发展股份有限公司	十陵客运站光储充换检新能源示范站项目	充电	709.15	100.00%
咸阳秦停车充电服务有限公司	安定路充电站项目	充电	208.63	100.00%
	咸吴家堡林荫停车场项目	充电	87.91	100.00%
	咸通广场充电站项目	充电	83.10	100.00%
	天王绿苑充电站	充电	75.17	93.91%
	咸阳湖、体育场及河南街充电项目	充电	8.78	100.00%
	思源南路湖滨家园充电站项目	充电	1.46	100.00%
	渭阳中路新运佳苑充电站项目	充电	1.20	100.00%
江苏汇来丰智慧能源有限公司	南京建邺燕山路光储充项目	充电	367.52	72.37%
人保投控不动产投资（北京）有限公司	北京昌平人保 EPC	充电	253.87	95.48%
	厦门人保国贸园	充电	100.31	89.26%
梓潼县聚盛资产经营有限责任公司	梓潼县城北新区图书馆、崇文广场新能源汽车充电桩建设项目	充电	116.06	100.00%
	梓潼县乡镇新能源汽车充电桩建设项目	充电	235.55	94.90%
中旅（海南）旅游客运有限公司	中旅（海南）旅游客运有限公司充电站建设项目	充电	307.45	100.00%
碧辟新能源科技（西安）有限公司	华远时代项目	充电	207.07	100.00%

客户	项目名称	工程类型	收入金额	项目具体建设情况（成本投入占比）
司				
南充顺发新能源科技有限公司	南充市顺庆区域新能源汽车充电站建设项目	充电	190.84	90.12%

2.公司业务模式

公司新能源业务发展策略是发挥公司全产业链服务的优势，从单纯的充电、储能设备供应商，向新能源整体方案提供商做转变。不断延伸产业链，为客户提供充电场站选址、设计、建设、运维及平台搭建等全周期的服务。

2025 年度，公司践行以上的发展策略，在充分发挥覆盖全国的销售、运维团队的优势上，实现工程施工业务增长 171.51%，运维售后服务增长 62.49% 的成果，公司为央、国企等客户提供了更多的充电场站交钥匙工程，逐步实现了从产品销售到整体方案提供的转变。

3.履约进度的确认依据和方法

公司新能源项目的设计、施工业务履约进度的确定方法为投入法，其依据累计已发生的成本占预计总成本的比例确定提供服务的履约进度。公司选择投入法主要是以下几个原因：（1）投入法所需要的指标易于获得，已发生的成本包括企业向客户转移商品过程中所发生的直接成本和间接成本，如直接人工、直接材料、分包成本以及其他与合同相关的成本；（2）产出法不适用于本公司交付的产品，因为工程项目均在客户场地进行安装，相关材料自抵达客户场地时，客户已控制该商品，因此，按《企业会计准则应用指南汇编 2024》相关规定“当选择的产出指标无法计量控制权已转移给客户的商品时，不应采用产出法”。

公司在具体执行中，于资产负债表日，根据项目实际投入成本占项目预计总成本的比例确定为项目履约进度。为了确保履约进度的真实准确，将投入法下确认的履约进度和获取的客户或监理单位提供的《工程施工进度确认表》中进度进行比较；如无法获取外部进度证据的，将投入法确认的进度和内部工程部门编制的《工程形象进度确认表》中进度进行对比，当出现形象进度和投入法确认的履约进度出现较大偏差时，公司了解差异原因，如外购材料在项目总成本占比较高，材料安装即完成形象进度要求，针对这些特殊情况，公司基于谨慎性的原则，会对已发生的成本进行适当的调整，按较低的履约进度进行收入确认，确保已发生

的成本与企业履行履约义务的进度成比例。

4.报告期内，工程施工业务收入大幅增加的原因

如上所述，2025 年度，公司加大充电场站、工商业屋顶光伏、储能电站工程等新能源下游业务的投入和开发，加快向新能源整体方案提供商转型，使得报告期内工程业务收入大幅增加。具体原因如下：

（1）国、央企客户的项目增加，如：中国石油天然气集团有限公司的项目 2024 年仅有 7 个，2025 年有 50 个项目遍布新疆、甘肃、四川、海南等地。

（2）新增多个区域内充电场站资源整合型项目，如：宝鸡市凤翔区城乡智慧充电基础设施建设项目、楚雄州充电基础设施建设项目和如东县充换电设施补短板试点项目等，这些项目都是由当地城投投资，区域内多个充电场站构成的整体市政项目。

（3）公司根据行业的发展趋势判断未来商业场景不单是设备销售，而是整体解决方案，包括不限于设备销售、项目设计、工程服务、设备运维等。工程类项目是除充电场站外，还提供了光储充一体化解决方案。公司于 2025 年加大光伏和储能的开发和销售团队投入，工程施工类收入大幅增长。

综上所述，公司报告期内工程业务收入大幅增加主要是因为业务量的增加，与行业发展趋势相一致，是真实的、合理的。

（二）结合公司施工业务内容特点、施工合同相关条款、同行业公司情况等，说明公司采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，与时段法收入确认相关的内控制度及具体执行情况

1.公司施工业务内容特点

公司工程业务主要是新能源汽车充电场站建设、工商业屋顶光伏建设等工程。这些工程具有单一项目规模小、项目地分散、建设周期短、配套协同性要求高的特点。因为充电场站和屋顶光伏需要的运营资质和审批流程较多，但实际土木施工和设备安装调试的时间较短，所以项目周期明显长于施工作业周期。

因此，报告期内本公司项目数量众多，有 340 个项目遍布全国，期末未完工项目 195 个。

2.公司施工合同相关条款

由于公司不同施工项目的实施内容存在一定差异，故合同条款不尽相同。公司主要合同中各项承诺、验收条款、主要结算条款、履约义务等相关条款如下：

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
陕西凤投智慧城市建设运营有限公司	宝鸡市凤翔区智慧城乡充电基础设施建设项目	建设凤翔区智慧充电运营中心、数据中心1座，停充一体化平台1套；新能源汽车充电桩合计859套充电端口，其中超充端口38套，60kW直流快充端口660套、7kW交流充电端口161套，总功率45489KW，含2处“光储充放”超级充电示范站、1处新能源汽车专用快充电站；建设2处重卡充换电站；同时配套建设相关附属工程。	16.2.3 因发包人违约解除合同后的付款 承包人按照本款约定解除合同的，发包人应在解除合同后28天内支付下列款项，并退还履约担保： （1）合同解除前所完成工作的价款； （2）承包人为工程施工订购并已付款的材料、工程设备和其他物品的价款；发包人付款后，该材料、工程设备和其他物品归发包人所有； （3）承包人为完成工程所发生的，而发包人未支付的金额； （4）承包人撤离施工现场以及遣散承包人员的款项； （5）按照合同约定在合同解除前应支付的违约金； （6）按照合同约定应当支付给承包人的其他款项； （7）按照合同约定应返还的质量保证金； （8）因解除合同给承包人造成的损失。	合同签订后7个工作日内支付工程预付款为30%，之后每月按审核后的当月完成产值的90%（须扣除等比例预付款后）支付当月已完工程进度款项，工程竣工验收合格后10个工作日内支付已完进度额度的95%，单个场站竣工验收合格后，单个场站支付已完进度额度95%，完成工程结算报送发包人委托的审计单位，取得最终审计决算报告并经发包人认可后10个工作日内支付至工程决算金额的97%，留3%作为工程质量保修金，在工程保修期满后无质量问题在30天内不计息退还，如出现质量问题，按实际双方协商的情况不计息退还。	交付满足发包人的要求的工程
楚雄金江智慧充电数字基础设施	楚雄州充电桩建设项目	本项目为楚雄州充电基础设施建设项目，估算总投资约39877万元，共约462个站点，直流充电桩数量约3254个，	4.6.1 发包人可以通过书面形式通知承包人暂停工程实施中的任何工作。承包人因执行此项暂停而遭受的费用增加由承包人承担。 16.1.1 发包人未能履行合同中约定的其他	（1）承包方每月5日前根据上月经监理单位、全过程跟踪造价咨询单位批准确认后提交的工程量，提交进度款申请，发包方于30天内支付经实际审核确认工程款70%的进	交付满足发包人的要求的工

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
技术有限公司	施建设项目	交流充电枪数量约 607 个。项目建设类型包括光储超充示范站、集中式超充站、小型快充点、社区公共站、小型慢充点等。整体项目共分为两期完成。一期建设直流充电枪数量约 1578 个，交流充电枪数量约 479 个。二期建设直流充电枪数量约 1676 个，交流充电枪数量约 128 个。	责任和义务，应采取补救措施，并赔偿违约行为给承包人造成的损失。	度款，发包方支付进度款前，承包方应开具相应的增值税专用发票（税率 9%），工程进度款累计支付至签约合同金额的 70%时暂停支付。 （2）待竣工验收合格后，承包人在一个月 内提交完整的结算资料，并按发包人要求移交工程档案资料，结算经全过程跟踪造价咨询单位审核定案后，承包人将发票开具至初步结算金额的 90%，发包人支付至全过程跟踪造价咨询单位审核后的初步结算金额的 90%（需扣留质保金 3%）。 （3）经项目后审计完成，承包人开具增值税专用发票（税率 9%），发包人支付至后审计定案金额的 97%，3%的尾款作为质量保证金（质保金在质量缺陷责任期满后，无息退还）。	程项目
惠民县慧阳新能源有限公司	惠民县慧阳新能源有限公司	一、工程概况 1.1 工程名称：惠民县慧阳新能源有限公司 11.26MW 光伏发电项目 1.2 工程地点：山东省滨州市惠民县胡集镇高端铝产业园 11.26 1.3 建设规模：【11260】KWp	11.5 本合同生效后，若出现甲方明确表示或以自己的行为表明不履行合同义务的情形，除乙方可在不予返还甲方已支付款项的前提下解除本合同外： （1）若上述情形发生于乙方第一批设备发货前，则甲方应向乙方赔偿合同总价 5%的违约金，若该违约金无法涵盖乙方为履行本	①预付款额度为合同总价的 10%，即支付至合同总价的 10%。本合同生效后的【7】个工作日内，甲方以现金转账的方式向乙方支付预付款 ②竣工结算款为本项目其余 90%的工程款，由乙方代垫出资。后由甲方向融资方以“售后回租”的方式进行融资，并在本项	交付满足发包人要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
	MW 光伏发电项目	1.5.1 光伏电站工程项目所需 的勘察、备案和电网接入手续 办理、工程设计、设备材料采 购供应、运输及储存、工程施 工、工程质量、工期控制、工 程管理、设备监造、调试、试 验及检查测试、试运行直至验 收最终交付运营，工程质保期 内对设备及材料的消缺等全 过程的工作。 1.5.2 本合同约定的项目运维 服务。	合同已支出费用的，甲方仍应向乙方赔偿该 未能涵盖部分； (2) 若上述情形发生于乙方第一批设备发 货后，则甲方应向乙方赔偿合同总价 10% 的违约金，但该部分违约金未能涵盖以下全 部款项时，甲方仍应就未能涵盖部分向乙方 赔偿： ①已发货部分设备款项； ②乙方设计费、施工费等为履行本合同所支 出的费用； ③乙方因满足任何他方请求权而遭受的损失，且该等请求权之产生系甲方违约所导致 或间接导致的。 (3) 若项目已并网发电的，乙方有权要求 甲方自并网发电之日起按日支付 EPC 合同 总价 0.5%的违约金。	目经并网验收发电后，由甲方委托融资方 将上述融资款项支付至乙方指定账户，视 同竣工结算款支付完毕。	

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
中国能源建设集团广东电力设计研究院有限公司	新疆华钛新材料源网荷储600MW风电项目EPC	新疆华钛新材料源网荷储600MW风电项目EPC总承包工程储能系统工程及其辅助设备的功能设计(设备、场地、基础、道路、排水、消防、防雷、接地等)、性能、制造、安装、调试和试验等方面要求。配置储能电站规划总容量为60MW/120MWh,以35kV电压等级接入至汇集站35kV开关设备接口处(包括但不限于电缆敷设、制作电缆头、试验、接入及二次部分接入工作)。	15.1.本合同一经生效,合同双方均不得擅自对本合同的内容(包括合同附件)作任何单方的变更。但任何一方均可以对合同内容以书面形式提出变更、修改、取消或补充的建议。该项建议应以书面形式通知对方,经双方协商后,可通过订立补充协议等双方认可的方式进行合同变更。 15.2.尽管有上述约定,但需方有权根据业主要求或工程建设需要,对合同标的物型号、数量等标准进行调整,供方接到通知后应当立即执行,如收到通知后48小时内供方未提出异议则视为接受需方对合同所提出的变更需求;产生费用变化的,供方应当在7日内提出影响合同价格或交货期限的详细说明,双方协商一致调整合同价格和交货期限。 15.5.如果需方行使终止/解除全部或部分合同的权利,则供方应继续履行未被终止的部分合同;需方有权停止向供方付款,有权将预付给供方的属于终止合同部分的款项索回。	支付节点1:合同生效之日起15天内,供方提交下列支付申请文件,经需方审核无误后60天内,支付给供方合同总价的【10】%作为预付款 支付节点2:投料款:供方应在收到需方支付投料款日期前向需方提供13%增值税专用发票。供方提交下列支付申请文件,经需方审核无误后60天内,可支付给供方该批次货物合同价款的【40】%作为投料款。 支付节点3:到货款:供方在规定的时间内将合同标的物运到交货地点并开箱验收合格后,供方提交下列支付申请文件,经需方审核无误后60天内,可支付给供方该批次货物合同价款的【20】%作为到货款。 支付节点4:建安工程进度款的支付办法为:甲方根据经监理检验质量合格的实物工程量及相关质量证明资料和审核后的付款申请表,合同价款支付条件具备后60天以内支付,每月按完成量的80%支付。工程通过全部机组并网发电并通过250小时试运行后,合同价款支付条件具备后60	交付满足发包人要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
				天以内支付，支付至建安款的【90】%。当建筑及安装工程款付至合同价款的【90】%时停止支付，待工程达标投产、工程整体验收合格、工程竣工验收完成、项目档案移交后，办理完整个项目竣工结算且经审核后，按工程结算价【3】%留存质保金，合同价款支付条件具备后 60 天以内支付，支付至结算金额的【97】%。	
中山市鼎炬新能源有限公司	福懋兴业（中山）有限公司 5397.6kWp 分布式光伏发电项目	一、工程概况 1.1 工程名称：福懋兴业（中山）有限公司 5397.6kWp 分布式光伏发电项目 1.2 工程地点：广东省中山市神湾镇神湾大道 167 号 1.3 建设规模：5397.6kWp 1.5.1 工程项目所需的勘察、备案和电网接入手续办理、工程设计、设备材料采购供应、运输及储存、工程施工、工程质量、工期控制、工程管理、设备监造、调试、试验及检查测试、试运行直至验收最终交	11.5 本合同生效后，若出现甲方明确表示或以自己的行为表明不履行合同义务的情形，除乙方可在不予返还甲方已支付款项的前提下解除本合同外： （1）若上述情形发生于乙方第一批设备发货前，则甲方应向乙方赔偿合同总价 5% 的违约金，若该违约金无法涵盖乙方为履行本合同已支出费用的，甲方仍应向乙方赔偿该未能涵盖部分； （2）若上述情形发生于乙方第一批设备发货后，则甲方应向乙方赔偿合同总价 10% 的违约金，但该部分违约金未能涵盖以下全部款项时，甲方仍应就未能涵盖部分向乙方赔偿：	①预付款 预付款额度为合同总价的 30%，即支付至合同总价的 30%， ②进度款 进度款额度为合同总价的 10%，组件到货款；购买工人保险、施工队正式入场；屋顶换瓦完成并经甲方与业主方验收合格；50%光伏组件（不小于 2.75MW）到达现场。 ③设备到货款 设备到货款额度为合同总价的 15%，剩余的 50%光伏组件到达现场； ④竣工结算款 竣工结算款额度为合同总价的 42%，⑤质	交付满足发包要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
		付运营，工程质保期内对设备及材料的消缺等全过程的工作。	①已发货部分设备款项； ②乙方设计费、施工费等为履行本合同所支出的费用； ③乙方因满足任何他方请求权而遭受的损失，且该等请求权之产生系甲方违约所导致或间接导致的。 （3）若项目已并网发电的，乙方有权要求甲方自并网发电之日起按日支付 EPC 合同总价 0.5% 的违约金。	保金款 本项目整体质保期为 12 个月，并网验收之日起满 12 个月后 10 日内甲方无息向乙方支付合同剩余价款 3%，该款项作为质保金额。	
达州市公共交通有限公司	达州公交充电站建设（二期）项目	采购充电系统及安装实施服务，乙方负责提供充电系统及安装施工，并保证充电系统能按期投入正常使用，具体内容详见附件 2《设备材料及施工清单》。 1. 充电系统安装地点位于： （1）达州市公共交通有限公司调控中心 （2）金龙大道公交停保场	十二、合同变更及终止 1. 除本条约定外，甲、乙任何一方不得擅自变更或终止，如一方单独变更或终止，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或终止合同的一方承担由此造成的一切损失。	1. 施工进场后 10 个工作日内支付合同暂定总价的 20%； 2. 完工并经初步验收后支付至合同暂定总价的 40%； 3. 经整改，再次验收后支付至合同暂定总价的 60%； 4. 竣工验收并经三方审计出具报告后，支付至审计金额的 90%； 5. 竣工验收合格满 1 年支付审计金额的 2%，满第 2 年支付审计金额的 2%，满第 3 年支付审计金额的 2%，满第 4 年支付审计金额的 2%，满第 5 年支付审计金额的 2%。	交付满足发包人要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
中石油煤层气有限责任公司韩城分公司	陕西东泰医药产业园分布式光伏发电项目	3.3 工程内容：乙方依据本项目施工图设计在咸阳市秦都区东泰医药产业园园区内 9#、10#、11#、18#、22#等 5 座厂房屋顶新建分布式光伏电站 1 座，光伏发电系统直流侧总装机容量 4.05576MWp，共计安装峰值功率为 655Wp 的 N 型单晶硅光伏组件 6192 块，接入 38 台组串式逆变器，逆变器共有 80kw、100kw 两种功率型号，分 11 个并网点 380V 低压并网，运行模式为“优先向陕西东泰医药产业园供电、余电上网”，施工单位负责本项目所需所有材料设备采购及安装施工，同时负责办理项目并网手续及协调地方电力部门开展项目完工后并网前验收及调试投产等工作。	26.2 因合同变更导致的费用增减或/和工期延误，由双方按照本合同的约定处理：无相关约定的，由双方协商解决。26.4.3 因违约方责任导致合同解除的，由违约方支付完成以上第（1）项工作所发生的费用：已经订货的材料、设备由订货方负责退货或解除订货合同，不能退还的货款和因退货、解除订货合同发生的费用，由违约方承担，因未及时退货造成的损失由责任方承担。 26.4.4 因一方违约导致合同解除并造成对方损失的，违约方应予以赔偿。 26.5 合同解除的，乙方应提交已完工程资料，并由双方按照本合同 6.5 条约定的程序对工程进行结算。 26.6 合同解除后，不影响双方在合同中约定的结算、保密和争议解决条款的效力。	7.4.1.1 第一次结算：当项目入场材料设备达到整个项目需求 50%（含）以上时，同时整个项目实际形象进度达到 30%（含）以上时，乙方可向甲方提交进度款支付申请及相关证明材料（包括但不限于形象进度报告、已完工程量清单、质量验收记录等），甲方在收到申请后 15 个工作日内完成审核。审核通过后，甲方结算的进度款金额不超过合同总金额的 30%。 7.4.1.2 第二次结算：项目全部完工后，经甲方组织交工验收合格并签署《交工验收证书》之日起 30 个工作日内，乙方提交完整的竣工结算资料（包括工程结算书、工程量签证单、工程验收书等），甲方完成审核后，累计结算至合同总金额的 97%（含第一次已结算金额）。剩余合同总金额的 1%作为农民工工资保证金，合同总金额的 2%作为质量保证金（以下简称“质保金”），待质保期满后按约定办理结算。 7.4.1.3 第三次结算：自《交工验收证书》签署之日起计算，质保期满 1 年且项目无质量缺陷（或乙方已按约定完成缺陷修复），乙方提交质保金结算申请及质保期	交付满足发包人要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
				运行证明材料，甲方在 15 个工作日内完成核实，核实无误后一次性结算剩余合同总金额的 1%农民工工资保证金及合同总金额的 2%质保金。	
江苏锦毓科技有限公司	如东县充电桩补短板试点项目施工、运营	1.工程名称：如东县充换电设施补短板试点项目施工、运营。 2.工程地点：如东县。 3.工程立项批准文号：东行审（2025）3310 号和如东县人民政府办公室办文单（2025）请字 1183 号。 4.资金来源：上级补助资金。 5.工程内容：详见图纸及工程量清单。 6.工程承包范围：施工图及工程量清单所包含的内容。	16.1.2 发包人违约的责任 发包人违约责任的承担方式和计算方法： （5）因发包人违反合同约定造成暂停施工的违约责任：发包人应承担因其违约给承包人增加的费用和（或）延误的工期。 （6）发包人无正当理由没有在约定期限内发出复工指示，导致承包人无法复工的违约责任：发包人应承担因其违约给承包人增加的费用和（或）延误的工期。 16.1.3 因发包人违约解除合同承包人按 16.1.1 项(发包人违约的情形)的定暂停施工满 28 天后发包人仍不纠正其违约行为并致使合同目的不能实现的,承包人有权解除合同	（一）付款方式： 1、工程进度款按月（当月支付上月）支付，在满足所建设充电桩年度考核指标值前提下，每月支付上月经发包人审批后的已完合格工程量计量款的 80%；（分三期） 2、所有项目全部安装调试完成且正常运行，支付已完成合格工程量总价款的 5%； 3、第三年建设期后提交竣工结算及结算资料符合合同专用条款第 14 条约定且审计完成后支付至审计款的 95%；余款在质保期结束后付清。	交付满足发包人要求的工程项目
遂宁市锦屏区工业发展	遂宁市安居区城镇	新建 240KW 快充 1 个，120kw 快充 231 个，60kw 快充 6 个，监控杆 76 个，箱变 42 台，自助洗车场 2 处。配套强弱电地	2.4.4 逾期提供的责任 因发包人原因未能及时办理完毕前述许可、批准或备案，由发包人承担由此增加的费用和（或）延误的工期，并支付承包人合理的	预付款支合同总价的 10%，合同签订后 15 日内支付预付款；工程完成总工程量的 30%，支付至已完工程量的 80%，工程完	交付满足发包人要求的工程

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
展有限公司	停车场及充电桩建设项目	下管线，停车诱导标识牌，给排水管网等附属配套设施设备。其中消防设备供应由联合体成员方遂宁腾安商贸有限公司供应，其余均由联合体牵头方绿能慧充数字技术有限公司供应、实施并对此部分承担责任义务。	利润。 7.5 工期延误 7.5.1 因发包人原因导致工期延误 在合同履行过程中，因发包人原因导致工期延误和（或）费用增加的，由发包人承担由此延误的工期和（或）增加的费用，且发包人应支付承包人合理的利润：	80%，工程完成总工程量的 80%，支付至已完工程量的 80%，全部工程竣工验收合格后支付至已完工程量的 80%，竣工结算审核结束且向发包人移交符合要求的完整竣工资料后一月内付余款（3%的质保金除外）。承包人工程资料必须与工程进度同步，如承包人按进度未完善资料（法律法规及相关规范和业主要求的资料），视为未完成工程进度，发包人有权不予拨付工程进度款。民工管理及工资支付参照相应法律法规执行，承包人申请支付工程款前应开具等额增值税发票，且完善拨付资料。	项目
河南宏天电力设备安装工程有限公司	湖北孝感阳光纺织3.904MW分布式光伏项目	本分布式光伏电站项目（含出线工作）项目完整范围内的设备及材料供货、光伏设备安装工作、调试与试验、验收并网、运维监控系统安装、项目验收合格、项目交付、人员培训、质量保证等，即交钥匙项目。	19.1.4 甲方发出合同解除通知后的估价、付款和结清 （1）乙方收到甲方解除合同通知后 28 天内，甲方按第 3.5 款商定或确定乙方实际完成工作的价值，包括甲方扣留乙方的材料、设备及临时设施和乙方已提供的材料、项目工程设备、项目设备、临时工程等的价值。 （4）合同双方确认合同价款后，甲方颁发最终结清付款证书，扣除乙方应支付的各种款项后，结清全部合同款项。	4.1 工程款支付 4.1.1 第一笔付款金额（工程预付款）：暂定合同总承包价格的 30%，承包人进场，完成项目建设工程一切保险的购买后，且提供银行开具的暂定合同总承包价格 30% 的履约保函、取得电网接入批复意见的文件后 15 个工作日内支付。 4.1.2 第二笔付款金额为暂定合同总承包价格的 20%，项目发电本体安装完成，承包人提供满足发包人要求的付款资料之	交付满足发包人要求的工程项目

客户	项目	工程范围	合同解除条款	主要结算条款	履约义务识别和认定
				日起 15 个工作日内支付。 4.1.3 第三笔付款金额为暂定合同总承包价格的 30%，项目全容量并网发电，签署完成《发用电合同》，承包人提供满足发包人要求的付款资料之日起 25 个工作日内支付。 4.1.4 第四笔付款金额： 完成运维平台接入且满足 30 天全容量安全连续运行条件，发包人收到承包人支付的工程结算价格的 5% 作为工程质保金（或质保函），发包人向承包人支付工程结算价的 20%（累计付款金额为工程结算价格的 100%）	

3.同行业公司情况

公司工程业务收入确认方式与同行业可比公司同类业务收入确认方式的对比情况如下：

公司名称	收入确认方法
特锐德	销售充电设备并提供安装、建设服务收入确认的具体原则与时点：销售充电设备并提供安装、建设服务的在新能源充电场站安装、建设完成，取得买方签署的充电场站竣工验收报告等验收资料，根据合同或相关文件确定的交易价格确认收入。
盛弘股份	在提供服务的过程中确认收入。对于合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日即按照各单项服务的单独售价的相对比例将交易价格分摊至各项服务。各项服务的单独售价依据本公司单独销售各项服务的价格得出。
易事特	数据中心总包项目收入、光伏电站总包建设和储能电站建设业务收入，按履约进度确认收入的，履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止；按交付验收确认的，在控制权转移后确认收入；
优优绿能	对于在某一时段内履行的履约义务，在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
科士达	对于在某一时段内履行的履约义务，在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
本公司	新能源项目的设计、施工收入：本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，根据履约进度在一段时间内确认收

公司名称	收入确认方法
	入，履约进度的确定方法为投入法。

本公司新能源项目的设计、施工收入是充电场站整体工程的交付，并不是单个充电桩设备的出售。特锐德销售充电设备并提供安装、建设服务收入和本公司的工程交付业务模式不同，所以收入确认政策不一致。其余同行业公司同类业务均采用时段法确认收入，采用履约进度作为确认收入的依据。因此，公司与同行业可比公司同类业务不存在显著差异。

4.公司采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度是否符合企业会计准则的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。

有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。”

公司工程施工业务的约定与会计准则判断标准比较如下：

准则判断标准	公司工程施工业务的约定
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	在新能源汽车充电场站建设工程中，公司需要按项目的要求完成电力审批与方案设计、土地平整与硬化、沟槽开挖与设备基础浇筑、强弱电安装及配套设施安装。 在工商业屋顶光伏建设工程中，公司需要按项目的要求完成电力审批与方案设计、支架基础浇筑、组件铺设与电气布线、逆变器等电气设备安装。 新能源项目的各项工作明确，不同环节界限清晰，且公司会定期将工作成果和发包人或其委托的监理单位进行确

准则判断标准	公司工程施工业务的约定
	认，包括但不限于设计方案、技术交底、工程分节点验收。客户终止合同时，客户可聘请其他企业在此基础上继续完成项目建设，其他企业无需重复公司已完成的工作，表明客户在公司履约的同时即取得并消耗了公司履约所带来的经济利益。
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	在新能源项目的设计、施工过程中，公司是在发包人的场地上进行建造，客户终止合同时，已建造的充电场站或光伏电站归客户所有。这些均表明客户在该项目建造的过程中就能够控制该项目。
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	在新能源项目的设计、施工过程中，因物理形态限制，承包人施工过程中产生的工作成果均归发包人所有，承包人无法将履约过程中产生的成果用于其他用途，产出的商品具有不可替代用途。 根据合同解除、变更、暂停、违约、逾期等条款约定（详见本问“二、（二）之 2.公司施工合同相关条款--合同解除/变更/违约等最终收款权条款”），公司拥有“收取合同解除前所完成工作的价款”，“发包人未能履行合同中约定的其他责任和义务，应采取补救措施，并赔偿违约行为给承包人造成的损失”，“经双方协商后，可通过订立补充协议等双方认可的方式进行合同变更”，“如一方单独变更或终止，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或终止合同的一方承担由此造成的一切损失”，“因发包人原因导致工期延误和（或）费用增加的，由发包人承担由此延误的工期和（或）增加的费用，且发包人应支付承包人合理的利润”等权利，证明公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，因此新能源项目的设计、施工收入满足在某一段时间内确认收入的条件。

公司提供新能源项目的设计、施工服务属于在某一时段内履行的履约义务，考虑建筑施工相关成本投入是随着项目履约进度持续投入的过程，成本投入与项目进度之间关系紧密。

综上所述，公司工程施工业务收入按时段法确认收入并以投入法确定履约进度符合企业会计准则。

5.与时段法收入确认相关的内控制度及具体执行情况

为了保证工程收入确认的准确性，公司制定了相应的内部控制并严格执行，具体情况如下：

（1）预计总成本相关的内部控制

《LNHC-GC-03-02-(01)绿能慧充数字技术有限公司工程项目管理办法》第十八条“工程部参考国家相关造价规范及市场价格波动，按照《绿能慧充数字技术有限公司工程项目报价流程》规定，出具工程预算成本价格，提交财务部。”

具体操作流程：①由工程部协助售前支持部确定项目规划实施方案；②造价工程师审核项目前期预计成本支出，核出成本价；③财务部综合项目所需服务，统计成本，出具项目指导报价；④项目经理针对市场环境的变化和客户需求的多样性，根据实际情况适时调整报价；⑤造价工程师根据确定的最终报价，编制工程量清单。

（2）项目成本相关的内部控制

《LNHC-GC-04-01-(01)绿能慧充数字技术有限公司工程项目过程管理细则》第十五条“项目经理深入施工现场，记录或核实工程日志，全面反映工程进度状况，内容应包括设备及材料到货验收情况、施工人员情况、施工机械配置情况、质量及安全巡查或验收情况、工程量完成情况等，并拍照（水印）留存。”由项目经理统筹施工的全局安排，并确保项目成本的真实、准确。

项目实际成本主要包括当期发生的材料成本、专业分包费用、人工费用等。实际发生的成本按权责发生制进行确认。工程部在未取得发票或者下游单位签认的情况下，及时做好成本暂估，并提供暂估依据给财务部审核确认，确保财务账面成本和项目现场实际一致。

①项目人工成本

人事部按月编制工资表，依据考勤记录统计工程部人员的项目工时，财务部

门据此核算各项目的人工费用；工程部按月和劳务分包供应商对账，确定实际耗用人员数量，并向财务部提供劳务结算表，财务部门据此核算各项目的直接人工。

②项目材料成本

工程项目实施过程中的设备、主要材料由项目经理根据项目现场进度提交采购需求并负责到场后的签收、验收，财务部门根据业务部门提供的现场物料入库单、出库汇总表确认当期实际发生的材料成本。

③项目专业分包成本

分包单位根据合同约定时间（无约定按每月 15 日前）将工程进度报表上报项目部，项目技术工程师三天内审核进度及该月完成工程量，明确施工实施进度及意见，造价工程师审核、项目经理签字确认后提交财务部，财务部门据此核算项目的专业分包成本。

（3）履约进度确认相关的内部控制

《LNHC-GC-03-02-(01)绿能慧充数字技术有限公司工程项目管理办法》第二十八条“工程项目实施过程中项目经理需依据《绿能慧充数字技术有限公司工程资料管理细则》要求，按月编制《工程形象进度确认表》提交财务部，并配合财务做好收入确认相关事项。”

财务部门根据项目实际投入的成本占项目预计总成本的比例确定履约进度，同时和工程形象进度做核对，确保投入成本和实际工程进度的一致。若账面确认的项目履约进度和项目形象进度出现较大差异时，核对差异并调整，确保履约进度的准确性。

（4）项目收款相关的内部控制

项目部按合同约定及时收取预收款和进度款。项目所有收款由财务部门负责办理收取，财务人员在工程款进账后及时在项目管理系统中发起收款流程，填制项目工程款收款单据。项目部定期与甲方（建设单位）对账。

对于 2025 年 12 月 31 日的财务报告内部控制的有效性，中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)于 2026 年 4 月 29 日出具中兴华内控审计字(2026)第 00000087 号的标准无保留意见内部控制鉴证报告。

（三）主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、账龄、完工进度、结算约定及实际结算情况、减值计提

情况，分项目说明已完工未结算的原因，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性。

1.主要合同资产的具体情况

2025 年末，合同资产余额前十的项目具体情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度 (%)	结算约定	已结算金额	减值准备
中国石油甘肃销售公司 2025 年光伏与充电施工项目(兰州分公司项目)	中国石油天然气股份有限公司甘肃兰州销售分公司	否	4,114.68	1,727.86	1 年以内	中国石油甘肃销售公司 2025 年光伏与充电施工项目(兰州分公司项目)	96.27	工程开工后，经甲方和监理单位审核后，在乙方完成图纸设计内容后，应开具相应的工程建设增值税专用发票申请进度款，付至不高于合同价的 80%。工程竣工结算后，通过竣工验收并上交竣工资料完整、完成光伏并网、充电桩正常运行时 60 日内支付至 97%。保修期（以竣工验收合格之日算起）为一年，质保金 3%，质保期满且无质量问题甲方向乙方无息返还质保金。	1,858.33	51.84
惠民县慧阳新能源有限公司 11.26MW 光伏发电项目	惠民县慧阳新能源有限公司	否	2,500.00	1,707.68	1 年以内	惠民县慧阳新能源有限公司 11.26MW 光伏发电项目	88.62	①预付款额度为合同总价的 10%，即支付至合同总价的 10%。本合同生效后的【7】个工作日内，甲方以现金转账的方式向乙方支付预付款 ②竣工结算款为本项目其余 90%的工程款，由乙方代垫出资。后由甲方向融资方以“售后回租”的方式进行融资，并在本项目经并网验收发电后，由甲方委托融资方将上述融资款项支付至乙方指定账户，视同竣工结算款支付完毕。	251.00	51.23
楚雄州充电	楚雄金江	是	38,082.80	1,595.05	1 年以内	楚雄州充电	82.88	(1) 承包方每月 5 日前根据上月经监理	1,210.54	47.85

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度(%)	结算约定	已结算金额	减值准备
电基础设施建设项目	慧充数字技术有限公司					基础设施建设项目		方、全过程跟踪造价咨询单位批准确认后的工程量，提交进度款申请，发包方于 30 天内支付经实际审核确认工程款 70% 的进度款，发包方支付进度款前，承包方应开具相应的增值税专用发票（税率 9%），工程进度款累计支付至签约合同金额的 70% 时暂停支付。 （2）待竣工验收合格后，承包人在一个月 内提交完整的结算资料，并按发包人要求移交工程档案资料，结算经全过程跟踪造价咨询单位审核定案后，承包人将发票开具至初步结算金额的 90%，发包人支付至全过程跟踪造价咨询单位审核后的初步结算金额的 90%（需扣留质保金 3%）。 （3）经项目后审计完成，承包人开具增值税专用发票（税率 9%），发包人支付至后 审计定案金额的 97%，3% 的尾款作为质量 保证金。		
如东县充换电设施补短板试点项目施工、运营	江苏锦毓科技有限公司	否	5,750.10	1,318.83	1 年以内	如东县充换电设施补短板试点项目施工、运营	26.51	1、工程进度款按月（当月支付上月）支付，在满足所建设充电桩年度考核指标值前提下，每月支付上月经发包人审批后的已完合格工程量计量款的 80%；（分三期）2、所有项目全部安装调制完成且正常运营，	0.00	39.56

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度 (%)	结算约定	已结算金额	减值准备
								支付已完成合格工程量总价款的 5%；3、第三年建设期后提交竣工结算及结算资料符合合同专用条款第 14 条约定且审计完成后支付至审计款的 95%；余款在质保期结束后付清。		
中油甘肃庆阳分公司 16 座加油站光伏充电设施施工项目	中国石油天然气股份有限公司甘肃庆阳销售分公司	否	1,297.55	1,070.61	1 年以内	中油甘肃庆阳分公司 16 座加油站光伏充电设施施工项目	96.32	工程开工后，经甲方和监理单位审核后，在乙方完成图纸设计内容后，应开具相应的工程建设增值税专用发票申请进度款付至不高于合同价的 90%。待工程竣工验收且结算完成后，通过竣工验收并上交竣工资料完整、完成光伏并网、充电桩正常运行时 60 日内支付至结算价款的 97%，扣留剩余的 3%作为质量保证金。质量保证金自工程竣工验收合格之日起满一年且未发生任何质量问题，在期限届满后向乙方无息支付。	60.29	32.12
绿新能源工程采购项目	绿新能源科技（山西）有限公司	否	6,964.12	1,022.26	1 年以内	绿新能源工程采购项目	16.64	到货款：每一处场站的所有设备安装调试完成通电并移交甲方后 2 个月内甲方支付该场站预算金额的 95%； 质保金：本合同质保期为 2 年（包括箱变、电缆、雨棚、广告牌、电缆沟等）。工程合同结算总价的 5%为质保金，质保金在项目工程完工经甲方验收合格之日起 12 月		30.67

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度 (%)	结算约定	已结算金额	减值准备
								后，甲方收到乙方提交的质保金资金申请单、结算证明资料、相对应数额的发票后 15 日内，向乙方无息支付质保金。		
遂宁市安居区城镇停车场及充电桩建设项目	遂宁市锦程工业发展有限公司	否	3,110.74	880.81	1 年以内	遂宁市安居区城镇停车场及充电桩建设项目	40.61	预付款支合同总价的 10%，合同签订后 15 日内支付预付款；工程完成总工程量的 30%，支付至已完工程量的 80%，工程完成总工程量的 50%，支付至已完工程量的 80%，工程完成总工程量的 80%，支付至已完工程量的 80%，全部工程竣工验收合格后支付至已完工程量的 80%，竣工结算审核结束且向发包人移交符合要求的完整竣工资料后一月内付余款（3%的质保金除外）。承包人工程资料必须与工程进度同步，如承包人按进度未完善资料（法律法规及相关规范和业主要求的资料），视为未完成工程进度，发包人有权不予拨付工程进度款。民工管理及工资支付参照相应法律法规执行，承包人申请支付工程款前应开具等额增值税发票，且完善拨付资料。	260.75	26.42
烟台晟腾新能源有限公司 4487.545kw	烟台晟腾新能源有限公司	否	987.26	686.47	378.44 万元 1 年以内 308.03 万	烟台晟腾新能源有限公司 4487.545kw	100.00	本工程合同价款的支付为分阶段付款：第一笔款项额度为合同总价的 20%，即支付至合同总价的 20%。第二笔款项本项目其余 80%的款项，由甲方向乙方采购相关设	0.00	55.41

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度(%)	结算约定	已结算金额	减值准备
w 分布式光伏项目					元 1-2 年	分布式光伏项目		备及材料，并支付至乙方指定账户后，视同第二笔款项支付完毕。		
陕西东泰医药产业园分布式光伏发电施工项目	中石油煤层气有限责任公司韩城分公司	否	1,081.43	673.75	1 年以内	陕西东泰医药产业园分布式光伏发电施工项目	99.11	第一次结算：当项目入场材料设备达到整个项目需求 50%（含）以上时，同时整个项目实际形象进度达到 30%（含）以上时，乙方可向甲方提交进度款支付申请及相关证明材料（包括但不限于形象进度报告、已完工程量清单、质量验收记录等），甲方在收到申请后 15 个工作日内完成审核。审核通过后，甲方结算的进度款金额不超过合同总金额的_30%。 第二次结算：项目全部完工后，经甲方组织交工验收合格并签署《交工验收证书》之日起_30 个工作日内，乙方提交完整的竣工结算资料（包括工程结算书、工程量签证单、工程验收书等），甲方完成审核后，累计结算至合同总金额的_97%（含第一次已结算金额）。剩余合同总金额的 1% 作为农民工工资保证金，合同总金额的 2% 作为质量保证金（以下简称“质保金”），待质保期满后按约定办理结算。 第三次结算：自《交工验收证书》签署之日起计算，质保期满 1 年且项目无质量缺	268.78	20.21

项目名称	客户名称	是否关联方	合同金额	合同资产余额	账龄	项目名称	完工进度 (%)	结算约定	已结算金额	减值准备
								陷（或乙方已按约定完成缺陷修复），乙方提交质保金结算申请及质保期运行证明材料，甲方在 15 个工作日内完成核实，核实无误后一次性结算剩余合同总金额的 1%农民工工资保证金及合同总金额的 2% 质保金		
福懋兴业（中山）有限公司 5501.36kWp 分布式光伏发电项目	中山市皇鼎炬炜新能源有限公司	否	1,754.22	629.85	1 年以内	福懋兴业（中山）有限公司 5501.36kWp 分布式光伏发电项目	96.41	①预付款 预付款额度为合同总价的 30%，即支付至合同总价的 30%， ②进度款 进度款额度为合同总价的 10%，组件到货款；购买工人保险、施工队正式入场；屋顶换瓦完成并经甲方与业主方验收合格；50%光伏组件(不小于 2.75MW)到达现场。 ③设备到货款 设备到货款额度为合同总价的 15%，剩余的 50%光伏组件到达现场； ④竣工结算款 竣工结算款额度为合同总价的 42%， ⑤质保金款 本项目整体质保期为 12 个月，并网验收之日起满 12 个月后 10 日内甲方无息向乙方支付合同剩余价款 3%，该款项作为质保金	870.91	18.90

项目名称	客户名称	是否 关联方	合同金额	合同资产 余额	账龄	项目名称	完工 进度 (%)	结算约定	已结算金 额	减值 准备
								额。		

2.已完工未结算的原因，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性

(1)公司 2025 年 12 月 31 日已完工未结算资产的账龄及减值准备情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 12 月 31 日余额		2024 年 12 月 31 日余额	
	账面余额	减值准备	账面余额	减值准备
1 年以内	24,170.72	725.12	3,162.09	94.86
1 至 2 年	1,164.71	116.47	1,949.23	194.92
2 至 3 年	239.34	71.80	198.13	59.44
3 至 4 年	179.67	89.84		
合计	25,754.44	1,003.23	5,309.45	349.23

(2) 已完工未结算的原因

如上表所示，2025 年末，账龄 1 年以内已完工未结算余额 24,170.72 万元，占比 95.45%，未结算的原因均是未到合同约定的结算期；账龄 1 年以上余额 1,583.72 万元，占比 4.55%，未结算的原因主要是烟台晟腾新能源有限公司 4487.545kw 分布式光伏项目因客户资金未及时到位的原因所致。

(3) 减值准备计提的充分性和合理性

如上表所示，2025 年末已完工未结算余额主要为 1 年以内，1 年以上余额占比较小且比上年大幅下降，不存在明显减值风险；减值准备已参照应收账款信用减值损失的方法充分计提，是合理的。

【会计师回复】

(一) 核查程序

1、与公司访谈，了解公司的经营模式和发展战略，评价与经营成果的一致性；

2、访谈相关人员，了解公司与收入确认相关的会计政策，并评价其合规性；

3、了解公司与收入确认相关的内部控制设计，抽查相关制度、合同、审批、原始单据等，评价其有效性；

4、获得公司工程业务收入明细表，抽取大额项目核对项目收入确认和实际履约进度的匹配情况；

5、抽取大额项目的施工业务合同，结合销售合同条款和收入准则的相关规

定，判断合同中的各项承诺是否构成单项履约义务，论证各项目采用时段法确认收入的合规性，采用履约进度确认收入的依据的充分性；

6、查阅同行业可比公司同类业务收入确认方式和履约进度确认方法，比较分析公司工程施工业务收入确认是否符合行业惯例；

7、获取公司合同资产余额台账，检查主要合同资产的项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、账龄、完工进度、结算约定及实际结算情况、减值计提情况；

8、复核管理层对合同资产进行风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层对各项目的账龄划分是否合理，通过重新测算检查合同资产减值准备的准确性；

9、对主要项目执行函证程序，包括合同资产余额和收入确认金额，并对回函不符情况执行余额调节、替代测试等程序。

（二）核查意见

（1）公司工程业务报告期内收入大幅增加的原因主要是业务量的增加，与公司的经营目标和行业发展趋势相一致，是真实的、合理的；

（2）公司施工业务采用时段法确认收入并以投入法确定履约进度符合企业会计准则的规定和行业惯例，与时段法收入确认相关的内控制度设计合理，并得到有效执行；

（3）合同资产中项目已完工未结算符合实际业务情况，相关减值准备计提充分、合理。

三、关于存货。年报显示，2025 年公司存货账面余额 6.63 亿元，同比增长 283%，其中发出商品账面余额 2.99 亿元，同比增长 482%，对其计提存货跌价准备比例仅 0.26%，原材料账面余额 1.40 亿元，同比增长 156%，库存商品账面余额 1.07 亿元，同比增长 136%，对应计提存货跌价准备比例 1.04%、2.06%。请公司：（1）区分产品业务类型，按客户列示公司发出商品的主要构成类别及金额，并结合公司的收入确认政策、发出商品的库龄、验收条款、客户验收周期及期后收入确认情况等，说明本期发出商品大幅增加的原因及合理性，跌价准备计提是否充分；（2）结合报告期在手订单储备情况、原材料价格走势、耗用及备货情况、采购周期、产品生产周期等情况，说明公司原材料和库存商品

年末余额大幅增加的原因及合理性；（3）补充披露原材料和库存商品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的价格变动趋势、同行业可比公司存货跌价准备的计提比例等情况，说明报告期内公司对原材料和库存商品存货跌价准备的计提是否充分。请年审会计师发表意见，说明对存货真实性尤其是发出商品所采取的审计程序、审计证据及审计结论。

【公司回复】

（一）区分产品业务类型，按客户列示公司发出商品的主要构成类别及金额，并结合公司的收入确认政策、发出商品的库龄、验收条款、客户验收周期及期后收入确认情况等，说明本期发出商品大幅增加的原因及合理性，跌价准备计提是否充分

1.公司 2025 年末发出商品的构成情况

公司主要业务板块有新能源业务、无人机业务和铁路运输，年末存在发出商品的主要是无人机和新能源业务，这其中又以新能源业务为主导。

2025 年末，公司发出商品的主要构成类别及金额如下：

单位：万元

业务类型	产品类别	2025 年末	占比（%）
新能源业务	充电桩	15,082.93	50.37
	储能产品	14,715.04	49.14
无人机业务	无人机	147.22	0.49
合计		29,945.19	100.00

2.公司收入确认政策

公司销售商品对应的具体收入确认政策为：公司在销售合同规定的交货期内，将产品运至买方指定地点，且客户已接受该商品时，在客户取得商品的控制权时确认收入；对于需要公司负责安装、调试的产品，在安装、调试完成时由买方签署验收合格单，公司据此确认商品销售收入。

3.区分产品业务类型，按客户列示公司发出商品的主要构成类别及金额，发出商品的库龄、验收条款、客户验收周期及期后收入确认情况等。

(1) 充电桩业务

充电桩业务的客户较为分散，充电桩业务发出商品余额前十的客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	剩余未确认收入原因
1	浙江五元供应链有限公司	1,870.00	1 年以内	5.2 甲方应自货物签收之日起 5 个工作日内完成验收，如验收合格的，甲方代表应立即在验收单上签字确认或盖章确认：	76.72	产品未实现最终销售
2	绿新能源科技(山西)有限公司	1,228.75	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格；若产品需要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试；经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。	432.66	基础工程未完工
3	太原市龙城智迅停车资源管理有限公司	494.67	1-2 年	6.1 产品调试完成之日起无故障运行十日，甲方完成初步验收并在验收单上签名盖章；设备和平台均需提供三个月的验收期，自上线运行之日起三个月期满后，无质量问题方可视为“验收合格”。		设备尚未安装
4	西安绿电智控科技有限公司	413.07	1-2 年	4.5 甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内完成验收，验收合格的，甲方代表应在验收单上签字确认或由甲方盖章确认；		设备尚未安装
5	永仁金永商贸有限公司	317.83	1-2 年	5.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格；若产品需要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试；经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应		设备尚未安装

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	剩余未确认收入原因
				立即签署验收合格单。		
6	苏州展宇电子有限公司	270.27	1-2 年	乙方在甲方验收过程中应全力协助甲方调试产品，保证设备通过验收。		设备尚未安装
7	上海微网慧联新能源技术有限公司	238.24	1 年以内	乙方应指派专人在指定的交货地点对产品的安装、接线、EMS 平台等进行调试，调试合格后签署《验收单》。	55.91	客户延期安装调试
8	特变电工股份有限公司能源动力分公司	210.33	1 年以内	安装调试验收:货物及相关资料全部到达买方指定地点后，经安装调试正常运转 72 小时后，进行性能验收，合格后双方签署性能初步验收合格证证明书。	210.33	客户延期安装调试
9	湖南湘中输变电建设有限公司	187.10	1 年以内	5.6 自甲方同意调试计划并书面通知指定日期之日起，乙方应负责完成单机调试、联动空载试运行和并网试运行验收，向甲方提交调试报告，乙方未经授权人员签署的文件仍对乙方具有法律约束力。若调试未达约定标准，乙方应在 10 日内完成整改并重新调试。甲方应配合提供场地、水电接入、配合参与验证设备性能及必要协助。若乙方未按时调试，甲方可自行或委托第三方实施，相关费用由乙方承担。在此情况下货物质量问题仍由乙方负责。	187.10	客户延期安装调试
10	新疆融创供应链	181.46	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格;若产品需	181.46	客户延期安装

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	剩余未确认收入原因
	有限责任公司			要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试;经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。		调试

上述发出商品客户中，正常验收周期为 30 天，除了太原市龙城智迅停车资源管理有限公司、西安绿电智控科技有限公司、永仁金永商贸有限公司、苏州展宇电子有限公司等合计余额 1,495.84 万元因客户场地等原因，未能完成安装调试，导致发出商品的库龄为 1-2 年以外，其他发出商品的库龄均在 1 年以内。

截至本问询回复日，期后已确认收入的发出商品为 10,455.54 万元，剩余未确认收入的发出商品余额为 4,627.39 万元，已完成收入确认的占比 69.32%。剩余部分主要是客户自身项目延期，相应安装调试时间推迟导致。

（2）储能业务

储能业务发出商品余额前十的客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	未确认收入原因
1	瀚能光储（广东）	4,214.10	1 年以内	5.2 甲方应自货物签收之日起 5 个工作日内完成验收，如验收	1,482.56	产品未实现最

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	未确认收入原因
	新能源科技有限公司			合格的，甲方代表应立即在验收单上签字确认或盖章确认；		终销售
2	江苏月榧储能技术有限公司	2,269.72	1 年以内	5.2 甲方应自货物签收之日起 5 个工作日内完成验收，如验收合格的，甲方代表应立即在验收单上签字确认或盖章确认；	414.45	产品未实现最终销售
3	湖北省长投智慧停车有限公司	1,272.39	1 年以内	甲方收到货物后，应在 5 个工作日内组织验货，对货物的表面状况进行检验，以确定所交付的货物型号是否正确、数量是否无误、外包装是否完好，并签署到货验收单。		产品未实现最终销售
4	天津皓承智慧电力有限公司	1,133.37	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格;若产品需要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试;经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。	22.67	客户延期安装调试
5	浙江五元供应链有限公司	783.41	1 年以内	5.2 甲方应自货物签收之日起 5 个工作日内完成验收，如验收合格的，甲方代表应立即在验收单上签字确认或盖章确认；	94.96	产品未实现最终销售
6	山东齐丰泰新能源科技有限公司	672.46	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格;若产品需要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试;经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。	67.82	客户延期安装调试
7	天津裕民新能源有	578.11	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格;若产品需	578.11	客户延期安装

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	未确认收入原因
	限公司			要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试;经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。		调试
8	中大（天津）建设集团有限公司	516.98	1 年以内	4、产品需要调试的，甲方应当在产品到货后及时完成电力接入等安装调试所必须的基础条件并通知乙方，乙方应在收到通知之日起 3 日内完成调试；经乙方调试可正常使用的，甲方应立即签署验收单;若产品无法正常使用或验收不合格的，甲方有权拒绝签署验收单并向乙方提出书面异议;	255.07	客户延期安装调试
9	江苏领充创享新能源科技有限公司	291.70	1 年以内	5.2 甲方应自货物签收之日起 5 个工作日内完成验收，如验收合格的，甲方代表应立即在验收单上签字确认或盖章确认；	291.70	客户延期安装调试
10	邢台怡阳汽车维修服务有限公司	276.31	1 年以内	4.5 若产品不需要调试的，签收之日即视为验收合格;若产品需要调试的，甲方应在产品签收且确认无误后 3 日内通知乙方调试;经乙方调试可正常使用的即代表产品验收合格，甲方应立即签署验收合格单。	276.31	客户延期安装调试
合计		12,008.55	/	/	3,483.66	

储能设备销售是公司近两年新业务，公司的储能设备可用于充电场站配储、工业园区配储、商业写字楼配储等诸多领域，除充电场站运营方向的客户，公司在其余领域并不具备获客优势。因此，公司本年把经销模式作为工商业储能销售路径的创新，针对经销模

式的设备销售，公司按经销商实现最终销售作为收入确认时点。本年主要经销商有四家，分别是瀚能光储（广东）新能源科技有限公司、浙江五元供应链有限公司、江苏月榧储能技术有限公司和湖北省长投智慧停车有限公司，经销商基于自身销售能力的考量，会同时对储能设备、充电桩做不同比例的备货，报告期内，经销模式下储能业务发出商品的金额合计 10,136.55 万元，截止 2025 年末，经销模式下产品已确认收入的储能发出商品金额为 1,596.93 万元，未实现最终销售的储能发出商品余额合计 8,539.62 万元。除经销模式以外，公司储能设备正常验收周期为 30 天，发出商品的库龄均为 1 年以内。

至本问询回复日，期后已确认收入的发出商品为 5,646.26 万元，已完成收入确认的占比 38.37%；剩余未确认收入的发出商品余额为 9,068.78 万元，主要是经销商客户尚未实现最终销售和客户自身项目延期，相应安装调试时间推迟导致。其中，经销模式下已确认收入的发出商品为 1,991.97 万元，已完成收入确认的占比 23.33%；剩余未确认收入的发出商品余额为 6,547.65 万元。

(3) 无人机业务

无人机业务的发出商品较少，该业务最主要客户的发出商品情况如下：

单位：万元

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	未确认收入原因
1	山西峰澜科技有限公司	142.23	1 年以内	3.3 甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量等不符合约定，可代为保管，并在 3 个工作日内向乙方提出书面异议，乙方在接到甲方书面异议后，应在 3 个工作日内反馈书面意见并负责处理。验收无误后，双方	142.23	未完成验收手续

序号	客户	年末发出商品余额	库龄	验收条款	期后确认收入的发出商品金额	未确认收入原因
				在《设备清单》上签字确认后即交付完成。		

无人机业务是近两年公司的新业务，正常验收周期为 30 天，发出商品的库龄均为 1 年以内。截至本问询回复日，期后已确认收入的发出商品为 143.99 万元，剩余未确认收入的发出商品余额为 3.23 万元，已完成收入确认的占比 97.81%。

4.说明本期发出商品大幅增加的原因及合理性

公司发出商品余额的变化情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动情况
充电桩	15,082.93	5,018.68	10,064.25
储能产品	14,715.04	122.55	14,592.49
无人机	147.22		147.22
合计	29,945.19	5,141.23	24,803.96

如上表所示，结合产品销售收入确认政策和分产品、客户等反映的发出商品情况，发出商品较期初大幅增加的主要原因是：（1）整体业务量增长，带动发出商品金额的增长；（2）充电桩业务中，国央企客户的需求量增大，因其项目验收安排要求高、周期长的特点，年末部分项目未完成验收导致发出商品增加；（3）高功率充电桩产品占比增多，其对电网容量设计及相关资质审批的要求较高，从而拉长了产品验收周期；（4）充储一体化项目增多，因公司储能产品产能有限，导致部分项目无法联调联试，拉长了产品验收周期；（5）储能和无人机均为 2024 年下半年新开展业务，2025 年作为首个完整经营年度，其业务新增长导致发出商品余额大幅增长；（6）本期经销商业务大幅增长，由于期末没有实现最终销售，导致发出商品增加；（7）部分客户因场地条件尚未满足，导致发出商品延期安装调试。

5.说明发出商品跌价准备计提是否充分

（1）2025 年末发出商品各类别的库龄结构列示如下：

单位：万元

库龄 / 类别	充电业务		储能业务		无人机业务		合计	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	13,482.71	89.39	14,715.04	100.00	147.22	100.00	28,344.97	94.66
1-2 年	1,544.67	10.24					1,544.67	5.16
2-3 年	55.55	0.37					55.55	0.19
合计	15,082.93	100.00	14,715.04	100.00	147.22	100.00	29,945.19	100.00

如上表，年末发出商品余额中库龄超过 1 年以上的为 1,600.22 万元，占比 5.35%，主要原因为发货后客户项目延期，相应验收调试时间推迟导致。截至 2025

年末，长库龄发出商品整体占比较低，相关项目均在正常推进中，未见项目取消等导致的发出商品减值迹象。

(2) 2025 年末发出商品各分类对应的跌价准备、售价及毛利率、期后确认收入情况，列示如下：

单位：万元

类别	年末余额	年末跌价准备	对应售价（不含税）	对应销售毛利率（%）
充电桩	15,082.93	33.25	22,376.48	32.59
储能产品	14,715.04	43.18	18,074.18	18.59
无人机	147.22		195.67	24.76
合计	29,945.19	76.43	40,646.33	26.33

如上表所列，发出商品年末余额 2.99 亿元，相应的合同售价 4.06 亿元，产品毛利率较高且稳定，按订单价格计算鲜少出现产品可变现净值低于成本价的情况。

(3) 可变现净值的确认方法

公司严格按照成本与可变现净值孰低的原则测算发出商品跌价准备，发出商品可变现净值的确认方法：按照在手订单售价扣除估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

(4) 期末跌价准备的计提情况

经过测算，仅有零星发出商品账面成本低于可变现净值，已按差额充分计提相应存货跌价准备 76 万元。

综上所述，发出商品的跌价准备计提充分。

(二) 结合报告期在手订单储备情况、原材料价格走势、耗用及备货情况、采购周期、产品生产周期等情况，说明公司原材料和库存商品年末余额大幅增加的原因及合理性

1. 在手订单储备情况

2025 年末，公司原材料和库存商品对应的在手订单情况如下：

单位：万元

存货类别	年末余额	可对应至在手订单的存货余额	对应在手订单售价（不含税）	在手订单覆盖率 1（%）[注 1]	在手订单覆盖率 2（%）[注 2]
原材料	13,994.60	10,242.44	15,248.50	108.96	73.19

存货类别	年末余额	可对应至在手订单的存货余额	对应在手订单售价（不含税）	在手订单覆盖率 1（%）[注 1]	在手订单覆盖率 2（%）[注 2]
库存商品	10,740.55	10,359.94	13,564.95	126.30	96.46
合计	24,735.15	20,602.38	28,813.45	116.49	83.29

注 1：在手订单覆盖率 1=对应在手订单售价（不含税）/原材料或库存商品期末余额

注 2：在手订单覆盖率 2=可对应至在手订单的原材料或库存商品余额/原材料或库存商品期末余额

如上表所示，因为原材料存在备货需求，所以在手订单覆盖率略低于库存商品，但公司原材料和库存商品整体的在手订单平均覆盖率为 83.29%，覆盖率较高。

2.原材料价格走势

公司的核心业务为充电桩、储能和无人机，其 2025 年度的主营业务占比分别为 72.07%、7.03%和 3.05%，各业务主要材料 2025 年和 2024 年的采购单价变化情况如下：

单位：元

业务类别	主要材料	2025 年 采购单价	2024 年 采购单价	单价变动（%）
充电产品	电源模块	2,042.61	2,670.94	-23.52
	枪线	995.85	1,042.97	-4.52
	结构件	206.52	240.03	-13.96
	单板	188.28	187.97	0.16
	接触器	88.00	96.00	-8.33
储能产品	电芯	242.71	236.96	2.43
	结构件	206.52	240.03	-13.96
	变流器	9,447.96	12,917.40	-26.86
	水机	6,294.13	7,291.70	-13.68
无人机	发动机	689,951.40	642,870.78	7.32
	飞控系统材料	233,833.26	249,413.97	-6.25
	桨叶旋翼	39,972.89	41,934.53	-4.68
	机身机架	20,574.72	18,388.48	11.89

业务类别	主要材料	2025 年 采购单价	2024 年 采购单价	单价变动 (%)
	轴承	5,149.77	4,317.74	19.27
	飞机外壳	17,879.73	16,188.79	10.45
	传动系统	11,485.41	11,697.91	-1.82

如上表所示，充电桩和储能产品的材料单价处于下降趋势，主要是因为公司通过集中采购降低了采购成本。无人机业务的材料单价小幅增长，主要是因为公司对高规格产品更多的需求，高性能产品的增加拉高了原材料的采购价格。

3.原材料耗用及备货情况、采购周期、产品生产周期等情况

截至 2025 年末，公司核心业务主材的分类、年末余额、耗用及备货情况、采购周期、产品生产周期等情况如下：

单位：万元

业务类别	主要材料	年末余额	持有意图	期后消耗 金额	期后耗用 比率 (%)	采购周期	产品生 产周期 (天)
充电产品	电源模块	1,692.67	耗用、备货	1,692.67	100.00	约 30 天	1-10 天
充电产品	枪线	1,116.35	耗用、备货	1,116.35	100.00	约 30 天	1-10 天
充电产品	结构件	379.04	耗用、备货	379.04	100.00	约 30 天	1-10 天
充电产品	单板	363.77	耗用、备货	363.77	100.00	约 45 天	1-10 天
充电产品	接触器	378.83	耗用、备货	378.83	100.00	约 30 天	1-10 天
储能产品	电芯	5,063.71	耗用、备货	1,598.76	31.57	约 90 天	5-50 天
储能产品	结构件	111.56	耗用、备货	111.56	100.00	约 35 天	5-50 天
储能产品	变流器	65.14	耗用、备货	65.14	100.00	约 30 天	5-50 天
储能产品	水机	25.72	耗用、备货	25.72	100.00	约 30 天	5-50 天
无人机	发动机	620.20	耗用、备货	431.50	69.57	约 30 天	30-60 天
无人机	飞控系统 材料	460.93	耗用、备货	240.18	52.11	约 30 天	30-60 天
无人机	桨叶旋翼	200.81	耗用、备货	70.98	35.35	约 30 天	30-60 天
无人机	机身机架	90.54	耗用、备货	16.79	18.55	约 30 天	30-60 天
无人机	轴承	37.88	耗用、备货	26.64	70.33	约 30 天	30-60 天
无人机	飞机外壳	24.29	耗用、备货	8.77	36.09	约 30 天	30-60 天
无人机	传动系统	20.07	耗用、备货	5.56	27.72	约 30 天	30-60 天
合计		10,651.50	/	6,532.27	61.33	/	/

如上表所示，上述列示主材的年末余额为 10,651.50 万元，占年末原材料余

额 76.11%。其持有意图主要为在手订单耗用，同时也包含部分备货考虑。截至 2026 年 5 月末，上述主材的期后耗用金额为 6,532.27 万元，占年末余额比重为 61.33%，未耗用的主要是电芯和无人机材料，电芯因为处于价格上涨通道中，公司为锁定价格，存在提前备货的情况。

公司核心产品的生产周期受产品工艺复杂程度的不同，跨幅较大，但近些年由于业务发展的深入，产品复杂度不断提高，特别是更大功率产品的推陈出新，生产周期也显著延长，多因素综合导致原材料和库存商品余额的增长。

4.说明公司原材料和库存商品年末余额大幅增加的原因及合理性

公司原材料和库存商品年末余额变动情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年末	2024 年末	变动额	增加百分比 (%)
原材料	13,994.60	5,472.57	8,522.03	155.72
库存商品	10,740.55	4,551.10	6,189.46	136.00

如上表所示，年末原材料和库存商品较年初大幅增加，主要原因如下：

（1）业务规模扩大，带动存货基数自然增长。随着公司整体经营业绩稳步提升，收入规模逐年扩大，原材料采购及产成品储备规模相应增加。

（2）在手订单交货需求。如前述，原材料及库存商品的在手订单覆盖率较高，相应存货的大幅增加主要系为在手订单而进行的备料、备货所致。

（3）上游电芯价格持续走高，备货需求增大。自 2025 年中开始，储能业务所需的核心材料，电芯的市场价格持续上行。为应对采购成本上升风险，公司适当提高了电芯的采购效率和备货量，导致电芯库存增加显著。

（4）集中采购策略深入推进，原材料备货增加。公司持续推行并优化集中采购模式。为进一步发挥大规模采购的优势、降低单位采购成本，公司适度加大了原材料备货力度。

（5）高功率充电桩产品占比增多，其生产复杂性较高，从而拉长了产品生产周期。

（6）储能和无人机均为 2024 年下半年新开展业务，2025 年作为首个完整经营年度，其业务全新增长导致相应原材料和库存商品余额大幅增长。

综上所述，公司原材料和库存商品的大幅增加，与其业务变化情况匹配，具有合理性。

（三）补充披露原材料和库存商品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的价格变动趋势、同行业可比公司存货跌价准备的计提比例等情况，说明报告期内公司对原材料和库存商品存货跌价准备的计提是否充分

1.原材料和库存商品可变现净值的计算过程及依据

公司按照成本与可变现净值孰低的原则测算存货跌价准备，可变现净值的具体确定方法如下：

（1）可直接出售的存货：以售价或估计售价扣除估计的销售费用和相关税费后的金额确定；

（2）需继续加工的存货：以所生产产成品的估计售价扣除至完工时估计将发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；

（3）其他异常状态存货（如无法满足生产需要、毁损、过时、订单取消后无法改制或替代使用等）：以预计处置售价扣除估计的处置费用和相关税费后的金额确定。

原材料和库存商品具体的可变现净值计算过程和依据如下：

存货类别	具体可变现净值计算过程和依据
原材料	公司的原材料通用性较强，故采用计算对应类别产品跌价率的方法，确定其跌价准备。 ①计算该产品对应的当期跌价率（跌价率=毛利率/（1-毛利率）-继续加工成本率-税费成本率）作为计提存货跌价准备的参考依据； ②若该产品跌价率为负数，则按照该产品跌价率的绝对值计提跌价；若该产品跌价率为正数，则不计提跌价； ③对其他异常状态原材料（如无法满足生产需要、毁损、过时、订单取消后无法改制或替代使用等），用其预计处置售价扣除估计的处置费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
库存商品	①对于年末有在手订单的库存商品，按照订单售价扣除估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； ②对于年末无在手订单的库存商品，采用资产负债表日前后该产品的平均售价扣除估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； ③对于年末无在手订单且近期无对外销售的库存商品，结合同库龄同类产品的综合跌价率，计提跌价； ④对于无法用于销售的其他库存商品（如毁损、过时等），用其改制后暂估售价或预计处置售价扣除估计的改制/处置费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

2.原材料和库存商品的库龄状况

2025 年末，公司原材料和库存商品的存货库龄如下：

单位：万元

库龄 / 类别	原材料		产成品		合计	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
1 年以内	13,504.00	96.49	10,075.87	93.81	23,579.87	95.33
1-2 年	341.64	2.44	586.77	5.46	928.41	3.75
2-3 年	116.92	0.84	77.91	0.73	194.83	0.79
3 年以上	32.03	0.23			32.03	0.13
合计	13,994.59	100.00	10,740.55	100.00	24,735.14	100.00

如上表，年末原材料、库存商品中库龄 1 年以上的合计金额为 1,155.27 万元，占比 4.67%。长库龄整体占比较低，公司存货流动性良好，不存在因产品积压而导致的明显跌价迹象。

3.原材料和库存商品的周转周期

2025 年末原材料和库存商品的周转周期如下：

存货类别	2025 年度周转天数	2024 年度周转天数
原材料	36	21
库存商品	28	24

注：周转天数=365*平均原材料或库存商品余额/当期主营业务成本

公司原材料和库存商品周转天数增长，主要是以下几个原因：（1）为了满足在手订单的如期履约，公司年末集中采购备货；（2）储能主材电芯价格持续上行，公司年末进行了策略性大额备货；（3）产品的复杂性提高，导致业务交期变长。

4.原材料和库存商品的在手订单情况

如前述，截至 2025 年末，公司原材料余额 13,994.60 万元，库存商品余额 10,740.55 万元，对应的在手订单总额（不含税）为 28,813.45 万元，整体在手订单覆盖率达到 116.49%。

综上，原材料和库存商品的在手订单覆盖率较高。

5.主要原材料和产成品的价格变动趋势

如前述，充电桩和储能业务主材价格均处于下降趋势，无人机业务的主材价格略有上升。

公司核心业务的产成品价格变化，列示如下：

单位：万元/台

类别	2025 年度单价（不含税）	2024 年度单价（不含税）	变动率（%）
充电桩	1.85	2.06	-10.19
储能	11.43	14.67	-22.09
无人机	281.06	146.02	92.48
当期营业毛利率	28.42%	26.90%	1.52

充电桩和储能业务因为近年来市场竞争加剧导致售价降低，但公司通过原材料集采等成本控制措施，实现材料成本的降低，保证了利润空间。2025 年，公司毛利率稳中有升，反映出公司较强的价格压力转移能力，不存在明显的产品降价导致的跌价风险。

无人机业务的产品售价和材料单价处于上升趋势，且产品售价增加幅度相对较大，主要是市场对于更高规格产品的需求，拉高公司整体销售单价。2025 年度，公司无人机业务毛利率为 54.17%，不存在产品降价导致的跌价风险。

6.对比同行业可比公司存货跌价准备的计提比例

2025 年度，公司与可比公司的原材料、库存商品跌价计提比率和主营业务毛利率对比如下：

公司名称	新能源业务占比（%）	原材料跌价比率（%）	库存商品跌价比率（%）	主营业务毛利率（%）
特锐德	21.50	7.21	9.56	27.36
盛弘股份	43.20	18.67	7.64	38.46
易事特	57.92	7.53	3.78	26.16
优优绿能	97.22	1.86	1.89	23.92
科士达	39.26	5.79	0.71	28.98
均值	51.82	8.21	4.72	28.98
本公司	95.88	1.04	2.06	28.42

跟可比公司对比，公司跌价计提比率相对较低，主要原因如下：（1）公司正处于储能、无人机等新业务的快速增长窗口期，产能需求旺盛，存货库龄普遍较短，不存在明显的积压库存；（2）公司 2025 年度主营业务毛利率为 28.42%，高于多数可比公司，产品售价具备一定优势，提升了存货的抗跌价能力；（3）2025 年下半年，储能主材电芯价格持续上行，公司基于价格走势判断进行了策

略性备货，年末电芯库存达 5,063.71 万元，占原材料库存的 36%。由于该批电芯入账成本相对较低，且年末测试未发现减值迹象，其较高的库存占比有效拉低了公司原材料的整体跌价计提水平；（4）公司新能源业务占比显著高于行业均值，这也是导致存货跌价计提比例低于可比公司的重要原因；（5）以业务结构相似的优优绿能为参照，其较高的新能源业务占比同样对应着较低的跌价计提比例，两者趋势一致，印证了新能源业务相关存货的整体跌价风险确实相对较低。

7.说明报告期内公司对原材料和库存商品存货跌价准备的计提是否充分。

综上所述，公司产品毛利率稳定，产品盈利能力较好，库龄 1 年以上的原材料和库存商品占比较低，存货管理状态良好，年末存货的在手订单覆盖率高，不存在因产品降价或积压而导致跌价准备计提不足的风险；另外，与可比公司对比，公司的原材料和库存商品跌价计提比例虽相对较低，但该差异存在合理的业务与经营背景。所以，公司认为报告期内原材料和库存商品存货跌价准备的计提是充分的、合理的。

【会计师回复】

（一）存货真实性尤其是发出商品所采取的审计程序、审计证据及审计结论

1、了解公司与生产仓储相关的内部控制，并实施控制测试，重点关注发出商品的审批、物流跟踪及客户验收环节。相关审计证据主要包括存货管理相关制度、关键控制点的资料（如存货进销存、成本计算表、采购订单、入库单、领料单、出库单、发货单、物流单、客户签收单等）。

2、核对年末存货明细与账面、进销存台账的一致性；结合公司产品工艺流程，复核成本计算表中料工费归集分配的合理性并抽查凭证；测试存货进销存计价的正确性；对入库、费用及出库实施截止测试，检查是否存在跨期；对当期大额采购、领料及成本结转实施抽凭，核查原始凭证的真实性、完整性和合规性。相关审计证据主要包括账簿、存货明细表、进销存台账、成本计算表、计价测试表、截止测试记录、抽凭记录及相关凭证。

3、对年末存货实施现场监盘，观察存货状态、核实数量和权属、确认是否存在毁损或陈旧情况。对于无法实施监盘的存货（合同履行成本、发出商品等），实施函证、现场勘察等程序。相关审计证据主要包含盘点计划、盘点总结、监盘

记录、盘点表（经双方签字）、盘点差异汇总表、监盘现场照片、现场勘察记录、函证及相关控制记录。

4、针对无法回函和回函异常的存货，尤其发出商品，实施替代程序，检查相关原始依据。相关审计证据主要包含合同、出库单、物流记录、签收单、期后收入确认。

5、获取期末在手订单及存货明细，结合存货实时状态（备料、在产、已完工、已发出），实施双向核对，以验证期末存货的存在性。相关审计证据主要包括期末在手订单台账、生产进度执行表及存货明细。

6、实施分析性程序，包含但不限于存货余额、构成、库龄结构、周转率、成本结构、制造费用结构、单位成本等变化，获得其变化合理性的相关依据，并关注异常变化。

7、获取公司的跌价计算表，重新测算可变现净值，并评价售价、成本及税费等关键参数的恰当性；结合审计监盘的实物状态，复核库龄表，识别存货减值迹象，对明显存在跌价迹象的存货予以关注。相关审计证据主要为库龄表、监盘记录、跌价计算表、销售合同或市场报价等价格依据、预计完工成本测算、税费率计算表等。

8、审计结论：经审计调整后，期末存货余额可以确认。

（二）核查意见

1、本期发出商品大幅增加的原因主要是在手订单增加，是真实的、合理的；

2、期末存货跌价准备计提依据和方法正确，计提金额充分，与同行业可比公司相比不存在明显差异。

四、关于固定资产和使用权资产。公司 2023 年至 2025 年固定资产和使用权资产合计期末余额分别为 0.87 亿元、0.94 亿元、0.93 亿元，主要为房屋、机器设备和土地使用权，占总资产的比例分别为 6.67%、6%、3.49%，另根据前期公告，咸阳经济技术开发区管理委员会（以下简称“咸阳经开”）及其下属企业自 2023 年为公司代建研发及生产制造基地，建设完成后由公司进行回购，项目总投资约 15 亿元。截至目前，该项目仍在建设中。

请公司：（1）补充披露主要生产产品的生产制造模式、对应的厂房及机器设备等情况，说明公司目前固定资产和使用权资产中主要用于产品生产制造

的资产比例，公司固定资产余额占总资产比重较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司的资产结构存在较大差异；

(2) 结合公司日常生产经营活动所需要固定资产和使用权资产规模、在手订单和现有产能利用率等情况，说明公司进行大额固定资产投入并委托咸阳经开及其下属企业提供工程代建服务的必要性与合理性，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其他关联方是否与咸阳经开及其关联主体之间存在其他未披露的利益安排；

(3) 补充披露项目当前的建设进度、预计建成时间、已投入金额及资金来源、公司履行回购义务的预计触发时间、预计回购金额及对公司财务状况的影响，并充分提示相关或有负债的风险。

【公司回复】

(一) 补充披露主要产品的生产制造模式、对应的厂房及机器设备等情况，说明公司目前固定资产和使用权资产中主要用于产品生产的资产比例，公司固定资产余额占总资产比重较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司的资产结构存在较大差异；

1.公司的主要产品

公司业务包括新能源业务、重载工业无人机业务及铁路专用线运输业务，其中 2025 年度新能源行业营业收入为 13.31 亿，占公司营业收入 95.88%。新能源业务包括充电桩设备和储能设备以及充电场站、光储建设项目的设计与施工等，其中 2025 年充电桩设备和储能设备销售收入为 10.98 亿，占新能源业务板块收入占比为 82.49%，是公司的主要产品。

2.充电桩设备及储能设备的生产制造模式

充电桩设备及储能设备的生产制造模式主要是总装模式。充电桩设备的关键零部件钣金、PCBA、模块等核心零部件均采用自研委外代工方式采购，其他原辅材料直接外购，生产部门根据生产订单，对外购产品零部件按产品生产工艺进行系统组装、测试、打包、完工入库；储能设备的关键零部件如电芯、水机、钣金、PCS 等核心主材全部外部采购，生产过程主要是 PACK 封装、系统集成、整机测试、打包、完工入库。

3.充电桩设备及储能设备生产对应的厂房及机器设备情况

(1) 根据上述生产制造模式，充电桩设备及储能设备生产的主要要素是生产场地，除简单生产线和工装器具外，不需要大型机械设备，故在机器设备投入方面，新能源业务是轻资产业务。生产对应的厂房及机器设备情况如下：

截至 2023 年末，公司新能源业务板块拥有两个生产基地，分别是西安沣东基地、四川南充基地。西安沣东生产基地：租用厂房，面积约 2.4 万平方米，配置充电桩设备产线 6 条，储能 Pack 产线 1 条及配套检测设备，设计产值约 11 亿元；四川南充生产基地：租用厂房，面积约 1.6 万平方米，配套充电产品产线 8 条，设计产值约 5 亿元。

截至 2024 年末，公司新能源业务板块拥有两个生产基地，分别是西安沣东基地、四川南充基地。西安沣东生产基地：租用厂房，面积约 2.4 万平方米，配置充电桩设备产线 13 条（2024 年新增 7 条），储能 Pack 产线 1 条及配套检测设备，设计产值约 20 亿元；四川南充生产基地：租用厂房，面积约 1.6 万平方米，配套充电产品产线 8 条，设计产值约 5 亿元。

截至 2025 年末，公司新能源业务板块拥有三个生产基地，分别是西安沣东基地、四川南充基地、新疆哈密基地。西安沣东生产基地和四川南充生产基地的厂房和机器设备未发生变化；新疆哈密生产基地：计划租用厂房，面积约 0.6 万平方米，拟建设充电产品产线 1 条，储能 Pack 产线 1 条，主要应对新疆周边区域大储订单生产，设计产能约 2.5 亿元。

(2) 厂房的租赁及租金和费用情况

近三年，本公司新能源业务板块两处在用生产基地中的房屋建筑物全部是租赁取得，具体租金和费用情况如下：

陕西西安基地租赁期自 2022 年 6 月至 2025 年 6 月，2024 年 8 月前享受免租政策，2024 年支付租金 71.68 万元，2025 年支付租金 145.75 万元。2023 年至 2025 年使用权资产折旧费分别为 58.56 万元、58.56 万元、29.28 万元。2025 年 6 月西安基地到期后，公司与出租方签署了一年的续租合同，租赁期从 2025 年 6 月到 2026 年 6 月，月租金为 17.92 万元，季度支付。

四川南充基地租赁期自 2021 年 8 月至 2031 年 7 月，前五年享受免租政策，近三年未支付租金。2023 年至 2025 年使用权资产折旧费分别为 94.85 万元、94.85 万元、94.85 万元。西安基地出租方为：陕西西咸新区城建投资集团有限公司，陕西省西咸新区沣东新城管理委员会。四川南充基地出租方为：南充顺发工业发展有限公司。以上基地获得免租政策，是当地政府为了招商引资，引进优质企业，为带动当地就业和税收提供的优惠政策。

2026 年初，咸阳经开生产基地一期工程已完工部分厂房，公司于 2026 年 4 月将西安生产基地搬迁至咸阳经开生产基地。2025 年 12 月 16 日，公司与咸阳经开集团、青穹新能源签署《股权回购协议》约定项目回购前的租金为：自标的项目整体建成经竣工验收合格之日起至甲方完成标的股权回购之前，目标公司应将标的项目资产租赁给甲方使用，由双方应另行签署《租赁合同》，并约定甲方应向目标公司支付租金，租金按租赁期限内目标公司向银行等金融机构贷款且用于标的项目建设支付的贷款利息计算，租金支付时间为目标公司向银行等金融机构支付贷款利息之日。若租赁期间内目标公司向银行等金融机构贷款本金减少导致产生的贷款利息减少，则租金亦随之进行调整。截至本回复前，该目标公司尚未使用金融机构贷款，尚未产生利息收入，因而咸阳生产基地暂未产生租赁费用。

（3）公司新能源业务板块的固定资产及使用权资产合计 7,384.16 万元，其中直接用于产品生产制造的固定资产及使用权资产合计约 3,427.48 万元，生产类资产占两项总额比例约为 46.41%。具体情况如下：

单位：万元

资产类别	新能源板块整体投入	生产制造相关的资产
①固定资产	5,952.12	2,613.34
其中：房屋及建筑物	16.05	
机器设备	3,404.03	2,076.78
运输工具	958.98	83.28
电子设备	1,361.95	427.64
其他	211.11	25.64
②使用权资产	1,432.04	814.14
其中：土地使用权	617.90	

资产类别	新能源板块整体投入	生产制造相关的资产
房屋及建筑物	814.14	814.14

4.资产结构情况

2025 年末，公司与同行业可比公司的资产结构如下：

单位：万元

项目	固定资产		其中：机器设备		使用权资产	
	金额	占总资产比例 (%)	金额	占总资产比例 (%)	金额	占总资产比例 (%)
特锐德	348,847.88	13.55	210,811.34	8.19	80,127.81	3.11
盛弘股份	39,557.05	9.49	7,404.36	1.78	1,840.18	0.44
易事特	296,828.70	22.94	23,293.14	1.80	10,210.53	0.79
优优绿能	3,803.56	1.44	3,350.63	1.26	2,328.97	0.88
科士达	115,120.19	14.64	17,784.10	2.26	2,136.53	0.27
均值		12.41		3.06		1.10
绿能慧充	8,013.18	2.99	2,217.51	0.83	1,336.28	0.50

本公司固定资产占总资产比例较低，是因为采用总装模式生产，少量房屋及建筑物归属铁路运输业务，因此，可比公司中与本公司模式类似的优优绿能也无自有房屋建筑物，该指标数值也就较为接近。可比公司中该指标数值较高的原因如下：（1）特锐德因为持有超过 90 万台终端用于充电场站运营，所以年末机器设备余额高达 210,811.34 万元，占其固定资产 60.43%；（2）易事特持有储能、光伏电站 212,990.72 万元，占其固定资产 71.76%。因此，仅看机器设备占总资产比例，可比公司均值为 3.06%，同时结合本公司业务仍处在发展阶段，设备还需要逐步投入增加，所以本公司和可比公司无显著差异。

本公司使用权资产占总资产比例和可比公司无显著差异，可比公司中仅特锐德比例较高，是因为其运营的充电场站业务租用场地的使用权资产余额高达 76,066.81 万元，占使用权资产比例 94.93%，剔除该数据影响后可比公司均值为 0.51%。

综上，公司充电桩设备及储能设备的生产制造模式主要是总装模式，生产过程中不需要大型设备，另因为所使用的厂房均为租赁资产，固定资产投入较少，现阶段的新能源业务为轻资产业务，所以，固定资产和使用权资产占总资产的比

例较低是合理的，与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合公司日常生产经营活动所需要固定资产和使用权资产规模、在手订单和现有产能利用率等情况，说明公司进行大额固定资产投入并委托咸阳经开及其下属企业提供工程代建服务的必要性与合理性，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其他关联方是否与咸阳经开及其关联主体之间存在其他未披露的利益安排；

1.公司进行大额固定资产投入并委托咸阳经开及其下属企业提供工程代建服务的必要性与合理性

（1）公司进行大额固定资产投入的必要性和合理性

第一、租赁厂房存在多重制约。现有新能源业务板块生产场地均为租赁，一方面无法根据生产需求开展大规模技改、产线扩建，厂房的层高、承重、配电、专业测试配套等硬件条件，难以满足大功率储能设备、大功率充电桩等高端产品的生产要求；另一方面，多基地分散布局增加了跨区域物流、人员管理成本，规模效应难以发挥；同时厂房租金逐年上涨，租赁合同存在到期续租、场地收回等不确定性，影响生产经营的持续稳定，是当前需要解决的重大事项。厂房租金及费用情况详见“充电桩设备及储能设备生产对应的厂房及机器设备情况”的回复。

第二、订单与产能缺口突出。公司月订单额不均衡，下半年出货占全年65%-70%，四季度单月出货需求为全年高峰，现有产能难以承接峰值订单；公司2025年三大生产基地均为租赁场地，且合计年产值约22亿元，无法支撑2026年公司目标产值30亿元，不能满足公司新能源业务板块中长期快速增长需求，扩充自有产能具备现实必要性，购建自有生产基地存在合理性。

第三、产品结构升级加剧场地压力。现阶段大功率快充产品、大容量储能设备占比持续提升，该类产品占地面积大、产品老化测试周期长，若持续依托租赁厂房超负荷排产，将增加产品质量波动、设备损耗及安全生产风险。

综上所述，建设专属自有生产基地是公司持续稳定经营的保障，是新能源业务板块突破产能瓶颈、支撑长远发展的刚性需求，进行大额固定资产投入是必要的、合理的。

（2）公司委托咸阳经开及其下属企业提供工程代建服务的必要性与合理

性

①公司所处行业环境：2023 年新能源充电桩、储能赛道处于高速扩张、技术迭代、市场抢滩的关键周期，市场竞争加剧、产能布局窗口期短，需要快速落地研发与智能制造基地、尽快投产放量，同时持续投入研发迭代产品、拓展全国渠道与客户资源，属于重研发、重扩张、前期现金流消耗较大的成长型业务阶段。

②公司当时现状：公司处于快速扩张期，资金优先投向研发投入、产线设备、市场渠道铺设、供应链备货；咸阳研发及生产制造基地项目整体总投资约 15 亿元，涵盖土地购置、土建厂房、配套管网电力、生产车间基建等长期固定资产开支，截至 2023 年三季度末，公司货币资金余额为 41,134.10 万元，扣除当下短期借款 1,450 万元及相关票据保证金等受限货币资金 9,337.77 万元，公司可自由支配的资金约 30,346.33 万元，同时公司业务处于高速发展期，需要投入大量流动资金支撑公司业务的扩张，该自有现金需要投入支持公司日常业务的运营，公司持有的可自由支配资金规模不足以覆盖项目全额建设投资。该项目若由公司全额自筹、一次性投入，将产生大额长期资本开支，占用营运资金，造成短债长投、现金流错配，增加流动性风险，挤压主营业务投入节奏，拖累业绩增长与研发进度。

③咸阳经开及其下属企业具备成熟的园区开发、工程建设及地方政务配套协调能力，整体工程施工、用地手续办理、行政审批协调、土建、管网、电力及配套设施建设全流程，由咸阳经开及其下属企业主导统筹实施。公司根据研发生产工艺及产能布局需求，全程主导园区整体规划、功能布局及工艺设计，确保厂房结构、配套参数完全适配公司研发与智能制造生产运营要求。

④西安租赁厂房与代建项目方案中约定的租赁费用和回购安排相比较的经济合理性

园区竣工验收后、完成回购前，公司通过租赁形式正常使用园区，租金按租赁期限内目标公司向银行等金融机构贷款且用于标的项目建设支付的贷款利息计算；双方约定五年内由公司完成整体资产回购，最终实现研发生产基地完整确权。

以目前确定要完成的投建方案，即咸阳经开生产基地一期工程完工规模来测

算，总建筑面积约为 16 万平方米，总投资约为 8.15 亿元。

回购前的租赁费用为：咸阳经开政府目前在与金融机构洽谈融资贷款，规模为 7 个亿，利率约为 4%。假设该笔贷款一次性全部提取，年度贷款利息为 2800 万，即该基地年租金为 2800 万元。

项目回购后的年度摊销费用：以土地使用年限 50 年来测算，该笔固定资产 8.15 亿元按 50 年摊销，年度摊销费用为 1630 万元。

按西安地区市场价格租赁厂房：同样的厂区面积 16 万平方米，按目前西安基地的市场价格 32 元/平方米/月来测算租赁费用，年度租金为 6144 万元。

通过上面各情况下费用测算数据来看，无论是代建项目竣工后回购前的租赁费用，还是项目回购后固定资产的年度摊销费用，都比在西安地区按市场价格租赁同等面积来得更经济。

综上，咸阳经开建设项目，建设期前期基建投入及融资压力主要由咸阳经开下属平台承担，平滑大额固定资产支出节奏，有效缓解公司短期财务压力，兼顾公司轻资产快速扩产的阶段性诉求和长期自有产业基地布局目标，同时实现地方产业集聚发展与企业稳健成长的共赢，具备充分的必要性与商业合理性。

2.公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其他关联方是否与咸阳经开及其关联主体之间存在其他未披露的利益安排：

2023 年 11 月，公司实际控制人徐益明控制的主体北海景儒实业有限公司（简称“北海景儒”）、湖州市景宏实业投资有限公司（简称“湖州景宏”）与咸阳经开城市发展集团有限公司（简称“咸阳经开”）签署《增资协议》和《股东协议》，咸阳经开通过增资的方式对北海景儒进行投资，本次投资款为 5 亿元，分两期支付，第一期投资款 1.5 亿元，北海景儒用于借款给员工参与绿能慧充能源的股票激励计划，第二期投资款 3.5 亿元，北海景儒用于置换原有的中建投信托 3 亿元债务，截至目前，北海景儒已实际收到上述投资款 3.5 亿元。

除上述交易外，公司控股股东、实控人、董事、高级管理人员等各关联方，与咸阳经开及其关联主体不存在任何未披露的其他利益安排。上述交易与公司建设专属自有生产基地及委托咸阳经开及其下属企业提供工程代建服务不存在关联关系，本次工程代建定价参照当地市场价，交易公允合规，不存在损害公

公司及股东利益的情形。

（三）补充披露项目当前的建设进度、预计建成时间、已投入金额及资金来源、公司履行回购义务的预计触发时间、预计回购金额及对公司财务状况的影响，并充分提示相关或有负债的风险。

1.项目当前的建设进度、预计建成时间、已投入金额及资金来源：

项目占地面积 196 亩，规划总建筑面积 22 万平方米，建设研发办公大楼，多栋智能制造厂房及食堂、宿舍等配套生活设施，分两期建设。项目一期建设 16 万平米，总投资 8.15 亿元，咸阳经开及下属公司代为建设，二期规划建设 6 万平米厂房，后期根据实际需求实施。

项目一期工程含 2 栋智能制造厂房、充电和储能产品研发中心、办公以及职工宿舍、餐厅等配套设施，建设年限 2025 年-2027 年，分两阶段实施建设。一阶段已完成 2#厂房建设，规划 29 条生产线，其中 17 条产线已完成设备安装并正式投产，剩余产线正分批开展设备调试、安装工作，现阶段项目已实际完成投资 2.98 亿元；二阶段 1#厂房、研发中心办公楼、宿舍、食堂等工程建设中，目前处于地基施工阶段，对应计划投资额约 5.17 亿元，预计 2027 年 6 月前全面竣工并投入使用。项目一期整体规划落地 SMT、充电桩、储能系统等自动化生产线 40 余条，全面达产后可实现年产各品类充电产品 20 万台套、储能产品 3GWh，对应年产值约 50 亿元。

项目一期整体竣工交付后，公司新能源业务的研发及职能部门统一搬迁至咸阳经开基地，实现新能源业务板块管理、研发、生产集中一体化办公运营。项目代建阶段，项目资金由咸阳经开及下属项目公司负责筹集。

2.公司履行回购义务的预计触发时间、预计回购金额及对公司财务状况的影响及或有负债的风险

根据上市公司与咸阳经开管委会签署的《代建协议》、《股权回购协议》的约定，上市公司应于代建项目单独建成并经竣工验收合格之日起 36 个月内启动回购程序，且不晚于代建项目单独建成经竣工验收合格之日起 60 个月内完成回购。一期项目回购金额预计 8.15 亿元，一期整体建设完成竣工时间为 2027 年 5 月，根据协议预计 2032 年 5 月完成回购；二期建设将依据公司中长期发展部署，

按需分步投入有序推进（目前，二期是否建设以及建设时间，公司会根据后期整体市场情况及公司战略和发展再定）。

在一期项目竣工验收后，2030 年 6 月到 2032 年 5 月期间，公司会有约 8.15 亿元回购该研发生产基地的履约义务，将出现相应金额的资金需求，现金流会有一定承压。届时上市公司将通过多渠道来募集资金完成资产回购，主要资金渠道有：（1）自有资金：一期根据协议预计 2032 年 5 月完成回购，回购时间较长，未来几年随着上市公司新能源业务及无人机业务的发展，营收规模大幅增加，并带动净利润大幅提升，自有现金流会有逐年累积；（2）银行资金：上市公司未来可通过银行并购贷款解决回购资金；（3）再融资：上市公司未来在二级市场可通过非公开发行股票等方式进行融资以满足资产回购的资金需求。

根据《股权回购协议》的约定，上市公司应确保在合同约定期限内进行回购，因上市公司单方面原因不能按期启动回购程序或按期未完成回购的，每逾期一天按逾期未支付金额的万分之二支付违约金，且应继续履行回购义务。该股权回购协议的具体内容详见公司于 2025 年 12 月 17 日披露的《绿能慧充关于签署<股权回购协议>暨投资建设咸阳研发及生产制造基地项目的进展公告》。如果届时上市公司未能按照协议约定进行回购，将面临的潜在违约责任或者赔偿义务，请投资者注意相关风险。

五、关于应付账款和应付票据。年报显示，公司 2025 年应付账款和应付票据合计年末余额 14.03 亿元，同比增长 120%。本期新增应付账款中包含属于供应商融资安排的金融负债 1.2 亿元，系公司通过银行或平台服务商提供的供应链金融服务平台办理反向保理业务。上述金融负债的付款到期日时间区间显著长于不属于供应商融资安排的应付账款。请公司：（1）补充披露应付账款账龄结构，并结合应付账款和应付票据的主要支付对象和交易内容、公司业务模式、结算模式、采购政策等情况，说明报告期内应付账款和应付票据年末余额显著增加的原因及合理性，是否存在因现金流紧张而延迟付款的情形；（2）补充披露报告期内公司首次开展反向保理业务涉及的主要供应商的名称、关联关系、与公司发生的交易内容及金额情况，并比较公司开展反向保理业务前后相关账款的结算周期变化，说明开展反向保理业务的主要考虑；（3）补充披露反向保理业务相关合同主要条款，并结合相关条款中关于是否确权、追索、贴息等约

定说明该业务是否构成上市公司的实质性融资，相关业务的会计核算和列报是否准确。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）补充披露应付账款账龄结构，并结合应付账款和应付票据的主要支付对象和交易内容、公司业务模式、结算模式、采购政策等情况，说明报告期内应付账款和应付票据期末余额显著增加的原因及合理性，是否存在因现金流紧张而延迟付款的情形

1.补充披露应付账款账龄结构

期末应付账款的账龄结构情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末		2024 年末	
	应付账款余额	占比（%）	应付账款余额	占比（%）
1 年以内	93,808.02	95.45	35,328.14	89.09
1-2 年	3,257.01	3.31	3,603.60	9.09
2-3 年	614.91	0.63	328.04	0.83
3 年以上	597.04	0.61	392.61	0.99
合计	98,276.99	100.00	39,652.39	100.00

截至 2025 年末，公司应付账款账龄 1 年以上金额合计 4,468.97 万元，占比仅有 4.55%。与上期（账龄 1 年以上金额合计 4,324.25 万元，占比 10.91%）对比，长账龄应付账款占比大幅减少，体现出随着业务基数的增加，公司应付账款的管理和流动性处于增强趋势，整体资金运营效率及商业信用环境持续向好。

2.公司的采购政策、业务模式

（1）采购政策

公司采购政策旨在规范采购行为、控制采购成本、保障物料供应、防范运营风险。采购工作遵循“合规、透明、经济、高效”的原则，实行集中与分散相结合的采购管理模式。采购部作为采购工作的核心职能单元，全面负责采购制度建设与规划、供应商全生命周期管理、采购过程执行与监督、成本与风险控制、采购相关数据管理维护以及跨部门工作协同。

公司主要实行“以销定产”、“以产定采”的管理模式，采购发起以此为基础驱动。采购部根据生产计划、库存情况及订单交期发起采购需求，并严格按照公司

既定制度，组织开展供应商选择、招标、询比价、合同签订、订单下达及到货验收等环节，确保所采购的物料或服务在质量、规格、数量、交付时间等方面，满足需求部门的使用要求，有效支撑公司产销协同与运营效率。

(2) 业务模式

公司新能源充电及储能业务主要通过集中采购与按需采购两种方式进行，采购的原材料主要包括电源模块、枪线、结构件、单板、接触器、电芯、结构件、变流器、水机等。

公司重载工业无人机业务主要通过按需采购进行，根据公司订单情况及市场预计情况进行零部件原材料及配件采购。

公司铁路专用线运输业务采购模式分大宗物料公开招标和零散物料询价采购，主要采购的项目包括铁路装卸服务（车务、机务、工务、通信、电务）等代维护服务和线路租赁服务等。

3.公司应付账款和应付票据的主要支付对象、交易内容、结算模式

(1) 2025 年末，应付账款余额 1,000 万以上的供应商情况如下：

单位:万元

支付对象名称	期末余额	交易内容	结算模式
供应商一	8,733.53	原材料	货到票到 150 天
供应商二	7,893.48	原材料	货到票到 150 天
供应商三	6,729.53	原材料	货到票到 150 天
供应商四	6,738.88	工程劳务	工程竣工验收合格、结算经甲方审定完成，工程档案资料上交完整齐全且完成光伏并网、充电桩正常运行时 60 日内，甲方向乙方支付结算审定总价的 97%，剩余 3%质保期满后支付
供应商五	2,850.01	原材料	预付 50%，货到 30 日内付 50%
供应商六	2,156.43	原材料	货到票到 60 天
供应商七	2,835.31	原材料	货到票到 30 天
供应商八	2,934.31	原材料	货到票到 90 天
供应商九	2,662.69	原材料	货到票到 60 天

支付对象名称	期末余额	交易内容	结算模式
供应商十	2,507.96	原材料	货到票到 90 天
供应商十一	1,712.92	原材料	货到票到 90 天
供应商十二	1,898.96	原材料	货到票到 60 天
供应商十三	1,091.94	原材料	货到票到 30 天
供应商十四	1,545.00	原材料	货到票到 90 天
供应商十五	1,303.57	原材料	货到票到 30 天
供应商十六	1,319.66	原材料	货到票到 90 天
供应商十七	1,139.15	工程劳务	竣工前，按工程进度的一定比例支付，竣工完成后一个月内支付 97%，剩余 3%质保期满后支付
供应商十八	1,045.48	原材料	货到票到 90 天
合计	57,098.79	/	/

(2) 2025 年末，应付票据余额 1,000 万以上的供应商情况如下：

单位:万元

支付对象名称	期末余额	交易内容	结算模式
供应商一	6,027.90	原材料	预付 10%，发货前支付 40%，剩余 50%货到 60 天内支付
供应商二	2,850.01	原材料	预付 50%，货到 30 日内付 50%
供应商三	1,995.55	原材料	货到票到 60 天
供应商四	2,508.82	原材料	预付 10%，发货前支付 40%，剩余 50%货到 60 天内支付
供应商五	2,222.06	原材料	预付 10%，发货前支付 40%，剩余 50%货到 60 天内支付
供应商六	1,032.51	原材料	货到票到 90 天
合计	16,636.85	/	/

上述主要支付对象中的主材供应商，基本都在公司集采实施的范围内。针对集采供应商，非特殊情况下，公司会严格按照双方协定的结算周期和支付方式支付，但非现金支付居多，汇款支付较少，账期相对较长。随着公司集采措施的加深和普及，银承、供应链金融和信用证等非现金支付方式增加，会较大程度拉高

应付余额和账期。

4.说明报告期内应付账款和应付票据期末余额显著增加的原因及合理性，是否存在因现金流紧张而延迟付款的情形

报告期内应付账款和应付票据期末余额显著增加的原因主要为：（1）业务规模扩张带动采购量增长。随着公司营业收入及生产规模的扩大，对原材料、商品及服务的采购总额同步扩大，2025 年采购额较上年增长 91.70%。（2）供应商账期延长。基于多年的商业合作、以及公司集采条款对供应商的约束，大部分供应商给予本公司更长的信用期，其中主要的充电桩主材供应商平均延长 70.83% 的账期。（3）结算方式的选择。公司更广泛地采用银行承兑汇票、供应链金融、信用证作为主要支付方式，这些支付工具可以显著延长公司实际付款期限，本年接受供应链金融结算的主要客户中，平均可以给公司延长 68.65% 的付款期限。

综上所述，公司应付账款和应付票据期末余额显著增加与其业务变化情况相符，具有合理性，且期末应付账款账龄 1 年以上占比较低，应付账款管理和流动性较好，不存在明显的因现金流紧张而延迟付款的情形。

（二）补充披露报告期内公司首次开展反向保理业务涉及的主要供应商的名称、关联关系、与公司发生的交易内容及金额情况，并比较公司开展反向保理业务前后相关账款的结算周期变化，说明开展反向保理业务的主要考虑

1.补充披露报告期内公司首次开展反向保理业务涉及的主要供应商的名称、关联关系、与公司发生的交易内容及金额情况，并比较公司开展反向保理业务前后相关账款的结算周期变化。

公司在 2025 年度首次开展反向保理业务，公司反向保理业务主要通过供应链票据实现。截至 2025 年末，应付账款中属于供应商融资安排的金融负债 1.2 亿元。其中，交易金额前十的供应商的情况如下：

单位：万元

主要供应商	关联关系	交易内容	交易金额	结算周期 (开展后)	结算周期 (开展前)
供应商一	非关联方	原材料	1,897.33	150 天+12 个月(反向保理期限)	150 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商二	非关联方	原材料	1,142.52	60 天+12 个月 (反向保理期限)	60 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商三	非关	原材	1,054.40	90 天+12 个月	90 天+6 个月

主要供应商	关联关系	交易内容	交易金额	结算周期 (开展后)	结算周期 (开展前)
	关联方	料		(反向保理期限)	(承兑汇票期限)
供应商四	非关联方	原材料	956.91	60 天+12 个月 (反向保理期限)	60 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商五	非关联方	原材料	826.62	90 天+12 个月 (反向保理期限)	90 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商六	非关联方	原材料	539.29	90 天+12 个月 (反向保理期限)	90 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商七	非关联方	原材料	449.93	90 天+12 个月 (反向保理期限)	90 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商八	非关联方	原材料	404.13	150 天+12 个月(反向保理期限)	150 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商九	非关联方	原材料	369.48	30 天+12 个月 (反向保理期限)	30 天+6 个月 (承兑汇票期限)
供应商十	非关联方	原材料	322.40	60 天+12 个月 (反向保理期限)	60 天+6 个月 (承兑汇票期限)

针对长期合作的供应商，公司 2025 年以前支付方式主要为银行承兑，兑付期限一般为 6 个月，2025 年开展反向保理业务后，供应链票据的兑付期限为 12 个月，公司应付账款的结算周期会延长 6 个月。

2.公司开展反向保理业务的主要考虑

公司开展反向保理业务的主要考虑如下：

(1) 优化现金流，延长账期。开展后无需即时付款，合理拉长应付账款账期，充分利用自有资金，提高经营效率。

(2) 稳固供应链，深度绑定上游伙伴。相较于正向保理，反向保理以买方确权为核心，贸易真实性、回款确定性更强，融资成本也相对较低，能够降低供应商的回款和融资压力。

(3) 降低自身有息负债和资金成本。反向保理业务下，融资主体仍为供应商。

(三) 补充披露反向保理业务相关合同主要条款，并结合相关条款中关于是否确权、追索、贴息等约定说明该业务是否构成上市公司的实质性融资，相关业务的会计核算列报是否准确

1.补充披露反向保理业务相关合同主要条款，并结合相关条款中关于是否确

权、追索、贴息等约定说明该业务是否构成上市公司的实质性融资

截至 2025 年末，公司所有反向保理业务涉及的主要合同条款列示如下（在下述合同条款中，“签约主体”、“甲方”和“买方”均指绿能慧充，“卖方”是指供应商）：

供应链平台	反保理银行	确权	追索	贴息
简单汇	成都银行股份有限公司	应收账款真实性：甲方承诺按照乙方要求实施规范的贸易合同资料管理，保障金单凭证、《付款承诺函》与基础贸易资料一一对应；承诺按月对账，向乙方提供其当月开立金单的金额、交易对象，以及未结清金单余额；承诺按季度向乙方提供其与一级供应商交易的贸易背景资料，包括但不限于招投标公示信息、采购合同、订货单、发票、入库单、验收报告等。因甲方提供的信息缺失、无效、失实、有误等过失，造成乙方的资金损失，由甲方无条件予以赔付。 偿还：甲方在丙方的简单汇平台上以开立金单的方式向其供应商支付应付账款，并承担相应的付款责任。	无追索权	卖方支付
快易付	交通银行股份有限公司	应收账款真实性：签约主体向反保理银行出具《无条件付款承诺书》，即为其对相应的应收账款作出以下保证： (1)应收账款符合适用的所有法律并已经获得了与应收账款产生有关的所有必要的同意、批准和授权，不存在任何法律上的瑕疵； (2)应收账款产生于真实的交易，销售货物、提供服务或租赁资产均符合法律的规定和基础交易合同约定的； (3)应收账款是对买方独立的、完整的权利或利益要求的权利，此应收账款由卖方拥有； (4)签约主体与卖方向不存在尚未告知保理银行的经营、财务或其他任何形式的相互附属、控股、实际控制等关联关系； (5)签约主体对于卖方履行基础交易合同项下的交货、服务或出租义务及其他相关义务不持任何异议； 偿还：买方对所出具的《无条件付款承诺书》所	未约定	卖方支付

供应链平台	反保理银行	确权	追索	贴息
		记载的应收账款承担无条件付款责任。本协议所称“无条件付款责任”指，买方无条件向保理银行按时足额支付保理银行已受让卖方应收账款项下的买方应付款项。		
浦链e融平台/银行网银系统	上海浦东发展银行股份有限公司	应收账款真实性：甲方保证其与甲方供应商之间的交易具有真实、合法的背景，甲方供应商对甲方享有的应收账款真实存在、权属清晰，不存在任何已经发生的或者潜在的争议或纠纷。甲方保证其已经向乙方披露了与交易合同、应收账款有关的或者可能影响乙方受让应收账款的全部事实和信息，不存在任何恶意串通或虚假之处，否则导致乙方遭受任何损失(包括直接损失和间接损失)和不利影响的，甲方应承担赔偿责任。 偿还：甲方应按照交易合同的约定以及甲方通过公司网银或双方对接系统确认的付款时间，向保理专户支付应收账款回款。	未约定	卖方支付
简单汇	中国民生银行股份有限公司	应收账款真实性：签约主体应积极配合甲方（反保理银行）对有关生产经营和财务情况的调查、了解，应按照甲方（反保理银行）要求开展与应收账款融资及对应金单相关的信息资料及账务核对。 偿还：对于按照本协议办理的应收账款融资业务，签约主体应在金单到期日前将到期金单应付款足额支付至下列甲方（反保理银行）指定回款专户。	未约定	卖方支付

如上表所示，公司开展的反向保理业务的利息由卖方支付，是一种延期付款的结算方式，其偿付义务本质上等同于原买卖合同下的货款支付义务，没有承担付息义务，不属于该业务下的融资主体，故不构成上市公司的实质性融资。

2.相关业务的会计核算列报是否准确

公司对反向保理业务的会计核算和列报如下：在反向保理业务发生环节，因该业务仅涉及应付账款的债权人由原供应商变更为反向保理银行，公司对该笔应付账款的偿付义务未发生实质性变更，故公司不作账务处理，相关负债仍保留于“应付账款”科目核算。待反向保理合同约定的付款到期日，公司实际支付款项予反向保理银行时，再行终止确认该笔应付账款并完成转销。

鉴于公司在该反向保理业务中不构成融资主体，其偿付义务等同于原买卖合

同项下的货款支付义务。公司对该笔负债的会计处理“即不终止确认应付账款，待实际付款时予以转销”，既符合《企业会计准则》中关于金融负债终止确认的相关规定，亦遵循了“实质重于形式”的会计信息质量要求。且公司已在年度报告第八节七、79.现金流量表补充资料中完整披露供应商融资安排的情况，

因此，公司反向保理业务不构成上市公司的实质性融资，相关业务的会计核算列报准确。

【会计师回复】

（一）核查程序

1、了解公司与采购与付款循环相关的关键内部控制，评价内部控制的设计是否有效，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取应付账款账龄表，分析余额大幅上升的原因及合理性，并查阅主要供应商采购合同中的结算方式、信用政策等条款，结合采购情况判断增长是否与业务规模匹配。

3、获取应付票据台账，检查票据结算情况及保证金缴纳情况，分析应付票据增幅的合理性。

4、通过企查查等公开渠道查询公司主要供应商的工商信息，核查是否与公司、公司控股股东、董事、高级管理人员存在关联关系。

5、访谈公司管理层，了解公司未来资金使用及还款计划、授信情况等，分析是否存在因现金流紧张而延迟付款的情形。

6、获取公司反向保理清单、合同，核实确权、追索权、贴现利息等关键条款，判断是否构成实质性融资；

7、结合供应商结算方式及信用政策，复核反向保理业务台账与对应采购合同、发票、验收单等支持性文件；

8、检查相关会计核算和列报是否符合准则规定。

（二）核查意见

1、报告期末，公司应付账款和应付票据年末余额增加主要是采购业务量扩大和延长信用期等因素所致，不存在因现金流紧张而延迟付款的情形，是真实的、合理的；

2、公司在反向保理业务中不承担贴现利息，是一种延期付款的承诺，不构

成上市公司的实质性融资，相关业务的会计核算和列报准确。

六、关于货币资金与借款。年报显示，公司 2025 年货币资金年末余额为 4.38 亿元，同比增长 31%，其中受限部分约为 1.59 亿元，主要系保证金。公司 2025 年短期借款、长期借款合计年末余额 2.83 亿元，同比增长 304%。请公司：（1）补充披露上述货币资金的具体受限原因，结合公司经营模式、日常运营资金需求、现金流状况、融资成本等，说明有息负债大幅上升的原因和合理性，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途；（2）逐笔列示有息负债的借款金额、借款利率、期限及债务担保等情况，说明相关资金的具体用途及流向，结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）补充披露上述货币资金的具体受限原因，结合公司经营模式、日常运营资金需求、现金流状况、融资成本等，说明有息负债大幅上升的原因和合理性，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途

1.披露货币资金的具体受限原因

2025 年末，公司受限资金全部为保证金，具体受限情形如下：

单位：万元

项目	期末余额
承兑汇票保证金	15,565.44
保函保证金	338.54
合计	15,903.98

（1）银行承兑汇票保证金：公司和供应商结算货款以承兑汇票支付为主，根据合作银行授信要求，开具银行承兑汇票需按票面金额缴存 30%-35%的保证金，待承兑汇票到期还款后保证金可释放。

（2）履约保函保证金：由于参与招投标项目或销售合同中约定需要提供履约保函的，公司需向银行申请开立投标保函、履约保函，银行开立保函需缴存对

应保证金，待履约保函到期解除后保证金可释放。

2.结合公司经营模式、日常运营资金需求、现金流状况、融资成本等，说明有息负债大幅上升的原因和合理性

（1）公司经营模式

公司经营主要包括新能源、无人机和铁路运输等业务。

新能源业务为公司核心业务，具体包括新能源汽车充电设备和储能设备的制造与销售，以及充电场站、工商业光伏等建设项目的设计与施工服务。公司的新能源业务采取“产品+服务”一体化经营，既能自主制造和销售新能源汽车充电设备与储能产品，把控技术源头与成本，又能伸至充电场站及光伏项目的设计、施工与运维，通过“硬件销售+工程服务”获取双重收益。

无人机业务定位为新兴高科技制造业务，是公司未来业务增长的重要储备；铁路运输业务为零星传统物流辅助业务。

（2）日常运营资金需求

公司的日常运营资金需求，主要包括以下方面：

①采购与生产环节：主要包括原材料采购、代加工成本、库存备货、设备购买及维护、生产能耗等。

②销售环节：主要包括工程项目垫资、项目保证金、应收账款占款、销售服务费、中标服务费、市场宣传费等。

③人力与日常运转：主要包括职工薪酬与福利性支出、经营场所的租金、物业及水电办公费用、货物运输及物流费用、差旅及招待费用等。

④税费及其他刚性支出：主要包括税费缴纳、贷款利息、必要的第三方服务费、产品检测认证费等。

（3）公司现金流状况

公司报告期及可比期间现金流情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	-12,631.95	-4,818.80
投资活动产生的现金流量净额	-2,478.56	-5,146.52
筹资活动产生的现金流量净额	19,714.56	-5,220.67
现金及现金等价物净增加额	4,568.79	-15,171.70

如上表，公司近两年的经营活动现金流均呈现负值，且 2025 年度净流出额较 2024 年度增幅较大，说明公司公司在业务规模扩大的同时，营运资金占用同步上升，经营活动尚不具备自给自足的资金循环能力。

（4）公司融资成本

2025 年度，公司长、短期借款平均余额为 17,949.75 万元，与其相关的财务利息支出为 447.56 万元，当期平均融资成本为 2.49%。

（5）有息负债大幅上升的原因和合理性

公司 2025 年末和 2024 年末长、短期借款相关的有息负债的变动情况如下：

单位：万元

核算科目	类别	2025 年末	2024 年末	增加金额
短期借款	借款本息	15,069.51	7,010.18	8,059.33
短期借款	保理业务	5,445.22		5,445.22
短期借款	已贴现未到期票据	2,420.44		2,420.44
长期借款（包含一年内到期部分）	借款本息	5,954.15		5,954.15
合计		28,889.33	7,010.18	21,879.14

如上表，公司本期有息负债较上期增加 21,879.14 万元，增幅 312%，除了正常短期借款较上期大幅增加外，本期还新增了保理、票据贴现、长期借款等新融资方式。

公司有息负债大幅增加的原因主要为：

①经营活动自给自足能力不足。公司 2024 年、2025 年经营活动现金流量净额分别为-4,818.80 万元和-12,631.95 万元，净流出增幅达 162%，较大的经营性资金缺口，需通过外部有息负债予以弥补。

②营运资金需求随着业务规模扩张同步增加。2025 年度公司营业收入较上年增长 37%，期末存货余额较上期增加 283%，业务量的大幅增长必然导致采购、生产及备货环节的资金占用显著提升，从而形成较大的融资驱动。

③投资活动仍需较大资金支持。公司新能源与无人机两大核心业务均处于高速成长期，行业技术迭代快、产能要求高，相应的生产线建设与设备更新改造投入较大。虽然公司 2025 年度投资活动净流出为-2,478.56 万元，较 2024 年的-5,146.52 万元有所收窄，但这主要是公司在经营现金流趋紧的情况下，主动放缓长期资产投入节奏以保全营运资金所致，而非投资需求的实际减弱。考虑到未来

仍面临设备维护、产线升级等刚性投资需求，在经营活动尚无法自给自足的情况下，通过扩大外部融资来支撑投资需求。

综上，公司有息负债的大幅增加与公司当前所处发展阶段和经营特征基本匹配，具备商业合理性。

（6）公司是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况，是否存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途

公司货币资金受限均为正常经营所需保证金，不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况，不存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途。

（二）逐笔列示有息负债的借款金额、借款利率、期限及债务担保等情况，说明相关资金的具体用途及流向，结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施。

1.逐笔列示有息负债的借款金额、借款利率、期限及债务担保等情况，说明相关资金的具体用途及流向

单位：万元

核算科目	借款类型	借款金额	年末本金余额	借款利率	开始日期	终止日期	担保人	具体用途及流向
短期借款	信用借款	1,526.78	1,526.78	2.30%	2025年10月16日	2026年10月16日	不适用	职工薪酬
短期借款		953.61	953.61	2.30%	2025年11月19日	2026年10月16日	不适用	职工薪酬
短期借款		5.00	5.00	2.60%	2025年9月30日	2026年9月28日	不适用	补充流动资金
短期借款		295.00	295.00	2.60%	2025年12月2日	2026年9月28日	不适用	补充流动资金
短期借款		200.00	200.00	2.60%	2025年12月29日	2026年12月26日	不适用	补充流动资金
短期借款	集团内已贴现未到	1,024.00	1,024.00	0.62%	2025年9月17日	2026年3月17日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		1,000.00	1,000.00	0.53%	2025年9月26日	2026年3月25日	绿能慧充	补充流动资金

核算科目	借款类型	借款金额	年末本金余额	借款利率	开始日期	终止日期	担保人	具体用途及流向
短期借款	期票	396.44	396.44	2.30%	2025年12月17日	2026年4月10日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款	保证借款	1,000.00	1,000.00	2.90%	2025年5月13日	2025年6月13日	绿能慧充	付供应商货款
短期借款		500.00	500.00	2.70%	2025年4月17日	2026年4月16日	绿能慧充、李兴民	职工薪酬
短期借款		751.67	751.67	2.70%	2025年5月29日	2026年4月21日	绿能慧充、李兴民	税款
短期借款		340.00	340.00	2.70%	2025年6月20日	2026年4月21日	绿能慧充、李兴民	职工薪酬
短期借款		963.72	-	2.85%	2025年1月20日	2025年7月20日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		673.42	673.42	2.85%	2025年4月17日	2026年4月17日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		1,005.98	966.82	2.85%	2025年5月19日	2026年5月19日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		986.86	986.86	2.85%	2025年6月20日	2026年6月20日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		940.00	850.00	2.85%	2025年8月18日	2026年8月18日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		537.87	537.87	2.80%	2025年11月19日	2026年11月18日	绿能慧充	付供应商货款
短期借款		311.27	311.27	2.80%	2025年11月26日	2026年11月25日	绿能慧充	付供应商货款
短期借款		1,091.23	1,091.23	2.80%	2025年9月17日	2026年9月16日	绿能慧充	职工薪酬
短期借款		1,000.00	1,000.00	2.65%	2025年12月8日	2026年12月4日	绿能慧充	项目款、货款
短期借款		1,000.00	1,000.00	3.00%	2025年9月16日	2026年9月15日	绿能慧充	货款、物流费、商旅平台差旅费
短期借款		2,000.00	2,000.00	3.00%	2025年11月25日	2026年11月24日	绿能慧充	付供应商货款
短期		67.33	67.33	3.10%	2025年5	2026年5	绿能慧	职工薪酬

核算科目	借款类型	借款金额	年末本金余额	借款利率	开始日期	终止日期	担保人	具体用途及流向
借款	短期借款				月 16 日	月 15 日	充	
短期借款		1,000.00	1,000.00	2.88%	2025 年 9 月 24 日	2026 年 9 月 24 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		2,445.22	2,445.22		2025 年 12 月 10 日	2026 年 6 月 10 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		1,000.00	1,000.00	2.61%	2025 年 12 月 26 日	2026 年 12 月 26 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		1,000.00	1,000.00	3.53%	2025 年 12 月 25 日	2026 年 12 月 25 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		2,000.00		0.93%	2025 年 1 月 24 日	2025 年 7 月 22 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		2,000.00		0.76%	2025 年 3 月 19 日	2025 年 9 月 19 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		3,000.00		0.82%	2025 年 3 月 27 日	2025 年 8 月 24 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		1,000.00		0.85%	2025 年 6 月 13 日	2025 年 11 月 28 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		995.00		0.70%	2025 年 6 月 17 日	2025 年 12 月 10 日	绿能慧充	补充流动资金
短期借款		346.57		0.73%	2025 年 9 月 26 日	2025 年 12 月 19 日	绿能慧充	补充流动资金
长期借款	保证借款	1,000.00	950.00	2.65%	2025 年 6 月 30 日	2027 年 6 月 26 日	绿能慧充	付供应商货款
长期借款		196.19	196.19	2.65%	2025 年 7 月 17 日	2027 年 7 月 13 日	绿能慧充	职工薪酬
长期借款		1,358.83	1,358.83	2.65%	2025 年 7 月 18 日	2027 年 7 月 13 日	绿能慧充	职工薪酬
长期借款		112.03	112.03	2.65%	2025 年 8 月 18 日	2027 年 7 月 13 日	绿能慧充	职工薪酬
长期借款		597.29	597.29	2.65%	2025 年 10 月 27 日	2027 年 7 月 13 日	绿能慧充	付供应商货款、税款
长期借款		35.66	35.66	2.65%	2025 年 11 月 18 日	2027 年 7 月 13 日	绿能慧充	职工薪酬
长期借款		101.47	101.47	2.65%	2025 年 10 月 27 日	2027 年 8 月 27 日	绿能慧充	付供应商货款、税

核算科目	借款类型	借款金额	年末本金余额	借款利率	开始日期	终止日期	担保人	具体用途及流向
								款
长期借款		937.45	937.45	2.65%	2025年11月18日	2027年8月27日	绿能慧充	职工薪酬
长期借款		1,661.08	1,661.08	2.65%	2025年12月16日	2027年8月27日	绿能慧充	职工薪酬
合计		39,356.96	28,872.50					

如上表，有息负债主要用于每月人工成本、原材料、税金以及补充流动资金等，除少量信用借款外，担保借款主要是公司为子公司借款提供担保（占比超87%）。

2.结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施

（1）1-5月公司偿还情况：

核算科目	银行类别	还款金额（万元）	借款利率	开始日期	终止日期	归还日期
短期借款	浦发银行	500.00	2.70%	2025年4月17日	2026年4月16日	2026年4月9日
短期借款	浦发银行	751.67	2.70%	2025年5月29日	2026年4月21日	2026年4月9日
短期借款	浦发银行	340.00	2.70%	2025年6月20日	2026年4月21日	2026年4月21日
短期借款	民生银行	673.42	2.85%	2025年4月17日	2026年4月17日	2026年4月17日
短期借款	中国银行	1,000.00	2.90%	2025年5月13日	2025年5月13日	2026年5月13日
短期借款	民生银行	966.82	2.85%	2025年5月19日	2026年5月19日	2026年5月19日
长期借款	咸阳农商行	115.00	2.65%	2025年7月18日	2027年7月13日	2026年1月20日
长期借款	咸阳农商行	135.00	2.65%	2025年10月27日	2027年8月27日	2026年4月21日

如上表，公司1-5月份累计归还银行借款4,481.91万元，其中对部分2027年到期的长期借款提前进行，不存在逾期事项。

（2）公司信贷资金采取分月均衡提款、长短期借款期限错配搭配的融资安排，债务到期偿付节奏分散均衡，不存在集中偿债的流动性兑付风险。但受业务规模扩张、营运资产资金占用提升影响，公司可自由调配营运资金整体偏紧，日

常经营周转存在阶段性资金压力。为有效缓解流动性缺口、保障经营持续稳健运行，公司统筹制定收支两端资金优化方案，多措并举拓宽资金来源、延缓资金流出，具体管控措施如下：

①搭建数字化全面预算管控体系，以收支联动预算盘活自有资金

依托预算系统实现全流程精细化预算管控，结合公司中长期经营战略科学编制年度资金预算。回款端设定刚性回款考核目标：历史存量应收账款年度回款率不低于 70%，当期新增销售款项年内回款率不低于 50%；付款端严格约束供应链资金支出，年度采购资金支付比例控制在 43%以内。通过收、付款双向预算联动管控，持续提升公司可自由支配资金规模。

②细化月度滚动资金计划，全流程跟踪管控收支执行进度

按月度滚动编制资金收支计划，以上月实际回款、经营实绩为基础动态调整次月资金安排。对各业务单元下达月度应收回款指标，建立日度跟踪、实时反馈的回款督办机制；统筹划定月度供应链采购、运营费用支出额度，依托预算系统刚性管控各类资金支出，实现收支动态平衡。

③优化供应链采购模式，压降采购成本并拉长应付账期

全面推行年度集中招标集采模式，实现原材料综合采购成本下降约 10%；同步与核心供应商协商调整结算条款，将电源模块、枪线、电表等关键物料原 90 天月结账期延长至 180-210 天，通过延后应付账款支付时点，无偿占用供应商信用资金，增厚公司自有流动资金储备。

④完善客户信用与应收全周期管理，强化回款能力、压降减值风险

前端销售环节完善客户信用分级管控机制，优化合同结算收款条款，严控超长账期业务合同，从业务源头提升月度现金流入；后端专项成立应收账款催收工作组，对逾期应收款项建立常态化跟踪处置机制，加速存量欠款回收，同步降低信用减值损失风险。

公司通过预算管控、资金计划、供应链账期优化、应收催收等多维度资金统筹手段，持续改善资金收支结构、改善经营性现金流。在合理管控整体融资规模的基础上，公司将适度依托银行信贷等标准化金融工具补充营运流动性，支撑主营业务稳健快速拓展，全方位保障日常生产经营、项目落地履约、到期债务偿付

等经营活动平稳有序推进。

【会计师回复】

（一）核查程序

1、获取公司保证金台账、协议和基础业务资料，核对保证金的比例、支付对象、到期收回情况；

2、访谈财务总监等相关人员，了解公司的现金流状况和融资方式，了解相关债务的到期后的还款计划及资金安排；

3、获取公司已开立银行账户清单，检查是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况；

4、获取公司报告期主要银行流水明细，对大额流水进行双向核查，检查资金的支付对象是否和实际业务一致；

5、对公司所有银行发函询证核对保证金余额、资金受限情况、借款及抵押担保等信息，核对货币资金是否存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途；

6、获取公司融资台账、贷款协议、抵押协议、担保协议及银行授信协议等，对协议的主要条款进行检查，并结合银行流水双向核对程序，检查借款具体用途及流向等情况；检查标的公司企业信用报告，将企业信用报告中列示的信息与账面记录信息进行核对，核实账面借款记录是否准确、完整。

（二）核查意见

1、公司有息负债规模的大幅增加系业务发展过程中的正常融资安排，与公司实际经营状况相匹配，具备商业合理性。相关借款资金的使用符合借款合同约定的用途及流向，公司已结合各笔债务的到期时间、金额分布等因素，制定了相应的偿付计划，能够有效应对偿债需求。

2、公司的货币资金受限具有合理原因，不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况，不存在潜在合同安排以及其他潜在限制性用途。

七、关于管理费用和销售费用。年报显示，公司 2025 年销售费用 1.78 亿元，同比增长 61%。其中销售服务费 3691.11 万元，同比增长 198%，远超公司营业收入增幅。公司 2025 年管理费用 0.93 亿元，同比增长 19%，主要系职工薪酬增

加，行政人员 202 人，同比增长 62%。请公司：（1）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；（2）补充披露报告期内新增管理人员的任职单位及具体职务，说明管理人员大幅增加的原因及合理性，公司是否存在替控股股东及其关联方代为承担员工费用等情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）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

1.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

（1）公司主营业务变动情况

公司主营业务由新能源充电及储能业务、重载无人机和铁路运输业务构成，其中新能源充电及储能业务包含充电桩储能设备和配套的工程施工。2025 年度，公司新能源和无人机业务均实现不同幅度增长，工程施工、储能和无人机业务占比提升明显，具体变动情况可参见问 1 中各主要业务板块经营情况。

（2）公司销售模式变动情况

公司新能源充电及储能业务发展策略是发挥公司全产业链服务的优势，从单纯的充电、储能设备供应商，向新能源整体方案提供商做转变。不断延伸产业链，为客户提供充电场站选址、设计、建设、运维及平台搭建等全周期的服务。

2025 年度，公司践行以上的发展策略，在充分发挥覆盖全国的销售、

运维团队的优势上，实现工程施工业务增长 171.51%，运维售后服务增长 62.49% 的成果，公司为央、国企等客户提供了更多的充电场站交钥匙工程，逐步实现了从产品销售到整体方案提供的转变。同时，公司拓宽储能销售渠道，增加经销模式，用于拓展工商业园区等用能大户。

公司重载工业无人机的销售模式分为直接销售和代理销售两种。（1）直接销售：公司销售专员直接对接大客户（如政府、大型企业）等，根据客户诉求，提供定制化服务；参与招标项目（如应急救援、地质勘探等政府采购）获取新客户及订单；（2）代理销售：发展国内区域及海外代理商，通过区域代理及海外代理开拓相关市场。

（3）公司主要客户变动情况

2025 年度，公司客户质量得到进一步提升，央、国企和上市公司等大型客户明显增加，且销售额也得到提升。公司主要客户的情况可参见问 1 中近三年公司前十大客户列表。公司为了新业务的开拓、老业务的提升需要投入较多资源，同时，公司客户集中度水平较低，2024 年和 2025 年前十名客户占比分别仅有 22.07% 和 24.41%。因此，公司为提高经营效率，业务除自己开发以外，还需要大量第三方中介机构予以支持，中介方向公司报告订立合同的机会，在促成交易成功后，公司支付合理报酬。这部分中介服务费较上年大幅增加主要就是因为相关交易的成功实现，本公司按约定需要支付的报酬，相关费用具有合理性。

2. 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

2025 年度，本公司销售服务费主要有中介费、认证费、会议费、运输代理费、修理费等构成，其中中介费占销售服务费比重达到了 91.59%，中介费系公司支付给第三方中介机构为推荐并促成公司签署销售合同的合理报酬，主要对象包括商务中介机构、渠道代理商、居间人、会务服务公司等。报告期内中介费金额为 3,380.58 万元，支付对象比较分散，共 245 家，单一对象最高额不超过 185 万元，支付中介费对应的取得订单金额为 73,686.37

万元。

所以相关销售服务费的支付达到了效果，经核查，相关支付对象及其关键人员与公司及关联方不存在关联关系、股权或任职关系、其他业务或资金往来，相关资金不存在流向关联方的情况。

（二）补充披露报告期内新增管理人员的任职单位及具体职务，说明管理人员大幅增加的原因及合理性，公司是否存在替控股股东及其关联方代为承担员工费用等情形

年度报告中，本公司管理人员包括行政人员、财务人员，经公司核查发现，2024 年年报披露的行政人员数据统计范围存在遗漏，子公司绿能慧充数字技术有限公司仅统计了本部 94 名行政人员，未纳入其下属四家全资子公司（南充绿能慧充有限公司、绿能慧充（陕西）建设工程有限公司、深圳绿能慧充有限公司、新疆绿能慧充有限公司）共计 32 名行政人员。修订后 2025 年管理人员实际净增加 45 人。修正前后数据如下：

单位：人

项目	2025 年末	2024 年末 (修订后)	2024 年末 (修订前)
行政人员	202	157	125
财务人员	33	32	32

2025 年度公司管理人员主要增加在新能源业务和无人机业务，具体情况如下：

（1）新能源板块 2025 年新增管理人员 62 人，其中新入职 45 人，转岗 17 人，离职 41 人，净增加 21 人。因为公司已形成完善的人力资源体系，基于绩效考核体系对人员的退出管理有明确规定，离职人数较多。公司在淘汰人员的同时也会按各部门实际需求进行人员调配和新增，在新能源业务实现 38.06%增长的情况下小幅增加，主要是为新生产基地的运营储备部分管理人员。

（2）无人机业务 2025 年新增管理人员 24 人，其中新入职 14 人，转岗 10 人，净增加 24 人。因为无人机业务已初具规模，尤其是无人机运输服务业务发展较快，因相关业务发展需要及完善公司管理体系，对相关管理人员需求较多，因此新增人员数量显著。

综上所述，公司管理人员增加符合业务的需要，具有合理性。公司员工全部

为上市公司提供服务，不存在为控股股东及其关联方代为承担员工费用的情况。

【会计师回复】

（一）核查程序

1、访谈公司相关人员，了解销售服务费的支付用途、主营业务、销售模式和主要客户变动情况；

2、获取销售服务费台账，检查支付对象、采购服务内容及用途、对应销售合同的签订、发货和收款情况；

3、查询销售服务费支付对象及其关键人员，检查相关收款方和人员与本公司和关联方是否存在重合的情况；

4、获取公司报告期包含管理人员的花名册和工资表，检查新增管理人员的任职单位及具体职务，审计抽样部分人员重新计算工资准确性，抽样部分人员检查考勤记录，核对工作地点是否是任职单位。

（二）核查意见

1、销售服务费主要是中介费，用于市场开拓，相关支付对象及其关键人员与公司及关联方不存在关联关系、股权或任职关系、其他业务或资金往来，相关资金不存在流向关联方的情况；

2、公司不存在替控股股东及其关联方代为承担员工费用等情形。

特此公告。

绿能慧充数字能源技术股份有限公司董事会

二〇二六年七月三十一日