（上接 D71 版）

公司已在 2022 年年度报告“第十节、财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计 /38.收入”中对上述内容进行补充披露。

（二）技术开发与服务收入大幅增长的原因及合理性，其中同步开发、技术服务、模具开发收入金额、占比及变动情况，目前是否形成量产产品订单

1、技术开发与服务收入结构及变动情况

公司 2022 年度技术开发与服务收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		变动比率	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
同步开发收入	8,069.15	82.67%	4,818.67	89.02%	67.46%	−6.35%
工装模具收入	1,690.99	17.33%	589.63	10.89%	186.79%	6.43%
其他技术服务收入	–	–	4.72	0.09%	−100.00%	−0.09%
技术开发与服务收入合计	9,760.14	100.00%	5,413.02	100.00%	80.31%	0.00%

2、技术开发与服务收入确认方法

公司技术开发与服务采用终验法确认收入，按照合同或订单约定的要求交付服务成果，并经客户最终验收后一次性确认收入。不同服务内容的收入确认过程具体如下：

（1）同步开发收入的确认方法

公司参与客户新车型的同步开发，需要向客户收取同步开发费用。在启动项目开发之前，公司与客户签订开发协议。当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格之后，客户会下达开发模具指令，模具开发结束并进入 PPAP 阶段，标志着同步开发工作全部完成，公司此时确认同步开发收入。

（2）技术服务收入的确认方法

A、公司会为部分非整车制造商客户提供技术服务业务，主要提供产品及其模具设计开发、产品制造过程的技术服务支持，在产品及其模具开发设计阶段，当模具开发结束并且产品样件验收合格时确认收入；在产品制造过程中提供的技术服务支持，当完成服务并且提交服务报告时确认收入。

B、公司为部分整车客户提供技术服务，整车客户通过需求订单的方式向公司下达技术服务需求，公司根据订单需求开展相关技术服务工作，在向客户提交完订单约定的交付物（例如：设计报告、测试报告、数模、有关图纸等）后，整车客户对技术服务结果进行验收确认时确认收入。

（3）模具开发收入的确认方法

在同步开发结束之后，进入模具开发阶段，公司会为客户开发模具，并向客户收取模具开发费。当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。

技术开发与服务收入的流程、时点、依据具体如下：

收入类型	收入确认具体方式、标准、流程		收入确认时点	收入确认的依据
同步开发	项目同步开发通常要经历策划阶段、产品设计开发、过程设计开发、产品 & 过程的验证、量产等阶段，在过程设计开发、产品 & 过程验证阶段，包含工装制作、模具开发等工作。		客户验收完成并签署 PPAP 时点	PPAP 文件
模具开发	在与客户签订的技术协议中，明确规定了各阶段的节点及交付成果，以及客户对交付结果的认可方式，客户对公司进行 PPAP 批准之后，项目将进入产品量产阶段。公司在 PPAP 批准之后确认同步开发、模具开发收入。			
技术服务	在与客户签订订单或商务合同及对应的技术协议，明确规定了该项目产品开发包含的过程及对应的交付结果。在将样件交付客户且客户验收后，确认技术服务收入。		样件经客户验收完成时点	样件签收单
	公司在收到客户技术服务需求后，开展相关技术服务工作。在向客户提交完协议约定的交付物后（交付物一般为测试报告、软件包、数模、图纸等），视客户需求对服务结果进行评审确认，完成评审并提交服务报告后确认技术服务收入。如客户不要求对服务结果进行评审确认，在客户签字确认服务完成后确认技术服务收入。	需对服务结果进行评审确认	完成服务并且提交服务报告时确认收入	服务报告
		无需对服务结果进行评审确认	客户签字确认完成服务时点	客户签字确认单据

3、技术开发与服务收入大幅增长的原因及合理性

公司在手订单分为：乘用车电驱动系统订单、商用车电驱动系统订单、技术开发与服务订单。其中，乘用车电驱动系统与商用车电驱动系统在手订单，主机厂通常最早提前 3 个月下发，公司随后组织原材料采购，生产及交付。而技术开发与服务订单，其完成进度受到公司下游客户的车型开发及量产上市计划以及公司研发是否顺利等因素的影响，因此技术开发与服务订单的消化节奏与电驱动系统产品订单的消化节奏有所不同。

2022 年度公司技术开发与服务收入大幅增长的主要原因包括：（1）境外客户的新车型量产在即，公司为其提供的技术开发与服务也完成了相应的开发目标，达到了确认收入的标准，从而增加了本期技术开发与服务收入；（2）由于部分客户未按技术开发协议的约定履行付款义务，公司 2022 年在诉讼或仲裁中获取了已经收到款项的所有权及尚未收到款项的收款权，但该部分客户因经营不善，已无可供执行财产或进入破产清算，合同实质已经终止，公司将原已收到的款项确认技术开发与服务收入。

4、技术开发与服务收入形成量产产品订单情况

截至本回复出具日，公司 2022 年度技术开发与服务收入形成量产产品订单的情况如下：

单位：万元

收入类型	是否形成量产产品订单		合计
	是	否	
同步开发收入	3,868.78	4,200.39	8,069.17
工装模具收入	732.85	958.12	1,690.97
合计	4,601.63	5,158.51	9,760.14

综上，公司技术开发与服务收入按《企业会计准则》相关规定条件采用时点法确认，而技术开发与服务业务完成进度受到公司下游客户的车型开发及量产上市计划以及公司研发是否顺利等因素的影响，造成技术开发与服务收入在年度间波动较大。因此技术开发与服务收入大幅增长具有合理性，确认的技术开发与服务收入符合公司会计政策及《企业会计准则》的规定。

（三）会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

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

（1）了解、评价和测试与收入确认相关的内控制度设计和运行的有效性；

（2）选取重要客户检查与客户签订的销售合同，识别与收入确认时点相关的条款，评价收入确认政策的适当性；

（3）抽样检查收入确认相关支持性文件，包括合同、订单、签收记录、客户系统查询与对账记录、领用清单、收款单据等，验证收入确认的真实性、准确性；

（4）获取与主要境外客户签订的框架合同、订单、年度产品销售收入相关的海关报关单、第三方仓库收发存报表、银行回单，检查包括发货单号、发货日期、数量、报关单号、报关时间、第三方仓库入库时间、领用 / 确认收入时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否一致；获取与主要境外客户的技术开发与服务业务签订的合同及订单、发票、银行回单、验收相关单据等资料，复核收入确认是否符合会计政策及企业会计准则的规定；对主要境外客户进行背景调查，实施了走访；

（5）对资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对相关支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间，检查临近期末执行的重要销售合同是否在产品等产品的退货条款，检查期后是否存在退货情况；

（6）将本期的主营业务收入与上期的主营业务收入、与生产数据及同行业经营数据进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；计算本期重要产品的毛利率，与上期及同行业比较，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动；

（7）对营业收入执行截止性测试，对重要客户本期的交易额执行函证程序，确认收入是否记录在正确的会计期间；

（8）查看与不同客户签订的合同以及交易明细，对客户的工商信息通过天眼查进行检索，了解不同客户的性质和最终控制方，识别是否存在未披露的关联方；

（9）获取了公司 2022 年度技术开发与服务业务签订的合同及订单、发票、银行回单、验收相关单据等资料，复核收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；

（10）询问精进电动公司关键管理人员，了解各技术开发与服务项目的项目背景、参与人员、主要研发阶段等信息，复核研发项目的真实性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）精进电动寄售模式的产品销售收入确认方法和时点恰当，反映了精进电动具体业务实质，收入确认与合同条款一致，符合《企业会计准则》的规定。

（2）精进电动技术开发与服务收入按《企业会计准则》相关规定条件采用时点法确认，而技术开发与服务业务完成进度受到精进电动下游客户的车型开发及量产上市计划以及精进电动研发是否顺利等因素的影响，造成技术开发与服务收入在年度间波动较大。因此技术开发与服务收入大幅增长具有合理性，确认的技术开发与服务收入符合公司会计政策及《企业会计准则》的规定。

（四）关于存货

年报显示，公司报告期末存货账面价值 50,542.85 万元，同比增加 17%，其中新增项目技术开发成本 8,751.39 万元。本期新增计提存货跌价准备 3,364.51 万元，但同时转回或转销 4,637.41 万元。请公司：（1）补充披露新增项目技术开发成本的具体内容及期后结转情况；（2）结合在手订单规模及执行进展、存货具体构成及库龄结构等说明存货跌价准备计提是否合理、充分；（3）补充披露本期存货跌价准备转回或转销的具体情况，转回或转销金额较高的原因及合理性。

回复：

（一）补充披露新增项目技术开发成本的具体内容及期后结转情况

公司 2022 年末技术开发成本的构成如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	2022 年末技术开发成本余额	期后结转情况
1	客户一	项目 A	4,919.23	3,973.43	未满足收入确认条件，未结转
2	客户二	项目 B	11,394.63	1,044.86	未满足收入确认条件，未结转
3	客户三	项目 C	3,211.81	1,032.46	未满足收入确认条件，未结转
4	客户四	项目 D	98.66	43.49	未满足收入确认条件，未结转
5	客户五	项目 E	355.84	20.32	报告期后，已满足收入确认条件并结转
6	客户五	项目 F	52.23	6.31	报告期后，已满足收入确认条件并结转
7	客户五	项目 G	36.22	23.03	未满足收入确认条件，未结转
8	客户五	项目 H	4,350.13	551.71	未满足收入确认条件，未结转
9	客户六	项目 I	378.30	285.20	报告期后，已满足收入确认条件并结转
10	客户七	项目 J	879.00	247.22	未满足收入确认条件，未结转
11	客户七	项目 K	993.57	224.36	未满足收入确认条件，未结转
12	客户七	项目 L	913.63	22.23	未满足收入确认条件，未结转
13	客户三	项目 M	918.64	71.46	未满足收入确认条件，未结转
14	客户八	项目 N	5,514.94	362.57	未满足收入确认条件，未结转
15	客户九	项目 O	4,026.08	140.49	未满足收入确认条件，未结转
16	客户九	项目 P	4,160.90	91.83	未满足收入确认条件，未结转
17	客户十	项目 Q	1,358.10	209.32	未满足收入确认条件，未结转
18	客户十一	项目 R	234.53	106.27	未满足收入确认条件，未结转
19	客户十二	项目 S	350.00	172.58	未满足收入确认条件，未结转
20	客户五	项目 T	731.28	96.55	未满足收入确认条件，未结转
21	客户十三	项目 U	278.00	18.70	未满足收入确认条件，未结转
22	客户十四	项目 V	47.17	3.69	未满足收入确认条件，未结转
23	客户十五	项目 W	8.85	3.32	未满足收入确认条件，未结转
合计			45,211.76	8,751.39	

公司已在 2022 年年度报告“第十节、财务报告”之“七、合并财务报表项目附注 /9、存货 /(1)存货分类”中对上述内容进行补充披露。

公司技术开发与服务业务在与客户签订相关协议及接受订单后，根据客户要求的产品参数、技术指标，组织人员进行研发，并设置重要工作节点，接受客户的验收。公司按照产品开发程序实施开发过程中的各项工作，并按照协议约定将样件送交相应整车企业客户，后者将对公司提供的样件进行鉴定和验审，并对可能存在的缺陷提出解决方案，公司提供必要的技术支持进行调整，待最终通过客户的验审环节后，确认前期技术开发与服务收入。在未满足收入确认条件前，相关研发费用及模具费用归集为技术开发成本。截止目前 2022 年未技术开发成本在报告期后满足收入确认条件结转的金额为 311.83 万元。

综上，公司技术开发成本为技术开发与服务业务因未满足收入确认条件归集的相关研发费用及模具费用，待最终通过客户验收后确认收入时相应结转至主营业务成本，会计核算符合《企业会计准则》的规定。

（二）结合在手订单规模及执行进展、存货具体构成及库龄结构等说明存货跌价准备计提是否合理、充分

1、在手订单规模及执行进展

公司 2022 年 12 月 31 日在手订单金额、2023 年 1 季度主营业收入及 2023 年 4 月 30 日在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 4 月 30 日在手订单金额	2023 年一季度主营业务收入	2022 年 12 月 31 日在手订单金额
乘用车电驱动系统	11,761.30	10,566.45	13,768.02
商用车电驱动系统	11,300.85	6,415.93	12,404.70
技术开发与服务	50,960.07	600.11	50,616.05
合计	74,022.23	10,566.45	76,788.77

注：2023 年一季度主营业务收入及 2023 年 4 月 30 日在手订单金额数据未经审计。

公司在手订单分为：乘用车电驱动系统订单、商用车电驱动系统订单、技术开发与服务订单。其中，乘用车电驱动系统与商用车电驱动系统在手订单，主机厂通常提前 3 个月下发，公司随后组织原材料采购，生产及交付。而技术开发与服务订单，其完成进度受到公司下游客户的车型开发及量产上市计划以及公司研发是否顺利等因素的影响，因此技术开发与服务订单的消化节奏与电驱动系统产品订单的消化节奏有所不同。

公司电驱动系统产品的生产模式为按照客户订单组织生产。产控物流部根据客户订单及交付时间、产能、设备状况、生产线负荷状况、原材料供应状况等综合评审，安排生产计划，并将生产计划发送给生产部门。生产部门根据生产进度发布生产制造令，按照生产制造令进行领料、组装、测试、包装、入库等，完成生产计划。

公司在以销定产的模式基础上，结合销售部门的订单预测、生产交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划，原材料与具体订单匹配关系较强。为保证对客户定制的产品能及时供货，公司半成品及库存商品会根据销售订单及预测订单的情况保持在合理的安全库存水平。

公司 2022 年末电驱动系统产品存货中半成品、发出商品、库存商品、技术开发存货及年末在手订单情况如下：

单位：万元

存货项目	2022 年 12 月 31 日账面余额	2022 年 12 月 31 日在手订单金额
半成品	3,747.23	26,172.72
发出商品	4,715.22	
库存商品	9,760.62	
电驱动系统产品合计	18,223.07	26,172.72
技术开发成本	8,751.39	50,616.05

截至 2022 年 12 月 31 日，公司电驱动系统产品在手订单金额大于存货中电驱动系统半成品、发出商品、库存商品的合计金额；公司技术开发与服务订单金额大于技术开发成本余额，且技术开发成本中 12 个项目余额 7,670.87 万元，对应的预收款金额为 10,786.37 万元，其余 11 个项目余额 1,080.52 万元，为项目刚开始研发尚未到约定的收款节点、相应客户资产负债表日经营状况未发生异常。

2、存货具体构成及库龄结构

公司存货由原材料、半成品、库存商品、技术开发成本和发出商品构成，公司 2022 年末存货具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	26,262.09	49.33%	23,734.48	50.51%
半成品	3,747.23	7.04%	3,559.52	7.58%
技术开发成本	8,751.39	16.44%	8,727.79	18.58%
发出商品	4,715.22	8.86%	3,570.34	7.60%
库存商品	9,760.62	18.33%	7,393.97	15.74%
账面余额合计	53,236.54	100.00%	46,986.08	100.00%
跌价准备合计	2,693.69	–	3,966.58	–
账面价值合计	50,542.85	100.00%	43,019.50	100.00%

公司 2021 年末及 2022 年末原材料余额分别为 23,734.48 万元、26,262.09 万元，分别占存货账面余额的 50.51%、49.33%。原材料按种类主要分为磁钢、漆包线、铁芯、壳体等，主要用于电驱动系统中驱动电机总成、控制器总成以及传动总成三大总成相关的组件生产。由于原材料会受到销售存在的季节性、生产周期、生产流程复杂等因素影响，因此公司会储备一定量的原材料。同时随着公司经营规模的扩大，公司以“以销定产”的经营模式为基础，结合销售部门的订单预测、生产部门的交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划。此外，还会为已销售产品的售后和升级改造进行原材料的储备。

公司 2021 年末及 2022 年末半成品余额分别为 3,559.52 万元、3,747.23 万元，分别占存货账面余额的 7.58%、7.04%。半成品主要为在生产电驱动系统过程中，已完成若干工序而形成的定转子总成、壳体、端盖等其他物料但尚未形成完整电驱动系统的产品。

公司 2021 年末及 2022 年末技术开发成本余额分别为 8,727.79 万元、8,751.39 万元，分别占存货账面余额的 18.58%、16.44%。技术开发成本情况详见本问题回复“（一）补充披露新增项目技术开发成本的具体内容及期后结转情况”。

公司 2021 年末及 2022 年末发出商品余额分别为 3,570.34 万元、4,715.22 万元，分别占存货账面余额的 7.60%、8.86%。发出商品主要为寄售产品。

公司 2021 年末及 2022 年末库存商品余额分别为 7,393.97 万元、9,760.62 万元，分别占存货账面余额的 15.74%、18.33%。库存商品包括已经生产完成的电驱动系统、控制器以及其他物料。公司库存商品主要为由实际产生的订单及销售预测订单所支持的产成品。另外电驱动系统产品质保期通常为 5 至 8 年，因此库存商品中也包括部分驱动电机总成、控制器总成以及其他物料主要用于质保期内电驱动系统的售后服务备货及成品的升级改造。

公司 2022 年 12 月 31 日存货中，半成品、库存商品、发出商品的库龄结构主要在 1 年以内，具体情况如下所示：

单位：万元、%

存货类别	2022 年 12 月 31 日		
半成品	账面余额	占比	跌价准备
1 年以内	2,569.48	68.57%	213.54
1 年以上	1,177.75	31.43%	255.64
小计	3,747.23	100.00%	469.18
库存商品	账面余额	占比	跌价准备
1 年以内	8,142.52	83.42%	399.79
1 年以上	1,618.10	16.58%	221.78
小计	9,760.62	100.00%	621.57
发出商品	账面余额	占比	跌价准备
1 年以内	4,627.80	98.15%	1,257.87
1 年以上	87.42	1.85%	6.88
小计	4,715.22	100.00%	1,264.75

3、存货跌价准备计提是否合理、充分

公司在资产负债表日对存货按照“成本与可变现净值孰低”进行减值测试并相应计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。可变现净值的确认方法如下：

（1）公司在报告期末首先对存货进行盘点和整理，结合存货库龄和存货状况具体分析，逐一识别不良存货，对无使用价值的存货全额计提跌价准备；

（2）对于正常的存货，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，可变现净值确定方法如下：A.对于库存商品和发出商品，以其估计售价减去估计的销售费用、质保金和相关税费后的金额确定可变现净值；B.对于尚需要加工的半成品，匹配其最终产品对应车型，按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本，再减去估计的销售费用、质保金和相关税费后的金额确定可变现净值；

（3）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品在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。对于长库龄的原材料综合考虑产品的状态，根据定期盘点情况对于预计无法继续使用的原材料计提跌价准备。

2021 年末及 2022 年末公司存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日余额			2021 年 12 月 31 日余额		
	账面余额	跌价准备 / 合同履约成本减值准备	存货跌价率	账面余额	跌价准备 / 合同履约成本减值准备	存货跌价率
原材料	26,262.09	338.18	1.29%	23,734.48	268.84	1.13%
半成品	3,747.23	469.18	12.52%	3,559.52	851.33	23.92%
技术开发成本	8,751.39			8,727.79		
发出商品	4,715.22	1,264.75	26.82%	3,570.34	450.88	12.63%
库存商品	9,760.62	621.57	6.37%	7,393.97	2,395.54	32.40%
合计	53,236.54	2,693.69	5.06%	46,986.08	3,966.58	8.44%

综上，公司在资产负债表日对存货按照“成本与可变现净值孰低”进行减值测试并相应计提存货跌价准备。公司结合存货库龄和存货状况具体分析，逐一识别不良存货，对无使用价值的存货全额计提跌价准备；对于正常的存货和需要经过加工的材料存货，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备；对于长库龄的原材料综合考虑产品的状态，根据定期盘点情况对于预计无法继续使用的原材料计提跌价准备。公司存货跌价准备计提合理、充分，符合《企业会计准则》的规定。

（三）补充披露本期存货跌价准备转回或转销的具体情况，转回或转销金额较高的原因及合理性

公司 2022 年度存货跌价准备转回或转销的情况如下表：

单位：万元

项目	期初余额	本期计提	本期转回或转销	期末余额
原材料	268.84	69.34	–	338.18
半成品	851.33	–	382.14	469.18
发出商品	450.88	2,551.16	1,737.29	1,264.75
库存商品	2,395.54	744.01	2,517.98	621.57
合计	3,966.58	3,364.51	4,637.41	2,693.69

本期公司半成品因本期毛利率得到改善，原估计的可变现净值回升，相应转回存货跌价准备 382.14 万元；发出商品计提的存货跌价准备因对外销售，在结转销售成本时相应结转其原计提的存货跌价准备 1,737.29 万元；本期库存商品因对外销售相应结转原计提的存货跌价准备 1,863.65 万元，因报废相应结转原计提的存货跌价准备 654.33 万元。

公司在资产负债表日对存货按照“成本与可变现净值孰低”进行减值测试并相应计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额（具体计提方法详见本问题回复“（二）结合在手订单规模及执行进展、存货具体构成及库龄结构等说明存货跌价准备计提是否合理、充分”之“3、存货跌价准备计提是否合理、充分”所述）。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回；已计提存货跌价的发出商品、库存商品实现销售或报废核销时，在结转存货成本的同时结转其已计提的存货跌价准备。公司每季度末对存货进行减值测试并相应计提存货跌价准备，公司本年度毛利率持续得到改善，2021 年末及前三个季度末计提的存货跌价准备前期因毛利率较低，相应计提的存货跌价准备较多，导致在期后减值测试或实现销售时导致转回或转销金额较高，符合精进电动的经营情况和存货跌价准备计提政策，具有合理性。

（五）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）查阅公司 2017 年至 2022 年财务报表及审计报告、2023 年一季度财务报表（未经审计）；

（2）了解公司评价与应收账款预期信用损失相关的内部控制的设计和运行的有效性；

（3）了解公司评价与应收账款单项计提坏账准备的应收账款，复核管理层计算可收回金额的依据，包括管理层结合客户经营情况、市场环境、历史还款情况等对客户信用风险作出的评估；

（4）对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，检查账龄区间、信用记录、历史损失情况等关键信息，评价组合划分和预期信用损失率的合理性及计提充分性；

（5）对重要应收账款与管理层讨论其可收回性，并实施函证程序以及检查期后回款情况，评价管理层计提应收账款准备的合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）精进电动与上述 14 家客户为正常交易，在业务获取、信用政策等方面与其他客户无重大差异，因客户发生财务困难导致信用特征发生明显变化、精进电动对客户拟扣除的索赔款存在异议，精进电动对相应的应收账款单项计提坏账准备，不存在放宽信用政策以扩大销售收入的情形。

（2）精进电动对该部分应收账款通过诉讼、申请强制执行、及时申报破产债权、持续关注客户经营状况、与客户协商等方式进行催收。

（3）精进电动与上述 14 家客户不存在关联关系，交易具有真实性和商业合理性。

（五）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）查阅公司 2017 年至 2022 年财务报表及审计报告、2023 年一季度财务报表（未经审计）；

（2）了解和评价与应收账款预期信用损失相关的内部控制的设计和运行的有效性；

（3）查询中国执行信息公开网、人民法院公告网等公开网站中关于公司及其子公司诉讼、仲裁的信息，并获取公司及其子公司关于报告期内诉讼、仲裁记录；

（4）获取发行人报告期内的关联方清单，通过公开查询获取 14 家客户的工商信息，了解上述 14 家客户与公司是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）公司已补充披露；与相关客户的交易情况、涉诉或争议原因、应收账款账龄，是否存在放宽信用政策以扩大销售收入的情形；相关客户信用风险的变化情况，公司目前已采取的催收措施；相关客户是否与公司存在关联关系，相关交易是否具有真实性及商业合理性；

（2）2022 年度公司单项计提坏账准备所涉及的 14 家客户，公司对上述客户开展业务时采取的信用政策为满足收入确认条件后，于 30 天至 90 天内完成回款，与其他客户无重大差异，不存在放宽信用政策以扩大销售收入的情形；

（3）2022 年度公司单项计提坏账准备所涉及的 14 家客户，相关业务在建立合作时均经过了充分的市场竞争，具有真实性和商业合理性。

六、关于固定资产与在建工程

年报显示，公司报告期末固定资产账面价值 58,410.26 万元，主要为机器设备，未计提减值准备，但公司现有两处工厂产能利用率持续较低，同时持续建设精进北美和精进菏泽等产线。请公司：（1）补充披露乘用车电驱动系统、商用车电驱动系统产能利用率水平；（2）根据产业技术路径变化、客户配套车型迭代等情况，补充披露主要生产需要的固定资产使用年限、闲置状态，说明固定资产是否存在减值迹象以及减值准备计提的充分性；（3）补充披露目前已有、在建及拟建设产线的产能规模、建设地点、项目内容、建设时间安排、拟投资金额、当前建设状态、预计达产时间，结合相应在手订单或意向性订单情况、市场容量及下游主要客户需求情况等，说明固定资产是否存在产能过剩风险，在建工程是否存在减值迹象。

请年审会计师说明针对在建工程的真实性、核算准确性已实施的审计程序、获取的审计证据，结合项目资金流向说明是否存在资金占用情形，是否已获得充分、适当的审计证据支持审计结论。

（一）补充披露乘用车电驱动系统、商用车电驱动系统产能利用率水平

公司在早期经营时，对商用车电驱动系统产线、乘用车电驱动系统产线采取了相对独立的建设运营管理模式。但近年来也遇到了一定的挑战，具体如下：（1）突发全球公共卫生安全事件令特定区域的生产制造难以开展，若乘用车电驱动系统、商用车电驱动系统的产线仍然保持相对独立的建设运营管理模式，生产环节易受到较大冲击；（2）国际市场需求的增加，要求公司及时响应海外客户的需求。

因此，公司近年来持续推动产线的柔性化生产，并对产线布局的区域也进行了优化，自 2021 年以来不再单独区分乘用车电驱动系统产能和商用车电驱动系统产能。

公司 2021 年及 2022 年度新能源汽车电驱动系统产能利用率水平如下：

项目	2021 年度	2022 年度
新能源汽车电驱动系统产能（万套）	31.18	31.84
新能源汽车电驱动系统产量（万套）	14.03	16.77
产能利用率	45.01%	52.67%

注 1：目前精进北美主要负责后端总装，截至 2022 年底相关产能算在精进菏泽。

注 2：公司充分利用现有产能，持续推动产线的柔性化生产，自 2021 年以来不再单独区分乘用车电驱动系统产能和商用车电驱动系统产能。

一方面，国内新能源汽车生产计划在年度内并不是均匀分布的，通常集中在四季度（10−12 月），特别是商用车电驱动系统需求的季节效应更加明显，相关情况如下所示：

我国新能源乘用车销量占比				
项目	一季度（1−3 月）	二季度（4−6 月）	三季度（7−9 月）	四季度（10−12 月）
2019 年	26.04%	27.08%	21.60%	25.28%
2020 年	10.09%	24.73%	30.76%	34.42%
2021 年	15.03%	19.17%	27.14%	38.66%
平均值	17.05%	23.66%	26.50%	32.79%

注：数据来源为中汽协，2022 年，中汽协未公开我国新能源乘用车、商用车季度销量

我国新能源商用车销量占比				
项目	一季度（1−3 月）	二季度（4−6 月）	三季度（7−9 月）	四季度（10−12 月）
2019 年	15.75%	21.23%	17.81%	45.21%
2020 年	13.27%	27.55%	31.63%	27.55%
2021 年	13.44%	22.04%	24.19%	40.32%
平均值	14.15%	23.61%	24.54%	37.69%

注：数据来源为中汽协，2022 年，中汽协未公开我国新能源乘用车、商用车季度销量

另一方面，电驱动系统是基于客户车型的定制化产品，需要根据客户的技术要求，在公司现有的几大产品平台基础上进行深度定制化的开发，以匹配配套车型。公司同一平台的不同产品在机械结构、电气特性、控制策略、功率输出等领域存在一定差异，不同整车企业之间购买的产品无法直接替换使用。

因此，公司需要对产能保留一定的余量储备，以确保获取新客户、新项目时的竞争力和应对集中提货高峰期间的排产压力。

（二）根据产业技术路径变化、客户配套车型迭代等情况，补充披露主要生产需要的固定资产使用年限、闲置状态；目前，公司固定资产不存在减值迹象，公司 2022 年度固定资产减值准备计提充分；

（3）公司已补充披露目前已有、在建及拟建设产线的产能规模、建设地点、项目内容、建设时间安排、拟投资金额、当前建设状态、预计达产时间；截至 2022 年 12 月 31 日，公司在建及拟建设产线中：产线 1 主要针对北美和欧洲市场的三合一系统，公司已经获得北美主要整车厂之一的三合一产品量产项目定点；产线 2 为柔性产线，主要针对插电混合动力汽车电驱动系统产品，以满足国内已定点客户的排产交付需求，并作为生产交付旺季的产能补充；产线 3 为柔性产线，主要针对国内市场的三合一系统，并可作为生产交付旺季的产能补充。

（4）根据行业发展趋势，我国新能源汽车市场规模年复合增长率 23.59%，精进电动需要对产能保留一定的余量储备，以确保获取新客户、新项目时的竞争力和应对集中提货高峰期间的排产压力。结合在建工程期末减值迹象判断，2022 年末，精进电动不存在产能过剩风险，在建工程尚不存在减值迹象。

3、请年审会计师说明针对在建工程的真实性、核算准确性已实施的审计程序、获取的审计证据，结合项目资金流向说明是否存在资金占用情形，是否已获得充分、适当的审计证据支持审计结论。

（1）我们针对在建工程的真实性、核算准确性已实施的主要审计程序、获取的审计证据如下：

①执行内部控制测试。了解公司工程项目立项、资金预算、工程管理、结算程序、完工验收等相关的内部控制流程并执行控制测试，获取公司工程项目立项文件、采购合同、工程过程管理资料、工程结算资料、完工验收资料等。

②执行现场访谈程序。访谈公司管理层以及工程管理、资产管理部门人员，了解工程管理流程并形成访谈记录。

③执行检查审计程序。

在建工程的增加：获取公司在建工程的明细表，与项目立项资料、相关合同协议等进行核对；查阅公司建设项目预算及相关决策文件，检查本年度增加的在建工程是否全部得到记录；检查本年度增加的在建工程的原始凭证是否完整，包括立项文件、预算总额及建设项目批准文件、工程监理报告、施工合同、采购合同、发票及付款单据等资料；

在建工程的减少：结合固定资产审计，获取工程验收等资料，检查在建工程转入固定资产时点是否及时、金额是否准确、会计核算是否正确。

④执行在建工程监盘审计程序。根据公司固定资产的在建工程盘点计划，获取公司盘点表，结合在建工程相关资料编制监盘计划，对相关资产实施监盘，确定相关在建工程项目是否真实存在，观察相关在建工程的实际实施进度与预算和账载是否存在差异，在建工程是否存在停工、延期等情况，是否存在已达到可使用状态但尚未转固的情况，是否存在在建工程无法达到预定产能或性能指标情况，检查已转入固定资产项目的使用状态是否正常等。获取并检查企业盘点报告是否存在异常情况，编制在建工程监盘表及监盘结论。

⑤执行在建工程相关资金流向审计程序。结合公司资金管理制度，检查在建工程资金支付审批程序是否健全、与资金有关内部控制制度是否完善，执行是否有效；检查主要银行账户流水，检查是否均纳入会计核算，是否存在异常资金往来；检查在建工程相关合同内部审批程序是否规范，公开信息核查相关供应商是否真实；核对工程项目物资验收、领用资料，并结合审计监盘核实相关交易是否真实发生。

⑥执行资产减值审计程序。获取公司在建工程减值迹象判断资料，结合在建工程及公司经营情况，从以下方面判断在建工程是否存在减值迹象：①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；⑤资产已经或者将被闲置终止使用计划提前处；⑥企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

（2）基于执行的审计程序和获取的审计证据，我们未发现精进电动在建工程项目资金存在资金占用情形，我们认为已获得充分、适当的审计证据支持在建工程的真实性、核算准确性的审计结论。

（六）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）查阅公司 2017 年至 2022 年财务报表及审计报告、2023 年一季度财务报表（未经审计）；

（2）获取公司 2022 年末固定资产明细表、固定资产减值准备计提表与在建工程明细表，分析固定资产