

【上接C41版】

请公司:(1)补充说明报告期内应收账款前十大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化;

(2)列示新增款项计提坏账准备的基本情况,结合其经营状况及偿债能力说明坏账计提比例是否充分、谨慎;(3)列示近三年各账龄段应收账款的迁徙率、实际坏账损失率,结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业公司可比公司情况,说明前期坏账计提是否充分、计提比例是否合理,并充分揭示应收账款回收风险。

2025年末,公司应收账款(含合同资产)前十大客户情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 应收账款, 1年以上, 1-2年, 2-3年, 3年以上. Lists top 10 customers and their receivable breakdown.

Table with columns: 序号, 客户名称, 逾期回款, 关联关系, 2025年度销售, 较上年是否发生重大变化. Lists overdue receivables and sales for top 10 customers.

注:1.期后回款数据统计截至2026年6月10日; 注2.应收账款包含合同资产。

截至期末,应收账款前十大客户期后合计回款比例为62.07%,不同客户回款完成率存在差异,具体如下:

客户一:该客户为2025年度新增第一大应收账款客户,根据客户回款周期,相关款项于截至3-6个月内完成回款。截至回款日,期后回款比例达91.78%,未结应收账款占比及占比均较低。

客户二:该客户为轨道交通领域大型客户,按照该客户结算惯例执行,其在收到终端使用客户回款后再支付我方款项。截至回款日,期后回款比例达80.27%,剩余款项仍在稳步推进中。

客户三:该客户应收账款对账周期回款金额为745.12万元(其中1年内以回款518.28万元,1年以上回款226.83万元)。该客户为国家电网下属子公司,2016年首次合作至今未发生实质性坏账损失。

客户四:该客户应收账款对账周期回款金额为490.09万元(期后回款均为1年内以回款),该客户自2019年首次合作至今未发生实质性坏账损失。

客户五:截至回款日,期后回款比例达100%,该客户为水利领域的大型企业,整体信用状况良好。该客户于2023年首次合作的新增客户,该客户回款周期较长,公司正积极与客户对接回款事宜。

客户六:该客户为2025年度新增轨道交通领域客户,本项目属于分期招标采购项目,虽然我方交付部分已经客户验收,但是项目整体验收未完成。按照项目验收,需要项目整体验收后我方客户才支付部分回款,因此目前尚未收到客户回款,公司会持续跟进回款事宜。

客户七:该客户为电力领域行业合作客户,虽然应收账款金额较大,但应收账款主要集中在1年内,以2025年销售金额为1,645.67万元,1年以上应收账款主要为项目回款,历史上未发生实质性坏账损失。截至回款日,期后回款比例为74.57%,回款完成较好。

客户八:该客户为水利领域新增客户,该笔应收账款系同一项目产生,该项目经费来源为中央专项资金,因回款周期较长,期后已回款100%。

客户九:该客户应收账款对账周期回款金额为385.12万元,期后回款比例为29.22%,该客户为国家电网下属子公司,历史上未发生实质性坏账损失。

客户十:该客户为2025年度新增轨道交通领域客户,本项目属于分期招标采购项目,虽然我方交付部分已经客户验收,但是项目整体验收未完成。按照项目验收,需要项目整体验收后我方客户才支付部分回款,因此目前尚未收到客户回款,公司会持续跟进回款事宜。

综上所述,应收账款前十大客户应收账款主要集中在1年内,且客户多为国家电网公司下属企业、轨道交通领域、水利领域的大型客户,整体信用状况良好,历史上未发生坏账损失,不存在关联关系。

(二)列示新增款项计提坏账准备的欠账的基本情况,结合其经营状况及偿债能力说明坏账计提比例是否充分、谨慎;

公司对上述应收账款的坏账计提,主要基于以下判断:一是从客户的财务状况评估:公司已对客户的经营情况、财务状况及偿债能力进行了审慎评估,综合考虑了其目前的经营范围、资产状况及历史回款记录等因素。

2025年末,公司新增款项计提坏账准备的具体情况如下:

Table with columns: 名称, 应收账款余额, 坏账准备, 计提比例, 计提理由, 期后回款, 是否逾期, 逾期金额. Lists details for 10 customers.

针对上述应收账款的坏账计提金额,基于上述客户均为电力领域行业合作客户,在应收账款回收过程中存在分期异常应收账款识别和回收风险,按照单项目计提坏账准备,如公司预计可回收金额大于计提坏账准备的账面价值,基于谨慎性考虑,上述新增款项计提的坏账准备按照不予计提坏账准备处理。

公司对上述应收账款的坏账计提,主要基于以下判断:一是从客户的财务状况评估:公司已对客户的经营情况、财务状况及偿债能力进行了审慎评估,综合考虑了其目前的经营范围、资产状况及历史回款记录等因素。

2025年末,公司新增款项计提坏账准备的具体情况如下:

Table with columns: 账龄, 2022.12.31, 2023.12.31, 2024.12.31, 2025.12.31. Shows aging analysis of receivables.

(2)迁徙率计算情况如下:

Table with columns: 账龄, 期初, 本期增加, 本期减少, 期末余额. Shows migration rates for receivables.

(3)历史损失率计算情况如下:

Table with columns: 账龄, 期初, 本期增加, 本期减少, 期末余额. Shows historical loss rates for receivables.

(4)预期信用损失率计算情况如下:

Table with columns: 账龄, 期初, 本期增加, 本期减少, 期末余额. Shows expected credit loss rates for receivables.

公司信用资产迁徙率的违约损失率低于坏账计提“三阶段”比例,基于谨慎性及稳健性原则,上调5%后整体预期损失率低于公司坏账计提比例,应计提坏账准备计提充分。

2.主要客户信用风险变化情况、期后回款情况

按欠款方归集的年末余额前十名应收账款情况如下:

Table with columns: 序号, 客户名称, 应收账款, 逾期回款, 关联关系, 2025年度销售, 较上年是否发生重大变化. Lists top 10 customers and their receivable details.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

Table with columns: 账龄, 计提比例, 计提比例, 计提比例, 计提比例. Compares bad debt provision ratios with peers.

由上表可知,公司与可比公司的计提标准在“1年以内”、“1-2年”、“3-4年”和“5年以上”完全一致,为5%、10%、50%、100%,与同行业保持一致;公司在2025年坏账计提比例为30%,大于同行业可比公司,计提比例在4-5年的计提比例为70%,与中电投一致;公司4-5年应收账款坏账准备金额为376.74万元,金额较小。故公司坏账准备计提情况与同行业可比公司无重大差异,符合行业特征。

综上,2025年末,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分。

4.应收账款回收风险

截至2025年末,公司应收账款客户以国有企业为主体,整体信用良好,履约能力较强,坏账风险可控。受客户付款流程较长等因素影响,回款周期偏长。若未来经济环境发生变化,上述客户经营状况恶化,公司可能面临部分应收账款无法回款,对公司经营造成不利影响的情况。

针对上述应收账款回收风险,未来将持续加强应收账款管理,促进应收账款回款。

3.同行业可比公司减值计提比例对比

应收账款的账龄、预计转成成本的比例,说明相关项目是否正在有序推进,跌价准备计提是否充分;

(5)说明发出商品的原因、预计结转成本的比例,说明相关项目是否正在有序推进,跌价准备计提是否充分;

是否存在以前年度存货跌价准备计提不充分的情况;(6)说明是否存在大额长期在账的发出商品,如有,请说明前期未收回的理由,请年审会计师发表意见。

一、应收账款

(一)结合营业收入变动,在手订单情况及生产经营计划,说明存货规模与营业收入变动方向不一致的原因及合理性;

公司存货规模与营业收入金额及同比变动情况如下:

Table with columns: 项目, 2025年, 2024年, 变动金额, 变动率. Shows inventory and revenue trends.

2025年末存货规模减少12.89%,营业收入规模增长21.69%,二者变动趋势不一致,存货减少的主要原因: (1)公司采用先发货、现场安装调试,客户整体验收的直销销售模式,货物发出后计入发出商品核算,待客户完成验收、满足收入确认条件后方可结转成本、确认收入;(2)随着公司项目管理能力提升和交付效率提高,从采购到货到自验的周期有所缩短,存货周转率(次)自2024年的2.38提高至2025年的3.03,存货周转率增加。

期公司存货余额与主营业务收入,在手订单匹配情况分析如下:

Table with columns: 项目, 2025年, 2024年. Shows inventory and revenue trends.

注:1.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注2.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:2.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注3.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:4.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注5.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:5.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注6.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:6.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注7.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:7.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注8.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:8.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注9.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:9.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注10.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:10.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注11.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:11.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注12.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:12.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注13.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:13.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注14.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:14.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注15.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:15.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注16.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:16.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注17.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:17.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注18.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:18.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注19.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:19.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注20.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:20.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注21.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:21.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注22.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:22.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注23.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:23.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注24.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:24.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注25.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:25.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注26.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:26.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注27.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:27.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注28.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:28.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注29.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:29.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注30.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:30.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注31.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:31.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注32.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:32.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注33.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:33.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注34.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:34.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注35.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:35.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注36.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:36.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注37.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:37.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注38.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:38.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注39.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:39.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注40.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:40.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注41.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:41.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注42.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:42.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注43.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:43.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注44.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:44.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注45.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:45.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注46.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:46.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注47.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:47.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注48.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:48.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注49.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:49.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注50.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:50.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注51.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:51.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注52.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:52.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注53.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:53.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注54.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:54.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注55.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:55.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注56.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:56.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注57.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:57.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注58.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:58.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注59.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:59.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注60.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:60.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注61.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:61.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注62.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:62.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注63.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:63.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注64.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:64.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注65.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

注:65.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额; 注66.各期末在手订单中不含期末尚未发货、尚未发货的订单金额。

应收账款的账龄、预计转成成本的比例,说明相关项目是否正在有序推进,跌价准备计提是否充分;

(5)说明发出商品的原因、预计结转成本的比例,说明相关项目是否正在有序推进,跌价准备计提是否充分;

是否存在以前年度存货跌价准备计提不充分的情况;(6)说明是否存在大额长期在账的发出商品,如有,请说明前期未收回的理由,请年审会计师发表意见。

一、应收账款

(一)结合营业收入变动,在手订单情况及生产经营计划,说明存货规模与营业收入变动方向不一致的原因及合理性;

公司存货规模与营业收入金额及同比变动情况如下:

Table with columns: 项目, 2025年, 2024年, 变动金额, 变动率. Shows inventory and revenue trends.

2025年末存货规模减少12.89%,营业收入规模增长21.69%,二者变动趋势不一致,存货减少的主要原因: (1)公司采用先发货、现场安装调试,客户整体验收的直销销售模式,货物发出后计入发出商品核算,待客户完成验收、满足收入确认条件后方可结转成本、确认收入;(2)随着公司项目管理能力提升和交付效率提高,从采购到货到自验的周期有所缩短,存货周转率(次)自2024年的2.