

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司 关于 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。

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司（以下简称“北汽蓝谷”或“公司”）于近期收到上海证券交易所《关于北汽蓝谷新能源科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2026〕1047 号）（以下简称“监管问询函”），根据相关要求，公司与天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”或“年审会计师”）对监管问询函中所涉及的问题进行了认真核查并回复如下。

如无特别说明，本监管问询函回复报告中的简称或名词释义与《北汽蓝谷 2025 年年度报告》中的相同，回复中若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1、关于主要客户。

年报显示，2025 年公司前五名客户销售额 154.02 亿元，占年度销售总额 55.12%，较上年同期增长 20.71 个百分点。请公司：（1）补充披露 2025 年度主要客户变动情况，说明前五大客户销售总额占比大幅提升的原因及合理性（2）补充披露 2025 年与第一大客户各子客户开展交易的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容及金额、销售模式、定价依据、结算方式、信用政策、关联关系、合作历史等，说明上述方面与其他客户是否存在重大差异，是否设置排他性合作条款，公司是否对单一客户存在重大依赖；（3）补充披露主要客户中经销商客户的终端销售实现情况，说明是否存在对经销商铺货或期后退回情形，相关收入确认是否真实、准确。请年审会计师对问题（3）发表意见。

回复：

一、公司回复

(一) 补充披露2025年度主要客户变动情况，说明前五大客户销售总额占比大幅提升的原因及合理性

2025 年，公司销量由 11.39 万辆增加到 20.96 万辆，同比增加 84.06%，其中前五大客户销售额由 71.11 亿元增加到 154.02 亿元，同比增加 116.59%。享界品牌销量由 0.86 万辆增加到 4.27 万辆，带动享界品牌销售收入同比增长 371.98%，导致第一大客户由北京汽车集团有限公司变为中国通用技术（集团）控股有限责任公司（以下简称“通用技术集团”）。近两年前五大客户及其销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年销售额	占年度销售总额比例
中国通用技术（集团）控股有限责任公司	1,223,846.62	43.80%
北京汽车集团有限公司	213,660.85	7.65%
北京好修养科技有限公司	40,947.17	1.47%
北京锐途汽车服务有限公司	37,320.26	1.34%
北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司	24,405.18	0.86%
合计	1,540,180.09	55.12%

(续)

客户名称	2024 年销售额	占年度销售总额比例
北京汽车集团有限公司	331,827.41	22.87%
中国通用技术（集团）控股有限责任公司	259,299.35	17.87%
北京锐途汽车服务有限公司	44,597.48	3.07%
北京好修养科技有限公司	43,575.96	3.00%
苏州市天丰汇汽车销售服务有限公司	31,809.91	2.19%
合计	711,110.10	49.00%

(二) 补充披露2025年与第一大客户各子客户开展交易的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容及金额、销售模式、定价依据、结算方式、信用政策、关联关系、合作历史等，说明上述方面与其他客户是否存在重大差异，是否设置排他性合作条款，公司是否对单一客户存在重大依赖

1、合作背景及整体框架

公司与华为终端有限公司（以下简称“华为”）就享界品牌系列车型开展战略合作。销售渠道方面，经各方协商，选择通用技术集团下属全资子公司中邮智行汽车科技（上海）有限公司（以下简称“中邮智行”）及中邮普泰通信服务有限公司（以下简称“中邮普泰”）作为享界车型在中国大陆地区的独家总经销商。

2025 年内，应通用技术集团整体业务战略调整，双方签署《主体变更协议》，约定中邮普泰将原协议项下的全部权利义务概括转移给中邮智行，中邮智行正式取代中邮普泰成为原协议的合作主体。

中邮智行指定其全资子公司智慧出行汽车销售服务（北京）有限公司（以下简称“智慧出行”）作为采购主体，向公司采购并承担结算义务，智慧出行采购后，通过门店网络向终端消费者销售。

中邮普泰及中邮智行的母公司为通用技术集团。综上，公司第一大客户为通用技术集团。

公司可根据经销商的服务履约情况对经销商进行延续服务或更换。当经销商出现不接受商务协议约定、不履行销售协议义务等经协商仍无法解决的问题时，公司有权终止与该经销商的合作，自行选择更换其他销售渠道来完成合作产品的销售工作。

2、销售模式、定价依据及结算安排

中邮智行接收终端客户整车款定金后，向公司下达生产订单，公司按订单完成整车生产后，将产品交付中邮智行，然后由其统筹管理产品的最终交付，公司在产品交付中邮智行时即完成了本次交易。

产品的终端销售价格在综合生产成本、市场定位、竞争格局等因素后，与华为协商确定。公司向中邮智行及其子公司智慧出行供应合作车型时，整车以车型终端建议零售价（MSRP）扣除一定比例进行结算。

公司在车辆完成交付后，智慧出行在约定时间内支付货款（通常为次日，遇节假日顺延），因此，公司未向智慧出行授予信用账期或赊销额度。

3、交易情况及关联关系

中邮普泰及中邮智行的母公司为通用技术集团。2025 年度，公司与通用技术集团（第一大客户）销售金额为 1,223,846.62 万元，占年度销售总额的比例为 43.80%，主要为销售享界整车的收入，交易情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	是否存在 关联关系	销售内容	合作时间	销售模式	2025 年度交 易金额
中邮普泰	否	享界整车	2024 年-2025 年 7 月	经销	352,982.19
智慧出行	否	享界整车	2025 年	经销	859,675.68
中邮智行	否	配件	2025 年	——	11,188.75
合计	——	——	——	——	1,223,846.62

公司与通用技术集团、中邮普泰、中邮智行、智慧出行均不存在关联关系。

4、享界与极狐品牌经销模式的区别

极狐品牌与享界品牌采用不同的经销模式。享界品牌采用独家总经销商的模式，而极狐品牌采取多元化经销商网络，通过与北汽集团体系内经销商及体系外经销商分别签署经销协议的方式开展合作。

在定价依据方面，极狐品牌对各类经销商执行统一的批售价格；在结算方式方面，对经销商通常执行先款后货结算政策；在合作条款方面，极狐品牌与各经销商之间不存在排他性合作条款。在客户依赖度方面，极狐品牌经销商网络较为分散，不存在对单一极狐经销商的重大依赖。

综上所述，极狐品牌各经销商之间在定价、结算、合作条款等方面不存在重大差异，但与享界品牌在销售模式及客户集中度上存在一定差异。

5、排他性条款及单一客户依赖说明

在享界品牌的经销方面，公司与华为的合作存在排他性合作条款。但如前所述，公司有权在经销商出现违约等特定情形时更换销售渠道。上述排他性安排系基于享界品牌战略合作而定，该安排有利于统一品牌形象、提升渠道管理效率，具有商业合理性，不构成重大依赖。

（三）补充披露主要客户中经销商客户的终端销售实现情况，说明是否存在对经销商铺货或期后退回情形，相关收入确认是否真实、准确

报告期内前五大经销商销售情况如下：

单位：收入（万元）、数量（辆）

经销商名称	公司对经销商收入	经销商销售情况					
		经销商期初库存+本期向公司采购数量+从其他经销商调入调出数量①	经销商实现终端销量②	去化率③=②/①	期末库存数量	当期月均销量	期后退回数量
智慧出行汽车销售服务有限公司（北京）有限公司	859,675.68	29,941	28,795	96.17%	1,146	2,400	0
中邮普泰通信服务有限公司	352,982.19	12,944	12,944	100.00%	0	1,079	0
北京鹏龙兴元汽车销售服务有限公司	96,410.11	6,187	4,858	78.52%	1,329	405	0

经销商名称	公司对经销商收入	经销商销售情况					
		经销商期初库存+本期向公司采购数量+从其他经销商调入调出数量①	经销商实现终端销量②	去化率③=②/①	期末库存数量	当期月均销量	期后退回数量
北京锐途汽车服务有限公司	37,320.26	4,419	3,553	80.40%	866	296	0
北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司	24,405.18	2,618	2,407	91.94%	211	201	0

2025 年，公司前五大经销商平均去化率分别为 96.17%、100.00%、78.52%、80.40%和 91.94%，总体处于较高水平，部分经销商需要面向终端大客户（如网约车等）进行销售，经销商向整车厂采购后，需等待当地主管部门下达指标方可交付给终端客户，同时终端客户订单通常具有个性化需求，因此需要预留合理的采购周期，由此导致个别经销商存在一定的期末库存。报告期内，主要经销商未发生期后退回的情形，公司经销收入真实、准确。

2025 年末，智慧出行库存为 1,146 辆，主要系享界 S9 增程版上市后销售情况较好，库存随销量合理增长，不存在对经销商铺货的情况；北京鹏龙兴元汽车销售服务有限公司库存为 1,329 辆，系北汽鹏龙基于对出行市场的预判，储备了适量安全库存，以保障大客户开发及交付需求，具备商业合理性；中邮普泰期末库存为 0 辆，北京锐途汽车服务有限公司期末库存 866 辆，北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司期末库存 211 辆，均处于较低水平，不存在对经销商铺货的情况。

综上所述，公司主要经销商期末库存真实反映终端市场需求及交付节奏，不存在通过向经销商铺货或期后退回情形，相关收入确认真实、准确、完整。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（三），年审会计师执行的审计程序包括：

1、了解和评价公司收入确认政策是否适当；检查销售合同（含经销协议），识别与商品控制权（包括所有权上的风险和报酬转移）相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

2、对收入的发生以及准确性执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括订单、出库单、运单、销售发票等；

3、获取公司对经销商销售明细，按照月度分析是否存在异常；获取公司进销存明细，检查年末库存是否存在异常波动；

4、获取期后交易明细，检查期后退换货情况，是否存在异常退货。

（二）核查意见

经核查，年审会计师对于问题（三）认为：报告期末不存在对经销商铺货或期后退回情形，相关收入确认真实、准确。

问题 2、关于关联交易。

年报显示，2025 年公司与关联方北京汽车股份有限公司及其子公司（以下简称北京汽车）发生关联采购 69.42 亿元，同比增长 87%，发生关联销售 1.84 亿元；与关联方北京北汽鹏龙汽车服务贸易股份有限公司及其子公司（以下简称北汽鹏龙）发生关联销售 17.86 亿元，发生关联采购 3.34 亿元，期末对北汽鹏龙预付账款余额 1.05 亿元，较期初增长 36%。请公司：（1）说明本年度对北京汽车关联采购额大幅增长的主要原因；（2）补充披露 2025 年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额，说明同时与其开展购销业务的主要原因，相关业务是否具备商业实质；（3）结合公司采购内容、付款政策、预付账款账龄等，说明公司期末对北汽鹏龙存在大额预付款项的原因、期后交易完成情况，是否存在资金占用情形。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）说明本年度对北京汽车关联采购额大幅增长的主要原因

对比近两年公司对北京汽车的关联采购情况，2025 年采购额同比增加 323,789.38 万元，主要为采购 T1 整车同比增加 419,786.47 万元，采购发动机总成、增程器等同比增加 34,587.95 万元，采购 B 品牌整车同比减少 130,585.04 万元。主要业务情况如下：

鉴于公司自有工厂车型容量接近上限，北汽集团控制的北京汽车下属株洲工厂具备成本优势，公司自 2025 年起将部分极狐车型委托其进行代工生产，2025 年度代工产量为 60,146 辆。在上述代工合作中，相关车型生产所需的原材料，

由公司与供应商完成定点定价后，由北京汽车直接向指定供应商采购并运送至代工工厂。公司除向北京汽车支付代工费外，还需按照北京汽车从供应商的实际采购价格支付原材料费用。该部分原材料采购款及代工服务费均通过关联交易发生，因此全额体现在对北京汽车的关联采购额中。

公司自 2025 年开始生产增程车型，需采购发动机总成、增程器等零部件。根据公司采购管理办法，采用询价比价方式，确定供应商为北京汽车子公司北京汽车动力总成有限公司。

综上所述，公司对北京汽车关联采购额较上年同期增长 87%，相关交易具有真实的业务背景。

（二）补充披露2025年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额，说明同时与其开展购销业务的主要原因，相关业务是否具备商业实质

1、2025 年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额情况如下：

单位：万元

关联方名称	采购		销售	
	主要交易内容	金额	主要交易内容	金额
北京汽车股份有限公司及其子公司	采购车辆、发动机总成、配件	694,204.04	动力电池	18,388.55
北京北汽鹏龙汽车服务贸易股份有限公司及其子公司	板料、卷料、支架等原材料	33,350.39	销售车辆	178,576.86
合计	——	727,554.43	——	196,965.41

2、说明同时与其开展购销业务的主要原因，相关业务是否具备商业实质

公司与上述关联方同时存在大额采购与销售，但采购与销售的产品类型、业务场景相互独立，不存在交叉或重复。这是集团内专业化分工与协同经营的直接体现，具备充分的商业实质和合理性，具体如下：

北京汽车主要业务涵盖乘用车研发、制造、销售与售后服务，乘用车核心零部件生产、汽车金融、国际化业务以及其他相关业务，主要运营北京奔驰、北京现代、北京品牌等，其拥有传统整车及零部件制造能力。公司自 2025 年起开始研发、生产并销售增程车型，因此向北京汽车采购发动机总成、增程器等产品。同时公司与北京汽车合作生产以北京汽车传统燃油车型改造的纯电动乘用车（合作车型）。公司负责三电系统中驱动电动机、电控系统的核心技术研发制造，电池产品供应等，因此公司向其销售动力电池。

北汽鹏龙主营业务涵盖汽车经销、汽车物流、售后配件、大宗物资集采等，经销品牌包括鸿蒙智行、享界、奔驰、极狐、现代、北京越野、小米等，全国拥有 100 家网点。汽车物流业务主要提供零部件物流、整车物流、进出口物流等服务，因此公司向北汽鹏龙销售整车并从其采购运输服务，此外公司从北汽鹏龙采购整车生产环节使用的钢材等原材料。

综上所述，采购与销售分属产业链不同环节，产品类型无重叠，交易具有真实业务背景。

（三）结合公司采购内容、付款政策、预付账款账龄等，说明公司期末对北汽鹏龙存在大额预付款项的原因、期后交易完成情况，是否存在资金占用情形

截至 2025 年 12 月 31 日，公司对北汽鹏龙全资子公司北京鹏龙天创物资贸易有限公司（以下简称“鹏龙天创”）的预付款项余额为 1.05 亿元，账龄 1 年以内，主要为预付的原材料（钢板、卷板等）款，交易说明如下：

1、期末对鹏龙天创存在大额预付款项的主要原因

公司向鹏龙天创采购的主要物资为汽车用钢板、卷板等大宗原材料，该类原材料生产所需的上游铁矿石、焦炭等原料需现款或高比例预付采购，导致钢厂无法向下游主机厂提供长期账期，汽车制造企业普遍采用预付款模式，以锁定上游产能及价格，保障生产供应稳定。基于上述行业特性，公司与鹏龙天创根据不同类型的商品，在协议中明确约定采用预付款结算方式，预付周期一般为 2-5 个月，符合行业通用惯例。

2、期后交易完成情况

报告期末对北汽鹏龙预付账款余额为 1.05 亿元，较期初增长 36%，增加的原因为随着公司产销量增加，根据生产计划，对钢材等原材料的采购需求相应增加。截至 2026 年 6 月末，预付 1.05 亿元对应的钢材等原材料已完成全部交付。

综上所述，公司期末对鹏龙天创存在大额预付款项，系由采购内容的资金密集型特征、行业通行惯例以及双方约定的预付款政策共同决定。相关预付款项均服务于公司正常生产经营需要，具有真实的商业背景，不存在关联方非经营性资金占用或损害公司及中小股东利益的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述问题中的关联方交易事项，年审会计师执行的审计程序包括：

1、检查关联方交易背景及相关交易与公司主营业务之间的关系，检查交易内容和交易规模是否与关联方经营范围和经营能力相匹配，双方交易是否具有商业合理性；

2、抽取重大关联方交易样本，检查合同、发票、出入库单、银行收付款凭证、内部审批流等，验证交易是否真实发生；

3、获取公司与鹏龙天创交易合同，检查资金支付是否与预付款条款相匹配；获取期后交易单据，验证交易真实性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师对于问题（二）认为：北京汽车、北汽鹏龙与北汽蓝谷均为北汽集团内子公司，基于集团内专业化分工及协同经营，北汽蓝谷向北京汽车、北汽鹏龙均有销售及采购，销售、采购内容不重叠，业务场景相互独立，相关业务具备商业实质和合理性。

经核查，年审会计师对于问题（三）认为：公司对鹏龙天创期末预付款余额款项性质为预付货款，在采购钢板等大宗原材料时，预付款模式属于行业内普遍现象，该交易具有真实的商业背景，不存在关联方非经营性资金占用情形。

问题 3、关于研发支出资本化。

年报显示，2023年、2024年、2025年度，公司研发支出资本化率分别为90%、97%、91%。请公司：（1）补充披露2023年至2025年主要资本化研发项目的具体情况，包括但不限于项目名称、开始时点、资本化时点、预计完成时点、项目预算、费用化金额、资本化金额、形成的研发成果以及经济利益的产生方式；（2）结合《企业会计准则》关于研究与开发阶段的划分标准、开发支出资本化的主要条件，逐项说明公司判断主要研发项目符合资本化条件的内外部依据、通过技术可行性及经济可行性研究的决策程序，相关会计处理是否符合准则规定，与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行；（3）存在开发支出转入当期损益的，逐项说明具体情况及原因，是否存在前期资本化依据不充分、跨

期确认费用的情形；（4）说明公司的研发支出资本化政策、资本化率水平与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性；（5）补充披露公司自行开发无形资产的主要构成、具体运用情况、摊销年限的确定依据及与产品生命周期的匹配性、近三年的年摊销金额，结合相关产品的毛利率、技术贡献度以及技术迭代周期等，说明自研无形资产是否存在减值迹象，是否存在减值计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充披露 2023 年至 2025 年主要资本化研发项目的具体情况，包括但不限于项目名称、开始时点、资本化时点、预计完成时点、项目预算、费用化金额、资本化金额、形成的研发成果以及经济利益的产生方式

1、公司 2023 年至 2025 年主要资本化研发项目的具体情况

2025 年，研发投入金额为 265,110.36 万元，其中费用化金额 24,196.73 万元，其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目（享界品牌和极狐品牌）研发投入及三电控制、集中式电子架构等技术项目研发投入产生，其中对开发阶段部分项目（享界S9 增程、享界S9T、极狐问道V9 等车型）在本期完成SOP的结转为无形资产；对研究阶段的项目支出及部分已经SOP后的项目投入进行了费用化处理。其他项目均处于开发过程中。

2024 年度，研发投入金额为 319,125.78 万元，其中费用化金额 9,438.10 万元，其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目（享界品牌和极狐品牌）研发投入及超充动力电池系统、快速充电桩等技术项目研发投入产生，其中对开发阶段部分项目（享界 S9 纯电、极狐 S6、极狐 S5 纯电等车型）在本期完成 SOP 的结转为无形资产；对研究阶段的项目支出及部分已经 SOP 后的项目投入进行了费用化处理。其他项目处于开发过程中。

2023 年度，研发投入金额为 215,309.53 万元，其中费用化金额 21,886.41 万元，其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目（享界品牌和极狐品牌）研发投入及车规级芯片系统集成、自动驾驶模拟仿真等技术项目研发投入产生，其中对开发阶段部分项目（极狐 T5 纯电、极狐 S6 HI 版、极狐考拉等车型）在

本期完成 SOP 的结转为无形资产；对研究阶段的项目支出及部分已经 SOP 后的项目投入进行了费用化处理。其他项目处于开发过程中。

(1) 2025 年主要资本化研发项目的具体情况

2025 年度，公司 A、B、E、O 车型及 I 架构平台项目按既定开发计划完成，相关技术成果验收通过，项目达到预定可使用条件。公司依据《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定，将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产核算；自达到预定可使用状态的当月起，结合车型技术迭代周期、平台技术可使用年限、行业技术更新节奏等因素合理确定摊销年限，分期对上述无形资产计提摊销。

单位：万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	A	39,581.13	2023 年 9 月	2023 年 12 月	516.18	39,064.95	某增程车型
2	B	35,492.37	2023 年 9 月	2024 年 8 月	926.02	34,566.36	某增程车型
3	C	29,193.54	2024 年 5 月	2024 年 6 月	1,912.28	27,281.26	某增程车型
4	O	20,619.51	2024 年 8 月	2024 年 10 月	1,344.92	19,274.59	某纯电车型
5	E	17,983.97	2024 年 8 月	2024 年 10 月	1,093.51	16,890.47	某增程车型
6	F	13,060.86	2024 年 11 月	2025 年 1 月	1,397.27	11,663.59	某增程车型
7	G	10,412.77	2024 年 9 月	2025 年 1 月	1,698.17	8,714.61	某增程车型
8	H	8,344.59	2024 年 3 月	2024 年 7 月	1,078.05	7,266.53	某纯电车型
9	I	7,473.97	2024 年 12 月	2025 年 1 月	56.94	7,417.03	架构平台
10	P	7,449.12	2024 年 8 月	2025 年 1 月	1,306.10	6,143.01	某纯电车型
合计	——	189,611.84	——	——	11,329.44	178,282.40	——

注：开始时点为项目预研启动令下发时点（PreG9 时点），项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段，本阶段确定产品创意，开启关键场景分析，确定产品概念及初始客户利益点。

(2) 2024 年主要资本化研发项目的具体情况

2024 年度，公司 D、J、K、L、M 车型项目按既定开发计划完成，相关技术成果验收通过，项目达到预定可使用条件，将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产，分期计提摊销。

单位：万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	J	80,874.60	2022 年 1 月	2022 年 11 月		80,874.60	某纯电车型
2	K	33,896.21	2022 年 1 月	2023 年 7 月	2,840.32	31,055.89	某纯电车型
3	L	31,297.09	2021 年 5 月	2021 年 12 月	347.23	30,949.86	某纯电车型
4	D	26,242.85	2018 年 4 月	2019 年 7 月	292.39	25,950.46	某纯电车型
5	A	23,277.88	2023 年 9 月	2023 年 12 月		23,277.88	某增程车型
6	M	18,988.33	2021 年 10 月	2023 年 7 月	3,281.84	15,706.49	某纯电车型
7	C	18,494.80	2024 年 5 月	2024 年 6 月	314.38	18,180.42	某增程车型
8	H	10,279.89	2024 年 3 月	2024 年 7 月	220.60	10,059.29	某纯电车型
合计	——	243,351.65	——	——	7,296.76	236,054.89	——

注：开始时点为项目预研启动令下发时点（PreG9 时点），项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段，本阶段确定产品创意，开启关键场景分析，确定产品概念及初始客户利益点。

(3) 2023 年主要资本化研发项目的具体情况

2023 年度，公司 N 车型项目按既定开发计划完成，相关技术成果验收通过，项目达到预定可使用条件，将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产，分期计提摊销。

单位：万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	D	38,310.82	2018 年 4 月	2019 年 7 月	2,603.50	35,707.32	某纯电车型
2	K	34,094.95	2022 年 1 月	2023 年 7 月	3,614.68	30,480.28	某纯电车型
3	J	32,382.81	2022 年 1 月	2022 年 11 月		32,382.81	某纯电车型
4	L	31,771.19	2021 年 5 月	2021 年 12 月	1,926.99	29,844.20	某纯电车型
5	N	26,990.22	2021 年 2 月	2021 年 4 月	1,537.31	25,452.91	某纯电车型
6	M	22,864.13	2021 年 10 月	2023 年 7 月	3,386.43	19,477.70	某纯电车型
合计	——	186,414.11	——	——	13,068.89	173,345.21	——

注：开始时点为项目预研启动令下发时点（PreG9 时点），项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段，本阶段确定产品创意，开启关键场景分析，确定产品概念及初始客户利益点。2023 年度，N 项目结题转入无形资产。

2、经济利益的产生方式

公司研发整车相关技术可通过多路径实现经济利益：一是依托相关技术配套全系新车落地上市，通过整车产品销售实现营业收入；二是对外销售整车配件及衍生品实现收入；三是对外承接技术开发项目，获取相应的技术服务收入。

（二）结合《企业会计准则》关于研究与开发阶段的划分标准、开发支出资本化的主要条件，逐项说明公司判断主要研发项目符合资本化条件的内外部依据、通过技术可行性及经济可行性研究的决策程序，相关会计处理是否符合准则规定，与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行

公司建立成熟且标准化的研发阶段阀点管控体系，研发项目分为整车车型开发项目以及平台架构研发项目两大类，其中整车开发分为战略阶段（产品规划-PreG9 阀）、概念阶段（PreG9-G8 阀）、开发阶段（G8-G5 阀）、产品及生产成熟阶段（G5-G1 阀）、产品上市阶段（G1-G0+6 阀）五个阶段；平台架构开发分为架构技术设计及验证阶段、架构开发启动阶段（A4 阀）、架构策略确定阶段（A3 阀）、架构方案批准阶段（A2 阀）、架构发布阶段（A1 阀）五个阶段。公司通过各阶段阀点评审机制清晰区分研究阶段与开发阶段，明确资本化起止时点，项目严格遵循五阶段研发管控体系及企业会计准则相关规定，规范完成研发支出资本化全流程核算。

1、整车车型开发项目相关说明

公司整车开发项目包含纯电和增程两类，其开发节点具有同质性，所以下面具体以 A 车型研发项目（以下简称“A 项目”）为例逐项说明：

（1）公司整车开发流程说明

公司整车开发流程各阶段主要工作内容如下：

战略阶段（产品规划-PreG9 阀）是完成产品型谱向具体产品项目的转化，确定产品创意，明确产品概念及初始客户利益点；概念阶段（PreG9-G8 阀）是在产品概念获批的基础上论证项目综合可行性，确定产品定义，锁定单一造型方案，确定平台架构及电子电气架构，完成关键技术方案及供应商方案验证，最终形成项目立项建议书并获批；开发阶段（G8-G5 阀）是进入产品工程实现阶段，完成产品数模及图纸设计，制造首辆工程样车并完成验证；产品及生产成熟阶段（G5-G1 阀）是完成产品设计有效性验证，推动零部件和整车达到可批量生产状

态；产品上市阶段（G1-G0+6 阀）是完成产品上市及初期市场监控、营销策略更新、售后质量跟踪等工作。

（2）G8 阀作为资本化起点的说明

G8 阀通过后，项目进入开发阶段，所有投入直接服务于将产品转化为可交付成果。该时点同时满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的内部开发支出资本化五项条件，具体如下：

①完成 A 项目并运用在整车产品上在技术上具有可行性

G8 阀通过时，项目已完成概念阶段全部评审，技术方案的可行性已获充分验证：整车平台架构及电子电气架构已定型，单一造型方案已获批，关键零部件技术方案及核心供应商技术方案均已验证可行。公司研发、制造工程、质量、采购、营销等多部门联合出具 G8 阀可行性评审报告，确认不存在未解决的颠覆性技术瓶颈。据此，该项目在技术上具备可行性。

②具有完成 A 项目开发并推向市场出售的明确意图

A 项目源于公司正式产品型谱战略规划，非临时性技术探索。G8 阀审批文件及项目立项建议书已载明完整开发计划、量产投放时间表及年度产销目标，并已经公司内部有权机构审议通过，明确开发完成后对外销售。营销部门同步介入，输出目标市场、定价策略及渠道投放规划。据此，公司具有完成开发并推向市场出售的明确意图。

③运用 A 项目生产的整车产品存在市场，预期带来经济利益流入

战略及概念阶段已完成客户需求调研、市场容量测算及盈利模型测算，确认 A 项目对应细分市场存在稳定需求。G8 阀评审中，公司出具了项目全生命周期盈利测算报告，售后及维保方案同步完成规划。据此，运用该项目生产的整车产品存在市场，预期能够带来经济利益流入。

④具备充足技术、财务等资源支撑以完成 A 项目开发并实现销售

公司具备成熟的整车标准化研发体系，拥有覆盖整车、三电、底盘、电子电气的完整研发团队，过往多款车型已成功量产，技术人员、试验场地及试制产线资源充足。财务方面，A 项目开发阶段资金预算已经内部审批，现金流测算可覆盖 G8 至 G1 全周期开发投入。制造、采购、质量、物流体系同步介入，具备样车试制、零部件采购及产线改造配套能力。据此，公司具备完成该项目并实现销

售所需的资源支持。

⑤A 项目开发阶段支出能够可靠计量

公司已搭建研发项目单独核算体系，以 A 项目为成本归集对象，人工薪酬、试验费、样车费、测试认证等支出均按项目号归集，支出能够完整可靠计量。

(3) G1 阀作为资本化终点的说明

G1 阀通过时，公司需完成对产品设计、生产工艺、生产线状态、物流配送等各系统的全面评审，确认工厂在既定节拍下具备批量生产合格产品的能力。此时，产品工程设计已经完成，工艺方案已经验证，制造系统已经就绪，无形资产在实质上已达到“预定可使用状态”。

(4) G8 阀至 G1 阀期间支出均可资本化的说明

G8 阀至 G1 阀期间，公司研发活动集中于产品工程实现及生产准备，具体对应开发阶段（G8-G5）与产品及生产成熟阶段（G5-G1）。该阶段发生的全部支出，在性质上均为使车型技术达到可批量生产状态所必需的开支，因此均计入资本化。

2、平台架构研发项目相关说明

公司平台架构研发项目开发节点具有同质性，所以下面具体以 I 平台架构研发项目为例逐项说明：

(1) 公司平台架构开发流程说明

公司平台架构开发流程各阶段主要工作内容如下：

架构技术设计及验证阶段是完成平台架构的前沿技术调研、技术路线论证及关键技术方案预研，形成初步技术可行性结论；架构开发启动阶段（A4 阀）是在技术路线明确的基础上，完成架构总体方案设计，确定架构核心参数及性能指标边界，锁定关键技术方案，完成架构开发立项；架构策略确定阶段（A3 阀）是完成架构详细工程方案设计，包括底盘、电子电气等各模块的工程方案固化；架构方案批准阶段（A2 阀）是完成架构工程样车试制及验证测试，确认架构性能指标达成设计目标；架构发布阶段（A1 阀）是完成架构最终验证及评审，可供整车车型开发项目搭载使用。

(2) A4 阀作为资本化起点的说明

A4 阀通过后，平台架构项目进入工程开发阶段，该项目同时满足《企业会

计准则第 6 号——无形资产》规定的内部开发支出资本化五项条件，具体如下：

①完成 I 平台架构在技术上具有可行性

A4 阀通过时，架构总体方案已经确定，核心参数及性能指标边界已明确，关键技术方案已经过验证并锁定。公司研发及技术评审部门联合出具 A4 阀评审报告，确认架构技术方案不存在实质性技术障碍。据此，该平台架构在技术上具备可行性。

②具有完成 I 平台架构开发并用于整车产品的明确意图

平台架构项目源于公司技术战略规划，服务于后续多款整车车型的开发。A4 阀审批文件及立项报告已明确该架构覆盖的目标车型范围、开发周期及应用路线图，并已经公司内部机构审议通过。据此，公司具有完成该架构开发并搭载于整车产品使用的明确意图。

③运用 I 平台架构生产的整车产品存在市场，预期带来经济利益流入

I 平台架构属于公司自研自用的核心技术平台，其主要经济价值是通过搭载该架构的整车车型的量产销售来实现，属于准则所规定的“运用该无形资产生产的产品存在市场”的情形。A4 阀立项时，公司已对该架构所覆盖的规划车型进行了市场前景论证，确认相关细分市场存在持续需求，并出具了覆盖车型的销量预测及盈利测算。该架构所对应整车车型的经济效益可合理预期。据此，运用 I 平台架构生产的整车产品存在市场，I 架构能够通过整车产品的量产销售为公司带来间接但可合理预期的经济利益流入，满足准则关于“无形资产产生经济利益”的资本化条件。

④具备充足技术、财务等资源支撑以完成 I 平台架构开发

公司具备成熟的平台架构研发体系，拥有覆盖底盘、电子电气等核心领域的完整研发团队，过往已有整车平台架构成功开发并搭载多款車型量产上市的经验。财务方面，该架构开发阶段资金预算已经内部审批，现金流测算可覆盖 A4 至 A1 全周期开发投入。试制试验资源、配套供应商体系均可同步匹配开发进度。据此，公司具备完成该架构开发并应用的资源支持。

⑤I 平台架构开发阶段支出能够可靠计量

公司研发项目单独核算体系同样覆盖平台架构项目，以 I 架构项目为成本归集对象，人工薪酬、试验费、样件费、测试认证等支出均按项目号归集，支出能

够完整可靠计量。

(3) A1 阀作为资本化终点的说明

A1 阀通过时，平台架构已完成最终验证及评审，架构正式发布。此时，架构各项性能指标已达到设计目标，技术状态可供整车车型开发项目搭载使用，无形资产在实质上已达到“预定可使用状态”。

(4) A4 阀至 A1 阀期间支出均可资本化的说明

A4 阀至 A1 阀期间的全部支出，在性质上均为使平台架构达到可发布搭载状态所必需的开支，包括工程方案设计、工程样车试制、性能验证测试等，均属于准则界定的开发活动范畴。公司通过分阀点预算管控和项目单独核算体系，确保仅归属于该架构项目的直接开发支出纳入资本化范围。

综上所述，报告期内公司严格执行《无形资产管理办法》及研发资本化相关内控流程，在研发阶段划分、可行性评审、资本化判断及成本归集方面保持了一贯的会计处理原则，相关内控制度得到有效执行，研发支出会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 存在开发支出转入当期损益的，逐项说明具体情况及原因，是否存在前期资本化依据不充分、跨期确认费用的情形

为有效控制研发风险，公司建立了开发支出全生命周期跟踪管理机制。报告期内，公司开发支出的本期增加金额计算口径为年度研发投入总额，其中包含了本期研究阶段及量产后常规技术支持支出等，所以转入当期损益的开发支出为不满足资本化标准的研发费用，不属于前期已资本化项目的异常转回。公司核心研发项目（如极狐、享界系列车型）均按计划顺利推进并成功量产上市，未出现实质性技术失败或被终止的情况。因此，公司前期资本化依据充分，不存在跨期确认费用的情形。

经核查，公司在 2025 年年度报告“八、2、符合资本化条件的研发项目开发支出”中的列报数据存在偏差，“本期增加金额”中应为研发项目开发阶段符合资本化条件的支出，不应包含研究阶段及量产后常规技术支持等费用化支出，公司在后续的定期报告中将按更正后的统计标准进行列示。现对 2025 年度相关数据更正如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		内部开发支出	其他	确认为无形资产	转入当期损益	
新能源汽车项目	98,575.23	240,304.71		172,901.86		165,978.08
数据资源	223.06	608.92		314.76		517.22
合计	98,798.29	240,913.63		173,216.62		166,495.30

（四）说明公司的研发支出资本化政策、资本化率水平与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

1、公司研发支出资本化政策与同行业不存在重大差异

公司研发支出资本化政策如下：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司研发支出资本化政策与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例以及《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定。

2、研发投入资本化率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，同行业上市公司研发投入资本化率呈现明显个体分化特征，区间分布跨度较大，其中行业内资本化率较低为 8.61%，较高达 85.05%，公司研发资本化率与同行业可比公司比较情况如下：

指标	公司简称	2025 年度	2024 年度
研发投入资本化率	比亚迪	8.61%	1.78%
	长城汽车	30.16%	35.87%
	广汽集团	85.05%	80.83%
	长安汽车	43.08%	35.96%
	可比公司平均值	41.73%	38.61%
	北汽蓝谷	90.87%	97.04%

公司 2025 年度研发投入资本化率为 90.87%（较 2024 年度同比下降 6.17 个百分点），资本化率水平高于同行业上市公司。公司研发投入资本化率高于同行

业可比公司主要由公司所处的发展阶段及研发投入结构决定，具备合理性，相关说明如下：

公司目前的研发投入高度集中于整车开发项目及可量产化应用于整车的相关技术，该类项目以量产车型为目标，在公司整车开发流程中，需经过预研阶段后方可立项进入开发阶段。在预研阶段，公司已对整车的技术方案、平台架构、核心零部件选型等进行充分的前期论证和技术储备，确认相关技术具备可行性后，项目方推进至立项。因此，公司进入开发阶段的整车项目，其技术路径已较为成熟，研发成功及实现商业化量产的可能性较高，能够预期为企业带来未来经济利益流入，相关支出符合会计准则规定的资本化条件。

同行业部分可比公司研发投入中前沿技术探索类项目占比较高，如基础材料研究、前瞻性技术预研等。该类项目通常处于早期探索阶段，技术路线尚待验证，其研发阶段以研究性工作为主，尚未达到技术可行性已获论证的资本化起点，相关支出按准则规定在发生时计入当期损益，因此相关公司的研发投入资本化率相对较低。

综上所述，公司因研发投入以经过预研论证后的整车开发项目为主，开发阶段支出占比较高，故资本化率高于同行业可比公司，与公司业务结构和研发阶段相匹配，具有合理性。

（五）补充披露公司自行开发无形资产的主要构成、具体运用情况、摊销年限的确定依据及与产品生命周期的匹配性、近三年的年摊销金额，结合相关产品的毛利率、技术贡献度以及技术迭代周期等，说明自研无形资产是否存在减值迹象，是否存在减值计提不充分的情形。

1、补充披露公司自行开发无形资产的主要构成、具体运用情况及近三年的年摊销金额

公司目前的研发投入高度集中于整车开发项目及可量产化应用于整车的相关技术，相关研发项目于达到预定可使用状态，由“开发支出”转入“无形资产”科目核算。

报告期内，相关无形资产主要服务于极狐与享界两大核心品牌。极狐品牌的无形资产主要涵盖 5 系、6 系等车型的整车平台架构、电子电气架构及智能网联技术，应用于现有在售车型及后续改款车型，支撑产品的智能化迭代与功能升级；

享界品牌的无形资产则主要包含享界 S9 及 S9T 等全新高端豪华车型的整车开发技术。此外，公司还拥有电池包集成技术、三电系统优化技术等共性技术平台，作为底层技术库应用于全系列车型开发，以实现技术复用与降本增效。

近三年，公司自行开发无形资产的主要构成及摊销金额如下：

单位：万元

序号	无形资产名称	原值	累计摊销	累计减值	期末净额	近三年摊销金额			摊销年限	原值占比（%）
						2025 年度	2024 年度	2023 年度		
1	a 资产	654,721.88	384,952.43	3,226.50	266,542.95	114,975.59	107,347.22	57,957.12	5.00	42.61
2	b 资产	258,109.47	64,243.92	0.00	193,865.55	44,707.78	16,753.65	0.00	5.00	16.80
3	c 资产	142,437.40	95,187.02	876.09	46,374.29	22,609.88	22,295.55	20,210.95	5.00	9.27
4	d 资产	35,881.15	30,803.85	5,077.30	0.00	0.00	6,078.77	6,796.88	5.00	2.33
合计	——	1,091,149.90	575,187.23	9,179.89	506,782.78	182,293.24	152,475.19	84,964.94	——	71.01

2、摊销年限的确定依据及与产品生命周期的匹配性

（1）摊销年限的确定依据

公司自行开发无形资产（非专利技术）自达到预定可使用状态（即对应车型开始量产上市）之月起，采用直线法在预计使用寿命内摊销，摊销年限依据如下：

①产品生命周期：根据汽车行业惯例及公司历史运营经验，一款全新车型或整车平台从上市、经历中期改款直至最终停产的经济生命周期通常为 6—10 年。

②技术迭代与谨慎性：考虑到新能源汽车技术更新速度快、市场竞争激烈，公司对摊销年限采取审慎态度，在法定保护期范围内，结合技术预期受益期，将摊销年限确定为 5—10 年。其中，大多数新车型相关技术按 5 年摊销，部分具有较长通用性的平台技术按不超过 10 年摊销。

③与同行业可比公司的对比：报告期内，同行业可比公司非专利技术摊销政策如下：

证券简称	项目	摊销年限
长城汽车	非专利技术	2-10 年
广汽集团	专有及非专利技术	5-10 年
长安汽车	非专利技术	5-11 年
北汽蓝谷	非专利技术	5-10 年

公司采用的 5—10 年摊销年限，与广汽集团、长安汽车等主流整车企业的摊销区间基本一致。

（2）与产品生命周期的匹配性

公司无形资产摊销进度与所服务车型的经济寿命高度匹配。无形资产成本随车型量产上市，在车型主销期内通过整车销售逐步实现价值回收。

5—10 年的摊销区间，能够覆盖车型从上市、销量爬坡、成熟到逐步退出的完整生命周期，保证收入与相关成本费用的合理配比，避免资产账面价值与未来经济利益流入不匹配。

综上所述，公司自行开发无形资产的摊销年限系基于车型产品生命周期谨慎确定，与研发成果所服务产品的经济寿命相匹配，与同行业整车企业惯例不存在重大差异，会计处理符合企业会计准则规定。

3、结合相关产品的毛利率、技术贡献度以及技术迭代周期等，说明自研无形资产是否存在减值迹象，是否存在减值计提不充分的情形

公司自研无形资产主要为整车产品开发、架构平台技术等，全部为内部研发

资本化形成，对应各在售车型等技术研发项目。关于其是否存在减值迹象及减值计提是否充分，具体说明如下：

（1）2023 年情况说明

2023 年末，公司存量资产组对应 BEIJING 品牌及极狐品牌。

BEIJING 品牌方面，主要面向对公网约车市场。公司与关联方北京汽车合作生产，公司主要负责车型开发中的技术研发工作，所形成的无形资产主要为车型适配及改款相关的非专利技术。2023 年度，BEIJING 品牌销量同比增长 66%，整车毛利率同比改善 13 个百分点，销量及盈利均呈明显的上升趋势。公司为该品牌所积累的非专利技术仍在持续使用中，相关车型正常在售，技术成果具备持续性。基于该品牌销量持续增长、毛利率快速改善的经营态势及非专利技术的持续贡献能力，公司判断相关资产组未来经济流入预期明确，无需计提减值。

极狐品牌方面，公司首款车型于 2020 年 10 月上市，至 2023 年末，极狐品牌共推出 4 款车型，上市时间约 0.25-3 年，处于产品生命周期的前期至中期阶段。从渠道拓展看，极狐品牌门店数量由 2022 年末的 186 家增加至 2023 年末的 244 家，渠道覆盖面持续扩大，单店销售能力同步提升，销量同比增长 138%，渠道端和销售端的积极趋势支持公司对后续盈利改善的判断。从技术贡献周期看，极狐品牌所搭载的整车平台架构技术生命周期通常为 5 至 8 年，2023 年末该平台技术处于生命周期成长期，技术状态稳定；整车造型及工程设计、三电系统集成技术及智能网联技术等各项研发成果均处于有效经济贡献周期内，技术先进性未出现明显减损。同时，公司已规划上述车型的改款及换代方案，后续将在已有技术基础上持续进行性能升级，现有技术具备可延续性和持续贡献能力。基于上述渠道扩张趋势及技术资产的有效贡献周期，公司判断极狐品牌相关资产组未来经济流入预期明确，无需计提减值。

（2）2024 年情况说明

2024 年末，公司存量资产组主要对应 BEIJING 品牌、极狐品牌及享界品牌。

BEIJING 品牌方面，公司基于对公市场变化及产品布局的统筹考虑，对 BEIJING 品牌产品矩阵进行了优化，部分车型停止销售，公司基于谨慎性原则，对相关资产全额计提减值 2,731.25 万元。从品牌业务整体情况看，其面向的对公市场本身较为稳定，已在现有技术基础上进行性能升级，现有技术具备可延续性

和持续贡献能力，BEIJING 品牌在售车型仍然可以持续实现销售并产生稳定经营收益。

极狐品牌方面，截至 2024 年末，车型上市约 1-4 年，仍处于产品生命周期中期。尽管当期销量仍在爬坡阶段，规模效应不足，导致毛利率承压，但销量同比增长 170%，门店数量进一步增加至 320 家，销售端和渠道端的积极趋势支持公司对后续盈利改善的判断。从技术层面看，极狐品牌所搭载的各项研发成果仍处于有效经济贡献周期内，技术状态稳定，未出现技术落后或被替代的情形，后续改款及换代规划也保障了现有技术的延续性。同时，公司在当年减值测试中对两个因市场策略调整而停产的版型所对应的专属资产计提减值 3,226.50 万元，对于极狐品牌整体资产组，基于销量增长趋势、渠道扩张节奏及技术资产的有效贡献周期，公司已充分计提减值。

享界品牌方面，首款车型于 2024 年 8 月上市，截至年末交付不足 5 个月，处于产品生命周期初期，销量处于快速爬坡阶段。享界品牌搭载公司最新一代整车平台架构及智能网联技术，技术先进性和市场竞争力明确，各项研发成果均处于技术贡献周期的前期。交付初期市场反馈及订单表现良好，公司基于产品定位、初期市场接受度及后续产品规划，判断享界品牌相关资产组未来经济流入可覆盖账面价值，无需计提减值。

（3）2025 年情况说明

2025 年末，公司存量资产组对应 BEIJING 品牌、极狐品牌及享界品牌。

BEIJING 品牌方面，公司对 BEIJING 品牌车型进行了技术升级，重点围绕三电及智能座舱系统展开，升级了快充、AI 车机交互、语音控制等功能，提升了产品的科技感和用户体验。通过技术升级，车型产品力得到强化，单车毛利率同比提升 7.6 个百分点。从资产规模看，BEIJING 品牌相关三电及智能网联非专利技术形成时间较早，经过多年摊销，资产组账面价值已处于较低水平。虽然近年来该品牌销量受对公市场饱和影响同比下滑，但基于单车收益提升以及账面价值较小的综合判断，公司预计未来销量的收益可覆盖资产组账面价值，无需计提减值。

极狐品牌方面，车型上市约 1-5 年，仍处于产品生命周期中期，销量同比增长 99%，门店数量进一步增加至 660 家，前期渠道扩张的累积效应逐步释放，品

牌毛利水平进一步转好。技术层面，各项研发成果仍处于有效贡献周期内，公司持续推进改款升级，现有技术资产的延续性得到保障，公司判断无需计提减值。

享界品牌方面，交付已满一年，销量同比增长 398%，规模效应逐步显现。从技术层面看，享界品牌所搭载的技术成果仍处于贡献周期的前期，技术先进性未出现减损。基于当年各品牌的销量表现、盈利改善趋势及技术资产的有效贡献周期，公司判断无需计提减值。

综上所述，公司各年末减值测试均基于销量表现、渠道拓展进度、产品所处生命周期阶段及技术贡献周期等信息，对各项资产组未来经济流入预期进行审慎判断，公司自研无形资产不存在减值计提不充分的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解并评价公司研发支出的内部控制，重点关注研发支出资本化关键时点的确认依据，了解公司针对研发费用归集及研发支出资本化的内部控制制度，并对关键控制点执行内控测试；

2、获取并抽查重要研发项目的立项建议书、关键节点的判断、完成/预计完成时间、费用归集明细情况等；对于资本化研发支出，检查资本化关键时点的确认依据；

3、了解公司业务模式，检查研发支出归集范围是否恰当，是否与相关研发活动切实相关；

4、获取同行业可比公司公开披露的定期报告等资料，分析公司研发支出资本化情况及具体会计核算方法与同行业公司是否存在差异，分析相关差异原因，并分析公司研发支出是否遵循正常研发活动及行业惯例。与管理层了解研发费用资本化率高于同行业的原因；

5、获取自研无形资产明细，重点关注无形资产具体运用情况以及摊销年限确定依据，结合管理层判断以及评估专家意见，复核减值计提是否合理。

（二）核查意见

经核查，年审会计师对于上述问题认为：公司现有研发模式下研发项目研究阶段和开发阶段的界定标准符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》及其应用

指南有关研究阶段和开发阶段的规定，近年资本化投入的增加和资本化率提升，符合新能源市场发展战略，与市场需求匹配，资本化率高于同行业可比公司，主要由于公司所处的发展阶段及研发投入结构决定，研发活动符合行业惯例，具有合理性。复核管理层聘请评估专家对于无形资产减值测试，未发现无形资产减值计提不充分情形。

问题 4、关于应收新能源补贴款。

年报显示，2025 年末公司应收新能源汽车补贴款 16.51 亿元，其中九成以上账龄超过 5 年，但坏账准备计提金额仅 2.48 万元。请公司：（1）结合应收新能源补贴款对应的补贴政策，说明长期未能收到相关款项的具体原因；（2）结合应收新能源补贴款的账龄、款项前期回收情况、已计提坏账准备的计提原因、同行业可比公司坏账计提比例等，说明公司针对应收新能源补贴款坏账计提比例极低的原因及合理性，是否存在坏账准备计提不充分的情形。请年审会计师对问题（2）发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）结合应收新能源补贴款对应的补贴政策，说明长期未能收到相关款项的具体原因

公司新能源补贴款的账龄较长主要系申请补贴款时间、拨付补贴款时间等因素影响，使得其账龄较长，具体如下：

1、申请补贴款时间

根据相关部门发布的《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（财建〔2016〕958 号），要求非个人用户购买的新能源汽车申请补贴，累计行驶里程须达到 3 万公里。2018 年 2 月 12 日，相关部门针对运营里程要求进行调整，要求非个人用户购买的新能源汽车累计行驶里程达到 2 万公里。达到以上里程要求，整车企业才可申请领取新能源汽车补贴。

2016 年至 2018 年前后新能源汽车技术尚处于起步阶段，受限于动力电池技术能力，车辆续航里程较短，通常需要 2-4 年达到政策要求的行驶里程；此外，政府部门新能源补贴申报通知每年下发时间不同，部分申请通知限定了车辆

注册时间，部分设置清算车辆数量门槛，2022 年至 2023 年相关部门未对 2016 年至 2019 年度推广车辆组织补贴申报，对应车辆则需后期进行统一申报。根据 2024 年、2025 年相关部门发布的 2016-2022 年度新能源汽车推广应用补助资金清算申报工作的相关通知，公司对符合补贴政策要求的车辆进行统一申报工作。

综上所述，从车辆销售到补贴申报，通常需要 3-9 年时间。

2、拨付补贴款时间

中央财政补贴通常于申报完成后的次年起逐级下达至地方财政，再发放给公司，地方补贴政策以中央财政补贴到账或者公示为前提，叠加行驶区域、客户性质等额外申请条件，同时受地方财政预算的影响，新能源补贴款从申请到实际拨付到账时间需要 1 年以上。

公司对外销售车辆主要是非个人用户，上述综合因素导致新能源补贴款的回款时间较慢，公司应收新能源财政补贴款的期后回款情况符合行业实际情况。

（二）结合应收新能源补贴款的账龄、款项前期回收情况、已计提坏账准备的计提原因、同行业可比公司坏账计提比例等，说明公司针对应收新能源补贴款坏账计提比例极低的原因及合理性，是否存在坏账准备计提不充分的情形

1、公司应收新能源汽车补贴款的账龄分布和期后回款情况

报告期初，公司应收新能源汽车补贴款 303,864.89 万元，2025 年度收回 138,752.91 万元，回款情况良好。

报告期末，公司应收新能源汽车补贴款 165,111.97 万元，账龄及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2025-12-31		期后回款金额 ②	2026 年 5 月 31 日	
	账面余额 ①	占比		账面余额 ③=①-②	占比
1 年以内					
1-2 年					
2-3 年					
3-4 年	15,366.45	9.31%		15,366.45	15.37%
4-5 年	175.53	0.11%	85.85	89.68	0.09%
5-6 年	2,412.85	1.46%	70.17	2,342.68	2.34%
6-7 年	15,231.05	9.22%	3,732.65	11,498.40	11.50%
7-8 年	89,110.99	53.97%	29,818.54	59,292.45	59.29%
8-9 年	42,815.10	25.93%	31,406.40	11,408.70	11.41%

账龄	2025-12-31		期后回款金额 ②	2026 年 5 月 31 日	
	账面余额 ①	占比		账面余额 ③=①-②	占比
合计	165,111.97	100.00%	65,113.61	99,998.36	100.00%

注：期后回款金额为报告期末至 2026 年 5 月 31 日之间的累计回款金额。

截至 2026 年 5 月 31 日，新能源补贴余额为 99,998.36 万元，其中①补贴已下发到地方政府，但根据地方政府预算安排暂未拨付到公司 51,615.09 万元；②已公示、待公示以及待申报金额为 23,643.66 万元；③根据 2026 年工信部审核结果，暂未通过审核、尚处于争议或追偿阶段的金额为 24,739.61 万元（该部分系公司于 2025 年底申报国补后，经工信部 2026 年审核流程后形成的初步结论。目前公司已就该部分补贴启动协商、诉讼等追偿程序，依据相关进展，重新评估该部分补贴的可收回性，以确保会计估计的及时性与合理性）。

2、应收补贴款的风险特征和信用风险、行业可比公司情况、应收补贴款坏账准备计提是否充分

对于国家补贴，公司参考国债，考虑其信用风险极低，不计提预期信用损失；对于地方补贴，公司参考高信用等级债券违约概率、违约损失率计算地方政府补贴的预期信用损失。截至 2025 年末，公司应收补贴款余额为 16.5 亿元，其中应收地方补贴金额为 1.21 亿元，占比较低；近几年，公司根据《企业会计准则》中可变对价的规定确定整车销售的交易价格（含新能源补贴款项），并于后续每一资产负债表日，评估车辆销售周期、上牌情况、国家政策等因素对可变对价的影响，重新估计可收回的补贴金额，按其与账面金额的差异对收入及应收账款进行一定调减，使得应收账款的账面价值公允反映最佳估计可回收金额。

在披露应收新能源车补贴款坏账准备计提政策的整车上市公司中，长城汽车对补贴款不计提坏账，广汽集团对应收政府及应收关联方按照信用风险特征计提坏账准备，可比上市公司车辆补贴款坏账计提政策如下：

公司名称	新能源汽车补贴款的坏账计提情况
长城汽车	计提政策：按照信用风险特征组合计提坏账准备；
	计提比例：0
广汽集团	计提政策：对应收新能源补贴及应收关联方为组合计提坏账准备；
	计提比例：2025 年应收政府及应收关联方的计提比例为 1.86%
上汽集团	计提政策：按照信用风险特征组合计提坏账准备
	计提比例：2025 年按组合计提坏账准备的比例为 21.62%

综上所述，公司于每一资产负债表日，通过预估可变对价的方式调整应收补贴金额，通过会计估计将潜在回收不确定性充分反映于账面余额中，使得应收账款账面价值更贴近于实际可回收水平，因此公司应收新能源汽车补贴款的坏账计提比例虽较低，该处理方式符合会计准则对于交易价格估计的规定。坏账计提政策与行业可比公司存在一定差异。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

- 1、访谈管理层，了解应收补贴款申报及收回等流程，以及形成长账龄原因；
- 2、复核管理层对应收补贴款可收回性进行评估的相关考虑，以及坏账准备计提比例合理性；
- 3、与同行业可比上市公司应收补贴款计提情况对比，分析公司计提比例是否存在异常；
- 4、获取期后应收补贴款回款明细，抽样检查部分回款单据。

（二）核查意见

经核查，年审会计师对于问题（二）认为：受项目申报周期、补贴发放标准以及财政预算等因素影响，公司部分应收新能源补贴款账龄偏长。公司对于国家补贴部分参考国债的信用风险，未计提预期信用损失；对于地方补贴参考高信用等级债券违约概率、违约损失率计提预期信用损失。截至 2026 年 5 月末，应收新能源补贴回款金额 65,113.61 万元，占 2025 年末应收补贴款余额 39.44%。公司应收新能源补贴款坏账计提比例合理，与同行业公司计提情况存在一定差异但总体比例相近，未发现存在坏账准备计提不充分情形。

问题 5、关于单项计提坏账准备。

年报显示，2025 年末公司针对 8 家客户合计 17.14 亿元应收账款单独计提坏账准备，计提比例 7.5%至 100%不等，综合计提比例 27.67%。其中公司针对关联方北京奥动新能源投资有限公司、北京泰盛天成科技有限公司应收账款坏账计提比例分别为 90.64%、100%。请公司：（1）补充披露单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括但不限于欠款方名称、交易背景、交易金额、逾期时

长及原因、应收账款账面余额、坏账准备以及是否存在关联关系；（2）结合各欠款方资信情况、公司信用政策、款项回收情况等，说明公司针对部分应收账款单项计提坏账准备的计提比例偏低的原因及合理性，是否存在坏账准备计提不充分的情形；（3）说明针对上述关联企业应收账款计提大额坏账准备的原因及合理性，对应交易是否具备商业实质，前期收入确认是否真实、准确，是否存在资金占用等利益输送情形。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

回复：

一、公司回复

（一）补充披露单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括但不限于欠款方名称、交易背景、交易金额、逾期时长及原因、应收账款账面余额、坏账准备以及是否存在关联关系

公司对单项计提坏账准备的应收账款建立了严格的内控流程。相关业务部门对款项可回收性提供相应说明与支撑材料，公司据此按会计准则开展预期信用损失测算并确定计提方案，相关方案经公司有权审批机构审议决策后执行。截至2025年12月31日，公司单项计提坏账准备的应收账款共计8家客户，账面余额合计171,394.75万元，坏账准备合计47,421.72万元，综合计提比例27.67%。具体情况如下：

单位：万元

欠款方名称	交易背景	欠款对应的交易金额 (不含税)	应收款项余额	坏账准备	计提比例	逾期时长	是否存在关联关系
北京轻享科技有限公司（以下简称：轻享科技）	销售整车	56,223.70	63,532.78	4,764.96	7.50%	——	是
华夏出行有限公司（以下简称：华夏出行）	销售整车	169,929.67	16,807.82	1,260.59	7.50%	5年以上	是
北京恒誉新能源汽车租赁有限公司（以下简称：北京恒誉）	销售整车	5,185.10	5,859.16	439.44	7.50%	——	是

欠款方名称	交易背景	欠款对应的交易金额(不含税)	应收款项余额	坏账准备	计提比例	逾期时长	是否存在关联关系
北京海纳川汽车底盘系统有限公司(以下简称:海纳川底盘)	销售汽车零部件	37,077.89	18,194.49	5,458.35	30.00%	5年以上	是
青岛昌阳集团有限公司(以下简称:青岛昌阳)	资产处置	79,922.04	38,200.00	8,041.10	21.05%	2-3年	否
北京奥动新能源投资有限公司(以下简称:北京奥动)	销售动力电池	12,699.69	14,350.65	13,007.43	90.64%	5年以上	是
北京泰盛天成科技有限公司(以下简称:泰盛天成)	销售动力电池	11,538.72	12,315.48	12,315.48	100.00%	5年以上	是
北汽绿行新能源科技(北京)有限公司(以下简称:北汽绿行)	销售整车	1,888.82	2,134.37	2,134.37	100.00%	5年以上	否
合计	——	374,465.63	171,394.75	47,421.72	27.67%	——	——

1、应收轻享科技整车销售款 6.35 亿元，系历史内部交易形成。轻享科技曾经系北汽蓝谷全资子公司，主营车辆租赁业务，在运营期间，轻享科技从公司合并范围内子公司（北汽极狐、营销公司等）采购整车用于运营，该交易属于合并范围内部交易。为聚焦主业发展，2025 年 10 月北汽蓝谷将轻享科技全部股权转让给同属北汽集团控制的华夏出行有限公司，该笔款项性质随之由合并范围内往来转为外部关联方往来。

2、应收华夏出行整车款 1.68 亿元，该款项系历史销售整车业务形成，累计应收余额 19.7 亿元，华夏出行 2021-2025 年累计回款 18.02 亿元，回款率 91%。北汽集团自 2017 年布局出行服务领域，成立华夏出行并推出“摩范出行”品牌。2017 年至 2019 年间，华夏出行向公司采购整车以拓展分时租赁等创新业务，受出行行业前期需大规模投放车辆抢占市场、投资回收周期普遍较长，叠加部分区域运营车辆更新迭代影响，现金流较为紧张，导致其付款进度晚于预期。目前公司与华夏出行已重新约定了还款计划，预计 2028 年前收回全部应收款项。

3、应收北京恒誉整车销售款 0.59 亿元，系历史内部交易形成。北京恒誉曾经系北汽蓝谷控股子公司，主营车辆分时租赁业务，在运营期间，北京恒誉从公

司合并范围内子公司（北汽极狐、营销公司等）采购整车用于运营，该交易属于合并范围内交易。为聚焦主业发展，2025 年 11 月北汽蓝谷将其持有的北京恒誉 60%股权转让给同属北汽集团控制的华夏出行有限公司，该笔款项随之由合并范围内往来转为外部关联方往来。

4、应收海纳川底盘零部件销售款 1.82 亿元，该款项系历史销售零部件形成。公司与海纳川底盘于 2016 年 12 月签订供货协议，按照协议约定，款项结算期为收到合规发票后 60 日内，因零部件行业特性，叠加下游整车客户账期结算影响，海纳川底盘现金流紧张，导致逾期还款。海纳川底盘累计欠款 4.19 亿元，截至目前已累计回款 2.37 亿元，公司与海纳川底盘已于 2025 年 10 月签订《和解协议》，约定剩余欠款于 2030 年底前分期清偿。

5、应收青岛昌阳资产处置款 3.82 亿元，该款项系青岛基地资产转让形成。2022 年公司与青岛昌阳签订资产转让协议，合同金额为 8.9 亿元，其中 4.7 亿元青岛昌阳按期支付，剩余 4.2 亿元未按期支付，形成逾期应收款项。针对逾期款项，公司于 2024 年初向中国国际经济贸易仲裁委员会提起仲裁，并于 2024 年底获得胜诉裁决，仲裁裁决支持公司全部诉求。2024 年至 2025 年期间，青岛昌阳累计回款 0.38 亿元，截至 2025 年末，欠款余额为 3.82 亿元。2026 年 4 月，公司与青岛昌阳签订《和解协议》，约定 2028 年 3 月前分期清偿。2026 年 1-5 月，公司已收到青岛昌阳回款 0.26 亿元。

6、应收北京奥动零部件款 1.44 亿元，该款项系历史销售动力电池形成。2019 年，北京市纯电出租车置换项目计划逐步将现有燃油出租车置换为具有换电功能的纯电出租车。其中公司提供换电车型，同时与北京奥动合作建设配套换电站。项目初期需先行投资基础设施建设，布局换电站点、备齐配套电池。公司向北京奥动出售换电站配套的备用电池，合计金额为含税 1.44 亿，以匹配出租车更换进度，提供配套换电服务。受疫情影响，北京市燃油出租车置换纯电出租车进度严重滞后，且出行行业竞争激烈，北京奥动营业收入的基数及上限均受到了重大影响，经营出现亏损，项目早期的换电站及配套电池投资回收期延后，原计划用于支付给公司的电池款项被迫推迟。北京奥动现阶段现金流较为紧张，短期内不具备足额偿付全部欠款的能力，但其与公司约定，在其经营状况改善后，制定切实可行的还款方案。

7、应收泰盛天成零部件款 1.23 亿元，系公司向其销售动力电池形成。泰盛天成作为北京市唯一一家梯次利用白名单企业，2021 年与北汽新能源签署协议购买电池，用于开展梯次利用相关业务。2022 年泰盛天成按照协议条款约定按时支付了 0.1 亿元货款，2023 年锂价格暴跌，泰盛天成梯次利用业务受到了严重冲击，导致其经营困难，逾期还款。面对行业出现的重大变化，2023 年起泰盛天成拟通过融资的方式解决遇到的困境，后因行业发展存在不确定性等原因未能达成，为及时止损，泰盛天成于 2025 年 4 月正式最小化运营，并于 2026 年 6 月底，由董事向法院发起泰盛天成破产清算。

8、应收北汽绿行整车款 0.21 亿元，系公司向其销售整车形成，相关整车主要用于其开展共享汽车租赁业务，满足个人租赁车辆出行需求。由于资产不足以清偿全部债务，2021 年 5 月北京市第一中级人民法院受理了北汽绿行的破产清算申请。北汽绿行目前正在进行车辆、办公用品等资产拍卖处置工作，破产财产分配方案尚待确定，存在较大不确定性，公司预计破产清算工作仍将持续较长时间。考虑北汽绿行资不抵债的情况，公司将对北汽绿行的应收款项全额计提坏账准备。

（二）结合各欠款方资信情况、公司信用政策、款项回收情况等，说明公司针对部分应收账款单项计提坏账准备的计提比例偏低的原因及合理性，是否存在坏账准备计提不充分的情形

公司依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对信用风险特征显著不同于组合的应收账款单独计提坏账准备。针对轻享科技、华夏出行、北京恒誉、海纳川底盘等经营正常或已达成有效清偿安排的债务主体，公司基于其资信状况、还款记录及法律保障，按 7.50%-30.00%的区间计提坏账准备，各项单项计提比例均与对应债务人的风险状况相匹配，计提依据充分，比例合理，符合公司会计政策及准则要求。

1、关于轻享科技与北京恒誉（计提比例 7.5%）

为聚焦主业发展，公司于 2025 年将轻享科技（100%股权）及北京恒誉（60%股权）转让给同属北汽集团控制的华夏出行。上述两家公司的应收款项原属合并范围内交易，股权转让后转为外部关联方往来。公司已分别与两家企业签署分期还款协议。鉴于两家企业经营状况正常，且还款安排具备法律约束力，款项回收

风险可控，按 7.50%的比例计提坏账准备具备合理性。

2、关于华夏出行（计提比例 7.50%）

华夏出行系北汽集团内重要的综合出行服务平台，与公司同属北汽集团控制，2025 年度经审计的净资产约为 7.5 亿元，营业收入约为 6.7 亿元，无重大失信、违约等不良信用事项，资信状况良好。虽然受行业特性影响导致回款周期较长，但华夏出行自 2021 年以来已累计回款 18.02 亿元，回款率 91%，履约意愿和履约能力较强。华夏出行当前聚焦公务出行、网约车及 Robotaxi 业务，能够稳定形成经营性现金流入，经营现金流可覆盖自身日常运营开支。结合其历史还款记录及经营状况，公司判断剩余应收款项回收风险可控，按 7.50%的比例计提坏账准备，具备合理性。

3、关于海纳川底盘（计提比例 30.00%）

针对零部件供应业务，公司常规信用政策约定款项结算期为收到合规发票后 60 日内，受行业特性及下游客户结算影响导致付款滞后。海纳川底盘与公司同属北汽集团控制企业，其母公司北京海纳川汽车部件股份有限公司为北汽集团核心零部件平台，资信及持续经营能力良好，为海纳川底盘的持续经营提供了有力支撑。

海纳川底盘累计欠款 4.19 亿元，截至 2024 年底已累计回款 2.22 亿元。针对剩余欠款 1.97 亿元，双方于 2025 年 10 月签订具备法律效力的《和解协议》，约定自 2025 年至 2030 年末分期足额清偿，2025 年海纳川底盘已按协议约定完成首期还款金额 0.15 亿元，鉴于其过往主动偿还历史欠款、协议首笔款项按期履约，判断其具备基础还款意愿与履约信用。

目前，海纳川底盘聚焦整车底盘及制动系统装配业务，已获取头部外资车企零部件装配业务，经营情况持续向好。2025 年度经审计的净资产约为 0.3 亿元，营业收入约为 1.4 亿元，无重大失信、违约等不良信用事项，资信状况良好，市场需求稳定，能够持续产生经营性现金流入，可保障企业日常经营运转与分期还款资金需求。结合其历史还款记录及经营情况，公司判断剩余款项回收风险可控，按 30%的比例计提坏账准备具备合理性。

（三）说明针对上述关联企业应收账款计提大额坏账准备的原因及合理性，对应交易是否具备商业实质，前期收入确认是否真实、准确，是否存在资金占

用等利益输送情形

报告期末，公司对北京奥动、泰盛天成等关联方应收账款计提大额坏账准备，合计金额 2.53 亿元。上述应收款项均源于真实销售业务，因对方经营困难导致应收账款收回存在不确定性，相关交易具备真实商业实质，公司前期收入确认真实、准确、合规，不存在关联方资金占用、利益输送等违规情形。说明如下：

1、北京奥动主营业务为换电站建设与运营，向公司采购动力电池主要用于北京市纯电出租车换电服务，该交易属于产业链上下游的正常协同合作，具备合理商业背景与商业实质。公司严格依据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，按合同约定完成产品交付，货物控制权已实质转移，并在取得验收确认的时点确认销售收入，收入确认真实、准确。为保证公司合法权益，北汽新能源与北京奥动大股东（奥动新能源股份有限公司）协商多轮，谈判股权上翻、债转股等多种方式解决，目前正在进一步协商。

上述交易基于真实的业务背景，不存在关联方非经营性资金占用等利益输送行为。北京奥动正常运营，2025 年度经审计的营业收入约为 0.9 亿元，但近年来持续亏损，导致其净资产为负，自身偿债能力较弱，且近几年无回款记录，2025 年度亦未偿还欠款，款项回收存在风险，公司综合考虑以上情况对该笔应收款单项减值测试，计提坏账准备。

2、泰盛天成向公司采购动力电池，用于其开展电池检测及梯次利用业务。属于产业链正常协同交易，具备合理商业背景与商业实质。公司严格依据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，按合同约定完成产品交付，货物控制权已实质转移，并在取得验收确认的时点确认销售收入，收入确认真实、准确。

上述交易基于真实的业务背景，不存在关联方非经营性资金占用等利益输送行为。2022 年泰盛天成按照协议条款约定按时支付了 0.1 亿元货款，2023 年锂价格暴跌，泰盛天成梯次利用业务受到了严重冲击，导致其经营困难，逾期还款。面对行业出现的重大变化，2023 年起泰盛天成拟通过融资的方式解决遇到的困境，后因行业发展存在不确定性等原因未能达成，为及时止损，泰盛天成于 2025 年 4 月正式最小化运营，并于 2026 年 6 月底，由董事向法院发起泰盛天成破产清算。已无有效偿债资金来源，款项回收金额取决于剩余资产拍卖的结果。公司基于谨慎性原则，对该笔应收款单项减值测试后全额计提坏账准备。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（二）、（三），年审会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司财务人员、业务人员，了解和评价管理层与应收账款预期信用损失计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、获取与关联企业形成应收账款的相关交易单据，检查收入真实性；
- 3、结合应收款项发生时间，复核应收账款账龄分布及逾期应收账款，了解逾期应收账款的形成原因；
- 4、获取公司应收账款坏账准备计提政策。对于单项计提单独确定信用损失的应收账款，复核管理层对预计未来可获得的现金流量所做评估的依据及假设的合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师对于问题（二）认为：公司对于信用风险特征显著不同于组合的应收账款单独计提坏账准备，其中对于债务主体经营正常或与其已达成清偿计划的，结合各主体风险状况，在 7.50%-30.00%的区间计提坏账准备。公司计提比例合理，未发现存在坏账准备计提不充分的情形。

经核查，年审会计师对于问题（三）认为：北京奥动、泰盛天成为公司合营企业，两家公司均属于新能源汽车行业内公司，北京奥动主要是向出租车和网约车提供换电服务，泰盛天成主要从事新能源汽车智能换电及动力电池梯次利用业务，公司与两家公司的交易属于产业链上下游正常协同合作，历史交易具备商业合理性，未发现存在资金占用等利益输送情形。因两家公司经营不善，公司全额收回应收账款具有不确定性，按照单项认定计提坏账准备合理。

特此公告。

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司董事会

2026 年 7 月 17 日