

利尔达科技集团股份有限公司对北京证券交易所年报问询函的回复

北京证券交易所上市公司管理部：

利尔达科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 6 月 11 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对利尔达科技集团股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 032 号）（以下简称“《问询函》”），公司对问询函各项问题进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。现提交贵部，请予审核：

一、关于经营情况

2021-2023 年，你公司营业收入分别为 22.06 亿元、25.78 亿元、24.26 亿元，近两年分别同比增长 16.90%、减少 5.9%；毛利率分别为 22.59%、17.40%、13.24%，连续两年下滑，其中主营业务 IC 增值分销的毛利率分别为 20.22%、14.30%、9.12%；归属于上市公司股东的净利润分别为 1.81 亿元、1.11 亿元、-601.60 万元，近两年分别同比减少 38.79%、105.44%。2023 年你公司员工人数减少 185 人，占比 14.87%。2024 年第一季度，你公司实现营业收入 4.41 亿元，同比减少 10.54%；归属于上市公司股东的净利润为-2,543.26 万元，同比减少 432.38%。

请你公司：

（1）结合行业发展态势、公司业务开展情况、采购及销售价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明 IC 增值分销业务毛利率持续大幅下降的原因，导致毛利率下滑的因素目前是否仍处于持续状态，是否存在业绩进一步下滑的风险；

（2）说明 2023 年员工人数减少的原因，是否对公司生产经营活动产生不利影响；

（3）说明公司为改善盈利能力采取的应对措施及效果。

请年审会计师说明针对营业收入、营业成本实施的审计程序，取得的审计证据及结论。

回复：

（一）结合行业发展态势、公司业务开展情况、采购及销售价格变动情况、同行业可比公司情况等，说明 IC 增值分销业务毛利率持续大幅下降的原因，导致毛利率下滑的因素目前是否仍处于持续状态，是否存在业绩进一步下滑的风险

公司所处的电子元器件行业，是一个极其复杂的全球产业链，周期性是典型表现，且其周期性受到多重因素影响，极难判断。

2023 年以来，受地缘冲突加剧、全球贸易政策等影响，全球经济增长进一步放缓，市场结构性分化较为明显，一方面，与普通消费电子相关的产品需求较为疲软，而与汽车、新能源等相关的产品需求较为旺盛。由于公司分销的产品大多应用在消费电子、工业等领域，受到经济持续下行的影响，下游客户需求持续低迷，大多仍处于消耗前期备货库存的状态，导致 2023 年度行业呈现供大于求的情况。在此情况下，不少电子元器件厂商纷纷下调价格保持市场份额，导致公司分销产品的价格大幅下滑，毛利率持续走低，而公司为保持自身的竞争力，在 2023 年继续保持对物联网模块等自主产品的研发、销售拓展方面的投入，从而综合导致了公司 2023 年净利润同比大幅下滑且转亏损。

2023 年度公司 IC 增值分销业务中各类产品的收入及毛利变动情况具体如下表所示：

产品分类	2023 年			2022 年		
	收入（万元）	成本（万元）	毛利率	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
分立器件	69,031.87	61,150.36	11.42%	48,286.94	40,595.16	15.93%
微控制器芯片	51,337.87	46,766.75	8.90%	82,668.06	70,892.67	14.24%
模拟芯片	21,277.93	19,457.15	8.56%	24,638.91	21,372.83	13.26%
射频芯片	13,671.11	12,517.30	8.44%	6,700.72	5,935.53	11.42%
传感器	8,873.73	8,163.18	8.01%	10,598.35	9,276.29	12.47%
电源芯片	8,209.53	7,402.54	9.83%	8,755.51	7,397.44	15.51%
存储器	5,564.85	5,281.29	5.10%	2,908.99	2,463.62	15.31%
接口芯片	2,878.02	2,757.10	4.20%	5,075.70	4,392.66	13.46%
功能模块	1,796.71	1,715.09	4.54%	4,636.31	4,146.45	10.57%

其他	3,203.42	3,681.51	-14.92%	3,393.01	2,926.86	13.74%
合计	185,845.05	168,892.27	9.12%	197,662.50	169,399.52	14.30%

续上表

产品分类	毛利额（万元）		
	2023	2022	差额
分立器件	7,881.51	7,691.78	189.73
微控制器芯片	4,571.12	11,775.39	-7,204.27
模拟芯片	1,820.79	3,266.08	-1,445.29
射频芯片	1,153.81	765.20	388.61
传感器	710.55	1,322.06	-611.51
电源芯片	806.99	1,358.07	-551.08
存储器	283.56	445.36	-161.80
接口芯片	120.92	683.04	-562.12
功能模块	81.62	489.86	-408.24
其他	-478.09	466.15	-944.24
合计	16,952.78	28,262.98	-11,310.20

根据上表所示，公司 2023 年度集成电路产品的结构化差异非常明显，进一步分析 2023 年度分销产品的毛利金额变动情况，主要产品分立器件营业收入有较大提升，营业收入增长的主要原因是该类产品市场需求低迷，公司通过降价清库存以价换量，该类产品本年度的毛利率大幅下降，所贡献的总毛利略有增长。而其他类别产品如微控制器芯片、模拟芯片等，由于市场萎缩严重，降价策略仅能减缓销售下降的幅度，该类产品收入和毛利同比均出现较大幅度下滑，尤其是微控制器芯片的毛利额大幅下滑是导致公司整体毛利额下滑的主要原因。

公司近二年微控制器芯片的销售均价及采购成本变动情况如下表所示：

产品分类	销售均价（元）			平均采购成本（元）		
	2023 年	2022 年	变动率	2023 年	2022 年	变动率

微控制器芯片	5.18	7.35	-29.53%	4.72	6.31	-25.14%
--------	------	------	---------	------	------	---------

根据上表所示，公司微控制器的销售价格和采购成本均出现较大幅度下降，但销售价格下降幅度超出成本下降幅度，进而导致毛利率出现较大幅度下降。

综上，公司 2023 年度分销业务总收入较 2022 年度略有下滑，但因微控制器芯片的毛利率和销售额同比 2022 年度大幅下滑，毛利额大幅下降 7204 万元，进而导致公司整体毛利率从 14.30% 下降到 9.12%，公司整体毛利额同比下降 1.13 亿元，这也是公司当年由盈转亏的主要原因。

同行业可比公司的收入及毛利变动情况如下表：

公司名称	2023				2022			
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利额(万 元)	毛利率	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利额 (万元)	毛利率
力源信息	520,683.02	469,855.97	50,827.06	9.76%	700,306.89	634,419.21	65,887.68	9.41%
润欣科技	160,258.30	146,875.43	13,382.87	8.35%	153,397.33	138,802.10	14,595.23	9.51%
雅创电子	217,289.95	185,197.78	32,092.18	14.77%	196,775.78	161,633.29	35,142.49	17.86%
威雅利(港 元,中报)	135,945.70	129,747.60	6,198.10	4.56%	313,543.30	285,675.60	27,867.70	8.89%
利尔达	185,845.05	168,892.27	16,952.78	9.12%	197,662.50	169,399.52	28,262.98	14.30%

续上表

公司名称	同比变动		
	收入	毛利额	毛利率增减变动
力源信息	-25.65%	-22.86%	增加 0.35 个百分点
润欣科技	4.47%	-8.31%	减少 1.16 个百分点
雅创电子	10.43%	-8.68%	减少 3.09 个百分点
威雅利(港元,中报)	-56.64%	-48.70%	减少 4.33 个百分点
利尔达	-5.98%	-40.02%	减少 5.18 个百分点

根据上表所示，2023 年度同行业可比公司毛利额均出现不同幅度的下滑，因各公司产品结构不同，毛利下降的幅度会有一定差异，雅创电子和威雅利的下降幅度较大，公司毛利额的下降趋势与幅度与同行业可比公司基本一致。

2024 年度以来，工业、消费电子市场等客户需求持续低迷，公司一季度出

现亏损扩大的情形，公司 2024 年度面临较强的业绩压力。公司已进一步优化产品线结构并积极加大汽车电子和 5G 相关领域的投入，随着全球电子市场的回暖、客户端需求逐步恢复及公司在汽车电子、5G、星闪等领域的投入逐步得到市场的认可，公司在 2024 下半年度业绩有望出现好转。

(二) 说明 2023 年员工人数减少的原因，是否对公司生产经营活动产生不利影响

因 2023 年度市场持续低迷，客户端需求未得到复苏，公司业绩同比出现较大幅度下滑，为此公司积极采取策略降本增效。为控制公司人力成本，公司根据业务结构对各部门人员进行优化梳理，对部分业务增长缓慢的产品线进行撤并，相应的业务人员、研发人员及职能部门人员也同步进行优化。

本次人员减少系公司为降本增效、优化产品线结构而主动进行的，优化后公司的产品线及人员配备更加合理，人员绩效也得到改善，不会对公司生产经营活动产生不利影响。

(三) 说明公司为改善盈利能力采取的应对措施及效果

2024 年度，在市场持续疲软客户端需求低迷的大背景下，公司主要从以下几个方面采取措施改善盈利能力：

- 1、进一步梳理产品线结构，对持续亏损没有盈利能力的产品线进行撤并，减少亏损；
- 2、加强业务团队和现场支持人员的培训，提升大客户的服务水平，通过更加优质的服务提升公司在大客户端的产品份额；
- 3、强化研发团队的绩效管理，提升产品的技术优势与核心竞争力；
- 4、严格控制差旅、招待等各种费用支出，在优化产品线结构基础上进一步优化人员结构，控制总体人力成本。

通过以上措施，公司第二季度的亏损环比一季度有所下降，预计下半年公司的盈利能力将出现一定程度的好转。

(四) 请年审会计师说明针对营业收入、营业成本实施的审计程序，取得的审计证据及结论

会计师主要实施的核查程序及取得的审计证据如下：

- 1、了解、评估并测试公司与销售收款循环相关的内部控制设计的合理性及

执行有效性；

2、获取公司与主要客户签订的销售合同，检查合同相关条款；

3、对收入、成本及毛利率变动情况实施实质性分析程序，判断营业收入和毛利率变动的合理性；

4、获取公司关联方清单，复核相关客户是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

5、对收入实施销售测试程序，检查了与收入确认相关的支持性文件，核对发票、销售合同、签收单及对账单等文件，以评价收入确认的真实性和准确性；

6、对主要客户的期末应收账款余额及年度销售金额实施函证程序；

7、对主要客户实施访谈程序；

8、选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的收入确认记录，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

9、检查资产负债表日至审计报告日的销售退回，分析是否属于资产负债表日后调整事项；

10、评估和测试与成本确认相关内部控制的设计和运行有效性；

11、获取主要供应商的采购合同，检查合同条款；

12、对主要供应商的期末应付账款余额及年度采购金额实施函证程序；

13、对主要供应商实施访谈程序；

14、实施采购测试，检查采购入库、支付货款的原始单据；

15、实施计价测试，复核成本结转的准确性。

经核查，会计师获取了充分适当的审计证据，会计师认为公司营业收入、营业成本的确认符合企业会计准则相关规定。

二、关于收入确认政策

报告期内你公司实现营业收入 24.26 亿元，其中 IC 增值分销营业收入 18.58 亿元，占比 76.60%；物联网模块及系统解决方案营业收入 5.39 亿元，占比 22.23%；技术服务及其他营业收入 2,697.00 万元，占比 1.11%；其他收入 137.38 万元，占比 0.06%。你公司年报披露收入确认原则为：电子元器件销售业务，在将相关产品交付给客户，并经客户确认后确认收入；技术服务业务，在将相关方案交付给客户，经客户验收后确认收入。4 月 23 日，你公司披露业绩快报修正公告，

因销售合同附有无条件无理由退货条款，对 2023 年度部分暂不符合收入确认条件的收入予以冲回，调减营业收入 988.04 万元。

请你公司：

(1) 说明退货政策和历史退货率，列示本期实际发生的销售退回金额，并结合合同退货条款，说明收入确认时点是否恰当，公司在进行收入确认时是否合理预计退货率，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(2) 对于电子元器件销售业务，结合采购及销售的具体条款说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格，说明你公司交易时属于主要责任人还是代理人，收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 说明退货政策和历史退货率，列示本期实际发生的销售退回金额，并结合合同退货条款，说明收入确认时点是否恰当，公司在进行收入确认时是否合理预计退货率，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司的退货政策：若存在产品质量问题，客户可要求退货、换货或返修，除此之外，公司对少数客户的产品在测试期间给予无条件退货的约定。

公司历史退货率如下：

单位：万元

2022 年度			2021 年度		
主营业务收入	退换货收入	退换货比例	主营业务收入	退换货收入	退换货比例
256,859.72	1,227.78	0.48%	220,259.07	635.60	0.29%
续上表					
2020 年度			2019 年度		
主营业务收入	退换货收入	退换货比例	主营业务收入	退换货收入	退换货比例
137,573.10	404.40	0.29%	124,237.22	319.90	0.26%

本期实际发生的销售退回金额及退换货比例：

主营业务收入（万元）	退换货收入（万元）	退换货比例
------------	-----------	-------

242,485.72	828.11	0.34%
------------	--------	-------

由上表可见,公司的退换货比例极低,仅占各年公司主营业务收入的0.26%、0.29%、0.29%、0.48%和0.34%,公司退换货主要系销售的产品质量问题进行产品的更换、退货,且退换货具有偶发性,退货比例极低,因此退货不影响收入时点的判断,公司收入确认时点恰当。

公司在进行收入确认时未预计退货率并计提预计负债,而是于实际退回时计入当期损益,考虑公司的历史退货率,销售退回计提预计负债对报表影响金额极小,结合会计质量信息有关重要性的说明“企业提供的会计信息应当反映与企业财务状况、经营成果和现金流量等有关的所有重要交易或者事项。”公司销售退回的会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 对于电子元器件销售业务,结合采购及销售的具体条款说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格,说明你公司交易时属于主要责任人还是代理人,收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条规定:企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司开展的电子元器件销售业务属于产品的购销业务,自供应商处购入电子元器件后,再转让给客户,在转让之前已取得产品的控制权。从客户的角度看,公司是其供应商并承担提供商品的主要责任。另外,公司对产品的定价系结合市场情况、公司成本、客户采购情况进行综合协商定价,公司完全承担了产品交付前(包括按客户需求采购并进行烧录加工的产品)的保管和灭失、价格波动等风险。综上所述,公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权,交易时属于主要责任人,采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

(三) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序:

- 1、获取公司主要客户销售合同、销售订单，检查合同相关条款；
- 2、获取并复核公司报告期内的退换货明细，了解退换货原因及会计处理；
- 3、获取电子元器件销售业务主要客户签订的合同，检查合同条款，判断公司交易时属于主要责任人的合理性。

经核查，会计师认为：

1、公司退货具有偶发性，且比例极低，因此退货不影响收入时点的判断，公司收入确认时点恰当。

2、公司销售退回的会计处理符合企业会计准则的规定。

3、电子元器件销售业务，公司对产品的定价系结合市场情况、公司成本、客户采购情况等进行综合协商定价；公司完全承担了相关存货的保管和灭失、价格波动等风险；公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险。公司交易时属于主要责任人，收入采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

三、关于偿债能力

报告期末你公司货币资金 1.82 亿元，交易性金融资产 100 万元，短期借款 3.96 亿元，合并报表资产负债率为 63.49%，利息保障倍数 0.43。

请你公司结合货币资金、借款到期情况、日常生产经营资金需求、融资渠道及融资能力等，分析说明你公司是否存在短期偿债风险，针对流动性不足采取的应对措施及实施效果。

回复：

截至 2024 年 5 月 31 日，公司的银行授信为 9.64 亿，实际使用授信 6.9 亿，公司结余未使用的授信额度为 2.74 亿元。

公司 2024 年度各类贷款到期合计约 4.4 亿元，平均分布于各月，每月还款后会重新贷出，公司会根据资金结余情况及时调整信贷金额。公司年初结合年度战略、财务预算和日常经营情况，制定了本年度的月度资金预算情况，预计全年的平均授信结余会维持在 2 亿元左右。

综上，根据预算公司一直存在授信结余，且公司可以根据资金情况及时新增银行授信额度及调整供应商货款的支付安排，公司在正常经营情况下不存在偿债风险。

为进一步改善公司的运营资金效率，在销售端，公司已经采取降库存和控应

收的总体战略,通过存货的总体规模管控和应收款项的积极追偿加快公司经营
性现金流的流入。另一方面,在采购端,公司积极与主要供应商进行谈判,针对
市场持续低迷、客户提货意愿不强的现状,要求供应商延长公司付款账期,对
部分集采供应商公司在延长账期的同时,提高票据支付的比例,进一步延长公
司的实际付款周期。

截至 2024 年 5 月 31 日,公司的应收账款及存货规模较期初合计下降约 1.62
亿,公司的资产负债率从年初的 63.49%下降到 62.2%,公司的运营资金效率得
到一定程度的改善。

此外,公司与不同的银行展开不同类型的授信合作,并积极维护好各金融机
构的关系,确保公司的授信总额度控制在合理范围内。

四、关于应收账款、应收票据及应收款项融资

报告期末你公司应收账款、应收票据及应收款项融资账面余额合计 9.07 亿
元,较期初增长 13.59%,其中应收票据 39.46 万元,较期初减少 25.95%;应
收款项融资 1.51 亿元,较期初增长 83.67%,已背书或贴现且在资产负债表日尚
未到期的应收款项融资终止确认 3.39 亿元;1 年以内应收款项账面余额为 8.81
亿元,占营业收入的 36.33%,去年年末该比例为 30.18%。报告期末你公司计
提应收账款坏账准备 4,606.19 万元,其中单项计提 1,265.91 万元,计提比例
为 100%;低风险组合账面余额 9,482.14 万元,计提比例为 0。按欠款方归集
的应收账款余额前 5 名中, JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 期末余额 9,482.14
万元,期初余额 9,230.46 万元,期初期末均未计提坏账准备。

请你公司:

(1) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情
况等,说明在营业收入下降的情形下,应收款项余额增长的原因及合理性;

(2) 说明应收票据和应收款项融资的划分标准、期后承兑情况、应收款项
融资终止确认的依据,是否符合企业会计准则的规定,是否存在已终止确认的
票据因到期无法承兑而被追索的情形,并结合公司与客户结算方式的变化,说
明应收款项融资大幅增长的原因及合理性,是否存在无真实背景的票据往来;

(3) 说明单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全
额计提坏账准备的原因,说明前期收入确认是否审慎;

(4) 说明与 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 的交易背景, 应收账款的账龄、期后回款情况、划分为低风险组合且未计提坏账准备的原因及合理性, 说明 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 与你公司是否存在关联关系。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

(一) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等, 说明在营业收入下降的情形下, 应收款项余额增长的原因及合理性

1、销售信用政策的变动情况

公司根据客户信用评级情况, 对长期合作、信誉良好的客户采取信用账期政策, 对新开发等其他客户采取预收款销售政策。报告期内销售信用政策总体没有变化, 仅个别客户由于行业状况及交易规模变化等原因调整了客户的信用期。

2、主要客户结算周期及回款情况

单位: 万元

客户名称	信用期	信用期较上年是否变化	2023 年末应收账款	2022 年末应收账款	变动金额	期后回款(统计截至 2024-5-31)	期后尚未回款原因
A 公司	货到月结 60 天	否	9,794.29	1,875.00	7,919.29	9,794.29	
B 公司	货到月结 30 天	否	9,482.14	9,230.46	251.68	9,482.14	
C 公司	票到月结 30 天	否	3,869.12	5,291.46	-1,422.34	3,869.12	
D 公司	货到月结 30 天	是	2,537.05	0.00	2,537.05	2,537.05	
E 公司	货到月结 90 天	否	2,523.21	1,145.46	1,377.76	1,331.94	客户存货去化慢, 资金紧张, 回款较慢
F 公司	货到月结 60 天	新增客户	1,954.48	0.00	1,954.48	1,954.48	
G 公司	票到月结 60 天	否	1,813.66	3,013.51	-1,199.84	1,813.66	
H 公司	票到月结 90 天	是	1,385.73	1,572.24	-186.51	1,379.16	
深圳市海曼科技股份有限公司	货到月结 60 天	否	1,249.32	0.00	1,249.32	1,249.32	
I 公司	票到月结 60 天	否	1,160.92	676.54	484.38	320.00	国有企业审批流程长, 回款较慢

由上表可知, 公司主要客户的信用期较上年变化不大, 仅 D 公司和 H 公司有变化。其中, D 公司由于其交易规模增加, 公司根据其信用情况给予了货到月结 30 天的账期; H 公司信用期的调整主要系公司对汽车电子行业的战略布局, 给汽车行业的客户适当延长了账期。期后主要客户除了 E 公司和 I 公司这两家客户回

款相对较慢外，其他主要客户期后回款均良好。

3、应收款项余额增长的原因及合理性

2023 年和 2022 年，公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末	增幅
应收账款期末账面金额	75,498.45	71,526.37	5.55%
营业收入	242,623.10	257,830.33	-5.90%

报告期内，公司对主要客户给予月结 30 天到 90 天左右信用期，故期末应收账款余额的变动主要受公司第四季度营业收入的变化影响。

公司应收账款与第四季度营业收入变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第四季度/2023 年末	2022 年第四季度/2022 年末	增幅
营业收入	74,949.02	64,068.02	16.98%
应收账款期末账面余额	75,498.45	71,526.37	5.55%
应收账款期末余额占第四季度营业收入比例	100.73%	111.64%	

由上表可知，公司 2023 年四季度加大销售力度，营业收入较上年同期增加 16.98%，2023 年期末应收账款账面余额数较上年末增幅 5.55%，应收账款期末余额占第四季度营业收入比例本期为 100.73%，较上年同期的比例 111.64%有小幅下降。总体来说，营业收入与应收账款的变动趋势较为一致，具备合理性。

(二) 说明应收票据和应收款项融资的划分标准、期后承兑情况、应收款项融资终止确认的依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形，并结合公司与客户结算方式的变化，说明应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在无真实背景的票据往来

1、应收票据和应收款项融资的划分标准、应收款项融资终止确认的依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形

银行承兑汇票的承兑方为商业银行或有资质的财务公司，承兑方信用风险和延期付款风险很小，因此，公司将银行承兑汇票划分为应收款项融资，将商业承兑汇票划分为应收票据。在银行承兑汇票背书或贴现时，终止确认应收款项融资；

商业承兑汇票背书或贴现时，不予终止确认应收票据。

根据财政部《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(财会〔2017〕8 号)第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》应用指南(2018 年修订)指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)、权益价格风险等。”根据中国证监会《上市公司执行企业会计准则案例解析(2020)》，“如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给银行，可以终止确认”。

银行承兑汇票的承兑方为商业银行或有资质的财务公司，承兑方信用风险和延期付款风险很小，公司背书和贴现的同时已转移了票据对应的几乎所有风险和报酬，符合金融资产终止确认的条件。而商业承兑汇票的承兑方为非银机构，其信用等级相较于银行、财务公司较低，公司背书和贴现的同时未能转移票据对应的几乎所有风险和报酬，不符合金融资产终止确认的条件。综上，公司将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认，已背书或贴现的商业承兑汇票不予终止确认，符合企业会计准则的相关规定。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条的规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

公司管理银行承兑汇票的模式为将其背书、贴现、持有至到期兼而有之。公司背书和贴现的同时已转移了票据对应的几乎所有风险和报酬，符合金融资产终止确认的条件，即公司背书、贴现银行承兑票据的行为满足“出售该金融资产为目标”定义。综上，公司管理银行承兑汇票的业务模式既以收取合同现金流量为

目标又以出售该金融资产为目标，按照准则应当列报为应收款项融资。

公司管理商业承兑汇票的模式主要为持有至到期以收取合同现金流量，偶有背书转让。商业承兑汇票的承兑方为非银机构，其商业信用相较于银行、财务公司较低，故公司认为商业承兑汇票背书转让后，未能转移票据对应的几乎所有风险和报酬，不符合终止确认条件，即公司背书转让票据的行为不满足“出售该金融资产为目标”定义，按照准则应当列报为应收票据。2023年1月1日至2024年5月31日期间，不存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形。

2、应收票据和应收款项融资的期后承兑情况

(1)截至2024年5月31日，2023年年末银行承兑汇票期后流转情况如下：

单位：元

项目	金额
2023年12月31日银行承兑汇票余额	151,301,886.56
其中：期后已到期并承兑（或未被追索）银行承兑汇票	61,373,824.78
期后到期未承兑（被追索）银行承兑汇票	
截至2024年5月31日在库、已背书或贴现但尚未到期银行承兑汇票	89,928,061.78

(2)截至2024年5月31日，2023年年末商业承兑汇票期后流转情况如下：

单位：元

项目	金额
2023年12月31日商业承兑汇票余额	394,628.61
其中：期后已到期并承兑（或未被追索）商业承兑汇票	394,628.61
期后到期未承兑（被追索）商业承兑汇票	
截至2024年5月31日在库、已背书或贴现但尚未到期商业承兑汇票	

3、结合公司与客户结算方式的变化，说明应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在无真实背景的票据往来

2023年12月31日，公司应收款项融资余额151,301,886.56元，较上年期末增长68,925,142.41元。公司期末应收款项融资大幅增长，主要系部分客户的结算方式改变所致。结算方式变更的主要客户情况如下表所示：

单位：元

公司名称	2023/12/31 票据余额	2023 年度结算方式	2022 年度结算方式
A 公司	30,047,273.14	电汇/承兑	电汇
J 公司	24,946,329.63	电汇/承兑	电汇
E 公司	6,353,955.90	电汇/承兑	无收款
K 公司	2,112,000.00	电汇/承兑	无收款
深圳市海曼科技股份有限公司	1,383,644.00	电汇/承兑	电汇
L 公司	1,332,726.80	电汇/承兑	无收款
英孚康（浙江）工业技术有限公司	977,596.24	电汇/承兑	无收款
苏州科达科技股份有限公司	805,000.00	电汇/承兑	电汇
M 公司	756,044.60	电汇/承兑	电汇
深圳市星火数控技术有限公司	560,000.00	电汇/承兑	电汇
合 计	69,274,570.31		

公司不存在无真实背景的票据往来。

(三) 说明单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全额计提坏账准备的原因，说明前期收入确认是否审慎

公司单项计提坏账准备的客户情况

单位：元

客户	金额	形成背景	账龄	计提坏账准备的原因	单项计提时间
智恒科技股份有限公司	9,204,441.05	销售货款	1 年以内 2,298,738.31 元，1-2 年 2,832,101.29 元，2-3 年 4,073,601.45 元	存在诉讼，预计收回可能性不大	2023 年
山东德洋电子科技有限公司	729,130.51	销售货款	5 年以上	存在诉讼，预计收回可能性不大	2019 年
上海秀派电子科技有限公司	792,890.00	销售货款	4-5 年 20,600.00 元，5 年以上 772,290.00 元	存在诉讼，预计收回可能性不大	2021 年
杭州贝赢通信科技有限公司	48,185.47	销售货款	4-5 年	已成为无法完全履行还款义务的被执行人，预计收回可能性不大	2020 年
仿翼（深圳）科技有限公司	68,200.00	销售货款	1 年以内 34,100.00 元，1-2 年 34,100.00 元	存在诉讼，预计收回可能性不大	2023 年
深圳市骁巨智能科技有限公司	528,038.40	销售货款	1 年以内 296,678.40 元；1-2 年 231,360.00 元	存在诉讼，预计收回可能性不大	2023 年
QIQ GLOBAL PTE LTD	472,784.54	销售货款	2-3 年 40,223.19 元，3-4 年 66,363.87 元，4-5 年 366,197.48 元	客户经营不佳，预计收回可能性不大	2022 年
福建龙盛智能电子科技有限	815,460.00	销售货款	1 年以内	已成为无法完全履行还款义务的被执行人，预计收	2023 年

公司				回可能性不大	
----	--	--	--	--------	--

上述客户的应收款项预计收回可能性小，均全额计提了坏账准备。

公司前期确认收入时，上述公司经营正常，无相关迹象表明该款项无法收回，公司正常取得了客户的签收单或者对账单等资料。公司对上述公司单项计提坏账准备均系在公司发现其经营状况出现异常，对其提起诉讼并预计收回可能性不大时。公司前期收入确认审慎，符合收入确认政策。

(四) 说明与 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 的交易背景，应收账款的账龄、期后回款情况、划分为低风险组合且未计提坏账准备的原因及合理性，说明 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 与你公司是否存在关联关系

公司与 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) (以下简称智龙科技) 的交易背景：深圳富森供应链管理有限公司及其关联主体智龙科技在供应链物流公司中排名前列，为国内电子元器件分销体系内多家知名公司提供全方位代理报关进口服务。公司及境内子公司大部分产品主要通过子公司利尔达科技(香港)有限公司(以下简称利尔达香港)采购后进口取得。考虑到进口效率、成本等因素，公司多年以来主要采取利尔达香港采购后委托富森供应链(包含深圳富森及其境外关联主体智龙科技)进口。公司与智龙科技目前主要的交易模式：境外子公司采购后通过富森供应链报关进口：公司与境外供应商签订采购合同，确认所采购进口原材料的数量、单价、交货方式和交货时间等信息；到货后，利尔达香港委托富森供应链完成提货、运输、报关进口等流程；公司与富森供应链对账结算，境内公司将款项支付给深圳富森供应链管理有限公司(以下简称深圳富森)，智龙科技将款项支付给利尔达香港，利尔达香港支付给海外供应商。财务核算上，境内公司账面会对深圳富森产生应付账款，利尔达香港会对智龙科技产生应收账款，同时，利尔达香港会对供应商产生应付账款。

截至本期末，公司应收智龙科技的款项 9,482.14 万元，账龄均为 1 年以内，期后款项均已全数收回。根据上述交易模式，利尔达境内公司每支付一笔货款给富森供应链，对方即支付相应的金额到利尔达香港，且根据公司与富森供应链签署的《委托代理协议》及其补充协议，约定若智龙科技未能及时、足额向利尔达香港支付货款，利尔达境内公司有权在因《委托代理协议》而发生的任何一笔或多笔向深圳富森应付的款项中扣除与智龙科技欠付利尔达香港款项等金额的款项。利尔达境内公司有权在智龙科技的付款行为逾期后立即行使上述扣款行为而

无须通知深圳富森或取得深圳富森的同意。公司对智龙科技的应收账款有较为充足的保障，且公司历史上应收智龙科技款项的损失率为 0，因此公司认为该模式下利尔达香港对富森供应链的应收账款不存在坏账风险，不需要计提坏账损失，相关的账务处理符合企业会计准则的要求。

截至 2023 年 12 月 31 日，智龙科技实际控制人孟国庆持有公司 4,802,184 股股票，持股比例为 1.14%。除此之外，智龙科技与公司不存在关联关系。

(五) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取并复核公司应收账款明细账，检查客户分类、账龄等的准确性；
- 2、取得并查阅主要客户的销售合同，检查信用政策及其报告期内的变动情况；
- 3、对报告期内主要客户期末应收账款余额实施函证程序，对于未回函的客户实施替代性程序，核对客户确认记录、销售发票等支持性文件及期后收款记录；
- 4、检查报告期已背书或已贴现未到期票据的期后兑付情况；
- 5、向公司相关人员了解公司应收款项融资期末余额大幅增长的原因；
- 6、了解主要客户 2022 年度及 2023 年度的具体结算方式的变化情况；
- 7、查询相关准则规定，判断公司应收款项融资及应收票据划分的合理性、应收款项融资终止确认的合理性；
- 8、了解公司单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全额计提坏账准备的原因等情况；
- 9、获取单项计提坏账准备客户款项形成的相关收入确认依据，判断其收入确认是否合理；
- 10、了解报告期内公司坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，评价坏账准备及信用减值损失的会计政策是否符合企业会计准则的规定；

经核查，会计师认为：

- 1、公司期末应收账款的增加主要受公司第四季度营业收入增加所致，具备合理性；
- 2、公司应收票据和应收款项融资的划分符合企业会计准则的规定。应收款项融资背书或贴现后终止确认，符合企业会计准则的规定；
- 3、2024 年 1 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日期间，不存在应收款项融资到期不

能承兑的情形、不存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形；

4、公司 2023 年期末应收款项融资余额较期初大幅增加，主要系部分客户结算方式改变所致，具有合理性；

5、公司票据结算均基于真实的销售业务，不存在无真实背景的票据往来；

6、公司期末单项计提坏账准备的客户在前期确认收入时，取得了客户的签收单或者对账单等外部资料，且收入确认时无相关迹象表明该款项无法收回，公司收入确认审慎，符合收入确认政策；

7、公司应收智龙科技的款项划分为低风险组合且未计提坏账准备确定依据符合企业会计准则规定，具备合理性。

五、关于存货

报告期末你公司存货账面余额 9.02 亿元，较期初增长 27.41%，计提存货跌价准备 4,070.10 万元，账面价值 8.62 亿元。其中库存商品账面余额 7.39 亿元，较期初增长 38.4%，计提存货跌价准备 3,046.36 万元，账面价值 7.09 亿元；发出商品账面余额 8,592.08 万元，较期初增长 9.63%，计提存货跌价准备 696.09 万元，账面价值 7,895.99 万元。4 月 23 日，你公司披露业绩快报修正公告，根据部分存货期后销售价格继续下行的情况以及与客户恒玄科技（上海）股份有限公司（以下简称恒玄科技）业务合同纠纷的处置结果，补提存货跌价准备 823.65 万元。

请你公司：

（1）结合库存商品的构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，是否存在积压或过时风险，跌价准备计提是否充分；

（2）列示发出商品明细、对应的主要客户情况、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例，跌价准备计提是否充分；

（3）说明你公司与恒玄科技业务合同纠纷的详细情况，包括但不限于业务发生时间、合同主要条款、合同金额、前期收入确认及回款情况、出现纠纷的原因、诉讼发生时间、诉讼最新进展，说明你公司是否按规定履行信息披露义务，及你公司针对该项业务及相关存货采取的措施。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，说明实施的审计程序、取得的审计证据及结论。

回复：

（一）结合库存商品的构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，是否存在积压或过时风险，跌价准备计提是否充分

1、库存商品期末构成及库龄列示如下：

单位：万元，%

项目	1年之内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	小计
IC增值分销	58,906.87	11,449.38	698.98	133.59	7.40	71,196.21
自主产品及其他	2,276.54	384.07	45.81	3.67	1.11	2,711.20
合计	61,183.41	11,833.45	744.79	137.26	8.52	73,907.41
占比	82.78	16.01	1.01	0.19	0.01	100.00

如上表所示，2023年末公司库存商品库龄集中在1年以内，库龄1年以上库存商品合计占比17.22%。

2、库存商品通用或定制情况列示如下：

单位：万元，%

项目	库存商品期末余额	其中：通用	通用占比	其中：定制	定制占比
IC增值分销	71,196.21	70,304.45	98.75	891.76	1.25
自主产品及其他	2,711.20	1,860.26	68.61	850.93	31.39
合计	73,907.41	72,164.71	97.64	1,742.70	2.36

2023年末公司库存商品余额为73,907.41万元，其中通用库存商品72,164.71万元，占比97.64%，定制库存商品1,742.70万元，占比2.36%，综上所述，2023年末公司库存商品通用库存商品占比较大。

3、库存商品在手订单覆盖情况列示如下：

单位：万元，%

项目	库存商品期末余额	在手订单金额	在手订单覆盖率
----	----------	--------	---------

IC 增值分销	71,196.21	21,070.15	29.59
自主产品及其他	2,711.20	656.31	24.21
合计	73,907.41	21,726.46	29.40

注：在手订单成本金额系根据期末在手订单数量以及当期相应存货的结存单价估算。

2023 年末公司库存商品余额为 73,907.41 万元，在手订单金额为 21,726.46 万元，在手订单对库存商品期末余额的覆盖率为 29.40%。

4、库存商品期后销售情况列示如下：

单位：万元，%

项目	库存商品期末余额	期后销售金额	期后销售比例
IC 增值分销	71,196.21	24,624.40	34.59
自主产品及其他	2,711.20	1,020.74	37.65
合计	73,907.41	25,645.15	34.70

注：期后销售情况统计至 2024 年 5 月 31 日

2023 年末公司库存商品期末余额 73,907.41 万元，截至 2024 年 5 月 31 日已实现期后销售金额 25,645.15 万元，期后销售占比 34.70%。

5、库存商品持有量较高的原因及合理性

(1) 备货政策：公司对销售产品整体采用“以销定产/以销定采+需求预测+合理备货”的模式。通常为满足客户供货需求，提前根据客户需求预测进行备货，同时综合考虑客户地域分布、生产配送周期、需求预测、下单频率等因素制定安全库存，合理安排生产及发货；

(2) 业务模式：按照业务板块分类，公司的业务分类为 IC 增值分销业务和自主产品业务，其中 IC 增值分销业务占比超过 70%，占据主要部分，IC 增值分销业务的产品一般不需要加工，因此该业务的存货中库存商品的比例较高；

(3) 需求预测：在 2021 年电子元器件短缺时，基于对市场行情的乐观预计，公司根据客户端需求预测对原厂下了较多订单，但从 2022 年下半年开始，下游需求疲软，电子元器件短缺情况得到极大缓解，客户端纷纷缩减采购数量，但原厂不允许代理商取消或推迟采购订单，这些采购订单在 2022 年、2023 年陆续实现采购，造成公司 2023 年存货余额有较大增长，由此导致期末库存商品余额较大；

(4) 业务增长：公司业务规模不断增长，相应的库存商品金额也整体呈现增长趋势，具有合理性且与同行业不存在重大差异。

6、是否存在积压或过时风险

公司 2023 年末库存商品余额为 73,907.41 万元，按照库龄口径统计库龄 1 年以内的库存商品占比 82.78%，通用库存商品占比 97.64%，期后销售比例为 34.70%，进入了去库存阶段，结合目前的在手订单量 21,726.46 万元，在手订单对库存商品的覆盖率已经达到了 29.40%，也反映了公司在 2023 年末的库存商品在合理范围内，不存在明显的库存积压的情况。

7、跌价准备计提是否充分

资产负债表日，公司存货的账面价值按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。此外，公司为确保跌价准备计提充分，基于上述原则计提存货跌价准备的基础上，额外考虑了低周转、长库龄库存商品的跌价计提，具体来说：（1）低周转：结合市场需求及历史经验，公司对于近 1 年内无销售或采购记录的低周转 IC 增值分销产品全额计提跌价准备，对近半年内无销售或采购记录的低周转自主产品全额计提了跌价准备；（2）长库龄：结合市场需求及历史经验，公司对于长库龄的库存商品，公司按照库龄法计提跌价准备，对库龄为 1 年以内的，不额外计提跌价准备；对库龄为 1-2 年的存货，按存货成本 10%计提跌价准备；对库龄为 2-3 年的存货，按存货成本 40%计提跌价准备；对库龄为 3-4 年的存货，按存货成本 70%计提跌价准备；对库龄为 4 年以上存货，按存货成本 100%计提跌价准备。

经统计，公司期末库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例及与同行业可比公司的对比如下：

单位：%

项目	2023 年度
上海移远通信技术股份有限公司	2.75
深圳市广和通无线股份有限公司	4.79
深圳市有方科技股份有限公司	26.03
自主产品行业平均	11.19
公司-自主产品	13.59

武汉力源信息技术股份有限公司	6.43
福建睿能科技股份有限公司	6.81
深圳市好上好信息科技股份有限公司	3.91
深圳中电港技术股份有限公司	3.92
IC 增值分销行业平均	5.27
公司-IC 增值分销业务	3.15

由上表可见，自主产品业务中，公司期末库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例比同行业的上海移远通信技术股份有限公司和深圳市广和通无线股份有限公司高，低于有方科技，主要系有方科技因备品及售后服务品种多、数量少、消耗慢，库龄 1 年以上的库存商品较多，因而整体跌价水平较高。

IC 增值分销业务中，公司库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例与深圳市好上好信息科技股份有限公司和深圳中电港技术股份有限公司接近，略低于同行业平均水平，主要系公司本期新采购备货库存金额较大。公司存货跌价准备计提与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上，公司对库存商品的存货跌价准备计提是充分的。

(二) 列示发出商品明细、对应的主要客户情况、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例，跌价准备计提是否充分

1、发出商品明细、对应的主要客户、期后确认收入及回款列示如下：

发出商品规模	客户家数	发出商品		期后确认收入 (统计截至 2024-5-31)	期后回款 (统计截至 2024-5-31)
		余额(万元)	占比(%)		
500 万元(含)以上	2	1,112.92	12.95	586.16	
100(含)至 500 万元	21	4,626.65	53.85	1,725.46	1,567.41
100 万元(不含)以下	380	2,852.52	33.20	2,772.59	2,615.36
合计	403	8,592.08	100.00	5,084.20	4,182.77

2、客户签收程序及未确认收入的具体原因：

按照产品收入确认方式区分，公司产品收入确认主要分为货到签收确认和对账确认。两种收入确认模式描述如下：

(1) 货到签收确认模式：公司根据客户订单安排产品出库发货，由第三方物

流将货物发往客户指定地点，由客户指定人员（一般为客户的仓储员、采购员或者客户合作的供应链公司）签收并在签收单上签字/盖章确认，公司根据客户指定人员签字/盖章的签收单确认收入。

(2)对账确认模式：公司根据客户订单安排产品出库发货，由第三方物流将货物发往客户指定地点，客户每月在其指定的途径（客户系统、对公邮件）录入结算清单，公司根据客户的指定途径（客户系统、对公邮件）查询结算明细，根据客户对公邮件回复的对账明细或客户业务系统对账明细确认收入。

公司 2023 年末发出商品未确认收入主要系已发货客户尚未完成签收或尚未与公司完成对账，按照公司的收入确认政策，尚不满足收入确认条件，因此形成了发出商品。

3、可比公司中期末发出商品的金额及占存货余额的比例情况如下：

单位：万元，%

可比公司	2023 年末	
	金额	占比
上海移远通信技术股份有限公司	39,495.05	10.89
深圳市广和通无线股份有限公司	25,956.38	19.50
深圳市有方科技股份有限公司	1,866.94	4.44
武汉力源信息技术股份有限公司	898.94	0.52
福建睿能科技股份有限公司	4,150.85	5.76
深圳市好上好信息科技股份有限公司	1,680.95	2.63
深圳中电港技术股份有限公司	55,725.43	6.22
行业平均	18,539.22	7.14
公司	8,592.08	9.52

由上表可见，公司 2023 年末发出商品余额占比与行业平均水平接近，与行业平均水平相比未出现大的偏差，发出商品期末余额符合行业惯例。

4、发出商品余额较大的原因及合理性：

公司保持较高发出商品的原因主要系公司业务规模增长较快，发出商品金额随之增长，2023 年期初期末公司全部发出商品余额占存货余额的比例分别为 11.06%、9.52%，受到客户需求变动等因素影响，同行业公司发出商品占存货的

比例 2023 年期初期末之间也存在一定波动，公司期末发出商品占存货余额的比例与同行业可比公司之间不存在重大差异。

5、跌价准备计提是否充分：

可比公司中期末发出商品跌价准备及占发出商品余额的比例情况如下：

单位：万元，%

可比公司	发出商品余额	发出商品跌价准备	占比
上海移远通信技术股份有限公司	39,495.05	0.00	0.00
深圳市广和通无线股份有限公司	25,956.38	0.00	0.00
深圳市有方科技股份有限公司	1,866.94	511.64	27.41
武汉力源信息技术股份有限公司	898.94	0.00	0.00
福建睿能科技股份有限公司	4,150.85	39.01	0.94
深圳市好上好信息科技股份有限公司	1,680.95	0.00	0.00
深圳中电港技术股份有限公司	55,725.43	537.49	0.96
行业平均	18,539.22	155.45	4.18
公司	8,592.08	696.09	8.10

公司以合同价格为基础计算发出商品期末存货跌价准备。由上表可见，公司 2023 年末发出商品计提的跌价准备及跌价准备占发出商品比例均高于同行业平均水平，公司 2023 年发出商品跌价计提充分。

(三) 说明你公司与恒玄科技业务合同纠纷的详细情况，包括但不限于业务发生时间、合同主要条款、合同金额、前期收入确认及回款情况、出现纠纷的原因、诉讼发生时间、诉讼最新进展，说明你公司是否按规定履行信息披露义务，及你公司针对该项业务及相关存货采取的措施

1、公司与恒玄科技业务合同纠纷情况说明

自 2021 年 3 月起，恒玄科技（上海）股份有限公司（以下简称恒玄科技）陆续向杭州利尔达展芯科技有限公司（以下简称利尔达展芯）发送了若干张《Purchase Order》（《采购订单》），向利尔达展芯采购产品，《采购订单》约定了产品型号、数量、金额等内容，截至资产负债表日，仍有三张《采购订单》未履行完毕。利尔达展芯多次催告恒玄科技按约定将剩余未提产品提走，但恒玄科技均以各种理由推诿。故利尔达展芯于 2023 年 9 月 6 日向上海市浦东新区人

民法院提起诉讼（以下简称利尔达展芯诉恒玄科技纠纷），要求恒玄科技按合同约定数量足额提货。利尔达展芯诉恒玄科技纠纷于 2023 年 9 月 13 日立案，于 2023 年 12 月 8 日开庭审理。利尔达展芯于 2024 年 3 月 27 日收到上海市浦东新区人民法院寄送的一审民事判决书。根据一审判决，上海市浦东新区人民法院支持了恒玄科技继续履行其中 2 张《采购订单》（小批量未履行订单）的诉讼请求，但对数量最多的 1 张《采购订单》未予支持。利尔达展芯不服一审判决，于 2024 年 4 月 9 日提出上诉，目前该案件已获上海市第一中级人民法院过程受理，尚未开庭。

2、未执行订单具体情况

订单编号	型号	订单数量（单位：片）	未提货数量（单位：片）	含税单价（单位：元）	货款（单位：元）	争议处理情况
SH20220211001	STM32U5A9JDIE0	1,400,000.00	245,440.00	24.7522	6,075,179.48	尚待二审裁决
P040-2205090001	STM32U5A9JDIE0	360,000.00	7,887.00	26.0836	205,721.07	获一审判决支持
P040-2206050001	STM32U5A9JDIE0	2,000.00	388.00	25.9477	10,067.72	获一审判决支持

除上表 3 份订单，恒玄科技未提货、公司未确认收入外，前期公司对其销售、回款均正常。

3、前期公司对恒玄科技的收入确认及回款情况

单位：万元

年度	含税收入	回款金额
2021 年度	1,938.77	1,553.70
2022 年度	5,453.42	5,838.49

4、是否按规定履行信息披露义务及针对该项业务及相关存货采取的措施说明

(1)根据《北京证券交易所股票上市规则》8.3.1 的规定：

“上市公司应当及时披露下列重大诉讼、仲裁：

(一)涉案金额超过 1000 万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10% 以上；

(二)股东大会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效；

(三) 可能对公司控制权稳定、生产经营或股票交易价格产生较大影响的其他诉讼、仲裁；

(四) 本所认为有必要的其他情形。

上市公司发生的重大诉讼、仲裁事项应当采取连续 12 个月累计计算的原则，经累计计算达到前款标准的，适用前款规定。已经按照上述规定履行披露义务的，不再纳入累计计算范围。

上市公司应当及时披露重大诉讼、仲裁事项的重大进展情况及其对公司的影响，包括但不限于诉讼案件的一审和二审判决结果、仲裁裁决结果，以及判决、裁决执行情况等。”

公司最近一期经审计净资产（2022 年 12 月 31 日）为 7.53 亿元，公司最近 12 个月累计计算的诉讼、仲裁事项尚未达到上述规则所规定的重大诉讼披露标准，故公司未对利尔达展芯与恒玄科技的上述诉讼纠纷进行披露。

(2) 公司针对该项业务及相关存货采取的措施

此次事件发生后，公司采取的措施如下：

1) 公司和供应商积极协商，争取退货，降低库存。

2) 公司加强市场调研，了解市场需求，制定合理的销售计划，增加销售渠道，提高此笔货物的销售率。

3) 公司于 2024 年 3 月 27 日收到上海浦东新区人民法院寄送的一审民事判决书后，公司已在收到判决书后规定的期限内提起上诉，用法律途径来寻求解决方案。

(四) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1、询问公司管理层，了解公司保持较高的库存商品和发出商品金额的原因并分析其合理性；

2、获取并查阅了库存商品的明细构成、库龄表；获取了在手订单资料、库存商品期后销售情况等信息，分析库存商品在手订单与期末库存商品余额的匹配性和在手订单覆盖情况；获取并查阅期末库存商品的跌价计算表，了解了公司对库存商品跌价计提政策，对库存商品期末跌价准备进行测算；

3、获取了发出商品明细清单，了解了期末发出商品对应的主要客户情况、期末未确认收入的具体原因、期后收入确认及收款情况，了解了公司对发出商品

跌价计提政策，对发出商品期末跌价政策进行测算；

4、查询同行业公司公开信息，了解同行业公司存货结构、存货计提比例等信息；

5、询问管理层，了解公司与恒玄科技业务合同纠纷的具体情况，检查了公司提供的诉讼涉及业务相关的合同、诉讼文件等资料；

经核查，会计师认为：

1、公司对销售产品整体采用“以销定产/以销定采+需求预测+合理备货”的模式，通常为满足客户供货需求，提前根据客户需求预测进行备货。公司保持较高的库存商品和发出商品具有合理性，符合行业惯例；

2、公司对于库存商品和发出商品制定了较为谨慎的跌价计提政策，跌价准备计提充分。

六、关于第一大供应商

报告期内你公司向第一大供应商的采购金额为 14.44 亿元，占比 58.62%。

请你公司：

(1) 说明第一大供应商的主营业务、与你公司的合作时间、与你公司是否存在关联关系，你公司向其采购内容、采购模式、报告期内采购款项的支付情况；

(2) 说明你公司是否对第一大供应商存在重大依赖。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 说明第一大供应商的主营业务、与你公司的合作时间、与你公司是否存在关联关系，你公司向其采购内容、采购模式、报告期内采购款项的支付情况

1、公司第一大供应商基本情况如下：

公司第一大供应商为意法半导体（ST），其成立于 1987 年 6 月成立，是由意大利的 SGS 微电子公司和法国 Thomson 半导体公司合并而成，以业内最广泛的产品组合著称。凭借多元化的技术、尖端的设计能力、知识产权组合、合作伙伴战略和高效的制造能力，意法半导体通过提供创新型半导体解决方案为不同电子应用领域的客户提供服务。意法半导体是世界最大的半导体公司之一，根据其公开披露的数据，其 2023 年营业收入为 172.86 亿美元。

公司与 ST 的合作始于 2012 年，合作之初，主要通过 ST 的授权经销商采购

ST 的产品。2018 年，公司成为 ST 的授权经销商后，公司直接向 ST 采购产品后出售给终端客户，公司与 ST 之间不存在关联关系。

公司向其采购的产品为集成电路，包括微控制器芯片、分立器件、模拟芯片、传感器、其他（存储器）、电源芯片、射频芯片等。

2、公司的采购模式如下：

公司与供应商签订代理协议，双方会根据业务情况就代理产品的代理区域、代理期限、客户报备、库存报备、竞品销售、再分销、违约责任等系列条款进行约定，合作期间供应商会根据代理协议的约定就公司代理执行情况进行检查。日常业务中，公司采购采用“以销定采+需求预测”的采购模式，具体而言，公司根据下订单时公司各型号产品的库存量、在途量、供应商前期计划出货量、客户采购订单量以及市场需求预测量等因素和供应商确定采购数量和交货日期并下达采购订单。目前，公司向第一大供应商采购芯片主要由子公司利尔达香港完成。利尔达香港在收到货物后，根据公司运营部的指令，按照客户订单对货物进行分类整理，一部分货物直接由利尔达香港销售，一部分货物则由利尔达香港销售给公司及其大陆子公司。

3、报告期内采购款项的支付情况

报告期内，公司向 ST 支付的采购款项金额为 12.33 亿元。

(二) 说明你公司是否对第一大供应商存在重大依赖

报告期内，公司 IC 增值分销业务主要供应商为 ST、圣邦微、新洁能等国内外知名原厂，公司向主要供应商的采购品类包括 MCU、传感器、分立器件、射频芯片等各类电子元器件产品，随着公司经营规模的逐渐扩大，公司向主要供应商的采购金额及采购数量相应增加。报告期内，公司对第一大供应商 ST 的采购金额占采购总额的比例为 58.62%，未来若 ST 的股权结构、管理层或经营状况发生重大变化或调整下游代理政策，或因公司的技术服务能力及下游客户渠道发生变化而导致供应商终止与公司的授权代理协议或合作，则公司的经营业绩将受到一定的影响，会导致公司短期内出现业绩下滑的风险。

为减少对上游主要供应商的依赖，公司已经通过以下几个方面建立自身的竞争优势，确保与供应商的合作粘性。

1、公司深耕电子元器件分销领域，形成了较强的增值分销服务能力

公司作为国内深耕电子元器件分销行业的本土代理商，自成立以来不断深化

IC 增值分销业务服务的深度和广度，致力于为国内广大中小企业客户提供最优质的 IC 增值服务。公司提供的 IC 增值服务贯穿于整个客户销售流程，从前期的市场开发策略和技术支持策略的制定到业务推进过程中为客户提供软硬件参考设计；为客户提供软硬件开发指导、审核及调试支持；协助客户完成产测方案设计等一系列服务；协助客户缩短产品开发周期并降低开发成本，促进客户的产品顺利上市，从而与客户形成深度绑定。公司成立至今 20 余年，通过多年的市场实践和行业积累，形成了较强的增值分销服务能力。

2、经过多年的发展，公司积累了广泛的客户基础

经过多年发展，公司建立了完善的销售和服务网络，并积累了近万家客户，上述客户涉及工业控制、消费电子、汽车电子、新能源、物联网等多个行业和领域，客户覆盖范围较广。公司凭借较强的增值分销服务能力以及对行业需求和未来发展方向的深刻理解，能够快速响应客户的采购、技术支持等服务需求，在与客户的合作过程中建立了良好的口碑。目前公司与奥克斯、上海真诺、海康威视等行业知名客户建立了长期稳定的合作关系，并通过行业头部客户带动向其他中小客户的全面渗透，由此积累了广泛的客户基础。

下游广泛的客户基础对于公司的持续发展具有重要意义，广泛的客户群体一方面使公司在细分市场保持稳定的业务收入，通过对行业内优质客户的服务，有利于公司扩大市场影响力，赢得更多客户资源；另一方面也使得公司拥有更多的市场份额优势从而向上游原厂争取更多的资源。而且，在与客户的合作过程中，由于公司突出的增值服务能力，深得客户信赖，即使在公司失去个别品牌代理权的情况下，仍然会保持与公司的合作关系。因此，广泛的客户基础和与客户良好、稳定的合作关系，可以确保公司分销业务的可持续性。

3、公司与诸多品牌方建立了良好的合作关系，为公司的分销业务持续稳定发展打下了坚实的基础

截至目前，公司除了与第一大供应商 ST 的合作外，公司已成为圣邦微、乐山无线电、新洁能等诸多国内知名原厂的授权代理商。公司凭借突出的增值分销服务能力以及较强的市场开拓能力、产品推广能力和优质的技术服务能力，得到众多上游原厂的认可，并与上游原厂建立了良好的合作关系。

综上所述，公司作为专业的 IC 增值分销商深耕中国市场 20 余年，形成了较强的增值分销服务能力，在赋能品牌方的产品推广及销售服务的同时，也为国内

广大中小企业客户提供了优质的技术与服务，从而与上游原厂建立了良好的合作关系，获得了上游原厂的认可，同时也受到了下游客户的青睐，形成了广泛的客户基础。

(三) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1、对公司管理层、相关业务人员进行访谈，了解公司与第一大供应商合作情况、采购内容、采购模式等情况；

2、对第一大供应商进行访谈，了解公司与其合作历史、合作模式、目前合作情况等，确认公司与其是否存在关联关系；

3、对第一大供应商实施函证程序，确认报告期内第一大供应商采购金额、付款金额；

4、计算第一大供应商采购比例，分析公司是否存在对第一大供应商存在重大依赖的风险；

经核查，会计师认为：

报告期内，公司对第一大供应商采购金额占采购总额的比例为 58.62%，公司原材料供应商较为集中，未来若上游供应商的股权结构、管理层或经营状况发生重大变化或调整下游代理政策，或因公司的技术服务能力及下游客户渠道发生变化而导致供应商终止与公司的授权代理协议或合作，则公司的经营业绩将受到一定的影响。

七、关于其他权益工具投资

报告期末你公司其他权益工具投资账面余额 2,600 万元，与期初余额相同，其中宁波海大物联科技有限公司（以下简称海大物联）余额 600 万元，杭州地芯科技有限公司（以下简称地芯科技）余额 2,000 万元。

请你公司：

(1) 说明对海大物联、地芯科技进行投资的具体情况，包括但不限于投资目的、投资时间、投资金额、持股比例等，并说明海大物联与地芯科技的主营业务、主要股东与你公司实际控制人是否存在关联关系、自你公司投资以来的主要财务数据；

(2) 说明将对海大物联、地芯科技投资计入其他权益工具投资的依据及合理性, 是否符合企业会计准则的规定, 并说明对其公允价值计量的判断依据、测算过程及合理性, 期末较期初未发生变动的原因。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

(一) 说明对海大物联、地芯科技进行投资的具体情况, 包括但不限于投资目的、投资时间、投资金额、持股比例等, 并说明海大物联与地芯科技的主营业务、主要股东与你公司实际控制人是否存在关联关系、自你公司投资以来的主要财务数据

1、海大物联

为加强外部合作, 进一步拓展公司业务和市场领域, 促进公司发展。公司于2015年5月25日召开第一届董事会第十次会议, 审议通过了《关于向宁波海大物联科技有限公司投资的议案》, 投资人民币600万元, 占海大物联增资后注册资本的10%。

截至2023年12月31日, 海大物联主要股东情况如下:

股东名称	持股比例
屈琪辉	72.40%
宁波高新区海大兄弟投资合伙企业(有限合伙)	11.00%
利尔达科技集团股份有限公司	10.00%
温小斌	6.60%
合计	100.00%

如上表所示, 海大物联其他主要股东与公司实际控制人不存在关联关系。

海大物联目前主要从事物联网技术服务和物联网管理系统的研发及服务, 同时向客户提供物联网私有云平台服务。海大物联帮助企业利用物联网进行转型升级和业务战略重构, 帮助企业利用物联网的技术和数据采集为新的出发点来着力于生产、销售、研发、售后、运营、结算等一系列行为, 并有效的降本提效。

海大物联目前已经服务了一批优秀的物联网客户, 如澳柯玛、海容、德力西、鱼跃、海信、能率、林内、娃哈哈、安吉尔、联合利华等一大批知名品牌或行业龙头。

自从公司投资后, 海大物联主要财务数据如下:

单位：万元

期间	营业收入	净利润	净资产
2015 年度/2015 年末	205.17	-284.51	315.49
2016 年度/2016 年末	723.51	-332.48	-6.99
2017 年度/2017 年末	1,466.81	315.31	308.49
2018 年度/2018 年末	1,471.62	72.12	498.30
2019 年度/2019 年末	1,600.37	250.05	749.25
2020 年度/2020 年末	1,622.02	273.81	1,023.07
2021 年度/2021 年末	1,301.60	-97.95	933.56
2022 年度/2022 年末	3,220.62	483.14	1,414.01
2023 年度/2023 年末	3,071.23	26.66	1,439.78

2、地芯科技

为有序推进公司产业整合，实现双方的资源互补。公司于 2022 年 8 月 25 日召开第四届董事会第三次会议，审议通过了《对外投资》的议案，对地芯科技进行投资，投资金额为 2,000 万元，认购地芯科技新增资本 7.8551 万元，本次投资后，公司持有地芯科技 3.8461% 的股份。

截至 2023 年 12 月 31 日，地芯科技主要股东情况如下：

股东名称	持股比例
上海诗俊企业管理咨询有限公司	22.9069%
上海幻瑞企业管理咨询有限公司	11.4535%
上海杰砾科技合伙企业（有限合伙）	11.4535%
深圳英诺天使投资合伙企业（有限合伙）	7.4293%
瑞芯微电子股份有限公司	7.2726%
深圳市青松智慧投资合伙企业（有限合伙）	6.2760%
杭州华睿嘉银股权投资合伙企业（有限合伙）	3.6418%
浙江华睿盛银创业投资有限公司	2.6707%
江山岩木草泽澜股权投资合伙企业（有限合伙）	3.3760%
吴玉鼎	0.2428%
北京市华创宇创业投资合伙企业（有限合伙）	10.4913%

深圳君科丹木创业投资合伙企业（有限合伙）	1.4689%
宁波势坤管理咨询合伙企业（有限合伙）	1.1274%
杭州岩溪企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	0.9181%
利尔达科技集团股份有限公司	3.5987%
嘉兴润盈同盛股权投资合伙企业（有限合伙）	2.3392%
杭州众海云天股权投资合伙企业（有限合伙）	1.7544%
嘉兴中润昉股权投资合伙企业（有限合伙）	0.7953%
厦门市深高投金圆人才股权投资基金合伙企业（有限合伙）	0.7251%
厦门市深高投圆兴投资合伙企业（有限合伙）	0.0585%
合 计	100.0000%

如上表所示，地芯科技其他主要股东与公司实际控制人不存在关联关系。

地芯科技专注高端通信链路模拟射频芯片的研发，具有完备的研发与量产能力，致力于成为全球领先的高端模拟射频芯片设计和提供者。目前，地芯科技以射频收发机为核心技术平台，辐射高端、高性能模拟射频关键器件，已经形成了射频收发机、射频前端、模拟信号链、室内分布监控设备四大产品线，产品应用于经典通信、物联网通信、卫星通信等诸多领域。

地芯科技现有员工近90人，研发技术人员占公司总人数近70%，其中80%以上拥有硕士与博士学历。

地芯科技现已获得授权70余项发明专利、集成电路布图设计专利等各类知识产权，并荣获2023年浙江省知识产权大赛集成电路布图设计一等奖。自成立以来，公司已先后荣获了国家高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业、浙江省高端射频模拟芯片高新技术企业研究开发中心等资格认定。

自从公司投资后，地芯科技主要财务数据如下：

期间	营业收入	净利润	净资产
2022年度/2022年末	2,085.21	-5,735.60	6,903.38
2023年度/2023年末	5,083.28	-3,956.02	8,451.03

地芯科技产品处于前期研发阶段，前期研发投入较大，尚未形成规模化收入，故近两年均为亏损状态。

（二）说明将对海大物联、地芯科技投资计入其他权益工具投资的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定，并说明对其公允价值计量的判断依据、测

算过程及合理性，期末较期初未发生变动的的原因

根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的相关规定，根据管理金融资产业务模式和金融资产的合同现金流量特征，金融资产划分为以下三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）文件对上述金融资产的列报做了具体规定，具体如下：

1、业务模式是以收取合同现金流量为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的金融资产，分类为以摊余成本计量的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“其他流动资产”“一年内到期的非流动资产”“债权投资”项目。

2、业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“其他流动资产”“一年内到期的非流动资产”“其他债权投资”报表项目。

3、除此之外的其他金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“交易性金融资产”“其他非流动金融资产”报表项目。

4、对于非交易性权益工具投资，在初始确认时可以将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产并在财务报表上列报为“其他权益工具投资”报表项目。

公司对海大物联、地芯科技的投资无法通过合同现金流量测试，属于非交易性权益工具投资，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在财务报表上列报为“其他权益工具投资”报表项目。符合企业会计准则的规定。

海大物联、地芯科技均无活跃市场公开报价，公司对上述投资以投资成本为基础，并充分考虑减值因素的影响后计算确认公允价值。

公司投资后，海大物联净资产由 315.49 万元增长至 1,439.78 万元，无明显减值迹象，故公司根据投资成本作为公允价值，期末较期初未发生变动。

公司投资后，地芯科技估值进一步增加，投前估值由 5 亿元增长至 8.35 亿

元，无明显减值迹象，故公司根据投资成本作为公允价值，期末较期初未发生变动。

(三) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、查阅公司投资海大物联、地芯科技相关的董事会会议记录、检查投资协议，了解投资目的，核对账面记录，检查投资分类和核算方法；
- 2、通过企查查查阅海大物联、地芯科技股东情况，了解主要股东与公司实际控制人是否存在关联关系；
- 3、取得海大物联、地芯科技审计报告，了解其经营情况；
- 4、取得公司投资后地芯科技历次融资情况，了解其估值变化情况；
- 5、复核公司对海大物联、地芯科技的计价方法及其期末公允价值确认的合理性。

经核查，会计师认为：

- 1、海大物联、地芯科技主要股东与公司实际控制人不存在关联关系；
- 2、公司将海大物联、地芯科技的股权投资计入其他权益工具投资符合企业会计准则的规定，公允价值计量合理。

八、关于职工薪酬

你公司应付职工薪酬本期计提 2.11 亿元，较上期减少 1,237.99 万元；期末余额 2,260.35 万元，较期初减少 2,373.45 万元，减少比例为 51.22%。

请你公司结合员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况，说明应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 请你公司结合员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况，说明应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因

公司员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况

单位：人，万元

项 目	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度	变动比例
员工人数	1,059	1,244	-14.87%
期初余额	4,633.80	6,135.15	-24.47%
职工薪酬当期计提	21,063.33	22,301.32	-5.55%
职工薪酬当期发放	23,436.78	23,802.67	-1.54%
期末余额	2,260.35	4,633.80	-51.22%
职工薪酬期后发放	2,260.35	4,633.80	-51.22%
人均薪酬（人数根据期初期末平均数计算）	18.29	18.79	-2.64%

如上表所示，本期公司应付职工薪酬期末余额减少主要系奖金计提发放金额减少所致。公司本年度业绩大幅下滑，公司实际完成的业绩较年初目标差距较大，公司取消了本年度中高层及后台职能部门人员的奖金，导致期末计提应付职工薪酬余额同比减少 2,353.18 万元。

（二）实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1、向人力资源部门、其他部门员工访谈了解公司员工薪酬结构及相关计算政策；

2、获取报告期内员工工资表，查阅报告期内应付职工薪酬明细账、抽查发放工资的银行回单；

3、取得报告期发放奖金的内部审批文件、发放奖金的银行回单，以确认奖金的实际发放情况。

经核查，会计师认为：

报告期内应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因系报告期奖金较上年大幅减少，该变化与公司当期净利润变化趋势一致，变动合理。

九、关于政府补助

报告期内你公司新增政府补助 2,816.93 万元，现金流量表附注显示收到政府补助 1,939.97 万元。

请你公司：

(1) 核实报告期内收到政府补助的金额，并说明新增政府补助金额与现金流量表中收到政府补助金额差异较大的原因；

(2) 列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理，递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 核实报告期内收到政府补助的金额，并说明新增政府补助金额与现金流量表中收到政府补助金额差异较大的原因

报告期内公司收到政府补助共计 2,816.93 万元，现金流量表附注披露收到政府补助 1,939.97 万元，两者差异为 876.96 万元，差异系报告期内公司收到的软件产品增值税即征即退款项，在“收到的税费返还”中列示。

(二) 列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理，递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据

1、列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理

公司本期政府补助明细如下：

单位：元

项目	金额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
增值税即征即退	8,769,616.09	2023/1/19-2023/12/19	报告期内，对于收到的增值税即征即退款项，用于补偿企业已经发生的日常销售等经营行为，公司按照规定将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年财政补助	5,331,000.00	2023/3/30	报告期内，对于收到的 2022 年财政补助，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2023 年余杭区数字经济领域研发项	5,000,000.00	2023/11/01	报告期内，对于收到的复工复产奖励，系淳安县对复工复产企业的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益

项 目	金 额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
企业上市政策兑现	2,500,000.00	2023/3/24	报告期内，对于收到的企业上市政策兑现，系拱墅区对企业上市奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	否	计入营业外收入
2022年度浙江省隐形冠军企业	1,000,000.00	2023/7/20	报告期内，对于收到的2022年度浙江省隐形冠军企业，系用于对认定为“隐形冠军企业”的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度拱墅区企业研发投入补助经费	982,200.00	2023/12/18	报告期内，对于收到的2022年度拱墅区企业研发投入补助经费，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
数字化车间补助	800,000.00	2023/4/26、 2023/5/6	报告期内，对于收到的数字化车间补助，系淳安对2023年新制造业计划——“未来工厂”项目，公司将其划分为与资产相关的政府补助	是	计入递延收益并根据相关资产使用年限摊销
2022年度淳安县企业研发费用财政补助资金	500,000.00	2023/10/31	报告期内，对于收到的2022年度淳安县企业研发费用财政补助资金，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2023年度一季度开门红“加大制造业企业奖励”资金	450,000.00	2023/7/7	报告期内，对于收到的2023年度一季度开门红“加大制造业企业奖励”资金，系余杭区对制造业企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度国家高新技术企业奖励	300,000.00	2023/6/28	报告期内，对于收到的2022年度国家高新技术企业奖励，系余杭区对认定为国家高新技术企业的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度小微企业上规模升级财政补助资金	300,000.00	2023/6/26	报告期内，对于收到的2022年度小微企业上规模升级财政补助资金，系余杭区对小微企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
就业补贴	281,126.00	2023/2/9-20 23/12/14	报告期内，对于就业补贴，系杭州市残疾人就业补助及余杭区稳岗补助，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2021年度第二批淳安县企业研发经费财政补助资金	250,000.00	2023/1/29	报告期内，对于收到的2021年度第二批淳安县企业研发经费财政补助资金，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度企业研发投入补助	214,000.00	2023/12/5	报告期内，对于收到的2022年度企业研发投入补助，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度数字经济产业企业发展贡献优秀企业表彰奖	200,000.00	2023/3/9	报告期内，对于收到的2022年度数字经济产业企业发展贡献优秀企业表彰奖，系淳安县对数字经济产业企业表彰，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益

项 目	金 额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
2022 年度新申报高新技术企业通过省级评审	200,000.00	2023/1/28	报告期内,对于收到的 2022 年度新申报高新技术企业通过省级评审,系余杭区对认定为国家高新技术企业的奖励,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年外贸补助	184,100.00	2023/6/30	报告期内,对于收到的 2022 年外贸补助,系淳安县对外贸交易企业扶持,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
知识产权奖励资金	174,345.00	2023/6/27-2023/11/10	报告期内,对于收到的知识产权奖励资金,系余杭区及拱墅区对知识产权相关资助,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2020 年度第二批余杭区企业培育财政扶持资金	120,161.00	2023/11/22	报告期内,对于收到的 2020 年度第二批余杭区企业培育财政扶持资金,用于补助企业研发经费的投入,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度工业“上规模”奖励资金	100,000.00	2023/7/5	报告期内,对于收到的 2022 年度工业“上规模”奖励资金,系淳安县对年增营收 2000w 企业奖励,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度企业科技主体认定奖励资金	100,000.00	2023/4/1	报告期内,对于收到的 2022 年度企业科技主体认定奖励资金,系淳安县对 2022 年度高新技术产业增加值增长率 15%以上企业表彰,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2023 年第五批杭州市科技发展专项资金	100,000.00	2023/10/27、2023/12/29	报告期内,对于收到的 2023 年第五批杭州市科技发展专项资金,系杭州市对高新技术企业扶持,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年水循环奖励	70,000.00	2023/7/15	报告期内,对于收到的 2022 年水循环奖励,系淳安县对市级节水型企业奖励,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度生态工业企业发展典型表彰奖	50,000.00	2023/3/16	报告期内,对于收到的 2022 年度生态工业企业发展典型表彰奖,系淳安县对生态工业企业发展典型表彰,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
其他	192,721.12	2023/2/27-2023/12/12	报告期内,收到零星的政府补助,补助项目费用,公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
合 计	28,169,269.21				

2、递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据

单位：元

项 目	期初递延收益	本期新增补助	本期摊销	期末递延收益	摊销办法	摊销期限(月)	确认依据
2013 年度企业投资及	69,470.00		69,470.00		直线法	120.00	相关资产剩

项 目	期初递延收益	本期新增 补助	本期摊销	期末递延收益	摊销 办法	摊销期 限(月)	确认依据
技术改造等项目财政奖励资金							余使用寿命
2013 年度杭州市工业统筹资金重大创新等项目资助资金	75,530.00		75,530.00		直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2014 年度企业投资及技术改造等项目财政奖励资金	121,480.00		60,740.00	60,740.00	直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2014 年研发补助	100,000.00		50,000.00	50,000.00	直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2020 年技改补助	458,311.11		57,288.89	401,022.22	直线法	108.00	相关资产剩余使用寿命
数字化改造项目	846,612.50		114,150.00	732,462.50	直线法	96.00	相关资产剩余使用寿命
2021 年技术改造	2,702,970.17		303,136.40	2,399,833.77	直线法	114.00	相关资产剩余使用寿命
2023 年新制造业计划——“未来工厂”项目（第一笔）		600,000.00	46,153.84	553,846.16	直线法	104.00	相关资产剩余使用寿命
2023 年新制造业计划——“未来工厂”项目（第二笔）		200,000.00	13,592.24	186,407.76	直线法	103.00	相关资产剩余使用寿命
2021 年基于 R17 的 5G 中高速大连接测试设备项目	1,416,666.67		500,000.00	916,666.67	直线法	36.00	相关资产剩余使用寿命
2020 年国家重点研发计划	267,208.04		58,422.78	208,785.26	根据实际研发用支出进行摊销		
合 计	6,058,248.49	800,000.00	1,348,484.15	5,509,764.34			

（三）实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取报告期内政府补助明细和重大政府补助的相关支持性文件，检查政府补助内容、政府补助金额、政府补助支付单位；
- 2、检查与资产相关的和与收益相关的政府补助的确认时间和摊销方法、摊销期限，测算报告期内各期政府补助摊销金额；
- 3、检查被审计单位政府补助分类是否恰当。

经核查，会计师认为：

- 1、报告期内新增政府补助 2,816.93 万元，与现金流量表附注差异系软件产品增值税即征即退款项，在“收到的税费返还”中列示；
- 2、公司政府补助相关会计处理符合企业会计准则规定。

十、关于营业外支出

报告期内你公司营业外支出 618.77 万元，同比增长 439.82%。其中捐赠支出 211 万元，同比增长 1396.45%；赔偿支出 378.32 万元，同比增长 460.50%。

请你公司：

(1) 说明捐赠对象基本情况、款项具体用途及履行的决策程序，捐赠是否真实，是否存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送，是否存在损害上市公司利益的情形；

(2) 说明赔偿支出的主要对象、原因，是否涉及违法违规情形。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 说明捐赠对象基本情况、款项具体用途及履行的决策程序，捐赠是否真实，是否存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送，是否存在损害上市公司利益的情形

公司本期捐赠明细如下：

单位：元

捐赠对象	捐赠对象基本情况	捐赠金额	具体用途	决策程序
中华慈善总会	成立于 1994 年，由中华人民共和国民政部主管，经中国政府批准依法注册登记的全国性非营利公益社会团体	1,000,000.00	“光明之翼”项目	董事长审批
海南海丝文化发展基金会	成立于 2018 年 7 月 12 日，是由海南省民政厅登记管理的慈善机构	1,000,000.00	“光明之翼”项目	董事长审批
淳安县民政局	淳安县人民政府工作部门，承担部分社会保障，部份社会行政事务管理和基层政权建设工作	50,000.00	“春风行动”项目	董事长审批
淳安县乡村振兴领导小组	统筹研究、协调推进和督促落实财政支持淳安县实施乡村振兴战略重点工作	30,000.00	“联乡结村”帮扶资金	董事长审批
杭州市余杭区慈善总会	杭州市慈善总会（杭州市慈善联合会）成立于 1994 年 12 月，是具有公开募捐资格的慈善组织	30,000.00	四川省稻城县对口帮扶	董事长审批

如上表所示，捐款对象均为政府部门以及登记在册的慈善组织，不存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送的情形，同时也不存在损害上市公司利益的情形。

(二) 说明赔偿支出的主要对象、原因，是否涉及违法违规情形

公司本期赔偿支出主要对象为杭州海兴电力科技股份有限公司（以下简称海兴电力），赔偿金额为 336.91 万元。公司向海兴电力供应电子元器件，其中部分产品存在逾期交货的情况，给海兴电力带来一定的经济损失。为后续的持续合

作能够顺利进行，经协商一致，双方于 2023 年 7 月 14 日签订《补偿协议》，公司对海兴电力的经济损失补偿 336.91 万元。

其余零星赔偿支出原因主要系质量赔款支出及违约赔偿，不涉及违法违规的情形。

(三) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取捐赠协议、审批材料及银行回单，查询捐赠对象的公开资料，核实捐赠的真实性；

2、检查补偿协议、相关的审批流程，了解赔偿事项以及赔偿金额。

经核查，会计师认为：

1、公司捐赠支出不存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送、损害上市公司利益的情形

2、公司赔偿支出不涉及违法违规的情形。

利尔达科技集团股份有限公司
董事会
2024年6月25日



目 录

一、关于经营情况	第 1—2 页
二、关于收入确认政策	第 2—5 页
三、关于应收账款、应收票据及应收款项融资	第 5—13 页
四、关于存货	第 13—22 页
五、关于第一大供应商	第 22—25 页
六、关于其他权益工具投资	第 25—30 页
七、关于职工薪酬	第 30—31 页
八、关于政府补助	第 31—35 页
九、关于营业外支出	第 35—36 页

问询函专项说明

天健函〔2024〕732号

北京证券交易所上市公司管理部:

贵部《关于对利尔达科技集团股份有限公司的年报问询函》（年报问询函[2024]第032号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的利尔达科技集团股份有限公司（以下简称利尔达公司或公司）事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于经营情况

2021-2023年，你公司营业收入分别为22.06亿元、25.78亿元、24.26亿元，近两年分别同比增长16.90%、减少5.9%；毛利率分别为22.59%、17.40%、13.24%，连续两年下滑，其中主营业务IC增值分销的毛利率分别为20.22%、14.30%、9.12%；归属于上市公司股东的净利润分别为1.81亿元、1.11亿元、-601.60万元，近两年分别同比减少38.79%、105.44%。2023年你公司员工人数减少185人，占比14.87%。2024年第一季度，你公司实现营业收入4.41亿元，同比减少10.54%；归属于上市公司股东的净利润为-2,543.26万元，同比减少432.38%。

.....

请年审会计师说明针对营业收入、营业成本实施的审计程序，取得的审计证据及结论。（年报问询函问题1）

（一）针对营业收入、营业成本实施的审计程序，取得的审计证据

我们主要实施的核查程序及取得的审计证据如下：

1. 了解、评估并测试公司与销售收款循环相关的内部控制设计的合理性及执行有效性；
2. 获取公司与主要客户签订的销售合同，检查合同相关条款；

3. 对收入、成本及毛利率变动情况实施实质性分析程序，判断营业收入和毛利率变动的合理性；

4. 获取公司关联方清单，复核相关客户是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

5. 对收入实施销售测试程序，检查了与收入确认相关的支持性文件，核对发票、销售合同、签收单及对账单等文件，以评价收入确认的真实性和准确性；

6. 对主要客户的期末应收账款余额及年度销售金额实施函证程序；

7. 对主要客户实施访谈程序；

8. 选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的收入确认记录，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

9. 检查资产负债表日至审计报告日的销售退回，分析是否属于资产负债表日后调整事项；

10. 评估和测试与成本确认相关内部控制的设计和运行有效性；

11. 获取主要供应商的采购合同，检查合同条款；

12. 对主要供应商的期末应付账款余额及年度采购金额实施函证程序；

13. 对主要供应商实施访谈程序；

14. 实施采购测试，检查采购入库、支付货款的原始单据；

15. 实施计价测试，复核成本结转的准确性。

(二) 核查结论

经核查，我们获取了充分适当的审计证据，我们认为公司营业收入、营业成本的确认符合企业会计准则相关规定。

二、关于收入确认政策

报告期内你公司实现营业收入 24.26 亿元，其中 IC 增值分销营业收入 18.58 亿元，占比 76.60%；物联网模块及系统解决方案营业收入 5.39 亿元，占比 22.23%；技术服务及其他营业收入 2,697.00 万元，占比 1.11%；其他收入 137.38 万元，占比 0.06%。你公司年报披露收入确认原则为：电子元器件销售业务，在将相关产品交付给客户，并经客户确认后确认收入；技术服务业务，在将相关方案交付给客户，经客户验收后确认收入。4 月 23 日，你公司披露业绩快报修正公告，因销售合同附有无条件无理由退货条款，对 2023 年度部分暂不符合收入确认条

件的收入予以冲回，调减营业收入 988.04 万元。

请你公司：

(1) 说明退货政策和历史退货率，列示本期实际发生的销售退回金额，并结合合同退货条款，说明收入确认时点是否恰当，公司在进行收入确认时是否合理预计退货率，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(2) 对于电子元器件销售业务，结合采购及销售的具体条款说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格，说明你公司交易时属于主要责任人还是代理人，收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第 2 条）

(一) 说明退货政策和历史退货率，列示本期实际发生的销售退回金额，并结合合同退货条款，说明收入确认时点是否恰当，公司在进行收入确认时是否合理预计退货率，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司的退货政策：若存在产品质量问题，客户可要求退货、换货或返修，除此之外，公司对少数客户的产品在测试期间给予无条件退货的约定。

公司历史退货率如下：

单位：万元

2022 年度			2021 年度		
主营业务收入	退换货收入	退换货比例	主营业务收入	退换货收入	退换货比例
256,859.72	1,227.78	0.48%	220,259.07	635.60	0.29%

(续上表)

2020 年度			2019 年度		
主营业务收入	退换货收入	退换货比例	主营业务收入	退换货收入	退换货比例
137,573.10	404.40	0.29%	124,237.22	319.90	0.26%

本期实际发生的销售退回金额及退换货比例：

主营业务收入（万元）	退换货收入（万元）	退换货比例
242,485.72	828.11	0.34%

由上表可见，公司的退换货比例极低，仅占各年公司主营业务收入的 0.26%、0.29%、0.29%、0.48%和 0.34%，公司退换货主要系销售的产品质量问题进行产

品的更换、退货，且退换货具有偶发性，退货比例极低，因此退货不影响收入时点的判断，公司收入确认时点恰当。

公司在进行收入确认时未预计退货率并计提预计负债，而是于实际退回时计入当期损益，考虑公司的历史退货率，销售退回计提预计负债对报表影响金额极小，结合会计质量信息要求有关重要性的说明“企业提供的会计信息应当反映与企业财务状况、经营成果和现金流量等有关的所有重要交易或者事项。”公司销售退回的会计处理符合企业会计准则的规定。

(二) 对于电子元器件销售业务，结合采购及销售的具体条款说明你公司是否承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后是否承担存货风险、是否有权自主决定商品价格，说明你公司交易时属于主要责任人还是代理人，收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司开展的电子元器件销售业务属于产品的购销业务，自供应商处购入电子元器件后，再转让给客户，在转让之前已取得产品的控制权。从客户的角度看，公司是其供应商并承担提供商品的主要责任。另外，公司对产品的定价系结合市场情况、公司成本、客户采购情况进行综合协商定价，公司完全承担了产品交付前（包括按客户需求采购并进行烧录加工的产品）的保管和灭失、价格波动等风险。综上所述，公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权，交易时属于主要责任人，采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

(三) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司主要客户销售合同、销售订单，检查合同相关条款；
2. 获取并复核公司报告期内的退换货明细，了解退换货原因及会计处理；
3. 获取电子元器件销售业务主要客户签订的合同，检查合同条款，判断公

司交易时属于主要责任人的合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司退货具有偶发性，且比例极低，因此退货不影响收入时点的判断，公司收入确认时点恰当。
2. 公司销售退回的会计处理符合企业会计准则的规定。
3. 电子元器件销售业务，公司对产品的定价系结合市场情况、公司成本、客户采购情况等进行综合协商定价；公司完全承担了相关存货的保管和灭失、价格波动等风险；公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险。公司交易时属于主要责任人，收入采用总额法核算符合企业会计准则的规定。

三、关于应收账款、应收票据及应收款项融资

报告期末你公司应收账款、应收票据及应收款项融资账面余额合计 9.07 亿元，较期初增长 13.59%，其中应收票据 39.46 万元，较期初减少 25.95%；应收款项融资 1.51 亿元，较期初增长 83.67%，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资终止确认 3.39 亿元；1 年以内应收款项账面余额为 8.81 亿元，占营业收入的 36.33%，去年年末该比例为 30.18%。报告期末你公司计提应收账款坏账准备 4,606.19 万元，其中单项计提 1,265.91 万元，计提比例为 100%；低风险组合账面余额 9,482.14 万元，计提比例为 0。按欠款方归集的应收账款余额前 5 名中，JENNEX TECHNOLOGY LTD（智龙）期末余额 9,482.14 万元，期初余额 9,230.46 万元，期初期末均未计提坏账准备。

请你公司：

（1）结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明在营业收入下降的情形下，应收款项余额增长的原因及合理性；

（2）说明应收票据和应收款项融资的划分标准、期后承兑情况、应收款项融资终止确认的依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形，并结合公司与客户结算方式的变化，说明应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在无真实背景的票据往来；

（3）说明单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全额计提坏账准备的原因，说明前期收入确认是否审慎；

（4）说明与 JENNEX TECHNOLOGY LTD（智龙）的交易背景，应收账款的账

龄、期后回款情况、划分为低风险组合且未计提坏账准备的原因及合理性，说明 JENNEX TECHNOLOGY LTD（智龙）与你公司是否存在关联关系。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第 3 条）

（一）结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明在营业收入下降的情形下，应收款项余额增长的原因及合理性

1. 销售信用政策的变动情况

公司根据客户信用评级情况，对长期合作、信誉良好的客户采取信用账期政策，对新开发等其他客户采取预收款销售政策。报告期内销售信用政策总体没有变化，仅个别客户由于行业状况及交易规模变化等原因调整了客户的信用期。

2. 主要客户结算周期及回款情况

单位：万元

客户名称	信用期	信用期较上年是否变化	2023 年末应收账款	2022 年末应收账款	变动金额	期后回款 (统计截至 2024-5-31)	期后尚未回款原因
A 公司	货到月结 60 天	否	9,794.29	1,875.00	7,919.29	9,794.29	
B 公司	货到月结 30 天	否	9,482.14	9,230.46	251.68	9,482.14	
C 公司	票到月结 30 天	否	3,869.12	5,291.46	-1,422.34	3,869.12	
D 公司	货到月结 30 天	是	2,537.05	0.00	2,537.05	2,537.05	
E 公司	货到月结 90 天	否	2,523.21	1,145.46	1,377.76	1,331.94	客户存货去化慢，资金紧张，回款较慢
F 公司	货到月结 60 天	新增客户	1,954.48	0.00	1,954.48	1,954.48	
G 公司	票到月结 60 天	否	1,813.66	3,013.51	-1,199.84	1,813.66	
H 公司	票到月结 90 天	是	1,385.73	1,572.24	-186.51	1,379.16	
深圳市海曼科技股份有限公司	货到月结 60 天	否	1,249.32	0.00	1,249.32	1,249.32	
I 公司	票到月结 60 天	否	1,160.92	676.54	484.38	320.00	国有企业审批流程长，回款较慢

由上表可知，公司主要客户的信用期较上年变化不大，仅 D 公司和 H 公司有变化。其中，D 公司由于其交易规模增加，公司根据其信用情况给予了货到月结

30 天的账期；H 公司信用期的调整主要系公司对汽车电子行业的战略布局，给汽车行业的客户适当延长了账期。期后主要客户除了 E 公司和 I 公司这两家客户回款相对较慢外，其他主要客户期后回款均良好。

3. 应收款项余额增长的原因及合理性

2023 年和 2022 年，公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末	增幅
应收账款期末账面金额	75,498.45	71,526.37	5.55%
营业收入	242,623.10	257,830.33	-5.90%

报告期内，公司对主要客户给予月结 30 天到 90 天左右信用期，故期末应收账款余额的变动主要受公司第四季度营业收入的变化影响。

公司应收账款与第四季度营业收入变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第四季度/2023 年末	2022 年第四季度/2022 年末	增幅
营业收入	74,949.02	64,068.02	16.98%
应收账款期末账面余额	75,498.45	71,526.37	5.55%
应收账款期末余额占第四季度营业收入比例	100.73%	111.64%	

由上表可知，公司 2023 年四季度加大销售力度，营业收入较上年同期增加 16.98%，2023 年期末应收账款账面余额数较上年末增幅 5.55%，应收账款期末余额占第四季度营业收入比例本期为 100.73%，较上年同期的比例 111.64% 有小幅下降。总体来说，营业收入与应收账款的变动趋势较为一致，具备合理性。

(二) 说明应收票据和应收款项融资的划分标准、期后承兑情况、应收款项融资终止确认的依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形，并结合公司与客户结算方式的变化，说明应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在无真实背景的票据往来

1. 应收票据和应收款项融资的划分标准、应收款项融资终止确认的依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形

银行承兑汇票的承兑方为商业银行或有资质的财务公司，承兑方信用风险和

延期付款风险很小，因此，公司将银行承兑汇票划分为应收款项融资，将商业承兑汇票划分为应收票据。在银行承兑汇票背书或贴现时，终止确认应收款项融资；商业承兑汇票背书或贴现时，不予终止确认应收票据。

根据财政部《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》应用指南（2018 年修订）指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)、权益价格风险等。”根据中国证监会《上市公司执行企业会计准则案例解析(2020)》，“如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给银行，可以终止确认”。

银行承兑汇票的承兑方为商业银行或有资质的财务公司，承兑方信用风险和延期付款风险很小，公司背书和贴现的同时已转移了票据对应的几乎所有风险和报酬，符合金融资产终止确认的条件。而商业承兑汇票的承兑方为非银机构，其信用等级相较于银行、财务公司较低，公司背书和贴现的同时未能转移票据对应的几乎所有风险和报酬，不符合金融资产终止确认的条件。综上，公司将已背书或贴现的银行承兑汇票终止确认，已背书或贴现的商业承兑汇票不予终止确认，符合企业会计准则的相关规定。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条的规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

公司管理银行承兑汇票的模式为将其背书、贴现、持有至到期兼而有之。公司背书和贴现的同时已转移了票据对应的几乎所有风险和报酬，符合金融资产终

止确认的条件，即公司背书、贴现银行承兑票据的行为满足“出售该金融资产为目标”定义。综上，公司管理银行承兑汇票的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，按照准则应当列报为应收款项融资。

公司管理商业承兑汇票的模式主要为持有至到期以收取合同现金流量，偶有背书转让。商业承兑汇票的承兑方为非银机构，其商业信用相较于银行、财务公司较低，故公司认为商业承兑汇票背书转让后，未能转移票据对应的几乎所有风险和报酬，不符合终止确认条件，即公司背书转让票据的行为不满足“出售该金融资产为目标”定义，按照准则应当列报为应收票据。2023年1月1日至2024年5月31日期间，不存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形。

2. 应收票据和应收款项融资的期后承兑情况

(1) 截至2024年5月31日，2023年年末银行承兑汇票期后流转情况如下：

单位：元

项目	金额
2023年12月31日银行承兑汇票余额	151,301,886.56
其中：期后已到期并承兑（或未被追索）银行承兑汇票	61,373,824.78
期后到期未承兑（被追索）银行承兑汇票	
截至2024年5月31日在库、已背书或贴现但尚未到期银行承兑汇票	89,928,061.78

(2) 截至2024年5月31日，2023年年末商业承兑汇票期后流转情况如下：

单位：元

项目	金额
2023年12月31日商业承兑汇票余额	394,628.61
其中：期后已到期并承兑（或未被追索）商业承兑汇票	394,628.61
期后到期未承兑（被追索）商业承兑汇票	
截至2024年5月31日在库、已背书或贴现但尚未到期商业承兑汇票	

3. 结合公司与客户结算方式的变化，说明应收款项融资大幅增长的原因及合理性，是否存在无真实背景的票据往来

2023年12月31日，公司应收款项融资余额151,301,886.56元，较上年期末增长68,925,142.41元。公司期末应收款项融资大幅增长，主要系部分客户的结算方式改变所致。结算方式变更的主要客户情况如下表所示：

单位：元

公司名称	2023/12/31 票据余额	2023 年度结算方式	2022 年度结算方式
A 公司	30,047,273.14	电汇/承兑	电汇
J 公司	24,946,329.63	电汇/承兑	电汇
E 公司	6,353,955.90	电汇/承兑	无收款
K 公司	2,112,000.00	电汇/承兑	无收款
深圳市海曼科技股份有限公司	1,383,644.00	电汇/承兑	电汇
L 公司	1,332,726.80	电汇/承兑	无收款
英孚康（浙江）工业技术有限公司	977,596.24	电汇/承兑	无收款
苏州科达科技股份有限公司	805,000.00	电汇/承兑	电汇
M 公司	756,044.60	电汇/承兑	电汇
深圳市星火数控技术有限公司	560,000.00	电汇/承兑	电汇
合计	69,274,570.31		

公司不存在无真实背景的票据往来。

(三) 说明单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全额计提坏账准备的原因，说明前期收入确认是否审慎

单项计提坏账准备的客户情况

单位：元

客户	金额	形成背景	账龄	计提坏账准备的原因	单项计提时间
智恒科技股份有限公司	9,204,441.05	销售货款	1 年以内 2,298,738.31 元, 1-2 年 2,832,101.29 元, 2-3 年 4,073,601.45 元	存在诉讼, 预计收回可能性不大	2023 年
山东德洋电子科技有限公司	729,130.51	销售货款	5 年以上	存在诉讼, 预计收回可能性不大	2019 年
上海秀派电子科技有限公司	792,890.00	销售货款	4-5 年 20,600.00 元, 5 年以上 772,290.00 元	存在诉讼, 预计收回可能性不大	2021 年
杭州贝赢通信科技有限公司	48,185.47	销售货款	4-5 年	已成为无法完全履行还款义务的被执行人, 预计收回可能性不大	2020 年
仿翼（深圳）科技有限公司	68,200.00	销售货款	1 年以内 34,100.00 元, 1-2 年 34,100.00 元	存在诉讼, 预计收回可能性不大	2023 年
深圳市骁巨智能科技有限公司	528,038.40	销售货款	1 年以内 296,678.40 元; 1-2 年 231,360.00 元	存在诉讼, 预计收回可能性不大	2023 年

客户	金额	形成背景	账龄	计提坏账准备的原因	单项计提时间
QIQ GLOBAL PTE LTD	472,784.54	销售货款	2-3年 40,223.19元, 3-4年 66,363.87元, 4-5年 366,197.48元	客户经营不佳, 预计收回可能性不大	2022年
福建龙盛智能电子科技有限公司	815,460.00	销售货款	1年以内	已成为无法完全履行还款义务的被执行人, 预计收回可能性不大	2023年

上述客户的应收款项预计收回可能性小, 均全额计提了坏账准备。

公司前期确认收入时, 上述公司经营正常, 无相关迹象表明该款项无法收回, 公司正常取得了客户的签收单或者对账单等资料。公司对上述公司单项计提坏账准备均系在公司发现其经营状况出现异常, 对其提起诉讼并预计收回可能性不大时。公司前期收入确认审慎, 符合收入确认政策。

(四) 说明与 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 的交易背景, 应收账款的账龄、期后回款情况、划分为低风险组合且未计提坏账准备的原因及合理性, 说明 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) 与你公司是否存在关联关系

公司与 JENNEX TECHNOLOGY LTD (智龙) (以下简称智龙科技) 的交易背景: 深圳富森供应链管理有限公司及其关联主体智龙科技在供应链物流公司中排名前列, 为国内电子元器件分销体系内多家知名公司提供全方位代理报关进口服务。公司及境内子公司大部分产品主要通过子公司利尔达科技(香港)有限公司(以下简称利尔达香港)采购后进口取得。考虑到进口效率、成本等因素, 公司多年以来主要采取利尔达香港采购后委托富森供应链(包含深圳富森及其境外关联主体智龙科技)进口。公司与智龙科技目前主要的交易模式: 境外子公司采购后通过富森供应链报关进口: 公司与境外供应商签订采购合同, 确认所采购进口原材料的数量、单价、交货方式和交货时间等信息; 到货后, 利尔达香港委托富森供应链完成提货、运输、报关进口等流程; 公司与富森供应链对账结算, 境内公司将款项支付给深圳富森供应链管理有限公司(以下简称深圳富森), 智龙科技将款项支付给利尔达香港, 利尔达香港支付给海外供应商。财务核算上, 境内公司账面会对深圳富森产生应付账款, 利尔达香港会对智龙科技产生应收账款, 同时, 利尔达香港会对供应商产生应付账款。

截至本期末, 公司应收智龙科技的款项 9,482.14 万元, 账龄均为 1 年以内, 期后款项均已全数收回。根据上述交易模式, 利尔达境内公司每支付一笔货款给富森供应链, 对方即支付相应的金额到利尔达香港, 且根据公司与富森供应链签

署的《委托代理协议》及其补充协议，约定若智龙科技未能及时、足额向利尔达香港支付货款，利尔达境内公司有权在因《委托代理协议》而发生的任何一笔或多笔向深圳富森应付的款项中扣除与智龙科技欠付利尔达香港款项等金额的款项。利尔达境内公司有权在智龙科技的付款行为逾期后立即行使上述扣款行为而无须通知深圳富森或取得深圳富森的同意。公司对智龙科技的应收账款有较为充足的保障，且公司历史上应收智龙科技款项的损失率为0，因此公司认为该模式下利尔达香港对富森供应链的应收账款不存在坏账风险，不需要计提坏账损失，相关的账务处理符合企业会计准则的要求。

截至2023年12月31日，智龙科技实际控制人孟国庆持有公司4,802,184股股票，持股比例为1.14%。除此之外，智龙科技与公司不存在关联关系。

(五) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并复核公司应收账款明细账，检查客户分类、账龄等的准确性；
2. 取得并查阅主要客户的销售合同，检查信用政策及其报告期内的变动情况；
3. 对报告期内主要客户期末应收账款余额实施函证程序，对于未回函的客户实施替代性程序，核对客户确认记录、销售发票等支持性文件及期后收款记录；
4. 检查报告期已背书或已贴现未到期票据的期后兑付情况；
5. 向公司相关人员了解公司应收款项融资期末余额大幅增长的原因；
6. 了解主要客户2022年度及2023年度的具体结算方式的变化情况；
7. 查询相关准则规定，判断公司应收款项融资及应收票据划分的合理性、应收款项融资终止确认的合理性；
8. 了解公司单项计提坏账准备的应收账款的客户名称、形成背景、账龄、全额计提坏账准备的原因等情况；
9. 获取单项计提坏账准备客户款项形成的相关收入确认依据，判断其收入确认是否合理；
10. 了解报告期内公司坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，评价坏账准备及信用减值损失的会计政策是否符合企业会计准则的规定；

经核查，我们认为：

1. 公司期末应收账款的增加主要受公司第四季度营业收入增加所致，具备

合理性；

2. 公司应收票据和应收款项融资的划分符合企业会计准则的规定。应收款项融资背书或贴现后终止确认，符合企业会计准则的规定；

3. 2024年1月1日至2024年5月31日期间，不存在应收款项融资到期不能承兑的情形、不存在已终止确认的票据因到期无法承兑而被追索的情形；

4. 公司2023年期末应收款项融资余额较期初大幅增加，主要系部分客户结算方式改变所致，具有合理性；

5. 公司票据结算均基于真实的销售业务，不存在无真实背景的票据往来；

6. 公司期末单项计提坏账准备的客户在前期确认收入时，取得了客户的签收单或者对账单等外部资料，且收入确认时无相关迹象表明该款项无法收回，公司收入确认审慎，符合收入确认政策；

7. 公司应收智龙科技的款项划分为低风险组合且未计提坏账准备确定依据符合企业会计准则规定，具备合理性。

四、关于存货

报告期末你公司存货账面余额9.02亿元，较期初增长27.41%，计提存货跌价准备4,070.10万元，账面价值8.62亿元。其中库存商品账面余额7.39亿元，较期初增长38.4%，计提存货跌价准备3,046.36万元，账面价值7.09亿元；发出商品账面余额8,592.08万元，较期初增长9.63%，计提存货跌价准备696.09万元，账面价值7,895.99万元。4月23日，你公司披露业绩快报修正公告，根据部分存货期后销售价格继续下行的情况以及与客户恒玄科技（上海）股份有限公司（以下简称恒玄科技）业务合同纠纷的处置结果，补提存货跌价准备823.65万元。

请你公司：

（1）结合库存商品的构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，是否存在积压或过时风险，跌价准备计提是否充分；

（2）列示发出商品明细、对应的主要客户情况、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例，跌价准备计提是否充分；

(3) 说明你公司与恒玄科技业务合同纠纷的详细情况，包括但不限于业务发生时间、合同主要条款、合同金额、前期收入确认及回款情况、出现纠纷的原因、诉讼发生时间、诉讼最新进展，说明你公司是否按规定履行信息披露义务，及你公司针对该项业务及相关存货采取的措施。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，说明实施的审计程序、取得的审计证据及结论。（年报问询函第 5 条）

(一) 结合库存商品的构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，是否存在积压或过时风险，跌价准备计提是否充分

1. 库存商品期末构成及库龄列示如下：

单位：万元，%

项目	1 年之内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	小计
IC 增值分销	58,906.87	11,449.38	698.98	133.59	7.40	71,196.21
自主产品及其他	2,276.54	384.07	45.81	3.67	1.11	2,711.20
合计	61,183.41	11,833.45	744.79	137.26	8.52	73,907.41
占比	82.78	16.01	1.01	0.19	0.01	100.00

如上表所示，2023 年末公司库存商品库龄集中在 1 年以内，库龄 1 年以上库存商品合计占比 17.22%。

2. 库存商品通用或定制情况列示如下：

单位：万元，%

项目	库存商品期末余额	其中：通用	通用占比	其中：定制	定制占比
IC 增值分销	71,196.21	70,304.45	98.75	891.76	1.25
自主产品及其他	2,711.20	1,860.26	68.61	850.93	31.39
合计	73,907.41	72,164.71	97.64	1,742.70	2.36

2023 年末公司库存商品余额为 73,907.41 万元，其中通用库存商品 72,164.71 万元，占比 97.64%，定制库存商品 1,742.70 万元，占比 2.36%，综上所述，2023 年末公司库存商品通用库存商品占比较大。

3. 库存商品在手订单覆盖情况列示如下：

单位：万元，%

项 目	库存商品期末余额	在手订单金额	在手订单覆盖率
IC 增值分销	71,196.21	21,070.15	29.59
自主产品及其他	2,711.20	656.31	24.21
合计	73,907.41	21,726.46	29.40

注：在手订单成本金额系根据期末在手订单数量以及当期相应存货的结存单价估算

2023 年末公司库存商品余额为 73,907.41 万元，在手订单金额为 21,726.46 万元，在手订单对库存商品期末余额的覆盖率为 29.40%。

4. 库存商品期后销售情况列示如下：

单位：万元，%

项 目	库存商品期末余额	期后销售金额	期后销售比例
IC 增值分销	71,196.21	24,624.40	34.59
自主产品及其他	2,711.20	1,020.74	37.65
合 计	73,907.41	25,645.15	34.70

注：期后销售情况统计至 2024 年 5 月 31 日

2023 年末公司库存商品期末余额 73,907.41 万元，截至 2024 年 5 月 31 日已实现期后销售金额 25,645.15 万元，期后销售占比 34.70%。

5. 库存商品持有量较高的原因及合理性

(1) 备货政策：公司对销售产品整体采用“以销定产/以销定采+需求预测+合理备货”的模式。通常为满足客户供货需求，提前根据客户需求预测进行备货，同时综合考虑客户地域分布、生产配送周期、需求预测、下单频率等因素制定安全库存，合理安排生产及发货；

(2) 业务模式：按照业务板块分类，公司的业务分类为 IC 增值分销业务和自主产品业务，其中 IC 增值分销业务占比超过 70%，占据主要部分，IC 增值分销业务的产品一般不需要加工，因此该业务的存货中库存商品的比例较高；

(3) 需求预测：在 2021 年电子元器件短缺时，基于对市场行情的乐观预计，公司根据客户端需求预测对原厂下了较多订单，但从 2022 年下半年开始，下游需求疲软，电子元器件短缺情况得到极大缓解，客户端纷纷缩减采购数量，但原厂不允许代理商取消或推迟采购订单，这些采购订单在 2022 年、2023 年陆续实现采购，造成公司 2023 年存货余额有较大增长，由此导致期末库存商品余额较

大；

(4) 业务增长：公司业务规模不断增长，相应的库存商品金额也整体呈现增长趋势，具有合理性且与同行业不存在重大差异。

6. 是否存在积压或过时风险

公司 2023 年末库存商品余额为 73,907.41 万元，按照库龄口径统计库龄 1 年以内的库存商品占比 82.78%，通用库存商品占比 97.64%，期后销售比例为 34.70%，进入了去库存阶段，结合目前的在手订单量 21,726.46 万元，在手订单对库存商品的覆盖率已经达到了 29.40%，也反映了公司在 2023 年末的库存商品在合理范围内，不存在明显的库存积压的情况。

7. 跌价准备计提是否充分

资产负债表日，公司存货的账面价值按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。此外，公司为确保跌价准备计提充分，基于上述原则计提存货跌价准备的基础上，额外考虑了低周转、长库龄库存商品的跌价计提，具体来说：① 低周转：结合市场需求及历史经验，公司对于近 1 年内无销售或采购记录的低周转 IC 增值分销产品全额计提跌价准备，对近半年内无销售或采购记录的低周转自主产品全额计提了跌价准备；② 长库龄：结合市场需求及历史经验，公司对于长库龄的库存商品，公司按照库龄法计提跌价准备，对库龄为 1 年以内的，不额外计提跌价准备；对库龄为 1-2 年的存货，按存货成本 10%计提跌价准备；对库龄为 2-3 年的存货，按存货成本 40%计提跌价准备；对库龄为 3-4 年的存货，按存货成本 70%计提跌价准备；对库龄为 4 年以上存货，按存货成本 100%计提跌价准备。

经统计，公司期末库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例及与同行业可比公司的对比如下：

单位：%

项目	2023 年度
上海移远通信技术股份有限公司	2.75
深圳市广和通无线股份有限公司	4.79
深圳市有方科技股份有限公司	26.03
自主产品行业平均	11.19

公司-自主产品	13.59
武汉力源信息技术股份有限公司	6.43
福建睿能科技股份有限公司	6.81
深圳市好上好信息科技股份有限公司	3.91
深圳中电港技术股份有限公司	3.92
IC 增值分销行业平均	5.27
公司-IC 增值分销业务	3.15

由上表可见，自主产品业务中，公司期末库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例比同行业的上海移远通信技术股份有限公司和深圳市广和通无线股份有限公司高，低于有方科技，主要系有方科技因备品及售后产品服务品种多、数量少、消耗慢，库龄 1 年以上的库存商品较多，因而整体跌价水平较高。

IC 增值分销业务中，公司库存商品跌价准备金额占公司整体库存商品的比例与深圳市好上好信息科技股份有限公司和深圳中电港技术股份有限公司接近，略低于同行业平均水平，主要系公司本期新采购备货库存金额较大。公司存货跌价准备计提与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上，公司对库存商品的存货跌价准备计提是充分的。

(二) 列示发出商品明细、对应的主要客户情况、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后确认收入及回款情况等，说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例，跌价准备计提是否充分

1. 发出商品明细、对应的主要客户、期后确认收入及回款列示如下：

发出商品规模	客户家数	发出商品		期后确认收入 (统计截至 2024-5-31)	期后回款 (统计截至 2024-5-31)
		余额(万元)	占比(%)		
500 万元(含)以上	2	1,112.92	12.95	586.16	
100(含)至 500 万元	21	4,626.65	53.85	1,725.46	1,567.41
100 万元(不含)以下	380	2,852.52	33.20	2,772.59	2,615.36
合计	403	8,592.08	100.00	5,084.20	4,182.77

2. 客户签收程序及未确认收入的具体原因：

按照产品收入确认方式区分，公司产品收入确认主要分为货到签收确认和对账确认。两种收入确认模式描述如下：

(1) 货到签收确认模式：公司根据客户订单安排产品出库发货，由第三方物流将货物发往客户指定地点，由客户指定人员（一般为客户的仓储员、采购员或者客户合作的供应链公司）签收并在签收单上签字/盖章确认，公司根据客户指定人员签字/盖章的签收单确认收入。

(2) 对账确认模式：公司根据客户订单安排产品出库发货，由第三方物流将货物发往客户指定地点，客户每月在其指定的途径（客户系统、对公邮件）录入结算清单，公司根据客户的指定途径（客户系统、对公邮件）查询结算明细，根据客户对公邮件回复的对账明细或客户业务系统对账明细确认收入。

公司 2023 年末发出商品未确认收入主要系已发货客户尚未完成签收或尚未与公司完成对账，按照公司的收入确认政策，尚不满足收入确认条件，因此形成了发出商品。

3. 可比公司中期末发出商品的金额及占存货余额的比例情况如下：

单位：万元，%

可比公司	2023 年末	
	金额	占比
上海移远通信技术股份有限公司	39,495.05	10.89
深圳市广和通无线股份有限公司	25,956.38	19.50
深圳市有方科技股份有限公司	1,866.94	4.44
武汉力源信息技术股份有限公司	898.94	0.52
福建睿能科技股份有限公司	4,150.85	5.76
深圳市好上好信息科技股份有限公司	1,680.95	2.63
深圳中电港技术股份有限公司	55,725.43	6.22
行业平均	18,539.22	7.14
公司	8,592.08	9.52

由上表可见，公司 2023 年末发出商品余额占比与行业平均水平接近，与行业平均水平相比未出现大的偏差，发出商品期末余额符合行业惯例。

4. 发出商品余额较大的原因及合理性：

公司保持较高发出商品的原因主要系公司业务规模增长较快，发出商品金额随之增长，2023 年期初期末公司全部发出商品余额占存货余额的比例分别为

11.06%、9.52%，受到客户需求变动等因素影响，同行业公司发出商品占存货的比例 2023 年期初期末之间也存在一定波动，公司期末发出商品占存货余额的比例与同行业可比公司之间不存在重大差异。

5. 跌价准备计提是否充分：

可比公司中期末发出商品跌价准备及占发出商品余额的比例情况如下：

单位：万元，%

可比公司	发出商品余额	发出商品跌价准备	占比
上海移远通信技术股份有限公司	39,495.05	0.00	0.00
深圳市广和通无线股份有限公司	25,956.38	0.00	0.00
深圳市有方科技股份有限公司	1,866.94	511.64	27.41
武汉力源信息技术股份有限公司	898.94	0.00	0.00
福建睿能科技股份有限公司	4,150.85	39.01	0.94
深圳市好上好信息科技股份有限公司	1,680.95	0.00	0.00
深圳中电港技术股份有限公司	55,725.43	537.49	0.96
行业平均	18,539.22	155.45	4.18
公司	8,592.08	696.09	8.10

公司以合同价格为基础计算发出商品期末存货跌价准备。由上表可见，公司 2023 年末发出商品计提的跌价准备及跌价准备占发出商品比例均高于同行业平均水平，公司 2023 年发出商品跌价计提充分。

(三) 说明你公司与恒玄科技业务合同纠纷的详细情况，包括但不限于业务发生时间、合同主要条款、合同金额、前期收入确认及回款情况、出现纠纷的原因、诉讼发生时间、诉讼最新进展，说明你公司是否按规定履行信息披露义务，及你公司针对该项业务及相关存货采取的措施

1. 公司与恒玄科技业务合同纠纷情况说明

自 2021 年 3 月起，恒玄科技（上海）股份有限公司（以下简称恒玄科技）陆续向杭州利尔达展芯科技有限公司（以下简称利尔达展芯）发送了若干张《Purchase Order》（《采购订单》），向利尔达展芯采购产品，《采购订单》约定了产品型号、数量、金额等内容，截至资产负债表日，仍有三张《采购订单》未履行完毕。利尔达展芯多次催告恒玄科技按约定将剩余未提产品提走，但恒玄

科技均以各种理由推诿。故利尔达展芯于 2023 年 9 月 6 日向上海市浦东新区人民法院提起诉讼（以下简称利尔达展芯诉恒玄科技纠纷），要求恒玄科技按合同约定数量足额提货。利尔达展芯诉恒玄科技纠纷于 2023 年 9 月 13 日立案，于 2023 年 12 月 8 日开庭审理。利尔达展芯于 2024 年 3 月 27 日收到上海市浦东新区人民法院寄送的一审民事判决书。根据一审判决，上海市浦东新区人民法院支持了恒玄科技继续履行其中 2 张《采购订单》（小批量未履行订单）的诉讼请求，但对数量最多的 1 张《采购订单》未予支持。利尔达展芯不服一审判决，于 2024 年 4 月 9 日提出上诉，目前该案件已获上海市第一中级人民法院过程受理，尚未开庭。

2. 未执行订单具体情况

订单编号	型号	订单数量（单位：片）	未提货数量（单位：片）	含税单价（单位：元）	货款（单位：元）	争议处理情况
SH20220211001	STM32U5A9JDIE0	1,400,000.00	245,440.00	24.7522	6,075,179.48	尚待二审裁决
P040-2205090001	STM32U5A9JDIE0	360,000.00	7,887.00	26.0836	205,721.07	获一审判决支持
P040-2206050001	STM32U5A9JDIE0	2,000.00	388.00	25.9477	10,067.72	获一审判决支持

除上表 3 份订单，恒玄科技未提货、公司未确认收入外，前期公司对其销售、回款均正常。

3. 前期公司对恒玄科技的收入确认及回款情况

单位：万元

年度	含税收入	回款金额
2021 年度	1,938.77	1,553.70
2022 年度	5,453.42	5,838.49

4. 是否按规定履行信息披露义务及针对该项业务及相关存货采取的措施说明

(1) 根据《北京证券交易所股票上市规则》8.3.1 的规定：

“上市公司应当及时披露下列重大诉讼、仲裁：

(一) 涉案金额超过 1000 万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10% 以上；

(二) 股东大会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效;

(三) 可能对公司控制权稳定、生产经营或股票交易价格产生较大影响的其他诉讼、仲裁;

(四) 本所认为有必要的其他情形。

上市公司发生的重大诉讼、仲裁事项应当采取连续 12 个月累计计算的原则, 经累计计算达到前款标准的, 适用前款规定。已经按照上述规定履行披露义务的, 不再纳入累计计算范围。

上市公司应当及时披露重大诉讼、仲裁事项的重大进展情况及其对公司的影响, 包括但不限于诉讼案件的一审和二审判决结果、仲裁裁决结果, 以及判决、裁决执行情况等。”

公司最近一期经审计净资产(2022 年 12 月 31 日)为 7.53 亿元, 公司最近 12 个月累计计算的诉讼、仲裁事项尚未达到上述规则所规定的重大诉讼披露标准, 故公司未对利尔达展芯与恒玄科技的上述诉讼纠纷进行披露。

(2) 公司针对该项业务及相关存货采取的措施

此次事件发生后, 公司采取的措施如下:

1) 公司和供应商积极协商, 争取退货, 降低库存。

2) 公司加强市场调研, 了解市场需求, 制定合理的销售计划, 增加销售渠道, 提高此笔货物的销售率。

3) 公司于 2024 年 3 月 27 日收到上海浦东新区人民法院寄送的一审民事判决书后, 公司已在收到判决书后规定的期限内提起上诉, 用法律途径来寻求解决方案。

(四) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序:

1. 询问公司管理层, 了解公司保持较高的库存商品和发出商品金额的原因并分析其合理性;

2. 获取并查阅了库存商品的明细构成、库龄表; 获取了在手订单资料、库存商品期后销售情况等信息, 分析库存商品在手订单与期末库存商品余额的匹配性和在手订单覆盖情况; 获取并查阅期末库存商品的跌价计算表, 了解了公司对库存商品跌价计提政策, 对库存商品期末跌价准备进行测算;

3. 获取了发出商品明细清单, 了解了期末发出商品对应的主要客户情况、

期末未确认收入的具体原因、期后收入确认及收款情况，了解了公司对发出商品跌价计提政策，对发出商品期末跌价政策进行测算；

4. 查询同行业公司公开信息，了解同行业公司存货结构、存货计提比例等信息；

5. 询问管理层，了解公司与恒玄科技业务合同纠纷的具体情况，检查了公司提供的诉讼涉及业务相关的合同、诉讼文件等资料；

经核查，我们认为：

1. 公司对销售产品整体采用“以销定产/以销定采+需求预测+合理备货”的模式，通常为满足客户供货需求，提前根据客户需求预测进行备货。公司保持较高的库存商品和发出商品具有合理性，符合行业惯例；

2. 公司对于库存商品和发出商品制定了较为谨慎的跌价计提政策，跌价准备计提充分。

五、关于第一大供应商

报告期内你公司向第一大供应商的采购金额为 14.44 亿元，占比 58.62%。

请你公司：

(1) 说明第一大供应商的主营业务、与你公司的合作时间、与你公司是否存在关联关系，你公司向其采购内容、采购模式、报告期内采购款项的支付情况；

(2) 说明你公司是否对第一大供应商存在重大依赖。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第 6 条）

(一) 说明第一大供应商的主营业务、与你公司的合作时间、与你公司是否存在关联关系，你公司向其采购内容、采购模式、报告期内采购款项的支付情况

1. 公司第一大供应商基本情况如下

公司第一大供应商为意法半导体（ST），其成立于 1987 年 6 月成立，是由意大利的 SGS 微电子公司和法国 Thomson 半导体公司合并而成，以业内最广泛的产品组合著称。凭借多元化的技术、尖端的设计能力、知识产权组合、合作伙伴战略和高效的制造能力，意法半导体通过提供创新型半导体解决方案为不同电子应用领域的客户提供服务。意法半导体是世界最大的半导体公司之一，根据其公开披露的数据，其 2023 年营业收入为 172.86 亿美元。

公司与 ST 的合作始于 2012 年，合作之初，主要通过 ST 的授权经销商采购

ST 的产品。2018 年，公司成为 ST 的授权经销商后，公司直接向 ST 采购产品后出售给终端客户，公司与 ST 之间不存在关联关系。

公司向其采购的产品为集成电路，包括微控制器芯片、分立器件、模拟芯片、传感器、其他（存储器）、电源芯片、射频芯片等。

2. 公司的采购模式如下：

公司与供应商签订代理协议，双方会根据业务情况就代理产品的代理区域、代理期限、客户报备、库存报备、竞品销售、再分销、违约责任等系列条款进行约定，合作期间供应商会根据代理协议的约定就公司代理执行情况进行检查。日常业务中，公司采购采用“以销定采+需求预测”的采购模式，具体而言，公司根据下订单时公司各型号产品的库存量、在途量、供应商前期计划出货量、客户采购订单量以及市场需求预测量等因素和供应商确定采购数量和交货日期并下达采购订单。目前，公司向第一大供应商采购芯片主要由子公司利尔达香港完成。利尔达香港在收到货物后，根据公司运营部的指令，按照客户订单对货物进行分类整理，一部分货物直接由利尔达香港销售，一部分货物则由利尔达香港销售给公司及其大陆子公司。

3. 报告期内采购款项的支付情况

报告期内，公司向 ST 支付的采购款项金额为 12.33 亿元。

(二) 说明你公司是否对第一大供应商存在重大依赖

报告期内，公司 IC 增值分销业务主要供应商为 ST、圣邦微、新洁能等国内外知名原厂，公司向主要供应商的采购品类包括 MCU、传感器、分立器件、射频芯片等各类电子元器件产品，随着公司经营规模的逐渐扩大，公司向主要供应商的采购金额及采购数量相应增加。报告期内，公司对第一大供应商 ST 的采购金额占采购总额的比例为 58.62%，未来若 ST 的股权结构、管理层或经营状况发生重大变化或调整下游代理政策，或因公司的技术服务能力及下游客户渠道发生变化而导致供应商终止与公司的授权代理协议或合作，则公司的经营业绩将受到一定的影响，会导致公司短期内出现业绩下滑的风险。

为减少对上游主要供应商的依赖，公司已经通过以下几个方面建立自身的竞争优势，确保与供应商的合作粘性。

1. 公司深耕电子元器件分销领域，形成了较强的增值分销服务能力

公司作为国内深耕电子元器件分销行业的本土代理商，自成立以来不断深化

IC 增值分销业务服务的深度和广度，致力于为国内广大中小企业客户提供最优质的 IC 增值服务。公司提供的 IC 增值服务贯穿于整个客户销售流程，从前期的市场开发策略和技术支持策略的制定到业务推进过程中为客户提供软硬件参考设计；为客户提供软硬件开发指导、审核及调试支持；协助客户完成产测方案设计等一系列服务；协助客户缩短产品开发周期并降低开发成本，促进客户的产品顺利上市，从而与客户形成深度绑定。公司成立至今 20 余年，通过多年的市场实践和行业积累，形成了较强的增值分销服务能力。

2. 经过多年的发展，公司积累了广泛的客户基础

经过多年发展，公司建立了完善的销售和服务网络，并积累了近万家客户，上述客户涉及工业控制、消费电子、汽车电子、新能源、物联网等多个行业和领域，客户覆盖范围较广。公司凭借较强的增值分销服务能力以及对行业需求和未来发展方向的深刻理解，能够快速响应客户的采购、技术支持等服务需求，在与客户的合作过程中建立了良好的口碑。目前公司与奥克斯、上海真诺、海康威视等行业知名客户建立了长期稳定的合作关系，并通过行业头部客户带动向其他中小客户的全面渗透，由此积累了广泛的客户基础。

下游广泛的客户基础对于公司的持续发展具有重要意义，广泛的客户群体一方面使公司在细分市场保持稳定的业务收入，通过对行业内优质客户的服务，有利于公司扩大市场影响力，赢得更多客户资源；另一方面也使得公司拥有更多的市场份额优势从而向上游原厂争取更多的资源。而且，在与客户的合作过程中，由于公司突出的增值服务能力，深得客户信赖，即使在公司失去个别品牌代理权的情况下，仍然会保持与公司的合作关系。因此，广泛的客户基础和与客户良好、稳定的合作关系，可以确保公司分销业务的可持续性。

3. 公司与诸多品牌方建立了良好的合作关系，为公司的分销业务持续稳定发展打下了坚实的基础

截至目前，公司除了与第一大供应商 ST 的合作外，公司已成为圣邦微、乐山无线电、新洁能等诸多国内知名原厂的授权代理商。公司凭借突出的增值分销服务能力以及较强的市场开拓能力、产品推广能力和优质的技术服务能力，得到众多上游原厂的认可，并与上游原厂建立了良好的合作关系。

综上所述，公司作为专业的 IC 增值分销商深耕中国市场 20 余年，形成了较强的增值分销服务能力，在赋能品牌方的产品推广及销售服务的同时，也为国内

广大中小企业客户提供了优质的技术与服务，从而与上游原厂建立了良好的合作关系，获得了上游原厂的认可，同时也受到了下游客户的青睐，形成了广泛的客户基础。

(三) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 对公司管理层、相关业务人员进行访谈，了解公司与第一大供应商合作情况、采购内容、采购模式等情况；
2. 对第一大供应商进行访谈，了解公司与其合作历史、合作模式、目前合作情况等，确认公司与其是否存在关联关系；
3. 对第一大供应商实施函证程序，确认报告期内第一大供应商采购金额、付款金额；
4. 计算第一大供应商采购比例，分析公司是否存在对第一大供应商存在重大依赖的风险；

经核查，我们认为：报告期内，公司对第一大供应商采购金额占采购总额的比例为 58.62%，公司原材料供应商较为集中，未来若上游供应商的股权结构、管理层或经营状况发生重大变化或调整下游代理政策，或因公司的技术服务能力及下游客户渠道发生变化而导致供应商终止与公司的授权代理协议或合作，则公司的经营业绩将受到一定的影响。

六、关于其他权益工具投资

报告期末你公司其他权益工具投资账面余额 2,600 万元，与期初余额相同，其中宁波海大物联科技有限公司（以下简称海大物联）余额 600 万元，杭州地芯科技有限公司（以下简称地芯科技）余额 2,000 万元。

请你公司：

(1) 说明对海大物联、地芯科技进行投资的具体情况，包括但不限于投资目的、投资时间、投资金额、持股比例等，并说明海大物联与地芯科技的主营业务、主要股东与你公司实际控制人是否存在关联关系、自你公司投资以来的主要财务数据；

(2) 说明将对海大物联、地芯科技投资计入其他权益工具投资的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定，并说明对其公允价值计量的判断依据、测

算过程及合理性，期末较期初未发生变动的原因。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第7条）

（一）说明对海大物联、地芯科技进行投资的具体情况，包括但不限于投资目的、投资时间、投资金额、持股比例等，并说明海大物联与地芯科技的主营业务、主要股东与你公司实际控制人是否存在关联关系、自你公司投资以来的主要财务数据

1. 海大物联

为加强外部合作，进一步拓展公司业务和市场领域，促进公司发展，公司于2015年5月25日召开第一届董事会第十次会议，审议通过了《关于向宁波海大物联科技有限公司投资的议案》，投资人民币600万元，占海大物联增资后注册资本的10%。

截至2023年12月31日，海大物联主要股东情况如下：

股东名称	持股比例
屈琪辉	72.40%
宁波高新区海大兄弟投资合伙企业（有限合伙）	11.00%
利尔达科技集团股份有限公司	10.00%
温小斌	6.60%
合计	100.00%

如上表所示，海大物联其他主要股东与公司实际控制人不存在关联关系。

海大物联目前主要从事物联网技术服务和物联网管理系统的研发及服务，同时向客户提供物联网私有云平台服务。海大物联帮助企业利用物联网进行转型升级和业务战略重构，帮助企业利用物联网的技术和数据采集为新的出发点来着力于生产、销售、研发、售后、运营、结算等一系列行为，并有效的降本提效。

海大物联目前已经服务了一批优秀的物联网客户，如澳柯玛、海容、德力西、鱼跃、海信、能率、林内、娃哈哈、安吉尔、联合利华等一大批知名品牌或行业龙头。

自从公司投资后，海大物联主要财务数据如下：

单位：万元

期间	营业收入	净利润	净资产
----	------	-----	-----

2015 年度/2015 年末	205.17	-284.51	315.49
2016 年度/2016 年末	723.51	-332.48	-6.99
2017 年度/2017 年末	1,466.81	315.31	308.49
2018 年度/2018 年末	1,471.62	72.12	498.30
2019 年度/2019 年末	1,600.37	250.05	749.25
2020 年度/2020 年末	1,622.02	273.81	1,023.07
2021 年度/2021 年末	1,301.60	-97.95	933.56
2022 年度/2022 年末	3,220.62	483.14	1,414.01
2023 年度/2023 年末	3,071.23	26.66	1,439.78

2. 地芯科技

为有序推进公司产业整合，实现双方的资源互补。公司于 2022 年 8 月 25 日召开第四届董事会第三次会议，审议通过了《对外投资》的议案，对地芯科技进行投资，投资金额为 2,000 万元，认购地芯科技新增资本 7.8551 万元，本次投资后，公司持有地芯科技 3.8461% 的股份。

截至 2023 年 12 月 31 日，地芯科技主要股东情况如下：

股东名称	持股比例
上海诗俊企业管理咨询有限公司	22.9069%
上海幻瑞企业管理咨询有限公司	11.4535%
上海杰砾科技合伙企业（有限合伙）	11.4535%
深圳英诺天使投资合伙企业（有限合伙）	7.4293%
瑞芯微电子股份有限公司	7.2726%
深圳市青松智慧投资合伙企业（有限合伙）	6.2760%
杭州华睿嘉银股权投资合伙企业（有限合伙）	3.6418%
浙江华睿盛银创业投资有限公司	2.6707%
江山岩木草泽澜股权投资合伙企业（有限合伙）	3.3760%
吴玉鼎	0.2428%
北京市华创宇创业投资合伙企业（有限合伙）	10.4913%
深圳君科丹木创业投资合伙企业（有限合伙）	1.4689%
宁波势坤管理咨询合伙企业（有限合伙）	1.1274%

杭州岩溪企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	0.9181%
利尔达科技集团股份有限公司	3.5987%
嘉兴润盈同盛股权投资合伙企业（有限合伙）	2.3392%
杭州众海云天股权投资合伙企业（有限合伙）	1.7544%
嘉兴中润昉股权投资合伙企业（有限合伙）	0.7953%
厦门市深高投金圆人才股权投资基金合伙企业（有限合伙）	0.7251%
厦门市深高投圆兴投资合伙企业（有限合伙）	0.0585%
合 计	100.0000%

如上表所示，地芯科技其他主要股东与公司实际控制人不存在关联关系。

地芯科技专注高端通信链路模拟射频芯片的研发，具有完备的研发与量产能力，致力于成为全球领先的高端模拟射频芯片设计和提供者。目前，地芯科技以射频收发机为核心技术平台，辐射高端、高性能模拟射频关键器件，已经形成了射频收发机、射频前端、模拟信号链、室内分布监控设备四大产品线，产品应用于经典通信、物联网通信、卫星通信等诸多领域。

地芯科技现有员工近90人，研发技术人员占公司总人数近70%，其中80%以上拥有硕士与博士学历。

地芯科技现已获得授权70余项发明专利、集成电路布图设计专利等各类知识产权，并荣获2023年浙江省知识产权大赛集成电路布图设计一等奖。自成立以来，公司已先后荣获了国家高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业、浙江省高端射频模拟芯片高新技术企业研究开发中心等资格认定。

自从公司投资后，地芯科技主要财务数据如下：

期间	营业收入	净利润	净资产
2022年度/2022年末	2,085.21	-5,735.60	6,903.38
2023年度/2023年末	5,083.28	-3,956.02	8,451.03

地芯科技产品处于前期研发阶段，前期研发投入较大，尚未形成规模化收入，故近两年均为亏损状态。

（二）说明将对海大物联、地芯科技投资计入其他权益工具投资的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定，并说明对其公允价值计量的判断依据、测算过程及合理性，期末较期初未发生变动的的原因

根据《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》的相关规定，根据管

理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，金融资产划分为以下三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）文件对上述金融资产的列报做了具体规定，具体如下：

1. 业务模式是以收取合同现金流量为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的金融资产，分类为以摊余成本计量的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“其他流动资产”“一年内到期的非流动资产”“债权投资”项目。

2. 业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标且合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“其他流动资产”“一年内到期的非流动资产”“其他债权投资”报表项目。

3. 除此之外的其他金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产并在财务报表上根据流动性列报为“交易性金融资产”“其他非流动金融资产”报表项目。

4. 对于非交易性权益工具投资，在初始确认时可以将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产并在财务报表上列报为“其他权益工具投资”报表项目。

公司对海大物联、地芯科技的投资无法通过合同现金流量测试，属于非交易性权益工具投资，公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在财务报表上列报为“其他权益工具投资”报表项目，符合企业会计准则的规定。

海大物联、地芯科技均无活跃市场公开报价，公司对上述投资以投资成本为基础，并充分考虑减值因素的影响后计算确认公允价值。

公司投资后，海大物联净资产由 315.49 万元增长至 1,439.78 万元，无明显减值迹象，故公司根据投资成本作为公允价值，期末较期初未发生变动。

公司投资后，地芯科技估值进一步增加，投前估值由 5 亿元增长至 8.35 亿元，无明显减值迹象，故公司根据投资成本作为公允价值，期末较期初未发生变动。

(三) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 查阅公司投资海大物联、地芯科技相关的董事会会议记录、检查投资协议，了解投资目的，核对账面记录，检查投资分类和核算方法；
2. 通过企查查查阅海大物联、地芯科技股东情况，了解主要股东与公司实际控制人是否存在关联关系；
3. 取得海大物联、地芯科技审计报告，了解其经营情况；
4. 取得公司投资后地芯科技历次融资情况，了解其估值变化情况；
5. 复核公司对海大物联、地芯科技的计价方法及其期末公允价值确认的合理性。

经核查，我们认为：

1. 海大物联、地芯科技主要股东与公司实际控制人不存在关联关系；
2. 公司将海大物联、地芯科技的股权投资计入其他权益工具投资符合企业会计准则的规定，公允价值计量合理。

七、关于职工薪酬

你公司应付职工薪酬本期计提 2.11 亿元，较上期减少 1,237.99 万元；期末余额 2,260.35 万元，较期初减少 2,373.45 万元，减少比例为 51.22%。

请你公司结合员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况，说明应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第 8 条）

(一) 请你公司结合员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况，说明应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因

公司员工人数变动、职工薪酬的计提与实际发放情况

单位：人，万元

项目	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度	变动比例
员工人数	1,059	1,244	-14.87%
期初余额	4,633.80	6,135.15	-24.47%
职工薪酬当期计提	21,063.33	22,301.32	-5.55%

职工薪酬当期发放	23,436.78	23,802.67	-1.54%
期末余额	2,260.35	4,633.80	-51.22%
职工薪酬期后发放	2,260.35	4,633.80	-51.22%
人均薪酬(人数根据 期初期末平均数计 算)	18.29	18.79	-2.64%

如上表所示,本期公司应付职工薪酬期末余额减少主要系奖金计提发放金额减少所致。公司本年度业绩大幅下滑,公司实际完成的业绩较年初目标差距较大,公司取消了本年度中高层及后台职能部门人员的奖金,导致期末计提应付职工薪酬余额同比减少 2,353.18 万元。

(二) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序:

1. 向人力资源部门、其他部门员工访谈了解公司员工薪酬结构及相关计算政策;
2. 获取报告期内员工工资表,查阅报告期内应付职工薪酬明细账、抽查发放工资的银行回单;
3. 取得报告期发放奖金的内部审批文件、发放奖金的银行回单,以确认奖金的实际发放情况。

经核查,我们认为报告期内应付职工薪酬期末余额大幅减少的原因系报告期奖金较上年大幅减少,该变化与公司当期净利润变化趋势一致,变动合理。

八、关于政府补助

报告期内你公司新增政府补助 2,816.93 万元,现金流量表附注显示收到政府补助 1,939.97 万元。

请你公司:

(1) 核实报告期内收到政府补助的金额,并说明新增政府补助金额与现金流量表中收到政府补助金额差异较大的原因;

(2) 列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理,递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。(年报问询函第 9 条)

(一) 核实报告期内收到政府补助的金额，并说明新增政府补助金额与现金流量表中收到政府补助金额差异较大的原因

报告期内公司收到政府补助共计 2,816.93 万元，现金流量表附注披露收到政府补助 1,939.97 万元，两者差异为 876.96 万元，差异系报告期内公司收到的软件产品增值税即征即退款项，在“收到的税费返还”中列示。

(二) 列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理，递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据

1. 列示报告期内各项政府补助的内容、金额、到账时间、与收益相关或与资产相关的认定及依据、是否与日常经营活动有关、相应的会计处理

公司本期政府补助明细如下：

单位：元

项 目	金 额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
增值税即征即退	8,769,616.09	2023/1/19-2023/12/19	报告期内，对于收到的增值税即征即退款项，用于补偿企业已经发生的日常销售等经营行为，公司按照规定将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年财政补助	5,331,000.00	2023/3/30	报告期内，对于收到的 2022 年财政补助，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2023 年余杭区数字经济领域研发项	5,000,000.00	2023/11/01	报告期内，对于收到的复工复产奖励，系淳安县对复工复产企业的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
企业上市政策兑现	2,500,000.00	2023/3/24	报告期内，对于收到的企业上市政策兑现，系拱墅区对企业上市奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	否	计入营业外收入
2022 年度浙江省隐形冠军企业	1,000,000.00	2023/7/20	报告期内，对于收到的 2022 年度浙江省隐形冠军企业，系用于对认定为“隐形冠军企业”的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度拱墅区企业研发投入补助经费	982,200.00	2023/12/18	报告期内，对于收到的 2022 年度拱墅区企业研发投入补助经费，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
数字化车间补助	800,000.00	2023/4/26、2023/5/6	报告期内，对于收到的数字化车间补助，系淳安区对 2023 年新制造业计划——“未来工厂”项目，公司将其划分为与资产相关的政府补助	是	计入递延收益并根据相关资产使用年限摊销
2022 年度淳安县企业研发费用财政补助资金	500,000.00	2023/10/31	报告期内，对于收到的 2022 年度淳安县企业研发费用财政补助资金，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益

项 目	金额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
2023 年度一季度开门红“加大制造业企业奖励”资金	450,000.00	2023/7/7	报告期内，对于收到的 2023 年度一季度开门红“加大制造业企业奖励”资金，系余杭区对制造业企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度国家高新技术企业奖励	300,000.00	2023/6/28	报告期内，对于收到的 2022 年度国家高新技术企业奖励，系余杭区对认定为国家高新技术企业的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度小微企业上规模升级财政补助资金	300,000.00	2023/6/26	报告期内，对于收到的 2022 年度小微企业上规模升级财政补助资金，系余杭区对小微企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
就业补贴	281,126.00	2023/2/9-2023/12/14	报告期内，对于就业补贴，系杭州市残疾人就业补助及余杭区稳岗补助，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2021 年度第二批淳安县企业研发经费财政补助资金	250,000.00	2023/1/29	报告期内，对于收到的 2021 年度第二批淳安县企业研发经费财政补助资金，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度企业研发投入补助	214,000.00	2023/12/5	报告期内，对于收到的 2022 年度企业研发投入补助，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度数字经济产业企业发展贡献优秀企业表彰奖	200,000.00	2023/3/9	报告期内，对于收到的 2022 年度数字经济产业企业发展贡献优秀企业表彰奖，系淳安县对数字经济产业企业表彰，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度新申报高新技术企业通过省级评审	200,000.00	2023/1/28	报告期内，对于收到的 2022 年度新申报高新技术企业通过省级评审，系余杭区对认定为国家高新技术企业的奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年外贸补助	184,100.00	2023/6/30	报告期内，对于收到的 2022 年外贸补助，系淳安县对外贸交易企业扶持，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
知识产权奖励资金	174,345.00	2023/6/27-2023/11/10	报告期内，对于收到的知识产权奖励资金，系余杭区及拱墅区对知识产权相关资助，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2020 年度第二批余杭区企业培育财政扶持资金	120,161.00	2023/11/22	报告期内，对于收到的 2020 年度第二批余杭区企业培育财政扶持资金，用于补助企业研发经费的投入，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度工业“上规模”奖励资金	100,000.00	2023/7/5	报告期内，对于收到的 2022 年度工业“上规模”奖励资金，系淳安县对年增营收 2000w 企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022 年度企业科技主体认定奖励资金	100,000.00	2023/4/1	报告期内，对于收到的 2022 年度企业科技主体认定奖励资金，系淳安县对 2022 年度高新技术产业增加值增长率 15% 以上企业表彰，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2023 年第五批杭州市科技发展专项资金	100,000.00	2023/10/27、2023/12/29	报告期内，对于收到的 2023 年第五批杭州市科技发展专项资金，系杭州市对高新技术企业扶持，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益

项目	金额	到账时间	与收益相关或与资产相关的认定及依据	是否与日常经营活动有关	相应的会计处理
2022年水循环奖励	70,000.00	2023/7/15	报告期内，对于收到的2022年水循环奖励，系淳安县对市级节水型企业奖励，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
2022年度生态工业企业发展典型表彰奖	50,000.00	2023/3/16	报告期内，对于收到的2022年度生态工业企业发展典型表彰奖，系淳安县对生态工业企业发展典型表彰，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
其他	192,721.12	2023/2/27-2023/12/12	报告期内，收到零星的政府补助，补助项目费用，公司将其划分为与收益相关的政府补助	是	计入其他收益
合计	28,169,269.21				

2. 递延收益中政府补助的摊销办法、期限及其确定依据

单位：元

项目	期初递延收益	本期新增补助	本期摊销	期末递延收益	摊销办法	摊销期限(月)	确认依据
2013年度企业投资及技术改造等项目财政奖励资金	69,470.00		69,470.00		直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2013年度杭州市工业统筹资金重大创新等项目资助资金	75,530.00		75,530.00		直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2014年度企业投资及技术改造等项目财政奖励资金	121,480.00		60,740.00	60,740.00	直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2014年研发补助	100,000.00		50,000.00	50,000.00	直线法	120.00	相关资产剩余使用寿命
2020年技改补助	458,311.11		57,288.89	401,022.22	直线法	108.00	相关资产剩余使用寿命
数字化改造项目	846,612.50		114,150.00	732,462.50	直线法	96.00	相关资产剩余使用寿命
2021年技术改造	2,702,970.17		303,136.40	2,399,833.77	直线法	114.00	相关资产剩余使用寿命
2023年新制造业计划——“未来工厂”项目（第一笔）		600,000.00	46,153.84	553,846.16	直线法	104.00	相关资产剩余使用寿命
2023年新制造业计划——“未来工厂”项目（第二笔）		200,000.00	13,592.24	186,407.76	直线法	103.00	相关资产剩余使用寿命
2021年基于R17的5G中高速大连接测试设备项目	1,416,666.67		500,000.00	916,666.67	直线法	36.00	相关资产剩余使用寿命
2020年国家重点研发计划	267,208.04		58,422.78	208,785.26	根据实际研发用支出进行摊销		
合计	6,058,248.49	800,000.00	1,348,484.15	5,509,764.34			

(三) 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取报告期内政府补助明细和重大政府补助的相关支持性文件，检查政

府补助内容、政府补助金额、政府补助支付单位；

2. 检查与资产相关的和与收益相关的政府补助的确认时间和摊销方法、摊销期限，测算报告期内各期政府补助摊销金额；

3. 检查被审计单位政府补助分类是否恰当。

经核查，我们认为：

1. 报告期内新增政府补助 2,816.93 万元，与现金流量表附注差异系软件产品增值税即征即退款项，在“收到的税费返还”中列示；

2. 公司政府补助相关会计处理符合企业会计准则规定。

九、关于营业外支出

报告期内你公司营业外支出 618.77 万元，同比增长 439.82%。其中捐赠支出 211 万元，同比增长 1396.45%；赔偿支出 378.32 万元，同比增长 460.50%。

请你公司：

(1) 说明捐赠对象基本情况、款项具体用途及履行的决策程序，捐赠是否真实，是否存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送，是否存在损害上市公司利益的情形；

(2) 说明赔偿支出的主要对象、原因，是否涉及违法违规情形。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。（年报问询函第 10 条）

(一) 说明捐赠对象基本情况、款项具体用途及履行的决策程序，捐赠是否真实，是否存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送，是否存在损害上市公司利益的情形

公司本期捐赠明细如下：

单位：元

捐赠对象	捐赠对象基本情况	捐赠金额	具体用途	决策程序
中华慈善总会	成立于 1994 年，由中华人民共和国民政部主管，经中国政府批准依法注册登记的全国性非营利公益社会团体	1,000,000.00	“光明之翼”项目	董事长审批
海南海丝文化发展基金会	成立于 2018 年 7 月 12 日，是由海南省民政厅登记管理的慈善机构	1,000,000.00	“光明之翼”项目	董事长审批
淳安县民政局	淳安县人民政府工作部门，承担部分社会保障，部份社会行政事务管理和基层政权建设工作	50,000.00	“春风行动”项目	董事长审批

淳安县乡村振兴领导小组	统筹研究、协调推进和督促落实财政支持淳安县实施乡村振兴战略重点工作	30,000.00	“联乡结村”帮扶资金	董事长审批
杭州市余杭区慈善总会	杭州市慈善总会（杭州市慈善联合会）成立于1994年12月，是具有公开募捐资格的慈善组织	30,000.00	四川省稻城县对口帮扶	董事长审批

如上表所示，捐款对象均为政府部门以及登记在册的慈善组织，不存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送的情形，同时也不存在损害上市公司利益的情形。

（二）说明赔偿支出的主要对象、原因，是否涉及违法违规情形

公司本期赔偿支出主要对象为杭州海兴电力科技股份有限公司（以下简称海兴电力），赔偿金额为336.91万元。公司向海兴电力供应电子元器件，其中部分产品存在逾期交货的情况，给海兴电力带来一定的经济损失。为后续的持续合作能够顺利进行，经协商一致，双方于2023年7月14日签订《补偿协议》，公司对海兴电力的经济损失补偿336.91万元。

其余零星赔偿支出原因主要系质量赔款支出及违约赔偿，不涉及违法违规的情形。

（三）实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取捐赠协议、审批材料及银行回单，查询捐赠对象的公开资料，核实捐赠的真实性；

2. 检查补偿协议、相关的审批流程，了解赔偿事项以及赔偿金额。

经核查，我们认为：

1. 公司捐赠支出不存在对控股股东、实际控制人及其他关联方的利益输送、损害上市公司利益的情形

2. 公司赔偿支出不涉及违法违规的情形。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

费方华



中国注册会计师：

程度



二〇二四年六月二十五日