

上海威尔泰工业自动化股份有限公司

关于深圳证券交易所

2023 年年报问询函的回复

大华核字[2024]0011013657 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

上海威尔泰工业自动化股份有限公司
关于深圳证券交易所
2023 年年报问询函的回复

	目录	页次
一、	关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回复	1-44
二、	事务所及注册会计师执业资质证明	

关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回复

大华核字[2024]0011013657号

深圳证券交易所：

由上海威尔泰工业自动化股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“威尔泰”）转来的《关于对上海威尔泰工业自动化股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2024）第 216 号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对相关问题的核查和落实，现汇报如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 15,659.63 万元，同比增长 6.06%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）-1,705.89 万元，同比增长 18.71%，经营活动产生的现金流量净额为-682.39 万元，同比下降 142.49%，发生销售费用 1,633.90 万元，同比增长 13.47%。

（1）近五年来，你公司营业收入持续低于 3 亿元，其中四年净利润为负值。请结合前述情况，说明公司业务的成长性，报告期内持续经营能力是否存在重大不确定性，财务报表的持续经营假设是否合理，管理层对改善持续经营能力拟采取的措施及效果。

（2）报告期末，你公司应收账款余额为 3,905.30 万元，同比下降 20.36%，应收票据余额为 1,349.60 万元，同比下降 35.68%，请说明应收账款、应收票据、销售费用和销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因。

（3）2023 年第一季度至第四季度，你公司营业收入分别为 2,475.83 万元、4,177.55 万元、3,401.50 万元和 5,604.75 万元，请说明相较于前三季度，第四季度营业收入大幅提升的原因，相关收入确认的会计处理是否符合企业会计准则规定，是否存在跨期调节收入的情形。

请年审会计师对上述事项作出解释说明。

1. 近五年来，你公司营业收入持续低于 3 亿元，其中四年净利润为负值。请结合前述情况，说明公司业务的成长性，报告期内持续经营能力是否存在重大不确定性，财务报表的持续经营假设是否合理，管理层对改善持续经营能力拟采取的措施及效果。

公司回复：

2023 年以来，我国经济总体上处于修复状态，修复的过程呈现“波浪式发展，曲折式前进”。仪器仪表行业大体上也呈现了上述趋势。工业和信息化部提供数据显示，2023 年我国仪器仪表产业实现营收 10112 亿元，部分高端产品达到或接近国际先进水平。随着工业自动化的普及和 AI 等新技术的应用，仪器仪表行业迸发出更大的市场潜力。种种迹象表明公司所处的仪器仪表行业前景广阔，未来发展可期。

2023 年公司经历了部分关键岗位的人员调整，对公司的经营思路、研发方向、生产及销售计划等均进行了变革。这一过程中不免增加投入，且无法在短时间之内呈现成果。但是长远来看，公司的基本面正在不断改善。公司员工的积极性也在不断提高。公司有信心逐步改善业绩。

公司管理层从市场销售领域、产品研发及质量控制领域、供应链管理领域及现金管理领域出发，分别采取不同的措施以期望改善公司经营情况，提升公司业绩。具体措施如下：（1）市场销售领域：加强市场研究力度，充分了解当前市场的需求和竞争状况；协助新产品开发，根据市场需求，向研发部门提出开发新产品或改进现有产品的有效建议；与合作伙伴积极协作，拓展销售渠道，积极开展市场营销活动、参展参会，提升企业形象；（2）产品研发及质量控制领域：重视技术队伍的建设，完善技术人员激励机制；研发新产品、新技术，以提升公司产品质量、降低产品成本；（3）供应链管理领域：优化采购策略以降低采购成本和物流成本，总体上以降低库存成本，减少库存积压为目标，积极去化积压存货；加强存货管理，避免因仓储不当引起的质量问题和物料报废；（4）现金管理领域：加大应收账款的收款力度；积极向银行申请授信，稳定公司财务状况，确保公司的融资能力。

如本回复“七”所述，截至 2023 年 12 月 31 日止，根据公司持有的现金以及所获得的银行授信情况，未来十二个月内有充足的资金可以应对短期债务偿付需

求。虽然公司面临一定资金压力，但出现流动性风险的可能性相对较低。因此公司持续经营能力不存在重大不确定性，以持续经营假设为基础编制财务报表是合理的。

2024 年以来，在公司推行一系列举措后，销售端已略有起色，营业收入略有增长，2024 年 1-4 月公司已实现营业收入 4,022.62 万元较上年同期增加 15.50%。应收账款催收工作有一定进展，截至 2024 年 4 月 30 日止，应收账款较年初下降 20.36%，但催收回款仍面临着较大难度。产品及成本方面，需要时间沉淀，尚未显著见效，但公司期望在 2024 年能完成新产品研发投向市场并显著降低产品制造成本。

随着管理层及全体员工不断努力下，公司相信未来市场开拓、产品研发等领域都将能够取得一定的成绩，逐步提升业绩。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

（1）评价管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，这些计划的结果是否可能改善目前的状况，以及管理层的计划对于具体情况是否可行；

（2）对于被审计单位已编制现金流量预测，且在评价管理层未来应对计划时对预测的分析是考虑事项或情况未来结果的重要因素，评价用于编制预测的基础数据的可靠性，并确定预测所基于的假设是否具有充分的支持；

（3）当识别出可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况时，实施追加的审计程序，以确定是否存在与这些事项或情况有关的重大不确定性；

（4）要求管理层和治理层提供有关未来应对计划及其可行性的书面声明。

经核查，我们认为：

公司的经营业绩已呈现改善趋势，整体业务具有一定的成长性和发展空间。公司管理层通过实施一系列切实有效的改善措施，为公司的未来发展起到了积极的作用。这些措施不仅有助于提升公司的运营效率，还能进一步优化资源配置，促进业务的持续增长。因此，公司的持续经营能力不存在重大不确定性，其财务报表所基于的持续经营假设是合理的。

2. 报告期末，你公司应收账款余额为 3,905.30 万元，同比下降 20.36%，应收票据余额为 1,349.60 万元，同比下降 35.68%，请说明应收账款、应收票据、销售费用和销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因。

公司回复：

报告期内，公司应收账款、应收票据、销售费用和销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势具体如下：

单位：万元

科目名称	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	同比变动
应收票据原值	1,352.22	2,098.26	-35.56%
应收票据坏账准备	2.62		0.00%
应收票据	1,349.60	2,098.26	-35.68%
应收账款原值	5,830.59	6,489.54	-10.15%
应收账款坏账准备	1,925.28	1,585.86	21.40%
应收账款	3,905.30	4,903.68	-20.36%
其他流动负债	786.36	1,276.71	-38.41%
营业收入	15,659.63	14,765.01	6.06%
销售费用	1,633.90	1,439.99	13.47%
销售商品、提供劳务收到的现金	14,424.26	14,699.74	-1.87%

由上表可知，公司应收票据、应收账款和销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动趋势不一致，销售费用与营业收入变动趋势一致，导致该等情形的原因如下：

1. 应收账款与营业收入的变动说明

报告期内，公司应收账款的账龄结构变动如下：

单位：万元

账面余额	期末余额	期初余额	同比
1 年以内	3,337.66	3,481.18	-4.12%
1 年以上	2,492.92	3,008.35	-17.13%
其中：1~2 年	819.66	1,919.03	-57.29%
2~3 年	767.81	351.25	118.59%
3~4 年	230.90	572.05	-59.64%
4~5 年	529.93	111.26	376.31%

账面余额	期末余额	期初余额	同比
5年以上	144.62	54.76	164.09%
应收账款原值合计	5,830.59	6,489.54	-10.15%
坏账准备余额	1,925.28	1,585.86	21.40%
应收账款账面价值	3,905.30	4,903.68	-20.36%

本年公司加强了应收账款的催收，账龄在 1 年以上的应收账款较期初减少 17.13%，账龄在 1 年以内的款项余额亦减少 4.12%，由此应收账款余额较期初减少 10.15%。同时由于近两年来市场受到宏观环境影响，下游客户中诸如市政建筑行业等客户的回款能力不及以往，少数客户经营状况也出现异常，客户信用风险显著增加。公司结合不同客户的信用风险，充分评估应收款项的预期信用损失，由此导致期末应收账款坏账准备较期初增加 21.40%。以上两个因素综合导致公司期末应收账款账面价值较期初减少 20.36%，进而导致应收账款变动趋势与营业收入变动趋势不一致。

营业收入方面，本期公司克服了各种不利影响，生产销售开始恢复正常经营，销售情况得到好转，营业收入同比有所增长。

综上，公司应收账款期末余额同比减少，而营业收入同比增长。

2. 应收票据与营业收入的变动说明

公司本年加强了应收账款的催收，并尽可能与客户协商现金回款，因此公司本年收到的银行承兑汇票较上年有所减少，此外公司优先使用票据背书支付货款，由此导致应收票据期末余额较期初减少 35.56%。

3. 销售费用和营业收入的变动说明

报告期内，公司销售费用占营业收入比重如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比
销售费用	1,633.90	1,439.99	13.47%
营业收入	15,659.63	14,765.01	6.06%
销售费用率	10.43%	9.75%	6.98%

由上表可知，公司本年销售费用同比增幅高于营业收入，主要系公司为了进一步鼓励销售人员积极开展销售业务，颁布了一系列销售激励措施，包括薪酬激励、部门改制和人员扩张等。公司于 2023 年 7 月对销售人员实行薪酬改革增加

销售人员薪资，同时在报告期内陆续增加了 5 名销售人员，销售费用中职工薪酬较上年增加 78 万元。此外公司本年销售活动增加，差旅费用较上年增加 80 万元。公司在销售方面增加投入以期望实现营业收入增长，但见效仍需一定时间。总体上销售费用与营业收入的变动趋势一致，销售费用增长率略高于营业收入具有合理性。

4.销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入的变动说明

公司销售商品、提供劳务收到的现金受到多种因素影响，包括应收账款回款、收到客户支付的预付款、银行承兑汇票背书支付货款等等。本年公司应收账款虽然有所减少，收回货款增加，但收到客户支付的预付款较上年大幅减少。公司年末合同负债较年初增加 358 万元，而年初合同负债较上年年初增加 2,201 万元，合同负债波动原因主要系公司环保业务和汽车检具业务合同金额较大，且项目周期较长，通常会取得部分项目预收款，但项目验收时点存在波动，由此导致营业收入的变动与合同负债的变动存在不一致的情形，并最终使得销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入变动趋势不一致。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

- （1）取得被审计单位“应收票据备查簿”，核对其是否与账面记录一致；
- （2）比较期初、期末应收票据余额（银行承兑汇票、商业承兑汇票等），分析其变动原因；
- （3）对于大额票据，应取得相应销售合同或协议、销售发票和出库单等原始交易资料并进行核对，以证实是否存在真实交易；
- （4）了解与应收账款账龄分析以及确定应收账款预期信用损失相关的内部控制，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性；
- （5）复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生信用风险的项目；
- （6）了解并测试了公司期间费用、职工薪酬相关的关键内部控制的设计和执行情况，评估了内控的有效性；
- （7）取得公司员工名册、工资清单，分析员工人数波动情况，加计复核公司职工薪酬的计提和发放情况，对于员工的社保费用进行测算；

(8) 计算分析各个月份期间费用总额及主要项目金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；

(9) 了解被审计单位现金流量表的编制情况，对现金流量表实施分析性复核程序，并对异常项目作进一步检查；

(10) 了解公司各类产品分类、业务模式，根据业务模式及销售合同评价公司收入确认政策的合理性；

(11) 获取销售清单，抽样核对销售合同、出库单、物流单、发运单、验收单、发票及回款单据等支持性文件，评价相关收入确认是否符合公司的收入确认政策；

(12) 对资产负债表日前后记录的收入实施截止性测试，检查收入是否计入恰当的会计期间；

(13) 抽查合同负债有关的销货合同、仓库发货记录、货运单据和收款凭证，检查企业向客户转让相关商品时是否及时转销合同负债，确定合同负债期末余额的正确性和合理性。

经核查，我们认为：

公司应收账款、应收票据和销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的情形是合理的，销售费用与营业收入同比变动趋势一致，销售费用增长率高于营业收入也具有合理性。

3. 2023 年第一季度至第四季度，你公司营业收入分别为 2,475.83 万元、4,177.55 万元、3,401.50 万元和 5,604.75 万元，请说明相较于前三季度，第四季度营业收入大幅提升的原因，相关收入确认的会计处理是否符合企业会计准则规定，是否存在跨期调节收入的情形。

公司回复：

公司主要业务包括仪器仪表分部和汽车检具分部，前者的销售具有一定的季节性，而后的销售通常受到下游汽车行业的影响。报告期内，公司按不同分部收入按季度分类如下：

单位：万元

季度	2023 年度	2022 年度	同比增减
一、仪器仪表分部			
一季度	1,380.30	1,451.89	-4.93%
二季度	2,637.26	1,949.18	35.30%
三季度	2,025.69	2,134.61	-5.10%
四季度	2,303.04	2,041.42	12.82%
合计	8,346.29	7,577.09	10.15%
二、汽车检具分部			
一季度	1,084.68	1,602.53	-32.31%
二季度	1,450.60	1,789.48	-18.94%
三季度	1,299.03	1,900.40	-31.64%
四季度	3,479.03	1,895.50	83.54%
合计	7,313.33	7,187.91	1.74%

1.仪器仪表分部

仪器仪表分部收入一般具有季节性。仪器仪表分部主要生产、销售电磁流量计及压力变送器，大多应用于市政、客户工程项目建设。通常一季度工程项目施工量较少相应客户订单量较小，后续各季度订单量逐步增加，直至第四季度达到全年最高。

2022 年末及 2023 年初公司受各方面因素的影响，公司生产经营活动开展情况不佳，从而导致 2022 年四季度及 2023 年一季度收入未达预期，进而导致公司 2022 年收入未出现显著的季节性波动。随着公司通过一系列战略部署和调整，在年中稳定了经营状况，恢复了正常经营，但 2023 年度收入仍旧受到了一定的影响，整体收入增长幅度并不明显，第四季度随着订单量的提升，营业收入随之增加，总体上仍呈现季节性波动，符合以往收入季节性波动趋势。

2.汽车检具分部

汽车检具分部主要为整车厂提供整车或汽车零部件检具，公司在客户验收后确认收入，营业收入一般不具有季节性波动的特征，但与整车市场波动存在一定关联。从整车销售表现来看，2023 年 12 月乘用车市场零售达到 235.3 万辆，同比增长 8.5%，环比增长 13.1%。2023 年以来累计零售 2,169.9 万辆，同比增长 5.6%。各大小型汽车企业年末冲刺和地方促消费共同推动下，年末的促销在力度和广度上有所增强，几乎波及所有厂商。整车市场的激烈竞争使得各车企需要不

断推出新车型，并且在新车型的研发周期上有所缩短。

自2021年开始，汽车检具分部尝试新能源车型检具的生产制造，不少从事新能源生产销售的汽车企业纷纷在本年四季度推出新车型，整个四季度，较多老牌主机厂对于现有车型更新迭代，新起品牌陆续投入新型号，由此导致第四季度客户终验收项目较多，增加了公司2023年汽车检具分部四季度的收入金额。

总体而言，公司汽车检具分部营业收入不具有季节性波动特征，本年四季度收入大幅增加主要系下游整车厂推出新车型，加快验收所致。公司营业收入确认符合企业会计准则规定，不存在跨期调节收入的情形。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

（1）访谈公司管理层和业务部门，了解公司各产品分类、业务模式，选取具有代表性的销售合同，根据业务模式及销售合同评价公司收入确认政策的合理性；

（2）获取销售清单，抽样核对销售合同、验收单、发票及回款单据等支持性文件，评价相关收入确认是否符合公司的收入确认政策；

（3）执行函证程序，向客户发送营业收入及应收账款函证并获取回函，以及分析回函差异；

（4）对收入实施分析程序，对比同行业上市公司四季度营业收入金额，分析公司四季度营业收入波动的合理性；

（5）对资产负债表日前后记录的收入实施截止性测试，检查收入是否计入恰当的会计期间；

（6）检查资产负债表日后发生销售退回及销售冲回记录，并评估相关收入是否计入正确的会计期间。

经核查，我们认为：

公司本期相较于前三季度，第四季度营业收入大幅提升是合理的。相关收入确认的会计处理符合企业会计准则规定，不存在跨期调节收入的情形。

二、报告期内，你公司营业收入结构中，汽车检具业务、压力变送器业务、电磁流量器业务收入占比分别为 46.18%、22.33%和 18.31%，毛利率分别为 36.04%、23.44%、26.04%。2022 年，压力变送器业务的毛利率为 15.93%。

(1) 请说明压力变送器业务毛利率大幅提升的原因。

(2) 报告期内，你公司环保业务收入为 1,039.51 万元，占比 6.64%，请补充说明该业务的商业模式、主要产品和收入确认方式。

(3) 自查说明报告期内除“销售材料、废料”收入外，是否存在其他应当扣除的与主营业务无关或不具备商业实质的收入，营业收入的扣除事项是否完整，是否符合本所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》之“4.2 营业收入扣除相关事项”的要求。请年审会计师作出解释说明。

1. 请说明压力变送器业务毛利率大幅提升的原因。

公司回复：

报告期内，公司压力变送器产量、单位售价、单位成本、毛利率的变动情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
生产数量（台）	23,690	22,216	34,305
单位售价（元/台）	1,495.45	1,433.53	1,318.22
单位成本（元/台）	1,144.90	1,205.12	887.65
毛利率	23.44%	15.93%	32.66%

由上表可知，产量对公司压力变送器的单位成本具有重大影响，产量越大分摊的固定成本就越多，从而使得单位成本大幅降低。本年公司逐步摆脱了停工停产等偶发不利因素的影响，压力变送器的生产逐步恢复正常，产量较 2022 年增加 6.63%，但与 2021 年相比仍有较大差距，因此本年单位成本较上年有所降低但仍高于 2021 年。同时本年平均售价也较上年略有增加，在两个因素的共同影响下，使得毛利率有所上升。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 对收入实施分析程序，结合公司下游行业情况，对比同行业上市公司，分析公司营业收入波动情况，判断本年收入是否存在异常波动；

(2) 结合产品类型对毛利率情况执行分析复核，判断毛利率波动的合理性

(3) 我们了解并测试了公司生产与仓储循环的关键内部控制的设计和执行，评估了内控的有效性；

(4) 检查主营业务成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

(5) 编制生产成本与主营业务成本倒轧表，并与相关科目交叉核对，复核主营业务成本的准确性、完整性；

(6) 抽查公司成本计算表，检查直接材料、直接人工、制造费用的准确性及与相关账目进行交叉核对，复核成本计算的准确性。

经核查，我们认为：

报告期内，公司压力变送器产量的增加导致产品单位成本降低，同时平均售价略有上升，从而使得压力变送器本年毛利率有所上升是合理性。

2. 报告期内，你公司环保业务收入为 1,039.51 万元，占比 6.64%，请补充说明该业务的商业模式、主要产品和收入确认方式。

公司回复：

公司环保项目包括环保监测设备集成业务和环保监测项目运营维护服务，目标客户系对废污等有监控监测要求的企事业单位。公司主要销售的产品系水质检测仪、污水处理仪器等；同时，公司向一些采购环保监测产品的客户提供后期的运营维护服务。

报告期内，公司环保业务销售情况具体如下：

单位：万元

产品类别	收入确认方式	2023 年度	2022 年度
环保监测设备集成业务	以客户验收时点确认收入	945.17	124.85
环保监测项目运营维护服务	按某段时期分期确认收入	94.32	95.29
合计		1,039.49	220.14

1. 环保监测设备集成业务

公司根据客户对环境监测的需求，对各类仪器仪表设备和软件技术进行系统集成，即根据客户需要在设备控制器中写入控制软件，实现智能分析、控制和通讯传输，使客户能根据控制平台反馈的数据，实施环境的监测和管理。

公司在完成设备集成后，前往现场进行设备安装调试后，提请客户验收。若因特殊情况无法前往现场对环保设备进行安装调试，公司会在公司内进行设备调

试，经检验合格后发运至客户，在客户签收后，公司提供远程安装指导。

公司在取得客户验收确认文件后确认收入，同时结转已归集的项目成本。

2. 环保监测项目运营维护服务

公司通过数据中心平台实时了解到已安装的环保设备运作情况，定期或出现异常则安排工作人员进行现场调试或者检修。所提供的运维服务内容包括监测设备的调试、检修等，并按照每月完成合同履约义务时，按合同履约期间确认收入。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

（1）了解与销售和收款相关的内部控制，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性；

（2）获取销售清单，抽样核对销售合同、出库单、物流单、发运单、验收单、发票及回款单据等支持性文件，评价相关收入确认是否符合公司的收入确认政策；

（3）执行函证程序，向客户发送营业收入及应收账款函证并获取回函，以及分析回函差异；

（4）对资产负债表日前后记录的收入实施截止性测试，检查收入是否被计入恰当的会计期间。

经核查，我们认为：

公司环保业务的商业模式具有合理性的，收入确认符合企业会计准则的规定。

3. 自查说明报告期内除“销售材料、废料”收入外，是否存在其他应当扣除的与主营业务无关或不具备商业实质的收入，营业收入的扣除事项是否完整，是否符合本所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》之“4.2 营业收入扣除相关事项”的要求。

公司回复：

报告期内，公司各类产品营业收入具体如下：

单位：万元

合同分类	本期发生额	上期发生额
汽车检具	7,232.08	7,127.43
电磁流量计	2,866.67	3,298.19
压力变送器	3,497.11	3,073.49

合同分类	本期发生额	上期发生额
其他仪表	916.56	975.34
环保项目	1,039.51	220.14
材料销售	26.44	9.92
废料销售	81.26	55.77
其他		4.72
合计	15,659.63	14,765.01

报告期内，公司营业收入扣除金额列示如下：

单位：万元

项目	本年度	具体扣除情况
营业收入金额	15,659.63	
营业收入扣除项目合计金额	107.69	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.69%	
1. 正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入	107.69	销售材料、废料
2. 不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外		
3. 本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入		
4. 与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入		
5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入		
6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入		
与主营业务无关的业务收入小计	107.69	
二、不具备商业实质的收入		
1. 未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入		
2. 不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等		
3. 交易价格显失公允的业务产生的收入		
4. 本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入		
5. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入		
6. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入		
不具备商业实质的收入小计		
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	15,551.94	

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2023年8月修订）》及《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理（2023年12月修订）》，与营业

收入扣除项包括与正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。公司营业收入中包括材料销售收入、废料销售收入以及出租固定资产租赁收入，属于上述扣除项目。

因此，公司营业收入扣除项目如下：

单位：万元

项目	商品类型	扣除金额	扣除原因
其他业务收入	材料销售	26.44	材料及废料销售，属于正常经营之外的其他业务收入
其他业务收入	废料销售	81.26	
合计		107.69	

公司电磁流量计、压力变送器、环保业务、其他仪器仪表、主模型类检具和零部件类检具均为公司常年开展的主营业务收入，具备商业实质，收入真实性和准确性不存在重大异常情况，不属于应当扣除营业收入事项的范围。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

- （1）了解公司各类业务，包括销售合同的签订、产品生产过程、产品发货过程等，并与上年公司业务模式进行比较，确定交易是否具有商业实质；
- （2）根据上市规则及自律监管指南，逐条分析公司每类业务收入是否符合营业收入扣除标准；
- （3）对比公司本年及上年营业收入扣除项目的异同，判断公司本年营业收入扣除项目是否准确。

经核查，我们认为：

公司营业收入除“销售材料、废料”收入外，不存在其他应当扣除的与主营业务无关或不具备商业实质的收入，营业收入的扣除事项是完整的，且符合相关规定。

三、报告期末，你公司存货余额为 11,708.76 万元，其中发出商品 5,378 万元、在产品 3,274.25 万元、原材料 2,536.81 万元。存货期末余额同比下降 5.18%，占总资产比重为 37.92%。报告期内，你公司计提存货跌价准备 460.21 万元。

(1) 请说明你公司存货余额较高的原因，存货水平与同行业情况是否一致，存货是否存在减值迹象，存货跌价准备计提是否充分。

(2) 补充说明报告期内发出商品的新增及结转成本金额，期末发出商品的前五名客户名称、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，在报告期末是否存在发出商品应结转未结转的情况，是否存在提前确认发出商品相关营业收入的情况，进一步自查说明你公司发出商品占比较高的原因，报告期内营业收入、营业成本确认是否符合企业会计准则相关规定。

请年审会计师对上述事项作出解释说明。

1. 请说明你公司存货余额较高的原因，存货水平与同行业情况是否一致，存货是否存在减值迹象，存货跌价准备计提是否充分。

公司回复：

1. 公司存货余额较高的原因

报告期内，公司存货结构具体如下：

单位：万元

存货类型	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	同比变动
原材料	2,743.42	2,922.83	-6.14%
在产品（半成品）	3,454.19	4,099.54	-15.74%
库存商品	352.13	305.01	15.45%
合同履约成本	558.35	807.27	-30.83%
发出商品	5,469.67	4,757.7	14.96%
合计	12,577.76	12,892.35	-2.44%

公司期末存货同比有所减少，但期末余额仍较大，具体原因如下：

仪器仪表分部的存货主要由原材料和半成品构成，自 2020 年完成松江厂房搬迁后，全面推进销售的前端准备工作已较为完备，并在 2021 年实现营业收入大幅增长，因此公司在 2022 年积极备货再创佳绩，对此，生产部门为缩短销售交货期根据销售预期提前进行半成品的生产，但受到市场的竞争加剧的影响，公司不得不适应下游市场的需求而改变当期的销售预期，导致生产部门为备货提前

生产的自制半成品无法完全匹配下游市场的需求变化，存货周转率开始变低。此外，公司销售产品均为非标产品，为有效调整各产线的生产周期，满足销售商品的交货期，公司会对各类不同规格型号的原材料进行采购备货。综上，公司原材料、半成品的期末余额较高。

汽车检具分部的存货主要由在产品和发出商品构成。汽车检具均系非标产品，公司无法对检具产品提前备货，且产品在发运前均需经过设计、制造、装配、调试等过程，需一定周期。当产品完成生产并发运至客户现场后，产品仍需要一定的周期才能完成验收，故导致汽车检具分部在产品和发出商品余额较大，而原材料相对较少。随着汽车行业的竞争激烈化，各主机厂为了推出新产品逐步加快了项目的验收和结算，推动了公司生产节奏，期末发出商品金额同比增加。又由于公司在手订单近几年基本稳定，结合整个项目较长的验收周期，期末余额维持在较高水平是符合业务模式的。

综上，结合公司的不同分部的业务模式，存货余额较高是与公司目前业务模式相符合的。

2. 公司存货水平与同行业比较情况

(1) 仪器仪表分部

报告期内，公司仪器仪表分部存货周转率与同行业比较情况具体如下：

公司名称	2023 年	2022 年	2021 年
仪器仪表分部	1.06	1.00	1.45
新天科技	1.99	2.00	2.36
万讯自控	2.25	2.13	2.13
威派格	3.01	2.43	3.38

注：存货周转率=主营业务成本/存货原值平均余额。

近几年内来，行业内市场竞争加剧，产品更新迭代速度加快，因此，整体存货周转率处于较低水平，但随着市场行情的转好，加上公司针对原材料和自制半成品比重较高的情况，在 2023 年度推行一系列改善库存管理的措施，包括严格管控采购，推动备品的销售等，计划逐步清理长库龄存货，提高存货周转率。报告期内，公司原材料和在产品在已经有所减少，且存货周转率同比有所增长，但由于部分库存定制程度较高，存货周转速度仍需要一定期间去恢复。

(2) 汽车检具分部

报告期内，公司汽车检具分部存货周转率与同行业比较情况具体如下：

公司名称	2023年	2022年	2021年
汽车检具分部	0.69	0.71	1.19
天汽模	1.20	1.10	0.99
合力科技	1.26	1.23	1.33
威唐工业	2.74	3.37	2.98

注：存货周转率=主营业务成本/存货原值平均余额。

上表中可见，公司存货周转率显著低于同行业公司，这主要由于公司汽车检具分部所销售的产品较为单一，所销售的产品均系汽车检具。而汽车检具是用于检查和测量汽车零部件、组件和系统的工具，对汽车进行质量控制、装配验证、功能检测、精度测量，系高精密检测器具。客户自取得公司检具到实际产品正式投产一般有1至3年的周期，完成汽车正式下线工作后，下游客户才会对公司的产品进行验收，公司据此结转发出商品。由于2021年汽车销售市场行情较好，当年公司订单承接量系近几年相对高点，此后的两年中，公司发出商品的比重也随之增长，尤其系1年以上的发出金额同比增长较多，存货周转率也逐而年下降。相比之下，同行业公司销售的产品与汽车检具不完全相同，周转速度也存在显著不同。

综上，尽管与同行业相比，公司存货水平占资产的比重相对较大，但考虑到公司的业务模式和客户群体的特定需求，这一较高的存货余额是合理的。公司的业务运作和客户群体特性决定了其需要保持较高的存货水平以确保供应链的顺畅运作和快速响应客户需求的能力。因此，从公司运营的角度来看，较高的存货余额是符合其业务需求的。

3. 存货减值及计提情况

报告期内，公司存货跌价准备计提情况具体如下：

单位：万元

存货类别	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	占比	账面余额	跌价准备	占比
原材料	2,743.42	206.61	7.53%	2,922.84	128.71	4.40%
自制半成品	2,557.82	103.81	4.06%	2,413.50	94.64	3.92%
库存商品	352.13	56.69	16.10%	305.01	56.87	18.65%
合同履约成本	558.35	334.08	59.83%	807.27	66.37	8.22%

存货类别	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	占比	账面余额	跌价准备	占比
发出商品	5,469.67	91.67	1.68%	4,757.70	132.32	2.78%
合计	11,681.39	792.86	6.79%	11,206.32	478.91	4.27%

报告期内，公司存货跌价准备的计提方法未发生变动，公司不同类别存货的可变现净值具体测算方法如下：

项目	具体存货明细	存在减值迹象的依据	可变现净值的确定方法
原材料	包装物、低值易耗品	如包装物、低值易耗品超过1年，则未来使用的可能性较低，存在减值迹象	预计可变现净值为“零”，全额计提跌价准备
		正常周转的包装物、低值易耗品，不存在减值迹象	无需计提跌价准备
	除包装物、低值易耗品以外的原材料，主要为金属铸件、芯片、机床刀具等	库龄较长，预计未来无客户需求，存在减值迹象	由于该等原材料主要为金属制品，因此，按该等材料的残值作为可变现净值，计提跌价准备
		正常生产领用的原材料，一般不存在减值迹象	无需计提跌价准备
在产品	仪器仪表部件	库龄较长，预计未来无客户需求，存在减值迹象	由于该等原材料主要为金属制品，因此，按该等存货的残值作为可变现净值，计提跌价准备
	仪器仪表部件	正常生产领用的原材料，一般不存在减值迹象	按估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、费用等作为可变现净值，计提跌价准备
	汽车检具部件	均有对应销售合同，一般不存在减值迹象	按合同价格减去至完工时估计将要发生的成本、费用等作为可变现净值，计提跌价准备
库存商品	仪器仪表	库龄较长的库存商品，预计未来无法实现销售，存在减值迹象	预估未来可实现销售的金额，以此作为可变现净值，计提跌价准备
		正常销售的库存商品，一般不存在减值迹象	按合同价格或近期销售价格作为可变现净值，计提跌价准备
发出商品	汽车检具	均有对应销售合同，一般不存在减值迹象	按合同价格作为可变现净值，计提跌价准备
合同履约成本	环保项目合同履约成本	客户可能存在无法履约的情况	按预计可收回金额作为可变现净值计提减值准备
		客户正常履约	按合同价格减去至完工时估计将要发生的成本、费用等作为可变现净值，计提减值准备

(1) 原材料

公司原材料具有通用性，大多为金属制件，但由于规格型号较多，部分原材料周转速度较慢，公司针对长期不周转的原材料计提了跌价准备。

(2) 自制半成品

公司自制半成品由仪器仪表备品和汽车检具部件构成，公司针对库龄较长，预计未来无客户需求的仪器仪表计提了跌价准备；汽车检具部件基本能够对应销售订单，公司按合同价格减去至完工时估计将要发生的成本、费用等作为可变现

净值，计提跌价准备。

(3) 库存商品

公司针对库龄较长的库存商品，且预计未来无法实现销售的库存商品，预估未来可实现销售的金额，以此作为可变现净值，计提跌价准备。形成该部分跌价主要系公司为确保产品全数交货，生产中会额外多制造几个，该部分金额总体较小，公司也在寻找相匹配型号订单，积极消化库存。

(4) 合同履约成本

公司对客户预计可能无法继续履约的合同履约成本，按预计可收回金额作为可变现净值计提减值准备。本期个别客户无法继续履约，因此按照已收回金额，计提了大量的存货跌价准备。

(5) 发出商品

公司发出商品均为汽车检具产品，公司按合同价格作为可变现净值，计提跌价准备，由于公司为维持基本的产能，偶尔承接一些毛利较低的项目，因此存在少量跌价准备。

综上，公司结合了自身的业务模式和存货不同种类的特点，已经对各类存货进行了全面的评估，以识别并考量其是否存在减值迹象。在审慎评估后，公司认为针对存在减值风险的存货已经充分计提了相应的存货跌价准备，以准确反映存货的真实价值。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 检查发出商品出库时间、存放地点、以及客户尚未取得商品控制权的原因，并评价其合理性，对于长库龄的发出商品查明其原因并评价其合理性；

(2) 对发出商品进行函证，核对回函内容与公司账面记录是否一致，对于未回函的发出商品执行替代程序，检查出库记录以及客户签收记录；

(3) 对发出商品进行截止性测试，检查发出商品期后结转情况；

(4) 了解与存货跌价准备相关的内部控制，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性；

(5) 对存货实施监盘，检查存货的数量及状况，检查分析存货是否存在减值迹象以判断被审计单位计提存货跌价准备的合理性；

(6) 检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，考虑不同存货的可变现净值的确定原则，根据成本与可变现净值孰低的计价方法，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值，检查其合理性。

经核查，我们认为：

相比同行业，尽管公司存货占资产比重较大，但基于其业务模式和客户群体的特征，公司高存货余额是合理的。同时，公司已对存在减值迹象的少量存货进行了全面且充分的跌价准备计提。

2. 补充说明报告期内发出商品的新增及结转成本金额，期末发出商品的前五名客户名称、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况等，在报告期末是否存在发出商品应结转未结转的情况，是否存在提前确认发出商品相关营业收入的情况，进一步自查说明你公司发出商品占比较高的原因，报告期内营业收入、营业成本确认是否符合企业会计准则相关规定。

公司回复：

1. 报告期内发出商品的新增及结转成本金额

报告期内，公司新增发出商品及结转成本金额具体如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期新增	本期结转	期末余额
发出商品	4,757.70	5,337.44	4,625.47	5,469.67

公司发出商品核算的内容系已经发运至客户现场但尚未完成验收的汽车检具。

2. 期末发出商品的前五名客户名称、金额、产品发出时间、验收及收款安排、目前结转情况

报告期内，公司期末发出商品前五名客户情况具体如下：

单位：万元

客户名称	合同编号	成本金额	产品发出时间	验收条款	已收款金额	结转情况	合同金额	已收款比例	收款计划
1.常**模具有限公司	ZY20-0053	173.96	2022年2月至2023年5月	合同签订后预付30%，验收合格出货前30%，在甲方工厂验收合格后但不超过出货后3个月出具13%发票后支付30%，终验收合格后1年内付清10%	120.00	未结转	183.7	65.32%	按合同正常执行
	ZY20-0256	29.43		合同生效后支付30%，预验收合格30%，终验收合格30%，质保金10%	29.40	未结转	49.00	60.00%	按合同正常执行
	ZY20-0257	62.65		合同生效后支付30%，预验收合格60%，终验收合格30%，质保金10%	65.10	未结转	108.50	60.00%	按合同正常执行
	ZY21-0085	20.71		合同生效30%，预验收合格到货前30%，并开60%发票，安装完成终验收合格开40%发票付30%，质保期1年10%	6.00	未结转	33.6	17.86%	按合同正常执行
	ZY22-0142	92.6		合同签订预付款30%，预验收合格付30%，终验收合格付30%，质保10%	90.00	未结转	151.5	59.41%	按合同正常执行
小计		379.35							
2.成**汽车集团有限公司运城分公司	ZY22-0126	346.16	2023年3月至2023年6月	合同签订后30%，预验收后30%，终验收后30%，质保金10%，银行承兑。	338.32	2024年4月已结转	563.87	60.00%	按合同正常执行
小计		346.16							
3.北**智能汽车科技有限公司	ZY22-0057	306.52	2022年10月至2023年12月	合同生效收到发票后30天内30%，预验收合格出厂前收到发票后30天内30%，终验收合格收到发票后30天内30%，质保期满收到发票后30天内10%	364.80	未结转	608.00	60.00%	按合同正常执行
小计		306.52							
4.北**汽车股份有限公司	ZY22-0068	82.49	2022年8月至2023年9月	设计会签开30%票付30%，出货验收开30%发票付30%，终验收合格开40%发票付30%，质保一年付10%	100.80	未结转	168.00	60.00%	按合同正常执行

客户名称	合同编号	成本金额	产品发出时间	验收条款	已收款金额	结转情况	合同金额	已收款比例	收款计划
	ZY23-0084	151.67		图纸会签付 30%，预验收合格 30%（90 天账期），终验收合格 30%（180 天账期），质保一年 10%	53.46	未结转	178.20	30.00%	按合同正常执行
	ZY23-0169	3.65		图纸会签付 30%（90 天账期），预验收合格 30%（90 天账期），终验收合格 30%（180 天账期），质保一年 10%		未结转	14.00	0.00%	按合同正常执行
小计		237.81							
5.重**电动汽车有限公司	ZY21-0140	224.15	2022 年 2 月至 2023 年 6 月	合同生效后 30 日内 30%，预验收合格后 30 天内 30%，终验收合格 30 日内 30%，质保期 12 个月期满后 30 日内 10%	199.80	未结转	333.00	60.00%	按合同正常执行
	ZY23-0014	12.35		验收合格后 30 日内 100%		未结转	40.00	0.00%	按合同正常执行
小计		236.49							

3. 发出商品占比较高的原因

公司发出商品主要系汽车检具分部的向主机厂发出的汽车检具。检具产品在发运至客户现场后，客户需要对产品进行检测、调试，在验收合格后才向公司出具检具验收文件，公司据此作为控制权转让的时点，确认收入并结转成本。

公司汽车检具进一步又分为零部件检具和整车检具，通常零部件检具设计、生产难度相对较低，并且验收周期也相对较短，而整车检具设计、生产难度较高，并且在交付客户后，配合客户新车型的开发，因此验收周期相对较长。以往整车检具验收周期通常在1-3年，随着近年来新能源汽车的竞争加剧，整车厂在新车型的开发周期上有所缩短，整车检具的验收周期也有所缩短，但总体上仍超过1年。因此，公司发出商品余额较大、占比较高主要是由上述原因导致的。

报告期内，汽车检具分部发出商品库龄和合同负债的账龄匹配情况具体如下：

单位：万元

账龄	发出商品	合同负债
1年以内	3,329.04	3,201.64
1-2年	1,926.62	1,033.06
2年以上	214.02	242.28
合计	5,469.67	4,476.97

公司汽车检具通常在交付（发出）产品后预收合同款项的60%左右，预收货款的金额与产品成本相若。由上表可知，公司发出商品的库龄与合同负债的账龄基本匹配，且金额相近，与公司的业务模式相匹配。综上所述，公司发出商品期末余额较大与公司的业务模式相匹配，具有合理性。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

（1）检查发出商品出库时间、存放地点、以及客户尚未取得商品控制权的原因，并评价其合理性，对于长库龄的发出商品查明其原因，必要时进行调整；

（2）获取发出商品月度发生额，检查对应科目是否与库存商品结转额、营业成本结转额核对一致；检查了发出商品期后结转情况；

（3）对于未回函的发出商品，检查出库记录以及客户签收记录；

（4）从发出商品增减变动的有关账簿记录中，选取资产负债表日前后的发出商品记录，与表明所有权转移的单据核对，对发出商品进行截止性测试；

(5) 对本期发生的发出商品的增减变动，检查至支持性文件，分析交易实质，确定会计处理是否正确。

经核查，我们认为：

公司发出商品期末余额较高是具有合理性的，也是符合公司业务模式的。经我们执行的审计程序，公司在报告期末不存在发出商品应结转未结转的情况，不存在提前确认发出商品相关营业收入的情况，报告期内营业收入、营业成本确认均符合企业会计准则相关规定。

四、报告期内，你公司研发费用为 918.35 万元，同比增长 5.75%，研发人员为 47 人，研发人员人数占比为 14.11%。请说明研发人员的认定依据，研发人员薪酬与同行业可比公司的差异，研发人员数量与业务规模的匹配性，对研发人员工资核算是否符合企业会计准则相关规定。进一步说明研发费用的归集标准和具体构成，是否存在研发人员与其他人员、研发费用与其他费用不可区分的情况。请年审会计师作出解释说明。

公司回复：

随着仪器仪表市场竞争的日趋白热化，销售价格方面的竞争空间已经变得十分有限。为了应对这一挑战，公司拟通过提升产品的内在价值来增强市场竞争力。具体而言，公司致力于产品的深度优化和技术含量的提升，旨在通过技术创新来降低生产成本，从而在不牺牲价格竞争力的前提下，提高产品的整体性能和市场吸引力。因此，公司将从事仪器仪表产品开发和改良的人员的认定为研发人员。

对于汽车检具这一特定领域，由于其制造精度要求极高，公司注重生产工艺的改良和专用生产器具的研发。因此，公司将大量资源投入至优化生产流程，专注开发高精度、高效率的生产器具，以确保汽车检具的制造精度，同时降低生产成本。鉴于这一领域的特殊性和重要性，公司将从事汽车检具生产工艺及器具研发的人员认定为研发人员。

报告期内，公司研发费用变动具体如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
职工薪酬	713.74	626.97	669.43
材料费	188.85	196.67	260.13
折旧摊销费用	15.75	28.57	28.57
技术咨询及专利申请		16.17	17.61
合计	918.35	868.38	975.74

报告期内，研发人员数量、薪酬以及研发领域与同行业可比公司具体如下：

单位：万元

公司名称	人均薪酬			期末人数		
	2023年	2022年	2021年	2023年末	2022年末	2021年末
威尔泰	19.83	17.91	20.29	36	35	33
新天科技	13.58	12.90	12.22	549	549	577
万讯自控	20.35	18.61	17.93	266	277	236
天汽模	6.40	6.25	5.90	876	845	843
合力科技	12.43	12.73	12.70	107	106	107

续：

公司名称	研发领域	研发费用占营业收入的比重		
		2023年	2022年	2021年
威尔泰	仪器仪表产品开发和改良；汽车检具生产工艺及器具研发	5.86%	5.88%	3.98%
新天科技	水务系统、供热等产品研发	8.01%	7.68%	7.59%
万讯自控	阀门类产品工艺改良	9.18%	7.80%	7.56%
天汽模	汽车模具产业链的开发、冲压模具等生产工艺的改良	3.55%	3.76%	3.62%
合力科技	对铸造模具领域、热冲压模具领域和铝合金部品领域的前沿技术	4.99%	4.79%	4.71%

考虑到公司业务规模的相对有限性，以及在与同行业的对比中，公司的研发人数和研发规模均处于较小规模的状态。

报告期内，公司研发费用的归集方法具体为：（1）研发材料根据当期研发项目需要，据实领用并归集；（2）研发人工按照研发人员实际从事研发项目的工作情况进行归集；（3）研发设备系研发部门专用，根据实际使用情况分配至研发项目。

该分配方法主要基于公司对于产品和工艺改良的策略主要聚焦于当前正在销售的产品，旨在通过优化生产流程和技术创新来降低产品的生产成本。公司的

研发活动强调实用性和效率，通常研发周期较短。因此，公司的研发人员并非全年都投入于研发工作中，而是根据研发项目的需求和进度来灵活安排工作时间。如在完成特定研发任务后，这些研发人员还能利用剩余的时间参与到产品质量的提升和技术支持工作中，其相关费用计入管理费用中。因此，本年公司实际参与研发项目的平均人数为 36 人，与期末研发部门在职人员数量存在差异。由于公司和同行业研发的领域的差别，公司需要经营更加丰富的研发人员，对于基层研发人员的需求较低，因此，公司人均研发工资与同行业相比处于较高的水平。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 询问、观察、检查等程序，了解公司研发活动的内部控制活动，评价其测试控制运行的有效性；

(2) 了解公司研发费用归集及分配的方式，检查研发费用中归集的职工薪酬、物料消耗、资产折旧及摊销、租赁费、专家论证费等是否系与研发项目之间相关，研发费用的归集和分配是否准确；

(3) 获取研发项目的可行性研究报告等相关资料，确定研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段；不同阶段的资本化和费用化处理是否正确，会计处理是否正确；

(4) 检查研发费用的细节性测试，检查相关费用是否符合研发费用核算内容与范围；

(5) 从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件（如合同或发票），关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间。

经核查，我们认为：

结合公司的业务模式，公司研发规模与其业务规模系相匹配的。在研发人员的认定上，公司遵循了明确的标准和程序，可以区分研发人员和其他人员。而在工资薪酬的核算方面，公司严格遵守了企业会计准则的相关规定，确保了研发人员的薪酬核算的准确性。此外，公司在材料费用的归集和分配上也同样遵循了企业会计准则的要求，确保研发过程中所使用的材料费用能够准确、合理地归集和分配到各个研发项目中。

综上，公司的研发规模与业务规模相匹配，研发人员的认定、工资薪酬的核算、材料费用的归集和分配等方面均符合企业会计准则的相关规定。公司不存在研发人员与其他人员、研发费用与其他费用不可区分的情况，确保了研发活动的规范性和准确性。

五、报告期内，你公司主要子公司为上海威尔泰仪器仪表有限公司、上海紫竹高新威尔泰科技有限公司、上海紫燕机械技术有限公司。请补充披露主要子公司的近三年主营业务及主要财务数据，分别说明其报告期内向前五大客户销售的产品类型、合作年限、报告期末应收账款余额、报告期及期后回款情况、与前五大客户是否存在关联关系，并分析说明主要子公司近三年前五大客户的变化情况。请年审会计师作出解释说明。

公司回复：

1. 公司主要子公司近三年主营业务及主要财务数据如下：

单位：万元

项目	期末余额/本期发生额		
	上海威尔泰仪器仪表有限公司	上海紫竹高新威尔泰科技有限公司	上海紫燕机械技术有限公司
一、营业收入	5,483.13	6,024.14	7,313.33
其中：对外销售汽车检具			7,232.08
对外销售电磁流量计	1,848.54	1,018.13	
对外销售压力变送器	1,093.75	2,403.36	
对外销售其他仪器仪表	513.16	403.42	
对外销售环保产品	903.55	135.94	
对外销售材料、废料	16.17	8.84	81.26
内部关联方交易收入	1,107.94	2,054.45	
二、营业成本	6,818.86	6,240.54	4,625.47
三、期间费用	1,764.42	1,263.33	1,465.00
四、信用减值损失	-296.70	-13.62	-30.71
五、资产减值损失	-304.89	-112.45	-36.06
六、利润总额	-1,929.54	-273.92	1,166.08
七、所得税费用	-138.65	-50.83	73.26
八、净利润	-1,790.89	-223.09	1,092.82
九、资产总额	7,533.04	12,903.82	14,693.22
十、负债总额	6,991.73	3,910.94	7,050.58

2. 公司各主要子公司前五大客户情况：

(1) 上海威尔泰仪器仪表有限公司

单位：万元

客户	产品类型	合作年限	本期营业收入	报告期内收款金额	期末应收余额	期后回款情况	期后回款率
安**环境节能股份有限公司	环保项目、其他仪表	3年以上	703.89	289.68	262.96	258.70	98.38%
湖**机电设备有限公司	流量、压力、其他仪表	2年以上	321.66	363.47			
上海紫江国际贸易有限公司	流量、压力	3年以上	259.55	261.42	134.47	51.95	38.63%
重**科技有限公司	环保项目	3年以上	199.69	362.69	180.96	90.00	49.74%
杭**自动化系统工程	流量、压力、其他仪表	3年以上	167.67	242.85	9.47	5.67	59.88%
合计			1,652.45	1,520.11	587.86	406.32	69.12%

注：期后回款率=期后回款情况/期末应收余额

上表中，上海紫江国际贸易有限公司系公司实际控制人直接控制的其他附属企业关联方，由于境外贸易政策影响，境外客户款项暂时无法支付，上海紫江国际贸易有限公司正积极筹措资金向公司偿付货款。其他客户均与公司无关联关系，应收账款的回收均在正常催收过程中。

(2) 上海紫竹高新威尔泰科技有限公司

单位：万元

客户	产品类型	合作年限	本期营业收入	报告期内收款金额	期末应收余额	期后回款情况	期后回款率
四**科技有限公司	流量、压力、其他仪表	3年以上	226.79	233.47	156.91	60.00	38.24%
新*环保科技有限公司	流量、压力、其他仪表	3年以上	223.22	256.29			
天**仪表科技股份有限公司	流量、压力、其他仪表	3年以上	208.25	223.82	24.87	24.87	100.00%
浙**自动化技术有限公司	流量、压力、其他仪表	3年以上	193.57	188.05	79.66	50.00	62.77%
浙**科技股份有限公司	流量、压力、其他仪表	3年以上	184.31	181.51	38.21	38.21	100.00%
合计			1,036.14	1,083.13	299.65	173.08	57.76%

注：期后回款率=期后回款情况/期末应收余额

上表中，四**科技有限公司回款情况不够理想，公司已调整销售人员与其对接，预计后续的回款情况会有所改善。其他客户基本按照合同约定偿付货款。

(3) 上海紫燕机械技术有限公司

单位：万元

客户	产品类型	合作年限	本期营业收入	报告期内收款金额	期末应收余额	期后回款情况	期后回款率
吉*汽车控股有限公司及其关联方	汽车检具	3年以上	764.78	602.07	104.40	104.40	100.00%
重**汽车有限公司**分公司	汽车检具	2年以上	655.98	254.65	123.64		0.00%
**众汽车有限公司	汽车检具	3年以上	615.99	732.15	36.64	3.99	10.89%
**用汽车有限公司	汽车检具	3年以上	564.00	880.44	91.93		0.00%
合**汽车有限公司	汽车检具	3年以上	415.13	50.00	181.16		0.00%
合计			3,044.95	2,519.31	356.60	108.39	30.40%

汽车检具分部期末应收余额主要系不同项目尚未结算的尾款或质保金构成，由于汽车检具产品项目验收后质保期通常在1年以上，因此期后回款速度相对较慢。结合历史经验和客户风险的评估，应收账款的回款基本不存在重大风险。

3. 公司主要子公司近三年前五大客户的变化情况

(1) 上海威尔泰仪器仪表有限公司

单位：万元

客户	2023年		2022年		2021年	
	营业收入	排名	营业收入	排名	营业收入	排名
安**环境节能股份有限公司	703.89	第一	1.69	前二百	52.12	前五
湖**机电设备有限公司	321.66	第二	183.01	第二		
上海紫江国际贸易有限公司	259.55	第三	153.54	前十	41.20	前五
重**科技有限公司	199.69	第四	124.85	前十	149.91	前二十
杭**自动化系统工程技术有限公司	167.67	第五	78.54	前二十	151.76	前二十
德莱**阀门制造有限公司	77.09	前十	171.45	第三		
济**集团有限公司	29.70	前二十			399.25	第二
上**自动化科技有限公司	3.05	前一百	166.62	第四		
上**机电有限公司	1.10	前二百			304.19	第五
河**建筑工程有限公司					325.33	第四
山**安有限公司			196.60	第一	72.19	前三
上**智能科技有限公司					355.63	第三
深**技术服务有限公司			162.99	第五		
广**机电设备有限公司					422.52	第一

(2) 上海紫竹高新威尔泰科技有限公司

单位：万元

客户	2023年	2022年	2021年	客户	2023年	2022年
	营业收入	排名	营业收入		营业收入	排名
四**科技有限公司	226.79	第一	246.08	第二	205.30	前十
新**环保科技有限公司	223.22	第二	81.04	前二十	102.07	前二十
天**仪表科技股份有限公司	208.25	第三	252.95	第一	267.52	第二
浙**自动化技术有限公司	193.57	第四	228.41	第三	221.49	第五
浙**科技股份有限公司	184.31	前五	141.07	前十	262.81	第三
济**自动化设备有限公司	180.56	前十	212.38	第四	192.19	前十
西**过程控制有限公司	44.96	前三十	72.06	前二十	235.42	第四
山**工程科技有限公司	15.17	前五十	194.00	第五	31.14	前五十
嘉**网络科技有限公司			107.94	前二十	312.52	第一

上海紫竹高新威尔泰科技有限公司和上海威尔泰仪器仪表有限公司作为公司的仪器仪表分部，主要致力于电磁流量计和压力变送器的销售。受到近年来各方面因素的不利影响，公司经营情况不佳，公司的仪器仪表产品虽然型号繁多，但产品类别较为单一，主要集中在少数几个关键领域，导致公司在市场竞争中处于不利地位，部分客户甚至出现了流失的情况。

面对当前激烈的市场竞争环境，公司积极调整市场营销策略，以稳定现有客户为基础，同时加大力度开拓新客户。目前，公司未出现较大的客户变动情况，但仍需继续努力提升产品竞争力，拓展多元化的客户群体，以应对行业内的挑战。

(3) 上海紫燕机械技术有限公司

单位：万元

客户	2023年	2022年	2021年	客户	2023年	2022年
	营业收入	排名	营业收入		营业收入	排名
吉*汽车控股有限公司及其关联方	764.78	第一	497.88	第三	309.73	前二十
重**汽车有限公司**分公司	655.98	第二	350.00	前十		
**众汽车有限公司	615.99	第三	386.82	前十	661.00	第五
**用汽车有限公司	564.00	第四	561.00	第一	697.70	第四
合**汽车有限公司	415.13	第五				
中**股份有限公司	265.77	前十	367.07	前十	1,059.14	第二
宁**汽车系统股份有限公司	226.24	前二十	537.42	第二	414.29	前十
东**汽车有限公司	120.18	前二十	140.51	前二十	1,350.16	第一
江**科技股份有限公司			422.21	第四	123.75	前三十
F** (USA)	93.34	前三十	417.95	第五		

汽车检具分部下游的汽车企业主要在新车型的开发及改款过程中进行整车类检具的采购。这类采购的特点在于，从采购到最终验收的时间间隔较长，并且具体的验收时间点往往与整车制造企业针对该车型上市和推广的整体节奏紧密相关。这意味着，整车制造企业可能会根据自身的经营策略调整终验收的时间点。

鉴于整车类检具项目的金额较大，这些项目收入确认时点的变化会直接影响到公司在单一客户处的收入波动。然而，汽车检具分部通过与国内主要的整车制造企业和主流汽车零部件企业保持稳定的合作关系，确保了在不同年份都有持续的业务往来。这些业务收入的变动，主要受到客户采购产品种类的差异和具体项目验收周期的影响。这种合作关系和业务模式为汽车检具分部提供了相对稳定的业务基础。

因此，近三年内，汽车检具分部前五大客户及其排序虽然出现一些变化，但这些客户基本与公司保持持续的合作关系。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

（1）检查公司前五大客户与公司是否存在关联关系；检查合同条款，评价关联方交易定价是否公允、交易是否具有商业实质；

（2）了解与销售和收款相关的内部控制，并对关键内部控制进行测试，评价内部控制的有效性；

（3）从销售收入的会计记录和商品出库记录中选取样本，核对与该笔销售相关的合同、发货单及收货确认单（或验收单）；

（4）对公司应收账款及营业收入向客户进行函证或执行替代程序，检查收入的真实性、准确性；

（5）检查资产负债表日后发生销售退回及销售冲回记录，并评估相关收入是否计入正确的会计期间；

（6）对公司主要客户的变动情况进行分析，结合期后收款情况，判断公司本年收入是否存在异常情况。

经核查，我们认为：

公司与上海紫江国际贸易有限公司的关联交易均基于商业实质进行，且定价公平合理。公司向前五大客户销售的产品类型与公司既定的业务模式高度一致，主要客户群体在近三年内的变化并未出现显著异常；而公司汽车检具的主要客户

虽然各年排名存在一些变化，但这些客户均与公司保持合作关系，不存在重大变化。主要客户收入金额在各年间发生变化主要系单个项目金额较高存在一定波动以及受项目验收周期的影响较大，因此具有合理性。此外，由于本期公司受到各方面不利因素的影响，导致少数客户的款项回收情况稍显滞后，但总体来看，期后的回款情况并未出现重大异常。

六、报告期末，你公司应收账款余额为 3,905.30 万元，同比下降 20.36%，应收票据余额为 1,349.60 万元，同比下降 35.68%。请结合预期信用损失模型、账龄分布、客户信用风险状况、期后回款情况和相应的同行业公司坏账计提情况等，说明应收账款、应收票据坏账准备计提是否充分。请年审会计师作出解释说明。

公司回复：

1. 应收账款坏账准备计提

报告期内，公司不同分部应收账款及坏账准备计提具体如下：

单位：万元

应收账款	2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	坏账准备	计提比例	期末余额	坏账准备	计提比例
一. 仪器仪表分部						
1年内	1,769.24	29.19	1.65%	1,823.39	17.95	0.98%
1-2年	530.81	220.60	41.56%	1,287.25	485.33	37.70%
2-3年	699.54	593.50	84.84%	126.57	67.83	53.59%
3-4年	68.18	68.18	100.00%	90.19	87.41	96.92%
4-5年	79.38	79.38	100.00%	106.59	106.59	100.00%
5年以上	140.24	140.24	100.00%	54.76	54.76	100.00%
合计	3,287.39	1,131.09	34.41%	3,488.76	819.87	23.50%
二. 汽车检具分部						
1年内	1,568.42	78.42	5.00%	1,657.79	82.89	5.00%
1-2年	288.85	95.66	33.12%	631.78	73.71	11.67%
2-3年	68.27	25.84	37.85%	224.68	151.15	67.27%
3-4年	162.72	144.68	88.91%	481.86	453.59	94.13%
4-5年	450.56	445.20	98.81%	4.67	4.66	99.79%
5年以上	4.38	4.38	100.00%			
合计	2,543.20	794.18	31.23%	3,000.78	765.99	25.53%

公司结合以往历史经验，以合理成本即可获得、可能影响应收账款信用风险的、合理且有依据的信息要素，如客户类型、客户性质、客户所处行业、与公司业务持续性、是否有过违约等，评价并设计预期信用损失模型，针对不同分部分别经测算的应收账款坏账准备计提比例，具体如下：

(1) 仪器仪表分部

仪器仪表分部报告期内计提比例有所增长，主要变动原因系公司对于预期信用损失的计算方式为：结合以往历史经验，以合理成本即可获得、可能影响应收账款信用风险的、合理且有依据的信息要素，如客户类型、客户性质、客户所处行业、与公司业务持续性、是否有过违约等，设定评分等级和各要素权重，将客户分成A（低风险）、B（可接受风险）、C（高风险）3个信用等级组合。结合应收账款迁徙率、历史违约损失率及前瞻性调整因素，确定预期信用损失减值矩阵。本年减值矩阵与上年对比如下：

账龄	2023年			2022年		
	A类客户	B类客户	C类客户	A类客户	B类客户	C类客户
1年内	1.65%	1.65%	100.00%	0.86%	0.86%	100.00%
1-2年	8.66%	43.30%	100.00%	5.35%	26.75%	100.00%
2-3年	16.65%	83.25%	100.00%	10.98%	54.90%	100.00%
3-4年	31.00%	100.00%	100.00%	20.56%	100.00%	100.00%
4-5年	52.51%	100.00%	100.00%	46.38%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司2022年1-3年内客户的回款情况不佳，根据应收账款迁徙模型的计算结果，公司对各等级客户均上调了坏账计提比例。

报告期内，仪器仪表分部与同行业坏账计提比例的可比情况具体如下：

账龄	仪器仪表分部 计提比例	同行业可比公司坏账计提比例		
		新天科技	万讯自控	威派格
1年内	1.65%	5.00%	5.00%	5.40%
1-2年	41.48%	10.00%	10.00%	12.80%
2-3年	76.28%	20.00%	30.00%	23.30%
3-4年	100.00%	50.00%	50.00%	36.60%
4-5年	100.00%	80.00%	50.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

上表中可见，公司仪器仪表分部的1年以内的计提比例低于同行业，但1年

以上的计提比例高于同行业，这主要系公司仪器仪表分部的应收账款账龄结构有关。本年公司仪器仪表分部的应收账款账龄结构未有效改善，公司市政类客户在2021年前与公司有大量交易，但受到各方面不利因素的影响，该类客户资金紧张，款项逾期现象较为严重，本年公司虽然加大了款项的催收，但效果并不理想，由此导致公司应收账款账龄结构未显著改善，使得各账龄阶段的计提比例较同期均有较大幅度的增加。

近几年内，公司坏账准备占应收账款比重与同行业可比情况具体如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
仪器仪表分部	34.41%	23.50%	5.49%
新天科技	15.77%	15.18%	13.63%
万讯自控	13.61%	14.79%	16.35%
威派格	17.47%	16.48%	13.27%

上表中可见，公司与同行业可比公司的坏账计提比例均保持着增长趋势，这与整个行业市场的变化有着密切的关系，近年来仪器仪表行业竞争激烈，加上各方面不利因素的影响，下游行业资金压力变大，款项回收速度变慢。报告期内，公司个别客户信用风险持续增长，公司针对该类客户计提了较多的坏账准备，因此，整体计提比重相较同行处于偏高的水平。整体来看，公司计提的坏账准备是谨慎和充分的。

报告期后，仪器仪表分部回款情况具体如下：

单位：万元

款项组合	2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	已回款	回款比例	期末余额	已回款	回款比例
账龄组合	3,036.61	898.36	29.58%	3,207.98	1,245.63	35.70%
单项组合	250.78	12.00	4.79%	280.78		
合计	3,287.39	910.36	27.69%	3,488.76	1,245.63	35.70%

由于仪器仪表行业第一季度为销售淡季，2024年整个下游行业需求减少，款项回收情况同比有所减少。

(2) 汽车检具分部

报告期内，汽车检具分部与同行业坏账计提可比情况具体如下：

账龄	汽车检具分部	同行业可比公司坏账计提比例		
		天汽模	合力科技	威唐工业
1年内	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2-3年	25.00%	35.00%	30.00%	50.00%
3-4年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4-5年	80.00%	80.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

上表中可见，公司汽车检具分部应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。汽车检具分部的长账龄客户主要包括一些已经破产或正在经历重组过程的整车厂。对于这类客户，公司当前正积极与他们进行商讨，并制定和实施有效的回款计划，以确保公司能够尽快收回这些拖欠的款项。若不考虑这些破产或重组中的主机厂客户的影响，公司大多数1年以上的应收账款系质保金。这类质保金通常与产品质量保证相关，并且由于质量问题的发生概率较低，整体回款风险相对较小。基于这种较低的回款风险，公司在计提应收账款坏账准备时，对这部分质保金的计提比例也相应较低。

报告期内，汽车检具分部回款情况具体如下：

单位：万元

款项组合	2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	已回款	回款比例	期末余额	已回款	回款比例
账龄组合	1,902.51	928.83	48.82%	2,151.75	624.06	29.00%
单项组合	640.69			849.03		
合计	2,543.20	928.83	36.52%	3,000.78	624.06	20.80%

汽车检具的款项回收和合同付款安排基本一致，因此，随着检具项目的逐步验收，项目尾款和质保金会陆续结算。

综上，公司在报告期内已全面评估了各类客户的信用风险变化情况，通过分析各年度应收账款的迁徙情况，并结合公司的整体业务模式，公司已经对应收账款的坏账风险进行了充分的预判，并据此对应收账款的坏账准备进行了合理的、充分的计提。

2. 应收票据坏账准备计提

报告期内，公司应收票据坏账准备计提情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收票据原值	1,352.22	2,098.26	2,292.00
应收票据坏账准备	2.62		0.06
应收票据	1,349.60	2,098.26	2,291.94
应收账款融资	1,411.04	1,450.76	1,014.94

报告期内，公司应收票据已计提坏账准备比例与同行业可比公司情况具体如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
威尔泰	0.19%		0.01%
新天科技	5.00%	5.00%	62.13%
万讯自控	3.64%	3.15%	5.00%
威派格	5.00%	5.00%	2.16%
天汽模	3.57%	4.49%	2.53%
威唐工业		0.01%	0.01%

公司在进行财务风险管理时，特别关注商业承兑汇票的坏账准备计提。这是因为商业承兑汇票的风险特性与客户信用状况紧密相关。相比之下，银行承兑汇票则主要基于银行自身的信用背书，其面临的信用风险与客户信用风险存在显著区别，且风险水平极低。

在公司的票据使用结构中，商业承兑汇票所占比重相对较小，这意味着商业承兑汇票带来的潜在坏账风险在公司整体财务风险中的权重并不高。因此，公司在计提应收票据坏账准备时，商业承兑汇票部分所占的计提比重也相应较小。

公司与同行业相比，对于应收票据的计提方式和风险判断基本是保持一致的。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 了解与应收账款账龄分析以及确定应收账款预期信用损失相关的内部控制，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性；

(2) 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生信用风险的项目；

(3) 对于单独计提预期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做出估计的依据及合理性；

(4) 对于管理层按照信用风险特征组合计提预期信用损失的应收账款，评价管理层确定的预期信用损失计提比例是否合理；

(5) 实施函证程序，并将函证结果与管理层记录的金额进行核对；

(6) 结合期后回款情况检查，评价管理层预期信用损失计提的合理性；

(7) 取得被审计单位“应收票据备查簿”，核对其是否与账面记录一致；

(8) 比较期初、期末应收票据余额（银行承兑汇票、商业承兑汇票等），分析其变动原因；

(9) 对于大额票据，应取得相应销售合同或协议、销售发票和出库单等原始交易资料并进行核对，以证实是否存在真实交易。

经核查，我们认为：

随着公司营业收入的增长以及应收账款的催收，报告期内公司应收账款周转率同比增长，公司在此基础上针对不同客户群体的信用风险做出了谨慎的判断，计提了相关坏账准备。公司本期计提的坏账准备是充分，具有合理性，也符合企业会计准则的规定。

七、报告期末，你公司货币资金余额为 5,336.75 万元，短期借款余额为 2,402.27 万元，一年内到期的非流动负债余额为 66.46 万元，应付账款余额为 2,510.29 万元，合同负债余额为 4,782.58 万元。请结合未来十二个月内到期的债务情况、营运资金需要、融资能力等说明你公司是否存在偿债压力及流动性风险。

公司回复：

报告期内公司流动资产和流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)
流动资产	24,136.30	78.16	30,062.21	80.56	28,304.12	78.87
其中：货币资金	5,336.75	17.28	8,577.16	22.99	6,679.99	18.61
应收款项	7,182.81	23.26	8,452.70	22.65	9,761.03	27.20
存货	11,708.76	37.92	12,347.92	33.09	11,318.65	31.54
流动负债	11,658.15	95.00	16,361.51	95.48	12,886.04	92.10

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)
其中：短期借款	2,402.27	19.57	4,003.76	23.36	3,003.45	21.47
应付账款	2,510.29	20.45	4,556.37	26.59	4,334.68	30.98
合同负债	4,782.58	38.97	4,424.00	25.82	2,222.69	15.89
一年内到期的非流动负债	66.46	0.54	253.40	1.48	315.17	2.25
资产负债率	39.74%	不适用	45.92%	不适用	38.98%	不适用
流动比率	2.07	不适用	1.84	不适用	2.20	不适用
速动比率	1.07	不适用	1.08	不适用	1.30	不适用

注：应收款项包括应收票据、应收账款以及应收款项融资。

公司未来十二个月内到期的债务主要为短期借款、应付账款（货款）及一年内到期的非流动负债（租赁负债），合计为4,979.02万元。截至2023年12月31日止，公司货币资金余额为5,336.75万元，可以支付上述短期债务。

近三年来，公司经营活动现金流出情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
购买商品、接受劳务支付的现金	6,129.30	5,827.94	8,162.26
支付给职工以及为职工支付的现金	6,067.47	5,646.52	5,503.63
支付的各项税费	1,730.26	1,012.49	1,296.28
支付其他与经营活动有关的现金	1,993.23	1,941.66	2,541.63
经营活动现金流出合计	15,920.26	14,428.61	17,503.80
月均经营活动现金流出	1,326.69	1,202.38	1,458.65

近三年来，公司月均经营活动现金流出相对平稳，约每月1,200万元至1,500万元之间。但受到各方面不利因素的影响，应收账款回款速度未显著改善，公司仍存在一定资金压力。为此，公司为降低经营风险，在确保运营资金的情况下，公司归还部分到期的银行贷款，同时，为了维持稳定供应商的良好合作关系，公司在本期结算了一部分外协加工费用，因此应付账款大幅减少，导致流动负债同比也有显著减少，资产负债率、流动比率也有所好转。

近三年来，公司货币资金余额与月均经营活动现金流出比情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
货币资金余额	5,336.75	8,577.16	6,679.99
短期借款余额	2,400.00	4,000.00	3,000.00
扣除借款后货币资金余额	2,936.75	4,577.16	3,679.99
月均经营活动现金流出	1,326.69	1,202.38	1,458.65
货币资金余额/月均经营活动现金流出	4.02	7.13	4.58
扣除借款后货币资金余额/月均经营活动现金流出	2.21	3.81	2.52

通常公司持有的现金余额约为2至4个月的现金支出。由上表可知，公司目前确实面临一定的资金压力，但持有的现金可应对4个月左右的支出，即使扣除短期借款后，仍有超过2个月的现金支出储备。此外，公司还有尚未动用的银行授信可作为补充。

截至2023年12月31日止，公司已取得的银行授信情况如下：

单位：万元

银行	授信	已提款	可提款
农业银行	900.00	900.00	
北京银行	2,000.00	1,500.00	500.00
宁波银行	1,000.00		1,000.00
厦门国际	2,000.00		2,000.00
合计	5,900.00	2,400.00	3,500.00

综上所述，截至2023年12月31日止，根据公司持有的现金以及所获得的银行授信情况，未来十二个月内有充足的资金可以应对短期债务偿付需求。虽然公司面临一定资金压力，但出现流动性风险的可能性相对较低。

除上述外，公司已采取以下措施积极改善经营状况：（1）通过销售激励方式，加大销售人员对货款催收力度；（2）对于持续拖欠公司应收账款的客户采取司法措施进行款项催讨；（3）严格控制存货库存量，提高存货周转率，加强与供应商的合作，以缩短采购周期、改变结算方式等方式控制现金流支出；（4）加强产品研发的推进，做到降本增效，提高市场竞争力。公司相信随着各项改进措施的推进，公司账面营运资金可以得到有效的改善，未来盈利能力也能逐步提高，随着进一步降低成本开支，整体经营业绩得到改善。

八、其他需说明的情况

(1) 报告期末，你公司递延收益为 300 万元，较期初无变化。请说明递延收益所涉具体项目，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

(2) 报告期末，你公司不存在在建工程项目。请说明报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于在建工程转入固定资产内容、依据、时间、金额等，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

(3) 报告期末，你公司其他非流动金融资产余额为 1,579.22 万元，主要为权益工具投资，请补充说明权益工具投资的具体情况。

请年审会计师对上述事项作出解释说明。

1. 报告期末，你公司递延收益为 300 万元，较期初无变化。请说明递延收益所涉具体项目，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

公司递延收益核算内容系大口径、特殊领域用电磁流量计生产项目，依据国家发展改革委员会《关于下达重点产业振兴和技术改造（第一批）2009 年第二批新增中央预算内投资计划的通知》（发改投资〔2009〕1848 号），本公司 2009 年度收到大口径、特殊领域用电磁流量计生产项目中央预算内补助款 300 万元。依据上海市经济信息化委员会、市财政局《关于下达本市 2009 年重点技术改造项目专项资金计划（国家重点技术改造地方配套专项）》（沪经信投〔2009〕652 号），本公司 2009 年度收到大口径、特殊领域用电磁流量计生产项目地方配套专项资金 300 万元。上述共计 600 万元补助资金用于项目研发和生产设备购置，本公司确认对应的政府补助为与资产相关的政府补助计入递延收益。因项目执行情况发生变化，根据上海市财政局《关于调整中央基建投资预算的通知》（沪财建【2013】62 号），本公司于 2014 年 4 月 28 日退回政府补助 300 万元至上海市闵行区国库收付中心。其余 300 万元留存于公司账面并计入递延收益。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 获取企业申请资料，以及相关政府文件或审批资料，确定补助对象，判断企业是否满足政府补助所附条件，复核政府补助确认为递延收益的会计处理是否正确；

(2) 检查政府补助是否已经实际收到，如果未实际收到，检查期末是否有

证据表明企业能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金；

(3) 检查递延收益的摊销政策是否符合企业会计准则的规定，复核计算摊销额及相关会计处理是否正确，前后期是否保持一致，是否存在随意调节利润的情况；

(4) 检查是否有已确认的政府补助需要返回的，未冲减相关递延收益账面情形。

(5) 检查递延收益是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当的列报和披露。

经核查，我们认为：

公司递延收益的会计处理符合企业会计准则的规定。

2. 报告期末，你公司不存在在建工程项目。请说明报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于在建工程转入固定资产内容、依据、时间、金额等，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

报告期内，公司在建工程转入固定资产的具体情况具体如下：

单位：元

在建工程项目	本期转入固定资产	项目占在建工程比例	转固依据	转固时间
水流量标准装置	624.51	100.00%	设备验收报告	2023年9月6日

公司业务规划未来将大力开拓电磁水表业务，浙江标定装置的标准量器的量程更适合备检电磁水表的低速段标定，对电磁水表的标定有着更高的标定精度。同时，该标定装置的标定方式极大的提高了电磁水表的标定效率。公司对电磁水表市场的开拓正处于起步阶段，销售量计划在未来几年慢慢提升。

根据国家计量法规量程传递的相关规定，标定装置需由所在地省级计量机构通过实验后，出具检定或校准报告及证书，标定装置才符合相关国家检定规程，方可合法合规的投入使用。公司水流量标准装置于2023年8月完成软件开发程序，并经浙江省计量科学研究院检定和校准，于2023年9月6日经设备部门验收合格后达到预计可使用状态，公司据此作为转固依据，将在建工程全部转入固定资产。

会计师核查意见：

针对上述问题，我们执行的核查程序主要包括：

- （1）检查本年度在建工程减少的原始凭证，包括工程建设合同、发票、付款单据、验收文件等，核实在建工程转固时点、转固金额的准确性；
- （2）检查公司在建工程变动情况，对期末在建工程转入固定资产设备进行实地勘察；
- （3）询问管理层新增固定资产用途，判断固定资产闲置的合理性；
- （4）检查折旧费用的分配方法是否合理，复核本期折旧费用的计提是否正确。

经核查，我们认为：

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的规定，“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”。即所建造的资产达到预定可使用状态才可结转固定资产。

公司水流量标准装置是一套用于液体流量计的检定、校准的装置，本身对液体流量测定精度有较高要求。2023 年 9 月，水流量标定装置已完成全部硬件及软件的建设、开发、调试，已经达到装置预定可使用状态，于当期转入固定资产。公司会计处理符合企业会计准则的规定。

3. 报告期末，你公司其他非流动金融资产余额为 1,579.22 万元，主要为权益工具投资，请补充说明权益工具投资的具体情况。

公司回复：

报告期内，公司其他非流动金融资产变动情况具体如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
上海小苗朗程投资管理有限公司	50.00			50.00
上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）	1,000.00		36.00	964.00
广州穗芯企业管理合伙企业（有限合伙）		565.22		565.22
合计	1,050.00	565.22	36.00	1,579.22

1. 上海小苗朗程投资管理有限公司（以下简称“小苗朗程”）、上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）

公司于 2019 年 6 月 10 日召开第七届董事会第一次会议，审议通过了《关于

投资上海小苗朗新投资合伙企业（有限合伙）的议案》及《关于投资上海小苗朗程投资管理有限公司的议案》。公司拟出资 1000 万元，认缴上海小苗朗新投资合伙企业（有限合伙）新增出资额；公司拟出资 125 万元，认缴上海小苗朗程投资管理有限公司新增出资额。公司计划通过专业化的管理和市场化的运作，依托专业投资机构的专业团队优势、项目资源优势 and 平台优势，积极寻找具有良好发展前景的项目，拓展投资渠道，获取财务收益，提升公司综合效益水平和市场竞争能力，符合公司发展战略和实际经营需要。同时，因为当时公司主业仪器仪表业务遇到市场瓶颈，面临业务转型，通过参与创投基金，能够广泛的接触市场新业务及并购机遇，为公司转型提供契机。

公司于 2019 年、2020 年、2021 年分别对上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）出资 400 万元、300 万元、300 万元；于 2019 年对上海小苗朗程投资管理有限公司出资 50 万元。

根据小苗朗程提供的投资简报，上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）已投资十余家企业，并且小苗朗程定期向投资人汇报基金运行情况及所投资企业的动态。截至 2023 年末，上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）所投资的唯万密封已实现上市，基金 MOIC 为 2.32，IRR 为 30%。

于 2023 年 9 月，根据《上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业减资合伙人决议》，决议经所有合伙人一致同意，按照上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）本期收回投资收益的情况，按比例对各合伙人投入本金进行减资分配。公司本期取回上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）减资款 36 万元。截至 2023 年 12 月 31 日止，公司投资上海紫竹小苗朗新创业投资合伙企业（有限合伙）账面余额 964.00 万元。

2. 广州穗芯企业管理合伙企业（有限合伙）

公司于 2020 年 8 月及 2020 年 12 月先后两次投资宁波紫芯科技有限公司（以下简称“紫芯科技”），合计出资 690.00 万元，持有其 23% 的股权。于 2023 年 11 月，苏州立瑄半导体有限公司（以下简称“立瑄半导体”）拟受让紫芯科技 100% 的股权。经公司第八届董事会第九次（临时）会议决议，公司将持有的紫芯科技 23% 股权转让于立瑄半导体，交易完成后，公司将不再持有紫芯科技的股权。本次交易定价是基于紫芯科技当前合理的市场估值及未来发展前景，公司与立瑄半导体友好协商确定，本次紫芯科技股权转让价格共计 763.80 万元。其中 198.58

万元系用于补充公司流动资金;其余 565.21 万元系用于对外投资成立参股公司,该参股公司将被作为持股平台,对立琰半导体进行增资。

2023 年 12 月,根据《广州穗芯企业管理合伙企业(有限合伙)合伙协议》,经所有合伙人一致同意,投资设立广州穗芯公司,用于持有苏州立琰半导体的股权,本期新增投资 565.21 万元。截至 2023 年 12 月 31 日止,广州穗芯企业管理合伙企业(有限合伙)账面资产主要为所持有立琰半导体 1.3348%的股权。

会计师核查意见:

针对上述问题,我们执行的核查程序主要包括:

- (1) 询问管理层持有权益工具投资的目的,以及对权益工具的管理方式;
- (2) 检查相关投资决议、处置的流程是否经适当层级的审批;评价投资交易是否具有商业实质;
- (3) 评价公司权益工具的入账价值是否公允性,复核权益工具投资的期末价值计量是否正确,会计处理是否符合企业会计准则;
- (4) 检查权益工具投资是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当的列报和披露。

经核查,我们认为:

公司对权益工具投资的会计处理是符合企业会计准则的,相关交易是具有商业实质的。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师: _____

陈林

中国·北京

中国注册会计师: _____

周齐

二〇二四年五月二十八日