

利尔达科技集团股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复

北京证券交易所上市管理部：

利尔达科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 6 月 23 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【2025】第 025 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，为进一步补充和完善回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向北京证券交易所上市公司管理部申请延期至不晚于 2025 年 7 月 14 日回复本次问询，现公司已完成相关核查工作。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、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 19.58 亿元，同比减少 19.28%，归母净利润为-1.08 亿元，同比减少 1,692.44%。根据你对 2024 年三季度报问询函的回复，2024 年两个大客户转向原厂采购芯片，与你公司的合作规模大幅下滑。分产品类别看，IC 增值分销、物联网模块及系统解决方案、技术服务及其他毛利率分别为 10.71%、21.72%、50.44%。分区域看，境内营业收入 17.94 亿元，同比下降 23.48%，毛利率 13.42%；境外营业收入 1.64 亿元，同比增长 101.75%，毛利率 27.00%。

请你公司：

（1）结合不同类别业务的开展情况、定价政策、产品及原材料价格水平、成本构成及归集结转方法等，说明各类别产品毛利率差异较大的原因及合理性，成本归集与分配是否准确；

（2）结合境内外业务类型、销售模式、定价政策等情况，说明境内外营业收入变动趋势不一致、且毛利率差异较大的原因及合理性；

(3) 量化分析与大客户合作规模下降对公司 2024 年营业收入及经营利润的具体影响，并说明相关情况在 2025 年是否好转或持续存在，针对收入下滑公司采取的应对措施；

(4) 结合收入、成本及各项费用构成及变动情况，说明公司亏损的具体原因，并结合期后业务开展情况，说明导致业绩下滑的相关因素是否仍处于持续状态，公司是否存在持续亏损风险。

请年审会计师就上述事项（1）（2）进行核查并发表明确意见，并说明针对境外营业收入的真实性和成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据。

回复：

(一) 结合不同类别业务的开展情况、定价政策、产品及原材料价格水平、成本构成及归集结转方法等，说明各类别产品毛利率差异较大的原因及合理性，成本归集与分配是否准确；

1. 不同类别业务的开展情况、定价政策、产品及原材料价格水平、成本构成及归集结转方法

(1) IC 增值分销业务

公司的 IC 增值分销业务涵盖了微控制器芯片、分立器件、传感器、射频芯片、模拟芯片、电源芯片等电子元器件以及部分物联网模块产品。公司基于客户需求，为各行业客户的产品开发提供芯片应用技术增值服务，具体包括：为客户提供软硬件参考设计、元器件选型评估方案；为客户提供软硬件开发指导、审核及调试支持；承接客户产品整体开发设计；协助客户完成产测方案设计、优化生产工艺以及提供软件程序烧录等一系列服务，帮助客户缩短研发周期并降低开发成本。

分销业务以市场供需关系、公司库存规模并结合客户的账期、结算方式、采购数量等商务条款进行定价，价格变动受市场供需影响较大。该类产品的成本构成主要为产品采购成本，公司对该类产品的销售成本按照月末一次加权平均法进行核算并结转。

公司 2024 年度 IC 增值分销业务的毛利率与同行业可比公司毛利率对比情况如下表：

公司名称	2024 年度毛利率
力源信息[注 1]	8.51%
雅创电子[注 2]	14.61%
润欣科技[注 3]	8.30%
睿能科技[注 4]	12.94%
行业平均	11.12%
公司	10.71%

[注 1]根据力源信息的年度报告，其主营业务根据行业可分为电子元器件代理分销（模组）、自研芯片、电力产品等及其他业务。根据行业性质，选择电子元器件代理分销（模组）的毛利率作为可比指标

[注 2]根据雅创电子的年度报告，根据业务类型性质，选择电子元器件分销的毛利率作为可比指标

[注 3]根据润欣科技的年度报告，根据行业性质，选取 IC 及其他电子元器件的毛利率作为可比指标

[注 4]根据睿能科技的年度报告，根据行业性质，选取 IC 分销业务的毛利率作为可比指标

根据上表可知，公司 IC 增值分销业务的毛利率与同行业公司不存在重大差异。

(2) 物联网模块及物联网系统解决方案

物联网模块及物联网系统解决方案业务是公司重点发展并持续创新的业务，公司基于 IC 增值分销行业的多年积累并结合国家大力发展物联网的政策契机，不断丰富物联网模块产品及其应用领域。公司物联网模块及物联网系统解决方案可以进一步分为物联网通信模块、物联网应用模块以及物联网系统解决方案。

物联网通信模块主要为 NB-IoT 模块、LoRa 模块、WiFi 模块、蓝牙模块和 5G 模块等产品；物联网应用模块包括智能仪表模块、电机控制模块、工业控制板等产品，主要应用于表类产品（水表、气表、热计量表等）、电机控制器产品、遥控触摸产品等。物联网系统解决方案基于客户需求，为客户提供物联网模块、物联网终端产品及软件系统等一系列产品及技术服务，目前主要应用于酒店管理、教室管理、智能家居、智能电动车等领域。

针对该类业务，公司整体定价策略以市场供需关系为主导，结合公司实际的

生产成本和同类竞品公司的产品定价为参考向客户进行报价。

物联网模块产品的原材料以各类电子元器件为主，经过生产加工后制成产品入库。物联网模块的成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。其中直接材料包括各类电子元器件，原材料成本归集时，采用月末一次加权平均法计算当月领用的材料成本。通过物料清单归集各产品生产领用的原材料成本，已完工的材料成本计入产成品成本，未完工的材料成本计入在产品；直接人工包括生产人员工资、社保、公积金、奖金、福利等薪酬费用。各月发生的直接人工在当月按各生产订单实际耗用的工时，在完工和在制产品中进行分摊；制造费用主要是与生产相关的间接人员工资、社保、公积金、奖金、福利费以及资产折旧摊销、低值易耗品、水电费等。月末将实际发生的制造费用归集汇总，按各生产订单耗用的实际工时在完工和未完工产品中进行分摊。

公司 2024 年度物联网模块及物联网系统解决方案业务的毛利率与同行业可比公司毛利率对比情况如下表：

公司名称	2024 年度毛利率
移远通信[注 1]	17.61%
广和通[注 2]	19.42%
有方科技[注 3]	14.36%
行业平均	17.13%
公司	21.72%

[注 1]根据移远通信的年度报告，其主营业务根据产品不同，分为模组+天线和其他。根据产品性质，选择模组+天线的毛利率作为可比指标

[注 2]根据广和通的年度报告，其主营业务为无线通信模块产品。根据产品性质，选择无线通信模块的毛利率作为可比指标

[注 3]根据有方科技的年度报告，其主营业务根据产品不同，分为无线通信模块、无线通信终端、无线通信解决方案、云产品和其他。根据产品性质，选择无线通信模组的毛利率作为可比指标

公司物联网模块及物联网系统解决方案毛利率略高于行业公司毛利率平均水平主要系同行业的产品主要为标准制式的蜂窝通信模块，而公司不仅有蜂窝通信模块，还有短距离无线通信模块及局域网类通信模块等其他毛利率相对较高的模块；同时，公司也会针对不同客户进行标准模组外的定制化开发及应用支持，因

此公司的毛利率水平略高于模块产品线单一或只有蜂窝类模块的同行业公司。

(3) 技术服务及其他

公司的技术服务及其他业务主要包括一些技术支持服务、海外来料加工等业务。公司 2024 年度海外客户的加工业务规模提升明显，该类业务以来料加工为主，主要材料均由客户提供，公司只承担部分辅料的采购义务。该类业务的定价以市场定价为主，并结合公司的产能利用率、加工成本情况对客户进行报价。产品的成本主要为人工、折旧等加工成本及部分辅料，具体的人工费用及制造费用的归集结转与物联网模块及物联网系统解决方案一致。因该类业务的销售成本不包含主要原材料，该类业务的毛利率相对较高。

综上所述，公司各类业务的毛利率与同行业可比上市公司相比无明显异常，各类产品的毛利率差异主要是业务模式不同所导致，具备合理性。公司的产品成本按照企业会计准则的相关规定进行归集与分配，成本的归集与分配准确。

2. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 向公司相关人员了解不同类别业务的开展情况，定价政策、产品及原材料价格水平等；

(2) 了解不同类别业务同行业公司的毛利率情况，了解公司不同类别业务毛利率差异较大的原因并分析其合理性；

(3) 了解成本构成及归集结转方法，实施计价测试，复核成本结转的准确性。

经核查，会计师认为：

(1) 公司各类产品的毛利率差异主要是业务模式不同所导致，差异具有合理性；

(2) 公司已准确披露成本构成及归集结转方法，成本归集与分配准确。

(二) 结合境内外业务类型、销售模式、定价政策等情况，说明境内外营业收入变动趋势不一致、且毛利率差异较大的原因及合理性；

1. 境内外收入变动差异的原因

(1) 境内外营业收入变动情况如下表：

单位：万元

地区	2024 年度	2023 年度	变动
----	---------	---------	----

地区	2024 年度	2023 年度	变动
境内	179,417.39	234,484.90	-55,067.52
境外	16,418.95	8,138.19	8,280.76

由上表可知，公司本年度境内营业收入较上年度大幅下降，境外营业收入呈现上浮趋势。公司境内外收入变动趋势不一致主要受主要大客户的销售规模变动影响，境内外主要客户的变动情况如下表：

单位：万元

地区	客户名称	主要业务类型	2024 年度	2023 年度	变动	变动说明
境外	公司 1	物联网模块及系统解决方案	2,819.46		2,819.46	公司 2024 年度新开拓的境外客户，主要销售物联网模块
境外	STMicroelectronics	技术服务及其他	1,962.15	704.82	1,257.33	公司募投项目投入使用后，公司为充分利用产能，大力发展的境外客户代加工业务
境外	公司 2	技术服务及其他	860.73	131.14	729.60	公司 IC 分销业务新拓展的境外客户，主要销售蓝牙芯片类产品
境内	公司 4	IC 增值分销	3,522.07	36,051.27	-32,529.20	与其合作的知名汽车企业直接从芯片原厂采购芯片
境内	公司 5	IC 增值分销	194.95	11,094.14	-10,899.19	客户与芯片厂商洽谈转由芯片厂直供

由上表可知，公司境内营业收入下降主要受到公司 4、公司 5 整体业务规模缩减的影响，公司境外营业收入上涨受到公司海外物联网模块业务以及海外客户代加工业务拓展的影响。

2. 境内外毛利率差异较大的原因及合理性

(1) 境内外业务类型、销售模式、定价政策等情况

公司境内外业务均涉及 IC 增值分销业务、物联网模块及系统解决方案业务以及技术服务及其他业务。公司境内外不同业务销售具体情况如下表：

单位：万元，%

项目	境内	境外
----	----	----

	营业收入	营业收入占比	毛利率	营业收入	营业收入占比	毛利率
IC 增值分销	130,330.93	72.64	10.62	8,845.86	53.88	12.02
物联网模块及系统解决方案	48,841.69	27.22	20.72	3,279.37	19.97	36.57
技术服务及其他	244.77	0.14	48.25	4,293.71	26.15	50.57
小 计	179,417.39	100.00	13.42	16,418.95	100.00	27.00

公司境内外业务均采用直销的销售模式，定价政策不存在差异，具体的定价政策详见本问询函问题一(一)之回复。

公司境内外物联网模块及系统解决方案的毛利率差异较大：一方面，公司物联网模块及系统解决方案的境外市场为新拓展领域，市场竞争相对不充分，产品的毛利率整体较高；另一方面，国产半导体及物联网模组的生产制造成本与境外品牌同等性能产品相比具备明显的竞争优势，产品的议价能力相对较高。综上，境外产品的成本竞争优势及市场竞争不充分是公司境外物联网模块及系统解决方案的产品毛利率远高于境内的原因。

公司境内外毛利率差异显著主要系境内外业务构成差异所致。公司在境内开展的 IC 增值分销业务占比规模高达 72.64%，毛利率相对较低，导致境内业务整体毛利率较低；公司在境外开展的物联网模块及系统解决方案和技术服务及其他占比高达 46.12%，这两类业务的毛利率高于 IC 增值分销业务的毛利率，故拉高了境外业务整体的毛利率水平。

3. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司境内外业务类型、销售模式，获取主要境内外客户销售协议，并检查主要的协议条款，了解定价政策；

(2) 获取收入明细表，了解境内外客户变动情况以及境内外收入变动趋势不一致的原因；

(3) 向公司相关人员了解境内外毛利率差异较大的原因并分析合理性。

经核查，会计师认为：

(1) 公司境内外营业收入变动趋势不一致主要系公司境内外大客户变动所致，公司本期与境内大客户的合作规模大幅下降，导致公司境内营业收入下降；

境外地区，公司拓展了海外物联网模块业务以及海外客户代加工业务，提高了境外的营业收入规模；

(2) 境内外业务毛利率差异较大系受境内外业务结构不同的影响，境外业务中，毛利率较高的业务占比较高，拉高了境外业务的整体毛利率水平，具有合理性。

(三) 量化分析与大客户合作规模下降对公司 2024 年营业收入及经营利润的具体影响，并说明相关情况在 2025 年是否好转或持续存在，针对收入下滑公司采取的应对措施；

公司在汽车电子领域的第一大客户“公司 4”系某国内知名汽车的模块供应商，公司 4 从我司采购 ST 的芯片加工成模块卖给该知名汽车。2024 年因该知名汽车采购生产模式调整：其自行采购芯片后委托给公司 4 进行加工，公司 4 无需从我司采购芯片。于是该知名汽车拟直接向公司或芯片原厂采购芯片，公司与该知名汽车就芯片的采购价格、账期、结算方式等各方面进行了多轮谈判，因该知名汽车各方面要求较为苛刻，公司进行权衡后，最终放弃了与该知名汽车的合作，该知名汽车企业直接从芯片原厂采购芯片，由此导致公司 4 给公司贡献的销售额及毛利额同比去年大幅下降。

公司在消费电子行业重要客户“公司 5”，因客户与芯片厂商洽谈转由芯片厂直供，双方今年的合作规模大幅下降。

公司大客户合作规模对公司业绩影响情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2024 年			2023 年			毛利额变动
	销售收入	销售成本	毛利额	销售收入	销售成本	毛利额	
公司 5	194.95	191.09	3.86	11,094.14	9,112.79	1,981.35	-1,977.49
公司 4	3,522.07	3,318.07	204.00	36,051.27	32,031.62	4,019.65	-3,815.65
合计	3,717.02	3,509.16	207.86	47,145.41	44,144.41	6,001.00	-5,793.14

针对上述情况，公司积极采取各种措施积极应对，随着外部经济的逐步复苏，半导体行业也逐步出现回暖迹象，加上公司新研发的自主产品也陆续走向市场，公司持续拓展的海外市场业绩不断上升，上述因素不会持续影响公司的盈利能力。

针对公司收入下滑的情况，公司主要采取了以下措施：

1. 公司逐步聚焦几个重点的市场领域如新能源、汽车、工业物联网，加大市场拓展方面的投入，清晰地洞察行业客户的变化，积极拓展新客户，以弥补原先客户流失带来的市场份额缺口。

在存量市场方面，积极提升客户体验，守住市场份额；在增量市场方面，努力根据行业客户提供完整解决方案，精确匹配客户的需求。

2. 通过逐步减少产品的种类，扩大重点产品的数量来获得更低的成本，并积极投资上游芯片供应商，绑定有竞争优势的资源，做到快速响应客户和市场需求。

3. 加大自主产品的投入，利用本身研发和制造的优势，对部分行业客户，提供 OEM 和 ODM 服务。

4. 加大海外市场投入，积极拓展海外市场，公司先后在新加坡、韩国成立公司，通过海外公司的设立，公司深入拓展东南亚、欧洲、中东、北美等国际市场，将公司的核心产品和解决方案推向全球，并取得了较好的业绩，公司一季度海外客户业绩同比增幅较大。

通过上述改善措施，公司的盈利能力已经出现较大程度的好转，公司 2025 年一季度业绩同比上年有较大增长，公司已经实现扭亏为盈。

（四）结合收入、成本及各项费用构成及变动情况，说明公司亏损的具体原因，并结合期后业务开展情况，说明导致业绩下滑的相关因素是否仍处于持续状态，公司是否存在持续亏损风险。

公司 2024 年度同比收入、成本、费用变动情况：

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年	变动情况	
			变动金额	变动比例
一、营业总收入	195,836.33	242,623.10	-46,786.77	-19.28%
毛利率	14.56%	13.24%		
营业毛利	28,512.55	32,119.75	-3,607.20	-11.23%
减：销售费用	8,471.33	7,637.09	834.24	10.92%
管理费用	14,492.00	12,333.71	2,158.29	17.50%

研发费用	9,355.28	10,360.58	-1,005.30	-9.70%
财务费用	1,494.50	1,665.10	-170.6	-10.25%
加：其他收益	1,564.38	2,761.69	-1,197.31	-43.35%
投资收益（损失以“-”号填列）	-2,727.80	-377.18	-2,350.62	623.21%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-54.26	-1,281.00	1,226.74	95.76%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-5,065.84	-1,473.87	-3,591.97	-243.71%
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-12,123.36	-836.41	-11,286.95	-1349.45%

公司 2024 年度业绩下滑系公司营业毛利大幅下降、管理费用增加、投资收益影响、资产损失增加等原因综合影响所致，具体分析如下：

营业毛利额下降，主要系题一（三）回复中所列大客户的销售收入和销售毛利出现大幅下降，进而导致公司营业毛利同比出现较大规模的下降。

管理费用增加，系一方面公司本年度引进管理人员给予的股权激励因股价上涨产生的股份支付费用大幅增加，另一方面系公司 2024 年度进一步优化人员结构产生较大金额的辞退福利。

投资收益影响，公司前期投资的浙江灵朔科技有限公司在 2024 年度处于产品研发阶段，研发投入金额较大致使其当年度出现较大亏损，由此导致公司权益法核算下的投资损失大幅增加。

资产损失增加，因公司前期备货规模较大，随着部分存货库龄的增加，公司本期存货跌价准备计提金额同比增加。

2025 年，随着公司前期的研发投入逐步转化，公司自主产品业绩同比出现稳步提升，部分主要客户一季度出货业绩提升明显。

此外，公司前期已积极布局并拓展海外市场，公司先后在新加坡、韩国设立公司，通过海外公司的设立，公司深入拓展东南亚、欧洲、中东等国际市场，将公司的核心产品和解决方案推向全球，并取得了较好的业绩，公司 2025 年一季度海外客户业绩同比增幅较大。

最后，随着公司销售规模的大幅增长，公司物联网模块及系统解决方案业务在供应链端的议价能力得到较大幅度增强，公司上述产品的规模效应初现，产品的综合成本得到一定降低，产品毛利率得到一定幅度的提升。

2025年，公司经营业绩已出现明显好转，公司一季度收入、利润情况如下：

单位：万元

项目	2025年一季度	2024年一季度	变动比例
营业收入（万元）	52,568.09	44,123.11	19.14%
营业毛利（万元）	7,714.50	5,113.82	50.86%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润（万元）	246.01	-2,731.47	109.01%

由上表可见，2025年一季度与上年同期相比，公司归属于母公司的扣非净利润同比大幅增加且由亏转盈，主要系公司营业毛利增加2,600.68万元所致。公司2025年一季度各类业务的营业收入和营业毛利情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业毛利	变动情况	
			营业收入变动金额	营业毛利变动金额
IC增值分销	34,114.29	2,797.51	548.61	-191.02
物联网模块及系统解决方案	17,131.52	4,220.61	7,368.53	2,615.41
技术服务及其他	1,322.28	696.37	527.85	176.28
合计	52,568.09	7,714.50	8,444.98	2,600.68

如上表所示，2025年一季度与上年同期相比，公司IC增值分销业务变化不大，主要系公司的物联网模块及系统解决方案的业绩增长带来的毛利额增长帮助

公司 2025 年一季度实现扭亏为盈。

综上所述，随着公司物联网模块及系统解决方案的研发投入和海外业务布局逐渐取得回报，该类产品的业绩同比增幅较大，加上电子元器件行业的逐步回暖，公司 IC 分销业务业绩逐步恢复并趋于稳定，公司整体业绩逐步恢复至盈利水平，公司不存在业绩持续下滑的风险。

(五) 针对境外营业收入的真实性和成本结转的准确性所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分适当的审计证据

1. 会计师针对境外营业收入的真实性和成本结转的准确性主要实施了以下核查程序：

(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) 获取公司与境外主要客户签订的销售合同，检查合同相关条款；

(3) 对境外收入、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) 对境外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、报关资料等文件，以评价收入确认的真实性和准确性；

(5) 对主要境外客户的期末应收账款余额及年度销售金额实施函证程序；

(6) 对主要境外客户实施访谈程序；

(7) 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，以评价境外收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 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；

(9) 实施计价测试，复核成本结转的准确性。

2. 境外营业收入的审计覆盖范围及比例

会计师以境外全部的营业收入作为基数，选择样本实施函证、访谈等程序，具体的核查比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度
境外营业收入金额	16,418.95
访谈核查金额	2,819.46

访谈核查占比	17.17%
函证核查金额（回函确认+替代测试）	15,158.62
函证核查占比	92.32%
核查金额（访谈+函证）	15,158.62
核查占比	92.32%

3. 核查结论

经核查，针对公司境外收入会计师已经获取充分适当的审计证据，会计师认为报告期内公司境外营业收入确认真实准确，成本结转准确完整。

二、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 6.28 亿元，较期初减少 16.85%，计提坏账准备 4,370.89 万元，账面价值 5.84 亿元。2022-2024 年应收账款周转率分别为 3.94、3.30、2.83。

请你公司：

（1）结合销售信用政策、主要客户结算周期及回款情况等说明应收账款周转率持续下降的原因及合理性；

（2）列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，及你对应收账款的回款风险所采取的措施；

（3）说明整个存续期预期信用损失率的确定依据及过程，并对比同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，说明计提比例设置是否合理、坏账准备计提是否充分。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序及获得的审计证据，是否充分关注公司应收账款回款风险。

回复：

（一）结合销售信用政策、主要客户结算周期及回款情况等说明应收账款周转率持续下降的原因及合理性

2024 年主要客户的近三年销售信用政策、结算周期及回款情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2024年度信用政策	2023年度信用政策	2022年度信用政策	2024年末应收账款余额	信用期内应收账款余额	信用期外应收账款余额	期后回款情况 (截至2025.6.23)
公司6	货到月结30天	货到月结30天	货到月结30天	9,720.95	9,720.95	-	9,720.95
公司7	货到月结90天	货到月结90天	货到月结90天	1,668.18	1,668.18	-	1,668.18
公司8	票到月结30天	票到月结30天	票到月结30天	1,634.13	1,634.13	-	1,634.13
公司9	票到月结90天	票到月结60天	票到月结60天	1,633.14	1,633.14	-	1,633.14
公司10	货到月结60天	货到月结60天	-	1,510.60	1,139.64	370.96	1,510.60
公司11	货到月结90天	货到月结90天	货到月结60天	1,483.01	1,483.01	-	1,483.01
公司12	货到月结90天	货到月结90天	货到月结60天	1,377.80	978.17	399.63	1,377.80
公司13	货到月结120天	货到月结90天	货到月结90天	1,278.57	1,278.57	-	1,278.57
公司14	货到月结60天	货到月结30天	货到月结30天	1,113.51	1,113.51	-	1,113.51
公司1	货到40天	-	-	1,105.90	379.20	726.70	1,105.90

2022-2024年度，公司应收账款周转率情况如下：

项目	2024年度/2024年末	2023年度/2023年末	2022年度/2022年末
营业收入	195,836.33	242,623.10	257,830.33
应收账款余额	62,775.54	75,498.45	71,526.37
应收账款周转率	2.83	3.30	3.94

公司2024年应收账款周转率出现下降，该变动主要受主要客户销售规模变化的影响。2024年度，公司主要客户公司4的营业收入规模同比大幅缩减，导致公司整体的营业收入显著减少。与此同时，公司2024年期初仍有该客户规模较大的应收账款余额，这部分历史形成的应收款在计算周转率时被计入平均应收账款中。在营业收入缩小的同时，平均应收账款却因期初大额余额的存在而相对较高，两者的综合作用最终导致了应收账款周转率的下降。

公司2023年应收账款周转率较2022年度有所下降，该变动主要受两方面因素综合影响：一方面，2023年全年营业总收入整体下滑，导致作为周转率计算基础的营业收入规模缩减；另一方面，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%，导致期末应收账款余额规模高于往年同期水平。在全年平均销售收入下降的同时，期末应收账款却因四季度销售放量而处于高位，两者共同作用，最终导致了应收账款周转率的同比下降。

针对上述事项，会计师主要实施了以下审计程序：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。

经核查，会计师认为公司应收账款周转率持续下滑受公司营业收入规模及款项回收情况的影响，具有合理性。

(二) 列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，及你对应收账款的回款风险所采取的措施

截至 2025 年 6 月 23 日，2024 年末公司重要应收账款回款金额及比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年末	期后回款（截至 2025. 6. 23）	占比
1,000 万元以上	23,446.22	22,085.17	94.20%
500 万至 1,000 万元	29,343.87	27,410.84	93.41%
100 万至 500 万元	49,852.69	43,892.42	88.04%

2024 年末，期末余额大于 1,000 万元、500 万至 1,000 万元、100 万至 500 万元的应收账款期后回款率分别为 94.20%、93.41%、88.04%，应收账款回款情况良好，回款风险较低。

为积极防范坏账风险，公司结合自身业务情况建立了完善的应收账款管理流程：在业务开展前，公司对客户进行了相应的资信评估，并根据评估结果给与客户不同的信用期及信用额度。在业务开展后，各业务部门负责定期与客户核对应收账款，积极跟踪并催收应收账款，及时反馈客户信用风险和坏账风险，应收账款回款与业务人员考评挂钩；财务部负责核算应收账款并定期分析应收账款的账龄、结构、趋势，及时预警坏账风险，协助应收账款主体责任部门清收应收账款，对应收款项中具有回款风险的项目进一步分析判断，对个别客户的大额应收逾期账款进行了单项计提。通过上述管理制度，可以有效保障客户质量，加快应收账款的回收，防范应收账款相关的风险。

综上，重要应收账款期后回款情况良好，回款风险较低，公司制定了完善的

应收账款管理流程防范应收账款相关的风险。

针对上述事项，会计师主要实施了以下审计程序：

1. 访谈相关负责人，了解公司对应收账款的回款风险所采取的措施；
2. 获取应收账款明细表，对期后回款情况进行检查。

经核查，会计师认为公司已准确披露重要应收账款期后回款情况。

(三) 说明整个存续期预期信用损失率的确定依据及过程，并对比同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，说明计提比例设置是否合理、坏账准备计提是否充分

1. 预期信用损失率确定依据

报告期内，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，具体计算过程如下：

(1) 公司应收账款数据如下：

单位：万元

账 龄	2023 年末	2022 年末	2021 年末
1 年以内	63,140.21	60,286.02	38,578.54
1-2 年	1,527.07	1,547.73	348.84
2-3 年	68.97	10.38	61.28
3-4 年	8.56	5.58	10.00
4-5 年	0.00	0.00	0.00
5 年以上	5.59	14.34	14.34
合 计	64,750.40	61,864.05	39,013.00

注：上述账龄已扣除单项计提和低风险组合部分，仅考虑按账龄组合计提部分

(2) 各年度期后收回款项情况如下：

单位：万元

账 龄	2024 年收回 2023 年款项	2023 年收回 2022 年款项	2022 年收回 2021 年款项
1 年以内	62,012.56	58,755.79	37,021.48

账龄	2024年收回2023年款项	2023年收回2022年款项	2022年收回2021年款项
1-2年	1,168.74	1,441.42	338.46
2-3年	29.66	1.80	41.62
3-4年	0.44	0.00	10.00
4-5年	0.00	0.00	0.00
5年以上	0.00	0.00	0.00
合计	63,211.41	60,199.01	37,411.56

(3) 计算迁徙率

账龄	2024-2023年迁徙	2023-2022年迁徙	2022-2021年迁徙	平均迁徙率
1年以内	1.79%	2.54%	4.04%	2.79%
1-2年	23.47%	6.87%	2.98%	11.10%
2-3年	56.99%	82.66%	32.09%	57.25%
3-4年	94.85%	100.00%	0.00%	64.95%
4-5年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：由于部分年份4-5年账龄的款项金额为0，故无法计算出迁徙率，为方便计算及谨慎性考虑，假设4-5年及以上年份的迁徙率为100%

(4) 计算历史损失率

账龄	历史损失率
1年以内	0.12%
1-2年	4.13%
2-3年	37.18%
3-4年	64.95%
4-5年	100.00%
5年以上	100.00%

(5) 前瞻性调整及确定预期信用损失

根据当前的应收款项历史损失率及实际账龄情况，公司应收款项坏账实际

发生概率较低。但公司基于当前可观察以及其他前瞻性因素，出于谨慎性的考虑，将历史损失率进行了一定程度的调整，其中账龄在 1 年以内的损失率由 0.12% 提高至 5.00%，1-2 年的损失率由 4.13% 提高至 10%，2-3 年的损失率设置为 30%，3-5 年的损失率设置为 50%，五年以上的损失率设置为 100.00%。

调整后企业预期信用损失率见下表：

账 龄	预期损失率
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	50.00%
5 年以上	100.00%

(6) 运用预期信用损失率重新计算：

单位：万元

账 龄	2024 年应收账款期末余额	历史损失率	历史损失率确定的损失准备	公司计提坏账准备
1 年以内	49,954.80	0.12%	57.47	2,497.74
1-2 年	1,127.21	4.13%	46.53	112.72
2-3 年	269.22	37.18%	100.10	80.77
3-4 年	39.30	64.95%	25.53	19.65
4-5 年	8.12	100.00%	8.12	4.06
5 年以上	0.00	100.00%	0.00	0.00
合 计	51,398.65		237.75	2,714.94

如上表所示，公司模拟按照采用迁徙率模型计算的预期信用损失率计算的坏账准备金额远小于公司目前计提的坏账准备金额，公司 2024 年应收账款坏账准备计提充分。

2. 同行业可比公司坏账计提政策对比情况

(1) 同行业可比公司坏账计提政策

在不考虑单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备中的低风险组合两类特

殊计提的情况下，将公司应收账款按组合计提坏账准备中的账龄组合的计提政策与同行业的上市公司相比较，具体如下：

项目	广和通 [注 1]	移远通信	有方科技	力源信息 [注 2]	雅创电子	润欣科技	睿能科技	可比公司平均数	公司
1-3 个月	1.52%	2%	0.97%	0.16%	0.51%	0.01%	5%	2.37%	5.00%
4-6 个月			1.56%						
7-12 个月			1.56%						
1-2 年	9.82%	5%	13.44%	32.17%	7.68%	/	10%	13.02%	10.00%
2-3 年	20.00%	/	49.03%	64.09%	100.00%	100.00%	50%	63.85%	30.00%
3-4 年	/	50%	70.39%	84.26%	100.00%	100.00%	100%	84.11%	50.00%
4-5 年	/	/	93.57%	94.39%	100.00%	100.00%	100%	97.59%	50.00%
5 年以上	/	/	100%	100%	100.00%	100.00%	100%	100.00%	100.00%

[注 1]根据广和通年度报告，公司按组合计提坏账准备的应收账款包括两类：组合计提坏账准备的应收账款和关联方及其他投资组合两大类，其中第一类详细披露不同账龄情况下的计提比例，此处选取第一类客户组合的数据进行对比

[注 2]根据力源信息年度报告，公司依据信用风险特征将应收款项划分为三个组合，在组合基础上计算预期信用损失。三个组合分别为电子元器件分销代理客户往来组合、电力计量采集解决方案客户往来组合、合并范围内关联方往来组合，此处选取电子元器件分销代理客户组合进行对比

据上表可知，公司 1 年以内坏账计提比例高于同行业水平，1-2 年坏账计提比例与同行业并不存在明显差异，2 年以上坏账计提的比例低于同行业公司，但由于公司应收账款主要集中在 1 年以内，2 年以上虽然计提比例低，但是应收账款余额占比极低，影响不大。因此，公司计提比例设置合理。

(2) 按同行业公司平均坏账计提比例计提坏账

单位：万元

账龄	应收账款期末余额	坏账计提比例	模拟测算坏账准备金额	公司坏账准备金额	差异
1 年以内	49,954.80	2.37%	1,182.03	2,497.74	1,315.71
1-2 年	1,127.21	13.02%	146.74	112.72	-34.02
2-3 年	269.22	63.85%	171.90	80.77	-91.13

账龄	应收账款期末余额	坏账计提比例	模拟测算坏账准备金额	公司坏账准备金额	差异
3-4年	39.30	84.11%	33.06	19.65	-13.41
4-5年	8.12	97.59%	7.92	4.06	-3.86
5年以上	-	100.00%	-	-	-
合计	51,398.65	-	1,541.65	2,714.94	1,173.29

综上，报告期内，公司比照同行业公司应收账款组合坏账计提比例模拟测算公司坏账的计提，测算结果显示公司实际计提的坏账金额均高于模拟测算的坏账，公司应收账款坏账准备计提充分。

3. 针对上述事项，会计师主要实施了以下审计程序：

1. 检查了公司的预期信用损失率确定依据及其合理性；
2. 获取公司应收账款坏账准备计提政策，并与同行业可比上市公司进行对比分析，判断计提政策是否谨慎，坏账计提是否充分。

经核查，会计师认为公司结合自身业务情况制定了适当的应收账款坏账计提政策，账龄组合计提坏账整体计提比例高于同行业可比公司，坏账计提充分。

(四) 针对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序及获得的审计证据

针对应收账款及坏账准备，会计师主要实施了以下审计程序并获得相应审计证据：

1. 获取并复核公司应收账款明细账，检查客户账龄的准确性；
2. 对应收账款的余额和发生额进行分析，包括周转率分析、账龄分析、余额变动分析等，核实应收账款余额和发生额的合理性；
3. 对应收账款发生额执行细节测试程序，检查销售对账记录、合同或订单、结算单和发票等信息，核实应收账款发生额的真实性；
4. 对报告期内主要客户应收账款的发生额和余额实施函证程序，对于未回函的客户，执行替代性程序，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；
5. 获取期后网银及票据台账，对应收账款余额进行期后回款查验，核实应收账款的真实性；
6. 通过企查查等公开信息，了解主要客户的信用等级情况，查看是否存在客户经营状况恶化的情况；

7. 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，复核坏账准备与信用减值损失计算是否准确。

综上，会计师已充分关注公司应收账款回款风险。

三、关于存货

报告期末你公司存货账面余额 7.25 亿元，计提存货跌价准备 6,331.64 万元，账面价值 6.62 亿元，较期初减少 23.20%。本期发生存货减值损失 5,065.84 万元。2022-2024 年存货周转率分别为 3.48、2.61、2.06。根据你公司《招股说明书》的披露，你公司与部分 IC 设计制造商之间采用价目表采购并返款的结算方式，你公司按照价目表采购产品，实现销售后，与原厂按照事先确定的成本价进行差额结算，采购价与成本价之间的差额冲减成本，抵减以后的货款。

请你公司：

(1) 结合存货构成、库龄、在手订单和期后结转情况、同行业可比公司情况等，说明存货周转率持续下滑的原因及合理性，是否处于合理水平，变动是否符合行业趋势；

(2) 说明采用价目表采购并返款的结算方式下，期末相关存货的采购价与成本价，按照名义采购价格入账的原因及合理性，存货减值测试采用的依据及参数，采购价与成本价之间的差额是否进行减值测试，是否符合行业惯例，并结合上述情况说明存货跌价准备计提是否充分；

(3) 列示返款政策对应产品的主要销售合同、采购合同及执行情况，包括但不限于产品类别、销售及采购金额、定价原则、运费金额、售后服务责任主体、验收方式等，说明公司判断其是主要责任人或代理人的依据，相关收入确认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，并说明针对存货及收入确认所执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

(一) 结合存货构成、库龄、在手订单和期后结转情况、同行业可比公司情况等，说明存货周转率持续下滑的原因及合理性，是否处于合理水平，变动是否符合行业趋势

1. 2022-2024 年末，公司存货构成情况如下：

单位：万元，%

项 目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存货账面余额	占比	存货账面余额	占比	存货账面余额	占比
库存商品	57,110.61	78.76	73,907.41	81.89	53,402.40	75.39
发出商品	6,862.79	9.46	8,592.08	9.52	7,837.27	11.06
原材料	6,722.08	9.27	6,926.09	7.67	8,207.95	11.59
在产品	1,226.53	1.69	425.41	0.47	541.25	0.76
生产成本	455.21	0.63	358.85	0.40	746.52	1.05
委托加工物资	116.46	0.16	22.27	0.02	86.79	0.12
在途物资	21.25	0.03	16.05	0.02	12.54	0.02
合 计	72,514.92	100.00	90,248.16	100.00	70,834.73	100.00

2. 2022-2024 年末，公司存货库龄明细如下表所示：

单位：万元，%

项 目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存货账面余额	占比	存货账面余额	占比	存货账面余额	占比
1 年以内	55,021.28	75.88	76,560.87	84.83	66,709.65	94.18
1-2 年	14,277.24	19.69	12,706.78	14.08	3,910.20	5.52
2-3 年	2,654.38	3.66	832.67	0.92	159.54	0.23
3-4 年	475.85	0.66	139.02	0.15	25.75	0.04
4 年以上	86.16	0.12	8.81	0.01	29.59	0.04
合 计	72,514.92	100.00	90,248.16	100.00	70,834.73	100.00

3. 2022-2024 年末，公司在手订单情况如下表所示：

单位：万元，%

项 目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	库存商品 期末余额	在手订单 金额	在手订 单覆盖 率	库存商品 期末余额	在手订 单金额	在手订 单覆盖 率	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	48,954.79	16,986.84	34.70	71,196.21	21,070. 15	29.59	44,794.31	14,036.0 1	31.33

自主产品及其他	8,155.82	2,126.61	26.07	2,711.20	656.31	24.21	8,608.09	1,732.49	20.13
合计	57,110.61	19,113.45	33.47	73,907.41	21,726.46	29.40	53,402.40	15,768.50	29.53

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

4. 主要存货期后结转情况

单位：万元，%

项目	2024年12月31日			2023年12月31日			2022年12月31日		
	存货余额	期后结转金额 (截至2025.5.31)	期后结转占比	存货余额	期后结转金额(截至2025.5.31)	期后结转占比	存货余额	期后结转金额(截至2025.5.31)	期后结转占比
库存商品	57,110.61	34,543.43	60.49	73,907.41	54,801.66	74.15	53,402.40	40,865.69	76.52
发出商品	6,862.79	6,021.20	87.74	8,592.08	8,445.45	98.29	7,837.27	7,742.24	98.79
合计	63,973.40	40,564.63	63.41	82,499.49	63,247.11	76.66	61,239.67	48,607.93	79.37

5. 存货周转率持续下滑的原因及合理性

公司存货周转率持续下滑主要受到以下两方面的影响：

(1) 半导体行业库存周期波动的影响

全球半导体行业自2022年下半年起进入下行周期，受消费电子、工业控制等下游市场需求疲软影响，分销环节库存积压问题加剧。作为IC增值分销商，公司难以完全规避行业波动带来的冲击。具体来看，2021年电子元器件供应短缺期间，公司基于市场乐观预期及客户端需求预测向原厂下了较多订单，但从2022年下半年起，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，进而致使2023年存货周转率较2022年出现明显下滑。

(2) 主要客户合作关系变动导致营收规模收缩

2024年，公司两大核心客户合作关系的变动直接影响经营业绩：其一，在

汽车电子领域，公司原第一大客户作为某国内知名汽车品牌的模块供应商，因该品牌调整采购生产模式，公司综合评估合作成本与收益后主动终止合作，致使该客户贡献的销售额同比大幅下降；其二，在消费电子领域，某重要客户因与芯片厂商达成直供协议，导致双方 2024 年业务合作规模显著缩减。上述核心客户销售规模缩小致使公司 2024 年营收规模大幅下滑，而由于期初存货基数较大，在销售去化速度放缓的情况下，进一步加剧了存货周转压力，最终导致 2024 年存货周转率较上期持续走低。

综上可知，半导体行业库存周期波动的影响和主要客户销售规模缩小导致营收规模收缩综合导致公司的存货周转率持续下降，具有合理性。

6. 同行业可比上市公司存货周转率及行业趋势的匹配度

项 目	存货周转率（次）		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
移远通信	4.39	3.34	3.93
广和通	5.61	4.86	4.68
有方科技	8.62	2.41	2.95
力源信息	4.02	3.14	4.45
睿能科技	2.20	1.99	2.70
润欣科技	3.61	2.42	5.30
雅创电子	2.03	3.22	4.48
同行业平均水平	3.64[注]	3.05	4.07
公司	2.06	2.61	3.48

[注] 由于 2024 年度同行业公司有方科技由于云产品业务的爆发式增长导致存货周转率变动异常，故在计算同行业平均水平时剔除有方科技的存货周转率

由上表可知，公司的存货周转率整体低于同行业平均水平。公司的核心业务包括 IC 增值分销和物联网模块及系统解决方案，其中 IC 增值分销业务占营收比重超过 70%，而主要聚焦无线通信模组的移远通信、广和通等公司，其存货以标准化模组为主，周转速度更快。公司供应商返款模式下的采购占比较大，该模式下，公司对外销售后方可向供应商申请返款，因此公司向供应商采购电子元器件

入库时系根据名义采购价确认存货价值，而将名义采购价扣除供应商返款后的售后结算价确认销售成本，因此公司存货周转率相对低。而同行业可比公司中，雅创电子不存在供应商返款模式，力源信息、润欣科技供应商返款模式的采购比例较低，上述原因导致同行业可比公司的平均存货周转率较高。

从同行业可比公司 2022 年至 2024 年的存货周转率看，行业整体呈现先降后升的趋势，2022 年高位运行，2023 年显著下滑，2024 年企稳回升。而公司整体呈现持续下滑趋势，2022 年同样高位运行，2023 年同样显著下滑，这两年的变化趋势与行业整体变动趋势保持一致；2024 年存货周转率较 2023 年进一步下滑，主要系公司下游客户集中在工业控制、智能仪表、光伏新能源等行业，这些行业 2024 年的回暖相对于消费电子、汽车电子等行业较为滞后，因此公司 2024 年的存货周转率与行业整体的趋势有一定程度的偏离。

7. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并复核公司存货期末结构、库龄等明细表，了解公司存货周转率持续下滑的原因；

(2) 查询同行业可比公司的存货周转率，对比公司存货周转率下滑与行业趋势是否一致，分析其合理性。

经核查，会计师认为存货周转率持续下滑具有合理性，与行业趋势不一致主要受到下游细分行业整体行情的变动影响。

(二) 说明采用价目表采购并返款的结算方式下，期末相关存货的采购价与成本价，按照名义采购价格入账的原因及合理性，存货减值测试采用的依据及参数，采购价与成本价之间的差额是否进行减值测试，是否符合行业惯例，并结合上述情况说明存货跌价准备计提是否充分

1. 按照名义采购价格入账的原因及合理性

《企业会计准则第 1 号——存货》第五条规定：“存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。”公司按照产品的采购成本计入存货并确认应付账款符合企业会计准则的规定。

同行业可比公司中润欣科技、睿能科技、移远通信和有方科技披露了采购入账的会计处理方式，以上同行业公司存货初始确认情况具体如下：

项目	公司	润欣科技[注 1]	睿能科技[注 2]	移远通信[注 3]	有方科技[注 4]
存货初始确认	根据名义采购价确认存货价值及应付账款	采购时按照实际采购金额确认采购成本	存货入库金额按公司向供应商采购的名义采购价款进行计价	公司向高通采购的芯片验收入库时，根据采购金额确认原材料价格和应付账款	公司采购高通原材料入库时，使用折扣前金额确认采购成本

[注 1] 润欣科技返利会计处理方式摘自《润欣科技：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》

[注 2] 睿能科技返利会计处理方式摘自《睿能科技：首次公开发行股票招股说明书》

[注 3] 移远通信返利会计处理方式摘自《移远通信：首次公开发行股票招股说明书》

[注 4] 有方科技返利会计处理方式摘自《有方科技：2021 年年度报告（修订版）》《关于深圳市有方科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函回函》

综上，公司与同行业公司价目表采购并返款的结算方式下均按名义采购价格入账，公司的会计处理方式与同行业公司一致，符合企业会计准则相关规定，具备合理性。

2. 存货减值测试采用的依据及参数

公司按照《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，在每个资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时计提存货跌价准备，并计入当期损益。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、长库龄产成品的跌价计提。

公司采用价目表采购并返款的结算方式的存货主要系 IC 增值分销业务存货，公司 IC 增值分销业务存货主要系库存商品、发出商品。公司对不同类别存货采用不同的计提方法，具体如下：

(1) 库存商品

每个资产负债表日，公司对库存商品进行跌价测试，采用成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时计提存货跌价准备，并计入当期损益，具体执行测试时按照预计售价加预计未来销售时可获得的供应商返款减去存货至

完工时估计将要发生的成本（如有）及估计的发生的销售费用及相关税费等计算可变现净值，并与存货名义成本比较，可变现净值低于存货名义成本的金额为存货跌价准备金额。

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确的基础上，额外考虑了低周转、长库龄产成品的跌价准备计提，具体为：A、低周转：结合市场需求及历史经验，公司对近1年内无销售或采购记录的低周转产品全额计提了跌价准备；B、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。

(2) 发出商品

发出商品均有对应订单，按照销售订单价格低于发出商品剔除返款（如有）后的实际成本的差额计提发出商品的跌价准备。

3. 采购价与成本价之间的差额是否进行减值测试

公司将存货视为整体考量，在确定存货可变现净值及成本环节已充分考虑返款因素，未对该差额进行单独测试。公司在执行采用价目表采购并返款的结算方式的存货跌价准备测试时，对于滞销的存货按照名义采购价全额计提跌价，对于非滞销存货，按照名义采购价扣除返款的成本金额去计算存货跌价准备，该部分存货在实现产品销售后，公司向原厂提交销售报告，原厂按照其与公司事先协商确定的成本价进行差额结算，返款可用于抵减公司后续的采购货款。公司自经营以来未发生过原厂返款未按约定兑现的情形。

4. 同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等情况

公司 IC 增值分销业务同行业可比公司的存货计提政策、计提比例情况如下：

(1) 公司 IC 增值分销业务同行业可比公司的存货计提政策如下表：

公司名称	存货跌价准备计提方法
力源信息	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备
雅创电子	对于超过一年未结转的库存商品，根据对存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，

公司名称	存货跌价准备计提方法
	计入当期损益；对于超过两年未结转的库存商品，公司认为属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备
润欣科技	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 计提存货跌价准备时，存货按单个存货项目计提
睿能科技	库存商品在期末时，按照账面成本与可变现净值孰低法的原则进行比较，对于可变现净值低于存货账面成本的差额，计提存货跌价准备。对于1年以上无销售记录的库存商品，公司结合存货库龄及市场需求考虑对库龄1-2年的存货按成本的20%计提存货跌价准备，对库龄2年以上的存货100%计提存货跌价准备

如上表所示，公司与同行业可比公司在存货跌价准备计提方法上不存在重大差异。且公司对低周转、长库龄存货采用与睿能科技类似的更为谨慎的存货跌价准备计提政策。

(2) 同行业公司存货跌价准备计提比例对比分析

公司名称	2024 年末
力源信息	7.48%
雅创电子	10.65%
润欣科技	12.21%
睿能科技	7.66%
行业平均	9.50%
公司	8.73%

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例与同行业上市公司相比未见重大差异。

综上，公司与同行业可比公司在存货跌价准备计提方法上不存在重大差异，计提比例合理。

(三) 列示返款政策对应产品的主要销售合同、采购合同及执行情况，包括但不限于产品类别、销售及采购金额、定价原则、运费金额、售后服务责任主体、验收方式等，说明公司判断其是主要责任人或代理人的依据，相关收入确

认采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定

1. 返款政策对应产品主要为向 ST 采购的电子元器件等，其采购合同主要条款如下所示：

供应商名称	产品类别	定价原则	运费金额	售后服务责任主体
STMicroelectronics	电子元件	供应商提供给公司价格和一般的定价信息	产品运费由公司自负	缺陷产品的退货。在其中规定期限内，ST 在 ST 的产品销售标准条款和条件下提供保证和补救措施。正如在 ST 说明书中所提供的信息，经销商有权依据 ST 的标准退货授权程序，对所有缺陷产品进行退货。所有缺陷产品应退货至 ST 的指定地点

2. 销售 ST 原厂产品的前五大客户销售合同的主要条款列示如下：

单位：万元

客户名称	产品类别	ST 产品 2024 年度销售金额	定价原则	运费金额	售后服务责任主体	验收方式
公司 4	电子元件	3,496.19	双方确认后的报价单	由公司承担相应费用(包括但不限于运输、保险及装卸等费用)	在质保期内，因公司自身原因导致的质量问题，公司约定承担质量责任	交货是指由乙方或乙方明确授权委托的人员或机构将产品交到甲方仓库，与甲方仓库责任人办理交货手续
公司 15	电子元件	2,826.69	经销商应以不高于 ST 向经销商收取的实际价格 3% 的价格向 INDIRECT VAR 出售产品	由公司承担运费	由公司承担售后服务	公司对存货可以自主决定对外销售，在向公司 15 转让商品前，存货风险均由公司承担
公司 16	电子元件	2,370.11	双方协商确认	订单金额已包括运费、装卸费、保险费、人工费和税费等所有费用	因供方产品或服务本身质量问题，造成的任何人身损害和财产损失以及其他法律责任等，公司应当承担由此产生的所有赔偿和责任	产品所有权、控制权及风险自验收合格后转移至需方
公司 17	电子元件	2,236.92	双方协商确认	由公司承担运费	公司对客户提出的质量异议经核实确属产品自身质量缺陷，由双方按协议约定执行	产品灭失、损毁的风险自交付之刻起转移至甲方所有
公司 18	电子元件	1,671.93	双方确认后的报价单	订单约定价格已包含运费	公司货物质保期内，客户有权以货物质量、规格、型号不符合法律规	货物所有权及毁损灭失风险及保管责任在货物交付完成

客户名称	产品类别	ST 产品 2024 年度 销售金额	定价原则	运费金额	售后服务责任主体	验收方式
					定或协议约定为由提出 书面异议，公司负责对 异议货物按需方要求进行 免费维修或退换	之日转移至需方

公司开展的 IC 增值分销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，公司完全承担了产品交付前的保管和灭失、价格波动等风险。因此，公司判断其是主要责任人。

3. 相关收入确认采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定

根据企业会计准则的相关规定，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。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：企业承担向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、企业有权自主决定所交易商品的价格及其他相关事实和情况。以下逐项分析：

(1) 公司承担向客户转让商品的主要责任

公司根据销售预测向 ST 采购电子元器件，并由公司负责保管存货。其他客户向公司采购时，由公司从公司仓库向客户发货。因此，公司开展的上述 IC 增值分销业务属于产品的独立购销业务，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。

(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司根据预测信息向原厂采购备货，形成公司的存货，在向客户销售货物前，公司拥有存货的所有权和控制权。公司在自有仓库（或自行租赁仓库）保管采购的存货，对于公司多备的货物，客户不承担任何责任，一般情况下公司库存不能

退货给原厂，由公司承担存货的保管、滞销、跌价、灭失的风险。在向客户转让商品前，存货风险均由公司承担。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格

根据 ST 产品前五大客户销售合同的主要条款可知，除了公司 15 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独立协商定价。

根据与公司 15 的协议约定，公司销售给公司 15 的价格与公司向供应商采购价格的价差不超出 3%。该约定实际系公司与公司 15 进行价格商谈后形成的价格条款，从客户角度而言，通过该条款锁定其采购成本，而对公司而言系为维持与客户长期合作关系而作出的价格策略。合同中并未约定价差下限，因此公司仍需承担价格风险。

综上，公司有权自主决定商品价格。

(4) 其他

在公司无法收回销售货款的情况下，公司无法向供应商追偿，公司承担该交易的信用风险。

综上所述，公司 IC 增值分销业务中作为主要责任人，按总额法核算收入符合企业会计准则的规定。

4. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 获取返利产品对应的主要供应商及客户的合同，检查合同条款，判断该业务作为购销业务的合理性；

(2) 了解公司判断其是主要责任人的依据，分析相关收入确认采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定。

经核查，会计师认为公司判断其是主要责任人的依据充分，相关收入确认采用总额法符合企业会计准则的规定。

(四) 针对存货及收入确认所执行的审计程序和获取的审计证据

针对存货及收入确认会计师主要实施了以下核查程序并获取相应的审计证据：

1. 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 结合存货监盘，复核存货库龄信息，评价管理层就存货可变现净值所作估计的合理性；
3. 取得公司存货跌价准备计算表，评估管理层在减值测试中运用的相关参数，包括估计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及税费等；
4. 复核管理层确定的可变现净值以及存货减值金额；
5. 检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；
6. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
7. 了解和复核公司的收入确认政策；
8. 抽取样本，检查账面记录的收入是否与据以确认收入的合同、发货单、销售发票等支持性凭证相符；
9. 实施分析程序，包括分析销售收入和毛利率变动的合理性；
10. 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；
11. 针对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试；
12. 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；
13. 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

四、关于长期股权投资

根据你公司对 2024 年三季度报问询函的回复，2024 年你公司与法国 CORTUS 合资设立浙江灵朔科技有限公司（以下简称灵朔科技），双方股东预付部分投资款委托 CORTUS 进行开发。截至第三季度末，双方各出资 100 万欧元，你公司在预付款项列支预付投资款 1,165.26 万元。年报报表附注显示，本期增加对灵朔科技的长期股权投资 2,000 万元，权益法下确认投资损失，冲减长期股权投资 2,000 万元，另有超额损失 340.87 万元确认为预计负债；其他应收款列示对 CORTUS 的应收暂付款 1,108.52 万元。你公司解释为“投资灵朔项目前期预支付 CORTUS、后期再向其收回的款项”。

请你公司：

- (1) 列示灵朔科技的主营业务、注册资本及实缴情况，说明你公司投资灵

朔科技的目的，与公司当前经营情况是否匹配；

(2) 说明投资收益的具体计算过程，并结合投资协议约定，说明你公司在出资之外，是否仍需承担额外损失弥补义务，确认预计负债是否符合企业会计准则的规定；

(3) 说明期末对 CORTUS 的应收暂付款是否为预付委托研发款，如是，请说明目前研发进展、CORTUS 是否同比例支付研发款、你对研发活动是否采取控制及监督措施、将相关款项从预付款项调整为其他应收款的原因及合理性、款项的后续处理安排等。

请年审会计师就事项 (2) (3) 进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 列示灵朔科技的主营业务、注册资本及实缴情况，说明你公司投资灵朔科技的目的，与公司当前经营情况是否匹配；

灵朔科技主营业务为研发和销售汽车域控制器等产品解决方案，初始注册资金为人民币 7,500 万元，其中公司认缴出资额 3,000 万元，CORTUS 认缴出资额 3,000 万元，杭州邻朔管理咨询合伙企业（员工持股平台）认缴出资额 1,500 万元。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司已实缴注册资本人民币 2,000 万元，CORTUS 已实际出资 220 万欧元。

公司主营业务为物联网模块及物联网系统解决方案的研发、生产和销售，以及集成电路增值分销业务，公司上市后拟借助于集成电路分销业务积累的客户资源积极布局半导体的研发、设计，通过加大向上游半导体产业的自主研发投入，用自主产品实现部分客户的产品进口替代，推动公司分销业务向研、产、销一体的业务模式转型，进而提升公司的综合盈利能力。

基于上述考量，为完善公司产业链，提升产品竞争力，实现优势资源互补，2024 年 5 月，公司与 CORTUS、杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）共同投资设立了灵朔科技，本次投资符合公司战略发展规划，是公司产业整合的有序推进，有利于双方实现资源互补，提升各自竞争实力。

(二) 说明投资收益的具体计算过程，并结合投资协议约定，说明你公司在出资之外，是否仍需承担额外损失弥补义务，确认预计负债是否符合企业会

计准则的规定；

投资收益的具体计算过程如下：

单位：万元

项 目	2024 年度
灵朔科技 2024 年度净利润①	-4,681.73
持股比例②	50.00%[注]
按持股比例计算的权益法下投资损益③=①*②	-2,340.87
账面浙江灵朔科技有限公司投资收益	-2,340.87

注：灵朔科技分别由公司持股 40%，CORTUS 持股 40%，杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 20%。杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）持股部分系预留的员工股权激励，实际并未出资亦无表决权。公司按 50%的比例享有浙江灵朔科技有限公司的收益或承担亏损

根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

根据《中华人民共和国公司法》第四条“有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任；股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。公司股东对公司依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利。”公司对灵朔科技认缴出资 3,000 万元，截至 2024 年末实缴出资 2,000 万元，公司本年度按照持股比例计算的权益法下投资损益为-2,340.87 万元，尚在公司认缴出资范围内，公司以其认缴的出资额为限对公司承担责任属于公司的现实义务，该义务很可能导致经济利益流出企业，且该义务的金额能够可靠计量。综上，公司在出资之外承担的损失确认预计负债符合企业会计准则的相关规定。

（三）说明期末对 CORTUS 的应收暂付款是否为预付委托研发款，如是，请说明目前研发进展、CORTUS 是否同比例支付研发款、你对研发活动是否采取控制及监督措施、将相关款项从预付款项调整到其他应收款的原因及合理性、款项的后续处理安排等。

公司期末对 CORTUS 的应收暂付款为公司作为股东前期代灵朔科技预付的委托研发款项。2023 年，公司与 CORTUS 洽谈合资设立灵朔科技，灵朔科技主要定

位研发和销售汽车域控制器等产品解决方案。因灵朔科技设立需要一定周期，经双方股东协商后，先行由股东层面预付部分款项用于相关产品的技术开发。

在 2024 年 5 月份双方合同签署时，CORTUS 累计投入的研发费为 3,545,958 欧元，双方股东约定各自先替灵朔科技支付一半的研发费用。公司通过全资子公司香港利尔达预付 1,772,979 欧元的款项，代灵朔科技支付给 CORTUS 相应的技术开发费用，待灵朔科技设立完成后，双方资本金陆续投资到位，再由灵朔科技按委外研发流程支付相应的研发费用给到 CORTUS，CORTUS 再分批退回相应的款项至香港利尔达，双方研发费用为同比例支付。预付款项是企业采购商品或服务前预先支付给供应商的款项，CORTUS 并非利尔达公司的供应商，在资产负债日时点，利尔达香港公司有向 CORTUS 收回该笔款项的权力，CORTUS 也确认了后续会向利尔达香港归还该笔款项，故调整列报至其他应收款更为合理。

因灵朔科技前期以委托 CORTUS 进行开发为主，公司要求 CORTUS 定期将研发报告发给双方确认。公司以灵朔科技的名义在法国聘请了独立的技术顾问对 CORTUS 的研发活动进行跟踪，并定期组织公司相关技术人员与 CORTUS 电话会议沟通产品开发进度和未来的研发目标及整体推进情况。

因灵朔科技的资本金在双方按比例出资后尚未全部到位，灵朔科技未按开发进度全额支付 CORTUS 研发款项，上述款项 CORTUS 亦未全部退回公司。根据双方最新的约定，灵朔科技 2025 年每支付一笔技术开发费给 CORTUS 之后，CORTUS 需退回一定金额的上述款项给利尔达香港，在灵朔科技支付完毕今年的研发费用之前，CORTUS 需退回上述全部款项。截至 2025 年 6 月 23 日，上述款项已退回 50 万欧元，账面结余 127.30 万欧元，根据灵朔科技的融资计划及付款安排，公司预计于 2025 年 9 月 30 日之前将上述款项全部收回。

（四）实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司的投资协议，被投资单位对外的产品开发协议等，了解公司的出资义务；
2. 获取并审阅灵朔科技 2024 年的财务报表，复核公司对灵朔科技权益法投资收益的计算过程；
3. 访谈 CORTUS 及公司管理层，了解双方合作的背景、原因，分析商业合理

性，并向 CORTUS 确认产品研发的进度及研发支出情况、欠款的情况及后续处理安排。

经核查，会计师认为：

1. 公司目前仍在其认缴出资的范围内承担亏损，确认预计负债符合企业会计准则的规定；
2. 公司已准确披露该笔款项的相关情况，公司将该笔款项从预付款项列报调整至其他应收款具有合理性。

五、关于预付款项

报告期末你公司预付款项余额 1,064.07 万元，较期初增长 244.35%，你公司解释“主要系报告期内因部分商品采购额增加超出信用额度、采购定制品、新供应商先款后货等原因导致预付货款增加所致”。

请你公司：

(1) 列示报告期内因采购额增加超出信用额度、采购定制品、新供应商等情形增加的预付款项情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、预付金额、期后履约情况等；

(2) 结合公司在手订单、生产计划及期后预付款项转销情况，说明在收入大幅下降的情况下，公司选择新供应商且提前预付大额采购款的原因及合理性。

请年审会计师就事项(1)进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 列示报告期内因采购额增加超出信用额度、采购定制品、新供应商等情形增加的预付款项情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、预付金额、期后履约情况等

1. 报告期内主要预付款项的情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	采购内容	预付金额	期后履约情况	预付款原因及必要性
公司 19	电源管理芯片、处理器 (MPU)、集成电路等	298.79	产品已于规定交期内完成交货	为了确保原材料供应的稳定性和及时性，和供应商约定预付条款

供应商名称	采购内容	预付金额	期后履约情况	预付款原因及必要性
公司 20	IC 插座	113.26	产品已于规定交期内完成交货	非经常合作的供应商，采购物料系定制 IC 插座，需全额预付
公司 21	集成电路、计量芯片、嵌入式微控制器等	102.34	产品已于规定交期内完成交货	超出信用额度，超出部分需先款后货
公司 22	二极管、三极管、MOS 管、ESD 保护器件、稳压器、电压基准芯片等	94.29	产品已于规定交期内完成交货	该供应商要求所有代理商均采用预付款结算
公司 23	无线充发射 IC	92.95	产品已于规定交期内完成交货	因该司之前合作规模较小，公司尚未取得更优惠的信用政策，为了确保原材料供应的稳定性和及时性，采取预付款支付
公司 24	eMMC 存储器	49.03	产品已于规定交期内完成交货	供应商无法提供账期，客户有物料需求
公司 25	集成电路、DC-DC 芯片、低压差线性稳压器等	47.50	产品已于规定交期内完成交货	因市场多样化需求及公司业务拓展新业务的必要性，公司积极引进新的代理线，在业务合作初期，因采购量尚未达到其授信条件，故需预付款结算

由上表可知，公司由于采购定制品、超出供应商信用额度等原因 2024 年末预付款项规模较大，但期后主要的供应商均已完成交货。

2. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取供应商采购协议，检查相关的合同条款，分析预付的合理性；
2. 检查预付款项的期后结转情况，分析预付款项列报的合理性。

经核查，会计师认为公司已准确列示期末主要预付款项的供应商情况。

（二）结合公司在手订单、生产计划及期后预付款项转销情况，说明在收入大幅下降的情况下，公司选择新供应商且提前预付大额采购款的原因及合理性。

1. 公司在手订单情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司库存商品中有在手订单覆盖的金额为 19,113.45 万元，在手订单覆盖率为 33.47%，较上年同期 29.40% 的在手订单覆盖率提高了 4.07 个百分点。

2. 公司生产计划情况

公司 2024 年度主营业务收入的下降主要是在 IC 增值分销业务板块，公司 IC 增值分销业务无需生产或者只需要简单的生产加工，该类产品的生产计划不会对公司预付款项造成显著影响。

公司的自主产品物联网模块及系统解决方案业务会根据客户的需求预测做生产计划，其中：2024 年 12 月自主产品生产计划目标金额为 6,017 万元，较上年同期的 5,700 万元，增长 5.56%。

3. 公司期后预付款项转销情况

报告期内主要预付款项余额小计为 798.16 万元，占预付款项总金额的 75.01%。这 7 家供应商的预付款项期后转销 798.16 万元，转销比例为 100%，期后预付款项转销情况良好。

4. 公司选择新供应商的情况及提前预付大额采购款的原因及合理性

报告期内主要预付款项中，公司 24 属于新供应商，因新客户需要三星 eMMC 芯片，而我司并非三星代理商，根据客户信任的原厂大代理商名单中，经公司综合评估后确定了该代理商，由于新供应商无法提供账期，公司需提前预付采购款，具备商业合理性。

综上，公司 2024 年收入虽出现大幅下降，收入下降主要源于 IC 增值分销业务的部分客户，该类业务的其他客户，以及公司自主产品，收入总体上并未出现大幅下滑的情况；公司 2024 年末库存商品中的在手订单覆盖率较上年同期有所提高，公司 2024 年 12 月自主产品的生产计划目标金额较上年同期也有一定幅度的上升，这些因素会对预付款项的增长产生一定的影响；报告期内，公司积极拓展新客户，有些会涉及新产品，需要发展新的供应商，而新供应商往往无法提供账期，这也是报告期内公司预付款项增长的一个重要原因；从报告期期后看，公司主要预付款项期后已全部转销。

六、关于期间费用

报告期内你公司销售费用、管理费用、研发费用分别为 8,471.33 万元、1.45 亿元、9,355.28 万元，占营业收入的比例分别为 4.33%、7.40%、4.78%。其中计入各期间费用的职工薪酬分别为 4,728.20 万元、8,383.86 万元、7,271.09 万元；计入各期间费用的折旧与摊销分别为 360.98 万元、1,556.07 万元、668.44 万元，经测算合计占总折旧与摊销的比例达到 70%以上。

请你公司：

(1) 说明职工薪酬支出在营业成本与各期间费用之间分摊的方法，并量化分析报告期内各类员工人数、平均薪酬与业务规模是否匹配，平均薪酬与当地平均水平是否存在较大差异；

(2) 结合相关资产的类别、明细、用途、新旧程度及使用部门等，说明折旧与摊销在营业成本与各期间费用之间分摊的方法，是否符合企业会计准则的规定，折旧与摊销在期间费用占比较高的原因及合理性。

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) 说明职工薪酬支出在营业成本与各期间费用之间分摊的方法，并量化分析报告期内各类员工人数、平均薪酬与业务规模是否匹配，平均薪酬与当地平均水平是否存在较大差异

1. 职工薪酬支出在营业成本与各期间费用之间分摊的方法

公司遵循《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》及企业会计准则应用指南等的相关要求，按受益对象将职工薪酬支出计入当期损益或相关资产成本，即依据员工所属部门、岗位职责及实际服务对象，将职工薪酬分配至制造费用与各期间费用。其中，管理人员薪酬计入管理费用，销售人员薪酬计入销售费用，研发人员薪酬计入研发费用，生产人员薪酬计入制造费用。

2. 报告期内各类员工人数、平均薪酬与业务规模匹配程度

报告期内，公司和同行业可比公司各类人员人数、平均薪酬同营业收入业务规模匹配情况如下：

(1) 销售人员

公司名称	平均人数[注]	平均年薪 (万元)	营业收入/人数 (万元/人)	总薪酬/营业收入
利尔达	179	26.41	1,094.06	2.41%

雅创电子	409	23.39	882.62	2.65%
广和通	194	68.21	4,221.06	1.62%
移远通信	529	72.35	3,514.94	2.06%
睿能科技	255	42.30	759.35	5.57%

[注]平均人数=(年初人数+年末人数)/2,下同

(2) 管理人员

公司名称	平均人数	平均年薪 (万元)	营业收入/人数 (万元/人)	总薪酬/营业收入
利尔达	309	26.93	633.77	4.25%
雅创电子	183	45.10	1,972.64	2.29%
广和通	254	42.66	3,223.96	1.32%
移远通信	1,042	14.56	1,784.46	0.82%
睿能科技	250	25.12	774.54	3.24%

(3) 研发人员

公司名称	平均人数	平均年薪 (万元)	营业收入/人数 (万元/人)	总薪酬/营业收入
利尔达	302	24.08	648.46	3.71%
雅创电子	151	29.07	2,390.68	1.22%
广和通	1,313	35.40	623.67	5.68%
移远通信	4,171	30.62	445.79	6.87%
睿能科技	548	18.91	353.35	5.35%

(4) 生产人员

公司名称	平均人数	平均年薪 (万元)	营业收入/人数 (万元/人)	总薪酬/营业收入
利尔达	244	11.31	802.61	1.41%
广和通	162	20.86	5,054.85	0.41%
睿能科技	179	15.61	1,081.76	1.44%

报告期内,同行业公司受业务规模、客户群体、生产模式等因素的影响,指标区间范围较大。总体来说,公司各类员工人数、平均薪酬对照营业收入业务规模处于合理可比区间。

3. 平均薪酬与当地平均水平比较

根据智联招聘按季度发布的 2024 年《中国企业招聘薪酬报告》，杭州平均招聘月薪约 1.2 万元。公司 2024 年度平均月薪约 1.9 万元，高于杭州平均水平。公司薪酬水平高于杭州市整体均值，主要原因系公司行业属性，公司业务分属两大行业：物联网行业和 IC 增值分销行业，均属于半导体行业，半导体行业作为技术密集型行业，对于员工的教育背景、专业技能均提出了较高要求。公司作为半导体高新技术企业，公司平均薪酬高于地方平均水平具有合理性。

4. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司各部门的职能说明和管理制度，了解公司各类员工的主要职责和工作内容；

(2) 获取并查阅公司每月工资计提分配表，核查工资的分配方法是否保持一致性；核查各项薪酬是否根据员工提供服务的受益对象进行分配，是否根据不同情况进行会计处理；

(3) 分析报告期内销售人员、管理人员、研发人员、生产人员等员工人数、平均薪资与业务规模的匹配性；

(4) 检索网络公开且具有公信力的薪酬报告，查询同地区薪酬水平，并将公司平均薪酬与同地区平均水平进行比较，结合公司行业特点分析数据差异及合理性。

经核查，会计师认为：

(1) 公司根据员工提供服务的受益对象将职工薪酬支出在制造费用与各期间费用之间进行分配和会计处理，符合企业会计准则的要求；

(2) 对照同行业可比公司，公司报告期内各类员工人数、平均薪酬与业务规模匹配；

(3) 公司平均薪酬与杭州当地平均薪酬水平存在一定差异，主要系公司行业属性所致，具备合理性。

(二) 结合相关资产的类别、明细、用途、新旧程度及使用部门等，说明折旧与摊销在营业成本与各期间费用之间分摊的方法，是否符合企业会计准则的规定，折旧与摊销在期间费用占比较高的原因及合理性

1. 公司相关资产的情况说明如下表：

资产大类	类别	明细	用途	使用部门	分摊方法
固定资产	房屋及建筑物	主要系先芯工厂生产管理办公用房	用于生产、管理办公	涉及公司各个部门	根据资产使用部门分摊
固定资产	机器设备	主要系先芯工厂机器设备	用于生产加工	主要涉及生产部门	根据资产使用部门分摊
固定资产	运输设备	主要系车辆	用于日常运输	主要涉及管理部门	根据资产使用部门分摊
固定资产	办公设备及其他	主要系办公电脑设备等	用于日常办公	涉及公司各个部门	根据资产使用部门分摊
使用权资产	房屋及建筑物	主要系利尔达物联网园区写字楼	主要用于管理办公	主要涉及销售部门和管理部门	根据资产使用部门分摊
无形资产	土地使用权	主要系先芯工厂的土地使用权	用于生产、管理办公	涉及公司各个部门	根据资产使用部门分摊
无形资产	软件	主要系办公软件	主要用于管理办公	主要涉及管理部门、研发部门	根据资产使用部门分摊
无形资产	专利	专利	主要用于提高公司核心竞争力	主要涉及管理部门	根据资产使用部门分摊
无形资产	车位使用权	车位使用权	主要用于管理	主要涉及管理部门	根据资产使用部门分摊

由上表可知，公司的资产均根据使用部门在相关资产成本与各期间费用之间分摊。公司遵循《企业会计准则第4号——固定资产》《企业会计准则第6号——无形资产》及企业会计准则应用指南的要求，根据资产用途计入相关资产的成本或者当期损益。

2. 折旧与摊销在期间费用占比较高的原因及合理性

本期公司折旧与摊销在制造费用与各期间费用的分摊情况如下表：

单位：万元

项目	销售费用	管理费用	研发费用	制造费用	小计
固定资产累计折旧	31.21	782.62	389.53	963.30	2,166.66
使用权资产累计折旧	329.77	497.71	244.20	57.93	1,129.60
其他折旧与摊销		275.74	34.71	112.21	422.66
合计	360.98	1,556.07	668.44	1,133.44	3,718.93

根据上表可知，分摊至期间费用的折旧与摊销金额共计 2,585.29 万元，占比约 70%，其中固定资产累计折旧分摊至期间费用金额共计 1,203.35 万元，占比 55.54%，使用权资产累计折旧分摊至期间费用金额共计 1,071.68 万元，占比 94.87%，占比较高。

公司折旧与摊销在期间费用分摊占比较高主要系本年度公司使用权资产摊销 1,129.60 万元，占资产折旧与摊销的比例 30.37%，该资产主要系利尔达物联网园区写字楼，该写字楼主要用于办公，94.87%分摊至期间费用。

3. 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈相关人员，了解公司相关资产的情况、折旧与摊销在相关资产成本与各期间费用之间分摊的方法等；

(2) 了解公司折旧与摊销在期间费用占比较高的原因并分析合理性。

经核查，会计师认为公司根据使用部门将折旧与摊销在相关资产成本与各期间费用之间分摊的方法符合企业会计准则的规定；折旧与摊销在期间费用占比较高具有合理性。

七、关于流动性风险

报告期末你公司货币资金 1.49 亿元，短期借款 4.04 亿元，一年内到期的非流动负债 2,818.46 万元。报告期内你公司经营活动产生的现金流量净额为 5,757.89 万元。

请你公司结合货币资金、借款到期情况、日常经营资金需求、未来资金支出、融资渠道及融资能力等，分析说明你公司是否存在流动性风险，针对流动性不足采取的应对措施。

回复：

截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金余额近 2 亿元，公司的银行授信为 7.87 亿，实际使用授信 6.09 亿，公司结余未使用的授信额度为 1.78 亿元。

公司 2025 年度 7-12 月各类贷款到期合计 3.78 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 1 亿元以上。

随着公司 2024 去库存战略的效果逐步体现，加上公司今年以来经营业绩的持续改善，公司经营性现金流同比出现明显好转，预计公司后期的经营性现金流会进一步得到改善，银行的可授信额度也将进一步提升。

综上，根据公司的预算，公司全年度一直存在授信结余，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，加上 2025 年度公司经营业绩和经营性现金流已不断得到改善，公司在正常经营情况下不存在流动性风险。

为进一步改善公司的运营资金效率，在销售端，公司已经持续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尤其是超期应收款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，公司不断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，尽量减少备货采购的规模的同时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 2025 年 6 月 30 日，公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加，公司的运营资金效率同比得到显著改善。

此外，公司一直与不同的银行开展流贷、项目贷、票据、信用证等各种不同类型的融资方式，并积极维护好各金融机构的关系，确保在有效控制公司财务风险的情况下减少公司的财务费用。

八、关于关联租赁

报告期内你公司向关联方浙江利尔达园区经营管理有限公司（以下简称利尔达园区）租赁房屋建筑物，其中简化处理方式下租赁费用 51.76 万元、支付的租金 855.37 万元、增加的租赁负债本金金额 1,684.86 万元。

请你公司：

- （1）说明承租房屋建筑物的具体用途、实际使用情况及必要性；
- （2）说明利尔达园区向公司出租的房屋建筑物地段、面积、单价、租赁期限、租赁总金额等，对比同地段市场租金价格，说明关联租赁定价是否公允，是否存在利益输送的情形；

(3) 说明租赁相关的会计处理。

请年审会计师就事项(2)(3)进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 说明承租房屋建筑物的具体用途、实际使用情况及必要性；

公司承租房屋建筑物主要用于生产经营，具体用途包括以下两种情况：

1. 办公用途：承租房屋作为办公场所，提供办公的空间和环境；

2. 仓储用途：公司承租房屋用于仓储，存放货物、设备等物资，满足公司一定的仓储需求。

承租房屋建筑物以实际占有和使用租赁物为标准。在租赁期间，承租人需对租赁物进行实际控制并持续使用。

承租房屋建筑物必要性：

1. 生产经营需要：为了企业经营活动的正常开展，同时也为企业提供一个专业的形象；

2. 成本控制：对于企业来说，租赁房屋比自行建造及购买更为经济。租赁可以避免一次性大额支出，降低财务风险；另外，租赁房屋的维护和升级通常由出租方负责，减少了承租人的负担和维护成本；

3. 灵活性：租赁合同通常具有灵活性，允许承租人在需要时调整租赁期限和地点，适应市场变化和个人需求。

(二) 说明利尔达园区向公司出租的房屋建筑物地段、面积、单价、租赁期限、租赁总金额等，对比同地段市场租金价格，说明关联租赁定价是否公允，是否存在利益输送的情形

公司本期与利尔达园区租赁情况如下：

单位：万元

承租人	房屋建筑物地段	租赁面积 (m ²)	租赁起始 日	租赁终止日	租赁总金额	租赁单价 (元/月/ m ²)
利尔达科技集团股份有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 1/2 号楼	8,080.40	2024-1-1	2025-12-31	1,179.74	2.00
杭州贤芯科技有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 1 号楼	45.00	2024-1-1	2025-12-31	6.57	2.00
杭州利尔达展芯科技有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 1 号楼	1,322.53	2024-1-1	2025-12-31	193.09	2.00

浙江利尔达客思智能科技有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 1 号楼	421.53	2024-1-1	2025-12-31	61.54	2.00
浙江利尔达物芯科技有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 1 号楼	105.00	2024-1-1	2025-12-31	15.33	2.00
利尔达科技集团股份有限公司	利尔达物联网科技园地下仓库	377.73	2024-1-1	2025-12-31	22.66	0.82
利尔达科技集团股份有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 5 号楼	374.85	2024-1-1	2024-12-31	23.52	1.72
利尔达科技集团股份有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 5 号楼夹层仓库	266.72	2024-7-1	2025-6-30	8.00	0.82
利尔达科技集团股份有限公司	杭州市利尔达物联网科技园 5 号楼	53.55	2024-7-1	2024-12-31	1.68	1.72

利尔达园区向公司出租的房屋建筑物地段为杭州未来科技城-利尔达物联网科技园，公开信息网站查询利尔达物联网园区写字楼对外招租单价为 1.6-2.5 元/月/m²，对外出租地下仓库的单价为 0.82 元/月/m²，关联租赁定价公允，不存在利益输送情形。

（三）说明租赁相关的会计处理

公司按照准则规定将租赁期限一年以上的租赁确认租赁负债及使用权资产：
A、初始确认时，租赁开始日确认“使用权资产”，同时确认“租赁负债-租赁付款额和未确认融资费用”；B、后续计量时，使用权资产按照各类别相应年限进行折旧和摊销，未确认融资费用在租赁期限内分期摊销计入“财务费用”；C、支付租赁款时减少“租赁负债-租赁付款额”。

公司按照准则规定将租赁期限一年以内的确认为短期租赁简化处理，将租赁付款额在租赁期内按直线法计入当期损益。

（四）实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取报告期内公司与利尔达园区的租赁合同，检查租赁合同条款，并与同地段市场租金价格进行对比分析公允性；
2. 检查公司租赁相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

经核查，会计师认为公司关联租赁定价公允，不存在利益输送的情形，公司租赁相关会计处理符合企业会计准则规定。

九、关于经营活动现金流量

2022-2024年，你公司净利润分别为1.12亿元、-653.97万元、-1.09亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为1,238.21万元、-4,901.34万元、5,757.89万元。

请你公司结合业务模式等，量化分析经营活动产生的现金流量净额与同期净利润持续存在较大差异的原因及合理性。

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) 请你公司结合业务模式等，量化分析经营活动产生的现金流量净额与同期净利润持续存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金净流量的过程如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	-10,874.01	-653.97	11,232.34
加：资产减值准备	5,065.84	1,473.87	982.83
信用减值损失	54.26	1,281.00	1,172.82
折旧与摊销等非现金成本支出	3,669.25	3,621.01	2,531.18
非流动资产处置损益	2.96	17.51	-8.19
公允价值变动损失 (收益以“-”号填列)	8.80		
财务费用(收益以“-”号填列)	1,454.87	1,565.24	1,510.57
投资损失(收益以“-”号填列)	2,475.48	-14.55	12.89
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-1,482.10	-663.29	-408.77
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	314.97	307.93	1,980.62
存货的减少(增加以“-”号填列)	15,931.25	-18,655.68	-19,369.83
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	10,095.99	-8,604.56	-10,548.81
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-22,499.41	14,123.30	10,280.43

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
列)			
其他	1,539.74	1,300.84	1,870.11
经营活动产生的现金流量净额	5,757.89	-4,901.34	1,238.21

2022-2024 年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润（万元）	-10,874.01	-653.97	11,232.34
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,757.89	-4,901.34	1,238.21
差异（万元）	-16,631.90	4,247.37	9,994.13

2022-2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额波动较大且与当期净利润存在较大差异，主要原因如下：

(1) 2022 年度

2022 年度，公司支付 2021 年度年终奖较多，而市场上电子元器件短缺缓解，公司预收款销售的比例减少。在下游客户信用期长于上游供应商信用期以及公司规模扩大支出变多的情况下，出现公司经营活动现金流量净流入大幅减少的情况。

2022 年度，公司净利润大于经营活动产生的现金流量净额，主要系电子元器件短缺缓解的情况下，公司销售回款速度有所变慢所致。

(2) 2023 年度

2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额呈现较大流出，一方面受宏观经济的影响公司 2023 年度营业收入规模较上年有所下滑，导致销售商品、提供劳务收到的现金出现下降；另一方面由于公司在 2021 年电子元器件短缺时根据客户端需求预测对原厂下了较多无法取消的订单，该部分订单 2022、2023 年陆续到货导致公司购买商品、接受劳务支付的现金较 2022 年度仍有所上升。

2023 年度，公司净利润大于经营活动产生的现金流量净额，主要系 2023 年度四季度营业收入规模较上年同期增幅明显，受客户信用期的影响，导致经营性应收项目增幅明显。

(3) 2024 年度

2024 年度，公司净利润与公司经营活动现金流量净额差异较大，主要系：1)

本年度灵朔公司权益变动导致投资损失 2,341 万元,该笔投资损失未产生经营活动现金流量流出;2) 本年度因公司前期备货规模较大,随着部分存货库龄的增加,公司本期存货跌价准备计提金额同比增加,存货跌价准备计提增加造成净利润减少但不影响公司的经营活动现金流出;3) 本年度收回对公司 4 的 2023 年末应收账款 9,794.26 万元,导致公司经营性应收项目的减少规模较大。

综上所述,公司 2022-2024 年经营活动产生的现金流量净额持续与当期净利润存在较大差异主要受到电子元器件短缺缓解回款变慢、销售下降但仍有大额采购支出、非现金亏损规模较大等因素的影响所致,具有合理性。

(二) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序:

访谈公司财务负责人,了解公司 2022-2024 年度经营活动产生的现金流量净额与同期净利润持续存在较大差异的原因,并分析合理性。

经核查,会计师认为经营活动产生的现金流量净额与同期净利润持续存在较大差异存在合理性。

十、关于票据终止确认

报告期末你公司已背书或贴现且未到期的应收银行承兑汇票及财务公司承兑汇票已终止确认,金额为 2.44 亿元。

请你公司结合相关票据的出票人、履约能力、到期日等,说明终止确认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) 请你公司结合相关票据的出票人、履约能力、到期日等,说明终止确认是否符合企业会计准则的规定

报告期期末,公司将已背书或已贴现但未到期的承兑汇票承兑方分为两类:商业银行及大型财务公司。公司按承兑人分类的终止确认的尚未到期承兑汇票情况如下表所示:

单位:万元

承兑方	2024 年 12 月 31 日
-----	------------------

	金额	占比(%)
商业银行	24,203.36	99.35
大型财务公司	180.00	0.65
小计	24,383.36	100.00

由上表可见，公司已背书或已贴现但未到期的承兑汇票的承兑方主要来自商业银行，大型财务公司的占比较小。

银行承兑汇票承兑方为商业银行的前十大商业银行均系 6+9 银行，具体情况如下：

单位：万元，%

承兑方银行名称	金额	占比	承兑人主体信用评级[注]
中国工商银行股份有限公司	6,213.32	25.48	AAA
中国光大银行股份有限公司	2,774.05	11.38	AAA
交通银行股份有限公司	1,953.58	8.01	AAA
中信银行股份有限公司	1,647.67	6.76	AAA
招商银行股份有限公司	1,373.27	5.63	AAA
兴业银行股份有限公司	1,348.45	5.53	AAA
平安银行股份有限公司	1,182.00	4.85	AAA
中国农业银行股份有限公司	817.96	3.35	AAA
华夏银行股份有限公司	805.48	3.30	AAA
中国建设银行股份有限公司	759.20	3.11	AAA
小计	18,874.98	77.41	

[注] 承兑人主体信用评级信息来源于 2024 年中诚信国际信用评级有限责任公司、联合资信评估股份有限公司等评级机构的评估结果

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”。

对公司不同类型的承兑汇票期末予以终止确认的合理性分析如下：

1. 商业银行，信用等级高，未到期的票据期末终止确认具有合理性。
2. 报告期末，承兑人为大型财务公司且已背书或贴现未到期的承兑汇票系公司 26 承兑，金额 180.00 万元，截至 2025 年 6 月 23 日，已到期的银行承兑汇票均已获承兑。

上述财务公司取得中国银行保险监督管理委员会(以下简称银保监会)颁发的金融许可证，属于银保监会监管的、经批准经营金融业务的金融机构，受严格监管，基本情况如下：

承兑人	承兑人基本情况	注册资本	税务信用等级[注]	是否发生过到期未承兑
公司 26	公司 27 之子公司	1,163,000.00 万元	A	否

[注]税务信用等级由国家税务总局评定，按照等级从高到低分为 A、B、M、C、D 五级

公司 26 信用情况良好，历史上未发生到期不能承兑的情况，故承兑人为该公司的已背书或已贴现未到期票据符合终止确认的条件。

综上所述，虽然公司已背书或已贴现的但尚未到期的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票对公司有追索权，但鉴于票据承兑方信用风险和延期付款风险很小，公司认为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给票据贴现方或被背书人，因此公司将已背书和贴现的票据终止确认的依据充分，符合企业会计准则的相关规定。

(二) 实施的核查程序

会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取应收票据台账，核对收票、背书转让、贴现等金额与企业账面的一

致性；

2. 检查报告期已背书或已贴现未到期票据的期后兑付情况；

3. 分析公司已背书或贴现且未到期的应收银行承兑汇票及财务公司承兑汇票已终止确认的合理性。

经核查，会计师认为公司银行承兑汇票或财务公司承兑汇票的承兑方信用风险和延期付款风险很小，因此公司背书或贴现的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票的主要风险和报酬随着票据背书或贴现而转移，公司背书或贴现的票据符合终止确认的条件。

特此回复！

利尔达科技集团股份有限公司

2025年7月14日