证券代码:688211　　　　证券简称:中科微至　　　　公告编号:2023-026

中科微至科技股份有限公司 关于 2022 年年度报告的事后审核问询函的 回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担个别及连带责任。

中科微至科技股份有限公司(以下简称"公司"或"中科微至")于 2023 年 5 月 10 日收到上海证券交易所科创板公司管理部向公司发送的《关于对中科微至科技股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函》(上证科创公函【2023】0119 号),以下简称"《问询函》",根据《问询函》的要求,公司与毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"年审会计师")、中信证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构")对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复:

问题 1　关于业绩下滑

年报显示,2022 年公司实现营业收入 231,489.59 万元,同比增长 4.76%,归母净利润为-11,871.97 万元,扣非后归母净利润为-19,076.11 万元,由盈转亏。毛利率为 14.78%,较上年下降 13.79 个百分点。请公司:(1)列示主要订单的收入、成本、销售费用、管理费用、研发费用,定量分析业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因及合理性,说明公司盈利能力及主营产品竞争力是否出现下滑,如是,请提示风险并作披露;(2)公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬同比增长 58.93%、89.02%和 58.94%,说明销售、管理、研发人员薪酬大幅增加的合理性以及与公司业绩的匹配性;(3)公司为适应市场的竞争变化下调了产品的售价,结合同行业可比公司同类业务毛利率情况,说明公司采取的降价策略、毛利率变动情况是否与可比公司存在较大差异,公司毛利率下降是否符合行业趋势;(4)结合在手订单预计毛利率情况,说明毛利率是否存在继续下滑的风险,如是,请充分提示风险并补充披露。请年审会计师对问题(1)和(2)核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)列示主要订单的收入、成本、销售费用、管理费用、研发费用,定量分析业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因及合理性,说明公司盈利能力及主营产品竞争力是否出现下滑,如是,请提示风险并作披露

2021 年和 2022 年,公司影响利润水平的主要指标情况如下:

项目	2022 年	2021 年
毛利率	14.78%	28.57%
销售费用率	4.81%	3.08%
管理费用率	3.84%	2.36%
研发费用率	8.93%	6.06%
信用减值损失 / 营业收入	-3.89%	-2.03%
资产减值损失 / 营业收入	-3.23%	-1.79%

公司业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑的原因分析如下:

1、主要订单的收入、成本情况

公司的主营业务为智能物流分拣系统的研发设计、生产制造及销售,产品按照客户的实际需要具有定制化特征,单个订单的毛利率受到订单具体产品配置、客户报价策略以及后期项目实际执行情况的不同而存在差异。

2021 年和 2022 年,公司按产品类型分类的收入、成本及毛利率具体情况如下:

单位:万元

订单类型	2022 年			2021 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
交叉带分拣系统	87,252.96	68,390.82	21.62%	104,529.10	67,018.55	35.89%
总集成式	88,493.11	82,298.53	7.00%	75,521.20	59,864.22	20.73%
大件分拣系统	15,257.01	12,274.51	19.55%	27,157.74	18,790.52	30.81%
输送设备	3,662.95	3,794.33	-3.59%	7,092.40	6,923.73	2.38%
动态称重设备	2,441.98	2,314.05	5.24%	3,710.12	3,169.77	14.56%
智能仓储系统	4,588.93	3,527.58	23.13%	935.54	659.53	29.50%
单件分离	14,762.51	12,453.50	15.64%	932.06	676.40	27.43%
其他	15,030.14	12,214.09	18.74%	1,084.41	734.28	32.29%
合计	231,489.59	197,267.41	14.78%	220,962.57	157,837.00	28.57%

2022 年,公司综合毛利率为 14.78%,同比下降 13.79 个百分点,各主要产品毛利率均较上一年度存在不同程度下滑,主要因市场竞争加剧导致的销售单价下降所致。2022 年,受宏观经济变化、同行业竞争激烈的影响,公司为提升市场占有率,且快速投放新产品和获取新客户的订单,对销售产品定价做出调整以维持竞争优势。

以前十大订单为例,2021 年和 2022 年,公司前十大订单收入、成本及毛利率具体情况如下:

单位:万元

序号	2022 年				
	客户名称	订单类型	收入	成本	毛利率
1	E	总集成式	4,858.17	4,835.61	0.46%
2	A	总集成式	4,554.68	4,378.35	3.87%
3	D	总集成式	4,398.19	4,367.81	0.69%
4	A	总集成式	3,954.51	4,077.44	-3.11%
5	F	总集成式	3,906.73	4,055.04	-3.80%
6	A	总集成式	3,285.85	3,175.61	3.35%
7	A	总集成式	3,067.10	2,897.27	5.54%
8	G	总集成式	2,847.78	2,649.54	6.96%
9	A	交叉带式	2,698.72	2,050.49	24.02%
10	A	交叉带式	2,506.78	2,410.08	3.86%
序号	2021 年				
	客户名称	订单类型	收入	成本	毛利率
1	A	交叉带式	2,998.93	2,332.89	22.21%
2	中通	总集成式	2,566.08	1,677.10	34.64%
3	A	总集成式	2,537.17	2,163.22	14.74%
4	中通	总集成式	2,376.44	1,668.33	29.80%
5	中通	总集成式	2,237.15	2,226.63	0.47%
6	中通	总集成式	2,183.21	1,818.92	16.69%
7	G	交叉带式	2,090.33	1,787.28	14.50%
8	A	交叉带式	1,884.96	1,459.82	22.55%
9	中通	总集成式	1,865.18	1,289.96	30.84%
10	中通	交叉带式	1,797.35	741.65	58.74%

2、销售费用、管理费用、研发费用情况

2022 年,公司销售费用、管理费用和研发费用较上一年度整体变动情况如下:

单位:万元

利润表科目	2022 年	2021 年	变动幅度
销售费用	11,130.98	6,816.11	63.30%
管理费用	8,897.26	5,213.51	70.66%
研发费用	20,667.59	13,389.42	54.36%

(1)销售费用

2022 年,公司销售费用较上一年度具体变动情况如下:

单位:万元

项目	2022 年	2021 年	变动幅度
职工薪酬	3,030.77	1,906.99	58.93%
股份支付	190.39	296.55	-35.80%
折旧与摊销	137.84	71.22	93.54%
销售推广费	1,653.57	395.66	317.92%
售后服务费	3,292.41	2,768.87	18.91%
业务招待费	713.66	605.43	17.88%
差旅费	958.36	505.98	89.41%
业务宣传费	275.89	76.96	258.50%
办公费	404.85	165.96	143.94%
运费及保险费	347.10	9.37	3,602.52%
其他	126.14	13.12	861.70%
合计	11,130.98	6,816.11	63.30%

2022 年,公司销售费用为 11,130.98 万元,较 2021 年增长 63.30%,主要是职工薪酬及销售推广费增加较多,其中职工薪酬较 2021 年增加 1,123.78 万元,同比增长 58.93%,主要是 2022 年公司为进一步提升销售团队的积极性,提高市场份额,通过整体上调薪酬水平建设经验丰富的境内外销售团队;销售推广费增加 1,257.91 万元,同比增长 317.92%,其中主要是售后维保费支出 1,217.40 万元,主要系对于部分已超出质保期的项目,公司为维护客户关系,为客户提供免费维保服务的支出。

(2)管理费用

2022 年,公司管理费用较上一年度具体变动情况如下:

单位:万元

项目	2022 年	2021 年	变动幅度
职工薪酬	4,493.25	2,377.18	89.02%
股份支付	808.31	854.58	-5.41%
折旧与摊销	787.36	375.60	109.63%
办公费	770.83	555.38	38.79%
业务招待费	273.05	177.94	53.45%
差旅费	253.54	208.72	21.47%
劳动保护费	-	63.60	-100.00%
租赁费	53.80	43.60	23.39%
第三方服务费	576.12	295.87	94.72%
水电费	47.87	34.59	38.40%
招聘费	149.63	123.41	21.23%
劳务费	314.43	54.67	475.09%
安全生产费	314.54	-	不适用
其他	54.55	48.37	12.77%
合计	8,897.26	5,213.51	70.66%

2022 年,公司管理费用为 8,897.26 万元,较 2021 年增长 70.66%,主要是由于职工薪酬同比增加 2,116.07 万元,同比增长 89.02%,主要是因为公司进一步加强了管理团队的建设,2022 年末公司管理人员人数较上年末增加 13.16%,其中中高级管理人员人数增加 72.41%,且公司每年根据经营情况和规划对管理人员薪资合理化调整,导致职工薪酬增加。

(3)研发费用

2022 年,公司研发费用较上一年度具体变动情况如下:

单位:万元

项目	2022 年	2021 年	变动幅度
职工薪酬	9,096.75	5,723.34	58.94%
股份支付	2,067.79	3,077.95	-32.82%
折旧与摊销	570.22	392.71	45.20%
差旅费	109.50	120.17	-8.88%
材料消耗	7,638.31	3,242.94	135.54%
委托研发费	454.07	317.17	43.17%
其他	730.96	515.14	41.89%
合计	20,667.59	13,389.42	54.36%

2022 年,公司研发费用为 20,667.59 万元,较上年增加 7,278.17 万元,同比增长 54.36%。研发费用增加主要有以下两方面原因:

1)研发人员投入增加,2022 年公司立足未来长远高质量发展,推进物流核心部件工业传感器和动力科技部件的研发,进一步加强了高素质人才团队的建设,积极扩充了研发团队,研发人员增加 244 人,职工薪酬较上年增加 3,373.41 万元;

2)研发材料投入增加,公司持续重视研发投入,布局系列化产品线,加强对智能仓储系统、分拣系统配套核心部件的研发,研发测试材料及测试线搭建成本等投入较上年增加 4,395.37 万元,同比增长 135.54%。

2022 年,公司研发费用占营业收入比重为 8.93%,同比增加 2.87 个百分点,高强度的研发投入为公司的可持续发展奠定基础。

3、信用减值损失和资产减值损失

单位:万元

利润表科目	2022 年	2021 年	变动幅度
信用减值损失	9,003.01	4,489.12	100.55%
资产减值损失	7,479.33	3,958.21	88.96%

2022 年,公司计提的信用减值损失较上年大幅增加,主要是公司 2021 年四季度形成的应收账款 26,716.67 万元,因客户回款时间受其资金安排的影响,且部分客户款项支付的审批流程较为复杂,未严格按照合同约定收款节点及时支付,导致这部分款项在 2022 年未及时收回,转为 1 至 2 年账龄的应收账款,计提坏账比例从 5%增长到 30%,对应的坏账计提金额增加 6,679.17 万元。

2022 年,公司计提的资产减值损失较上年大幅增加,主要是存货跌价准备较上年增加 3,558.90 万元,增长 99.57%,其中原材料计提跌价准备增加 1,972.49 万元,增长 154.36%,主要是 2021 年下半年度备货的原材料在 2022 年末未能完全耗用,随着技术迭代和方案变更,未来预计难以耗用;在产品计提跌价准备增加 1,586.41 万元,增长 69.08%,主要是长期未验收项目库龄增加导致。

综上,2022 年度公司业绩由盈转亏主要是受到市场竞争因素导致的毛利率下滑,以及计提的信用减值损失和资产减值损失大幅增加综合导致。

4、公司盈利能力及主营产品竞争力未出现重大不利变化

公司主要从事智能物流分拣系统的研发设计、生产制造及销售服务,是国内智能物流分拣系统领域内领先的综合解决方案提供商,致力于为快递、物流、电商等行业提供智能化综合集成解决方案。

2022 年,我国仓储物流发展有所放缓。2022 年社会物流总费用 17.8 万亿元,同比增长 4.4%。社会物流总费用与 GDP 的比率为 14.7%,比上年提高 0.1 个百分点,供应链效率仍有较大提升空间。根据灼识咨询报告,2022 年中国智能物流装备市场规模达到 829.9 亿元,增速相对放缓,同比增长 16.1%,主要受到 2022 年宏观环境和下游需求等因素影响,快递快运的流通产生了一定限制等影响,部分制造业企业也面临市场不确定的影响,导致部分大规模固定资产投入或建设计划推迟。

受益于快递物流行业的发展和公司产品与核心技术在行业内的领先优势,公司 2022 年营业收入持续增长,但为提升市场占有率而下调部分产品销售定价、持续提高的研发投入以布局系列化产品线,公司盈利能力短时间内有所下降。

公司将继续在产品技术开发、产能扩充、品牌业务发展、人力资源整合以及融资等多层次、全方位提高公司的持续发展能力,提升公司核心竞争优势,进一步增强公司的盈利能力和抗风险能力,更好地适应公司未来发展需要。2022 年,公司主要与国内龙头物流企业深入合作,同时持续增强设备核心部件的自产能力,保持采购与销售的稳定性,结合自身产品及国家产业政策、市场供需情况等制定经营策略,主营产品竞争力未出现重大不利变化。

2023 年一季度,公司实现营业收入 29,115.52 万元,较上年同期增长 290.36%,实现净利润 3,166.54 万元,较上年增加 4,235.75 万元。公司 2023 年一季度盈利能力未出现进一步下滑,但是受宏观环境、下游需求和上游采购等多种因素影响,仍然存在相关经营风险。

公司已在 2022 年年度报告中充分披露盈利能力下降的风险,具体如下:

"公司营业收入主要来自于自动化分拣系统的销售,2020 年度、2021 年度及 2022 年度,公司主营业务毛利率分别 38.34%、28.54%和 14.45%。公司的毛利率主要受到市场需求、销售单价、生产成本、产品结构等因素影响。若宏观经济、市场竞争程度、原材料价格等发生重大不利变化,而公司不能通过技术创新、工艺革新、扩大生产规模等措施降低生产成本、保持公司的竞争优势,公司存在业绩大幅下滑或亏损的风险。"

(二)公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬同比增长 58.93%、89.02%和 58.94%,说明销售、管理、研发人员薪酬大幅增加的合理性以及与公司业绩的匹配性

2022 年和 2021 年,公司销售费用、管理费用、研发费用中工资薪酬及人均薪酬具体情况如下:

单位:万元

费用类型	项目	2022 年	2021 年	变动幅度
销售费用	职工薪酬	3,030.77	1,906.99	58.93%
	平均人次	114	87	31.03%
	人均薪酬	26.59	21.92	21.30%
管理费用	职工薪酬	4,493.25	2,377.18	89.02%
	平均人次	203	122	66.39%
	人均薪酬	22.13	19.49	13.55%
研发费用	职工薪酬	9,096.75	5,723.34	58.94%
	平均人次	421	233	80.69%
	人均薪酬	21.61	24.56	-12.01%

注:人均薪酬=职工薪酬/平均人次,平均人次=当期该类别领薪总人次数/对应期间月份数。

1、销售费用中职工薪酬的变动原因

2022 年,公司销售费用中职工薪酬为 3,030.77 万元,较 2021 年增长 58.93%,主要原因为随着公司业务规模的逐渐增长、客户数量和类型的不断丰富以及公司未来多区域、国内外市场规划的提前布局,公司为加强市场覆盖力度,进一步扩充销售团队,以支持业务扩张需要,同时为有效激励销售人员进行市场开发活动,进一步提升销售人员的薪酬,2022 年,公司实现营业收入 231,489.59 万元,较 2021 年增长 4.76%,销售人员薪酬与公司营业收入变动趋势一致。

2、管理费用中职工薪酬的变动原因

2022 年,公司管理费用中职工薪酬为 4,493.25 万元,较 2021 年增长 89.02%,主要原因为 2022 年,公司为满足各区域业务布局,在中国江西、中国安徽、马来西亚、美国、俄罗斯等多个国家和地区开设子公司,持续补充管理人员基础岗位,管理人员数量大幅上升。

3、研发费用中职工薪酬的变动原因

2022 年,公司研发费用中职工薪酬为 9,096.75 万元,较 2021 年增长 58.94%,主要原因为 2022 年公司立足未来长远高质量发展,进一步推进从物流装备系统、解决方案到核心部件的全产业链研发,重点推进物流核心部件工业传感器和动力科技部件的研发,其中,工业传感器的布局以机器视觉领域为主,动力科技的布局包括伺服、电机、电滚筒等核心部件。公司根据研发需求扩充研发人员队伍,研发人员数量大幅上升,导致薪酬支出增加。

(三)公司为适应市场的竞争变化下调了产品的售价,结合同行业可比公司同类业务毛利率情况,说明公司采取的降价策略、毛利率变动情况是否与可比公司存在较大差异,公司毛利率下降是否符合行业趋势

2022 年,公司综合毛利率为 14.78%,同比下降 13.79 个百分点,各主要产品毛利率均较上一年度存在不同程度下降,主要因市场竞争加剧导致销售单价下降所致。2022 年,受宏观经济变化、同行业竞争激烈的影响,公司为提升市场占有率,快速投放新产品和获取新客户的订单,市场部门降低了订单预期毛利率,对主要产品的销售定价做出调整以维持竞争优势,2022 年公司主要产品平均单价有所下降。

根据公开披露的资料,同行业可比上市公司未公开披露其在相关产品上的具体竞争策略,对于价格竞争情况中邮科技股份有限公司在其招股说明书中披露:"目前我国智能物流市场仍处在快速增长阶段,行业参与者众多,且新进竞争者不断增加,各家企业为稳固市场占有率、维护客户关系及顺利争取大客户的重要订单,价格竞争更加激烈。"从同行业可比公司毛利率变动趋势来看,随着市场竞争加剧,各物流装备生产企业均压缩了毛利空间。

公司的收入主要来自于交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、大件分拣系统等智能物流分拣系统,上市公司德马科技、科捷智能与拟上市公司欣巴科技、中邮科技与公司从事相近业务,近三年上述可比公司对应产品具体毛利率情况如下:

可比公司	比较业务 / 产品类别	2022 年	2021 年	2020 年
德马科技	自动化物流输送分拣关键设备	15.26%	13.88%	30.36%
科捷智能	智慧物流系统	17.07%	21.45%	24.37%
欣巴科技	交叉带分拣系统	14.68%	28.02%	30.08%
中邮科技	智能物流系统	13.16%	14.34%	20.12%
平均值		15.04%	19.42%	26.23%
公司	主营业务	14.78%	28.57%	38.27%

注 1:可比公司数据来源于 WIND 资讯、上市公司定期报告及招股说明书;

注 2:欣巴科技 2022 年交叉带分拣系统毛利率为 2022 年 1-6 月数据。

近三年,随着智能物流分拣设备市场竞争情况愈发激烈,可比公司平均毛利率呈下降趋势,公司主营业务毛利率变动趋势与可比公司毛利率变动方向一致,符合行业趋势,2022 年度,公司主营业务毛利率与可比公司对应产品平均毛利率不存在重大差异。

(四)结合在手订单预计毛利率情况,说明毛利率是否存在继续下滑的风险,如是,请充分提示风险并补充披露

截至 2022 年 12 月 31 日,公司的在手订单预计毛利率范围为 15%-20%,且 2023 年一季度验收项目的毛利率为 18.28%。虽然目前整体市场竞争较为激烈,但公司毛利率继续大幅下滑的风险较小,公司已在 2022 年年度报告中的风险因素部分充分披露毛利率下降的风险。

二、持续督导机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序:

1、对 2022 年度各产品类型的毛利率计算进行复核,并与上一年度各产品毛利率进行比较。对于毛利率较上一年度发生重大变化的产品类型向公司管理层了解具体原因;

2、对 2022 年度期间费用的变动进行分析性复核,关注其变化的合理性;

3、结合公司毛利率和期间费用的变动情况,分析公司 2022 年由盈转亏的原因并询问管理层了解公司的盈利能力是否发生重大不利变化;

4、获取并阅读灼识咨询出具的行业报告,了解公司产品与核心技术在行业内的竞争力;

5、获取并阅读公司 2023 年一季度财务报表,了解公司于 2023 年一季度实际运营情况;

6、对 2022 年度公司计入销售费用、管理费用及研发费用的工资薪酬执行实质性分析程序。询问公司管理层,了解计入各项期间费用中工资薪酬的变动原因及与公司业绩的匹配性。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司业绩由盈转亏主要是受到市场竞争因素导致的毛利率下滑,以及计提的信用减值损失和资产减值损失大幅增加综合导致,公司的主营产品在市场仍具备较强竞争力,但盈利能力受到市场竞争因素影响存在下滑,公司已在年报中充分披露相关风险;

2、公司各项期间费用中工资薪酬大幅增加,与公司拓宽销售、管理和研发团队相关,具有合理性;

3、近三年,随着智能物流分拣设备市场竞争情况愈发激烈,可比公司平均毛利率呈下降趋势,公司主营业务毛利率变动趋势与可比公司毛利率变动方向一致,符合行业趋势;

4、公司在手订单预期毛利率与 2022 年度毛利率不存在重大差异,毛利率进一步大幅下滑的风险较小,公司已在 2022 年年度报告中的风险因素部分充分披露毛利率下降的风险。

三、年审会计师核查程序及意见

年审会计师在对公司 2022 年的财务报表的审计过程中已经充分关注公司业绩下滑的相关事项,针对问题(一)(二),年审会计师在审计和核查工作中执行的主要审计程序包括但不限于:

1. 对管理层回复中 2022 年度各产品类型的毛利率计算进行复核,对于毛利率较上一年度发生重大变化的,向管理层了解原因并分析其合理性;

2. 向管理层了解 2022 年度销售费用、管理费用、研发费用相对上一年度发生重大变化的原因,并分析其合理性;

3. 对 2022 年度公司计入销售费用、管理费用及研发费用的工资薪酬执行实质性分析程序,向管理层了解其增长原因并分析其合理性;

4. 结合上述变动情况,评价管理层对公司盈利能力未发生重大不利变化的分析;

5. 获取并阅读灼识咨询出具的行业报告,检查管理层上述回复是否存在与其不一致的情况;

6. 将公司上述回复中 2023 年一季度的营业收入和净利润情况与公司对外披露的 2023 年一季度财务报表进行核对。

基于年审会计师执行的上述审计和核查程序及获取的审计证据,年审会计师认为,公司有关业绩由盈转亏、毛利率大幅下滑以及各项期间费用中薪酬大幅增加的回复与年审会计师在审计及核查过程中了解的信息不存在重大不一致。

问题 2　关于主要客户

2020-2022 年,公司向前五大客户的销售收入占比分别为 90.19%、95.21%和 79.09%,其中来自中通快递及其控制的下属企业(以下简称"中通")的销售收入占比为 64.86%、69.68%和 27.94%。请公司:(1)结合公司对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比、合作历史等情况,说明客户的稳定性、订单的持续性,以及客户集中度变动较大的原因与合理性;(2)补充披露公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额,结合下游行业市场需求、客户固定资产投资周期等,说明对中通销售收入变动的具体原因及合理性,合作关系是否可持续和稳定。若不能,请充分提示风险。请年审会计师对问题(2)核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)结合公司对前五大客户的销售产品、销售收入及其占比、合作历史等情况,说明客户的稳定性、订单的持续性,以及客户集中度变动较大的原因与合理性

2020 年至 2022 年,公司的前五大客户情况如下:

2022 年度				
客户名称	销售产品	销售收入(万元)	占比(%)	合作年限
A	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、单件分离式分拣系统	66,507.31	28.73	6
B	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	61,197.11	26.44	7
C	动态称重设备、交叉带分拣系统	19,047.42	8.23	4
D	交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	14,764.33	6.38	3
E	动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	12,104.31	5.23	3
合计		173,620.48	75.01	
2021 年度				
客户名称	销售产品	销售收入(万元)	占比(%)	合作年限
中通	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统	153,345.86	69.40	6
A	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、总集成式分拣系统、单件分离式分拣系统	23,225.18	10.51	5
H	交叉带分拣系统	17,608.86	7.97	4
C	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统、窄带机式分拣系统、直线	11,131.01	5.04	3
I	交叉带分拣系统、大件摆轮分拣系统、输送线式分拣系统	4,223.04	1.91	3
合计		209,533.95	94.83	
2020 年度				
客户名称	销售产品	销售收入(万元)	占比(%)	合作年限
中通	大件分拣系统、动态称重设备、交叉带分拣系统	77,753.74	64.56	5
百世	交叉带分拣系统	13,456.26	11.17	3
杭州中微	交叉带分拣系统、动态称重设备、总集成式分拣系统	9,945.90	8.26	2
顺丰	交叉带分拣系统、大件分拣系统	3,947.27	3.28	4
博誉	交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备	3,013.10	2.50	2
合计		108,116.27	89.77	

注:2022 年度,D 公司收购 H 公司,成为公司的前五大客户

公司与下游物流行业主要企业建立了稳定的合作关系,2020 年、2021 年和 2022 年,公司的主要客户较为稳定,A、B、C、H(H 公司中国业务于 2022 年被 D 公司收购)长期为公司前五大客户,合作稳定、订单持续性高。

2022 年度,公司的前五大客户集中度较 2021 年度下降 19.82%,主要是因为公司加大产品、在境内外的推广力度,及新产品快速获得市场的认可,其他客户销售收入占比增加导致,其次受国内物流行业增速放缓的影响,中通在 2022 年减缓了固定资产投资进度,来自中通的销售收入减少。

公司长期致力于多元化下游客户结构,从公司设立至今,公司在与中通保持良好合作关系的同时,持续加强交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备及总集成分拣系统等成熟产品对其他快递物流、电商企业及境外市场的推广,逐步与顺丰、极兔、中国邮政等其他国内领先快递物流集团建立合作关系,在手订单及已验收确认收入中其他客户占比整体呈现持续上升趋势,客户结构持续多元化。

在国内,公司已陆续与顺丰、极兔、中国邮政、京东、申通、韵达、德邦等快递物流、电商企业建立合作关系并交付产品;在海外,公司与泰国、印尼、菲律宾、新加坡、俄罗斯、英国、美洲等国家和地区的物流快递企业签订协议,部分海外项目已完成交付。截至 2022 年末,公司在手订单金额合计约 17.62 亿元,国内市场占比 80.35%,海外市场占比 19.65%,前五大客户在手订单金额占比为 54.82%,客户结构持续多元化。

(二)补充披露公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额,结合下游行业市场需求、客户固定资产投资周期等,说明对中通销售收入变动的具体原因及合理性,合作关系是否可持续和稳定

1、公司对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额情况

公司就"对中通 2022 年销售收入、截至目前在手订单金额"在 2022 年年度报告中补充披露如下:

"2022 年,公司对中通的销售收入为 61,197.11 万元,截至 2023 年 5 月 12 日,公司来自中通的在手订单金额为 76,298.37 万元(含税)。"

2、对中通销售收入变动的具体原因及合理性

公司是中通主要的物流分拣设备供应商,公司与中通的合作关系稳定、可持续,2022 年度公司对中通的销售规模下降主要受中通固定资产投资放缓,以及公司根据市场竞争情况适时调整销售单价的影响。

2021 年和 2022 年,公司主要向中通销售总集成式分拣系统、交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备和产品配件,其中主要产品的销售数量、金额和单价情况如下:

产品分类	2022 年			2021 年			均价变动幅度
	产品数量(台 / 套)	金额(万元)	均价(万元)	产品数量(台 / 套)	金额(万元)	均价(万元)	
总集成式分拣系统	22	37,755.95	1,716.18	14	68,523.54	4,894.54	-64.94%
交叉带分拣系统	18	7,326.42	407.02	62	54,286.15	875.58	-53.51%
大件分拣系统	352	11,655.18	33.11	619	25,648.65	41.44	-20.10%
动态称重设备	279	1,826.41	6.55	588	3,527.20	6.00	9.17%

从各主要产品销售数量上来看,2022 年公司向中通销售总集成式分拣系统的数量有所增加,销售交叉带分拣系统、大件分拣系统和动态称称重设备的数量有所减少,主要原因为总集成式分拣系统系公司根据客户总体输送分拣需求设计的集输送、去堆叠、排序、拉距、供包、数据采集、分拣、集包等功能为一体的分拣系统,组成设备包括交叉带分拣系统、大件分拣系统、动态称重设备、输送设备、单件分离设备等多项产品。近年来,客户越来越重视设备供应商的综合服务能力,从采购便利性、后续维保等角度更倾向于购买一体化的多功能分拣系统,因此总集成式分拣系统的销售数量有所增加,其他产品的销售数量一定程度有所减少。

交叉带分拣系统和大件分拣系统销售数量的减少幅度较大,主要与受经济大环境影响,中通减少固定资产投资支出相关。根据国家邮政局公布的 2022 年邮政行业运行情况,2022 年快递业务量完成 1,105.8 亿件,同比增长 2.1%,较之前年度增长明显放缓。根据中通披露的年度报告,2022 年受宏观大环境影响,2022 年中通的包裹量低于预期,且固定资产投资受整体行业增速下滑影响,用于购买土地使用权、厂房、设备和车辆的资本开支为 72.34 亿元,同比下降 22%。

从各主要产品销售均价上来看,总集成式分拣系统、交叉带分拣系统和大件分拣系统 2022 年销售均价均较 2021 年有所下降,主要是随着市场竞争愈发激烈,公司为维持竞争优势,对销售产品定价做出调整。

虽然 2022 年受市场影响增长有所放缓,但中通经营情况良好,仍为市场第一梯队物流企业,公司与中通有多年的战略合作关系,合作情况稳定。2022 年中通快递包裹运输量为 243.89 亿件,同比增长 9.4%,显著高于快递行业整体增长率。中通 2022 年度市场占有率分别为 22.1%,市场份额居行业第一。2021 年末、2022 年末和截至 2023 年 5 月 12 日,公司来自中通的在手订单金额分别为 3.24 亿元、2.22 亿元和 7.63 亿元。结合公司截至 2023 年 5 月 12 日的在手订单情况以及公司与中通的合作情况判断,未来公司对中通销售收入具有可持续性。

二、持续督导机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序:

1、选取样本,检查中科微至与中通签订的销售合同,识别与控制权转移相关的主要条款,评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

2、选取样本,将 2022 年度的收入核对至销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件,以评价相关收入是否按照中科微至的会计政策予以确认;

3、对 2022 年度公司与中通的销售收入进行分析性复核,询问公司管理层了解变动的原因及其合理性;

4、获取公司于 2021 年末、2022 年末以及 2023 年 5 月 12 日中通的在手订单清单。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司与主要客户合作稳定、订单持续性高,公司长期致力于多元化下游客户结构,2022 年度公司客户集中度下降主要是因为公司加大产品在境内外的推广力度,及新产品快速获得市场的认可,其他客户销售收入占比增加导致;

2、2022 年度,受物流行业整体增速下滑影响,中通固定资产投资金额较 2021 年度有所减少,同时,公司为维持市场竞争地位调整了产品销售单价,综合导致公司来自中通的销售收入下滑,从公司在手订单情况来看,公司与中通的合作关系具有可持续性。

三、年审会计师核查程序及意见

年审会计师在对公司 2022 年的财务报表的审计过程中已经充分关注公司对中通销售收入的相关事项,针对问题(二),年审会计师在审计和核查工作中执行的主要审计程序包括但不限于:

1. 选取公司与中通签订的销售合同,检查与控制权转移相关的主要条款,评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

2. 选取 2022 年度的收入,核对至销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件,评价收入确认是否按照中科微至的会计政策予以确认;

3. 对 2022 年度公司与中通的销售收入进行分析性复核,询问公司管理层了解变动的原因及其合理性;

4. 获取公司于 2021 年末、2022 年末以及 2023 年 5 月 12 日对中通的在手订单清单。

基于年审会计师执行的上述审计和核查程序及获取的审计证据,年审会计师认为,公司有关对中通销售收入变动原因的回复以及截至 2023 年 5 月 12 日的在手订单情况与年审会计师在审计及核查过程中了解的信息不存在重大不一致。

问题 3　关于营业收入

年报显示,2022 年公司实现营业收入 231,489.59 万元,第四季度实现营业收入 124,718.39 万元,占比 53.88%。同时,公司实现海外收入 27,710.44 万元,同比增长 495.16%,占主营业务收入的比例为 11.97%,较上年增长 9.85 个百分点。请公司:(1)结合销售及收款模式、采购及付款模式、交易习惯、所处行业季节性特征等说明第四季度营业收入显著高于前三季度的原因及合理性,是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形;(2)结合主要境外客户自身经营规模、采购金额、重要合同、海关数据、出库单等数据,说明公司境外收入的真实性,大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)结合销售及收款模式、采购及付款模式、交易习惯、所处行业季节性特征等说明第四季度营业收入显著高于前三季度的原因及合理性,是否存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形

1、销售及收款模式

2022 年度,公司采取直销为主,经销为辅的销售模式,销售模式未发生明显变化。公司销售团队直接参与中通、百世、顺丰等国内物流集团型企业的集中采购,以及其他智能物流装备集成供应商的采购需求;经销模式主要针对快递物流集团企业分散在各地区的网点加盟商,帮助公司扩大业务范围。

公司一般按照合同约定分阶段向客户收取款项。在销售合同签署后,公司一般会向客户收取合同金额的一定比例作为预付款项,用以支付项目原材料采购款项,在验收完成后,客户应累计向公司支付合同金额的 90%-95%,合同金额 5%-10%作为质保金在协议约定质保期满后支付。

2、采购及付款模式

2022 年度,公司采取"以产定采"的采购模式,采购模式未发生明显变化。公司供应商根据公司要求,会对伺服电机、滑触线等标准件进行少量备货,以满足公司生产需求。对于定制件,公司会根据客户的要求和研发部提供的图纸,向供应商确定原材料的规格、数量和价格,由供应商运送至指定地点,同时公司工作人员在现场验货。

公司对原材料采购款主要采取分阶段付款的模式,一般在合同签订后支付部分预付款项,材料到达指定交付地点后支付部分款项,并保留采购金额的 5%-10%作为质保金在协议约定质保期满后向供应商支付。

3、交易习惯及行业季节性特征

公司收入存在季节性特征,符合行业特征,公司的季节性特征主要系由于"双十一"、"双十二"等电商购物节集中于第四季度,公司下游物流行业受电子商务行业的影响,物流分拣的高峰出现在第四季度,一般要求采购的分拣设备在分拣高峰来临前后安装调试完毕,因此公司的设备验收时间大多集中在第四季度。

同行业可比公司中,欣巴科技、德马科技、中邮科技和科捷智能的季节性特征亦较为明显,第四季度营业收入占比均较高,与公司较为相似,具体情况如下:

单位:万元

公司名称	2022 年度							
	第一季度	占比	第二季度	占比	第三季度	占比	第四季度	占比
欣巴科技	2,643.42	-	15,058.38	-	-	-	-	-
德马科技	31,163.61	20.37%	33,020.01	21.59%	32,816.98	21.45%	55,974.16	36.59%
中邮科技	28,981.73	13.30%	57,400.62	26.34%	42,813.99	19.64%	88,764.91	40.73%
科捷智能	13,744.53	8.23%	24,409.34	14.62%	29,893.98	17.91%	98,891.85	59.24%
公司	7,458.59	3.22%	61,220.31	26.45%	38,092.31	16.46%	124,718.39	53.88%
公司名称	2021 年度							
	第一季度	占比	第二季度	占比	第三季度	占比	第四季度	占比
欣巴科技	8,000.12	7.51%	28,599.35	26.85%	13,570.16	12.74%	56,325.85	52.89%
德马科技	19,799.29	13.35%	38,893.37	26.23%	44,564.64	30.06%	45,011.68	30.36%
中邮科技	70,798.60	35.39%	61,950.70	30.96%	8,781.08	4.39%	58,538.88	29.26%
科捷智能	7,955.40	6.24%	18,027.76	14.13%	17,645.92	13.83%	83,918.14	65.79%
公司	17,221.84	7.79%	37,495.58	16.97%	42,535.23	19.25%	123,709.91	55.99%

注 1:欣巴科技仅披露 2022 年 1-6 月数据;

注 2:根据中邮科技招股书,2021 年中邮科技收入主要来自于上半年,主要系当年部分收入金额较大的项目于上半年确认收入。

欣巴科技、德马科技、中邮科技、科捷智能和公司的下游客户所在行业包括快递物流、电商,受到客户"双十一"、"双十二"等电商购物节日的影响,设备验收时间大多集中在第四季度,公司的季节性特征与同行业可比公司一致。

综上,公司以最终验收单据签署日期作为收入确认时点,收入确认方法和时点恰当,不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形。

(二)结合主要境外客户自身经营规模、采购金额、重要合同、海关数据、出库单等数据,说明公司境外收入的真实性,大幅增长的原因及合理性

物流装备智能化已成为全球主要物流快递企业增加效率的重要方式之一,公司处于国内智能物流分拣行业第一梯队,近年来积极开拓海外市场,公司的产品已出口至泰国、印尼、菲律宾、新加坡、俄罗斯、英国、美洲、香港、印度、比利时、马来西亚等多个国家和地区,客户群体主要包括各国当地排名靠前的物流快递企业。2022 年度,公司已拥有 20 多家境外客户,主要境外客户位于东南亚部分国家和俄罗斯,海外销售收入达 27,710.44 万元,海外销售收入占公司主营业务收入的比例为 11.97%。

2022 年度,公司主要境外客户的具体情况如下:

单位:万元

客户名称	外销收入金额①	CIF、DAP 等交易方式下运保服务金额②	应出口报关金额③=①+②	对应海关报关金额	对应的合同金额(含税)	经营规模
E	12,104.31	303.36	12,407.67	12,407.67	12,407.67	行业排名:马来西亚第二; 出货量:60-100 万件每天; 销售区域:马来西亚
K	5,436.38	241.31	5,677.69	5,677.69	5,677.69	行业排名:俄罗斯邮政子公司; 出货量:全年 26.4 亿件包裹量; 销售区域:俄罗斯
G	2,847.78	76.50	2,924.28	2,924.28	2,924.28	行业排名:泰国第二; 出货量:公司人员约 10,000 人组成,服务覆盖全泰国 77 个省,有设立超过 2,500 个网点,每日包裹超 100 万件; 销售区域:泰国
L	2,485.51	464.10	2,949.61	2,949.61	2,949.61	行业排名:俄罗斯市场第四; 出货量:日均 30 万件,高峰期每日达到 60 万件; 销售区域:面向整个俄罗斯市场,一部分中俄跨境物流业务
M	1,201.85	20.72	1,222.57	1,222.57	1,222.57	行业排名:印尼第三; 出货量:大约每天 50-60 万件,峰值 250 万件; 销售区域:全印尼
合计	24,075.83	1,105.99	25,181.82	25,181.82	25,181.82	--

公司海外销售商品的收入确认模式与境内销售一致,根据销售合同,公司将货物发往客户指定地点,安装调试完成,并从客户处取得最终验收单据时,确认收入。对于除需客户验收的销售商品收入,公司根据销售合同,通常将产品运至约定交货地点由买方签收后,确认收入。

公司根据订单、报关单、发运单、验收单等销售单据信息,在符合收入确认条件时确认境外收入,收入真实、准确。

二、持续督导机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序:

1、选取样本,检查中科微至与客户签订的销售合同,识别与控制权转移相关的主要条款,评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

2、选取样本,将 2022 年度的收入核对至销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件,以评价相关收入是否按照公司的会计政策予以确认;

3、选取临近资产负债表日前后的销售交易,与销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件进行核对,以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间;

4、检查资产负债表日后是否存在销售退回。如存在销售退回,则与相关支持性文件进行核对,以评价收入是否记录于恰当期间;

5、计算 2022 年度公司第四季度的销售收入占全年收入的比重并与上一年度及同行业可比公司进行比较,分析是否存在重大差异并了解是否存在季节性特征;

6、获取公司境外收入明细账,选取样本,检查至公司境外销售合同、验收单、出口报关单等支持性文件,关注公司境外收入的真实性;

7、对 2022 年度公司境外收入进行分析性复核,询问公司管理层了解大幅增长的原因及其合理性。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、公司收入存在季节性特征,符合行业特征,不存在年末集中确认收入和跨期确认收入的情形;

2、2022 年度,公司境外收入具有真实性,境外收入大幅增长主要原因为公司近年来加强在境外的市场开拓,前期积累项目在本年度确认收入所致。

三、年审会计师核查程序及意见

年审会计师在对公司 2022 年的财务报表审计过程中已经充分关注公司营业收入相关事项,年审会计师在审计和核查工作中执行的主要审计程序包括但不限于:

1. 选取公司与客户签订的销售合同,识别与控制权转移相关的主要条款,评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求;

2. 选取 2022 年度的收入,核对至销售合同、验收单、销售发票等相关支持性文件,评价相关收入是否按照中科微至集团的会计政策予以确认;

3. 选取临近资产负债表日前后的销售交易,与验收单等相关支持性文件进行核对,评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间;

4. 检查资产负债表日后是否存在销售退回。如存在销售退回,则与相关支持性文件进行核对,以评价收入是否记录于恰当期间;

5. 了解公司收入是否存在季节性特征,重新计算 2022 年度公司第四季度的销售收入占全年收入的比重,与上一年度及同行业可比公司进行比较,关注收入是否存在异常变动;

6. 询问公司管理层了解 2022 年度公司境外收入大幅增长的原因并分析其合理性。从境外收入明细账中选取境外销售收入,检查至公司境外销售合同、验收单、出口报关单等支持性文件,评价其真实性;

基于年审会计师执行的上述审计和核查程序及获取的审计证据,年审会计师认为,公司第四季度营业收入显著高于前三季度的原因回复与年审会计师在审计过程中了解的信息不存在重大不一致,公司收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定;同时,年审会计师已获取充分、适当的审计证据证明公司境外收入确认的真实性。

问题 4　关于应收账款

年报显示,2022 年末公司应收账款账面余额为 101,725.94 万元,同比增长 15.03%;坏账准备余额 15,905.79 万元,同比增长 128.75%,其中按组合计提的坏账准备余额 15,280.92 万元。一年以上的应收账款余额为 36,562.77 万元,占比 35.94%,较上年大幅增长,公司解释系 2021 年四季度形成的应收账款 26,716.67 万元在 2022 年未及时收回,转为 1 至 2 年账龄的应收账款。请公司:(1)补充披露 2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前回款情况,说明相关坏账准备计提是否充分;(2)补充披露应收账款信用期内及逾期款项金额及占比,主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)补充披露 2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前情况,说明相关坏账准备计提是否充分

公司就"2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入金额及确认时间、产品或服务内容、合同约定的回款时间、信用期限及截至目前回款情况"在 2022 年年度报告中补充披露如下:

"报告期内,公司于 2021 年四季度形成的 2022 年未及时收回的应收账款 26,716.67 万元对应的销售收入等具体情况如下:

单位:万元

客户名称	产品名称	应收余额	坏账准备余额	2021 年第四季度确认的收入	信用期限(天)	目前回款情况注 2
B	总集成式	22,093.16	6,627.95	64,906.98	30	20,062.62
B	交叉带式	2,535.58	760.67	8,868.16	30	2,454.26
B	大件摆轮	1,140.69	342.21	2,663.78	30	1,140.69
其他	-	947.24	284.17	2,649.68	5-30	379.52
合计		26,716.67	8,015.00	79,088.60		24,037.09

注 1:根据合同约定,B 公司应在各个付款节点(合同签订、货到现场、最终验收等)开票后 30 天内回款;

注 2:目前回款情况是指自 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 5 月 11 日的回款情况。

公司按照企业会计准则及公司会计政策规定,对上述应收账款计提坏账准备 8,015.00 万元,坏账准备计提充分。

(二)补充披露应收账款信用期内及逾期款项金额及占比,主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险

公司就"应收账款信用期内及逾期款项金额及占比,主要逾期客户的应收账款金额及逾期金额、造成逾期的主要原因、是否存在回款风险"在 2022 年年度报告中补充披露如下:

"2022 年末,公司应收账款余额信用期内及逾期款项金额、占比及对应的坏账准备列示如下:

单位:万元

项目	2022 年 12 月 31 日	
	应收账款	坏账准备
逾期款项	75,412.96	14,590.14
信用期内	26,312.98	1,315.65
合计	101,725.94	15,905.79
逾期占比	74.13%	/

逾期款项中主要逾期客户为 B 公司和 A 公司,其中 B 公司应收账款 61,440.81 万元,逾期金额 45,180.94 万元,截至 2023 年 5 月 11 日累计回款 37,316.86 万元;A 公司应收账款 10,518.98 万元,逾期金额 7,213.25 万元,截至 2023 年 5 月 11 日回款 5,154.86 万元。

逾期的主要原因是客户回款时间受其资金安排的影响,客户根据自身资金状况调节付款进度,且部分客户款项支付的审批流程较为复杂,导致款项并未严格按照合同约定收款节点及时支付。

公司持续加强对应收账款的回款管理,同时下游客户资信状况良好,信誉度较高,因此应收账款回款风险较小。"

二、持续督导机构核查程序及意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序:

1、获取公司 2022 年末应收账款账龄明细表及逾期应收账款账龄明细表,选取样本,检查相关支持性文件,验证账龄计算的准确性;

2、获取公司 2022 年末应收账款坏账准备计提明细并进行重新计算;

3、选取样本,查阅公司与客户签订的合同,了解公司与下游主要客户关于信用期的约定;

4、访谈公司销售负责人和财务负责人,了解逾期款项未收回的原因,并结合销售合同,评估公司是否存在逾期款项无法收回的风险;

5、获取公司期后截至 2023 年 5 月 11 日应收账款的收款记录,选取样本,检查相关的银行回单,核查应收账款的期后收款情况;

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1、2022 年度,公司按照企业会计准则及公司会计政策规定,根据其信用风险特征将应收账款进行划分,坏账准备计提充分;

2、2022 年末,公司逾期应收账款形成的主要原因为公司客户回款时间受其资金安排的影响,客户根据自身资金状况调节付款进度,且部分客户款项支付的审批流程较为复杂,导致款项并未严格按照收款节点及时支付,相关款项期后回收情况良好,不存在重大回款风险。

三、年审会计师核查程序及意见

年审会计师在对公司 2022 年的财务报表的审计过程中已经充分关注公司应收账款及坏账准备的相关事项,年审会计师在审计和核查工作中执行的主要审计程序包括但不限于:

1. 评价管理层估计坏账准备的会计政策是否符合《企业会计准则》的要求;基于公司坏账准备计提的会计政策重新计算期末的坏账准备;

2. 获取公司 2022 年末应收账款账龄明细表及逾期应收账款账龄明细表,选取项目,检查相关支持性文件,验证账龄计算的准确性;

3. 选取公司与客户签订的合同,检查有关回款时间或信用期的条款;

4. 访谈公司销售负责人和财务负责人,了解逾期款项未收回的原因,并结合销售合同,评估公司是否存在逾期款项无法收回的风险;

5. 获取公司期后截至 2023 年 5 月 11 日应收账款的收款记录,选取收款记录检查相关银行回单。

基于年审会计师执行的上述审计和核查程序及获取的审计证据,年审会计师认为,公司对应收账款坏账准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定,坏账准备计提充分。

问题 5　关于合同资产

年报显示,2022 年末公司合同资产账面余额 14,164.41 万元,同比增加 117.01%,均为应收质保金。请公司:(1)按细分行业列示近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值;(2)按细分行业补充披露公司近两年销售产品或服务的业务模式、平均质保期、平均质保金额的比例,并说明前后是否存在较大变化。若有较大变化,请说明其变化的原因及合理性;(3)结合新收入准则、销售产品业务模式等,说明质保金确认为合同资产是否恰当。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)按细分行业列示近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值

公司近两年未到期的质保金账面余额、减值准备以及账面价值如下:

单位:万元

细分行业	2022 年			2021 年		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
快递物流	23,339.31	1,166.97	22,172.35	17,083.43	854.17	16,229.25
电商	376.86	18.84	358.02	317.01	15.85	301.16
仓储	655.02	32.75	622.27	80.66	4.03	76.63
其他	31.75	1.59	30.16	1.40	0.07	1.33
合计	24,402.94	1,220.15	23,182.80	17,482.50	874.12	16,608.37

公司主要客户为大型物流快递企业,因此质保金账面余额主要集中在快递物流行业。公司根据会计政策计提减值准备,减值计提充分。

(二)按细分行业补充披露公司近两年销售产品或服务的业务模式、平均质保期、平均质保金额的比例,并说明前后是否存在较大变化。若有较大变化,请说明其变化的原因及合理性

公司近两年销售产品的业务模式为以销定产,合同约定分期收款(含质保金条款)。公司向购买产品的客户提供产品质量保证,对产品终验完成后一至三年内出现的故障和质量问题提供免费保修。当质保到期时,公司取得无条件收取商品合同总价中该部分对价的权利,合同资产将转为应收账款,2021 年和 2022 年,公司按细分行业分类的平均质保期及平均质保金比例情况如下:

细分行业	2022 年		2021 年	
	平均质保期(天)	平均质保金比例	平均质保期(天)	平均质保金比例
快递物流	684	5.08%	676	3.88%
电商	730	6.67%	730	2.50%
仓储	502	8.13%	409	6.25%
其他	521	3.10%	730	2.50%

2022 年,公司各细分品类平均质保期较 2021 年均无重大变化。公司项目质保金比例一般在 5%-10%,2022 年平均质保金比例较 2021 年普遍有所增加,主要原因如下:

2022 年快递物流行业质保金比例平均为 5.08%,较 2021 年有所上升,主要是因为网点项目竞争激烈,为争取网点客户,从 2021 年 7 月开始网点项目合同的质保金比例从 5%调整为 10%,调整质保金后的项目陆续在 2022 年验收,导致平均质保金比例上升。

(下转 D42 版)