(上接D60版)

公司前五十 安户销售且休情况加下,

	立:万元	TVA, NEX	HAIMOUXH I.:		
序号	客户名称	销售内容	收入金额	是否为新增 客户	客户具体信息
1	顺丰	智能物流系统	5,083.47	否	顺丰控股(002342.5亿)是亚洲最大、全球等 四大的综合物流服务提供商、主要业务包括速运物流、供应链及国际两个业务包 技速运物流、供应链及国际两个业务 技。2023年,顺丰控股实现营业收入约2 584亿元、归属于经公司股东的净利润约 82.3亿元。
2	Flipkart	智能物流系统	1,917.12	否	Flipkart一家印度的电商平台集团,系沃尔 玛(WMT.US)的子公司。FK于印度等市场 运营着多项与电子商务、物流快运相关的 业务,是印度电商市场的主要参与者和规 模最大的企业之一。
3	CNC Electric Limited Liabili- ty Company	智能物流系统	1,753.61	是	该公司属于系欧洲地区一家基础设施建设 集团版下企业,其为第一批建立专业零售 设施的企业之一,具备建设多温度仓库、流 送中心、电子商务履行中心、制药仓库和复 杂生产设施的能力。
4	BusyBees Logis- tics Solutions Private Limited	智能物流系统	1,629.03	是	该公司系 Xpressbees 旗下企业,Xpressbee 是一家总部位于印度的端到端电子商务物流服务公司,服务客户包括小米、Snapdeal Paytm和 Flipkart等大型线上零售商。
5	PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED	智能制造系统	699.01	否	该公司成立于 2001 年,是一家于东南亚地区提供工业解决方案的系统集成商,主要业务包括各类系统集成(输送机、工厂目 化、仓库和配送中心),以及网络设计、制造、安装、定制、运营和维护。
	合计		11,082.24		
	- American - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1	1 1 1 1	mbar A. At sever I.		NO 771 . T

2023年度,公司境外销售前五大客户为顺丰、Flinkart、CNC Electric Limited Liability (ees Logistics Solutions Private Limited 及 PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED。其中:

顺丰为公司成立至今的主要客户之一,其干2021年完成对嘉里物流收购后,进一步扩展了其句

活东南亚地区在内的境外物流业务,并增加了境外中转场的投资建设,相应向公司采购智能物流系统用于该等中转场建设需求,因而于2023年成为公司境外前五大客户。 Flipkart为公司建立合作关系最早、合作项目较多的境外客户之一,其作为印度电子商务市场的

主要参与者,旗下企业主要向公司采购智能物流系统以满足快递物流设施建设需要。2022年、2023年,Flipkan均为公司境外前五大客户。 CNC Electric Limited Liability Company、BusyBees Logistics Solutions Private Limited 系公司于东欧、 东南亚等物流网络发展建设潜力地区发展的客户,其等具备自行运营或为业主建设物流输送分拣中心等基础设施的能力。向公司采购智能物流系统用于物流设施建设,系公司基于境外业务发展战略新

PATTHANA KOLLAKARN ENGINEERING COMPANY LIMITED 为一家东南亚地区的提供工业解 决方案的系统集成商,于2019年首次与公司建立业务关系,于2021年完成了一项智能仓储系统交付。其于泰国承包了某食品加工行业冷库项目订单,相应向公司采购智能制造系统,该项目于2023

综上,公司2023年度境外销售前五大客户因其自身业务增加或项目持续交付安排,向公司进行

东工、公口。2023年及现了种首前五人各户囚共自习业为增加规划自行疾交行安排。问公 了较大金额的实验,相关客户具备真实的实购需求及设备使用、建设能力、相关交易真实、合理。 3、公司境外关联业多收入具体情况 2023年度,公司存在来自境外的关联业务收入。深圳市顺丰投资有限公司(以下简称"顺丰投 资")系持有公司5%以上股份的股东,顺丰因而构成公司的关联方。2023年度公司境外关联业务收入

平位:万元		
客户名称	销售内容	金額
	智能物流系统	5,083.47
順丰	其中:亚洲(除中国外)地区收入	3,233.47
	中国港澳台地区收入	1,850.00
顺丰系快递	物流领域的龙头企业,公司成立后立足服务国内快速	息物流、电商领域领先企业自动

化、智能化需求的定位,通过长期项目合作,与顺丰建立了持续稳定的智能物流系统供应关系,自2018 年至今,顺丰持续为公司第一大客户。顺丰投资基于双方业务合作关系,于2020年对公司进行产业 投资,顺丰成为公司关联方。 顺丰控股于2021年完成对嘉里物流联网有限公司(以下简称"嘉里物流")收购。根据公开资料,

第里物流于全块等个国际工程21年元成对新生物形成四角控公司以及下闽桥 新生物流,攻以96。依绍公开安林, 嘉里物流于全球9个国家拥有物流及货运相关业务,并于泰国、缅甸、印度、越南、柬埔寨、新加强等 亚洲国家或地区运营物流设施。根据顺丰挖股 2023 年年度报告,其"收购整合嘉里物流后,增强公司 顺丰与公司的交易具有持续性及真实商业背景,基于双方境内长期合作建立的互信基础,因其收

购整合战略、发展规划,于境外地区进行投资建设,相应对公司采购、成为公司于境外地区的主要客

(二)结合公司海外订单变动、主要客户需求变化等,补充披露公司2023年度境外收入大幅减少 业务领域和具体原因

公司2021年,2022年、2023年新签海外订单额分别为 3.96亿元、4.87亿元、6.27亿元,整体海外业务规模呈稳步上升态势,但海外业务收入较上年同比减少 74.51%。一方面、公司 2022年仍有部分来自 2021年、2020年及之前的存量海外项目确认收入,但 2020年开始的阶段性境外商务活动受限期 间、公司与客户沟通联系难度加大、获取海外的订单逐渐降低、至2022年末海外本土客户的新槽订单 存量已较少;另一方面、公司在近三年加强了服务国内客户出海需求的业务、该等客户需求转化收入 为公司2021年、2022年海外业绩贡献较大,而赛轮轮胎等公司主要海外业务国内工业领域客户投资 具有周期性,公司2022年完成对其大總订单交付后,2023年项目交付出现断档、公司自2023年下半年 开始获取该等客户新一轮投资建设需求对应订单,预计将于2024年及之后转化为收入。 在近年来人员跨境影伦梁限的背景、公司逐步发展出了与境外合作方合作进行项目交付落地、 技术团队远程参与安装调试等实施方法,有效促进了在更少人员、频次跨境差旅情形下完成项目开发

及交付的能力,并通过与重要境外业务客户持续职进沟通、成立韩国子公司、于印度市场持续提供在 地服务等方法为境外业务进一步发展做好预备。 不利因素消除后、公司境外业务开拓及执行工作已于较短周期内得到恢复、2023年至2024年一

季度的境外新增订单规模相比2022年及之前有了进一步提升,境外业务可持续性、与主要客户合作 稳定性不存在重大风险。相关详细分析如下, 1、海外业务拓展及实施交付受限情形致使行业2023年度境外业务收入下滑、2023年度公司智能

物流系统、智能制造系统业务境外收入均有较大幅度下降,核心设备境外业务收入有所提 2023年度,公司境外销售收入合计为13,478.82万元,相比2022年下降74.51%,具体如下:

智能制造系统	1,550.84	30,006.59	-94.83%
核心设备	2,811.53	14.00	19,982.36%
合计	13,478.82	52,887.05	-74.51%
如上表所示,2023年度,2	公司智能物流系统境外业组	岑实现收入9,116.46 万元,同	比下降60.13%,公
司智能制造系统境外业务实	现收入1,550.84万元,同日	上下降94.83%,核心设备境	外业务实现收入2,

811.53万元,同比大幅提升,但因核心设备业务在公司主营业务收入中占比较小、相关情形对公司 2023年度境外业务的业绩正向影响有限。

2023年度境外业务的业绩止问影响有限。
2022年第二季度至2023年第一季度,受特殊因素影响,公司员工出境,持续出勤及进行长期差族能力受限。一方面;该期间为下游大型客户2023年上半年招投标的主要准备阶段,无法出境进行方案沟通及准备商务工作影响了公司参与获取2023年上半年境外订单的能力,教使公司2023年境外订单时间分布相比往年更集中于下半年;另一方面,境外项目存在设备物料进出口、本地实施活动进度相比境内不确定性更高等特点,前期协调准备及对核工作更为重要。2022年第二季度至2023年第一季度复入23年第二季度至2023年第一季度复入23年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二季度至2023年第二章2023年第三章2023年第二章2023年第二章2023年第三章2023年第三章2023年第二章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三章2023年第三20232年第三2023年第2023年第三2023年第2023年第三2023年第三2023年第2023年第2023年第2023年第2023年第2023年第2 同行业可比公司2023年境外业务收入相比2022年亦有较为显著的减少,具体如下

中位:刀儿					
年度	2023年度		2022年度	il	同比变动
项目	境外业务收入	占比	境外业务收入	占比	[F][C_3620]
中科微至	14,872.30	7.60%	27,710.44	11.97%	-46.33%
中邮科技	234.77	0.12%	176.87	0.08%	32.73%
德马科技	30,365.58	21.94%	43,420.31	28.38%	-30.07%
东杰智能	1,139.34	1.31%	5,589.66	4.89%	-79.62%
北自科技	3,412.15	1.83%	40.44	0.03%	8,337.55%
昆船智能	无外销		无外销		-
可比公司中位	3,412.15	1.83%	5,589.66	4.89%	-30.07%
公司	13 478 82	11 97%	52.887.05	31.96%	-74 51%

如上表所述,除2022年境外业务规模均较小的中邮科技、北自科技,具有较大规模境外收入的同行业可比公司2023年境外业务收入下滑尔较为明显。同时,公司2023年度境外业务收入下滑幅度超 过可比公司中位数,主要原因包括:

(1)公司自2017年树立国产高端装备出海的"走出去"战略,与Coupang、Flipkart等境外快递物流。 电商等域表头客户建立了长期合作关系,境外业务规模及收入占比持续处于行业等先水平。2022年度境外收入规模远超同行业可比公司中位。相应的,在前述不利因素爆发后,公司大规模境外业务的协 调开展相比同行业可比公司难度更大,因而下滑幅度相对更为明显。

(2)相比部分以智能物流系统为主要业务的同行业可比公司。公司2022年度智能制造系统收入规模较大。一方面,智能制造系统的交付实施相比智能物流系统更为复杂,部分智能物流系统项目可以通过本地化合作及远程参与调试完成,从而在出境差旅受限情况下完成业务沟通与交付,而大型智 能制造系统难以通过该等方法实施;另一方面,公司智能制造系统业务主要来源于国内客户的海外建 后即河南京称不电公园以及守刀公安观察。7月 7月日,公司自他则显示约二里万主安不源了国际产工的原子不量。 一、智能化力级需求、受要产产房小投资偏期及自身建设实施安排等包裹影响,2022年曾能制造素系统 域的项目启动及2023年的项目交付验收工作,相比主要客户群体为海外本土物流,电商企业的智能 物流系统领域受到更大不利影响。公司及主要业务为智能制造系统的东杰智能2023年度境外业务 收入下滑均更为明显

%A、「用ペラスンサリルに (3)公司主要通过上海子公司开展国际业务,2022年上半年,上海子公司业务拓展及出境差旅能 力受到限制,对公司2022年境外订单招投标、业务沟通造成了较大影响,致使预计于2023年交付验收 的项目获取及交付相比同行业可比公司受到更大影响。 综上,公司2023年度境外业务收入下滑的趋势与同行业可比公司一致,且境外业务收入下滑幅

2、受不利因素影响,公司境外订单获取及交付规模于2022至2023年期间存在一定波动,截至目

前公司培外订单基取及交付能力已会而恢复 2022年度、2023年度,公司境外业务订单变动情况如下:

期末在手订单

	2022 +-	2.92	3.37			
2023年		3.37	6.70			
	如上表所示,鉴于项目9-12个月的通常交付周期,以及境外项目存在设备物料进出口、本地实施					
	活动进度相比境内不确定性更高等特点,公司2022年下半年境外订单获取能力受限及延续影响至					
	2023年的境外订单交付能力受	限情形,使得2022年期末在手订单	金额处于相对较低水平,2023年境			

外业务收入金额同比下降幅度较大。 截至目前,公司境外订单获取及交付能力已会面恢复,并在境外业务开展受限期间根据战略规划 或是日间,这一场产的华克尔森及《万能力》上至周时发,不让死了现代对抗发来的时间的政智级对境外业务的恢复及发展做了全面梳理,积极准备、亦通过成立韩国子公司,于印度市场持续提供地服务等方法进一步提高了境外业务的开拓与实施交付能力。相关举措使得公司 2023 年新增订单

增加,期末在手订单6.70亿元,2023年期末在手订单金额已超过2022年的境外业务收入5.20亿元。 3、受境外业务开展限制及客户自身投资建设周期影响,公司于2023年度未向部分原有主要客户交付订单,公司境外业务下游主要客户需求及公司与该等客户合作关系未发生重大不利变化,并已恢

公司境外订单来源主要分为三类。包括·(1)公司干轮胎、化工、新能源等重占及优势领域的境内 制造业发头客户海外建一或智能化升级需求,(2)境外本地快递物流、电商领域龙头集团企业;(3)其他规模较小或非经常性采购的境外客户订单。 其中,(1)类及(2)类客户订单规模在公司境外业务中占主要地位,公司获取并交付该等客户订单

的能力是影响境外业务收入的主要因素。2022年、公司境外业务前五大客户中、对第一大客户赛轮轮胎销售金额27.883.90万元、对第二大客户Shopee 销售金额15.531.06万元、分别为公司境外(1)、(2)类客户的代表,而该等客户于2023年度未产生收入或产生收入规模较小。 如前所述,受2022年第二季度至2023第一季度境外业务开展限制的影响,公司对于存在惯常化

采购及招贷标的(2)类客户订单参与能力降低,无法及时响应该等客户的采购需求,或举评估按时高质量完成该等境外大规模项目交付存在风险。为避免影响长期客户关系及品牌选择暂不参与;而(1) 类客户因其自身投资建设周期及海外建厂规划,亦未于该期间向公司进行大规模项目采购, 2023年仅向赛轮轮胎及另一名轮胎领域客户交付了3项规模较小的智能仓储系统订单。相关情形叠加是公司2023年境外收入下降较大的主要原因。 2023年境外业务开展能力全面恢复后,公司恢复并加强了与(2)类客户的沟通联系,有赖于公司

长期拓展境外业务建立的品牌优势及前期成功案例,2023年至2024年3月,公司与主要客户Shopee Coupang、Flipkan 签单约。29亿元,重新建立了海外快递物流。电商市场智能物流系统主要参与者的地位;同时,公司紧跟国内(1)类客户海外建厂项目进展、保持优势领域招投标及采购的参与,2023年至2024年3月获得赛轮轮胎两项重要订单、合计金额约0.96亿元,并利用轮胎行业海外大规模项目交 付实施经验获取另一该领域龙头客户昊华轮胎约3.53亿元订单。境外业务主要客户需求及公司与主 要客户的合作关系未发生重大不利变化。 截至2024年3月末,公司境外业务在手订单约11.04亿元,2023年以来恢复的境外业务规模化签

单良好势头仍在延续,公司与主要客户的合作具有稳定性及可持续性,海外业务规模预计将于2024

(三)结合境外销售具体情况、公司议价能力、成本差异等,补充披露公司境外业务毛利率高于境

2023年,公司境外业务中,智能物流系统实现收入9,116.46万元、毛利率达33.48%,是公司2023 年境外业务利润的主要来源。智能制造系统实现收入1.50.84万元,主要为维护客户关系来源。智能制造系统实现收入1.50.84万元,主要为维护客户关系来源。智能制造系统实现收入1.50.84万元,主要为维护客户关系来源的大型订单,或新领域的境外拓展尝试订单,因而毛利率相对较低。此外,核心设备2023年境外销售实现收入2.811.53万元,为公司境外业务利润提供了一定补充。

单位:万元			
境外项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
智能物流系统	9,116.46	6,064.46	33.48%
智能制造系统	1,550.84	1,377.98	11.15%
核心设备	2,811.53	2,232.65	20.59%
∆ ; +	12 470 02	0.675.00	20.2206

境外业务是公司自2017年至今的重要战略发展方向,通过多年积累形成了一定的品牌声誉及图 域、行业市场认可优势。最近两年,公司境内外销售实现主营业务收入、成本及毛利率的对比情况具

项目	2023年	2022年
境内业务		
主营业务收入	99,109.17	112,605.88
主营业务成本	90,493.71	94,550.10
毛利率	8.69%	16.03%
境外业务		
主营业务收入	13,478.82	52,887.05

28.22% 加上表所示,最近两年,公司境外业务毛利率基本保持稳定,但境内业务毛利率出现较大下滑,致

境外地区智能物流及智能制造系统市场发展相对较早,早期主要由德马泰克、大福等国际领先工 业自动化公司参与,市场对智能系统赋能生产,营运过程实现自动化、信息化、智能化的价值认可度较 高,相应的,智能物流系统、智能制造系统价格及行业毛利率水平相对较高。

利率情况如下:		
外销毛利率	内销毛利率	_
29.06%	23.88%	
29.05%	21.40%	
39.39%	15.40%	
6.09%	12.41%	
30.74%	16.97%	
无	外销	
29.06%	16.97%	
28.22%	8.69%	
	外销毛利率 29.06% 29.05% 39.39% 6.09% 30.74% 无	外销毛利率 内销毛利率 29.06% 23.88% 29.05% 21.40% 39.39% 15.40% 6.09% 12.41% 30.74% 16.97% 无外销 29.06% 16.97%

如上表所示,公司与可比公司 2023 年外销毛利率中位值基本一致,且可比公司除东杰智能的其他公司外销毛利率均高于内销毛利率,行业相关情形与公司外销毛利率。于内销毛利率的情形一致。 2、因境内外市场格局及竞争形势不同,公司采取不同市场策略,因而报价议价方式存在差异 近年来 以公司为代表的国内智能物流及智能制造系统供应商逐步走出国门 终业条扩展到海外

近平来,以公司为代表的国内曾能彻底及曾能制道系统快迎周速步定出国1,特业务,根到两个市场,但整体而言于国际市场竞争力及市场分额的按比、最近两年,周行业公司中仅公司于20年 境外业务收入超过5亿元,中科徽至、德马科技最近两年境外业务收入超过1亿元,其余可比公司最近 两年境外少务收入均不足1亿元。国际市场仍以公司等少数国内出海领先厂商与原有国际工业自动化龙头公司及本地设备商竞争为主。 基于公司多年来坚持国际化战略积累的品牌声誉与成功案例,目前,在除北美、西欧、日本等本土

工业自动化龙头渗透率较高的市场以外地区,公司已具备与国际领先企业竞争的技术能力及市场认可度;同时,相比出海市局相对较晚的国内,商和技术实力相对单薄的本地设备商,公司又具备一定的技术与先发优势。因而,公司干境外地区主要采取销定国际龙头企业原有定价体系基础上分更高性价比方案,更高质量服务的市场策略,同时,基于公司的前述优势,又具备一定的高附加值定价空 间及议价能力,因而能实现相对较高的毛利率。 同风区以间度// i/ i/ i/ illink=火水时/ i/ xi(南)中七种产 于国内市场,如前所述, 近年来行业国内市场竞争持续加剧。公司自成立以来主要服务顺丰、京 东, Coupang, 赛轮轮胎等行业龙头客户的智能化升级需求, 技术实施复杂度, 采用低应链方案成本均 相对较高, 随着行业竞争加剧, 具备国内市场系统交付实施能力的公司增多, 公司面临原有目标市场 被渗透及于国内市场缔价的压力, 同时难以在短时间内下降至部分专注于智能物流, 智能制造赛道高

歌感是及了。国的对外中心的过去分,自己是依任然的问题,同年里却分之在了自己经历。 集中度产品,且具备更多率部件自产能力的同行业竞争对手同类产品成本水平,为扩充、保持市场占 有率需以更低毛利率销售,因而于国内市场毛利率出现大幅下滑。公司已进行相关规划并拟采取措 施,通过供应链转型升级、在销售规模扩大背景下降本增效及进一步建立差异化竞争壁垒等方式,扭 转境内市场毛利率下滑的局面 因此,公司境内外市场毛利率差异较大主要因市场竞争格局及参与方不同、公司相应采取不同的

因此,公司境内外市场毛利率差异较大主要因市场竞争格局及参与方不同,公司相应采取不同的市场策略及定价模式造成,相关情形具有合理性。 3.境外业务相比境内业务成本于海运费用等项目存在差异,且交付实施的人工费用等存在不确定性更高,公司通常为境外项目预留更高毛利空间以应对成本波动公司于境内外采取类似的生产交付模式,因而成本构成不存在本质差异。2023年,公司境内外业 务的成本构成对比情况如下:

毕业:万元	196-4-	11. 4x	196.64	11. 44
业务地区	境内:		境外	
项目	金额	成本占比	金额	成本占比
毛利率	8.69%	-	28.22%	-
主营业务收入	99,109.17	-	13,478.82	-
主营业务成本	90,493.71	-	9,675.09	-
其中:材料费用	78,573.01	86.83%	6,867.77	70.98%
人工费用	8,957.74	9.90%	1,603.71	16.58%
制造费用	2,962.96	3.27%	1,203.61	12.44%
制造费用中运输费用	879.19	0.97%	801.51	8.28%

如上表所示,公司境外业务成本中材料费用占比较低,人工费用、制造费用占比较高。主要是因 为一方面,近年来海运费用成本较高、波动较大,因而境外业务的运输费用成本显著高于境内业务;另 一方面,境外业务实施交付的人工成本较高、对于公司承担系统中设备安装调试工作比例较大的项目,该等影响更为明显。上述因素造成境外业务收入中人工费用、制造费用的成本相对更高、而公司为避免该等成本波动影响项目收益,通常会将该等因素于报价中考虑并预留更高毛利空间。

综上、公司2023年境外业务毛利率与同行业可比公司基本一致。埃外业务毛利率高于境内业务 毛利率的情形与可比公司一致。因境内外市场格局及竞争形势不同,公司采取不同市场策略,因而报 价议价方式存在差异。境外业务相比境内业务成本于海运费用等项目存在差异,且交付实施的人工 费用等存在不确定性更高, 公司通常为境外项目预留更高毛利空间以应对成本波动。公司的境外业 务手利率高于境内业务具有合理性。

利率商了現內业务具有合理性。 (四)补充披露公司境外资产的具体构成,变动情况及原因 公司境外资产主要为韩国子公司相关资产项目,具体构成及变动情况如下:

1 100117974			
项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比例(%)
货币资金	404.86	543.30	-25.48%
其他应收款	65.36	10.37	530.38%
存货	36.87	-	-
其他流动资产	0.07	1.34	-94.44%
固定资产	2.75	3.30	-16.75%
使用权资产	55.29	36.71	50.64%
长期待摊费用	5.37	6.89	-21.95%
合计	570.58	601.91	-5.20%

韩国子公司系公司于2022年成立、以拓展韩国地区业务及提升本地化交付服务能力为主要目的 的境外经营主体。随着韩国子公司开始运营,于2023年开展或增加了员工鸭任、房屋租赁、项目交付等日常经营活动。资产项目相应产生了一定变动、报告期内,韩国子公司尚未有项目交付验收、因此未有收入确让、截至2023年12月31日,韩国子公司资产占公司合并总资产的比例不到1%,其中最近两年任一年未余额在10万元以上的资产科目变动情况具体如下:

货币资金减少约138万元,主要为支付租金、员工工资等日常经营活动支出。

其他应收款增加约55万元,主要系租赁押金增加。 存货增加约37万元,主要系与韩国本地项目交付活动有关的存货增加。 使用权资产增加约19万元,主要系员工人数增加后新增了房屋租赁。

综上,公司境外资产主要系韩国子公司经营活动产生的相关资产,主要资产项目变动情形具有合

理性。 (五)会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序,包括但不限于走访、 (五)会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性所履行的审计程序,包括但不限于走访、

公司通过阅读《普华永道就科捷智能对问询函中提出的相关问题所作回复的专项说明》,了解到 会计师就境外资产存在和境外收入真实性和准确性执行了审计程序,具体参见如下年审会计师的核

查意见。

二、年审会计师的核查意见

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对科捷智能2023年度财务报表执行了相关审计工作,
旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见。

在对科捷智能2023年度合并财务报表审计中,我们根据《中国注册会计师审计准则第1401号 在以种强曾能2023年度百开则对现农年门中,我们取编年国在加索门则申门在则第140万 对集团财务报表审计的转除场意协协作集团审计,由于利捷雷陆域外分公司申提韩国对集团与 有财务重大性以及不具有特定性质或情况,因此科捷韩国被识别为不重要的组成部分,主要在合并层 面执行分析性程序。此外,我们获得境外子公司财务报表,对科捷韩国若干资产科目也执行了审计程 序,主要如下:

- 科捷韩国的货币资金。

(1)获取科捷韩国2023年12月31日的银行对账单,检查银行对账单及银行余额调节表,确认各 银行账户期末余额是否与账面数一致; (2)对科捷韩国 2023年12月31日的银行存款余额全部执行了银行函证程序,并全部获得了回

、科捷韩国的其他资产科目: 科捷韩国的其他资产科目对于科捷智能合并财务报表来说影响很小、金额相对较大的资产科目

现户收入: 科捷韩国2023年度尚未产生收入。科捷智能的谙外收入系公司来源于丛荻在中国大陆地区之 目销售收入,在科捷智能2023年度财务报表审计过程中,我们针对境外收入主要执行了以下

1、了解、评估并测试了科捷智能与销售商品收入确认相关的内部控制,其中涵盖了境外商品销售

2、检查了不同类型销售合同的条款(其中包括境外收入的销售合同),评价科捷智能的销售商品 收入确认的会计政策是否适当;

(1)检查了与境外收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、报关装船相关单据,验收报告等; (2)针对资产负债表日前后确认的境外收入,通过核对支持性文件(诸如销售合同、报关装船相关 单据及验收报告等),检查境外收入是否在恰当期间确认;

(3)向若干境外特定客户发放了询证函以确认2023年度交易金额和期末应收款项和合同资产的

单位:人民币/元

I=D/A Private Limited 的销售收入分别为人民币 1,917.12 万元和人民币 1,629.03 万元,但是上述客户出于自 身商业习惯等原因未予问函,导致2023年境外客户的问函比例较低。但其接受视频访谈,我们完成 视频访谈,并未发现异常情况。此外,截至财务报表报出日前,BusyBees Logistics Solution

注2:针对未回函的金额,我们全部执行了替代程序,包括核对支持性文件(诸如销售合同、验收 单、出口货物报关单等)和检查收款水单、未发现县党情况,针对同函有差异的唯一一封函证,我们进 是异跟进,包括了解差异原因及核对收入确认的支持性文件(诸如销售合同、验收单、出口货物报关

(4)采用抽样检查的方式,对部分境外客户进行了走访或访谈,了解其与科捷智能的交易背景、项 目情况等事项,走访及访谈客户的金额及占营业收入的比例如下

单位:人民币/元	
项目	2023年度
境外收入总额	134,788,244.81
现场走访或视频访谈金额	75,821,700.29
占墙外北入的巨侧	56.25%

(5)获取大额银行收款回单,检查境外销售收入的直实性

基于上述我们为科捷智能2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计程序,我们将科捷智 能对上述问题的问复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表 时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之

三、保荐机构核杏情况

1、查阅公司境外收入成本表,并复核相关列示、计算及披露准确性,并就地区分布、分产品领域收 2、查阅公司境外业务收入前五大客户合同、发票、验收单、回单等单据,确认交易真实性及归属期

3、通过互联网查看公司境外业务主要客户信息,确认客户是否具备履行相关交易的能力及真实

4、查阅公司主要境外关联客户顺丰控股、嘉里物流年度报告等公开披露资料,核实交易发生背景

5、查阅公司2022年至2024年3月合同台账,复核各期新增、交付及期末在手订单额准确性 5.直鸣公司。2022年主3024年5月6日时日歌,表现各种物种和《人司及初水庄于日年创任明任》 6.访淡公司境外业务负责人、了解公司2023年度境外业务收入下滑背景。公司境外业务开展情况及后续规划、以及境内外业务模式差异等。

7、查阅公司同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露材料,就其境内外业务收入、毛

利等信息计算并与公司相关信息比较。 8. 查阅韩国子公司资产负债表,了解相关资产性质及变动原因。 9. 查阅会计师就相关审计程序提供的说明并复核其审计报告,就境外业务收入、资产的核查过程

一)核杏音贝

经核查,保荐机构认为

1、公司已补充披露2023年度境外销售具体分布情况,包括其不涉及经销业务收入相关情况、境 外收入前五大客户信息、销售内容、变动情况及关联业务收入情况,相关交易具有真实交易背景及合

2、公司2023年度境外业务收入减少主要系受相关期间境外业务开展受限影响,订单开发及项目 交付能力受到限制,预计可于2023年度完成交付验收的订单减少,公司境外业务主要客户需求及公 司与主要客户的合作关系未发生重大不利变化,截至目前公司在手境外业务订单金额规模较大、经营

3、公司2023年境外业务毛利率与同行业可比公司基本一致、境外业务毛利率高于境内业务毛利 一一种。因境内外市场格局及竞争形势不同,公司采取不同市场策略、报价议价方 式存在差异,是造成境内外业务毛利率差异的主要原因。公司的境外业务毛利率高于境内业务具有

4、公司境外资产主要系韩国子公司经营活动产生的相关资产,主要资产项目变动情形具有合理

5、会计师已就境外资产存在和境外收入真实性和准确性履行审计程序并进行说明。

年报显示 公司前五名客户销售额 82 839 52 万元 占年度销售总额 72 14% 其中 关联方销售额 36,860.30 万元,占年度销售总额 32.10%。前五名供应商采购额 23,714.31 万元,占年度采购总额 21.15%,其中不存在关联采购。本年度部分前五大客户和供应商系新增。请公司:1)补充披露前五名 客户销售内容、占比较高原因、是否符合行业惯例,前五名客户项目交付后有无新签订单及规模,对重 要客户及关联方客户有无重大依赖并设明原因;2)前五名名户中关联客户信息、关联关系、销售内容、 关联销售必要性及定价公允性、关联销售量价情况同IPO报告期有无变化;3)新增前五大供应商背景、采购内容、用途、前期有无合作、是否涉及公司关联方;4)前五大客户和供应商销售和采购金额同 前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差异原因

(一)补充披露前五名客户销售内容、占比较高原因、是否符合行业惯例,前五名客户项目交付后 有无新签订单及规模,对重要客户及关联方客户有无重大依赖并说明原因

1、前五名客户销售内容 2023年,公司前五名客户销售内容具体情况如下:

T-100.7370			
客户	金額	占比	销售内容
顺丰	36,860.30	32.10%	智能分拣系统、核心设备
京东	33,710.51	29.35%	智能分拣系统、智能输送系统、核心设备
顾家家居	5,786.71	5.04%	智能仓储系统
德赛西威	3,280.29	2.86%	智能仓储系统、智能输送系统、信息化系统及解决方案
珠海奔图	3,201.71	2.79%	智能仓储系统
合计	82,839.52	72.14%	-

2 占较高原因及是否符合行业惯例 公司宋高原公及定行守司1912原四 2023年,公司来源于前五名客户的营业收入为82,839,52 万元,占营业收入比例为72.14%,其中来自顺丰和京东的营业收入合计为70.570.81 万元,占营业收入比例为61.45%,是导致前五名客户收

公司所处下游行业集中度高,公司及同行业竞争对手均与CR8(行业市场占有率最高的八个企业中率,下同)内的重要的快递物流客户建立了相对稳定的合作关系,该等经营模式符合行业经营

从公司所处下游行业集中度角度分析。公司目前占比最大的产品智能物流系统产品于国内应用最广泛的下游市场为快递物流领域,根据国家邮政局统计及上市公司年报,2023年快递与包裹服务品牌集中度指数 CR8 为 84%,下游市场集中度较高。根据国际上比较通行的分类法"贝恩分类法",

CR8>80%为极高寡占型 从公司所处行业的参营特点和业务特性角度分析,公司所处下游行业的快递物流企业随着中国 电商行业发展对于快递量需求的持续提升,下游客户在智能物流系统领域客户设备投资规模持续扩大,对于智能系统及设备需求不断提升,而公司及同行业竞争对手在有限产能条件下,更多追求产品 的相对标准化、交付效率的提升以及售后服务的统一性等因素,而下游客户方亦存在对供应链管理的 的对码的特征人义为双军的第一代及自己服然的分配。任号位系,而了每个产力的特任为原业驻自建的有效性,系统标准化程度高及性能稳定统一的要求,在此情形下,智慧物流行业主要公司一般均与CRB内的重要的快递物流客户建立相对稳定的合作关系。而京东和顺丰作为目前国内头部的快递物流企业,公司对其收入占比较高符合下游客户集中度较高特点。

与同行业相比,尤其是智能物流收入占比较高的中科微至和中邮科技,公司前五名客户占比与其

POINTOWN I						
公司简称	前五名客户收入占比	主要客户				
中科微至	93.86%	中国邮政、顺丰等				
中邮科技	68.97%	中通、顺丰等				
公司	72.14%	顺丰、京东等				
由上可见,公司前五名客户收入占比与中科微至和中邮科技相比不存在明显异常,符合行业惯						

3、前五名客户项目交付后有无新签订单及规模 截至2023年12月31日,公司对2023年前五名客户在手订单具体情况加下。

单位:亿元	
客户	在手订单金额
顺丰	3.68
京东	3.93
顾家家居	-
德賽西威	-
珠海奔图	-
合计	7.60

1、诺德(中国)传动设备有限公司

注:上表金额均合同含稅金额。由上可见,对于智能物流系统客户顺丰和京东,公司在原有项目交付完成后依然有较大规模的在手订单,合作具有持续性;而对于顾家家居等智能制造系统业务相关客户,相关固定资产投入具有一 定周期性,截至2023年12月31日,公司对其尚无新签订单。

在智能物流领域,公司在维持与顺丰及京东的稳定合作基础上,积极拓展新的客户群体,包括希 音(SHEIN,知名电商平台)、Flipkart等。

音(SHEIN, 知名电商平台), Flipkart等。 除智能物流领域外,公司不断拓展在智能制造领域发展,截至2023年12月31日,公司智能制造 业务在手订单合计11.07亿元,占合计在手订单比例为53.38%,订单金额和占比均较上年末提升。智 能制造业务的发展和提升,一方面拓宽了公司产品覆盖面,增强公司抵御经营风险的能力,另一方面 降低了公司对智能物流领域的依赖性,尤其是对顺丰、京东的销售占比较高的情形。

5」公司內曾爾德德尼德尼斯斯尼克克 人名英克利顿 中,从宋的明曾已记不同时用形。 錄上,公司財職事及京东不存在重大依赖 (二)前五名客户中关联客户信息、关联关系、销售内容、关联销售必要性及定价公允性,关联销售

量价情况同IPO报告期有无变化 2023年、公司前五名客户中关联客户为顺丰,截至2023年12月31日,顺丰投资持有公司11.14% 股份,为公司第二大股东。顺丰于2015年即为公司客户,双方长期保持稳定的合作关系。为加深双 方的产业上下游合作关系,顺丰投资于2020年4月与公司及公司股东签订投资协议。双方合作关系 具有稳定性、持续性,业务合作模式未因相关协议的签署及关联关系的成立发生变化

顺丰系物流行业的龙头企业,其主要向公司购买智伦物流系统、核心设备用于中转场的自动化升级及新建中转场智能化建设。顺丰对公司所提供的大型设备系统采购建立了转为严格的内部管理制度,公司获取顺丰业务均通过招投标或其他市场化手段,双方交易价格公允,具有合理性和必要性。 公司与顺丰交易金额及单价情况与IPO期间对比如下:

 客户
 2023年度 垃圾企業
 2022年度 毛利率
 2019-2021年度(FDI)用)

 順丰
 36,860.30
 -2.40%
 73,435.99
 15.45%
 111,466.05
 20.52%
 方面,公司与顺丰交易金额受到其固定资产投资建设周期的影响存在波动,但自IPO以来持续 性较好:另一方面。随着公司在维持与顺丰及宣东的稳定合作基础上、积极拓展新的客户群体。2023年

丰在公司收入占比已降至32.10%,在手订单亦呈现金额较为稳定且占比下降趋势,公司客户结构

近年来,国内智能物流市场竞争激烈程度加剧、顺丰等物流领域领先企业在投资高峰后阶段性收 缩了投资力度。2023年度、公司为保持市场占有率,根据应对市场变化、获取订单毛利率降低明显。 统可投资力度。2023年度、公司为保持市场占有率,根据应对市场变化、获取订单毛利率降低明显。 可与顺丰等大客户交易毛利率2023年同比下降幅度较大、智能物流领域其他大客户中,2023年公司 对德邦的销售毛利率低于5%,亦存在类似毛利率较低情形、顺丰作为行业龙头客户,与公司、中科微 至、中邮料技等智能物流系统领域领先厂商均建立了大规模采购合作关系,在行业竞争加剧的背景下 其订单竞争尤为激烈,因而毛利率下降幅度较大。公司与顺丰的交易均通过商务招投标(比选)开展, 遵循严格的采购比价规则,不存在顺丰将项目以一定价格指定给公司执行的情形,公司与顺丰的交易

(三)新增前五大供应商背景、采购内容、用涂、前期有无合作、是否涉及公司关联方 (三) 那項即五天地亞阿爾京、宋姆內各、用建、用州有尤言下、定台沙及公司大阪方 2023年、公司新增的市五大集应商为诸德(中国)传动设备有限公司和深圳市仁川自动化设备有限公司,两家公司具体情况如下:

注册资本	1,500万美元		
与公司合作年限	2015年开始合作		
基本情况	诺德传动集团成员,该集团始于1965年,目前是全球知名的完整机电驱动技术供应商		
是否为关联方			
采购内容及用途	电机及减速机,用于提供产品中设备的动力传动		
2、深圳市仁川自动/	化设备有限公司		
成立时间	2014年1月14日		
注册资本	E册资本 500万元		
与公司合作年限	2020年开始合作		

变频器、伺服、PLC等,用于支撑设备的数据交换以及动力运转 随着实际需求以及双方合作不断加深采购规模有所加大,产品的相关交易不属于关联交易、亦无特殊

为上市公司汇川技术(300124)授权的广东区域代理商

(四)前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款项的匹配情况及差

2023年度,公司前五名客户情况具体如下

1、前五大客户与期末应收款项和合同资产合计余额前五名客户基本匹配

则家刘	K 店	5,786.71		定				
德赛团	可威	3,280.29		否,当年末应收账款与合同资产合计前十名				
珠海莽	珠海奔图 3,201.71		71	否,当年末应收账款与合同资产合计前十名				
合计 82,839.52			52	-				
2023年度,公司前五名客户应收款项及回款情况具体如下: 单位:万元								
	2022年12月 31日应收账 款、合同负债 及合同资产 余额(注1)	2023 年收入 确认	2023年收款	其他变动(注	2023年12月 31日应收账 款账面余额	2023年12月 31日坏账准 备金额	其中: 期末应收账 款逾期金额	

単位: 力元							
客户	2022年12月 31日应收账 款、合同负债 及合同资产 余額(注1)	anna de ille 1	2023年收款	其他变动(注	2023 年 12 月 31 日应收账 款账面余额	2023年12月 31日坏账准 备金额	其中: 期末应收账 款逾期金额
顺丰	12,714.47	36,860.30	40,439.54	4,191.00	13,326.23	-1,081.83	377.42
京东	8,853.96	33,710.51	31,577.99	3,382.77	14,369.24	-1,581.00	2,920.46
顾家家居	-	5,786.71	3,923.39	752.27	2,615.59	-125.03	-
德赛西威	377.32	3,280.29	2,617.99	423.29	1,462.91	-69.95	-
珠海奔图	-1,480.53	3,201.71	1,567.39	223.75	377.54	-18.05	15.75
合计	20,465.22	82,839.53	80,126.30	8,973.08	32,151.52	-2,875.84	3,313.63

注1:期初金额包含应收账款、合同负债及合同资产: 主2:其他变动系增值税及汇率影响

威, 顺丰均为公司销售金额前五名的客户, 当年末应收帐款与合同资产合计金额为公司排名前十, 销 售额与往来余额排名不存在重大差异,期末应收款项也不存在重大逾期情形

2、前五大快应商与期末应付账款、预付款项前五名供应商匹配情况 2023年度,公司向前五名供应商采购情况具体如下:

单位:万元	-1HITTALING	ZIO/XXINUUX IIIVU		
供应商	当年采购金 额	2023年12月31日应付款 项余额	是否为当年应付账款前 五名	是否为当年预付款项前 五名
5州万欣华智能科技 有限公司	8,705.18	2,812.72	是	否
可京立为正仓储设备 有限公司	5,617.86	2,286.08	是	否
告德(中国)传动设备 有限公司	3,592.85	857.43	否,当年末应付款项排名 第11名	否
深圳市仁川自动化设 备有限公司	3,436.22	1,603.58	是	否
[苏业神物流设备有 限公司	2,362.20	2,674.89	是	否
合计	23,714.31	10,234.70	-	-

2023年度,公司采购前五名供应商与应付账款前五名供应商匹配度较高,诺德(中国)传 2021年度,在1974年9月11日,1985年9月21日,1985年11日,日本1974年9月21日,日本1974年9月11日,日本1974年9月,日本1974年11月,日本1974年11月,日本1974年11月,日本1974年11月,日本1974年11月,日本1974年

2023年度,公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商匹配度较低,主要原因系公司采购前 五名供应商多为设备供应商,相关设备采购使用预付款方式结算比例较低。2023年未公司对采购商五名供应商基本不存在预付款项。公司预付款项供应商主要为ACV系统、货架等定制化产品,该等产品或服务整体价值占比不高,但需要一定时间完成定制生产、公司通常根据在手订单的项目实施需要 进行提前采购,因此,公司采购前五名供应商与预付款项前五名供应商群体存在较大差异。

旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见

在科捷智能2023年度财务报表审计过程中,我们针对主要客户和供应商主要执行了以下审计程 (1)了解和评估了管理层关于销售与收款流程、采购与付款流程相关的内部控制,并测试了关键 控制的有效性:

(2) 获取前五大客户和前五大供应商的明细,向管理层询问其背景和销售采购内容;通过查询同行业可比公司前五大客户收入占比情况,对比分析公司前五大客户收入占比是否符合行业惯例;通过 公开资料, 查询前五大家户及供应商的背景资料, 并且检查是否存在关联方关系: (3)获取公司收入成本明细表,抽样检查了前五大客户的销售合同、签收单据/报关装船相关单据 及验收报告,分析相关合同的毛利率情况;

(4)抽样检查了采购合同/采购订单,以及抽样检查了对供应商的付款; (5)对前五大客户及前五大供应商执行了函证程序;

(6)在前五大客户中抽样选取3个项目进行走访或访谈; (7)分析公司主要客户应收款项变动与销售的匹配情况,以及主要供应商应付预付款项与采购的

匹配情况,并且向管理层询问前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和预付、应付款 项的匹配情况及差异原因。

基于上述我们为科捷智能2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作。我们将科捷智能对上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表相关的内容与我们在审计科捷智能2023年度财务报表时取得的审计证据及从管理层获得的解释进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之 - 保荐机构核杏情况

一)核查程序

保荐机构执行了以下核杳程序:

1、查阅前五名客户销售明细记录、签订合同及在新签手订单情况,查阅同行业可比公司IPO以来及上市后公开披露信息,比对客户分布情况是否符合行业惯例;

2. 恭取国家邮政局 2024 公布的《2023 年邮政行业发展统计公报》, 查阅公司下游客户快递物流行 影中度數据,了解下游市场集中度较高原因及变动趋势,与公司情况进行比对; 3、访谈公司总经理及销售部门负责人,查阅同行业公开披露信息,了解公司及同行业竞争对手业

务发展特点及行业特性;

4. 获取在手订单台账,了解公司的在手订单情况,分析公司与顺丰及京东合作的可持续性,公司与其他客户合作的可持续性; 5、获取公司收入成本表,分析比较公司与顺丰交易的单价及毛利率情况、合理性及公允性;

6、查阅公司采购明细表,针对主要供应商、应付款项、预付款项对手方,通过公开资料查询其背景 资料并结合访谈记录,验证相关交易内容及合理性,与公司关键人员比对核实是否属于关联方,验证

7、查阅公司销售明细表,针对主要客户、应收款项对手方,通过公开资料查询其背景资料并结合 访谈记录,验证相关交易内容及合理性,与公司关键人员比对核实是否属于关联方,验证期末余额合

经核查,保荐机构认为: 1、2023年公司前五名客户销售收入占比较高符合行业惯例,与顺丰及京东等主要客户合作具有

1,2023年公司加五名各户销售收入自任权商付宣行业顺网,司顺平及京东专主安各户宣下科特 持续性、不存在重大依赖。 2.公司前五名客户中关联客户为顺丰,相关交易具有必要性,价格公允,与顺丰交易的智能物流

系统单价较IPO期间不存在时期壶火店。 系统单价较IPO期间不存在即壶变化。 3.2023年公司新增前五大供应商均为长期合作,不涉及公司关联方; 4.前五大客户和供应商销售和采购金额同前五大应收款项和应付款项基本匹配,供应商采购金 额与预付款项间差异具有合理原因。

5 应收帐款和合同资产 5. 应以账或和台间致产 年报显示,报告期末,公司应收账款账面价值3.69亿元,同比减少30.89%;合同资产账面价值6. 621.61万元,同比减少34.92%。应收账款环账准备期末余额5.076.93万元,本年度单项计提应收账款 环账准备253.67万元,未按组合计提环账准备;合同资产环账准备余额743.93万元,本年度未计提合 化;2)列示期末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况,组合计提坏账的客户分类 各分类下的客户构成及坏账计提比例有无变化,本年度未组合计提坏账准备的原因及合理性,是否充

回复:

(一)结合收入变动、债权催收和坏账清理的具体情况,补充披露本年度应收账款和合同资产金额

(一)注音时以入变动、顷代(惟)农州小州东南班市共体,自)定、作允放路本土设态以账 少原因、是否和收入及现金流变动相匹配。公司信用政策、结算模式等有无变化。 1、应收账款与收入变动、债权催收和环账清理匹配情况 2023年度和2022年度,公司应收账款和合同资产变化主要受到收入变动及回款情况的影响,其

中余额之间的变动与收入变动、实际回款、		
単位:万元 项目	2023年	2022年
期初余额	76,017.94	46,066.20
当期确认收入增加(1)(注)	107,882.05	140,284.80
当期现金结算(2)	-114,401.66	-101,882.30
当期票据结算(3)	-12,382.07	-8,052.80
其他(4)	-202.86	-397.95
核销	-80.69	0.00
期末余额	56,832.71	76,017.94

注:目射收入·周加蓝领·列队(川亞井主要亦自他)中区及上十不顶收歇·贝伯科·寻求,共于2025年收入增加中由上年未预收及产制或涉及营入17万元 从收入变动(1)来看,2022年末和2023年末,应收账款和合同资产占营业收入比例分别为45.54% 和49.49%,基本保持稳定,应收账款和合同资产的变动与收入变动相匹配,具体情况如下:

注, 当期收入增加全额与收入间差异主要系令税口径及上年末预收款证结转导数 其中2023年

56,832.71

76,017.94

 费业收入
 原业收益等额出资业收入比例
 从债权催收情况来看、2022年和2023年,公司对应收到的现金(2)及票据(3)合计分别为109,935.10万元和126,783.73万元,2022年债权债务净额结算397.95万元,2023年因公司延期交付、货物 损坏等原因被客户扣款202.86万元(4),2023年回款金额较大,进一步导致应收账款和合同资产余额

从坏账清理的情况来看,2023年因客户破产无回款能力,经管理层批准公司核销相应应收款项 80.69万元,对应收账款影响较 综上,2023年末,应收账款和合同资产余额下降的原因主要系收人下滑及2023年回款情况较好

- 、2023年9. 公司销售商品、提供劳务收到的现金明细情况如下:单位:万元

应收账款和合同资产

2、应收款项结算与现金流匹配情况

单位:万元

2023年度,公司销售商品、提供劳务收到的现金中,当期应收款项结算114,401.66万元,应收款项

2023 平度,公司預會同面、短时刀刀"之。 的减少与现金流变动相匹配。 3、公司信用政策和结算模式无重大变化 2022年度和2023年度公司各主要业务的结算模式、信用政策等未发生重大变化。 袋上,2023年末公司应收款项余额同比下降19,185,23万元,同比下降25,24%。主要系2023年公司营业收入同比下滑31,20%。当期收入确认新增应收款项107,882.05万元,同比下降32,402.75万元,降幅23,10%所致。公司应收帐款余额的同比下降与收入变动趋势相一致,具有合理性。公司应收款 项变动与收入变化和现金流变化相匹配,不存在通过调整信用政策和结算模式调整公司应收款项的

(二)列示期末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况,组合计提坏账的客户分 类、各分类下的客户构成及坏账计提比例有无变化,本年度未组合计提坏账准备的原因及合理性,是 否充分识别应单项计提坏账,坏账计提是否及时,充分。

台元7707000至9411超平域,冲域上1提定台及时,元77。 由于公司从事智能的海底条据以及智能制造系统的销售,合同的履行通常包含了较多的付款节点,公司将已确认收入但超过合同约定的付款节点90天尚未收回的应收账款定义为逾期款项。选择以 90天作为信用期的主要原因为公司与客户签订的系统销售合同中一般约定有预付、到货、初验、终验、 质保等付款节点、付款条件及相应比例、不存在单一的信用期安排、且公司的下游客户主要为大型快 递物流 电商游零售企业以及大型制造业企业、客户付款申扰添居较为复察、周财较长、实际执行中公 司一般在超过付款节点 90天以后对客户进行储收、因此存在一定比例应收账款逾期情形。 1、2023年末应收款项信用期内及逾期款项金额及占比、期后回款情况

项目

12,685.22

准: 2022 年和2023 年末的期后回數統計截止日均为2024年5月12日 由上表可见,公司2022 年和2023 年末逾期应收款项占比分别为35.13%和36.69%,占比较为稳 定,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,目 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。除单项计提坏账准备的客户外,其他客户均持续回款并与公司保持良好合作关系。

22.32%

56,383.83

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 2、公司组合计提坏账的客户分类如下: 公司的主要客户均分的资产。

所有客户划分为同一组合,以整个续存期的预期信用损失为基础,按照账龄分类对客户的应收款项计

账龄

公司通过违约风险敞口和预期信用损失率计算预期信用损失,并基于违约概率和违约损失率码 定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时,公司使用内部历史信用损失经验等数据,并结合当时 是1997间在7周人中,正确是1997间在7周人中中,在7周尺的1997间,2007间 济指标、经济场景和权重,公司使用的经济指标包括国内生产总值及中国物流行业市场收入增速等, 并设置了"基准"、"不利"及"有利"三种经济情景。 《思···》及 书句 三十元(7) [] 第6 (1) 前瞻性影响 在计算预期信用损失率时,2023年末各账龄的预期信用损失率所使用的关键参数国内生产总值

较2022年变动不大;随着电子商业的高速发展,快递物流行业亦呈现良好发展态势,2023年中国物流 2023年12月31日和2022年12月31日,公司经营性应收款项(含合同资产、计入其他非流动资产

的合同资产)金额、账龄及占比情况如下 项目 账面余额 账面余额 34,015.71 54,883.14 1.76% 0.13%

表 2022年12月31日順次,共同旅游技的定省主愿状态。以口已接2022年12月31日11届,主安东华牛 度收入减少及分割加大长账龄储量为1度导致,而公司按照应收账款及合同资产账龄利用迁徙模型计 算各个账龄类别的历史损失率,历史损失率综合变动不大。 综合来看,2022年和2023年,公司各账龄期间的预期信用损失率不存在重大差异。 新音米看:2022年和2023年、公司各版政期间的预期信用损失举个存住重大差异。 3.年晚末组合计提示操命的原因及合理性 公司各期末按照账龄分类对组合内应收款项的预期信用损失进行整体评估计量。经计算评估 后、若期末应收款项环账准备金额高于期初,则将环账准备变动金额整体净额计人"本期计提",若期 未应收款项环账准备金额向于期初,则将环账准备变动金额整体净额计人"本期的应或转回",并期 各期末应收款项环账准备金额分工期的,则将环账准备变动金额整体净额计人"本期收回或转回",并将

较2022年12月31日减少,其他账龄段的经营性应收款项占比较2022年12月31日增加,主要系本年

基于上方数据可以看出,2023年12月31日公司1年以内和3-4年账龄段的经营性应收款项占比

经拆分后,公司2023年度应收款项按组合计提坏账准备变动情况如下:

56,579.04

単位:力元						
项目	2022年末余額	2023年计提(①)	2023 年收回 或转回(②)		年报中净额 列示变动 (①+②+= ③)	2023末余額
应收账款	5,395.20	3,046.81	-3,489.05	-129.7	-571.93	4,823.27
合同资产	931.09	551.28	-738.44	-	-187.16	743.93
其他非流动资产	253.58	487.63	-126.12	-	361.51	615.09
总计	6,579.88	4,085.71	-4,353.60	-129.7	-397.58	6,182.29

雷並總別:例仍承總、公司特別經理戰匹官一門以入本例以回取表回。別以。」2023年度,公司經 收款可按從自計提环機准結構之主要因為期收回相关或收款前所款。其中金總②中有10.14万元系项 目部分模块交付存在争议导致部分项目款无法收回,因而核减应收账款并转回坏账准备。 4、是否充分识别单项计提坏账,坏账计提是否及时、充分

备金额小于期初余额,公司将对应净额在报告中列入"本期收回或转回"所致。于2023年度,公

由上可见,2023年度公司未单独列示组合计提坏账准备的主要原因系:当年期末应收款项坏账准

司持续加强对应收帐款的同款管理。公司未对单项应收款项设定重要性标准 将所有已确认 人但超过合同约定的付款节点90天尚未收回的应收款项界定为逾期款项,并持续定期与客户沟通 在与客户进行业务、沟通回款的过程中,公司持续关注客户回款意愿和能力。当发生债务人信用

状况显著恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用旗信等信用风险特征等情况、公司政时将该的 从见着塞化、未来回款可能性较低、已经发生信用旗信等信用风险特征等情况、公司政时将该各 户列人观察清单并积极沟通回款,同时于报告期末对该等债务人形成的应收款项单独进行减值测试。 于2023年12月31日,公司对所有客户的信用状况、回款情况、经营现状进行综合评估,除已识别出的一家客户存在财务状况恶化、催款无果外,未注意到其余客户存在因信用状况显著恶化、未来回 了能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征显著变差的情况,故于2023年12月31日,本公司

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对科捷智能2023年度财务报表执行了相关审计工作, 旨在对科捷智能2023年度财务报表的整体发表审计意见 在科捷智能2023年度财务报表审计过程中,我们针对应收账款和合同资产主要执行了以下审计

(1)了解和评估了管理层关于销售与收款流程相关的内部控制,并测试了关键控制的有效性; (2)获取公司应收账款及合同资产明细表,核对应收账款及合同资产的余额至财务报表,自管理

层了解期未应收款项信用期内及逾期款项金额、占比及期后回款情况; (3)采用抽样方式,对应收账款及合同资产的账龄进行了测试; (4)采用抽样方式,对主要应收账款及合同资产期末余额执行承证程序;

认为仅对前述客户计提单项减值准备是充分的。

、年审会计师的核查意见

(5)对主要应收帐款及合同资产金额的期后回款进行了抽样测试。 (6)与公司管理层进行访谈,了解公司的2023年的信用政策,坏账计提政策及比例;对于管理层按组合计算的预期信用损失模型,评估模型的合理性,采用抽样的方法对信用损失阶段,历史损失率、 预期损失率等数据进行复核和评估,分析其合理性,并重新计算预期信用损失计提金额;自管理层了