证券代码：603023　证券简称：*ST威帝　公告编号：2024-050

哈尔滨威帝电子股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

哈尔滨威帝电子股份有限公司（以下简称“公司”）近期收到上海证券交易所下发的《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2024〕0674号，以下简称“问询函”）。公司收到以后高度重视，组织人员逐一落实相关问题，现将问询函涉及的问题回复如下（以下除特别注明外，金额单位为人民币万元）：

问题1、关于公司经营情况。年报显示，公司2023年实现营业收入5299.51万元，同比下降28.55%，归母净利润-1573.92万元，同比由盈转亏，销售毛利率23.98%，较上年下滑13.25个百分点。同时，公司2023年销售商品、提供劳务收到现金7863.90万元，同比增长27.57%，经营活动产生的现金流量净额2140.14万元，同比由负转正。请公司：（1）结合行业发展趋势、主营业务开展情况、下游市场需求、产品结构、销售价格、营业成本具体变动情况、营业成本结转情况及依据、同行业可比公司数据等因素，量化说明公司毛利率大幅波动的具体原因及合理性，前期营业成本归集是否完整准确，是否存在跨期结转成本的情形，是否存在业绩持续下滑的风险。

公司是国内汽车电子控制产品供应商，产品主要目标市场是大中型客车市场以及部分新能源卡车市场。客车行业属于弱周期行业，行业总量不仅取决于居民出行总量和出行结构，也受国家及地方政策的影响。2023年度，国内经济下行压力增大，市场订单减少萎缩，根据中国客车统计信息网数据显示，国内大中型客车行业需求总量与2022年同期相比下降10.88%。2023年公司主营业务未发生变化，公司的主要产品包括CAN总线控制系统、总线控制单元、控制器（ECU控制单元）、传感器等系列产品，主要应用于客车、卡车。

1、公司的主营业务产品的毛利率变动情况

产品类型	2023年度			2022年度		
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
CAN总线产品	4,173.11	3,368.99	19.27	5,812.13	3,747.26	35.53
控制器及其他	1,035.58	600.84	41.98	1,554.44	870.25	44.02
其他	45.58	38.07	16.48	48.22	36.11	25.11
合计	5,254.27	4,007.90	23.72	7,414.79	4,653.62	37.24

由上表所示，公司2023年主营业务产品的毛利率下降13.52个百分点，主要是由于CAN总线产品的收入毛利率下降16.26个百分点所致，且CAN总线产品的收入占比较大，达到79.42%。

2、公司CAN总线产品的毛利率变动分析

（1）公司CAN总线产品的毛利率

2023年度：

产品类型	销售数量	营业收入	营业成本	毛利率
CAN总线产品	84,537	4,173.11	3,368.99	19.27%
其中：CAN总线非全液晶仪表	14,290	1,649.29	1,280.78	22.34%
CAN总线全液晶仪表	938	284.95	216.69	23.96%
卡车模块	28,476	519.06	525.81	-1.30%
客车模块1	4,651	85.46	76.87	10.05%
客车模块2	9,182	604.81	449.89	25.62%
客车模块3	3,856	210.65	146.07	30.66%
客车模块4	4,410	276.42	173.11	37.37%
客车模块5	1,199	65.00	49.77	23.43%
其他CAN总线产品	17,535	477.47	450.00	5.75%

注：销售数量单位：只，下同。

2022年度：

产品类型	销售数量	营业收入	营业成本	毛利率
CAN总线产品	87,259	5,812.13	3,747.26	35.53%
其中：CAN总线非全液晶仪表	14,924	2,005.09	1,329.40	33.70%
CAN总线全液晶仪表	1,738	608.29	370.05	39.17%
卡车模块	14,340	258.65	248.52	3.92%
客车模块1	8,321	192.86	129.19	33.01%
客车模块2	20,558	1,769.51	1,015.17	42.63%
客车模块3	2,096	126.84	81.85	35.47%
客车模块4	4,000	276.43	162.41	41.25%
客车模块5	292	16.15	11.68	27.68%
其他CAN总线产品	20,990	558.31	398.99	28.54%

产品类型	较上年同期变动比例			
	销售数量	营业收入	营业成本	毛利率(百分点)
CAN总线产品	-3.12%	-28.20%	-10.09%	-16.26
其中：CAN总线非全液晶仪表	-4.25%	-17.74%	-3.66%	-11.36
CAN总线全液晶仪表	-46.03%	-53.16%	-41.44%	-15.21
卡车模块	98.58%	100.68%	111.58%	-5.22
客车模块1	-44.11%	-55.69%	-40.50%	-22.96
客车模块2	-55.34%	-65.82%	-55.68%	-17.01
客车模块3	83.97%	66.08%	78.46%	-4.81
客车模块4	10.25%	0.00%	6.59%	-3.88
客车模块5	310.62%	302.48%	326.11%	-4.25
其他CAN总线产品	-16.46%	-14.48%	12.78%	-22.79

如上表所示，CAN总线产品中的各系列产品的毛利率均存在不同程度的下降，其中2023年营业收入较上年增长较大的卡车模块毛利率仅为-1.3%。

（2）公司CAN总线产品的销售价格、单位成本变动情况

金额单位：人民币元

产品类型	销售价格			单位成本		
	2023年度	2022年度	变动比例	2023年度	2022年度	变动比例
CAN总线产品	493.64	666.08	-25.89%	398.52	429.44	-7.20%
其中：CAN总线非全液晶仪表	1,154.16	1,343.53	-14.10%	896.28	890.78	0.62%
CAN总线全液晶仪表	3,037.85	3,499.94	-13.20%	2,310.13	2,129.17	8.50%
卡车模块（注1）	182.28	180.37	1.06%	184.65	173.31	6.55%
客车模块1	183.75	231.78	-20.72%	165.28	155.26	6.45%
客车模块2	658.69	860.74	-23.47%	489.97	493.81	-0.78%
客车模块3	546.29	605.15	-9.73%	378.81	390.51	-2.99%
客车模块4	626.80	691.08	-9.30%	392.54	406.03	-3.32%
客车模块5	542.12	553.08	-1.98%	415.10	400.00	3.77%
其他CAN总线产品	272.30	265.99	2.37%	256.63	190.09	35.01%

注1：从2023年3月起，卡车模块中的一个芯片由客户提供改为公司采购，导致卡车模块销售价格较上年上升，剔除该因素影响，卡车模块的销售价格是下降的。

如上表所示，公司CAN总线各系列产品2023年销售价格均有下降，主要是公司所在的客车电子产业发展迅速，一批本土优质汽车电子企业，逐渐进入国内主要汽车主机生产企业的供应链体系，公司为了适应市场竞争，对产品售价进行了下调；CAN总线各系列产品单位成本有升有降，成本降幅低于售价的降幅，因此，CAN总线各系列产品的毛利率均存在不同程度的下降。

（3）CAN总线产品的成本分析

成本项目	2023年度		2022年度		变动比例
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
材料成本	2,425.96	72.01	2,963.63	79.12	-18.14%
人工费	288.43	8.56	226.53	6.05	27.33%
制造费用	543.73	16.14	518.31	13.84	4.90%
其他	110.88	3.29	37.06	0.99	199.19%
合计	3,368.99	100.00	3,745.53	100.00	-10.05%

如上表所示，材料成本在成本中的比例较上年有所下降，人工费和制造费用在成本中的比例升高，主要是由于生产人员和车间管理人员的工资薪酬从2022年11月份开始有调增，以及2023年厂房维修费用增加，导致人工费和制造费用略有增长。其他项目主要是产品的维护费用以及仓储费增加。

3、营业成本结转情况及依据

公司产品销售为寄售模式的，在产品交付客户但客户未领用前，公司确认发出商品，不结转营业成本；公司在客户领用产品并与客户确认产品领用数量及结算金额后，确认销售收入，并按加权平均法将发出商品结转营业成本；产品销售为非寄售模式的，公司在产品交付客户后，按月定期与客户对账，公司根据客户确认的产品数量及结算金额确认销售收入，并按加权平均法将库存商品结转营业成本。

2022年和2023年的营业成本分析如下：

成本项目	2023年度		2022年度		变动比例
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
材料成本	2,884.29	71.96	3,592.79	77.20	-19.72%
人工费	352.94	8.81	418.27	8.99	-15.62%
制造费用	629.25	15.7	588.75	12.65	6.88%
其他	141.41	3.53	53.81	1.16	162.80%
小计	4,007.89	100	4,653.62	100	-13.88%

如上表所示，材料成本和人工费在成本中的比例较上年有所下降，人工费下降的原因是2023年子公司（浙江丽威智联科技有限公司）的技术开发服务收入大幅减少，其相应的人工费减少。制造费用增长主要是车间管理人员的工资薪酬从2022年11月份开始有调增以及2023年厂房维修费用增加导致。其他项目增长主要是产品的维护费用以及仓储费增加。

按产品结构分析2023、2022年营业成本

分产品	成本构成项目	2023年金额	本期占总成本比例(%)	2022年金额	上年同期占总成本比例(%)
CAN总线产品	材料成本	2,425.96	72.01	2,963.63	79.12
	人工费	288.43	8.56	226.53	6.05
	制造费用	543.73	16.14	518.31	13.84
	其他	110.88	3.29	37.06	0.99
	小计	3,368.99	100.00	3,745.53	100.00
控制器及其他	材料成本	447.57	74.49	602.55	69.1
	人工费	56.43	9.39	191.74	21.99
	制造费用	85.52	14.23	70.44	8.08
	其他	11.32	1.88	7.25	0.83
	小计	600.84	100.00	871.98	100.00
其他	材料成本	10.76	28.28	26.60	73.68
	人工费	8.09	21.25		
	其他	19.21	50.48	9.50	26.32
	小计	38.07	100.00	36.11	100.00

如上表所示，CAN总线产品中其他成本较上年同期增加是由于维护费用的增加，控制器及其他类产品中人工费用较上年同期减少是由于技术服务人工成本减少，其他类产品中材料成本较上年同期下降是由于低值易耗品耗用减少。

2023年，公司营业成本确认和结转方法与以前会计年度一致，未发生变化。公司前期营业成本归集完整准确，不存在跨期结转成本的情形。

4、可比公司产品的毛利率变动情况

公司同行业公司主要有欧科佳（上海）汽车电子设备有限公司、宁波市海曙雪利曼电子仪表有限公司、汉纳森（厦门）数据股份有限公司等，因它们均为非上市公众公司，无法从公开渠道获取其2023年度业绩情况。因此，选取了同为汽车电子的松芝股份（002454）、通达电气（603390）、天迈科技（300807）作为可比公司，松芝股份产品包含大中型客车热管理产品、小车热管理产品、汽车零配件、轨道交通空调、冷冻冷藏机组、电池热管理系统产品，其中2023年大中型客车热管理产品营业收入119,031.88万元，占总营业收入比例25.02%。通达电气产品包含车载智能系统系列、公交多媒体信息发布系统系列、车载部件系类、新能源汽车电机与热管理系统、移动医疗系列，产品主要应用于大中型客车和城市公交车业务，其中车载智能系统系列营业收入18,342.32万元，占总营业收入比例33.69%。天迈科技当前业务领域以智慧公交为主，主要产品包括数字公交系列产品、商用车智能座舱、新能源充电等，其中2023年智能调度系统营业收入11,541.88万元，占总营业收入比例52.47%。

可比公司产品的毛利率变动情况如下：

公司简称	2023年度	2022年度	较上年同期变动（百分点）
松芝股份（股票代码002454）	20.44%	27.12%	-6.68
通达电气（股票代码603390）	33.62%	26.65%	6.97
天迈科技（股票代码300807）	32.26%	36.81%	-4.55
平均值	28.77%	30.19%	-1.42
本公司	23.72%	37.24%	-13.52

如上表所示，公司产品毛利率变动趋势与可比公司基本一致，由于2023年市场竞争日益激烈，公司产品的销售价格降价幅度较大，导致毛利率下降幅度高于可比公司。

公司2023年产品毛利率下降的主要原因：一是销售价格降价，CAN总线产品的销售收入占总收入的79.42%，总线产品销售单价下降幅度较大，其中销售收入最多的CAN总线非全液晶仪表销售单价1343.53元下降至1154.16元，下降幅度14.10%；二是2023年因公司主要客户降本需求，采购简配版总线产品或低价位产品，导致毛利率普遍较低；三是公司为拓展卡车市场，卡车模块售价较低，2024年卡车模块销售收入增长100.68%，销量虽然大幅度提升，但毛利率为-1.30%，降低了2023年度公司整体的毛利率水平。

2024年，公司在原有业务不断扩大创新的同时，业务范围逐步向卡车市场延伸及拓展。通过与客户开展更广泛的合作，挖掘客户需求，在深度理解客户需求的基础上，通过产品结构、市场结构的调整，凭借创新产品和优质服务增加客户黏性，提升市场占有率，促进业务可持续增长，同时公司通过扩大采购渠道，优化设计等措施，降本增效，提高产品的毛利率水平。

综上所述，公司2023年产品毛利率下降合理，公司前期营业成本归集完整准确，不存在跨期结转成本的情形，业绩持续下滑的风险较低。

二、结合采购支出、销售回款等现金收支主要项目变化的具体原因，说明销售商品和提供劳务收到现金、经营活动产生的现金流量净额与营业收入及净利润指标变动趋势不一致的原因及合理性。

（一）销售商品和提供劳务收到现金与营业收入的变动趋势及原因分析

公司销售商品和提供劳务收到现金与营业收入的变动趋势情况如下：

项目	2023年度	2022年度	变动比例
营业收入	5,299.51	7,417.04	-28.55%
销售商品、提供劳务收到的现金	7,863.90	6,164.43	27.57%

公司2023年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的变动趋势不一致，主要原因是：主要客户的回款周期一般在60-120天，所以销售回款时间滞后于销售收入确认时间。同时公司与大型客车厂主要采用银行承兑汇票结算，承兑汇票到期一般是6-12个月，公司2023年度第四季度销售收入下滑，应收账款2023年末金额较上年末减少2,211.86万元，即公司2023年度应收账款回款金额大于应收账款确认金额。

（二）经营活动产生的现金流量净额与净利润的变动趋势及原因分析

公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的变动趋势情况如下：

项目	2023年度	2022年度	变动比例
净利润	-1,870.43	81.88	-2,384.40%
经营活动产生的现金流量净额	2,140.14	-1,240.36	272.54%

公司2023年经营活动产生的现金流量净额与净利润指标的变动趋势不一致，主要原因是：

1、经营性应收项目减少1,973.02万元，增加经营活动现金流量净额，受回款期限的影响，导致2022年第四季度销售收入的回款大部分在2023年收到。且客户支付给公司的银行承兑汇票期大多为6-12个月，2023年承兑汇票到期结算形成现金流入金额共计5,182.84万元，其中包含2022年收到的承兑汇票的金额2,145.32万元。

2、经营性应付项目增加-783.98万元，减少经营活动现金流量净额，主要是公司2023年为消化原材料库存，减少了对电子元器件的采购，货款仍按账期付款，应付账款（剔除长期资产购置款）2023年末金额较上年末减少976.05万元，即公司2023年度货款支付金额大于当期采购确认金额。

3、存货减少1,610.84万元，增加经营活动现金流量净额，一是公司2023年为消化原材料库存，减少了对电子元器件的采购，原材料2023年末金额较上年末减少570.77万元，二是子公司的叉车整车装配线的智能化改造和销售项目结转成本，合同履约成本2023年末金额较上年末减少886.15万元。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的变动趋势不一致，具有合理性。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2023年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

基于实施的审计程序，我们未发现公司毛利率变动不合理的情形；前期营业成本归集完整准确，不存在重大跨期结转成本的情形；公司销售商品和提供劳务收到的现金、经营活动产生的现金流量净额与营业收入及净利润指标变动趋势不一致的原因具有合理性。

问题2、关于分季度收入确认。2023年公司实现营业收入5299.51万元，其中第四季度实现801.97万元，占全年收入比重15%，为各季度中占比最低。但2020-2022年度第四季度收入占全年收入比重均为全年各季度最高，分别为36%、45%、40%。同时公司2024年一季度实现收入2053.37万元，同比大幅增长52.41%。

请公司：（1）结合所处行业季节特征、下游主要客户各季度业绩波动、可比公司情况、收入确认政策，说明公司收入是否存在季节性特征，本年第四季度收入情况与以前年度存在明显差异的原因及合理性，前期收入确认是否合理？是否存在年末突击确认收入的情形；（2）补充披露2024年第一季度前五大客户信息，包括客户名称、是否关联方、是否新增、销售内容、收入确认金额、收入确认依据取得时间等，并结合2024年第一季度订单获取情况、主要客户变化情况、收入确认政策变化情况等，说明2024年第一季度收入同比大幅增长的原因，是否存在跨年度调节收入的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、结合所处行业季节特征、下游主要客户各季度业绩波动、可比公司情况、收入确认政策，说明公司收入是否存在季节性特征，本年第四季度收入情况与以前年度存在明显差异的原因及合理性，前期收入确认是否合理？是否存在年末突击确认收入的情形。

1、公司所处行业季节特征

公司产品主要用于大中型客车，大中型客车的主要应用场景是公路客运、城市公交、校车、出口车。以前年度市场的主要需求来自国内城市公交，采购周期经过财政拨款、招投标等环节，一般集中在下半年，具有较明显的季节特征。

2023年由于城市公交缩减采购计划，城市公交相关的大中型客车市场需求减少，由此导致行业的季节特征不明显。公司受此影响，与城市公交相关的CAN总线产品订单下滑，导致公司第四季度的相关营业收入减少，与以前年度的第四季度存在差异。同时2023年受价格因素影响，公司2023年第四季度营业收入低于以前年度，加剧了与以前年度的差异。

2、公司主要客户（下游客车厂）的各季度营业收入情况

（1）公司主要客户（下游客车厂）2023年各季度营业收入如下：

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
金龙汽车（股票代码600686）	374,639.52	562,319.71	471,480.27	531,545.31
中通客车（股票代码000957）	69,388.87	96,336.64	113,031.74	145,628.37
安凯客车（股票代码000868）	23,135.47	51,446.30	66,516.16	73,546.69
本公司	1,347.26	1,564.74	1,323.08	1,064.42

注1：上述上市公司数据根据其公开披露的2023年年度报告整理。

注2：公司年报披露的第四季度营业收入为801.97万元，实际应为1,064.42万元，差额262.45万元，系第四季度调整子公司在第二季度的营业收入。

（2）公司主要客户（下游客车厂）2023年各季度营业收入占比如下：

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
金龙汽车（股票代码600686）	19.31%	28.99%	24.30%	27.40%
中通客车（股票代码000957）	16.35%	22.70%	26.63%	34.32%
安凯客车（股票代码000868）	10.78%	23.97%	30.99%	34.26%
平均值	15.48%	25.22%	27.31%	31.99%
本公司	25.42%	29.53%	24.97%	20.08%

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2023年年度报告整理。

如上表所示，公司第一季度营业收入增长是受卡车模块订单增长的影响，占比高于客车厂平均值；第二季度的营业收入增长是受金龙汽车和卡车模块订单增加的影响；三季度的营业收入下滑，略低于主要客户的平均值。四季度的营业收入持续下滑，主要由于销售价格原因，部分客户根据自身降本需求，采用低价位产品，公司流失部分订单，所以公司四季度营收占比低于主要客户平均值。

3、可比公司的各季度营业收入情况

（1）可比公司2023年各季度营业收入如下：

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
松芝股份（股票代码002454）	106,913.31	124,754.73	136,276.58	107,877.18
通达电气（股票代码603390）	11,173.08	13,520.98	12,397.93	19,987.67
天迈科技（股票代码300807）	1,925.91	3,446.94	4,787.40	11,837.45
本公司	1,347.26	1,564.74	1,323.08	1,064.42

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2023年年度报告整理。

（2）可比公司2023年各季度营业收入占比如下：

公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
松芝股份（股票代码002454）	22.47%	26.22%	28.64%	22.67%
通达电气（股票代码603390）	19.57%	23.69%	21.72%	35.02%
天迈科技（股票代码300807）	8.76%	15.67%	21.76%	53.81%
平均值	16.93%	21.86%	24.04%	37.17%
本公司	25.42%	29.53%	24.97%	20.08%

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2023年年度报告整理。

如上表所示，公司的各季度营业收入的占比与可比公司略有差异，主要原因是可比公司的产品范围较广，公司的主营业务与可比公司的部分业务具有相关性。

4、公司与可比公司收入确认政策比较

公司简称	收入确认政策
威帝股份（本公司）	属于在某一时点履行的履约义务。产品销售为寄售模式的，在产品交付客户但客户未领用前，公司不确认销售收入；公司在客户领用产品并与客户确认产品领用数量及结算金额后，确认销售收入。产品销售为非寄售模式的，公司在产品交付客户后，按月定期与客户对账，公司根据客户确认的产品数量及结算金额确认销售收入。
松芝股份（股票代码002454）	公司在标配模式下销售收入确认的具体标准为： 公司库存商品运往外库时，仍作公司外库存货管理，不确认销售。外库商品发往整车厂商并经整车厂商验收合格，根据整车厂商每月所提供的已收到并检验合格的商品数量确认为销售数量，并按与客户商定的价格开具发票，确认销售收入。 公司在终端模式下，一般在客户验货后确认收入的实现。
通达电气（股票代码603390）	公司汽车零部件销售业务属于在某一时点履行的履约义务，其中，内销汽车零部件收入：在客户领用和安装下线后并取得对账单时确认销售收入；外销汽车零部件收入：货物出口装船离岸时点作为收入确认时间，根据合同、报关单、提单等资料确认收入。
天迈科技（股票代码300807）	公司销售主要分为商品销售、系统集成、软件产品及技术服务等，收入确认方法分别为： 商品销售收入：销售不需安装的产品，发货并经客户确认后确认收入；销售需安装的产品，由公司发货、负责安装调试，待客户验收合格后，确认收入。 系统集成收入：系统集成收入在项目完工取得客户签署的验收单后一次性确认收入。 软件产品：（1）属于系统集成项目组成部分的软件，随同系统集成项目确认收入。（2）属于客户单独购买的软件，于相关产品已经交付并经验收后确认收入。

注：上述上市公司数据根据其公开披露的2023年年度报告整理。

公司主要客户是在产品上线后出具结算单，公司在收到客户确认的结算单或确认单时确认收入，因此，公司的收入确认政策在各会计期间会计政策一致，未发生变更。

公司确定的收入会计政策，与可比公司收入确认会计政策不存在重大差异，符合企业会计准则的相关规定，并已在财务报表附注内披露。

5、公司对第一大客户的2022年和2023年分季度收入情况

期间	2022年		2023年	
	营业收入金额	占比	营业收入金额	占比
一季度	375.60	19.23%	374.88	20.65%
二季度	415.03	21.25%	636.15	35.05%
三季度	378.20	19.37%	461.00	25.40%
四季度	783.97	40.15%	343.00	18.90%
合计	1,952.80	100.00%	1,815.02	100.00%

如上表所示，公司对第一大客户的分季度收入占比与公司分季度收入占比趋势基本一致。

公司2023年第四季度收入与2022年度存在差异的原因：一是主要客户的采购订单减少，销售收入减少688.65万元；二是通过客车厂采购的城市公交订单减少，财政资金紧张，城市公交缩减采购计划，城市公交订单和销售额减少，经不完全统计2023年第四季度应用于城市公交的CAN总线系统比上年同期减少1788套，销售收入减少1,218.03万元；三是2023年子公司股权转让，第四季度子公司的销售收入减少145.89万元；四是卡车模块订单较上年同期减少，同时部分客户的销售计划减少或根据自身降本需求，采用低价位产品，减少了部分订单。

综上所述，受城市公交需求减少、客户需求变化以及产品价格等因素的影响，公司2023年第四季度收入与以前年度存在较大的下降，与下游主要客户以及可比公司存在差异，具有合理性。公司不存在前期收入确认不合理以及年末突击确认收入的情形。

二、补充披露2024年第一季度前五大客户信息，包括客户名称、是否关联方、是否新增、销售内容、收入确认金额、收入确认依据取得时间等，并结合2024年第一季度订单获取情况、主要客户变化情况、收入确认政策变化情况等，说明2024年第一季度收入同比大幅增长的原因，是否存在跨年度调节收入的情形。

（一）补充披露公司2024年第一季度前五大客户情况

客户名称	收入确认金额	关联方（是/否）	新增客户（是/否）	销售内容	收入确认依据取得时间
金龙汽车	603.75	否	否	总线及控制器	收到结算单，2024年第一季度
福田汽车	352.18	否	否	总线及控制器	收到结算单，2024年第一季度
厦门公交	279.20	否	否	总线类产品	收到确认单，2024年第一季度
重汽集团	179.05	否	否	总线类产品	收到结算单，2024年第一季度
智达信科	131.19	否	否	总线类产品	收到确认单，2024年第一季度
合计	1,545.38				

上表中，公司前五大客户均为大型国有企业，其销售收入占一季度总收入的75.26%，比去年同期的前五大客户增加513.26万元，2024年第一季度前五大客户中金龙汽车、福田汽车、智达信科均为2023年一季度的前五大客户。2024年一季度厦门公交的CAN总线产品增加200套，重汽集团的新能源卡车总线增加1004套。

（二）2024年第一季度收入同比大幅增长的原因

公司一季度收入同比变动情况如下：

产品分类	2024年一季度收入金额	2023年一季度收入金额	变动比例
一、总线产品	1,572.71	1,098.30	43.19%
其中：彩色液晶屏仪表	771.52	401.05	92.37%
二、控制器及其他	480.66	183.13	162.47%
其中：中央电器盒	127.91	44.08	190.20%
ECU功能控制器及其他	352.75	139.05	153.69%
三、其他	-	65.83	-100%
合计	2,053.37	1,347.26	52.41%

由上表可见，2024年一季度CAN总线产品增长主要是彩色液晶仪表订单增加了2880只，销售收入增长了370.46万元，控制器及其他增长主要是网关模块订单增加1229只，销售收入增长了84.25万元；中央电器盒用于出口车辆订单增加2016只，对应的销售额增长了81.77万元；车联网模块增加200只，销售额增加50.70万元；ECU功能控制器增长了78.75万元。

公司主要客户2024年第一季度营业收入较上年同期变动情况如下：

公司简称	2024年第一季度营业收入较上年同期变动
金龙汽车（股票代码600686）	6.22%
中通客车（股票代码000957）	84.73%
安凯客车（股票代码000868）	147.5%
平均值	79.48%
本公司	52.41%

根据上市公司已披露的2024年一季度数据整理，与公司相关的四家上市公司的营收数据如下：

由上表可见，公司的主要客户营业收入均有较大的增长。受此影响，表中四个客户2024年一季度的销售收入比去年同期增加了375.30万元。公司2024年第一季度收到的订单金额2,131.39万元。公司2024年第一季度营业收入2,053.37万元。

根据中国客车统计信息网数据显示，2024年第一季度，客车行业共销售6米以上客车22159辆，同比增长67.10%，增长原因：一方面是因为国民出行需求尤其是旅游出行需求增加，国内旅游客运等市场需求恢复，推动客车市场需求增加；另一方面受益于海外客车市场需求恢复以及海外新能源客车需求增长，出口销量实现大幅增长。2024年一季度中国客车统计信息网关注的重点20多家客车企业（含大中客企业大中客及轻客出口数量，不含传统轻客企业出口数量）累计出口11906辆，同比2023年一季度的7493辆增长58.89%，可见今年一季度客车出口呈现了较强劲发展势头。

2024年，公司通过与客户开展更广泛的合作，挖掘客户需求，在深度理解客户需求的基础上，通过产品结构、市场结构及价格的调整，凭借可靠的产品质量和优质服务增加客户黏性，销售订单增加，借助客车行业一季度出口订单增长的势头，公司在2024年一季度的应用于出口车的总线产品销售数量增加1383套，比去年同期增长103.36%。受旅游和出口需求增加的影响，公司2024年第一季度营业收入同比大幅增长，不存在跨年度调节收入。

会计师意见：

公司上述情况说明，与我们在审计公司2023年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

基于实施的审计程序，未发现2023年第四季度以及前期收入确认不合理、年末突击确认收入的情形；未发现公司2024年第一季度收入同比大幅增长不合理，跨年度调节收入的情形。

问题3、关于存货。2023年公司发生存货减值损失536.31万元，同比增长262.13%，其中库存商品减值损失400.99万元，同比增长531.75%。存货跌价准备的计提比例由2022年的6.60%大幅提升至2023年的14.19%。公司存货中原材料占比达61.92%，但对其存货跌价准备计提比例2022年、2023年分别为3.20%、4.52%，计提比例显著低于存货整体。

请公司：（1）分库龄列示各存货科目的金额及跌价计提情况，核实公司存货库龄是否出现了明显增长及是否存在长库龄存货积压的情形，并区分主要产品类别说明本期库存商品减值损失大幅增加的原因；（2）结合存货各主要类型的可变现净值及测算依据，说明公司2023年末存货跌价准备计提比例大幅增加的具体原因及合理性，对比与2022年存在的差异，说明前期是否存在计提不及时；（3）列示公司原材料的构成明细，包括具体内容、采购时间、采购价格、与在手订单的匹配性，说明原材料占存货比重较大、跌价准备计提比例远低于存货整体的具体原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、分库龄列示各存货科目的金额及跌价计提情况，核实公司存货库龄是否出现了明显增长及是否存在长库龄存货积压的情形，并区分主要产品类别说明本期库存商品减值损失大幅增加的原因。

（一）分库龄列示各存货科目的金额及跌价计提情况

截至2023年12月31日，公司各存货科目的金额、库龄及跌价计提情况列示如下：

项目	账面余额	库龄				跌价准备
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	5,756.91	670.56	1,137.16	1,310.59	2,638.59	260.05
在产品	105.25	105.25				
半成品	1,375.07	728.81	97.46	55.83	492.98	198.49
库存商品	1,693.17	379.65	717.55	61.06	534.91	860.56
发出商品	361.67	361.67				
委托加工物资	0.66	0.66				
周转材料	4.74	4.74				
合同履约成本						
合计	9,297.47	2,251.34	1,952.17	1,427.48	3,666.48	1,319.11

（二）核实公司存货库龄是否出现了明显增长及是否存在长库龄存货积压的情形，并区分主要产品类别说明本期库存商品减值损失大幅增加的原因

1、公司存货库龄变动情况

截至2023年12月31日，公司存货库龄变动情况如下：

库龄	2023年12月31日账面余额	2022年12月31日账面余额	变动金额	变动比例
1年以内	2,251.34	6,001.16	-3,749.82	-62.48%
1-2年	1,952.17	1,880.69	71.48	3.80%
2-3年	1,427.48	1,094.20	333.28	30.46%
3年以上	3,666.48	3,071.71	594.77	19.36%
合计	9,297.47	12,047.76	-2,750.29	-22.83%

如上表所示，公司1年以上的存货较上年末增加999.53万元，其中1-2年的存货较上年末增加71.48万元，2-3年的存货较上年末增加333.28万元，3年以上的存货较上年末增加594.77万元。

2、长库龄存货是否积压情况

截至2023年12月31日，公司长库龄存货明细如下：

项目	2023年12月31日账面余额	2022年12月31日账面余额	变动金额	变动比例
原材料	2,638.59	2,102.14	536.45	25.52%
半成品	492.98	455.63	37.35	8.20%
库存商品	534.91	513.29	21.62	4.21%
发出商品		0.65	-0.65	-100.00%
合计	3,666.48	3,071.71	594.77	19.36%

如上表所示，公司3年以上的存货3,666.48万元，较上年末增加594.77万元，其中原材料2,638.59万元，较上年末增加536.45万元、半成品492.98万元，较上年末增加37.35万元，库存商品534.91万元，较上年末增加21.62万元，原因如下：

（1）公司原材料主要为电子元器件，3年以上的电子元器件2,468.05万元，较上年末增加525.40万元。公司生产所使用的电