(17)对本期差旅费及业务招待费支出与上年同期进行对比分析,结合本期销售订单的变动情况分析费用增长的合理性;抽取部分差旅费及业务招待费支出凭证,检查相关费用报销是否符合公司内控

(二)核查意见
经核查。会计师认为,
第四季度收入较高主要原因系:2023年,公司在非苹果产业链领域取得的销售订单有所增加,相
关订单标的产品大多需要根据客户需求定制化开发,产品开发需要一定的研制周期,导致部分订单主要在第四季度完成交付及密收或验验供料品施从收入,公司第四季度完成交付及密收或验验中相应确认收入,公司第四季度产级大较高,与同行业公司趋势致公司第四季度收入较高具有合理性;受第四季度营业毛利增加及期间费用支出下降等综合影响,公司本期第四季度净利润较高,与同行业公司趋势一致公司第四季度净利润较高,与同行业公司总势一致公司第四季度净利润较高,与同行业公司不存在显著差异、收入输入方法、依据和时点合理,公司第四季度期间费用较低具有合理性,费用确认与归集准确,不存在跨期结转费用的情况。
三、保脊机构核查情况
(一)核查程序

(一)核查程序 保荐机构履行了以下核查程序: (1)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

內部控制的运行有效性; (2)获取公司第四季度收人成本明细表,核查公司对第四季度确认收人对应的主要客户的销售情 (3)检查第四季度确认收人对应的主要销售合同或订单、核查相关合同签订时间及金额,了解主要合同或订单的条款或条件,评价收人确认方法是否适当、收人确认时点及确认依据是否合理,收人

要合同或订单的宗家以家评户,FTDIK入明地八亿还上级三、7个人的企作。 術人金额是否准确:

(4)对于内辖收入,以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、销 倡发票 发货单或验收单等,对于出口收入,获取电子口岸信息与账面记录核对,并以抽样方式检查销 售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件; (5)对第四季度的营业收入及毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动

(6)通过公开渠道查询同行业公司各季度的收入及利润情况,与同行业公司本期各季度的收入及 引情况进行对比分析; (7)查询第四季度确认收人的主要客户的工商信息,核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属

(7)查询第四季度确认收入的主要各户的上同后息,核星奋厂可公司为证规模的企业。 是否存在关联关系; (8)访谈公司管理层及各事业部相关人员,了解公司与第四季度确认收入的主要客户及新增重要 客户的相关交易背景及具体交易过程,评价相关交易的商业合理性;获取并检查与业务交易过程包括 与客户建立业务联系。前期需求对接与开发。签署销售合同,内部生产作业流程,销售发货及客户落物 验收,销售回款情况等)相关的沟通记录及其他支持性文件,评价相关交易的真实性及收入确认时点的

恰当性:
(9)复核年审会计师的应收账款函证文件;
(10)对本期中介及咨询服务费。业务推广及宣传费等大额费用支出,获取并检查与交易相关的会计凭证。合同。相关服务验收单据或结算单据、发票、银行付款回单等文件、核实费用支出是否真实以及是否存在费用跨期或少计费用的情况,其中,对管理费用-中介及咨询服务费的检查比例为74.23%。对销售费用-业务推广及宣传费的检查比例为60.58%;
(11)实施费用截止性测试,分析主要费用项目变对情况,核实是否存在费用跨期或少计费用的情况。

(12)对本期大额费用支出对应的供应商进行工商信息核查,核实相关供应商与公司、控股股东、 董监高及近亲属是否存在关联关系,交易内容是否符合供应商的经营范围; (13)获取并检查本期大额费用支出对应的审批文件,核实相关费用支出是否经恰当审批,审批手 (14)不断。

(14)对本期差旅费及业务招待费支出与上年同期进行对比分析,结合本期销售订单的变动情况分析费用增长的合理性,抽取部分差旅费及业务招待费支出凭证,检查相关费用报销是否符合公司内控制度。 (二核查结论

经核查、保养机构认为; 第四季度收入较高主要原因系;2023年,公司在非苹果产业链领域取得的销售订单有所增加,相 关订单标的产品大多需要根据客户需求定制化开发,产品开发需要一定的研制周期,导致部分订单主 要在第四季度完成交付及签收或验收并相应确认收入;公司第四季度收入较高,与同行业公司趋势— 安;公司第四季度收入较高具有合理性、空新四季度重量业毛利增加及期间费用支出下降等资金多种。 公司本期第四季度净和消较高,与同行业公司趋势,致公司第四季度净利消较高具有合理性;公司收 入确认方法、依据和时点合理,符合新收入准则的要求,与同行业公司不存在显著差异,收入确认时点 合理,公司第四季度期间暂用较低具有合理性、费用确认与归集准确,不存在跨期结转费用的情况。 问题3关于境外收入。

公司本期境外客户和出口业务量增加,实现境外收入2,829.70万元,同比增加23.65%;毛利率59.36%,较上期增加2.48个百分点。

59.36%,较上期增加2.48个百分点。 请公司:(1)说明境外收入业务模式、主要控制性节点及对应凭证,结合本期主要销售合同和客户 情况,说明境外收入确心是否符合企业会计准则的规定;(2)说明境外客户应收账款期后收回情况,未 收回账款对应的客户及原因,销售商品,提供劳务收到的现金与收入是否匹配;(3)说明境外收入与境 外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况,包括但不限于出口退税,外管局收汇数据,中信保数据、 物流运输费用等;(4)说明年审会计师对于境外收入函证与走边情况,针对未回函或回函不符合情况, 会计师所履行的替代性程序及其有效性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。 回复。

回复:
- 公司说明
- 公司说明
(一)说明境外收入业务模式,主要控制性节点及对应凭证,结合本期主要销售合同和客户情况,说明境外收入确心是否符合企业会计准则的规定
1.公司主要破外客户收入情况
(1)2023年境外收入前五大客户情况

		2023年		2022年		2023年较2022年变动								
客户名称		收入金	定額	境タ	N收入占 比	내	女人金额	境外的		收入变动	占比变动		交易模式	
客户6		1,148	.27	- 4	0.58%		194.11	8.4	8%	954.16		32.10%		
客户1		715.:	59	2	5.29%		394.58	17.2	4%	321.00		8.05%	存在固定	它的合同条
客户13		259.	40	9	0.17%		257.17	11.2	4%	2.23		-2.07%	款,按订	单模式进行
客户14[注1]		219.	99	- 7	7.77%		320.84	14.0	2%	-100.85		-6.25%	B1	常交易
客户15		113.	46	- 4	1.01%		855.20	37.3	7%	-741.74		-33.36%		
前五大小计		2,456	.71	8	6.82%	- 2	2,021.90	88.3	5%	434.80		-1.54%		
其他境外客戶	,1	372.	99	1	3.18%		266.51	11.6	5%	106.48		1.54%		
合 计		2,829	.70	10	00.00%	- 2	2,288.41	100.	00%	541.28				
(续上表)													
客户名称	主	要交易主体	成立日	州间	注册资	本	主要销售	内容	28	产官网	Г	主营业务		合作历史
客户6		客户6	2021	年	尚未披	28	机器视觉	(7 ² 6)		豁免	为非	現模较大的国际 提供直播服		与公司合 作3年以上
客户1		客户1	1984	年	尚未披	38	自动化	没备		豁免	提任	共创新的软件定 云和安全解决		与公司合 作2年以上
客户13	3	客户13	1977	年	尚未披	W	智能仪器	模块		豁免	研》	发生产手机电脑 子产品		与公司合 作4年以上
客户14	9	客户14	2011	年	500万美	6元	智能仪器	模块		豁免	达、	发生产连接器、这 、无线充电、FPC 学和电子模块等	、天线、声	与公司合作3年以上
客户15	客	户 15 子 公司	2000	年	12810 万元	〕 美	智能仪器	模块		豁免		制造生产笔记本	x电脑	与公司合 作3年以上

2022-2023年.公司境外收入前五大客户没有发生变化.境外收入前五大客户收入合计占境外收 约比例分别为88.35%.86.82%.变动较小。其中客户6和客户1在2023年境外收入中占比较高,收

2022-2023年,公司境外收入前五大客户没有发生变化,境外收入前五大客户收入合计占境外収入的比例分别为88.35%。86.82%,变浏校小、其中客户6和客户1在2023年境外收入中占比较高,收入金额分别为1.148.27万元,715.59万元,境外收入占比分别为40.58%,25.29%。
(2)主要境外客户收入变动校大的原因
1)客户1.客户23于2017年成立,为客户1的供应商。客户23通过展会与思林杰建立联系,并将客户1的部分订单委托至思林杰开发。思林杰通过与客户23的合作,开始间接与客户1建立业务联系。2022年以前,思林杰与客户1的合作模式主要为客户23向思林杰采购自动化设备等产品再销售给客户1,合作期间,思林杰的产品及技术得到客户1的认可。自2022年8月起,思林杰陆续与客户1达成直接销售交易,2022年见林杰对客户1直接和间接销售金额合于1.054.82万元直接销售金额394.58万元,通过客户23间接销售金额660.23万元)。近年来、客户1的业务逐渐向海外拓展、其产能逐渐向东南亚、北美地区转移,其对设备供应商的海外服务能力要求较高,客户1对思林杰采购金额增加。

	销售内容	收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	iE
	嵌入式智能仪器模块、机器视觉	as:	销售发货并完成出口报	完成出口报关日	报关单
	产品、自动化生产测试设备	ы	关手续		
		主要客户签订的销售合同。			
- 3	通则》规定,公司发货并完	成报关手续时即完成产品	交付,以时点确认收	人符合双方合[司约定,收入确
ì	人方法、依据和时点合理,				
	(二)说明境外客户应	收账款期后收回情况,未以	收回账款对应的客户	"及原因,销售商	商品、提供劳务
Į	收到的现金与收入是否匹				
	1. 境外客户应收账款	期后收回情况			

1. 境外客户应收账款期后收回情况								
客户名称	2023年应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例					
客户1[注1]	468.58	468.58	100.00%					
客户15	106.99	24.82	23.20%					
Luis Technology GMBH	36.62	19.62	53.58%					
客户8[注2]	91.55	18.36	20.05%					
Meta Platforms Technologies, LLC	60.70	23.80	39.21%					
客户13	20.07	20.07	100.00%					
歌尔股份有限公司[注2]	18.54	18.46	99.57%					
客户14	8.62							
Flextronics America LLC	0.81	0.81	100.00%					
合 计	812.47	594.52	73.17%					
注1. 家自1.接由 接外亦具系由集团统二进行资金划操 天津准确长从接由 接外亦具对应的应								

注1:客户1境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨,无法准确拆分境内、境外交易对应的应收账款余额,上表列示客户1全部应收账款余额 注2:客户8. 歌尔眼抄有限公司录其与公司发生交易的下属子公司的应收账款余额 注3:期后回款金额统计截至2024年5月30日 由上表可见,域外客户期后回款情况良好。 2. 主要未收回账款对应客户及原因 客户15尚未回款的原因:客户15采用青荤背付款方式支付供应商货款,其收到下游客户交付的 款面后按照图除上侧的人司起告支付。按问款经条款区

款项后,按照同等比例向公司进行支付,故回款链条较长。 Luis Technology GMBH尚未回款的原因:根据合同约定,最终付款时间在重新设计PCB布局批准 Laus Technology UMBH 同不回感以为成员;依据古中与少是,从这个目录处于最近了最近,它的户外历色的 后的六个月内完成,就该成伙便能的市本通明。 家户8尚未回款的原因,苹果产业推商业、模式有所调整,原为苹果公司分别向各供应商直接采购。 回款比较及时,近年来平泉公司逐步转像体的资产性投资采购转给 EMS厂商(加富土康,广龙集团), 由代工厂向各级供应商采购并结算,而代工厂业务领域更为广泛,出于对业务及资金统筹管理需要,

3.境外客户销售商品、提供劳务收到的现金与收入匹配情况

(1)资金划拨凭证金额	4,241.89
(2)期初应收账款	1,453.85
(3)境外销售收入	2,829.70
(4)客户1境内销售收入[注]	733.47
(5)期末应收账款	812.47
(6)当期应回款金额(6=2+3+4-5)	4,204.55
(7)差异(7=1-6)	37.34
(8)其中汇兑损益对应收账款发生额的影响	-41.55
(9)外币回款手续费	1.06
(10)实际差异(10=7+8+9)	-3.16
(11)差异率(11=10/3)	0.11%
	生行资金划拨,无法准确拆分境内、境外交易对应的回款
上表列示的资金划拨凭证金额、期初期末应收	「账款中包含客户1境内、境外业务的金额,为保持一致口

上表列示的资金规度凭证金额,期利期未应收账款中包含客户1境内、境外业务的金额,为保持一致口径、销售收入金额应加上条户11境内销售收入 2023年,境外销售商品,提供劳务收到的现金与当期回款金额相比差异较小,主要系受应收账款 汇率,信用期限等因素变动的影响,境外客户销售商品,提供劳务收到的现金与收入相匹配。 (三)说明境外收入与境外销售相关的第三方数据的验证及匹配情况,包括但不限于出口退税,外管局收汇数据,中信保数据,物流运输费用等。 1. 出口退税与境外收入匹配情况

半世:万元:万天元		
项目	人民币	美元
(1)境外销售收入	2,829.70	
(2)无需报关的技术服务费收入金额	344.98	
(3)返利金額	1.20	
(4)出口货物收入(4=1-2-3)[注]	2,483.52	351.40
(5)免税金额		-0.065
(6)运费		-0.754
(7)销售转采购金额		-13.39
(8)未申报退税金额		-11.57
(9)免抵退税申报明细表中的收入金额(9=4+5+		325.61
6+7+8)		323.01
(10)2023年申报金额		224.48
(11)2023年收入在2024年申报的金额		101.13
(12)勾稽(12=9-10-11)		
注:出口退税金额按照美元金额	进行申报,故该出口货物收入。	金额由人民币转为美元金额进行后

续勾稽 2002年公司

	人勾楷个存在差异,出口退柷数据与境外収入相匹配。
2. 外管局收汇数据与境外收入匹配情况	
项目	2023年度
(1)实际申报的涉外收汇金额	3,489.26
(2)期初应收账款	1,453.85
(3)境外销售收入	2,829.70
(4)客户1境内销售收入[注1]	733.47
(5)期末应收账款	812.47
(6)当期应回款金额(6=2+3+4-5)	4,204.55
(7)其中汇兑损益对应收账款发生额的影响	-41.55
(8)外币回款手续费	1.06
(9)当期实际应回款金额(9=6+7+8)	4,245.05
(10)涉外收汇金额与回款金额差异(10=9-1)	755.79
(11)客户15下属子公司外销收入金额(注2)	752.75
(12)差异金額(12=10-11)	3.04

(1)境界率(13-129) 0.11%
注1:客户1境内销售收入系客户要求货物送到其国内工厂的订单的人,但支付主体为境外单位,境内销售收入原文外收汇
注2:客户15下属于公司位于上海松江出口加工区、公司对其销售收入属于需要报关的境外收入。但该地区位于中国境力,其支付的贷款属于境内收入、无需申报涉外收汇上表可见,2023年,公司收汇金额与收入金额差异率较小,主要原因系公司收入确认时点和外币

收江进度存在时间性差异。外管局收汇数据与境外收入相匹配。
3.中信保数据与境外收入匹配情况
公司没有对出口货物购买出口信用保险,主要原因如下:
(1)境外客户合作稳定
2022-2023年、公司境外收入前五大客户没有发生变化,公司与主要境外客户合作较为稳定,境外
前五大客户的成立时间,销售内容、合作历史等信息详见"问题 3(一)"之回复。
(2)境外客户资信找记良好
客户15的实验人为广达电脑。广达电脑为世界500强企业;客户和客户13亦是世界500强企业,
该等名户业务规模技术、营业收入较高。经营情况设定、资估状况较为良好。
客户14的母公司2010年于深交所主板上市,根据2023年6月26日披露的公告,联合资信评估股份有限公司确定生排客户14的母公司主体长期信用等级人为44、客户14的母公司经验管外况良好。
客户2位无法宣询到公司的相关资信数据。但该公司应收账款回款及时,截至2023年末,其对公司没有欠款、回款风险较低。
综上,公司主要境外客户资信情况较好、整体规模较大、所外地区两次经济来租业和稳定。成立即

双月八駅、回歐风险较低。 综上、公司主要境外客户资信情况较好、整体规模较大、所处地区政治经济因素相对稳定、成立时间较长、在行业的地位口碑较好、庞收账款无法回收风险较小、公司没有对出口货物购买出口信用保险具有合理性。 4. 物流运输费用与境外收入匹配情况

物流运输费用	9.63	5.29
境外收入金額	2,288.41	2,829.70
占比	0.42%	0.19%
2022-2023年度,公	·司境外业务对应的物流运输费金额	员分别为9.63万元、5.29万元,公司产品微型
化、模块化、体积小,单位	立体积价值高,因此运输费用较低。	且大部分运输费用由境外客户自行承担,
因此物流运输费用较低		
(四)说明年审会计	师对于境外收入函证与走访情况,	計对未回函或回函不符合情况,会计师所履
行的麸件性程序及甘有	tsfr4H-	

1. 对于境外收入的函证情况

理目 整章類 发遊金額 回函金額 发遊比例 回函比例
境外收入 2.829.70 2.499.44 1.324.68 88.33% 46.81%
不存在回函不符的情况。针对未回函的情况。会计则履行了以下替代码序;
(1) 获取公司海关出口明细数据 出口退税数据,与公司出口销售收入进行核对;
(2) 针对境外销售收入执行细节测试,主要核查了境外销售收入对应的销售合同,销售订单、出口报关单,提单等关键性单据,检查客户本期及期后的回款情况。
(3) 客户1通过其 Supplier Systems 向思林杰下达订单。思林杰根据订单生产产品、发货后,客户1在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点,对订单分为境内及境外订单,对送到客户1境内工厂的订单,以发验日日作为收入确认时点。会计师承报外检查相关签收单及第三方物流程据对客户1境外的订单,以出口报关日期作为收入确认时点、会计师检查了对应的出口报关单。另外,会计师亲自登录户1订单系统检查客户确认收货的记录,未见重大异常情况。
2. 对于境外收入的运过情况

2. 对于境外收入的走访情况 会计师对客户6.客户1进行了视频或电话访谈,向客户了解和确认包括工商信息、双方的合作历 史、本期销售内容及销售金额较大的原因等,占当期境外销售收入的比例为65.87%。 二、年审会计师核查情况

部控制的运行有效性; (2) 获取并检查公司收入明细表,对境外收入及毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波

肝盒射波初原因; (3) 对本期主要境外客户实施路证及访谈程序,详见"问题3(四)之回复"; (4) 对境外收入进行细节测试,获取并检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、出 关单、提单及客户验收单等,核查销售真实性; (5)实施截止测试,检查收入是否在恰当期间确认。

定性質, 会计师认为: 境外收人确认符合企业会计准则的规定;境外客户应收账款期后回款情况良好,未收回账款原因 具有合理性,销售商品,提供劳务收到的现金与收入相匹配;境外收入与境外销售相关的第三方数据 (包括出口退税,外管局收汇数据,物流运输费用州匹配。 会计师注主要境外客户实施了运证与访谈程序。针对未回函情况,执行了替代性程序,会计师已 针对境外收入实施恰当的审计程序,获取的审计证据充分、有效。 三、保存机构核金情况 (一)核查超终

三、保养机构核查情况 (一)核查程序 保养机构履行了以下核查程序: (1)了解与败人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 内部控制的运行有效性; (2)获取并检查公司收入明细表,对境外收入及毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常

关内部溶制的运行有效性:
(2)获取并检查公司收入明细表,对境外收入及毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动原因;
(3)复核了年审会计师对本期主要境外客户实施函证情况;
(4)对境外收入进行细节测试,获取并检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、出口报关单、提单及客户验收单等,核查销售真实性;
(3)实施此测试,检查限人是否在恰当期间确认。
(二)核查意见
经核查、保养机构认为;
域外收入确认符合企业会计准则的规定;境外客户应收账款期后回款情况良好,未收回账款原因具有合理性。销售商品、器供劳务收到的现金与收入相匹配;境外收入与境外销售相关的第三方数据(包括出口退税,外管局收汇数据,物流运输费用相匹配。
年审会计师处计对境外收入实施恰当的时间相影,获取的审计证据充分,有效。问题4 关于应收账款全额2.54 亿元,占营收收入时记的表分,有效。问题4 关于应收账款全额2.54 亿元,占营收收入比例达151.19%。其中,账龄一年以上应收账款会额1.36 亿元,占比53.54%;应收账款第一大欠款方期未会都约2.00 亿元,占比78.74%,较上期末均1.040 亿元。公司期末在收账款全额2.54 亿元,后营收收入比例达151.19%。其中,账龄一年以上应收账款会额2.54 亿元,应证帐款分解为第一次个款方期未会额为2.00 亿元,占比78.74%,较上期末均1.040 亿元。公司期末应收账款全额2.54 亿元,后营收收入比例达151.19%。其中,账龄一年以上应收账款会额1.36 亿元,后时间,2004年11月11日到期,后者原定到期日为2023年11月17日。此外、公司期末应付帐款426.53 万元。金额较少。请公司;(1)则示应收账款回款是否存在风险、环张信备计是是否充分及与该欠款方的其他供公款方次款金额账的第一次公司资格行保进款证明的原因及合理性(2)核实动收账就用来会额在6300万元以上的其他欠款方、欠款金额账龄情况、明识应则原因是否验证,这明环帐计据是否含分,有效,在额往仍是多额回览以及实施的特代图。获取的审计证据是否充分,有效,如于验付产品对应的应收应付支付情况、说明公司存在大额应收款项末回款的情况下,应付款项余额较小的原因及合理性、公司对产业推上下游的议价能力是否较强及原因,并充分提示风险。请年审会计师对以上问题核选并按全对明确意见。

核查并及农种细思见。 回复: 一、公司说明 (一)列示应收账款第一大欠款方最近两年实际回款金额、时间、对应款项账龄、结合第一大欠款 方经营情况,说明应收账款回款是否存在风险。法账准备计提是否充分及与该欠款方的其他供应商是 各存在重大差异,并说明农业银行保理款城期的原因及合理性 1. 应收账款第一大欠款方最近两年实际回款金额。时间、对应款项账龄 (1) 2022-2023年,公司应收账款第一大欠款方运案利的含税销售收入、应收账款余额及当期回款

	2023年度	2022年度		
1. 应收账款期初余额				
2. 本期含税收人				
3.本期回款金額注]				
	20,026.99	16,031.71		
字化应收账款债权凭证	13,421.28	1,000.00		
的应收账款余额(6=4-5)	6,605.71	15,031.71		
		应收账款保理款、数		
K 回款时间	回款金额	对应款项账龄		
東戸鉄正確比の地能が約	nith			
		2021年货款		
		2021年贡献		
		2021年贡献		
		2021年货款		
	2,653.82	2021年货款		
	106.90	2021年货款		
1 2022年11月	1,000.00	2021年货款		
2022年11月	14.20	2021年货款		
2022年11月	70.17	2021年货款		
2022年12月	40.00	2021年货款		
2023年1月	1,000.00	2021年货款 880.41万元 2022年货款 119.59万元		
2023年2月	40.77	2021年货款40.00万元 2022年货款0.77万元		
2023年3月	37,50	2021年货款		
2023年4月	40,00	2021年货款		
		2021年货款		
		2021年货款		
	42.24	2021年货款		
		2022年货款		
		2021年货款		
4047 T 14 /3		2021 T- JUSA		
or actions of a property and a second contract of the contract				
2023年3月	11,500.00	2022年货款		
1 2023年11月	1,000.00	2022 年货款 850.57 万元 2023 年货款 149.43 万元		
2023年12月	921.28	2023年货款		
1 14/3		2020 1 0490		
	13,421,28			
	文账款金额,不包含: 近两年实际回款情况 回款时间 不已修上酬人应收账款的 2002年2年月 2002年3月 2002年4月 2002年5月 2002年7月 2002年7月 2002年7月 2002年7月 2002年7月 2002年7月 2002年11月 2002年11月 2002年11月 2002年11月 2003年1月 2003年2月 2003年3月 2003年11月 2003年11月 2003年11月 2003年3月 2003年3月	16,031,71		

度」 「禁上、2022-2023年,公司应收账款第一大欠款方运泰利除应收账款保理款和数字化应收账款债 凭证后的应收账款余额中一年以上账龄金额分别为0.00万元、425.87万元,实际不存在账龄较长情 祝。

公司的应收账款保理业务合同尽管名为无追索权保理,但不能完全排除被追索的可能性,公司出

于諸慎性考虑、对保理业务对应的应收帐款未终止确认、符合会计准则的规定。
(3)2021 年发生应收账款床投业务价原因及合理性
根据长园集团2023 年第三次临时股东大会决议公告披露的《关于开展保理融资业务并提供担保的议案》,基于其公司业务发展需要,长园集团向横琴金投申请增加保理额度不超过公元。累计申请保理额度不超过公元合合亿元,该合计额度用于民园集团子公司包括运案判开展应收应付帐款保理业务。由长园集团提供担保。长园集团开展保理融资业务是为了其子公司日常经营的有序开展、符合其业及股路发展规划。
2023 年、這秦邦通过保理方式向公司支付的贷款合计为12,500,00万元,上述款项均为已超过合自约定信用期的款项。由于运奉利对公司的帐人式智能仪器模块需求量较大、为维系与公司的长期业务关系、保证公司充足及时地为其供货、基于长园集团资金结算安排方式、运秦利通过保理海流发表,在民理机构向公司支付了贷款。相关的保理融资资用由运秦利承担。
2.结合第一大欠款方经营情况、说明成收帐款回款是否存在风险,不账准备计提是否充分及与该欠款方的其他供应商是否存在重大差异

式,由保理机构向公司支付了資款。相关的保理融资贸用田巫泰利东坦。 2.结合第一大欠款方经营情况,说明应收账款回款是否存在风险,坏账准备计提是否充分及与该 欠款方的其他供应商是否存在重大差异 (1)根据长园集团公开披露的数据,长园集团及运泰利最近两年及2024年第一季度主要财务指标

(续上表

201333.18 175.884.72
2024年—季度数据未披露
11.最近两年、长园集团、运泰利总体资产规模、收入规模呈现增长趋势,财务状况良好、恒收不造成重大不利影响。
长园集团及运泰利的年报或其他公开披露文件未披露其供应商名称信息,无法获取、运泰利的其他优成商的好账准备计报情况。

对公司应收账款回收不造成重大不利影响。
(2) 2023 年长国集团及运泰利的年报或其他公开披露文件未披露其供应商名称信息,无法获取、比较长园煤团及运泰和的许其他供应商的水课准备计提情况。
(3) 运泰利回勤按数慢原因,期后回款情况
近年来运泰利回勤按数慢原因,期后回款情况
近年来运泰利回勤按数慢原因,期后回款情况
均常之遗,产生异心维商业模式有所调整,原为苹果公司分别向各性应商直接买购。回款比较及时,近年来苹果公司逐步排整体的资产性投资采购转给 EMS厂商的富士康广选集团),由代土厂向各级地应商采购并结算。而代丁业务领域更为广泛、出于产业务及资金统筹管理需要。层层结算、周期有所延迟。2) 长园集团其付款计划需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。由集团内部统一规划资金、统一安排铁运商货款结算。回款时间有延长。
2024年公司期后设到运参利则会回款金额为203.64万元,则除期后到期终止确认的应收账款保理和通链票据截至2024年5月30日。公司对运泰利的2023年末应收帐款余额为6.402.07万元。
每年6年6年6年6年6年6月30日。公司对运泰利的2023年末应收帐款余额为6.402.07万元。每年6年6年6年6年6月30日。公司对运泰利的2023年末应收帐款余额为6.402.07万元。每年6年6年6年6年6年6日,运参科价值大风良好,则后能经回款(信用或财务状况长出现水桶器化、发

综上所述、长园集团、运秦利资信状况良好,期后陆续回款、信用或财务状况未出现大幅恶化、发生环胀风险较小。公司已按照环账准备政策、对该客户充分计提环账准备。 3. 农业银行保理款不存在延期情况

2022年末、2023年末,公司未终止确认应收账款的农业银行保理款的具体情况如下:									
(1) 2022									
应收账款对应 欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余 額	保理产生的贴现折让或 财务费用	是否履行审议 程序	保理业务追 索权安排			
运泰利	中国农业银行股 份有限公司	2022.11.24- 2023.11.17		根据保理协议约定,公司 不承担贴现折让或财务 费用		无追索权保 理			
小 计			1,000.00						
(2) 2023 2	手末								
应收账款对应 欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余 額	保理产生的贴现折让或 财务费用	是否履行审议程 序	保理业务追 索权安排			
运泰利	中国农业银行股 份有限公司	2023.11.17- 2024.11.11	1,000.00	根据保理协议约定,公司不承担贴现折让或财 务费用	经管理层审批	无追索权保 理			
小 计			1,000.00						
运泰利分	别于2022年	11月、2023年11	月通过农业银行	行保理方式各向公司	司支付了1,00	0.00万元货			
% 2022 202	2022 2022年八司共制版列本业组会促进教2 000 00 下三 本业组会促进人民对地口八里大								

款,2022-2023年公司共计收到农业银行保理款2,000.00万元,农业银行保理合同到期日分别为2023年11月17日、2024年11月11日,第一笔已于2023年11月到期并终止确认,农业银行保理款不存在延 。 1)核实应收账款期末余额在300万元以上的其他欠款方、欠款金额账龄情况、期后收回情况,说 明坏账准备计提是否充分,如主要欠款方账龄在1年以上,进一步核实说明账龄较长的原因、是否逾期、逾期金额、坏账计提金额、应收账款回收是否存在障碍

1.2023年末应收账款总体账龄情况:

收账款余额 金单),公司的应收账款保理业务为无追索权保理,但不能完全排除被追索的可能性,公司出于谨慎性 考虑,对保理融资对应的应收账款未终止确认。剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后

z收账款余额和实际账龄情况见上表。 2. 应收账款期末余额在 300 万元以上的欠款方明细情况如下 6.179.84 360.35 65.51 38.72 62.29

10,690.00

11.801.06

款余額

744.22

366.84

(续上表)						
客户名称	是否逾期	逾期应收账	逾期应收账款	期后回款金额	期后回款比	逾期应收账款期后
	AE 口 AE 291	款余额	余额占比	991/L11E189A38Z49R	例	回款比例
朱海市运泰利自动化设备有限公司	是	4,599.17	69.62%	203.64	3.08%	4.43%
客户7	是	729.41	81.73%	8.88	0.99%	1.22%
客户2	是	185.04	33.79%	547.59	100.00%	100.00%
客户8	是	279.38	56.88%	137.47	27.99%	49.21%
客户1	否			468.58	100.00%	
客户4	是	161.13	44.62%	10.00	2.77%	6.21%
合 计		5,954.13	63.57%	1,376.16	14.69%	23.11%
注1:运泰利、客户7、客户2	、客户8、2	客户1均包	括各自子公	司;期后回款	统计至202	4年5月30日
注2: 运泰利期末余额剔除	全了未终」	上确认的应	7收账款保理	里款 12,500.0	0万元、迪钦	连票据 921.28 万
客户7剔除了136.00万元金	单					
3. 其他主要欠款方账龄在	1年以上的	的原因、坏	账准备计提!	是否充分、应	收账款回收	是否存在障碍
(1) 其他主要欠款方账龄在	1年以上	、回款较缓	慢的原因			
近年来苹果产业链客户回	款有所延	缓,主要原	因系:1) 苹!	果产业链商。	业模式有所	调整,由代工厂
各级供应商采购并结算,而付	、工厂业务	领域更为	广泛,出于对	业务及资金	统筹管理常	需要,层层结算,
期有所延迟;2)客户7:一方门	面受其终的	常客户商业	L模式调整 H	响,另一方	面其非苹果	业务拓展(新能

周期有所能改:2) 8-77. 万面安共终端各户间业模人调整影响,另一刀回共干半条业为ranetonine 添业务等)。该类型业务回敲比苹果业务效差,整体上影响了其资金状况,导致回散新期有所能定;多 户8隶属富士康集团,业务规模较大,供应商种类数量多,需要根据集团整体资金情况制定付款计划,

或内别权人。 安户4同款较幅的原因,安户4产品属于创新性产品, 在终端目前多数外理试占状态, 验收及同款。 周期卡

注 1: 客户7数据未披露 2023 年度数据、上表数据系 2023 年中期财务数据、来源干深圳证券交易

注2:客户8系2023年度财务数据,来源于新浪财经网站

(续上表)

王安欠款方绘宫状况良好,信用蚁财务状况良好、木出塊大幅恶化。							
4. 公司坏账计提政策的合理性							
账 龄	应收账款历史损失率	应收账款坏账计提比例(预期信用损失率)					
1年以内	0.95%	5.00%					
1-2年	3.36%	10.00%					
2-3年	0.00%	30.00%					
3年以上	3年以上 0.00% 100.00%						
公司基于三年平均迁徙率计算得出应收账款历史损失率,账龄1年以内、1-2年、2年以上的应收							
除款历中捐生率4	冷别为0.95% 3.36%及0.00%。公司	4历中损失率的基础上老虎前瞻性影响计算到					

账款历史损失率分别为0.95%、3.36%及0.00%。公司在历史预定期信用损失率,公司的坏账计提比例合理,已计提充分坏账准备。 5. 与可比公司坏账准备计提比例比较情况

燕麦科技、博杰股份及精测电子同属苹果产业链上的企业,回款均受苹果回款效率的影响。公司									
;上述可比公司应收账款坏账准备对比情况如下:									
可比公司	应收账款余额	坏账准备余额	坏账计提比例						
燕麦科技	19,202.75	992.94	5.17%						
博杰股份	37,406.05	3,271.41	8.75%						
精測电子	162,219.11	11,971.13	7.38%						
可比公司应收账款坏账计提比例 平均值			7.42%						
思林杰	25,358.34	2,020.86	7.97%						
注 DLL数据求资工同类业司以公司2002年年度提出									

注:以上数据来源于同行业可比公司2023年年度报告 2023年末,公司应收账款环账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异,坏账准备计提比

注:上述回路数据统订帐主。2024年4月25日 (3) 回题不符情况 (3) 回题不符情况 2023年度财务报表审计过程中,会计师选取46家客户执行函证程序,其中8家客户回函不符,回 8异金额合计556.44万元,占2023年末应收账款余额比例为2.19%。该回函差异金额剔除了期末未 期的应收账款保理金额、金单。会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表,调整

期的应收账款保理金额、金单。会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表、调整 函证金额可确认: (4)针对未回函客户,具体执行的替代程序、检查与应收账款确认相关的支持性文件,包括销售合 ,销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等,检查客户本期及期后的回款情况。经检 .应收账款账证金额可确认; 3. 对上述主要应收款客户进行实地访谈,了解主要客户的经营状况,是否与公司存在背后协议, 取主要客户与公司的合作情况及交易订单数据,核实应收账款的真实性;2023年对客户实地走访比 为87.46%,视频或电话访谈比例为2.07%,合计访谈比例89.53%; 4. 核查与客户签订的销售合同,了解销售结算模式及信用政策,核查上述客户期末应收账款逾期 纪等;

情况等;
5. 查询上述客户的工商信息、定期报告等公开披露信息,了解客户的经营情况及资信状况,分析应收账款是否存在不可收回风险;
6. 获取公司的应收账款账龄及坏账准备计提明细表,复核应收款项账龄划分、坏账准备计提是否准确;对比同行业公司应收账款账准备计提情况,是否存在差异。
7. 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销情况,评价管理层过往预测的准确。

8. 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据,评价管理层是否恰当识别 应收账款的信用风险特征; 9. 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款,评价管理层按信用风险特征划分组合的合

9、对于以组合为基础计重定则目开切失力应仅账款、评户管理经按信用风险存在划方组合的合理性,根据有套效信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计,评价管理层编制的应收账 款账龄与违约损失率对照表的合理性;测试管理层使用数据(包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等)的准确性和完整性以及对环账准备的计算是否准确;
10. 检查应吸账款的期后回款情况、评价管理层计捷应收账款坏账准备的合理性。综上,会计师已对应收账款实施恰当的审计程序、表现的审计证据充分,有效。(四)列示交付产品对应的应收应付支付情况、说明公司存在大规应收款项表回款的情况下,应付款项余额较小的原因及合理性,公司对产业维上下游的议价能力是否较弱及原因,并充分提示风险。1公司会社会是对定的应收应付支付据以

1. 公司交付产品对应的应收应付支付情况 (1) 交付产品对应的销售收款现金流、购买材料现金流 項目 2023年末 销售商品、提供劳务收到的现金注 28,560.75 购买商品 基份更确支付的现金 6,015.19 注:销售商品、提供劳务收到的现金包含通过应收账款保理方式的回款

影响公司的回歌时间。 2)客户在多个领域拓展业务,需要统筹资金安排。 公司主要直接客户包括运泰利,精实测控等检测设备供应商,上述企业均在多个领域开展业务。 以公司的直接客户运泰利为例,根据运泰利的母公司长园集团2023年年报显示,长园集团智能装备业 参包括测试设备及自动代设备两大类,日霞盖消费电子,新能震汽车,医疗等行业,其下属子公司来 利作为智能装备及解决方案供应商,主要提供检测设备,自动化组装设备,与消费类电子知名企业建 作伙伴关系。故云秦利的资金情况会受到来自不同行业的多个客户的影响,向供应商的

3) 公司部分客户隶属集团层面的单一业务板块,其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的 资金需求。

公司直接客户中如运泰利,精实测控自身为集团公司的某一业务板块,其付款计划还需要考虑集团层面各业务板块的资金需求。以运泰利为例,运泰利为上市公司长园集团的全资子公司。根据长园集团的2023年年报显示。2023年长园集团管理层和全体员工继续落实工业和电力系统智能化数字化、加快拓展新能源业务,主营业务主要包括智能电网设备与能颜互联网技术服务,消费类电子智能设备以及雕骸铁锂产品。2023年,长园集团共实现营业收入84.86亿元,其中运泰利实现收入24.73亿元,占比为29.15%。该类企业在资金调配时往往以集团为口径进行统筹管理,并非与下游直接客户的四数一。2025年

回款——对应。 公司与苹果公司间付款链条较长、下游客户业多多样以及部分客户受集团内部资金协调等多种因素影响。2022—2023 年公司主要成成款客户回款有所征缓。 综上、2023年、公司所处的行业地位、公司对主要客户的销售定价政策及毛利率情况、信用政策均 综生重大变化、公司对产业链下游客户的议价能力未发生重大变化、不存在对产业链下游客户的议 依绝十九6%的结块。

8.7 公司不存在对产业链上游供应商的议价能力较弱的情况 (1)公司2023年主要材料供应商情况

供应商名称	本期采购金 額	土安业券化制	法定代表 人/主要负 责人	注册资本	董监高	股东	成立日期
深圳市拓新科技有限 公司	1,327.87	电子产品及周边产品的 技术开发与购销及其它 国内贸易	陈丽萍	500万人民币	陈丽萍、邓鋆	陈丽萍(实控 人)、邓鋆	2011/10/24
深圳市鼎承进出口有 限公司	431.59	电子产品及其它国内商 业	孙晓明	3000 万人民 币	孙晓明、孙燕 娜	孙晓明(实控 人)、孙燕娜	2005/1/31
万利隆电子(广东)有 限公司	227.30	电子产品批发、电子元器 件批发	蒙汉华	1000 万人民 币	蒙汉华、吕琼 玉	NEXHLD LIMITED(实 控人)	2018/1/3
深圳市徳隆供应链有 限公司	217.93	电子元器件批发;集成电 路销售;集成电路设计; 集成电路芯片及产品销 售	胡来军	500万人民币	胡来军、韩锋	胡来军、韩锋	2013/3/29
北京德邦威视科技有 限公司	151.37	技术开发、技术转让、技 术咨询、技术服务	张洪泉	1000 万人民 币	张洪泉、赵清 利、胡日查	张洪泉(实控 人)、赵清利	2009/7/29
深圳市旭威科技发展 有限公司	145.50	电子产品及周边设备的 技术开发、销售及其它国 内商业	黄青洪	1320 万人民 币	黄青洪、贺龙 胜	黄青洪(实控 人)、刘成贵	2007/7/6
深圳市杰立讯科技有 限公司	129.49	电子产品、电子设备的研 发及销售	赵立	50万人民币	赵立、员爱洁	赵 立(实 控 人)、员爱洁	2021/3/18
^一 州禾稻精密机械制 造有限公司	126.07	通用和专用仪器仪表的 元件、器件制造	郭咸付	50万人民币	郭咸付、段兰 英	郭咸付(实控 人)、姚伟良、 段兰英	2019/4/12
架圳市玉卓光电子器 件有限公司	101.66	光电组件、电子原器件生 产	杨冰玉	500万人民币	杨冰玉、梁盛	杨冰玉(实控 人)、梁盛、郭 盼	2016/3/23
艾睿(中国)电子贸易 有限公司深圳分公司	94.92	电子零件产品的批发	郑宏文	未披露	郑宏文	艾睿电子(香 港)有限公司	2017/7/31
上表可见,上述供应商和公司, 定股股东、董监高及近亲属不存在关联关系。 上表中仅北京德邦 货积村技有限公司为2023年新增供应商, 我们已取得本期新增重要供应商出具的关联关系声明及确 1函, 其与思林杰不存在关联关系。							

放路,其与思林杰不存在关联关系。
(2)公司原材料的采购模式。
(2)公司原材料的采购模式。
(2)公司原材料的采购模式。
公司根据销售订单安排采购、采购的原材料主要包括标准件和非标准件。
公司原材料采购主要分为备货采购和现货采购。1)备货采购、公司2017年11月成为苹果的合格供应商。2018年7份能入式智能仪器模块产品在苹果产业链批量应用、客户订单具有多批次、短交期、分布不均的特点。公司主要对部分单位价值量相取较高市场市运营不甚充足、采购周期较长的芯片类原材料(如FPCA芯片、数据采集芯片、放大器和比较器芯片等)进行备货采购、以期获取批量采购的价格优势。降低生产成本。2)现货采购、公司现货采购主要分为以下几种情形、第一、对于连接器、电客电阻、分立半导体器件及部分芯片等市场供应无足、单位价值量较限的原材料、公司一般通过现货予以采购、第二、基丁客户临时性的下单需求、公司会对相应原材料在现货市场进行采购;第三、在公司对某种型号的芯片备货不足的情形下、公司会相应应原材料在现货市场进行采购;第三、在公司对某种型号的芯片备货不足的情形下、公司会相应在现货市场进行采购予以适当补充。
(3)供应商付款致策
公司采购的原材料种类及数量众多、每一类均有多个细分类别、不同类别原材料由于制造工艺、用途等不同又可分为多个规格型号。以芯片为例、公司每年采购芯片的种类多达几百种,且每年采购的产品品类差异很大。

的产品品类差异很大。 公司通常会综合考虑采购材料类型、采购周期紧急程度与供应商协商付款周期、公司与供应商合同约定信用期一般为月结15-30天,部分定制件或临时采购现货采用预付或现付结算、因此、公司应付账款余额较小。2023年与2022年相比、主要供应商的信用政策未发生重大变化。 公司对供应商的付款政策系受公司产品销售及交付特点、采购、生产模式综合影响确定,公司对产业链上游供应商的议价能力未发生重大变化。 第上所述、公司不存在对产业链上下游的议价能力较弱的情况。 二、年审会计师核查情况 (一)核查程序

(一)核食柜F (1) 应收账款主要核查程序详见"问题4(三)"之回复; (2) 获取公司银行对账单、银行日记账、取得并复核运泰利2022-2023年实际回款情况统计表; (3) 查阅公司的《保理服务合同》,分析保理合同的主要条款,并结合企业会计准则分析相关会计处 // 2014/4

合理性: (4) 查阅运泰利母公司长园集团的定期报告以及2023年《关于开展保理融资业务并提供担保的议 的公告,对运泰利进行实地访谈,了解和分析运泰利采用保理回款的情况; (5)对应收账款保理业务实施函证程序,向保理机构函证保理合同主要条款、保理金额、到期日等

(3) 对应权规则以来建立为头融路加生时,问不建的内的加大建立的主要录象、环建金额、判别口号信息。随证基单相符:
(6) 检查保理业务的目标应收账款债权对应的销售交易支持性文件,包括销售合同行单、银行回单、记账告证、发票、出库单、发货 法输记录等。
(二) 核查意见
经核查。会计师认为:
运季利的更其母公司长园集团生产经营情况良好,应收账款无法收回的风险较小、2023年长园集团及运季利的年报或其他公开披露文件未披露其供应商名称信息,无法获取,比较长园集团及运季利的其他供应商的环账准备计提情况,农业银行保理款不存在延期。其他主要欠款方资合状况良好,期后陆续回款或协商确定回款计划,信用或财务状况未出现大幅恶化、发生环账风险较小、应收账款回款不存在障碍。公司已按照环账准备政策、对运零利及其他主要欠款方充分计提环账准备;会计师已对应收账款实施恰当的审计招度方。我就会2023年,公司所处的行业地位未发生重大变化、公司不存在对产业维上下游的议价能力较弱的情况。
三、保养机构核查情况
(一) 核查程序

二、保存仍例验证同印 (一)核查程序 保荐机构履行了以下核查程序: (1)了解与应收账款核算。应收账款减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)复核年审会计师对2022年末重要应收账款客户实施函证的相关文件; (3)核查与客户签订的销售合同,了解销售结算模式及信用政策,核查上述客户期末应收账款逾

(3) / 核實 马各广 经 以 以 时 日 日 中 , , , 如 时 日 日 中 , , 如 时 日 中 , , 如 的 时 日 中 , , 时 信 记 等。 第 (4) 查 询 上 述 客 户 的 工 商 信 息,定 期 报 告 等 公 开 披露 信 息,了 解 客 户 的 经 营 情 况 及 资 信 状 况 , 分 析 应 收 账 款 是 否 存 在 不 可 收 回 风 险 ;

(5)获取公司的应收账款账龄及坏账准备计提明细表,复核应收款项账龄划分、坏账准备计提是否准确,对比同行业公司应收账款环账准备计提情况、是否存在差异;
(6)检查应收账款的期后回读情况,评价管理是计提应收账款坏账准备的合理性;
(7)获取公司银行对账单、银行日记账,取得并复核运奉利2022-2023 年实际回款情况统计表;
(8)查阅公司的《保理服务台间》,分析保理合同的主要条款,并结合企业会计准则分析相关会计处理的合理性;
(9)查阅运奉利母公司长园集团的它期报告以及2023年《关于开展保理融资业务并提供担保的议案的公告,对运奉利进行实地访谈。了解和分析运参利采用保理回款的情况;
(10)复核会计师对应收账款保理业务实施的函证程序;
(11)检查定理业务的目标应收账款债权对应的销售交易支持性文件,包括销售合同/订单、银行回单、记账凭证、发票、出库单、发货单、运输记录等。
(二)核查定理业务的目标应收账款债权对应的销售交易支持性文件,包括销售合同/订单、银行回单、记帐凭证、发票、出库单、发货单、运输记录等。
(11)检查定理业务的目标应收账款债权对应的销售交易支持性文件,包括销售合同/订单、银行回单、记帐还重发理、出库单、发货单、运输记录等。
(2)核查定现金标准分词长远集处方式分别,是他主要欠款方资信状况良好,期后按全国款政争商确定国的计划。信用成份多状况,应收账款已款不存在证期。其他主要欠款方资信状况良好,期后接回勘款政协商确定回款计划。信用成份多状况,应收账款回款不存在障碍。公司已按照收取准备资策,对运参利及其他主要欠款方充分计提环账准备、年审会计师已对应收账款实施恰当的审计程序,获取的审计证据充分,有效、2023年、公司所处的行业地位未发生重大变化、公司不存在对产业维上下资的以价能力较弱的情况。
问题5 关于存货

公司期末存货账面余额5.807.02 力元,存货款价准备574.75 力元。其中主要为原材料,账面余额4,003.33 万元,存货款价准备196.73 万元,与产、成品匹兑系。说明原材料库存较高的原因及合理性。 请公司:(1)结合原材料库龄。原材料与水品巴克关系,说明原材料库存较高的原因及合理性。 原材料款价准备计提是否充分;(2)结合业绩下滑和在手订单情况,说明除原材料以外存货款价准备 计提是否充分;(3)说明存货盘点程序及盘点结果,包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等,说明是否 存在帐头差异及处理结果。请年审会计师讨以上问题核查并发表明确意见,并结合监盘程序,监盘比 例及监盘结果,说明获取审计证据的充分性和有效性。

一、公司规则 (一)结合原材料库龄、原材料与产成品匹配关系,说明原材料库存较高的原因及合理性,原材料 跌价准备计提是否充分

1. 2023年末、2022年末,公司原材料库龄情况								
项目	2023-12-31		2022-12-31		同比上期变动比例			
,	金額	占比	金額	占比	金额变动	占比变动		
1年以内	2,115.54	52.84%	3,022.62	80.58%	-30.01%	-27.74%		
1年以上	1,887.78	47.16%	728.68	19.42%	159.07%	27.74%		
合 计	4,003.33	100.00%	3,751.30	100.00%	6.72%			
公司原材料分为标准件和非标准件,主要包含电子原材料、五金类原材料、包材类、辅料类等,大								
						2020年以来,由于电		
						年末,公司原材料库		
				库龄1年以上	原材料余额占	比较高。公司1年以		
上库龄原材料	料按标准件和非	标准件分类明	细如下:					

 2023-12-31
 2022-12-31

 金額
 占比
 金額
 占比

 1,691.05
 89.58%
 486.60
 66.789
 占比 金額变动 占比变动 66.78% 247.52% 22.80% 龄超过一年且本期使用的构 件 岸龄超过一年且本期未使用的 24.04% -52.43% 4.41% 175.19 83.33 -19.63% 6.01% 66.89 9.18% 69.54% 100.00% 728.68 100.00% 159.07% 159.04 日本中小石本中小大二本华工大二、车接器、电容电阻、分立学 2023年原材料中库龄招 上 上 早 休 男 件 第

一年的手枪的胜计合计自己为1042%。自己权低。 2. 原材料与产成品匹配关系 公司是一家专注于工业自动化检测领域的高新技术企业,主要从事嵌入式智能仪器模块和机器 视觉等产品的设计,研发,生产及销售。公司生产上述产品主要采购的原材料包括芯片、摄像头模组、 PCB 板,连接器,电客电阻等。

	項 目		2023/12/31 2023 年度	
	1	原材料①	3.751.30	
		在产品②	255.31	
		半成品3	818.77	
期初存货余额		库存商品④	331.74	
3915/14-1013/488		发出商品(5)	155.96	
	96		77.99	
		(1)+(2)+(3)+(4)+(5)+(6)		
			5,391.07	
-t-throws unfo		库存商品采购总额⑦	5,037.34	
本期采购		加工费及运输费®	111.91	
	/	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	5,149.25	
		原材料(0)	4,003.33	
		在产品?	463.96	
		半成品?	708.50	
期末存货余额	库存商品?		576.34	
	发出商品?		42.93	
		終托加工物资?	11.96	
		-?=(0+?+?+?+?+?	5,807.02	
	本期投入的直接人工:		956.56	
	本期投入的制造费用:		1,453.29	
	制造费用-物料消耗?		104.40	
本期	財人总计?=⑥+⑨−?+:	?+?-?	7,038.75	
	主营业务成本?		6,559.93	
	其他业务成本?		48.96	
	ft	F发费用领料?	196.36	
非生产领用	销售费用领料?		46.62	
4F3E) - 880H3	其他领用?		0.02	
	小计?=?+?+?		243.01	
	跌价转销?		186.85	
本期	7,038.75			
	差异 eg \o\ac(○,29)=?-	?		
如上表所示,2023年]原材料金额之间具有 3.2023年末,公司原材	勾稽关系,原材彩	的采购、领用和留存金额	营业务成本的原材料金额、其 项具有匹配性。	
3. 2023 年末,公司原作 项目	2023-12-31	2022-12-31	間比 上期本分配	

例 跌价准备 变动

公司按照跌价准备计						
准件原材料全额计提跌的	准备,2023年	末,公司原材:	料存货跌价	准备 196.7	3万元,存货跌	价准备计提
比例为4.91%。公司1年1	以上库龄原材料	按标准件和	非标准件分	类计提存1	5跌价准备明 组	助下:
	2023-1	2-31			同比上期变	
项目	存货账面余额	存货跌价准备	存货账面余额	存货跌价准 备	存货账面余额变动	存货跌价准备 变动
库龄超过一年且本期使用的标 准件	1,691.05		486.60		247.52%	
库龄超过一年且本期未使用的 标准件	83.33	83.33	175.19	175.19	-52.43%	-52.43%
库龄超过一年的非标准件	113.40	113.40	66.89	66.89	69.54%	69.54%
合 计	1,887.78	196.73	728.68	242.08	159.07%	-18.73%
库齡超过一年且本期 跌价政策,需要经过加工。 估计将要发生的成本、估 库齡超过一年且本期使用 取款的投资率和销售费用率 1	的存货,在正常 计的销售费用 l的标准件测算	生产经营过程 和相关税费后 存货跌价准备	量中以所生产 的金额确定 ,由于公司	空的产成占 2其可变现 2023年销	品的估计售价减]净值。公司按 售毛利率约为	存货类别对60%,减去阶

加稅费率和销售费用率10.43%,经测算,存货可变现净值远高于存货账面价值,因此不需要计提存货跌价准备。
公司的标准件是芯片、PCB 板等,这类原材料市场价格较为稳定,即使未来如果出现因没有销售订单部分原材料不适用的情况。参考公司2023年直接销售部分值充生产领用需求的原材料的销售毛利率(13.43%),未来直接对外销售预计任本企产性或值。公司的标准件是芯片、PCB 板等,库龄超过一年且本期使用的标准件在2023年出库金额合计约为3800万,该类原材料和即率较高,不存在通过人为调节不计是存货款价准备的情形。
2023年末,公司原材料账面余额较2022年末增长6.72%,原材料存货跌价准备计提较2022年下降18.73%。主要系原材料中库龄超过一年且本期未使用的标准件在2023年出期下海较2022年末端5.73%。主要系原材料中库龄超过一年且本期未使用的标准件及2022年周期下海较2023年,公司原材料账面余额较2022年末增的0.033分元,增幅6.72%。主要原因系公司根据订单需求量以及采购部厂预测的主要原材料价格芯片)变为趋势进行采购备价度公司完全的发生资本资本的主要为定期化产品、部分原材料需定制化采购,需要提前进行备货,不存在长期未使用或预计无法销售的存货,公司原材料跌价准备计提免分。
(二)结合业绩下滑和在手订单情况,说明除原材料以外存货跌价准备计提是否充分公司采用"则销定产"适度备货"采购模式、目常根据订单需求量以及采购部厂预测的主要原材料价格(芯片)变为趋势进行采购备货。2023年、公司采购金额为5.133.28万元、较2022年度下降49.68%。与2023年公司收入下降幅度基本匹配,总体上、公司2023年的采购规模符合公司2023年的生产经营情况。

1. 2022 年末、2023 年末公司在手订单作	寺 况				
项目名称	2023年末	2022年末	变动比例		
(1)	发出商品订单覆盖率:				
发出商品余額	42.93	155.96	-72.47%		
订单覆盖金额	42.93	155.96	-72.47%		
订单覆盖率	100.00%	100.00%			
	出商品以外存货订单覆盖率				
原材料	4,003.33	3,751.30	6.72%		
在产品	463.96	255.31	81.72%		
库存商品及半成品	1,284.84	1,150.51	11.68%		
委托加工物资	11.96	77.99	-84.66%		
除发出商品以外存货余额合计	5,764.09	5,235.11	10.10%		
在手订单金额	7,249.79	6,404.11	13.21%		
除发出商品以外存货订单覆盖金额	2,847.72	2,098.74	35.69%		
除发出商品以外存货订单覆盖率	49.40%	40.09%	9.31%		
注:订单覆盖金额=在手订单金额*(1-毛利率);订单覆盖率=订单覆盖金额/期末存货余额;20					

年末、2022年末的在手订单分别对应统计截至2024年5月23日、2023年5月23日 如上表所示。2023年末,公司发出商品均有在手订单支持,订单覆盖率为100.00%,除发出商品以存货余额5,764.09万元,订单覆盖率为49.40%。2023年末,公司在手订单金额较2022年末增加21%、公司根据在手订单指迟适当进行各货。 2.2023年末,除原材料以外公司存货数价计提情况 21%,公司根据在手订单情况适 2.2023年末,除原材料以外公

	92代加工初近	11.90		
	合 计	1,803.70	378.02	20.96%
	公司半成品、库存商。	品主要包含嵌入式智能仪	《器模块。其中,对用于	内部研发、测试的库龄一年
ļ	以上未正常销售且无明确	再销售计划的产品根据	谨慎性原则,公司按单	个产品项目全额计提存货数
-1	介准备 。			
	公司在产品、委托加	工物资主要是处于各生产	"工序的尚未完工产品。	该部分存货基本有订单对
J	应,公司按照可变现净值》	则试存货跌价准备。		
	公司发出商品主要为	已发送至客户项目现场	尚未完成验收的存货。	对应项目进展状况正常,绍
ż	则试,未发生明显减值迹象	Ŕ.		
	3. 同行业可比公司存	货跌价准备情况		
	可比公司	存货账面余	額 存货跌价准备	计提比例
	普源精电	291,026.78	8 19,188.84	6.59%
	鼎阳科技	36,860.38	4,393.59	11.92%
	华兴源创	150,034.99	9 1,115.52	0.74%
	燕麦科技	9,809.25	817.73	8.34%

可比公司存货跌价计量比例平均值 5.807.02 574.75 9.90%
注:数据来源于同行业可比上市公司定期报告
由上表可见、公司期末存货跌价准备计提比例为9.90%,高于同行业可比公司平均值。
统上所述、公司 20.23 年存货跌价准备计提允分,会理 (三)说明存货盘点程序及盘点结果,包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等,说明是否存在账实

(三)说明存货盘点程序及盘点结果,包括盘点范围,地点、品种、金额、比例等,说明是省仔住账头差异及处理结果。
1.公司存货盘点程序
(1)财务部编制"盘点计划安排表",发送给相关盘点人,由仓管部负责,车间协助;
(2)盘点前,仓管员及相关协助人员对存放货物的场地进行整理,整顿;
(3)仓管员及看坚助有单据;
(4)由财务人员在盘点前打印好各年间的"存货盘点表"。下发给相关盘点人员;
(5)盘点人员准确请点,准确对照物料编号、名称,规格,型号,将盘点数量录入"存货盘点表"中,已盘点的物料,在物料包装箱贴上"已盘点"标签,财务人员全程监督存货盘点。
(6)盘点结束后,财务人员收回所有"存货盘点表",并与库存账目进行核对,编制"盘点差异表";
(7)发现账实不一致,仓管部门配合财务人员进行分析,在"盘点差异表"中说明差异原因和处置办法;

(8) 财务人员将"盘点差异表"上报管理层进行审核,经批准后,调整相应的账面数量,以保持账实

(1) 數分人與符 盆原差并表 上7 一致。 2. 2023年未公司存货盘点情况 (1) 盘点范围:公司所有在库存货 (2) 盘点地点:

世年名称		共体证 自				
思林杰总部仓库		番禺区石基镇市莲路石碁村段80号同芯壹号智能产业园				
思林杰深圳仓库	ä	深圳市光明区马田街道石家社区后底坑同富工业区				
(3) 盘点结果						
项目	2023/12/31					
坝 日	账面金额	盘点金额	盘点比例			
原材料	4,003.33	3,681.00	91.95%			
在产品	463.96	157.84	34.02%			
半成品	708.50	708.50	100.00%			
库存商品	576.34	563.21	97.72%			
发出商品	42.93					
委托加工物资	11.96					
合 计	5,807.02	5,110.55	88.01%			

会 时 5.807.02 5.10.55 88.01年
公司在产品主要为在各生产工序中处于正在加工尚未完成该道工序的被加工物,由于在盘点时部分在产品处于被加工状态,因此未能对部分在产品执行盘点程序。公司日常登记在产品明细表,准确记录了在产品的收发情况。公司年末对委托加工物资和发出商品进行对账、对账结果无差异。
2023年末、公司存货盘点情况良好,存货盘盘盘亏金额占存货余额比重低于1%。公司盘点改美异金额为0.28 万元,其中盘盘金额为0.37 万元,选亏金额为0.05 万元。公司盘盈的物料主要系规耗性材料和赠品。不作调整处理。公司盘否的物料主要系规转性材料和赠品。不作调整处理。公司盘否的物料主要系规带造成的丢失,公司作为管理领用单处理,计人管理费用,调整后帐室相符

费用,调整后账实相符。 二、年审会计师核查情况

(一)核查程序
(一)核查程序
(一)核查程序
(一)核查程序
(1)了解公司的采购制度、采购流程及备货管理;了解公司采购与付款、生产与仓储环节相关的关键内部控制,例价这些控制的设计、确定其是否得到执行、并则试相关内部控制的运行有效性;
(2)获取公司在手订单明细、分析公司库存水平与在手订单执行情况匹配性;
(3)访谈公司管理是、7解分析公司2023年存货条额较大、原材料期未余额较高的原因及合理性;
(4)获取公司训提存货股价准备的计算过程。复核存货股价准备计量的准确性及合理性;
(5)解处公司批告期内存货盘点制度及盘点情况,并通过实施存货监查程序核实存货存在性。
(1)具体监盘程序;
(2)解告别为存货盘点制度及盘点情况,并通过实施存货监查程序核实存货存在性。
(1)具体监盘程序;
(2)在存货盘点开始前,注册会计师观察了存货盘点现场。存货已经适当整理和排列,并附有盘点标识;所有存货均纳人盘点范围;
(2)在存货盘点过程中,会计师观察了管理层制订的盘点程序的执行情况。

② 在华页岛黑边在中, 云门则观录 1 管理运制 1 的鱼品种户的外门闸穴: A. 盘点人员已在盘点表单上准确记录存货的数量和状况, 并对其工作签字确认; B. 盘点人员已采取措施以防止重复或遗漏盘点; C. 盘点人员以外的人员已对盘点进行复核(复盘存货数量),以确保盘点数量的准确性

(下转D63版)