（上接97版）

（1）2023年境外收入前五大客户情况

客户名称	2023年		2022年		2023年较2022年变动		交易模式
	收入金额	境外收入占比	收入金额	境外收入占比	收入变动	占比变动	
客户6	1,148.27	40.58%	194.11	8.48%	954.16	32.10%	存在固定的合同条款，按订单模式进行日常交易
客户1	715.59	25.29%	394.58	17.24%	321.00	8.06%	
客户13	259.40	9.17%	257.17	11.24%	2.23	-2.07%	
客户14[注1]	219.99	7.77%	320.84	14.02%	-100.85	-6.25%	
客户15	113.46	4.01%	855.20	37.37%	-741.74	-33.36%	
前五大小计	2,456.71	86.82%	2,021.90	88.35%	434.80	-1.54%	
其他境外客户	372.99	13.18%	266.51	11.65%	106.48	1.54%	
合 计	2,829.70	100.00%	2,288.41	100.00%	541.28		

（续上表）

客户名称	主要交易主体	成立时间	注册资本	主要销售内容	客户官网	主营业务	合作历史
客户6	客户6	2021年	尚未披露	机器视觉产品	暂免	为规模较大的国际体育赛事提供直播服务	与公司合作3年以上
客户1	客户1	1984年	尚未披露	自动化设备	暂免	提供创新的软件定义网络、云和安全解决方案	与公司合作2年以上
客户13	客户13	1977年	尚未披露	智能仪器模块	暂免	研发生产手机电脑平板等电子产品	与公司合作4年以上
客户14	客户14	2011年	500万美元	智能仪器模块	暂免	研发生产连接器、连接线、马达、无线充电、PFC、天线、声学和电子模块等产品	与公司合作3年以上
客户15	客户15子公司	2000年	12810万美元	智能仪器模块	暂免	制造生产笔记本电脑	与公司合作3年以上

注1:客户6、客户1、客户13、客户15均包括各自子公司;客户14为某A股上市公司的下属境外子公司

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入的比例分别为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较大的原因

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年思林杰对客户1直接和间接销售金额合计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。

2023年,思林杰主要向客户1提供机器视觉产品、自动化设备等产品以及专业技术服务,其中,机器视觉产品系2023年客户1新增的产品需求,主要为整套视觉检测及分析的系统设备;自动化设备主要系整套的自动化检测设备,如产线上的推车、产品上下线的自动化设备等自动化生产辅助设备。客户1向思林杰采购上述产品及设备,均纳入至客户1的产线上自用。2023年,随着客户1业务进一步向海外市场拓展,其在墨西哥、印度、泰国等地陆续设置工厂,产线用设备需求增加,导致2023年思林杰对客户1的销售收入同比2022年有所增长。思林杰对客户1的销售收入为1,449.06万元(境外销售收入715.59万元,境内销售收入733.47万元),较2022年同比增长39.46%。

2)客户6:客户6主营业务系为规模较大的国际体育赛事提供直播服务,其向思林杰采购不同型号的高清高速智能相机等机器视觉产品,主要用于体育赛事的直播。2021年,客户6主要成员与思林杰通过何里巴网站初步接洽业务,彼时客户6系初创公司,2021年客户6处于搭建业务阶段,思林杰开始与客户6有零星销售交易,随着客户业务的推广与发展,客户6与思林杰的交易金额逐步增加。2022年开始,思林杰针对客户6的相机产品需求进行深入的研发,并发,2023年成功自主研制出满足客户需求的高速相机产品,公司采购镜头、框架等物料并自主生产组装成最终产品。2023年,客户6采购订单量增加,该产品于2023年实现量产,思林杰对客户6的销售收入较2022年大幅上升。

3)客户15:客户15主要向思林杰采购相机器等相关产品,其在2021-2022年进行了大批量采购,由于电池模拟器产品使用寿命一般可达3年,其2023年设备重置需求减少,因此,2023年客户15对思林杰的采购金额有所下降。

2.主要境外客户的业务模式

公司主要向境外客户提供机器视觉产品、自动化检测设备等产品,境外客户较为集中,主要采取直销的销售模式,产品多为客户自用。客户主要通过订单系统或邮件向公司下达订单,公司根据客户订单需求生产并交付产品。2023年主要境外客户、客户6与公司的具体交易过程如下:

客户1:公司取得客户1的供应商资质,日常交易过程中,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,并在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点,对订单进行分为境内及境外订单,对送到客户1境内工厂的订单,公司直接将产品交付客户1;对送到客户1境外工厂的订单,公司通过第三方物流公司将产品交付客户1境外工厂。

客户6:客户通过邮件向思林杰下达订单,思林杰根据订单生产产品,发货并完成货物的报关,以出口报关日期作为收入确认时点。

3.境外收入主要控制性节点及对应凭证是否满足新收入准则的要求

公司境外客户的销售主要控制性节点及对应凭证如下:

销售内容	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单

总体上,公司与境外主要客户签订的销售合同或订单未约定履约条款,根据《国际贸易术语解释通则》规定,公司发货并完成报关手续时即完成产品交付,以出点确认收入符合双方合同约定,收入确认方法、依据和时点合理,符合新收入准则的要求。

(3)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

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%
客户可庄21	91.55	18.36	20.06%
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: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、歌尔股份有限公司系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6月30日

由上表可见,境外客户应收账款期后回款情况良好。

2.主要未收回账款对应客户及原因

客户16尚未回款的原因:客户16采用背靠背付款方式支付供应商货款,其收到下游客户交付的款项后,按照回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布局批准后的六个月内完成,故该应收账款尚未逾期。

客户8尚未回款的原因:苹果产业链商业模式有所调整,原为苹果公司分别向各供应商直接采购,回款比较及时,近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给EMS厂商(如富士康、广达集团),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,层层结算,周期有所延迟。

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

项 目	2023年度
(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)其中已兑换超过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%

注: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,为保持一致口径,销售收入金额应加上客户1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存在差异,主要受应收账款汇率、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。

(二)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

单位:万元、万美元

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)退利金额	1.20	
(4)出口货物收入(4=1-2-3)[注]	2,483.52	351.40
(5)免税金额	-0.66	-0.095
(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)免抵退申报明细表中的收入金额(9=4+5+6+7+8)		325.61
(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上表可见,2023年公司出口退税与境外收入勾稽不存在差异,出口退税数据与境外收入相匹配。

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)差异(7=1-6)	37.34
(8)其中已兑换超过应收账款发生额的影响	-41.55
(9)外币回款手续费	1.06
(10)当期实际应回款金额(9=6+7+8)	4,245.05
(11)涉外收汇金额与应收金额差异(10-9-1)	755.79
(12)客户15下属子公司外币收入金额[注2]	75.275
(13)差异金额(12-10-11)	3.04
(14)差异率(13=2/2)	0.1%

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收入,但支付主体为境外单位,境内销售收入以前属于涉外收汇

注2:客户15下属子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内,其支付的货款属于境内收入,无需申报涉外收汇

上表可见,2023年,公司收汇金额与境外收入金额差异率较小,主要原因系公司收入确认时点和付款时点不一致,存在期末应收款,故收汇金额与收入金额存在差异。

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)境外客户信用状况良好

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,境外前五大客户的应收账款期后回款情况良好,应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

项 目	2022年度	2023年度
物流运输费用	9.63	5.29
境外收入金额	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,针对未回函或回函不符合情况,会计师所履行的替代程序及其有效性

1.对于境外收入的函证情况

项 目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
境外收入	2,829.70	2,499.44	1,324.68	88.33%	46.81%

不存在回函不相符情况,针对未回函的情况,会计师履行了以下替代程序:

(1)获取公司海关出口明细数据,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,检查产品销售的真实性、准确性、完整性;

(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,以签收日作为收入确认时点,公司根据客户1的订单,以出口报关日期作为收入确认时点,会计师核查了对应的出口报关单。另外,会计师亲自登录客户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等方面的原因等,占当期境外销售收入的比例为66.87%。

(二)核查意见

1.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,并测试相关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波动,并查明波动原因;

(3)对本期主要境外客户实施函证及访谈程序,详见“问题3(四)之回复”;

(4)对境外收入、公司所履行的与收入确认相关的安排性文件,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;

(5)实施截止测试,检查收入是否在恰当期间确认。

(二)核查意见

经核查,会计师认为:

境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、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、物流运输费用相匹配。

会计师对主要境外客户实施了函证与访谈程序,执行了替代性程序,并核查了境外收入实施恰当的审计程序,获取的审计证据充分、有效。

二、保荐机构核查情况

(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,并测试相关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、公司所履行的与收入确认相关的安排性文件,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;

(5)实施截止测试,检查收入是否在恰当期间确认。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

境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、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、物流运输费用相匹配。

年审会计师对境外客户实施了函证与访谈程序,针对未回函情况,执行了替代性程序,年审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。

问题4 关于应收账款

公司期末应收账款余额254亿元,占营业收入比例达151.19%。其中,账龄一年以上应收账款余额达136亿元,占比53.54%;应收账款第一大欠款方期末余额为200亿元,占比78.74%,按上期末期加0.40亿元,公司期末存在应收珠海横琴金投保理债权余额为25亿元,公司期末应收珠海横琴金投保理债权余额为21.1亿元,截至2023年末,公司应收保理融资业务余额为1,000万元,预计分别于2024年3月23日、2024年11月11日到期,后者原定到期日为2023年11月17日。此外,公司期末应付保理款426.53万元,金额较少。

请公司:(1)列示应收账款第一大欠款方期末余额、期初余额、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,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,并说明应收账款第一大欠款方期末余额、期初余额、对应款项账龄;

2.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逾期的含税销售收入、应收账款余额及当期回款情况如下:

项 目	2023年度	2022年度
1.应收账款期初余额	16,031.71	6,843.94
2.本期含税收入	7,250.55	13,828.79
3.本期回款金额[注]	3,256.27	4,641.02
4.应收账款期末余额(4=1+2-3)	20,026.99	16,031.71
5.期末余额中包含的未终止确认的应收账款保理款、数字化应收账款债权凭证	13,421.28	1,000.00
6.剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额(6=4-5)	6,605.71	15,031.71

注:本期回款金额指当期终止确认的应收账款保理款、数字化应收账款债权凭证

(2)公司应收账款第一大欠款方最近两年实际回款情况如下:

回款方式	截至2023年末是否终止确认应收账款	回款时间	回款金额	对应款项账龄
银行存款	是	2022年2月	18.53	2021年货款
银行存款	是	2022年3月	30.00	2021年货款
银行存款	是	2022年4月	9.63	2021年货款
银行存款	是	2022年5月	30.00	2021年货款
银行存款	是	2022年6月	297.88	2021年货款
银行存款	是	2022年7月	2.03	2021年货款
银行存款	是	2022年7月	30.00	2021年货款
银行存款	是	2022年8月	1,337.96	2021年货款
银行存款	是	2022年9月	2,653.82	2021年货款
银行存款	是	2022年10月	106.90	2021年货款
衣行金单保理	是(2022年11月实际收款,2023年11月终止确认)	2022年11月	1,000.00	2021年货款
银行承兑汇票	是	2022年11月	14.20	2021年货款
银行存款	是	2022年11月	70.17	2021年货款
银行存款	是	2022年12月	40.00	2021年货款
迪链票据	是(2023年5月到期实际收款)	2023年1月	1,000.00	2021年货款880.41万元、2022年货款119.59万元
银行存款	是	2023年2月	40.77	2021年货款40.00万元、2022年货款0.77万元
银行存款	是	2023年3月	37.50	2021年货款
银行存款	是	2023年4月	40.00	2021年货款
银行存款	是	2023年6月	50.00	2021年货款
银行存款	是	2023年7月	20.00	2021年货款
银行存款	是	2023年11月	42.24	2021年货款
银行承兑汇票	是	2023年12月	1,000.00	2022年货款
银行存款	是	2023年12月	24.75	2021年货款
小 计			7,896.29	
2)截至2023年末不能终止确认应收账款的回款				
应收账款保理	否(2023年3月实际收款,2024年3月终止确认)	2023年3月	11,500.00	2022年货款
衣业银行保理	否(2023年11月实际收款,2024年11月终止确认)	2023年11月	1,000.00	2022年货款850.57万元、2023年货款149.43万元
迪链票据	否	2023年12月	921.28	2023年货款
小 计			13,421.28	
合 计			21,317.57	

注1:2022-2023年,公司应收账款第一大欠款方逾期回款情况和期末存在应收账款债权凭证应收账款债权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、426.87万元,实际不存在账龄较长情况。

公司的应收账款保理业务并非是背名方无追索权保理,但不能完全排除被追索的可能性,公司出于谨慎性考虑,对保理业务考对应的应收账款未终止确认,符合会计准则的规定。

(3)2023年度末应收账款保理业务的原因及合理性

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》,基于其子公司业务发展需要,长园集团向横琴金投申请增加保理额度不超过3亿元,累计申请保理额度不超过6亿元(含6亿元),该合计额度用于长园集团子公司(包括该泰利)开展应收及应付账款保理业务,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,符合其业务发展需要及战略发展规划。

2023年,该泰利通过保理方式向公司支付的货款合计为12,500.00万元,上述款项均为已超过合同约定信用期的款项,由于该泰利对公司的嵌入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,该泰利通过保理融资方式,由保理机构向公司支付了货款,相关的保理融资费用由该泰利承担。

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,长园集团及该泰利最近两年及2024年第一季度主要财务指标如下:

财务指标	2024年1-3月	2023年度	2022年度
总资产	1,638,447.77	1,551,345.79	1,377,486.98
净资产	577,904.77	579,959.07	555,442.67
资产负债率	64.73%	62.62%	59.68%
营业收入	164,939.29	848,627.94	761,310.06

（续上表）

该泰利	财务指标	2024年1-3月	2023年度	2022年度
	总资产		403,250.86	343,315.86
	净资产		84,732.73	96,226.08
	资产负债率		78.99%	71.97%
	营业收入		247,333.18	175,884.72

注:该泰利2024年一季度数据未披露

由上表可知,最近两年,长园集团、该泰利总体资产规模、收入规模呈现增长趋势,财务状况良好,对公司应收账款回收不造成重大不利影响。

(2)2023年长园集团及该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、比较长园集团及该泰利的其他供应商的坏账准备计提情况。

(3)该泰利回款较慢原因、期后回款情况

近年来该泰利回款有所延缓,主要原因系:1)苹果产业链商业模式有所调整,原为苹果公司分别向各供应商直接采购,回款比较及时,近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给EMS厂商(如富士康、广达集团),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,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,统一安排供应商货款结算,回款时间有延长。

2024年公司期后收到该泰利现金回款金额为203.64万元,剔除期后到期终止确认的应收账款保理和迪链票据截至2024年6月30日,公司对该泰利的2023年末应收账款余额为6,402.07万元。

综上所述,长园集团、该泰利资信状况良好,期后陆续回款,信用减损财务状况未出现大幅恶化,发生坏账风险较小,公司已按照坏账准备政策,对该泰利应收账款计提坏账准备。

3.农业银行保理款不存在延期情况

2022年至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年末

应收账款对应欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余额	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
迅泰利	中国农业银行股份有限公司	2022.11.24-2023.1.17	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			

(2)2023年末

应收账款对应欠款方	保理机构名称	保理期限	应收账款账面余额	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
迅泰利	中国农业银行股份有限公司	2023.11.17-2024.1.11	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			

迅泰利分别于2022年11月、2023年11月通过农业银行保理方式各向公司支付了1,000.00万元货款,2022-2023年公司共计收到农业银行保理款2,000.00万元,农业银行保理合同期限分别为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期情况。

(二)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:

账 龄	应收账款余额		剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
1年以内	11,766.91	46.40	10,690.00	90.59
1-2年	13,224.59	52.15	744.22	6.31
2-3年	366.84	1.45	366.84	3.11
合 计	25,358.34	100.00	11,801.06	100.00

公司2023年末应收账款账面余额25,358.34万元,包括未终止确认的应收款项融资12,500.00万元应收账款保理款和1,267.28万元数字化应收账款债权凭证(运泰利921.28万元迪链票据、客户7的136.00万元金单),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的应收账款余额和实际账龄情况如下:

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:

客户名称	期末余额	账龄			坏账准备余额
		1年以内	1-2年	2-3年	
珠海市运泰利自动化设备有限公司[注2]	6,605.71	6,179.84	360.35	65.51	1,653.40
客户7[注2]	892.48	853.76	38.72		59.72
客户2	547.59	547.59			27.38
客户8	491.17	428.89	62.29		27.67
客户1	468.58	468.58			23.43
客户4	361.13	324.49		36.64	27.22
合 计	9,366.67	8,803.16	461.36	102.15	1,818.82
剔除应收账款保理款和数字化应收账款债权凭证后的应收账款余额	11,801.06	10,690.00	744.22	366.84	
占 比	79.37%	82.35%	61.99%	27.85%	

（续上表）

客户名称	是否逾期	逾期应收账款余额	逾期应收账款余额占比	期后回款金额	期后回款比例	逾期应收账款期后回款比例
珠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、客户4均为其母子公司,期后回款情况至2024年5月30日

注2:运泰利期末余额剔除了未终止确认的应收账款保理款12,500.00万元、迪链票据921.28万元,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年以上的原因

近年来苹果产业链商业模式有所延缓,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,层层结算,周期有所延迟;2)客户7:一方面受其终端客户商业模式调整影响,另一方面其非苹果业务拓展(新能源业务等),该类型业务回款较苹果业务较会,整体上影响了其资金状况,导致回款周期有所推迟;3)客户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,故回款周期较长。

客户4回款较慢原因:客户4产品属于创新性产品,在终端目前多数处理试点状态、验收及回款周期较长,公司已与客户4协商确定回款计划。

(2)账龄在1年以上的其他主要欠款方的经营情况

主要欠款方	成立时间	营业状态	注册资本	资产总额	净资产	营业收入
客户7	2011/10/14	存续	8,362.50万人民币	100,616.89万元人民币	43,845.01万元人民币	20,015.68万元人民币
客户8	1974/2/20	存续	未披露	1,283.72亿美元	486.51亿美元	581.37亿美元
客户4	2016/6/14	存续	1,000.00万元人民币	未对外披露		

注1:客户7数据未披露2023年度数据,上表数据系2022年中期财务数据,来源于深圳证券交易所网站

注2:客户8系2023年度财务数据,来源于新浪财经网站

主要欠款方经营状况良好,信用减损财务状况良好,未出现大幅恶化。

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	0.00%	100.00%

公司基于一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、2-3年以上的应收账款历史损失率分别为0.95%、3.36%及0.00%。公司在历史损失率的基础上考虑前瞻性影响计算预期信用损失率,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。公司与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%
精测电子	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:以上数据来源于同行业可比公司2023年年度报告

2023年末,公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异,坏账准备计提比例合理。

综上所述,主要欠款方信用状况良好,信用减损财务状况未出现大幅恶化,公司按照坏账准备政策,对该泰利应收账款计提坏账准备,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,公司不存在对产业链上下游的议价能力发生重大变化,不存在对产业链下游客户的议价能力较弱的情况。

3.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	本期采购金额	主要业务范围	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销售及其它国内贸易	陈丽萍	500万人民币	陈丽萍,邓盛	陈丽萍(实控人),邓盛	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
万翔隆电子(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,吕瑶玉	NEXHILD LIMITED(实控人)	2018/1/3
深圳市德隆供应链有限公司	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,胡日盛	张洪泉(实控人),赵清利,胡日盛	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,黄龙胜	黄青洪(实控人),刘成贵	2007/7/6
深圳市杰汉科技有限公司	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,吕爱洁	赵立(实控人),吕爱洁	2021/3/18
广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	郭威付	50万人民币	郭威付,段兰英	郭威付,段兰英	2019/4/12
深圳市亚世光电子器件有限公司	101.66	光电组件,电子部件生产	杨冰玉	500万人民币	杨冰玉,梁盛,郭盼	杨冰玉(实控人),梁盛,郭盼	2006/3/23
艾睿(中国)电子贸易有限公司深圳分公司	94.92	电子零部件贸易	郑宏文