（上接85版）

其他设备主要系半导体测试分选机及半导体焊线机，因半导体测试分选及焊线设备国产替代进程逐步加快，凭借自主知识产权、专业研发团队、灵活的服务模式及高性价比产品，具备显著本土优势，自2025年度开始，其他设备开始形成规模销售，前期为抢占市场份额，存在放宽信用政策以扩大销售情形。2026年随着公司市场占有率持续提升，行业地位进一步稳固，现结合经营实际优化合理收紧信用政策、账期及回款规则，在巩固市场份额的同时，管控应收账款风险。

综上所述，2025年度分期收款销售商品业务规模增长是合理的。

2、本期及前期长期应收款坏账计提是充分的，相关收入确认是准确的

截至2025年12月31日公司的长期应收款项（包括1年内到期的流动资产）账龄情况如下：

单位：万元

项 目	2025.12.31 余额	坏账准备	坏账计提比例
单项计提坏账准备	4,207.11	4,207.11	100.00%
按组合计提坏账准备	19,835.95	2,038.27	10.28%
合 计	24,043.06	6,245.38	25.98%

除中顺半导体科技（攀枝花）有限公司和深圳市联诚发科技股份有限公司在2025年12月进行单项计提，其他客户信用未出现异常，均按正常的长期应收款账龄进行计提。

本期与前期坏账计提政策保持一致，结合客户信用等级、回款周期、逾期情况、经营偿债能力综合测算，计提比例贴合实际坏账风险，计提金额审慎足额，充分覆盖潜在损失。公司根据合同约定将产品交付给客户，且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权转移时确认销售收入。

对比同行业可比公司长期应收款坏账计提政策情况如下：

项 目	公司	凯格精机		深科达
组合名称	账龄组合	未到期组合	账龄组合	信用风险特征组合
确定组合依据	账龄	未到合同约定收款日的款项	已到合同约定收款日但尚未收取的款项	本组合以长期应收款的账龄作为信用风险特征
计量预期信用损失的方法	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制长期应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	结合当前状况以及对未来经济状况的预测，未到付款期的销售商品款按照3%计提坏账准备	按应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提

对比同行业可比公司长期应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

项 目	公司	凯格精机	深科达
长期应收款余额（包括1年内到期的长期应收款）	19,835.95	52,852.83	2,937.74
长期应收款坏账准备	2,038.27	1,666.43	170.06
长期应收款坏账计提比例	10.28%	3.15%	5.79%

由上可见，公司的长期应收款坏账准备计提政策与深科达一致，均采用账龄组合作为信用风险特征，并按照账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备；而凯格精机则根据款项是否到期分别采用不同组合及计提方法。公司长期应收款坏账计提比例为10.20%，略高于同行业可比公司，主要系公司长期应收款的账龄结构长于深科达所致（可比口径下凯格精机对未到期款项采用固定比例3%计提，与公司及深科达的账龄法不完全可比）。

（六）说明2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况，报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况，相关会计处理是否合规

2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2026年3月31日
因保理受限的应收账款账面余额	844.00	745.00
受限资产占同类资产总额比例	1.75%	1.39%
因保理受限的长期应收款账面余额	3,223.00	2,622.00
受限资产占同类资产总额比例	13.29%	11.03%

1、报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况

为优化公司经营性现金流，加快应收账款回笼速度，降低应收账款占用的资金成本，提升整体资金周转效率；同时盘活存量应收账款资产，拓宽融资渠道，保障公司日常生产经营、原材料采购、货款支付等流动资金需求，降低坏账风险对公司经营业绩的不利影响。考虑到保理业务，一方面是通过和金融服务机构合作，提高下游客户还款意愿和违约成本（如下游客户发生违约，将对下游客户征信和经营有影响），降低下游客户对公司设备款拖欠和资金占用，公司得以加快应收设备款回笼速度，改善上市公司的现金流、逐步降低上市公司本身的负债规模。其次，下游客户通过应收账款分期支付，将原来设定的账期延长，大大缓解了自身经营和资金压力，这对于目前公司和下游客户来说是双赢的。

经对保理机构合规资质、股东背景、资金实力、风控能力、融资成本、业务模式、追索方式、服务效率等多方面综合对比评估，公司最终选定远宏商业保理（天津）有限公司（远东宏信旗下正规保理机构）作为保理合作方，对指定客户的应收账款办理保理融资业务。

公司2025年度选取大美科技的应收账款，厦门恒兴达、凯嘉电子的长期应收款开展保理融资，主要基于以下考量：

（1）半导体客户的发展前景，如江苏凯嘉电子科技有限公司目前的发展势头比较足，但客户基于重资产的投入，造成资金短缺境况

江苏凯嘉电子科技有限公司简介如下：

江苏凯嘉电子科技有限公司（以下简称“江苏凯嘉”，曾用名：江苏荣捌玖电子科技有限公司），成立于2020年，位于江苏省盐城市，是一家以从事计算机、通信和其他电子设备制造业的企业。

江苏凯嘉企业注册资本11120.15万元人民币，超过了98%的江苏省同行，实缴资本8085.54万元人民币，并已于2022年完成了A轮。通过天眼查大数据分析，江苏凯嘉共对外投资了2家企业，参与招投标项目23次；知识产权方面有商标信息47条，专利信息153条，著作权信息9条；此外企业还拥有行政许可29个。

江苏凯嘉的法定代表人穆春林、原为通富微电子股份公司的高管之一，2020年，缪春林从通富微电离职之后，带领着一批研发及销售团队与灵动集成电路南京有限公司、上海金若缘电子科技有限公司等股东设立了江苏凯嘉，主营高端封装业务，主营产品为MCC、2.5D等先进封装制造产品。经公开渠道检查，目前江苏凯嘉整体经营情况良好，2023年年产值为2个亿，2024年通过IATF16949汽车行业认证；通过省四星级上云、市智能车间认证；获评江苏省潜在独角兽企业；2026年获官方认定的盐城市“小巨人”企业。

由于半导体封装测试是重资产、重设备投资行业，行业属性导致江苏凯嘉前期投入的固定资产设备较多，致其流动资金较为紧张，为规解江苏凯嘉的还款压力，公司与江苏凯嘉、远东国际融资租赁有限公司合作，进行应收账款保理业务。

（2）传统设备客户目前的发展瓶颈造成的融资难度大，如大美科技、厦门恒兴达

大美科技、厦门恒兴达属于传统LED设备领域的客户，传统LED封装及低端显示领域中激烈的价格战加上下游成本压力传导，已经使多数企业深陷“增收不增利”的窘境，公司为了尽快收回前期遗留下来的大额货款，缓解大美科技、厦门恒兴达的还款压力，公司与大美科技、厦门恒兴达、远东国际融资租赁有限公司合作，进行应收账款保理业务。

报告期内，公司所有保理融资业务均严格遵照法律法规及内部制度规定执行，严格按照审批权限分级决策，全部业务均履行了完备的内部审议程序，不存在未经审批擅自开展融资业务的情形。本次开展保理业务未构成关联交易，也未构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。根据《上海证券交易所创板股票上市规则》和《深圳新益昌科技股份有限公司章程》等相关规定，本次保理业务无需提交股东会审议。

业务开展前，公司管理层对业务必要性、商业合理性、风险可控性进行全面核查与评估，形成融资可行性分析及风险评估资料，依次完成内部审议及审批流程；涉及关联交易的，严格执行关联方回避表决制度，按要求履行独立董事事前认可及发表独立意见等程序。所有保理业务的审批文件、合作协议、风险评估资料、归档记录完整齐备，内控执行规范，决策程序合法合规。

报告期内，公司开展的全部保理业务均为有追索权回购型保理，公司存在回购客户尚未支付的应收账款本金的风险。依据保理合同基本条款约定，在客户未能按照合同约定定期向保理公司支付保证金、回收款、手续费（如有）、融资利息（如有）等的情形下，保理公司有权要求公司全额回购尚未支付的融资款。

报告期内保理业务具体如下：

单位：万元

客户	保理融资款	总利息	保理产生财务费用（新益昌支付利息）	年化利率	信用情况
大美科技（湖北）有限公司	910.00	103.00	21.00	3.77%	良好
江苏凯嘉电子科技有限公司	896.00	72.00	36.00	4.21%	良好
厦门恒兴达半导体封测有限公司	2,400.00	168.00	84.00	3.50%	良好
合计	4,166.00	343.00	141.00		

2、相关会计处理是否合规

公司严格按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第23号——金融资产转移》相关规定开展账务处理。公司本次保理业务为有追索权回购型保理，公司实质保留了应收款项几乎全部的信用风险、流动性风险及经济报酬，不满足金融资产终止确认条件。因此，公司持续在账面核算原应收账款、长期应收款并按准则要求计提信用减值准备，同时将收到的保理融资款项确认为有息负债，计入长期借款；对应的融资利息按照权责发生制分期计入各期财务费用。

保理业务会计处理分录如下：

（1）取得保理融资款：

借：银行存款

贷：长期借款

（2）支付保证金

借：其它应收款

贷：银行存款

（3）支付利息

借：财务费用－利息支出贷：银行存款

（4）客户正常回款，归还保理融资款：

借：长期借款

贷：应收账款—XX客户

（5）到期归还保证金

借：银行存款

贷：其它应收款

（七）针对公司保理融资业务特点和实际合同约定，结合相关合同条款，说明是否存在潜在风险，并充分提示风险

结合公司本次保理业务全部为有追索权回购模式、金融资产未终止确认、公司承担全额回购兜底责任的业务实质，以及保理合同关于追索、回购、违约追责的核心约定，公司审慎识别并充分披露本次保理业务对应的各项潜在风险，具体如下：

一是债务人信用违约及公司回购代偿风险。根据保理合同刚性回购条款，若未来底层债务人因经营亏损、资金链紧张、诉讼仲裁、行业政策调整等各类原因无法按期足额付款，保理机构将向公司全额追索融资本息及相关费用，公司需以自有资金履行回购代偿义务，将直接增加公司现金支出，加剧阶段性资金压力，极端情况下将对公司经营业绩及现金流产生不利影响。

二是资产受限与流动性管理风险。本次保理对应的应收款项持续在账面核算且处于权利受限状态，无法自主转让、质押、处置或灵活调配回款资金。若公司未来面临集中偿债、项目投资、产能扩张等大额资金需求，受限资产无法快速变现盘活，一定程度上降低了公司资产流动性，对公司短期资金统筹调配形成一定约束，存在流动性管理承压的风险。

三是违约追责及额外费用风险。保理合同明确约定，若发生债务人逾期付款、公司未按期履行回购义务、未配合保理机构开展贷后管理等违约情形，公司需承担逾期罚息、违约金、诉讼费、律师费等额外支出。若出现实质性违约，保理机构有权宣布融资提前到期，要求公司一次性清偿全部融资余额，可能造成公司集中偿债压力，对公司征信及后续融资能力产生负面影响。

四是财务指标波动风险。因本次保理资产不满足终止确认条件，公司账面同时保留应收款项资产及对应保理有息负债，双向增加公司资产、负债规模，小幅抬升资产负债率。未来若出现保理业务集中到期、大额回购代偿、融资费率波动等情况，将直接影响公司财务费用、资产减值及当期损益，导致报表核心指标发生波动，存在一定的财务波动风险。

针对上述潜在风险，公司已建立健全保理业务全流程管控体系，持续强化风险防控：一是严格准入底层交易对手，优先选取资信优良、持续合作公司开展业务，持续动态跟踪客户经营及信用状况；二是合理把控保理业务总体规模与到期节奏，分散到期压力，避免集中兑付风险；三是建立专项保理业务台账，对每笔融资的到期时间、费率、回款进度、回购义务实行常态化动态监控；四是科学统筹资金预算，预留充足备用资金，有效应对潜在的回购代偿需求；五是强化合同前置审核，严控条款风险，持续规范保理业务运作，最大限度降低各类风险对公司经营的不利影响。

二、年审会计师核查程序结论

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）了解与收入确认、应收账款、长期应收款及其坏账准备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）对期末余额超过重要性水平的应收账款、选取重要性水平以上的以抽样方式向主要客户执行函证程序；对于回函不符的获取不符调节表，并检查不符事项是否需要调整财务报表，未回函的执行替代测试；

（3）获取账龄明细表，复核账龄划分是否准确；了解客户应收账款、长期应收款长账龄原因；

（4）选取重要性水平以上的长账龄应收账款客户实施访谈程序，了解其款项逾期的原因，并评估其是否存在无法收回的风险；

（5）针对重要性水平以上的逾期客户，获取催款记录，核查对应客户的工商资料，检查客户是否存在经营异常或者其他异常情况，判断其是否存在无法收回的风险；

（6）针对重要性水平以上的应收账款、长期应收款查询其工商信息，是否存在经营风险或者较多诉讼，是否存在回款风险；

（7）针对应收款项执行分析性程序，查询同行业的结算政策，与同行业对比其应收款项的占比、周转率及回款情况是否存在重大差异；

（8）按照预期损失率测算其坏账准备与实际按账龄计提坏账准备是否存在较大差异；针对单项计提坏账准备的应收账款核查其可收回性；分析公司与同行业可比公司坏账准备计提政策、计提比例是否存在重大差异等；

（9）检查前十大客户的销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（10）按产品、客户分类对营业收入及毛利率实施实质性变动分析程序，以及前十大客户变动分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（11）通过最低样本量计算细节测试样本量，其中重要性水平以上的全部检查，剩余的按照数量间隔抽取；对于内销收入，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、订单、销售发票、出库单、送货单、验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

（12）针对收入主要客户实施走访程序，查看现场机台运行情况；

（13）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

（14）针对主要客户执行销售回款检查以及期后回款检查，查看实际回款是否与合同约定的条款一致；

（15）查阅相关客户的《保理合同》，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理的合理性；

（16）查阅公司的定期报告以及2025年《关于开展应收账款保理业务的公告》的公告，分析公司采用保理回款的原因。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

（1）本期及前期应收账款坏账计提审慎、充分，相关收入确认准确；

（2）应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因具有合理性，与同行业可比公司基本一致；

（3）长期应收款前五大欠款方的结算方式近三年未发生变化、与公司不存在关联关系；

（4）公司营业收入、应收账款减少，但分期收款销售商品业务规模增长的原因具有合理性，放宽信用政策扩大销售情形具有合理性，本期及前期长期应收款坏账计提充分，相关收入确认准确；

（5）报告期内新增相关业务已履行审议程序，保理业务相关会计处理合规；

（6）针对公司保理融资业务存在潜在风险，已充分提示风险。

问题4、关于应收票据及应收款项融资

年报显示，公司2025年末应收票据账面余额11,345.05万元，同比增长3.10%；计提坏账准备20.50万元，计提比例0.18%，其中商业承兑汇票计提比例由期初39.14%大幅降至期末8.39%，财务公司承兑汇票由15.36%降至5.49%。应收款项融资账面余额7,232.80万元，其中银行承兑汇票5,180.26万元、数字化应收账款债权凭证2,052.54万元，数字化债权凭证账面余额较期初减少34.89%，但坏账计提比例由15.44%升至55.89%；期末已背书或贴现且尚未到期的银行承兑汇票终止确认金额6,984.41万元。

请公司：（1）结合公司持有应收票据的业务模式，说明应收票据及应收款项融资的划分依据及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定；（2）说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合期初与期末主要出票方的差异、出票方信用状况变化等情况，说明应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分；（4）说明应收款项融资中数字化应收账款债权凭证的具体内容及形成原因、分类依据，公司对其计提坏账准备比例大幅提升的依据及合理性；（5）结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎，相关会计处理是否合规。

一、公司回复：

（一）结合公司持有应收票据的业务模式，说明应收票据及应收款项融资的划分依据及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定

公司持有的应收票据主要包括信用等级一般（非十五大行）的银行承兑汇票、商业承兑汇票和财务公司承兑汇票，由于该类票据存在一定的信用风险，公司对其的管理模式仅为收取合同现金流量，不满足“既收取合同现金流量又出售”的应收款项融资分类条件，故划分为应收票据，该划分符合企业会计准则的相关规定。

应收款项融资主要包括信用等级较高（十五大行）的银行承兑汇票及数字化应收账款债权凭证。对于信用等级较高的银行承兑汇票，由于信用风险低、流动性强，公司对其的管理模式是既收取合同现金流量，又用于出售融资，符合应收款项融资的分类条件；对于公司持有的包括“云信”、“金单”、“美易单”及“迪链”等数字化应收账款债权凭证，根据财会〔2021〕32号《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》文件，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。公司管理“云信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，故在“应收款项融资”项目中列示，该划分符合企业会计准则的相关规定。

（二）说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性

1、说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性

公司的应收票据、应收款项融资情况如下：

单位：万元

项 目	2025年账面余额	2024年账面余额	增长金额
银行承兑汇票	16,257.35	14,634.43	1,622.92
商业承兑汇票	199.79	377.10	-177.31
财务公司承兑汇票	68.17	5.03	63.14
数字化应收账款债权凭证	2,052.54	3,152.19	-1,099.65
合 计	18,577.84	18,168.76	409.08

如上述列表所示，公司整体营收有所下滑，但应收票据、应收款项融资规模较上期增长409.08万元，主要系票据结算占比高的核心客户业务收入实现增长，相应票据回款随之增多所致。例如东莞市中麒松湖光电技术有限公司收入较上期增加5,191.98万元，同步票据较上期增加727.73万元；南昌市洲明光显科技有限责任公司收入较上期增加3,131.86万元，同步票据较上期增加505.20万元。在票据总额微增的同时，公司加强信用风险管理，票据结构显著优化，该变动具有商业合理性。

2、与同行业可比公司是否存在显著差异

对比同行业可比公司期末应收票据（包含应收款项融资）余额及营业收入情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2025年度	2024年度	变化率（%）
联得装备	应收票据、应收款项融资	844.90	125.3	6,643.68
	营业收入	117,097.18	139,577.42	-16.11
凯格精机	应收票据、应收款项融资	11,493.15	11,256.04	2.11
	营业收入	115,583.46	85,660.20	34.93
深科达	应收票据、应收款项融资	11,422.96	6,862.76	66.45
	营业收入	67,242.16	50,908.53	32.08
公司	应收票据、应收款项融资	18,577.84	18,168.76	2.25
	营业收入	72,684.99	93,387.04	-22.17

如上述列表所示，同行业可比公司联得装备应收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长，应收票据及应收款项融资余额变动剔除基数极低的联得装备后，公司与其他同行业可比公司变动趋势一致，与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）结合期初与期末主要出票方的差异、出票方信用状况变化等情况，说明应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分

公司依据《企业会计准则第22号－金融工具确认和计量》对商业承兑汇票和财务公司承兑汇票采用预期信用损失法计提坏账准备，并以票据对应的应收账款账龄、客户整体信用风险作为风险评估基础。本期商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初下降，主要系票据整体账龄结构显著优化所致。2025年末，公司一年以上账龄的票据余额占比已由上年末的54.7%降至29.86%。与此同时，主要出票方信用状况未发生重大变化，客户整体信用风险水平保持稳定。综上，因长账龄票据余额及占比大幅下降，公司依据既定会计政策计算的坏账准备比例相应下调，相关计提审慎、充分，具有合理性。

（四）说明应收款项融资中数字化应收账款债权凭证的具体内容及形成原因、分类依据，公司对其计提坏账准备比例大幅提升的依据及合理性

数字化应收账款债权凭证系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证，相关凭证可以在特定供应链信息服务平台中实现结算、拆分、流转、融资、兑付等功能。公司持有的数字化应收账款债权凭证具体内容如下：

单位：万元

年度	类型	账面余额	1年以内	1-3年	3年以上
2024年	金单	2,051.29	381.18	1,670.11	
	迪链	28.92	28.92		
	云信	1,073.98	10.80	1,063.18	
	美易单				
合计		3,152.19	418.90	2,733.29	
2025年	金单	377.75	179.96	197.79	
	迪链	0.49	0.49		
	云信	1,651.49	562.49		1,089.00
	美易单	22.81	21.20	1.61	
合计		2,052.54	764.14	199.40	1,089.00

上述数字化应收账款债权凭证中“迪链”是由7比亚迪及其成员企业7在供应链平台签发的电子债权凭证，用于确认对供应商的应付账款债务，支持全球多国跨境结算，显著缩短供应链账期；“金单”是由核心企业通过7简单汇平台7以电子签名形式签发的应收账款债权凭证，承诺固定兑付日期及金额，支持7秒级融资、灵活拆分7；“美易单”是美的集团通过旗下全链融平台开具的电子债权确权凭证，基于真实贸易背景，由美的集团无条件承诺到期支付确定款项，可拆分、可转让、可融资、可持有到期；“云信”是由核心企业通过7中企云链平台7签发的电子债权凭证，代表企业对供应商应付账款的付款承诺，承诺在指定日期兑付确定金额，支持多级拆分、流转融资，四者均属于电子债权凭证，由核心企业签发，用于供应链上下游的支付结算，本质是应收账款的债权确认工具。

数字化应收账款债权凭证以对应基础应收账款账龄为计提依据，采用账龄组合法计提坏账准备。2025年数字化应收账款债权凭证计提比例大幅上升主要系广州市鸿利显示电子有限公司新增“云信”金额1,089万元，其所对应的应收账款属于三年以上，故对1,089万元“云信”全额计提坏账所致。

（五）结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎，相关会计处理是否合规

1、结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎

公司日常经营过程中收到的票据主要分为两类：

（1）一类是信用等级较高的银行承兑汇票，此类票据信用风险低，公司对其的管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。主要包括承兑银行为中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、中国交通银行等6家国有大型商业银行和招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行等9家上市股份制银行。对于该类银行承兑汇票，由于此类票据信用风险低，到期无法兑付的风险很小，公司在背书或者贴现时终止确认；

（2）另一类是商业承兑汇票和承兑银行除前述信用等级较高银行外的银行承兑汇票，对于该类承兑汇票，由于存在一定的信用风险，故公司对其的管理模式为以收取合同现金流量为主要目的。出于谨慎性考虑，公司在背书或者贴现未到期时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认，将此类票据分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目核算。

综上，公司对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认谨慎、合理。

2、相关会计处理是否合规

票据终止确认相关的《企业会计准则》规定如下：

名称	具体内容
《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》	对于现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的金融资产，如果企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，则应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）	金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认：1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止。2.该金融资产已经转移，且该转移满足终止确认的规定。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）	第七条，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度。企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。如果企业保留了被转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬而不满足终止确认条件的，应当继续确认被转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》应用指南（2018年修订）	对于“几乎所有风险和报酬”，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断，需考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。
《监管规则适用指引——会计类第2号》	金融资产管理业务模式中的“出售”，应当是满足会计终止确认条件下的金融资产出售行为。因此，预期不符合终止确认的应收票据，不能分类为“应收款项融资”。

综上，票据的终止确认等符合《企业会计准则》规定。

二、年审会计师核查程序结论

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈财务负责人，了解公司持有应收票据的业务模式，并判断其分类及会计处理是否准确；

（2）获取公司票据台账，复核公司关于应收票据和应收款项融资组合分类、账龄划分的准确性，对应收账款余额进行分析，并对报告期各期末应收票据坏账准备执行重新测算程序，分析票据增长与销售规模的匹配性；

（3）获取公司票据备查簿，查验期末已背书或贴现且期末尚未到期的银行承兑汇票对应的银行信用等级情况，结合企业会计准则评估公司对相关票据终止确认是否谨慎；

（4）查阅同行业可比公司营业收入及应收票据、应收款项融资规模情况，与同行业可比公司对比是否存在显著差异；

（5）了解公司对期末已背书或贴现且期末尚未到期票据的账务处理，判断相关会计处理是否合规谨慎。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

（1）应收票据及应收款项融资的划分具有合理性，符合企业会计准则的相关规定；

（2）公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异；

（3）应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降的原因具有合理性，相关坏账计提审慎、充分；

（4）公司对应收款项融资计提坏账准备比例大幅提升的依据具有合理性；

（5）对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认谨慎，相关会计处理合规。

问题5、关于存货

年报显示，公司2025年末存货账面余额98,332.97万元，同比增加19.83%；其中发出商品48,476.1万元，占存货总额49.3%。本期计提存货跌价损失及合同履约成本减值损失9,496.16万元，同比增加56.39%。存货周转率由2024年的0.88次下降至2025年的0.6次。

请公司：（1）列示存货分类明细，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本各项的期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构（1年以内、1-2年、2-3年、3年以上），说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性；（2）列示发出商品的主要构成，包括对应客户名称、合同签订及发货日期、验收条款、预计验收时点、是否存在超出合同约定验收期的情形，与单项计提减值客户是否存在重叠，结合合同负债科目变动趋势说明发出商品的增长趋势是否合理，与公司在手订单及业务规模是否相匹配；（3）说明各类存货跌价准备的具体测算过程、可变现净值的确认依据，结合产品销售价格变动及毛利率波动情况、可比上市公司存货跌价准备计提情况等，说明存货跌价准备计提是否审慎、充分。

一、公司回复：

（一）列示存货分类明细，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本各项的期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构（1年以内、1-2年、2-3年、3年以上），说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性

1、2025年存货分类明细

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	16,278.35	1,820.53	14,457.82
库存商品	24,004.56	1,929.95	22,075.61
发出商品	48,476.10	5,041.44	43,434.66
委托加工物资	178.02		178.02
生产成本（在产品）	8,994.26	705.24	8,289.02
合同履约成本	401.68		401.68
合 计	98,332.97	9,496.16	88,836.81

2、2025年存货库龄结构

单位：万元

项目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	8,569.59	52.65%	1,740.57	10.69%	1,128.63	6.93%	4,839.56	29.73%
库存商品	15,406.12	64.18%	3,573.73	14.89%	2,412.40	10.05%	2,612.31	10.88%
发出商品	41,126.52	84.84%	4,751.74	9.80%	1,959.73	4.04%	638.11	1.32%
委托加工物资	176.58	99.19%	0.91	0.51%	0.53	0.30%	0.00	0.00%
生产成本（在产品）	7,380.67	82.06%	1,331.29	14.80%	266.15	2.96%	16.15	0.18%
合同履约成本	325.90	81.14%	47.90	11.92%	22.07	5.49%	5.81	1.45%
合 计	72,985.38	74.22%	11,446.14	11.64%	5,789.51	5.89%	8,111.94	8.25%

2025年存货分类明细中三年以上长库龄原材料形成的主要原因如下：

2021年至2022年前后，公司传统固晶机业务处于行业扩产高峰期，为匹配市场高产能需求，公司针对订货周期较长的IC等电子核心元器件进行了大批量备货。同时，公司对传统固晶机配套的线路板、电机、电源、导轨等物料同步进行了大批量采购。

随着设备升级提速、客户需求多样化及持续的技术迭代改造，公司逐步积累了部分非标件、导轨、电机、线材、电源、磁铁等大量物料。其中符合标准的可用于公司设备售后维修，部分标准件可作为二手商品售卖。另外，传统固晶机行业技术方向近些年发生明显变化，在产品快速升级换代的背景下，市场对原有型号及配套物料的需求大幅下降，前期基于行业扩产高峰所做的批量备货市场消化能力随之下降。

3、说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性

公司存货账面余额为98,332.97万元，营业收入为72,684.99万元，存货账面余额占营业收入的比例达135.29%。存货账面余额增长主要系以下原因：2025年末设备发出商品较2024年同比增加，且一年以上设备发出商品亦同比增长——因Mini LED固晶机领域大客户较为集中，相关订单验收周期较长；此外，半导体测试分选机、半导体机台、电容机台的客户订单有所增加，公司为保障订单交付，同步扩大采购规模并增加原材料备货。公司发出商品与在手订单均较2024年有所增加，由于产品从完成交付到客户验收、收入确认存在时间差，营业收入滞待交付验收后方可确认，因此存货账面余额与营业收入变动方向相反具有合理性。

（二）列示发出商品的主要构成，包括对应客户名称、合同签订及发货日期、验收条款、预计验收时点、是否存在超出合同约定验收期的情形，与单项计提减值客户是否存在重叠，结合合同负债科目变动趋势说明发出商品的增长趋势是否合理，与公司在手订单及业务规模是否相匹配

1、发出商品主要构成

发出商品的主要构成列示如下：

序号	客户名称	合同签订日期	发出时间	验收条款	预计验收时点	产品属性
1	客户A	2025/6/3 和 2025/8/11	2025年4月、7月、8月、12月	1.试运行：卖方应保证单台货物试运行期限最长不超过3个月，货物在试运行中不符合质量标准的，则卖方应在买方指定的期限内采取措施以保证货物符合质量标准，货物在试运行中符合本条款质量标准，卖方应向买方提起最终验收申请。试运行的开始时间以买方书面确认的安装调试完成报告日期为准，以最终验收开始时间为结束节点。 2、货物的最终验收应由买方负责自付一切相关费用在买方工厂进行，买方参与并进行监督，除非双方另有书面约定，卖方应保证单台货物最终验收在三个月内完成，起算时间以买方书面通知的最终验收开始时间为准。 3、所有卖方提供的货物在买方现场安装调试完成并通过试运行后由买方和卖方共同进行最终验收，如买方同意接受该货物，买方应签署最终验收合格文件。	2026年6-8月，结合实际情况动态调整	Mini LED机台
2	客户B	2025/9/3	2024年12月、2025年2月、4月、8月、10月	买方向卖方签发全部或部分合同设备最终验收证明需满足如下条件：（1）系统设备满足附件1中规定的技术规格；（2）系统设备日最终验收测试开始之日起连续稳定运行的时间至少6个月；（3）卖方已严格按照本合同及附件的要求将系统设备（包括但不限于软件及硬件）、已购备件、工具、技术服务、技术文档等完整、准确地交付给买方。	2026年3月验收通过57台，其他机台结合实际情况动态调整	Mini LED机台
3	客户C	2024/4/22 和 2024/12/6	2024年11月、2025年2月	安装调试完毕，设备走续正常运行30天后，甲方出具验收报告。	2026年5月验收通过42台，其他机台结合实际情况动态调整	Mini LED机台
4	客户D	2025/10/29	2025年4月、7月、10月	“验收”系指如果调试结果表明，设备原厂说明书及本合同附件所规定的之万交付的技术资料、图纸各项质量保证指标能够全部达到。	2026年3月验收通过46台，其他机台结合实际情况动态调整	Mini LED机台
5	客户E	2024年12月和2025年2月、4月、8月、