（上接D58版）

公司对应收账款按照整个存续期内预期信用损失的金额计提应收账款的减值准备，并以应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失。针对按账龄组合计提坏账准备的应收账款，公司计算了应收账款账龄平均迁徙率、历史损失率，并结合宏观经济形势对历史损失率进行了前瞻性调整，编制了应收账款账龄与预期信用损失率对照表，如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
1 年以内（含，下同）	5%
1-2 年	50%
2 年以上	100%

2、采用迁徙率模型计算预期坏账损失对已计提坏账准备进行复核

公司 2021 年至 2022 年各账龄段迁徙率如下：

账龄	2021 年至 2022 年迁徙率注
1 年以内	3.79%（A）
1-2 年	71.31%（B）
2 年以上	83.82%（C）

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年未仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

公司各账龄段的违约损失率及预期损失率如下：

账龄	违约损失率	预期损失率注
1 年以内	2.27%（D=A*B*C）	2.74%
1-2 年	59.77%（E=B*C）	72.17%
2 年以上	83.82%（F=C）	100.00%

注：公司在确定前瞻性因素时主要考虑了目前的宏观经济增速放缓，对公司应收账款回收情况产生一定的负面影响，为了在历史损失经验基础上反映该因素的影响，公司对应收账款的预期损失率在违约损失率的基础上提高 5%。

同时，考虑到部分客户回款放缓，2022 年形成的应收账款回收率较 2021 年度回收率下降 15%，即对 1 年以内的应收账款预期损失率在违约损失率的基础上再提高 15%。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司根据历史数据测算的应收账款预期损失率计算的预期坏账损失与公司已计提的坏账准备比较情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额注	坏账准备①	预期损失准备注②	差额③=①-②
1 年以内	71,324.24	3,566.21	1,954.28	1,611.93
1-2 年	2,038.96	1,019.48	1,471.52	-452.04
2 年以上	638.64	638.64	638.64	-
合计	74,001.84	5,224.33	4,064.44	1,159.89

注：此处余额仅包含按组合计提坏账准备的应收账款，预期损失准备=应收账款余额 * 预期损失率。

根据上表可以看出，公司根据迁徙率模型测算的预期坏账损失低于公司实际已计提的坏账准备，公司应收账款坏账准备计提充分。

3、历史实际发生的坏账损失情况

公司 2021 年和 2022 年实际未发生坏账损失，均不存在坏账核销的情况。

4、应收账款期后回款情况

公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末
应收账款账面余额	74,144.89
应收账款期后回款金额注	55,062.99
应收账款期后回款率	74.26%

注：上述期后回款为截至 2023 年 4 月 30 日的回款情况。

根据上表，2022 年末公司应收账款期后回款率为 74.26%，期后回款率较高。

5、应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的差异

公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比如下：

账龄	保隆科技	万通智控	元征科技	道通科技
6 个月以内	0%	0%/5%	5%	5%
7-12 个月	5%	5%	5%	5%
1-2 年	15%	10%	50%	50%
2-3 年	30%	30%	100%	100%
3-4 年	50%	50%	100%	100%
4-5 年	80%	50%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

由上表可知，公司应收账款坏账计提比例与元征科技一致，较其他可比公司更为谨慎。

综上所述，公司采用的预期信用损失率确定方法合理，应收账款坏账准备计提充分。

（三）结合销售内容、客户信用状况、回款情况，说明公司进行无追索权保理的原因，与终止确认权利相关的利得或损失的具体情况，公司进行保理对应收账款、经营性现金流的影响

1、公司进行无追索权保理的原因

客户名称	交易背景	销售内容	客户信用状况	信用政策
客户 D	公司自 2011 年起与其合作至今，销售的产品主要包括汽车智能诊断电脑、读码卡、TPMS 产品等，为北美前五大客户之一	汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品	美国上市公司，大型连锁零售商，信用状况良好	汽车智能诊断业务：信用期 120 天；TPMS 业务：信用期 364 天
客户 B	公司自 2014 年起与公司合作至今，销售的产品主要包括汽车智能诊断电脑、TPMS 产品等，为北美前十大客户之一	汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品	美国上市公司，大型连锁零售商，信用状况良好	信用期 180 天

客户 D 和客户 B 系公司长期合作客户，信用期相对较长，公司进行无追索权保理主要原因是为了盘活现金流，快速回笼资金，提高资金使用效率，改善资产负债结构及经营性现金流状况，有利于公司的长期发展，符合公司发展规划和整体利益。

2、与终止确认权利相关的利得或损失的具体情况

单位：万元

客户名称	终止确认的应收账款金额	与终止确认相关的损失金额	终止确认依据	保理费用率
客户 D	11,322.77	497.91	无追索权保理	LIBOR+1.5%
客户 B	11,293.87	450.78	无追索权保理	LIBOR+1.3%
合计	22,616.64	948.69		

3、公司进行保理对应收账款、经营性现金流的影响

假设按公司不进行应收账款保理且客户均按照信用期支付货款来推算上述两个客户预计应收账款余额，与账面期末应收账款余额对比如下：

单位：万元

客户名称	期末应收账款金额	不进行应收账款保理预计余额	预计差异
客户 D	1,167.00	4,108.44	-2,941.44
客户 B	2,987.27	7,852.57	-4,865.30
合计	4,154.27	11,961.01	-7,806.74

如上表所示，公司进行保理预计减少应收账款 7,806.74 万元，增加经营性现金流 6,858.05 万元（已扣除保理费用）。

（四）结合公司和同行业可比公司在销售模式、客户构成及信用政策等方面的比较，说明各期应收账款周转率变化与行业均值存在差异的原因

公司应收账款周转率与行业均值对比如下：

公司名称	2022 年	2021 年
为升	2.31	2.58
保隆科技	4.27	4.33
万通智控	4.42	4.75
元征科技	5.74	6.60
Snap-on	5.40	5.50
同行业平均	4.43	4.75
道通科技	3.91	5.68

如上表所示，2022 年道通科技应收账款周转率为 3.91 次，同行业可比公司应收账款周转率为 2.31-5.74 之间，公司应收账款周转率与同行业不存在较大差异。

公司同行业可比公司主要产品、境外客户销售占比以及销售模式情况如下：

公司名称	销售模式	境外客户销售占比	信用政策注
为升	-	68.17%	-
保隆科技	仓储销售为主	58.51%	-
万通智控	自营直销为主	87.89%	-
元征科技	自营直销为主	42.06%	约 30-210 天
Snap-on	自营直销为主	71.56%	-
道通科技	经销为主、直销为辅	93.39%	约 30-364 天

注：部分为同行业可比公司未按露销售模式及信用政策等相关信息

公司的汽车智能诊断、检测产品和充电桩产品均采用买断式销售，主要采取经销为主、直销为辅，且公司主要经销收入以境外为主，境外客户销售占比为 93.39%；同行业可比公司大多数为自营直销为主，且境外销售占比低于公司。基于海外经销模式影响，相较于同行业可比公司大部分以直销为主，因此公司回款周期相对同行业可比公司略长。此外，公司根据经销客户资本实力、合作回款情况、销售能力等因素综合考虑，一般给予客户约 30-180 天信用期，个别客户给予 364 天的信用期，而元征科技给予客户信用期为 30-210 天，公司信用政策与同行业可比公司相比不存在较大差异。

综上所述，公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异。

（五）说明其他应收款中应收暂付款、备用金的具体内容、发生背景、金额变动原因、计提坏账准备原因及充分性

2021 年末及 2022 年末其他应收款构成如下：

单位：万元

款项性质	2022 年末	2021 年末
应收出口退税款	638.91	4,611.65
应收暂付款	2,150.99	3,101.34
押金及保证金	1,490.97	933.20
备用金	500.00	553.60
代缴社保与住房公积金	320.18	302.90
员工购房借款	392.36	286.26
合计	5,493.42	9,788.95

1、应收暂付款的具体内容、发生背景、金额变动原因、计提坏账准备原因及充分性

（1）应收暂付款的具体内容、发生背景、金额变动原因

应收暂付款主要由应收租金、专利代理费等构成。其中，应收租金主要系子公司彩虹信息咨询向深圳市同洲电子股份有限公司出租彩虹科技大厦应收取的租金；专利代理费主要系公司支付给国内外专利申请代理机构的费用。

公司 2021 年末和 2022 年末应收暂付款构成如下：

单位：万元

款项性质	2022 年末	2021 年末
房屋租金	674.17	1,136.23
专利代理费	1,004.05	1,224.83
其他注	472.78	740.27
小计	2,150.99	3,101.34

注：其他涉及多家单位，各单位余额较小。

如上表所示，2022 年末应收暂付款较 2021 年末减少 950.35 万元，主要系：1）公司起诉深圳市同洲电子股份有限公司胜诉，将原租赁押金抵减租金，房屋租金相应减少约 462 万元；2）公司部分专利申请成功，相应专利代理费转入无形资产。

（2）应收暂付款计提坏账准备原因及充分性

公司应收暂付款主要由房屋租金和专利代理费构成，房屋租金存在违约风险，专利代理费存在专利申请失败的风险，故公司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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

截至 2022 年末，公司其他应收款中应收暂付款账面余额为 2,150.99 万元，坏账准备计提具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	坏账计提比例
单项计提坏账准备	674.17	674.17	100%
按组合计提坏账准备	1,476.82	583.35	39.50%
其中：1 年以内	630.84	31.59	5%
1-2 年	588.43	294.21	50%
2 年以上	257.55	257.55	100%
合计	2,150.99	1,257.52	58.46%

如上表所示，因深圳市同洲电子股份有限公司拖欠租金，租金预计难以收回，公司全额计提坏账；对其他应收暂付款已按账龄计提了坏账，整体计提比例较高，公司坏账准备计提充分。

2、备用金的具体内容、发生背景、金额变动原因、计提坏账准备原因及充分性

备用金主要为员工出差、研发设备采购或租用等借支的款项。公司员工经常需要去境内或境外出差，另进行研发测试时需要购买或租赁车辆等，必要时会向公司借支备用金。2022 年末其他应收款中备用金较 2021 年末减少 53.60 万元，变动较小。

公司建立了完备的备用金制度，员工支取备用金需经过审批。备用金为公司员工因业务需要所借用，整体规模不大，且无法收回的可能性较小，因此公司对应收备用金不计提坏账准备。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、了解应收账款、信用政策相关的内部控制制度，取得会计师出具的内部控制鉴证报告，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、取得主要客户合同、中信保出具的资信调查报告，查看主要客户背景信息及信用政策，核查并分析主要客户信用政策及应收账款变化情况，分析变化的合理性；

3、执行客户回款测试，分析主要客户结算方式变化情况；

4、取得主要客户期后回款情况表，了解公司期末应收账款的逾期情况及期后回款情况；

5、结合企业会计准则要求、评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的预期信用损失率是否合理；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坏账准备的计算是否充分；

6、取得应收账款保理清单及银行对账单，查看应收账款保理对应的交易明细情况和收款情况；核对应收账款保理清单中的折扣金额与入账金额，检查与终止确认相关的损失入账情况；

7、向保理业务提供方 Bank of America 业务经理函证保理业务金额、保理费率、保理追索权条款等；

8、检查保理业务交易对手方的背景信息、信用状况，评价公司进行应收账款保理的合理性；

9、对比分析公司与同行业可比公司的应收账款周转率，通过查阅年度报告等公开资料以及访谈公司财务负责人等，了解应收账款周转率存在差异的具体原因及其合理性；

10、获取其他应收款中应收暂付款、备用金余额和坏账计提明细，并向财务了解应收暂付款、备用金的具体内容、发生背景。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、公司前五大客户 2022 年结算方式和信用政策与 2021 年一致，不存在延长信用期的情形。公司 2022 年应收账款回款放缓，主要系部分客户因重大突发公共卫生事件导致其实际付款账期变长所致，符合行业整体情况，与下游市场情况匹配。公司前五名客户期后回款良好，回款放缓不具有持续性；

2、公司预期信用损失率确定合理，应收账款坏账准备计提充分；

3、公司进行无追索权保理主要原因是为了盘活现金流，快速回笼资金，提高资金使用效率，改善资产负债结构及经营性现金流状况，有利于公司的长期发展，符合公司发展规划和整体利益。2022 年度公司进行保理预计减少应收账款 10,082.30 万元，增加经营性现金流 9,659.74 万元（已扣除保理费用）；

4、2022 年度应收账款周转率与行业均值存在差异且差异原因合理；

5、应收暂付款主要由应收租金、专利代理费等构成，备用金主要为员工出差、研发设备采购或租用等借支的款项，公司已按其他应收款坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，2022 年末坏账准备计提充分。

问题 4：关于存货增长

年报显示，公司存货 11.42 亿元，同比增加 1.75 亿元，报告期存货跌价准备新增计提 2888.24 万元，转回或转销 812.96 万元。请公司：（1）结合原材料、库存商品的订单支持率，说明存货增加的原因及合理性。（2）结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提充分性。（3）结合境内外存货存放和盘点的具体情况，说明盘点制度及执行程序的有效性。（4）分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合原材料、库存商品的订单支持率，说明存货增加的原因及合理性

1、原材料、库存商品订单支持率情况

2021 年及 2022 年，公司订单的签订、变动及实际执行情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
期初在手订单	2,798.09	4,051.32
本期新增订单	260,739.33	227,551.37
本期执行订单	238,108.43	228,804.61
期末在手订单	25,428.99	2,798.09
期末存货余额	117,743.77	98,235.38
期末存货的订单支持率	21.60%	2.85%

如上表所示，2022 年新增订单额、2022 年执行订单额均大于 2021 年末存货余额，其中 2022 年末在手订单中汽车智能诊断、检测产品等产品金额为 9,445.29 万元，新能源充电桩产品金额为 15,983.70 万元，分别较 2021 年末在手订单增加 6,647.20 万元、15,983.70 万元，2022 年末在手订单增长较快。

公司根据历史销售情况以及与客户的沟通情况进行销售数据预测，再基于销售预测进行备货。公司订单交付及时率高，交货周期短，因此客户一般较少提前较长时间向公司下单，以致销售备货金额高于报告期各期末在手订单金额，具有合理性。

2、存货增加的原因及合理性

2022 年末，公司汽车智能诊断、检测产品等产品存货金额为 87,130.39 万元，较 2021 年末存货减少 11,104.99 万元；新能源充电桩产品存货金额为 30,613.38 万元，全部为 2022 年新增存货。公司存货大幅度增长主要系：（1）2022 年新能源充电桩产品实现量产，产品上市后陆续取得了北美、欧洲、亚洲等地区订单并逐步实现交付，为应对新能源业务增长需求，公司需要维持较高的产品备货规模；（2）2022 年末在手订单较 2021 年末大幅增加，公司对预计在 2023 年交付的产品进行了备货。2023 年 1-4 月，公司诊断业务主营业务成本 3.42 亿元；新能源业务主营业务成本 0.65 亿元，分别占 2022 年末对应存货比为 40%、22%。

综上所述，2022 年末存货增加主要系业务发展备货所致，存货增加具有合理性。

（二）结合存货跌价测试的具体过程、存货跌价准备新增计提、转回或转销的具体情况，说明存货跌价准备计提充分性

1、公司存货跌价测试的具体过程

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司确认可变现净值的依据如下：

（1）报废仓、下市或拟下市机型拟报废的产品或原材料，可变现净值为零；

（2）原材料、在产品：依据所生产产品的预计销售价格扣除必要的加工费、估计的销售费用、税费后的金额为可变现净值，或管理层采用估计的可变现净值等；

（3）库存商品：依据合同价、期末公司销售价格或估计售价、期末市场销售价格、期后销售价格扣除必要的税费的金额或管理层估计可变现净值等。

此外，公司还会综合考虑库龄、产品生命周期等因素对可变现净值的影响，对于库龄较长的存货进一步测算存货跌价准备金额。

2、2022 年末存货跌价准备计提的充分性

2022 年末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备				存货跌价准备计提比例
		期初数	本期计提	本期转回或转销	期末数	
原材料	46,220.84	700.77	2,309.42	479.21	2,530.98	5.48%
在产品	19,024.83	139.24	167.47	9.87	296.85	1.56%
产成品	52,498.11	675.17	411.34	323.89	762.63	1.45%
合计	117,743.77	1,515.18	2,888.24	812.96	3,590.46	3.05%

（1）原材料和在产品

公司实行“以销定产”的生产模式，主要材料采购周期一般为 2-3 个月，且材料入库前均已经品质检验合格、大多数材料为标准件、报告期内周转情况良好、库龄较短、材料积压风险小。2022 年公司原材料跌价准备大幅增加，主要系 2020 年开始全球芯片供应紧张，公司增加了部分关键芯片的备货，原材料规模增加。2022 年度，由于经济下行等影响，公司销售未及预期增长，此外，为了加强产品竞争优势，公司不断丰富核心产品，在此过程中存在少数停产、下市机型所专门使用的 IC 芯片、PCBA 模组等无法完全消耗，公司对其进行跌价测试，按成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备，对于部分报废和出售的原材料，转销对应存货跌价准备。

公司生产过程中的在产品，自产或委托加工入库前均已经过合格检验，且处于正常流转过程中，周转速度快，不存在跌价风险。仅极少数返修在产品存在跌价风险并已按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

（2）产成品

从产品市场情况来看，公司产品定位美欧市场，以出口为主，在行业中具有较强的竞争力，在北美、欧洲以及国内市场得到了客户的认可；产品的整个生命周期一般为 5 年左右，并且以软件为主，产品技术壁垒较高，毛利率较高，2022 年主营业务毛利率为 57.75%；从经营模式和国际经济环境变化来看，产品从国内和越南生产后，一般通过海运方式发运到美国、欧洲等海外子公司并进行销售，该经营模式导致产品从出厂到国外市场销售一般需要 4 至 5 个月时间，需要维持较高的产成品库存规模。公司产成品毛利率较高、生命周期较长，一般不存在跌价风险，仅少数停产、下市机型产品存在跌价风险，公司对其跌价测试，按成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备，对于部分报废的产品，转销对应存货跌价准备。

综上所述，公司已针对各类存货的跌价情况进行了审慎判断，并根据存货跌价计提政策计提了跌价准备。公司存货跌价准备计提比例符合公司的业务模式及产品特点，存货跌价准备计提合理、充分。

（三）结合境内外存货存放和盘点的具体情况，说明盘点制度及执行程序的有效性

公司已制定《存货管理制度》等相关存货管理制度。2022 年，对于公司自有仓库，公司仓管部每月对存货进行抽盘，每季度末对存货进行全盘，财务部每季度对存货进行抽盘，确保做到账实相符；对于存放于外协厂商的原材料（委托加工物资），在公司计划部监督下，外协厂商负责按照公司要求定期盘点，发送盘点报告，公司每年定期至少每季度末对其进行抽查盘点。

对于年中年末盘点，公司制定了详细的盘点流程，说明如下：

1、盘点事前准备：公司财务部负责组织存货盘点工作，并在盘点前制定完整的盘点计划，主要包括存货盘点时间、范围、盘点程序以及需重点关注的事项等，具体盘点工作由生产部、销售部、计划部和仓管部等共同参与。

2、盘点执行过程：公司在盘点时会执行从盘点记录中选取项目追查至存货实物，从存货实物中选取项目追查至盘点记录的程序，并在盘点结束后进行账实、账账核对工作，确保财务账面信息与实物一致。

3、盘点结果整理：盘点结束后，公司要求各盘点单位上交“盘点表”并编制盘点差异报告，对于盘点结果与账面记录产生的差异及时查明原因，经相关部门批准后，及时处理。财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，并经仓库主管、计划部经理、工厂厂长、成本经理、财务总监、总经理报批。

2022 年末，公司根据存货盘点制度均已实施了全面盘点，盘点结果显示，公司存货账实基本相符，差异极小，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。2022 年末具体盘点情况及盘点结论如下：

序号	盘点地点	盘点范围	初盘人员	复盘人员	盘点结论
1	深圳地区；光明厂区、各外协仓库	原材料、在产品、产成品	仓库人员、车间人员、外协厂商	财务部成员	光明厂区盘点无差异，部分外协仓库盘点存在小额差异
2	美国；道通纽约仓库、第三方 ELM 仓库	原材料、产成品	仓库人员	财务部成员	无差异
3	欧洲；道通德国仓库、意大利仓库	原材料、产成品	仓库人员	财务部成员	无差异
4	越南；道通越南厂区	原材料、在产品、产成品	仓库人员	财务部成员	无差异
5	荷兰；道通荷兰仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	小额差异
6	迪拜；道通迪拜仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	无差异
7	英国；道通英国仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	无差异
8	日本；道通日本仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	小额差异
9	墨西哥；道通墨西哥仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	小额差异
10	巴西；道通巴西仓库	产成品	仓库人员	财务部成员	小额差异

综上所述，公司存货盘点相关内部控制制度健全有效，且得到执行。

（四）分析存货周转率变动与同行业可比公司的差异及原因

2022 年公司存货周转率及与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2022 年
为升	1.67
保隆科技	2.65
万通智控	3.96
元征科技	3.26
Snap-on	2.52
同行业平均	2.81
道通科技	0.92

如上表所示，公司存货周转率低于同行业可比公司，主要与公司的经营模式有关。

公司产品以出口为主，产品从国内和越南生产后，一般通过海运方式发运到美国、欧洲等海外子公司仓库，通常需要 1.5 至 2 个月时间；同时为了快速响应客户需求，保证销售订单及时交付，公司通常需要按未来 2 至 3 个月的销售订单量来备货。2022 年，受重大突发公共卫生事件反复变化的影响，公司产成品规模需要保持 4 至 5 个月的销售量水平，加大了产品的备货规模。同时，公司 2022 年新能源充电桩产品实现量产，产品上市后陆续拿到北美、欧洲、亚洲等地区订单并逐步实现交付，为应对新能源业务增长需求，公司需要维持较高的产品备货规模。上述因素导致公司存货周转率低于同行业平均值。

保隆科技 OEM 销售收入占比较高，OEM 销售主要执行仓储销售模式，在整车制造商、汽车一级零部件供应商附近建立仓储点，根据对方需求情况储备合理的安全库存即可。保隆科技美国子公司为生产、销售型公司，在美国当地有生产中心。以上因素导致保隆科技存货周转率要高于公司。

万通智控的海外销售占比与公司相比相对较低，主要通过境内公司自营实现对外销售，生产经营周期短，存货周转率高于公司。

元征科技的海外销售占比与公司相比相对较低，且主要通过境内公司自营实现对外销售，出口销售一般以 FOB 或 CIF 形式为主，以货物越过船舷后获得货运提单、同时向海关办理出口申报并经审批同意后即可确认收入，没有公司“海上运输、陆上运输到境外子公司的仓储点、境外子公司向客户发货、客户收货等”诸多环节，故元征科技生产经营周期预计要比公司短 2-3 个月，存货周转率要高于公司。

Snap-on 存货周转率高于公司，主要系该公司全球化程度较高，在全球多个地方设立了生产制造中心，使得生产更接近目标市场，生产经营周期缩短，存货周转率要高于公司。

综上所述，公司存货周转率低于同行业可比公司，主要与公司的经营模式有关，差异具有合理性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、了解采购与付款、生产与仓储、存货盘点相关的内部控制，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、获取公司在手订单清单，结合期后销售情况，评价公司存货增加的合理性；

3、与公司管理层访谈，了解公司产品销售周期、产品市场情况、材料备货周期、业务模式等，考虑其对存货余额及存货跌价准备计提的影响是否合理；

4、与公司财务部访谈，了解公司存货跌价准备的计提政策，获取存货跌价准备计提明细表，测试对存货可变现净值的计算是否合理和准确；

5、获取公司存货库龄明细表，检查存货库龄划分是否准确，检查是否存在库龄较长、机型陈旧、残次冷背存货；

6、检查公司期末存货盘点情况，执行存货监盘，查看存货的存放地点、存货状态等；同时对公司期末存货进行实地或视频监盘，对于境外视频监盘部分同时取得当地会计师事务所出具的存货监盘报告，监盘结果实物与账面记录不存在重大差异，小额差异公司已做相应的调整，不存在异常情况。具体情况如下：

序号	监盘地点	监盘范围	监盘方式	监盘结论
1	深圳地区；光明厂区、外协兆兴博拓	原材料、在产品、产成品	实地监盘	光明厂区盘点无差异，外协仓库盘点存在小额差异
2	美国；道通纽约仓库、第三方 ELM 仓库	原材料、产成品	当地事务所出具监盘报告+视频监盘	小额差异
3	欧洲；道通德国仓库、意大利仓库	原材料、产成品	当地事务所出具监盘报告+视频监盘	小额差异
4	越南；道通越南厂区	原材料、在产品、产成品	当地事务所出具监盘报告+视频监盘	小额差异

年审会计师对境外子公司存货执行监盘的具体过程如下：

（1）取得公司的存货盘点计划，与公司人员及组成部分会计师沟通存货监盘安排；

（2）取得境外子公司分仓库及库位的存货明细表，抽取拟执行监盘的存货样本；

（3）实施监盘程序，由组成部分会计师执行现场监盘，通过视频线上同步参与；由组成部分会计师或盘点人员共享实时定位，以确认地点的准确性；

（4）在监盘开始前，实施观察程序，查看公司仓库的整体情况，核实公司所有存货是否均纳入盘点范围，并检查周边是否存在异常的存货堆放情形；

（5）在监盘过程中，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录；同时，对产品外观、标签、生产日期等进行查看，并抽取部分样本进行开箱查验；

（6）对于盘点差异，取得公司说明及支持单据；

（7）检查监盘日与资产负债表日之间的存货出入库单据，编制存货监盘倒轧表；并取得仓库人员签字的存货监盘倒轧表；

（8）获取并复核境外组成部分会计师的存货监盘报告和监盘底稿。

保荐机构对境外子公司存货执行监盘的具体过程如下：

（1）获取并复核年审会计师的存货监盘报告和监盘底稿；

（2）取得境外子公司分仓库及库位的存货明细表，与账面核对是否一致；

（3）取得公司存货盘点制度和最近一期末存货盘点记录，复核公司的存货盘点结果；

（4）视频参与海外子公司存货监盘。

7、对比同行业可比公司的存货周转率情况，结合经营模式等情况，评价公司存货余额的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、公司期末存货增加主要系业务发展备货所致，存货增加具有合理性；

2、公司已针对各类存货的跌价情况进行了审慎判断，存货跌价准备计提充分；

3、公司存货盘点相关内部控制制度健全有效，且得到执行；

4、公司存货周转率低于同行业可比公司，主要与公司的经营模式有关，差异具有合理性。

问题 5：关于经营性现金流

年报显示，（1）公司经营活动产生的现金流量净额-3.83 亿元，同比下降 2.38 亿元，其中，支付其他与经营活动有关的现金 3.87 亿元，同比增长 46.59%；（2）公司进行无追索权保理，因金融资产转移而终止确认的应收账款 2.26 亿元。请公司结合现金流量表变动较大项目情况，说明经营活动产生的现金流量净额同比发生较大的原因以及与净利润的匹配关系。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）请公司结合现金流量表变动较大项目情况，说明经营活动产生的现金流量净额同比发生较大的原因以及与净利润的匹配关系

1、公司经营活动产生的现金流量净额同比发生较大的原因

公司 2021 年度、2022 年度经营活动现金流量主要项目及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动率
经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	218,841.17	218,953.19	-112.02	-0.05%
收到的税费返还	20,939.95	31,843.26	-10,903.31	-34.24%
收到其他与经营活动有关的现金	4,864.76	3,947.40	917.36	23.24%
经营活动现金流入小计	244,645.87	254,743.85	-10,097.98	-3.96%
购买商品、接受劳务支付的现金	154,936.32	165,696.86	-10,760.53	-6.49%
支付给职工以及为职工支付的现金	74,501.42	57,778.36	16,723.06	28.94%
支付的各项税费	14,772.49	19,377.90	-4,605.41	-23.77%
支付其他与经营活动有关的现金	38,732.05	26,373.69	12,358.36	46.86%
经营活动现金流出小计	282,942.28	269,226.81	13,715.47	5.09%
经营活动产生的现金流量净额	-38,296.41	-14,482.96	-23,813.45	164.42%

如上表可知，2022 年度经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度少 23,813.45 万元，主要系 2022 年度收到的税费返还较 2021 年度少 10,903.31 万元、2022 年度支付给职工以及为职工支付的现金增加 16,723.06 万元和支付其他与经营活动有关的现金增加 12,358.36 万元所致，具体情况如下：

（1）收到的税费返还减少主要系：1）道通科技母公司 2022 年度收到的出口退税金额较 2021 年度减少 4,385 万元，主要系 2022 年未部分已审批的出口退税款尚未收到所致；2）道通德国 2021 年度收到历史年度进口增值税退税 4,192 万元，2022 年度因相关退税手续正在办理中，故尚未收到此项增值税退税款。

（2）支付给职工以及为职工支付的现金增加主要系 2022 年度公司月均员工人数较 2021 年有所增长，且 2022 年度新增新能源充电桩业务人员增加较多，相应支付的职工薪酬所有增加所致。

（3）支付其他与经营活动有关的现金增加主要系：1）公司因 2022 年度加大了新能源充电桩相关的研发投入，增加测试认证费用支出约 1,029 万元；2）公司因市场开拓需要增加了广告宣传费、交通及差旅费、展览及样品费等付现费用约 5,616 万元；3）公司因业务所需支付的律师费、咨询费等专业机构服务费较 2021 年度增加约 1,925 万元。

综上所述，公司 2022 年度经营活动产生的现金流量净额同比发生较大变动主要系收到的税费返还较 2021 年度减少，支付给职工以及为职工支付的现金和支付其他与经营活动有关的现金较 2021 年度增加所致，符合公司的实际经营情况，其变动具有合理性。

2、经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配关系

2022 年公司将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

项目	2022 年
将净利润调节为经营活动现金流量：	
净利润①	8,160.94
加：资产减值准备	4,942.55
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	7,430.10
使用权资产折旧	1,977.26
无形资产摊销	1,558.39
长期待摊费用摊销	2,504.09
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-99.63
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.20
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-86.51
财务费用（收益以“-”号填列）	4,198.63
投资损失（收益以“-”号填列）	1,845.33
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,915.81
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	7,568.91
存货的减少（增加以“-”号填列）	-19,508.39
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-22,628.22
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-33,009.64
股份支付	-1,234.19
经营活动产生的现金流量净额②	-38,296.41
差异①-②	46,457.35

从上表可知，2022 年净利润与经营活动现金流量净额的差异为 46,457.35 万元，差异主要系存货增加、部分客户应收账款回款有所放缓导致经营性应收项目增加以及经营性应付项目减少较多所致。

同时，为了盘活现金流，快速回笼资金，提高资金使用效率，改善资产负债结构及经营性现金流状况，公司对客户 D 和客户 B 等供款进行了无追索权保理，其中 2022 年因进行无追索权保理而收回供款 21,667.95 万元（已考虑与终止确认相关的损失金额 948.69 万元），并计入现金流量表中的销售商品、提供劳务收到的现金项目。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和年审会计师履行了以下核查程序：

1、获取编制现金流量表的基础资料，将基础资料中的有关数据和财务报表及附注、账册凭证、辅助账簿等核对，检查金额是否正确、完整，现金流量分类是否合理；

2、结合收入、应收账款、存货等项目的审计情况，分析报告期内经营活动产生的现金流量净额的变化原因；通过查阅合同、历史付款记录等，检查报告期内公司的付款政策及执行情况、供应商给公司的信用政策情况；

3、分析经营活动现金流异常波动的合理性；

4、对金额较大的其他类