证券代码：688270　　证券简称：臻镭科技　　公告编号：2025-025

浙江臻镭科技股份有限公司关于2024年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

浙江臻镭科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于浙江臻镭科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2025〕0049号，以下称“问询函”），公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视。根据问询函的要求，公司与天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）、中信证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）对问询函所提及的事项进行了认真核查，现就问询函所涉及问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《浙江臻镭科技股份有限公司2024年年度报告》一致。

基于国家秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件及《浙江臻镭科技股份有限公司信息披露管理制度》，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次问询函回复中关于客户、供应商名称、技术服务业务内容、平均采购单价、等事项进行豁免披露处理。

问题1：关于营业收入

年报显示，公司2024年实现营业收入3.03亿元，同比增长8.04%。公司全年收入呈现一定季节性特征，第四季度收入占比39.93%，同时经营性现金流量净额季节波动大。区分销售模式看，公司销售模式以直销为主，直销、经销营业收入分别为2.94亿元、966.12万元；区分产品应用领域看，以特种行业产品为主，也有部分民用产品。区分产品来看，公司产品主要为射频模拟芯片和模组，另外围绕相关产品提供技术服务，技术服务收入3,420.90万元。

请公司：（1）补充说明经销和直销、军品和民品各前五大客户的名称、是否为本期新增客户、所售产品类别和销售金额，并说明上述客户的定价方式、退换货政策和近三年实际退换货情况、质保约定等；（2）结合前述客户主要销售相关合同条款、结算安排、收入确认时点和确认依据等，说明相关收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；（3）补充说明技术服务业务前五名客户的基本情况、服务内容、收入确认时点等，并说明技术服务收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；（4）结合所属行业季节性特点、生产经营情况等，说明公司各季度经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性。

【回复】

（一）补充说明经销和直销、军品和民品各前五大客户的名称、是否为本期新增客户、所售产品类别和销售金额，并说明上述客户的定价方式、退换货政策和近三年实际退换货情况、质保约定等

1、前五大经销和直销客户情况

报告期内，公司以直销模式为主，直销收入金额29,365.16万元，占主营业务收入比例96.81%；经销收入金额966.12万元，占主营业务收入比例3.19%。

（1）直销前五大客户情况

2024年度，公司直销前五大客户情况如下：

单位：万元

前五大直销客户	具体客户名称	主要销售产品类别	销售金额	占直销收入的比重	是否为本期新增客户
集团A下属单位	客户A1	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片	2,179.65	6.55%	否
	客户A2	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、微系统及模组、电源管理芯片	1,922.25	7.42%	
	客户A3	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	925.10	3.15%	
	客户A4	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	805.90	2.74%	
	客户A5	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	531.84	1.81%	
	客户A6	电源管理芯片	348.69	1.19%	
	其他26家客户	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、微系统及模组	1,242.62	4.23%	
	小计		7,956.04	27.09%	
集团B下属单位	客户B1	电源管理芯片	2,082.44	7.09%	否
	客户B2	电源管理芯片	694.36	2.36%	
	客户B3	电源管理芯片	604.42	2.06%	
	客户B4	微系统及模组	382.04	1.30%	
	客户兼供应商B5	电源管理芯片	363.74	1.24%	
	其他20家客户	电源管理芯片、技术服务、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	1,347.12	4.59%	
	小计		5,474.13	18.64%	
集团C下属单位	客户C	技术服务、电源管理芯片	3,577.60	12.18%	否
	其他10家客户	电源管理芯片、微系统及模组、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	462.79	1.58%	
	小计		4,040.39	13.76%	
集团D下属单位	客户D	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	1,518.40	5.17%	否
	其他5家客户	电源管理芯片、微系统及模组、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	31.83	0.11%	
	小计		1,550.23	5.28%	
集团E下属单位	客户E1	微系统及模组	404.58	1.38%	否
	客户E2	电源管理芯片	258.41	0.88%	
	客户E3	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、微系统及模组、电源管理芯片	289.01	0.98%	
	其他14家客户	微系统及模组、电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	225.50	0.77%	
	小计		1,177.49	4.01%	
合 计			20,198.28	68.78%	

2024年度，直销前五大客户以销售电源管理芯片、微系统及模组和射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片和提供技术服务为主，收入合计20,198.28万元，占直销收入总额的68.78%。前五大直销客户均系长期合作客户。

（2）经销前五大客户情况

2024年度，公司经销前五大客户情况如下：

单位：万元

前五大经销客户	销售产品类别	销售金额	是否为本期新增客户
客户G	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	249.48	否
客户H	电源管理芯片、微系统及模组、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	238.84	否
客户I	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	160.70	否
客户J	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	135.21	否
客户K	电源管理芯片	106.59	是
小 计		890.82	

2024年度，经销前五大客户以销售电源管理芯片、微系统及模组和射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片为主，销售收入合计890.82万元，占经销收入总额的92.21%。前五大经销客户中客户K系本期新增客户，主要负责北京、天津等华北地区的业务开拓。

2、前五大军品和民品客户情况

2024年度，公司均系军品收入，暂无民品收入。其中军品销售前五大客户同直销前五大客户，详见本回复1（一）1之说明。

3、前五大客户的定价方式、退换货政策和近三年实际退换货情况、质保约定

（1）前五大客户的定价方式

公司与客户签订的产品销售合同，存在明确约定产品退换货条款和未明确约定产品退换货条款两种情况，主要系根据客户的要求对合同条款的约定存在差异。

明确约定产品退换货条款的一般约定如下：发生产品质量问题，由公司免费负责换货或维修。

在实际业务中，客户对公司产品进行到货验收，对验收不合格产品有权退换货。

（2）近三年实际退换货情况

2022年度-2024年度，公司前五大客户退换货情况如下：

单位：万元

项 目	2024年度		2023年度		2022年度	
	退货金额	换货金额	退货金额	换货金额	退货金额	换货金额
直销前五大客户退换货	214.00	341.80	7.16	405.40	55.75	62.89
经销前五大客户退换货		22.05	90.16	30.76		
退换货金额小计	214.00	363.85	97.32	436.16	55.75	62.89
前五大直销、经销客户收入金额小计	21,089.10		20,155.82		14,070.50	
退换货比例	1.01%	1.73%	0.48%	2.16%	0.40%	0.45%

近三年，公司存在少量退货情况，主要系客户项目取消，公司为维系友好合作关系，退回已销售产品。公司换货情况，主要系公司芯片产品在应用过程中与终端客户的应用需求存在差异，为维系友好合作关系，公司同意客户更换性能更匹配的芯片版本所致。整体退换货比例较低。

（3）质保约定

报告期内，公司与前五大客户签订的产品销售合同关于产品质保的约定包括：长期质保、没有明确的质保约定、约定质保期1-5年不等，具体约定如下：

客户名称	主要质保约定
集团A下属单位	验收合格之日起质保1-5年，在质保期限内发生质量问题，甲方有权要求进行免费维修或退换
集团B下属单位	①最终验收合格之日起，乙方一直对产品质量承担保证责任，产品使用期间出现质量问题，乙方无条件无偿更换或退货 ②质保期为12个月，自定制部组件经甲方最终验收通过之日起算
集团C下属单位	质保期1年，10日内无法解决合同货物出现的故障或缺陷，术担退货或更换的责任，相关费用乙方承担
集团D下属单位	验收合格之日起质保1至3年，在保修期内，如果货物的性能和质量与合同规定不符，乙方负责排除缺陷、修理或更换，所有费用（包括但不限于运输及保险费）由乙方承担
集团E下属单位	验收合格之日起质保1至5年，质保期内提供免费维修、更换、技术支持等服务
前五大经销客户	自产品验收合格之日质保期1年

公司主要是针对产品性能指标提供质保服务，公司产品在销售出货前会进行出厂检测，对产品的质量和性能指标进行测试，同时客户收到产品后会对产品进行验收，实际业务中因质量问题发生退换情况较少。

（二）结合前述客户主要销售相关合同条款、结算安排、收入确认时点和确认依据等，说明相关收入确认是否符合企业会计准则的相关规定

公司主要销售终端射频前端芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC、电源管理芯片和微系统及模组等产品，提供技术开发服务，属于在某一时点履行的履约义务，具体情况如下：

产品类别	产品交付条款	结算安排	收入确认时点	确认依据
产品销售	甲方应目收到产品之日起*日内对产品数量、型号、规格、外观进行确认；自收到产品之日起*日内对产品性能进行验收(验收期，如有质量问题应在验收后*日内以书面形式向乙方提出质量异议，若无异议，甲方应在验收单上签字确认	以一年期作为应收账款信用管理的目标	客户对产品进行验收，以验收单据中客户签署日期为收入确认时点	经客户确认的验收单据
技术服务	双方确定，按**标准及方法对乙方完成的研究开发成果进行验收		客户对技术开发成果进行验收，以验收单据中客户签署日期为收入确认时点	

根据企业会计准则的规定，公司收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品或技术开发成果交付给客户并取得客户验收单据，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品的控制权时确认收入。公司在判断客户是否已取得商品控制权时，应考虑下列迹象：

企业会计准则规定	说明
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	产品交付并经验收后，商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户，公司已享有了现时收款权利，公司与客户的合同已明确约定销售价格，客户需按照合同约定价款支付货款
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	目客户验收之日起，客户即有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，客户可以通过使用、消耗、出售、处置等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益，商品的法定所有权即转移给了客户
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户签收时，公司已将商品实物转移给客户
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	公司向客户交付产品并经客户验收后，货物的毁损灭失风险、滞销风险等均已转移给了客户。客户根据自身经营情况对产品进行进一步加工生产，并向其下游销售，客户对产品完成验收并向公司出具验收单后，产品的主要风险和报酬即已转移给客户
客户已接受该商品	客户已签署验收单，表明客户已接受认可产品满足其要求

在产品或研究成果交付并经客户验收后，公司产品的主要风险和报酬已转移，客户取得相关商品控制权。公司依据客户出具的验收单，在客户验收时点确认收入，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定。

（三）补充说明技术服务业务前五名客户的基本情况、服务内容、收入确认时点等，并说明技术服务收入确认是否符合企业会计准则的相关规定

1、技术服务业务前五名客户情况

本期，公司提供技术服务的主要内容系围绕终端射频前端芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片、微系统及模组等领域的技术积累，根据客户对产品功能、性能等方面提出的需求，以独立研发的形式开展研究，通常涉及产品总体方案研究、细节技术攻关、样品试制验证等技术服务环节，最终以研究成果报告和少量实物载体（组件或芯片）的形式向客户交付技术开发成果。

2024年度，公司技术服务业务前五名客户情况如下：

前五大技术服务客户	客户性质	服务内容	收入金额（万元）	收入确认时点
客户C	事业单位	***天线及延时模块研制	2,893.58	客户对技术开发成果进行验收，以验收单据中客户签署日期为收入确认时点
集团B下属单位	国有企业	基于***架构的TR组件生产等	246.98	
客户F	政府机关	项目研制服务	96.11	
客户L	高等院校	***频段射频装置	73.16	
客户M	国有企业	多功能一体化***射频模块等	45.90	
小 计			3,355.73	

2、技术服务收入确认是否符合企业会计准则的相关规定

公司提供的技术服务，属于在某一时点履行的履约义务。收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将技术开发成果交付给客户并取得客户验收单据，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

公司对技术服务一般需交付少量的实物载体，由市场人员陪同研发人员参与项目验收评审，在会后及时获取验收报告或者结题报告，并向财务部门提供结题验收证明文件等资料，财务部门根据相关资料确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

（四）结合所属行业季节性特点、生产经营情况等，说明公司各季度经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性

1、公司各季度经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性

2024年度，公司各季度经营活动产生的现金流量净额和净利润的关系如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
经营活动产生的现金流量净额①	-4,380.94	3,950.35	-184.45	1,562.17
净利润②	-567.72	1,130.69	883.32	338.68
差异③=①-②	-3,813.22	2,819.66	-1,067.77	1,223.48
其中：经营性应收项目变动对经营活动现金流的影响	-3,246.52	1,448.66	-3,872.70	-3,089.03
经营性应付项目变动对经营活动现金流的影响	-1,217.33	528.95	2,348.69	-574.01
存货变动对经营活动现金流的影响	-1,106.60	-393.02	-487.82	3,171.08
信用减值损失及资产减值准备的影响	961.34	367.62	439.75	1,461.97
固定资产和使用权资产折旧对经营活动现金流的影响	433.33	451.76	517.19	493.44
其他	362.56	415.68	-12.88	-239.97

注：上表存货、经营性应收项目、经营性应付项目的变动均为对经营活动产生的现金流量净额的影响数，负数表示减少当期经营活动产生的现金流量净额（即存货、应收款项规模增大，应付款项规模减小），正数表示增加当期经营活动产生的现金流量净额

如上表所示，公司经营性现金流量净额波动主要受经营性应收波动影响。公司主要客户为国内各大军工集团下属企业及科研院所，该类客户资金来源很大程度上依赖于政府拨款，通常具有季节性、周期性特征，其一般在上半年制定项目预算、进行招投标，项目实施主要在年中和下半年，而项目的验收和结算受资金拨付和预算使用情况的影响主要在下半年进行，使得公司营业收入和销售回款存在季节性特征，下半年尤其第四季度收入占比较高，二季度和四季度回款占比较高。因而，公司一季度和三季度经营性应收项目大幅增加，导致经营活动产生的现金流为负。二季度回款相对较好，导致经营活动产生的现金流3,950.35万元。四季度虽回款较好，但不及四季度销售收入大幅增长带来的应收余额增幅，导致应收款项规模增大，经营性现金流量水平低于二季度。此外，公司四季度产销量较大，库存存货耗用增加，期末存货规模有所减少，相应增加四季度经营活动产生的现金流量净额。

综上，公司各季度经营活动产生的现金流量净额分别为-4,380.94万元，3,950.35万元，-184.45万元和1,562.17万元，符合公司收入确认、应收回款的季节性特点。

2、同行业可比上市公司各季度经营性现金流量净额情况

2024年度，公司与同行业可比上市公司各季度经营性现金流量比较情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
振芯科技	-6,333.21	6,688.60	1,034.57	12,431.61
国博电子	-24,076.49	60,195.45	-21,372.31	12,440.00
成都华微	-4,614.45	3,199.84	-6,330.98	10,292.09
雷电微力	2,568.75	-16,211.96	-6,473.59	-11,420.75
臻镭科技	-4,380.94	3,950.35	-184.45	1,562.17

由上表可见，公司与同行业可比上市公司不存在重大差异，基本呈现一、三季度经营活动现金净流量走弱，二、四季度经营活动现金净流量较高的情况。

（五）年审会计师和持续督导机构核查程序

1、年审会计师核查程序

(1)获取公司收入明细表，分析前五大直销、经销、军品、民品销售客户情况；

(2)查阅公司与主要客户签订的销售或服务合同，了解合同中关于退换货条款和产品质保条款的约定情况；

(3)对销售负责人及管理人员进行访谈，了解公司产品定价情况和退换货情况，获取公司近三年的销售退回记录，核查销售退换货原因；

(4)结合函证及访谈程序，对销售金额予以核查确认，同时与客户了解相关产品和服务的交付验收情况，确认公司收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

(5)获取公司技术服务收入明细表和相关技术服务合同，核查技术服务的内容和交付验收单据情况，确认公司技术服务收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

(6)获取公司各季度经营活动相关的现金流量情况，结合行业特征分析现金流量波动原因；

(7)将同行业可比上市公司各季度经营活动现金流量净额与公司进行比较，分析公司经营活动现金流量波动的合理性。

2、持续督导机构核查程序

(1)获取公司收入明细表，分析前五大直销、经销、军品、民品销售客户情况；

(2)查阅公司与主要客户签订的销售或服务合同，了解合同中关于退换货条款和产品质保条款的约定情况；

(3)对销售负责人及管理人员进行访谈，了解公司产品定价情况和退换货情况，获取公司近三年的销售退回记录，核查销售退换货原因；

(4)查阅会计师函证资料，确认公司收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

(5)获取公司技术服务收入明细表和相关技术服务合同，核查技术服务的内容和交付验收单据情况，确认公司技术服务收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

(6)获取公司各季度经营活动相关的现金流量情况，结合行业特征分析现金流量波动原因；

(7)将同行业可比上市公司各季度经营活动现金流量净额与公司进行比较，分析公司经营活动现金流量波动的合理性。

（六）年审会计师和持续督导机构核查意见

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司已补充说明经销和直销、军品和民品各前五大客户的名称、是否为本期新增客户、所售产品类别和销售金额；公司与客户销售定价通过双方自主谈判协商确定，退换货条款根据客户合同情况约定有所差异，近三年整体退换货比例较低。公司与前五大客户之间的质保约定包括：长期质保、没有明确的质保约定、约定质保期1-5年不等，实际业务中因质量问题发生退换情况较少；

2、公司产品销售业务和技术服务均属于在某一时点履行的履约义务，公司依据客户出具的验收单据，在客户验收时点确认收入，符合企业会计准则的相关规定；

3、公司已补充说明技术服务业务前五名客户的基本情况、服务内容、收入确认时点等；公司技术服务收入属于在某一时点履行的履约义务，公司依据客户出具的验收单据，在客户验收时点确认收入，符合企业会计准则的相关规定；

4、公司客户以军工单位为主，其营业收入和销售回款存在季节性特征，下半年尤其第四季度收入占比较高，二季度和四季度回款占比较高导致公司各季度经营性现金流量净额大幅波动，具有合理性，与同行业波动趋势基本一致。

问题2：关于应收账款和应收票据

年报显示，公司2024年末应收账款账面余额41,188.90万元，累计计提坏账准备4,756.53万元，坏账计提比例为11.55%；应收票据账面余额8,885.62万元，累计计提坏账准备841.39万元，坏账计提比例为9.47%。应收账款和应收票据合计金额较上年增长21%，高于营业收入增长速度。按账龄划分，1年以上应收账款账面余额16,338.80万元，占期末应收账款账面余额的40%，上年同期为32%。

请公司：（1）补充说明前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、账期、回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，并说明公司应收账款及应收票据增长幅度高于收入的原因及合理性；（2）结合1年以上应收账款主要客户、资信情况、财务状况、回款情况，说明长账龄应收款增多原因及合理性，是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分。

【回复】

（一）补充说明前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、账期、回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况等，并说明公司应收账款及应收票据增长幅度高于收入的原因及合理性

1、前五大欠款方分析

（1）前五大欠款方明细情况

2024年末，公司前五大欠款方具体情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售内容	期末欠款余额	其中：应收账款余额	其中：应收票据余额	回款情况	
					2024年度回款	期后回款
客户C	技术服务、电源管理芯片	7,145.20	7,145.20		509.86	399.52
客户A1	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	3,124.38	1,978.14	1,146.24	1,671.20	380.09
客户B1	电源管理芯片	2,609.45	2,609.45		4,056.30	161.01
客户B2	电源管理芯片	2,356.81	2,209.71	147.10	147.10	
客户D	电源管理芯片、射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	1,961.86	1,170.67	791.19	950.94	
小 计		17,197.71	15,113.18	2,084.53	7,335.40	940.62

注：期后回款金额为截至2025年5月9日数据，下同

公司前五大欠款方均系国内各大军工集团下属企业及科研院所，合计欠款17,197.71万元，占应收账款和应收票据合计余额比例34.34%。客户根据项目进度和自身资金情况进行回款，2024年度前五大欠款方合计回款7,335.40万元。其中，客户C和客户B2本期回款金额较小，主要系公司本期与客户C合作以***天线及延时模块研制技术服务项目为主，该项目上级单位与客户C约定项目检测验收评审后拨付款项，客户C收款后支付公司，因此回款周期较长。客户B2受内部审批流程等因素影响资金拨付较慢，本期回款较少。

前五大欠款方期后回款940.62万元，回款金额较少主要系该等军工单位资金拨付主要集中在年度末或半年度末。

（2）前五大欠款方账期及逾期情况

2024年末，前五大欠款方逾期情况分析：

单位：万元

客户名称	合同约定账期	应收账款余额	逾期情况	逾期金额
客户C	技术服务：合同签订3个月内支付总价10%，验收合格一个月内支付80%，验收合格一年后支付10%产品销售：验收合格后30日内支付货款	7,145.20	部分逾期	6,680.08
客户A1	产品验收合格后三个月凭增值税专用发票付款	1,978.14	部分逾期	1,293.96
客户B1	产品经最终验收通过后的180日内支付；分批分次进行最终验收的，则合同价款按照实际最终验收情况分期支付，付款前提供等额增值税专用发票	2,609.45	部分逾期	1,494.45
客户B2	验收合格后挂账付款	2,209.71	逾期	2,209.71
客户D	验收合格后90-180工作日内开票付款	1,170.67	未逾期	
小 计		15,113.18		11,678.20

前五大欠款方应收账款逾期情况比较普遍，主要系公司与客户虽在合同/订单中约定了信用期，但由于特种行业装备产业链相对较长，产品最终用户根据自身经费和产品完工进度安排与总体单位的结算后，总体单位再根据自身资金等情况向其上游供应商结算，且公司为芯片企业，处于产业链的前端，使得公司销售回款周期相对较长。客户D未逾期，应收账款主要系2024年四季度销售形成，尚在信用期内。

（3）前五大欠款方坏账准备计提情况

2024年末，公司前五大欠款方坏账准备计提情况如下：

单位：万元

客户名称	欠款余额	账龄情况			坏账准备计提金额	坏账准备计提比例
		1年以内	1-2年	2-3年		
客户C	7,145.20	3,842.38	2,382.51	920.32	706.46	9.89%
客户A1	3,124.38	2,462.24	662.14		189.33	6.06%
客户B1	2,609.45	2,310.51	298.95		145.42	5.57%
客户B2	2,356.81	784.63	1,108.73	463.45	289.14	12.27%
客户D	1,961.86	1,961.86[注]			58.53	2.98%
小 计	17,197.71	11,361.62	4,452.32	1,383.76	1,388.88	8.08%

注：客户D1年以内欠款余额包含银行承兑汇票791.19万元

本期末公司按照会计政策计提坏账准备。其中，应收银行承兑汇票参考历史信用损失经验未计提坏账准备，应收账款及应收商业承兑汇票、应收财务公司承兑汇票采用账龄组合计提。公司前五大欠款客户均系国内各大军工集团下属企业及科研院所，业务规模大、信誉资质良好，公司预计上述客户应收款项均能收回，故未计提单项坏账准备。

公司预期信用损失率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：%

账龄	公司	国博电子		成都华微	振芯科技	雷电微力	同行业平均水平
		科研院所、整机单位	其他客户				
1年以内	5.00	3.00	5.00	4.00	5.00	5.00	4.20
1-2年	10.00	10.00	20.00	10.00	10.00	24.00	16.00
2-3年	30.00	20.00	50.00	30.00	20.00	30.00	42.00
3-4年	100.00	40.00	80.00	50.00	40.00	66.00	80.00
4-5年	100.00	80.00	100.00	60.00	60.00	80.00	88.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

如上表所示，公司应收账龄组合的预期信用损失率与同行业可比上市公司不存在重大差异，坏账准备计提政策较为谨慎。

2、公司应收账款及应收票据增长幅度高于收入的原因及合理性

2024年末，公司应收账款及应收票据余额50,074.52万元，较期初41,545.40万元，增幅20.53%，2024年度营业收入同比增幅8.04%，应收账款及应收票据增长幅度大于营业收入增幅，主要系1年以上的应收账款及应收票据余额增幅较大，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	交易内容	收入确认金额	是否收入前五名	支付结算方式	回款金额
2024年12月31日/2024年度						
客户N1	1,118.99	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、前端芯片、电源管理芯片	332.13	否	月结90日；银行电汇/承兑汇票	585.91
客户N2	1,235.86	-			承兑汇票	58.58
客户O	856.15	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片	191.88	否	月结90日；银行电汇	281.00
客户P	606.40	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片、前端芯片	142.78	否	月结240日；银行电汇/承兑汇票	681.21
小计	3,817.39		666.78			1,606.70
2023年12月31日/2023年度						
客户N1	1,329.60	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	422.04	否	月结90日、银行电汇/承兑汇票	1,181.71
客户N2	1,294.44	-			银行电汇/承兑汇票	473.82
客户O	920.32	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、前端芯片、电源管理芯片	1,020.42	是	月结30日/90日；银行电汇/承兑汇票	1,184.64
客户P	1,126.27	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、前端芯片、电源管理芯片	243.87	否	月结/月结240日；银行电汇/承兑汇票	769.48
小计	4,670.63		1,686.33			3,609.65
2022年12月31日/2022年度						
客户N1	2,034.41	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	1,848.59	是	月结；银行电汇/承兑汇票	451.90
客户N2	1,768.26	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片	1,355.04	否	月结；银行电汇/承兑汇票	654.84
客户O	951.89	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片	833.09	否	月结30日；银行电汇	402.07
客户P	1,620.18	射频收发芯片及高速高精度ADC/DAC芯片、电源管理芯片、前端芯片	1,482.94	否	月结；银行电汇	143.55
小计	6,374.74		5,519.67			1,652.36

由上表可见，公司与上述客户交易额呈下降趋势，主要系该等客户受行业阶段性调整的影响，相应项目和订单任务有所延期，从而导致对公司的采购需求下降。

2、长账龄应收款不存在回收风险、相关坏账准备已计提充分

公司1年以上客户以国有企业及事业单位为主，非国资背景的长账龄应收款客户主要为客户N1、客户N2和客户O，该等客户受其下游订单影响，采购放缓，回款不及预期，2024年度均有陆续回款。公司考虑主要客户资信较好，款项不能收回的风险较小，且该等客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化，不存在款项收回的重大风险，坏账准备计提合理。

（三）年审会计师和持续督导机构核查程序

1、年审会计师核查程序

(1)获取应收账款和应收票据余额表，检查公司主要客户的销售合同，确认主要客户销售内容、账期以及逾期情况；

(2)获取银行流水和票据台账，检查应收账款当期及期后回款情况；

(3)查阅公司收入明细账、应收账款明细表、账龄统计表、坏账准备计提明细表等资料，复核公司账龄统计、坏账准备准确性、合理性；

(4)将公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司进行比较，分析报告期内公司坏账计提政策是否恰当、报告期内坏账准备的计提是否充分；

(5)获取应收账款余额表和收入明细表，比较分析应收账款余额的变动趋势与收入的变动趋势是否匹配；

(6)对公司销售负责人进行访谈，了解主要客户的信用政策、付款情况、逾期情况及资信状况，分析2024年末一年以上应收账款余额增长较快的原因。

2、持续督导机构核查程序

(1)获取应收账款和应收票据余额表，检查公司主要客户的销售合同，确认主要客户销售内容、账期以及逾期情况；

(2)获取银行流水和票据台账，检查应收账款当期及期后回款情况；

(3)查阅公司收入明细账、应收账款明细表、账龄统计表、坏账准备计提明细表等资料，复核公司账龄统计、坏账准备准确性、合理性；

(4)将公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司进行比较，分析报告期内公司坏账计提政策是否恰当、报告期内坏账准备的计提是否充分；

(5)获取应收账款余额表和收入明细表，比较分析应收账款余额的变动趋势与收入的变动趋势是否匹配；

(6)对公司销售负责人进行访谈，了解主要客户的信用政策、付款情况、逾期情况及资信状况，分析2024年末一年以上应收账款余额增长较快的原因。

（四）年审会计师和持续督导机构核查意见

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司已补充说明前五大欠款方的具体明细；受行业特性及公司产品处于产业链前端等因素的影响，客户的销售回款周期普遍较长，公司期末整体应收账款及应收票据余额增长幅度高于本期收入同比增幅，主要系1年以上的应收账款及应收票据余额增幅较大所致；

2、2024年末较2023年末，1年以上应收账款大幅增加，主要系公司所处行业近两年受国内外形势影响发展面临较大压力，行业增速放缓，客户内部审批时间加长，从而使得付款周期变长，回款节奏放缓；公司1年以上应收账款客户资信较好，经营情况正常，不存在款项收回的重大风险，坏账准备计提合理。

问题3：关于存货

年报显示，公司存货期末账面余额为9,590.81万元，较期初下降13%，其中期末在产品账面余额872.76万元，同比增长123%。对原材料和库存商品年末计提存货跌价准备，合计1,029.09万元，较期初上升129%，其中2023年度计提861万元，转销281万元。

请公司：（1）说明存货变动与营业收入变动不一致的原因；（2）结合存货的构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动情况，说明存货跌价准备计提同比增长的原因及合理性；（3）补充说明在产品主要构成、金额、订单覆盖率、期后结转情况，以及在产品同比增长的原因及合理性。

【回复】

（一）说明存货变动与营业收入变动不一致的原因

公司的经营模式为Fabless模式，该模式下公司专注于从事产业链中的集成电路研发、设计和销售环节，晶圆加工、芯片封测等生产均通过供应商代工完成，并在产品交付前完成相应的质量测试，最终以产品销售或技术服务的形式销售给客户。

上述公司经营模式中的晶圆加工、芯片封测和质量测试等代工环节总体周期约18-22周左右，且公司的主要产品为通用性芯片，因此为保证产品的供应，公司未完全根据在手订单组织相关生产，而系综合考虑订单情况、对市场需求的研判、现有库存情况、国际政治环境等因素，制定相应的生产和备货计划。

2023年至2024年末，公司存货账面余额、营业收入的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024年12月31日/2024年度		2023年12月31日/2023年度
	金额	变动	金额
存货账面余额	9,590.81	-13.25%	11,055.92
营业收入	30,337.83	8.04%	28,079.75

2023年至2024年末，公司的存货账面余额分别为11,055.92万元和9,590.81万元，呈