（上接B077版）

（二）核查意见

经上述核查，我们相信，我们实施核查程序是充分、有效的，为发表核查意见提供了基础，我们认为：

1、2023年度，公司境外销售区域主要分布在欧洲地区、亚洲地区和非洲地区，公司在上述地区的销售收入均呈现较大幅度增长态势，增长的主要原因系公司加大境外销售的开拓力度以及海外市场对光伏扬水产品需求的大幅增加，境外收入增长具有合理性；

2、2023年度，公司前五大境外直销客户主要为印度地区的制造业企业，与公司之间不存在关联关系，公司向其销售的主要产品为行业专机产品，公司前五大境外直销客户的销售金额变动主要系印度市场光伏扬水相关项目增多，且公司产品升级优化性能提升，导致客户增加对公司产品的采购所致，具有合理性，由于销售产品结构存在差异，公司前五大境外直销客户中部分客户与其他同类客户毛利率水平存在一定差异，相关差异具有合理性；

3、2023年度，公司境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率，主要原因系一方面，境内外市场竞争程度存在差异，另一方面，公司境内外产品销售结构存在差异，境外销售产品构成中高毛利率产品占比较高所致。公司境内外销售毛利率差异与同行业可比公司差异水平相当，具有合理性；

4、经核对，2023年度境内母公司出口收入金额与电子口岸出口金额、外汇管理局出口金额一致；截至2023年12月31日，公司中信保投保额大于外销客户应收账款余额，保额覆盖比例为165.18%，投保额能够全额覆盖公司外销客户应收账款余额；

5、截至2024年5月31日，2023年末的境外直销客户应收账款期后回款比例为92.30%；公司2023年度境外销售商品、提供劳务收到的现金与当期境外营业收入相匹配；

6、公司受限货币资金为ETC业务涉结资金，除此情形外不存在其他货币资金受限的情形。

问题3、关于应收账款

关于应收账款。年报及一季报显示，2023年末应收账款余额4.99亿元，同比增长81.45%，增幅高于营业收入，2024年一季度末公司应收账款余额进一步增加至5.55亿元。

请公司：（1）区分经销、直销客户，分别说明2023年主要客户信用期是否发生明显变化、2023年末应收账款余额变动与营业收入是否一致，并进一步说明原因；（2）补充披露2023年末及2024年一季度末进一步区分是否超信用期的应收账款账龄结构，说明信用期内应收账款余额占比是否发生显著变化及其原因，坏账准备计提是否充分；（3）说明前十大欠款方应收账款余额与销售金额的匹配性以及存在差异的原因。

回复：

一、公司说明

（一）区分经销、直销客户，分别说明2023年主要客户信用期是否发生明显变化、2023年末应收账款余额变动与营业收入是否一致，并进一步说明原因

1、公司2023年主要直销客户信用期未发生变化、2023年末应收账款余额变动与营业收入基本一致

公司主要选取前十名直销客户作为主要直销客户进行分析，具有一定的代表性。

（1）公司2023年主要直销客户信用期未发生变化

2023年排名	客户	2023年信用期及变化
第1名	中车集团（注1）	信用期30-90天，无变化
第2名	中信重工开诚智能装备有限公司（以下简称中信重工）	信用期90天，无变化
第3名	直销客户1	信用期90天，无变化
第4名	中技（广州）能源有限公司（以下简称广州中技）（注2）	信用期30天
第5名	直销客户2	信用期90天，无变化
第6名	直销客户3	信用期90天，无变化
第7名	山东海纳智能装备科技股份有限公司	信用期30天，无变化
第8名	广东美的暖通设备有限公司	信用期30天，无变化
第9名	宁波经纬数控设备有限公司	信用期60天，无变化
第10名	浙江三有纺织机械科技有限公司（注2）	信用期60天

注1：中车集团包括中国中车集团有限公司及其下属子公司（下同）；

注2：以上直销客户为公司2023年度新增客户。

由上表可见，公司2023年度主要直销客户信用期未发生变化。

（2）公司直销客户2023年末应收账款余额变动与营业收入基本一致

公司直销客户2022年和2023年营业收入、应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	变动幅度
应收账款余额	25,368.53	17,705.66	43.28%
剔除后应收账款余额	20,277.35	16,083.97	26.07%
营业收入	48,468.14	41,278.19	17.42%
剔除后营业收入	39,067.59	34,779.29	12.33%

注：剔除项目为矿山行业、高效能源行业和项目型客户。

由上表可知，公司直销客户2023年末应收账款余额变动比率高于营业收入变动比率，具体原因如下：

①矿山行业、高效能源行业客户主要是大型设备制造商，设备类行业的下游客户回款较慢，故导致矿山行业、高效能源行业客户回款效率下降、周期延长；

②项目型客户主要为大型央企，由于客户付款申请流程较长，回款较慢。

剔除上述影响后，公司直销客户2023年末应收账款余额较上期增长26.07%，2023年度营业收入较2022年度增长12.33%，应收账款余额变动与营业收入具有匹配性。

2、公司2023年主要经销客户信用期变动具有合理性、2023年末应收账款余额变动与营业收入相匹配

公司主要选取前十名经销客户作为主要经销客户进行分析，具有一定代表性。

（1）公司主要经销客户2023年信用期变动具有合理性

公司主要经销客户2023年信用期及变化情况如下：

2023年排名	客户	2023年信用期及变化
第1名	经销商1	信用期由60天改为90天
第2名	经销商2	信用期90天，无变化
第3名	Cleanergy Maroc	信用期由60天改为90天
第4名	经销商4	信用期60天，无变化
第5名	经销商5	合同签订预付30%货款，到货后付60%货款，质保到期付10%货款，无变化
第6名	经销商3	信用期由90天改为120天
第7名	康尼斯	信用期90天，无变化
第8名	Afrotel Consultancy DWC-LLC	信用期60天，无变化
第9名	成都三本	信用期30天，无变化
第10名	经销商7	信用期由60天改为90天

由上表可知，公司前十大经销客户中境内经销客户2023年度信用期未发生变化，公司前十大经销客户中境外经销客户信用期变化主要系部分优质海外客户因其自身业务发展需要，向公司提出调整信用期的需求。公司基于双方长期战略合作关系，重点开发欧洲及亚非拉地区客户，公司根据与客户历年的合作情况、客户评审结果及信用政策管理规定，对部分海外客户重新评定其信用期。

由于同行业可比公司未披露境外客户具体的信用期情况，公司检索了近期披露过类似地区境外客户信用期的上市公司信息，公司与其他上市公司给予类似地区客户的信用期不存在重大差异，具体情况如下：

上市公司名称	客户信用期	客户所属地区
泰嘉股份	90-180天	欧洲及亚非拉地区
熵基科技	30-90天	
伟创电气	60-90天	

综上所述，公司对部分优质海外客户信用期的调整，不存在通过放宽信用期，刺激销售增长的情况。

（2）公司经销客户2023年应收账款余额变动与营业收入相匹配

公司经销客户2022年、2023年应收账款余额及营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	变动幅度
应收账款余额	24,534.58	9,776.80	150.95%
剔除后应收账款余额	13,812.01	8,465.06	63.16%
营业收入	82,020.11	49,320.81	66.30%
剔除后营业收入	47,269.90	31,509.88	50.02%

注：剔除项目为海外销售、国内纺织行业。

公司经销客户2023年末应收账款余额变动比率高于营业收入变动比率，具体原因如下：

①根据公司信用政策，公司2023年度为部分海外优质客户重新评定信用期，并购买了中信保保险。

②受纺织行业特点的影响，公司纺织行业经销客户的下游客户回款周期长，货款回笼慢，导致公司经销客户回款效率下降、周期延长。

剔除上述影响后，公司经销客户2023年营业收入较2022年增长50.02%，2023年末应收账款余额较上期增长63.16%，具有匹配性。

（二）补充披露2023年末及2024年一季度末进一步区分是否超信用期的应收账款账龄结构，说明信用期内应收账款余额占比是否发生显著变化及其原因，坏账准备计提是否充分

1、补充披露信用期内、外应收账款账龄结构

2023年末及2024年一季度末，公司区分信用期内、外应收账款账龄结构及变动情况如下所示：

单位：万元

类别	2024年3月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
应收账款期末余额	60,504.51	100.00%	49,903.12	100.00%
其中：信用期内	26,220.96	43.34%	25,896.58	51.89%
超信用期	34,283.55	56.66%	24,006.54	48.11%

公司超信用期应收账款主要集中在1年以内，具体账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024年3月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	28,205.40	82.27%	19,557.06	81.47%
1-2年	3,545.06	10.34%	2,819.98	11.75%
2-3年	1,277.34	3.73%	1,043.78	4.35%
3-4年	542.57	1.58%	401.98	1.67%
4年以上	713.18	2.08%	183.74	0.76%
合计	34,283.55	100.00%	24,006.54	100.00%

2、公司信用期内应收账款余额占比未发生显著变化

公司2023年末及2024年第一季度末应收账款信用期内占比分别为51.89%、43.34%。受行业特点影响，下游客户货款回笼较慢，纺织、矿山及机床行业客户回款效率略有下降，公司2023年第四季度确认的应收账款于2024年第一季度未超出信用期，从而降低了2024年第一季度末信用期内应收账款的占比。

3、公司应收账款坏账准备计提充分

同行业上市公司2022年末及2023年末应收账款坏账准备计提比例分别为6.32%和6.66%，公司应收账款坏账准备计提比例高于行业可比公司平均值，应收账款坏账准备计提较为充分。同行业上市公司坏账准备的计提比例具体情况如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
汇川技术	8.47%	7.32%
英威腾	5.91%	7.30%
雷赛智能	4.10%	3.74%
正弦电气	8.16%	6.92%
同行业可比公司平均值	6.66%	6.32%
伟创电气	7.45%	8.47%

（三）说明前十大欠款方应收账款余额与销售金额的匹配性以及存在差异的原因

公司2023年度前十大欠款方应收账款余额与销售金额匹配情况如下：

单位：万元

客户	2023年12月31日应收账款余额		2023年度销售金额		截至2024年5月31日回款金额
	金额	排名	金额	排名	
经销商2	4,534.83	第1名	4,636.50	第3名	1,768.15
经销商1	2,549.37	第2名	13,083.75	第1名	2,549.37
广州中技	2,018.00	第3名	1,785.84	第10名	1,271.70
中信重工	1,952.25	第4名	3,122.91	第5名	827.00
中车集团	1,859.32	第5名	5,757.39	第2名	1,603.78
直销客户1	1,630.32	第6名	2,619.49	第6名	400.00
象山万邦电器有限公司（以下简称象山万邦）	1,143.34	第7名	326.70	第79名	117.98
湖北江汉建筑工程机械有限公司（以下简称江汉建筑）	875.96	第8名	678.07	第32名	170.00
经销商4	806.10	第9名	2,239.98	第7名	466.44
Cleanergy Maroc	800.70	第10名	3,822.59	第4名	800.70

由上表可见，除象山万邦、江汉建筑外，公司2023年应收账款余额前十名客户均为销售金额前十名客户，象山万邦、江汉建筑2023年应收账款余额排名与销售金额排名存在一定差异，具体原因系象山万邦、江汉建筑均为房地产行业设备制造商，受宏观经济环境影响，目前房地产行业不景气，下游客户货款回笼较慢，导致客户延期付款。

综上所述，公司前十大欠款方应收账款余额与销售金额基本匹配。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司销售与收款相关的内部控制制度，了解公司信用政策的制定情况；

2、获取并查阅了公司应收账款明细表、主要客户的销售合同，了解公司对主要客户的信用政策的变动情况，分析应收账款余额变动与营业收入是否一致；

3、获取并查阅了公司应收账款账龄明细表，了解公司应收账款的账龄结构，复核账龄计算过程，分析信用期内应收账款余额占比变动情况；

4、获取并查阅了2023年年度审计师运用预期信用损失模型计算应收账款迁徙率对坏账准备计提的适当性的计算过程；

5、查阅公开披露信息，了解同行业上市公司的坏账计提政策；

6、查阅了2023年年度审计师关于应收账款的函证文件，了解公司主要客户的应收账款情况；

7、了解公司对应收账款的管理政策、应收账款催收措施，检查应收账款期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司2023年度主要客户信用期未发生明显变化，2023年末应收账款余额变动与营业收入基本一致；

2、公司2024年一季度末应收账款账龄结构较2023年末总体变化较小，受行业景气度、客户下游回款周期的影响，部分客户回款时间相对延缓，以致超过信用期的应收账款余额小幅增加；结合预期信用损失模型计算应收账款迁徙率，对比同行业上市公司应收账款坏账准备计提比例，公司应收账款坏账准备计提充分；

3、前十大欠款方中，除象山万邦、江汉建筑，受行业景气度、下游客户回款周期影响，客户出现延期付款的情况外，其他欠款方应收账款余额与销售金额具备匹配性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们按照中国注册会计师审计准则的规定、审计计划及本次回复核查要求，实施了包括但不限于以下主要核查程序：

1、了解与存货相关的内部控制设计的合理性，并测试其运行有效性；

2、获取并查阅了公司销售与收款业务相关的内部控制制度，了解公司信用政策的制定情况；

3、获取并查阅了公司主要供应商的工商信息资料，了解前十大供应商成立时间、股权结构、主要成员、注册资本，并与公司关联方清单进行比对；

4、查阅了2023年年度审计师关于应付账款的函证文件，了解公司主要供应商应付账款情况；

5、检查公司向主要供应商付款记录、以及采购资金流向；

6、复核现金流量表编制过程，了解购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的原因，结合资产负债表、利润表各科目变动情况，分析合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司前十大供应商采购额基本稳定，未发生重大变化；

2、公司与前十大供应商合作稳定，不存在成立时间短、注册资本少、合作年限短等异常情形；

3、公司按照约定的结算条件、付款方式直接向供应商支付货款，不存在第三方代收的情形，未发现采购资金流向关联方的情形；

4、购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，主要系公司当期业务快速增长，增加了采购额，采购现金支出相应增加；2023年度支付到期银行承兑汇票较2022年度有所增加。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们按照中国注册会计师审计准则的规定、审计计划及本次回复核查要求，实施了包括但不限于以下主要核查程序：

1、了解公司采购与付款相关的内部控制制度设计是否合理，并测试其运行的有效性；

2、获取公司主要供应商采购明细表，了解公司与主要供应商的合作方式、采购内容、结算条件、付款方式以及采购额变动的原因；

3、查阅主要供应商的工商信息资料，了解前十大供应商的成立时间、股权结构、主要成员、注册资本，并与公司关联方清单进行比对；

4、结合应付账款审计程序，函证主要供应商本期采购额、应付账款期末余额。2023年度，公司采购额72,001.45万元，发函金额57,810.04万元，发函比例为80.29%，回函确认金额或回函经调节后可确认金额54,204.66万元，占发函金额的93.76%；截至2023年12月31日，公司应付账款余额22,586.19万元，发函金额16,525.79万元，发函比例73.17%，回函确认金额或回函经调节后可确认金额16,488.38万元，占发函金额的99.77%。

未回函采购额为3,605.37万元，占发函金额的6.24%；未回函应付账款金额为37.41万元，占发函金额的0.23%。针对已发函未收到回函的供应商，我们已全部执行了替代程序，包括：检查采购凭证、采购合同、供应商送货单、采购入库单、采购发票等支持性凭证，核对供应商月度对账单，并检查公司期后付款情况。

5、检查公司向主要供应商采购、付款记录，分析是否存在采购资金流向关联方的情形；

6、复核现金流量表编制过程，了解购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的原因，结合资产负债表、利润表各项目变动情况，分析其合理性。

（二）核查意见

经上述核查，我们相信，我们实施核查程序是充分、有效的，为发表审计意见提供了基础，我们认为：

1、公司前十大供应商采购额基本稳定，未发生重大变化；公司与前十大供应商合作稳定，不存在成立时间短、注册资本少、合作年限短等异常情形；

2、公司按照约定的结算条件、付款方式直接向供应商支付货款，不存在第三方代收的情形，未发现采购资金流向关联方的情形；

3、2023年公司购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，主要原因系公司当期业务快速增长，增加了采购额，采购现金支出相应增加；2023年度兑付到期银行承兑汇票较2022年度有所增加。

问题5、关于存货

关于存货。年报及一季报显示，2022年末、2023年末及2024年一季度末，存货账面价值2.31亿元、2.19亿元、3.23亿元，2023年，存货跌价准备新增计提693.71万元，转回或转销526.64万元。请公司：（1）说明各类存货具体存放地点，存货分布情况是否发生显著变化，并结合境外存货的盘点情况，说明是否存在账实不符等异常情形；（2）结合备货模式、存货库龄、存货订单匹配情况、存货跌价测试过程、存货跌价准备新增计提及转回或转销情况，说明各类存货跌价准备计提是否充分；（3）分析说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因；（4）补充披露2024年一季度末各类存货订单覆盖率，并说明存货账面价值环比显著上升的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）说明各类存货具体存放地点，存货分布情况是否发生显著变化，并结合境外存货的盘点情况，说明是否存在账实不符等异常情形

1、公司收购常州基腾电气有限公司相关情况

2024年1月，公司以现金收购常州基腾电气有限公司（以下简称常州基腾）80%的股权，本次交易对价为6,080万元，收购完成后常州基腾纳入公司合并报表范围，该事项已经公司总经理办公会审议通过。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，常州基腾各项指标占公司指标的比例均未达到披露标准，具体情况如下：

单位：万元

2022年度/2022年12月31日				
上市公司发生的交易（提供担保除外）披露标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额（同时存在账面价值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的10%以上	147,135.71	14,543.23	9.88%	否
交易的成交金额占公司市值的10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的10%以上	98,042.17	5,799.13	5.91%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的10%以上，且超过1000万元人民币	90,599.00	8,825.22	9.74%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的10%以上，且超过100万元	13,988.75	1,031.25	7.37%	否
2023年1-9月/2023年9月30日（收购基准日）				
上市公司发生的交易（提供担保除外）披露标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额（同时存在账面价值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的10%以上	245,210.16	14,543.23	5.93%	否
交易的成交金额占公司市值的10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的10%以上	189,033.98	5,799.13	3.07%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的10%以上，且超过1000万元人民币	94,548.61	8,825.22	9.33%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的10%以上，且超过100万元	15,694.59	1,031.25	6.57%	否
2023年度/2023年12月31日				
上市公司发生的交易（提供担保除外）披露标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额（同时存在账面价值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的10%以上	254,418.10	14,543.23	5.72%	否
交易的成交金额占公司市值的10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的10%以上	192,983.11	5,799.13	3.00%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的10%以上，且超过1000万元人民币	130,488.25	8,825.22	6.76%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的10%以上，且超过100万元	19,080.16	1,031.25	5.40%	否

注：公司及常州基腾2022年度、2023年度财务数据已经审计。

2、公司各类存货具体存放地点及分布情况未发生显著变化

公司各类存货的存放地点及金额分布具体情况如下：

单位：万元

存货类别	存放地点	库存余额		
		2024年3月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
原材料	苏州厂区、常州厂区及各地仓库	12,537.00	9,217.14	10,425.28
半成品	苏州厂区、常州厂区及各地仓库	4,022.90	4,095.19	3,711.53
库存商品	苏州厂区、常州厂区、印度仓库及各地仓库	9,155.63	7,343.73	7,282.06
在产品	苏州厂区、常州厂区	3,953.40	1,016.84	867.49
发出商品	发往客户指定交货地点待签收或验收	3,940.39	1,249.52	1,618.96
委托加工物资	委外加工商	29.68	41.71	22.98
合计		33,639.00	22,964.13	23,928.31

2024年3月31日，常州基腾存货账面余额为5,006.10万元；除新增常州基腾存货存放地点外，公司存货分布情况总体较稳定，未发生显著变化。

3、公司境外存货盘点不存在账实不符的情况

公司境外存货均存放于印度子公司仓库，系印度子公司为满足客户需求，同时考虑物料运输周期等因素影响而进行的备货。公司制定了《存货管理制度》对存货保管、盘点进行规范化管理。2022年末、2023年末、2024年一季度末，公司按规定对境外存货执行了盘点程序，公司组织子公司仓库管理人员、负责人对所有存货进行盘点，盘点结果无差异，不存在账实不符等异常情况。

综上，公司各期末存货分布基本保持稳定，境外存货盘点结果无差异，不存在账实不符的情形。

（二）结合备货模式、存货库龄、存货订单匹配情况、存货跌价测试过程、存货跌价准备新增计提及转回或转销情况，说明各类存货跌价准备计提是否充分

1、公司备货模式及存货库龄

考虑不同材料供应紧缺程度和订单交付需求，公司采用“订单生产+备货生产”的生产方式，根据客户订单、预测需求进行生产计划，提前储备所需的各种原材料及库存商品。

公司各期末存货库龄结构及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日						
	库龄（1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	10,516.08	1,098.24	922.68	12,537.00	2,020.92	802.65	39.72%
库存商品	8,742.38	284.09	129.16	9,155.63	413.25	408.38	98.82%
发出商品	3,860.82	79.58	-	3,940.39	79.58	-	0.00%
委托加工物资	29.68	-	-	29.68	-	-	-
半成品	3,697.13	137.43	188.33	4,022.90	325.76	140.26	43.06%
在产品	3,953.40	-	-	3,953.40	-	9.57	-
小计	30,799.49	1,599.35	1,240.17	33,639.00	2,839.51	1,360.86	47.93%
占比	91.56%	4.75%	3.69%	100.00%	8.44%	4.05%	-
存货类别	2023年12月31日						
	库龄（1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	7,863.78	768.06	585.30	9,217.14	1,353.36	448.44	33.14%
库存商品	6,980.39	253.35	109.98	7,343.73	363.33	391.88	107.86%
发出商品	1,249.52	-	-	1,249.52	-	-	-
委托加工物资	41.71	-	-	41.71	-	-	-
半成品	3,742.81	157.13	195.26	4,095.19	352.39	172.30	48.90%
在产品	1,016.84	-	-	1,016.84	-	10.71	-
小计	20,895.05	1,178.54	890.54	22,964.13	2,069.08	1,023.33	49.46%
占比	90.99%	5.13%	3.88%	100.00%	9.01%	4.46%	-
存货类别	2022年12月31日						
	库龄（1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	8,983.93	1,274.11	167.24	10,425.28	1,441.35	311.08	21.58%
库存商品	6,991.14	219.62	71.30	7,282.06	290.92	370.37	127.31%
发出商品	1,618.96	-	-	1,618.96	-	-	-
委托加工物资	22.98	-	-	22.98	-	-	-
半成品	3,361.14	339.25	11.15	3,711.53	350.39	173.62	49.55%
在产品	867.49	-	-	867.49	-	1.09	-
小计	21,845.64	1,832.97	249.69	23,928.31	2,082.66	856.16	41.11%
占比	91.30%	7.66%	1.04%	100.00%	8.70%	3.58%	-

从上表分析可见，公司库龄结构基本稳定，期末存货库龄主要为1年以内，各期末库龄在1年以内的存货余额占比分别为91.30%、90.99%和91.56%，存货周转良好。

2022年12月31日、2023年12月31日、2024年3月31日，公司存货跌价准备占1年以上库存金额的比例分别为41.11%、49.46%、47.93%，各期较稳定，存货跌价准备计提充分。

2、公司各类存货在手订单匹配情况

（1）公司原材料、半成品、在产品的订单覆盖情况

公司出于采购周期及市场供应的考虑，为了缩短产品交期，同时控制存货风险，原材料采购及半成品生产不完全以订单为基础。公司综合考虑预期市场需求及材料采购周期等因素的影响进行备货，并且原材料、半成品、委托加工物资以共用型材料为主，同一种材料可用于不同的产品生产，不存在严格一一对应关系。本回复以期后结转率分析原材料、半成品、在产品的订单覆盖情况，具有一定合理性。

2023年12月31日、2024年3月31日，公司原材料、半成品、在产品的期后结转率如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日		
	存货账面余额	期后结转金额	期后结转率	存货账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	12,537.00	2,669.65	21.29%	9,217.14	6,144.42	66.66%
半成品	4,022.90	1,641.67	40.81%	4,095.19	3,313.03	80.90%
在产品	3,953.40	1,996.38	50.50%	1,016.84	1,001.91	98.53%
合计	20,513.30	6,307.69	30.75%	14,329.18	10,459.36	72.99%

截至2024年4月30日，公司原材料、半成品、在产品2023年末期后结转率为72.99%，2024年一季度末为30.75%，总体情况良好。公司2024年一季度末期后结转率较2023年末偏低，主要原因是统计期间较短所致。

（2）公司库存商品、发出商品的订单覆盖情况

2023年12月31日、2024年3月31日，公司结存库存商品、发出商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日		
	存货账面余额	在手订单存货成本金额	订单覆盖率	存货账面余额	在手订单存货成本金额	订单覆盖率
库存商品	9,155.63	7,268.93	79.39%	7,343.73	4,373.82	59.56%
发出商品	3,940.39	3,940.39	100.00%	1,249.52	1,249.52	100.00%
合计	13,096.02	11,209.33	85.59%	8,593.25	5,623.34	65.44%

注：在手订单存货成本金额=期末在手订单不含税金额*（主营业务成本/主营业务收入）

发出商品是指公司根据客户订单（合同）已经将货物发往客户指定地点，但尚未达到收入确认条件的存货，故发出商品订单覆盖率为100%。

为了缩短产品交期，同时控制存货风险，公司采用“订单生产+备货生产”的生产方式，库存商品生产不完全以订单为基础。受备货需求变化的影响，各期末时点订单覆盖率略有波动。

综上，公司各期末库存商品、发出商品的订单覆盖率具有合理性，原材料、在产品、半成品期后结转情况良好，存货总体周转良好。

3、公司存货跌价准备的计提政策及具体方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

（1）对用于继续加工为产成品出售的原材料、半成品、在产品、委托加工物资等，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费的金额确定其可变现净值，对于存货成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。

（2）对于产成品、发出商品以产成品预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值，对于可变现净值低于存货成本的部分计提存货跌价准备。

预计售价的确定方法：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同约定价格作为预计售价，无对应合同的存货参考该类存货最近一个月的平均销售单价确定预计售价。

4、公司存货跌价准备的转回、转销情况

单位：万元

2023年度						
项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回	转销	
原材料	311.08	256.48	-	89.52	29.60	448.44
库存商品	370.37	277.20	-	59.56	196.13	391.88
半成品	173.62	115.10	-	112.66	3.75	172.30
在产品	1.09	44.93	-	34.23	1.09	10.71
合计	856.16	693.71	-	295.97	230.57	1,023.33
2024年度1-3月						
项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他（注）	转回	转销	
原材料	448.44	127.31	321.18	45.65	48.63	802.65
库存商品	391.88	85.32	-	16.66	52.15	408.38
半成品	172.30	13.65	-	36.33	9.37	140.26
在产品	10.71	9.57	-	10.71	-	9.57
合计	1,023.33	235.85	321.18	109.35	110.15	1,360.86

注：2024年1-3月，存货跌价准备其他变动系本期常州基腾被纳入公司财务报表合并范围

2023年度，公司转回或转销存货跌价准备的金额为526.54万元。其中，转回存货跌价准备295.97万元，转销存货跌价准备230.57万元。

2024年1-3月，公司转回或转销存货跌价准备的金额为219.50万元。其中转回存货跌价准备109.35万元，转销存货跌价准备110.15万元。

在存货实现销售或领用时，公司将其对应的期初存货跌价准备予以转销，每期末公司根据资产负债表日存货的状态复核存货可变现净值，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

综上所述，公司采用“订单生产+备货生产”的备货模式，各期末库龄一年以内的存货占比均在90%以上，存货周转良好。公司按照企业会计准则规定，综合考虑订单价款、近期存货销售情况、存货状况等因素确定存货可变现净值，存货跌价准备计提充分。

（三）分析说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因

2022年度、2023年度及2024年一季度，公司与同行业可比公司的存货周转率如下：

公司名称	2024年一季度	2023年度	2022年度
汇川技术	0.63	3.45	3.08
雷赛智能	0.54	2.04	2.12
英威腾	0.86	4.01	3.70
正弦电气	0.85	4.14	3.05
同行业公司算术平均值	0.72	3.41	2.99
伟创电气	0.72	3.59	2.63

注：2024年一季度存货周转率未作年化处理。

如上表所示，公司各期存货周转率与同行业可比公司平均值基本一致，不存在显著差异。

（四）补充披露2024年一季度末各类存货订单覆盖率，并说明存货账面价值环比显著上升的原因及合理性。

2023年12月31日、2024年3月31日，公司存货具体情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日		2023年12月31日	变动情况	
	存货账面价值	其中：常州基腾	存货账面价值	变动率	变动率-剔除常州基腾
原材料	11,734.35	462.13	8,768.70	33.82%	28.55%
库存商品	8,747.25	-	6,951.85	25.83%	25.83%
半成品	3,882.64	-	3,922.89	-1.03%	-1.03%
在产品	3,943.83	2,272.73	1,006.13	291.98%	66.09%
发出商品	3,940.39	1,913.91	1,249.52	215.35%	62.18%
委托加工物资	29.68	-	41.71	-28.84%	-28.84%
合计	32,278.14	4,648.76	21,940.81	47.11%	25.93