信息披露

股票简称:道通科技 股票代码:688208 转债代码:118013 公告编号:2024-054 深圳市道通科技股份有限公司 关于可转换公司债券 2024年付息的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告 送或者重大遗漏,并对其内容

● 可转债付息债权登记日:2024年7月5日 ● 可转债除息日:2024年7月5日

可转债除息日:2024年7月8日可转债兑息日:2024年7月8日

● 「月夜饭元8日:2024年/月8日 深圳市道通科技股份有限公司(以下简称"公司"或"道通科技")于2022年7月8日向不特定对象发行可 转换公司债券(以下简称"道通转债"或"可转债")将于2024年7月8日开始支付自2023年7月8日至2024年7 月7日期间的利息。根据《深圳市道通科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》(以 下简称"《募集说明书》")有关条款的规定,现将有关事项公告如下 可转债发行上市概况

、一) 川 转储及行储码 经中国证券监督管理委员会"证监许可(2022)852号"文核准、公司向不特定对象发行可转换公司债券1,280.00万张、每张丽值100元,发行总额128,000.00万元。本次发行的可转债的期限为自发行之日起六年,即自2022年7月6日至2028年7月7日,票面利率设定为;第一年0.30%,第二年0.50%,第三年1.00%,第四年1.50%,(二) 同证基础 上于基础。

第五年1.80%、第六年2.00%。
(二)可转做上市情况
经上确证券交易所"自律监管决定书(2022)201号"文同意,公司128,000.00万元可转换公司债券于
2022年7月28日起在上交所挂牌交易,债券简称"道避转债",债券代码"118013"。
(三)可转债转股日期及转股价格仍忍
根据有关规定和(募集说明书》的约定,"道通转债"自2023年1月16日起可转换为本公司股份,初始转股价格约34.73元股。
鉴于公司已完成了2020年限制性股票激励计划首次授予部分第二个归属期及预留授予部分第一个归属期的股份登记手续,自2023年8月16日起本次可转债的转股价格调整为34.71元/股,具体内容详见公司于2023年8月16日在上海证券交易所网站(www.sec.com.cn)披露的《关于"道通转债"转股价格图整为34.71元/股,俱炼内容详见公司于2023年8月16日在上海证券交易所网站(www.sec.com.cn)披露的《关于"道通转债"转股价格图整为34.32元/股,调整后的转股价格的2023年年度权益分派,"道通转债"的转股价格由34.71元/股调整为34.32元/股,调整后转股价格的资金46万元/股间整为34.32元/股,调整后的股价格价多245元分,是15024年5月3日在上海证券交易所网站(www.sec.com.cn)披露的《关于实施2023年年度权益分派调整"道通转债"转股价格的公告》(公告编号:2024—047)。
二、本次付息方案
(一)付息期限与方式

根据公司《募集说明书》的相关条款、本次发行的可转换公司债券采用每年付息一次的付息方式、到期归 不未偿还的可转换公司债券本金并支付最后一年利息。 1、年利息计算

1、平利总 IT算 年利息指可转换公司债券持有人按持有的可转换公司债券票面总金额自可转换公司债券发行首日起每 **满一年可享受的当期利息** 年刊享受的当期利息。 年利息的计算公式为:I=B×i

I:指年利息额; B:指本次发行的可转换公司债券持有人在计息年度(以下简称"当年"或"每年")付息债权登记日持有 的可转换公司债券票面总金额; i:可转换公司债券的当年票面利率。 2、付息方式

2、17.8.77年、 (1)本次发行的可转换公司债券采用每年付息一次的付息方式,计息起始日为可转换公司债券发行首

日。
(2) 付息日:每年的付息日为本次发行的可转换公司债券发行首日起每满一年的当日。如该日为法定节假日或休息日,则顺延至下一个交易日,顺延期间不另付息。每相邻的两个付息日之间为一个计息年度。
(3) 付息债权登记日:每年的付息债权登记日的第一交易日,公司将在每年付息日之后的五个交易日内支付当年利息。在付息债权登记日的第一交易日,公司将在每年付息日之后的3份券公司不再向其持有人支付本计量年度及以后计息年度的利息。
(4) 可转换公司债券持有人所获得利息收入的应付税则由持有人承担。
(二)本次付息方案
本次付息为道通转债第二年付息,计息期间为2023年7月8日至2024年7月7日。本计息年度票面利率为

本次(可思力通過擊的病)—平行息、打息期間为2023年7月8日至2024年7月 5%(含稅)前每手通適转值(而值1,000元)兑息金额为5元人民币(含稅)。 三,付息债权登记日,除息日和兑息日 1.可转债於息日(2024年7月5日 2.可转债除息日:2024年7月8日

、可转债兑息日:2024年7月8日

本次付息对象为截至2024年7月5日上海证券交易所收市后,在中国证券登记结算有限责任公司上海分公 司(以下简称"中国结算上海分公司")登记在册的全体"道通转债"持有人。

五、付息万法 1、公司与中国结算上海分公司签订委托代理债券兑付、兑息协议,委托中国结算上海分公司进行债券兑 5.兑息。如本公司未按时足额将债券兑付、兑息资金划人中国结算上海分公司指定的银行账户,则中国结算 上海分公司将根据协议终止委托代理债券兑付、兑息服务,后续兑付、兑息工作由本公司自行负责办理,相关 平施事宜以本公司的公告为准。公司将在本期兑息日2个交易日前将本期债券的利息足额划付至中国结算上 海分公司指定的银行账户 2.中国结算上部分公司在收到款项后,通过资金结算系统将债券利息划付给相应的兑付机构(证券公司 或中国结算上海分公司认可的退他机构),投资着于兑付机构砌取债券利息。

或中国结算上海分公司认可的真他机构),投资者于充估机构物取做券利息。
、 六、干投资者缴纳公司试可的真他机构),投资者于充估机构物取做券利息。
 六、关于投资者缴纳公司债券利息所得税的说明
1.根据《中华人民共和国人所得最优的说明
1.根据《中华人民共和国人所得最优的说明
1.根据《中华人民共和国人所得最优的说明
转统党总金额为0.50元人民币一百年。
转统党总金额为0.50元人民币一百年。
1.根据《中华人民共和区、经济、公人的一段后)。 可转使机息个人所得联络统一由各党行机构数五代和代缴并直接向备兑付机构所在地的税务部门缴付。如各付息网点未履行上达债券利息令人所得联络统一由各党行机构数义务。由此产生的法律责任由各付息网点自行承担。
2.根据《中华人民共和国企业所得最优多以及其他相关税收法规和文件的规定、对于持有可转值的居民企业、根据《财政》、以及及和联关税收法规和文件的规定、对于持有可转值的居民企业、其债券利息所得税自行缴纳、期每张而值100元人民币可转值实际减发金额为0.50元人民币(各税)。
3.对于持有本期可转值的合各始外引用投资者。以及及任机关税收法规和文件的规定、对于持有可转值的居民企业,其债券利息所得税目行缴纳,即每股资者人民币均较的公营者等非国民企业。根据《财政部、务总局关于延续境外机构投资缴内债券市场企业所得税、销售税取得的债券利息。收入暂全部收企业所得税、制度保证,但任机会工程,1月7日超至2025年12月31日上,对境外机构设资境内债券市场取得的债券利息。收入暂全部收企业所得税的增银、因此、对非国营企业(包括它归、从6月11)债券持有省银销的本规债券利息。在企业所得税、国金张面储100元人民币可转值的实际减少金额为0.50元人民币(各税)。上述暂免证收企业所得税的膨胀和多银机会现代,11年间全域之业的机构、场所有实际联系的债券利息。
1.发行人,深圳市通通单柱及股份有限公司联系,上、维持机构及联系方式
1.发行人,深圳市通通单柱及股份有限公司联系,上、李维伟、陈阳

联系人:李維伟、陈偲 办公地址:深圳市南山区西丽街道松坪山社区高新北六道36号彩虹科技大楼

2、保荐机构(主承销商):中信证券股份有限公司

办公地址:广东省深圳市福田区中心三路8号中信证券大厦/北京市朝阳区亮马桥路48号中信证券大厦 电话:010-60837546

电话:010-60637846 3、托管人:中国证券登记结算有限责任公司上海分公司 か公地址:上海市浦东新区杨高南路188号

联系电话:4008058058 特此公告。

深圳市道通科技股份有限公司董事会 2024年7月1日 公告编号: 2024-053

股票代码:688208

股票简称:道通科技 转债简称:道通转债 深圳市道通科技股份有限公司

关于2023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。误导性除述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。
深圳市道通科技股份有限公司(以下简称"公司"或"道通科技")于2024年5月29日收到上海证券交易所出真的《关于对深圳市道通科技股份有限公司(以下简称"公司"或"道通科技")于2024年5月29日收到上海证券交易所出真的《关于对深圳市道通科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监督间询函》(上证科创公函(2024 10130号,以下简称"问询函"),公司和相关中介机构就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实,本回复中营和现总计数处据与所列数值总和足数不符的情况。均为四含五人所致。现就并只随回复如下:一、关于汽车电子业务
年根显示、2023年,公司实现营业收入325,115.22万元。同比增长43.50%,分地区看,2023年,公司中国境内营业收入7,500.73万元,北美市场营业收入168,702.64万元,成州市场营业收入53,505.30万元,其他地区营业收入401,863.80万元,其中,北美市场营业收入168,702.64万元,成州市场营业收入53,505.30万元,其他地区营业收入401,863.80万元,其中,北美市场营业收入债务工产,成州市场营业收入53,505.30万元,其他地区营业收入约1,863.80万元,其中,北美市场营业收入时间发,产利地的国营业收入63,605.30万元,其中,北美市场营业收入时间发生产量地发生的是企业的发生的发生的发生的发生的发生的发生的发生的发生的发生的发生,并没有关于发生的发生的发生,并没有关于发生的发生的发生,并没有关于发生的发生,并没有关于发生的发生,并以可能对各种关生的发生的发生,并以可能对各种发生的现代,市场需求变化、行业竞争格局。同行业可比公司情况等,说明ADAS产品收入同比大幅增长的原因、传发来源,说明新增收应商是否存在效立时间短、合作年限规,注册资本处人存在关联关系等情形及其原因,近三年主要供应商理政策股份的内容、采购金额变动的原因,有一个企业优别、采购金额全是否流的支票方,(6)说明近三年在处规模变动与采购规模变动与发生的现代。 与采购规模变动 長否匹配 应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司存在差异的原因 请保惹机构 日会计师核查并发表明确意见,请年审会计师说明执行的审计程序及其充分性、有效性

z:)按国家地区,列表披露报告期公司汽车电子行业业务国外销售的分布情况,各国家地区主要客户合 F年限、销售内容、销售人员金额及同比变动的原因、关联关系等,并说明新增客户的销售内容、毛利率水平与 其他同类业务客户是否存在显著差异及其原因 对各广定百分证业者在开风具原因 车电子业务2023年度境外按地区分类的主要客户的合作年限、销售内容、销售收人情况如下:

单位:人民币万元 客户名称 2023年销售收入 2022年销售收入 增加金额 合作年限

	160 101 (01 301	popular telefatelle 1	nonnérétélésék 1	809 frm Au 995	A # /r EI	MERRITTURE
2	欧洲地区					单位:人民市
	其他客户	88,326.39	72,452.14	15,874.2	5	
	客户E	5,837.58	550.63	5,286.9	5 5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
	客户D	5,876.20	4,094.17	1,7820	1 5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
	答户C	6,427.04	2,817.50	3,609.5	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
	客户B	14,485.65	9,469.11	5,016.5	1 5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
	答户A	19,362.14	11,740.39	7,621.7	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件

客户名称	2023年销售收入	2022年销售收入	增加金额	合作年限	销售内容
客户F	5,560.72	4,379.46	1,181.26	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
答户G	4,297.52	4,741.85	-444.34	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
客户H	3,688.01	5,775.18	-2,087.18	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
客户I	2,144.19	1,962.63	181.55	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
客户J	1,828.86	1,052.08	776,77	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
其他客户	16,087.60	18,300.16	-2,212.56		
3.其他地区					
					单位:人民市

具他地区					单位:人民
客户名称	2023年销售收入	2022年销售收入	增加金額	合作年限	销售内容
客户K	21,454.65	16,964.86	4,489.80	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
客户L	17,735.68	11,496.17	6,239.50	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、软件
答户M	5,188.15	2,782.06	2,406.09	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、软件
客户N	4,432.63	3,936.91	495.72	5年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
客户O	3,718.96	1,726.31	1,992.65	2年以上	汽车诊断产品、TPMS产品、ADAS产品、软件
其他客户	31,074.80	24,527.56	6,547.24		

以及市场需求增长 (二) 说明境外各国家地区经销收人占比、主要经销商客户是否发生明显变化、是否存在经销商压货、期后

的情形,收入确认金额是否准确 1. 境外各国家地区汽车电子业务经销收入占比情况

地区	经销收人	经销收入占比
北美市场	116,383.34	82.94%
欧洲市场	32,369.04	96.32%
其他地区	83,604.87	100.00%
合计	232,357.25	90.23%

主要经销商客户见本回复一、(一)之回复,两年的主要经销商未发生明显变化。 2.合理推断不存在公司经销商囤货的情形 2023年公司汽车电子业务仍采用经销为主、直销为辅的销售模式,公司的经销模式均为买断式经销,销售

可导力国来行理推断/2023年度不存在公司经期制囤货的情形。
(1) 主要经销商情况
报告期内,公司经销商可以分为大型连锁零售商、一般经销商以及电商经销商,各类经销商的特点如下
名称
(
1888年 1888年 1888年

大型连锁零售商	客户A、客户B等	 般具有數百家以上连锁零售店 经营规模大、历史悠久 · 向岭编用户销售 主要集中在北美市场
一般经销商	客户P、客户C等	·面向区域市场 ·具有相对固定的销售渠道 ·主要向下游经销商批发 ·美国的经销值一般规模较大,历史较久,部分北美仓储 式批发商也归入此类,部分为世界500强企业
电商经销商	客户K、客户L等	・借助Amazon (亚马逊)、eBay等第三方电商平台 ・向終場用户销售
	主要特点看,其配合公司囤货的可能性很 以人、期末应收余额及期后回款情况	低。

公司北美地区前十大经销商客户、欧洲地区及其他地区前五大经销商客户2023年度销售收入及期后回款

					単位:人民
经销商客户名称	销售收入	占汽车电子业务的比例	期末应收款余额	截止2024年5月末回款金額	回款比例
•		北美地区	•	•	
客户A	19,362.14	7.31%	4,297.11	4,297.11	100.009
客户B	14,485.65	5.47%	2,125.97	2,125.97	100.009
答户C	6,427.04	2.43%	185.54	185.54	100.00
客户D	5,876.20	2.22%	2,129.90	2,129.90	100.009
客户E	5,837.58	2.20%	3,508.85	1,522.24	43.38
客户Q	5,477.03	2.07%	2.72	2.72	100.009
客户P	5,413.87	2.04%	28.09	28.09	100.00
答户R	4,449.80	1.68%	1,390.03	1,390.03	100.00
客户S	4,164.84	1.57%	105.52	105.52	100.00
客户T	3,676.00	1.39%	398.23	398.23	100.00
小计	75,170.16	28.37%	14,171.96	12,185.35	85.989
•		欧洲地区		•	
客户F	5,560.72	2.10%	286.18	286.18	100.00

客户H	3,688.01	1.39%	2,279.89	2,279.89	100.00%
客户I	2,144.19	0.81%	0.00		
客户J	1,828.86	0.69%	750.62	750.62	100.00%
小計	17,519.29	6.61%	4,205.55	4,205.55	100.00%
	•	其他地区			
客户K	21,454.65	8.10%	9,665.43	8,537.08	88.33%
客户L	17,735.68	6.69%	3,624.64	3,624.64	100.00%
客户M	5,188.15	1.96%	2,726.43	1,430.94	52.48%
客户N	4,432.63	1.67%	1,246.86	1,246.86	100.00%
客户0	3,718.96	1.40%	189.82	189.82	100.00%
	52,530.07	19.83%	17.453.18	15.029.34	86.11%

尚未至 (3)公司季度收入变动情况 公司各季度汽车电子业务销售收入情况如下:

季度	2023年		2022年		
7-190	收入	占比	收入	占比	
第一季度	64,765.32	24.45%	50,556.08	23.30%	
第二季度	62,236.82	23.49%	51,060.02	23.53%	
第三季度	60,122.38	22.69%	49,189.15	22.67%	
第四季度	77,796.16	29.37%	66,200.01	30.51%	
全年	264,919.68	100.00%	217,006.26	100.00%	
			比较高主要受到境外地		

期后退货主要是由于质量问题产生的退货,退货金额占2023年度收入金额的1%,占比较小,不存在期末 (4) 期后销售收入的增长情况

(4) 期后销售地入P的增长情况 公司2022年第一季度实现销售收入68,838.31万元,与2023年第四季度相比保持稳定,较2023年同期增长 5.92%。根据公司各季度销售变动、期后销售等情况。合理推断2023年度不存在经销商囤货的情形。 综上所述,结合经前商性质,业务情况、期后回款、公司各季度销售变动、期后销售等情况。公司合理推断 不存在经销商囤货的情形。收入确认金额准确。 (二) 说明汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一般的原因、勾稽关系是否异常 公司汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一般的原因、勾稽关系是否异常 公司汽车综合诊断产品产销量与收入变动不一致主要是产品销售结构发生变化所效。最近两年细分汽车综合诊断产品的销量与收入情况如下;

-1 63	PHOTO INTH 2 H-3.		DAN 1 .			直	单位:台、万元	、元/台
	类型	2023年销售量	2022年销售量	2023年收入	2022年收入	2023年平均单价	2022年平均单价	1
	读码卡	258,220	387,623	2,704.13	5,745.92	104.72	148.23	1
	平板类	252,894	267,479	125,965.25	109,074.97	4,980.55	4,077.89	1
	合计	511,114	655,102	128,659.38	114,820.89			1
1/2	司本年综合	诊断产品销售	量减少但收入	增加,主要系单	价较低的读码	卡销售量减少	且平均单价	有所下

降所致。而时单价较高的评极类产品本年销售量较为稳定,单价有所增加,主要系产品结构的变化以及销售区域占比发生变化。因此销量与收入变动出现不一致。 (四) 结合主要各产变动消원、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等,说明 ADAS产品收(四) 结合主要各产变动消원、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等,说明 ADAS产品收

1. ADAS产品收入同比上升的原因

ADAS产品产销量同比上涨,主要是新品IA900产品市场需求增加,随着全球新能源行业高速发展,智能化标定产品需求增加,ADAS产品销量大幅上涨。 2. 主要客户变动情况 公司ADAS产品的主要客户情况如下:

2023年ADAS产品收入	2023年销售占比	2022年ADAS产品收入	2022年销售占比	增加金额	增长率
3,641.82	11.84%	1,195.07	6.81%	2,446.75	204.74%
2,669.52	8.68%	1,437.35	8.20%	1,232.17	85.73%
2,016.20	6.56%	1,173.45	6.69%	842.75	71.82%
1,720.41	5.60%	550.61	3.14%	1,169.80	212.46%
1,430.99	4.65%	618.71	3.53%	812.27	131.28%
917.96	2.99%	611.25	3.49%	306.69	50.17%
12,396.89	40.32%	5,586.44	31.86%	5,892.51	105.48%
S产品2023年、2022年	F的前五大客	户未有较大的变动	b。2023年前	五大客户的中	收入占全年.
	3,641,82 2,669,82 2,016,20 1,720,41 1,430,99 917,96 12,396,89	3,64182 11.84% 2,66952 888% 2,01620 6.56% 1,72041 5.60% 1,43099 4.65% 91756 2.95% 12,36689 40.22%	3,64182 11.04% 1,19677 2,68822 889% 1,427.25 2,018.20 689% 1,172.46 1,720.41 8.079% 68061 1,420.09 489% 61871 01796 2099 611.25 12,30809 40.28% 6,588.44	3,64122 11,94% 1,19507 GHTS 2,69522 609% 1,47226 525% 2,01620 666% 1,17245 66076 1,72541 6,69% 56061 31476 1,42609 460% 61121 355% 617265 220% 61125 340% 12,0069 402% 6,56644 3156%	3,64182 1184% 1,19607 681% 2,44675, 2,68052 865% 1,47726 825% 1,2237, 2,01620 655% 1,172,60 665% 1022, 1,72041 665% 56561 3,145 1,1692, 1,43056 465% 61571 325% 1325, 69726 2265% 61122 3,46% 3066, 12,9869 40525 5,68644 3156% 5,6823

公司ADAS产品2023年、2022年的前五大客户未有较大的变动。2023年前五大客户的收入占全年ADAS产品处入的37.33%。各主要客户的收入均有较大的增加,主要是2023年1A900系列产品实现收入9,519.67万元、较2022年增长近150%。操作了2023年ADAS产品收入同比大幅增长。
3. 市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况。
这年来随着年载芯片,传感器和机器学习等技术的进步和成本的改善,人们对汽车出行安全性的需求逐步提高,此外美国、欧洲、日本、中国等国家通过或策制定推动ADAS相关技术的应用,ADAS渗透率不断提高,对牵米波雷达、视觉模像头和微光雷达等智能传感器需求快速增长、根据与任何证6研究报告,表本于年ADAS 对用量的发音增长率为28%。就计划2025年全球ADAS市场体量达748亿美元。麦肯特别则,2030年出售的乘用车中,约50%是高度自动化的,约15%是全自动化的。此外、随着前装市场ADAS渗透率提升和人们对汽车安全性考虑以及汽车保险公司的推动,后市场对ADAS标定需求也将超之迅速增长。
ADAS相关东定系列产品目前在市场上周于新兴领域。公司的ADAS智能制助标定工具属于较早进入市场的产品,具备先发优势,主要的竞品公司主要为国外厂商,主要有50sch、Gutmann、Texa等,随着前装市场ADAS渗透率提升,后市场对ADAS标定需求也特别之形成。

市场需求。 (五)补充披露报告期向主要供应商采购的内容、采购金额变动的原因、与业务需求是否匹配、向经销商采购的原因及最终来源、说明新增供应商是否存在成立时间短。合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因、近三年主要供应商信用政策是否发生明显变化、是否符合行业惯例、采购资金是否流向关联方公司2023年前五大供应商采购情况如:

						里位:人民	中力元
供应商	2023年采购金额	2022年采购金额	变动金额	变动率	采购内容	信用政策	
供应商A	7,003.25	4,060.46	2,942.79	72.47%	电源模块	全額預付	
供应商B	6,196.30	2,437.46	3,758.84	154.21%	五金件	60天全款	
供应商C	5,524.07	3,506.41	2,017.65	57.54%	IC	60天全款	
供应商D	4,002.75	3,013.47	989.29	32.83%	纽胶件	90天全款	
供应商E	3,211.07	2,142.12	1,068.95	49.90%	充电枪/充电插座	当月底付款	
合计	25,937.43	15,159.91	10,777.52	71.09%			
应商A、供应商	南B、供应商D、供	应商E为公司新	能源业务供应	应商,本期采	购金额增加主	要系新能源	业务同

2023年前五大供应商信用政策近三年未发生变化,符合行业惯例,前五大供应商非公司的关联方,采购资金未有直接商户关联方的畸兆。 (六) 说明近三年应付账款规模变动与采购规模变动是否匹配,应付账款周转率水平及变动与同行业可比

公司存在差异的原因。 1.公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动

公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动情况如下 单位:人民币万元

	項目	2023年度	2022年度	2021年度
	期末应付账款	20,425.51	19,796.44	32,221.20
	采购金额	136,444.99	117,238.31	135,632.13
	采购金额/期末应付账款	6.68	5.92	4.21
12	司期末应付账款的变动	b趋势和采购规模的变动;	趋势基本一致,采购金额	/期末应付账款的比值逐年
主要系	《公司业务规模逐年增七	长,2022年采购量虽然有用	听下降,但整体保持稳定	,而供应商的账期较短,公

及时支付款项,因此期末应付账款未有大幅增加。

公司名称	2023年应付账款周转率	2022年应付账款周转率	2021年应付账款周转率
元征科技	4.90	3.94	4.8
保隆科技	4.30	4.56	4.9
万通智控	5.35	4.87	5.0
为升	5.13	4.14	4.5
同行业平均	4.92	4.38	4.5
道通科技	7.18	4.42	5.1

在: 1217] 新歌师神母》—[王昌亚芳邦风中+明州十月以本》—明初于山风本/广平为近门北岛、1007% 公司的应付账款周转率。2021年和同2022年与同于地公司基本一致,2023年应付张海岸率增幅较快主要 系公司业务规模增长,采购量较2022年增加。又由于采购量主要发生在上半年,相应供应商的账期又较短,公 司需及时支付款项,因此期末应付账款末出现大幅增加,导致应付账款周转率增长较快。

意及时支付款项,因此期末应付账款未出现大幅增加,导致应付账款周转率增长较快。
(七)核查程序及核查意见
1.核查程序
(1)年审会计师履行了以下核查程序;
(1)年审会计师履行了以下核查程序;
1)了解与销售相关的内部控制制度,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) 获取公司损失的因外客户销售明细表,了解公司与主要客户的业务来往情况,公司主要客户的基本情区域分布,销售规模等;

2) 获取公司报告期内分客户销售明细表,了解公司与主要客户的业务来往情况、公司主要客户的基本情况、区域分布、销售规模等;
3) 对公司管理层及销售人员进行访谈,了解公司销售模式及变化情况、了解公司主要客户变动情况及原因,并评价合理性;了解市场区域情况、主要客户基本情况、经销商管理情况、销售旅程、销售收款情况等。4) 了解公司经销模式下收入确认政策及是否发生变更,检查主要客户的经销商协议成会而,检查合同中对控制权转移时点,运费承担方式。返利政策,退换政策等的约定,评价公司经销模式下收入确认政策的合理性并与账而记录情况进行核对是否一致;
5) 结合公司主要经销性质、业务情况及期后回款、检查公司分季度销售收入占比及波动情况、期后收入增长的公司主要经销性质、业务情况及期后回款、检查公司分季度销售收入占比及波动情况、期后收入增长的公司主要经销性质、业务情况及用回款,投产和应的原因;
7) 了解ADAS产品收入同比上升的原因,并评价变动合理性;结合主要客户变动情况、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等,分析公路分产品收入变动与有业发展是否正配;
8) 了解主要供应商采购的内容,分析其采购金额变动的原因及一些多务需求的匹配程度。了解主要供应商的自用政策,是否符合行业惯例,查阅供应商约工商资料、检查其是否与公司存在关联关系。
9) 分析公司近年年度付账款规模变动与承购规模变动是否匹配,并查询同行业可比公司的情况,分析公司应付账款规模率对上采购规模变动是否匹配,并查询同行业可比公司的情况,分析公司应付账款规模变动与来购规模变动是不可配,并查询同行业可比公司的情况,分析公司应付账款规模变动与来购规模变动是不可配,并查询同行业可比公司的情况,分析公司应付账款规模等从各户检查其中信保障查报格,以该实践信用风险。
10 对主要编外客户检查其中信保障查报格,以该外收入的比例为62.38%。向境外客户应收账款进行通证或执行替代程序,占境外应收账款的比例为81.08%。
①境外客户收入通证情况如下:

回路網內的权人證網	113,350.48
回函确认金额占收入比例	35.84%
)境外客户应收账款函证情况如下:	
	单位:人民币
項目	2023年
应收账款原值	52,214.44
发函的应收账款金额	44,061.96
发函占应收账款原值比例	84.39%
回函确认的应收账款金额	26,421.30
GRADA 2004 L. Jordania Blackin GEANNIA 400	EO CON

③替代程序 由于部分增外客户较为强势,不予问函,我们执行的替代程序包括;①查阅客户的供应商系统,导出发票 清单及付款明细等。②香阅客户发送的订单明细及付款问题单位。③於查销售会同 销售订单 物流记录 签贴 记录等: ④执行期后回款测试等 通过执行替代程序核实的境外客户收入金额为83.940.43万元,占境外客户营业收入比例为26.54%;核实

的应收账款金额为15,916.53万元,占填外客户应收账款原值比例为304 12)对公司出口业务检查相应的海关报关数据及增值税由报数据 应收账款原值比例为30.48% ①海关报关数据检查情况如下: 单位:万元

导原因主要是因为部分订单按照EXW进行交易,公司在客户提供时确认收入,由客户自行报关,因此 ②增值税申报数据检查情况如下:

单位:人民币万元

	項目	金額	
	增值税申报免、抵、退税销售金额	160,491.17	
	账面出口收入	162,758.37	
	差异	-2,267.19	
	差异事项:		
	其中:出口转内销	4,258.84	
	软件递延收益冲减收人	-1,768.76	
	其他	-222.88	
通	过检查海关出口报关数据和增值税出口申报数据,公司出	口收入金额与外部申报数据差异原因	合理,
幫	大的异常事项。		

未见知 13) 我们对北美、欧洲的部分主要重要经销商进行走访,以确认经销商销售的真实性,走访客户的销售金 额分别占 司北美、欧洲地区境外销售收入的9.66%和12.19%,占公司境外收入的7.26% (2)保荐机构履行了以下核查程序: 1)取得年审会计师出具的《内部控制审计报告》,了解会计师对发行人内部控制有效性的结论意见

获取公司报告期内分客户销售明细表,了解公司与主要客户的业务来往情况、公司主要客户的基本情 况、区域分布、销售规模等 初.区域分布、销售规模等;
3)对公司管理层及销售人员进行访谈、了解公司销售模式及变化情况、了解公司主要客户变动情况及原因,并评价合理性、了解市场区域情况,主要客户基本情况,经销商管理情况、销售涨程、销售收款情况等;
4)取得公司《2023年年度报告》以及年审会计师出具的《2023年审计报告》、了解公司经销模式下收入确认政策及是否发生变更,检查主要客户的经销商协议成合同,检查合同中对控制权转移时点、运费承担方

式、返利政策、退换政策等的约定,评价公司经销模式下收入确认政策的合理性并与账面记录情况进行核对是 5)结合公司主要经销性质、业务情况及期后回款,检查公司分季度销售收入占比及波动情况、期后收入增 5) 結合公司主要经销性质、业务情况及期后问款、检查公司分季度销售收入占比及波动情况、期后收入增长情况、分析是否存经验销度则以帮助公司提前确认收入的情形;
6) 了解汽车综合诊断产品产销量与收入变动的情况、并分析相应的原因;
7) 了解ADAS产品收入同比上升的原因、并评价变动合理性、结合主要客户变动情况、市场需求变化、行业竞争格局、同行业可比公司情况等、分析ADAS产品收入变动与行业发展是否匹配;
8) 丁解主要供应商采购的内容、分析和采取购金额变动的原因及与业务需求的匹配程度。了解主要供应商的信用政策、是否符合行业使例、分析不顾资金是否可能的主张方;
9) 分析公司近三年应付账款规模变动与采购规模变动是否匹配、并查询同行业可比公司的情况、分析公司近日依据的转数索水及容率动与同企业可比公司左尔基金股份原因

司应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司存在差异的原因 10) 对主要境外客户检查其中信保调查报告,以核实其信用风险。 (1)经核查,年审会计师认为:

公司主要客户保持相对稳定,前五大客户销售变动主要系客户基于自身下游销售情况合理调整采购

额,变动原因合理;2023年度前五大客户中未有新增客户,公司与前五大客户均不存在关联关系; 2)公司前五大经销商客户未发生明显变化,不存在经销商压货,期后退货的情形,收入确认金额准确; 3)公司本年汽车综合诊断产品销售量减少但收入增加,主要系单价较低的读明卡销售量减少。单价较高的平板装产品本年销售量较为稳定但单价有所提高,销量与收入变动出现不一级具有合理性;4)公司ADAS产品收入同比上升主要是缩分系列产品收入增长,ADAS产品收入增失具有合理性;5)公司前五大供应商均为公司的多年合作供应商,前五大供应商不存在新增快应商的消形。2023年前五

大供应商信用政策近三年未发生变化,符合行业惯例,采购资金未有流向关联方的情形; 6)近三年应付账款规模变动与采购规模变动匹配,应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司的差异 2)经核查,保荐机构认为 1) 公司主要客户保持相对稳定,前五大客户变动主要系客户基于自身下游销售情况合理调整采购额,变

限另合理。2023年度前五大客户中未有新增合作客户,公司与前五大客户均不存在关联关系。 2)公司前五大客户未发生明显变化,合理推断不存在经销商压货,期后大额退货的情形,收入确认金额准

3)公司本年汽车综合诊断产品销售量减少但收入增加,主要系单的较低的读码卡销售量减少,单价较高的平板类产品本年销售量较为稳定但单价有所提高,销量与收入变动出现不一级具有合理性; 4)公司ADAS产品收入同比上升主要是部分系列产品收入增长,ADAS产品收入增长具有合理性; 5)公司前五大供应商均为公司的多年合作性应商,前五大供应商不存在新增快应商的情形。2023年前五大供应商信用政策近三年未发生明显变化,符合行业惯例,合理推测来购资金未有流向关联方的情形; 6)近三在应付账款规模变动与采购规模变动匹配,应付账款周转率水平及变动与同行业可比公司的差异具有合理性。

具有台理旺。 二、关于新能源业务 年报显示。2023年、公司新能源业务营业收入56,652.69万元,同比增长493.21%,采用直销为主、经销为辅 的销售模式,产品主要包括充电柱产品。 请公司:(1)补充按源报仓铜新能源业务主要客户情况,包括客户背景,成立时间、合作年限、销售内容、 销售金额及变动原因,所销售产品的竞争优势,关联关系,期后回款情况等。说明上述客户交易价格与市场同 类产品是否存在显著差异,毛利率与其他客户是否存在显著差异,是否存在明后存货情况。(2)说明公司新能 源业务经销收入占比同比是否发生显著变化,是否存在经销商压货情形;(3)结合行业竞争,同行业可比公 司。公司在手订单等情况,说明公司新能源业务收入大幅增长的原因,增长是否具备持续性;(4)补充披露线 时期向主要性应商采购的内容、采购金额变动的原因。与业务变化是否反配。向免给商采购的原内 原则,是否存在成立时间短、合作年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因、采购资金是否是经途而关 联方;(5)说明新能源业务与汽车电子业务是否存在向不同供应商采购相同内容的情形,并说明原因。请保存 机构、年审会计师核查并发表明确意见,请年审会计师说明执行的审计程序及其不有效性。 回复: 联方;(5) 1697期前底原型为于17年-17 13年27年51日。

根約,年审会计师核查并发表明确意见,请年审会计师说明执行的审计程序及其充分性、有效性。回复。
(一) 补充披露报告期新能源业务主要客户情况。包括客户背景,成立时间、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、所销售产品的竞争优势,关联关系,期后回款情况等,说明上述客户交易价格与市场间类产品是各存在显著差异,毛利率与其他客户是否存在显著差异,是否存在明后存货情况。
1公司新能源业务主要客户情况。公司新能源业务主要客户请记 公司新能源业务主要客户请记 公司新能源业务主要各户请公司 公司新能源业务产品包括交流性,壁柱直流胜,直流驻充胜以及具备广告运营功能的一站式产业增新正平分,平台流盖运营。运维、智慧广告以及Charge APP等四大交互功能模块,能够为客户提供更安全、块建、智能的智慧充电检测服务。
公司无电胜产品采用直销为主、经销为辅的销售模式。经销客户包括大型连锁零售商,汽配行业经销商,大电框经营商,由商等,在经销载大下。客户向公司购买产品后,会面问下一级分销商或终端用户进行销售,直销客户主要是大型汽车维修连锁店、新能源充电桩运营商,电力公司、车队、社区物业、保险、零售商、充电柱安装商等行业客户。
公司2023年度主要的新能源业务客户的基本情况如下:

1年内 客户均为境外从事新能源业多的 和服务提供商

2. 公司新能源业务主要客户销售情况

单位:人民币万元

关于新能源业务

客户名称	2023年销售額	2022年销售額	2024年1-5月回款比例
客户X	3,701.07	121.85	100.00%
客户Y	2,630.79	1,713.11	58.09%
客户Z	2,187.84		100.00%
客户1	1,472.93		100.00%
客户2	1,427.18	117.77	40.92%
公司新能源业务收入总额	56,652.69	9,550.25	

从上表可见,新能源业务2023年前五大客户收入占公司新能源业务收入总额的20.16%,前五大客户的销售毛利率与其他客户不存在显著差异。 其他市场间类产品由于配置不同、现号不同,其产品价格和公司产品没有较强的可比性。 期后退货主要是由于质量问题产生的退货。金额占比较小、 (二) 说明公司新能源业务经销收入占比较低、公司前二十大新能源等户占新能源业务的56%,前二十大客户以外的客户。单家销售金额均不足1%,均为零散的销售。 前二十大客户中只有一家为经销商,其2023年销售金额2630.79万元,占新能源业务的比例为464%, 2022年销售金额1,713.11万元,占新能源业务的比例为17.94%。本年该经销商收入占比下降较多,主要系本期公司新能源业务收入整体增加4.71亿元,增幅493.21%,增加的收入主要为直销收入,因此该客户的收入占比下降

下降。 因此,公司的新能源业务以直销为主,两年的销售模式未发生较大变动。由于公司并不掌握经销商实标库存情况,且经销商收入占比较小,可以合理推断2023年度不存在公司经销商囤货的情形。 (三)结合行业竞争、同行业可比公司、公司在手订单等情况,说明公司新能源业务收入大幅增长的原因,

增长是否具备持续性 1. 行业竞争情况 根据麦肯锡的预测,为实现美国联邦政府的零排放目标,美国的新能源汽车(含巴士、轿车、卡车、Van,且 但含纯电和插电混动)将从2021年的280万台,增长到2030年的4,800万台,年复合增长率为37%。与之相对应 的,美国的充电能市场规模将从160万个增长到2030年的2,900万个,年复合增长率为38%。所对应的累计投资 规模(含硬件投资与场地空装投资)到2030年将达到97亿美元。根据交光的资源,资州防新能源于在2030 年将达到6,500万辆,将需要建设3,400万个充电桩,其中公共充电桩为320万个(公共快充15.6万个,慢充300 万个),非公共充电桩为3,000万个(非公共快充25.9万个,慢充3,000万个)。 2. 同行业可比公司情况 2. 同行业可比公司情况 海外的充电柜企业主要为传统的综合性大型电气公司,如ABB和西门子、车企如特斯拉和专业充电桩运 简为你为在电柜企业主要为传统的综合性大型电气公司,如ABB和西门子、车企如特斯拉和专业充电桩运 简的AngePointe。国内充电桩企业主要包括以下几类,一是原有的相关设备生产企业、利用技术同意的优 切入充电桩赛道、主要进行充电桩产品的生产和销售,如腐弘股份、英杰电气等企业、另一类是充电站运营 主营充电站运营。同时部分企业自产充电性、突到自产自用、即转来电 特统德)。 由于海外的充电桩企业未披露充电桩相关的数据,以下为国内充电桩产品可比公司的销售情况。

单位:人民币万元

上表可见新能源充电桩行业的销售均有较大增幅,公司由于刚刚涉足充电桩领域且主要销售地区为境

F期末新能源业务在手订单1.5亿左右,对应交付期集中在2024年第一季度,2024年第一季度新能源 2023年開来新能觀业务在手订单1.5亿左右,对应交付期集中在2023年第一季度,2024年第一季度新能觀业分实與销售收入16,04844万元、校2023年第一季度同比增长98.14%。 4公司新能源业务增长的原因及可持续 2023年度,公司加大了对新能源业务领域的投入,而对迅速增长的新能源市场,公司一方面持续保持高额研发投入,发布了高功率超充柱DC HiPower、小直流柱DC Compact、商用交流柱AC Ulta三款重要产品,具有较好的产品性能。另一方面构建新能源的售、技术支持,售后服务体系,增强本地化运营能力,并取极布局处。11销售乘道。公司凭借良好的产品性解和多年沉淀下来的销售乘道。处罚是信息好的产品性所和多年沉淀下来的销售乘道。使得最能膨业免保持收高增长。由于海外新能源业务港递率较低,未来行业增长空间较大,公司可以凭借产品优势和销售优势,保持新能源充电柱业务增长的转速增生。

外新能源业务参透率较低,未来行业增长空间较大,公司可以凭借产品优势和销售优势,保持新能源允电性业务增长的持续性。
(四) 补充披露报告期向主要供应商采购的内容,采购金额变动的原因、与业务变化是否匹配、向经销商采购的财团及是检来源,是否存在成立时间短、合件年限短、注册资本少、存在关联关系等情形及其原因,采购资金是否是经常向关联方公司的原本组成商、不存在新增供应商的情形。
公司主要供应商采购的内容,采购金额变动的原因等内容回复详见本回复问题一(五)之说明。本年前五大供应商均为公司的常年组成商、不存在新增供应商的情形。
(五) 说明新能源业务与汽车电子业务是否存在的工程成的高级种相向内容的情形,并说明原因。公司原材料主要包括电子类原材料及结构类原材料。其中电子类原材料两种业务存在原材料重叠的情况。根理电子元器件功能的不同。会存在邻途观场系行生电子业务均能使用的情况。结构类原材料,新能源业务更多使用五金件、而汽车电子业务更多使用塑胶件。由于公司原材料的共用性较强,对于相同的物料,公司两种业务均向相同供应商采购,不存在因为业务不同而向不同域应商采购相内容的情形。

由于公司原材料的共用性较强、对于相同的物料、公司两种业务均向相同供应商采购,不存在因为业务不同而间。不同性应商采购相同内容的情形。
(/火) 核查程序及核查意见
1. 核查程序
(/年) 体查程序及核查意见
1. 核查程序
(/年) 中海与扩展型行以下核查程序
1. 丁解与新能源的特相关的内部控制制度,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. 获成公司报告则对新能源业务分客户销售明细表,了解公司与主要客户的业务来往情况。公司主要客户的客户背景,成立时间。合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、所销售产品的竞争优势,关联关系、期后回款情况等,并分析与市场回类产品的差异。
3. 对公司管理是及销售人员进行访谈,了解公司销售模式及变化情况。了解公司主要客户变动情况及原因,并评价合理性;了解新能源业务市场规模,未来前景、公司在手口单信克等。
(4) 了解主要供应商采购的均容。分析其采购金额变动的原因及与业务需求的匹配程度;了解主要供应商的成立时间。合作年限、注册资本、关联关系等情形。检查资金是否统向关联方。
(5) 获取新能源业务和净年电子业务不同也商采购相同内容的明细表,对其采购原因进行了解和分析。(2)保养机构履行了以下核查程序。
(1) 了解与新能源组务和关键,取得年审会计师出具的《内部控制审计报告》,了解会计师对发行人内部控制有效性的结论意见;
(2) 获取公司指发制力新能源业务分务户销售明细表,了解公司与主要客户的业务来往情况。公司主要客户的客户背景、成立时间、合作年限、销售内容、销售金额及全少加度况。所销售产品的竞争优务,关联关系、期后回款情况等,并分析与市场间或产品的竞争;
(3) 对公司管理是及销售人员进行访谈,了解公司销售模式及变化情况。了解公司主要客户变动情况及原因,并评价合两性;了解析能到处方面的差异。
(3) 对公司管理是及销售人员进行访谈,了解公司销售模式及变化情况。了解公司主要客户变动情况及原因,并停个每种性。了解析能源业务有效是有关键。

2. 核查愈见 (1) 经核查,年审会计师认为: 1) 公司新能源业务前五大客户交易价格、销售毛利率与其他客户不存在显著差异。明后退货金额较小,均 为质量问题退货。 2) 公司经销商收入占比较小,各户采购金额变动具有合理性;公司不存在经销商压货的情形。 "结果",是可以的情况,是实现的一个人。

3)公司新能源业务收入大幅增长主要系新能源电动汽车条端销量和渗透率高速增长。配套设备充电柱需求快速增长。公司加大新能源业务投入,因此增长较快。在未来新能源电动车渗透率高速增长的市场环境下,公司新能源业务的增长具备持续性;
4)公司不存在新能源业务与汽车电子业务向不同供应商采购相同内容的情形。 (2) 经核查,保荐机构认为: 1) 公司新能源业务前五大客户交易价格、销售毛利率与其他客户不存在显著差异。期后退货金额较小,均

2)公司新能源业务经销收入占比较小,客户采购金额变动具有合理性;合理推测公司不存在经销商压货

的問形:

3)公司新能源业务收入大幅增长主要系新能源电动汽车终端销量和渗透率高速增长,配套设备充电桩需求快速增长,公司加大新能源业务投入,因此增长较快。在未来新能源电动车渗透率高速增长的市场环境下,公司新能源业务的增长具备持续性;

4)公司不存在新能源业务与汽车电子业务向不同供应商采购相同内容的情形。
— "工存在"

、关于存货 こ、天」 行 5 F报显示,2023年末,公司存货期末余额120,741.54万元,存货跌价准备余额8,887.74万元,公司2023年 计提存货跌价损失7.525.04万元,与2022年相比,存货跌价准备计提比例及存货跌价损失计提金额均大幅增 请公司:(1)按存放地点,分别披露报告期末各类存货的构成及库龄分布情况,并结合存货减值测试方 流之时,以为中政地区,另加级高权自动外省关于以内沙战及种类的用的。并不由自分负越面积以分法,原材料及产品价格变更消息。在中,以中国的人员,是一个人员会的人员会会会接收的一个人员会的人员会会会接收的人员。 因比存在较大变化的原因,前期存货跌价准备计量是否无分;(2)补充披露报告期存货跌价准备转回或转销所涉合及原因,前期存货较价准备计量包含准确。请保证专机的人员

计师说明对境外存货的审计程序及其充分性,有效性。 z: ·按存放地点,分别披露报告期末各类存货的构成及库龄分布情况,并结合存货减值测试方法、原材料 及产品价格变动情况。在手订单执行情况,说明各类存货跌价准备计提是否准确,计提金额及比例同比存在较大变化的原因,前期存货跌价准备计提是否充分 1. 公司存货构成及库龄分布情况

报告期期末,公司存货按存放地点分布及库龄分布的具体构成情况如下: (1)深圳仓库

单位:人民币万元

单位:人民币万元

单位:人民币万元

3)美国仓库				单位:人民
类別	期末金額	1年以内	1-2年	2年以上
原材料	20,697.99	20,604.17	27.55	66.26
在产品	566.35	343.02	145.09	78.23
库存商品	51,380.26	47,035.09	2,135.52	2,209.64
合计	72,644.60	67,982.29	2,308.17	2,354.14
占比	100.00%	93.58%	3.18%	3.24%
1)德国仓库				

在产品	534.98	282.59	97.20	155.19
库存商品	13,814.69	12,496.28	847.84	470.57
合计	14,839.27	13,130.54	1,020.75	687.98
占比	100.00%	88.49%	6.88%	4.64%
5)其他仓库				单位:人民币
5)其他仓库	期末金額	1年以内	1-2fE	单位:人民币
	期末金額 1,649.03	1年以内 1,635.12	1-2年	
类別				2年以上

2. 公司,公公司。 李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

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

司确认可变现净值的依据如下: 說人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、期来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

主:上述存货期末余额相加金额与报表不符,主要系未考虑内部抵消未实现毛利的

公司存货跌价测试的具体过程

税费的金额或管理层估计可变现净值等。

2. 期末存货跌价准备计提的合理性

报告期内,公司存货跌价准备计提情况如下:

由1、宋·刘元,以公司晚龄、正显实1、推测的相关晚上则定时及文品或小礼公司的政,并后自身的政体情况。设置相应的研发过程控制及评准指施。以从实质上认定研发文出数本化起始的点。上述起始的点基本是以研发控制流程中的评审或审批通过作为依据、公司也是通过计划阶段的DCP评审后开始资本化,故与可比公司的资本化起始占确定依据不存在实质性差异。 3.资本化符合《企业会计推则》规定根据(全部分,2.6000元年,2.5000元年,2

1	用或出售在技术上具有可行性	相关技术进行专利申请保护,确认完成在技术上具有可行性	满足
	具有完成该无形资产并使用或 出售的意图	公司研发项目与主营业务产品密切相关,研发的产品主要面向市场销售,以实现经济 利益为目标,具有完成该无形资产并使用或出售的意图	湖足
	能够证明无形资产将如何产生 经济利益	公司在项目立项阶段,即对研发产品的市场条件进行判断,并在研发过程中根据产品市场整体发展起势等情况,产品或技术的需求情况,公司研发项目的产品或技术负责 专实力,公司的资单位该可报业行程合序估,确认研发项目的无形资产产生的产品 存在市场,具有明确的经济利益流入方式	湖足
4	有足够的技术、财务资源和其他 资源支持,以完成该无形资产的 开发,并有能力使用或出售该无 形资产	2022年、公司已報場組內外規則专利其十2024萬。爰及汽车管理诊断、检测等组织、 指得多項核社的企業的、公司也用于专门等的规定。在产品特别的人。2020年、 公司共有员工2.375人,其中研发人员897人,生产人员906人,销售人员344人,拥有 相应价的发、生产及产品值"能力"。此外,公司营运资企充记,拥有风味的的务资源支 持公司的发投入是否选及他升展。	满足
	归属于该无形资产开发阶段的 支出能够可靠地计量	公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系。通过OA办公系统、SAP财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单领核算,确保各项目的研发支出能够可靠计量	湖足

根据业务类型分类,报告期内研发投入金额、研发人员数量的变动情况如下

	合计	59,612.76	61,193.00	-1,580.24	887	935	-48	
拍	设告期汽车诊断	1业务的研发投入	及人员均呈下	降趋势,主要系	部分项目如A	ADAS、诊断z	示服务等前期	胡巴科
		护阶段,因此整体						
亲	所能源业务本其	明研发投入及人员	是呈上升趋势,主	要系公司借助	诊断产品长其	別以来积累的	JBMS通信t	办议
据及申	1池诊断技术,	开拓性地针对新	能源汽车充电进	行了前瞻性布	局,并加大对	新能源业务的	的研发投入。	0
2	. 主要研发项目	目的预期成果						
1/2	司主要研发项	间的预期成果如	四下:					

二代超快一体充电产品项目 IS系统及网关

(下转B003版)

合計 117.7437 3.50046 114.15322 3.50046 114.15322 4 本期公司各类物料的存货跌价准备计提比例提高,主要是公司根据成本与可变现原存货类别成本高于可变现净值的差额。对长库龄、旧电见物料合理不分地计提存货数 跌价准备金额增加主要系原材料和库存商品的跌价增加,主要增加的原因为该部分移增加较多,存在较多帐旧边村、更新换代的情形、因此公司计提了较多的存货铁价准备。 (1)公司存货库龄情况 单位:人民币万元

单位:人民币万元

根据成本与可变现净值孰低计量原

账而价值

(1)公司存货库龄情况 报告期各期末,公司存货的库龄情况如下:

項目

存货类型

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,产品的整个经

从一面印场间的张信,公司广面走起来队印场,以出口为主,在打鬼干爽中有效强印克辛力,广面的强广主命周期一般为5年左右,时间越久相应产品的市场竞争力越弱,销售越困难。尤其是长库龄、换代、停产或下市机型产品存在较高跌价风险。公司本期对产成品进行跌价测试,按成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备,尤其是长库龄产品,计提较高的存货跌价准备。 (2) 原材料及产品价格变动情况 公司2023年度采购量前十大的原材料采购单价变动如下: 单位:人民币元 [188] 人上表可见公司采购的主要原材料单价有不同程度下降,部分材料单价提高。单价变动也会一定程度上

使得原材料的可变现净值下降 %%的終日的可交流评值下降。 公司库存商品跌价计提增加主要系长库龄产品增加较多所致,其余正常销售中的新产品其可变现净值均 高于产品的账面原值。 2022年及2023年,公司订单的签订、变动及实际执行情况如下:

型球形的的可收转率 21.005 21.00

司原计提跌价准备主要是依据物料的减值迹象,按照可变现净值计提跌价准备,后期由干部分物料。

以继续使用或销售,进而对原计提的跌价准备进行转销,前期跌价准备计提准确

核查程序及核查意见

(1) 年审会计师履行了以下核查程序 (1) 年中支付別の銀行」以下終監権が注 1) 了解來與与付款、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) 获取公司在手订单请单,结合侧后销售情况,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 92.现净值的计算是否合理和准确;
5) 获取公司存货库龄判别表,检查存货库龄划分是否准确,检查可变现净值的依据,通过盘点程序检查是否存在库龄较长,机型陈旧、我次存货;
6) 获取存货废价渚畲转回或转销的消单、检查前期存货款价准备计提的准确性。
7) 检查公司即来存货盘点情况,执行存货监盘,查看存货的存放地点,存货水态等;同时对公司期未存货金比较分或地宽,监盘结果实物与联而记录不存在重大差异。通过监盘核实的存货占公司存货原值的29.68%。具体情况如下;

1 原物则低、光明 医外旁线现解析 胸样电子冲热 突地放在 无影響 2 周阳·通想的全体 解析工作品。一次的 发地放在 无影弹 3 周州·通递顺口库 解析工作成品 实地放在 无影弹 3 周州·通递顺口库 解析工作成品 实地放在 无影弹 对境外于公司的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,与公司人员沟通存货贴盘安排;
②取得填外于公司介仓库及库位的存货明相报,抽取取取决行监盘的存货样本;
③实施监查批评,由针计人员赴境外执行现场监盘;
④在监查于岭前,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人盘点范围,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; 说明及支持单据; ②对了监点是开,取得公司近初及支持平远, ②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

贷監盘倒礼表。
(2) 保养机构履行了以下核查程序:
1) 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;
2) 与公司管理度访谈,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,考虑其对存货余级及存货款价准备计量影影响是否合理。
3) 与公司财务部访谈,了解公司存货款价准备的计提政策,获取存货款价准备计提明组表,测试对存货可变现净值的计算是否全现和准确;
4) 获取公司存货常等即组表,检查存货率龄划分是否准确,检查可变现净值的依据;
5) 获取公司存货常等即组表,检查存货率龄划分是否准确,检查可变现净值的依据;
5) 获取公司存货常等时间或转销的消单,检查前期存货款价准备计提的准确性。
2. 核查意即

50 Accept 10 Ac (2) 公司计划成时/推翻评程回经项制制在口程证,则到计划从时推翻 1 xctcoms。四 关于研发投入 年程显示、2023年,公司研发支出合计59,612.76万元,同比有所减少,研发支出占营业收入的比重 18.34%。同比维少允67个百分点。研发支出中,资本化研发支出6.103.18元。同比增加1,052.65万元,研发投入资本化的比重提升至10.24%。报告期公司研发人员数量887人,同比进一步减少。汽车诊断产品研发项目5已于

年暂停所发,并全额计提开发支出截值228.03万元。 请公司:(1)列表披露各项主要研发项目的资本化时点,判断依据,说明资本化是否符合行业惯例,是否 符合企业会计准则相关规定;(2) 控业务类型,列表被漏积合期研发投入金额,研发人员数量以及同比变动的原因,结合公司主要研发项目的预期成果。同行业公司研发投入情况,说明公司研发投入研发人员数量以及旧比变动的原因,结合公司主要研发项目的预期成果。同行业公司研发投入研发人员的国际发投入研发人员数量同比下跨储否支援业务发展及托展的需要;(3) 补关舷离气率诊断产品研发项目后的进展情况及后续计划。是否实质性终止,并说明其他资本化项目减值准备计提是否充分,各个资本化项目前期按资本化处理是否审慎。请保 荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

9度: 一) 列表披露各项主要研发项目的资本化时点、判断依据,说明资本化是否符合行业惯例,是否符合企业 会计准则相关规定 1. 资本化研发项目资本化时点、判断依据

1. 资本化的发项目资本化的点,判断依据 根据公司《研发费用资本化管理办法》和相关内控制度规定,公司研发项目在通过计划DCP评审 (Decision Check Point,即决策评审点)后开始资本化,在通过转量产评审后结束资本化。上述两个节点均由项目组召开评审会议,分别形成计划DCP评审纪要和转量产会议纪要。 2023年度,资本化研发项目资本化时点、判断依据如下

资本化符合行业惯例 。 和其他电子设备制造业上市公司存在研发费用资本化情况的三家上市公司作为F

司明确了研发工作业务德思,研发项目经项目组召开评审会议,通过计划阶段的DCP(决策评审点)评审后开始资本化 司根据《企业会计准则》的相关规定制定研发支出资本化会计政策,并结合自身的具

	4	有足够的技术、财务资源和其他 资源支持,以完成该无形资产的 开发,并有能力使用或出售该无 形资产	。2012年末,公司已經時期分外設則专利共和了224項,涉及气生會推定時,任例等關係。 接得多頭桂枝以對於食物則。公司姓主。专引的股及,生产及附自服务。2022年末、公司共有员工2.376人,其中研发人员87人,生产人员905人,销售人员344人,拥有相应的研发生产及产品推广能力。此外,公司营运资金充足,拥有足够的财务资源支持公司财发投入活动及业务开展。	湖足
	Б	归属于该无形资产开发阶段的 支出能够可靠地计量	公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系,通过OA办公系统、SAP财务系统。研发项目台账等对开发支出进行了单独核算,确保各项目的研发支出能够可靠计量	满足
会计准	则的规 二)按业 预期成	定。 务类型,列表披露报告	的项目均已满足上述研发支出资本化的条件,研发费用多期研发投入金额、研发人员数量以及同比变动的原因,结合人情况,说明公司研发投入、研发人员数量同比下降能否实	合公司主要