



关于对深圳市道通科技股份有限公司 2022
年年度报告的事后审核问询函回复
之
核查意见

保荐机构



广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二〇二三年六月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 12 日出具的《关于对深圳市道通科技股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函（2023）0133 号，以下称“问询函”）已收悉，中信证券股份有限公司作为保荐机构，与上市公司及上市公司审计机构对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对问询函进行回复，请予审核。

问题1：关于经营情况

年报显示，（1）报告期公司营业收入22.66亿元，同比增加0.53%；归母净利润1.02亿元，同比下降76.74%；（2）销售模式可划分为经销和直销模式，充电桩产品、综合诊断产品、TPMS及ADAS产品采用经销为主、直销为辅的销售模式。

（3）公司披露，2019年至2021年的营业收入和净利润持续增长，但可能存在内外部多种因素，导致公司存在未来经营业绩指标（包括但不限于营业利润、净利润）下滑超过50%的风险。请公司：（1）按产品、地区，分别披露报告期经销收入金额及占比，说明经销模式下收入确认政策是否发生变更，是否存在经销商囤货的情形；结合主要客户变动情况，说明发生变动的的原因。（2）说明ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升的原因，与下游行业发展、客户需求变化是否匹配。（3）说明新能源充电桩产品毛利率与同行业可比公司的比较情况，是否存在明显差异。（4）说明软件升级服务对应的终端数量，同比是否发生较大变动及变动的的原因，与业务发展是否匹配；结合料、工、费构成，说明软件升级服务营业成本大幅下降的原因，成本核算、归集是否准确，是否存在少计成本情形。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）按产品、地区，分别披露报告期经销收入金额及占比，说明经销模式下收入确认政策是否发生变更，是否存在经销商囤货的情形；结合主要客户变动情况，说明发生变动的的原因

1、公司按产品、地区报告期销售金额及占比情况

报告期内，公司主营业务分产品销售金额及占比情况如下：

单位：万元

销售收入分产品	金额	占比
汽车诊断产品	114,820.89	51.51%
TPMS 产品	41,195.47	18.48%
ADAS 产品	17,536.37	7.87%
软件云服务	30,172.64	13.53%

销售收入分产品	金额	占比
新能源充电桩	9,550.25	4.28%
其他产品	9,655.40	4.33%
合计	222,931.02	100.00%

报告期内，公司主营业务分地区销售金额及占比情况如下：

单位：万元

销售收入分地区	金额	占比
中国境内	14,744.81	6.61%
北美市场	103,791.73	46.56%
欧洲市场	41,960.98	18.82%
其他地区	62,433.50	28.01%
合计	222,931.02	100.00%

2、公司销售模式及收入确认方法

2022年公司仍采用经销为主、直销为辅的销售模式，公司的经销模式均为买断式经销，销售模式未发生重大变化。

公司销售商品主要包括销售汽车综合诊断产品、TPMS系列产品、ADAS系列产品、汽车电子零部件和新能源充电桩，同时公司提供相关产品的软件云服务，各类业务收入确认的具体方法如下：

（1）销售商品

公司产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，在公司已根据合同约定将产品交付给购货方或购货方指定货代、由客户确认接收产品或完成报关离港并取得提单，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收入。

（2）软件云服务

公司对外提供软件云服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据已提供服务的时间占约定服务期间的比例确定履约进度，并按履约进度确认收入。

综上所述，公司2022年收入确认政策及收入确认的具体方法均未发生变化。

3、合理推断公司不存在经销商囤货的情形

由于公司并不掌握经销商实际库存情况，以下将从经销商性质、业务情况、期后回款、公司各季度销售收入变动、期后销售情况等方面来合理推断2022年度不存在公司经销商囤货的情形，具体说明如下：

(1) 主要经销商性质、业务情况

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	代表经销商	业务特点
大型连锁零售商	客户 B、客户 D 等	<ul style="list-style-type: none"> • 一般具有数百家以上连锁零售店 • 经营规模大、历史悠久 • 向终端用户销售 • 主要集中在北美市场
一般经销商	客户 G、客户 M 等	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 美国的经销商一般规模较大，历史悠久，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 A、客户 C 等	<ul style="list-style-type: none"> • 借助 Amazon（亚马逊）、eBay 等第三方电商平台 • 向终端用户销售

结合上述经销商的主要特点，其配合公司囤货的可能性很低。

(2) 主要经销商期末应收账款余额及期后回款情况

2022年末公司前五大经销商应收账款余额及其对应的期后回款情况如下：

单位：万元

公司	期末应收余额	截至 2023 年 4 月 末回款金额	回款比例
客户 A	10,960.88	6,584.45	60.07%
客户 B	2,987.27	2,729.34	91.37%
客户 C	4,893.85	4,893.85	100.00%
客户 F	499.83	499.83	100.00%
客户 D	1,167.00	1,167.00	100.00%
合计	20,508.83	15,874.47	77.40%
占应收账款余额比例	27.66%	/	/

由上表可知，2022年末公司前五大经销商应收账款期后回款情况良好。

(3) 公司分季度收入变动情况

2021年度和2022年度，公司分季度销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2022年（剔除充电桩业务）		2021年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	51,342.82	22.66%	50,556.08	23.30%	45,370.34	20.13%
第二季度	51,964.53	22.94%	51,060.02	23.53%	59,235.52	26.28%
第三季度	51,100.00	22.56%	49,189.15	22.67%	58,875.27	26.12%
第四季度	72,148.17	31.85%	66,200.01	30.51%	61,890.14	27.46%
全年	226,555.52	100.00%	217,005.26	100.00%	225,371.27	100.00%

由上表可知，公司2022年第四季度营业收入占比为31.85%，剔除充电桩业务后为30.51%，与2021年同期营业收入占比变动不大。公司2021年及2022年第四季度销售收入增长主要受国外圣诞节、感恩节等节日影响，下游客户通常在销售旺季前备货所致。同时，发行人2023年一季度销售情况良好，具体可详见本问题（一）3（4）之回复。因此，不存在期末突击确认收入的情形。

(4) 期后销售收入的增长情况

公司2023年第一季度实现销售收入70,628.17万元，与2022年第四季度相比保持稳定，较2022年同期增长37.56%，2023年第一季度销售数据显示公司2022年末存在压货确认收入的可能性很低。

综上所述，结合经销商性质、业务情况、期后回款、公司各季度销售收入变动、期后销售等情况，公司合理推断2022年度不存在经销商囤货的情形。

4、主要经销商客户变动情况及说明

2021年和2022年公司前五大经销商客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	经销商类型	地区	销售金额	占比
2022年	1	客户A	电商经销商	其他地区	17,199.75	7.59%
	2	客户B	大型连锁零售商	北美地区	12,421.69	5.48%
	3	客户C	电商经销商	其他地区	11,460.69	5.06%

期间	序号	客户名称	经销商类型	地区	销售金额	占比
	4	客户 D	大型连锁零售商	北美地区	9,848.41	4.35%
	5	客户 E	一般经销商	欧洲地区	5,720.03	2.52%
	合计		/	/	56,650.56	25.01%
2021年	1	客户 A	电商经销商	其他地区	15,809.07	7.01%
	2	客户 C	电商经销商	其他地区	13,016.48	5.78%
	3	客户 D	大型连锁零售商	北美地区	9,066.15	4.02%
	4	客户 M	一般经销商	北美地区	8,329.38	3.70%
	5	客户 G	一般经销商	北美地区	7,685.68	3.41%
	合计		/	/	53,906.76	23.92%

由上表可知，2021年和2022年前五大经销商主要为大型连锁零售商、一般经销商及电商经销商，前五大经销商整体保持稳定，具体情况和原因如下：

客户A和客户C系公司长期合作的两家主要跨境电商，且两年均为公司前五大经销商，不存在重大变化。公司2022年对客户A和客户C的销售额变动及销售占比变动不大。

客户B系公司在北美地区长期合作的大型连锁零售商之一；为公司2022年第二大经销商、2021年第六大经销商，不存在重大变化。公司2022年对客户B销售增长较快主要系公司获得客户认可，该客户从2022年起，加大了对公司的采购额。

客户D系公司在北美地区长期合作的大型连锁零售商之一，两年均为公司前五大经销商。公司2022年对客户D的销售收入下降主要系美国经济放缓，终端需求下降，从而使得该客户对公司的采购下降较多所致。

客户E系公司在欧洲地区长期合作的一般经销商，两年销售额均在5,500万元左右，业务量较为稳定，2022年进入前五名主要系公司北美地区其他经销商销售额有所下降所致。

客户M系全美最大的独立汽车工具和设备提供商之一，为公司长期合作的一般经销商。公司2022年对客户M的销售收入有所下降，退出前五名，主要系美国经济放缓，终端需求下降，从而使得该客户对公司的采购下降较多所致。

客户G系美国最先进的PBE供应商和机械工具及设备分销商之一，为公司长期合作的一般经销商。公司2022年对客户G的销售收入有所下降，客户G退出前五名，主要系美国经济放缓，终端需求下降，从而使得该客户对公司的采购下降较多所致。

综上所述，2022年公司前五大经销商客户有所变动，主要系经销商结合下游销售情况合理调整其自身采购额所致，变动具有合理性。

（二）说明ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升的原因，与下游行业发展、客户需求变化是否匹配

1、ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升的原因

公司ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升，主要系前装大客户销售额下降引起。

子公司道通纽约2021年与客户O达成合作，客户O通过其供应链公司客户P向道通纽约采购ADAS产品，大部分订单已于2021年交付完毕，2021年实现ADAS产品销售收入9,661.58万元，2022年实现ADAS产品销售收入212.66万元，致使2022年ADAS产品收入同比下降。

因前装市场竞争激烈、汽车主机厂对价格管控严格但采购规模大，公司对客户P的销售单价相对较低，拉低了2021年ADAS产品的整体毛利；2022年对前装大客户的销售占比小，毛利率回升至正常水平，公司2020年ADAS产品毛利率为64.50%，公司ADAS产品毛利率在2022年发生变动具有合理性。

2、与下游行业发展、客户需求变化匹配

近年来随着车载芯片、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，以及美国、欧洲、日本、中国等国家通过政策制定推动ADAS相关技术的应用，汽车智能化趋势蓬勃发展，ADAS渗透率不断提高，对毫米波雷达、视觉摄像头和激光雷达等智能传感器需求快速增长。根据Jefferies研究报告，未来十年ADAS应用量的复合增长率为28%，预计到2025年全球ADAS市场体量达745亿美元。未来，汽车不仅是交通工具，更是一个智能机

机器人。麦肯锡预测，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，前装市场ADAS渗透率提升，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标定需求也随之迅速增长。同时，由于ADAS标定需要基于汽车轮胎的定位，对后市场维修流程和检修设备的集中程度提出了更高要求。

如剔除前述主机厂销售收入变动影响后，公司2021年和2022年ADAS产品销售收入分别为13,264.76万元和17,323.71万元，2022年销售收入较2021年增长30.60%，保持较快增长，与行业发展趋势保持一致。

综上所述，公司ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升主要系前装大客户销售收入及占比下降，与下游行业发展、客户需求变化匹配。

（三）新能源充电桩产品毛利率与同行业可比公司的比较情况，是否存在明显差异

2022年度，公司新能源充电桩产品毛利率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	对应新能源产品名称	2022年度营业收入	2022年度营业成本	2022年度毛利率
300693.SZ	盛弘股份	电动汽车充电设备	42,588.86	27,559.41	35.29%
300820.SZ	英杰电气	新能源汽车充电桩	8,607.32	6,060.95	29.58%
可比公司平均值			/	/	32.44%
688208.SH	道通科技	新能源充电桩	9,550.25	6,419.63	32.78%

如上表所示，公司2022年度新能源充电桩产品的毛利率为32.78%，与同行业上市公司相似业务毛利率相近，不存在明显差异。

（四）说明软件升级服务对应的终端数量，同比是否发生较大变动及变动的原因，与业务发展是否匹配；结合料、工、费构成，说明软件升级服务营业成本大幅下降的原因，成本核算、归集是否准确，是否存在少计成本情形

1、公司软件升级服务介绍

（1）公司软件升级服务的主要内容

诊断软件是公司汽车诊断和检测分析系统产品的核心内容，软件升级是针对公司汽车智能诊断产品的后续服务，主要包括支持车型的更新和功能的拓展。目前公司涉及软件升级的产品主要包括汽车综合诊断产品、少部分高端TPMS系统诊断匹配工具等。公司结合产品特点、市场环境、客户消费习惯等确定了海外市场 and 国内市场不同的软件升级收费模式，分别为免费期升级服务加后续收费期升级服务组合和不收费升级组合两大类，具体说明如下：

1) 免费期升级服务加后续收费期升级服务组合

该组合是指公司目前在销售产品时，承诺在未来一定期限内（主要为1年，至多3年）提供免费软件升级服务，在承诺免费升级服务期满后，用户需支付升级服务费用才可继续使用软件升级服务。该组合往往会包括三个交易事项（产品销售交易、免费升级服务和后续收费升级服务），主要涉及海外市场。

2) 不收费升级组合

该组合是指公司目前在销售产品时，会提供免费软件升级服务，但没有明确到期时间。该组合目前仅包括一个交易事项（即产品销售交易），主要涉及国内市场。

(2) 软件升级服务价值的确定原则

1) 免费期升级服务加后续收费期升级服务组合

① 免费部分：将该业务模式下的交易价格按照合理的比例分拆为产品销售部分和免费升级服务部分。产品销售收入按照一般商品收入确认的原则确认，免费期升级服务收入在免费期间采用直线法分期确认。

公司将交易金额的12.5%作为免费升级期间的软件服务价值。该分拆比例主要依据历史经营数据即平均收费升级的市场价值与产品市场价值的比来确定。

公司根据历史年度经营数据测算了分拆比例，并按此比例将该业务模式下的交易价格分拆为免费期升级服务价值，具有合理性，同时公司历年均按此比例进行分拆，符合一贯性处理原则。

② 收费部分：按后续实际销售金额确定软件服务价值。

2) 不收费升级组合

公司在涉及升级类产品销售过程中,对不收费升级组合中的产品销售交易价格不进行分拆,主要原因系该后续升级服务的免费期没有明确的到期时间,同时结合目前国内市场情况,后续收费的可能性很小,软件升级服务的市场价值为零,因此不进行分拆。

(3) 公司软件升级服务的收入确认时点

1) 免费期软件收入

由于免费软件价值包含在产品售价中并随产品同时销售,公司在确认商品销售收入的同时,将分拆的免费期软件升级收入确认为递延收益。递延的免费期软件收入在预期用户使用免费升级服务时开始摊销确认,实际摊销期限一般为1-3年。用户使用免费升级服务的时点根据不同区域从销售出货至用户产品注册的时间进行估计。根据历史经验数据,对于直接对外销售的产品,用户使用免费升级服务时点为产品销售后4个月;对于海外子公司对外销售的产品,用户使用免费升级服务时点为产品销售后2个月。

2) 收费期软件收入

收费期软件升级分在线升级和购买升级卡升级两种方式。在线升级是客户通过信用卡或第三方支付平台PayPal支付升级费用后公司通过后台对产品进行在线升级,公司在收取款项或取得收取款项的证据时确认为递延收益,并于当月开始在收费升级期间内采用直线法分期确认收入;购买升级卡升级是客户通过经销商购买升级卡,使用升级卡唯一序列号操作升级。销售升级卡收入在收取款项或取得收取款项的证据时确认为递延收益,由公司产品后台管理系统根据产品唯一序列号追踪升级卡具体启用日期,并于启用当月开始在收费升级期间内采用直线法分期确认收入。

2、软件升级服务对应的终端数量,同比是否发生较大变动及变动的原因,与业务发展是否匹配

(1) 公司免费升级服务对应的终端数量及变动

公司免费升级服务主要涉及海外地区销售的汽车综合诊断产品（不含读码卡）以及少部分TPMS产品，2021年和2022年对应销量分别为211,813台和209,495台，销量同比下降1.09%，变动不大，主要系公司汽车综合诊断产品销售规模保持稳定，与业务发展相匹配。

（2）公司收费升级服务对应的终端数量及变动

公司2021年和2022年收费升级续费设备数量分别为137,949台和181,444台，续费设备数量同比增长31.53%，公司续费设备数量增加，主要系公司前期销售规模保持较快增长，免费期过后进行收费升级的终端用户增加。同时，近两年公司软件车系升级步入稳定节奏，在车型和功能覆盖方面保持领先，客户升级体验感提高，主动选择升级的终端用户增加；收费升级对应的终端数量与业务发展相匹配。

3、结合料、工、费构成，说明软件升级服务营业成本大幅下降的原因，成本核算、归集准确，不存在少计成本情形

（1）公司软件升级服务营业成本金额小的原因

公司2021年和2022年软件升级服务营业成本分别为1,965.35万元和672.60万元。公司软件升级服务营业成本金额小、毛利率高主要系软件升级的相关研发支出均于软件可升级前已经费用化处理，公司向客户提供软件升级服务的边际成本小。

公司未将软件升级的费用计入主营业务成本主要基于以下原因：

公司软件升级研发主要目的是在市场各品牌车系出现新车型的情况下，能够使后续销售的产品及时更新功能，以便适应更多车型，其研发属性要远大于软件本身的销售属性，相应升级费用发生时作为研发投入，计入研发费用更加符合公司实际情况。

该软件升级服务为纯软件服务，来源主要依赖公司的研发投入，与服务相关的成本主要为以研发人员的人工费用为主的研发支出，在公司将软件搭配公司产品使用才能产生销售收入，因前期研发投入时无法预计研发结果，无法确定是否能带来经济效益，不满足研发费用资本化条件；同时相关研究成果在新产品和已

出售产品中均可使用，公司选择更加谨慎的会计政策，在其发生时全部费用化处理，计入研发费用。

公司将软件升级对应的费用未计入主营业务成本原因合理、依据充分，将研发投入在发生时计入研发费用更加合理。

（2）软件升级服务营业成本大幅下降的原因

公司软件升级服务营业成本主要由特许使用权、相关数据库使用费的分摊以及升级卡辅材等组成，2022年软件升级服务营业成本下降主要系数据库的采购支出下降以及特许使用权费用分摊减少所致。

综上，公司软件升级服务的成本核算、归集准确，不存在少计成本情形。

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、销售流程、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或合同，检查合同中对控制权转移时点、运费承担方式、返利政策、退换货政策等的约定，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、期后收入增长情况，分析是否存在经销商囤货以帮助公司提前确认收入的情形；

6、对主要经销商进行函证和走访，以确认公司对经销商销售的真实性，了解公司是否存在向经销商压货确认收入的情形；

7、了解ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升的原因，并评价变动合理性；结合行业发展状况，分析ADAS产品收入变动与行业发展是否匹配；

8、查阅同行业可比公司新能源充电桩产品毛利率等信息；

9、了解公司软件升级服务的业务模式、收入确认和计量的具体方法，并评价合理性；检查软件升级服务对应的终端数量及变化，了解变动的原因及合理性，评价是否与业务发展匹配；

10、了解公司软件升级服务营业成本的核算内容及方法，并评价成本核算、归集是否准确；了解公司软件升级服务营业成本金额小的原因，了解软件升级服务营业成本大幅下降的原因，并评价合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、公司经销模式下收入确认政策未发生变更，公司不存在经销商囤货的情形；公司主要经销商客户保持相对稳定，前五大经销商客户变动主要系经销商给予自身下游销售情况合理调整采购额，变动原因合理；

2、公司ADAS产品收入同比下降、毛利率同比上升主要系前装大客户销售收入及占比下降，与下游行业发展、客户需求变化匹配；

3、公司新能源充电桩产品毛利率与同行业公司毛利率，不存在明显差异；

4、公司软件升级服务对应终端数量发生变动，与公司业务发展匹配；公司软件升级服务营业成本下降主要系数据库的采购支出下降以及特许使用权费用分摊减少所致，成本核算、归集准确，不存在少计成本情形。

问题2：关于境外业务

年报显示，（1）分地区看，公司境内收入1.47亿元，北美市场10.38亿元，欧洲市场4.20亿元，其他地区6.24亿元。（2）公司境外资产14.47亿元，占总资产的比例为27.63%。请公司：（1）分别说明公司北美、欧洲分产品收入结构以及前五大客户变动原因。（2）披露境外各个经营实体的实际经营情况，说明部分经营实体开展商业贸易业务的原因及主要往来方。（3）结合境外相关产业政策、竞争格局、公司市占率、技术先进性、产品优势等，说明在上述地区的业务开拓方向、可行性及面临的风险。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见，并说明针对公司境外业务相关经营、资产、流水情况的核查程序及其有效性、充分性。

回复：

一、公司说明

（一）分别说明公司北美、欧洲分产品收入结构以及前五大客户变动原因

1、公司北美、欧洲地区分产品收入结构情况

2022年度，公司北美、欧洲地区分产品收入结构情况如下：

单位：万元

地区	产品结构	2022 年度	2021 年度	变动率
北美	汽车诊断产品	35,225.90	35,119.68	0.30%
	TPMS 产品	28,014.69	26,182.50	7.00%
	ADAS 产品	12,348.56	19,746.92	-37.47%
	软件云服务	22,096.16	20,480.91	7.89%
	新能源充电桩	3,438.65	-	-
	其他产品	2,667.78	3,217.83	-17.09%
合计		103,791.74	104,747.84	-0.91%
欧洲	汽车诊断产品	21,409.43	18,328.76	16.81%
	TPMS 产品	6,055.89	7,501.48	-19.27%
	ADAS 产品	2,857.57	1,622.25	76.15%
	软件云服务	4,763.41	4,675.89	1.87%
	新能源充电桩	5,749.59	-	-
	其他产品	1,125.08	658.25	70.92%
合计		41,960.97	32,786.63	27.98%

由上表可知，随着公司新能源充电桩业务实现量产，2022年较2021年增加了新能源充电桩业务收入。除此之外，公司在北美、欧洲地区主要产品结构未发生重大变动，仍以汽车诊断产品、TPMS产品、软件云服务为主。北美地区2022年ADAS产品销售收入下降幅度较大，主要系对前装大客户销售收入下降引起。

2、北美、欧洲地区前五大客户变动情况及原因

(1) 北美地区前五大客户情况

2022年，公司北美地区前五大客户变动情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比
2022 年度	1	客户 B	12,421.69	5.48%
	2	客户 D	9,848.41	4.35%
	3	客户 F	5,694.78	2.51%
	4	客户 G	5,016.69	2.21%
	5	客户 H	4,971.32	2.19%
	合计			37,952.89
2021 年度	1	客户 P	9,719.13	4.31%
	2	客户 D	9,066.15	4.02%
	3	客户 M	8,329.38	3.70%
	4	客户 G	7,685.68	3.41%
	5	客户 F	6,935.96	3.08%
	合计			41,736.30

由上表可知，公司北美地区前五大客户2022年度较2021年度存在一定变化，具体情况如下：

客户B系公司在北美地区长期合作的大型连锁零售商之一；为公司2022年第二大经销商、2021年第六大经销商，不存在重大变化。公司2022年对客户B销售增长较快主要系公司获得客户认可，该客户从2022年起，加大了对公司的采购额。

客户H2021年为北美第六大客户，2022年进入前五名主要系美国经济放缓，终端需求下降，从而使得部分北美客户对公司的采购额下降，导致前五名结构发生变化。

客户P 2022年跌出前五大，主要系子公司道通纽约2021年与美国三大汽车品牌之一的菲亚特-克莱斯勒签订了ADAS标定设备订单，克莱斯勒汽车主机厂通过其供应链公司客户P向道通纽约采购ADAS产品，大部分订单已于2021年交付完毕，2022年仅实现销售收入212.66万元，致使公司2022年度对其销售大幅下降。

客户M 2022年退出前五名，为北美第八大客户，主要系美国经济放缓，终端需求下降，从而使得部分北美客户对公司的采购额下降，导致前五名结构发生变化。

(2) 欧洲地区前五大客户情况

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比
2022 年度	1	客户 E	5,720.03	2.52%
	2	客户 I	4,588.63	2.03%
	3	客户 J	4,363.20	1.93%
	4	客户 Q	3,730.16	1.65%
	5	客户 R	2,103.47	0.93%
			合计	20,505.49
2021 年度	1	客户 E	5,500.19	2.44%
	2	客户 J	5,333.73	2.37%
	3	客户 I	3,116.25	1.38%
	4	客户 Q	2,942.62	1.31%
	5	客户 R	2,402.61	1.07%
			合计	19,295.40

由上表可知，公司欧洲地区前五大客户2022年度较2021年度不存在变化。

综上所述，2022年度公司北美、欧洲分产品收入较2021年增加了新能源充电桩产品，除此之外不存在重大变化。北美地区两期前五大客户存在一定变化主要系前装大客户需求减少导致客户P的采购量下降较多，以及美国经济放缓，终端需求下降，导致部分客户对公司的采购随之下降所致。欧洲地区两期前五大客户不存在变化。

(二) 披露境外各个经营实体的实际经营情况，说明部分经营实体开展商业贸易业务的原因及主要往来方

2022年度，公司境外各个经营实体的实际经营情况及开展商业贸易业务的原因如下：

1、道通加州

项目		内容
公司名称		道通加州
主要经营地		美国加利福尼亚
业务性质		控股公司
经营情况	资产总额（万元）	100.31
	负债总额（万元）	136.50
	权益总额（万元）	-36.19
	收入（万元）	-
	净利润（万元）	-

2、道通纽约

项目		内容
公司名称		道通纽约
主要经营地		美国纽约
业务性质		商业贸易（销售汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品以及软件云服务）
经营情况	资产总额（万元）	98,106.59
	负债总额（万元）	102,618.77
	权益总额（万元）	-4,512.18
	收入（万元）	110,681.50
	净利润（万元）	-1,624.80

道通纽约为公司设立在北美地区的销售平台公司，主要负责北美地区的销售业务，其主要客户包括客户B、客户D、客户G等，主要供应商包括道通科技、道通越南等道通科技合并范围内公司。

3、道通德国

项目		内容
公司名称		道通德国
主要经营地		德国伊斯马宁

项目		内容
业务性质		商业贸易（销售汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品以及软件云服务）
经营情况	资产总额（万元）	43,297.55
	负债总额（万元）	49,072.03
	权益总额（万元）	-5,774.47
	收入（万元）	38,475.50
	净利润（万元）	-2,839.72

道通德国为公司设立在德国的销售平台公司，主要负责德国等欧洲地区的销售业务，其主要客户包括客户E、客户I、客户J等，主要供应商包括道通科技、道通香港、道通越南等道通科技合并范围内公司。

4、道通香港

项目		内容
公司名称		道通香港
主要经营地		香港
业务性质		控股公司
经营情况（合并）	资产总额（万元）	63,889.36
	负债总额（万元）	8,386.13
	权益总额（万元）	55,503.23
	收入（万元）	2,841.97
	净利润（万元）	-1,459.37

5、道通越南

项目		内容
公司名称		道通越南
主要经营地		越南海防
业务性质		制造业
经营情况	资产总额（万元）	122,879.20
	负债总额（万元）	107,411.45
	权益总额（万元）	15,467.75
	收入（万元）	65,563.02
	净利润（万元）	10,135.74

6、道通越南新能源

项目		内容
公司名称		道通越南新能源
主要经营地		越南海防
业务性质		制造业
经营情况	资产总额（万元）	10,029.47
	负债总额（万元）	8,225.97
	权益总额（万元）	1,803.50
	收入（万元）	5,661.21
	净利润（万元）	427.22

7、道通日本

项目		内容
公司名称		道通日本
主要经营地		日本
业务性质		商业贸易（销售汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品以及软件云服务等服务）
经营情况	资产总额（万元）	2,639.47
	负债总额（万元）	3,012.73
	权益总额（万元）	-373.27
	收入（万元）	1,684.69
	净利润（万元）	-353.08

道通日本为公司设立在日本的销售平台公司，主要负责日本地区的销售业务，其主要客户包括Seibi Support Inc.、Matsuki Inc.、Anzen Motor Car Co,等，主要供应商包括道通科技、道通越南等道通科技合并范围内公司。

8、道通美国新能源

项目		内容
公司名称		道通美国新能源
主要经营地		美国纽约
业务性质		生产和销售（新能源充电桩相关产品的生产、销售及技术服务）
经营情况	资产总额（万元）	814.94
	负债总额（万元）	1,291.47

项目		内容
	权益总额（万元）	-476.53
	收入（万元）	1,201.07
	净利润（万元）	-462.35

道通美国新能源为公司设立在美国的生产和销售公司，主要负责美国地区的新能源业务相关产品的生产、销售及技术服务，其主要客户包括Red E Charging、EV-olution Charging等，主要供应商包括道通纽约等道通科技合并范围内公司。

9、道通墨西哥

项目		内容
公司名称		道通墨西哥
主要经营地		墨西哥
业务性质		商业贸易（销售汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品以及软件云服务等）
经营情况	资产总额（万元）	1,931.71
	负债总额（万元）	2,290.99
	权益总额（万元）	-359.28
	收入（万元）	753.32
	净利润（万元）	-339.41

道通墨西哥为公司设立在墨西哥的销售平台公司，主要负责墨西哥地区的销售业务，其主要客户包括Corporacion Cerrajera MG、Johnson Controls Enterprises等，主要供应商包括道通科技、道通纽约等道通科技合并范围内公司。

10、道通英国

项目		内容
公司名称		道通英国
主要经营地		英国伦敦
业务性质		商业贸易（销售新能源充电桩等）
经营情况	资产总额（万元）	2,708.99
	负债总额（万元）	3,267.81
	权益总额（万元）	-558.83
	收入（万元）	2,289.31

项目	内容
净利润（万元）	-425.01

道通英国为公司设立在英国的销售平台公司，主要负责英国地区的销售业务，其主要客户包括Smartev Limited（Sevadis）、Econetiq等，主要供应商包括道通合创、道通德国等道通科技合并范围内公司。

11、道通巴西

项目	内容	
公司名称	道通巴西	
主要经营地	巴西圣保罗	
业务性质	商业贸易（销售汽车诊断产品、TPMS 产品、ADAS 产品以及软件云服务）	
经营情况	资产总额（万元）	2,528.60
	负债总额（万元）	2,191.78
	权益总额（万元）	336.82
	收入（万元）	561.29
	净利润（万元）	-272.96

道通巴西为公司设立在巴西的销售平台公司，主要负责巴西地区的销售业务，其主要客户包括EAATA Brasil、WCV、Gynprog等，主要供应商包括道通纽约、道通美国新能源等道通科技合并范围内公司。

12、道通荷兰

项目	内容	
公司名称	道通荷兰	
主要经营地	荷兰沃尔堡	
业务性质	商业贸易（销售新能源充电桩等）	
经营情况	资产总额（万元）	4,503.71
	负债总额（万元）	4,308.30
	权益总额（万元）	195.41
	收入（万元）	1,848.21
	净利润（万元）	-156.06

道通荷兰为公司设立在荷兰的销售平台公司，主要负责荷兰地区的销售业务，其主要客户包括Flooding Energy Infr、道通德国等，主要供应商包括道通合创、塞防科技等道通科技合并范围内公司。

另外，截至2022年12月31日，公司在境外设立的销售平台公司道通迪拜、道通美国电商、道通意大利、道通法国、道通澳大利亚、道通瑞典等六家公司销售业务尚未实质性开展。

综上所述，公司部分经营实体开展商业贸易业务主要系该些公司作为公司设立在当地的销售平台公司，负责公司在当地的销售业务，具有合理性。

（三）结合境外相关产业政策、竞争格局、公司市占率、技术先进性、产品优势等，说明在上述地区的业务开拓方向、可行性及面临的风险

1、境外相关产业政策、竞争格局，公司市占率、技术先进性、产品优势

（1）境外相关产业政策

序号	相关国家	文件名称	发布情况	与行业相关主要内容
1	美国	《汽车可维修法案》	2003年	规定汽车生产企业应及时向车主、汽车维修者提供诊断、维修车辆必须的技术信息
2	欧盟	欧盟（EC）715/2007号条例	2007年	汽车制造商应通过使用标准格式的网站，以易于获取的、迅速的及非歧视的方式，向独立运营商提供不受限制的、标准化的车辆维修和保养信息访问
3		欧盟第692/2008号	2008年	汽车制造商还应制定必要的安排和程序，以确保车辆OBD和车辆维修和维护信息易于获取
4	日本	《道路运输车辆法》	2017年修订	汽车制造商必须尽力提供日常和定期检查、维修保养所必需的技术信息
5	美国	FMVSS138标准	美国国家公路交通安全管理委员会（NHTSA）制定	要求自2007年9月以后出厂的重量小于4.5吨的轻型车必须全部安装TPMS，以确保行车安全

序号	相关国家	文件名称	发布情况	与行业相关主要内容
6	欧盟	REGULATION (EC) No661/2009 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL	2009年7月颁布	规定自2012年11月起，所有出厂的新车型及所有重量小于3.5吨的车辆必须配置TPMS，2014年11月后胎压传感器将列为标准配备，以降低车辆故障机率，实现最大燃油效率

（2）竞争格局及公司市占率

在行业地位方面，由于汽车智能诊断、检测行业的技术门槛较高以及用户的品牌意识较强，行业参与者需要有较强的技术和规模实力，整体行业集中度较高。经过多年的发展，公司产品主销美国、欧洲、日本、澳大利亚等70多个国家和地区，是专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车智能诊断和检测、TPMS（胎压监测系统）和ADAS（高级辅助驾驶系统）产品、相关软件云服务综合方案提供商。公司始终把自身放在国际竞技场上，和国际巨头同台竞技，在行业中具有较强的竞争力。凭借持续的研发创新和全球化的运营，公司以发达的欧美汽车后市场为突破点，在成功占领发达市场和树立品牌知名度后，又逐步进入全球其他众多充满潜力的地区和市场，目前已发展成为全球汽车后市场智能综合诊断检测领域龙头企业之一。

（3）技术先进性及产品优势

公司始终坚持“价值创新、孜孜以求”的经营理念、“将产品做到极致”的产品理念以及“超越客户期望，立于拼搏奉献”的核心价值观，在长期的研发投入中对新技术革新与不断学习，在行业内始终保持核心技术的优势地位。

公司汽车智能诊断检测产品兼容性强、覆盖面广、操作简单智能、集成度高、更新迭代快，与竞争对手相比优势突出。在操作交互方面，拥有系统优化、人工智能、人机交互等优秀的界面和用户体验；在兼容性方面，采用智能协议模拟和转换技术，支持全球众多协议和原创诊断软件。同时，基于核心诊断数据，公司在诊断准确性、覆盖面广和智能易用方面有突出优势。

公司的智慧充电检测系统产品借助车桩兼容技术、安全充电技术、智慧电池检测技术等核心技术，具有充电更快、电池更安全、车桩兼容性更好及运维成本

更低等性能优势：1)充电更快，通过采用先进的电力电子技术与散热技术，实现同级别产品充电速度优于竞争对手；2)电池更安全，基于电化学机理结合大数据AI算法的智慧电池检测技术，提前1-7天安全预警，电池SOH估算误差做到业界领先水平；3)车桩兼容性更好，基于汽车通信领域的技术积累，针对性开发车桩通信仿真平台，依托于覆盖全球的实车测试资源，实现一次充电成功率高于业界平均水平；4)运维成本更低，通过整机全面可靠性设计，将整机失效率降低到业界领先水平，并通过器件级的远程监控技术，降低客户整体运维成本。凭借突出的产品性能优势，充电桩产品陆续荣获了“深圳国际充电站（桩）技术设备展览会CPTTE2021充电桩行业最佳产品设计奖”、2021EVE“南新奖”、“TÜV南德安全认证证书”、2022年德国IF设计奖、2022年德国“红点奖”、入围德国复兴银行KFW439/440/441补贴项目（用户购买该项目指定品牌及型号范围内的充电桩产品可享受补贴优惠）、意大利能源机构GSE推荐产品（用户使用该机构推荐品牌及型号范围内的充电桩产品可享受电费减免优惠）、法国ADVENIR家用充电设备财政项目推荐产品（用户购买该项目推荐品牌及型号范围内的充电桩产品可享受补贴优惠）、2022年波兰Zloty Medal奖项以及2022年马德里Galeria奖项。

同时，公司紧随汽车电子技术发展趋势，充分发挥跨品牌兼容性优势，持续丰富核心产品类别并不断加强产品竞争优势，为维修门店和车主提供专业的新能源汽车智慧充电综合解决方案、汽车智能诊断和检测、TPMS和ADAS产品及相关软件云服务产品，助力汽车后市场“数字化”、“智能化”及“新能源化”的“新三化”业务升级，加速产业快速发展。

2、在上述地区的业务开拓方向、可行性及面临的风险

公司将在保持数字维修业务的稳健增长，加速新能源汽车后市场产品和技术研发的同时，公司将聚焦新能源战略新机会，打造全场景数字化充电解决方案。公司聚焦海外价值、成长性市场，重点突破充电运营商、能源公司、车企、车队等战略客户，融入大客户供应链、决策链，形成示范客户效应；同时快速转化传统经销商渠道，同步拓展电商渠道，建立B+C精准营销，打造数字能源品牌影响力，快速创收。同时，公司将以客户极致体验为核心，构建高效敏捷的服务体系，在全球范围内培育本地服务伙伴，建立多层次、广覆盖的全球服务网络，并建立全球供应交付体系，保障供应连续性。

公司在上述地区的业务开拓方向不存在重大变化，且截至2023年一季度，公司营业收入较去年同期呈现增长态势，公司在境外地区的业务开拓具备可行性。

公司可能面临的风险如下：

（1）汇率波动风险

公司产品以出口为主，境外主营业务收入占比较高，境外销售结算货币主要为美元、欧元，人民币兑美元、欧元的汇率波动会对公司经营业绩造成一定影响。

（2）出口退税政策变动风险

公司产品以出口销售为主，出口产品税收实行“免、抵、退”政策。如果未来主要产品出口退税率降低，将对公司经营业绩造成一定的不利影响，公司存在出口退税率波动风险。

（3）政策法规风险

各国对汽车智能诊断、检测行业相关的产业政策出台将对公司产品销售产生重大影响，如受美国、欧盟及国内强制安装 TPMS 产品要求的影响，TPMS 市场迎来了较大的发展机遇。如果公司产品所在销售市场的国家和地区对汽车智能诊断、检测行业出台不利影响政策，则对公司经营将带来一定的不利影响。

（4）政治风险

受俄乌地缘危机、欧美对俄的制裁举措、俄罗斯反制及美联储加息预期等多重因素影响，全球地缘安全和经济发展将面临更大的不确定性，经济形式不容乐观。公司将密切关注各国政策导向，积极应对潜在政治风险，对标行业标杆公司产品交付时间，为增强供应竞争力，提高对欧美市场的响应速度，短期快速推进欧洲、北美代工厂合作，提升交付弹性，缩短交付周期，加强综合竞争力；长期加强底线思维，在重要的产品销售国筹备自建工厂，实现重点市场区域的产销自循环，实现供应链系统的多重备份，保障生产经营的稳定性。

除上述风险外，公司在境外欧美等地区开展业务时还将面临市场竞争、业绩大幅下滑或亏损的风险等风险，具体详见公司2022年年度报告的相关内容。

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、取得公司北美、欧洲分产品收入清单以及上述两地区前五大客户情况，并与2021年度情况进行对比，并向管理层访谈了解变动情况及原因；

2、取得公司境外各个经营实体的实际经营情况，并复核相关财务数据披露是否准确；向管理层访谈了解部分经营实体开展商业贸易业务的原因以及检查各公司的主要往来方情况；

3、查阅境外相关行业政策及法规及相关汽车诊断及新能源行业研究报告，了解行业相关政策及竞争格局情况；

4、查阅公司首次公开发行招股说明书、向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书及历年年度报告，并向公司管理层了解公司产品的竞争优势、技术先进性及可能面临的风险状况；

5、查阅公司2023年一季度财务报告，了解其业务发展情况；

6、针对公司境外业务相关经营、资产、流水情况，主要包括以下核查程序：

（1）了解与海外收入、存货、资金相关的关键内部控制，取得会计师出具的内部控制鉴证报告，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）对货币资金的核实主要包括取得银行账户清单，并检查对应的银行流水记录，银行期末对账单或者网银记录与账面进行核对是否一致。对银行实施函证程序，以核实各公司期末货币资金的存在性；

（3）对应收账款及营业收入的核实主要包括取得相应的客户清单，检查合同、订单、销售出库记录、物流运输记录、客户签收记录以及货款的回款记录，并对应收账款和销售额实施函证程序；

（4）对存货的核实主要包括对存货实施计价测试和监盘程序，并复核存货跌价准备计提的准确性；

(5) 对应付账款的核实主要包括境外公司应付账款主要为道通科技合并范围内公司之间的往来, 检查了往来双方的账面记录是否一致, 并抽样复核了发生额真实性;

(6) 对期间费用的核实主要包括检查人工薪酬计提与支付情况, 以抽样方式检查了大额期间费用发生对应的合同、银行支付流水记录, 并对期间费用执行了截止性测试。

(二) 核查意见

经核查, 保荐机构和年审会计师认为:

1、2022年度公司北美、欧洲分产品收入较2021年增加了新能源充电桩产品, 除此之外不存在重大变化。北美地区两期前五大客户存在一定变化主要系前装大客户需求减少导致客户P的采购量下降较多, 以及美国经济放缓, 终端需求下降, 导致部分客户对公司的采购随之下降所致。欧洲地区两期前五大客户不存在变化;

2、公司已按要求披露了境外各个经营实体的实际经营情况, 公司部分经营实体开展商业贸易业务主要系该些公司作为公司设立在当地的销售平台公司, 负责公司在当地的销售业务, 具有合理性;

3、公司在境外欧美等地区的业务开拓方向保持稳定, 不存在重大变化, 具备可行性; 同时, 公司在上述地区开展业务时将会面临汇率波动风险、出口退税政策变动风险等风险;

4、针对公司境外业务相关经营、资产、流水情况实施的相关核查程序有效、充分。

问题3：关于应收账款增长

年报显示，（1）2022年公司应收账款6.88亿元，同比增加49.22%，主要是信用期延长及回款放缓导致，报告期应收账款减值损失发生额-1956.72万元；（2）报告期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，与终止确认权利相关的利得或损失948.69万元；（3）2022年其他应收款4235.89万元，其中，应收暂付款分别为3103.34万元。请公司：（1）说明公司前五大客户的结算方式和信用政策是否发生变化，信用期延长及回款放缓的原因，是否符合行业整体情况，与下游市场情况是否匹配；结合期后回款情况，说明回款放缓是否具有持续性。（2）结合预期信用损失率的测算过程、期后回款情况、计提比例与同行业可比公司的差异，说明公司预期信用损失率确定的合理性以及应收账款坏账准备计提充分性。（3）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。（4）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。（5）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。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）说明公司前五大客户的结算方式和信用政策是否发生变化，信用期延长及回款放缓的原因，是否符合行业整体情况，与下游市场情况是否匹配；结合期后回款情况，说明回款放缓是否具有持续性

1、前五大客户的结算方式、信用政策、期后回款情况

2022年公司前五大客户的结算方式、信用政策、期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	结算方式		信用政策		期末应收账款金额	截至 2023 年 4 月末回款金额	回款占比
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年			
客户 A	电汇	电汇	30 天或 60 天或 90 天 ^注	30 天或 60 天或 90 天 ^注	10,960.88	6,584.45	60.07%
客户 C	电汇	电汇	30 天或 60 天或 90 天 ^注	30 天或 60 天或 90 天 ^注	4,893.85	4,893.85	100%
客户 E	电汇	电汇	信用期 90 天	信用期 90 天	3,492.27	2,681.95	76.80%
客户 Q	电汇	电汇	50%信用期 90 天 50%信用期 180 天	50%信用期 90 天 50%信用期 180 天	3,204.20	2,649.41	82.69%
客户 B	应收账款保理	应收账款保理	信用期 180 天	信用期 180 天	2,987.27	2,729.34	91.37%
合计	/	/	/	/	25,538.47	19,539.00	76.51%

注：客户 A 和客户 C 账期：深圳提货 60 天无息账期，美国提货 30 天无息账期，欧美重大突发公共卫生事件期间，深圳提货提供 90 天无息账期。

由上表可知，公司应收账款前五大客户 2022 年结算方式和信用政策与 2021 年保持一致，不存在结算方式和信用政策发生变化的情况。公司 2022 年末应收账款回款放缓，主要系部分客户因重大突发公共卫生事件对客户的资金安排造成了一定的影响并导致阶段性付款周期延长，以及 2022 年末公司感染人员较多，使得应收账款催款节奏放缓所致。目前，公司已加强应收账款的催收工作，期后回款良好；同时通过公开信息查询，公司应收账款前五名客户的经营情况稳定，未发现经营异常情况，且公司应收账款前五名客户的账龄均在一年以内，自开始合作至今未出现过实际坏账损失，因此公司应收账款前五名客户减值损失已计提充分。

2、是否符合行业整体情况，与下游市场情况是否匹配

公司 2022 年应收账款（含应收票据、应收款项融资，下同）周转率与同行业可比公司数据对比如下：

单位：次/年

公司名称	2022 年	2021 年
为升	2.31	2.58
保隆科技	4.27	4.33

公司名称	2022年	2021年
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

2022年度，受居家办公等因素影响，同行业可比公司应收账款周转率相较于2021年均存在不同程度下滑，2022年度公司周转率变化符合行业整体变化情况，与下游市场情况相匹配。公司2022年末应收账款周转率较2021年末下降相对较多，主要系公司应收账款跟进人员主要在深圳，2022年末公司人员感染较多，应收账款催款节奏放缓所致。通过公开检索相关客户信息，公司部分下游客户经营状况有所变化，如客户A2022年末对公司及可比公司元征科技的应收账款余额增大；客户D2022年末应付账款余额较以前年度有所增加。目前，公司已加强对回款放缓客户应收账款的催收工作，期后回款良好，同时通过公开信息查询，公司应收账款前五名客户的经营情况稳定，未发现经营异常情况，且对其应收账款均为一年以内，减值损失已计提充分。

3、结合期后回款情况，说明回款放缓是否具有持续性

2022年末公司回款放缓主要系受居家办公因素影响。截至目前，全国公共卫生事件管控已放开，且公司已加强应收账款的催收工作。截至2023年4月末，公司前五大客户累计回款19,539.00万元，占2022年末前五大客户期末应收账款的76.51%。

综上，随着全国公共卫生事件管控的放开，公司已加强应收账款的催收，期后回款良好，2022年度应收账款回款放缓的情况不具有可持续性。

(二) 结合预期信用损失率的测算过程、期后回款情况、计提比例与同行业可比公司的差异，说明公司预期信用损失率确定的合理性以及应收账款坏账准备计提充分性

1、预期信用损失率的测算过程

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末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

公司名称	销售模式	境外客户销售占比	信用政策 ^注
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：部分同行业可比公司未披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年末公司在手订单增长较快。

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，再基于销售数据预测进行备货。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

公司名称	2022 年
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

序号	监盘地点	监盘范围	监盘方式	监盘结论
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+视频监控	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+视频监控	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+视频监控	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年末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有所增加所致。

（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

项目	2022年
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等货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货款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项目进行分项检查，对大额异常项目了解其产生的原因、判断合理性、检查原始单据、合同、收付款记录等；分析各项付现费用支出是否符合公司实际生产经营情况，各明细项目变动是否合理。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、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、2022年度经营活动产生的现金流量净额和净利润之间差异原因合理，符合公司实际经营情况。

问题6：关于研发投入及资本化

年报显示，（1）公司研发费用5.61亿元，同比增加0.78亿元；（2）研发投入资本化的比重8.25%，同比继续上升，开发支出期末余额4036.41万元，开发支出计提减值准备228.03万元；（3）研发人员935人，同比减少187人。请公司：（1）结合具体项目情况，说明研发费用中折旧及摊销、其他费用大幅增加的原因；说明研发人员同比大幅下降的原因。（2）列表披露各项目的资本化时点、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》规定；2020年以来是否存在开发支出转费用化处理、费用化项目转资本化处理的情形，研发支出相关会计政策是否具有一贯性，研发项目资本化处理是否审慎。（3）说明各项目开发支出减值测试的具体过程，减值计提的原因及充分性。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）结合具体项目情况，说明研发费用中折旧及摊销、其他费用大幅增加的原因；说明研发人员同比大幅下降的原因

1、研发费用中折旧及摊销、其他费用大幅增加的原因

2021年度、2022年度公司研发费用主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬及福利费	37,444.46	34,922.22
折旧及摊销费	7,032.59	3,065.60
物料消耗	3,737.04	3,657.50
房租及管理费	70.48	722.83
交通及差旅费	621.34	362.73
委托研发费	2,162.54	3,325.67
其他	5,074.02	2,238.30
合计	56,142.47	48,294.85

由上表可知，公司2022年度研发费用折旧及摊销较2021年度增加较多主要系彩虹科技大厦于2022年度起投入使用，并作为道通合创的研发场地使用，其折旧费用归集于研发费用中所致。

其他研发费用2022年度较2021年度增加主要系公司加大了新能源充电桩相关研发项目的投入，实现了多款交流桩和直流桩的量产，相关测试认证费、软件服务费、咨询费及技术资料费等增加所致。

2、研发人员同比大幅下降的原因

2022年末公司研发人员为935人，较2021年末减少187人主要系为了顺应汽车行业数字化、新能源化和智能化的发展趋势，加速集团战略转型，聚焦新能源核心业务，公司在2022年第四季度主动调整了数字维修、智能驾驶和毫米波雷达等领域的研发人员投入，从而使得2022年末研发人数较2021年末有所下降。

(二) 列表披露各项目的资本化时点、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》规定；2020年以来是否存在开发支出转费用化处理、费用化项目转资本化处理的情形，研发支出相关会计政策是否具有一贯性，研发项目资本化处理是否审慎

1、资本化研发项目资本化时点、判断依据，资本化符合行业惯例、符合《企业会计准则》规定

(1) 资本化研发项目资本化时点、判断依据

2022年度，资本化研发项目资本化时点、判断依据如下：

项目名称	资本化的起始时点
四轮完整版	2020年8月
智能手表钥匙项目	2021年6月
DR2014-AP2500	2021年6月
SK2031	2020年1月
SK2032	2020年1月
(DV2027)906GT	2021年7月
新一代平板-Ultra II DV2025	2021年9月
EV_DC2131(新能源电池离线测试通讯盒)	2022年1月

项目名称	资本化的起始时点
充电桩_EC2121(非方形充电桩)	2021年9月
充电桩_EC2122(方形充电桩)	2021年9月
新能源事业部-充电桩产品-EC2134-120KW(直流桩)	2022年1月
新能源事业部-充电桩产品线-EC2132-240KW(直流桩)	2022年1月

根据公司《研发费用资本化管理办法》和相关内控制度规定，公司已明确研发支出资本化的起始时点、依据和内部控制流程。公司研发项目在通过计划DCP评审后开始资本化，在通过转量产评审后结束资本化。计划DCP评审和转量产评审需经项目组召开评审会议，形成计划DCP评审纪要和转量产会议纪要。

(2) 资本化符合行业惯例

选取同为计算机、通信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可比公司进行比较分析，具体情况如下：

1) 资本化起始时点的比较

公司名称	资本化起始时点的表述
剑桥科技	项目在立项评审结束，并获得 CIG 研发项目启动确认表（G1）后，开始对该项目后续发生的研发费用进行资本化
韦尔股份	公司以开发阶段中的立项阶段作为开发支出核算起始点，其项目立项是在市场调研完成、初步可行性完成的情况下，通过提出需求报告、立项论证和立项评审，按公司项目审批权限批准后，形成《项目立项报告》
上海瀚讯	项目经立项评审，取得外部明确的技术方向文件后，由公司内部研制任务评审会讨论并确定具体的技术实施路线，以公司内部研制任务评审会通过时点作为项目开发阶段的起始点
道通科技	公司明确了研发工作业务流程，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

由上表可知，可比公司根据《企业会计准则》的相关规定制定研发支出资本化会计政策，并结合自身的具体情况，设置相应的研发过程控制及评审措施，以从实质上认定研发支出资本化起始时点，上述起始时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点确定依据不存在实质性差异。

2) 资本化比例的比较

上述可比公司与公司2022年度的研发投入资本化比例对比情况如下：

单位：万元

项目	剑桥科技	韦尔股份	上海瀚讯	道通科技
研发投入总金额	40,799.38	321,770.72	19,960.49	61,193.00
研发投入资本化金额	13,761.74	72,212.03	6,267.35	5,050.53
研发投入资本化金额占研发投入总金额的比例	33.73%	22.44%	31.40%	8.25%

由上表可知，公司2022年研发费用资本化的比例低于同行业可比公司，研发费用资本化的会计处理相对谨慎。

(3) 符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，公司内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出和开发阶段支出。对于公司内部研究开发项目，开发阶段的支出同时满足下列条件的才能资本化：

序号	会计准则规定条件	公司情况	是否满足
1	完成该无形资产使其能够使用或出售在技术上具有可行性	公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的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
2	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	满足
3	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趋势等情况、产品或技术的需求情况、公司研发项目的产品或技术的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，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	满足
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年末，公司已获得境内外发明专利共计141项，涉及汽车智能诊断、检测等领域，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2022年末，公司共有员工1704人，其中研发人员935人，生产人员395人，销售人员150人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。此外，公司经营营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展。	满足

序号	会计准则规定条件	公司情况	是否满足
5	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

报告期内，公司开发支出资本化的项目均已满足上述研发支出资本化的条件，研发费用资本化符合企业会计准则的规定。

2、2020年以来是否存在开发支出转费用化处理、费用化项目转资本化处理的情形，研发支出相关会计政策是否具有一贯性，研发项目资本化处理是否审慎

(1) 开发支出转费用化处理、费用化项目转资本化处理的情形

2020年以来公司除满足资本化条件的项目在进入开发阶段资本化外，不存在开发支出转费用化处理及费用化项目转资本化处理的情形。

(2) 研发支出会计政策

公司研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出满足《企业会计准则第6号—无形资产》规定的资本化条件的，确认为无形资产，不符合资本化条件的计入当期损益；无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

公司研发工作业务流程，主要包括概念阶段、计划阶段、开发阶段、验证阶段、发布阶段等，具体研发流程如下：

阶段	业务流程
概念阶段	组建项目核心小组→产品需求限制条件分析及优先级定义→产品需求和项目可行性验证和复审→产品需求说明书分解、量化定义为产品设计规格说明书的设计映射和定义→产品及模块可重用性和兼容性分析与定义→完成 TR1（产品设计规格）评审
计划阶段	WBS 分解和项目流程裁剪→技术可行性分析→DFX ^注 方案设计→长周期研发用物料采购→完成项目进度、测试等计划的制定→完成软件概要设计说明书→完成产品测试方案和用例输出→项目开发费用预算及人力投入规划→产品目标成本的确定→完成 TR2&TR3 ^注 评审→完成计划 DCP ^注 评审

阶段	业务流程
开发阶段	完成项目成员更新及团队建设→完成详细设计说明书及软件编码测试等→完成原理图设计、PCB ^注 设计、E-BOM ^注 等→完成板框图、结构件图纸及模具清单等→完成软件测试、工程样机、设计样机的设计制作、调试和验证→完成工程样机和设计样机验证报告→评审物料目标成本是否实现→完成产品制造工艺设计、生产夹具开发和研发小批量试产准备→完成长周期前期出货风险物料采购下单→完成 TR4&TR5 评审
验证阶段	小批量试产→验证产品功能→形成最终的制造过程技术文档→证实开发阶段的假设→交付修正的产品规格、制造能力及产能计划、生产构件的制造文档→合格的产品及最终的产品发布计划→完成 TR6 转量产评审
发布阶段	验证制造准备计划→评估市场发布计划并进行必要的修改→证实验证阶段的假设→项目经验教训总结

注：DFX 是指面向产品生命周期各环节的设计；TR 是指技术评审点；PCB 是指印制电路板；E-BOM 是指电子物料清单；DCP 是指决策评审点。

公司研发项目在通过计划DCP评审后进入开发阶段，开始资本化，在通过转量产评审后结束资本化。进入开发阶段后所发生的支出在同时满足以下条件时资本化：①从技术上来讲，完成该无形资产以使其能够使用或出售具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生未来经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品具有市场或该无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用时，应当证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源的支持，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；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司内部研发形成的无形资产按照成本进行初始计量，对于资本化以前期间已经费用化的支出不再调整。使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额在使用寿命内合理摊销；并从达到无形资产确认条件的当月起，采用年限平均法在使用寿命内计摊销。公司内部研发形成的专有技术按五年期限进行摊销。

公司研发支出相关会计政策具有一贯性，如本问题回复（二）1（2）2）所述，公司2022年研发费用资本化的比例低于同行业可比公司，研发费用资本化的会计处理相对审慎。

（三）说明各项目开发支出减值测试的具体过程，减值计提的原因及充分性

1、各项目开发支出减值测试的具体过程

（1）企业会计准则关于开发支出减值测试的相关规定

《企业会计准则第 8 号--资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。对于未达到可使用状态的无形资产（开发支出）和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。如存在减值迹象，则估计其可收回金额。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失，可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。根据准则规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

外部信息：①资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；②企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；③市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

内部信息：①公司新产品研发项目进度不达预期、结果未达预设终点指标导致研发失败；②资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；③企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；④其他表明资产可能已经发生减值的迹象，如专利或专有技术对应特定的产品发生重大不利变化等。

（2）开发支出减值测试的具体过程

资产负债表日，公司将结合外部信息和内部信息的变化情况对各项目开发支出进行减值测试，除DR2014- AP2500项目外，公司其他资本化项目研发工作正常进行中，不存在减值。DR2014- AP2500项目计提减值原因详见本问题回复（三）2之说明。

2、开发支出计提减值的原因及充分性

DR2014-AP2500项目于2021年6月通过计划DCP评审后开始资本化。截至2022年末累计资本化支出228.03万元。因该项目研发所需的定制芯片供应不足，同时产品意向客户发生变化，预计市场需求锐减，2022年公司决定暂停该项目的

相关研发工作。公司管理层根据企业会计准则有关开发支出减值迹象的判断条件逐一对比，经测试，该项目存在经济绩效已经低于或者将低于预期的减值迹象，并估计该项目未来可能产生的现金流情况以及从谨慎性角度考虑，对其全额计提减值准备。

2022年度，公司已对DR2014-AP2500项目100%计提了开发支出减值准备，减值准备计提充分。

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、取得研发费用清单，并对比2022年和2021年两期研发费用项目变动情况，了解折旧及摊销大幅增加的原因；检查其他费用主要构成情况，并了解其他费用大幅增加的原因；

2、获取研发资本化项目的DCP评审表，并检查账面研发费用资本化起始时点是否合理，判断依据是否充分；

3、查询同为计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司研发支出资本化情况，并与公司对比是否存在重大差异；

4、检查2020年以来是否存在开发支出转费用化处理、费用化项目转资本化处理的情形，研发支出相关会计政策是否具有一贯性，并结合资本化账面处理情况，及同行业对比情况，评估公司研发项目资本化处理是否审慎；

5、了解2022年末各研发项目的进展情况，并检查公司各项目开发支出减值测试的具体过程、计提减值准备原因，评估研发项目减值准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、2022年度研发费用折旧及摊销较2021年度增加较多主要系彩虹科技大厦于2022年度起投入使用，并作为道通合创的研发场地使用，其折旧费用归集于研发费用中所致；2022年末研发人数较2021年末下降较多主要系为了配合公司整体

战略调整，将研发资源集中投入在数字能源领域，公司在2022年收缩了对数字维修、智能驾驶和毫米波雷达领域产品的研发投入，并对相关研发人员进行了优化所致；

2、公司已按要求补充披露各项目的资本化时点、判断依据；公司资本化符合行业惯例，符合企业会计准则相关规定；2020年以来公司除满足资本化条件的项目在进入开发阶段资本化外，不存在开发支出转费用化处理及费用化项目转资本化处理的情形；研发支出相关会计政策具有一贯性，研发项目资本化处理审慎；

3、公司已对DR2014-AP2500项目100%计提了开发支出减值准备，减值准备计提充分。

问题7：关于货币资金及借款

年报显示，（1）公司货币资金14.46亿元，应付债券10.92亿元，短期借款分别为1.50亿元；（2）货币资金中，存放在境外的款项总额1.97亿元。请公司：（1）结合资金流动性，说明公司进行短期借款的原因。（2）披露境外款项的存放情况、归集主体、资金安全性，说明境外款项规模增长的原因及与对应业务的匹配性。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见，并具体说明境内外货币资金核查程序及有效性、充分性。

回复：

一、公司说明

（一）结合资金流动性，说明公司进行短期借款的原因

2021年末、2022年6月末及2022年末公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2022 年 6 月末	2022 年末
自有资金	22,818.86	29,306.90	78,987.57
募集资金暂时补充流动资金	31,000.00	24,900.00	-
IPO 募集资金	34,283.03	13,064.15	27,244.41
可转换公司债券募集资金	-	-	38,333.58
合计	88,101.89	67,271.05	144,565.56

由上表可知，2021年末、2022年6月末公司货币资金中自有资金规模维持在2-3亿元之间，自有资金规模相对偏少。2022年末货币资金为144,565.56万元，较2022年6月末增加77,294.51万元，其中自有资金增加49,680.67万元，主要系2022年7月可转换公司债券募集资金到账后，公司于2022年9月置换了已预先投入募集资金投资项目的自筹资金49,592.97万元。

2022年末，公司短期借款余额为15,014.02万元，具体构成明细如下：

单位：万元

银行	借款开始日	借款到期日	借款利率	贷款余额	借款利息
宁波银行	2022-4-26	2023-4-26	3.10%	11,010.42	118.00
中国银行	2022-4-29	2023-4-29	2.95%	4,003.61	341.00
合计	/	/	/	15,014.02	459.00

由上表可知，2022年末仍有结余的短期借款主要发生在2022年4月，而公司2022年上半年货币资金中可用的自有资金相对偏少，因上述借款利率较低，在综合考虑未来资金支出以及流动资金安全储备需求等因素，公司于2022年4月分别向宁波银行和中国银行申请了短期借款，符合公司实际情况，具有合理性。

（二）披露境外款项的存放情况、归集主体、资金安全性，说明境外款项规模增长的原因及与对应业务的匹配性

1、披露境外款项的存放情况、归集主体、资金安全性

2021年末和2022年末，公司存放境外的货币资金情况如下：

单位：万元

归集主体	存放机构	2022 年末折算人民币 资金	2021 年末折算人民币 金额
道通纽约	美国第一资本银行	5,602.15	5,514.95
	PayPal	145.82	245.99
	小计	5,747.97	5,760.94
道通德国	德国商业银行	2,388.69	3,115.62
	中国银行米兰分行	98.28	25.15
	PayPal	932.62	9.02
	库存现金	0.82	0.18
	小计	3,420.41	3,149.98
道通越南	越南农业与农村发展 银行	21.47	60.14
	越南工商银行	5,897.77	2,189.68
	库存现金	2.06	5.04
	小计	5,921.30	2,254.86
道通日本	日本瑞穗实业银行	1,183.58	266.90
	小计	1,183.58	266.90
道通美国新 能源	美国第一资本银行	712.78	-
	小计	712.78	-
道通迪拜	汇丰银行	274.89	42.50
	小计	274.89	42.50
道通巴西	巴西银行	159.50	187.80
	中国银行巴西分行	228.05	-
	小计	387.55	187.80

归集主体	存放机构	2022 年末折算人民币 资金	2021 年末折算人民币 金额
道通荷兰	汇丰银行	421.58	-
	小计	421.58	-
道通英国	汇丰银行	326.11	27.81
	小计	326.11	27.81
道通越南新 能源	越南工商银行	406.16	-
	小计	406.16	-
其他公司	汇丰银行、美国银行 等	920.90	494.78
	小计	920.90	494.78
合计		19,723.23	12,185.57

2022年末公司境外款项主要存放于各境外公司所在国当地的大型银行，这些银行一般具有规模大，抗风险能力强的特征，公司境外款项资金安全。

2、境外款项规模增长的原因及与对应业务的匹配性

2022年末存放境外款项19,723.23万元，较2021年末增加7,537.66万元主要系：

(1) 道通越南2022年末货币资金较2021年末增加3,666.44万元主要系道通越南收回的道通纽约贷款较多，期末结余较多美元资金所致；

(2) 道通日本2022年末货币资金较2021年末增加916.68万元主要系2022年度道通日本向道通科技支付货款进度有所放缓，导致其期末结余资金增加；

(3) 道通美国新能源、道通迪拜、道通荷兰、道通英国、道通越南新能源等公司于2022年开始经营业务，相应的货币资金结存较多所致；

综上所述，2022年末存放境外款项较2021年末增加主要系道通越南收回货款较多、道通日本支付货款进度放缓，以及部分公司开始经营业务资金结存较多所致，与对应公司的业务具有匹配性。

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、向管理层访谈，了解公司2022年整体资金变动情况，并取得2022年6月末和2022年末货币资金构成明细情况；

2、取得并检查2022年末短期借款构成明细，了解短期借款发生的原因、时点及规模；

3、了解公司2022年海外业务开展情况；

4、取得2021末和2022年末公司存放境外货币资金的清单，并对比两期变动情况，了解存放境外货币资金变动原因及与业务匹配情况；

5、年审会计师针对境内外货币资金执行的核查程序如下：

(1) 取得境内外账户清单，并与账面账户清单进行核实，是否完整；

(2) 取得境内外账户的银行流水记录、期末对账单、Paypal账户余额记录等资料，核实账面余额是否与对账单等一致；

(3) 执行函证程序，2022年末通过函证核实金额占货币资金余额比98.34%，同时对于Paypal等账户余额执行登陆账户检查余额等替代程序，上述程序合计核实金额占期末货币余额比为100.00%。其中境外银行函证执行情况如下：

1) 对于可在confirmation平台进行函证的银行，直接由审计人员在confirmation平台进行收发函。审计人员在confirmation平台录入公司银行账户相关信息，并发送申请授权函证的邮件至公司在银行预留的签字人员邮箱，经授权通过后，审计人员可直接在confirmation平台发送函证申请，相关银行收到函证请求后回函；

2) 对于无法在confirmation平台函证的银行，由事务所函证中心统一进行收发函。审计人员制作好询证函后，由境外公司相关人员签字盖章后将纸质函证寄给审计人员，由审计人员寄至事务所函证中心，由事务所函证中心统一进行发函，银行收到后回函寄至事务所函证中心，事务所函证中心收到回函后会扫描上传至事务所函证平台。

综上，公司年报审计中，已对函证过程均得到有效控制；

(4) 对公司主要账户执行账面银行日记账到银行流水账，银行流水账到账面银行日记账双向核对，检查是否一致。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、 公司进行短期借款主要系2022年上半年货币资金中可用的自有资金相对偏少，在综合考虑未来资金支出以及流动资金安全储备需求等因素，于2022年4月分别向宁波银行和中国银行申请了短期借款，符合公司实际情况，具有合理性；

2、 公司已按要求对境外款项做了补充披露。境外款项规模增长主要系道通越南收回货款较多、道通日本支付货款进度放缓，以及部分公司开始经营业务资金结存较多所致，与对应公司的业务具有匹配性；

3、 针对境内外货币资金核查程序有效、充分。

问题8：关于金融资产

年报及一季报显示，（1）2022年，公司处置交易性金融资产取得的投资收益-1817.26万元，2023年一季报末交易性金融资产9145.58万元；（2）2022年末其他非流动金融资产4404.98万元，同比增长56.29%；（3）2022年，衍生金融工具期初余额2290.96万元，期末余额-1500.05万元。请公司：（1）披露2022年、2023年一季度交易性金融资产变动的具体情况。（2）结合其他非流动金融资产的明细，说明上述资产变动的原因以及与主营业务的关系。（3）披露衍生金融工具的明细，说明与主营业务的匹配性。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）披露2022年、2023年一季度交易性金融资产变动的具体情况

1、2022年度交易性金融资产变动情况

2022年度，公司交易性金融资产变动情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
衍生金融资产（外汇远期合约） ^注	2,290.96	608.38	4,399.40	-1,500.05
结构性存款	5,025.51	33,101.51	38,127.02	-
其中：本金	5,000.00	33,000.00	38,000.00	-
公允价值变动	25.51	101.52	127.02	-
合计	7,316.47	33,709.89	42,526.42	-1,500.05

注：外汇远期合约 2022 年末为负数，已在交易性金融负债项目中列示。

2022年末交易性金融资产较2021年末变动主要系受汇率变动影响导致外汇远期合约估值下降较多以及期初未到期的结构性存款于2022年度到期赎回所致。

2、2023年第一季度交易性金融资产变动情况

2023年第一季度，公司交易性金融资产增减变动情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
衍生金融资产（外汇远期合约）	-1,500.05	621.92	-	-878.13

项目	期初数	本期增加	本期减少	期末数
结构性存款	-	10,023.71	-	10,023.71
其中：本金	-	10,000.00	-	10,000.00
公允价值变动	-	23.71	-	23.71
合计	-1,500.05	10,645.63	-	9,145.58

2023年第一季度末交易性金融资产增加主要系公司新增购买了部分结构性存款所致。

(二) 结合其他非流动金融资产的明细，说明上述资产变动的原因以及与主营业务的关系

2022年度，公司其他非流动金融资产变动情况如下：

单位：万元

单位名称	期初数	本期增加	本期减少	期末数
平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）	1,500.00	1,586.57	-	3,086.57
其中：本金	1,500.00	-	-	1,500.00
公允价值变动	-	1,586.57	-	1,586.57
Autobrains Technologies Ltd	1,318.41	-	-	1,318.41
其中：本金	1,318.41	-	-	1,318.41
公允价值变动	-	-	-	-
合计	2,818.41	1,586.57	-	4,404.98

由上表可知，2022年末其他非流动金融资产较2021年末增加1,586.57万元，主要系公司所持的平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）合伙份额的公允价值增加所致。

平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）对外投资的海光信息（SH.688041）和华大智造（SH.688114）分别于2022年8月和2022年9月在上海证券交易所科创板上市，其市场价值较投资时有了较大幅度的增加，平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）合伙份额的公允价值也随之增加，从而使得公司持有平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）合伙份额的公允价值增加，具有合理性。

因平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）主要从事股权投资业务，Autobrains Technologies Ltd为人工智能算法技术企业，公司对上述投资为财务性投资，与公司主营业务无关。

综上所述,2022年末其他非流动金融资产增加主要系公司所持的平阳钛瑞投资管理合伙企业(有限合伙)合伙份额的公允价值增加所致,公司对其他非流动金融资产的投资为财务性投资,与公司主营业务无关。

(三) 披露衍生金融工具的明细,说明与主营业务的匹配性

2022年度,公司衍生金融工具均为外汇远期合约,具体明细情况如下:

单位:万元

银行	业务类型	币种	金额	开始时间	交割日	是否已交割	2022年末公允价值变动
汇丰银行	普通远期	美元	1,500.00	20210308	20220310	是	-
宁波银行	加强型远期	美元	1,000.00	20211117	20221121	是	-
		美元	1,000.00	20211117	20220930	是	-
农业银行	普通远期	美元	1,000.00	20210719	20220720	是	-
农业银行	普通远期	美元	1,000.00	20210819	20220819	是	-
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20211018	20220331	是	-
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20211018	20220630	是	-
农业银行	普通远期	欧元	1,000.00	20211117	20221031	是	-
农业银行	普通远期	欧元	1,000.00	20211210	20221209	是	-
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220119	20220921	是	-
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220119	20221121	是	-
中信银行	普通远期	美元	1,500.00	20210325	20220329	是	-
中信银行	普通远期	美元	2,000.00	20210607	20220609	是	-
中信银行	普通远期	美元	1,000.00	20210618	20220622	是	-
中信银行	普通远期	美元	1,200.00	20210625	20220629	是	-
汇丰银行	普通远期	欧元	500.00	20220728	20230801	否	-186.92
汇丰银行	双币种人民币结构性远期交易	美元	570.00	20220315	20230517	否	-182.33
		欧元	500.00				-3.58
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220208	20230131	否	37.26
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220208	20230228	否	45.88
农业银行	普通远期	美元	1,000.00	20220426	20230426	否	-270.81
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220426	20230426	否	-84.65
农业银行	普通远期	欧元	500.00	20220531	20230531	否	-38.19
农业银行	普通远期	欧元	1,000.00	20220909	20230908	否	-331.36

银行	业务类型	币种	金额	开始时间	交割日	是否已交割	2022年末公允价值变动
中信银行	普通远期	美元	1,000.00	20220317	20230321	否	-485.35

由上表可知，公司进行外汇远期交易的币种主要为美元和欧元，其中2022年度已完成交割美元11,200万元、欧元4,000万元，尚未完成交割美元2,570万元、欧元4,000万元。

公司主要经营业务涉及海外多个国家，外汇结算业务量较大，且主要以美元、欧元等外币结算为主。当汇率出现较大波动时，汇兑损益将会对公司的经营业绩造成一定的影响，为了规避和防范汇率风险，降低汇率波动对公司经营业绩的影响，公司遵循合法、审慎、安全、有效的原则，以规避和防范汇率风险为目的，基于公司的外币收付款预测展开外汇远期合约业务，该些合约与公司主营业务具有匹配性。

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、取得交易性金融资产、其他非流动金融资产以及衍生金融工具的明细清单，了解上述资产的主要构成情况；
- 2、取得相关估值报告复核交易性金融资产期末公允价值计算的准确性；
- 3、了解其他非流动金融资产对外投资情况，询问期末公允价值变动的原因，并复算期末公允价值准确性；
- 4、了解公司购买外汇远期合约的原因，并与公司经营情况进行对比，是否与公司主营业务相匹配；
- 5、取得公司对外披露的年度报告、季度报告，是否已按要求补充披露了交易性金融资产具体的变动情况以及衍生金融工具构成明细。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、公司已按要求补充披露了交易性金融资产变动的具体情况；

2、2022年末其他非流动金融资产增加主要系公司所持的平阳钛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）合伙份额的公允价值增加所致，公司对其他非流动金融资产的投资为财务性投资，与公司主营业务无关；

3、公司已按要求补充披露了衍生金融工具的明细。为了规避和防范汇率风险，降低汇率波动对公司经营业绩的影响，公司遵循合法、审慎、安全、有效的原则，以规避和防范汇率风险为目的，基于公司的外币收付款预测展开外汇远期合约业务，该些合约与公司主营业务具有匹配性。

问题9：关于预付款项

年报显示，公司预付款项1.24亿元；其他非流动资产1500.86万元，为预付设备款。请公司分别披露预付款项、非流动资产的明细，包括采购内容、合同执行情况、期后结转情况、与预付对象是否存在关联关系等，说明预付款的变动原因以及与业务的匹配性。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）请公司分别披露预付款项、非流动资产的明细，包括采购内容、合同执行情况、期后结转情况、与预付对象是否存在关联关系等，说明预付款的变动原因以及与业务的匹配性

1、预付款项

（1）预付款项前五大分单位明细情况

2022年末，公司前五大预付款项分单位情况如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	账面余额	期后采购入库金额	是否关联方
供应商 A	电源模块	2,992.33	2,992.33	否
供应商 B	DV2161 项目 ODM	1,386.81	322.95	否
供应商 C	IC	818.26	650.07	否
供应商 D	屏幕	717.89	315.27	否
供应商 E	充电直流枪线	612.86	612.86	否
合计	/	6,528.16	4,893.48	/

1) 供应商A、供应商E，为子公司道通合创2022年充电桩业务量产后增加的充电桩业务主要供应商，采用预付款形式进行结算。截至2023年4月末，已完成向公司交货义务。

2) 供应商B为公司DV2161项目ODM供应商，为行业龙头企业，一直采用预付款形式进行结算，符合行业惯例。截至2023年4月末，已向公司交货322.95万元，

主要系供应商按公司销售需求进度分批次生产和交付，公司对应产品销售需求较预期降低，使得预付款项期后结转比例相对较低。

3) 供应商C是一家依托自主半导体IP，为市场提供平台化、全方位、一站式芯片定制服务和半导体IP授权服务的企业，公司主要向其采购定制芯片，一直采用预付款形式进行结算。截至2023年4月末，已向公司交货650.07万元，交付进度正常。

4) 供应商D为公司屏幕类应商，公司通过部分预付款锁定屏幕交期。截至2023年4月末，已向公司交货315.27万元，主要系供应商按公司销售需求进度分批次生产和交付，公司对应产品销售需求较预期降低，使得预付款项期后结转比例相对较低。

(2) 预付款项变动原因及与业务的匹配性

2022年末公司前五大预付款项余额为6,528.16万元，较2021年末前五大预付款项余额少2,220.46万元，主要系2021年IC芯片供应较为紧张，公司通过预付账款形式提前锁定交货量和交期，2022年IC芯片供应情况有所缓解，因此减少了IC芯片采购预付款项。

此外，因充电桩业务已于2022年量产，相应增加了充电桩业务采购预付款，使得2022年末预付款项采购内容较2021年略有变化。

综上所述，公司2022年预付款项的变动主要系IC芯片供货情况有所缓解相应减少了该部分材料的采购预付款，以及充电桩业务已于2022年量产相应增加了该部分业务的采购预付款，预付款项变动与公司业务具有匹配性。

2、其他非流动资产

2022年末，公司其他非流动资产主要为预付的长期资产，期末前五大其他非流动资产分单位情况如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	账面余额	是否关联方
德斯拜思机电控制技术（上海）有限公司	自动驾驶雷达台架	233.03	否

单位名称	采购内容	账面余额	是否关联方
上海理工大学	专利采购	226.42	否
上海什弋维新能源科技有限公司	专利采购	141.51	否
VERISCO GMBH	车桩 CCS 测试系统	120.10	否
深圳市文韬科技有限公司	直流桩产测设备、带载测试工位	113.70	否
合计	/	834.76	/

(1) 2022年，子公司塞防科技与德斯拜思机电控制技术（上海）有限公司签订《自动驾驶雷达台架》采购合同，合同金额为776.76万元，并按约支付预付款233.03万元。2023年，因德斯拜思机电控制技术（上海）有限公司未按合同约定地点进行交货，公司拟与德斯拜思机电控制技术（上海）有限公司解除合同，并要求退还支付的预付款。截至2023年4月末，上述事项双方正在协商中。

(2) 2022年，子公司道通合创因充电桩业务发展需求，与上海理工大学签订《专利权转让合同》，合同金额为800万元，并按约支付预付款240万元。截至2023年4月末，因专利转让未达到验收标准，目前公司与该供应商正在协商后续处理。

(3) 2022年，子公司道通合创因充电桩业务发展需要，与上海什弋维新能源科技有限公司签订《专利权转让合同》，合同金额为500万元，并按约支付预付款150万元。截至2023年4月末，因专利转让未达到验收标准，目前公司与该供应商正在协商后续处理。

(4) 2022年，因新能源业务发展需求，公司与VERISCO GMBH签订《车桩CCS测试系统》采购合同，合同金额为20.22万欧元，并按约支付预付款16.18万欧元。截至2023年4月末，因合同发生变更，已重新签署相关合同，原合同将不再执行，公司与该供应商正在协商退款事宜。

(5) 2022年，因新能源业务发展需求，公司向深圳市文韬科技有限公司采购直流桩产测设备和带载测试工位，合同金额为113.70万元，并按约支付预付款113.70万元。截至2023年4月末，相关设备系统验收工作正在进行中。

综上所述，2022年预付长期资产款主要系预付充电桩业务专利转让费、充电桩业务产测设备、智能汽车业务设备购置款等，与公司2022年充电桩业务快速发展、智能汽车业务稳步开展具有匹配性。

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、取得2022年末预付款项、其他非流动资产明细清单，并检查预付账款、其他非流动资产主要供应商的情况，包括采购内容、合同执行情况、期末余额在期后结转情况以及供应商是否与公司存在关联关系等；

2、了解期末主要预付款项分单位构成情况，并与2021年情况进行对比，了解预付款项变动原因及与公司业务的匹配情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

公司已按要求补充披露了预付款项、其他非流动资产明细情况，前五大预付款项变动主要系IC芯片供货情况有所缓解相应减少了该部分材料的采购预付款，以及充电桩业务已于2022年量产相应增加了该部分业务的采购预付款，预付款项变动与公司业务具有匹配性。

问题10：关于期间费用

年报显示，公司销售费用3.70亿元，同比增长55.52%；财务费用-5618.04万元，同比大幅变化。请公司结合费用明细，分析销售费用、财务费用发生大幅变动的原因以及与业务的匹配性。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）请公司结合费用明细，分析销售费用、财务费用发生大幅变动的原因以及与业务的匹配性

1、销售费用变动原因及与业务的匹配性

2021年和2022年公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
职工薪酬及福利费	18,434.63	12,138.11
折旧及摊销费	518.69	539.42
租赁费	580.69	314.40
交通及差旅费	2,885.84	1,175.35
业务宣传费	4,209.56	1,926.45
展览及样品费	2,011.13	680.33
关税及运费	1,539.33	2,124.68
咨询及服务费	1,091.83	613.83
仓储服务费	1,430.63	935.72
保险费	639.13	348.21
其他	3,612.16	2,964.53
合计	36,953.62	23,761.03

公司销售费用主要由职工薪酬及福利费、交通及差旅费、业务宣传费、展览及样品费等构成。

其中，2022年职工薪酬及福利费为18,434.63万元，较2021年增加6,296.52万元，主要系公司新能源业务充电桩实现量产，与新能源业务相关的人员增加较多，

同时为了进一步开拓海外市场增加了销售人员,从而导致职工薪酬及福利费总体金额较上期增加较多。

2022年交通及差旅费、业务宣传费、展览及样品费为9,106.53万元,较2021年增加5,324.40万元,主要系海外市场沟通交流环境较2021年有了明显改善,各国交流日益增加,同时公司新能源业务仍处于市场开拓期,前期投入的业务宣传、展览及样品支出较多。

综上所述,2022年销售费用较2021年增加较多主要与公司新能源业务仍处于市场开拓期,前期投入的销售人员、交通及差旅、业务宣传、展览及样品支出较多,销售费用的增加与公司业务变化具有匹配性。

2、财务费用变动原因及与业务的匹配性

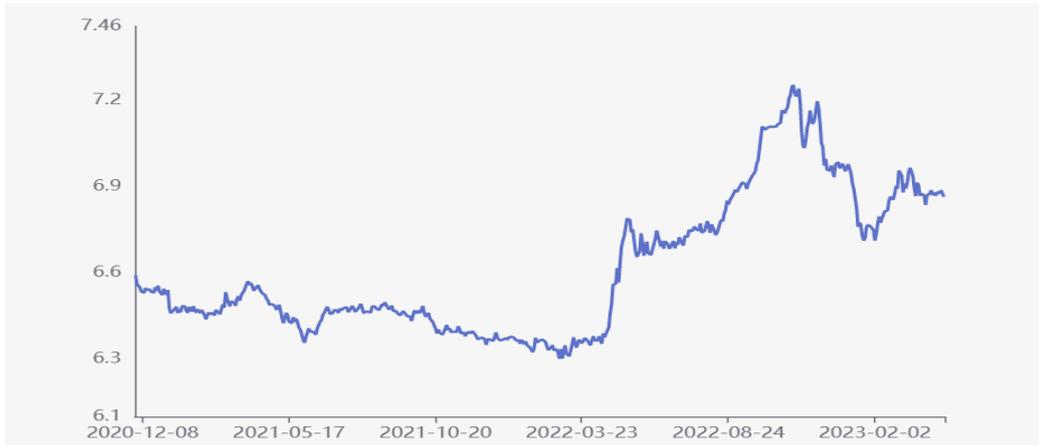
2021年和2022年公司财务费用明细情况如下:

项目	2022 年度	2021 年度
利息支出	4,198.63	1,243.23
减: 利息收入	1,780.86	2,226.46
汇兑损益	-9,129.25	6,406.84
其他	1,093.44	818.53
合计	-5,618.04	6,242.14

由上表可知,公司2022年财务费用较2021年变动较大的主要为利息支出和汇兑损益。

其中,2022年利息支出4,198.63万元,较2021年增加2,955.40万元,主要系2022年7月公司成功完成可转换债券的发行,在2022年下半年计提了相应的债券利息2,233.82万元,从而使得2022年利息支出较2021年增加较多。

2022年汇兑收益9,129.25万元,较2021年增加15,536.09万元,主要系2022年美元汇率较2021年变动较大,公司在持有较大金额的美元货币资金和应收账款的情况下产生了较多的汇兑收益。2021年至2022年期间美元兑人民币的汇率变动如下:



由上图可知，美元兑换人民币汇率在2021年度变动相对平稳，但从2022年4月开始美元兑换人民币汇率存在较大幅度的上升且维持至2022年末。

综上所述，2022年财务费用较2021年同比大幅变化主要系公司2022年下半年成功完成可转换债券的发行产生了较多的利息支出。同时，2022年美元兑换人民币汇率较2021年变动较大，导致公司在持有较大规模的美元货币资金和应收账款的情况下产生了较多的汇兑收益所致，与公司业务变化具有匹配性。

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、取得2022年度销售费用、财务费用主要构成明细情况，并与2021年度销售费用、财务费用明细进行对比，分析变动较大的项目明细；
- 2、向管理层访谈了解大额项目变动的原因及合理性；
- 3、取得大额销售费用支出的相关合同、发票、银行支付流水等记录，并对大额销售费用的发生等认定执行凭证测试；
- 4、复核利息支出计算的准确性；
- 5、检查公司SAP系统外币汇率维护情况，并查询2021年至2022年期间美元兑换人民币汇率变动趋势，结合公司2021年及2022年所持有的美元货币资金和应收账款规模情况，分析2022年度汇兑收益变动的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

1、2022年销售费用较2021年增加较多主要与公司新能源业务仍处于市场开拓期，前期投入的销售人员、交通及差旅、业务宣传、展览及样品支出较多，销售费用的增加与公司业务变化具有匹配性；

2、2022年财务费用较2021年同比大幅变化主要系公司2022年下半年成功完成可转换债券的发行产生了较多的利息支出。同时，2022年美元兑换人民币汇率较2021年变动较大，导致公司在持有较大规模的美元货币资金和应收账款的情况下产生了较多的汇兑收益所致，与公司业务变化具有匹配性。

问题11：关于所得税费用

年报显示，（1）2022年公司所得税费用1.07亿元，其中，递延所得税费用0.56亿元，2021年公司所得税费用-0.55亿元，其中，递延所得税费用-0.94亿元；（2）2022年公司会计利润与所得税费用调节表中，子公司适用不同税率的影响金额0.50亿元，本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响金额0.79亿元。请公司结合会计利润与所得税费用的调整过程，说明变动较大项目的测算过程及变动原因，所得税费用计算是否准确。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）请公司结合会计利润与所得税费用的调整过程，说明变动较大项目的测算过程及变动原因，所得税费用计算是否准确

1、会计利润与所得税费用的调整过程及变动原因

2022年度，公司会计利润与所得税费用的调整过程中变动较大项目如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
按母公司适用税率计算的所得税费用	2,826.43	5,749.50
子公司适用不同税率的影响	5,045.03	-14,639.51
研发费用加计扣除	-5,615.12	-2,459.75
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	7,899.05	4,523.54

上述主要变动项目调整过程如下：

（1）按母公司适用税率计算的所得税费用

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
利润总额（A）	18,842.86	38,330.01
母公司适用税率 15%	15%	15%
按母公司适用税率计算的所得税费用 B=A*15%	2,826.43	5,749.50

2022年度按母公司适用税率计算的所得税费用项目金额较2021年度下降较大主要系2022年公司利润总额下降较大所致。

(2) 子公司适用不同税率的影响

单位：万元

项目	道通纽约	道通德国	道通合盛	道通越南
利润总额 (A)	-1,641.53	-4,417.51	28,285.43	11,851.74
母公司税率 (B)	15%	15%	15%	15%
子公司税率 (C)	27.50%	32.975%	10%	10%
母子公司税率差 D=(C-B)	12.50%	17.975%	-5%	-5%
子公司适用不同税率的影响 E=(A*D)	-205.19	-794.05	-1,414.27	-592.59

(续上表)

项目	塞防科技	西安道通	道通纽约内部交易未实现利润	道通德国内部交易未实现利润
利润总额 (A)	-5,388.22	-4,867.83	11,267.30	3,419.90
母公司税率 (B)	15%	15%	15%	15%
子公司税率 (C)	25%	25%	27.50%	32.975%
母子公司税率差 D=(C-B)	10%	10%	12.50%	17.975%
子公司适用不同税率的影响 E=(A*D)	-538.82	-486.78	1,408.41	614.73

(续上表)

项目	道通越南内部交易未实现利润	道通香港未汇回利润 ^注	其余子公司适用不同税率的影响	合计
利润总额 (A)	2,348.90			
母公司税率 (B)	15%			
子公司税率 (C)	10%			
母子公司税率差 D=(C-B)	-5%			
子公司适用不同税率的影响 E=(A*D)	-117.45	7,568.91	-397.87	5,045.03

注：因公司内部股权结构调整，道通香港将持有的道通越南 100%股权转让给海南道通，在股权转让前，道通越南向道通香港分红 4.84 亿，致使道通香港有较大金额的可供分配利润；公司将根据道通香港资金状况

适时要求其向公司进行利润分配，根据企业会计准则要求，对道通香港未分配利润 50,459.37 万元按照境内企业所得税税率 15% 计提 7,568.91 万元递延所得税负债，同时确认递延所得税费用。

2022年度子公司适用不同税率的影响项目金额较2021年度变动较大，主要系：
1) 基于对道通香港分红预期安排，计提递延所得税负债7,568.91万元；2) 2021年末道通纽约、道通德国等子公司期末存货金额较2020年末增加，导致2021年度结存的内部未实现利润增加，2022年末道通纽约、道通德国等子公司期末存货金额较2021年末减少，导致2022年度结存的未实现利润减少，从而使得对应的子公司适用不同税率的影响项目金额大幅增加。

(3) 研发费用加计扣除

单位：万元

项目	母公司	道通合创	道通合盛 ^注	塞防科技 ^注	合计
研发费用金额	16,428.45	14,417.29	19,998.02	4,120.40	54,964.16
可加计扣除研发费用金额 (A)	13,156.26	11,085.78	15,411.82	3,577.67	43,231.53
研发费用加计扣除比例 (B)	100.00%	100.00%	75%/100%	75%/100%	
实际加计扣除金额 C=A*B	13,156.26	11,085.78	12,522.11	2,906.40	39,670.55
适用税率 (D)	15%	15%	10%	25%	
研发费用加计扣除对所得税费用影响金额 E=C*D	-1,973.44	-1,662.87	-1,252.21	-726.60	-5,615.12

注：道通合盛和塞防科技前三季度适用加计扣除比例为 75%，第四季度适用加计扣除比例为 100%。

2022年度按母公司适用税率计算的所得税费用项目金额较2021年度下降较大，主要系：1) 公司加大研发投入，相应的可加计扣除研发费用金额增加；2) 道通合创研发加计扣除比例从75%提高至100%；3) 道通合盛2021年度享受免征企业所得税的税收优惠政策，未对研发费用加计扣除。

(4) 本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响

单位：万元

项目	道通合创	塞防科技	西安道通	其他子公司	合计
当期可抵扣亏损 (A)	21,680.30	8,338.86	4,643.33	-	/
当期可抵扣暂时性差异 (B)	41.09	-79.80	3.00	-	/
适用税率 (C)	15%	25%	25%	-	/

项目	道通合创	塞防科技	西安道通	其他子公司	合计
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响 $D=(A+B)*C$	3,258.21	2,064.76	1,161.58	1,414.50	7,899.05

2022年度本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响项目金额较2021年度增加较大，主要系子公司道通合创因新能源业务加大研发投入，结合研发情况以及道通合创目前尚未实现盈利的实际情况，基于谨慎性原则，2022年末道通合创对可抵扣暂时性差异和可抵扣亏损未确认递延所得税所致。

综上所述，公司会计利润与所得税费用的调整过程中变动较大项目的变动原因合理，所得税费用计算准确。

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、取得“会计利润与所得税费用的调整过程”测算表，与公司管理人员访谈，了解变动较大项目的原因，评价其合理性；对测算过程进行复核，检查计算是否准确；
- 2、查询相关税收法律法规，并与公司聘请的税务师进行访谈，了解公司适用的所得税税率情况；
- 3、与公司管理层访谈，了解公司对子公司道通香港的分红安排及合理性；
- 4、根据公司适用税率及应纳税所得税、可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损金额，重新计算报告期内当期所得税费用和递延所得税费用。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和年审会计师认为：

公司会计利润与所得税费用的调整过程中变动较大项目的变动原因合理，所得税费用计算准确。

（此页无正文，为《关于对深圳市道通科技股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函回复之核查意见》之保荐机构签署页）

保荐代表人：



黄新炎



金田

