

**关于深圳华强电子网集团股份有限公司
IPO 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明**

目 录

一、关于第三方回款·····	第 1—6 页
二、关于存货·····	第 6—12 页

关于深圳华强电子网集团股份有限公司 IPO 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕3-84号

深圳证券交易所：

我们已对《关于深圳华强电子网集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕011107号，以下简称审核问询函）所提及的深圳华强电子网集团股份有限公司（以下简称华强电子网集团公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于深圳华强电子网集团股份有限公司 IPO 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕3-389号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于第三方回款

关于第三方回款。根据申报材料及审核问询回复：

报告期内，发行人第三方支付渠道收款金额分别为 7,767.83 万元、8,039.45 万元、10,544.32 万元、5,799.35 万元。该部分回款无法验证该类付款是否属于第三方回款，发行人未将其统计为第三方回款。

请发行人结合业务类型及模式差异等因素，说明第三方支付渠道收款金额远高于同行业可比公司的原因及合理性，未将其统计为第三方回款是否符合行业特征及《审核问答》等相关规则要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对第三方支付渠道收款真实性、必要性和商业合理性的核查程序、核查比例和核查结论。（意见落实函问题 4）

（一）请发行人结合业务类型及模式差异等因素，说明第三方支付渠道收款金额远高于同行业可比公司的原因及合理性，未将其统计为第三方回款是否符合行

业特征及《审核问答》等相关规则要求

1. 请公司结合业务类型及模式差异等因素，说明第三方渠道收款金额远高于同行业可比公司的原因及合理性

经查询同行业公司公开资料，同行业公司上海钢联、国联股份、焦点科技、生意宝等未披露其是否存在第三方渠道收款情况，故下表仅分析公司与可比公司云汉芯城第三方渠道收款金额(微信、支付宝等第三方支付平台收款金额，下同)的差异情况，具体如下：

报告期各期，公司与可比公司云汉芯城第三方渠道收款金额对比如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
云汉芯城		26,878.06	16,333.77
公司	11,280.89	10,544.32	8,039.45

注：云汉芯城数据来源于2022年9月28日披露的审核问询函的回复，由于云汉芯城仅披露了第三方支付渠道的对应收入，此处披露云汉芯城的第三方渠道收款金额为第三方支付渠道的对应收入*(1+13%增值税率)，2022年度数据尚未披露

由上表可知，报告期各期，云汉芯城第三方渠道收款金额均高于公司，主要系双方的业务类型存在差异所致。公司第三方渠道收款主要是华强电子网平台为用户提供会员服务、数据推广服务、营销广告服务等，用户通过第三方支付渠道充值形成。为顺应用户线上支付以及公司线上平台业务的需求，公司存在线上第三方支付的功能，主要包括微信和支付宝，具体充值流程为：用户登录华强电子网平台的“账户管理”模块进行充值操作，发起充值请求，平台会生成对应的收款码，用户缴费成功后，微信或支付宝平台会将款项划入平台的用户账户，同时平台会将款项划入到用户已登录的账户余额。云汉芯城主要通过线上商城实现产品销售，因客户较为分散，单笔订单交易金额较小，部分客户基于采购便利性考虑，采用微信、支付宝等第三方支付渠道付款。

综上，公司报告期内第三方渠道收款金额分别为8,039.45万元、10,544.32万元和11,280.89万元，2020年度和2021年度云汉芯城第三方渠道收款金额为16,333.77万元和26,878.06万元，公司第三方渠道收款主要是收取信息服务平台的用户充值款而云汉芯城的第三方渠道收款是收取线上平台的销售货款，双方

第三方渠道收款金额存在差异是由于业务类型不同，不具有可比性，差异原因具有合理性。

2. 未将其统计为第三方回款是否符合行业特征及《审核问答》等相关规则要求

根据《审核问答》，“第三方回款通常是指公司收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户不一致的情况”。公司未将第三方渠道收款作为第三方回款，主要是公司客户通过微信、支付宝等第三方平台付款时，上述第三方平台用户未采用实名制或因保护用户隐私等原因，微信流水没有实际付款方名称，支付宝账户流水中付款方名称中部分文字以“*”代替，根据微信、支付宝账户流水无法判断此类付款的实际付款方，也无法验证该类付款是否属于第三方回款，因此，公司未将其统计为第三方回款。

经检索市场案例，上市公司卓创资讯(301299)、孩子王(301078)、派特尔(836871)、指南针(300803)、石头科技(688169)等公司也存在通过第三方平台收款，但未将第三方支付平台收款作为第三方回款披露的情况，具体情况如下：

公司名称	披露情况
卓创资讯 (301299)	根据卓创资讯审核问询函回复，客户通过微信、支付宝等第三方平台付款时，公司微信、支付宝账户流水中显示订单号、流水号、微信号/支付宝账号、微信 OpenID、付款日期、金额等信息，鉴于上述第三方平台用户未采用实名制或因保护用户隐私等原因，微信流水没有实际付款方名称，支付宝账户流水中付款方名称中部分文字以“*”代替，因此，根据微信、支付宝账户流水无法判断此类付款的实际付款方，也无法验证该类付款是否属于第三方回款，未将第三方平台收款认定为第三方回款
孩子王 (301078)	根据孩子王审核问询函回复，第三方回款通常是指公司收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户（或实际交易对手）不一致的情况。公司从事的母婴商品零售业务均面向终端个体消费者，母婴商品零售业务无需与终端消费者签订合同，通常零售交易客户通过线下或线上下订单后，按照零售行业支付习惯会选择立即支付。孩子王存在第三方平台收款情况，问询回复中明确回复其零售业务不存在第三方回款情形，合理推测未将第三方平台收款认定为第三方回款
派特尔 (836871)	根据派特尔披露的招股说明书，公司针对客户第三方回款逐步建立了严格的内控制度和减少第三方回款的有效措施，具体执行情况如下：①公司与客户签署销售合同，明确约定客户应从自身合法对公账户向公司汇款，通过合同约定的方式来减少第三方回款；②财务部门和销售部门联合对业务人员进行培训，强调需督促客户从自身合法对公账户汇款；公司申请了微信及支付宝收款二维码并绑定公司银行账户，小订单客户通过公司微信或支付宝付款，停止通过物流公司代收货款；③客户通过第三方付款的，核查付款方与客户关系，取得代付确认函，明确客户和付款方的委托关系及双方责任；④自

	2021年5月起，未再发生第三方回款情况。合理推测派特尔未将微信、支付宝等第三方平台收款认定为第三方回款
指南针 (300803)	指南针招股说明书未披露第三方回款相关内容，但披露了第三方平台收款相关内容，2016年至2019年1-6月其通过微信、支付宝、快钱等第三方平台收款的金额分别为26,695.20万元、31,585.10万元、39,598.31万元和27,144.01万元，可推知指南针并未将其认定为第三方回款
石头科技 (688169)	石头科技招股说明书未披露第三方回款相关内容，但披露了第三方平台收款相关内容，在B2C销售模式下，用户通过微信、支付宝和京东钱包等渠道支付的货款，2017年末、2018年末、2019年6月末其应收微信、支付宝和京东钱包等第三方支付平台的账户余额为76.41万元、5,092.22万元、4,904.75万元，可推知石头科技并未将其认定为第三方回款

综上，结合《审核问答》及上市公司第三方回款披露的情况，未将第三方渠道收款金额统计为第三方回款符合行业特征及《审核问答》等相关规则要求。

(二) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对第三方支付渠道收款真实性、必要性和商业合理性的核查程序、核查比例和核查结论

1. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施的核查程序如下：

1) 访谈公司管理层，了解报告期内客户通过第三方渠道回款的原因，分析其是否具有商业合理性；了解公司与同行业公司业务类型及模式的差异情况，分析公司第三方渠道收款金额与同行业可比公司的差异原因及合理性；

2) 获取公司第三方渠道收款明细，分析各期间第三方渠道收款与营业收入波动是否存在异常，对于存在异常波动的情况询问原因并分析其合理性；

3) 获取公司支付宝、微信等第三方平台提供的结算明细和华强电子网平台中的充值明细并核对其是否匹配；

4) 查询公开资料，分析公司未将第三方渠道收款统计为第三方回款是否符合行业特征；

5) 以抽样的形式对公司第三方渠道收款的客户收入金额及往来余额进行函证确认；

6) 获取致同会计师事务所（特殊普通合伙）的IT审计团队出具的《信息系统专项核查报告》并复核其程序执行情况及相关工作底稿；

7) 结合《审核问答》中关于第三方回款的相关要求，分析公司未将第三方支付渠道收款统计为第三方回款是否符合《审核问答》等相关规则要求。

(2) 核查意见

经核查，我们认为公司与云汉芯城第三方渠道收款金额存在差异是由于业务类型不同，不具有可比性，差异原因具有合理性；结合《审核问答》及上市公司第三方回款披露的情况，未将第三方渠道收款金额统计为第三方回款符合行业特征及《审核问答》等相关规则要求。

2. 说明针对第三方支付渠道收款真实性、必要性和商业合理性的核查程序、核查比例和核查结论

(1) 报告期内，我们执行了以下核查程序，核查第三方支付渠道收款的真实性

1) 获取公司支付宝、微信第三方平台提供的资金流水和华强电子网平台中的充值明细，对外部获取的资金流水与系统充值明细进行匹配，金额核对一致，未见异常，核查比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方渠道收款金额	11,280.89	10,544.32	8,039.45
微信、支付宝检查金额	11,056.46	9,354.79	6,712.88
检查比例	98.01%	88.72%	83.50%

2) 报告期各期，我们获取了公司第三方支付渠道收款明细，选取样本抽查第三方回款记录，追查至相关销售订单、发票、系统收款记录、第三方渠道对账单，核查比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方渠道收款金额	11,280.89	10,544.32	8,039.45
样本抽查金额	927.90	832.02	348.58
抽查比例	8.23%	7.89%	4.34%

注：由于使用第三方支付渠道付款的客户规模小，数量多，单笔充值金额小，虽然抽查样本数量较多，但整体核查比例不高，下同

3) 实施往来及收入函证程序，对公司第三方渠道收款的客户收入金额及往来余额进行确认核查，核查金额的真实性和准确性，核查比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方渠道收款金额	11,280.89	10,544.32	8,039.45

函证金额	417.80	542.30	212.32
抽样函证比例	3.70%	5.14%	2.64%

4) 获取致同会计师事务所(特殊普通合伙)的 IT 审计团队出具的《信息系统专项核查报告》并复核其程序执行情况及相关工作底稿, IT 审计团队对公司的关键信息系统进行了评估, 确认相关信息系统一般控制、应用控制设计及运行有效性, 确认公司平台收款的业务数据与第三方支付平台财务数据具备一致性。

(2) 第三方支付渠道收款的必要性和商业合理性

公司第三方支付渠道主要为综合信息服务的用户充值款, 综合信息服务为电子元器件供应商提供产品展示、信息发布、数据推广、营销广告等服务, 为电子元器件采购方提供电子元器件供应商和产品信息搜索等服务, 为顺应用户线上支付以及公司线上平台业务的需求, 公司存在线上第三方支付的功能, 主要包括微信和支付宝, 款项直接划入公司系统平台的用户账户, 所有第三方渠道收款均与相关销售收入勾稽一致, 具有真实交易背景、商业合理性及必要性。

从用户数量以及充值金额的分布情况来看, 公司的充值具有较高的分散性, 集中度较低, 进一步印证了公司通过自己充值来虚增收入的可能性较低。

经核查, 我们认为公司第三方支付渠道收款具有真实性、必要性和商业合理性。

二、关于存货

关于存货。根据申报材料及审核问询回复:

(1) 报告期各期末, 公司存货账面价值分别为 2,714.19 万元、3,635.26 万元、10,280.03 万元和 12,482.15 万元。

(2) 报告期各期末, 发行人超过平均销货周期(即库龄在 3 个月及以上)存货余额分别为 859.27 万元、1,069.76 万元、3,974.88 万元和 5,156.81 万元。截至 2022 年 9 月 30 日, 发行人各期末未实现期后销售的存货余额分别为 218.03 万元、438.81 万元、3,074.14 万元和 5,947.72 万元。

(3) 报告期各期末, 发行人由于客户临时取消订单形成存货的金额分别为 284.96 万元、532.21 万元、1,689.62 万元和 2,459.83 万元。截至 2022 年 9 月 30 日, 最近一年及一期末前述存货期后结转金额分别为 161.24 万元和 43.33 万元。发行人未与客户约定取消订单后的补偿条款。

(4) 问询回复显示，报告期内发行人存货采购价格变动较大。

请发行人：

(1) 更新目前存货期后结转情况，说明未实现期后销售的存货周转时间远超出报告期内平均销货周期（约 18 天）的原因及合理性；结合相关存货构成情况及市场供需情况，说明相关存货是否处于需求饱和的状态，相关存货是否存在滞销风险。

(2) 结合备品备件、取消订单形成的库存产品价格波动情况、期后结转情况，进一步分析说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（意见落实函问题 5）

(一) 更新目前存货期后结转情况，说明未实现期后销售的存货周转时间远超出报告期内平均销货周期（约 18 天）的原因及合理性；结合相关存货构成情况及市场供需情况，说明相关存货是否处于需求饱和的状态，相关存货是否存在滞销风险。

1. 更新目前存货期后结转情况，说明未实现期后销售的存货周转时间远超出报告期内平均销货周期（约 18 天）的原因及合理性

截至 2023 年 2 月 28 日，报告期各期末公司存货期后结转和未实现销售的情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期末存货余额合计①	11,992.56	10,573.06	3,735.53
期后结转金额②	2,348.37	8,213.33	3,491.62
期后结转比例③=②/①	19.58%	77.68%	93.47%
未实现期后销售存货金额④=①-②	9,644.19	2,359.73	243.91

公司未实现期后销售的存货主要由公司备货和客户取消订单形成的存货构成，该部分存货的周转时间较长，远超平均销货周期。该部分存货周转周期较长的原因为：(1) 由于客户项目暂停、延迟或取消等原因导致订单需求减少，客户临时取消订单，形成客户取消订单的存货，部分相关存货客户期后会结合自身需求重新从公司处陆续提货，部分由公司另行销售，受客户提货进度及另寻客户进度的影响，导致相关存货的周转周期较长；(2) 对于备货的存货，该部分存货无在手订单支持，客户按需下单，从产品入库到最终实现销售存在一定的存货周转

周期，导致相关存货的周转周期较长。

综上，公司未实现期后销售的存货周转时间远超出报告期内平均销货周期（约 18 天），符合公司实际情况，具有合理性。

2. 结合相关存货构成情况及市场供需情况，说明相关存货是否处于需求饱和的状态，相关存货是否存在滞销风险

从产品类别上看，截至 2023 年 2 月 28 日，公司未实现期后销售的存货构成与公司整体销售品类构成相似，主要为集成电路，金额占比约 80%。未实现期后销售的存货构成情况受市场供需情况、公司实际销售产品类型、客户临时取消订单的产品类型以及尝试性备货的产品类型等多方面因素的影响，符合其实际经营情况。

从应用领域上看，截至 2023 年 2 月 28 日，公司未实现期后销售的存货下游客户应用领域构成具体情况如下：

单位：万元

应用领域	未实现期后销售的存货金额	占比
消费电子	1,998.03	20.72%
工业控制	1,947.41	20.19%
网络通信	1,520.41	15.77%
汽车电子	1,749.61	18.14%
其他	2,428.73	25.18%
合计	9,644.19	100.00%

公司全球采购服务覆盖多个下游行业，未实现期后销售的存货的下游应用领域分布广泛，包括工业控制、网络通信、汽车电子和消费电子等。2022 年度，工业控制、汽车电子等领域的需求依旧旺盛，除消费电子领域客户需求有所下降以外，公司其他领域客户需求整体保持增长。

公司未实现期后销售的存货涉及 SKU 数量众多且应用领域分散，因此，由下游应用领域需求饱和而导致滞销的风险是分散的，总体滞销风险较小。

（二）结合备品备件、取消订单形成的库存产品价格波动情况、期后结存情况，进一步分析说明存货跌价准备计提的充分性。

1. 备品备件、取消订单形成的库存产品的价格波动和期后结存情况

截至 2022 年 12 月 31 日，公司备品备件、取消订单形成的存货余额为

6,672.37 万元，于 2023 年 1-2 月的销售情况如下：

单位：万元

项目	期后结转 金额	期后结存 金额	期后结转 比例	期后销售存货的 毛利率
备品备件、取消订单形成的 存货	140.39	6,531.98	2.10%	0.62%

2022 年末，公司因备品备件、取消订单形成的库存产品期后结转比例为 2.10%，相关存货期后未出现亏损销售的情况，公司前期计提的跌价准备充分。相关存货在资产负债表日已按照最新订单价格/询价渠道价格进行了跌价测试。

2. 存货跌价准备计提的充分性

(1) 存货的跌价准备计提的方法及计提情况

公司按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价，报告期各期末，公司会对所有存货进行清查，有在手订单的存货，以在手订单的价格确认预计售价，没有在手订单的存货，公司会基于当时大型供应商官网报价作为相关存货预计售价的基数，以产品预计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期各期末，对于备品备件、取消订单形成的库存产品，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
备品备件、取消订单形成的 存货余额	6,672.37	3,261.68	578.3
跌价准备	1,986.36	268.77	53.97
计提比例	29.77%	8.24%	9.33%

受 2022 年四季度电子元器件景气度普遍下降的影响，部分备品备件、取消订单形成的库存产品价格下降较多，使得年末存货跌价准备计提较多。

(2) 存货跌价准备的计提充分性

1) 存货分散且涉及各个领域，滞销风险小

公司备货及取消订单的存货整体分散，涉及 SKU 数量且应用领域分散，下游领域需求饱和而导致滞销的风险是分散的，总体较小。公司的存货主要为通用型电子元器件，未结转的存货在期后陆续出售，不存在较大的滞销风险。

2) 存货库龄情况良好

报告期各期末，公司的备货及取消订单的存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2022. 12. 31			2021. 12. 31			2020. 12. 31		
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	存货余额	跌价准备	跌价计提比例
1 年以内	4,163.84	1,085.28	26.06%	2,733.22	173.08	6.33%	293.57	0.58	0.20%
1-2 年	2,253.86	848.37	37.64%	275.74	32.95	11.95%	58.64	2.24	3.81%
2 年以上	254.67	52.70	20.69%	252.72	62.75	24.83%	226.08	51.15	22.63%
合计	6,672.37	1,986.35	29.77%	3,261.68	268.77	8.24%	578.30	53.97	9.33%

由上表可知，报告期各期末，公司的备货及取消订单的存货库龄主要集中在一年以内。受 2021 年末备货存货余额增加的影响，2022 年末公司备货及取消订单的存货中 1-2 年库龄的有所增加，跌价计提比例也相应较高。整体而言公司长库龄存货跌价计提比例较高，公司综合考虑了相关产品销售价格及库龄情况，跌价准备计提充分。

3) 存货跌价计提情况与同行业公司相比处于合理水平

经查询同行业可比公司公开资料，同行业可比公司未单独披露因客户取消订单或备货形成的存货跌价准备情况，故以下将公司整体存货跌价计提比例与同行业可比公司进行对比分析，具体如下：

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业公司对比如下：

公司	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
上海钢联		0.34%	0.0036%
焦点科技	20.36%	10.26%	3.81%
生意宝		0.00%	0.00%
国联股份		0.00%	0.00%
云汉芯城		5.70%	9.78%
公司	17.92%	2.77%	2.68%

注：同行业可比公司相关数据来自其各年度财务报告或招股说明书，上海钢联、生意宝、国联股份、云汉芯城尚未披露 2022 年度数据

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例高于上海钢联、生意宝、国联股份，低于焦点科技和云汉芯城，因业务模式的差异，公司与同行业可比公司的存货跌价计提比例存在一定的差异。以下具体分析公司与同为电子元器件行业的云汉芯城的差异原因：①通过《云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司首次公开发

行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》可知，报告期内云汉芯城采购了部分主要应用于物联网等领域的电子元器件产品，但由于销售未及预期，存在存货跌价风险，对其单项全额计提存货跌价准备，因此其存货跌价准备计提比例较高；②公司各期末的存货主要以“先销后采”为主，该模式下存货占期末存货余额比例分别为 98.77%、85.13%和 71.06%，因此公司期末存货余额中有订单的存货，其存货跌价准备的计提主要基于订单价格，受市场价格的变动影响较小；而云汉芯城在报告期内逐步扩大了先采后销的销售规模，2020 年和 2021 年末，云汉芯城“先采后销”的存货占其期末存货余额的比例分别为 30.24%和 48.50%，由此可知，云汉芯城备货部分余额较大，其存货周转周期较长导致存货跌价受市场价格的变动影响较大，因此，公司与云汉芯城存货跌价准备计提比例具有一定的差异。

因此，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司区间范围内。

综上所述，公司存货整体分散，涉及 SKU 数量且应用领域分散，下游领域需求饱和而导致滞销的风险是分散的，总体较小。公司的存货主要为通用型电子元器件，各期末的存货在期后陆续出售，且产品销售毛利率良好，滞销风险小；公司存货库龄情况良好，存货跌价计提情况与同行业可比公司相比处于合理水平。公司根据企业会计准则的规定，在各资产负债表日按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价，公司的存货跌价准备计提充分。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施的核查程序如下：

（1）访谈公司管理层以及采购、销售、财务部门相关员工，了解公司的备货政策、客户临时取消订单的原因等情况，了解未实现期后销售的存货周转时间远超市报告期内平均销货周期（约 18 天）的原因，分析其合理性；

（2）获取报告期各期末公司存货结存明细，分析未实现期后销售的相关存货构成情况及市场供需情况，分析相关存货是否处于需求饱和的状态以及是否存在滞销风险；

（3）获取报告期各期公司的销售收入成本明细表，分析备品备件、取消订单形成的库存产品价格波动情况；

（4）获取公司报告期各期的销售出库明细表，复核报告期各期末公司存货的

期后结转情况；

(5) 了解公司存货跌价准备计提的相关会计政策，对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设和依据进行评价，分析合理性；获取公司报告期内存货跌价准备计算表，复核公司存货跌价准备的测算过程，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

(6) 查阅同行业可比公司公开披露信息，了解其存货跌价准备政策，分析其存货余额及存货跌价准备计提情况与公司是否存在较大差异。

2. 核查意见

经核查，我们认为：


(1) 公司未实现期后销售的存货周转时间远超于报告期内平均销货周期（约 18 天）的原因，主要系因公司备货和客户取消订单形成的存货金额增长，相关存货的周转时间较长，从而导致公司未实现期后销售的存货周转时间较长，具有合理性；


(2) 截至 2023 年 2 月 28 日，公司未实现销售的相关存货主要为集成电路，未实现期后销售的存货的下游应用领域分布广泛，公司客户需求整体保持增长；公司未实现期后销售的存货 SKU 分散，应用领域分散，由下游领域需求饱和而导致滞销的风险是分散的，总体较小；

(3) 公司的存货主要为通用型电子元器件，各期末的存货在期后陆续出售，滞销风险小；公司存货库龄情况良好，存货跌价计提情况与同行业可比公司相比处于合理水平。公司根据企业会计准则的规定，在各资产负债表日按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价，公司的跌价准备计提充分。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：李联 

中国注册会计师：夏姍 

二〇二三年三月二十九日