

无锡威达智能电子股份有限公司
关于公司2023年半年报问询函的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理一部：

贵部出具的《关于对无锡威达智能电子股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第61号）（以下简称“问询函”）已收悉。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织人员对问询函中有关事项进行核查，并就核查情况回复如下：

1、关于经营业绩

你公司报告期内实现营业收入150,559,837.54元，同比减少4.28%，上半年境外业务收入33,577,793.62元，同比增长509.28%。你公司2023年半年报披露发生销售费用1,083,594.89元，同比减少39.28%，减少原因为受国内外经济不稳定的影响，国内订单大幅下降，国外印度等国家报告期末恢复对中国签证申请，限制了国外出差。

你公司上半年实现毛利率达33.54%，同比增长11.39个百分点；你公司披露营业成本减少、毛利率提高的相关原因包括：（1）材料成本减少；（2）因印度、巴西等国家实行本地化生产，公司以散件贸易模式出口，减少了人工及制造费用成本；（3）境外收入提高，公司直接与运营商合作，减少中间差价。经查询以前年度定期报告，未见你公司披露过散件贸易收入，主要客户为创维等国内制造业厂商，未披露运营商合作业务收入。

另外，你公司2022年全年销售费用及销售费用职工薪酬低于2022年半年度。请你公司：

（1）说明2022年半年度、2022年度及本半年度“直接与运营商合作”业务的销售收入情况，具体业务模式，并结合境外业务拓展方法、境外市场需求变化等情况说明销售费用大幅减少的同时，海外业务及运营商直接合作业务收入大幅增长的合理性；

【回复】



1) 公司2022年半年度、2022年度及2023年半年度“直接与运营商合作”的业务及海外业务销售收入情况如下：

单位：元

项目	2023年半年度	2022年度	2022年半年度
海外业务	33,577,793.62	12,223,866.49	5,511,086.67
其中：直接与运营商合作	17,600,195.25	-	-

注：上述“直接与运营商合作”是指公司与海外机顶盒客户、运营商或其合作方合作的业务。

公司从2020年起着力开拓海外市场，通过参与国外展会以及新产品的推广，逐步开拓了FLEX、JIO、NEOLYNC、VVDN、KAIRVAM等境外机顶盒客户或运营商，公司与上述客户合作主要是遥控器整机或遥控器散件的销售业务，贸易方式主要采用FOB模式。

2) 2022半年度、2023年半年销售费用情况：

单位：元

项目	2023年半年度	2022年半年度
职工薪酬	583,787.66	1,639,737.31
差旅费	225,435.08	59,619.52
办公费	223,000.38	6,110.93
修理费	-	53,465.35
运输费用	8,252.92	25,590.62
业务宣传费	42,668.85	-
其他	450.00	-
合计	1,083,594.89	1,784,523.73

公司2023年半年度销售费用较2022年半年度大幅减少，主要原因是2023年半年度职工薪酬较2022年半年度大幅减少造成。2023年半年度销售费用中职工薪酬较2022年半年度大幅减少的原因是：2023年半年度营业收入较2022年度上半年有所减少相应回款也少，销售人员的销售提成减少造成。但是，公司以开拓海外业务的差旅费用增加较多。

3) 海外业务及运营商直接合作业务收入大幅增长的合理性；

公司遥控器产品（包括散件）主要的出口地为印度。标普全球12月5日发布的《2024上全球信用展望》报告指出，印度在未来至少3年内仍为全球GDP增速最快的大型经济体，最早于2030年有望成为全球第三大经济体。报告预测，2027年印度GDP增长率将达到7%，逐步实现从服务业到制造业的转型。同时，根据世界银行统计数据，2020年度、2021年度和2022年度，印度的互联网渗透率分别为43%、46%、49%，印度地区人口基数大、互联网渗透率尚处于低水平，因

此印度地区的数字电视、机顶盒产品及其配套产品遥控器产品仍具有较大的市场增长空间。

综上所述，印度市场的市场空间较大，同时，公司也在大力开拓上述市场，公司2023年半年度海外业务的增长是合理的。

(2) 说明散件贸易模式销售产品的具体类型，散件贸易收入是否具有偶发性，相关地区政策变化是否可能导致贸易收入大幅波动，是否存在报告期后退货或收入冲回情况，并结合散件贸易模式的业务模式（是否为主要责任人等）、收入确认方法等情况说明你公司散件贸易模式收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

【回复】

受印度、巴西等国本地化生产政策影响，以及国外业务客户采取了机顶盒与遥控器分开采购的模式，2023年公司新设立全资子公司无锡迈睿欣国际贸易有限公司开展遥控器散件业务模式，主要客户为 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED。

公司遥控器散件业务的具体流程为印度终端客户下订单给印度 PCT 加工厂，印度 PCT 加工厂通过其关联公司 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED (HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED 系印度加工厂 PCT 中方持股企业旗下控股公司，直面印度下游终端市场) 向公司采购遥控器散件。公司通过 FOB 贸易方式出口遥控器产品散件给客户 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED，实现散件销售收入。

公司自 2023 年期初开发了 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED 客户后，于 2023 年 4 月实现第一笔销售，至目前，一直有订单产生，不存在偶发性的情况。

2020 年 5 月，印度宣布推出名为“自立印度” (Atmanirbhar Bharat) 的产业推动计划，旨在升级莫迪政府 2014 年启动的“印度制造 (Make in India, MII)”计划，并推动印制造业复兴。莫迪政府将“自立印度”塑造为确保印度“自给自足”的举措，是呼应“为本土产业发声”和“为全球市场制造”的呼声。目前印度的制造业基础相对薄弱，中国为世界制造工厂，存在一定的互补性。因印度推行本土化生产政策，国内部分企业会在印度设厂或与印度本土的

一些加工厂进行合作，来实现开发印度市场。预计印度上述的本土化生产政策短期内不会有较大的变动，不会对公司散件贸易造成较大的波动。

截止目前，公司与客户 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED 遥控器散件业务合作正常，不存在报告期后退货或收入冲回的情况。

《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”

《企业会计准则第 14 号——收入》指出：在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。

结合公司遥控器散件贸易业务实际开展过程中对商品控制权的判定情况，公司在向客户 HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED 转让遥控器散件时，拥有对该等商品的实际控制权，其身份为主要责任人。具体对照情况如下表：

控制权的判定依据	公司遥控器散件业务实际情况
公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任	1、公司与客户、供应商分别签订销售、采购合同，公司与客户、供应商三方之间的责任义务能够有效区分； 2、遥控器散件业务相关的采购合同、销售合同中均无客户指定产品供应商的条款； 3、公司通过 FOB 模式与客户合作，取得报关单、提单确认收入。
公司承担在交易过程中所交易商品所有权上的主要风险	1、根据采购合同的约定，验收后公司取得相关产品的控制权并承担相关产品的存货风险； 2、根据销售合同的约定，公司不承担产品交付以后的各种风险。
公司拥有自主定价权	公司的遥控器散件贸易收入，公司主要考虑成本及合理的利润对客户报价，公司拥有完全的自主定价权。
公司承担应从客户收取款项的信用风险，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形	1、根据销售合同中公司与客户约定的收款条款，客户按合同约定向公司支付合同款项，收款方为公司，公司承担从客户收取款项的信用风险。 2、根据采购合同中公司与供应商约定的付款条款，公司按合同约定向供应商支付合同款项，付款方为公司。

综上所述，针对发行人所开展的遥控器散件贸易业务，根据对采购合同及对应的销售合同在商品定价、风险责任归属、信用风险、付款方式等方面关键条款的分析，公司在向客户转让商品前能够控制该商品，为商品的主要责任人，因此公司遥控器散件贸易收入按照总额法确认收入，收入确认政策具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(3) 结合各类主要产品的原材料构成、原材料价格变化说明材料成本对公司毛利率的影响；说明向境外运营商及非运营商销售的主要产品价格与向境内运营商及非运营商销售同类产品价格是否具有较大差异，并说明原因及合理性，及对公司毛利率的影响；

【回复】

公司主要产品为遥控器，2022年半年度、2023年半年度遥控器产品的收入占主营业务收入的比例分别为96.81%、90.85%（不含遥控器散件）。公司遥控器产品又分为普通型遥控器、学习型遥控器及蓝牙型遥控器。其中蓝牙遥控器2022年半年度、2023年半年度收入占主营业务收入的比例分别为82.74%、82.25%。公司蓝牙遥控器产品的原材料构成主要有芯片、线路板、塑壳、导电胶、元器件等。公司蓝牙遥控器产品成本中材料成本占比大约在87%左右。

公司2023年半年度毛利率为33.53%较2022年半年度增加11.39个百分点，主要原因是公司蓝牙遥控器产品2023年半年度单位成本9.99元/个，较2022年半年度单位成本13.40元/个，下降较多造成。公司蓝牙遥控器产品的单位成本下降，主要是材料成本下降造成，具体原因如下：1) 随公司蓝牙型遥控器产品销售单价下降，公司为了控制成本，对原材料的采购价格也有一定的控制，部分原材料的采购单价也有所下降；2) 公司为进一步降低成本，从产品设计上逐步优化，遥控器产品部分功能进行集成处理，减少元器件等原材料的使用数量，降低成本。同时公司也在加强生产管理，生产耗用得到一定的控制，单位成本也呈下降趋势；3) 公司通过加强人员、费用管理，单位人工及费用也呈降低的趋势。

公司境内业务主要是与非运营商客户合作，境外业务主要是与海外机顶盒客户、运营商或其合作方合作的业务。公司主要产品蓝牙遥控器整机国内非运营商的销售价格在17.00元/只左右。公司与境外终端客户或运营商客户合作的蓝牙遥控器散件的销售价格在16.54元/套左右，与国内非运营商的价格差异不

大，但境外业务蓝牙遥控器散件的销售不需要生产工序，节省了人工、制造费用等，提升了公司毛利率水平，增加了公司的利润空间。

(4) 说明2022年全年销售费用及销售人员职工薪酬低于2022年半年度的原因及合理性，如存在披露错误，请更正。

【回复】

公司2022年年度报告、2022年半年度销售费用中职工薪酬分别为1,140,451.11元、1,639,737.31元。2022年年度报告中职工薪酬低于2022年半年度报告的主要原因是公司2022年度定期报告披露时，公司将销售费用-职工薪酬中属于销售人员的销售提成1,859,631.03元从销售费用-职工薪酬重分类至营业成本。

上述重分类存在对企业会计准则理解一定偏差，公司在与年审会计师沟通核对的基础上，对公司2022年年度报告进行调整。

2、关于应收账款

你公司报告期末应收账款账面余额为130,636,664.96元，较期初增长52.54%，占2023年上半年营业收入的85.63%，为历年最高，你公司披露应收账款增长主要是由于境外业务收入结算账期为3个月，目前尚未收回。你公司按组合计提坏账准备，其中，账龄在1年以内的应收账款按1%的比例计提坏账，1-2年的应收账款按5%的比例计提坏账。

请你公司区分境内及境外业务及主要客户列示结算账期，如差异较大，请说明具体原因，并结合结算账期、逾期情况、预期信用损失估计方法、同行业可比公司情况说明你公司应收账款坏账计提是否充分、合理。

【回复】

(1) 公司主要从事遥控器的研发、生产和销售。公司境内业务主要为遥控器的研发、生产及销售业务，会涉及小部分的元器件、气象雷达的销售业务。境外业务主要是遥控器的销售业务，2023年4月起有遥控器散件销售的业务产生。

公司境内及境外业务主要客户（前五名）结算账期（2023年半年度）如下：

类别	序号	客户名称	结算账期
境内	1	遂宁创维光电科技有限公司	月结90天
	2	天翼数字生活科技有限公司	月结60天
	3	深圳市华曦达科技股份有限公司	月结150天
	4	深圳市中兴康讯电子有限公司	月结60天

	5	广东海信宽带科技有限公司	月结90天
境外	1	SDMC TECHNOLOGY (HK) LIMITED	月结150天
	2	HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED	月结150天
	3	FLEXTRONICS TECH (I) PVT LTD. DTAUNIT	月结90天
	4	ASKEY COMPUTER CORP	月结90天
	5	PSI CORPORATION CO., LTD	月结30天

公司境内业务与境外业务结算账期，不存在较大差异。

(2) 公司截至2023年6月30日，境内外主要客户应收账款情况：

单位：元

类别	序号	客户名称	应收账款余额	信用期内	信用期外
境内	1	遂宁创维光电科技有限公司	29,723,014.73	29,723,014.73	0.00
	2	天翼数字生活科技有限公司	8,137,838.72	8,137,838.72	0.00
	3	深圳市华曦达科技股份有限公司	7,865,331.06	4,503,346.24	3,361,984.82
	4	深圳市中兴康讯电子有限公司	3,934,383.25	3,934,383.25	0.00
	5	广东海信宽带科技有限公司	3,397,569.79	3,397,569.79	0.00
境外	1	SDMC TECHNOLOGY (HK) LIMITED	17,771,656.28	17,771,656.28	0.00
	2	HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED	10,139,762.77	10,139,762.77	0.00
	3	FLEXTRONICS TECH (I) PVT LTD. DTAUNIT	7,631,596.51	7,631,596.51	0.00
	4	ASKEY COMPUTER CORP	706,210.85	706,210.85	0.00

(3) 截止本反馈说明回复日，公司2023年6月30日主要客户应收账款回款情况如下：

单位：元

类别	序号	客户名称	应收账款余额	期后回款情况	占比
境内	1	遂宁创维光电科技有限公司	29,723,014.73	29,723,014.73	100%
	2	天翼数字生活科技有限公司	8,137,838.72	8,137,838.72	100%
	3	深圳市华曦达科技股份有限公司	7,865,331.06	7,764,080.65	98.71%
	4	深圳市中兴康讯电子有限公司	3,934,383.25	3,934,383.25	100%
	5	广东海信宽带科技有限公司	3,397,569.79	3,397,569.79	100%
			小计	53,058,137.55	52,956,887.14
境外	1	SDMC TECHNOLOGY (HK) LIMITED	17,771,656.28	17,771,656.28	100%
	2	HONG KONG YILIAN BLOCKCHAIN SERVICE CO., LIMITED	10,139,762.77	7,642,729.91	75.37%
	3	FLEXTRONICS TECH (I) PVT LTD. DTAUNIT	7,631,596.51	7,631,596.51	100%
	4	ASKEY COMPUTER CORP	706,210.85	706,210.85	100%
			小计	36,249,226.41	33,752,193.55

2023年7月1日至本反馈说明回复日，公司已收回截止2023年6月底境内外前五名应收账款总金额为8,670.91万元，占2023年6月30日前五名应收账款总额比例的97.09%。

(4) 预期信用损失估计方法

公司对由收入准则规范的交易形成的应收款项（无论是否包含重大融资成分），按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。公司基于

单项和组合评估应收款项的预期信用损失。如果有客观证据表明 某项应收款项已经发生信用减值，则公司对该应收款项在单项资产的基础上确定预期信用损失。对于划分为组合的应收款项，本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。

组合名称	组合内容
组合1	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

对于划分为组合1的应收款项，本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，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

账龄	应收账款计提比例 (%)
1年以内 (含1年, 下同)	1
1-2年	5
2-3年	15
3-4年	30
4-5年	50
5年以上	100

(5) 同行业可比公司情况

与公司业务相近的新三板挂牌公司 (同行业可比公司) 迪富电子、超然科技应收账款坏账计提比例如下:

账龄	迪富电子	超然科技
1年以内	1%	3%
1-2年	5%	10%
2-3年	15%	20%
3-4年	30%	35%
4-5年	50%	70%
5年以上	100%	100%

公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司迪富电子一致，低于超然科技。截止本反馈说明回复日，公司2023年6月30日主要客户的应收账款已收回，回款比例在97.09%，已基本收回。

综上，公司应收账款坏账计提是充分的、合理的。

无锡威达智能电子股份有限公司

