

证券代码：300287

证券简称：飞利信

公告编号：2023-024

北京飞利信科技股份有限公司

关于收到深圳证券交易所年报问询函的回复

本公司及除杨振华先生外董事会其他成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。截至本公告披露之日，公司未取得杨振华先生保证公告内容真实、准确、完整的相关说明。

北京飞利信科技股份有限公司（以下简称“飞利信”、“公司”或“总公司”）于2023年4月28日收到深圳证券交易所创业板公司管理部出具的《关于对北京飞利信科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第60号）（以下简称“年报问询函”）。公司对年报问询函中提到的问题逐项进行了认真核查，现将年报问询函有关问题回复如下：

1. 报告期末，你公司应收账款余额为98,096.68万元，同比下滑5.32%，应收账款周转率为1.13，同比下滑0.43。账龄在1年内的应收账款余额为56,237万元，占比为33.3%；账龄在3年以上的应收账款余额为76,092.07万元，占比为45.06%。报告期内计提信用减值损失金额为15,509.3万元，同比增加计提8.09%；实际核销的应收账款金额为3,968.95万元。你公司在业绩预告中披露，公司下游客户回款速度相较上年同期继续放缓，公司加大应收账款催收力度，但由于财政资金紧张，并未得显著效果，应收款项账龄增长，对应整个存续期预期信用损失率有较大增加。请你公司：

（1）说明导致客户回款速度放缓的具体原因，是否与同行业公司情况一致。

公司回复：

公司根据业务模式的特点，在市场开拓时主要以政府机构、事业单位客户为优先原则选取，其次选取大型国有企业、上市公司、大型金融机构等优质客户。根据主要应收客户情况分析，欠款单位主要以政府机构、事业单位、大型国有企业为主，受经济环境影响部分客户回款速度放缓。公司已经加强应收款管理并控

制增量，对历史欠款明确催收责任，纳入考核目标，但因相关欠款时间较长，效果未达预期。并且财政资金类客户占比高，因该类客户的特殊性，公司在催收应收账款时，催收措施多以商业催收（即发函或上门沟通）为主。公司对每笔应收账款制定收款计划，并将应收账款催收列入业务负责人考核标准。经过努力，政府类客户的催收措施有一定效果，但因近年来受经济形势下行的影响，地方财政收紧，整体催款成功率不高。其他客户，初期公司采取发函上门沟通商业催收方式；商业催收未果时，公司法务会及时介入，协同律师开展相关业务合同梳理及证据资料收集，评估债务人还款能力，以律师函形式进行催收。律师函催收未果时，公司会审慎决策，通过诉讼或法院调解等方式继续催收应收款项。2020年以来，因该类客户中出现资金紧张、财务状况恶化、经营无法持续等各种情况，款项回收难度增大。根据公开信息查询，证通电子、中电兴发两家同行业上市公司账龄均增加，应收账款回收减慢，故与同行业、最终客户类型一致的公司回款情况一致。

（2）结合客户平均回款速度同比变化情况，说明报告期内你公司应收账款周转率下滑、平均账龄增加、账龄结构变化、信用减值损失增加的原因及合理性，并说明与同行业公司情况变化情况是否一致。

公司回复：

公司本年应收账款周转率同比去年变化情况如表 1 所示，主要是营业收入相比上年同期下降，应收账款平均余额与上年同期基本一致，造成周转率下滑。周转率与同行业对比情况见表 2，由表 2 可见，公司与同行业公司应收账款周转率基本一致。

表 1

单位：元

| 项目 | 2022 年 | 2021 年 | 变化 |
|----------|------------------|------------------|---------|
| 营业收入 | 1,142,961,285.85 | 1,709,921,189.35 | -33.16% |
| 应收账款平均余额 | 1,008,499,633.19 | 1,097,150,001.60 | -8.08% |

| | | | |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|
| 应收账款周转率 | 1.13 | 1.56 | -0.43 |
| 信用减值损失—应收 | -157,279,715.74 | -126,027,717.76 | 24.80% |

注：负数表示计提

表 2 应收账款周转率对比

| 公司 | 2022 年应收账款周转率 | 2021 年应收账款周转率 |
|------|---------------|---------------|
| 飞利信 | 1.13 | 1.56 |
| 证通电子 | 1.21 | 0.93 |
| 中电兴发 | 1.53 | 1.78 |

2022 年度信用减值损失增加原因是应收账款账龄结构同比 2021 年略有增加，应收账款账龄结构同比变化情况见表 3，从表 3 分析可以看出，主要是 5 年以上应收账款余额及占比同比去年大幅增加，账龄所对应的计提比例不同，造成信用减值损失增加。除此之外，其他分布区间的账龄比例同比去年基本一致。

表 3 应收账款账龄结构及变动

| 账龄 | 2022 年末 | | 2021 年末 | | 占比变化 |
|--------------|------------------|---------|------------------|---------|---------|
| | 账面余额 | 占比 | 账面余额 | 占比 | |
| 1 年以内（含 1 年） | 562,369,986.31 | 33.30% | 469,049,081.36 | 28.84% | 4.46% |
| 1 至 2 年 | 200,312,173.29 | 11.86% | 216,368,736.40 | 13.30% | -1.44% |
| 2 至 3 年 | 165,099,571.50 | 9.78% | 180,272,813.36 | 11.08% | -1.30% |
| 3 年以上 | 760,920,659.48 | 45.06% | 760,967,674.37 | 46.78% | -1.72% |
| 3 至 4 年 | 130,622,112.07 | 7.74% | 117,316,999.92 | 7.21% | 0.53% |
| 4 至 5 年 | 95,802,405.51 | 5.67% | 365,374,960.50 | 22.46% | -16.79% |
| 5 年以上 | 534,496,141.90 | 31.65% | 278,275,713.95 | 17.11% | 14.54% |
| 合计 | 1,688,702,390.58 | 100.00% | 1,626,658,305.49 | 100.00% | |

公司与同行业公司应收账款账龄结构对比情况见表 4、表 5，对比表 3、表 4、表 5 可得，证通电子账龄为“4 至 5 年”增长较大，较上年增长 12.94%；中电兴发账龄为“3 至 4 年”增长较大，较上年增长 15.29%。以上两家同行业上市公司平均账龄均增加，应收账款回收减慢。综上，公司与同行业公司应收账款账龄结构基本一致。

表 4 证通电子应收账款账龄结构及变动

| 账龄 | 2022 年末 | 2021 年末 | 占比变化 |
|----|---------|---------|------|
|----|---------|---------|------|

| | 账面余额 | 占比 | 账面余额 | 占比 | |
|-----------|------------------|---------|------------------|---------|--------|
| 1年以内（含1年） | 462,045,344.92 | 30.25% | 608,249,219.93 | 37.94% | -7.69% |
| 1至2年 | 215,207,050.99 | 14.09% | 272,513,285.23 | 17.00% | -2.91% |
| 2至3年 | 222,307,692.91 | 14.55% | 269,500,223.64 | 16.81% | -2.26% |
| 3年以上 | 627,990,976.88 | 41.11% | 453,100,392.37 | 28.26% | 12.85% |
| 3至4年 | 192,308,739.00 | 12.59% | 259,780,406.78 | 16.20% | -3.61% |
| 4至5年 | 264,039,101.61 | 17.29% | 69,621,684.52 | 4.34% | 12.94% |
| 5年以上 | 171,643,136.27 | 11.24% | 123,698,301.07 | 7.71% | 3.52% |
| 合计 | 1,527,551,065.70 | 100.00% | 1,603,363,121.17 | 100.00% | |

表5 中电兴发应收账款账龄结构及变动

| 账龄 | 2022年末 | | 2021年末 | | 占比变化 |
|-----------|------------------|---------|------------------|---------|--------|
| | 账面余额 | 占比 | 账面余额 | 占比 | |
| 1年以内（含1年） | 706,045,446.15 | 33.46% | 812,375,062.07 | 40.03% | -6.57% |
| 1至2年 | 456,039,313.41 | 21.61% | 567,598,347.92 | 27.97% | -6.36% |
| 2至3年 | 413,935,175.03 | 19.62% | 437,747,240.49 | 21.57% | -1.95% |
| 3年以上 | 534,218,327.02 | 25.32% | 211,807,035.32 | 10.44% | 14.88% |
| 3至4年 | 368,261,501.22 | 17.45% | 43,960,088.39 | 2.17% | 15.29% |
| 4至5年 | 26,914,671.53 | 1.28% | 41,579,072.76 | 2.05% | -0.77% |
| 5年以上 | 139,042,154.27 | 6.59% | 126,267,874.17 | 6.22% | 0.37% |
| 合计 | 2,110,238,261.61 | 100.00% | 2,029,527,685.80 | 100.00% | |

(3) 补充披露各账龄段内计提的坏账准备金额及比例，并报备账龄超过一年的应收账款余额前十名客户的名称和金额、账龄情况、结算进度是否符合合同约定、坏账计提金额和依据，与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系，结合前述情况说明对相关客户的坏账计提是否充分、谨慎。

公司回复：

公司2022年各账龄段对应的应收账款坏账准备计提金额及比例情况如下：

1、按坏账准备计提方法分类情况如下：

| 类别 | 期末余额 | | | | 账面价值 |
|----------------|------------------|-------|----------------|---------|----------------|
| | 账面余额 | | 坏账准备 | | |
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 计提比例（%） | |
| 单项计提坏账准备的应收账款 | 56,480,791.72 | 3.34 | 56,480,791.72 | 100 | - |
| 按组合计提坏账准备的应收账款 | 1,632,221,598.86 | 96.66 | 651,254,790.33 | 39.9 | 980,966,808.53 |

| | | | | | |
|---------|------------------|-------|----------------|-------|----------------|
| 其中：账龄组合 | 1,632,221,598.86 | 96.66 | 651,254,790.33 | 39.9 | 980,966,808.53 |
| 合计 | 1,688,702,390.58 | 100 | 707,735,582.05 | 41.91 | 980,966,808.53 |

其中：按账龄组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

| 组合名称 | 期末余额 | | |
|------|------------------|----------------|---------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例（%） |
| 1年以内 | 562,031,365.05 | 28,101,568.25 | 5 |
| 1—2年 | 199,580,140.04 | 19,958,014.00 | 10 |
| 2—3年 | 164,651,996.63 | 32,930,399.35 | 20 |
| 3—4年 | 126,271,512.07 | 37,881,453.63 | 30 |
| 4—5年 | 94,606,459.95 | 47,303,229.98 | 50 |
| 5年以上 | 485,080,125.12 | 485,080,125.12 | 100 |
| 合计 | 1,632,221,598.86 | 651,254,790.33 | |

本年应收账款账龄超过一年的前十名应收账款余额情况如下：

| 单位名称 | 期末余额 | 已计提坏账准备 | 账龄 | 计提坏账类别 | 是否存在关联关系 | 结算情况 |
|------|---------------|---------------|-----------|---------|----------|----------|
| 客户一 | 96,375,522.10 | 40,477,719.28 | 1-5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 已结算 |
| 客户二 | 76,100,832.89 | 45,354,030.30 | 1年以内-5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 按期结算 |
| 客户三 | 60,961,596.94 | 60,961,596.94 | 5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 已诉讼，一审判决 |
| 客户四 | 46,962,201.28 | 7,631,357.71 | 1年以内-4年 | 按账龄组合计提 | 否 | 已诉讼，一审判决 |
| 客户五 | 39,316,563.00 | 38,735,187.90 | 2-5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 已诉讼，一审判决 |
| 客户六 | 33,987,601.00 | 5,434,134.35 | 1年以内-3年 | 按账龄组合计提 | 否 | 已验收 |
| 客户七 | 32,720,172.62 | 32,720,172.62 | 5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 已结算 |
| 客户八 | 30,556,569.00 | 30,556,569.00 | 5年以上 | 按账龄组合计提 | 否 | 已验收 |

| | | | | | | |
|-------------------|----------------|----------------|------|---------|---|------------------|
| 宁波市镇海智慧城市运营科技有限公司 | 26,000,000.00 | 26,000,000.00 | 5年以上 | 单项计提 | 否 | 已诉讼，已二审判决，申请强制执行 |
| 客户十 | 23,294,666.77 | 5,506,788.27 | 1-4年 | 按账龄组合计提 | 否 | 已验收 |
| 合计 | 466,275,725.60 | 293,377,556.37 | | | | |

东蓝数码有限公司持有宁波东蓝智慧城市运营科技有限公司（已注销）20%的股权，宁波东蓝智慧城市运营科技有限公司持有宁波市鄞州东蓝智慧城市运营管理有限公司27%股权，宁波市鄞州东蓝智慧城市运营管理有限公司持有宁波市镇海智慧城市运营科技有限公司40%股权，对此在发生业务关系时公司与宁波市镇海智慧城市运营科技有限公司构成关联关系，但与公司控股股东及董监高不存在关联关系，本年实质上不构成关联关系。以上客户均与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系。

上述客户或最终业主方主要以政府机构、事业单位为主，客户资金大部分来源于财政资金，经济环境变化，财政资金紧张，造成客户回款速度放缓。基于上述事项，公司已采取相应催收措施，必要时已采取通过司法程序解决。对此，公司对以上相关客户坏账计提具有充分性、谨慎性。

(4) 说明应收账款核销的具体情况，包括交易对方是否为关联方、应收账款形成时间及原因、近三年坏账准备计提情况及依据、公司采取的催收、追偿措施及实施效果、本期核销原因及履行的核销程序。

公司回复：

本期实际核销的重大应收账款情况如下表：

| 单位名称 | 核销应收金额 | 核销占比 | 核销坏账金额 | 账龄 | 是否存在关联关系 | 核销原因 | 核销程序 | 应收账款形成原因 | 应收账款形成时间 | 近三年坏账准备计提依据 | 2020 坏账准备 | 2021 坏账准备 | 2022 坏账准备 |
|----------------|---------------|---------|---------------|------|----------|------|-------|----------|----------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| 中国中丝集团海南公司 | 20,481,550.00 | 51.60% | 20,481,550.00 | 5年以上 | 否 | 宣告破产 | 董事会审议 | 合同应收 | 2015年 | 按账龄计提 | 20,481,550.00 | 20,481,550.00 | 20,481,550.00 |
| 北京耀辉置业有限公司 | 7,176,681.20 | 18.08% | 7,176,681.20 | 5年以上 | 否 | 诉讼判决 | 董事会审议 | 合同应收 | 2017年 | 按账龄计提 | 4,065,684.99 | 6,696,643.59 | 7,176,681.20 |
| 浙江全麦网尚电子商务有限公司 | 4,583,400.00 | 11.55% | 4,583,400.00 | 5年以上 | 否 | 诉讼判决 | 董事会审议 | 合同应收 | 2015年 | 按账龄计提 | 4,583,400.00 | 4,583,400.00 | 4,583,400.00 |
| 其余零星合计 | 7,447,890.81 | 18.77% | 7,447,890.81 | 5年以上 | 否 | 破产注销 | 董事会审议 | | | | 7,447,890.81 | 7,447,890.81 | 7,447,890.81 |
| 合计 | 39,689,522.01 | 100.00% | 39,689,522.01 | | | | | | | | | | |

中国中丝集团海南公司，应收账款为 20,481,550 元，2016 年公司已提起诉讼，2019 年法院出具一审判决书，双方均未上诉，

2019年公司向法院申请强制执行，未执行到款项，中国中丝集团海南公司由于资不抵债，后续申请破产清算，2023年1月，海口中院裁定，中国中丝集团海南公司破产。

北京耀辉置业有限公司，应收账款为14,347,263.87元，2021年公司提起诉讼，2022年12月29日法院出具一审判决书，判决耀辉置业支付7,170,582.67元及相应利息，剩余部分未支持，为快速回款，双方均未上诉，北京耀辉置业有限公司已向公司支付7,170,582.67元及相应利息，剩余部分无法回款。

浙江全麦网尚电子商务有限公司，应收账款为4,583,400元，2018年公司提起诉讼，2018年12月法院出具一审判决书，2019年9月出具二审判决书，驳回公司的诉讼请求，该部分无法回款。

其余零星客户，均是历史遗留应收账款，公司安排人员通过电话、实地等多种方式进行催收，由于客户经营状况较差，后续均被注销，未有实际催收效果，考虑到该部分款项历史时间较长，能够追偿的可能性较低，花费的律师费、差旅费、诉讼费等人力物力等成本较高，存在最终无法执行回款的较大风险，公司经过综合考量，对该部分客户应收账款予以核销。

年审会计师意见：

项目组主要履行如下核查程序：

- (1) 了解、评价并测试了管理层对于应收账款日常管理及期末可回收性评估相关的内部控制；
- (2) 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；
- (3) 对于单独计提坏账准备的应收账款选取样本，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出估计的依据及合理性；
- (4) 对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理；

- (5) 实施函证程序，并将结果与管理层记录的金额进行了核对；
- (6) 通过检查销售合同、客户明细账及验收报告等测试应收账款账期划分的准确性；
- (7) 结合期后回款情况检查，评价管理层对坏账准备计提的合理性

经核查，本年应收账款回款与同行业趋势基本一致，坏账准备计提主要根据坏账计提政策具有充分性，年末一年以上账龄应收账款占比较高的原因具有合理性，核销依据合理。

2. 2020年至2022年你公司营业收入分别为97,167.01万元、170,992.12万元、114,296.13万元,2021年、2022年同比变动75.98%、-33.16%。你公司在业绩预告中披露,报告期内公司在西北地区、华东地区多个相关项目执行进度和供货周期大幅延迟从而影响了收入的确认,同时公司资金流动性不足主动放弃部分风险较高的项目并缩减前期投入较多的项目,前述因素导致报告期内收入大幅下滑。年报显示,报告期内西北地区营业收入同比增长101.91%、华东地区收入同比下滑64.62%。请你公司:

(1)说明报告期内西北地区、华东地区在项目执行和供货方面遇到的具体困难,量化分析对收入确认的影响,并说明西北地区收入同比大幅增长、与你公司前期业绩预告披露情况不符的原因。

公司回复:

公司西北地区客户主要集中在新疆,客户所在园区封闭管理,项目所需设备无法运达现场,某些设备无法从厂家直接运输到客户现场,需要转运,导致供货延期并且成本增加。项目执行过程中,需与客户多次召开项目沟通会,相应人员无法及时全部在线沟通,沟通时间延长,实施方案无法及时定稿,实际执行遇到洽商变更时,沟通及签字盖章流程受阻,种种因素导致执行延期。截止2022年12月我司西北地区已签订未确认收入的合同金额约2.7亿,原预计仍有约1亿工程量可完工,2022年西北地区收入同比虽然增长,但相比公司本年原预计的完成工程量差距较大,从而给公司2022年营业收入造成影响。故不存在与前期业绩预告不符的情况。

公司华东地区客户主要集中在上海,主要受影响的为上海嘉定项目,2022年上海嘉定项目在较长时期内处于停滞状态,供货延期,实施人员无法到岗,进度未能按预期计划进行。公司原预计2022年能够全部完工,但截止2022年12月嘉定项目仍有合同金额约1.56亿未达到收入确认条件。从而给公司2022年营业收入造成影响。

(2)说明报告期内公司受流动性影响及主动收缩项目的具体情况,量化分

析对收入确认金额的影响。

公司回复：

本年，由于公司受流动性影响，对于一些客户付款方式较慢，且需要公司前期投入大量工程垫付款项的项目，公司采取主动放弃处理。部分项目举例如下：

| | 项目名称 | 业务类别 | 招标/合同金额（单位：万元） |
|----|--------------------------|----------|----------------|
| 1 | 新校区建设项目弱电智能化工程 | 物联网与智能化 | 8781 |
| 2 | 会议中心音视频系统设备采购与安装 | 音视频与控制 | 6840 |
| 3 | 安全技术防范系统采购 | 音视频与控制 | 4000 |
| 4 | 信息化设备项目采购 | 音视频与控制 | 2187 |
| 5 | 信息服务中心整合建设 | 数据、软件及服务 | 1950 |
| 6 | 电信网络诈骗犯罪精准预警劝阻项目 | 数据、软件及服务 | 1674 |
| 7 | 执法办案场所信息化建设 | 音视频与控制 | 1400 |
| 8 | 融媒体及数据预处理配套组件 | 数据、软件及服务 | 750 |
| 9 | 礼堂声光电系统 | 音视频与控制 | 676 |
| 10 | 融媒体及数据处理等工具软件采购项目-数据分析工具 | 数据、软件及服务 | 390 |
| 11 | 合计 | | 28648 |

对于上述项目，公司考虑到资金流动性压力，主动予以放弃，从而对公司2022年营业收入间接造成影响。

（3）结合前述回复说明你公司在业绩预告中披露的收入下滑原因是否真实、准确、完整。

公司回复：

结合前述回复，公司因经济环境变化及流动性影响，2022年度已签署合同未确认收入金额超过4.26亿元，主动放弃的合同金额约2.86亿元，合计约7.12亿，从而造成2022年度已确认收入为11.43亿，较2021年下降5.67亿。公司

在业绩预告中披露的收入下滑原因真实、准确、完整。

(4) 结合你公司主营业务、主要客户变动情况等说明最近三年各年度营业收入波动较大的原因，是否存在跨期确认收入的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司近三年主营业务变动情况如下：

| 项目 | 2022 年度营业收入 | 2021 年度营业收入 | 2020 年度营业收入 |
|--------------|------------------|------------------|----------------|
| 音视频与控制 | 120,066,452.62 | 157,151,154.42 | 331,243,053.47 |
| 数据、软件及服务 | 264,435,908.64 | 346,468,419.36 | 242,039,016.03 |
| 物联网与智能化 | 677,731,046.63 | 1,074,675,997.61 | 279,670,641.48 |
| 房屋、数据中心租赁及其他 | 80,727,877.96 | 131,625,617.96 | 118,717,355.80 |
| 合计 | 1,142,961,285.85 | 1,709,921,189.35 | 971,670,066.78 |

主营业务收入波动的原因：

音视频与控制业务方面：近三年收入虽然有所下降，但收入稳定在 1.2 亿元以上。公司的音视频与控制业务重点涉及政府机构及大型企业的多媒体会议系统、云视频会议系统、舞台灯光音响系统、可视化展示系统、智慧教室、互动教学系统、视频联网系统等。在音视频与控制业务方面，公司客户以行政单位为主，因财政资金的整体缩减，音视频业务下滑。目前公司在原有人大、政协的基础上，开拓国电投、中信、阳光保险等大型国企，拓宽能源、金融等行业客户群，拓展稳定行业市场，取得初步成效。

数据、软件及服务业务方面：近三年收入稳定在 2.4 亿元以上，2021 年度对比 2020 年度收入上浮 43.15%，2022 年度虽有所下浮，但仍然具备一定的收入规模。该业务以大数据平台构建、数据治理与软件开发服务为业务重点，围绕政企客户，开展数据整合与治理服务、数据运营平台建设及运维、分布式内存数据库、数据共享与数据交换、数据质量管理平台等技术服务业务，深化大数据在能源、金融、政务、农业等领域的应用。数据、软件及服务业务中多数项目垫资少，交付周期短，另外公司加大服务营销团队和运营服务团队的建设，承接大量运营维

保技术服务等业务，2021 年度运营服务合同额增大。受经济环境变化，财政资金缩减影响，部分客户缩减预算，调整付款方式，垫资增多，2022 年度收入未能持续增长，有所下滑。

物联网与智能化业务方面：近三年收入稳定在 2.7 亿以上，2021 年度该业务收入超过 10 亿，对比 2020 年度增长 284.26%。公司基于自主可控的物联网技术与产品，不断创新完善解决方案体系，广泛应用于数据中心建设、轨道交通、城市管理、市政管理、地下空间管理、应急管理、智慧水务、楼宇智能化、智慧园区、智慧校园等领域，实现行业拓展深化。该业务主要增长为公司 IDC 数据中心建设业务的大幅增长，2021 年度公司执行上海嘉定等 IDC 项目，大幅提升公司该部分业务收入，后期虽然继续承接 IDC 项目，但合同金额相比嘉定项目大幅下降，故 2022 年度收入对比 2021 年度下滑。

公司近三年主要客户变动情况如下：

| 2022 年度 | | | 2021 年度 | | | 2020 年度 | | |
|----------------|----------------|--------|----------------|----------------|--------|---------|----------------|--------|
| 单位名称 | 金额 | 占比 | 单位名称 | 金额 | 占比 | 单位名称 | 金额 | 占比 |
| 客户 1 | 97,353,989.75 | 8.52% | 上海中可企业发展有限公司 | 584,452,452.04 | 34.18% | 客户 1 | 68,566,033.90 | 7.06% |
| 智达云创（三河）科技有限公司 | 85,582,254.24 | 7.49% | 智达云创（三河）科技有限公司 | 100,216,152.45 | 5.86% | 客户 2 | 68,238,938.04 | 7.02% |
| 上海中可企业发展有限公司 | 55,398,635.39 | 4.85% | 客户 3 | 52,116,825.96 | 3.05% | 客户 3 | 59,110,230.05 | 6.08% |
| 客户 4 | 31,442,986.60 | 2.75% | 客户 4 | 42,660,718.68 | 2.49% | 客户 4 | 45,515,594.21 | 4.68% |
| 客户 5 | 29,200,945.63 | 2.55% | 客户 5 | 41,689,337.74 | 2.44% | 客户 5 | 39,114,462.35 | 4.03% |
| 合计 | 298,978,811.61 | 26.16% | | 821,135,486.87 | 48.02% | | 280,545,258.55 | 28.87% |

公司主要专注于数字城市建设领域，作为“新型数字城市解决方案提供商”，进一步深化新型数字城市建设，以技术创新与建设模式创新力争成为行业领先者。

公司以服务于全国人大政协的音视频业务为基底，以科技创新为理念，以技术研发为动力，按技术门类和特征进行整合，形成了音视频与控制、数据软件与服务、物联网与智能化三大核心业务板块。公司前五大客户均属于重大工程施工项目，单笔合同金额较大，且均属于根据客户要求的定制化工程。基于公司所处的行业特点，客户验收完成后通常会长期使用，后续通常仅发生日常运营维护支出。对此，大部分客户通常不存在持续采购交易情形，所以不同报告期主要客户变化较大，符合行业特点。公司 2022 年与 2021 年相比存在重叠的主要客户为上海中可企业发展有限公司、智达云创（三河）科技有限公司两家，上述两家客户主要是公司为其提供数据中心工程建设项目，由于该项目涉及金额较高，且建设周期较长，根据其业务模式分析符合按照时段法确认收入的条件。报告期公司主要是根据工程进度确认收入，故不存在跨期情形，符合企业会计准则规定。

关于（4）年审会计师意见：

项目组主要履行如下核查程序：

（1）了解、评价并测试了管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）选取样本检查销售合同，并取得公司证明客户取得相关商品控制权时点的确认资料，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）选取样本，对本期重要客户，查询客户工商资料，检查客户与公司、股东、董监高是否存在关联关系；

（4）结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析性测试程序，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；

（5）对本年记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、结算单、签收单、验收报告以及相关回款情况，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策，并对重要客户进行函证；

（6）就资产负债表日前后记录的交易，选取样本，核对出库单、结算单、签收单，验收报告，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

经核查，报告期收入确认具有合理性，收入确认时点符合会计准则要求。公司收入波动主要与业务结构相关，无异常跨期收入。

3. 2020 年至 2022 年你公司扣除非经常性损益后净利润为-132,593.41 万元、-27,687.63 万元、-46,881.89 万元，你公司已经连续三年亏损。请说明最近三年连续亏损的原因，结合行业情况、公司主营业务发展、主要产品或服务的核心竞争力、毛利率变化、公司流动性情况、拟改善业绩措施有效性等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，是否触及本所《创业板股票上市规则（2023 年修订）》规定的其他风险警示情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

最近三年连续亏损的原因：

经济环境变化，对企业正常生产经营产生很大影响，公司在各地的多个相关项目执行进度和供货周期大幅延迟，从而影响了收入的确认，增加了成本。财政资金紧张，公司催收应收账款并未取得显著效果，应收款项账龄增长，综合导致公司近三年信用减值及资产减值有所增加。银行贷款担保措施受到制约，多重因素导致公司资金流动性不足，公司执行稳健发展的策略，主动放弃部分风险较高的项目，缩减了前期投入较多的项目，综合导致公司营业收入下滑。人工成本增加，原材料价格上涨，施工进度延期，导致成本增加，毛利率下滑。多种因素叠加影响，导致三年连续亏损。

1、公司所处的行业情况

步入“十四五”时期，我国“十四五”规划明确提出，加快数字化发展，建设数字中国。以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》明确指出，建设数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎，是构筑国家竞争新优势的有力支撑。2022 年，受复杂严峻的国际环境影响，我国数字城市建设效率未完全恢复。国家统计局发布《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》数据显示，2022 年我国信息传输、软件和信息技术服务业增加值 47934 亿元，增长 9.1%。

2023 年在数字经济大发展的环境下，数字城市建设陆续被纳入国家层面战

略，各地政府部门对城市运行各领域信息化建设的意识不断提升，国家发展改革委相继出台《关于促进智慧城市健康发展的指导意见》、《关于推进数字城市向智慧城市转型升级有关工作的通知》、《新一代人工智能发展规划》等智慧城市相关政策，积极引导国家数字化转型，不断推进城市建设。在投资规模不断扩大的同时，试点数量快速增加，数字城市建设方兴未艾，未来数字城市相关业务市场空间巨大，数字城市相关业务保持快速增长势头，为数字城市建设提供了有利的宏观环境。2023 年，具备自主创新能力及全产业链优势的数字城市建设领域相关企业，将进一步提高迎来良好发展机遇期。

公司长期专注于数字城市建设领域，通过多年软、硬件开发领域的技术积累，在音视频、大数据、物联网、地理信息、元宇宙等前沿技术领域沉淀出丰富的自有核心技术及系列自主产品，助力公司在新型数字城市、新基建工程、数字经济、教育信息化、物联网智能化等领域践行国家发展战略。目前公司已在多个行业领域取得重要突破。

2、公司主营业务发展及核心竞争力

公司 2022 年整体收入对比 2021 年度下滑 33.16%，2021 年度对比 2020 年收入上浮 75.98%，近三年整体收入规模稳定在 9.7 亿以上。公司作为“新型数字城市解决方案提供商”，进一步深化新型数字城市建设，以技术创新与建设模式创新力争成为行业领先者。公司以服务于全国人大政协的音视频业务为基底，以科技创新为理念，以技术研发为动力，按技术门类和特征进行整合，形成了音视频与控制、数据软件与服务、物联网与智能化三大核心业务板块，坚定践行成为具有行业领先水平的“新型数字城市解决方案提供商”的发展战略。

音视频与控制业务方面：近三年收入虽然有所下降，但收入稳定在 1.2 亿以上。公司依托自研的 PRSM-Bus 实时流媒体总线技术、多媒体信息发布、LED 可视化、音视频交互等核心技术，实现音视频通讯和可视化技术的自主可控，为客户提供智能会议、视频交互云平台、音视频管理平台、自主可控大屏等自有产品，为“城市可视化”构建提供基础技术支撑。该业务的主要客户为人

大、政协等国家机关，由于财政资金紧张，政府单位缩减开支，影响公司音视频业务。为了降低财政资金减少对音视频业务的影响，公司在原有人大、政协的基础上，开拓国电投、中信、阳光保险等大型国企，拓宽能源、金融等行业客户群，拓展稳定行业市场，取得了实际成效。在音视频方面，公司同时具备软件、硬件研发能力，在湖北成立了工厂生产公司自有产品，同时为提升工厂的研发能力，承接外部客户订单。

数据、软件及服务业务方面：近三年收入稳定在 2.4 亿以上，2021 年度对比 2020 年度收入上浮 43.15%，2022 年度虽有所下浮，但仍然具备一定的收入规模。该业务以大数据平台构建、数据治理与软件开发服务为业务重点，围绕政企客户，开展数据整合与治理服务、数据运营平台建设及运维、分布式内存数据库、数据共享与数据交换、数据质量管理平台等技术服务业务，深化大数据在能源、金融、政务、农业等领域的应用，实现在国家金林工程林草生物多样性保护及遥感技术等领域的重大突破，不断拓宽数据软件及服务的各类应用场景，针对数据资产管理、地理信息、遥感影像处理、元宇宙算力数据中心、网络安全、电力大数据、农业大数据、林业大数据等行业领域，公司为客户提供多样化、全方位、量身定制的综合解决方案。基于公司专业定制化的解决方案，增强了客户粘性，灵活满足国内外不同运营商和企业网客户的差异化或定制化需求，提高拿单的能力。

物联网与智能化业务方面：近三年收入稳定在 2.7 亿以上，2021 年度该业务收入超过 10 亿，对比 2020 年度上浮 284.26%。该业务主要增长为公司 IDC 数据中心建设业务的大幅增长，为了提升公司业务的多样性，自 2014 年以来，公司布局数据中心业务，自建丽水数据中心及新疆电信 IDC 项目积累了大量经验，后续公司积极开拓数据中心业务的客户群体，签署嘉定等项目，提升公司该部分业务收入，后续公司继续在数据中心业务领域进行突破。子公司天云动力有着政府、金融、保险、农业、教育、企事业单位、民营数据中心等众多的客户资源，比如光环新网、鹏博士、万国数据、腾龙数据、KDDI 等均是常年合作单位，以上市场资源支撑了 IDC 业务的连续增长。天云科技起家于机房运维服务业务，立足于建筑工程行业，深耕于建筑机电安装工程专业，为金融、通信、互联网等成熟行业提供机房维修、维护、节能改造服务，为数据中心、云计算、大数据、人工

智能等新兴行业提供数据中心方案设计、建筑工程、综合运维服务，为政府单位、企业客户等提供动力环境集成解决方案。天云动力注重 IDC 运营及运维业务的提升，近三年服务类产值逐年提升，2022 年已突破 1 亿，运维服务业务的稳定增长印证了天云长期以来战略方向的正确性，从 2020 年开始天云动力开始运维数字化转型，并取得了一定的成效，2023 年将更进一步的拓展此业务模块。由于天云动力提供运营服务的专业性，增加了客户粘性，在此基础上，公司结合大数据、物联网等方面的技术，给天云动力 IDC 业务赋能，进一步提升天云动力在 IDC 业务方面的核心竞争力。

其余核心竞争力详见 2022 年年度报告正文第三节“报告期内公司从事的主要业务”中“业绩驱动因素”的“内部影响因素分析”。

3、毛利率变化

| 项目 | 营业收入 | 营业成本 | 2022 年毛利率 | 2022 毛利率比上年同期增减 | 2021 毛利率 | 2021 毛利率比上年同期增减 | 2020 年毛利率 |
|--------------|------------------|----------------|-----------|-----------------|----------|-----------------|-----------|
| 音视频与控制 | 120,066,452.62 | 97,052,134.19 | 19.17% | 8.69% | 10.48% | 5.70% | 4.78% |
| 数据、软件及服务 | 264,435,908.64 | 205,233,567.43 | 22.39% | 1.57% | 20.82% | 3.10% | 17.72% |
| 物联网与智能化 | 677,731,046.63 | 597,224,596.03 | 11.88% | 2.70% | 9.18% | -3.46% | 12.64% |
| 房屋、数据中心租赁及其他 | 80,727,877.96 | 68,135,230.68 | 15.60% | -2.40% | 18.00% | 0.71% | 17.29% |
| 合计 | 1,142,961,285.85 | 967,645,528.33 | 15.34% | 3.00% | 12.34% | 0.54% | 11.79% |

在音视频与控制业务、数据软件及服务、物联网与智能化业务方面，2022 年度对比 2021 年毛利率均呈上升趋势，2021 年度对比 2020 年度除物联网与智能化外均呈上升趋势，2020-2022 年整体毛利率呈上升趋势。

4、公司流动性情况

近三年公司整体流动性未能较大改善，贷款担保措施受到制约，未能有大额银行贷款，公司通过加大应收账款催收力度，补充公司现金流，改善流动性，后续继续组建应收账款催收团队，加大力度，提升回款。

5、拟改善业绩措施有效性

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》第五条规定，在编制财务报表的过程中，企业管理层应当利用所有可获得信息来评价企业自报告期末起至少 12 个月的持续经营能力。根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》第十五条规定，公司应评价自报告期末起至少 12 个月的持续经营能力。

公司为适应经济环境的变化，已积极调整发展战略，聚焦优势主业，缩减垫资项目，稳步发展，在某些业务方向已取得初步成效。音视频业务方面，公司在原有人大、政协的基础上，开拓国电投、中信、阳光保险等大型国企，拓宽能源、金融等行业客户群，拓展稳定行业市场，取得了实际成效。数据、软件及服务业务方面，深化大数据在能源、金融、政务、农业等领域的应用，已开拓国网电力、广发证券等优质客户。物联网与智能化业务方面，IDC 数据中心建设业务的大幅增长，IDC 运营及运维服务稳步增长，已取得实际效果。

截至 2022 年末公司整体资产负债率 45.83%，2021 年经营活动产生的现金流量净额-3,285.64 万元，2022 年经营活动产生的现金流量净额-1,737.35 万元，每年经营活动产生的现金流量净额有所改善，截至 2022 年末公司现金及现金等价物余额 8,794.42 万元。公司已计划 2023 年通过节流，调整薪酬，对人员进行优化调配，继续按项目控制预算，控制管理费用，适当情况下放缓在建工程建设节奏，从而缩减开支及费用。与此同时，公司仍会继续加大催收力度，通过司法程序催收款项。根据目前现在司法判决及催收效果来看，公司预计 2023 年历史应收账款将进一步收回，预计不低于 1 亿元。

综上所述，公司持续经营能力不存在重大不确定性，不触及《创业板股票上市规则（2023 年修订）》规定的其他风险警示情形。

年审会计师意见：

项目组主要履行如下核查程序：

- 1、了解公司业务经营所处的市场环境，分析公司盈利状况不佳的原因；
- 2、实施风险评估程序，对可能导致可持续经营风险的因素进行风险评估；
- 3、查询对比同行业公司收入波动、盈亏变化等情况；

4、评价管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，这些计划的结果是否可能改善公司目前的状况，以及管理层的计划是否可行。

（二）核查结论

基于已执行的审计程序，我们认为目前公司主营业务正常运营，未发现持续经营能力存在重大不确定性；未发现触及《创业板股票上市规则（2023年修订）》规定的其他风险警示情形。

4. 年报显示，你公司董事长、总经理杨振华因个人原因配合相关部门调查，无法正常履行职责，公司未取得杨振华保证2022年年度报告真实、准确、完整的书面意见。你公司控股股东为杨振华、曹忻军、陈洪顺、王守言，合计持股比例为12.14%，其中杨振华持股比例为6.05%。请你公司：

（1）补充披露截至目前杨振华配合调查事项进展情况，配合调查相关事项是否与上市公司相关。

公司回复：

截至目前，经多方咨询，公司尚未知悉杨振华先生配合调查事项的进展情况，配合调查相关事项与上市公司经营业务无关。公司将持续关注上述事项的后续情况，并严格按照有关法律、法规的规定和要求，及时履行信息披露义务并提示相关风险。

（2）充分评估前述事项对公司日常生产经营、公司治理、投融资、债务偿还、控制权稳定性等方面可能产生的影响，以及公司已采取和拟采取的应对措施，并充分提示相关风险。

公司回复：

公司获悉上述事项后，于2023年4月7日立即召开了第五届董事会第十五次会议，审议并通过了《关于推举并授权曹忻军先生暂代任董事长、总经理、法定代表人职责的议案》，董事会同意在杨振华先生无法履职期间，由曹忻军先生暂时代行公司董事长、总经理及法定代表人职责，保障公司各类流程正常运行，

并已将此事项于巨潮资讯网进行披露。

曹忻军先生是公司控股股东之一，是公司创始人之一，2008年至2014年8月担任公司董事长、法定代表人，2014年9月至今担任公司董事、副总经理，2021年7月至今兼任公司财务总监，有丰富的经验及能力代为履行公司董事长、总经理、法定代表人职责。目前公司经营管理由曹忻军统筹规划，具体工作由现任高管具体分管，目前公司经营正常。

公司治理及日常生产经营方面，杨振华先生为上市公司董事长及总经理，公司董事会成员仍有8名董事正常履职，监事会成员全部正常履职，公司拥有完善的治理结构及业务流程，根据飞利信集团的业务规划，上市公司主体公司不承接具体项目，仅出售智能会议相关产品，并且有专业的销售人员负责销售。飞利信集团主要开展大型项目及承接业务的公司为北京飞利信电子技术有限公司、北京天云动力科技有限公司、上海杰东系统工程控制有限公司、厦门精图信息技术有限公司等子公司。公司业务拓展主要采取公司总经理统筹，各板块领导分管负责制。各板块领导具体负责业务模块的销售、研发、技术等。公司高管团队已针对日常经营管理相关事项做了妥善安排。

投融资及债务偿还方面，根据近几年的经营情况，公司目前执行收缩发展战略，谨慎投资，优化公司结构，暂无较大的投资计划。且公司尝试与多家银行沟通融资情况，目前暂未取得良好效果，近年来投融资方面并未有较大变化。因担保措施受限，公司并未有较大债务，对债务偿还未产生重大影响。

控制权稳定性方面，经查询杨振华先生的股票情况，除已披露的冻结情况外，目前未有其他冻结，杨振华先生仍持有公司86,851,209股股票，占公司总股本的6.05%，为公司第一大股东，与曹忻军先生、陈洪顺先生、王守言先生合计持有公司股份157,537,048股，占公司总股本的10.98%，并未对控制权稳定造成重大影响，公司控制权依然稳定。

(3) 结合目前控股股东所持股份受限的具体情况（包括但不限于质押、冻结、融资融券业务到期情况等）及未来减持计划，说明你公司是否存在控制权变

化风险，如是，请充分提示风险并说明你公司及股东拟采取何种措施维持控制权稳定性。

公司回复：

截至目前，控股股东所持股份及受限情况详见下表：

| 股东 | 持股数量 (股) | 持股比 例 | 质押 数量 (股) | 冻结数量 (股) | 减持计划 | 披露日期 |
|-----|-------------|----------|-----------------|-------------|---|-----------|
| 杨振华 | 86,851,209 | 6.05% | 0 | 11,709,165 | 不超过 14,352,738 股 | 2023.2.14 |
| 曹忻军 | 31,617,010 | 2.20% | 0 | 31,381,910 | 不超过 205,578 股（披露减持不超过 10,470,478 股，已减持 10,264,900 股）， | 2023.4.14 |
| 陈洪顺 | 31,466,885 | 2.19% | 0 | 29,656,885 | —— | —— |
| 王守言 | 7,601,944 | 0.53% | 0 | 7,600,930 | —— | —— |
| 合计 | 157,537,048 | 10.98% | 0 | 80,348,890 | —— | —— |

控股股东及实际控制人杨振华先生、曹忻军先生、陈洪顺先生、王守言先生合计持股 157,537,048 股，占比 10.98%。除控股股东之外，持股比例最高为赵经纬，持股 29,050,000，占比 2.02%，其原为公司创始人，担任过公司重要岗位。其余股东持股比例均不足 1%。控股股东及实际控制人杨振华先生、曹忻军先生、陈洪顺先生、王守言先生为公司成立之初的原始团队成员，在董事会 9 名成员中占据 3 名，其余非独立董事均是控股股东推荐。曹忻军先生为公司董事、副总经理兼财务总监，代行董事长、总经理、法定代表人职责，对公司的经营及财务决策起决定性作用，公司目前不存在实际控制人变更风险，实际控制人保持稳定状态。

5. 年报显示，你公司其他权益工具投资期末余额为 2.08 亿元，报告期内未发生公允价值变动。你公司在 2018 年年报问询函回复中称该债权为北京飞利信泽渊基金管理中心（有限合伙）（以下简称“泽渊基金”）收购中国华融资产管理股份有限公司相关金融不良债权，该债权已经设定抵押，抵押物为位于北京市海淀区蓝靛厂南路的一处办公房产。北京飞利信泽渊基金管理中心能够取得

该抵押物的产权，该抵押物将用于出租，公司取得出租收益，如不能取得该抵押物的产权，公司将出售相关金融不良债权，出售相关金融不良债权能为公司带来一定的收益。

请你公司核实并说明截至报告期末该项金融不良债权的处置进展，仍未能取得变现或其他收益的原因，对该债权公允价值的判断依据，并结合其长期未能变现的情况说明判断该项其他权益工具投资的公允价值未下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

2018年3月8日，公司作为有限合伙人、北京诺壹资产管理有限公司（以下简称“诺壹”）作为普通合伙人共同设立了北京飞利信泽渊基金管理中心（有限合伙）（以下简称“泽渊基金”）。2018年泽渊基金收购中国华融资产管理股份有限公司相关金融不良债权，该债权已经设定抵押，抵押物为位于北京市海淀区蓝靛厂南路的一处办公房产，抵押物归属于北京嘉友房地产开发集团有限公司。截至报告期末该项金融不良债权的处置并未取得实质性进展，仍未能取得变现或其他收益。主要原因为泽渊基金在申请强制执行过程中的相应流程缓慢，根据了解情况最新进展如下：

2020年4月16日北京市第四中级人民法院确定北京宝孚房地产评估事务所有限公司（以下简称“宝孚评估公司”）为抵押房产的评估机构，2020年9月3日委托宝孚评估公司进行评估，根据2021年4月22日宝孚评估公司出具的评估报告，2021年6月22日北京市第四中级人民法院挂拍该房产，后由于案外人异议，该拍卖已中止。2022年9月28日北京四中院重新委托评估机构再次对该房产评估，根据2022年11月17日北京宝孚房地产评估事务所有限公司出具的评估报告，截至于价值时点2022年10月25日，在评估报告价值类型条件下的市场价值为：估价对象房地产总价40243.62万元，目前法院尚未挂拍该房产。由于泽渊基金于2018年取得该金融不良债权后，迟迟未取得实质性进展，公司与泽渊基金执行事务合伙人诺壹基金进行沟通，诺壹基金不能积极配合，相应决策无法有效推动，且存在不当行为。对此，公司于2020年12月向诺壹基金送达除名决定书，除名诺壹基金，由此发生争议诉讼，目前该诉讼仍在一审中。

公司未来将结合抵押物的评估价值、拍卖价格等情况综合确定是否参与拍卖，下一步可以通过参与拍卖取得抵押物产权，或者在抵押物拍卖后优先获得债权偿付。

根据 2022 年 11 月 17 日北京宝孚房地产评估事务所有限公司出具的评估报告，截至于价值时点 2022 年 10 月 25 日该房产评估值 40243.62 万元，已远超出该不良债权的账面价值，因此不存在减值风险。

年审会计师意见：

项目组主要履行如下核查程序：

1、了解该金融不良债权的取得具体原因，查阅公司取得该不良债权的转让协议。

2、了解该金融不良债权司法处置进展情况，尚未取得实质性进展的原因，并查阅相关司法文件。

3、了解抵押物基本信息，并查阅抵押物对应的房地产评估报告；

4、向公司聘请的律师了解上述事项司法进展情况。

经核查，结合相关依据判断该金融不良债权报告期末计提减值依据具有合理性经核查，结合相关依据判断上述债权投资在整个存续期未发生信用减值损失，不需要计提资产减值准备。

6. 2020 年至 2022 年你公司预付款项余额分别为 6,641.62 万元、8,973.27 万元、10,486.11 万元，2021 年、2022 年同比增长 35.11%、16.86%。请你公司说明最近三年预付款项余额持续增长的原因，与业务规模及应收规模是否匹配，并向我部报备按预付对象归集的期末余额前五名的预付款对象名称、预付采购内容、用途及预计转入成本时点。

公司回复：

公司的主要业务模式是向客户提供完整的解决方案，提供定制化的服务，承接项目，具体履行合同是先由公司采购各种设备，经过公司的加工、安装、调试

等服务之后，再行向客户整体交付，近三年由于经济环境的变化，供应商普遍对预付款进行关注，逐步加大预付款比例。

公司 2021 年预付款项同比 2020 年增长 35.11%，主要原因为公司 2021 年营业收入同比 2020 年增长 75.98%。与此同时，公司 2021 年承接了数据中心建设工程项目，涉及合同金额共计 7.96 亿元，从而造成预付款项同比略有增长。

| 2022 年度 | | 采购内容 | 用途 | 预计转入成本时点 |
|---------|---------------|----------------------------------|---------|-------------|
| 单位名称 | 金额 | | | |
| 供应商一 | 21,485,168.25 | 柴油发电机 | 项目备用发电 | 预计 2023 年到货 |
| 供应商二 | 9,637,602.57 | 空调机 | 调节机房温度 | 预计 2023 年到货 |
| 供应商三 | 6,334,215.00 | 融媒体核心主机及辅件 | 对外销售标的物 | 2023 年已到货 |
| 供应商四 | 3,658,000.00 | 投影仪 | 对外销售标的物 | 2023 年已到货 |
| 供应商五 | 3,482,453.40 | 光纤扩展卡机箱、触摸屏、网络解码器、音视频信号转换器等音视频设备 | 项目设备采购 | 2023 年已到货 |
| 合计 | 44,597,439.22 | | | |

公司 2022 年预付款项第一名为供应商一，是公司嘉定项目定制化采购的柴油发电机，预付的采购款，根据现场施工节奏安排，对方尚未发货，从而形成预付。剔除该款项之外，2022 年预付款项同比 2021 年基本持平。

7. 报告期末你公司存货余额分别为 34,603.95 万元，同比下滑 25.97%，报告期内计提存货跌价损失 3,162.64 万元。请你公司说明存货资产减值迹象发生的时间、减值计提的依据、计算过程及合理性，相关资产减值计提是否审慎、合理，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

公司回复：

2022 年，公司计提存货跌价准备的具体情况如下：

| 项目 | 期初余额 | 本期增加金额 | | 本期减少金额 | | | 期末余额 |
|------|---------------|---------------|----|--------|------------|----|----------------|
| | | 计提 | 其他 | 转回 | 转销 | 其他 | |
| 原材料 | 14,445,453.00 | 11,614,990.28 | | | | | 26,060,443.28 |
| 库存商品 | 74,508,015.09 | 20,011,439.60 | | | 433,211.12 | | 94,086,243.57 |
| 合计 | 88,953,468.09 | 31,626,429.88 | | | 433,211.12 | | 120,146,686.85 |

主要产品如下：

| 项目 | 2022 年末余额 | 可变现净值 | 计提跌价准备金额 | 减值原因 |
|--------|---------------|-------|---------------|----------------|
| 空调相关产品 | 5,488,170.52 | 0.00 | 5,488,170.52 | 产品更新迭代预计可使用价值低 |
| 会议相关产品 | 26,138,259.36 | 0.00 | 26,138,259.36 | 产品更新迭代预计可使用价值低 |
| 合计 | 31,626,429.88 | 0.00 | 31,626,429.88 | |

公司对于存货减值测试的方法，主要采用存货的可变现净值与成本进行比较确定。库存商品的可变现净值，对于有销售订单对应的库存商品主要根据销售订单的价格减销售费用及相关税费后确定；对于没有销售订单对应的库存商品，主要根据其的市场价格减去估计销售费用及相关税费后确定。如预期存货的成本高于可变现净值的差额，公司相应计提存货跌价准备。公司于 2022 年末对存货余额情况进行全面清查，发现部分以前年度采购的音响、发言机等会议产品及空调相关产品，存在陈旧过时，公司预计未来无法满足后期新增工程项目性能需求。对此，公司结合上述存货未来市场需求情况，预计其可变现净值。将目前存货账面成本与预计的可变现净值差额计提存货跌价损失处理。相关资产减值计提审慎、合理，符合《企业会计准则》的有关规定。针对公司历史留存下来陈旧过时的存货，公司计划在 2023 年通过市场陆续销售处理。

综上所述，公司 2022 年末相关资产减值计提具有审慎性、合理性，符合《企业会计准则》的有关规定。

特此公告。

北京飞利信科技股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 12 日

