

## 北京左江科技股份有限公司 关于对 2022 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京左江科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 15 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对北京左江科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 154 号）（以下简称“《问询函》”）。公司董事会高度重视，对问询函相关问题涉及事项进行了认真的核实，现将问询函所涉及的问题回复如下：

问题 1. 你公司 2022 年财务报告审计意见类型为保留意见，形成保留意见的基础为年审会计师对部分应收账款未能实施现场访谈，亦未能取得函证回函，涉及应收账款账面余额为 20,124.75 万元，占应收账款期末余额的 71.08%。因受限访谈、函证等重要审计程序未得到有效执行，年审会计师未能获取充分、适当的审计证据，无法判断上述应收款项账面价值的可回收性。请年审会计师：

（1）说明对应收账款的核查情况，包括审计工作进展、时间安排和取得的审计证据等材料，无法实施其他替代程序的原因，说明未能实施现场访谈、未能获取函证回函的具体原因和实际困难。

（2）说明截至目前相关函证回复进展，还需获得哪些具体审计证据，履行哪些具体审计程序方可判断上述应收款项账面价值的可回收性。

（3）结合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》要求及保留意见涉及事项金额对财务报表整体重要性水平，说明相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性。

### 【回复】

(一) 说明对应收账款的核查情况，包括审计工作进展、时间安排和取得的审计证据等材料，无法实施其他替代程序的原因，说明未能实施现场访谈、未能获取函证回函的具体原因和实际困难。

1、应收账款核查情况

(1) 审计工作时间安排及进展

本所于2023年1月31日完成项目承接，并与公司签订业务约定书；审计项目组于2023年2月初开始外勤工作，2023年4月27日出具审计报告。审计项目组进驻现场后，与公司管理层沟通应收账款函证、走访计划，包括函证范围、比例及时间安排。由于首次接受客户委托，本次函证期间为2020年度、2021年度及2022年度；函证内容包括各期应收账款期末余额、交易发生额；函证方式为亲函，由公司业务人员陪同审计项目组人员前往被函证单位办公/经营地，将询证函交予被函证单位业务对接人员；函证比例为99%。截至出具审计报告日止，除部分客户未能予以回函外，其余客户均已经回函，回函金额占应收账款期末比例为27.42%。

(2) 实施的审计程序，取得审计证据情况

1) 向公司管理层了解应收账款未及时结算的原因，结合客户合同约定、历史结算情况，分析尚未结算原因的合理性。

根据公司反馈，客户款项未结算的主要原因系公司客户主要为国家单位，财政付款采用“逐级结算”模式，公司客户制度严谨，付款手续相对复杂，应收账款回收周期长，导致应收账款金额处于较高水平。针对该情况，我们对比同行业可比公司应收账款期末余额、营业收入等指标，该原因符合行业实际情况；核查客户合同中的结算条款，客户合同中约定“上级单位支付/验收”后支付尾款，导致公司应收账款账龄较长。

此外，我们向主要客户访谈，了解截至2022年末未结算原因及后期结算计划。经过核查，我们认为截至2022年末，客户未结算款项的原因具有合理性。

2) 我们向主要客户进行函证程序【函证比例达99%】，函证2020年度、2021年度及2022年度应收账款余额及当期交易发生额明细，确认应收账款的真实性、准确性。

左江科技应收账款规模较大，主要由2020年度、2021年度确认收入项目构

成，故我们追溯函证至2020年度及2021年度。经客户回函确认，左江科技应收账款余额具有真实性。

3) 获取所有客户合同，关注客户合同的主要结算条款和结算条件，并根据账面收入确认情况、收款情况，测算应收账款余额的准确性。

4) 对前五大客户应收账款余额执行细节测试【核查比例达90%】。对于每笔应收账款，追查至交易发生当年的客户订单（合同）、发货记录、验收记录、开票记录、收款流水，以核实应收账款的真实性和合理性。经核查，我们认为应收账款余额真实、准确。

5) 获取左江科技的账龄分析表，复核账龄划分的准确性和合理性，根据左江科技坏账政策，重新计算应收账款坏账准备，判断左江科技坏账准备计提的准确性。

左江科技客户均为国家单位，客户信誉较好，不存在实质性的坏账风险，故左江科技按照账龄组合计提坏账损失；我们对比同行业公司的坏账计提政策，我们认为左江科技坏账计提政策、方法合理，计提金额准确。

6) 由于部分客户无法回函，我们查阅前期会计师的工作底稿，并于前任会计师进行访谈，了解前期函证过程控制，确保函证结果的真实性。经查阅前任会计师底稿及访谈，我们认为应收账款期初余额可以确认。

## 2、无法实施替代程序的原因

截至2022年末，未回函客户应收账款余额为20,124.75万元，其中账龄在1年以内的占比10.45%、账龄为1-2的占比35.48%、账龄超过2年的占比54.08%。2020年至2022年，公司与未回函客户的交易及回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
期初余额	18,021.95	23,760.68	27,294.98
交易发生额（含税）	2,107.89	9,607.89	19,813.27
回款金额		13,245.99	22,649.62
回款金额/交易发生	0.00%	137.87%	114.32%

注：由于预收款项的影响，导致上表各年“期初余额+本期交易发生额（含税）-本期回款金额”与下年“期初余额”不相等。

与该部分客户相关的应收账款账龄较长，账龄2年以上的占比达54.08%，

2022年度该部分客户回款金额为0元。客户不接受我们函证、访谈，我们无法取得与应收账款可回收性相关的直接证据；由于客户为国家单位，我们也无法通过公开信息取得客户的经营情况信息作为佐证，判断是否存在重大信用风险。

此外，我们计划通过期后回款测试，以验证应收账款的可收回性，截至审计报告出具日，客户未回款。

### 3、未能实施现场访谈、未能获取函证回函的具体原因和实际困难

项目组人员于2023年3月15日在公司业务人员陪同下，前往部分客户的办公地址提交询证函，被函证单位人员接收函证。对方核对数据及盖章流程一般需要15-30天左右，项目组计划在取回函证的同时，向对方单位人员进行访谈。

据了解，由于客户特殊事项，故未能对公司的本次询证函信息回函确认。

**（二）说明截至目前相关函证回复进展，还需获得哪些具体审计证据，履行哪些具体审计程序方可判断上述应收款项账面价值的可回收性。**

截至目前，相关客户仍未回复询证函，也未向公司支付货款。判断该应收款项的可收回性，需要实施的审计程序：

#### 1、客户予以回函、访谈

函证是应收账款审计的必要程序，也是注册会计师可从外部获取的、效力最高的审计证据；客户对应收账款的余额予以确认，一方面确认应收账款余额的真实性、准确性；另一方面也体现双方正常的业务关系，也为我们判断应收账款的可收回性提供间接佐证。此外，对方接受我们访谈，了解其还款计划安排，可直接取得应收账款的可收回性外部证据。

#### 2、期后回函检查

客户期后回款是应收账款可收回性判断的直接证据。公司收到客户货款后，我们核对银行流水、双方结算单据，确认支付的真实性，据此判断应收账款的可回收性。

**（三）结合《监管规则适用指引——审计类第1号》要求及保留意见涉及事项金额对财务报表整体重要性水平，说明相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性。**

#### 1、保留意见涉及事项影响金额超过财务报表整体的重要性水平

未回函客户涉及应收账款账面余额为20,124.75万元，坏账准备余额为

3,714.60万元，无法确认可收回性的应收账款账面价值为16,410.15万元。在执行左江科技2022年度财务报表审计工作时，我们确定的合并财务报表整体的重要性水平为514.50万元。无法确认可收回性的应收账款账面价值超过财务报表整体的重要性水平。

## 2、保留意见涉及事项不具有广泛性

根据《中国注册会计师审计准则第1502号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：

(1) 在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；(2) 注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

由于客户未回函，导致审计范围受限，且影响金额超过财务报表重要性水平，我们对左江科技2022年应收账款的可收回性出具保留意见。根据《监管规则适用指引——审计类第1号》规定，对保留意见涉及事项我们认为不具有广泛性：

(1) 保留意见涉及事项不属于“多个无法获取充分、适当审计证据的重大事项”

因客户未回函，审计范围受限，导致我们对应收账款的可收回性发表保留意见，保留意见涉及事项仅涵盖应收账款和信用减值损失，不属于《监管规则适用指引——审计类第1号》规定的“多个无法获取充分、适当审计证据的重大事项”情形。

(2) 部分客户应收账款的可回收性不会对财务报表形成较大影响

无法确认可收回性的应收账款账面价值为16,410.15万元，超过审计的重要性水平，但不会对财务报表形成较大影响：

1) 未回函客户为国家单位，诚信度高、信誉好，不会发生实质性坏账风险；

2) 截至2022年末，未回函客户应收账款账面余额为20,124.75万元，期初余额为18,021.95万元，2022年度新增2,102.80万元。针对期初余额，我们复核了前任会计师的工作底稿；针对本期新增金额，我们查阅了交易合同、客户验收记录，核实应收账款余额的真实性、准确性；并且根据公司的信用政

策，复核坏账计提的准确性。

(3) 该事项不会影响左江科技退市指标、风险警示指标、盈亏性质变化、持续经营等

左江科技2022年度营业收入低于1亿元，公司已经根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》第10.3.1条第一款第一项的规定，对公司股票交易实施退市风险警示。2022年度公司出现较大幅度亏损，在审计报告中我们已经对公司持续经营能力产生的疑虑进行强调。

综上所述，我们认为保留意见涉及事项不具有广泛性。

问题 2. 2020 年至 2022 年公司营业收入分别为 20,072.2 万元、11,834.89 万元、5,896.12 万元，主营业务毛利率分别为 78.16%、75.59%、34.49%，扣非后净利润分别为 8,715.8 万元、243.69 万元、-14,711.01 万元。2021 年、2022 年前五大客户收入占比分别为 98.82%、89.59%。你公司 2022 年财务报告审计意见中包含与持续经营相关的重大不确定性段落。2023 年第一季度报告显示，你公司营业收入、扣非后净利润分别为 1,443.09 万元、-3,021.80 万元，分别同比变动 92.53%、-15.66%。请你公司：

(1) 结合网络安全行业趋势、公司主要客户类型、采购周期性特征、需求变化、客户集中度较高等情况，说明最近三年营业收入持续大幅下滑的原因，你公司是否存在过度依赖个别客户的情形，拟采取的改善收入下滑的相关措施，并结合 2023 年一季度业务开展情况说明相关措施的实施情况。

(2) 结合营业成本中物料消耗、职工薪酬、其他费用变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因，说明 2022 年主营业务毛利率同比大幅下滑的原因及合理性。

(3) 结合最近两年营业收入持续下滑、最近两年及一期扣非净利润持续下滑的情况，说明你公司持续经营能力的重大不确定性是否影响会计报表编制的持续经营基础，以及你公司为改善持续经营能力拟采取或已采取的措施及效果。请年审会计师对 (3) 核查并发表明确意见。

#### 【回复】

(一) 结合网络安全行业趋势、公司主要客户类型、采购周期性特征、需

求变化、客户集中度较高等情况，说明最近三年营业收入持续大幅下滑的原因，你公司是否存在过度依赖个别客户的情形，拟采取的改善收入下滑的相关措施，并结合2023年一季度业务开展情况说明相关措施的实施情况。

公司的客户为国家单位客户，公司的主营业务是信息安全设备平台。因信息安全设备的专业性，采用归口管理模式。

公司的客户采用预算管理制度和集中采购制度，一般为年中制定任务计划和项目预算审批，下半年陆续开展采购和实施，公司上半年销售较少，呈现一定季节性，受此影响，公司营业收入和利润也呈现季节性。

2020年受年底的宏观经济形势影响，公司相关产品交付推后到2021年一季度，公司客户主要为国家单位客户，面对复杂的安全威胁，安全设备需要升级改造换代，公司所在行业“十四五”建设规划实施相对规划论证进行了阶段性调整，同时宏观经济形势影响，尤其是2022年底宏观经济形势变化影响，导致第四季度整体营业收入远低于预期，进而全年公司业务收入大幅下滑。同时公司在研新产品和可编程网络数据处理芯片处于关键研制阶段，受托研发也处于主要研发阶段，研发投入增加较多。收入减少，研发投入加大，一增一减导致亏损进一步扩大。造成2022年销售收入未达1亿元。近三年营业收入持续大幅下滑。

公司的客户为国家单位客户，公司的主营业务是信息安全设备平台。因信息安全设备的专业性，采用归口管理模式。归口管理模式使得公司客户相当集中，公司自主可控的核心技术优势保证多款设备公司是唯一的供应商。因此公司不存在过度依赖个别客户的情形。

针对持续业绩下滑进行如下改善措施：随着客户单位规划调整的结束，公司相应的业务将恢复，此外公司积极拓展行业内新客户，为其它客户提供通用信息安全设备平台，目前部分设备已经完成了研制，即将进入批量采购阶段，公司其它新的业务领域开始实现销售收入。

**（二）结合营业成本中物料消耗、职工薪酬、其他费用变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因，说明2022年主营业务毛利率同比大幅下滑的原因及合理性。**

2021年度、2022年度公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	5,896.12	11,834.89
营业成本	3,862.63	2,888.92
毛利率	34.49%	75.59%

2022年度公司毛利率为34.49%，同比2021年度减少41.10%。各产品/服务影响情况如下：

项目	2022年度		2021年度	
	毛利率 (%)	占营业收入比 (%)	毛利率 (%)	占营业收入比 (%)
信息安全产品	48.10	83.61	77.04	96.11
受托研发服务	-41.44	14.74	-6.33	1.62
综合毛利率	34.49		75.59	

2022年公司毛利率大幅下滑：一方面信息安全产品、受托研发服务毛利率均大幅下降，分别由2021年度的77.04%、-6.33%下降至48.10%、-41.44%；另一方面，毛利率较低的受托研发服务收入占比提升。具体分析如下：

#### 1、信息安全产品

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	增长比率 (%)
营业收入	4,929.72	11,374.95	-56.66
营业成本	2,558.53	2,611.63	-2.03
其中：物料消耗	2,249.03	2,238.20	0.48
职工薪酬	203.71	205.10	-0.68
折旧摊销	13.07	13.66	-4.32
其他费用	92.72	154.67	-40.05
毛利率 (%)	48.10	77.04	

2022年公司信息安全产品的毛利率为48.10%，同比2021年度下降28.94个百分点：

##### (1) 单一来源订单量大幅下降，导致毛利率降低

2021年度，单一来源订单收入金额为6,533.66万元，占当期信息安全产品收入比重为57.44%，2022年度该类产品收入金额为0，导致2022年收入下降幅度远高于物料消耗成本、职工薪酬成本、折旧摊销成本及其他费用下降幅度。

(2) 2022年新品销售占比较高，且新品订单非单一来源供应，毛利相对较低



2022年度新产品销售实现收入1,043.95万元，占当期信息安全产品收入的比重为21.18%，新品销售毛利率仅20.86%，导致2022年信息安全产品毛利率下降。新品销售毛利率较低主要系：一方面新产品通过公开招标或竞争性谈判方式取得订单，售价相比单一来源要低；另一方面，新品订单量少、工艺尚不成熟，生产成本较高。

(3) 某型产品成本上升，销售单价下调，导致毛利率下降

2022年度、2021年度，公司因销售某型产品分别确认收入金额为1,185.63万元、915.46万元，占当年度信息安全类产品收入比重为24.05%、8.05%；毛利率分别为31.86%、51.91%。2022年度某型产品毛利率同比2021年度下降20.05个百分点，主要原因：

1) 成本上涨：2022年度，某型产品成本同比2021年度增长17.83%。一方面因2022年度芯片等核心材料采购价格上涨，导致材料成本同比2021年度增长9.93%；另一方面因2022年度产能下降，导致分摊的人工成本及制造费用同比2021年度增长7.90%。

2) 售价下降：由于该产品销售时间较长，客户均为常年合作单位，公司应客户要求小幅度下调售价。

剔除上述影响后，2022年度营业成本中物料消耗、职工薪酬、其他费用变动趋势与营业收入变动趋势相同，具体如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	增长比率 (%)
营业收入	2,700.14	3,925.83	-45.39
营业成本	924.54	1,168.97	-26.44
其中：物料消耗	837.43	941.49	-12.43
职工薪酬	59.65	81.13	-36.01
折旧摊销	4.15	4.50	-8.43
其他费用	23.30	141.84	-508.76
毛利率 (%)	65.76	70.22	

注：1、2022年度信息安全产品收入、成本均剔除新品销售收入及成本、某型产品收入成本影响；

2、2021年度信息安全产品收入、成本均剔除“单一来源”模式订单收入及成本、某型产品收入成本影响；

剔除上述三个因素的影响后，公司2022年度毛利率为65.76%，2021年度毛

利率为70.22%，两年差异较小，系受两期销售产品结构差异影响。

## 2、受托研发服务

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	增长比 (%)
营业收入	869.06	191.37	354.13
营业成本	1229.21	203.48	504.09
其中：物料消耗	192.25	9.37	1951.76
职工薪酬	943.39	88.75	962.97
折旧摊销	24.88	2.19	1036.07
其他费用	68.69	103.17	-33.42
毛利率 (%)	-41.44	-6.33	

2022年度公司受托研发的毛利率为-41.44%，同比2021年度下降554.66%，主要原因：2022年确认收入项目数量、规模远大于2021年度，研发周期长于2022年度。对比如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
受托研发收入	869.06	191.37
项目数量 (个)	15.00	4.00
平均项目收入金额	57.94	47.84
平均研发周期 (天)	1,063.00	282.00

受托研发成本支出中主要为人工成本，项目规模越大，研发周期越长，耗费的人工成本越高。2022年度确认收入的受托研发项目规模、周期均大于、长于2021年度确认收入的项目，故消耗的物料、投入的人工成本远高于2021年度完成验收的项目，从而导致2022年完工项目人工成本、材料成本占比要高于2021年度。此外，2021年度受托研发项目中存在委托第三方外协研制，委外成本100.57万元，导致2021年度营业成本结构中其他费用高于2022年度、物料消耗低于2022年度。

公司的受托研发服务的毛利率为负，系公司客户及行业特殊，受托研发项目不以阶段性盈利为目的，一方面为维护客户长期业务关系；另一方面，研发项目成功，公司可优先获取客户批量采购订单。

(三) 结合最近两年营业收入持续下滑、最近两年及一期扣非净利润持续下滑的情况，说明你公司持续经营能力的重大不确定性是否影响会计报表编制

的持续经营基础，以及你公司为改善持续经营能力拟采取或已采取的措施及效果。

## 1、公司持续经营能力的重大不确定性不影响会计报表编制的持续经营基础

公司2022年度合并营业收入为5,896.12万元，近两年经营业绩持续下滑；2022年度合并净亏损为17,442.44万元，经营活动现金净流出为18,200.76万元。这些情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性，但尚不影响公司的持续经营能力：

### (1) 公司资产负债率较低，不存在重大财务风险

截止2022年末，母公司资产负债率仅为11.10%、流动比率为6.06、速动比率为3.92，偿债能力较强。公司账面流动资金可以用于支付供应商货款、员工薪酬及缴纳税金；银行借款为循环授信，短期内不存在偿债压力。公司偿债能力较强，未来12个月不存在重大财务风险。

### (2) 截至目前公司财务状况良好，各项经营活动正常开展

截至目前，公司的财务状况同比2022年末未发生重大变化，各项财务指标正常，且公司经营业务均正常开展。2023年1季度末，母公司账面可动用货币资金为3,872.61万元，资产负债率为11.53%、流动比率为5.67倍、速动比率为3.50倍，仍保持着较高的偿债能力；经营业务方面，公司持续保持着较高的研发投入的同时，积极拓展行业内新客户，为其它客户提供通用信息安全设备提供平台，目前部分设备已经完成了研制，即将进入批量供应阶段。

公司管理层在编制本年度财务报表时，结合公司经营形势及财务状况，对本公司的持续经营能力进行了充分详尽的评估，制定对持续经营的应对措施。基于以上所述，本公司管理层认为以持续经营为基础编制财务报表是合理的。

## 2、公司为改善持续经营能力拟采取或已采取的措施及效果

针对存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性影响，公司主要应对措施：

### (1) 加强对应收款项的回收催款力度，及时收回货款；

(2) 争取流动性支持，积极寻求控股股东实际控制人在必要的时候给予本公司资金支持，全力保障本公司生产经营资金需求；

(3) 积极保持与各银行和金融机构进行沟通，争取获得各银行和金融机构的支持，为公司的发展营造良好的融资环境。

截至目前，上述措施效果：

(1) 经公司加大收款力度，截至目前，公司客户回款金额为 1,243.00 万元，同比上年度同期增长 42%；

(2) 公司取得控股股东资金支持。公司已与控股股东张军女士、何朝晖先生签订《借款协议》，张军女士与何朝晖先生以自有资金向公司提供借款，借款总金额不超过 10,000 万元人民币，借款利率为同期中国人民银行一年期存款利率，有效期为自董事会审议通过之日起 12 个月，借款额度在有效期内可循环使用，公司就本次借款无需提供保证、抵押、质押等任何形式的担保。截至目前，公司已经收到张军女士、何朝晖先生 8,000 万元资金借款。

此外，随着客户单位规划调整的结束，公司相应的业务将恢复，此外公司积极拓展行业内新客户，为其它客户提供通用信息安全设备平台，目前部分设备已经完成了研制，即将进入批量采购阶段，公司其它新的业务领域开始实现销售收入。

### 年审会计师对 (3) 核查情况：

我们根据《中国注册会计师审计准则第1324号——持续经营》第二十一条规定：如果运用持续经营假设是适当的，但存在重大不确定性，且财务报表对重大不确定性已作出充分披露，注册会计师应当发表无保留意见，并在审计报告中增加以“与持续经营相关的重大不确定性”为标题的单独部分，以提醒财务报表使用者财务报表附注中与持续经营重大不确定性相关的事项或情况的披露；说明这些事项或情况表明存在可能导致对左江科技持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性，并说明该事项不影响发表的审计意见。左江科技管理层运用持续经营假设编制 2022 年度财务报表是适当的，但存在重大不确定性，且财务报表已对重大不确定性作出了充分披露，我们发表无保留意见，并在审计报告中增加以“与持续经营相关的重大不确定性”为标题的单独部分。

年审会计师核查程序：

1、了解公司年报编制基础，判断采用“持续经营”为基础编制财务报表的合理性；

2、了解公司管理层针对存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性影响制定的应对措施，评价应对措施的可行性、有效性；

3、向公司管理层访谈，了解公司期后经营情况，检查期后客户回款的银行流水；

4、查阅公司期后财务报表、董事会决议、股东会决议等文件，分析相关应对措施所产生的效果和影响。

经核查，年审会计师认为：

1、公司持续经营能力的重大不确定性，不影响公司以“持续经营”为基础编制财务报表；

2、针对存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性，我们认为公司制定的应对措施具有可行性和有效性。

**问题3.** 近期你公司股票价格涨幅较大，最近60日累计上涨约80%。请你公司确认是否存在应披露而未披露的重大信息；结合前述问题的回复，说明你公司基本面是否发生重大变化，并结合公司业绩大幅下滑、持续经营能力存在重大不确定性、生产经营面临的主要风险、退市风险以及股价走势、同行业上市公司估值、市盈率、股价变动充分提示股价上涨风险。

**【回复】**

公司不存在应披露而未披露的重大信息；如前所述，公司业绩下滑及持续经营能力存在重大不确定性是受客户方的突发事件影响所致，公司基本面未发生重大变化。

公司研制的可编程网络数据处理芯片为新产品，目前处于市场培育推广期，尚未盈利；随着新进竞争对手的加入，存在行业竞争加剧风险；同时可编程网络数据处理芯片领域技术演变发展迅速，存在技术更新迭代的风险；同时商业拓展也存在着未来市场推广与客户开拓不及预期的风险。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。

公司最近一年股价涨幅远高于同期创业板综指涨幅，同时公司股价累计涨幅远高于同行业上市公司平均水平。

公司简称	2022年归属于上市公司股东净利润(万元)	2023年5月24日市值 (万元)	2023年5月24日市盈率	近60日股价变动
*ST左江	-14,689.54	2,632,127.40	-179.18	91.36%
启明星辰	62,605.49	2,892,104.34	46.20	-6.15%
电科网安 (卫士通)	30,663.70	2,699,192.24	88.03	-13.57%
上海瀚讯	8,557.91	748,076.05	87.41	-20.24%

因公司2022年年度经审计后的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）为负值且营业收入低于1亿元，营业收入为5,896.12万元，扣非后净利润为-14,711.01万元，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》第10.3.1条的规定，公司股票交易已于2023年5月4日起被实施“退市风险警示”。

公司股票交易被实施退市风险警示后，首个会计年度即2023年度出现以下情形之一的，公司股票将面临终止上市交易的风险：

- 1、经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元，或者追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元；
- 2、经审计的期末净资产为负值，或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；
- 3、财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告；
- 4、未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告；
- 5、虽满足撤销退市风险警示的条件，但未在规定期限内向本所申请撤销退市风险警示；
- 6、因不满足撤销退市风险警示的条件，其撤销退市风险警示申请未被审核同意。

郑重提醒请广大投资者理性投资，谨慎决策，注意投资风险。

问题 4. 年报显示，报告期内公司控股子公司成都北中网芯科技有限公司（以下简称“北中网芯”）研制国内首颗全国产自主可控的可编程网络数据处理芯片（DPU），该芯片可应用于网络数据通信领域、网络数据安全领域以及网

络云服务加速等领域。2022 年年报显示，北中网芯 2022 年收入金额为 0。2023 年第一季度报告显示，你公司实现收入增长主要是公司芯片业务实现销售收入，但 2023 年第一季度扣非后净利润为-3,021.80 万元，同比下滑 15.66%。我部关注到，近期有媒体称你公司于 2023 年 4 月末公司在公众号发布文章称公司 DPU 通过科学院文献情报中心的科技查新、DPU 高速网卡完成海光 CPU 生态兼容性测试。请你公司：

(1) 说明该类业务研发模式、生产模式、销售模式、产品技术水平与行业地位、市场竞争情况、资金及技术进入壁垒、与国际对标产品技术差异，并充分提示新产品研发、资金投入、市场竞争、技术差异等方面的相关风险。

(2) 说明该业务在 2023 年第一季度实现收入金额、毛利率情况、未能实现盈利的原因，并充分提示利润下滑、订单波动等方面的相关风险。

(3) 结合上述在公众号发布的事项对你公司的资产、负债、权益或经营成果产生的具体影响、是否可能对公司股票交易价格或者投资者决策产生较大影响等，说明相关事项是否触及信息披露标准，你公司是否违反《创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 5.2.10 条的有关规定。

(4) 结合前述回复，自查并说明是否存在利用信息披露、互动易平台和媒体宣传等迎合市场热点、拉抬股价配合股东减持的情形。

### 【回复】

集成电路设计行业是典型的科技、资金密集型行业，具有资金投入高，研发风险大的特点。随着新产品生产工艺标准的提高，流片作为集成电路设计的重要流程之一，其费用亦随之大幅上涨。

**生产模式：**北中网芯采取Fabless经营模式，即为无晶圆厂的集成电路企业经营模式，采用该模式的厂商仅进行芯片的设计、研发、应用和销售，而将晶圆制造、封装和测试外包给国内专业的晶圆代工、封装和测试厂商。

**研发模式：**北中网芯采用 Fabless的经营模式，芯片产品的研发是公司业务的核心。产品研发按照公司规定的流程严格管控，具体研发流程包括项目立项阶段、设计阶段、验证阶段、量产四个阶段，经由架构组、芯片设计中心、芯片验证中心、产品研发中心等部门合作完成。

项目立项阶段

公司通过市场需求调研形成市场需求文档，由架构组组织各相关部门进行立项评审，必要时聘请外部专家评审，确认开发目标，制定开发计划，评审通过后完成项目立项。

#### 设计阶段

项目立项完成后，各研发部门根据研发时间节点进行项目开发任务分解。芯片设计中心和芯片验证中心进行芯片前端设计，主要包括架构/算法设计、代码编写、设计验证。芯片后端设计交给专业后端设计公司完成。后端设计完成后通过后仿及综合评估通过后，公司将芯片网表文件提交给晶圆厂，进入流片环节。

#### 验证阶段

晶圆厂与封装测试厂完成流片生产及封装后，交回给公司。芯片样片回片后，产品研发中心对芯片功能及性能进行测试。同步聘请第三方测试公司进行可靠性等相关测试，测试完成通过后进入量产阶段。

#### 量产阶段

根据销售需求由晶圆厂和封装测试厂进行批量生产。

#### 销售模式：

采用直销和经销相结合的销售模式。直销模式为公司直接将产品销售给终端客户。经销模式借助经销商渠道资源将产品销售给终端客户。

#### 产品技术水平、行业地位及竞争等情况：

NE6000为国内首款基于国内28nm工艺实现双向200G数据面可编程网络数据处理器的，与国外同类产品的差异主要体现在芯片工艺不同，NE6000研制对标英伟达（Nvidia）2020年推出的上一代Bluefield2 DPU。英伟达（Nvidia）目前最新产品为bluefield3 DPU，2022年推出，采用7nm工艺，最多支持4个高速端口互联，单端口速率最高为400Gb/s。

DPU主要应用在服务器上，国内市场容量有限，国内竞争对手众多，目前英伟达（Nvidia）、博通（Broadcom）、英特尔（Intel）在技术和市占率均处于绝对领先地位，公司可编程网络数据处理器DPU产品的推广效果，最终能取得的市场份额受多方面因素影响，作为新进入领域企业，与国际企业在技术储备和资金等方面存在较大差距，是否可以取得与目前股价相匹配的业绩存在较大不确定



定性。

公司研制的可编程网络数据处理芯片为新产品，目前处于市场培育推广期，尚未盈利；该领域属于新兴领域，随着行业发展及新进竞争对手的加入，存在行业竞争进一步加剧风险；同时可编程网络数据处理芯片领域技术演变发展迅速，存在技术更新迭代的风险；与国际领先产品存在技术差异风险；同时商业拓展也存在着未来市场推广与客户开拓不及预期的风险。

敬请广大投资者注意投资风险，理性谨慎投资。

**(2) 说明该业务在2023年第一季度实现收入金额、毛利率情况、未能实现盈利的原因，并充分提示利润下滑、订单波动等方面的相关风险。**

北中网芯的芯片业务，于2023年第一季度实现销售收入1,115.93万元，毛利率为95.98%，由于公司持续的在芯片投入研发，因此各项费用开支也较大，2023年第一季度，北中网芯销售费用74.56万元，管理费用152.67万元，研发费用1,134.70万元。公司持续的研发投入，使得北中网芯2023年第一季度净利润为-278.49万元，未能实现盈利。

可编程网络数据处理芯片虽因其可编程特性适用于广泛的应用场景，不同的应用场景都需要继续投入软件人员进行微码编程开发，为了尽快的占领更多的市场，保持领先优势，北中网芯针对不同的应用场景投入大量的研发力量进行深入应用开发。在应用场景适配开发的研发投入是长期和持续的。

NE6000的适配研发投入及后续研发都将产生巨额的研发投入，对北中网芯及公司的盈利都是巨大的压力。大规模高性能芯片的研发历来都是高风险投入，存在极大的不确定性。

芯片行业是任重道远的行业，需要科技的积累，需要时间的加持，没有匠心精神是不能做的，不可急功近利。敬请广大投资者理性投资。

**(3) 结合上述在公众号发布的事项对你公司的资产、负债、权益或经营成果产生的具体影响、是否可能对公司股票交易价格或者投资者决策产生较大影响等，说明相关事项是否触及信息披露标准，你公司是否违反《创业板股票上市规则（2023年修订）》第5.2.10条的有关规定。**

公司的可编程网络数据处理芯片正处于培育推广阶段，为提高可编程网络数据处理芯片的市场知名度，公司通过公众号对外发布的相关产品的创新程度

和行业客户的适配情况，是为了更好的推广产品，进行市场拓展。上述事项与销售订单无直接相关性，对公司资产、负债、权益和经营成果无影响。对公司股票交易价格或投资者决策不会产生较大影响。相关事项并未触及信息披露标准，公司并未违反《创业板股票上市规则（2023年修订）》第5.2.10条的有关规定。

**（4）结合前述回复，自查并说明是否存在利用信息披露、互动易平台和媒体宣传等迎合市场热点、拉抬股价配合股东减持的情形。**

经公司自查，自2023年1月1日起，公司董监高及其关联人未进行公司股票的买入和卖出。公司实际控制人和董监高不在股票减持期间。公司不存在利用信息披露、互动易平台和媒体宣传等迎合市场热点、拉抬股价配合股东减持的情形。

**问题 5. 2020 年至 2022 年你公司经营活动产生的现金流量净额分别为 13,182.3 万元、-5,473.89 万元、-18,200.76 万元，2021 年、2022 年分别同比下滑 141.52%、232.5%。报告期末你公司货币资金余额同比下滑 47.46%，短期借款与一年内到期的非流动负债余额同比增长 42.96%。**

请你公司说明经营活动现金流入、流出主要构成项目的变动原因以及与报表相关科目的勾稽关系；结合销售回款减少、采购支出增加等的具体情况，说明经营性现金净流量持续下滑的原因，对你公司流动性带来的具体影响，拟改善经营性现金流的有关措施。

#### **【回复】**

**（一）经营活动现金流入、流出主要构成项目的变动原因以及与报表相关科目的勾稽关系。**

2022 年度，公司经营活动现金流入 5,024.27 万元，经营活动现金流出 23,225.03 万元，经营活动产生的现金流量净额为 -18,200.76 万元。

2022 年度经营活动现金流入主要由“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到的税费返还”及“收到其他与经营活动有关的现金”构成。其中销售商品、提供劳务收到的现金为 3,596.20 万元、收到税费返还金额为 641.33 万元、收到其他与经营活动有关的现金为 786.75 万元。经营活动现金流入与报表勾稽

关系如下：

单位：万元

现金流项目	金额	勾稽报表项目
1、销售商品、提供劳务收到的现金	3,596.20	
其中：本期销售收入	7,803.25	母子公司合计营业收入
因采用净额确认收入影响	278.32	
销项税额	1,744.47	
合同负债的增加	485.59	合同负债
应收账款的增加	-5,119.57	应收账款
合并抵消金额	-1,595.86	
2、收到的税费返还	641.33	
其中：增值是留抵退税	604.69	
软件退税	36.64	其他收益-政府补助
3、收到其他与经营活动有关的现金	786.75	
其中：利息收入	317.27	财务费用-利息收入
政府补助	6.39	其他收益-政府补助
往来款	36.48	其他应收款&其他应付款
营业外收入	17.04	营业外收入
前期多缴纳所得税退回	409.57	其他流动资产-预缴所得税减少

2022年度经营活动现金流出主要由“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付的各项税费”及“支付其他与经营活动有关的现金”构成。其中购买商品、接受劳务支付的现金为6,773.33万元、支付给职工以及为职工支付的现金为11,962.27万元、支付的各项税费为317.91万元、支付其他与经营活动有关的现金为4,171.51万元。经营活动现金流出与报表勾稽关系如下：

单位：万元

现金流项目	金额	勾稽报表项目
1、购买商品、接受劳务支付的现金	6,773.33	
其中：营业成本	5,497.04	母子公司营业成本合计
因采用净额确认收入影响	278.32	
进项税额	1,211.75	
存货影响	7,293.25	
供应商往来款增加	-3,054.16	应付、预付款中与材料采购相关的往来
计入成本中的折旧&薪酬	-2,875.24	
合并抵消	-1,577.63	

2、支付给职工以及为职工支付的现金	11,962.27	
其中：计入成本的职工薪酬	2,869.77	
计入期间费用职工薪酬	9,542.86	期间费用-员工薪酬
应付职工薪酬余额增加额	-421.27	应付职工薪酬（期末-期初）
员工个税	-29.09	
3、支付的各项税费	317.91	
其中：税金及附加	72.92	税金及附加
所得税费用-当期	175.17	所得税费用-当期所得税
缴纳的增值税	70.06	
应交税金增加额（除增值税外的其他税费项目增加额）	-0.24	应交费用-除增值税其他明细差异
4、支付其他与经营活动有关的现金	4,171.51	
其中：付现期间费用	3,981.38	销售费用、管理费用、研发费用中付现部分
财务费用-手续费	1.50	财务费用
其他往来款项	181.39	其他往来款中的付现往来增加
营业外支出	7.24	营业外支出

**（二）说明经营性现金净流量持续下滑的原因，对你公司流动性带来的具体影响，拟改善经营性现金流的有关措施**

**1、经营性现金净流量持续下滑的原因及对公司流动性产生的影响**

**（1）经营性现金流持续下滑的原因**

**1) 客户回款缓慢，应收账款规模扩大**

2022年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金为3,596.20万元，同比2021年度减少12,961.91万元；应收账款账面余额同比上年末余额增加5,003.52万元；账龄结构中，1年以上的占比由上年末的59.10%提升至79.38%。公司的应收账款主要为应收国家单位客户货款。国家单位客户财政付款采用“逐级结算”模式，制度严谨，付款手续相对复杂、流程较长，付款层级多，应收账款回收周期长，导致应收账款规模较大，增加公司资金压力。

**2) 持续研发投入，加大经营性现金流出规模**

公司持续加大研发投入，在新一代网络安全系统、可编程网络数据处理芯片领域等项目加大投入，为加快实现高水平自立自强，为公司可持续健康发展奠定基础。2022年度公司研发支出金额为12,821.82万元，同比2021年度增长101.21%；一方面扩充研发团队，引进高端研发人才，2022年度公司研发人数同

比增加41.38%，研发薪酬支出同比增加37.52%；另一方面可编程网络数据处理芯片项目处于研发关键阶段，公司加大研发投入。

综上，客户回款缓慢，研发投入持续增加，从而导致公司经营性现金流持续下滑。

## （2）对公司流动性产生的影响

### 1) 账面可动用的现金减少

由于经营性现金流持续下滑，导致公司可动用的货币资金大幅减值。截至2022年末，公司账面货币资金余额为14,559.84万元，同比2021年末减少13,151.15万元。随着研发项目的持续投入，在经营性现金流无法得到改善的情况下，公司面临较大的资金压力，需从外部融资。

### 2) 短期偿债能力下降

经营性现金流持续下滑，公司账面货币资金余额大幅减少，公司的流动比率由2021年9.46下降至5.67、速动比率由2021年末的7.16下降至4.01，导致公司的短期偿债能力下滑。若2023年公司的经营性现金流持续下滑，公司需要通过外部融资满足经营性现金流，将增加公司的债务规模，导致流动比率、速动比率进一步下滑。

## 2、改善经营性现金流的措施

### （1）加大客户收款的力度

公司经营性现金流持续下滑的主要原因是“销售商品、提供劳务收到的现金”大幅下降，加大对客户的催款力度，降低应收账款余额规模，是改善经营性现金流持续下滑的核心方法。

### （2）优化客户结构，缩短信用期

公司目前客户均为国家单位，该类财政付款采用“逐级结算”模式，制度严谨，付款手续相对复杂、流程较长，付款层级多，应收账款回收周期长。公司拓宽产品领域的应用，积极与商用领域客户开展合作，商用领域客户主要为各类企业，相对于国家单位而言，其付款手续简单、审批流程较短，付款周期短。公司与该类客户合作，一方面可以缩短公司的信用周期加速回款，另一方面降低对单一客户的依赖程度。

问题 6. 2021 年第一季度、2022 年第一季度公司分别实现营业收入 4,036.89 万元、749.54 万元，占全年营业收入的比例分别为 34%、13%。2021 年第四季度营业收入为 1,747.56 万元。

请你公司说明 2021 年、2022 年第一季度收入占比差异较大、且 2022 年第一季度收入环比下滑较多的原因，结合 2021 年第四季度主要合同履行情况及收入确认时点等说明是否存在提前收入的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明就公司营业收入截止测试等采取的审计程序及获取的审计证据。

**【回复】**

(一) 2021 年、2022 年第一季度收入占比差异较大、且 2022 年第一季度收入环比下滑较多的原因

2021 年度、2022 年度第一季度收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
当期全年营业收入 (a)	5,896.12	11,834.89
一季度营业收入 (b)	749.54	4,036.89
其中：部分客户收入金额		4,006.94
结构占比（一季度/全年总额）	12.71%	34.11%
剔除部分客户收入后结构比（一季度/全年总额）	12.71%	1.27%

2022 年度 1 季度收入占全年收入比重为 12.71%，同比 2021 年度减少 21.40%，减少的主要原因系公司对部分客户的销售收入大幅下降。2021 年度第一季度收入主要来源于对部分客户的产品销售，产品销售收入金额为 4,006.94 万元，2022 年第一季度对部分客户收入确认金额为 0。剔除部分客户影响后，2021 年度第一季度收入占比为 1.27%。

(二) 结合 2021 年第四季度主要合同履行情况及收入确认时点等说明是否存在提前收入的情形

2021 年度第四季度履行合同情况如下：

单位：万元

客户名称	业务类别	产品交付时间	验收时间	收入确认时间	确认收入金额
国家单位客户	信息安全产品	2021-12-17	2021-12-22	2021-12-22	802.03

国家单位客户	信息安全产品	2021-09-30	2021-12-20	2021-12-20	637.17
国家单位客户	信息安全产品				21.59
国家单位客户	信息安全产品	2021-12-20	2021-12-23	2021-12-23	20.35
国家单位客户	信息安全产品	2021-12-20	2021-12-23	2021-12-23	2.19
国家单位客户	受托研发服务		2021-11-23	2021-11-23	6.13
国家单位客户	受托研发服务		2021-09-23	2021-09-23	106.93
国家单位客户	受托研发服务		2021-12-17	2021-12-17	2.83
	其他业务收入				148.33
合计					1,747.56

2021年第四季度，实现营业务收入1,747.56万元，其中信息安全产品销售收入1,461.73万元、受托研发服务收入115.90万元、其他业务收入148.33。各合同履行及公司收入确认情况如下：

### 1、信息安全产品

公司所处行业特殊，信息安全产品均给予客户特定需求进行开发，采用“以销定产”的模式进行生产经营。信息安全产品从产品开发至量产一般需要经历：设计、试制、初样、正样、量产等几个阶段；研发过程需严格按照客户的需求、要求进行产品开发，初样、正样均需要经过客户评审、检验合格，才可能取得客户订单进行量产。收到客户订单信息后，公司根据客户订单进行排产，生产完毕经检验合格后，按照合同约定时间进行产品交付；公司将产品送达客户指定地点，客户验收；公司取得“合格证明”后确认收入。

公司2021年第四季度实现“信息安全类产品”销售收入1,483.33万，相关产品均已完成交付，并经客户验收，且验收时间在2021年度第四季，故2021年第四季度信息安全产品收入确认金额真实、合理，不存在提前确认收入的情形。

### 2、受托研发服务

受托研发服务系公司接受客户委托，进行相关产品/技术的研发，受托研发一般过程：设计、试制、初样、初样评审、正样、正样评审。研发结束后，公司按照合同要求向客户交付研发记录、样机、试验数据等研发成果；公司取得“正样评审报告”后确认收入。

公司2021年第四季度实现“受托研发”服务收入115.90万，相关研发服务涉及的研发成果完成交付，并经客户验收，取得“正样评审报告”，符合收入确认条件，不存在提前确认收入情形。

### **(三) 就公司营业收入截止测试等采取的审计程序及获取的审计证据**

1、了解左江科技经营的季节性、周期性规律，分析各季度、月份收入占比是否符合季节性、周期性规律；与同行业季度收入占比进行对比，判断左江科技各季度收入占比的合理性。经过对比分析，我们认为左江科技收入主要确认在第三、四季度，符合行业规律。

2、了解左江科技产品出库到收入确认的时间间隔规律；针对发出商品，了解未确认收入原因，结合历史规律，判断未确认收入的合理性。此外，向客户访谈了解发出商品尚未验收的原因，确认未确认收入的真实性。

3、截止性测试。针对资产负债表日前后确认收入项目、出库项目，检查相关合同、出库单、验收单，判断收入是否存在跨期。

4、向客户函证2020年度、2021年度及2022年度的交易发生额，以确认收入的准确性，识别是否存在收入跨期。除部分客户外，其余客户已回函确认。

#### **经核查，年审会计师认为：**

1、受部分客户收入下滑的影响，导致左江科技 2022 年度一季度收入占比低于 2021 年度，且同比 2021 年度 1 季度大幅下滑，不存在收入跨期影响；

2021 年第四季度履行完毕的合同均在第四季度确认收入，经我们查阅客户合同、验收报告、客户函证、行业对比及截止性测试，我们认为左江科技 2021 年第四季度的收入不存在跨期。

**问题 7. 报告期末，你公司应收账款余额为 23,190.13 万元，同比增长 11.49%，应收账款周转率为 0.27，账龄在 1 年内的应收账款余额为 5,838.17 万元，占比为 20.62%，与你公司报告期内营业收入金额 5,896.12 万元接近。公司在年报中披露，公司的应收账款主要为应收国家单位客户货款。由于客户财政付款采用“逐级结算”模式，付款流程较长，因此应收账款回收周期长。请你公司：**

**(1) 结合公司信用政策、客户结算特征、可比公司情况，说明账龄在 1 年以内应收账款期末余额与当期营业收入金额接近的原因。**

**(2) 说明在营业收入同比大幅下滑的情况下，应收账款余额同比增长的原因，你公司应收账款周转率低是否符合行业惯例，是否存在不当放宽销售政**



策、信用政策、提前确认收入或确认不符合收入确认条件的收入等情形。

(3) 向我部报备应收账款期末余额前五名的具体情况，包括客户名称、是否关联方、应收账款金额及同比变化、账龄、坏账计提情况、逾期金额（如有）、期后回款情况等。

请年审会计师核查(1)(2)并发表明确意见

**【回复】**

(一) 结合公司信用政策、客户结算特征、可比公司情况，说明账龄在1年以内应收账款期末余额与当期营业收入金额接近的原因。

2022年度，公司实现营业收入5,896.12万元，应收账款期末账面余额为28,311.07万元，同比上年末余额增加5,003.52万元，账龄为1年以内的应收账款余额为5,838.17万元。账龄在1年以内应收账款期末余额与营业收入接近的原因：

1、公司客户为国家单位，结算周期较长

公司的应收账款期末余额单位主要为国家单位；国家单位客户由财政付款，采用“逐级结算”模式，制度严谨，付款手续相对复杂、流程较长，付款层级多，结算周期长。2022年应收账款余额同比2021年末增加5,003.52万元，均为国家单位客户的应收账款增加，客户验收后未及时付款，导致应收账款余额增加。

2、长期合作客户，公司给予客户一定的信用期

公司客户均为常年合作单位，客户信誉度高，根据历史交易情况判断，不存在实质性的坏账风险，公司一般给予客户12个月的信用期。2022年度确认收入形成的应收账款尚在信用期内，导致应收账款余额的增加金额与本期确认收入金额接近。

3、公司账龄1年以内的应收账款余额占当年收入比重与同行业不存在重大差异

公司及可比公司启明星辰、电科网安（卫士通）、上海瀚讯账龄在1年以内的应收账款余额占收入比重情况如下：

单位：万元

可比公司	2022年度收入金额 (a)	账龄1年以内应收账款余额 (b)	占比 (b/a) (%)
启明星辰	443,690.92	279,582.86	63.01
电科网安(卫士通)	343,803.27	96,931.26	28.19
上海瀚讯	40,061.11	36,954.93	92.25
本公司	5,896.12	5,838.17	99.02

2022年度，公司应收账款账龄1年以内的应收账款余额占当年度收入比例99.02%，与同行业可比公司上海瀚讯接近，高于启明星辰和电科网安（卫士通）。差异原因如下：

**(1) 客户集中度低于本公司，受单一客户影响较小**

本公司客户主要为国家单位，前五大客户（均为国家单位）收入占比达到89.59%，启明星辰、电科网安（卫士通）、上海瀚讯前五大客户收入占比分别为28.69%、27.88%、73.35%；启明星辰、电科网安客户集中度远低于本公司和上海瀚讯，受单一客户影响较小，2022年末账龄在1年以内的应收账款余额占当期收入比重远低于本公司及上海瀚讯。

**(2) 产品应用领域不同，客户结构存在差异**

本公司主要从事信息安全领域相关的软硬件平台、板卡和芯片的设计、开发、生产与销售，客户主要为国家单位；上海瀚讯以专网4G/5G通信装备的研制、生产和售后服务为主，专注于陆、海、空、天领域特殊机构用户的行业应用，提供专网宽带移动通信系统的设备及整体解决方案，其客户群体特征与本公司高度相似，故账龄1年以内的应收账款余额占收入比重与本公司差异较小。

电科网安聚焦数据安全业务，覆盖包括个人隐私安全保护，数据防泄露，数据安全流通共享在内的数据安全，主要客户群体为政府机构、银行、国有大型企业等；启明星辰主要业务领域为入侵检测与防御、漏洞扫描、统一威胁管理网关(UTM)、安全合规性审计、安全专业服务和安全管理平台(SOC)。其在全国范围内拥有渠道体系和技术支持中心，为遍及全国32个省市自治区的政府、金融、电信、能源、交通、制造、媒体、烟草、教育等行业用户提供信息安全产品和服务。企业类客户相对于政府单位、国家单位而言，付款手续简便、流程较短、审批层级较少，结算周期较短，故本公司2022年末账龄在1年以内的应收账款余额占收入比重高于启明星辰和电科网安。

**(二) 说明在营业收入同比大幅下滑的情况下，应收账款余额同比增长的**

原因，你公司应收账款周转率低是否符合行业惯例，是否存在不当放宽销售政策、信用政策、提前确认收入或确认不符合收入确认条件的收入等情形。

### 1、营业收入大幅下滑的情况下，应收账款余额同比增长的原因

(1) 公司所处行业特殊，客户群体为国家单位，结算周期较长

公司主要从事信息安全领域相关技术的研发与应用，公司销售的主要产品为网络安全领域的智能硬件主机、自研的安全系列软件和基于网络安全芯片研发的相关产品。公司的网络信息安全产品主要面向国家单位进行销售。国家单位客户由财政付款，采用“逐级结算”模式，付款手续相对复杂、流程较长，付款层级多，导致应收账款余额增长。

(2) 公司客户集中度较高，受部分客户影响较大

受部分客户采购量大幅下滑的影响，导致公司营业收入持续下降，此外部分客户2022年回款金额为0，导致公司营业收入大幅下滑的情况下，应收账款余额同比增加。2021年度、2022年度，部分客户收入占比及回款占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
营业收入	5,896.12	11,834.89
部分客户当期收入占比(%)	32.09	71.84
部分客户回款当期回款金额		13,245.99
部分客户回款金额占销售商品、提供劳务收到的现金比例(%)		80.00%
部分客户应收账款期末余额	20,124.75	18,021.95
部分客户应收账款余额占比(%)	71.08	77.32

公司部分客户2022年度收入为1,892.06万元，同比上年度下降6,610.50万元，是公司收入大幅下降的主要原因；部分客户2022年度未回款，应收账款规模增加。

### 2、应收账款周转率对比

公司可比公司启明星辰、电科网安（卫士通）、上海瀚讯应收账款周转率对比如下：

可比公司	2022年度（倍）	2021年度（倍）
启明星辰	1.16	1.38
电科网安（卫士通）	2.79	2.16

上海瀚讯	0.37	0.69
本公司	0.23	0.46

2022年度公司应收账款周转率为0.23，与上海瀚讯较为接近，远低于启明星辰和电科网安（卫士通），差异原因如下：

公司的网络信息安全产品主要面向国家单位进行销售。国家单位客户由财政付款，采用“逐级结算”模式，制度严谨，付款手续相对复杂、流程较长，付款层级多，导致账期较长，应收账款周转率较低。上海瀚讯客户群体特征与公司高度相似，故应收账款周转率水平接近；启明星辰、电科网安（卫士通）客户群体包括政府单位、金融企业、大型国企等企业，企业类客户结算周期短于政府单位、国家单位，故应收账款周转率高于本公司。

### 3、不存在放宽销售政策、信用政策、提前确认收入或确认不符合收入确认条件等情形

#### （1）公司客户为国家单位，具有完善的内部管理体系

公司的网络信息安全产品主要面向国家单位进行销售。国家单位具有完善的内部管理体系，根据其实际需求、财政预算情况进行采购；所有交易业务，不仅需要采购单位检测检验，还需接受其上级单位的验收。双方交易均严格按照签订的合同执行，公司根据客户合同要求进行产品开发，所有产品从开发到量产一般需经过：产品设计、试制、初样评审、正样评审、批量供应几个环节，每个环节均与客户保持密切沟通。产品完成交付后，只有客户验收合格，并出具“合格证明”，代表公司完成合同履约义务。公司不存在放宽销售政策、信用政策情形。

#### （2）客户均为常年合作单位，公司给予的信用政策未发生变化

公司产品应用领域特殊，客户群体单一，所有客户均为常年合作客户，双方建立了稳固的合作关系，客户信誉好、双方信任程度高。公司一般给予客户12个月的信用期，公司信用政策未发生变化。

#### （3）公司建立的完善的内控管理体系，确保营业收入真实、准确

公司制订了《销售业务管理制度》等制度，明确了相关部门的岗位职责，并在销售计划管理、市场开拓、客户信用管理、销售报价、投标、销售合同签订、研发和生产任务下达、产品交付管理、收款、退货管理，应收账款记录，坏账核销与审批等环节明确了各自的权责及相互制约的要求与措施。这些制度

设计合理、运行有效，能有效保证公司销售业务真实、合理、准确。此外，公司的建立完善的财务管理制度，严格按照《企业会计准则》的要求进行收入核算，所有确认收入的交易公司均已经完成履约义务，并且取得客户验收单据。

综上，公司不存在放宽销售政策、信用政策、提前确认收入或者不符合收入确认条件等情形。

**年审会计师执行的核查程序：**

1、针对账龄在1年以内应收账款期末余额与当期营业收入金额接近原因核查

(1) 向左江科技管理层了解应收账款未及时结算的原因，结合客户合同约定、历史结算情况，分析尚未结算原因的合理性。

(2) 我们向主要客户进行函证程序【函证比例达99%】，函证2020年度、2021年度及2022年度应收账款余额及当期交易发生额明细，确认应收账款的真实性、准确性。

(3) 获取所有客户合同，关注客户合同的主要结算条款和结算条件，并根据账面收入确认情况、收款情况，测算应收账款余额的准确性。

(4) 对前五大客户执行细节测试【核查比例达90%】。对于每笔应收账款，追查至交易发生当年的客户订单（合同）、发货记录、验收记录、开票记录、收款流水，以核实应收账款的真实性和合理性。

(5) 查阅同行业公司公开信息，对比公司与同行业可比公司的相关财务指标；

**经核查，年审会计师认为：**

(1) 公司账龄在1年以内的应收账款余额与当期营业收入金额接近的原因：一方面系客户为国家单位，结算周期较长；另一方面客户为长期合作客户，公司基于客户一定的信用期。

(2) 我们对比同行业2022年度账龄在1年以内的应收账款余额占当期收入比，不存在重大差异。

2、关于营业收入下滑，应收账款余额增长原因、应收账款周转率低是否符合行业惯例及是否不当放宽销售政策、信用政策、提前确认收入或确认不符合收入确认条件的收入的情况的核查程序：

(1) 了解与销售业务相关的内控制度，评价内控设计的有效性，并测试内控是否有效执行。

(2) 了解和评价公司收入类型，充分了解公司经营模式，应结合公司业务实质与“五步法”，检查、分析不同业务模式下的合同签订方式及内容，分析合同签订方的权利义务关系，检查各项履约义务的识别、一段时间履行履约义务和在某一时点履行履约义务的判断是否符合企业会计准则规定。

(3) 了解左江科技经营的季节性、周期性规律，分析各季度、月份收入占比是否符合季节性、周期性规律，并与同行业季度收入占比进行对比，判断左江科技各季度收入占比的合理性；经过对比分析，我们认为左江科技收入主要确认在第三、四季度，符合行业规律。

(4) 了解左江科技产品出库到收入确认的时间间隔规律，针对发出商品，了解未确认收入原因，结合历史规律，判断未确认收入的合理性。此外，向客户访谈了解发出商品尚未验收的原因，确认未确认收入的合理性。

(5) 截止性测试。针对资产负债表日前后确认收入项目、出库项目，检查相关合同、出库单、验收单，判断收入是否存在跨期。

(6) 结合对应收账款的审计，选择主要客户函证销售额、订单验收时间；

(7) 查阅同行业可比公司的公开信息，对比公司与同行业可比公司的应收账款周转率。

**经核查，年审会计师认为：**

- 1、公司营业收入下滑，应收账款余额增长的主要原因为：一方面公司所处行业特殊，客户群体为国家单位，结算周期较长；另一方面，公司客户集中度较高，受单一客户影响较大。
- 2、通过对比公司与同行业可比公司应收账款周转率，公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在重大差异。
- 3、通过对公司信用政策、销售政策、内控制度了解，公司不存在不当放宽销售政策、信用政策；经对公司收入进行函证、细节测试、截止性测试，不存在提前确认收入或确认不符合收入确认条件的收入的情况。

**问题 8. 2020 年至 2022 年公司存货余额分别为 8,518.92 万元、12,502.14**

万元、15,929.43万元，2021年、2022年同比增长46.76%、27.41%。报告期内对原材料计提存货跌价准备1,626.84万元，2021年末对原材料计提存货跌价准备。请你公司：

(1) 结合主要存货具体类型、库龄、对应在手订单及执行情况等说明你公司存货余额持续增长的原因及合理性，与营业收入变动趋势不一致的原因，是否存在存货积压风险。

(2) 说明原材料明细以及各类原材料存货跌价准备的计提情况，包括可变现净值及相关参数的确定依据、测算方法及过程，说明上期未计提原材料跌价准备的原因及合理性，各期跌价计提的充分性及准确性，以前年度是否存在应提未提的情况，是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

**【回复】**

(一) 结合主要存货具体类型、库龄、对应在手订单及执行情况等说明你公司存货余额持续增长的原因及合理性，与营业收入变动趋势不一致的原因，是否存在存货积压风险。

1、存货余额持续增长的原因及合理性

截至2022年末，公司存货账面余额为18,226.43万元，同比2021年末增加1,498.22万元，各项目存货余额增加情况如下：

项目	2022年末余额	2021年末余额	增加金额	增长比率(%)
原材料	8,376.81	4,418.06	3,958.76	89.60
委托加工材料	91.40		91.40	
在产品	3,083.39	3,145.57	-62.18	-1.98
库存商品	5,137.66	4,143.73	993.93	23.99
发出商品	905.59	122.54	783.05	639.03
合同履约成本	631.59	4,898.31	-4,266.73	-87.11
合计	18,226.43	16,728.21	1,498.22	8.96

2022年末存货余额同比2021年末增长幅度较大主要为原材料、库存商品、发出商品。

2022年末，公司原材料同比上年末增加3,958.76万元，主要系公司核心产品所需要的原材料面临断供风险，公司2021年预付货款批量采购储备，2022年

初到货，从而导致2022年末材料余额大幅增长。

2022年末库存商品、发出商品同比2021年末分别增加993.93万元、783.05万元，均系基于客户订单需求进行产生，2022年末尚未完成交付。

此外，2022年末账面合同履约成本同比2021年末减少4,266.73万元，主要系相关“受托研发”项目在2022年度完成验收，确认收入、结转成本。

## 2、存货余额变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因

2022年度公司实现营业收入5,896.12万元，同比2021年度下降50.18%；2022年末公司账面存货余额为18,226.43万元，同比2021年末增加8.96%，在收入下滑的情况下，公司存货规模增长原因：

(1) 核心产品所需要材料面临断供风险，公司提前进行物料储备。

2021年末，公司核心产品所需原材料面临断供风险；因该核心产品销售周期较长、对客户影响较大，且公司为客户主要供应商，为不影响客户需求，公司结合历史交易情况，提前储备原材料，导致原材料规模增加。

(2) 客户关系稳固，研发项目取得较大进展，为客户订单、新品量产储备材料。

公司客户主要为国家单位客户，面对复杂的安全威胁，安全设备需要升级改造换代，公司所在行业“十四五”建设规划实施相对规划论证进行了阶段性调整，同时受宏观经济形势因素影响，导致公司收入出现暂时性下滑。公司与客户保持良好的沟通、客户关系稳定；在收入出现下滑期间，不断引进优秀研发人才、加大研发投入，开发出能更好满足客户、市场需求的产品，公司为满足客户订单、新品量产需求储备原材料。

(二) 说明原材料明细以及各类原材料存货跌价准备的计提情况，包括可变现净值及相关参数的确定依据、测算方法及过程，说明上期未计提原材料跌价准备的原因及合理性，各期跌价计提的充分性及准确性，以前年度是否存在应提未提的情况，是否符合企业会计准则的规定。

### 1、各类原材料计提跌价情况

根据《企业会计准则》规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，应当以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用



和相关税费后的金额，确定其可变现净值。公司库存原材料均是基于生产目的持有，故按照其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额与材料账面成本孰低计算存货跌价。除45系列产品、58系列产品专用原材料外，其它原材料不存在跌价。45系列产品、58系列产品专用材料减值测算如下：

#### （1）45系列产品专用材料减值测算

截至2022年末，公司库存45系列产品专用材料3,247.74万元。由于45系列产品市场需求量下降，公司储备的原材料可生产的产品数量大于市场需求量，故针对45系列产品专用材料计提存货跌价。

公司根据该系列产品生命周期、替代品的影响，判断未来2-3年仍有市场需求量；由于账面储备的原材料可生产的成品数量超过市场需求量，故将存货中超出市场需求量的原材料全额计提跌价准备。针对45系列产品专用原材料计提跌价金额1,623.87万元。

#### （2）58系列产品材料减值测算

58系列产品2022年开始小批量生产，由于客户对产品相关性能和工序要求较高，前期售价难以覆盖生产成本。根据该产品售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额大于相关材料账面价值，计提存货跌价准备2.98万元。

此外，账面已经针对库存商品中58系列产品进行减值测试，计提减值金额158.38万元。

### 2、上期末未计提跌价准备的原因及合理性

2021年末，公司库存原材料均基于生产目的而储备；根据《企业会计准则》规定，公司库存原材料均是基于生产目的持有，故按照其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额与材料账面成本孰低计算存货跌价。公司产品毛利率在40%至80%左右，根据相关产品市场售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额大于材料账面价值，故原材料不存在减值迹象。

此外，2021年度同比2020年度收入出现下滑，系受单一客户单一产品销售量下降的影响，账面与该产品相关的材料储备量少，公司预期未来不会发生持

续下降，故未对相关材料计提减值。

综上，公司2021年末未对原材料计提存货跌价的原因合理。

3、各期跌价计提的充分性及准确性，以前年度是否存在应提未提的情况

2022年，公司根据市场情况、客户合同，判断部分原材料跌价风险，按照《企业会计准则》规定进行减值测试，计提原材料跌价准备1,626.84万元。跌价计提充分、准确，且不存在以前年度应提未提的情况：

(1) 前后期间原材料跌价判断规则、计算方法保持一致

公司严格按照《企业会计准则》的规定对原材料进行减值测试。资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。公司库存原材料均是基于生产目的持有，故按照其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额与材料账面成本孰低计算存货跌价。前后期间存货跌价计提规则、计算方法保持一致。

(2) 外部环境发生变化，部分产品销售量持续下滑

2022年公司针对原材料计提跌价准备主要原因系相关原材料所生产的产品市场需求量存在下降：一方面公司开发出性能更好的产品对原产品存在替代风险；另一方面，客户采购量持续大幅下滑，公司所储备的原材料量远超过市场需求。

此外，上述原材料中，部分原材料基于规避“断供”风险而储备，2022年初入库。2022年末公司基于产品生命周期、市场需求量及库存量判断原材料减值风险，对超额储备材料计提存货跌价准备。

综上，公司存货跌价计提充分、准确，不存在以前应提未提的情况。

**年审会计师执行核查程序：**

(1) 测试和评价与计提存货跌价准备相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

(2) 了解公司存货跌价准备计提政策，评价计提政策的适当性；

(3) 对存货进行监盘并关注存货的状况，识别残次及库龄长的存货；

(4) 获取存货库龄表，对库龄长的存货状况及周转情况进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

(5) 获取存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按公司相关

会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

**经核查，年审会计师认为：**

1、公司在营业收入持续下滑的同时，增加存货的储备，主要系：一方面受外部环境的影响，部分特殊原材料面临断供，公司为规避断供风险进行材料储备；另一方面基于客户订单的需求而储备。对于存在及积压风险的存货，公司已按照会计准则的要求计提存货跌价准备。

2、2021年末，公司根据原材料所生产的产品是否存在减值迹象判断原材料的减值风险，未发现相关原材料存在减值风险，未计提原材料跌价符合企业会计准则规定；

3、对于存货跌价风险的判断、跌价方法前后期间保持一致；2022年末由于部分产品客户需求量持续下滑、公司基于“断供”风险储备的原材料增加，导致公司储备的原材料所生产产品超过预计市场需求量，故公司针对相关原材料计提存货跌价。我们认为存货跌价准备计提充分、合理，不存在前期应计提未计提存货跌价的情况。

特此公告。

北京左江科技股份有限公司

董事会

2023年5月29日