

证券代码：300810

证券简称：中科海讯

公告编号：2024-056

北京中科海讯数字科技股份有限公司
关于深圳证券交易所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、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京中科海讯数字科技股份有限公司（以下简称“公司”或“中科海讯”）于2024年5月16日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对北京中科海讯数字科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第120号）（以下简称“问询函”）。公司对此高度重视，针对问询函所提及的有关事项进行了认真核查，现就相关问题回复如下：

以下如无特别说明，金额单位为人民币万元；简称或名词的释义、客户和供应商代号与公司2023年年度报告相同。

问题 1: 报告期内，你公司实现营业收入 16,458.04 万元，同比下降 24.52%，归属于上市公司股东的净利润-15,692.37 万元，同比下降 1,338.10%。年报显示，你公司于 2023 年 12 月收到客户出具的部分项目审价进度依据，对 2023 年度及以前年度需要审价的项目，按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数后，确认历年审价调整金额-15,880.85 万元，该部分金额在报告期内一次性予以调减。

请你公司：（1）列示 2023 年度及以前年度的收入构成中，按照暂估价格确认的收入金额、占当期营业收入的比例、当期调整差价的金额，并测算 2023 年度及以前年度初始确认收入的暂估价格与本次审价调整后价格的平均差异。（2）列示本次审价调整涉及的项目情况，包括但不限于项目名称、所属产品类别、交易对方、合同签订时间、合同金额、调整前及调整后累计确认的收入成本金额、审价进度依据出具的时间等，并说明本次审价调整涉及的会计分录。（3）说明你

公司军品销售业务的销售模式、审价过程及收入确认方法，并结合前述情况说明本次审价调减的收入在以往年度被确认的依据及其充分性，相关收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。（4）说明你公司除在 2023 年 12 月收到客户出具的部分项目审价进度依据外，是否实际收到过其他影响暂估价格判断的文件，是否存在你公司主观原因使得审价滞后并进而导致未及时调整收入成本的情形。

（5）说明本次调整涉及的审价进度依据是否仍有继续调整的可能，并列示往期已确认收入的军品销售合同中仍未取得最终审定价的收入金额及占当期营业收入的比例，并结合前述情况对后续可能存在的收入调整进行风险提示。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明对公司收入成本真实性、准确性实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

一、公司回复

（一）列示 2023 年度及以前年度的收入构成中，按照暂估价格确认的收入金额、占当期营业收入的比例、当期调整差价的金额，并测算 2023 年度及以前年度初始确认收入的暂估价格与本次审价调整后价格的平均差异

公司尚未审价产品的销售起始年度为 2018 年，2018 年-2023 年各期暂定价收入、营业收入、调整金额及差异的具体情况如下：

年份	收入总金额	暂定价收入金额	暂定价收入占比	2023 年调整金额	审价调整比例
2018 年	29,831.18	6,985.34	23.42%	1,421.88	4.77%
2019 年	24,136.73	17,450.93	72.30%	4,614.03	19.12%
2020 年	12,515.56	4,817.96	38.50%	1,049.61	8.39%
2021 年	20,224.04	11,315.96	55.95%	2,482.00	12.27%
2022 年	21,804.50	15,228.98	69.84%	3,513.47	16.11%
2023 年	32,338.89	22,431.07	69.36%	2,799.86	8.66%
合计金额	140,850.90	78,230.24	55.54%	15,880.85	11.27%

（二）列示本次审价调整涉及的项目情况，包括但不限于项目名称、所属产品类别、交易对方、合同签订时间、合同金额、调整前及调整后累计确认的收入成本金额、审价进度依据出具的时间等，并说明本次审价调整涉及的会计分录。

1. 本次审价项目的具体情况

序号	产品类别	合同签订日期	暂定价合同金额	调整前收入	调整后收入	项目成本
1	信号处理平台	2018年-2023年	84,278.71	74,323.18	58,636.82	项目成本 主要由直接材料、 直接人工、制造 费用构成
2	声纳系统	2021年、2023年	1,440.00	1,274.34	1,134.16	
3	水声大数据与仿真系统	2021年、2023年	383.00	350.33	296.02	
总计			86,101.71	75,947.85	60,067.00	

2023年12月，公司收到客户出具的部分项目审价进度依据，公司根据《企业会计准则》的相关规定，本着谨慎性原则，对2023年度及以前年度需要审价的项目，按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数后，确认历年审价调整金额-15,880.85万元，该部分金额在报告期内一次性予以调减。

2. 本次审减调整的会计分录

事项	会计科目	借方金额	贷方金额
调整收入	应收账款/预收款项	-18,007.39	
	应交税费-销项税		-2,126.54
	营业收入		-15,880.85
调整应收账款坏账准备	信用减值损失	-6,838.40	
	应收账款		-6,838.40
调整递延所得税资产	递延所得税资产	-1,025.76	
	所得税费用-递延所得税		-1,025.76

(三) 说明公司军品销售业务的销售模式、审价过程及收入确认方法，并结合前述情况说明本次审价调减的收入在以往年度被确认的依据及其充分性，相关收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

1. 特种产品销售业务的销售模式、审价过程

销售模式：公司采取向国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门直接销售模式。作为声纳相关产品的重要供应商，公司直接与客户确定合作意向后，按照双方认可的暂定价格，通过签订购销协议、取得采购订单的方式确定销售关系。公司特种产品销售业务模式存在以下几个方面特点：

第一、特种产品采购具有严格的配套管理体系。国内特种部门对于特种产品采购制定了严格的配套管理体系，设备定制化较强。对于定型产品，其主机及主要部件和供应商均已确定，未经相应的审批程序，不得更改。

第二、特种产品定价需履行严格审批程序。根据特种产品价格管理办法的规定，国家对特种产品价格实行统一管理、国家定价，由特种部门根据特种产品采购制度的相关规定对特种产品进行审价。

第三、对于需经过特种部门审价的特种产品，由于特种产品价格批复周期一般较长，为保证特种部门项目的正常开展，在审价完成前，供需双方依据前期谈判结果签署暂定价合同，并依据合同约定结算，待特种部门审价完成后，双方再签署定价合同或补充协议，进行最终结算。

特种部门审价的一般流程为：生产单位编制并向特种部门提交特种产品成本、费用等报价资料；特种部门组织审价、批复审定的价格。因特种产品的复杂性及价格管理的保密性，公司无法具体了解到特种产品审价的完整过程，仅当审价过程中涉及到本公司产品时，公司依据客户通知配合审价工作。公司参与审价工作的具体过程为：现场审价前，客户通知公司即将开展某产品的审价工作，公司依客户通知报送报价文件及相应的支持性资料，具体包括采购合同、采购发票等原始单据；现场审价过程中，本公司派驻专人在现场回复审价小组提出的相关问题；现场审价完成后，本公司不再直接参与，待特种部门批复审定价格后，客户依此同本公司签订定价合同或补充协议。

2. 特种产品业务的收入确认方法，是否符合企业会计准则的规定

2019 年及以前年度收入确认方法

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 版）的规定，公司销售产品的收入确认原则如下：①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

审价完成前，公司结合类似产品定价合同最近交易价格以及类似项目毛利水

平等情况综合考虑，经过与客户充分沟通及谈判达成一致意见后，双方签署暂定价合同，合同约定的暂定金额是当时双方认可的具体金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，且暂定金额是购销双方在考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的结果，当满足产品交付验收等合同约定条款后，产品主要风险报酬转移，公司判断相关的经济利益很可能流入企业，从历史结算情况来看，签署暂定价的合同在审价完成前也按照暂定价格进行付款。特种部门审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定差价总金额，差价总金额能够可靠计量，公司将该差价总金额调整当期销售收入。

2020 年及以后年度收入确认方法

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，公司销售产品的收入确认原则如下：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

根据准则的规定，当合同中存在可变对价，处理原则如下：合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

在审价批复前，公司结合类似产品定价合同最近交易价格以及类似项目毛利水平等情况综合考虑，经过与客户充分沟通及谈判达成一致意见后，双方签署暂定价合同，合同约定暂定金额是当时双方认可的具体金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，且暂定金额是购销双方在考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的最佳估计值，公司将取得经客户确认的验收单据作为收入确认的时点，当满足产品交付验收等合同约定条款后，公司即取得暂定价合同约定的收款权，相关的经济利益便很可能流入企业；待特种部门审价完

成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况进行调整，该调整是依据最新情况对原最佳估计值暂定金额的重新估计，公司将调整金额在当期予以确认。

综上所述，公司的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定。

3. 相关收入在以往年度确认的依据及其充分性

①按暂定价确认收入主要受特种产品特殊的定价机制影响

特种产品审价是我国特种电子信息行业特有的定价规则。中科海讯目前按照特种产品价格管理的相关要求进行特种产品审价，特种部门审价一般针对总体单位进行，公司为总体单位的配套供应商，特种部门一般不会对公司进行直接审价，公司可能根据需要被动接受延伸审价。实际执行中，客户会结合产品情况与公司协商确定合同暂定价格，产品交付后再进行审价。由于特种产品审价的特殊因素，特种部门或者合同委托方通常没有固定审价时间，一般根据产品完成或者验收试用时间、武器装备需求及投产计划、审价部门时间安排等因素综合确定，一款装备或产品从通过设计定型到最终审价所需时间较长，其审价周期及进程主要受审查部门进度影响，具有较强的不确定性。特种产品定价机制的特殊性使得审价批复周期较长，进而导致部分产品交付较长时间才能取得正式的审价批复，在审价批复下发之前，供销双方按照协商确定的暂定价确认收入并进行结算，此种方式能有效保护供货方的利益、保障特种产品的及时供应。

②以前年度确认收入符合《企业会计准则》的规定

基于前述事实或情况，由于审价的长期不确定性，暂定价格是公司确认收入时可以取得的最直接、最有效力的金额依据，考虑到公司历史审减率不高，公司认为于收入确认时以及在审价完成前的期间内，可变对价的最佳估计数即为暂定价格。该等判断属于根据会计准则并结合历史数据等做出的合理预期，符合《企业会计准则》的规定。

③收入确认方式符合特种行业惯例

按暂定价格确认收入也是行业企业同类业务的通常做法，如航天环宇（股票代码 688523）、国科军工（股票代码 688543）、立航科技（股票代码 603261）、

上海瀚讯（股票代码 300762）、晨曦航空（股票代码 300581）、安达维尔（股票代码 300719）、新兴装备（股票代码 002933）等公司。

在审价当年，根据暂定价合同金额与审定价格的差额计入当期的收入亦是特种行业上市公司的普遍做法，公开可查询的上市公司如金信诺（股票代码 300252）、晟楠科技（股票代码 837006）、航材股份（股票代码 688563）、新光光电（股票代码 688011）、东土科技（股票代码 300353）、江航装备（股票代码 688586）等均按照此种处理方式进行会计处理。

综上所述，公司相关会计处理符合企业会计准则的规定、符合行业惯例。

（四）说明公司除在 2023 年 12 月收到客户出具的部分项目审价进度依据外，是否实际收到过其他影响暂估价格判断的文件，是否存在你公司主观原因使得审价滞后并进而导致未及时调整收入成本的情形。

公司历史已完成审价项目实际审定情况：

产品名称	暂定价格	审定价格	价差	差异率	入账年度	调整价差年度
产品 1	800	910	110	12.09%	2014 年	2015 年
产品 2	200	200			2022 年	2022 年
产品 3	200	200			2022 年	2022 年

综合上表可知，公司近几年审价未有大幅度审减的情况出现，历史审价项目为仿真训练设备及技术研究类项目，并非信号处理平台类产品，无法依据历史审价依据调整暂定价格。历史年度暂定价格是中科海讯能取得的最直接、最有效力的金额依据，在确认收入至今，由于特种部门审价工作进度有所放缓，且公司为特种产品配套体系中的配套单位，因特种产品审价事宜为特种部门主导，公司及公司客户可获取的信息有限，历史年度公司及公司下游客户均无法获取关于审价的最新信息，无法取得预计审减或审增的最佳比例、无法证明可变对价的最佳估计数已发生变更，公司亦未实际收到过其他影响暂估价格判断的文件。因此，本次调整收入均依据可获取的最新的审价进展，是报告期末对可变对价最佳估计值重新估计的结果，在以前年度无法提前预计，不存在因主观原因使得审价滞后并进而导致未及时调整收入成本的情形出现。

(五)说明本次调整涉及的审价进度依据是否仍有继续调整的可能,并列示往期已确认收入的军品销售合同中仍未取得最终审定价的收入金额及占当期营业收入的比例,并结合前述情况对后续可能存在的收入调整进行风险提示。

此次收入调整依据的最新暂定价是结合报告期末获取的客户单位根据审价结果出具的最新价格说明而做出的最佳估计,是公司基于现阶段可获得信息做出的价格判断,预计更接近最终定价。由于公司为特种产品配套体系中的配套单位,特种产品审价事宜为特种部门主导,公司及公司客户可获取的信息有限,不排除未来在确定最终审定价格时有进一步调整的可能。

未取得最终审价依据的暂定价收入占当期营业收入的比例如下所示:

年份	收入总金额	原暂定价收入金额	调整后暂定价收入金额	调整后暂定价收入占比(%)
2018年	29,831.18	6,985.34	5,563.46	19.58
2019年	24,136.73	17,450.93	12,836.90	65.75
2020年	12,515.56	4,817.96	3,768.35	32.87
2021年	20,224.04	11,315.96	8,833.96	49.79
2022年	21,804.50	15,228.98	11,715.51	64.05
2023年	32,338.89	22,431.07	19,631.22	66.46
合计金额	140,850.90	78,230.24	62,349.40	49.89

往期已确认收入的特种产品销售合同中暂定价的收入合计为 7.82 亿元,截至 2023 年末,公司根据最新内外部可参考信息对以上暂定价合同逐一进行了梳理和评估,其中根据最新暂定价或暂估价调整收入 1.59 亿元,调整后历史期间按照最佳估计数确认的收入占调整后总收入的 49.89%。

因大部分项目未获取最终的价格证据,只是根据最新审价信息,对以往年度确认的收入进行了调整。但由于本次价格调整尚不是特种部门最终的审定价格,不排除未来在确定最终审定价格时有进一步调整的可能。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见,并说明对公司收入成本真实性、准确性实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论

(一)实施的审计程序

针对营业收入，我们主要执行了以下审计程序：

1. 了解、评估中科海讯与销售收入确认相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2. 结合合同检查以及与管理层的访谈，对与销售收入确认有关的相关产品控制权转移时点进行分析评估，进而评估中科海讯销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的要求；

3. 执行分析程序，主要包括应收账款周转率变动情况、营业收入增长幅度、毛利率波动分析，并结合应收账款等报表项目的审计，分析营业收入是否存在异常情况；

4. 检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、发运单据及记录、验收单等；

5. 对主要客户的销售收入进行函证或现场访谈，检查销售收入的真实性及准确性；

6. 对销售收入执行截止性测试，选取样本，对销售合同、销售发票、发运单据及记录、验收单等与收入确认相关的支持性文件进行复核，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

7. 核实审定价格的相关依据；合同中存在可变对价的，核实企业确定可变对价的最佳估计数是否合理；

8. 评估中科海讯对销售收入的披露是否恰当。

针对营业成本，我们主要执行了以下审计程序：

1. 了解、评估中科海讯与成本核算相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2. 结合采购合同及与管理层的访谈，对与营业成本确认相关的项目成本的归集与分摊进行分析评估，进而评价中科海讯确认成本归集、成本结转的具体方法及会计核算是否与以前年度保持一致，是否符合企业会计准则的规定；

3. 执行分析程序，主要包括存货周转率的变动情况、营业成本的增长幅度、成本结构波动情况，并结合存货及应付账款等报表项目的审计，分析营业成本是否存在异常情况；

4. 检查成本归集及核算过程，结合原材料采购合同，核实材料成本的准确性；结合薪酬分配表，复核人工成本的准确性；抽查与成本项目相关的收入验收单据、销售合同、发货单及出库单等资料，核实成本的真实性、准确性；

5. 对营业成本及存货执行截止测试，确定成本是否计入准确的会计期间；

6. 评估中科海讯对营业成本的披露是否恰当。

（二）获取的审计证据及审计结论

核查过程中，我们取得了销售和采购合同或订单、验收单据、物流单据、出入库单据、现场访谈记录、客户及供应商函证、审价相关说明、成本计算表、材料出入库明细表等支持性证据，我们认为中科海讯与收入相关的相关会计处理符合企业会计准则的规定、符合行业惯例；收入及成本确认真实、准确。

问题 2：报告期内，你公司审价调整前收入为 32,338.89 万元，同比上升 48.31%，营业成本 17,539.56 万元，同比上升 120.92%，主要产品信号处理平台、水声大数据与仿真系统、声纳系统分别实现审价调整前收入 20,678.14 万元、7,614.41 万元、3,898.24 万元，同比分别上升 12.52%、367.38%、208.37%。你公司 2023 年各季度分别实现营业收入 4,807.17 万元、3,348.71 万元、5,930.89 万元、2,371.28 万元，占全年营业收入比例分别为 29.21%、20.35%、36.04%、14.41%，第四季度收入下降系受审价调整影响。

请你公司：（1）结合市场环境、竞争格局、主要客户情况、主要产品销售数量及销售价格等，说明剔除审价调整因素后，你公司报告期内各产品营业收入上升的原因及合理性。（2）结合成本构成情况、原材料价格、人工成本及相关费用的变化趋势等，说明你公司报告期内营业成本大幅上升的原因及合理性。（3）补充披露剔除审价调整因素后你公司各产品的毛利率及变动情况，并结合单位价格及单位成本变化情况，说明剔除审价调整因素后，你公司报告期内综合毛利率、各产品毛利率变动的原因及合理性。（4）结合生产经营情况、订单交付情况、收

入确认方法、同行业可比公司情况等，说明除审价调整因素外，报告期较以往年度相比公司各季度实现收入占比出现变化的原因及合理性，收入确认方法是否发生变化。（5）结合同行业可比公司情况，说明你公司报告期内的营业收入、净利润、毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致，同行业可比公司是否受到审价调整因素的影响。（6）报告期内，你公司营业收入扣除金额为 0。请对照《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，说明你公司是否存在营业收入扣除不充分、不完整的情况。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）结合市场环境、竞争格局、主要客户情况、主要产品销售数量及销售价格等，说明剔除审价调整因素后，你公司报告期内各产品营业收入上升的原因及合理性。

1. 公司市场环境、竞争格局、主要客户情况及竞争优势

公司所处行业为特种电子信息行业，公司产品主要应用于国家特种电子信息行业声纳装备领域，属于国家大力倡导、鼓励发展的高技术产业和战略性新兴产业。

国家特种电子信息行业实行严格的许可制度，具有较高的资质门槛，由于特种产品研发周期长、研发经费投入大且技术复杂，因此装备定型或鉴定进入批量生产后，最终客户基于对整个装备体系的安全可靠性、技术状态稳定性、一致性等考虑，不会轻易更换其主要装备及其核心配套产品的供应商。因此，最终用户将公司纳入供应链体系后，将在其后续的产品日常维护与维修、技术改进和升级、更新换代、备件采购中对公司存在一定的技术和产品依赖，形成“科研、购置、维修一体化”的装备供应体系，从而保证公司可在较长期间内保持优势地位。

在我国特种电子信息行业现行体制下，该领域业务主要集中于国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，客户具有较高集中度。公司凭借多年的发展和积累，拥有齐备的行业资质，与优质的客户资源建立了长期稳定的合作关系，主要产品已经进入最终客户的合格供方名录，使得公司在声纳装备领域具有先入

优势，潜在竞争者很难在短期内与公司在同一层面上进行竞争。

2. 报告期内收入变动情况

剔除审价调整因素后，公司报告期内收入为 32,338.89 万元，较 2022 年度增长 10,534.38 万元，增幅为 48.31%，具体情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度		增长率(%)
	收入金额	占比(%)	收入金额	占比(%)	
信号处理平台	20,678.14	63.94	18,377.40	84.28	12.52
声纳系统	3,898.24	12.05	1,264.16	5.80	208.37
水声大数据与仿真系统	7,614.41	23.55	1,629.17	7.47	367.38
其他	148.10	0.46	533.77	2.45	-72.25
合计	32,338.89	100.00	21,804.50	100.00	48.31

本年度收入大幅度增加的主要原因是：

(1) 信号处理平台产品本报告期的销售收入占总收入的比例为 63.94%，较上期同比增加 12.52%，主要系公司基于 DSP 芯片的信号处理平台产品的销售收入稳定增长情形下，用户对国产化信号处理平台产品的需求增加，国产化信号处理平台产品的订单量稳步增长。

(2) 声纳系统产品本报告期的销售收入占总收入的比例为 12.05%，较上期同比增加 208.37%，主要系公司完成了“XX 系统”相关产品的交付与验收、某型前视避碰声纳系统于报告期内由研发阶段转入批量生产阶段并开始交付客户，以及数字水听器、自容式水听器、高频采集和发射模块、水声跨域通信模块等声纳系统配套类产品完成研制并交付客户。

(3) 水声大数据与仿真系统产品本报告期的销售收入占总收入的比例为 23.55%，较上期同比增加 367.38%，主要系公司在该方向多年的不懈投入所取得的成果，水声大数据方向的两型水声大数据采集系统试点建设项目于报告期内完成研制、批量生产及交付，仿真训练系统方向的某型训练系统完成研制、鉴定、批量生产及交付。

(4) 其他项主要归类不适用上述类别的项目，例如新类型业务收入、产品

维修服务等，该类项目通常是基于特定市场需求和公司业务拓展而产生的，其出现的时间和规模可能因市场条件和公司战略调整而有所不同，因此在不同报告期间的表现不具备直接可比性。

综上所述，公司报告期内收入增长主要系下游客户需求增长以及新研产品陆续转阶段进入批量生产并交付客户所致，不同类型收入占比波动主要系新研产品陆续转阶段进入批量生产并交付客户导致。

(二) 结合成本构成情况、原材料价格、人工成本及相关费用的变化趋势等，说明你公司报告期内营业成本大幅上升的原因及合理性。

1. 报告期内成本构成情况

项目	2023 年		2022 年		变动率 (%)
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
材料成本	11,053.65	63.02	5,017.14	63.19	120.32
人工成本	4,059.84	23.15	1,560.31	19.65	160.19
间接费用	2,426.07	13.83	1,362.00	17.15	78.13
合计金额	17,539.56	100.00	7,939.45	100.00	120.92

报告期内，公司成本金额较上年增长 9,600.11 万元，增幅为 120.92%，其中成本总额的增长主要系本报告期订单增长所致。

公司 2023 年成本构成与 2022 年相比未发生重大变化，其中原材料增加主要原因是剔除审价调整因素的收入大幅度增加，导致原材料使用增加所致；人工成本占比上涨主要系报告期内国产化三代机的销售占比上涨，2023 年度公司的国产化信号处理机产品已具备批量生产能力，公司国产化信号处理机产品订单量稳步增长，由于国产化信号处理机集成工艺较为复杂，生产调试流程繁多，检验测试项数量较大，公司为了保证新产品质量的可靠性和稳定性，以及交付验收合格率，生产过程由更多的技术人员直接负责，导致报告期内人工成本有所上升。

(三) 补充披露剔除审价调整因素后你公司各产品的毛利率及变动情况，并结合单位价格及单位成本变化情况，说明剔除审价调整因素后，你公司报告期内综合毛利率、各产品毛利率变动的原因及合理性。

1. 公司各产品的毛利率及变动情况如下：

产品类别	营业收入	营业成本	本期毛利率(%)	上期毛利率(%)	毛利率较上年变动	毛利率变动比率(%)
信号处理平台	20,678.14	10,268.43	50.34	69.16	-18.82	-27.21
水声大数据与仿真系统	7,614.41	4,518.91	40.65	33.19	7.46	22.48
声纳系统	3,898.24	2,615.22	32.91	37.10	-4.19	-11.29
其他	148.1	137.00	7.49	27.23	-19.74	-72.49
合计	32,338.89	17,539.56	45.76	63.59	-17.83	-28.04

剔除审价调整因素后，公司报告期整体毛利率较上期下降 17.83%，主要系国产化原材料替代的影响。

(1) 公司本报告期信号处理平台毛利率较上期下降，主要系公司本年度信号处理平台产品销售中，国产化信号处理平台销售占比增加，且其成本较进口信号处理平台较高，导致本报告期信号处理平台产品的综合毛利率下降。

(2) 声纳系统、水声大数据与仿真系统占总收入比例为 35.60%，其相关产品多为客户定制产品或技术开发项目，由于客户需求、项目本身的具体设计方案、实施方案及生产周期亦会存在较大差异，项目在销售价格及成本构成上会有所差异，导致毛利率出现波动。

(3) 鉴于其他项的项目特性，公司其他项本期与上期的毛利率不具备直接可比性。

2. 各类型产品单位价格及单位成本变动

公司产品具有小批量、高度定制化的特点，同一类别产品中，各产品型号、配置及客户需求不同，成本构成及价格会有较大差异，公司基于实际业务特点，按照项目而非具体型号产品进行成本归集及收入确认。基于上述原因，公司产品类型确定的单位价格及单位成本不具可比性。

(四) 结合生产经营情况、订单交付情况、收入确认方法、同行业可比公司情况等，说明除审价调整因素外，报告期较以往年度相比公司各季度实现收入占比出现变化的原因及合理性，收入确认方法是否发生变化。

1. 剔除审价影响，报告期内，公司各季度收入占比与可比期间变动情况

项目	2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)
第一季度	4,807.17	14.86	3,625.29	16.63
第二季度	3,348.71	10.36	5,698.36	26.13
第三季度	5,930.89	18.34	4,478.33	20.54
第四季度	18,252.13	56.44	8,002.53	36.70
合计金额	32,338.89	100.00	21,804.50	100.00

报告期内，公司生产经营情况未发生重大变化，公司未变更收入确认方式。

公司按照时点法确认收入，与客户签订销售合同或协议，公司按照合同或协议发出商品后经客户对产品数量质量进行交付验收，公司在取得客户的验收单时确认收入，本报告期收入确认方式未发生变动。公司主要通过向国家特种电子信息行业大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等用户销售产品获得产品销售收入。由于特种产品采购的计划性较强，最终用户通常按年度计划配额编制采购计划，并向供应商提出采购需求，制造产业链各参与主体按计划逐级配套进行生产、销售。公司作为声纳相关产品的重要供应商，一般每年年初与年中承接研发生产任务，考虑生产周期等因素，交付完成大多在二季度、四季度。因此公司的经营情况会呈现出一定的季节性。2023 年度，公司部分项目受甲方及下游客户计划调整的影响，导致公司第三季度及第四季度交付的产品较多。

2. 可比公司情况

中科海讯公司及可比公司 2023 年度季度收入占比情况如下：

项目	安达维尔	七一二	晨曦航空	新兴装备	景嘉微	中科海讯
第一季度	11.75%	3.45%	32.98%	21.17%	13.37%	14.86%
第二季度	15.34%	31.36%	14.74%	17.35%	37.41%	10.36%
第三季度	21.61%	30.58%	7.32%	27.62%	16.59%	18.34%
第四季度	51.29%	34.61%	44.95%	33.86%	32.63%	56.44%
合计金额	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

根据可比公司年报披露数据显示，可比公司本报告期下半年确认收入的比例

较上半年有所增长，其中安达维尔与公司第四季度确认收入的比例超过 50%，晨曦航空第四季度确认收入的比例接近 50%，各可比公司由于经营业务、主要产品、生产形式、承担任务不同，确认收入的时点有所差异，但整体趋势保持一致。

(五) 结合同行业可比公司情况，说明你公司报告期内的营业收入、净利润、毛利率变动趋势是否与同行业可比公司一致，同行业可比公司是否受到审价调整因素的影响。

1. 报告期内营业收入、净利润与毛利率与变动情况

项目	2023 年审减前	2023 年审减后	2022 年	审减前变动比例(%)	审减后变动比例(%)
营业收入	32,338.89	16,458.04	21,804.50	48.31	-24.52
净利润	-5,815.27	-15,883.48	1,302.11	-546.60	-1,319.82
毛利率(%)	45.76%	-6.57%	63.59%	-28.03	-110.33

2. 可比公司情况

安达维尔

项目	2023 年	2022 年	变动比例(%)
营业收入	85,086.09	41,254.61	106.25
净利润	11,348.51	-4,581.54	347.70
毛利率(%)	46.47	39.68	17.12

七一二

项目	2023 年	2022 年	变动比例(%)
营业收入	326,773.54	403,962.36	-19.11
净利润	46,248.86	77,648.67	-40.44
毛利率(%)	41.85	46.59	-10.17

晨曦航空

项目	2023 年	2022 年	变动比例(%)
营业收入	23,335.04	23,308.23	0.12
净利润	575.42	3,567.90	-83.87

项目	2023年	2022年	变动比例(%)
毛利率(%)	41.31	38.31	7.84

新兴装备

项目	2023年	2022年	变动比例(%)
营业收入	41,649.25	19,076.57	118.33
净利润	1,241.98	-6,054.52	-120.51
毛利率(%)	31.93	31.63	0.97

景嘉微

项目	2023年	2022年	变动比例(%)
营业收入	71,324.82	115,393.49	-38.19
净利润	5,968.11	28,896.40	-79.35
毛利率(%)	60.32	65.01	-7.21

对比可比公司年报披露数据，公司相关数据变动趋势与可比公司存在较大差异，各可比公司由于所处行业、经营业务、主要产品、生产形式、承担任务不同，毛利率有所差异，但整体均保持较高水平。景嘉微、新兴装备、中科海讯主要以内嵌高附加值的计算机及配套软件的信号处理设备为主，安达维尔以机械设备为主、晨曦航空和七一二以信号设备及计算机为主。安达维尔主营业务中，机载设备研制业务占比较高；七一二主营业务中，专用无线通信终端产品占比较高；新兴装备主营业务中，机载悬挂/发射装置产品占比较高；景嘉微主营业务中，图形显控领域产品占比较高；公司主营业务中，信号处理平台产品占比较高，而信号处理平台产品是集成硬件及其配套软件、声纳算法等多个系统的载体，相关软件及算法经过多年经验和技術累积具有高附加值的特点，公司主营业务领域与其他可比公司存在一定差异，因此相关数据存在差异。

可比公司中，七一二产品面向不同特种部门且存在一定比例的民品，景嘉微、安达维尔、新兴装备、晨曦航空特种产品业务与公司业务主要面向的特种部门不同，产业链位置有所差异，相关产品审价受特种部门主导，可比公司本期相关数据未受到特种部门审价的影响。

(六) 报告期内，你公司营业收入扣除金额为 0。请对照《创业板上市公司

自律监管指南第 1 号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，说明你公司是否存在营业收入扣除不充分、不完整的情况。

公司长期专注于声纳装备领域相关产品的研发、生产和销售，在报告期内未发生重大变化，在可预见的未来不会发生重大变化。

公司本报告期营业收入均与公司正常经营业务相关，不存在性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入；公司各项业务的客户主体为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，且均为直接销售，其相关业务均有商业实质。公司根据《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》“营业收入扣除相关事项”逐项排查，未见需于本报告期进行收入扣除的情况。

综上所述，本报告期公司未有与主营业务无直接相关关系或不具备商业实质的相关业务，符合《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》“营业收入扣除相关事项”的有关规定，列示完整，不存在应扣除未扣除项目。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序

1. 了解主营业务经营情况和各业务收入的分类情况，取得并复核公司各业务营业收入的构成情况；

2. 了解营业收入及营业成本大幅上升的原因及合理性，获取公司收入成本明细表，分析公司毛利率波动的原因及合理性；

3. 检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、发运单据及记录、验收单等，并进行截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

4. 对主要客户的销售收入进行函证或现场访谈，检查销售收入的真实性及准确性；

5. 检查成本归集及核算过程，结合原材料采购合同，核实材料成本的准确性；结合薪酬分配表，复核人工成本的准确性；抽查与成本归集相关的业务合同、

付款凭证、发票等资料，核实成本的真实性、准确性；

6. 了解并复核各业务收入的商业合理性，根据相关规定，结合公司经营范围，检查公司主营业务经营情况，复核管理层对收入扣除项目划分的合理性；

7. 检查收入扣除相关披露的完整性、准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯报告期内营业收入及营业成本的变动合理；报告期内综合毛利率、各产品毛利率、净利润的变动合理；报告期末未有与主营业务无直接相关关系或不具备商业实质的相关业务，符合《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》“营业收入扣除相关事项”的有关规定，列示完整，不存在应扣除未扣除项目。

问题3：报告期内，你对前五大客户销售额13,359.85万元，占比81.17%，其中，对第一大客户销售额4,850.55万元，占比29.47%；对前五大供应商采购额8,249.02万元，占比42.73%，其中，对第一大供应商采购额3,577.24万元，占比18.53%。2022年，你对第一大客户销售额15,782.95万元，占比72.38%；对第一大供应商采购额2,486.24万元，占比34.15%。

请你公司：（1）补充披露报告期前五大客户及供应商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、开始合作时间、交易内容、交易金额较上年变化的情况、是否为报告期新增客户或供应商、关联关系等，并说明销售、采购交易的定价依据及公允性。（2）说明报告期对第一大客户的销售金额及占比、对第一大供应商的采购金额占比较上年大幅下降的原因及合理性，并结合公司业务模式特点，说明对重要客户和供应商是否存在重大依赖风险，你公司已采取或拟采取的应对措施。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）披露报告期前五大客户及供应商的具体情况，包括但不限于名称、成

立时间、主营业务、开始合作时间、交易内容、交易金额较上年变化的情况、是否为报告期新增客户或供应商、关联关系等，并说明销售、采购交易的定价依据及公允性。

1. 剔除审价调整因素后报告期前五大客户的具体情况

序号	披露的客户	是否新增客户	成立时间	开始合作时间	交易内容	本期交易金额	上期交易金额	交易定价方式
1	客户 1	否	2019 年	2005 年	信号处理机以及备件等	16,520.67	15,160.54	协商定价、报价审核，招标定价
2	客户 6	否	/	2015 年	XX 系统改进装备	4,932.15		报价审核、招标定价
3	客户 2	否	1964 年	2006 年	信号处理机以及备件等	6,903.63	2,573.70	协商定价、报价审核、招标定价
4	客户 4	是	1958 年	2023 年	信号处理机备件、XX 装备模型	646.53		招标定价
5	客户 8	否	/	2011 年	多功能音视频采集设备	465.57	403.77	招标定价

上述客户与公司及公司关联方不存在关联关系，因公司产品具有高度定制化特征，无市场可比价格。

2. 报告期前五大供应商的具体情况

序号	披露的供应商	是否新增	成立时间	主营业务	开始合作时间	交易内容	本期采购金额	上期交易金额	交易定价方式
1	供应商 7	否	2020-12-28	技术开发、技术服务、计算机软硬件及辅助设备、电子元器件销售等	2021 年	加固机箱、盖板、电源板等	3,577.24	2,486.24	询比价或议价
2	供应商 8	是	2018-6-14	技术开发、技术服务、计算机软硬件及辅助设备、通信设备销售等	2023 年	网络接入交换机、服务器、光模块等	1,426.55		询比价或议价
3	供应商 9	否	2016-4-8	技术开发、技术服务、计算机软硬件及辅助设备、机械设备销售等	2016 年	电阻电容、高速互联连接器、电源芯片、存储器、光模块等	1,266.88	529.97	询比价或议价
4	供应商 10	否	2000-7-25	石英晶体频率元器件以及 MEMS 传感器两大产品体系的研发、生产及销售	2007 年	晶振、晶体	1,256.58	6.06	询比价或议价
5	供应商 11	否	2015-5-6	技术开发、技术服务、集成电路、计算机制造、计算机外围设备电子元件及组件销售等	2021 年	处理器	721.77		询比价或议价
	合计金额						8,249.02	3,022.27	

上述供应商与公司及公司关联方不存在关联关系。

3. 交易的定价依据及公允性

(1) 根据特种部门采购制度规定，特种产品执行采购需采取公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源、询价五种方式。因此，公司产品定价主要会考虑产品的材料成本、生产成本、技术能力、市场竞争环境等因素，通过招投标、协商谈判等方式与客户达成合作并确定产品价格。

此外，根据特种产品价格管理办法的规定，对于单一采购来源和竞争性谈判采用的价格需由特种部门审价。特种部门审价一般针对总体单位进行，并对部分重要配套产品延伸审价。公司为总体单位的配套供应商，存在部分产品可能需要接受延伸审价的情形。特种产品定价机制的特殊性使得审价批复周期较长，进而导致部分产品交付较长时间才能取得正式的审价批复。对于需经过审价的产品，在审价完成前，供需双方依据前期谈判结果协商确定合同暂定价格，待特种部门审价完成后，双方再签署定价合同或补充协议进行最终结算，因此特种产品最终销售定价依据为最终用户审定价格。

(2) 为加强采购工作管理，公司根据内部控制体系的要求，制定了《采购与外包管理制度》，对供应商的选择与定价、采购执行、供应商的评价与管理、采购询价比价等环节进行了规范；其中为确保采购的物料、劳务服务等单价合理，规范采购询价比价管理流程，公司规定了采购询价比价管理办法。

公司视采购原材料品种、数量情况，对主要供应商的采购定价模式分为询价比价定价、议价定价。询价比价是新原料首次采购时，公司选取有生产能力的供应商的报价，在综合评估价格、生产能力、品质、交期服务后，确定最优供应商；议价定价是批量采购时，公司综合考虑生产能力、产品质量、交期服务等因素后，针对现有供应商进行二次议价，对报价供应商重新评估价格并确定采购单价。公司前五大供应商所提供产品均按照采购管理制度文件的规定，严格执行了询价比价或议价的工作程序，其采购交易定价具备合理性。

综上所述，公司报告期内前五大客户及供应商的变化情况为公司业务发展的真实体现，公司及公司关联方与上述公司不存在关联关系，销售及采购的交易定

价公允。

(二)说明报告期对第一大客户的销售金额及占比、对第一大供应商的采购金额占比较上年大幅下降的原因及合理性,并结合公司业务模式特点,说明对重要客户和供应商是否存在重大依赖风险,你公司已采取或拟采取的应对措施。

1. 剔除审价调整因素后,公司第一大客户的销售金额及占比情况如下:

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例(%)
营业收入	32,338.89	21,804.50	48.31
第一大客户销售金额	16,520.68	15,782.95	4.67
占比	51.09	72.38	--

(1) 由上表可见,剔除审价调整因素的影响后,公司 2023 年对第一大客户销售额为 16,520.68 万元,较上年销售额 15,782.95 万元相比呈增长态势,同比增长 4.67%。同时,由于公司水声大数据与仿真系统等方向业务快速增长,2023 年公司审价调减前实现销售总额为 32,338.89 万元,同比增长 48.31%;公司审价调减前对第一大客户销售额占比 51.09%,较 2022 年占比 72.38%下降 21.29 个百分点,报告期内公司对第一大客户的销售金额相比上一年有所下降,下降主要原因系公司 2023 年水声大数据与仿真系统方向业务快速增长,且该方向直接面向最终用户进行销售,导致公司整体销售金额增长,但对第一大客户销售金额占比有所下降。

(2) 公司对第一大客户合并口径销售占比较高,系基于公司所处行业特性及公司自身优势决定的,具体原因如下:

①技术优势等核心竞争力巩固公司行业地位

信号处理平台是声纳装备的大脑,系用于水声数据、信息处理的专用设备,各型声纳系统均强制要求装备水声标准信号处理平台。公司的核心产品第二代信号处理平台、第三代信号处理平台分别通过最终用户评审确认、竞争择优方式被纳入水声标准信号处理平台制造单位名录,系最终用户确定的第二代、第三代信号处理平台仅有的两家供应商之一。公司长期专注于声纳领域相关产品的研发,积极响应国家关于装备国产化等政策号召,通过持续研发及创新,确保产品性能

满足客户需求，稳固技术优势，使公司具备核心竞争力，以巩固公司行业地位。

②产品特性及行业特点带来的客户关系稳定性

特种电子信息行业对产品的可靠性、维修性、保障性、测试性、安全性、环境适应性具有较高的标准要求，这一高可靠性要求决定了特种产品招采业务的相对稳定性。即单一产品定型后，在满足技术要求的前提下，为保证产品技术状态的一致性，声纳系统整机厂一般采用单一来源方式从公司处采购信号处理平台，不会轻易更改产品类型，因此同类产品供应商亦较为稳定，轻易不会变更。公司参与研制的声纳系统定型之后，公司与主要客户建立了相互依存的合作关系。

③客户集中的行业特性

公司作为声纳装备领域的核心配套供应商和重要分系统供应商，主要产品为用于声纳装备领域的信号处理平台、声纳系统、水声大数据与仿真系统等，直接客户主要为声纳系统整机厂，最终用户主要为特种部门。公司处于声纳装备产业链中上游，导致公司报告期内呈现客户集中度较高的特征，符合特种电子信息行业特性及公司实际经营情况，具有合理性。

2. 公司第一大供应商的采购额及占比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例(%)
采购金额	19,300.11	7,280.73	165.08
第一大供应商采购金额	3,577.24	2,486.24	43.88
占比 (%)	18.53	34.15	--

公司对供应商采取合格供应商名录管理，采购原材料均在特种部门认可的合格供应商名录中选择。公司报告期及上期从第一大供应商采购加固机箱、盖板、电源板等相关材料。报告期内，公司对第一大供应商采购额 3,577.24 万元，较上年采购额 2,486.24 万元相比呈增长态势，同比增长 43.88%。同时，公司 2023 年采购总额由 2022 年 7,280.73 万元增长至 19,300.11 万元，同比增长 165.08%。报告期内，由于水声大数据与仿真系统等方向业务快速增长，公司基于产品的国产化替代、生产产品结构变化、在手订单备货准备等因素，根据不同产品生产数量增加或减少对不同原材料供应商的采购，从而本报告期第一大供应商的采购占比

发生变化，由 34.15%下降至 18.53%。报告期内公司对第一大供应商的采购金额及占比较上年变动幅度正常。

公司制定了采购管理制度文件，建立了合格供方名录，并根据不同项目所需不同类型的原料需求，选择合适的供应商进行采购。公司与多家供应商建立长期合作关系，建有完善的供应商管理体系并有效运行，不存在对单一供应商的重大依赖。

3. 应对措施

2023 年，公司在产业链中所处的位置逐渐往下游延伸，水声大数据方向的两型数据装备中标，以及仿真训练系统方向的某型训练系统顺利交付，标志着公司已成功由核心配套商转变为“配套+系统”供应商，即公司的信号处理平台类、声纳系统类产品主要面向国家大型企事业单位、科研院所进行配套级销售，水声大数据类、仿真训练系统类产品将主要面向国家特种部门等终端用户进行系统整机级销售。

公司将继续严格按照采购管理制度文件的规定，加强合格供应商体系建设，优化采购过程和质量控制。公司将加快“以配套为主、系统为辅”向“以系统为主、配套为辅”的战略转型，以增加与最终用户直接签署销售合同的产品种类，进而实现客户多元化。同时，公司将继续致力于声纳领域相关产品的研发，通过持续研发提升产品技术优势，通过优质的客户服务提升客户满意度，进而实现客户关系的长期持续稳定。

综上所述，公司报告期对第一大客户的销售金额及占比、对第一大供应商的采购金额占比较上年变动具有合理性；公司对重要客户占比较高系基于行业特性及公司技术水平，公司对供应商不存在重大依赖风险，公司已采取或拟采取的应对措施切实可行。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 结合与客户及供应商的购销合同或购销协议对报告期内前五大客户、前五大供应商的销售及采购变动情况执行分析程序，比较报告期重要客户及供应商购销的变动情况，核查变动原因；

2. 了解公司报告期内销售价格及采购价格的确认方式，检查中标通知书、报价及询价比价函等相关证据等判断相关价格是否公允、合理；

3. 通过公开渠道查询与主要客户及供应商有关的信息，以识别是否存在关联关系；我们还与管理层进行了沟通访谈，了解报告期公司主要客户及供应商占比变化的原因。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯报告期前五大客户及供应商的交易金额较上年变化的情况合理，上述客户及供应商与中科海讯及其关联方不存在关联关系，相关的销售、采购交易定价公允，未见异常。

问题 4：2021 年至 2023 年，你公司经营活动产生的现金流量净额分别为-9,352.23 万元、-3,737.49 万元、-7,044.65 万元，2023 年较上年同比下降 88.49%。

请你公司结合销售及采购情况、信用政策及付款周期、经营性应收应付款项变动情况等，说明你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性，其变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性，并说明经营现金流持续为负的原因，下降趋势是否可能持续，你公司已采取或拟采取的改善措施。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）请结合销售及采购情况、信用政策及付款周期、经营性应收应付款项变动情况等，说明公司报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

公司经营活动现金流量变动的主要影响因素为销售商品、提供劳务收到的现

金、购买商品、接受劳务支付的现金以及支付给职工以及为职工支付的现金，其具体情况如下所示：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	17,954.48	12,164.77	9,744.00
购买商品、接受劳务支付的现金	12,011.89	5,524.01	9,476.69
支付给职工以及为职工支付的现金	9,129.39	6,596.14	5,938.37
经营活动产生的现金流量净额	-7,044.65	-3,737.49	-9,352.23

1. 公司产品销售和材料采购的情况如下

项目	2023 年	2022 年	2021 年
营业收入	32,338.89	21,804.50	20,224.04
营业收入变动金额	10,534.39	1,580.46	
营业收入变动比(%)	48.31	7.81	
采购金额	19,300.11	7,280.73	8,185.14
采购金额变动额	12,019.38	-904.41	
采购金额变动比(%)	165.08	-11.05	

如上表所示，2021 年至 2023 年公司销售和采购情况存在波动，2023 年度审减前收入金额较 2022 年度上涨 10,534.39 万元，销售商品、提供劳务收到的现金仅较 2022 年上涨 5,789.71 万元。销售规模的上涨导致本期销售收款有所增加，但由于公司所处产业链的结算模式、特种产品审价、公司客户付款手续相对复杂、流程较长等因素综合影响导致公司应收账款回收周期长，导致公司营业收入的变动与销售商品、提供劳务收到的现金变动情况不匹配。

公司 2022 年度采购金额及购买商品、接受劳务支付的现金均较 2021 年有所下降，主要系 2022 年度公司进行资金管理，使用应付票据进行货款结算；2023 年度采购金额及购买商品、接受劳务支付的现金均较 2022 年有所上升，一方面由于公司产品主要根据最终用户采购计划进行生产，具有高度计划性和定制化特征，公司受订单规模的上涨及存货保障需要，存货采购量有所增长；另一方面伴随行业内技术国产化进程等因素影响，元器件、芯片等国产化原材料采购金额有

所上涨。基于前述两点主要原因，公司采购金额及购货现金支出相应增长。

2. 公司应付职工发生额变动情况如下

项目	2023年	2022年	2021年
应付职工薪酬发生额	9,617.98	7,170.40	6,072.15
变动金额	2,447.58	1,098.25	
变动比(%)	34.13	18.09	
在职员工数量	371.00	312.00	262.00
人均薪酬	25.92	22.98	23.18

公司应付职工薪酬发生额逐年增加，受公司发展需求的影响，公司员工总数增加；随着社会平均工资的上涨及公司人员结构的优化，人均薪酬上涨，综合因素导致公司薪酬发生额逐年上涨。综合考虑年末应付职工薪酬余额的影响，公司支付给职工以及为职工支付的现金变动合理。

3. 经营性应收应付款项变动情况

项目	金额
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-4,274.99
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	10,945.45
合计金额	6,670.46

2023年度公司经营性应收项目增加金额为4,274.99万元，经营性应付项目的增加金额为10,945.45万元，经营性往来变化影响经营活动产生的现金流量净额为6,670.46万元，主要受以下两点因素的影响：①报告期审价调整因素的影响，应收账款余额减少；②受报告期公司订单规模的上涨及存货保障需要，应付账款余额增长所致。

综上所述，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降主要系客户回款周期长、业务增加及材料国产化替代导致公司采购付现增加、员工人数及人均工资上涨的综合影响，变动具有合理性。

（二）公司经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	变动比例 1 (%)	变动比例 2 (%)
营业收入	16,458.04	21,804.50	20,224.04	-24.52	7.81
净利润	-15,883.48	1,302.11	1,296.36	-1,319.83	0.44
经营活动产生的 现金流量净额	-7,044.65	-3,737.49	-9,352.23	-88.49	60.04

注：“变动比例 1”为 2023 年较 2022 年的变动比例，“变动比例 2”为 2022 年度较 2021 年度的变动比例

1. 公司所处行业为特种电子信息行业，公司产品主要应用于国家特种电子信息行业声纳装备领域。公司主要客户为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等具有较高资信水平的机构。公司在客户取得相关商品控制权时（主要产品通常在取得客户的验收单时）确认收入。由于公司所处产业链参与主体采取“逐级结算”模式，公司处于产业链中上游，且公司客户付款手续相对复杂、流程较长，对于需要审价的项目，往往需要特种部门逐项完成审价工作后方能逐级结算，受不同因素的综合影响，公司历史上交付客户的重点项目，在报告期间陆续开展审价，由于审价工作暂未全部完成，逐级结算工作还未开展，导致公司应收账款回收周期长，应收账款金额处于较高水平。受此影响，公司对应收账款计提坏账准备金额逐年增加，2022 年净增加额为 3,739.71 万元，增幅 42.26%，2023 年净增加额为 7,124.96 万元，增幅为 57.17%。但由于公司客户较为优质，公司应收账款预期具有较高的可回收性。报告期内公司采取积极措施促进回款，销售商品收到的现金较 2022 年度上涨 47.59%。

2. 公司产品主要根据最终用户采购计划进行生产，具有高度计划性和定制化特征。公司直接材料主要为电子元器件、电子芯片及金属机箱，伴随行业内技术国产化进程等因素影响，元器件、芯片等国产化原材料采购金额有所上涨，同时由于公司订单规模的上涨，特种产品的生产具有高度的计划性，且需要做到产品交付的高保障性，基于前述需要，公司通常需要进行一定的存货储备。报告期内，受订单增长及保障需要，公司存货采购量有所增长，购货现金支出相应增长。

3. 根据特种部门采购制度的有关规定，公司销售的部分产品需由特种部门

审价。2023年12月，公司收到客户出具的部分项目审价进度依据，公司根据《企业会计准则》的相关规定，本着谨慎性原则，对2023年度及以前年度需要审价的项目，按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数后，确认历年审价调整金额-15,880.85万元，该部分金额在报告期内一次性予以调减，对报告期净利润影响较大。

4. 公司的各项费用按照权责发生制原则，于发生时计入适当区间。销售费用与审减前营业收入的变动幅度接近；管理费用中的人工成本等具有一定的固定属性，管理费用随收入增长而增长，但增幅远低于收入增幅；2023年度因部分募投项目研发结项，研发费用较2022年及2021年有所下降。因本报告期审价及应收账款坏账损失的影响，各项费用对净利润的整体相对影响幅度有限。

综上所述，公司净利润下降的主要影响因素为应收账款增加及账龄变化导致计提的坏账准备大幅增加以及报告期审价调减收入的影响；在审价调整前营业收入增长的情况下，公司经营活动产生的现金流量下降主要系销售回款周期较长及订单增长存货备货采购付现增长所致。

（三）说明经营现金流持续为负的原因，下降趋势是否可能持续，公司已采取或拟采取的改善措施

基于四、（二）、第1、2点的主要原因，公司受到在手订单采购备货及大额应收账款还未收回的双重因素影响，经营现金流持续为负。

公司将加速在手订单的产品交付验收，提高应收账款及存货周转率，同时公司也将采取拓宽融资渠道等方式积极改善资金流动状况，提高经营能力。报告期内，随着订单规模的增长，公司受在手订单采购备货以及大额应收账款还未收回的双重因素影响，经营活动现金流量方面面临的资金压力日趋严峻，管理层通过使用闲置募集资金暂时补充流动资金、向多家银行申请综合授信的方式，确保公司现金流稳定，保障公司的生产经营活动。

随着公司的重点项目逐一完成审价，将促进公司尽早收回大金额、长账龄的应收账款，不仅有利于减少信用减值损失、增加利润，还将有效缓解公司的现金流压力。同时，公司在产业链中所处的位置逐渐往下游延伸，公司的水声大数据、

仿真训练系统等系统级产品陆续直接面向国家特种部门等终端用户进行销售，该类产品的销售收入较 2022 年增长较快。由于其付款流程相较于信号处理平台类产品主要面向国家大型企事业单位、科研院所而言相对较短，这将进一步有利于缩短公司的应收账款回款周期。

2024 年，公司将重点做好以下几个方面的工作：一是全力推动并配合相关部门组织的审价工作，尽早完成重点项目的审价程序，收回重点项目的应收账款，减少坏账计提，改善公司经营性现金流量；二是加强全面预算管理工作，降本增效，确保公司现金流稳定，保障公司各项生产经营活动有序开展；三是加强对项目运营、采购、生产和质量的管理，确保在手订单及时交付；四是加强国产化信号处理平台、声纳系统、水声大数据、仿真训练系统、无人探测系统、数据中心方向产品的市场开拓工作，快速响应客户需求，统筹调动公司内部资源，保障重点项目投标成功；五是加强公司在智能化海洋信息装备方向的研发投入，为公司的在研项目提供有力经费保障；六是进一步规范公司治理，实施管理提升计划，推动公司经营管理工作科学化、精细化、规范化。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 了解与现金流量表相关的内部控制，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. 复核公司现金流量表的编制过程；
3. 对销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款、合同负债、应收票据、应收款项融资、应交税费-销项税等科目勾稽关系进行独立复核；对支付职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬等科目的勾稽关系进行独立复核；
4. 获取公司本期现金流量表，分析经营活动产生的现金流量净额的主要影响因素及与当期净利润的匹配性；
5. 了解公司的改善措施，分析相关措施是否切实可行；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯的 2023 年度经营活动产生的现金流量净额大幅下降原因合理；营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量净额变动具备合理性，变动情况与实际情况相符。

问题 5：截至报告期末，你公司应收账款账面余额 59,342.68 万元，较期初下降 3.24%，本期新增计提坏账准备 7,124.96 万元；合同资产账面余额 1,697.59 万元，较期初下降 16.84%，本期新增计提坏账准备 584.05 万元；应付账款余额 12,095.79 万元，较期初上升 155.96%。你公司前五大欠款方应收账款和合同资产期末余额 62,825.55 万元，占比 98.12%，其中，第一大欠款方应收账款和合同资产期末余额 50,293.74 万元，占比 78.55%。截至报告期末，你公司账龄 3 年以上的应收账款账面余额 17,851.47 万元，占比为 30.08%。

请你公司：（1）补充披露剔除审价调整因素的影响后，你公司报告期末应收账款账面余额、坏账准备、账面价值及变动情况、账龄情况，并分账龄类别列示本次审价调整对应收账款账面余额及坏账准备的影响金额。（2）补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作背景、销售内容、项目进展、交付安排、欠款金额、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内营业收入前五大客户是否匹配、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系、履约能力及信用风险、坏账准备计提是否充分准确。（3）详细说明你公司本期应收账款、合同资产减值准备的计提方法、测算过程、确认依据，与上年同期相比减值准备计提方法、减值金额确认依据是否发生重大变化。结合 2023 年各季度末减值准备计提情况，分别说明各时间点应收账款、合同资产减值准备计提的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。结合上述情况，说明你公司报告期内应收账款、合同资产减值准备计提是否充分准确，是否存在以前年度计提不充分从而进行不当盈余管理的情形。（4）补充披露 3 年以上应收账款中主要应收对象的欠款金额、形成时间、形成原因、逾期情况、已计提的坏账准备金额及比例、坏账准备计提是否充分准确，并结合公司应收账款管理制度，说明前述长账龄应收账款是否存在收回风险，你公司是否已采取及时有效的催款措施。（5）说明你公司近三

年应收账款占营业收入比重持续上升、应收账款周转率持续下降的原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否存在较大差异，并说明你公司已采取或拟采取的应对措施。(6)补充披露应付账款前五大供应商名称、对应业务内容、应付金额、形成时间、项目进展、合同约定的付款时间、与报告期内采购金额前五大供应商是否匹配、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系，并结合应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式等，说明应付账款大额上升的原因。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，详细说明针对应收账款、合同资产、应付账款执行的审计程序，获取的审计证据及审计结论。

一、公司回复

(一)补充披露剔除审价调整因素的影响后，你公司报告期末应收账款账面余额、坏账准备、账面价值及变动情况、账龄情况，并分账龄类别列示本次审价调整对应收账款账面余额及坏账准备的影响金额

1. 不考虑审价调整因素的情况下，公司 2023 年度应收账款期末余额为 7.59 亿元，根据信用减值损失模型测算的坏账准备余额为 2.64 亿元，具体情况如下：

账龄	2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备
1 年以内	23,941.90	3,768.58
1-2 年	15,607.90	2,996.62
2-3 年	11,652.16	3,142.20
3-4 年	3,432.04	1,324.41
4-5 年	12,535.89	6,447.38
5 年以上	8,746.54	8,746.54
合计	75,916.43	26,425.72

2. 本次审价调整对应收账款账面余额及坏账准备的影响

账龄	审价调整前		审价调整后		余额变动		坏账准备变动	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	变动金额	变动比例 (%)	变动金额	变动比例 (%)
1年以内	23,941.90	3,768.58	20,842.74	2,900.59	-3,099.15	-12.94	-867.99	-23.03
1-2年	15,607.90	2,996.62	11,648.21	2,050.18	-3,959.69	-25.37	-946.44	-31.58
2-3年	11,652.16	3,142.20	9,000.26	2,289.54	-2,651.90	-22.76	-852.66	-27.14
3-4年	3,432.04	1,324.41	2,647.01	1,005.51	-785.04	-22.87	-318.89	-24.08
4-5年	12,535.89	6,447.38	7,909.32	4,046.36	-4,626.57	-36.91	-2,401.01	-37.24
5年以上	8,746.54	8,746.54	7,295.14	7,295.14	-1,451.40	-16.59	-1,451.40	-16.59
合计	75,916.43	26,425.72	59,342.68	19,587.33	-16,573.74	-21.83	-6,838.40	-25.88

审价调整前，公司应收账款账面余额为 7.59 亿元，根据信用减值损失模型测算的坏账准备余额为 2.64 亿元，考虑审价调整后，公司应收账款账面余额为 5.93 亿元，坏账准备余额为 1.96 亿元，因审价影响，公司应收账款余额调减 1.66 亿元，调整比例为 21.83%，坏账准备余额调减 0.68 亿元，调整比例为 25.88%。

(二) 补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作背景、销售内容、项目进展、交付安排、欠款金额、账龄、逾期情况、期后回款情况、与报告期内营业收入前五大客户是否匹配、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系、履约能力及信用风险、坏账准备计提是否充分准确。

1. 应收账款和合同资产前五大客户情况

应收账款	应收账款和合同资产期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	期后回款金额
客户 1	50,293.74	15,059.87	10,003.48	9,376.22	1,066.57	7,492.45	7,295.14	770.94
客户 2	10,405.42	5,410.75	1,088.06	2,399.57	1,150.18	356.86		161.51
客户 3	1,177.65	376.29	371.11		430.26			
客户 4	671.96	590.16	81.80					45.50
客户 5	276.78	216.78				60.00		0.54
合计金额	62,825.55	21,653.85	11,544.45	11,775.79	2,647.01	7,909.31	7,295.14	978.49

上述客户与公司及公司关联方不存在关联关系。

2. 公司客户是否存在逾期回款情形

公司主要客户为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，公司已进入行业制造的供应体系，客户对公司产品具有较强的粘性和技术依赖，双方合作关系稳固。受业务特殊性 & 大型企事业单位管理机制等因素影响，特种产品回款要根据整体项目进展、国防开支拨款进度、项目资金规划、验收及结算程序等要求统筹部署。项目付款节奏可能会受前述因素影响有所延迟。公司客户均有较强的综合实力及较高的信用水平，加之特种产品采购均有国防预算保障，公司应收账款质量较高，发生坏账损失的风险较低。

3. 应收账款前五名与报告期前五大客户匹配关系

报告期前五大客户具体情况详见三、（一）、1、2。

本报告期前五大客户中客户 6 及客户 8 本期销售收到回款，未排进应收账款及合同资产余额前五名。

4. 坏账准备计提是否充分准确

公司对客观证据表明存在减值以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于划分为组合的应收账款，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，编制应收账款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。公司主要客户为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，这些客户整体信用水平较高，结合其资信情况、历史损失经验及未来回款预测，本公司对账龄组合确定的预期信用损失率如下：

账龄	整个存续期预期信用损失率
1 年以内	13.92%
1-2 年	17.60%
2-3 年	25.44%
3-4 年	37.99%
4-5 年	51.16%
5 年以上	100.00%

基于上述损失率，公司前五名坏账损失计提情况如下：

单位名称	应收账款和合同资产期末余额	减值准备期末余额	计提比例（%）
客户 1	50,293.74	17,775.08	35.34
客户 2	10,405.42	2,174.40	20.90
客户 3	1,177.65	281.12	23.87
客户 4	671.96	96.53	14.37
客户 5	276.78	60.86	21.99
合计	62,825.55	20,387.99	32.45

结合企业会计准则之规定以及前述各项考虑因素分析，我们认为公司应收账款坏账准备计提比例充分合理。

（三）详细说明公司本期应收账款、合同资产减值准备的计提方法、测算过程、确认依据，与上年同期相比减值准备计提方法、减值金额确认依据是否发生重大变化。结合 2023 年各季度末减值准备计提情况，分别说明各时间点应收账款、合同资产减值准备计提的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。结合上述情况，说明你公司报告期内应收账款、合同资产减值准备计提是否充分准确，是否存在以前年度计提不充分从而进行不当盈余管理的情形。

1. 基本方法

公司对客观证据表明存在减值以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，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，编制应收账款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。

2. 具体测算过程

公司应收账款坏账损失在账龄分析法的基础上，利用账龄迁徙率对历史损失率进行估计，并在考虑前瞻信息后对信用损失进行预测。因子公司成立时间、应收账款余额，账龄长短等综合因素考虑，子公司预期信用损失率参考母公司。公司合同资产采用迁徙率模型测算时，存在样本量不足的限制性，为保持数据的一

致性，公司选择应收账款的减值计提比例作为合同资产预期信用损失率，符合企业会计准则中谨慎性的相关规定。

公司迁徙率计算过程如下所示：

(1) 第一步，确定应收账款账龄

(2) 第二步，确定历史迁徙率及历史损失率

根据公司 2018-2023 年账龄明细编制减值矩阵表，计算出应收账款平均迁徙率，历史信用损失率=迁徙率*上年历史信用损失率。

账龄	5 年平均迁徙率	预期损失率
1 年以内转为 1-2 年	79.07%	13.25%
1-2 年转为 2-3 年	69.19%	16.76%
2-3 年转为 3-4 年	66.97%	24.23%
3-4 年转为 4-5 年	74.25%	36.18%
4-5 年转为 5 年以上	48.72%	48.72%
5 年以上	100.00%	100.00%

(3) 第三步，进行前瞻性调整

出于谨慎性考虑，在计算出应收账款的历史损失率后，我们预计了 5% 的损失率作为应收账款建模基础数据，预期信用损失率=历史信用损失率*前瞻性调整。经前瞻性调整的公司应收账款减值准备矩阵测算结果如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
考虑前瞻性损失率	13.92%	17.60%	25.44%	37.99%	51.16%	100.00%

(4) 确定应收账款及合同资产预期信用损失率计算结果如下：

账龄	计提比例	应收账款及合同资产期末余额	减值准备期末余额
1 年以内	13.92%	22,544.30	3,137.40
1-2 年	17.60%	11,768.16	2,071.29
2-3 年	25.44%	11,863.59	3,017.93
3-4 年	37.99%	2,647.01	1,005.51

账龄	计提比例	应收账款及合同资产期末余额	减值准备期末余额
4-5年	51.16%	7,909.32	4,046.36
5年以上	100.00%	7,295.14	7,295.14
合计		64,027.52	20,573.63

注：上述合同资产数据包括重分类到其他非流动资产数据，为全口径的合同资产。

根据以上账龄分析基础的减值矩阵模型测算的预期损失率，公司应收账款及合同资产计提减值准备 20,573.63 万元，综合计提比例为 32.13%。

3. 应收账款及合同资产各季度减值准备计提情况

项目	第1季度	第2季度	第3季度	第4季度
减值准备计提金额	928.55	4,222.12	1,300.77	1,257.57

4. 两年度对比

①公司 2022 年度根据迁徙率模型计算出的应收账款预期信用损失较原账龄整体计提比例低，公司基于谨慎性原则且不改变会计政策的前提下，2022 年度采用依据原账龄计提比例确认的信用减值模型，具体如下：

账龄	预期信用损失率	原账龄计提比例
1年以内	5.09%	5.00%
1-2年	6.68%	10.00%
2-3年	11.33%	20.00%
3-4年	14.96%	30.00%
4-5年	22.47%	50.00%
5年以上	100.00%	100.00%

②公司 2022 年度及 2023 年度账龄结构发生改变，应收账款根据迁徙率模型计算出的预期信用损失率发生变化，具体如下：

账龄	2023年预期信用损失率	2022年预期信用损失率
1年以内	13.92%	5.00%
1-2年	17.60%	10.00%

账龄	2023 年预期信用损失率	2022 年预期信用损失率
2-3 年	25.44%	20.00%
3-4 年	37.99%	30.00%
4-5 年	51.16%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

综上所述，公司在 2022 年和 2023 年度对应收账款及合同资产坏账准备的计提测试方法不存在差异，均为利用账龄迁徙率对历史损失率进行估计，并在考虑前瞻信息等因素后对信用损失进行预测。公司 2023 年度应收账款及合同资产坏账准备计提金额大幅增加，系 2023 年度公司应收账款账龄结构发生变化，根据迁徙率模型计算出的结果，非以前年度计提不充分，本年度及过往年度应收账款及合同资产的坏账准备的计提符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的要求，符合公司的实际情况，坏账准备计提是充分和合理的。

(四) 补充披露 3 年以上应收账款中主要应收对象的欠款金额、形成时间、形成原因、逾期情况、已计提的坏账准备金额及比例、坏账准备计提是否充分准确，并结合公司应收账款管理制度，说明前述长账龄应收账款是否存在收回风险，你公司是否已采取及时有效的催款措施。

1. 长账龄应收账款主要情况

公司三年以上应收账款的主要应收对象具体情况如下：

客户单位名称	形成原因	发生时间	3 年以上应收账款余额	对应的坏账准备金额	坏账准备计提比例
客户 9	货物销售	2018 年、2019 年、2020 年	10,520.12	6,773.42	64.39%
客户 10	货物销售	2018 年、2019 年	4,407.61	4,230.43	95.98%
客户 2	货物销售	2019 年、2020 年	1,507.04	619.48	41.11%
合计金额			16,434.77	11,623.33	70.72%

公司主要客户为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，公司已进入行业制造的供应体系，客户对公司产品具有较强的粘性和技术依赖，双方合作关系稳固。受业务特殊性 & 大型企事业单位管理机制等因素影响，特种产品回

款要根据整体项目进展、国防开支拨款进度、项目资金规划、验收及结算程序等要求统筹部署。项目付款节奏可能会受前述因素影响有所延迟。公司客户均有较强的综合实力及较高的信用水平，加之特种产品采购均有国防预算保障，公司应收账款质量较高，发生坏账损失的风险较低。上述欠款中，部分项目已完成初步审价，并取得客户单位出具的说明函；其余项目根据特种部门安排会进行陆续审价，审价完成后根据特种部门付款进度安排付款，客户发生坏账的风险较低。且根据公司的信用计提政策，上述应收账款坏账准备金额充足。

2. 公司的管理制度及催款措施

公司根据有关法律法规及内部控制体系的要求，制定了《销售管理制度》，其中对客户对账、销售收款的管理作出了明确规范。公司财务部按照合同条款及时办理销售收款业务，负责办理资金结算并监督款项回收；并按客户及项目设置应收账款明细账下发至市场销售部，由市场销售部确认无误后与客户进行核对，沟通回款事项并及时反馈。若应收账款发生单项损失或坏账核销，需按照制度文件的规定严格执行申请、复核及审批程序。公司应收账款主要为应收大型央企集团下属单位货款，客户信用良好，未曾发生过不能偿还货款的情况。

综上所述，公司3年以上应收账款中主要应收对象坏账准备计提充分准确，并结合公司应收账款管理制度及客户的实际情况，公司长账龄应收账款收回风险较低，公司已采取及时有效的催款措施。

(五)说明你公司近三年应收账款占营业收入比重持续上升、应收账款周转率持续下降的原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否存在较大差异，并说明你公司已采取或拟采取的应对措施。

1. 公司近三年应收账款占营业收入比重

项目	项目	2023年度	2022年度	2021年度
剔除审价调整影响因素前	营业总收入	16,458.04	21,804.50	20,224.04
	应收账款余额	59,342.68	61,327.05	50,942.16
	应收账款占营业收入比重	3.61	2.81	2.52
剔除审价调整影响因素后	营业总收入	32,338.89	21,804.50	20,224.04
	应收账款余额	75,916.43	61,327.05	50,942.16

项目	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	应收账款占营业收入比重	2.35	2.81	2.52

公司报告期内应收账款占营业收入比重上升主要系受报告期内审价调整的影响，剔除审价调整因素后，报告期内应收账款占营业收入的比重较 2022 年及 2021 年相比，未有重大变化。

2. 公司应收账款周转率与可比上市公司应收账款周转率

年份	安达维尔	七一二	晨曦航空	新兴装备	景嘉微	平均值	中科海讯
2023 年	1.3776	1.0731	0.5806	1.9357	0.9598	1.18536	0.3714
2022 年	0.8133	1.7148	0.7059	1.2532	1.7509	1.24762	0.4759
2021 年	0.8262	1.9640	0.6630	1.1991	2.5565	1.44176	0.5110

公司应收账款周转率明显低于可比公司水平，由于可比公司中，景嘉微、安达维尔、新兴装备、晨曦航空特种产品业务与公司业务主要面向的特种部门不同。针对舰船单位价值大，数量少，生产周期长的特点，公司与各可比公司由于经营业务、主要产品、生产形式、承担任务不同、细分领域及下游客户的不同，导致公司与可比公司的周转率有所差异。由于公司所处产业链参与主体采取“逐级结算”模式，公司处于产业链中上游，且公司客户付款手续相对复杂、流程较长，对于需要审价的项目，往往需要特种部门逐项完成审价工作后方能逐级结算，受上述因素的综合影响，应收账款回收周期长，导致公司应收账款周转率较低。公司历史上交付客户的重点项目，在报告期期间陆续开展审价，由于审价工作暂未全部完成，逐级结算工作还未开展，待相关项目完成审价及结算工作，公司应收账款质量将得到较大提升。

3. 公司已采取或拟采取的应对措施

公司在产业链中所处的位置逐渐往下游延伸，水声大数据、仿真训练系统等系统级产品陆续直接面向国家特种部门等终端用户进行销售，其付款流程相较于信号处理平台类产品主要面向国家大型企事业单位、科研院所而言相对较短，有利于缩短应收账款回款周期，提高应收账款周转率。

同时，公司将全力推动并配合相关部门组织的审价工作，尽早完成重点项目

的审价程序，进一步收回大金额、长账龄的应收账款。此外，公司将加快“以配套为主、系统为辅”向“以系统为主、配套为辅”的战略转型，以增加与最终用户直接签署销售合同的产品占比，进而实现客户多元化，进一步缩短公司的应收账款回款周期。

（六）补充披露应付账款前五大供应商名称、对应业务内容、应付金额、形成时间、项目进展、合同约定的付款时间、与报告期内采购金额前五大供应商是否匹配、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系，并结合应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式等，说明应付账款大额上升的原因。

1. 应付账款余额前五名情况

序号	供应商名称	业务内容	应付余额	形成时间	涉及项目进展	合同约定的付款时间
1	供应商 7	加固机箱、盖板、电源板等	3,609.93	2022 年至 2023 年	批量采购，涉及项目众多，形成该余额的项目大多已验收结题，少量项目尚在研制生产阶段	产品交付并收到发票后六个月内付 50%，一年内付 50%
2	供应商 9	电阻电容、高速互联连接器、电源芯片、存储器、光模块等	912.17	2023 年	批量采购，形成余额的项目大多尚在研制生产阶段，少量项目已完成验收	产品交付并收到发票后三个月或六个月内付 100%
3	供应商 10	晶振、晶体	753.10	2023 年	批量采购，涉及项目较多，形成该余额的项目大多已验收结题，少量项目尚在进行中	产品交付并收到发票后 1 个月内付 100%
4	供应商 6	加固机箱	590.80	2020 年至 2021 年	所涉及项目已完成验收	公司与供应商 6 的付款进度受最终客户 9 的付款进度影响。
5	供应商 12	电源模块、盖板、串口分路器等	506.00	2022 年至 2023 年	批量采购，涉及项目众多，部分项目已完成验收，部分项目尚在研制生产阶段	产品交付并收到发票后两周内付全款

上述供应商与公司及公司关联方不存在关联关系；报告期内采购前五大供应商中，供应商 8 及供应商 11 相关款项均已结算，其余供应商与本期应付账款余额前五名存在匹配关系。

2. 应付账款的具体构成、账龄、与供应商合作的模式

序号	供应商名称	应付余额	账龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
1	供应商 7	3,609.93	3,609.93			
2	供应商 9	912.17	912.17			
3	供应商 10	753.10	753.10			
4	供应商 6	590.80			553.50	37.30
5	供应商 12	506.00	506.00			

上述款项中供应商 6 相关款项系以前年度公司为相关项目的研制生产而采购的加固机箱，相关款项支付进程受公司从特种部门客户收到的销售款因素影响，因此公司支付采购货款的时间相对较长，但不存在逾期支付的情形。

公司采购采取订单驱动的模式，根据已签订合同的销售订单制定采购计划。在特种部门认可的合格供方名录中选取有生产能力的供应商的报价，在综合评估价格、生产能力、品质、交期服务后，确定最优供应商；议价定价是批量采购时，公司综合考虑生产能力、产品质量、交期服务等因素后，针对现有供应商进行二次议价，对报价供应商重新评估价格并确定采购单价。

根据与供应商的合作关系、其所提供的原材料类别和重要性以及公司自身资金管理情况等因素，公司对不同供应商采用不同的账期管理措施，主要包括“货到付款”“预付全款”“预付款、验收、支付尾款”等支付方式。

报告期内，由于水声大数据与仿真系统等方向业务快速增长，公司基于产品的国产化替代、生产产品结构变化、在手订单备货准备等因素，公司 2023 年采购总额由 2022 年 7,280.73 万元增长至 19,300.11 万元，同比增长 165.08%，公司采购额的增长及合同未到付款期等因素的综合影响，公司 2023 年末应付账款余额大幅增长。

综上，公司应付账款前五名供应商与报告期内采购金额前五大供应商存在匹配关系；公司及公司关联方与前五名供应商不存在关联关系；应付账款大额上升具备合理性。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见，详细说明针对应收账款、合同

资产、应付账款执行的审计程序，获取的审计证据及审计结论

（一）执行的审计程序

针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

1. 评价管理层对应收账款管理、采购管理内部控制制度的设计及运行的有效性；

2. 复核应收账款坏账准备计提会计政策及会计估计的合理性；复核管理层对于预计信用损失进行评估判断的依据；

3. 对按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，复核组合划分的合理性，复核预期信用损失率是否合理，结合账龄分析检查坏账准备计提的准确性；

4. 结合期后回款情况，评价坏账准备计提的合理性；

5. 对公司主要客户及新增主要客户执行函证及走访程序并期后回款情况检查，并根据函证、走访的结果与中科海讯的账务情况进行核对；

6. 通过公开渠道查询与债务人或其行业发展状况有关的信息，以识别是否存在影响应收账款坏账准备评估结果的情形。

7. 复核大额采购合同，了解主要合同条款或条件，评价中科海讯与采购确认相关的会计政策是否适当，与相关行业使用的会计政策是否一致；

8. 核对采购申请、采购合同、验收证明、入库凭证等相关单据与会计凭证、采购台账和仓储台账是否一致，应付账款的记录是否正确，供应商、品名、数量、单价、金额等是否正确；

（二）获取的审计证据及审计结论

核查过程中，我们取得了销售和采购合同或订单、验收单据、物流单据、出入库单据、现场访谈记录、客户及供应商函证及审价相关说明等支持性证据，我们认为中科海讯应收账款、合同资产及应付账款确认准确，符合企业会计准则的规定；公司本年度及过往年度应收账款及合同资产的坏账准备的计提符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的要求，符合公司的实际情况，坏账准

备计提是充分和合理的。

问题 6：截至报告期末，你公司应收票据期末余额 5,964.33 万元，上年期末余额 1,839.80 万元，本期新增计提坏账准备 762.60 万元；应付票据期末余额 0，上年期末余额 1,282.58 万元。

请你公司：（1）结合公司销售及采购模式、业务开展情况、结算方式、支付和收款安排、客户及供应商政策、同行业可比公司情况等，说明应收票据余额大幅上升、应付票据余额大幅下降的原因及合理性，你公司结算方式是否发生重大变化。（2）补充披露应收票据主要对象的基本情况，包括但不限于出票人、承兑人、票面余额、交易背景、交易内容、贴现或背书情况、票面到期日、是否附有追索权、是否符合终止确认的条件、相关方是否与你公司及你公司关联方存在关联关系，说明是否存在无真实商业背景的应收票据，并结合相关方的信用情况及履约能力、期后票据回款情况等，说明你公司期末对应收票据计提信用减值准备的依据，减值准备计提是否充分准确。（3）说明应收票据和应付票据的变动是否会导致你公司流动性紧张，是否会对你公司业务产生不利影响。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）结合公司销售及采购模式、业务开展情况、结算方式、支付和收款安排、客户及供应商政策、同行业可比公司情况等，说明应收票据余额大幅上升、应付票据余额大幅下降的原因及合理性，你公司结算方式是否发生重大变化。

1. 公司销售模式、业务开展情况、结算方式、信用政策情况

公司采取向国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门直接销售模式。作为声纳相关产品的重要供应商，公司直接与客户确定合作意向后，通过签订购销协议、取得采购订单的方式确定销售关系。在我国特种电子信息行业现行体制下，该领域业务主要集中于国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，客户具有较高集中度。公司凭借丰富的行业经验、先进的技术水平、可靠的质量控制体系，主要产品已经进入最终用户的合格供方名录，与客户建立了长期合作关系，客户稳定性高。按照公司的产品分类，公司部分产品主要面向国家大型企

事业单位、科研院所进行配套及直接销售，部分产品主要面向终端用户进行系统整机级直接销售，报告期内，公司业务稳步发展，整体业务规模及业务量较 2022 年度有所增长。

公司主要客户为国家大型企事业单位、科研院所、国家特种部门等，公司与客户一般约定按照“预付款、交付验收和质保金”等不同节点支付项目款。本报告期期末公司票据余额较上期末大幅增加主要系公司根据《企业会计准则-金融工具准则》的相关要求，将已背书或贴现但尚未到期的信用等级较低的银行承兑汇票及商业承兑汇票还原，以及根据客户方的付款安排，公司 12 月末收到大金额的承兑汇票所致，付款方式的变化非公司的结算模式发生变化，而是取决于客户方的付款安排，截至报告期末，公司信用政策未发生变化。

2. 公司采购模式、业务开展情况、结算方式、付款安排、供应商政策的情况

公司采购主要采取订单驱动的模式，考虑安全库存的情况下，根据已签订合同的销售订单制定采购计划。基于特种产品的特殊性，公司根据行业质量管理体系要求，建立了合格供方名录机制。合格供方名录由公司按照国家特种产品质量标准的相关要求并根据生产经营需要以市场化原则，对供方的业务资质、技术水平、综合实力等因素进行综合审查评定选出后，报特种部门代表审查备案，特种部门代表审查通过后方可由公司将其列入《合格供方名录》，特种部门代表审查的核心为供应商是否具备长期、稳定提供满足公司质量要求的外购件、外协件的能力。公司《合格供方名录》每年进行一次统一评定，以后增加供应商应当履行上述相同程序。

公司主要产品涉及的供应商均为《合格供应商名录》中的供应商，公司与供应商的付款方式主要取决于所采购材料的不同而有所区别，主要包括“货到付款”、“预付全款”或者“预付款、验收、支付尾款”等不同节点支付采购款项，合同约定付款方式的，遵循合同约定，合同未明确约定使用银行或票据付款的，根据公司的现金管理采用银行转账或票据结算，报告期内公司付款政策及结算方式未发生变更。报告期末公司应付票据较上期减少主要系公司本报告期较多使用应收票据背书转让的方式支付供应商货款，且公司应付票据的结算量有限，不会对公司产生重大影响。

3. 与可比公司情况

项目	中科海讯	可比公司平均	安达维尔	七一二	晨曦航空	新兴装备	景嘉微
应收票据	5,964.33	16,108.69	1,205.01	38,855.30	1,875.73	4,679.12	33,928.30
应收票据占流动资产比例 (%)	6.25	4.23	0.86	4.52	1.79	2.31	11.70
应付票据		10,785.03	2,792.29	33,122.77	2,312.30	4,977.39	10,720.40
应付票据占流动负责比例 (%)		10.29	5.82	7.86	9.98	10.01	17.80

公司应收票据占流动资产的比例略高于可比公司，应付票据占流动负债的比例低于可比公司，主要系景嘉微、安达维尔、新兴装备、晨曦航空特种产品业务与公司业务主要面向的特种部门不同。不同特种部门对应不同的国家大型企事业单位，且由于各可比公司由于经营业务、主要产品、生产形式、承担任务不同、细分领域及下游客户的不同，结算方式存在较大差异。

综上所述，结合公司销售及采购模式、业务开展情况、结算方式、支付和收款安排、客户及供应商政策、同行业可比公司情况等，我们认为公司应收票据余额、应付票据余额变动的原因合理，公司结算方式未发生重大变化。

(二) 补充披露应收票据主要对象的基本情况，包括但不限于出票人、承兑人、票面余额、交易背景、交易内容、贴现或背书情况、票面到期日、是否附有追索权、是否符合终止确认的条件、相关方是否与你公司及你公司关联方存在关联关系，说明是否存在无真实商业背景的应收票据，并结合相关方的信用情况及履约能力、期后票据回款情况等，说明你公司期末对应收票据计提信用减值准备的依据，减值准备计提是否充分准确。

1. 报告期末应收票据主要情况

公司应收票据中的银行承兑汇票是由信用等级不高的银行承兑，已背书或贴现的银行承兑汇票不影响追索权，应收票据中已背书的商业承兑汇票不影响追索权，上述票据相关的信用风险延期付款风险仍没有转移，故未终止确认。

对于由较高信用等级商业银行承兑的银行承兑汇票，公司依据新金融工具准则的相关规定将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”项目列报。

报告期内，公司销售业务收取的银行承兑汇票和商业承兑汇票均具有真实的交易背景，公司及公司关联方与上述相关方不存在关联关系。

报告期末，公司应收票据具体情况如下表所示：

序号	出票人	承兑人	背书人	交易背景	具体交易内容	出票日期	到期日	金额	贴现或背书	背书转让或贴现日期	是否终止确认	是否附有追索权	期后情况
1	客户 12	客户 12	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-8-2	2024-1-18	250.00	贴现	2023-11-21	否	是	
2	客户 12	客户 12	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-8-16	2024-2-16	200.00	贴现	2023-11-10	否	是	
3	客户 12	客户 12	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-9-11	2024-3-11	80.00	贴现	2023-11-21	否	是	
4	客户 10	中船财务有限责任公司	客户 10	产品销售	信号处理机及备件	2023-9-28	2024-3-28	175.00	贴现	2023-11-21	否	是	
5	客户 12	客户 12	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-10-12	2024-4-9	350.00	背书	2023-12-21	否	是	
6	客户 10	中船财务有限责任公司	客户 10	产品销售	信号处理机及备件	2023-10-24	2024-4-24	86.00	贴现	2023-11-21	否	是	
7	客户 12	客户 12	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-11-6	2024-5-6	350.00	背书	2023-12-20	否	是	
8	客户 10	中船财务有限责任公司	客户 10	产品销售	信号处理机及备件	2023-11-8	2024-5-8	194.74	贴现	2023-11-21	否	是	
9	客户 11	客户 11	客户 11	产品销售	XX 系统	2023-11-23	2024-5-23	243.00	背书	2023-12-20	否	是	
10	客户 11	客户 11	客户 11	产品销售	XX 数据处理存储显控一体平台	2023-11-28	2024-5-28	185.89	背书	2023-12-14	否	是	
11	客户 13	客户 13	客户 12	产品销售	信号处理机及备件	2023-12-7	2024-3-7	540.00			不适用	是	到期解付

序号	出票人	承兑人	背书人	交易背景	具体交易内容	出票日期	到期日	金额	贴现或背书	背书转让或贴现日期	是否终止确认	是否附有追索权	期后情况
12	客户 14	客户 14	客户 14	产品销售	信号处理机及备件	2023-12-28	2024-6-18	2,363.30			不适用	是	
13	客户 14	客户 14	客户 14	产品销售	信号处理机及备件	2023-12-28	2024-1-27	825.20			不适用	是	到期解付
14	客户 10	中船财务有限责任公司	客户 10	产品销售	信号处理机及备件	2023-12-28	2024-6-28	759.80			不适用	是	背书转让
15	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付
16	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付
17	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付
18	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	3.84			不适用	是	到期解付
19	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付
20	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付

序号	出票人	承兑人	背书人	交易背景	具体交易内容	出票日期	到期日	金额	贴现或背书	背书转让或贴现日期	是否终止确认	是否附有追索权	期后情况
21	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	接口板和交换板	2023-12-8	2024-6-8	6.84			不适用	是	/
22	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	前面板及基带板	2023-12-8	2024-3-8	20.00			不适用	是	到期解付
23	客户 10	中船财务有限责任公司	客户 10	产品销售	前置放大器	2023-11-17	2024-5-16	21.17			不适用	是	到期解付
24	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	接口转换板	2023-12-29	2024-3-29	8.70			不适用	是	到期解付
25	湖北广兴通信科技有限公司	湖北银行股份有限公司荆州分行	湖北广兴通信科技有限公司	产品销售	交换板国产化	2023-12-29	2024-3-29	7.80			不适用	是	到期解付

2. 公司应收票据计提信用减值准备的依据，减值准备计提的充分性及准确性

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收票据，本公司依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收票据，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。

除了单项评估信用风险的应收票据外，基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1：商业承兑汇票	结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险，本组合以账龄作为信用风险特征
组合 2：银行承兑汇票	结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险，本组合不计提坏账准备

基于上述减值计提依据，报告期内公司应收票据减值准备计提的具体情况如下：

种类	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值
银行承兑票据	2,592.71		2,592.71
商业承兑票据	4,178.56	806.94	3,371.62
合计	6,771.27	806.94	5,964.33

公司客户主要为具备较强的综合实力及较高的信用水平的特种电子信息行业企事业单位、科研院所和国家特种部门，其采购均有国防预算保障，公司客户结构及信用状况均未发生重大变化。公司应收票据坏账准备的计提是充分的，符合企业会计准则的规定。

综上所述，通过对应收票据主要对象的基本情况结合相关方的信用情况及履约能力、期后票据回款情况等综合分析，公司期末不存在无真实商业背景的应收

票据，公司期末对应收票据计提信用减值准备的依据，减值准备计提是充分的，符合企业会计准则的规定。

(三) 应收票据和应付票据的变动是否会导致公司流动性紧张，是否会对公司业务产生不利影响

公司应收票据背书人及承兑人主要系第一大客户下属公司，客户为较高资信水平的机构，票据兑付风险低，且公司应付票据规模较小，未使用应付票据付款对公司现金流影响有限，同时公司在银行等金融机构中综合授信较高，应收票据和应付票据的变动不会导致公司流动性紧张，不会对公司业务产生不利影响，公司采取以下措施确保现金流稳定，保障生产经营活动的资金需求，具体如下：

1. 继续加大力度，推动收回重点项目的应收账款，减少坏账计提，改善公司经营性现金流量；

2. 全力推动并配合相关部门组织的审价工作，尽早完成重点项目的审价程序，进一步收回大金额、长账龄的应收账款；

3. 加快“以配套为主、系统为辅”向“以系统为主、配套为辅”的战略转型，增加与最终用户直接签署销售合同的产品占比，实现客户多元化，进而提升应收账款回款效率；

4. 通过申请银行综合授信等方式，优化公司资本结构，补充流动资金，增强整体流动性；

5. 加强全面预算管理工作，加强财务分析预测，完善内部控制规范，多措并举降本增效，减少资金成本。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 取得公司的应收票据备查簿，询问公司财务负责人，了解公司票据背书、贴现情况和相关会计处理方式，获取报告期内应收票据背书转让和贴现明细，并与账面记录核对，核查是否符合企业会计准则；

2. 检查销售合同或订单、验收单据、发货单和运输单据等相关原始资料，以核实交易是否真实存在，是否具备商业理由；

3. 对至审计时已兑现或已贴现的应收票据，检查相关收款凭证等资料，以确认其真实性；

4. 取得并检查公司的关联方清单，核实相关方是否与中科海讯及其关联方存在关联关系；

5. 复核应收票据坏账准备计提会计政策及会计估计的合理性；

6. 对按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，复核组合划分的合理性，复核预期信用损失率是否合理，结合账龄分析检查坏账准备计提的准确性；

7. 结合期后回款情况，评价坏账准备计提的合理性；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯应收票据余额、应付票据余额变动的原因合理，结算方式未发生重大变化；中科海讯期末不存在无真实商业背景的应收票据，中科海讯及其关联方与上述相关方不存在关联关系；中科海讯期末对应收票据减值准备计提是充分的，符合企业会计准则的规定；应收票据和应付票据的变动预计不会导致中科海讯流动性紧张，不会对中科海讯业务产生不利影响。

问题 7：截至报告期末，你公司存货账面余额 21,123.38 万元，较期初上升 32.18%。其中，原材料、在产品、产成品较期初分别上升 33.74%、36.00%、1,628.87%，发出商品、自制半成品、委托加工物资较期初分别下降 45.03%、50.72%、94.20%。本期新增计提存货跌价准备 898.46 万元，转回或转销存货跌价准备 236.51 万元。截至报告期末，你公司主要产品信号处理平台库存量 37 台，较期初增加 131.25%，声纳系统库存量 31 台，较期初增加 1,450.00%。

请你公司：（1）列示各存货项目的具体内容，包括但不限于类型、库龄、金额及周转率，结合你公司的采购周期、生产周期、供货周期、交付约定、在手订单情况等，说明各存货项目余额变动的原因及合理性，并结合生产加工安排、期

后结转情况，说明大额备货是否具有商业合理性，产成品是否与主要产品期末库存量相匹配。(2) 按具体项目分别说明存货跌价准备的计提依据与测算过程，存货跌价准备计提比例与你公司以前年度及同行业可比公司相比是否存在较大差异，并说明存货跌价准备计提金额是否充分准确。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一) 列示各存货项目的具体内容，包括但不限于类型、库龄、金额及周转率，结合你公司的采购周期、生产周期、供货周期、交付约定、在手订单情况等，说明各存货项目余额变动的原因及合理性，并结合生产加工安排、期后结转情况，说明大额备货是否具有商业合理性，产成品是否与主要产品期末库存量相匹配。

1. 公司各存货项目及库龄分布如下：

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	3,534.24	605.23	1,120.93	834.27	6,094.67
在产品	8,241.25	1,437.93	775.40	1,180.63	11,635.21
自制半成品	36.37	38.19	68.16	381.54	524.26
发出商品	420.40		1.00	118.12	539.52
产成品	2,250.72	36.49	2.47		2,289.68
委托加工物资	40.04				40.04
合计	14,523.02	2,117.84	1,967.96	2,514.56	21,123.38
比例	68.75%	10.03%	9.32%	11.90%	100.00%

公司存货期末余额主要为原材料、在产品和产成品，分别占存货期末余额的 28.85%、55.09%和 10.84%。公司存货库龄主要为 1 年以内，占比 68.75%。

长库龄原材料主要系信号处理机的备料，该部分产品的主要材料为进口芯片及元器件，考虑国际国内形势的影响、相关物料的价格波动以及相关产品的采购周期是否能合理保证相关产品的维修替换需求等因素综合考虑提前备货；在产

品中长库龄存货主要系尚未完工及验收的项目。

2. 公司及可比公司各报告期存货周转率如下：

财务指标	2023 年	2022 年	2021 年
公司存货周转率（次）	0.95	0.51	0.54
可比公司平均存货周转率	0.85	0.70	0.82
其中：安达维尔	1.58	0.93	1.05
七一二	0.58	0.61	0.56
晨曦航空	0.43	0.49	0.54
新兴装备	1.18	0.69	0.80
景嘉微	0.46	0.77	1.14

2021 年至 2023 年，三年公司的存货周转率分别为 0.54、0.51 和 0.95，2023 年度存货周转率大幅提高，主要原因系公司本期业务规模大幅增长，存货周转效率大幅提升导致。

3. 各报告期末，公司存货余额构成如下：

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动比例(%)
	账面余额	比例(%)	账面余额	比例(%)	
原材料	6,094.67	28.85	4,557.02	28.52	33.74
在产品	11,635.21	55.08	8,555.42	53.54	36.00
自制半成品	524.26	2.48	1,063.92	6.66	-50.72
发出商品	539.52	2.55	981.43	6.14	-45.03
产成品	2,289.68	10.84	132.44	0.83	1,628.84
委托加工物资	40.04	0.19	690.63	4.32	-94.20
合计	21,123.38	100.00	15,980.86	100.00	32.18

(1) 原材料

公司存货中的原材料主要包括各种功能模块、加固机箱、处理器、电源、元器件以及备料辅料等，各报告期末，公司原材料账面余额占全部存货账面余额的

比例分别为 28.52%、28.85%，基本持平。

报告期末，公司原材料账面余额较上期末有所增加，主要原因系公司业务规模增加，公司原材料因类别不同所需采购周期不同，常用原材料如加固机箱、国产电源芯片、元器件等一般需 8-12 周采购周期，特别定制物料采购周期可能长达 24 周-36 周。2023 年末，公司在手订单金额达 63,368.90 万元，为保证在手订单顺利完成并准时交付客户，公司需要提前备货，所以原材料较上期末有所增加。

（2）在产品 and 自制半成品

各报告期末，公司在产品余额分别为 8,555.42 万元、11,635.21 万元，在产品账面余额占全部存货账面余额的比例分别为 53.54%、55.08%，基本保持稳定。自制半成品余额分别为 1,063.92 万元、524.26 万元，自制半成品账面余额占全部存货账面余额的比例分别为 6.66%、2.48%，与上期末相比，自制半成品的减少系产成品归集及销售出库所致。

报告期末，公司在产品账面余额较上期末增加较多，主要原因是公司生产订单较多，同时因交货周期一般为 5 至 12 个月，生产周期较长，导致年末公司在产品较多，但基本与在手订单匹配，在产品增加具备合理性。

（3）发出商品

各报告期末，公司发出商品余额分别为 981.43 万元、539.52 万元，发出商品账面余额占全部存货账面余额的比例分别为 6.14%、2.55%，期末发出商品余额下降的主要原因是产品交付并验收导致，报告期末，1 年以内的发出商品余额占期末发出商品余额的 77.92%，因公司已发货但在报告期末尚未取得客户验收手续。1 年以上的发出商品余额占期末发出商品余额的 22.08%，主要由以下两点原因：①部分项目发出运抵客户指定地点后，客户要求进行技术变更，目前正在论证阶段，需等待客户决策后方能确定最终处理方案；②部分项目系集成项目需统一验收，导致验收等待期较长。

（4）产成品

各报告期末，公司产成品账面余额分别为 132.44 万元、2,289.67 万元，产成品账面余额占全部存货账面余额的比例分别为 0.83%、10.84%，与上期末相比，

产成品账面余额有较大增加。2024 年一季度，公司已交付产成品金额 1,352.76 万元，占报告期末产成品账面余额的 59.08%。

报告期末，产成品账面余额为 2,289.68 万元，其中信号处理平台产品期末库存数量 20 台，账面余额 823.46 万元；声纳系统产品期末库存数量 9 台，账面余额 417.71 万元；水声大数据与仿真系统产品期末库存数量 2 台，账面余额 17.63 万元；各类功能模块、客户定制装置等期末账面余额为 1,030.88 万元，产成品与公司主要产品期末库存量相匹配。

（二）按具体项目分别说明存货跌价准备的计提依据与测算过程，存货跌价准备计提比例与你公司以前年度及同行业可比公司相比是否存在较大差异，并说明存货跌价准备计提金额是否充分准确

1. 公司各类存货账面余额及计提跌价准备情况如下：

项目	2023 年			2022 年		
	账面余额	跌价准备	比例 (%)	账面余额	跌价准备	比例 (%)
原材料	6,094.67	27.60	0.45	4,557.02	5.80	0.13
在产品	11,635.21	1,265.31	10.87	8,555.42	661.41	7.73
自制半成品	524.26	101.05	19.27	1,063.92	58.93	5.54
发出商品	539.52			981.43	5.89	0.60
产成品	2,289.68			132.44		
委托加工物资	40.04			690.63		
合计	21,123.38	1,393.97	6.60	15,980.86	732.02	4.58

各报告期末，公司存货跌价准备金额分别为 732.02 万元、1,393.97 万元，存货跌价准备金额占各期末存货账面余额的比例分别为 4.58%、6.60%，存货跌价准备计提比例基本持平，无较大差异。

2. 公司存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以

取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

(3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

3. 各类存货跌价准备的计提依据与测算过程

(1) 原材料

报告期各期末，公司对各类原材料进行减值测试，根据各类原材料最新的采购价格、原材料库龄、原材料是否对应在手订单、原材料是否仍具备使用价值、原材料是否可继续用于生产等多种因素，原材料跌价准备金额按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

根据测试结果，本报告期原材料计提跌价准备金额为 21.80 万元，计提比例较上期增加 0.32%。

(2) 在产品

公司对于各报告期末结存的在产品进行减值测试。针对按项目核算的在产品进行减值测试时，对于正常履约中的合同按照所生产的产成品的预计售价减去

至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于个别由于客户原因预计无法实现销售的项目，公司以预计可变现净值为基础计提存货跌价准备。针对按在产功能模块进行减值测试时，按照所生产的产品预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

根据测试结果，本报告期在产品计提跌价准备金额 603.9 万元，计提比例较上期增加 3.14%。

（3）自制半成品

公司对于各报告期末结存的自制半成品进行减值测试。自制半成品按照完工后产品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

根据测试结果，本报告期自制半成品计提跌价准备金额 42.12 万元，计提比例较上期增加 13.73%，部分长库龄自制半成品预计无法对外实现销售，导致本期自制半成品计提跌价准备金额较上期有所增加。

（4）发出商品

公司对于发出商品，根据发出商品对应的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

根据测试结果，本期发出商品无需计提跌价准备，对比上期发出商品计提跌价准备比例为 0.60%，公司发出商品减值准备计提无较大差异。

（5）产成品

公司各报告期末结存的产成品均为订单需求完工的产成品，属于为执行在手订单的销售合同而持有的存货，不存在滞销的情况。公司对产成品进行减值测试时，以存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现

净值，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于个别由于客户原因预计无法实现销售的项目，公司以预计可变现净值为基础计提存货跌价准备。

根据测试结果，本期及上期产成品无需计提跌价准备。

(6) 委托加工物资

公司委托加工物资主要为发出原材料，因此测算方法与原材料一致，委托加工物资跌价准备金额按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

根据测试结果，本期及上期委托加工物资无需计提跌价准备。

4. 公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

财务指标	2023 年			2022 年		
	存货账面余额	跌价准备余额	跌价准备比例 (%)	存货账面余额	跌价准备余额	跌价准备比例 (%)
中科海讯	21,123.38	1,393.97	6.60	15,980.86	732.02	4.58
可比公司平均值	96,586.08	4,790.95	10.65	101,219.12	3,819.50	10.26
其中：安达维尔	33,337.29	4,049.72	12.15	30,952.42	2,619.43	8.46
七一二	309,128.72	1,420.10	0.46	346,203.31	740.68	0.21
晨曦航空	31,735.70	294.53	0.93	32,588.32	257.29	0.79
新兴装备	38,766.44	11,941.99	30.80	33,882.61	12,639.98	37.31
景嘉微	69,962.25	6,248.41	8.93	62,468.93	2,840.09	4.55
可比公司平均值 (除新兴装备)	111,040.99	3,003.19	5.62	118,053.25	1,614.37	3.50

公司各报告期存货跌价准备计提比例分别为 4.58%、6.60%，存货跌价准备计提比例不存在重大差异。

公司存货跌价准备计提比例略低于可比公司均值，系可比公司新兴装备因受托研发项目较多，而该业务收入较少，且部分受托研发项目收入甚至无法覆盖项目成本，导致存货跌价准备比例过高。除新兴装备公司外，其余可比公司存货跌价准备计提比例平均值分别为 3.50%、5.62%，公司与同行业可比公司相比，存

货跌价准备计提比例不存在重大差异。

综上所述，公司各报告期末，存货跌价准备计提金额充分准确。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 获取公司各类存货明细表，核对与分析各类存货发生额及余额、存货库龄以及存货周转率等情况，与同行业上市公司进行对比，分析公司的存货周转率是否与可比公司存在较大的差异；

2. 对公司管理层及相关人员进行访谈，了解和评价存货管理相关的内部控制，并测试其有效性；了解公司报告期内各类存货变动的原因及合理性；了解各类存货管理方法、采购周期、生产周期、供货周期、交付约定、在手订单情况、存货跌价准备计提政策及依据等；

3. 对公司各类存货执行了监盘和函证程序，了解存货的情况，核实存货期末余额的真实和完整性；抽查存货采购和销售对应的合同、出入库单、发票等文件，核实存货的真实性，账务处理的准确性与完整性；

4. 获取公司期末存货跌价准备计算明细表，复核可变现净值及跌价准备的计算过程，测试公司存货跌价准备计提是否充分、合理；与同行业上市公司进行对比，分析公司的存货跌价准备计提情况是否与可比公司存在较大的差异；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯报告期内各存货项目余额变动合理，大额备货具有商业合理性，产成品与主要产品期末库存量相匹配，存货周转率及存货跌价准备计提情况与同行业可比公司相比不存在重大差异，存货跌价准备计提金额充分准确。

问题 8：截至报告期末，你公司固定资产余额 12,479.91 万元，本期购置房屋及建筑物 6,718.47 万元。

请你公司补充披露本期新增房屋及建筑物的具体构成及使用情况，并结合公司所处发展阶段、生产经营情况、产能利用率、未来发展规划等，说明固定资产余额上升的原因及合理性，是否和你公司的经营战略与业务规模相匹配。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）补充披露本期新增房屋及建筑物的具体构成及使用情况

报告期内，公司新增房屋及建筑物 6,718.47 万元，主要系科研生产和办公用房、装修费用和契税支出，具体构成明细如下：

所有权人	资产名称	产证号	坐落	房屋建筑面积 (m ²)	使用情况	记账金额
北京中科海讯数字科技股份有限公司	理想谷车位	尚在办理中			配套研发用房使用	242.20
	理想谷 A5 号楼	京(2023)海不动产权第 0048009 号	海淀区地锦路 15 号院 6 号楼 1 层 101	573.43	研发产业化及科研研制使用	6,407.29
		京(2023)海不动产权第 0048010 号	海淀区地锦路 15 号院 6 号楼 2 层 201	637.48		
		京(2023)海不动产权第 0048025 号	海淀区地锦路 15 号院 6 号楼-1 层-101	720.63		
装修费用和契税支出合计						68.98
合计						6,718.47

装修费用及契税支出主要为青岛、武汉、秦皇岛等地的办公场所的装修及契税，该部分房屋原值已于以前年度登记入账，企业相关部门已经入驻，并正常办公。

（二）结合公司所处发展阶段、生产经营情况、产能利用率、未来发展规划等，说明固定资产余额上升的原因及合理性，是否和你公司的经营战略与业务规模相匹配。

报告期内，新增房屋及建筑物主要为购置“北京市海淀区温泉镇中关村环保科技示范园 3-3-230 地块项目 A5 幢”，合计面积 1931.54 m²，致使房屋及建筑物新增 6,407.29 万元。该房屋及建筑物系公司实施购置募集资金投资项目“第三代

水声信号处理平台研发产业化项目”“水声研发中心建设项目”的研发产业化用房，主要用于开展第三代水声信号处理平台研发产业化工作以及“水声研发中心建设项目”的研发工作。随着上述项目的实施，公司各项研发活动有序开展，部分项目完成转阶段工作，并取得重大进展：

报告期内，公司第三代水声信号处理平台研发产业化项目达到预定可使用状态，项目由研发阶段正式转入批量生产交付阶段，并在报告期内根据客户需求，采取建设和生产同步开展的方式提前实现了经济效益，形成了达产期年产 130 台第三代信号处理平台整机的生产能力。公司基于 DSP 芯片的信号处理平台产品完成多套生产及交付，且随着用户对国产化产品的需求增加，国产化信号处理机的订单量稳步增长。

水声研发中心建设项目的主要建设目标是开发突破若干关键水声技术，为公司的后续发展提供技术储备。目前公司重点开展了用户需求明确、公司技术优势明显的关键技术研究攻关，相关项目正在有序实施。

公司长期专注于声纳装备领域相关产品的研发、生产和销售。近年来，公司围绕水声技术与高性能计算、大数据、人工智能等领域的先进技术进行融合创新，针对声纳装备领域有前景的垂直应用场景，持续保持较高水平的研发投入，在信号处理平台、声纳系统、水声大数据、仿真训练系统、无人探测系统、数据中心六个方向储备了较多核心技术，并形成多型装备产品。

综上，随着公司研发项目陆续转入批量生产阶段，公司业务规模也在逐步扩大，因此公司新购入固定资产具有合理性，并与公司经营战略和业务规模相匹配。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 询问管理层购置房屋建筑物的原因，评价其是否与公司经营战略与业务规模相匹配；
2. 获取在报告期内新增房屋建筑物相关购买合同、验收文件等资料，检查

固定资产确认时点是否符合规定，会计处理是否正确；

3. 对本期新增的房屋建筑物进行实地检查，观察资产的使用状况；

4. 获取公司生产经营预测相关文件，评价新增房屋建筑物与产能利用率的匹配情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯增房屋建筑物的期末余额是可靠合理的，并且与公司的经营战略和业务规模相匹配。

问题 9：截至报告期末，你公司递延所得税资产余额 5,035.74 万元，较期初上升 128.30%，主要为应收账款坏账准备和可抵扣亏损产生。

请说明各递延所得税资产明细项目的测算过程，金额与相关会计科目的勾稽关系，并说明是否存在确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，是否符合递延所得税确认条件，是否符合企业会计准则的相关规定。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）公司报告期递延所得税资产测算过程，金额与相关会计科目的勾稽关系

报告期末，公司递延所得税资产的情况如下：

项目	年末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
应收账款坏账准备	19,586.63	2,938.00
应收票据坏账准备	806.94	121.04
合同资产坏账准备	986.21	147.93
存货跌价准备	1,393.97	209.10

项目	年末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
递延收益-政府补助	50.00	7.50
预计负债-质量保证	428.85	64.69
租赁负债	504.78	82.94
可抵扣亏损	10,491.60	1,576.25
合计	34,248.98	5,147.45

各公司递延所得税资产测算过程如下：

1. 北京中科海讯数字科技股份有限公司

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	19,586.42	15.00%	2,937.95
应收票据坏账准备	804.00	15.00%	120.60
合同资产坏账准备	986.21	15.00%	147.93
存货跌价准备	1,393.97	15.00%	209.10
长期股权投资减值准备	1,000.00	15.00%	150.00
预计负债-质量保证	421.62	15.00%	63.24
租赁负债	360.33	15.00%	54.05
可抵扣亏损	10,090.15	15.00%	1,513.52
合计	34,642.70		5,196.39

2. 武汉海晟科讯科技有限公司

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	0.08	15.00%	0.01
应收票据坏账准备	2.94	15.00%	0.45
递延收益-政府补助	50.00	15.00%	7.50
可抵扣亏损	305.75	15.00%	45.86

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
合计	358.77		53.82

3. 武汉科晟讯达科技有限公司

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
应收账款坏账准备	0.14	20.00%	0.03
可抵扣亏损	15.13	5.00%	0.76
可抵扣亏损	80.56	20.00%	16.11
合计	95.83		16.90

4. 北京优讯诺达科技有限公司

项目	可抵扣暂时性差异	税率	递延所得税资产
预计负债-质量保证	7.23	20.00%	1.45
租赁负债	144.45	20.00%	28.89
合计	151.68		30.34

5. 其他子公司

中科海讯除上述公司外，其他子公司产生的可抵扣差异明细如下：

项目	已确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异	未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异	合计
可抵扣亏损		2,744.50	2,744.50
合计		2,744.50	2,744.50

如上表所示，2023 年度报告中，已确认递延所得税资产合计金额 5,147.45 万元，根据《企业会计准则讲解》有关递延所得税资产和递延所得税负债的确认及净额抵消列示的相关规定，2023 年度抵消金额 111.71 万元，扣除上述影响后的公司递延所得税资产余额 5,035.74 万元。

（二）说明未来期间是否很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，是否符合递延所得税确认条件，是否符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》的规定，对可抵扣的暂时性差异，

同时满足下列条件的，应当确认相关的递延所得税资产：一是暂时性差异在可预见的未来很可能转回；二是未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

公司递延所得税资产主要为应收账款坏账准备和可抵扣亏损产生，公司报告期已经审慎评估应收账款的坏账风险，公司坏账准备计提情况能够充分反映应收账款整体质量，应收账款坏账准备计提可靠、谨慎，且随着公司特种装备审价进程的推进，特种装备完成审计后，公司最终客户根据项目情况安排付款，公司未来期间收回应收账款预计会冲回较大金额的递延所得税资产；公司 2023 年度产生的大额亏损，系公司取得审价依据，根据企业会计准则的有关规定一次性调减当期收入 15,880.85 万元所致。公司所处行业为特种电子信息行业，公司产品主要应用于国家特种电子信息行业声纳装备领域，声纳装备是海洋装备的重要组成部分，海洋装备制造是增强国家海洋实力、维护国家海洋权益、走海洋强国发展道路的战略先导产业，属于国家大力倡导、鼓励发展的高新技术产业和战略性新兴产业，截止报告期末公司在手订单余额为 63,368.90 万元，综合考虑目前国内及国际形势影响、公司未来期间的在手订单情况、盈利预测情况及客户质量情况，合理预期公司在未来期间能够产生足够的应纳税所得额用以弥补可抵扣亏损，不会因常年亏损而导致应纳税所得额不足的情况，符合递延所得税资产确认情况。

综上，公司递延所得税资产核算依据充分，计算准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 了解管理层对递延所得税资产确认、计量及复核的政策及程序。
2. 检查递延所得税资产增减变动记录，评价可抵扣暂时性差异的形成原因，确定是否符合有关规定；
3. 重新计算除可抵扣亏损以外项目形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；

4. 获取公司盈利预测相关资料，并对盈利预测所依据的假设、金额及增长率等进行了分析性复核。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，符合递延所得税确认条件，符合企业会计准则的相关规定。

问题 10: 截至报告期末, 你公司合同负债 4,584.09 万元, 较期初上升 127.67%; 预收账款 1,433.65 万元, 期初无余额。

请你公司列示与合同负债相关的主要项目情况，包括但不限于合同对手方、项目名称、对应产品类别、合同签署时间、合同金额、项目进展、期后合同履行情况、期后收入确认情况等，并说明合同负债及预收账款余额大幅上升的原因及合理性，销售模式及结算方式是否发生较大变化。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）合同负债主要项目情况

序号	客户名称	项目	合同负债金额	产品类别	合同签订日期	合同金额	年末项目进展	期后合同履行情况
1	客户 2	2239C 项目	1,531.33	信号处理平台	2022.07.04	4,320.00	完成部分软硬件的建设及联调工作	系统联调
2	客户 6	2278C 项目	285.85	声纳系统	2023.09.21	1,010.00	湖上试验	参加比测试验
3	客户 6	2283H 项目	789.62	其他	2023.9.21	1,046.63	完成节点考核	参加比测试验
4	客户 2	2328E 项目	732.95	信号处理平台	2023.04	2,760.76	完成样机生产	正样机生产
5	客户 11	2357C 项目	164.50	信号处理平台	2023.08.23	619.63	项目大纲已经过评审验收	已完成验收
6	客户 11	2361C 项目	215.04	声纳系统	2023.09.20	810.00	完成试机并开始结构装配	系统联调
合计金额			3,719.29			10,567.02		

销售模式及结算模式未发生较大变化，具体详见六、（一）、1 中详细表述。

报告期末，公司合同负债较期初上升，主要系公司本期业务规模较上期有所

增长，期末存在部分大额项目未验收所致。由于上述项目实施周期较长，且大部分项目未达合同约定的交付时间，故合同负债的增长具有合理性。

（二）预收账款主要情况

报告期末公司预收账款较上年末增加，主要系本报告特种产品审价调整因素的影响，报告期末公司收到客户出具的部分项目审价进度依据，根据《企业会计准则》的相关规定，本着谨慎性原则，对 2023 年度及以前年度需要审价的项目，按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数后，进行调整，冲回以前年度已收到的销售款项，具体会计处理详见一、（一）、2。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 获取合同负债明细表，结合银行回单确认大额合同负债项目的期末预收款情况；
2. 检查公司与客户签订的合同条款以及公司履行履约义务与客户付款之间的关系，评估公司列示的合同负债是否符合会计准则的相关规定；
3. 查阅期末大额合同负债对应项目合同，核查合同交易内容及金额、产品交付安排等信息，结合合同付款条件分析期末合同负债的合理性与准确性；
4. 询问管理层合同负债大幅增长的原因，并分析合理性；
5. 询问相关业务负责人，了解大额预收项目的合同履行情况及上述项目的期后进展情况、期后收入确认情况；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯报告期末合同负债及预收账款余额较上期大幅上升的原因系审价调整影响及项目未达到合同约定的交付时间，中科海讯的销售模式及结算模式未大受较大变化，合同负债及预收账款的余额变动具备合理性。

问题 11: 报告期内, 你公司发生研发费用 3,731.01 万元, 同比下降 19.66%。其中, 职工薪酬 2,295.76 万元, 同比下降 27.40%, 直接材料费 976.04 万元, 同比上升 109.67%。报告期末, 你公司研发人员 228 人, 较期初增加 11.22%。

请你公司: (1) 结合薪酬政策、员工人数变动、人均薪酬情况等, 说明在研发人员数量增加的情况下, 职工薪酬下降的原因及合理性。(2) 结合直接材料的内容、用途、投入项目等, 说明直接材料费大幅上升的原因及合理性, 并说明材料费在成本、费用中的分配是否合理, 是否与研发活动明确相关。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一) 结合薪酬政策、员工人数变动、人均薪酬情况等, 说明在研发人员数量增加的情况下, 职工薪酬下降的原因及合理性

1. 公司薪酬政策

公司员工薪酬按照薪酬制度每月按时发放, 根据岗位价值、个人能力核定员工的固定工资, 根据公司及个人业绩考核结果核定绩效奖金, 薪酬分配向核心人才倾斜, 确保核心人才收入水平的市场竞争力。员工的薪酬政策会根据地域差别、人才供给情况、员工流动情况、行业环境变化情况及公司支付能力做动态调整。员工薪酬整体调整是通过改变公司薪酬总体水平, 对公司所有人员的薪酬进行整体性的调整, 所涉及的内容为标准工资级别的范围。薪酬整体调整周期与调整幅度根据公司效益、公司发展情况以及外部经济环境、外部市场薪酬水平确定。员工薪酬个别调整根据员工工作表现与岗位变动情况确定, 具体分为晋级调整、降级调整、调职调整、晋升调整和降职调整等方式。

2. 员工人数变动

专业构成类别	2023 年度	2022 年度	变动人数
技术人员	228	205	23
其中: 从事生产	133	75	58
从事研发	95	130	-35

公司所处行业为特种电子信息行业，公司产品主要应用于国家特种电子信息行业声纳装备领域。受报告期内公司业务量及订单增长，公司技术型员工人数增幅较大，同时因公司本期生产任务重、交期紧张，且部分研发项目完成转阶段工作，部分研发人员转入生产项目上，导致从事研发活动的技术人员人数下降，从事生产活动的技术人员人数上升。

3. 研发人员人均薪酬情况

项目	2023 年度	2022 年度
研发费用-职工薪酬	2,295.76	3,162.00
人数	95.00	130.00
年人均职工薪酬	24.17	24.32

公司年报数据披露的研发人员为宏观角度的研发技术人员，技术人员主要从事生产活动和研发活动，根据受益对象，分别计入生产成本和研发费用，其中研发活动产生的研发年人均薪酬与上年相比，未见重大波动。报告期，公司各项研发活动有序开展，部分项目完成转阶段工作，在报告期内进入创造收益的阶段，导致计入研发费用中的研发人员规模较上年有所缩减，职工薪酬金额下降。

综上，在技术人员数量上涨的情况下，研发人员职工薪酬下降具备合理性。

（二）结合直接材料的内容、用途、投入项目等，说明直接材料费大幅上升的原因及合理性，并说明材料费在成本、费用中的分配是否合理，是否与研发活动明确相关

2023 年，研发费用中直接材料涉及的主要项目如下：

序号	项目编号	项目名称	直接材料
1	HSK2034B	采集处理设备研制	270.85
2	HSK2033C	数据中心应用	111.84
3	HSK2014C	某对抗系统	110.95
4	JYK2112A	某声纳系统	102.04
5	HSK2012B	信号处理设备	85.35

序号	项目编号	项目名称	直接材料
6	HSK2103C	某探测分系统	44.88
7	HMU2032D	数据采集应用系统	43.26
8	HMU2113C	某型训练系统	43.05
合计			812.22

2023 年度研发直接领用的主要材料为板卡 462.74 万元，占比 47.41%；外购件 284.26 万元，占比 29.12%；加固机箱 115.75 万元，占比 11.86%；外协机加件 53.79 万元，占比 5.51%。

2023 年，研发费用中直接材料费 976.04 万元，同比上升 109.67%，主要系研发项目所处的研发阶段不同所致。报告期内，研发活动多处于试验论证和形成结果的尾声阶段，需要领用较多的材料，故本报告期研发领用材料较多；上年研发所处阶段主要是研发人员起草材料、开会、论证阶段，故上年度研发人员成本较高。

材料费在成本、费用中的分配具有合理性，研发用材料与研发活动明确相关。

综上，公司直接材料费大幅上升主要系研发项目、研发阶段及研发产出不同导致，材料费在成本、费用中的分配具有合理，研发领用材料与研发活动明确相关。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 了解及评价与职工薪酬相关的内部控制设计的有效性,并测试关键控制执行的有效性；

2. 获取 2023 年与 2022 年员工花名册进行对比，确认公司技术人员增减变动情况；

3. 获取公司研发费用薪酬计提表重新计算工资计提是否准确；执行分析性程序，分析 2023 年与 2022 年研发费用职工薪酬变动原因；

4. 获取研发项目的立项、阶段性、结项等资料，了解主要研发投向、研发进度，审慎判断研发项目的真实性及合理性；

5. 获取研发项目相关的出库单、领料单等物料流转单据，检查领取直接材料的真实性及合规性；

6. 执行分析性程序，分析 2023 年与 2022 年研发费用直接材料费变动原因；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

报告期内中科海讯人员波动具备合理性，研发费用变动合理；在技术人员数量上涨的情况下，研发人员职工薪酬下降具备合理性；中科海讯直接材料费大幅上升主要系研发项目、研发阶段及研发产出不同导致，材料费在成本、费用中的分配具有合理，研发领用材料与与研发活动明确相关。

问题 12：报告期内，你公司发生销售费用 1,109.38 万元，同比上升 57.42%；管理费用 3,904.69 万元，同比上升 11.23%。

请你公司结合费用构成明细及变动情况，说明销售费用、管理费用同比上升的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）销售费用同比上升的原因及合理性

销售费用明细	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动率(%)
职工薪酬	367.57	332.44	35.13	10.57
售后服务费	245.36	29.04	216.33	745.02
业务费	314.76	191.66	123.09	64.22
交通差旅费	43.40	29.35	14.05	47.86
房租	54.10	55.45	-1.35	-2.43
汽车费用	18.67	6.67	12.00	180.03
办公费	22.02	27.74	-5.72	-20.62

销售费用明细	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动率(%)
运输费	0.75	0.43	0.31	72.53
其他	42.75	31.96	10.79	33.77
合计	1,109.38	704.74	404.63	57.42

2023 年公司销售费用较 2022 年上升 57.42%，综合对比变动率与变动金额得出，上升原因主要为职工薪酬、业务费、售后服务费、交通差旅费及汽车费用增加。职工薪酬上升主要系公司业务规模增长，销售人员奖金增加；由于 2023 年业务量增大，不考虑审价调整影响的情况下，公司 2023 年营业收入为 32,338.89 万元，比 2022 年营业收入上升 48.31%，业务费主要为对客户业务往来的招待费及销售人员的常年出差武汉、青岛、海南、湛江等地，其现场工作的必要餐费等支出，故业务费随之上升。业务量增大导致市内外出差频率增加，交通差旅费与汽车费用均有所上升。售后服务费系公司据以往经验并结合产品售后维修服务等支出情况按照最近四年主营业务收入的 1%计提。2022 年公司根据测算结果冲回 124.52 万元的售后服务费，导致 2023 年售后服务费相比 2022 年显著上升。

（二）管理费用同比上升的原因及合理性

管理费用明细	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动率(%)
职工薪酬	2,109.02	1,829.03	279.99	15.31
房租水电及维修费	466.40	554.94	-88.54	-15.96
折旧摊销	561.51	542.70	18.82	3.47
业务费	169.11	140.82	28.29	20.09
中介咨询服务	186.43	140.99	45.45	32.23
交通差旅费	102.13	51.36	50.77	98.85
办公费	154.27	143.89	10.37	7.21
汽车费用	51.00	46.15	4.85	10.50
存货报废损失	63.78		63.78	-
其他	41.03	60.64	-19.61	-32.34
合计	3,904.68	3,510.52	394.17	11.23

2023 年管理费用较 2022 年上升 11.23%，综合对比变动率与变动金额得出，

上升原因主要为职工薪酬、业务费、中介咨询服务费、交通差旅费及存货报废损失增加。职工薪酬上升主要系公司业务规模增长，管理人员奖金增加；业务费上升主要为公司日常经营中发生的必要的餐费等支出。由于 2023 年业务量增大，业务费及交通差旅费随之增加。中介咨询服务费增加主要原因为 2023 年股权激励咨询及员工专业培训等业务增加导致。存货报废损失为年末盘点过程中发现部分存货已无使用价值，故计入管理费用。

综上所述，公司销售费用、管理费用同比上升的原因系基于公司业务发展规划增长所致，具备合理性。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 了解和评价管理层与工资薪酬确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性，并测试关键控制执行的有效性；
2. 抽查与管理费用、销售费用确认相关的资料，检查各项支出审批手续是否完备，是否有合法原始凭证支持，评价相关费用的真实性；
3. 执行分析性复核程序，判断相关费用两期变动的合理性；
4. 对资产负债表日前后确认的相关费用执行截止性测试，评估相关费用是否在恰当的期间确认；
5. 查阅公司员工奖金计提的相关管理制度、总经理办公会议纪要，复核奖金计提是否准确；
6. 获取职工花名册和工资明细表，复核人工费用的归集与分摊是否准确。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯 2023 年销售费用、管理费用上涨主要系公司业务量增加所致，费用上涨具有合理性，符合企业会计准则的规定。

问题 13：年报显示，你公司五家主要子公司报告期内均亏损，且其中三家净资产为负。报告期内，你公司在母公司财务报表层面，对子公司秦皇岛中科雷声信息技术有限公司（以下简称“中科雷声”）计提长期股权投资减值准备 1,000 万元。

请你公司：（1）结合主要子公司的主营业务、市场环境、生产经营情况及财务指标变化等，说明子公司业绩亏损的原因及合理性，并说明你公司改善子公司亏损情况的具体应对措施。（2）说明你公司对中科雷声的长期股权投资计提减值准备的测算过程、会计处理，并结合子公司的经营情况，说明你公司未对其他主体计提减值准备的原因及合理性，你公司长期股权投资减值准备计提是否充分准确，是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

一、公司回复

（一）结合主要子公司的主营业务、市场环境、生产经营情况及财务指标变化等，说明子公司业绩亏损的原因及合理性，并说明你公司改善子公司亏损情况的具体应对措施。

1. 结合主要子公司的主营业务、市场环境、生产经营情况及财务指标变化等，说明子公司业绩亏损的原因及合理性。

随着大数据、人工智能技术的发展，水声装备智能化的需求愈发迫切。公司围绕行业战略发展方向，紧贴最终用户需求，将声纳系统、无人探测系统、水声大数据及仿真训练系统等作为重点业务发展方向。

无人探测系统业务方向，有关系统总体单位在武汉具有较强的产业聚集效应，同时知名高校较多，具有广阔的市场潜力和明显的人才优势，公司因此设立了武汉中科海讯电子科技有限公司（以下简称“武汉海讯”）；水声大数据与仿真训练系统方向，青岛和秦皇岛的用户较多，为了在产品的开发设计过程中，与用户进行更方便快捷的沟通交互，有利于需求与设计的快速迭代，公司因此设立了青岛海讯数字科技有限公司（以下简称“青岛海讯”）、秦皇岛中科雷声信息技术有限公司（以下简称“中科雷声”）；国产化核心处理芯片方面，为专注于提升公司在

信号处理平台方向的竞争力，公司因此设立了北京中科海讯微系统技术有限公司（以下简称“海讯微系统”）；声纳系统方向，为进一步贴近终端客户市场需求，及时分析行业发展趋势，公司因此设立了控股子公司武汉海晟科讯科技有限公司（以下简称“海晟科讯”）。

（1）各子公司主营业务及业务开展情况

①武汉海讯的主营业务是从事无人水下航行器及探测系统等相关产品的研制。2023年，在武汉海讯的技术支持下，公司的无人艇自主探测声纳系统搭载在无人艇上进行了全系统海上验证，取得了良好的效果，并获得批量订单；无人水下航行器在用户组织的深远海试用完成，验证了性能并取得良好效果；某无人集群智能探测项目已经完成关键技术及样机的研制。

②青岛海讯的主营业务是从事水声大数据采集、分析、处理以及仿真训练系统产品的开发和研制。2023年，在青岛海讯的技术支持下，公司2023年在水声大数据方向取得了重大进展，2022年中标的两型水声大数据采集系统试点建设项目的研制、批量生产及交付；公司布局多年的两型数据装备成功完成转化落地，中标总金额近亿元，公司正在组织生产和交付。

③中科雷声的主营业务是从事雷达仿真训练系统的开发和研制。为优化公司组织结构、整合现有资源配置、降低经营管理成本、提高整体经营效益，公司拟将中科雷声注销。

④海讯微系统的主营业务是从事技术开发、软件开发，报告期内完成了型号为HX-A200国产化核心处理芯片及搭载该芯片的高性能数据计算平台的样机研制，并获得了意向订单。该款芯片针对声纳装备领域的的数据计算需求，兼顾声纳数据处理和人工智能计算环境，并为水声系统电子设备、数据中心计算设备的国产化、自主可控提供了技术储备，进一步提高了公司在高性能计算业务方向的核心竞争力，后续将进一步挖掘产品应用领域，拓展市场空间。

⑤海晟科讯的主营业务是从事声学技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，是公司声纳系统方面的重要研发平台。报告期内，海晟科讯自研的声纳系统配套类产品，如数字水听器、自容式水听器、高频采集和发射模块、水声跨域通

信模块等均已完成研制并交付。

(2) 说明子公司业绩亏损的原因及合理性

由于水声装备具有技术门槛高、研发投入大、研发周期长等特点，产品一般需要通过预研、研制和定型并达到特定技术性能后方可批量生产，相关子公司主要处于相关领域产品的研发、测试优化或者用户试用阶段。同时，由于国家特种电子信息行业实行严格的许可制度，具有较高的资质门槛，公司各子公司的资质体系正在建设，在完成资质体系建设前，各子公司只能承接与其已获得资质相匹配的项目，子公司受上述因素的影响，目前处于营业收入低、研发费用高的阶段，因此产生亏损。

2. 说明你公司改善子公司亏损情况的具体应对措施

为促进子公司逐步提升盈利能力，公司将充分发挥自身资源优势，持续给予资金、技术、人员等资源保障，具体措施如下：

(1) 通过公司成熟的保密和质量管理等体系，指导并协助子公司开展资质体系建设，促进其尽快取得各项资质，独立承当客户项目。

(2) 公司对子公司的重点项目持续进行计划管理和指导，促进其尽快完成产品研发，获得订单。

(3) 公司将继续在子公司的业务方向上加大资金投入，招聘更多高端技术人才，促进子公司尽快形成技术优势，进一步提升公司整体的技术竞争力。

(4) 通过公司多年积累的财务管理和人力资源管理等经验，在子公司财务体系建设以及人才招聘、人才培养、团队文化建设等方面提供指导和协助。

(5) 公司根据年度经营目标，针对子公司制定完善的指标考核体系及奖惩措施。

(二) 说明你公司对中科雷声的长期股权投资计提减值准备的测算过程、会计处理，并结合子公司的经营情况，说明你公司未对其他主体计提减值准备的原因及合理性，你公司长期股权投资减值准备计提是否充分准确，是否符合企业会计准则的规定

1. 长期股权投资减值准备的测算过程、会计处理，减值准备计提是否充分准确，是否符合企业会计准则的规定

被投资单位	2023年12月31日账面余额	预计可收回金额	计提减值准备金额
秦皇岛中科雷声信息技术有限公司	1,000.00	0	1,000.00

中科雷声的主营业务是从事雷达仿真训练系统的开发和研制。为优化公司组织结构、整合现有资源配置、降低经营管理成本、提高整体经营效益，报告期末因子公司经营不善，公司拟将中科雷声注销，中科雷声的预计可收回金额为 0，因此按照投资金额对中科雷声全额计提减值准备。

相关会计处理过程如下：

报表科目	借方金额	贷方金额
资产减值损失	1,000.00	
长期股权投资		1,000.00
递延所得税资产	150.00	
所得税费用		150.00

公司对子公司的长期股权投资的资产，按以下方法确定：

于资产负债表日判断长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据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较高者确定。当长期股权投资的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

2. 结合子公司的经营情况，说明你公司未对其他主体计提减值准备的原因及合理性。

结合上述（一）中的相关回复，海晟科讯、武汉海讯、青岛海讯、海讯微系统期末暂未实现大额盈利，但结合各公司未来发展方向以及现阶段的具体情况，我们认为上述子公司处于正常运转状态，暂未实现盈利主要系各子公司尚未取得

相关资质证书，目前尚处于前期技术储备及市场拓展阶段。但随着资质体系的逐步完备、具备对外承接业务的条件后，其经营情况会陆续好转。因此，经判断我们认为海晟科讯、武汉海讯、青岛海讯、海讯微系统暂不存在减值迹象，对长期股权投资未计提减值的原因较为合理。

二、请年审会计师进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们主要履行了以下核查程序：

1. 根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》及其应用指南中相关规定，对公司在资产负债表日判断长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象进行分析，进而判断是否需要对其进行减值测试；
2. 获取管理层对长期股权投资减值测试的相关资料，检查管理层对长期股权投资的减值计提依据，与管理层就计提减值准备的依据和结果进行讨论，复核了长期股权投资减值准备计提的充分性；
3. 了解子公司的预计产生效益时间，后续投资计划和资金来源情况，分析对公司当期及未来业绩的影响；
4. 检查财务报表中对于长期股权投资减值相关信息的列报和披露的准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

中科海讯对中科雷声减值确认的判断依据符合企业会计准则规定，相关减值准备计提是充分准确的，具有合理性；海晟科讯、武汉海讯、青岛海讯、海讯微系统不存在减值迹象、未计提减值准备的原因说明和判断具有合理性。

特此公告。

北京中科海讯数字科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 30 日