

邦彦技术股份有限公司 关于2023年年度报告的信息披露监管问询函 的回复公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

邦彦技术股份有限公司（以下简称“邦彦技术”或“公司”）于2024年6月11日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2024】0183号《关于邦彦技术股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”），公司会同保荐机构国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、年审会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

问题 1、关于年度经营业绩。报告期内，公司实现营业收入 18,068.99 万元，同比下降 51.18%；实现归母净利润-5,225.08 万元，同比下降 227.08%；扣非后归母净利润-11,192.84 万元，同比下降 617.02%。报告期内，公司营业收入出现较大幅度下滑，同比由盈转亏。同时，公司 2023 年毛利率为 58.38%，同比减少 9.87 个百分点，其中主营产品舰通信产品毛利率减少 23.02 个百分点、融合通信产品毛利率减少 9.71 个百分点，毛利率变化较大。

请公司：（1）结合市场竞争、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业可比公司的业绩情况，说明公司业绩大幅下滑、由盈转亏的原因及合理性，结合在手订单和 2024 年第一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险。（2）结合产销率、产能利用率、主要客户、人工成本、原材料价格及销售价格变动等因素，说明公司舰通信产品、融合通信产品毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司拟采取的改善措施。

公司回复

（一）结合市场竞争、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业可比公司的业绩情况，说明公司业绩大幅下滑、由盈转亏的原因及合理性，结合在手订单和 2024 年第一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险

1、市场竞争、上下游变化及同行业可比公司等外部环境情况

公司主要从事军工通信系统和设备研制工作，主要应用在舰船通信、融合通信和信息安全三大领域。根据“十四五”规划和二〇三五年远景目标，明确指出要加快国防和军队现代化建设，力争到2035年基本实现国防和军队现代化。如期实现建军一百年奋斗目标，党的十九大、二十大进一步指出，要加快机械化、信息化、智能化融合发展，随着军队现代化建设的不断加速和国防科技工业体系信息化程度的不断深入，我国军队正处于信息化建设关键阶段。目前国内军用通信产品来自国内企业的研发，由于型号或系列产品的研制周期、稳定性要求，市场竞争格局较为稳定，各自参与者在不同细分领域均具有较强的竞争优势。舰船通信行业集中度相对较高，公司在该细分市场具有较强的市场竞争力，同行业公司主要为国家单位。

公司处于军工通信行业的中游环节，上游企业主要为电子元器件、结构件及通用产品供应商，下游企业最终使用者为军工行业客户。公司上游原材料价格相对透明，上游供应商市场供给较充足，但存在个别供应商因行业地位较高，公司议价空间有限，造成一定影响。2023年公司上流整体情况未发生较大变化。

由于军工产品的特殊性，下游客户采购计划直接影响军工产品的销售。在行业“十四五”规划中期调整的因素影响下，客户合同订单任务下发、产品交付及产品验收等工作的进度延迟，行业整体建设速度放缓。因行业影响，客户交付节奏及验收延迟，公司2023年业绩受到较大影响。

根据已披露的年度报告信息，其他国防军工行业上市公司也存在类似原因导致2023年业绩下滑情况。Wind数据显示，2023年申万行业类军工电子II板块营业收入合计同比下降2.85%，归属于母公司所有者的净利润合计同比下降29.05%，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润合计同比下降55.46%。

通过梳理部分国防军工行业上市公司盟升电子（688311.SH）、航天宏图（688066.SH）、国光电气（688776.SH）、上海瀚讯（300762.SZ）等披露的2023年年度报告来看，2023年行业基本形势变化可以概括为“军工特种领域受行业环境影响，部分项目验收延迟、项目采购计划延期、新订单下发放缓”等，主营业务为国防军工电子行业的相关公司均受到不同程度影响。

综上所述，公司2023年业绩大幅下滑、由盈转亏主要受行业影响，公司业绩变动趋势与同行业可比公司相比，不存在显著差异，具有一定合理性。

2、公司生产经营、成本费用及经营业绩变动的原因及合理性

2023年，公司实现营业收入18,068.99万元，同比下降51.18%；实现归属于母公司所有者的净利润-5,225.08万元，同比下降227.08%。主要系在行业“十四五”规划中期调整、产能释放不及预期、市场竞争日趋激烈等因素影响下，公司部分订单因客户分配计划下发时间较晚、客户建造计划延迟等原因延期交付。同时，公司继续聚焦信息通信和信息安全业务，2023年持续加大研发投入并实施股权激励保持公司核心竞争力，相应期间费用有所增加。2023年部分延期交付的订单已在2024年第一季度完成交付，2024年第一季度公司营业收入、实现归属于上市公司股东的净利润同比大幅增长。2023年度公司经营业绩变动主要原因分析如下：

（1）订单交付影响

公司目前主要以军工业务为主，业务发展受整体政策影响较大，导致2023年营业收入大幅下降。主要影响项目如下：

①公司在2023年与国家单位D签订4份合同，合同总金额为5,248万元，合同约定交付多套XX网关/设备，由于客户分配计划下发时间较晚，导致公司交付延迟，最终公司在2023年12月下旬及2024年1月陆续完成发货，2024年1月份完成签收。

②公司在2023年与国家单位A6签订2份合同，合同总金额3,316.42万元，合同约定交付某通信设备2套。该项目未能如期确认收入，主要原因系：1）客户建造计划延迟；2）根据合同约定，需甲方代表按照有关规定对交付的设备进行质量监督，并出具相关检验文件，由于交付设备技术状态未完成确认（未完成正样评审），不具备检验条件，导致在2023年未完成检验及客户签收。该项目最终在2024年2月份完成正样评审，2024年3月份完成检验。截止目前，该项目已完成交付。

（2）持续研发投入影响

2023年公司持续加大产品创新和创造力度，保持较大的研发投入，研发支出9,032.57万元，2022年研发投入7,571.61万元，同比增加19.30%。公司拥有高效的研发体系，采用IPD创新管理模式，以客户需求为导向，以产品市场部为龙头，以产品架构师和产品经理为产品战略规划团队，综合分析客户需求、行业趋势、技术演进、竞争对手、产品现状等内外部环境，进行产品创新和创造，通过顶层系统设计深耕网络通信、信息安全、多媒体处理、云服务等领域。

2023年研发投入具体数据如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动比例
职工薪酬	6,376.67	5,405.22	17.97%
耗用材料	429.22	1,196.55	-64.13%
折旧摊销	440.75	373.81	17.91%
其他	1,785.92	596.02	199.64%
合计	9,032.57	7,571.61	19.30%
其中：费用化研发支出	8,548.40	7,571.61	12.90%
资本化研发支出	484.17	-	-

(3) 资产减值损失影响

基于 2023 年经营状况及对期末资产可变现净值的测算，2023 年公司计提合同资产坏账准备、存货跌价准备等资产减值准备，对报告期内损益造成一定影响。

资产减值损失具体计提金额如下表：

单位：万元

资产减值项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动幅度
合同资产减值损失	-911.74	-504.02	-407.72	80.89%
存货跌价损失及合同履约成本减值损失	-1,132.46	-640.83	-491.63	76.72%
合计	-2,044.20	-1,144.85	-899.35	78.56%

①合同资产坏账准备计提情况

2023年，公司计提合同资产坏账准备911.74万元，同比增长80.89%。主要原因系2021年交付的国家单位G4的某设备因未审价导致相应节点款项未回款，目前已向总体单体提交资料，审价工作正有序进行。

②存货跌价准备计提情况

2023年公司计提存货跌价准备1,132.46万元，同比增长76.72%。公司为引进新项目及开发新客户，基于市场需求预测而备货。后期由于客户需求变化和产品技术不满足客户要求导致该批物料无法完成交付，导致相关物料计提存货跌价准备金额增加。

(4) 股票期权激励影响

为吸引和留住人才，2023年公司实施股权激励，确认了当年度股权激励计划相应成本费用。经公司第三届董事会第十一次会议、2022年度股东大会，审议通过《关于公司<2023年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》等相关议案并经公司第三届董事会第十三次会议、第三届监事会第十一次会议，审议通过《关于向2023年股票期权激励计划激励对象首次授予股票期权的议案》，同意确定2023年6月5日为首次授予日，并同意向符合授予条件的55名

激励对象授予292.6万股股票期权，首次授予价格为24.87元/股。2023年，公司股份支付费用为162.30万元，具体情况如下：

单位：万元

授予对象类别	以权益结算的股份支付费用
研发人员	66.01
管理人员	44.11
销售人员	45.73
生产人员	6.46
合计	162.30

3、同行业可比上市公司经营情况

由于公司在细分领域中主要同行业公司为国家单位，不存在与公司完全可比的上市公司。从与公司主营业务、主要产品、特种行业客户占比存在部分重叠和相似性的角度出发并考虑相关数据能否从公开渠道获取等因素选取可比同行业上市公司，大部分同行业公司同样存在受行业影响较大导致业绩波动的情况。报告期内，公司与同行业上市公司业绩对比情况具体如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	营业收入		归属于母公司所有者的净利润	
		2023年度	同比变动(%)	2023年度	同比变动(%)
688311.SH	盟升电子	33,133.37	-30.81	-5,631.08	-315.20
688066.SH	航天宏图	181,874.27	-25.98	-37,420.57	-241.51
688776.SH	国光电气	74,544.89	-18.21	9,035.50	-45.59
300762.SZ	上海瀚讯	31,275.00	-21.93	-18,975.90	-321.74
688081.SH	兴图新科	14,944.01	4.13	-6,793.60	14.12
平均值		67,154.31	-18.56	-11,957.13	-181.98
688132.SH	邦彦技术	18,068.99	-51.18	-5,225.08	-227.08

注：如出现合计数与所加总数值总和尾数不符，均为四舍五入所致，下表均同。

由上表可知，同行业可比公司整体业绩变化情况与公司业绩变化趋势基本一致，业绩同比出现较大波动。盟升电子、航天宏图、国光电气、上海瀚讯主营产品主要应用于国防行业客户，其业绩主要受国防行业趋势变化影响较大，2023年营业收入和净利润均下滑，与公司经营业绩变化趋势一致。

4、在手订单

根据公司2024年第一季度报告披露，截至报告期末，公司尚有在手订单及备产通知书约25,469.54万元。截至2024年5月31日，公司持有尚未交付的在手订单及备产通知书约27,117.29万

元，在手订单充足且呈增长态势，为后续业绩发展提供了有力支撑。公司整体经营状况良好，研发、生产、销售有序推进。

5、2024年一季度业绩

单位：万元

项目	2024年一季度	2023年一季度	变动比例
营业收入	12,813.14	5,672.95	125.86%
归属于上市公司股东的净利润	3,532.25	1,177.33	200.02%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,116.71	436.32	614.32%

2024年第一季度，公司实现营业收入12,813.14万元，同比增加125.86%；实现归属于上市公司股东的净利润3,532.25万元，同比增加200.02%。原计划在2023年四季度交付的项目，受最终客户交付节奏的影响，部分项目在2024年一季度顺利完成交付和签收。因此，2024年一季度收入和净利润较上年同期均有较大幅度的增长。

综上所述，2023年，公司业务受最终客户影响较大，收入确认未达预期，但公司收入波动未显著偏离同行业可比上市公司变动趋势；同时公司继续聚焦信息通信和信息安全业务，稳住军工业务基本面，持续服务国家和军队信息化建设。公司2024年一季度收入、在手订单均呈现增长态势，总体情况向好，具备较好的持续经营能力，但不排除受客户计划变化等原因导致未来亏损的可能性。

（二）结合产销率、产能利用率、主要客户、人工成本、原材料价格及销售价格变动等因素，说明公司舰船通信产品、融合通信产品毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司拟采取的改善措施

1、产品毛利率下降原因

2022年及2023年，公司舰船通信产品、融合通信产品毛利率及变动情况如下：

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
舰船通信产品	6,158.96	2,664.49	56.74%	-69.52%	-34.86%	减少 23.02 个百分点
融合通信产品	1,074.79	498.06	53.66%	-83.49%	-79.12%	减少 9.71 个百分点

如上表所示，2023 年度，舰船通信产品较毛利率 2022 年相比减少 23.02 个百分点，融合通信产品毛利率较 2022 年相比减少 9.71 个百分点。

公司主要业务为军工业务，产销率、产能利用率不宜披露或直接披露，公司主要客户均为国家单位，2022 年至 2023 年度变化较小，对毛利率影响较为有限，且公司主要为定制化产品，销售价格变动影响较小。

公司舰船通信产品、融合通信产品主要成本构成为原材料。2023 年，原材料占舰船通信产品及融合通信产品生产成本比重均超过 80%。原材料价格因素对毛利率的变动产生较大影响。具体情况如下：

单位：万元

分产品	成本构成	2023 年度	
		金额	占比
舰船通信产品	原材料	2,157.55	80.97%
融合通信产品	原材料	401.21	80.55%

（1）舰船通信产品

①XXX控制管理系统建设

2023年，公司交付国家单位C5的某XXX控制管理系统建设项目，确认不含税收入金额为1,272.57万元，毛利率为46.48%，项目毛利率较低，主要原因系该项目为国家级项目，规模大、周期长、建设内容复杂，需要向配套厂商采购较多终端设备，且项目配套厂商行业地位较高，公司议价空间有限，因而投入较大、项目毛利率较低。

②XXX接入系统建设

2023年，公司交付国家单位C6的某XXX接入系统建设项目，确认不含税收入金额为1,442.48万元，毛利率为57.01%，项目毛利率较低，主要原因系该项目为公司客户定制开发的新型产品首次交付，规模大、周期长、建设内容复杂，需要向配套厂商采购大量专用接插件，且项目配套厂商行业地位较高，公司议价空间有限，因而投入较大、项目毛利率较低。

（2）融合通信产品

①XXX模块项目

2023年，公司交付国家单位Z4的某XXX模块项目，确认不含税收入金额为771.82万元，毛利率为53%，项目毛利较低，主要原因系该项目为系统型号研制项目，公司主要负责系统上层应用开发，底层模块为外购，因此毛利率偏低。

2、与同行业可比上市公司对比

2023年度，同行业可比公司毛利率变化情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度			2022年度			毛利率增 减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
盟升电子	33,133.37	16,470.68	50.29%	47,889.76	24,570.93	48.69%	增加 1.60 个百分点
航天宏图	181,874.27	116,548.68	35.92%	245,705.04	127,649.67	48.05%	下降 12.13 个百分点
国光电气	74,544.89	52,172.64	30.01%	91,138.15	59,209.32	35.03%	下降 5.02 个百分点
上海瀚讯	31,275.00	17,719.09	43.34%	40,061.11	16,278.21	59.37%	下降 16.03 个百分点
兴图新科	14,944.01	7,504.18	49.78%	14,351.02	7,134.11	50.29%	下降 0.51 个百分点
平均毛利 率	-	-	41.87%	-	-	48.29%	下降 6.42 个百分点
邦彦技术	18,068.99	7,521.06	58.38%	37,007.89	11,749.08	68.25%	下降 9.87 个百分点

同行业可比上市公司 2023 年度毛利率出现一定程度的下滑，邦彦技术毛利率下滑与同行业相比不存在明显差异。

3、公司拟采取改善措施

(1) 在稳固当前客户群体的前提下，致力于提升销售服务的品质，并加大市场推广力度，以开拓新产品及吸引新客户。

(2) 提升公司运营效率，进一步加强采购和存货管理，优化采购成本。同时，实施降本增效措施，对成本费用进行严格控制，确保生产成本的降低，从而为企业创造更高的经济效益。

(3) 迭代和优化生产工艺，提升生产效率，确保生产品质，降低产品生产成本，提升产品毛利率。

(4) 对产品组合进行定期评估和调整，关注高利润产品的销售比例，合理配置产品组合。优化产品组合提高产品的整体利润率，减少低利润产品对整体毛利率的影响。

(5) 持续加大研发投入，不断进行产品创新，提高产品的附加值和竞争力。通过产品升级迭代、功能优化等方式，提高产品的溢价能力和销售利润。

(6) 强化公司经营管理，以财经管理为主线组织公司业务运营。优化财务流程，加强财务结构建设，以财经管理为轴、以业务实质为纲，拉通财务和业务，实现业财融合，确保公司经营计划目标的全面达成。

(三) 保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构采取了如下核查程序：

- (1) 获取公司收入成本大表、采购明细表，核查 2022 年和 2023 年销售及采购金额、数量，各板块毛利率情况；
- (2) 获取公司主要客户合同和发货记录，核实影响公司业绩的主要因素；
- (3) 查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，结合公司 2022 年和 2023 年经营情况，了解行业及市场最新情况；
- (4) 获取公司截至 2024 年 5 月末在手订单明细，检查大额在手订单相应合同及备产通知文件；
- (5) 访谈公司管理层，了解公司针对行业发展情况及 2023 年度经营业绩下滑等情况，拟采取的应对措施。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

- (1) 公司业绩大幅下滑、由盈转亏主要受客户交付节奏及验收延迟影响，公司 2024 年第一季度呈现增长态势，总体情况向好，具备较好的持续经营能力，但不排除受客户计划变化等原因导致未来亏损的可能性。
- (2) 公司船舰通信产品、融合通信产品毛利率下降主要受部分系统项目毛利率较低影响，与同行业可比公司变化趋势一致。

(四) 年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

- (1) 查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，结合公司 2022 年和 2023 年经营情况，了解行业及市场最新情况；
- (2) 获取公司收入成本大表、采购明细表，核查 2022 年和 2023 年销售及采购金额、数量，各板块毛利率情况；

(3) 获取公司主要客户合同和发货记录，核实影响公司业绩的主要因素；

(4) 取得公司截至 2024 年 5 月末在手订单明细，检查大额在手订单相应合同及备产通知文件；

(5) 访谈公司管理层，了解公司针对行业发展情况及 2023 年度经营业绩下滑等情况，拟采取的应对措施。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

基于已实施的上述核查程序，我们未发现公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况存在重大不一致的情况。我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司 2023 年营业收入、营业成本确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 2、关于应收账款。报告期末，公司应收账款账面余额为 39,837.06 万元，账面价值为 29,735.56 万元，占当期营业收入的比例为 220.47%；分账龄看，公司 1 年以上应收账款余额占应收账款比重为 83.89%，其中 1 至 2 年应收账款余额为 20,621.87 万元，占应收账款比重为 51.77%。公司应收账款金额大、占营业收入比例较高，回款周期较长。

请公司：（1）说明公司应收款项与信用政策是否匹配，是否存在放宽信用政策刺激收入的情况，公司应收账款余额占营业收入比例是否高于同行业可比公司；（2）说明账龄 1 年以上的应收账款余额大幅增长的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分；（3）说明 1 至 2 年应收账款相关款项对应的销售情况，包括客户名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、约定回款安排、截至目前的回款情况、约定回款安排、未能回款的原因、欠款方是否与上市公司存在关联关系等；（4）说明按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款的具体内容，包括但不限于交易对方及其关联关系、交易时间、交易背景及内容、账期、是否逾期及逾期金额、截至回函日的回款情况等，对相关应收账款计提坏账准备的充分性。

公司回复

（一）说明公司应收款项与信用政策是否匹配，是否存在放宽信用政策刺激收入的情况，公司应收账款余额占营业收入比例是否高于同行业可比公司

公司客户主要为军队或服务于军队的大型国有科研院所、其他政府机构等单位。受国防军队预算管理体制的影响，公司的军队客户或服务于军队的科研院所或总体单位等客户的结

算周期较长，导致公司报告期各期末应收账款余额较高、回款周期较长、周转率较低。同时，公司 2023 年末应收账款余额 39,837.06 万元，上年同期为 49,941.51 万元，同比下降 20.23%，回款情况有所改善。

公司与客户结算时主要根据合同约定的信用期进行收款，同一客户在2022年至2023年的主要合同信用政策基本维持稳定。公司前五大客户的信用政策如下：

单位名称	2023年主要合同信用政策	2022年的主要合同信用政策
国家单位A3	背靠背的付款方式，甲方收到最终客户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款	背靠背的付款方式，甲方收到最终客户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款
国家单位A6	背靠背的付款方式	背靠背的付款方式
国家单位G4	背靠背的付款方式，待完成正式审价工作后并与甲方签订正式价合同后，甲方根据上级拨款情况支付剩余款项	背靠背的付款方式，待完成正式审价工作后并与甲方签订正式价合同后，甲方根据上级拨款情况支付剩余款项
国家单位ZS1	1、合同签订后 7 日内视项目情况预付乙方部分款项 2、根据甲方进度要求，乙方完成合同生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上游对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项	1、合同签订后 7 日内视项目情况预付乙方部分款项 2、根据甲方进度要求，乙方完成合同生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上游对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项
国家单位B5	合同签订10日后，需方向供方支付合同额的30%，产品验收合格后的20个工作日内，甲方向乙方支付合同额的60%，余款10%作为质量保证金，产品无质量问题，验收后三个月内付清/背靠背的付款方式	合同签订10日后，需方向供方支付合同额的30%，产品验收合格后的20个工作日内，甲方向乙方支付合同额的60%，余款10%作为质量保证金，产品无质量问题，验收后三个月内付清/背靠背的付款方式

公司应收款项与信用政策匹配，不存在放宽信用政策刺激收入的情况。

邦彦技术与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

2023 年度						
指标名称	邦彦技术	盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科
应收账款余额	39,837.06	66,575.11	251,494.73	82,511.14	120,834.91	33,398.90
应收账款账面价值	29,735.56	58,872.19	206,456.54	74,883.86	98,672.25	21,786.37
营业收入	18,068.99	33,133.37	181,874.27	74,544.89	31,275.00	14,944.01
应收账款余额/营业收入	220.47%	200.93%	138.28%	110.69%	386.36%	223.49%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告

应收账款与营业收入的倍数与同行业公司水平相比基本一致。

(二) 说明账龄 1 年以上的应收账款余额大幅增长的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分

2023 年销售商品、提供劳务收到的现金为 36,233.49 万元，2022 年销售商品、提供劳务收到的现金为 28,598.72 万元，同比增长 26.70%。2023 年回款增加，主要系公司在 2023 年与国家单位 D 签订 XX 网关/设备合同，共 4 份合同，合同总金额为 5,248 万元。根据合同约定，客户支付合同生效款及设备生产、检验验收节点款合计 4,976 万元。但由于客户分配计划下发时间较晚，导致公司交付延迟，最终公司在 2023 年 12 月下旬及 2024 年 1 月陆续完成发货，2024 年进行收入确认。

公司 2023 年账龄 1 年以内的应收账款余额增幅较小，主要原因系：一、2023 年公司营业收入为 1.81 亿元，2022 年营业收入为 3.70 亿元，同比下降 51.18%；二、信息安全板块回款情况较好，2023 年收到国家单位 D 回款 9,807 万元。

公司 2023 年账龄 1 年以上的应收账款余额大幅增长的主要原因系：一、军工通信行业产业链相对较长，结算周期较长。军方根据经费预算和项目进度与总体单位结算后，总体单位再向其装备采购及配套单位结算，使得军工通信行业企业销售回款周期普遍较长；二、客户通常在上半年度制定全年采购计划和指标，在下半年进行相关产品的技术交流、性能测试以及批量采购，受此影响，客户回款周期普遍超过一年，导致期末形成了较大金额的应收账款余额。公司 2022 年实现收入 37,007.89 万元，较上年同期增长 20.04%。

综上所述，公司以前年度项目交付量上升为公司当年收入带来增长的同时也相应增加了公司 2023 年账龄 1 年以上的应收账款余额。

应收账款按账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	期末余额	上年年末余额	变动金额
1年以内	6,417.95	25,733.22	-19,315.26
1至2年	20,621.87	11,465.82	9,156.05
2至3年	3,717.56	6,061.04	-2,343.48
3至4年	3,536.84	4,342.82	-805.98
4至5年	3,621.74	1,226.37	2,395.37
5年以上	1,921.09	1,112.24	808.85
小计	39,837.06	49,941.51	-10,104.46
减：坏账准备	10,101.50	8,555.46	1,546.03
合计	29,735.56	41,386.05	-11,650.49

应收账款按重要的按单项计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

名称	期末余额				上年年末余额	
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提依据	账面余额	坏账准备
深圳市汉普电子技术开发有限公司	139.56	139.56	100.00%	预计无法收回	139.56	139.56
其他项目合计	3.47	3.47	100.00%	预计无法收回	3.47	3.47
合计	143.03	143.03	/	/	143.03	143.03

应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	6,417.95	320.90	5.00
1至2年	20,621.87	2,062.19	10.00
2至3年	3,717.56	1,115.27	30.00
3至4年	3,534.19	1,767.10	50.00
4至5年	3,547.12	2,837.70	80.00
5年以上	1,855.32	1,855.32	100.00
合计	39,694.03	9,958.47	/

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司的比较情况如下：

公司/账龄	邦彦技术	盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科
1年以内	5.00%	/	7.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	/	11.85%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	30.00%	/	18.55%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4年	50.00%	/	34.94%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5年	80.00%	/	56.38%	80.00%	50.00%	80.00%
5年以上	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告等资料

公司采取了较为稳健的坏账准备计提政策，与同行业可比公司相比，不存在重大差异。公司重视应收账款回款管理，同时主要客户为军工集团、军工科研院所、部队等客户，应收账款发生坏账损失的风险较小，公司已充分考虑其性质和收回的可能性，根据坏账准备计提政策足额提取了坏账准备，公司报告期内应收账款坏账准备计提充分。

(三) 说明 1 至 2 年应收账款相关款项对应的销售情况，包括客户名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、约定回款安排、截至目前的回款情况、约定回款安排、未能回款的原因、欠款方是否与上市公司存在关联关系等

2023 年，公司 1 至 2 年应收账款金额为 20,621.87 万元，其中 2022 年第四季度收入占比较高，主要原因：

(1) 与同行业可比公司营业收入季节性分布比较分析

期间		同行业可比公司					邦彦技术
		盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科	
2022 年 度	一季度	2.60%	7.95%	21.44%	4.35%	18.41%	7.11%
	二季度	24.34%	23.85%	35.77%	41.22%	11.72%	27.83%
	三季度	21.70%	24.88%	20.70%	50.84%	14.02%	14.53%
	四季度	51.36%	43.33%	22.10%	3.59%	55.85%	50.53%

注：1、由于同行业可比公司未披露各个季度的主营业务收入，故本表列示了各公司营业收入的季度数据以作对比。

2、公司营业收入与主营业务收入的季节性分部特征相似。

3、数据来源：同行业可比公司公开披露的定期报告。

受军工行业整体影响，公司与大部分同行业情况基本一致，呈现一定的季节分布特征。

(2) 公司 1 至 2 年应收账款相关款项对应的具体销售情况

2023 年，公司 1 至 2 年应收账款金额为 20,621.87 万元，选取金额占比 80% 以上的合同分析如下：

单位：万元

客户名称	合同名称	产品或服务内容	2023年末应收账款余额	销售收入金额(含税)	收入确认时间	约定回款安排	截至目前的回款情况	截至目前的约定回款安排	截至目前未能回款原因	是否存在回款风险	欠款方是否与上市公司存在关联关系
国家单位A3	XXX网络交换设备	XXX网络交换设备	3,336.70	3,416.00	2022/12/20	背靠背的付款方式，甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款	79.30	未发生变化	国家单位A3下游客户未收到最终用户回款，国家单位A3未收到下游客户合同款，因此未向公司支付。目前国家单位A3下游客户与最终客户执行内部流程。	风险较小	否
国家单位A6	XXX传输设备合同	XXX传输设备	3,096.00	3,096.00	2022/11/15	背靠背的付款方式	未回款	未发生变化	国家单位A6下游客户与最终客户已完成设备交付，国家单位A6未收到下游客户合同款，国家单位A6收款后再向配套厂家拨付。	风险较小	否

国家单位 ZS1	XX配套产品 订货合同	配套产品	2,377.71	2,377.71	2022/12/27	合同签订后的7日视项目情况预付乙方部分款项，乙方收到款型3日内开具等额增值税专用发票 余款：根据甲方进度要求，乙方完成合同产品生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上游对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项，甲方支付前，乙方需开具增值税专用发票	432.40	未发生变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款，公司已收到同比例首付款； 2、目前国家单位ZS1交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位 A3	XXX网络交换设备	XXX网络交换设备	1,548.00	1,548.00	2022/9/30	合同签订后，甲方按照最终用户的拨款进度与额度，向乙方付款，甲方付款前，乙方应向甲方开具符合法律规定及甲方要求的合法有效的发票	未回款	未发生变化	目前国家单位A3交付进度尚未达到收款条件，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位 EA	XXX系统维修	XXX系统维修	1,220.78	1,220.78	2022/9/20	乙方完成整修项目，完成整修任务后，提交发票、系统整修交接单和验收单位出具的修竣证明办理结算	未回款	未发生变化	客户人员变更，付款流程时间增加	风险较小	否

国家单位 B4	XXX 设备及指挥终端	XXX 设备及指挥终端	1,183.61	1,245.90	2022/6/14	设备运抵并签收，甲方收到款项后通知乙方开具全额发票，2个月内支付95%设备款，设备质量保证期结束后，甲方收到款项后2个月内支付5%	未回款	未发生变化	国家单位B4已将设备交付给最终客户，国家单位B4未收到最终使用方回款，因此公司未收到回款。	风险较小	否
国家单位 A3	XXX 网络交换设备	XXX 网络交换设备	1,182.00	1,540.00	2022/12/22	背靠背的付款方式	358.00	未发生变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款，公司已收到同比例首付款； 2、目前国家单位A3交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位 A4	XXX 设备订货合同	XXX 传输分系统	1,851.02	1,851.02	2022/12/23	合同生效后，甲方收到最终用户的预付款并同时收到乙方的开具的合同额40%发票及认可的资料后二个月支付本合同预付款计人民币374.204万元/套 本设备（分系统）运抵甲方指定仓库，双方开箱交接验收合格，2个月内支付本合同款计入人民币280.653万元/套 本设备（分系统）进行试验结束后，乙方消除所有的的质量缺陷，甲方交付后，乙方开具合同额的30%发票二个月支付本合同价款，计人民币233.8775万元/套	748.41	未发生变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款，公司已收到同比例首付款； 2、目前国家单位A4交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否

						本设备（分系统）质量保证期结束后，乙方履行本合同确定的质量保证义务，3个月内支付合同质保金计人民币46.7755万元/套					
国家单位A6	XXX改造设备合同	XXX改造	679.47	679.47	2022/6/29	完成生产及配合交付验收支付95% 质保期结束后支付5%	未回款	未发生变化	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，因此公司未收到回款。	风险较小	否
国家单位A1	XXX设备订货合同	XXX传输分系统	455.00	910.00	2022/12/20	设备运抵甲方指定仓库，双方开箱验收合格后二个月内支付50%合同价款，试验结束后，并经甲方和驻甲方代表报验合格后，支付45%合同总价，本设备待甲方质量保证结束后，一个月内支付本合同总价余款（质量保证金）5%	432.25	未发生变化	1、最终客户已向国家单位A1支付设备到货款，国家单位A1已同比例拨付至公司； 2、目前国家单位A1交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否

注：1、同比例付款系指合同约定客户从最终用户收款后同比例支付给公司。

2、部分项目收入、应收账款余额和截至目前的回款情况存在差异系根据会计准则要求部分金额记入合同资产科目所致。

综上所述，公司收入受军工行业采购规律的影响呈现一定的季节性特征，与同行业公司营业收入确认集中在四季度的趋势基本一致。上述应收账款对应的销售收入，均严格按照公司会计政策进行收入确认：对于销售不需安装调试的产品，所销售的产品已与客户签订合同，产品已经发出，经客户签收并取得客户确认的送货签收单时，予以确认收入；对于销售需安装调试的产品，在产品已按合同和技术协议的要求全部安装调试完毕，并取得了购货方的验收评审文件时，予以确认收入。1-2年应收账款回款比例较低，主要由于公司所处行业链条较长，收款程序复杂，回款周期较长。

国防装备通常由最终客户提出需求，其作为最终购买者向总体单位下达采购订单。总体单位作为一级供应商，会根据国防装备的不同生产过程以及所需配套产品，对最终客户采购订单进行分解，然后向二级供应商即配套单位下达采购订单。总体单位向最终用户交付设备后，收到款项，再向公司支付设备款；当总体单位对最终用户的质量保证期限届满后，总体单位再向公司支付合同质保金。由于总体单位交付的产品一般为大体系统产品，集成了不同厂商的产品，导致总体单位向军方的交付时间较长。上述约定导致了总体单位付款周期较长。公司主要处于配套单位环节，因此受所在行业款项结算时间较长、年度集中付款等影响，导致公司回款相对较慢。

同时，公司主要客户为军工集团、军工科研院所、部队等客户，资金实力雄厚、信誉良好，且双方保持了良好的长期合作关系，应收账款预计无法收回的风险较小。

公司为尽快收回应收账款，加强催收管理，根据不同客户性质及回款特点，采取电话沟通、上门拜访等沟通方式；必要时，通过请求上级监管单位参与协调回款事宜。具体措施及情况如下：

①公司进行内部自查，对应收款项主要客户、账龄进行了全面地核查；定期向公司管理层汇报长账龄应收账款情况，制定应收账款催收计划，提升应收账款周转率。

②公司内部严格执行《销售与收款管理制度》，对应收款项进行部门归口管理，根据不同客户的回款特点，采取电话、微信、上门拜访等方式，留下催款记录；针对账龄较长的客户，加强与上级监管单位沟通协调，充分保障供方权益；对于不诚信的客户，在后期合作时将考虑变更付款方式和采用其他必要的手段维护自己的权益；公司下发回款目标纳入客户经理、市场部总监、事业部总裁绩效考核，激励员工积极性，促进团队合作，增强沟通与反馈。

③公司与客户保持了持续良好的合作，从公司与上述客户持续沟通回款的情况来看，公司未发现或被告知拒绝履行或无法履行支付货款的迹象或事实，在收到本问询函后公司对上

述公司后续支付货款的意愿进行了确认，截至目前，已收到国家单位 ZS1、国家单位 B4、国家单位 A4、国家单位 A1 书面回复，将按照合同约定，在收到最终客户回款后或者审价结束后将同比例对公司进行回款。

通过采取上述措施，公司 2023 年度整体的回款情况较 2022 年度有明显的改善，2023 年销售商品、提供劳务收到的现金为 36,233.49 万元，2022 年销售商品、提供劳务收到的现金为 28,598.72 万元，同比增长 26.70%。

(四) 说明按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款的具体内容，包括但不限于交易对方及其关联关系、交易时间、交易背景及内容、账期、是否逾期及逾期金额、截至回函日的回款情况等，对相关应收账款计提坏账准备的充分性

(1) 按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款的具体内容

单位：万元

客户名称	项目号	应收账款余额	交易时间	交易背景及内容	账期	是否逾期	逾期金额	截至回函日的期后回款情况	是否存在回款风险	是否与上市公司存在关联关系
国家单位A3	XX国产化交换机	3,336.70	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	XXX网络交换设备	1,548.00	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	XX网建设	1,404.77	2019	产品销售	4-5年	是	1,404.77	未回款	风险较小	否
	XX网交换设备	1,182.00	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	其他项目	912.41	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	8,383.88	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位A6	XXX传输系统	3,096.00	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	XX宽带传输分系统	1,006.80	2021	产品销售	2-3年	是	1,006.80	未回款	风险较小	否
	XXX改造项目指挥终端加装	679.47	2022	产品销售	1-2年	是	645.50	未回款	风险较小	否
	其他项目	340.00	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	5,122.27	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位ZS1	XXX音视频指挥系统	2,377.71	2022	产品销售	1-2年	是	432.40	432.40	风险较小	否

	其他项目	266.45	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	2,644.16	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位B5	XX所建设	710.50	2017	产品销售	5年以上	是	710.50	未回款	风险较小	否
	视音频编解码设备	420.28	2017	产品销售	5年以上	是	420.28	未回款	风险较小	否
	其他项目	1,296.71	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	2,427.49	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位C6	XX控制管理系统建设	1,158.20	2023	产品销售	1年以内	是	559.60	未回款	风险较小	否
	XX综合通信系统	247.78	2019	产品销售	4-5年	否	-	未回款	风险较小	否
	其他项目	960.51	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	2,366.49	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位A4	XXX传输系统	1,851.02	2022	产品销售	1-2年	是	1,309.71	748.41	风险较小	否
	其他项目	260.21	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	2,111.23	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位C5	XX接入系统建设	910.00	2023	产品销售	1年以内	是	279.00	未回款	风险较小	否
	电子阅览室系统	420.20	2017-2020	产品销售	3-4年/4-5年	是	420.20	未回款	风险较小	否
	其他项目	55.67	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	1,385.87	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位G4	XXX模块第二批次采购	517.50	2021	产品销售	2-3年	是	517.50	未回款	风险较小	否
	XXX模块	242.00	2020	产品销售	3-4年	否	-	未回款	风险较小	否
	XXX切换器	187.20	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	其他项目	395.99	/	/	/	/	/	/	风险较小	否
	合计	1,342.69	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位EA	XXX组网系统升级改造	1,220.78	2022	产品销售	1-2年	是	1,220.78	未回款	风险较小	否
	合计	1,220.78	/	/	/	/	/	/	/	/
国家单位B4	XX加装通道分配设备	1,183.61	2022	产品销售	1-2年	否	-	未回款	风险较小	否
	合计	1,183.61	/	/	/	/	/	/	/	/

公司与客户签订的销售合同主要付款条款为客户根据最终用户拨款情况支付相应比例金额给公司，付款条款未达到时不确认为逾期账款。对于付款条款不依赖于最终用户拨款情况的，如客户未在合同约定期限内付款，则公司确认为逾期。公司所处行业特殊性，付款链条较长，收款程序复杂，客户主要采用背靠背付款方式，因此回款周期较长。从公司与上述客户持续沟通回款的情况来看，公司未发现或被告知拒绝履行或无法履行支付货款的迹象或事实，在收到本问询函后公司对上述公司后续支付货款的意愿进行了确认，截至目前，已有部分客户进行书面回复，将按照合同约定，在收到最终客户回款后或者审价结束后将同比例对公司进行回款。同时公司采取了较为稳健的坏账准备计提政策，由于主要客户为军工集团、军工科研院所、部队等客户等，应收账款发生坏账损失的风险较小，公司已充分考虑其性质和收回的可能性，根据坏账准备计提政策足额提取了坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

公司为尽快收回应收账款，加强催收管理，详见本回复之问题2之“（三）说明1至2年应收账款相关款项对应的销售情况，包括客户名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间、约定回款安排、截至目前的回款情况、约定回款安排、未能回款的原因、欠款方是否与上市公司存在关联关系等”中关于公司收回应收账款的具体措施及情况。

（五）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构采取了如下核查程序：

（1）获取公司收入应收账款余额统计表，了解公司目前应收账款大额余额情况以及对应项目的信用政策；

（2）查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司应收账款坏账准备计提比例情况；

（3）获取公司1年以上应收账款相关款项对应的销售情况明细，了解公司在手订单及应收账款余额情况；

（4）访谈公司管理层，了解公司针对账龄1年以上的应收账款余额大幅增长情况拟采取的应对措施。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）公司应收款项与信用政策匹配，不存在放宽信用政策刺激收入的情况。应收账款及合同资产余额与营业收入的倍数与同行业可比公司的水平相比基本一致。

(2) 公司账龄 1 年以上的应收账款余额大幅增长主要源于以前年度收入的增加，具有合理性，相关坏账准备计提充分。

(3) 公司 1 至 2 年应收账款相关款项与销售情况匹配。

(4) 公司按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款，欠款方均为国家单位，相关应收账款坏账准备计提充分。

(六) 年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 获取公司收入应收账款余额明细表，了解公司目前应收账款大额余额情况以及对应项目的信用政策；

(2) 询问公司管理层及相关业务人员，了解 1 年以上应收账款余额大幅增长的原因以及公司拟采取的应对措施；

(3) 获取公司 1 年以上应收账款相关款项对应的销售情况明细，检查主要项目合同约定条款；

(4) 对截止 2023 年 12 月 31 日的应收账款及合同资产金额执行函证程序，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31
应收账款及合同资产余额	46,078.32
发函金额	39,060.39
发函比例	84.77%
回函客户函证金额	31,951.75
回函比例	69.34%
未回函客户的应收款项金额	7,108.64
军代室确认金额	2,076.79
执行其他替代程序金额	5,031.85

(5) 获取截止回函日的期后回款明细，核实主要应收账款项目的期后回款情况；

(6) 查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司应收账款坏账准备计提比例情况；

(7) 获取应收账款账龄明细表，测试账龄划分的准确性，对账龄组合的应收账款坏账准备重新测算。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

基于已实施的上述核查程序，我们未发现公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况存在重大不一致的情况。我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司 2023 年应收账款的确认和坏账准备计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 3、关于存货。报告期末，公司存货账面价值 16,643.06 万元，同比增加 41.89%，主要由库存商品、发出商品、原材料等构成，存货变动趋势与同期营业收入变动趋势相背离。从具体分类看，本期库存商品和发出商品绝对额大幅上涨，其中发出商品账面价值为 5,001.99 万元，同比增长 387.05%。

请公司：（1）按照存货构成及产品类型，列示账面余额、存货跌价准备账面价值、估计售价、可变现净值等，分析说明变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；（2）结合业务模式、收入确认政策等说明发出商品大幅增长的原因及合理性；（3）结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、对应在手订单等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理。

公司回复

（一）按照存货构成及产品类型，列示账面余额、存货跌价准备账面价值、估计售价、可变现净值等，分析说明变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

1、存货构成及产品类型

2023年，公司按照存货构成及产品类型，账面余额、存货跌价准备账面价值具体情况如下：

单位：万元

分产品	分类	账面余额	存货跌价准备	账面价值
舰船通信产品	原材料	1,702.03	337.43	1,364.60
	在产品	313.06	-	313.06
	库存商品	4995.06	845.94	4,149.12
	发出商品	2,281.76	-	2,281.76
	合同履行成本	301.20	-	301.20
	工程成本	52.93	-	52.93
	小计	9,646.04	1,183.37	8,462.67
融合通信产品	原材料	1,213.34	535.37	677.97
	在产品	306.80	-	306.80

	库存商品	1,794.75	1,326.81	467.94
	发出商品	2,400.44	-	2,400.44
	合同履约成本	579.79	-	579.79
	工程成本	5.96	-	5.96
	小计	6,301.08	1,862.18	4,438.90
信息安全产品	原材料	1,019.69	193.89	825.80
	在产品	108.61	-	108.61
	库存商品	1,110.81	88.61	1,022.20
	发出商品	319.78	-	319.78
	合同履约成本	335.42	-	335.42
	工程成本	0.76	-	0.76
	小计	2,895.07	282.50	2,612.57
其他产品	原材料	27.85	13.62	14.23
	库存商品	111.49	95.24	16.25
	小计	139.34	108.86	30.48
公共	原材料	1,643.34	544.91	1,098.43
合计		20,624.88	3,981.82	16,643.06

注：公共部分中的原材料对生产不同类型的产品具有通用性。

2023年末，公司存货账面价值16,643.06万元，较期初增加4,913.69万元，增长41.89%。主要原因系2023年发出商品账面价值为5,001.99万元，较期初增加3,974.84万元，增长386.98%；库存商品账面价值5,655.49万元，较期初增加1,265.16万元，增长28.82%。

2、存货与同期营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

邦彦技术2023年末存货净值较2022年增长41.89%，但营业收入同比下滑51.18%，变动趋势不一致。主要原因为公司基于销售订单或销售合同进行备货、生产、发货，但是受客户交付及验收节奏的影响，项目未完成全部发货，或已发货但客户未完成最终签收、验收，公司未能如期确认收入，导致发出商品及库存商品大幅增长。

(1) 发出商品中主要项目情况

单位：万元

项目号	发出商品金额	合同条款	未确认收入原因	收入确认时间/预计确认时间	截止5月已确认收入金额
XX音视频系统	2,050.29	/	1、部分合同在2024年1月份签订； 2、部分合同在2023年签订，但是根据合同约定2024年1月份	2024年及2025年	730.17

			完成产品交付验收，不满足2023年收入确认条件； 3、部分已获取客户备产文件，尚未完成合同签订		
XXX 综合控制管理设备	815.83	合同约定交付某通信设备 2 套。同时合同约定，需按照有关规定对交付的设备进行质量监督，并出具相关检验文件	未完成检验及由于交付设备技术状态未完成确认（未完成正样评审），不具备检验条件以及客户建设计划延迟	2024 年一 季度	815.83
XX 网关二期建设	337.79	合同约定 2023 年 11 月份完成装备交付	由于客户分配计划下发较晚，最终在 2023 年 12 月及 2024 年 1 月陆续完成发货	2024 年一 季度	337.79
XX 网关二期建设	219.57	合同约定 2023 年 11 月份完成装备交付	由于客户分配计划下发较晚，最终在 2023 年 12 月及 2024 年 1 月陆续完成发货	2024 年一 季度	219.57
合计	3,423.48	/	/	/	2,103.36

(2) 库存商品中主要项目物料情况

单位：万元

项目号	订单/备货通知	存货合计	账龄-半年以内	账龄-1 年以内	账龄-2 年以内
XXX 传输分系统	7,485.66	1,154.49	1,054.53	38.96	9.88
XX 网关二期建设	3,053.10	1,128.57	1,128.40	-	-
XXX 综合控制管理设备	1,467.44	719.33	693.07	16.78	1.74
合计	12,006.20	3,002.39	2,876.00	55.74	11.62

库存商品中 2023 年新增的产品主要为以上 3 个项目，账龄基本都在半年以内，且有订单或备货通知覆盖。其中，XXX 传输分系统项目，客户为国家单位 A6，该项目已在 2023 年中标，并取得中标通知，已完成合同签订，考虑后续交付时间，在 2023 年完成部分备货，预计

在 2024 年下半年可完成交付及收入确认；XX 网关二期建设项目、XXX 综合控制管理设备项目相关情况详见本回复“（1）发出商品中主要项目情况”。

（二）结合业务模式、收入确认政策等说明发出商品大幅增长的原因及合理性

1、业务模式、收入确认政策

（1）收入确认和计量所采用的会计政策

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。公司根据合同条款，结合其以往的习惯做法确定交易价格，并在确定交易价格时，考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。公司以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确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。
- 客户能够控制公司履约过程中在建的商品。
- 公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。公司考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司考虑下列迹象：

- 公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。
- 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

- 客户已接受该商品或服务。

公司根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时公司的身份是主要责任人还是代理人。公司在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。

（2）按照业务类型及客户收入确认要求确认收入

比照公司目前适用的收入确认和计量采用的会计政策，公司在发货后需要具备包括销售合同、送货签收单、验收评审文件、检验证明（若需要）、物流单据等作为收入确认依据。如发货后未满足上述要求暂不能确认收入，应作为发出商品确认。

2、发出商品大幅增长的原因及合理性

公司 2023 年发出商品为 5,001.99 万元，2022 年为 1,027.15 万元，同比增长 386.98%。主要原因为公司项目完成发货，但是受客户因素影响，未完成最终签收、验收，未能如期确认收入，导致发出商品大幅增长。具体详见本回复之“（1）发出商品中主要项目情况”。

（三）结合存货的类别、库龄、存货跌价准备计提的方法和测试过程、对应在手订单等情况说明本报告期存货跌价准备计提是否充分、合理

1、公司存货类别、库龄情况

单位：万元

分类	半年以内	1年以内	2年以内	3年以内	3年以上	合计	存货跌价准备	账面价值
原材料	1,299.03	1,033.71	1,598.13	521.61	1,153.77	5,606.25	1,625.21	3,981.04
在产品	718.93	9.55	-	-	-	728.48	-	728.48
库存商品	4,140.85	836.17	1,157.92	683.58	1,193.58	8,012.10	2,356.61	5,655.49
合同履约成本	1,007.33	-	209.08	-	-	1,216.41	-	1,216.41
发出商品	363.35	3,611.49	1,027.15	-	-	5,001.99	-	5,001.99

工程成本	59.65	-	-	-	-	59.65	-	59.65
合计	7,589.14	5,490.92	3,992.28	1,205.19	2,347.35	20,624.88	3,981.82	16,643.06

2、存货跌价准备计提的方法和测试过程

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

(1) 不同类别存货可变现净值的确定依据

存货的可变现净值由存货的估计售价、至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和估计的相关税费等内容构成。

不同存货可变现净值的构成不同。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；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。

对于公司持有的各类存货，在确定其可变现净值时，公司区别如下情况确定存货的估计售价：

- 为执行销售合同而持有的存货，且销售合同订购数量等于企业持有存货的数量的，通常以产成品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。
- 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，以及没有销售合同约定的存货，其可变现净值的计算基础，通常是在该产成品的同期同类型产品合同价格、市场参考价格或成本加成价格三者孰低的基础上，综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定。
- 如果持有存货的数量少于销售合同订购数量，实际持有与该销售合同相关的存货应以销售合同所规定的价格作为可变现净值的计算基础。如果该合同为亏损合同，还同时按照《企业会计准则第13号——或有事项》的规定确认预计负债。

(2) 不同存货跌价准备计提方法

对资产负债表日的存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的存货，计提相应的存货跌价准备。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。对无合同或订单覆盖的预计无法继续使用或销售的呆滞、库龄 3 年以上的原材料、半成品或库存商品全额计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

3、对应在手订单情况

截止 2023 年期末，存货对应的在手订单或备产通知函情况如下：

单位：万元

分类	期末余额	占比	其中：有订单/备产通知支持的部分	订单/备产函覆盖比例
原材料	5,606.25	27.18%	158.38	2.83%
在产品	728.48	3.53%	/	/
库存商品	8,012.10	38.85%	3,597.94	44.91%
合同履约成本	1,216.41	5.90%	1,216.41	100.00%
发出商品	5,001.99	24.25%	5,001.99	100.00%
工程成本	59.65	0.29%	/	/
合计	20,624.88	100.00%	9,974.72	50.28%

（四）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构采取了如下核查程序：

- （1）获取公司存货明细表，了解公司目前存货构成及产品类型；
- （2）查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司收入确认政策；
- （3）获取公司期末在手订单明细，将在手订单与期末存货明细比对，检查本年库存商品和发出商品增长较大的项目是否有相应在手订单；
- （4）检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；复核公司存货跌价准备测算过程并重新计算。

2、核查意见

(1) 公司存货与同期营业收入变动趋势不一致的原因系公司基于销售订单或销售合同进行备货、生产、发货，但是受客户交付及验收节奏的影响，项目未完成全部发货，或已发货但客户未完成最终签收、验收，公司未能如期确认收入，导致发出商品及库存商品大幅增长。

(2) 公司 2023 年末存货跌价准备计提充分、合理。

(五) 年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 获取公司存货明细表，了解公司目前存货构成及产品类型；

(2) 获取公司期末在手订单明细，将在手订单与期末存货明细比对，检查本年库存商品和发出商品增长较大的项目是否有相应在手订单；

(3) 检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；复核公司存货跌价准备测算过程并重新计算；

(4) 查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司收入确认政策。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

基于已实施的上述核查程序，我们未发现公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况存在重大不一致的情况。我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司 2023 年存货跌价准备的处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 4、关于投资性房地产。年报显示，公司投资性房地产期末账面价值为 11,025.81 万元，同比增加 115.27%，其中存货、固定资产、在建工程转入投资性房地产的金额为 6,970.55 万元。年报称主要系公司产业园部分房产出租所致。公司投资性房地产采用成本模式计量，未计提减值准备。

请你公司说明转入投资性房地产的固定资产的具体情况，包括转入时间、涉及金额、转入原因、主要用途等，转入投资性房地产的相关会计处理，说明投资性房地产的折旧、减值是否充分，投资性房地产目前的使用情况，是否符合投资性房地产的确认条件。

公司回复

(一) 转入投资性房地产的固定资产的具体情况，包括转入时间、涉及金额、转入原因、

主要用途，投资性房地产目前的使用情况

2021 年底，公司在建的阿波罗产业园建设项目主体工程完工并转为固定资产，后期根据办公生产场所的整体规划，为提高产业园房屋的使用效率，公司将阿波罗产业园 1、2、4 号楼的部分房产用于对外出租。对已出租的房地产，公司在出租当月由固定资产转入投资性房地产并采用成本模式计量，对未出租的房地产，公司未明确后续均用于经营出租且持有意图短期内不再发生变化，因此未转入投资性房地产。

2023 年度转入投资性房地产的具体情况如下：

单位：万元

投资性房地产项目	转入时间	涉及金额	转入原因及主要用途	目前使用情况
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园1号楼10层	2023年5月	912.52	为充分利用相关资产，增厚上市公司利润，管理层决定将阿波罗产业园暂未使用的部分楼层用于出租，赚取租金收益	正常对外出租中
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园1号楼11层	2023年5月	912.52		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园1号楼13层	2023年5月	912.52		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园2号楼3层	2023年12月	327.73		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼1层	2023年5月	1,567.99		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼10层	2023年5月	1,021.79		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼16层	2023年11月	992.18		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼负一层101商铺	2023年8月	122.86		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼负一层102商铺	2023年8月	84.06		
龙岗区横岗街道邦彦绿谷产业园4号楼负一层103商铺	2023年7月	116.39		
合计		6,970.56	/	

(二) 公司的投资性房地产是否符合投资性房地产的确认条件，相关会计处理是否合理

1、公司的投资性房地产符合投资性房地产的确认条件

公司的投资性房地产是否符合投资性房地产的确认条件具体情况如下：

投资性房地产确认条件	公司投资性房地产情况
符合投资性房地产的概念	公司的投资性房地产目的目前为出租
与该投资性房地产相关的经济利益很可能流入企业	公司的投资性房地产出租并获取租金收入

与该投资性房地产的成本能够可靠地计量	公司的投资性房地产通过成本模式计量，按照其从固定资产转出的房屋建筑物在转换日的价值入账
投资性房地产应当能够单独计量和出售	公司出租楼层或商铺能够单独计量和出售

如上表所示，公司的投资性房地产符合投资性房地产的确认条件。

2、公司的投资性房地产相关会计处理正确，符合企业会计准则规定

(1) 公司的投资性房地产的相关会计处理情况

项目	公司会计处理情况
科目设置	公司设立投资性房地产、投资性房地产累计折旧、投资性房地产减值准备等科目
初始计量	公司的投资性房地产主要由固定资产转换形成，根据资产实际持有目的对投资性房地产进行转入或转出处理，按照转换日的账面价值入账。相关会计分录如下： 借：投资性房地产-原值 固定资产-累计折旧 贷：投资性房地产-累计折旧 固定资产-原值
后续计量	成本模式下，投资性房地产的后续计量参照固定资产计提折旧并作为其他业务成本；在获取租金收入时，确认其他业务收入。相关会计分录如下： 借：其他业务成本 应收账款 贷：其他业务收入 应交税费-增值税 投资性房地产-累计折旧

如上表所示，公司的投资性房地产的相关会计处理正确。

(2) 投资性房地产折旧政策

公司投资性房地产为房屋建筑物，遵循固定资产折旧政策，采用年限平均法计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供服务，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。公司结合产权证使用期限和实际情况，确定该部分房屋建筑物的房屋主体工程折旧年限为 20 年、房屋装修折旧年限为 10 年，折旧方法为直线法，残值率为 5%。

综上所述，公司对上述资产预计使用寿命、折旧方法、残值率、折旧期限，与资产受益性以及实际经营情况相符，该折旧政策具备合理性、谨慎性。

(3) 与转化前计提标准不存在差异

公司对于该部分投资性房地产，转化前采用成本模式计量，相应的折旧遵循固定资产政策，转化后也为成本模式计量，折旧也遵循固定资产政策，不存在差异。

综上所述，按照预计使用年限摊销，转换前、后的后续计量不存在差异，符合会计准则规定。

(三) 投资性房地产的折旧已充分计提，相关投资性房地产不存在减值迹象

如前文投资性房地产折旧政策所述，公司使用一贯的固定资产折旧政策，投资性房地产已按照公司政策充分计提折旧，符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。

公司在资产负债表日判断投资性房地产是否存在减值迹象的具体情况如下：

资产减值迹象	公司投资性房地产情况
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	资产市价未出现大幅下跌情况
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处的环境及资产所处市场未发出重大变化
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	LPR 利率下行
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	相关投资性房地产可正常使用，未陈旧过时或损坏
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	相关投资性房地产未存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情况
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	未出现相关投资性房地产的经济绩效已经低于或者将低于预期的内部报告或证据
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未出现其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上所述，公司投资性房地产的折旧已充分计提，相关投资性房地产不存在减值迹象。

(四) 保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构采取了如下核查程序：

(1) 取得投资性房地产明细，了解固定资产转入投资性房地产的具体时间、涉及金额、转入原因、主要用途、目前使用情况等，了解固定资产转入投资性房地产的相关会计处理；

(2) 获取投资性房地产对外出租的租赁台账，检查主要租赁合同；

(3) 获取公司对投资性房地产的折旧计提明细表；

(4) 获取公司对投资性房地产的减值测算过程明细表，检查该计算过程的依据是否充分，减值测算过程的计算是否准确。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司投资性房地产主要用于对外出租，固定资产转入投资性房地产的相关会计处理准确，符合投资性房地产的确认条件，折旧已充分计提，相关投资性房地产不存在减值迹象。

(五) 年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，年审会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 取得投资性房地产明细，了解固定资产转入投资性房地产的具体时间、涉及金额、转入原因、主要用途、目前使用情况等，检查固定资产转入投资性房地产的相关会计处理；

(2) 获取投资性房地产对外出租的租赁台账，检查主要租赁合同；

(3) 获取公司对投资性房地产的折旧计提明细表，对折旧金额进行重新测算；

(4) 获取公司对投资性房地产的减值测算过程明细表，复核该计算过程的依据是否充分，减值测算过程的计算是否准确。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

基于已实施的上述核查程序，我们未发现公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况存在重大不一致的情况。我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司 2023 年投资性房地产确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

特此公告。

邦彦技术股份有限公司董事会

2024年6月29日