

证券代码:002383 证券简称:合众思壮 公告编号:2023-051

北京合众思壮科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。北京合众思壮科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年5月20日收到深圳证券交易所下发的《关于对北京合众思壮科技股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函[2023]第224号),现就“年报问询函”,现就年报问询函所涉及事项的回复公告如下:

在本回复函中,除另有说明外,下列简称具有如下特定含义:

Table with columns: 简称, 全称, 备注. Lists various subsidiaries and their full names.

本公告中,2019年、2020年度的财务数据(包括营业收入、营业成本、毛利率、财务费用等)系公司按照《行政裁决决定书》认定结果模拟追溯调整的初步数据,可能与公司会计差错更正及会计师事务所鉴证的最终数据存在差异,请投资者持续关注公司公告,注意投资风险。

会计差错核查意见详见上市公司会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于对北京合众思壮科技股份有限公司2022年年报的问询函的回复》(上证公字[2023]第624号)。

1、2023年5月18日,你公司收到中国证监会出具的《行政处罚决定书》(处罚字[2023]35号),认定你公司2017年至2020年累计虚增收入15.81亿元,累计虚增成本11.78亿元,虚增利润总额2.12亿元,你公司2017年、2018年、2019年、2020年度报告存在虚假记载。

(1)请你公司尽快核实《行政处罚决定书》中涉及事项对你公司前期已披露财务报告的影响,如存在与前期财务报告进行追溯调整,请披露履行相关审议程序和信息披露义务。(2)请根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》第五条的要求,核查相关会计差错更正是否具有“广泛性影响”导致公司相关年度盈亏性质发生转变,是否需要对更正财务报告进行重新审计并出具新的审计报告,请会计师事务所发表核查意见。

回复: (一)行政处罚对前期财务报告的影响 根据中国证监会出具的《行政处罚决定书》,公司2017年至2020年累计虚增收入1,580,981,933.98元,累计虚增成本1,177,519,578.07元,虚增财务费用117,507,687.45元,虚增利润总额260,970,043.30元,其中,2017年度虚增收入686,536,350.09元,虚增利润总额101,712,326.04元,2018年度虚增收入703,452,422.43元,虚增利润总额319,004,119.79元,2019年度虚增收入138,826,711.99元,虚增利润总额45,089,148.06元,2020年度虚增收入65,164,489.47元,虚增利润总额65,164,489.47元。公司按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》规定,就已披露财务报告进行追溯调整。本次会计差错更正对财务报告的影响已在会计师事务所出具的最终财务报告中进行披露。根据《股票上市规则》、《公司章程》等相关规定,公司将召开董事会、监事会及股东大会,聘请会计师事务所对上述会计差错事项出具相关报告并及时改正,严格履行信息披露义务。

(二)会计差错更正的相关安排 公司拟对行政处罚涉及的相关年度财务报告进行会计差错更正。行政处罚事项对相关年度发生当年的财务报告具有广泛性影响,2018年由盈利变为亏损,其他年度盈亏性质未发生变化;行政处罚事项对最近一个完整会计年度更正后的年度财务报表以及更正事项影响的最近一期更正后中期财务报表不具有“广泛性影响”,且截至更正期末未发生变化。结合《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》第五条、第六条、第七条的相关规定,公司将2017—2020年财务报告进行会计差错更正,对2022年度财务报表以及2023年第一季度财务报告的影响均以专项说明,并聘请会计师事务所对相关更正事项出具专项鉴证报告。本次会计差错更正的最终鉴证报告由会计师事务所出具的相应报告为准。

(三)会计差错核查意见 详见上市公司会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于对北京合众思壮科技股份有限公司2022年年报的问询函的回复》(上证公字[2023]第624号)。

2、根据已被披露的年报,2019年至2022年,你公司归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)分别为-10.61亿元、-10.94亿元、-0.93亿元、-2.42亿元。截止2022年12月31日,你公司未弥补亏损已超出实收股本总额2.2%,请结合公司公开披露及价格变化、营业收入、期间费用发生额及变动情况、各项资产减值等情况,分析说明你公司连续4年净利润亏损的原因,并结合主营业务盈利能力、资产结构、偿债能力等,说明你公司连续4年净利润亏损是否存在重大不确定性。

请会计师说明你公司标准无保留审计意见的依据,针对公司2022年持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见。

回复: (一)连续4年净利润亏损的原因 公司选取同行业可比公司北斗导航、华测导航、中海达,就各家公司近4年的营业收入、毛利、三项费用(销售费用、管理费用、研发费用)、资产减值情况与公司进行对比。综合分析得出:1、公司近4年营业收入类资产减值金额超过同行业公司均值的13.73亿元;2、公司近4年净利润费用率超过同行业公司平均值约8.72亿元;3、公司近4年的营业收入、毛利率、三项费用处于行业中等水平。

整体而言,资产费用率高及计提资产减值是公司连续4年亏损的主要原因,具体情况如下:

1、财务费用影响 受历史遗留问题的影响,公司的有息负债规模较大,近年财务费用占营业收入的比例均达到13.22%,远高于同行业公司均值0.63%。2019年、2020年,财务费用占营业收入比例高达20.04%、22.62%,近两年,随着公司积极盘活低效资产,提升经营效率,负债规模及财务费用明显出现下降趋势。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows financial metrics for various companies.

此外,公司近4年资产减值中,商誉、长期股权投资、存货和应收账款四项减值金额较大,合计占比89.84%,公司未发生重大商誉、长期股权投资减值和应收账款坏账减值风险。

Table with columns: 减值类型, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 占比. Shows impairment types and their percentages.

2、信用和资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

3、营业收入分析 公司近4年的营业收入整体保持稳定增长态势,复合增长率达到10.83%,收入规模及复合增长率处于行业中等水平。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows revenue and growth metrics.

4、成本、毛利及三项费用分析 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

2019-2020年,公司三项费用占营业收入的比例高于同行业其他公司。近两年,公司持续执行降费增效政策,加强费用管控,提升管理效率,三项费用总额明显下降,2022年三项费用占营业收入的比例已经低于同行业公司均值。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows expense metrics.

(二)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

2、资产结构分析 资产减值损失影响 公司持续加大成本投入,通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,如下表所示,公司成本占收入比例保持平稳水平,一直维持在51%-58%之间。公司近4年的毛利率及变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

Table with columns: 公司, 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年, 行业均值. Shows cost and margin metrics.

(三)持续经营能力分析 1、行业背景分析 公司主营业务所处的卫星导航及各自细分应用领域,属于国家新兴产业发展战略的核心范畴,市场前景广阔。2022年我国卫星导航产业位置服务产业总产值达到5007亿元,较2021年增长7.6%。(数据来源:2023年中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书)

近四年,公司始终将“聚焦主营业务,促进公司治理、健康发展”为核心经营思路,在大力发展主营业务的同时积极解决历史遗留问题,并严格执行处罚涉及事项对财务数据的影响因素。2019-2022年,公司营业收入规模达到17.70亿元,复合增长率为10.83%,保持同比增长态势,处于行业领先水平。同时,公司通过提升精细化管理水平,运营成本得到有效控制,毛利率处于行业中等水平;高精度业务板块,公司通过机器视觉和惯性传感器领域的影像测量与VR视觉实景仿真、测绘测量技术融合,测绘测绘产能能力具有有效的市场竞争力,销售收入与市场占有率同步提升;精准农业、变形监测与产品能力不断提升,得到市场认可,与2023年经营目标中有望增长20%-40%。北斗技术迭代与空时空信息业务板块,公司持续加大业务整合、优化业务资源配置,截至目前在手订单量超过亿元。整体而言,公司主营业务保持稳健经营,业务韧性增长,态势持续向好,而面向未来,公司将通过以下措施持续提升主营业务的经营能力:

(1)积极拥抱卫星导航产业的发展趋势,坚持以高精度应用、时空物联与行业数字化转型的务力,围绕核心技术竞争优势,持续深化企业产业化和规模化发展能力。

(2)建立“健全公司治理+提升内部治理+提升团队凝聚力”的治理体系,树立企业人才的核心竞争力,充分调动公司高级管理人员及核心业务人员的积极性和发展潜力,促进公司稳定、健康发展。

(3)持续提升综合经营管理能力,持续推进内控体系优化工作,以绩效考核为导向,以经营计划、经营分析为抓手,逐渐提高整体运营能力。

基础保障。

Table with columns: 项目, 2020年期末, 2021年, 2022年, 2023年, 2024年, 2025年. Shows financial trends.

未家公司将继续坚持稳健的财务政策,持续优化资本结构,提高公司偿债能力,进一步降低财务风险,为公司的长远健康发展提供坚实的保障。

3、强化信用管理,提高偿债能力 2022年,公司积极拓展业务,有序开展各项经营工作,公司围绕核心主业配置资源,测量测绘、精准农业、形成监测、智慧交通等业务蓬勃发展,收入规模维持在较为稳定的区间。公司持续加强应收款项的管理,减少往来资金的占用;加强资金和财务集中管控,严格控制成本费用支出,提高资金运营效率,增强公司盈利能力。此外,控股股东持续加强对公司的财务资助,公司本年度已获得4亿财务资助及16亿担保额度;同时,公司推行高效的财务政策,积极践行与银行及其他金融机构的业务合作,目前已取得金融机构授信额度合计7.49亿元。公司偿债能力显著提升,有能力偿还到期债务及保障生产经营的资金需求。

综上所述,公司正常开展生产经营活动,持续经营能力不存在重大不确定性。

(三)会计师意见 公司盈利能力良好,有足够的资金应对其面对的流动性风险,并有大股东资金支持,足以偿还到期债务,企业的日常经营有足够保障。未发现存在对公司自报告期未起未来12个月的持续经营能力产生重大不利影响的重大事项或情况,因此公司采取持续经营假设为基础编制财务报告。

2、2022年,你公司实现营业收入19.24亿元,同比减少8.73%,应收账款年末账面余额为10.21亿元,较上年末增长17.73%,其中,按组合计提坏账准备的应收账款余额为8.17亿元,该组合按账龄坏账计提比例为7.19%,收入-收入计提比例14.34%大幅增长。你公司本年计提坏账准备2,742.71万元。

(1)请结合你公司的销售模式、收入确认政策、结算方式等,说明你公司在营业收入下降的情况下,应收账款余额大幅增长的原因,并说明你公司应收账款周转率、账龄、信用政策与同行业公司是否存在明显差异,应收账款规模较高的原因及合理性。

(2)年报显示,你公司应收账款组合——外部客户的账龄集中在1年以内,该账龄余额较上年末增长63.01%,你公司第四季度营业收入同比减少37.47%。请说明你公司对外部客户的信用政策及账龄是否发生重大变化,并结合经营变化情况说明你公司在营业收入同比减少的情况下,1年以内账龄余额大幅增长的原因及合理性,截至回函日应收账款的期后回款情况。

(3)请列示同行业可比公司坏账计提比例,并结合期后回款情况,应收账款结构变动、历史坏账率、同行业可比公司情况等,说明本年坏账准备计提的充分性。

请会计师核查并发表明确意见。

回复: (一)应收账款余额增长的主要原因 1、业务模式 公司业务模式分产品销售和项目交付两种类型,公司业务模式与产品销售在报告期内未发生重大变化,对营业收入下降、应收账款余额增加未产生直接影响。

2、收入确认政策 公司的收入确认政策在报告期内未发生重大变化,不同收入核算方法的结构发生变化,以净额法核算的业务规模显著增加。2022年,公司控股子公司合众智通与其客户天派电子采用净额法核算的业务订单增加,收入净额与应收账款余额的差额达到1.41亿元,较2021年的两项差额增加了1.39亿元。

3、信用政策及结算期 公司根据客户信用风险等级,给予不同的信用期,销售合同包含具体商务条款、销售模式及客户关系商结算方式及结算周期,产品直销销售周期一般在30-60天;产品销售业务结算期一般在30-90天;项目交付业务根据验收节点结算,结算后30天付款。

2022年期末,公司部分大客户回款进度低于预期,导致应收账款余额增加1.28亿元。通过积极催收,截至本公告日,公司已收回相关款项约0.82亿元。

4、合并报表范围变化 2022年9月,加拿大半球不再纳入合并报表范围;2022年10月,上海合亿不再纳入合并报表范围,合并报表范围减少导致营业收入相应减少约1亿元。

(二)应收账款周转率 公司选取同行业可比公司北斗导航、华测导航、中海达,就应收账款周转率、应收账款账龄结构、应收账款规模与公司进行对比。综合分析得出:你公司上述指标与同行业其他公司不存在明显差异,处于行业中等水平。

Table with columns: 公司, 项目, 应收账款周转率. Shows turnover ratios for different companies.

2、应收账款账龄结构 公司选取同行业可比公司北斗导航、华测导航、中海达,就应收账款账龄结构、应收账款规模与公司进行对比。综合分析得出:你公司上述指标与同行业其他公司不存在明显差异,处于行业中等水平。

Table with columns: 公司, 项目, 应收账款账龄. Shows aging structures for different companies.

(三)1年以内账龄余额大幅增长的原因及合理性 2022年,公司对外部客户的信用政策和账期未发生重大变化,风险组合应收账款账龄在1年以内占比同比增长的主要原因如下:

1、2022年四季度,加拿大半球、上海合亿不再纳入合并报表范围,公司第四季度营业收入同比减少;账龄结构较去年同期发生变化,导致1年以内应收账款增加约2,500万元。

2、2022年四季度,公司控股子公司合众智通与天派电子采用净额法核算的业务订单增加,导致1年以内应收账款增加,0.1658亿元,而营业收入的增长幅度较小。

3、2022年四季度,公司控股子公司中科雅图归还1部分债权,导致1年以内应收账款增加5,991.72万元,而未产生营业收入。

4、2022年期末,公司部分大客户回款进度低于预期,导致应收账款余额增加1.28亿元。截至本公告日,应收账款账龄后回款33,594.74万元,占应收账款期末余额32.90%;其中应收账款组合——外部客户账龄1年以内的期后回款为31,702.25万元,占比97.04%。

(四)坏账准备计提的充分性 1、应收账款账龄结构变动情况

Table with columns: 项目, 2022-12-31, 2021-12-31. Shows aging structure changes.

注:2022年账龄为2至3年应收账款占比高于2021年账龄为1至2年的占比,系应收账款与合同资产分类所致。

2022年度,公司通过优化内部机制,强化催收,转让呆账等手段,积极清理长期挂账的应收账款,账龄3年以上的应收账款比例由2021年的42.90%下降至22.24%。公司根据不确定的风险组合与预期损失率计提坏账准备,坏账政策中的风险组合根据客户性质、账龄等风险特征进行划分,预期损失率基于历史坏账率及考虑信用因素计算得出,风险组合中账龄结构的优化是2022年坏账比例降低的主要原因。

2、同行业对比 从账龄计提比例、综合计提比例来看,公司坏账计提比例均不低于其他同行业公司。

Table with columns: 公司, 项目, 账龄, 占比. Shows aging and ratio comparisons.

截至本公告日,应收账款期后回款金额33,594.74万元,占应收账款期末余额32.90%,符合公司应收账款回款预期。公司基于预期信用损失计提坏账准备,符合企业会计准则的相关规定。

综上所述,公司2022年坏账计提合理、充分。

(一)会计师意见 1、公司在营业收入下降的情况下,应收账款余额增长的主要原因系公司控股子公司合众智通天派电子采用净额法核算的业务订单增加;公司部分大客户回款进度低于预期,导致应收账款余额增加1.28亿元;本期合并范围变动导致营业收入减少约1亿元;公司应收账款周转率、应收账款账龄结构、应收账款规模与同行业公司不存在明显差异,应收账款规模合理。

2、公司在营业收入下降的情况下,应收账款1年以内账龄余额大幅增长的原因主要系合并范围变动,公司部分大客户回款确认收入,第四季度公司转让债权以及部分大客户回款进度低于预期;应收账款1年以内账龄余额大幅增长具有合理性;截至公告日,应收账款后回款33,594.74万元,符合公司应收账款回款预期,公司2022年坏账计提充分。

4、2022年末,你公司资产负债表项目为282.62亿元,较上年末减少29.32%,主要系你对收购长春天派科技发展有限公司、西安合众思壮电信通信有限责任公司等3家公司形成的商誉计提减值合计9,341.77万元。请结合你公司及相关资产减值商誉减值测试的过程、关键参数、参数取值依据等,说明本年商誉减值计提的充分性,结合形成商誉的其他公司业务经营情况、经营业绩、在手订单情况等,分析说明你认为无需计提其他商誉减值准备的理由是否合理。

回复: (一)商誉减值整体情况

Table with columns: 项目, 2022年, 2021年, 2020年, 2019年. Shows goodwill impairment details.

根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定,因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产,无论是否存在减值迹象,每年都应进行减值测试。可收回金额应当按照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现值两者之间较高者确定。纳入本次评估范围的商誉资产减值评估方法的选择,具体测算思路与以前会计期间评估的方法一致。

公司采用预计未来现金流量现值评估方法,首先通过折现现金流量折算为现值,确定资产组可收回金额的公允价值,其基本思路是通过估算资产组在未来预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算现值,得出资产组可收回金额的一种评估方法。

资产组预计未来现金流量的计算公式:

Formula for NPV: NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t} + \frac{R_{n+1}}{(1+r)^{n+1}}

符号含义: PV——经营资产价值; R1——经营资产第1年预期税前净现金流量; r——税前折现率; n——收益期限。

1、预期现金流量,经营性资产永续经营期的预期税前净现金流量。

2、预期现金流量,根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定,建立在预算或者预测基础上的预计现金流量通常涵盖5年,超过5年的,使用预测,预测期自评估基准日起一个完整经营周期。

由于国家有关法律法規未对包含商誉资产组所处行业的完整经营周期有所限制,行业将可可持续发展且没有可预见的消亡期,因此设定预期未来现金流量的收益期为永续经营。

永续经营Rn的确定 由于资产组对应公司一直持续经营,资产组存在预期收益的持续时间为无穷,故设定资产组在永续经营期之前的清算价值为零。

C=净现金流量现值的确定 净现金流量基本公式为: 净现金流量=息税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金净增加

其中:息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用+其他收益

根据《企业会计准则第8号——资产减值》,预计资产组的未来现金流量应当包括销售活动产生的现金流入或者流出和与所得税支付有关的现金流量,故不考虑财务费用和所得税费用。

r=折现率的确定 根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定,资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后,应当将其调整为税前折现率。税后折现率基本公式为: WACC=Ke×E/(D+E)+Kd×D/(D+E)×(1-T)