（上接A13版）

有企事业单位，在合同签订过程中，基本使用客户的合同模板，付款条件会有不同。由于客户回款受到财政拨款进度、付款流程审批时间等原因的影响，存在客户不完全按照合同约定节点付款的情况。公司根据历史回款经验，评估项目回款的期限平均为两年左右。2023年末，公司应收账款中90.36%的客户为政府部门、特种单位、国有企事业单位，主要客户资金实力雄厚、信誉良好，应收账款无法收回的风险较小。公司信用政策与客户信用风险相匹配。

同行业可比公司未单独披露信用期及相关信用政策，无法直接获取同行业公司信用期，不具有直接可比性。通过同行业可比公司年报披露的应收账款的账龄情况，对账龄阶段进行比较，公司与同行业应收账款账龄阶段占比如下：

账龄阶段	航天宏图	行业平均	合众思壮	北斗星通	数字政通	中科星图	超图软件
2年以内占比	73.06%	75.44%	73.80%	89.29%	65.31%	85.89%	63.46%
2年以上占比	26.94%	24.56%	26.20%	10.71%	34.69%	14.11%	36.54%

本期末公司2年以上应收账款占比为26.94%，上期末占比为18.72%，占比较上期末增加8.22%。公司总体账龄分布与行业情况较为一致，应收账款账龄阶段主要分布在2年以内，公司回款周期符合行业惯例。

（二）结合行业特点和业务发展情况，说明公司应收账款余额持续增长且本报告期与营业收入变动趋势相背离的合理性；

公司应收账款增长情况与营业收入变动趋势情况：

单位：万元

项目	账龄	2023年	2022年	增长率
应收账款	1年以内	109,517.47	140,175.76	-21.87%
	1年以上	141,977.26	93,542.69	51.78%
	合计	251,494.73	233,718.44	7.61%
营业收入	——	181,874.27	245,705.04	-25.98%

本期公司营业收入较上期下降25.98%，应收账款余额增长7.61%。本期确认收入未回款项目形成本期1年以内应收账款，本期一年以内应收账款较上期减少21.87%，与营业收入变动趋势基本一致。应收账款增加的主要原因系以前年度应收账款暂未收回导致。由于行业特点，公司主要客户受财政资金拨款进度、内部审批流程影响，回款存在一定周期，账龄分布相对较长，但上述客户信用程度较高，资金充足，回款风险较低。

2023年及2022年当期收回以前年度应收账款的比例与同行业对比情况如下：

公司名称	2023年度收回上期应收账款占上期应收账款的比例	2022年度收回上期应收账款占上期应收账款的比例
中科星图	46.60%	42.37%
数字政通	38.83%	35.66%
超图软件	37.07%	34.28%
合众思壮	63.06%	51.69%
北斗星通	76.25%	81.96%
行业平均	52.36%	49.19%
航天宏图	39.25%	32.92%

公司与同行业可比公司中，除北斗星通及合众思壮外，次年收回以前年度应收账款的比例均相对较低，应收账款收回存在一定周期，与行业特点相符。北斗星通主要客户为重庆长安、吉利、华为、大型国防科研院所等，合众思壮应收账款中政府类型客户占比为30.00%，上述两家同行业可比公司客户结构与公司差异相对较大，可比性较低。扣除北斗星通及合众思壮影响后，2023年及2022年行业平均回款比例分别为40.83%和37.44%，2022年公司回款比例略低于行业平均水平4.52%，2023年与行业平均水平基本持平。

公司2023年收回以前年度应收账款的比例为39.25%，高于2022年的32.92%，主要系公司加强款项催收力度所致。但由于2022年公司收入增长较大，应收账款余额与2021年相比有较大增长，故虽然2023年度收回以前年度款项比例有所增长，但未回款金额迁徙至本期1年以上的应收账款绝对金额较大，导致应收账款与上年相比有所增长。

综上，应收账款余额持续增长且应收账款余额增长与营业收入变动趋势不一致，主要由于以前年度应收账款暂未收回，具有合理性，符合行业特点和业务发展情况。

（三）列示欠款方期末余额前十名的具体明细，包括应收款项主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、可回收性详细说明、坏账计提金额及原因，说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；

1、公司欠款方期末余额前十名的主体名称、形成时间、形成原因、主要内容、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系情况如下：

单位：万元

主体名称	账龄	应收账款余额	主要内容	与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系
客户1	1年以内	6,697.89	系统设计开发、数据分析应用服务	否
	1-2年	1,540.96		
	2-3年	728.26		
	3-4年	4,496.28		
	4-5年	9,640.39		
	5年以上	2,888.21		
	合计	25,991.99		
客户2	1年以内	10,058.40	系统设计开发、数据分析应用服务	否
客户3	1年以内	1,710.08	系统设计开发、数据分析应用服务	否
	1-2年	3,377.33		
	2-3年	245.93		
	3-4年	118.72		
	5年以上	70.24		
	合计	5,522.29		
客户4	1年以内	4,051.47	系统设计开发、数据分析应用服务	否
	1-2年	772.00		
	3-4年	74.02		
	合计	4,897.49		
客户5	1年以内	4,458.85	系统设计开发、数据分析应用服务	否
客户6	3-4年	3,624.00	系统设计开发	否
客户7	1年以内	3,282.50	数据分析应用服务	否
客户8	1-2年	354.60	系统设计开发、数据分析应用服务	否
	2-3年	2,651.25		
	合计	3,005.85		
客户9	1年以内	1,241.43	系统设计开发、数据分析应用服务	否
	1-2年	1,733.34		
	合计	2,974.77		
客户10	1-2年	2,394.95	系统设计开发	否
前十名应收账款合计		66,211.09		
前十名应收账款占比		26.33%		

除上述前十大客户外，公司其他客户性质主要系政府部门、特种单位、国有企事业单位，与前十大客户性质相似。上述应收账款形成原因系：（1）客户未收到国拨资金；（2）客户未收到最终用户款项；（3）客户收到款项后因接受审计、内部审批流程等问题未按时拨付款项。

2、欠款方期末余额前十名的可回收性详细说明

针对上述客户可回收性说明如下所示：

单位：万元

客户名称	相关款项是否逾期	可回收性说明	截至2024年4月30日回款金额
客户1	部分逾期	该客户长期未回款原因主要系：(1) 该客户承接的项目主要为政府整体项目的子部分，一般需要在整体项目验收后才会对该客户进行资金拨付，该客户在收到财政拨款后对公司支付相关项目款，由于整体项目规模较大，涉及子项目较多，故验收周期较长，导致财政资金拨付时间延迟。(2)该客户的项目由财政部门将资金划拨至项目建设单位，再划拨至中标人，再划拨至各服务商，且项目规模越大，审批流程越长，故款项支付延迟。(3)近几年受疫情影响，各参与主体对资金的预算均有所收缩，故资金拨付的审批过程相对较慢，导致回款较慢。综上公司的回款速度受制于业务链各参与主体的审批速度及结算付款进度，导致相关款项不能及时收回。该客户资金相对雄厚，信誉较高，且公司与该客户系长期合作伙伴，合作关系良好历史无损失情况，预计本期长账龄应收账款陆续回款，该客户应收账款可收回性高。	1,227.89
客户2	否	公司给该客户的信用期为2年，此客户账龄为1年以内，公司销售人员与客户随时跟进客户预算情况及回款时间。	--
客户3	部分逾期	该客户为特种单位。此类客户在付款方面往往受到财政资金拨款进度和内部审批流程的制约，导致回款存在一定的周期性。该客户以国家信誉作为保障，应收账款的可收回性较高。	2,444.72
客户4	部分逾期	该客户为特种单位。此类客户在付款方面往往受到财政资金拨款进度和内部审批流程的制约，导致回款存在一定的周期性。该客户以国家信誉作为保障，且公司与该客户系长期合作关系，合作关系良好历史无损失情况，应收账款的可收回性较高。	--
客户5	否	公司给客户的信用期为2年，此客户账龄为1年以内，且该客户有财政资金做保障，信誉较高，公司与客户保持良好合作关系，积极跟进回款进度，应收账款的可收回性较高。	14.10
客户6	是	公司与该客户的项目为国家重点项目，受财政拨款延期影响，项目未能按预期收款。该客户为大型事业单位，信誉较高，且公司与客户一直保持良好沟通，持续推进收款进度，应收账款可回收性较高。截至2024年5月，公司已向该客户开具部分发票，目前客户正在进行内部付款流程。	--
客户7	否	公司给客户的信用期为2年，此客户账龄为1年以内，且该客户有财政资金做保障，信誉较高，公司与客户保持良好合作关系，积极跟进回款进度，应收账款的可收回性较高。	--
客户8	部分逾期	此客户为事业单位。此类客户在付款方面往往受到财政资金拨款进度和内部审批流程的制约，导致回款存在一定的周期性。该客户以国家信誉作为保障，应收账款的可收回性较高。	--
客户9	否	公司给客户的信用期为2年，此客户账龄为2年以下，且该客户有财政资金做保障，信誉较高，公司与客户保持良好合作关系，积极跟进回款进度，应收账款的可收回性较高。	827.11
客户10	否	公司给客户的信用期为2年，此客户账龄为2年以内，该客户为大型国企，信誉较高，且公司与客户一直保持良好沟通，持续推进收款进度，应收账款可回收性较高。	--

3、列示欠款方期末余额前十名坏账计提金额及原因，说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分：

欠款方期末余额前十名坏账计提金额及原因如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	坏账计提原因	坏账计提金额	坏账计提比例
1	客户1	25,991.99	预期信用损失模型	10,623.03	40.87%
2	客户2	10,058.40	预期信用损失模型	704.09	7.00%
3	客户3	5,522.29	预期信用损失模型	677.26	12.26%
4	客户4	4,897.49	预期信用损失模型	400.95	8.19%
5	客户5	4,458.85	预期信用损失模型	312.12	7.00%
6	客户6	3,624.00	个别认定：受财政拨款延期影响，项目未能按预期收款，但与客户一直保持良好沟通，持续推进收款进度，应收账款可回收性较高，结合预期收取的现金流量现值，且综合考虑整体项目执行情况后，根据谨慎性原则按20%计提坏账准备。	724.8	20.00%
7	客户7	3,282.50	预期信用损失模型	229.78	7.00%
8	客户8	3,005.85	预期信用损失模型	533.83	17.76%
9	客户9	2,974.77	预期信用损失模型	292.3	9.83%
10	客户10	2,394.95	预期信用损失模型	283.8	11.85%

除客户6外，前十大其他客商2022及2023年度均采用预期信用损失模型，综合考虑公司历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测对该组合进行坏账准备计提。客户6本期作为个别认定计提坏账，具体详见本题（四）本期新增按单项计提坏账准备的应收账款情况中相关回复。本期坏账准备计提合规，上期坏账准备计提充分。

（四）补充说明报告期内新增按单项计提坏账准备的应收账款的形成背景、账龄、对应企业财务状况、公司采取的催款措施和效果，评估款项回收可能性，说明单项坏账计提是否充分；

本期新增按单项计提坏账准备的应收账款情况：

单位：万元

债务人名称	应收账款余额审定数	账龄 3-4年	账龄 4-5年	账龄 5年以上	形成背景	财务状况	款项回收可能性及坏账准备计提是否充分
客户6	3,624.00	3,624.00	--	--	受财政拨款延期影响，项目未能按预期收款	事业单位，经费来源于事业收入、财政补助收入。	该客户受国拨资金进度及内部审批流程影响，回款延迟，由于其应收账款金额较大，账龄较长，不能代表公司的普遍回款规律，故作为个别认定单独计提坏账准备。由于该客户为大型事业单位，资金充足，有国家信誉做保障，且该客户自合作以来各期均在陆续回款，公司目前也在与该客户积极沟通，经沟通了解到该客户已收到部分拨付的资金，正在走内部审批手续，预计2024年5月底可部分回款。公司预计客户未来回款的可能性并结合预期收取的现金流量现值，且综合考虑整体项目执行情况后，根据谨慎性原则按20%计提坏账准备，综上该客户应收账款可回收性较高，坏账准备计提充分。
客户11	288.00	24.00	264.00	--	宏观经济下行，公司资金相对紧张，回款延迟	2002年成立，成立时间较久，注册资本5000万元，非上市民营企业，公开信息查询信用表现优秀，经营和风险管理能力良好，违约风险低	该客户最终用户专项拨款延迟，公司回款受到影响，导致应收账款回款延迟。公司正积极与客户沟通回款事宜，但由于该客户为非上市民营企业，根据谨慎性原则按100%计提坏账准备。
客户12	248.50	--	--	248.50	受财政拨款延期影响，项目未能按预期收款	2002年成立，成立时间较久，注册资本10000万元，国有全资公司	该客户受国拨资金进度影响，回款延迟。由于该客户为国有全资公司，资金来源有保障，公司目前与客户保持良好沟通，正努力推进项目收款计划。公司预计客户未来回款的可能性并结合预期收取的现金流量现值，且综合考虑整体项目执行情况后，根据谨慎性原则按60%计提坏账准备。综上该客户应收账款可回收性较高，坏账准备计提充分。
客户13	180.00	--	--	180.00	宏观经济下行，公司资金相对紧张，回款延迟	2002年成立，成立时间较久，注册资本12000万元。非上市民营企业，公开信息查询信用表现优秀，经营和风险管理能力优秀，违约风险低	该客户最终用户专项拨款延迟，公司回款受到影响，导致应收账款回款延迟。该客户为非上市民营企业，公开信息查询公司信誉及经营情况优秀，且公司与该客户近期依然存在合作，长账龄项目及新项目陆续存在回款，款项可收回性较高，公司预计客户未来回款的可能性并结合预期收取的现金流量现值，且综合考虑整体项目执行情况后，根据谨慎性原则按60%计提坏账准备。综上该客户应收账款可回收性较高，坏账准备计提充分。

公司已积极采取措施提高回款效率，在原有的应收账款管理制度基础上，制定了《应收账款风险控制及催收实施细则》以加强应收账款的催收，主要内容包括：a.加大对应收账款催收责任人的奖惩力度，如：销售人员通过个人努力，独立收回因销售人员变更形成的长账龄应收款的，给予回款额一定比例的提成奖励；针对逾期款项超过一定期限的项目，相关销售提成将按折扣发放；b.对逾期超过一定期限的，公司向客户发催款函或律师函，经多次催收无果的，公司将酌情提起诉讼。

公司本期回款情况较上期已有所改善，本期营业收入不及预期，金额较上期下降25.98%，但销售商品提供劳务收到的现金较上期增长了8.66%。公司本期已收到部分单项计提客户的应收账款回款，上述单项计提坏账准备的客户中，公司均与客户保持积极沟通推动回款，争取在2024年陆续回款。

（五）补充披露应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施，并充分揭示应收账款回收风险。

[illegible]

航天宏图信息技术股份有限公司

董事会

2024年5月18日

证券代码：600277 证券简称：ST亿利 公告编号：2024-029

亿利洁能股份有限公司关于上海证券交易所《关于亿利洁能业绩预告更正事项的问询函》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。

重要内容提示：

● 2023年度，公司经审计归属于母公司股东净亏损为54,182.06万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东净亏损为67,450.10万元。

● 2024年4月29日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具了带有持续经营重大不确定性段落的保留意见《审计报告》。

● 因致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2023年度内部控制出具了否定意见内部控制审计报告。根据《上海证券交易所股票上市规则》相关规定，公司股票于2024年5月6日起被实施其他风险警示。

● 截至2023年末，公司及合并报表范围内的分、子公司在亿利财务公司的存款余额为390,609.99万元，已计提减值准备金额为42,000万元。因亿利财务公司被列为失信被执行人，以及因资产分类不实、高管人员长期缺位等问题被国家金融监督管理总局北京监管局作出行政处罚，受亿利资源集团风险化解进度影响，公司存放亿利财务公司款项可能存在重大可收回性风险。

● 公司敬请广大投资者注意二级市场股票交易风险，理性投资。

[illegible]