（上接B065版）

项目	2023年	2022年	2021年
1年以内应收账款余额	23,349.05	21,819.20	57,355.42
当期营业收入	23,629.08	23,330.56	61,029.81
占比	98.81%	93.52%	93.98%

公司最近三年账龄1年以内应收账款期末余额占当年营业收入的比例均在90%以上，未发生重大销售政策的变更。2023年度，公司销售模式未发生变化，公司作为总体单位的配套供应商，主要通过参与各总体单位组织的招投标、竞争性谈判以及委托研制获得产品研制、生产资格，最终通过向各类客户提供满足其要求的产品获取销售收入。公司账龄一年以内的应收账款占比较高的原因主要系受所在行业款项结算时间较长、年度集中付款等影响，导致公司销售回款相对较慢，同时公司客户款项拨付一般受最终客户预算执行进度和总体单位总装生产进度影响，结算周期普遍较长，通常无法在收入确认当年度取得销售回款。公司作为二级供应商，与客户约定回款安排主要为：1、客户收到货款后按同比例支付公司；2、产品验收合格后支付货款。因此，公司回款取决于公司客户根据最终客户结算进度，支付相应比例金额给公司，其周期一般在1年以上，符合合同约定的回款安排。

2023年末，公司同行业可比上市公司一年以内的应收账款占比情况如下：

单位：万元

公司名称	1年以内应收账款余额	当期营业收入	占比（%）
雷科防务	71,124.03	131,754.63	53.98
景嘉微	53,770.59	71,324.82	75.39
上海瀚讯	26,217.37	31,275.00	83.83
兴图新科	10,023.15	14,944.01	67.07
科思科技	23,349.05	23,629.08	98.81

注：数据来源于各同行业可比上市公司披露的2023年度报告。

由上表可知，公司1年以内应收账款余额占当年营业收入的比例略高于同行业可比上市公司，主要原因是公司产品、客户结构与上述公司存在差异，从而导致账龄1年以内应收账款余额占比略高于同行业可比上市公司，但同行业可比上市公司的该指标均较高，因此公司与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征，公司不存在以大额赊销确认营业收入的情况。

（四）针对应收账款转回情况，请说明报告期内收回或转回已计提坏账应收账款的具体情况，包括对应应收款项的应收主体、账龄、前期减值计提依据、报告期内减值转回的原因，相关转回处理是否符合《企业会计准则》的规定

2023年度，公司应收账款坏账准备情况如下：

单位：万元

类别	期初余额	本期变动金额		期末余额
		计提	收回或转回	
按单项计提坏账准备	11,006.88		5,034.46	5,972.42
按组合计提坏账准备	7,979.67	528.57		8,508.25
其中：账龄分析法组合	7,979.67	528.57		8,508.25
合计	18,986.55	528.57	5,034.46	14,480.66

公司2023年度收回或转回应收账款坏账准备为5,034.46万元，均为单项计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	收回或转回金额	转回金额对应账龄	前期减值计提依据
中国兵器A单位	3,888.16	2-3年及3-4年	预计部分款项无法收回，按迁徙率单项计提坏账
TC公司	1,146.30	2-3年、3-4年、4-5年及5年以上	2022年度预计全部款项无法回收，按照100%的比例全额计提坏账
合计	5,034.46	-	-

2023年度，公司高度重视款项催收工作，中国兵器A单位回款10,205.68万元，应收账款账面余额降至21,507.15万元，按照迁徙率计算坏账准备余额5,334.40万元，较期初坏账准备余额9,222.56万元减少3,888.16万元，因此转回坏账准备3,888.16万元。

2022年度，公司预计TC公司应收账款全部无法收回，因此按照100%比例全额计提坏账准备，2022年底坏账准备余额1,784.32万元。2023年度，TC公司回款448.76万元，应收账款余额降至1,612.00万元，公司同时考虑到TC公司经营状况正常，与公司亦保持着正常的业务往来，公司改变了对其的坏账计提方式，不再按照100%比率计提，而是根据2023年度TC公司的回款情况，测算TC公司的预期信用损失率，按迁徙率单项计提坏账，2023年底TC公司的坏账准备金额为638.02万元，较期初减少1,146.30万元，因此转回坏账1,146.30万元。

综上所述，中国兵器A单位坏账准备转回主要原因是2023年度回款，TC公司坏账准备转回是2023年度回款及坏账计提方式变更综合作用的结果，公司重新预估其预期信用损失充分考虑了TC公司2023年度回款和业务经营情况，具备合理性。因此，公司对中国兵器A单位及TC公司坏账转回处理符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐机构核查及意见

（一）核查程序

1、获取公司2023年末前十大应收账款客户明细与应收账款坏账准备余额明细，访谈公司高级管理人员了解与应收账款前十大客户的交易内容、回款安排及期后回款情况等，分析公司销售回款相对较慢的原因，是否与2022年度发生重大变化；

2、查阅2023年末公司前十大应收账款欠款方逾期情况明细表，并访谈公司高级管理人员，了解应收账款逾期的主要原因以及是否存在回款风险，检查公司是否已采取相应的催款措施；

3、查阅公司销售合同、访谈公司高级管理人员了解公司的业务模式、信用政策、结算条款等因素，并对比同行业可比公司一年以内应收账款占比情况，核查公司账龄一年以内的应收账款占比较高的原因及合理性；

4、查阅并获取公司2023年度应收账款坏账准备及转回明细表，获取中国兵器A单位和TC公司2023年度的回款凭证及预期信用损失会计估计计算表，访谈公司高级管理人员了解前期减值计提依据、报告期内减值转回的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已说明前十大应收账款欠款方对应的销售情况；

2、公司已逐项说明应收账款前十大欠款方中的逾期款项金额、造成逾期的主要原因、合同能否继续履行、是否存在回款风险，公司应收账款逾期金额较小，除TC公司外，逾期原因主要系交付的相关产品随总体单位的系统验收未完成；TC公司逾期原因主要为经营现金流紧张。公司已采取相应的催款措施。

3、公司账龄一年以内的应收账款占比较高的原因主要系受所在行业款项结算时间较长、年度集中付款等影响，导致公司销售回款相对较慢，同时公司客户款项拨付一般受最终客户预算执行进度和总体单位总装生产进度影响，结算周期普遍较长。公司账龄一年以内的应收账款占比较高符合合同约定，与同行业公司不存在重大差异，不存在大额赊销以确认营业收入的情况。

4、公司已说明报告期内收回或转回已计提坏账应收账款的具体情况，相关转回处理符合《企业会计准则》的规定。

三、年审会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、获取或编制应收账款明细表，对应收账款执行分析程序；

2、选取十大客户执行现场走访或视频访谈程序；

3、查看应收账款发生额，关注有无异常交易，检查至相关支持性文件，确定交易真实性；

4、检查管理层编制的应收账款账龄分析表的准确性；

5、选取样本对应收账款进行函证并对重要客户的合同、发票、签收单等证据进行检查，了解款项形成原因，分析是否具有商业合理性；

6、检查资产负债表日期后回款情况，测试应收账款的准确性；

7、检查是否存在应收关联方的款项，了解交易的商业理由、价格和条件，作比较分析，检查证实交易的支付性文件；

8、了解、评估及测试公司与应收账款组合划分以及预期信用损失估计相关的内部控制；

9、对期末大额往来款项进行函证，确认期末余额的准确性；

10、对于按照组合计提的应收账款，复核管理层对于信用风险特征组合的划分标准是否适当，抽样复核各组合的账期天数、历史还款情况、逾期账龄等信息。同时，以信用风险特征组合为基础复核管理层评估信用风险以及预期信用损失金额的依据。

11、对管理层的应收账款坏账准备进行重新计算；

12、查询同行业公司年报披露情况，分析公司与同行业是否存在较大差异。

基于已执行的核查程序，我们认为：

公司上述说明，与我们在执行科思科技2023年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

未发现公司存在回款风险，一年以内的应收账款占比较高符合行业惯例以及符合合同约定，具有合理性；未发现公司存在大额赊销以确认营业收入的情况；公司应收账款账龄组合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，报告期内收回或转回已计提坏账应收账款的相关处理符合《企业会计准则的规定》。

4、关于应收票据。公司2023年应收票据账面余额为11,957.04万元，同比增加92.77%；期末价值为6,202.65万元，同比增加10.58%。本期对应收票据计提坏账准备5,754.39万元，其中对中兵A单位的商业承兑汇票单项计提坏账准备3,010.02万元，按组合计提坏账准备2,744.37元。

请公司：（1）结合应收票据欠款方具体情况、兑付客户名称以及对应的票据金额，说明本期应收票据大幅增加的原因；（2）说明坏账准备计提方式选择的依据，对中兵A单位的商业承兑汇票单项计提坏账准备的合理性，以及对其他客户的相关坏账计提是否充分、合理；（3）结合期后兑付和背书转让情况等说明期末未终止确认的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。

回复：

一、公司说明

（一）结合应收票据欠款方具体情况、兑付客户名称以及对应的票据金额，说明本期应收票据大幅增加的原因

2023年末，公司应收票据账面余额11,957.04万元，公司应收票据欠款方具体情况、兑付客户名称以及对应的票据金额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	承兑方名称	企业性质	金额
1	中国兵器A单位	中国兵器A单位	国企	6,020.05
2	中国兵器B单位	中国兵器B单位	国企	2,800.00
3	AS公司	AS公司	国企	736.65
4	中国电科C单位	中国电科C单位	国企	450.00
5	重庆机电A单位	重庆机电A单位	国企	400.00
6	中国电科B单位	中国电科B单位	国企	302.67
7	FH电子	FH电子	国企	248.00
8	中国兵装B单位	中国兵装B单位	国企	163.28
9	中国电科R单位	中国电科R单位	国企	131.95
10	中国电子E单位	中国电子E单位	国企	126.17
11	中国电科G单位	中国电科G单位	国企	125.16
12	中国电科J单位	中国电科J单位	国企	124.64
13	中国兵装D单位	中国兵装D单位	国企	116.56
14	BPXK公司	BPXK公司	民企	75.02
15	中国兵器C单位	中国兵器C单位	国企	61.88
16	ZKGX公司	ZKGX公司	民企	38.63
17	中国兵器G单位	中国兵器G单位	国企	20.00
18	DZ公司	DZ公司	国企	10.00
19	HLTX公司	HLTX公司	民企	6.38
合计				11,957.04

公司上述客户主要为大型央企、大型国有企业，承兑人具备较强资金实力和承兑能力，到期不能及时兑付的风险很低。截至2024年5月28日，上述应收票据已经到期并兑付2,599.93万元，附追索权的贴现金额为248.00万元，无追索权的贴现金额为7,720.05万元，到期兑付与无追索贴现合计金额10,319.98万元，占2023年末应收票据余额的86.31%。

2023年末应收票据余额较2022年末增加5,904.38万元，增长97.55%，主要原因如下：

（1）公司销售回款情况得到较大改善。2023年度销售回款35,921.51万元，较2022年回款金额31,100.89万元增加15.50%。且票据回款金额较大，票据回款金额19,307.98万元，较上年增加86.52%。

（2）中国兵器A单位及中国兵器B单位2023年度的回款较上年大幅增加，期末应收票据余额分别为6,020.05万元、2,800.00万元，较2022年末增加2,787.50万元、2,482.00万元。

（二）说明坏账准备计提方式选择的依据，对中兵A单位的商业承兑汇票单项计提坏账准备的合理性，以及对其他客户的相关坏账计提是否充分、合理

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判断，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。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
银行承兑汇票组合	承兑人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	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
商业承兑汇票组合	承兑人为信用风险较高的企业	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

截至2023年12月31日，中国兵器A单位应收账款余额21,507.15万元，应收票据余额6,020.05万元，应收款项余额合计27,527.20万元。中国兵器A单位应收账款账龄较长、余额较大，出于谨慎性原则，公司从2022年开始按迁徙率对其单项计提坏账。2023年度，中国兵器A单位共计回款10,205.68万元，其中票据回款8,117.49万元，2023年底未到期应收票据余额6,020.05万元。基于谨慎性和一致性原则，公司对其期末应收票据余额仍按迁徙率（即中国兵器A单位3-4年账龄迁徙率50%）单项计提坏账准备，计提坏账准备3,010.02万元。

公司对其他客户（不包含中国兵器A单位）应收票据计提减值是根据销售收款权利初始确认为应收账款时连续计算的账龄来确认相应的坏账准备计提比例，计提比例如下：

账龄	坏账比例（%）
1年内	5.00
1-2年	10.00
2-3年	20.00
3-4年	50.00
4-5年	80.00
5年上	100.00

2023年底，公司对除中国兵器A单位之外的其他应收票据账面余额5,936.99万元，按组合计提坏账2,744.37万元，计提比例为46.22%。

综上，公司对中国兵器A单位的商业承兑汇票单项计提坏账具有合理性，对其他客户相关坏账计提充分、合理。

（三）结合期后兑付和背书转让情况等说明期末未终止确认的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定

报告期末，已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据余额为274.87万元，均为商业承兑汇票，并附有追索权，截止2024年5月31日，已有98.87万元的票据到期并承兑，未发生票据到期未予承兑而被追偿的情况。期末已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据具体情况下：

单位：元

序号	客户	承兑人	票据金额	到期日	票据状态
1	中国电科B单位	中国电科B单位	488,700.00	2024-5-30	已到期承兑
2	中国电科B单位	中国电科B单位	1,260,000.00	2024-6-7	未到期
3	中国兵器B单位	中国兵器B单位	500,000.00	2024-6-14	未到期
4	中国电子E单位	中国电子E单位	300,000.00	2024-2-27	已到期承兑
5	中国电子E单位	中国电子E单位	100,000.00	2024-4-26	已到期承兑
6	中国电子E单位	中国电子E单位	100,000.00	2024-3-27	已到期承兑
合计			2,748,700.00		

上述客户均为国有企业，具备良好的商业信誉及偿付能力，到期未予兑付的概率极低，且未曾发生过被追偿的情况，故被追偿的风险极低。

综上，公司对于商业承兑汇票，在背书转让时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认，公司将以背书转让方式支付供应商的货款由应付账款等负债科目重分类至其他流动负债，符合会计准则的规定。

二、保荐机构核查及意见

（一）核查程序

1、查阅并获取公司2022年末和2023年末应收票据明细表，结合公司近两年回款情况分析本期应收票据大幅增加的原因；

2、查阅公司应收票据坏账准备计提方式，获取公司2023年末应收票据计提坏账准备明细表，核查公司应收票据坏账计提的合理性；

3、获取公司2023年末已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据明细表，查询应收票据客户信息，访谈公司高级管理人员了解公司是否曾发生过被追偿的情况以及对上述票据的会计处理。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司本期应收票据大幅增加的原因主要是公司销售回款情况得到较大改善以及中国兵器A单位及中国兵器B单位于2023年度的回款较上年大幅增加；

2、公司已说明应收票据坏账准备计提方式选择的依据，公司对中兵A单位的商业承兑汇票单项计提坏账准备具备合理性，对其他客户的相关坏账计提充分、合理；

3、公司2023年末未终止确认的应收票据附有追索权，但被追偿的风险极低，公司相关的会计处理符合企业会计准则的有关规定。

三、年审会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、取得应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致，包括余额和发生额的核对；

2、针对期末票据执行监盘程序，核查期末应收票据情况；通过企业信用信息公示系统、企查查、信用中国及人民法院公告网等查询公司应收票据主要欠款方的相关信息，了解相关客户的偿债能力、信用情况及经营情况，审慎判断是否存在流动性紧张或丧失偿付能力的情形；

3、对应收票据进行函证，并对函证结果进行汇总、分析，对不符事项进行调查；

4、检查公司应收票据类型及评价承兑银行的信用风险，复核票据账龄划分，重新计算坏账准备；

5、对票据兑付情况进行检查，检查是否存在到期无法兑付或存在票据追索的情况；

6、检查已背书的应收票据是否符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》的终止确认条件，核查账务处理是否准确。

基于已执行的核查程序，我们认为：

1、本期应收票据大幅增加具有合理性；

2、对中兵A单位的商业承兑汇票单项计提坏账准备具有合理性，对其他客户的应收票据坏账准备计提充分；

3、期末未终止确认的应收票据附追索权、被追偿的风险极低，相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

5、关于存货。报告期末，公司存货账面价值29,810.26万元，同比减少7.79%，主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品等构成，存货变动趋势与同期营业收入变动趋势相背离。另外，本期计提存货跌价准备6,655.74万元，与前期相比计提比例大幅增加。

请公司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；存货跌价准备的计提是否及时、充分，相关会计政策是否保持一贯性。

回复：

一、公司说明

（一）请公司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、2023年末公司存货及产品账面余额、跌价准备、账面价值等信息如下：

单位：万元

主要产品	项目	账面余额	2022年存货跌价准备余额	2023年计提金额	2023年存货跌价准备余额	账面价值	预计每单位元税售价
原材料	在原材料	14,646.56	2,398.24	776.86	3,175.10	11,471.46	不适用
指挥控制信息处理设备	半成品	1,443.09	247.04	231.96	479.00	964.09	不适用
	库存商品	5,683.08	332.62	416.60	749.21	4,933.87	***
	发出商品	105.37	–	62.84	62.84	42.53	***
	委托加工物资	36.92	–	–	–	36.92	不适用
	在产品	3,772.40	–	–	–	3,772.40	不适用
软件雷达信息处理设备	半成品	374.32	98.29	49.77	148.06	226.26	不适用
	库存商品	1,562.95	152.57	400.38	552.94	1,000.00	***
	发出商品	897.20	2.10	311.98	314.08	583.11	***
	委托加工物资	207.77	–	–	–	207.77	不适用
	在产品	538.52	–	–	–	538.52	不适用
其他信息处理终端及专用模块	半成品	443.01	261.87	78.87	340.74	102.27	不适用
	库存商品	2,149.83	227.22	134.44	361.66	1,788.18	***
	发出商品	1,411.68	202.65	82.04	284.90	1,126.78	***
	委托加工物资	158.72	–	–	–	158.72	不适用
	在产品	695.35	–	–	–	695.35	不适用
	合同履约成本	39.62	–	–	–	39.62	不适用
便携式无线指挥终端	半成品	–	–	–	–	–	不适用
	库存商品	442.94	–	–	–	442.94	***
	发出商品	5.36	–	3.57	3.57	1.79	***
	委托加工物资	–	–	–	–	–	不适用
	在产品	147.29	–	–	–	147.29	不适用
专用车辆改装业务	半成品	–	–	–	–	–	不适用
	库存商品	–	–	–	–	–	不适用
	发出商品	126.36	–	–	–	126.36	***
	委托加工物资	–	–	–	–	–	不适用
	在产品	909.55	–	–	–	909.55	不适用
晶圆	原材料	–	–	–	–	–	不适用
	在产品	1.75	1.75	–	1.75	–	不适用
	产成品	676.29	181.90	–	181.90	494.50	不适用
合计		36,466.00	4,106.29	2,549.46	6,655.74	29,810.26	

注：1、公司的原材料用于公司产品生产，由于本公司属于电子信息行业，公司的原材料主要是电子元器件，对生产不同类型的产品具有通用性；2、晶圆为高芯思通存货，暂未形成产品销售。

2023年末，公司存货账面余额36,466.00万元，较期初账面余额增加0.09%；存货账面价值29,810.26万元，较期初账面价值减少7.79%，主要原因是2023年计提存货跌价准备，存货跌价准备余额达到6,655.74万元，较期初余额增加38.30%。

由上表可知，公司存货跌价准备中原材料跌价准备达到3,175.10万元，占公司存货跌价准备余额的47.70%，主要原因是由于公司原材料具有通用性，并且公司2022年度预计主要产品仍然存在较大的市场需求，因此积极备货，同时由于公司所处行业的特殊性，产品定型后原材料具有延续性和物料的不可替代性，公司所在行业生产模式具有多品种、短交期、严要求的特点，因此公司也会进行安全库存及长周期物料的备货，积极进行停产物料/紧缺物料等的储备，导致原材料截至2023年底仍然余额较高，但由于2023年公司主要产品销售未实现较大规模的增长，生产耗用物料不及备货预期，原材料库龄延长，2023年计提存货跌价准备776.86万元，导致跌价准备金额增加。

2023年底，指挥控制信息处理设备相关存货计提存货跌价准备711.40万元，跌价准备余额1,291.05万元，占存货跌价准备金额的19.40%，主要是库存商品及半成品减值准备。2022年度及2023年度，受最终客户需求影响，公司指挥控制信息处理设备销售收入未实现较大规模增长，库存商品未实现充分销售，库龄延长，导致跌价准备金额增加416.60万元；受客户需求影响，部分半成品需要升级迭代，部分半成品需要根据客户要求进行更改，导致未实现进一步的生产与销售，同时部分半成品库龄延长，因此导致跌价准备金额增加231.96万元。

2023年底，软件雷达信息处理设备相关存货计提减值762.12万元，跌价准备金额1,015.08万元，占存货跌价准备金额的15.25%，主要是库存商品及发出商品跌价准备。2022年度及2023年度，受最终客户需求影响，公司软件雷达信息处理设备销售收入未实现较大规模增长，部分库存商品未实现充分销售，库龄延长，同时部分库存商品因客户需求暂未确定，预计近期内无法实现销售从而全额计提跌价准备，共计提跌价准备400.38万元；软件雷达信息处理设备因以前年度为拓展业务导致客户借用较多，而后期收回或者最终实现销售金额较小，2023年度发出商品计提跌价准备311.98万元。

综上所述，公司期末存货账面价值变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致，主要原因是公司原材料及主要产品指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备相关存货跌价准备金额较高，三者2023年度计提存货跌价准备合计2,250.39万元，占2023年度计提金额的88.27%；跌价准备金额合计5,481.23万元，占公司存货跌价准备金额的82.35%，存货账面价值变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致具备合理性；

（二）存货跌价准备的计提是否及时、充分，相关会计政策是否保持一贯性

2023年度，公司计算存货可变现净值及存货跌价准备计提与2022年度相比未曾发生变化，具体依据如下：

（1）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；

（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；

（3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算；

（4）基于谨慎性原则，综合分析评判存货的状况、迭代或统型升级影响、销售可能性、是否淘汰过时等因素，对呆滞、存在质量问题、因产品升级预计无法继续使用或销售的原材料、半成品、库存商品、发出商品全额计提跌价准备。对库龄2年以上，当期无领用且短期内无明确领用计划的原材料，以及库龄2年以上未实现销售且预计无法实现销售的少量库存商品全额计提存货跌价准备。

2023年度，公司本期存货跌价准备余额变动如下表所示：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额			期末余额
		计提	其他	转回	转销	其他	
原材料	2,398.24	776.86	–	–	–	–	3,175.10
在产品	1.75	–	–	–	–	–	1.75
库存商品	894.30	951.41	–	–	–	–	1,845.71
发出商品	204.81	460.58	–	–	–	–	665.39
半成品	607.20	360.60	–	–	–	–	967.80
合计	4,106.29	2,549.46	–	–	–	–	6,655.74

2023年度，公司存货跌价准备较上年增加2,549.46万元，增长较大原因主要是原材料、库存商品、发出商品计提金额增加。原材料跌价准备增加，主要原因是前期备货较多，同时2023年公司主要产品销售未实现较大规模的增长，生产耗用物料不及备货预期，导致原材料库龄延长，计提跌价准备金额增加。库存商品计提金额增加主要是公司前期备产的主要产品指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备部分未实现充分销售，导致库龄延长，同时部分软件雷达信息处理设备因客户需求暂未确定，预计近期内无法实现销售从而全额计提跌价准备，计提跌价准备金额增加。发出商品计提金额增加，主要是公司前期出于业务开拓目的，软件雷达信息处理设备、其他信息处理终端及专用模块出借给客户较多，后期未归还或者未转为销售，导致其库龄延长，计提跌价准备金额增加，公司未来将加强发出商品的追回工作。

综上所述，公司2023年期末的存货跌价准备计提符合有关会计准则的规定，进行了合理、充分的计提，相关会计政策保持一贯性。

二、保荐机构核查及意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司存货明细表，访谈公司高级管理人员了解各类产品计提存货跌价准备的原因，分析存货账面价值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、获取公司2022年和2023年计算存货可变现净值及存货跌价准备计提的依据和2023年度存货跌价准备余额变动明细表，访谈公司高级管理人员了解公司各类存货跌价准备增长的原因，并分析公司2023年期末的存货跌价准备计提符合有关会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司期末存货账面价值变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致，主要原因是公司原材料及主要产品指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备相关存货跌价准备金额较高，三者2023年度计提存货跌价准备合计2,250.39万元，占2023年度计提金额的88.27%；跌价准备金额合计5,481.23万元，占公司存货跌价准备金额的82.35%，存货账面价值变动趋势与同期营业收入变动趋势不一致具备合理性；

2、公司2023年期末的存货跌价准备计提符合有关会计准则的规定，进行了合理、充分的计提，相关会计政策保持一贯性。

三、年审会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解公司与存货、仓储管理、成本核算相关的内部控制，评价内部控制设计的合理性，并通过执行控制测试确认内部控制运行的有效性。

2、获取各类存货明细账，与账面记录进行核对，并执行分析性复核程序，分析包括但不限于存货结构的变动原因、采购金额与存货发生额的双向比对分析等；分析各期末存货余额的变动情况，与实际生产经营情况是否匹配。

3、获取公司收发存明细表及库龄划分明细表，选取样本检查公司存货出入库单据，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性。

4、获取公司存货盘点计划和盘点清单，对期末存货执行监盘程序，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异；同时，在监盘过程中，观察是否存在损毁的存货以及存货的库龄、批次等信息。

5、就管理层以往年度可变现净值的估计与实际变现的价值进行比较，并评价管理层评估的合理性。

6、对资产负债表日后已销售的部分存货，通过抽样方式对实际售价与预计售价进行比较，对管理层估计的合理性进行评估。

基于已执行的审计程序，我们认为：

公司上述说明，与我们在执行科思科技2023年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。存货规模与变动情况与业务变动趋势不一致具有合理性、符合公司业务模式特点，相关存货跌价准备计提及时、充分，符合《企业会计准则》相关规定。

四、其他

6、关于商誉减值。公司2022年收购江苏智屯达车载系统有限公司（以下简称“江苏智屯达”）形成商誉2,509.77万元，公司本年度对江苏智屯达计提商誉减值938.03万元。年报显示，子公司智屯达业务主要包括车辆设备设计开发、生产改装、车辆系统集成及配套服务，其中专用车辆改装业务作为2023年度公司主营业务之一，实现营业收入3,073.15万元。

请公司：（1）说明前期收购江苏智屯达的主要考虑，包括该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与公司原主营业务是否具备协同性；说明前期对该交易履行的审议程序及信息披露情况，以及前期收购交易定价及定价依据，相关评估作价是否公允；说明交易对手方的具体情况，是否构成关联交易；是否设置业绩承诺、业绩补偿或其他投资利益保障措施，以及收购后相关措施的履行情况。（2）结合江苏智屯达专用车辆改装业务的经营业绩趋势、市场竞争状况、公司在手订单等，说明本年度将该业务作为主营业务的合理性。（3）列示报告期内商誉减值测试的具体过程，包括指标选取情况、依据及合理性，说明本期商誉减值准备计提的原因及充分性，以及公司2022年度未计提商誉减值准备但在本年度计提商誉减值准备的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）说明前期收购江苏智屯达的主要考虑，包括该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与公司原主营业务是否具备协同性；说明前期对该交易履行的审议程序及信息披露情况，以及前期收购交易定价及定价依据，相关评估作价是否公允；说明交易对手方的具体情况，是否构成关联交易；是否设置业绩承诺、业绩补偿或其他投资利益保障措施，以及收购后相关措施的履行情况

1、说明前期收购江苏智屯达的主要考虑，包括该公司的业务模式、行业发展、生产经营条件，其业务与公司原主营业务是否具备协同性。

智屯达主要从事车辆设备设计开发、生产改装、车辆系统集成及配套服务，其产品广泛运用于指挥、应急等专用领域，主要装备车辆包括各式电源车、远控车、指挥车、通信车、雷达车、方舱及车辆等。为推动公司发展信息化、智能化系统集成业务，公司收购江苏智屯达97%股权充分考虑了智屯达业务模式、行业发展、生产经营条件、业务协同性等因素，具体情况如下：

（1）智屯达业务模式与上市公司不存在显著差异

智屯达生产上实行“以销定产”，销售上通过销售部直接开展销售业务，与上市公司不存在显著差异。智屯达根据销售部反馈的客户需求，与客户进行技术对接，并形成改装设计方案，达到客户要求后直接与客户签订销售合同，或者产品定型之后由客户以订单方式进行采购。智屯达对外销售整车及方舱，可以根据客户需求不同，为客户提供改装整体解决方案，或者直接向客户销售改装完成之后的整车及方舱。

（2）智屯达所处行业具备较大的发展空间

江苏智屯达从事专用车辆改装业务，属于上市公司下游产业。随着政策扶持、市场需求和技术进步，改装特种车行业呈现出快速发展的趋势。应用领域逐渐扩大，涵盖了军警、应急管理、物流运输等多个行业，具备较为广阔的发展空间和下游市场需求。

（3）智屯达具备良好的生产经营条件

智屯达具备较强的研发实力和较高的技术水平，为国家级高新技术企业、南京市“专精特新”中小企业、科技创新板挂牌企业，南京市“单项冠军”企业，取得32项专利及13项软件著作权，多项产品获得高新技术产品认定证书及南京市新兴产业重点推广应用新产品证书。同时，智屯达取得业务发展所需的各项资质，包括各项特殊行业相关资质、改装车生产许可、排污登记许可等，并通过了ISO9001质量体系认证、ISO14001环境体系认证和ISO45001职业健康安全体系认证。此外，经过多年发展，智屯达建立了较为成熟的研发、生产及销售团队。智屯达具备从事车辆设备改装、车辆系统集成及配套服务业务的生产经营条件。

综上所述，智屯达从事的车辆设备改装、车辆系统集成及配套服务业务，属于公司电子信息装备下游产业链的延伸，有助于公司重点发展信息化、智能化系统集成业务，是对公司主营业务的加强和补充，同时其业务模式与公司不存在显著差异、行业发展前景良好，并具备良好的生产经营条件，其业务与公司原主营业务具备协同性，收购智屯达97%股权有助于公司在电子信息领域的进一步发展，加大业务协同布局、发挥协同效应，助力公司电子信息装备产业上下游相关业务的发展。

2、说明前期对该交易履行的审议程序及信息披露情况，以及前期收购交易定价及定价依据，相关评估作价是否公允。

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《投资决策管理制度》、《公司章程》等有关规定，收购智屯达97%股权未达到董事会及股东大会审议标准及单独披露标准，公司依法依规召开总经理办公会审议通过了收购智屯达97%股权相关事宜，并在《深圳市科思科技股份有限公司2022半年度报告》之“六、报告期内主要经营情况”之“（四）投资状况分析”中披露该收购事项。

为推动本次收购进展，提高收购效率，快速取得切入下游产业链所必须的技术、资质、客户资源等，股权转让协议签署时上市公司未聘请评估机构进行评估。公司在收购前对智屯达进行了尽职调查，参考了江苏大华会计师事务所有限公司出具的关于智屯达的《2019年财务报表审计报告》、南京中信会计师事务所有限公司出具的关于智屯达的《2020年财务报表审计报告》和《2021年财务报表审计报告》、北京市中伦（南京）律师事务所出具的《关于江苏智屯达车载系统有限公司法律尽职调查报告》。本次交易定价是交易双方在基于交易对方前期投入、智屯达研发实力、业务资质、技术水平、业务协同性、客户资源等基础上，各方基于商业谈判的角度磋商交易价格，确定由公司全资子公司智云防务以2,500.00万元收购智屯达97%股权，公司认为本次交易的定价具备合理性，公司实施本次收购事宜符合公司的战略发展，不存在损害上市公司利益的情形。

3、说明交易对手方的具体情况，是否构成关联