（上接B078版）

报告期内，你公司向前五大客户合计销售金额5，633.94万元，占比55.01%；你公司向前五大供应商合计采购金额1，827.86万元，占比32.04%。请你公司：

（1）说明报告期内各产品的前五大客户及供应商情况，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、定价依据及公允性、截至期末应收及应付款项、是否为报告期新增客户或供应商等。自查并核实前述客户及供应商与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人是否存在关联关系或利益安排。

（2）说明报告期与前五大客户及供应商的交易金额、占比均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、实施效果。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内各产品的前五大客户及供应商情况，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、定价依据及公允性、截至期末应收及应付款项、是否为报告期新增客户或供应商等。自查并核实前述客户及供应商与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人是否存在关联关系或利益安排。

（一）报告期内各产品的前五大客户及供应商情况

1、报告期内各产品前五大客户情况如下

（1）公司装备全寿命周期管理系统业务前五大客户交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	本期销售收入	上期销售收入	较上年变动比例	较上年变化的原因	期末应收账款	是否为报告期新增客户	是否存在关联关系
1	客户8	硬件	1，470.25	1，288.20	14.13%	前期项目合作良好，双方优势互补、合作深加深加深	2，926.62	否	否
2	客户14	软件	993.24	–	/	/	1，000.19	是	否
3	客户15	管理系统	85.08	84.76	904.11%	加强与用户深度合作，前期服务获得用户高度认可，授予我司基础支撑优秀合作单位称号	564.28	否	否
4	客户23	项目	522.94	/	/	/	1，038.48	否	否
5	客户16	项目	288.10	/	/	/	483.96	否	否
合计			4，135.61	1，372.96	201.22%		6，013.52		

（2）公司智能武器装备管控模块业务前五大客户交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	本期销售收入	上期销售收入	较上年变动比例	较上年变化的原因	期末应收账款	是否为报告期新增客户	是否存在关联关系
1	客户11	委外研发	931.55	–	/	/	987.79	是	否
2	客户13	软件及硬件	314.16	/	/	/	269.48	否	否
3	客户17	管理系统	214.88	/	/	/	169.97	是	否
4	客户18	委外研发	201.65	50.90	296.20%	与电子科大合作更加深入，共同建立了装备健康管理技术联合研究院	250.80	否	否
5	客户19	硬件	77.88	36.93	110.89%	用户型号任务，加大采购量	308.55	否	否
合计			1，740.12	87.83	1，881.24%		1，886.59		

（3）公司人工智能业务前五大客户交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	本期销售收入	上期销售收入	较上年变动比例	较上年变化的原因	期末应收账款	是否为报告期新增客户	是否存在关联关系
1	客户1	项目	578.44	413.17	40.00%	一个合同按时段确认收入	1，061.10	否	否
2	客户13	委外研发	467.31	–	/	/	421.05	是	否
3	客户11	委外研发	424.40	–	/	/	867.79	是	否
4	客户8	委外研发	385.00	–	/	/	2，926.62	否	否
5	客户16	项目	188.30	–	/	/	483.96	否	否
合计			2，043.45	413.17	394.58%	/	5，760.51	/	/

2、报告期前五大供应商的情况

（1）报告期内，公司物料采购前五大供应商交易情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	本期采购额	上期采购额	较上年变动比例（%）	较上年变化的原因	截至期末应付款项	是否为本期新增供应商	是否存在关联关系
1	供应商1	硬件	500.01	890.06	-43.82	主要受公司业务需求影响，导致采购金额有所变动。	841.15	否	否
2	供应商9	硬件	440.84	–	–		–	是	否
3	供应商10	硬件	282.30	–	–		–	是	否
4	供应商11	硬件	220.04	–	–		–	是	否
5	供应商12	硬件	212.39	–	–		10.62	是	否
合计			1，656.57	890.06	86.01		851.77		

（2）报告期内，公司服务采购前五大供应商交易情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	本期采购额	上期采购额	较上年变动比例（%）	较上年变化的原因	截至期末应付款项	是否为本期新增供应商	是否存在关联关系
1	供应商13	委外	372.64	464.20	-19.72%	主要受公司业务需求影响，导致采购金额有所变动。	841.15	否	否
2	供应商14	委外	232.08	354.20	-34.48%		–	否	否
3	供应商15	委外	187.50	–	–		–	是	否
4	供应商16	委外	116.51	–	–		–	是	否
5	供应商17	委外	79.21	478.37	-83.44		10.62	否	否
合计			987.93	1，296.76	-23.82		851.77		

（二）自查并核实前述客户及供应商与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人是否存在关联关系或利益安排。

经公司自查并核实，前述客户及供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人均不存在关联关系或利益安排。

二、说明报告期与前五大客户及供应商的交易金额、占比均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、实施效果。

（一）报告期与前五大客户及供应商的交易金额、占比均较上年大幅下降的原因及合理性

1、前五大客户的交易金额变动情况

（1）报告期内前五大客户的交易金额及变动情况如下：

单位：万元

本期排名	上期排名	客户名称	本期销售收入	占当年营业收入比例
1	3	客户8	1，885.25	18.11%
2	–	客户11	1，356.94	13.24%
3	–	客户14	993.24	9.70%
4	–	客户15	85.08	8.31%
5	–	客户1	578.44	5.65%
合计		/	5，633.95	55.01%

（2）上年度前五大客户交易金额及变动情况如下：

单位：万元，%

本期排名	上期排名	客户名称	上期销售收入	占上年营业收入比例
–	1	客户10	1，870.95	19.48%
–	2	客户9	1，596.90	16.63%
1	3	客户8	1，288.20	13.41%
–	4	客户20	856.64	8.92%
–	5	客户21	587.09	6.11%
合计		/	6，199.78	64.56%

（3）报告期前五大客户的交易金额、占比均较上年大幅下降的原因及合理性分析

公司客户主要为J队、军工集团及科研院所等单位，公司订单受客户内部采购资金的预算、划拨、审批的影响，各年度确认营业收入的单位及金额不一定相同，存在一定波动性。同时公司积极拓展新业务，也导致前后期前五大客户出现一定差异。

2、前五大供应商的交易金额变动情况

（1）本年前五大

单位：万元，%

本期排名	上期排名	供应商名称	本期采购额	占年度采购总额比例
1	–	供应商1	500.01	16.76%
2	–	供应商9	440.84	7.73%
3	5	供应商13	372.64	6.53%
4	–	供应商10	282.30	4.95%
5	–	供应商14	232.08	4.07%
合计			1，827.86	32.04%

（2）上年前五大

单位：万元，%

本期排名	上期排名	供应商名称	上期采购额	占年度采购总额比例
–	1	供应商18	1，267.69	19.19%
–	2	供应商17	673.58	9.52%
–	3	供应商19	607.08	8.58%
–	4	供应商20	603.54	8.53%
3	5	供应商13	505.58	7.15%
合计			3，747.46	52.97%

（3）采购前五大变动原因

报告期内，公司向前五大供应商采购额为1，827.86万元，占比32.04%，上年同期前五大供应商采购额为3，747.46万元，占比52.97%。前五大供应商采购额同比下降51.22%，采购占比下降20.93%，前五大供应商采购额同比下降幅度较大主要原因为：

1）项目内容变动导致供应商变动

公司秉承“软件定义硬件、通用技术专用化”核心发展理念，以自主开发的军工软件为基础，搭配可选硬件及特殊系统等，为国防单位提供装备信息化、装备管理信息化领域的整体解决方案。公司根据客户需求进行配套研发、生产，具有定制化程度高、差异化明显的特点，不同项目中客户对合同配套硬件的要求存在一定差异。公司无相对固定的材料或配件，需根据具体设计方案选择物料及其供应商。

2）项目所在地分散导致供应商变动。

公司积极开拓客户，产品应用领域覆盖海、陆、空、火等多军兵种，项目所在地较为分散。出于成本及时效考量，公司会就近寻找符合资质的供应商采购通用电子设备等产品，使得供应商存在一定变化。

3）供应商管理需要

公司的采购原材料主要为公司所需的电子元器件、模块、低值易耗品等，公司已建立了一套完整的供应商评价体系，公司结合《采购控制程序》等管理制度对供应商每年进行评价和选择，获得合格评价的供应商将被列入公司《合格供方名录》，公司再依照优选准则选择供应商。

公司对主要供应商进行管理和维护，并逐步实现供应商道多元化，积极培育替代供应商，避免造成对部分供应商的依赖。因此，由于供应商管理的综合考虑，公司会对供应商的名单以及采购金额进行适当调配。

综上，报告期公司供应商存在一定变化，主要系项目内容、项目地点的变动、供应商管理需要等导致各期公司供应商选择存在发生变动，相关变动具有合理性。

（二）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，公司已采取或拟采取的应对措施、实施效果

1、对重要客户是否存在重大依赖风险，公司已采取或拟采取的应对措施、实施效果

公司采用直销模式，主要客户为BD、军工研究院所以及军工企业。公司客户集中度较高主要是受军工行业集中采购、采购计划性等行业特性影响。公司通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购等方式取得供应商资格并直接向客户销售的产品，充分参与市场竞争，体现公司具备较强的竞争实力。另一方面，公司凭借自身先进的技术工艺和稳定的产品质量，公司市场开发稳步推进，合作客户不断增加。综上，公司对重要客户不存在重大依赖。

2、对重要供应商是否存在重大依赖风险，公司已采取或拟采取的应对措施、实施效果

公司根据订单签订情况，结合库存原材料的情况，通过“按需采购”的采购模式进行原材料采购。公司采购主要分为物料采购、委外软件采购。公司的物料采购主要为公司生产所需的电子元器件、模块、低值易耗品等。公司的委外软件采购主要是把项目中非核心程序进行分解，将非关键程序的开发工作委托给软件服务商。公司采购的物料主要是通用物资，市场中提供软件外包服务的供应商众多，公司建立了合格供应商名录，通过招投标或比价的方式选取供应商，有效地控制了采购成本。综上，公司对重要供应商不存在重大依赖。

三、年审会计师核查程序及意见

1、通过企查查等对相关的客户及供应商的经营范围、注册资本、注册地址、股东构成等相关信息进行检查，关注是否与观想科技、观想科技控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人是否存在关联关系或利益安排；

2、获取管理层关于关联关系的书面声明；对重要客户及供应商走访中问询与公司是否存在关联关系；

3、检查各类相关产品销售合同及采购合同等；

4、对本期的营业收入、应收账款、应付账款情况进行函证；

5、对部分客户及供应商执行实地走访；询问是否存在关联关系或利益安排。

经核查并结合年审期间执行的审计程序，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序及已获取的信息存在重大不一致的情况。

问题6

2021年至2023年，你公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1，979.78万元、-5，871.34万元、-7，348.57万元，经营活动现金流量净额已连续三年为负且持续下降。请你公司：

（1）结合业务开展情况、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，说明你公司最近三年经营现金流量净额持续下降，以及与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

（2）说明你公司经营活动现金流量的变化趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

（3）说明你公司经营活动现金流的下降趋势是否可能持续、已采取或拟采取的应对措施，并结合公司生产经营情况、业务开拓情况、现金流状况、在手订单情况等，说明公司是否具备持续经营能力。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合业务开展情况、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，说明你公司最近三年经营现金流量净额持续下降，以及与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

（一）公司业务开展情况、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

1、公司业务开展、销售及采购情况

公司专注于国防信息化领域，围绕着全寿命周期管理、智能装备、装备数字化工程、人工智能四大生态领域，并对外积极探索军民两用ToB、ToC市场新领域新品类。

公司为了获得客户项目，在项目前期，公司会与客户深入沟通，充分了解客户的需求和项目的具体情况，积极参与项目论证工作、客户需求梳理，出具技术方案等工作。多数客户项目在未签订合同情况下，已经实际开工的情况。

2、信用政策

公司客户主要为BD、军工集团及科研院所等单位，公司与客户签订合同时多数都根据项目里程碑节点进行结算。如合同签订后支付一定比例款项，验收合格后支付一定比例款项，质保期结束后支付一定比例款项。各节点比例因不同项目可能有所不同。2023年度，公司信用政策未发生明显变化。

3、付款周期

公司采购主要包括材料的采购及服务的采购，付款方式基本是以现汇方式支付，付款条件按合同要求按节点进行支付，如合同签订后支付一定比例款项，验收合格后支付一定比例款项，质保期结束后支付一定比例款项。

4、经营性应收应付款项变动情况：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
经营性应收项目的减少	-5，249.12	-6，941.75	-8，371.49
经营性应付项目的增加	-451.58	928.46	-349.73
合计	-5，700.70	-6，013.29	-8，721.22

2021年至2023年经营性应收项目减少金额分别为-8，371.49万元、-6，941.75万元和-5，249.12万元；经营性往来变化影响经营活动产生的现金流量净额分别为-8，721.22万元、-6，013.29万元和-5，700.70万元。经营性往来变化影响经营活动产生的现金流量净值连续三年为负主要是因为销售回款较慢，应收账款增加较大以及因销售项目储备导致预付账款增加较大所致。

（二）公司最近三年经营现金流量净额持续下降，以及与营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性。

2021年至2023年公司经营性现金流量变动如下：

单位：万元

一、经营活动产生的现金流量：	2023年	2022年	2021年	2023年较2022年变动金额	2022年较2021年变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	8，979.78	7，088.27	10，099.41	1，891.51	-3，011.14
收到的税费返还	–	849.77	–	-849.77	849.77
收到其他与经营活动有关的现金	1，732.52	1，867.53	946.37	-225.01	1，011.16
经营活动现金流入小计	10，712.30	9，805.58	11，045.78	816.72	-1，150.20
购买商品、接受劳务支付的现金	8，824.41	6，546.85	6，960.09	2，277.56	-413.64
支付给职工以及为职工支付的现金	6，266.33	4，959.70	3，406.19	1，314.63	1，545.51
支付的各项税费	364.88	1，357.11	1，237.87	-992.23	119.24
支付其他与经营活动有关的现金	2，606.25	2，911.66	1，421.41	-306.41	1，490.25
经营活动现金流出小计	18，060.87	15，776.92	13，025.56	2，293.95	2，741.36
经营活动产生的现金流量净额	-7，348.57	-5，871.34	-1，979.78	-1，477.23	-3，891.56

1、2021年至2023年经营性现金流量净额持续下降且为负数主要原因

（1）受军工行业特性影响，应收账款余额较大且回款周期较长；

（2）公司积极进行销售项目储备，导致暂未形成收入的存货及预付账款增加较快，进而导致购买商品、接受劳务支付的现金增加较多；

（3）公司近年一直对外积极探索军民用ToB、ToC市场新领域新品类，最近两年公司一直积极扩充相关领域的人才储备，加大人才引进，导致支付给职工以及为职工支付的现金持续增加。

（4）公司在智能装备、动力单元、AI赋能、感知源建设等多技术融合领域进行前沿探索和应用创新并加大研发投入，导致公司近两年研发投入较21年增加较大。

以上原因综合导致公司经营活动现金流量净额连续三年为负且持续下降。

2、营业收入、净利润变动趋势不一致的原因及合理性

公司营业收入与净利润、经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
营业收入	10，241.96	9，603.82	15，381.50
净利润	-224.78	1，761.63	5，823.46
经营活动产生的现金流量净额	-7，348.57	-5，871.34	-1，979.78

营业收入与净利润、经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，主要是因为销售回款较慢及因销售项目储备导致存货采购及预付账款付现增加导致。

二、说明你公司经营活动现金流量的变化趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

同行业可比公司最近三年经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

可比公司	经营活动产生的现金流量净额		
	2023年度	2022年度	2021年度
中科海讯	-7，044.65	-3，737.49	-9，362.23
麒麟信安	-4，133.81	-4，645.61	2，339.19
兴图新科	-2，988.14	-5，657.16	-6，506.92
科思科技	-12，908.42	-1，284.36	-9，049.14
佳缘科技	-5，245.76	-19，146.31	-5，019.53
烽火电子	-18，285.57	-8，735.46	3，234.43
平均数	-8，434.40	-7，201.06	-4，059.03
观想科技	-7，348.57	-5，871.34	-1，979.78

由上表可以看出，公司经营活动现金流量的变化趋势与同行业可比公司不存在较大差异。

三、说明你公司经营活动现金流的下降趋势是否可能持续、已采取或拟采取的应对措施，并结合公司生产经营情况、业务开拓情况、现金流状况、在手订单情况等，说明公司是否具备持续经营能力。

（一）行业分析

公司自上市以来紧紧围绕“新一代信息技术在国防军工的应用”这一主业，同时积极拓展安全健康管理及传统产业数字化、智能化升级等相关泛军工业务，坚持“软件定义硬件”“通用技术专用化”“通用技术末端化”的核心技术理念，力争打造“自主可控”“军民融合发展”竞争优势。公司所处行业属于国家重点发展的战略性高新技术产业，不存在产能过剩、持续衰退等情形。

（二）公司经营情况分析

2023年，公司业绩出现亏损。一是公司业务受外部环境波动影响；二是自2022年2月24日俄乌战争爆发以来，战争形态加速演变，建设智能化J事体系已成为世界J事发展重大趋势，为稳固公司在军工板块的供应商地位，公司积极响应国家战略、紧贴客户需求，不断强化升级迭代企业技术及产品，特别是在低成本智能武器装备及人工智能在军工应用方面投入了大量资金和人力，用于相关的原材料采购、产品预研、技术开发、需求论证等，公司2023年全年研发费用3306万元，管理费用2390万元。目前投入项目尚未产生效益，短期内对公司整体盈利能力有一定影响，长远来看有利于公司高质量持续发展。

再则，公司自2022年以来围绕“国防安全，科学强国”深度军民融合打造企业的核心竞争力，以自主可控新一代信息技术为核心，以智能装备健康管理工程技术研究中心为平台基础，以产学研一体化平台为依托，加快布局民用领域智能运维、高端装备全寿命健康管理、人工智能等业务板块，在智慧警务、安全监测、智慧基建、智慧语料、智慧教育等民用领域分别进行技术开发及项目储备，新进领域研发成本、开发费用较公司成熟板块花费较多。

公司在技术迭代、资质建设、知识产权申报、人才储备、产品预研、构建生态圈等方面的投入，短期内对公司业绩指标有一定影响，但长远来看能为公司后续业绩增长和高质量持续发展奠定一定技术和市场基础。

三是军工业务板块相对账期较长，导致当期信用减值损失较大，本年度信用减值损失共计2586万元，较2022年度增加近1200万元。

（三）应对措施

1、不断优化业务结构

目前公司业务及产品体系如图所示：

从收入构成可以看出公司在“智能武器装备管控模块”“人工智能”两大板块占比增加幅度较大。

单位：万元

项目	2023年		2022年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
装备全寿命周期管理系统	5，263.09	52.27%	7，283.40	75.84%	-26.5%
智能武器装备管控模块	2，046.73	19.98%	281.40	2.93%	627.34%
人工智能	2，842.14	27.75%	2，039.02	21.23%	39.39%

从2023年业务结构看，公司已基本完成了新发展格局的构建，在“装备全寿命周期管理”“数字化工程”“智能装备”“人工智能”四大业务板块均有新技术的迭代、新市场的拓展和新项目的落地。

2023年，公司以人工智能技术为链条，深入军民融合理念，对内将AI与公司原有传统的信息系统相融合，为已有软件平台系统和专用硬件增智赋能，提升整体竞争力和利润率；对外积极探索军民用ToB、ToC市场新领域、新品类，目前在智慧教育、智慧工地、智慧安防、智能语料、智慧装备、智慧办公、智慧应急等领域取得市场突破及产品应用；在数据资产领域取得突破，通过构建“采集生态+数据平台”的模式，多渠道、多手段地累计有价值数据资源，开发数据资产全流程工具和模型，形成可对外提供服务的数据产品的能力。

再则，受俄乌战争启示，局部战争持续时间之长，智能化、无人化、低成本左右了战争格局，装备建设发展从机械化、信息化向智能化、无人化转变，从原有预研、科研、批产向军民融合、J选民用转变，从高战术、技术指标向通用战术、技术指标转变，从原有高价格、小批量向低成本、规模化、产业化转变，从相对封闭向打造产业生态转变。公司为快速适应市场需求，紧跟国家战略导向，矢志践行“智力拥J、共谋打赢”的初心使命，积极寻求未来战场解决方案，力争为J队提供优质、安全、可靠的低价格智能装备，逐步形成了以控制单元、载荷单元、动力单元及装备平台为代表的一系列产品，深入整个智能化低成本装备生态链。

2、加紧催收并积极拓展账期短的业务

强化回款绩效考核，加紧应收账款催收。打造“全民皆兵”的企业文化，共同为实现经营目标做好服务。

积极拓展民用业务，选择账期相对短、工程建设期相对短的业务，以提升现金流。

（四）在手订单情况

截至目前，公司在手订单75，157.158.20元。

（五）现金流状况

公司于2024年4月23日召开了第四届董事会第六次会议、第四届监事会第五次会议，分别审议通过了《关于使用部分超募资金永久补充流动资金和偿还银行贷款的议案》，同意公司使用部分超募资金人民币7，800万元用于永久补充流动资金和偿还银行贷款。该议案于2024年5月16日经2023年度股东大会审议通过。

另外公司信用良好，与多家银行形成了战略合作关系，且身为国家级专精特新小巨人企业、高新技术企业、军民融合重点企业，享有部分省市的金融补贴，可以较低息贷款补充企业的经营资金。

综上，公司已逐步构建“自主可控”“军民融合”高质量的新发展格局，具备持续经营能力。

四、年审会计师核查程序及意见

1、复核公司现金流量表，检查公司经营性应收应付款项变动情况及经营活动产生的净现金流量变动原因，并与公司管理层分析公司经营活动产生的净现金流量下降的原因及合理性进行比对分析；

2、查询同行业可比公司经营性现金流相关数据，与公司经营性现金流进行对比，分析公司经营性现金流是否与可比公司经营性现金流存在重大偏差。

经核查，未发现公司的上述回复说明与我们已执行的审计程序及已获取的信息存在重大不一致的情况。

问题7

截至报告期末，你公司应收账款账面余额31，782.89万元，较期初上升14.74%，合同资产账面余额246.36万元，较期初下降27.57%，前五大欠款方应收账款和合同资产期末余额合计19，101.17万元，占比59.03%，报告期内新增计提应收账款坏账准备2，635.96万元、合同资产减值准备-38.93万元；应收票据账面余额13.80万元，较期初下降98.17%；长期应收款账面余额1，561.44万元，账龄均为1年以内，较期初下降14.25%。请你公司：

（1）补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作期限、销售内容、交付安排、项目进展、收入确认方式、欠款金额、账龄、合同约定的回款时间、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，自查并核实应收账款和合同资产前五大客户与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排，并说明相关欠款方坏账准备计提金额及比例、发生信用减值的具体时点及依据、履约能力及信用风险。

（2）截至报告期末，你公司账龄在3年以上的应收账款余额4，765.89万元，占比15%，较期初增加12.77个百分点。请补充披露账龄在3年以上应收账款的具体情况，包括但不限于主要应收对象的客户名称、对应业务内容、欠款金额、形成时间、形成原因、是否逾期及逾期时间、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，说明公司针对前述长账龄应收账款是否已采取及时有效的催款措施。

（3）最近三年，你公司应收账款账面价值占总资产比例持续上升，且应收账款周转率小于1。请结合结算周期、信用政策等，说明你公司应收账款占比增长、应收账款周转率较低的原因，并对比同行业公司账龄分布情况，说明你公司大额应收账款长期挂账未能收回的原因，信用政策是否发生变化。

（4）结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况，说明你公司按账龄组合计提坏账准备的比例是否与同行业可比公司存在较大差异，并结合前述情况说明你公司应收账款坏账准备计提是否充分准确。

（5）说明你公司应收票据大幅下降的原因及合理性。

（6）说明长期应收款对应的交易对方名称、交易背景、交易内容、交易金额、交付安排、结算方式、期后回款情况，交易对方与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排，坏账准备计提是否充分准确，并说明将前述款项计入长期应收款的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，说明针对应收账款执行的审计程序、获取的审计证据、形成的审计结论，详细说明函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序等，并就应收账款的真实性、相关坏账准备计提的充分准确性发表意见。

回复：

一、补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作期限、销售内容、交付安排、项目进展、收入确认方式、欠款金额、账龄、合同约定的回款时间、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，自查并核实应收账款和合同资产前五大客户与你公司、你公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排，并说明相关欠款方坏账准备计提金额及比例、发生信用减值的具体时点及依据、履约能力及信用风险。

（一）应收账款前五大客户情况

1、应收账款前五大客户余额及账龄及期后回款情况：

单位：万元

单位名称	2023年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	期后回款
客户22	5，727.00	–	–	5，727.00	–	–
客户4	4，179.90	480.12	1，068.80	2，218.86	412.11	83.04
客户6	4，008.30	144.00	–	3，154.81	709.49	6.82
客户8	2，926.62	2，012.22	914.40	–	–	–
客户23	2，109.73	–	–	–	2，109.73	–
合计	18，951.55	2，636.34	1，983.20	11，100.67	3，231.33	89.86

以上单位中除客户8为本年营业收入第一大客户外其他均不是收入前五大营业收入客户。

2、合同资产前五大客户余额及账龄及期后回款情况

单位：万元

单位名称	2023年12月31日	1年以内	1-2年	期后回款
客户8	82.93	82.93	–	–
客户15	90.87	90.87	–	363.47
客户21	33.17	–	33.17	208.20
客户24	17.51	17.51	–	–
客户25	4.83	4.83	–	–
合计	229.31	196.14	33.17	571.67

注：以上合同资产前五大的回款为应收账款余额的回款，合同资产为质保金，目前暂未收回。

以上单位中除客户15为本年营业收入第四大客户、客户8为本年营业收入第一大客户外，其他均不是前五大营业收入客户。

3、应收账款和合同资产前五大客户情况

应收账款排名	合同资产排名	单位名称	主营业务	合作期限
1	–	客户22	–	2019年开始合作
2	–	客户4	计算机和应用系统研制	2017年开始合作
3	–	客户6	系统集成工程	2016年开始合作
4	2	客户8	系统总体研发	2020年开始合作
5	–	客户23	院校	2020年开始合作
–	1	客户15	再生资源	2021年开始合作
–	3	客户21	–	2021年开始合作
–	4	客户24	电子信息技术研究	2021年开始合作
–	5	客户25	院校	2023年开始合作

4、应收账款和合同资产前五大客户交易情况

（1）应收账款前五大客户交易情况

序号	单位名称	合同金额（万元）	销售内容	交付安排	项目进展	收入确认方式	合同约定的回款时间	逾期原因
1	客户22	5，000.00	装备全寿命周期管理系统	交付地点：J方指定 交付方式：送达 交付时间：2021年12月验收交付	2021年12月已经交付验收	总额法，签收单及验收报告	合同生效后乙方提出申请，甲方及其上级部门按规定办理预付款手续。预付款是否我付以及我付比例按照中央J委装备发展部有关规定执行	机构调整，计划经费暂未到位
2	客户22	2，174.00	装备全寿命周期管理系统	交付地点：J方指定 交付方式：送达 交付时间：合同签订后6个月	2021年12月已经交付验收	总额法，签收单及验收报告	合同生效后乙方提出申请，甲方按照中央J委装备发展部有关规定执行支付款项。	质保期未到
3	客户6	1，080.00	装备全寿命周期管理系统	1、交付地点：根据实际情况，甲乙双方协商确定，乙方履行交付前各种手续，如运输、保险等，并由乙方承担所需费用。 2、交付时间：按照研制进度要求交付，除非甲方书面要求或同意，乙方交货不得延迟。	2020年6月已经交付验收	总额法，验收报告	甲方在收到上级拨款和甲方发票后，分期付款： a、第一期付款：在合同生效后30天内、支付30%，324万元； b、第二期付款：完成产品检、交付部队，支付40%，432万元； c、第三期付款：完成设备安装调试，支付28%，共302.4万元； d、第四期付款，完成鉴定验收，支付2%，共21.6万元。	机构调整，计划经费暂未到位
4	客户6	489.00	装备全寿命周期管理系统	交付地点：甲方指定 交付时间：以最终用户要求为准	2020年12月已经交付验收	总额法，验收报告	合同签订甲方收到J方预付款后付30%预付款，完成软件研制通过甲方检验并收到J方款后付40%，完成状态鉴定并收到J方款后付20%，最终用户完成鉴定并收到J方款后付5%。	质保期未到
5	客户6	426.50	装备全寿命周期管理系统	2020年12月20日前发往项目现场	2020年12月已经交付验收	总额法，验收报告	设备全部到达现场安装调试验收合格后，按项目收款流程同比例支付，每笔付款开具等额发票。	机构调整，计划经费暂未到位
6	客户6	1，017.00	装备全寿命周期管理系统	2021年11月10日前发往项目现场	2021年9月已经交付验收	总额法，签收单及验收报告	合同签订后凭等额发票支付30%，货到验收合格后，根据项目回款凭等额发票30工作日内同比例支付合同款。	J方未完成对总体单位单价，暂未收到J方款项
7	客户6	783.00	装备全寿命周期管理系统	交付地点：根据实际情况，甲乙双方协商确定 交付时间：按研制进度要求交付	2021年6月已经交付验收	总额法，验收报告	合同生效后30个工作日内甲方支付30%，完成系统联调联试支付60%，完成鉴定验收支付余款10%。	甲方经费未到位
8	客户6	783.00	装备全寿命周期管理系统	交付地点：根据实际情况，甲乙双方协商确定 交付时间：按研制进度要求交付	2021年6月已经交付验收	总额法，验收报告	合同生效后30个工作日内甲方支付30%，完成系统联调联试支付60%，完成鉴定验收支付余款10%。	总体单位暂未收到J方款项
9	客户6	382.54	装备全寿命周期管理系统	2021年10月11日前发往B所新区	2021年9月已经交付验收	净额法，验收报告	合同签订，到货验收合格后，按照J方拨款进度同比例支付。	甲方未收到J方节点款
10	客户6	46.00	智能W装备管控模块	2022年12月15日前发往需方指定地点。	2023年12月已经交付验收	总额法，签收单	合同签订后甲方支付预付款30%，到货验收合格后余款按J方拨款情况同比例支付。