

(上接B079版)

(一) 预付账款前五大情况

Table with columns: 单位:万元, 序号, 单位名称, 期末余额, 占比, 预付账款账龄, 预付账款内容, 预付账款形成原因, 期末余额, 占比, 预付账款账龄, 预付账款内容, 预付账款形成原因

上述款项截至2024年4月30日尚未支付。报告期末公司预付前五大款项系基于业务产生,具有商业实质,不存在款项无法收回的情况,不存在非经营资金占成或提供财务资助的情形。预付前五大供应商由多年以来合作密切的客户,不存在非经营资金占成或提供财务资助的情形。

(二) 预收账款账龄情况

Table with columns: 单位:万元, 账龄, 期末余额, 占比

(三) 关联交易情况

经自查未发现,预付对象与公司控股股东、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不存在关联关系或利益安排。

2. 结合公司的生产经营情况、采购模式及政策、同行业可比公司情况等,说明报告期末账龄在1年以上预付账款大幅增长的原因及合理性,是否存有风险。

报告期末,公司预付账款账龄情况如下: 单位:万元

Table with columns: 账龄, 期末余额, 占比

(二) 公司生产经营情况、采购模式及政策

公司为获得项目需求,在项目前期,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,客户需求明确,出具技术方案等工作,多数客户项目存在未签订合同情况,公司需提前支付款项,并开展项目的实际沟通与配合的供应商进行采购,同时公司为了降低风险,一般项目验收才会进行采购进行采购。

3. 报告期末账龄在1年内预付账款大幅增加的原因及合理性

因客户工作特点,公司为满足项目的需求,多数客户项目在未签订合同情况下,已开始进行采购,同时由于项目验收,导致期末账龄在1年以内预付账款大幅增加的原因及合理性。

4. 结合公司的生产经营情况、采购模式及政策、同行业可比公司情况等,说明报告期末账龄在1年以上预付账款大幅增长的原因及合理性,是否存有风险。

报告期末,公司预付账款账龄情况如下: 单位:万元

Table with columns: 账龄, 期末余额, 占比

(四) 同行业公司可比情况

同行业公司可比预付账款账龄情况如下: 单位:万元

Table with columns: 公司, 期末余额, 占比

(二) 尚未转款的原因及预付账款回

公司采购预付基本和采购业务相关,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,客户需求明确,出具技术方案等工作,多数客户项目存在未签订合同情况,公司需提前支付款项,并开展项目的实际沟通与配合的供应商进行采购,同时公司为了降低风险,一般项目验收才会进行采购进行采购。

1. 我们对于预付账款及相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2. 获取控制表,与总账及财务报表核对一致;

3. 了解预付账款的性质;关注账龄大于1年的款项,了解其形成原因;

4. 抽样检查了预付账款的性质,与合同核对一致,相关银行账单,检查合同及付款的审批程序,检查公司预付账款与合同约定条款是否一致,关注是否具有商业实质,能否构成有效的预付款,检查公司对外提供财务资助;

5. 选取样本获取预付账款的主要交易对手的工商信息,检查与公司、非控股股东及实际控制人、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,关注交易对手的财务状况,并评估其是否存在重大风险;

6. 了解管理层,评估期末大额预付账款存在的商业合理性;

7. 选取取得供应商清单,了解其是否存在关联方关系;

8. 选取取得供应商清单,了解其是否存在关联方关系,并检查其提供产品及服务的提供情况;

9. 获取前三年公司可比公司信息,判断预付账款是否存合于行业惯例;

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执行的审计程序及已获取的审计证据存在不一致的情况;

通过对于预付账款实施的审计程序,未发现重大异常。

问题9

截至报告期末,你公司存货账面余额11,092.18万元,较期初上升69.50%,其中,项目成本账面余额90,121.71万元,较期初上升144.00%。报告期末存货账面余额55万元,请你公司:

1. 说明项目成本的主要项目情况,包括不限于项目名称、项目成本的构成及占比、合同签订时间及金额、实际验收情况、期后结转情况,并说明是否存在期末未结转的情形,如是,请详细说明原因及合理性;

2. 截至三年末,你公司存货账面价值分别为6,648.40万元、6,941.46万元、11,073.62万元,占总资产比例持续上升,且存货周转持续下降,请结合项目实施周期、验收周期、周转率下降趋势是否可持续,并结合同行业可比公司情况,说明你公司存货余额及占比是否属于同行业合理水平,变化趋势是否与公司经营情况相匹配;

3. 结合存货行业的特点,可变现净值确认依据及测算过程,说明你存货跌价准备计提是否充分合规;

请年审会计师核查并发表明确意见,说明针对存货执行的审计程序,获取的审计证据,形成的审计结论,说明项目成本的确认、期后结转情况,并说明是否存在期末未结转的情形,如是,请详细说明原因及合理性。

回复:

一、主要项目情况

Table with columns: 序号, 项目名称, 合同金额, 期末余额, 占比, 项目进度, 项目风险, 项目风险, 项目风险

注:因项目名称涉密程度高,故置以“项目+编号”陈述。

(二) 长期未结转的情况

注:因项目名称涉密程度高,故置以“项目+编号”陈述。

1. 我们对于预付账款及相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2. 获取控制表,与总账及财务报表核对一致;

3. 了解预付账款的性质;关注账龄大于1年的款项,了解其形成原因;

4. 抽样检查了预付账款的性质,与合同核对一致,相关银行账单,检查合同及付款的审批程序,检查公司预付账款与合同约定条款是否一致,关注是否具有商业实质,能否构成有效的预付款,检查公司对外提供财务资助;

5. 选取样本获取预付账款的主要交易对手的工商信息,检查与公司、非控股股东及实际控制人、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,关注交易对手的财务状况,并评估其是否存在重大风险;

6. 了解管理层,评估期末大额预付账款存在的商业合理性;

7. 选取取得供应商清单,了解其是否存在关联方关系;

8. 选取取得供应商清单,了解其是否存在关联方关系,并检查其提供产品及服务的提供情况;

9. 获取前三年公司可比公司信息,判断预付账款是否存合于行业惯例;

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执行的审计程序及已获取的审计证据存在不一致的情况;

通过对于预付账款实施的审计程序,未发现重大异常。

问题9

截至报告期末,你公司存货账面余额11,092.18万元,较期初上升69.50%,其中,项目成本账面余额90,121.71万元,较期初上升144.00%。报告期末存货账面余额55万元,请你公司:

1. 说明项目成本的主要项目情况,包括不限于项目名称、项目成本的构成及占比、合同签订时间及金额、实际验收情况、期后结转情况,并说明是否存在期末未结转的情形,如是,请详细说明原因及合理性;

2. 截至三年末,你公司存货账面价值分别为6,648.40万元、6,941.46万元、11,073.62万元,占总资产比例持续上升,且存货周转持续下降,请结合项目实施周期、验收周期、周转率下降趋势是否可持续,并结合同行业可比公司情况,说明你公司存货余额及占比是否属于同行业合理水平,变化趋势是否与公司经营情况相匹配;

3. 结合存货行业的特点,可变现净值确认依据及测算过程,说明你存货跌价准备计提是否充分合规;

请年审会计师核查并发表明确意见,说明针对存货执行的审计程序,获取的审计证据,形成的审计结论,说明项目成本的确认、期后结转情况,并说明是否存在期末未结转的情形,如是,请详细说明原因及合理性。

回复:

一、主要项目情况

Table with columns: 序号, 项目名称, 合同金额, 期末余额, 占比, 项目进度, 项目风险, 项目风险, 项目风险

注:因项目名称涉密程度高,故置以“项目+编号”陈述。

(二) 项目实施周期、验收周期

公司产品定制化程度高,产品的研制开发周期和总体单位关于产品研发的相关制度和规定,履行需求分析、立项论证、方案设计、研制、定型(制造)等工作流程。在项目实施过程中,公司根据客户需求进行产品的设计、开发、测试、生产等工作,按照产品的设计工作,技术要求进行材料采购、加工、装配、试验和验收等工作;生产完成后,向客户交付产品,并提供验收服务。

公司软件产品、软硬件产品项目验收一般在合同中均有约定,在软件开发完成并试运行后,并配置相关软件(含源代码),如有,按合同约定的验收条件,由公司提交验收报告,经客户同意后,根据合同约定流程,按照验收流程进行验收事宜,验收通过客户签署相关验收文件。

公司产品包括软件产品、硬件产品,不同合同客户需求,开发难度、投入人员数量等因素影响,项目周期存在一定差异。报告期内,大部分项目从立项到验收在一年内完成,但由于存在部分合同预算、内部流程等多方面因素影响导致少数项目已完工,但迟迟未能签订合同,未能验收的情况。

3. 在手订单

目前公司项目成本10,901.17万元,项目成本中存在已签订合同的成本3,836.43万元,仅占项目成本成本的28%左右,相对较低,主要是因为公司行业特点所致。

四、近三年公司的存货周转率情况

Table with columns: 单位:万元, 存货, 期初余额, 期末余额, 期初余额, 期末余额

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

综合,公司研发项目和合同项目分别由不同职能部门负责,技术人员薪酬主要依据部门职责进行归集,特殊情况,下,为保障某项任务的实施,业务部门临时借调部分研发人员参与相关合同项目,其人工成本计入该合同项目成本,计入相应合同项目成本;公司对于人工工资核算在营业成本、存货、无形资产之间分配,确保公司人工成本核算准确,符合企业会计准则的规定。

3. 说明你公司研发支出及研发人员占比较高的原因及合理性,并结合薪酬政策、员工人工变动及具体构成情况,说明薪酬政策、说明研发费用中人工成本大幅增长的原因及合理性。

(一) 研发支出及研发人员占比

公司开展人工智能业务以来,涉及大量数据收集及数据标注工作,这类工作按行业惯例,为节省人力成本及研发投入,通常使用大专及以下人员。

四、近三年公司的存货周转率情况

目前公司项目成本10,901.17万元,项目成本中存在已签订合同的成本3,836.43万元,仅占项目成本成本的28%左右,相对较低,主要是因为公司行业特点所致。

四、近三年公司的存货周转率情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年12月31日

存货对应的销售客户主要为军工、军工单位及科研院所等单位,基于行业特点,为增加订单获取机会,公司通常长期跟踪客户需求,并安排人员持续跟踪。公司一直注重对客户需求和问题的快速反馈和及时解决,形成了较为明显的竞争优势,能够满足客户对产品交付周期的要求。获取项目数量并确定项目需求及后续销售订单,合同签订后,公司将根据客户任务安排组织提供产品交付,进行安装调试,并完成验收,根据验收的验收报告或验收证明一次性确认项目收入。

近三年公司存货金额持续增长,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低,主要是因为项目未验收,报告期末存货中尚未签订销售合同的项目占比约60%以上,签订的合同未验收项目占比约30%左右,与同行业可比公司相比,存货周转率相对较低。

五、公司存货跌价准备计提情况

单位:万元

Table with columns: 项目, 2023年12月31日, 2022年12月31日, 2021年1