

B098 Disclosure 信息披露

(上接B097版)
17.66%,较上期增加较多。如某项目合同金额2.30亿元,合同约定实施周期为2年。2023年内,该项目的软件设计开发及系统集成工作已基本完成,但由于特种领域内部审计、特单单位隶属关系调整,以及用户单位正式机房场地多次搬迁、导致集成联调工作超过预期,项目验收延期,存货余额为20,851.33万元。

2024年,公司收入同比下降13.39%,期末存货余额同比增长12.61%。收入下降原因详见第(1)项的回复。存货余额增长,主要由于:

(1)公司提前实现了大量特种领域项目,但因军采资质暂停等原因,前期投入的部分项目预计无法签约,相关存货无法结转,导致期末存货余额增长。提前实施的主要背景如下:

①2023至2024年是标积密集期,大量有关新质战斗力方案集中释放。“十三五”到“十四五”期间,受特种单位改革、特种领域内部审计等影响,前期内部建设预算压缩,导致“十四五”后期要完成两个五年计划的项目。基于特种领域需求爆发的背景,公司根据跟踪特种领域项目进展,提前部署了大量项目。

②特种领域项目中标后留给供应商的交付时间较短,供应商需提前投入才能按期完成。“十四五”后期特种领域建设任务重,特种领域项目从策划到最终验收有较长周期要求,而特种领域招标流程较长,中标后留给供应商的交付时间通常较长。供应商通常都会不同程度地提前投入,确保中标后快速交付,提高客户满意度,以继续获取其他订单。

③特种领域项目的技术门槛较高,尤其“十四五”阶段特种单位对装备管理项目提出了更高要求。甲方一般在招标投标环节希望找到有成熟经验、现成产品的供应商,评估阶段从传统的方案比拼逐步过渡到原型机、成果抽检、指标实地验证,这些成果需要供应商提前数月乃至更长时间精心准备,往往不是1至2周能突击完成的,所以需要一定的提前投入,以进一步提高中标概率。

④公司在特种领域项目中的角色提升,承担的任务复杂化。公司在特种领域已经逐步从单体部件提供服务为总体设计,总包单位的角色,订单机会也由零散客户自研为“自研+集成”的整体解决方案,甲方难度提升,公司需要协调外部服务商完成相关交付,也导致公司需要在相关领域提前投入,提前研发。

⑤已实施未签约项目部分为历史项目的延续,在历史项目实施阶段,公司生产的销售及技术人员通常会通过良好的客户服务,提前获取甲方的其他业务线索。为巩固客户关系,并抢占先机,公司通常会对获取的服务线索提前投入,为后续顺利中标并获取更多项目机会打下基础。

⑥基于特种领域订单的乐观预期,公司进行了相关人才储备,有能力引领技术团队提前实施。“十四五”后期国防需求旺盛,2022年公司特种领域订单创新高,基于订单持续增长的乐观预期,公司前两年从退役军人中引进大批专业人才,构成公司国防领域骨干力量。这些人员普遍在相关单位从业多年,熟悉甲方需求和采购工作流程,能够引领技术团队提前介入实施,以形成先期优势,提升项目中标概率。

(2)基于疫情影响后加大投资的预期,公司积极拓展政府及央企企业,但受宏观环境承压、财政紧张等客观影响,客户订单量在开展的项目预算缩减或取消,或因客户需求变化等,导致公司前期投入的部分项目未能如期签约,相关存货无法结转,期末存货余额同比增长。

(3)公司近两年大力拓展海外业务,海外项目投入加大,但相关项目尚未达到验收状态,导致期末存货余额增长。

2.相关备货政策是否审慎合理,是否符合行业惯例

1.公司合同履约成本的主要内容及明细准确,合同履约成本的主要内容及其构成符合会计准则的相关规定。

2.2023年末公司存货大幅增加,主要由于:(1)期末在实施项目整体数量增加,规模较大的项目增加;(2)大部分项目2023年度进入重点实施阶段或因实施地理位置偏远,相关实施成本较多,但项目尚未达到验收状态;(3)在宏观经济环境承压、地方政府化债压力大、特种领域内部审计的背景下,部分项目验收入迟,增大了期末存货余额。

2024年末公司存货增加,主要原因:(1)公司提前实施了大量特种领域项目,但因军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额增长;(2)公司积极拓展政府及央企企业,但因宏观环境或客户关系等,前期投入的部分项目未落单,相关存货无法结转,期末存货余额增长;(3)海外项目投入加大,但相关项目尚未达到验收状态,期末存货余额同比增长。

公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额仍维持较高水平。公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停的情况下,业务拓展不及预期,相关备货政策增加了公司的现金流压力。

公司下游客户主要是政府部门、特种单位、大型央企国企,订单执行相对繁琐,部分项目中标后留给供应商的交付时间较长,同时近年来各行业采购节奏趋严,对评标阶段的初步成果展示、完工周期、成本质量等要求提高。潜在供应商根据获取的业务线索,通常都会进行不同程度的备货,以提高中标概率,按期交付验收,提升客户满意度,符合行业惯例。

(3)补充说明2023年和2024年存货跌价准备的计提依据及具体测算过程,与公司一贯执行的计提政策是否一致;结合产品类型、库存、在手订单、市场份额、产品成本,可变现净值等情况,说明此前年度未计提存货跌价准备是否充分、谨慎,与同行业可比公司相比是否存在重大差异,结合重要项目情况详细说明在2024年一次性计提大额减值是否合理,以及是否存在进一步减值风险。

1.补充说明2023年和2024年存货跌价准备的计提依据及具体测算过程,与公司一贯执行的计提政策是否一致;

公司存放在备货准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。

公司存货主要为合同履约成本,受军采资质暂停等影响,公司合同履约成本在2024年计提了较大金额的存货跌价准备,公司合同履约成本跌价准备具体依据如下:

①对于已签约项目,公司按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试计提跌价准备;

②对于未签约项目,公司审慎评估未来是否可能签约,对于预计无法签约的,全额计提存货跌价准备,预计能签约的,根据预计签约金额和项目预计总成本计算可变现净值,进行减值测试计提跌价准备。

公司存货跌价准备计提政策历年均保持一致,未发生重大变动。

合同履约成本的变更是指合同变更计算过程:

账面余额A	合同履约成本账面余额
估价师B	已签订合同金额或未签合同的预计合同金额
产品至支付前预计发生的成本C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债表日至交付客户时将进一步发生的成本
可变现净值D-B-C	预计可变现净值
差异数D-A	差异数小于零时,存货跌价;差异数大于零时,不计提跌价。

2.结合产品类型、库存,在手订单、市场份额、产品成本,可变现净值等情况,说明此前年度未计提存货跌价准备是否充分、谨慎,与同行业可比公司相比是否存在重大差异。

公司存货主要为合同履约成本,占存货余额的99.93%。2023年及2024年未合同履约成本产品类型、库龄、对应在手订单情况如下表:

单位:万元

2023年末			
产品类型	项目状态	库存未到期	库龄1年以内
数据处理分析应用服务	已签约	39,211.16	53.93%
	未签约	53,172.07	100.00%
系统设计开发	已签约	44,685.27	65.11%
	未签约	20,737.70	100.00%
自有软件销售	已签约	0.00	100.00%
	未签约	—	—
合计		157,810.24	78.67%
		21.33%	21.33%
		157,810.24	139,866.36

2024年末

产品类型	项目状态	库存未到期	库龄1年以内	跌价准备金额	存货账面净值	在手订单金额
数据处理分析应用服务	已签约	37,894.57	78.21%	—	41,894.57	43,162.39
	未签约	21,480.03	53.76%	46.26%	17,744.08	3,743.36
系统设计开发	已签约	24,844.42	72.23%	—	24,844.42	56,490.73
	未签约	40.41	100.00%	—	—	—
自有软件销售	已签约	26.61	100.00%	—	40.41	147.40
	未签约	170,015.07	69.56%	40.44%	92,482.02	65,530.36
合计		170,015.07	78.67%	—	157,810.24	139,866.36

2024年,公司1年内入库的合同履约成本占比为59.56%,较2023年末的76.17%有所下降,主要是受军采资质暂停等影响,部分以前年度开始实施的项目未能成功签约,相关存货未能结转成本,已在2024年计提了跌价准备。

2023年,公司库龄1年内,对于已签约项目,公司根据合同金额与预计总成本可变的金额进行减值测试,均未出现减值迹象;对于未签约项目,公司一般在立项投入成本12个月内未取得合同,对于客户取消订单或合同关系变化等导致未能取得的项目,相关合同履约成本无法收回且不满足资产定义,以往年度金额较小,直接核销计入营业成本,且以往年度期后签约转化率较高,存货不存在重大减值风险。

(3)补充说明2023年和2024年存货跌价准备的计提依据及具体测算过程,与公司一贯执行的计提政策是否一致;

公司存放在备货准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。

公司存货主要为合同履约成本,受军采资质暂停等影响,公司合同履约成本在2024年计提了较大金额的存货跌价准备,公司合同履约成本跌价准备具体依据如下:

①对于已签约项目,公司按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试计提跌价准备;

②对于未签约项目,公司审慎评估未来是否可能签约,对于预计无法签约的,全额计提存货跌价准备,预计能签约的,根据预计签约金额和项目预计总成本计算可变现净值,进行减值测试计提跌价准备。

公司存货跌价准备计提政策历年均保持一致,未发生重大变动。

合同履约成本的变更是指合同变更计算过程:

账面余额A	合同履约成本账面余额
估价师B	已签订合同金额或未签合同的预计合同金额
产品至支付前预计发生的成本C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债表日至交付客户时将进一步发生的成本
可变现净值D-B-C	预计可变现净值
差异数D-A	差异数小于零时,存货跌价;差异数大于零时,不计提跌价。

2.相关备货政策是否审慎合理,是否符合行业惯例

1.公司合同履约成本的主要内容及明细准确,合同履约成本的主要内容及其构成符合会计准则的相关规定。

2.2023年末公司存货大幅增加,主要由于:(1)期末在实施项目整体数量增加,规模较大的项目增加;(2)大部分项目2023年度进入重点实施阶段或因实施地理位置偏远,相关实施成本较多,但项目尚未达到验收状态;(3)在宏观经济环境承压、地方政府化债压力大、特种领域内部审计的背景下,部分项目验收入迟,增大了期末存货余额。

2024年末公司存货增加,主要原因:(1)公司提前实施了大量特种领域项目,但因军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额增长;(2)公司积极拓展政府及央企企业,但因宏观环境或客户关系等,前期投入的部分项目未落单,相关存货无法结转,期末存货余额同比增长。

公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额仍维持较高水平。公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停的情况下,业务拓展不及预期,相关备货政策增加了公司的现金流压力。

公司下游客户主要是政府部门、特种单位、大型央企国企,订单执行相对繁琐,部分项目中标后留给供应商的交付时间较长,同时近年来各行业采购节奏趋严,对评标阶段的初步成果展示、完工周期、成本质量等要求提高。潜在供应商根据获取的业务线索,通常都会进行不同程度的备货,以提高中标概率,按期交付验收,提升客户满意度,符合行业惯例。

(3)补充说明2023年和2024年存货跌价准备的计提依据及具体测算过程,与公司一贯执行的计提政策是否一致;

公司存放在备货准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。

公司存货主要为合同履约成本,受军采资质暂停等影响,公司合同履约成本在2024年计提了较大金额的存货跌价准备,公司合同履约成本跌价准备具体依据如下:

①对于已签约项目,公司按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试计提跌价准备;

②对于未签约项目,公司审慎评估未来是否可能签约,对于预计无法签约的,全额计提存货跌价准备,预计能签约的,根据预计签约金额和项目预计总成本计算可变现净值,进行减值测试计提跌价准备。

公司存货跌价准备计提政策历年均保持一致,未发生重大变动。

合同履约成本的变更是指合同变更计算过程:

账面余额A	合同履约成本账面余额
估价师B	已签订合同金额或未签合同的预计合同金额
产品至支付前预计发生的成本C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债表日至交付客户时将进一步发生的成本
可变现净值D-B-C	预计可变现净值
差异数D-A	差异数小于零时,存货跌价;差异数大于零时,不计提跌价。

2.相关备货政策是否审慎合理,是否符合行业惯例

1.公司合同履约成本的主要内容及明细准确,合同履约成本的主要内容及其构成符合会计准则的相关规定。

2.2023年末公司存货大幅增加,主要由于:(1)期末在实施项目整体数量增加,规模较大的项目增加;(2)大部分项目2023年度进入重点实施阶段或因实施地理位置偏远,相关实施成本较多,但项目尚未达到验收状态;(3)在宏观经济环境承压、地方政府化债压力大、特种领域内部审计的背景下,部分项目验收入迟,增大了期末存货余额。

2024年末公司存货增加,主要原因:(1)公司提前实施了大量特种领域项目,但因军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额增长;(2)公司积极拓展政府及央企企业,但因宏观环境或客户关系等,前期投入的部分项目未落单,相关存货无法结转,期末存货余额同比增长。

公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停等原因,相关存货无法结转,导致期末存货余额仍维持较高水平。公司相关备货政策具有商业合理性,但在宏观经济承压、财政紧张、特种领域内部审计、军采资质暂停的情况下,业务拓展不及预期,相关备货政策增加了公司的现金流压力。

公司下游客户主要是政府部门、特种单位、大型央企国企,订单执行相对繁琐,部分项目中标后留给供应商的交付时间较长,同时近年来各行业采购节奏趋严,对评标阶段的初步成果展示、完工周期、成本质量等要求提高。潜在供应商根据获取的业务线索,通常都会进行不同程度的备货,以提高中标概率,按期交付验收,提升客户满意度,符合行业惯例。

(3)补充说明2023年和2024年存货跌价准备的计提依据及具体测算过程,与公司一贯执行的计提政策是否一致;

公司存放在备货准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计,当其可变现净值低于成本时,计提存货跌价准备。

公司存货主要为合同履约成本,受军采资质暂停等影响,公司合同履约成本在2024年计提了较大金额的存货跌价准备,公司合同履约成本跌价准备具体依据如下:

①对于已签约项目,公司按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试计提跌价准备;

②对于未签约项目,公司审慎评估未来是否可能签约,对于预计无法签约的,全额计提存货跌价准备,预计能签约的,根据预计签约金额和项目预计总成本计算可变现净值,进行减值测试计提跌价准备。

公司存货跌价准备计提政策历年均保持一致,未发生重大变动。

合同履约成本的变更是指合同变更计算过程:

账面余额A	合同履约成本账面余额
估价师B	已签订合同金额或未签合同的预计合同金额
产品至支付前预计发生的成本C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债表日至交付客户时将进一步发生的成本
可变现净值D-B-C	预计可变现净值
差异数D-A	差异数小于零时,存货跌价;差异数大于零时,不计提