

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年末，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、特种单位隶属关系调整，以及用户单位正式机房场地多次搬迁，导致集成调试工作量远超预期，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（1）题的回复。存货余额增长，主要是由于：（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，前期投入的部分项目无法签约，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年是招采密集期，大量有关新质战斗力订单集中释放。“十三五”到“十四五”期间，受特种单位改革、特种领域内部审计影响，前期特种领域建设预算压缩，导致“十四五”后期要完成前五年计划的项目。基于特种领域需求爆发的背景，公司积极跟踪特种领域项目线索，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招标到最终验收有整体时限要求，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短。供应商通常都会不同程度地提前投入，确保在中标后快速交付，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和项目执行提出了更高要求。甲方一般在招投标环节即希望找到有成熟经验、能完成产品的供应商，评标阶段从传统的方案比选逐步过渡到原型机承压、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至长时间精心准备，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商升级为总体设计、总包单位的角色，订单机会也由零部件自研转为“自研+集成”的整体解决方案，交付难度提升，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，提前部署。

⑤已实施未签约项目部分为客户项目的延续，在历史项目实施阶段，公司驻场的销售及技术人员通常能带来良好的售后服务，提前获取客户的其他业务需求，为巩固客户关系、并抢占先机，公司通常会为获取的业务线索提前投入，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”后期跟踪需求旺盛，2022年公司特种领域订单创历史新高，基于对订单持续增长的乐观预期，公司前两年从退役人员中引进大批专业人才，构成公司国防领域骨干团队。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。

⑦基于短期内恢复军采资质的预期，公司在2024年下半年仍持续投入特种领域项目。2024年7月，公司军采资质暂停后，与首次次军采暂停期间较短，本次暂停项目仅被认定为价格虚高而无其他违规情况，与相关单位沟通良好的背景，公司在本次暂停初期即提前投入内能恢复资质，故仍在下半年，尤其是第三季度继续投入提前实施项目。

（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业务，但受宏观环境承压、财政紧张等客观影响，客户原计划开展的部分项目预算缩减或取消，或因客情关系变化等，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市场，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、是否符合惯例

2023年，公司基于以前年度业绩的高速增长和先期优势，对疫情后经济快速复苏及特种领域需求爆发的预期，对未来经营预期乐观，采取扩张经营策略，提前投入大量项目，导致期末存货余额同比增长。2024年，因军采资格暂停、客户取消项目等原因，公司提前投入的大量项目未能签约，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、军采资质暂停的客观影响下，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。

公司下游客户主要为政府部门、特种单位、大型央企、招投标手续相对繁琐，部分项目中标后留给供应商的交付时间较短，同时近年来客户行业采购管理日趋严格，对评标阶段的初始成本验证、完工周期、成果质量要求提升。潜在供应商根据项目的业务线索，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。

（三）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

公司存货跌价准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计量，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跌价准备，公司合同履约成本可变现净值的具体依据如下：

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。

合同履约成本可变现净值计算过程：

账面余额A		合同履约成本账面余额
估计售价B	已签约合同金额减去未签约项目的预计亏损金额	
产生至交付期间预计将发生的成本C	根据项目预计总成本计算相关项目在资产负债日至交付客户时将进一步发生的成本	
可变现净值D=B-C	计算可变现净值	
差额E=A-D	差额小于0，不存在跌价；差额大于等于0，不存在跌价。	

2.结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、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98.33%，2023年及2024年末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	存货账面余额	库龄1年以上占比	跌价准备金额	存货账面余额	在手订单金额
数据分布及应用服务	已签约	39,215.16	53.03%	46.07%	—	39,215.16
	未签约	63,772.97	100.00%	—	63,772.97	—
	合计	102,988.13	—	—	64,068.27	60,920.92
系统软件开发	已签约	44,086.27	61.11%	34.93%	—	44,086.27
	未签约	20,732.70	100.00%	—	20,732.70	—
	合计	64,818.97	—	—	—	—
自有软件销售	已签约	0.04	100.00%	—	—	—
	未签约	—	—	—	—	—
	合计	0.04	—	—	—	—
合 计		157,810.24	78.67%	21.33%	—	157,810.24
		2024年末				
产品类型	项目状态	存货账面余额	库龄1年以上占比	跌价准备金额	存货账面余额	在手订单金额
数据分布及应用服务	已签约	17,894.67	78.21%	21.79%	—	17,894.67
	未签约	21,488.03	63.76%	46.25%	17,944.68	3,743.36
	合计	24,844.42	72.26%	27.74%	—	24,844.42
系统软件开发	已签约	113,743.14	64.96%	46.06%	74,735.04	39,077.59
	未签约	40.41	100.00%	—	—	—
	合计	113,783.55	—	—	74,735.04	39,077.59
自有软件销售	已签约	0.04	100.00%	—	—	—
	未签约	26.61	0.00%	100.00%	26.61	—
	合计	26.65	—	—	26.61	—
合 计		178,010.87	59.56%	40.44%	92,480.22	86,530.36

2024年末，公司1年以内库龄的合同履约成本占比为59.56%，较2023年末的78.67%有所下降，主要是受军采资质暂停等影响，部分从年初开始实施的项目未能完成签约，相关存货未能结转成本，已在2024年全额计提跌价准备。

2023年末，公司长库龄项目均为已签约状态，实施期限超过1年导致库龄较长；未签约项目库龄均在1年以内。对于已签约项目，公司根据合同金额和项目预计总成本计算可变现净值进行减值测试，均未出现减值迹象；对于未签约项目，公司一般在立项或成本后12个月内取得合同，对于因客户取消招标或客情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符合资产定义，以往年度金额较小，直接核销计入营业成本，且以往年度履约成本结转率较高，存货不存在重大减值风险。

2023年及2024年同行业公司可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2024年	2023年
超图软件	2.07%	0.85%
合众思壮	16.80%	16.65%
北斗星通	10.35%	1.25%
北斗导航	13.83%	0.94%
中国卫星	0.00%	0.00%
行军软件	8.48%	3.76%
扣除合众思壮后的行业平均	6.40%	0.68%
航天宏图	51.90%	0.00%

2023年，同行业公司可比公司除合众思壮之外，其他公司的合同履约成本跌价准备计提比例均较低，公司合同履约成本跌价计提比例与中航星图一致，与同行业公司不存在重大差异。2024年，受军采资质暂停等影响，公司未签约存货项目计提跌价准备金额较大，具体原因详见本题3回复。

3.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

2024年末，受军采资质暂停等因素影响，公司未签约存货项目计提减值02,506.82万元，其中特种领域项目存货计提减值76,559.82万元，民用领域项目存货计提减值15,947.01万元。

（1）特种领域项目存货计提减值，涉及未签约特种领域项目合同履约成本金额109,868.93万元，计提存货跌价准备金额76,559.82万元，具体情况如下：

单位:万元

项目情况	是否开标	是否计提跌价准备	合同履约成本余额	跌价准备金额	合同履约成本净值
未签约	已开标	是	73,418.22	73,418.22	—
		否	18,876.73	—	18,876.73
	未开标	否	14,432.38	—	14,432.38
项目取消	不适用	是	3,141.60	3,141.60	—
	合计		109,868.93	76,569.82	33,309.11

①已达标项目：公司军采资质暂停期间无法直接参与相关项目投标，因未在前期与目标的中标方及时沟通项目合作等原因，预计难以通过中标方收回成本，合同履约成本73,418.22万元，已全额计提跌价准备；公司通过与中标方沟通，预计可以通过中标方分签方式收回已发生成本的，预计可以覆盖合同履约成本金额18,876.73万元。

2024年末受军采资质暂停影响计提跌价准备的前20大合同履约成本项目情况如下：

序号	客户名称	项目名称	合同履约成本余额	跌价准备计提金额
1	单位43	HT--2023-1024	1,934.15	1,934.15
2	单位28	HT--2023-0374	1,690.00	1,690.00
3	客户77	HT--2023-1311	1,052.29	1,052.29
4	客户44	HT--2023-1023	1,511.12	1,511.12
5	客户116	HT--2023-0469	1,482.94	1,482.94
6	客户46	HT--2023-1500	1,382.51	1,382.51
7	客户112	HT--2023-0084	1,180.01	1,180.01

②未达标项目：公司与科研院所或合作企业间的区域性专业公司合作，相关单位中标后，公司作为合作方参与部分项目，预计可以覆盖公司投入的成本14,432.38万元。

③项目取消：由于客户上级要变动等原因，导致公司履约的项目7个，已发生的合同履约成本金额3,141.00万元，已全额计提跌价准备。

（2）民用领域项目存货计提减值，涉及未签约项目合同履约成本金额26,219.58万元，计提存货跌价准备金额15,947.01万元。主要由：①相关海外项目中因中东形势比较敏感，项目延迟，客户基于谨慎性考虑暂时停止投入，并对未签约外全额计提减值5,613.65万元；②受宏观环境承压、财政紧张等影响，政府及央企客户原计划开展的部分项目预算缩减或

取消，或因客情关系变化等，导致公司前期投入的部分项目未落单，公司对相关存货项目全额计提减值。

综上，2024年存货跌价准备计提金额较大具有合理性。公司已按照成本与可变现净值孰低对存货进行减值测试并计提跌价准备，进一步减值风险较小。

二、会计估计

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、评价了管理层与存货管理及跌价准备计提确认有关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制运行的有效性。
- 2、取得公司收入成本明细表、存货明细表；查看重要合同履约成本相关合同或立项单据，了解交易背景、履行情况及后续安排，分析相关会计处理是否符合准则规定。
- 3、取得涉事项目相关合同、验收单、收付凭证等资料；查阅宏观经济形势、特种领域内部审计力度等外部环境相关资料，分析公司近两年收入下滑的原因；访谈公司管理层，了解大量提前投入项目的商业合理性、军采资质暂停对公司经营的影响、海外项目拓展情况、公司近两年经营战略及备货政策；查看公司向军方有关单位提供的申报文件，核实军采资质暂停原因。
- 4、查看其他有特种领域业务的上市公司，了解是否有提前实施项目的情况；访谈公司管理层，了解提前备货是否符合行业惯例；
- 5、对比上年存货减值计提政策，确认历年减值准备计提政策是否保持一致；对存货进行减值测试，检查重要项目售前立项申请单、根据项目预计总成本及预计签约金额计算可变现净值，检查项目是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；
- 6、针对重要项目访谈项目人员，了解项目签约情况、实施背景及实施情况，了解2024年存货项目产生跌价的原因，并分析减值准备计提是否充分。
- 7、对比同行业公司可比公司存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备计提的充分性及合理性。

基于执行的审计程序，我们认为：

- 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）部分大项目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，部分项目验收推迟，增大了期末存货余额。
- 2024年末公司存货增加，主要由于：（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业务，但因宏观经济环境或客情关系等，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、军采资质暂停的客观影响下，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。公司备货政策符合行业惯例。

3、公司存货跌价准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。公司2023年和2024年存货跌价准备计提政策与公司一贯执行的政策一致；公司以前年度存货未计提减值准备具有合理性，与同行业公司相比不存在重大差异。2024年存货一次性计提大额减值准备具有合理性，进一步减值风险较小。

三、保荐机构核查意见

（一）核查程序

- 1、取得公司收入成本明细表、存货明细表；查看重要合同履约成本相关合同或立项单据，了解交易背景、履行情况及后续安排，分析相关会计处理是否符合准则规定。
- 2、取得项目项目合同、验收单、收付凭证等资料；了解宏观经济形势、特种领域内部审计力度等情况，分析公司近两年收入下滑的原因；访谈公司管理层，了解大量提前投入项目的商业合理性、军采资质暂停对公司经营的影响、海外项目拓展情况、公司近两年经营战略及备货政策；查看公司向军方有关单位提供的申报文件，核实军采资质暂停原因；
- 3、查看其他有特种领域业务的上市公司，了解是否有提前实施项目的情况；访谈公司管理层，了解提前备货是否符合行业惯例；
- 4、复核会计师关于存货管理及跌价准备计提有关的内部控制测试记录；
- 5、对比历年存货减值计提政策，确认历年减值准备计提政策是否保持一致；
- 6、针对重要项目访谈项目人员，了解项目签约情况、实施背景及实施情况，了解2024年存货项目产生跌价的原因，并分析减值准备计提是否充分；
- 7、对比同行业公司可比公司存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备计提的充分性及合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

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）部分大项目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，部分项目验收推迟，增大了期末存货余额。

2024年末公司存货增加，主要由于：（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业务，但因宏观经济环境或客情关系等，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、军采资质暂停的客观影响下，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。公司备货政策符合行业惯例。

3、公司存货跌价准备计提政策为按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。公司2023年和2024年存货跌价准备计提政策与公司一贯执行的政策一致；公司以前年度存货未计提减值准备具有合理性，与同行业公司相比不存在重大差异。2024年存货一次性计提大额减值准备具有合理性，进一步减值风险较小。

4、关于经营性现金流压力及偿债风险。年报显示，报告期内，公司货币资金期末余额1.80亿元，同比减少83.17%，年报系报系报告期内偿还债务支出增加所致；当前货币资金中包括受限资金8,110.93万元，占比45.14%，由保证金和司法冻结资金构成；有息负债合计19.73亿元，其中短期借款余额1.5亿元，一年内到期的非流动负债1.49亿元；2021年以来公司资产负债率分别为34.69%、54.61%、64.38%和74.86%，持续上升；2021年以来，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1.19亿元、-4.88亿元、-8.70亿元和-2.22亿元，持续流出。

请你公司：（1）结合资金来源、主要用途和流向补充说明报告期内公司货币资金大幅减少的原因，并详细列示偿还债务的具体情况；（2）补充说明保证金和司法冻结资金的具体情况，涉及关联方、主要对象、是否为关联方、对应金额；（3）结合当前货币资金、经营活动现金流、期末应收账款回收进展、债务期限结构、融资安排以及其他资本性支出计划等因素，补充说明公司维持日常经营运转及长短期偿债计划的资金来源和安排，以及是否存在短期流动性风险，是否具备足够的短期和长期债务偿付能力；（4）结合前述情况作出有针对性的风险提示。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合资金来源、主要用途和流向补充说明报告期内公司货币资金大幅减少的原因，并详细列示偿还债务的具体情况；

1.结合资金来源、主要用途和流向补充说明报告期内公司货币资金大幅减少的原因

2024年货币资金变动情况如下：

项目		2024年度
一、经营活动产生的现金流量净额		-22,217.33
二、投资活动产生的现金流量净额		-13,122.61
三、筹资活动产生的现金流量净额		-47,207.92
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		-23.35
五、现金及现金等价物净增加额		-82,571.21
六、期初现金及现金等价物余额		2,519.91
七、期末现金及现金等价物余额		1,296.24
现金流量变动额		-86,806.78

2024年末，公司货币资金为17,966.50万元，同比减少88,806.78万元，同比降低83.17%。2024年公司货币资金大幅减少主要系公司经营活动、投资活动和筹资活动产生的现金流净流出所致，公司经营活动、投资活动和筹资活动现金流、主要用途和流向具体情况如下：

（1）经营活动产生的现金流量

项目		2024年度	2023年度
销售商品、提供劳务收到的现金		170,956.11	184,814.00
收到的税费返还		129.24	244.91
收到其他与经营活动有关的现金		9,504.29	9,511.60
经营活动现金流入小计		180,629.63	194,570.51
购买商品、接受劳务支付的现金		181,667.50	131,042.12
支付给职工及为职工支付的现金		76,130.76	108,095.81
支付的各项税费		13,408.1	3,490.41
支付其他与经营活动有关的现金		23,142.08	27,384.15
经营活动现金流出小计		294,378.16	280,515.49
经营活动产生的现金流量净额		-22,217.33	-86,197.98

2024年经营活动产生的现金流量净额为-2.22亿元，公司经营活动货币资金来源主要为销售商品及政府补助款，主要用途和流向为采购商品、接受技术服务等采购款、支付人工工资、税费、差旅费、招待费、业务宣传费等费用款项。

一方面，公司日常经营中采购商品、接受技术服务等通常需先垫付部分资金，人工工资、税费、差旅费、招待费、业务宣传费等费用为刚性支出；另一方面，部分客户付款周期较长，叠加宏观经济承压、财政紧张，回款需要一定时间，导致公司经营活动产生的现金流量净额为负。随着公司降本增效，2024年经营活动产生的现金流量净额已同比缩小4.8亿元。

（2）投资活动产生的现金流量

项目		2024年度	2023年度
取得投资收益收到的现金		97.83	17.37
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额		5.02	5.58
收到其他与投资活动有关的现金		23,000.00	20,500.00
投资活动现金流入小计		23,022.85	20,522.96
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		12,140.78	11,629.89
支付其他与投资活动有关的现金		75.70	24,000.00
投资活动现金流出小计		12,216.48	20,500.00
投资活动产生的现金流量净额		36,826.46	56,522.96
投资活动产生的现金流量净额		-13,122.61	-36,406.94

2024年投资活动产生的现金流量净额为-1.31亿元，公司投资活动货币资金来源主要为收回闲置募集资金理财资金，主要用途和流向为购买理财、为建设募投项目等而购建固定资产和无形资产。

（3）筹资活动产生的现金流量

项目	2024年度	2023年度
吸收投资收到的现金	30,238.04	6,176.17
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	30,115.00	-
取得借款收到的现金	94,157.00	131,800.00
收到其他与筹资活动有关的现金	46,000.00	27,941.69
筹资活动现金流入小计	169,395.04	164,918.86
偿还债务支付的现金	170,046.19	89,285.50
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	6,560.14	7,486.62
支付其他与筹资活动有关的现金	12,140.78	11,629.89
筹资活动现金流出小计	228,694.35	108,719.41
筹资活动产生的现金流量净额	-57,207.92	56,197.45