证券代码:688227　　证券简称:品高股份　　公告编号:2025-028

广州市品高软件股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

广州市品高软件股份有限公司(以下简称“公司”或“品高股份”)于近日收到上海证券交易所利创板公司管理部下发的《关于广州市品高软件股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证利创公函【2025】0028号,以下简称“问询函”)。公司对此高度重视,会同民生证券股份有限公司(以下简称“持续督导机构”)、天职国际计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)针对问询函所提及的有关事项进行了认真核查,现就相关问题回复如下:本回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差,均系数据计算时四舍五入造成。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与《广州市品高软件股份有限公司2024年年度报告》(以下简称“2024 年年报”)一致。

问题一:

关于经营业绩。年报显示,公司2024年实现营业收入5.20亿元,同比减少4.81%;实现归母净利润-6,405.52万元,同比减少409.74%;实现扣非后归母净利润-7,188.47万元,同比减少218.09%。公司近三年实现扣母净利润分别为4,710.61万元、-1,068.04万元、-6,405.52万元;近三年毛利率分别为41.39%、38.46%、35.35%,逐年下降。

请公司:(1)按照公司业务产品分类,列示公司营业收入、营业成本明细,分析成本以及毛利率变动的原因;(2)结合本年度市场需求、定价政策、合同履行情况等信息,说明公司毛利率下滑的原因及合理性,并与同行业可比公司情况进行比较,说明是否存在显著差异。

回复:

一、公司说明

(一)按照公司业务产品分类,列示公司营业收入、营业成本明细,分析成本以及毛利率变动的原因

1.各类业务产品的营业收入、营业成本明细及毛利率变动情况

2022至2024年度,公司各类业务产品营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况如下:

单位:万元

业务产品分类	2024年度					
	收入	收入占比	收入同比变动	成本	成本同比变动	毛利率	毛利率同比变动
云计算业务	41,463.45	79.74%	-0.27%	26,803.91	10.56%	35.36%	减少6.33个百分点
其中:云产品销售	4,800.63	9.23%	2.93%	2,682.63	46.60%	44.12%	减少16.05个百分点
云解决方案	26,375.20	50.72%	1.81%	19,407.65	12.69%	26.19%	减少7.07个百分点
云租赁业务	10,287.61	19.78%	-6.51%	4,693.63	-9.18%	54.76%	增加1.30个百分点
行业信息化业务	10,537.34	20.26%	-19.27%	6,816.24	-28.44%	35.31%	增加8.29个百分点
合计	52,000.78	100.00%	-4.81%	33,620.15	-0.44%	35.35%	减少2.83个百分点
业务产品分类	2023年度					
	收入	收入占比	收入同比变动	成本	成本同比变动	毛利率	毛利率同比变动
云计算业务	41,574.58	76.11%	36.91%	24,048.80	58.61%	42.16%	减少7.92个百分点
其中:云产品销售	4,664.20	8.54%	10.21%	1,829.84	63.52%	60.77%	减少12.79个百分点
云解决方案	25,906.76	47.43%	76.32%	17,290.44	91.98%	33.26%	减少6.44个百分点
云租赁业务	11,003.62	20.14%	-3.83%	5,124.11	1.74%	53.43%	减少2.56个百分点
行业信息化业务	13,051.85	23.89%	-33.01%	9,570.47	-31.92%	26.67%	减少1.18个百分点
合计	54,626.43	100.00%	9.58%	33,619.27	15.06%	38.46%	减少2.93个百分点
业务产品分类	2022年度					
	收入	收入占比	收入同比变动	成本	成本同比变动	毛利率	毛利率同比变动
云计算业务	30,367.11	60.92%	-0.78%	15,161.88	9.96%	50.07%	减少4.88个百分点
其中:云产品销售	4,231.96	8.49%	-23.48%	1,119.03	-7.32%	73.56%	减少4.61个百分点
云解决方案	14,692.74	29.47%	-2.28%	9,006.23	5.90%	38.70%	减少4.74个百分点
云租赁业务	11,442.40	22.96%	13.98%	5,036.72	23.56%	55.98%	减少3.41个百分点
行业信息化业务	19,483.51	39.08%	18.25%	14,067.32	23.64%	27.85%	减少3.16个百分点
合计	49,850.62	100.00%	5.88%	29,219.20	16.14%	41.39%	减少5.18个百分点

2.成本及毛利率变动原因

2022-2024年度,公司各类业务产品的营业成本大致随营业收入同方向变动,总体呈上升趋势,毛利率总体呈下降趋势。

(1)云计算业务的成本及毛利率变动原因

2022年-2024年,公司云计算业务营业收入分别为30,367.11万元、41,574.58万元和41,463.45万元,2022年有所回落,2023年大幅上升,2024年较为稳定,同期营业成本分别为15,161.90万元、24,048.80万元和26,803.91万元,持续上升,毛利率为50.07%、42.16%和35.36%,持续下降。

其中,云产品销售的营业收入分别为4,231.96万元、4,664.20万元和4,800.63万元,2022年有所下降,2023-2024年持续上升,同期营业成本分别为1,119.03万元、1,829.84万元和2,682.63万元,2022年略有下降,2023-2024年大幅上升,毛利率分别为73.56%、60.77%和44.12%,持续下降,主要原因一是行业竞争加剧,为抢占市场,产品单价略有下降,二是云产品销售业务通常附带安装、测试、培训、应用接口开发及产品适配的定制化开发,近年来客户的产品适配定制需求多样,相应的定制化开发成本增加。

云解决方案的营业收入分别为14,692.74万元、25,906.76万元和26,375.20万元,2022年小幅回落后,2023-2024年持续上升,营业成本分别为9,006.23万元、17,290.44万元和19,407.65万元,持续上升,毛利率分别为38.70%、33.26%和26.19%,逐年下降,主要原因一是2022,2024年系统集成类项目收入较多,外购软硬件成本较高,硬件部分的毛利率低,二是受宏观经济影响,市场竞争加剧,为了更高效快捷地满足客户需求,公司将有限的资源聚焦于核心云计算技术的开发和服务,以期为客户提供更优质的服务,因此,2023年度公司在研发投入方面大幅增加,导致成本较高,二是部分项目受客户需求,实施周期较长,产生的人工和差旅等费用较多。

云租赁业务的营业收入分别为11,442.40万元、11,003.62万元和10,537.34万元,营业成本分别为5,036.72万元、5,124.11万元和4,693.63万元,毛利率分别为55.98%、53.43%和54.76%,波动不大,较为稳定。云租赁业务主要是电子政务云、各期资源服务单价及分成比例受最终用户招投标价格及电信运营商定价标准影响略有下降,同时收入略有下降,营业成本方面,随着设备使用期延续,2022,2023年运营维护成本相应增加,但2023,2024年部分设备的折旧期满,摊销折旧成本降低,因而毛利率先降后升。

(2)行业信息化业务的成本及毛利率变动原因

2022-2024年,公司行业信息化业务的营业收入分别为19,483.51万元、13,051.85万元和10,537.34万元,逐年下降,主要原因是下游轨交行业受宏观经济和财政政策影响,政府投入减少,公司营业成本分别为14,067.32万元、9,524.80万元和6,816.24万元,逐收入逐年下降,同期毛利率分别为27.85%、27.02%和35.31%,2022,2023年基本稳定,2024年较2023年上升了8.29个百分点,主要系2024年度验收项目多为定制化开发服务,对毛利率变动影响较大的系统集成业务收入减少,外购软硬件成本下降。

(二)结合本年度市场需求、定价政策、合同履行情况等信息,说明公司毛利率下滑的原因及合理性,并与同行业可比公司情况进行比较,说明是否存在显著差异

1.结合本年度市场需求、定价政策、合同履行情况等信息,说明公司毛利率下滑的原因及合理性

公司各类业务产品的本年度市场需求、定价政策、合同履行情况如下表所列:

业务产品分类	市场需求	定价政策	合同履行情况
云产品销售	1.由于不同行业客户的信息化基础和需求不同,客户对云产品销售的适配定制需求越来越多样; 2.随着公司“行业+云”战略的实施,云解决方案逐渐获得更多客户的青睐,云解决方案业务中包含云产品,随着云解决方案业务在公司云计算业务中的比例提升,对云产品销售业务存在一定的替代趋势	公司云产品采用直销和经销相结合的销售模式,对不同模式下的产品销售定价策略相同,产品价格主要受终端客户所在行业特征、客户规模、客户单次购买数量和公司对客户的战略定位等因素影响,随着市场竞争趋向激烈,公司云产品还年定价略有下降	受宏观经济环境和部分地方政府财政状况影响,部分合同履行进度有所延后
云解决方案	随着人工智能技术不断往产业市场应用渗透,云计算需求持续增长,私有云建设刚需强劲,将持续扩大云计算作为算力底座设施的发展空间,反过来也可以推动云计算与产业的深度融合,如政务、医疗、金融、教育、交通、能源、电信、军工等若干大行业都需要相应的行业云建设,将进一步刺激云解决方案的客户需求	公司在成本加成的定价基础上,一客一议,综合考虑人力成本、客户定制化需求、客户预算规模等因素,云节点规模、产品复杂程度等因素投标或报价,经招投标或协商定价	公司云租赁业务主要是广州电子政务云,该业务定价政府信息化主管单位通过招投标的方式确定,定价原则是在成本覆盖的前提下,在政府信息化主管单位的内部考核指标范围内,标准及预计使用量等影响	广州电子政务云已延续至第四期,目前合同正常履行中,第四期为2024年6月11日-2026年5月30日
行业信息化业务	受宏观经济环境及地方财政、政府化债压力等影响,城转等部分行业出现减少项目预算,推迟项目招投标和实施内审工作造成项目延缓等情况,导致相关项目机会减少,订单金额下降,项目实施周期被拉长,项目验收进度被推迟;但“行业+云”、光其基“行业+云+AI”仍有广阔发展空间	公司在成本加成的定价基础上,针对下游不同行业客户,一客一议,具体而言,一般依据客户方公开的服务报价格目录,或客户方行业项目历史经验、客户实际需求、开发复杂程度、项目开发工作量等因素综合考虑后向客户单独报价或报价,经招投标或协商定价	受宏观经济环境和部分地方政府财政状况影响,部分合同履行进度有所延后

综上,尽管由于全球政治经济形势不明朗,陆续环境不断,政府在化债压力下财政支出紧缩,使得公司业务拓展和合同履行上面临一定挑战,增加了公司的营业成本,但随着人工智能技术的不断成熟,政府在化债压力下财政支出紧缩,我国政府各部门各地区深入推进政务数据共享开放和平台建设,也为公司“行业+云”战略提供了新的机会,公司因各项环境变化,实行较为灵活的定价策略,以成本加成为基础,竞标或议价时适当让利,叠加云解决方案中部分系统集成项目外购软硬件成本较高,公司本年度毛利率下滑具有合理性。

2.与同行业可比公司情况进行比较,说明是否存在显著差异

同行业可比公司及本年度毛利率变动情况如下:

公司名称	2024年度毛利率	2023年毛利率	毛利率变动
青云科技	31.66%	24.58%	增加7.08个百分点
深信服	61.47%	65.13%	减少3.66个百分点
优刻得	20.57%	10.58%	增加9.99个百分点
平均值	37.90%	33.43%	增加4.47个百分点
公司	38.35%	38.18%	减少2.83个百分点

2024年度,公司毛利率水平高于青云科技、优刻得,低于深信服,处于同行业可比公司平均水平。同行业可比公司中,青云科技、优刻得毛利率上升,深信服毛利率下降,与公司毛利率变动方向一致。

公司与同行业可比公司的毛利率水平和变动情况存在一定差异,主要原因是业务结构和业务特点有所不同。青云科技聚焦云服务和云产品,毛利率水平相对不高,本年度毛利率水平提升,根据其年报披露,主要原因系进行战略调整,一方面着力增加高毛利业务,另一方面大力降低毛利较低业务,因此,深信服的毛利率水平较高,主要是其信息安全业务的收入占比和毛利率较高,根据其年报,2024年毛利率相比2023年下降3.66个百分点,主要是受国内市场竞烈的竞争和公司业务结构变化(毛利较低的云计算业务占比一步提升)等因素影响,优刻得主要从事公有云和混合云业务,毛利率水平相对不高,根据年报披露,2024年毛利率的提升主要来自机柜托管业务和机房业务,一方面持续对第三方数据中心机柜的服务器资源进行优化使用,降低单位成本,另一方面持续对自有数据中心机柜托管业务,伸展两个智算中心产能的逐步释放,收入显著增长。

与同行业可比公司类似,公司也在推动战略调整,本年度,公司以“云数基座平台”为核心战略,以成为“垂直领域的全栈自主可控解决方案领先者”为愿景,以自主可控的云数智融合技术为核心,聚焦“垂直领域人工智能+国产算力生态”双轮驱动,逐步构建起覆盖全栈云服务、云边端协同算力网络、国产算力生态”双轮驱动,逐步构建起覆盖全栈云服务、云边端协同算力网络、国产算力生态的多元化业务体系,开创了国产异构算力与行业场景应用的协同创新发展路径。国产算代方面,公司针对VMware国产化替代,推出BingoCloudStack超融合云(品高云StackVR),AI训练方面,公司发布了BingoAIStack品高AI大模型融合平台,打造面向企业的软硬结合的AI训推一体机。智能算力方面,发布了BingoAIIndra品高智能算力调度平台,一款专为企业设计的AI百科算力调度运维平台,产品方面,公司围绕软硬一体化研发、人工智能产业链整合与自主可控能力构建进行系统性布局。由于公司的业务和工产业施周期相对较长,战略调整的效益尚未在本年度体现。

综上,公司毛利率处于同行业可比公司平均水平,与同行业可比公司的毛利率水平及变动差异主要是业务结构和实施周期不同所致,不存在显著差异,具有合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了以下核查程序:

1.查阅公司2022-2024年合并财务报表,了解公司按业务产品分类的审定营业收入、营业成本明细,复核计算毛利率,查看营业成本构成及毛利率变动,与公司财务人员沟通,分析成本及毛利率变动的原因;

2.查阅公司历年年度报告,了解市场需求及变化情况,向公司财务人员了解公司定价政策、合同履行情况、毛利率下滑的原因及合理性;

3.查阅同行业可比公司年度报告,查询其毛利率变动情况及原因,是否与公司存在显著差异。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1.公司已按业务产品分类对公司营业成本及毛利率变动的原因出具了适当说明,2022-2024年:

(1)云产品销售的营业成本持续上升,毛利率持续下降,主要原因是为应对行业竞争产品单价略有下降及客户适配定制需求增加导致相应的定制化开发成本增加;

(2)云解决方案的成本持续上升,毛利率持续下降,主要原因是低毛利率的系统集成项目较多,公司向第三方采购技术服务成本较高,叠加部分项目受客观因素影响实施周期延长,人工和差旅费用较多;

(3)云租赁业务的营业成本先升后降,毛利率先降后升,主要受投标反这营定价略有下降、设备运营维护成本增加及部分设备折旧期满摊销折旧成本降低的综合影响;

(4)行业信息化业务的营业成本随收入逐年下降,毛利率2022,2023年基本稳定,2024年上升了8.29个百分点,主要系2024年度验收项目多为定制化开发服务,对毛利率变动影响较大的系统集成业务收入减少,外购软硬件成本下降。

2.公司三对本年度毛利率下降的原因及合理性出具了适当说明,2024年公司因宏观经济环境带来的市场需求变化,实行较为灵活的定价策略,竞标或议价时适当让利,叠加云解决方案中部分系统集成项目外购软硬件成本较高,毛利率下降。公司毛利率处于同行业可比公司平均水平,与同行业可比公司的毛利率水平及变动差异主要是业务结构和实施周期不同所致,不存在显著差异。

问题二:

关于应收账款。年报显示,公司2024年末应收账款账面价值为6.19亿元,同比增加17.72%,占营业收入的比例为119.11%,同比增加22.79个百分点。公司应收账款龄明显增加,1年以上账龄应收账款余额为4.97亿元,同比增加67.36%。公司单项计提坏账准备的应收账款余额为1,121.78万元,按上年减少125.00万元。按照组合计提坏账准备的应收账款余额为8.29亿元,计提比例为25.32%,同比增加5.31个百分点。应收账款前五名客户余额为3.60亿元,占应收账款期末余额42.77%,集中度较高。

请公司:(1)列示应收账款前十大客户名称、欠款金额、账龄、坏账计提金额、客户类型、具体业务、经营及财务状况、期后回款情况等信息,说明应收账款集中度较高的原因及合理性;(2)列示1年以上账龄客户的经营状况、历史回款记录及行业环境

单位:万元

客户名称	欠款金额	账龄	坏账计提金额	客户类型	具体业务	经营及财务状况	期后回款金额
客户七	26,615.37	1年以内、1-2年及2年以上	4,996.42	有限责任公司(国有独资)	XX电子政务云平台租赁、XX市公安局大数据平台建设等	国有控股企业非贵金属,21,310,000万元,经营情况正常	4,328.48
客户八	3,199.09	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	1,047.73	有限责任公司(国有独资)	军工行业大数据平台建设、云平台采购等	国有控股企业非贵金属,2,000,000万元,经营情况正常	681.35
客户九	2,389.30	1-2年	477.86	其他有限责任公司	XX市公安局智慧部署综合管理平台建设	XX研究所持股40%的最终所有制企业,注册资本1,500万元,于2025年5月20日被列入失信被执行人	–
客户十	2,091.63	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	1,268.37	有限责任公司(国有独资)	缺文行业信息化管理系统建设	国有控股企业注册资本5,842,529.6737万元,经营情况正常	1,600.75
客户十一	1,660.00	1-2年	332.00	其他有限责任公司	运营商专属云与大数据底座建设	民营企业注册资本3,000万元,经营情况正常	45.00
客户十七	1,462.02	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	654.48	有限责任公司(国有独资)	军工行业计算资源调度系统采购、边缘滑坡云平台软件技术开发等	国有控股企业注册资本11,000,000万元,经营情况正常	182.99
客户十八	1,446.93	1年以内、1-2年	288.88	有限责任公司(国有独资)	XX市政府大数据平台建设等	国有控股企业注册资本1,000,000万元,经营情况正常	6.19
客户十九	1,429.49	1-2年	285.90	有限责任公司(自然人投资或控股)	国税税警智能系统开发、未来低碳智慧城市建设	民营企业注册资本5,000万元,经营情况正常	–
客户4	1,213.50	1年以内	36.41	其他有限责任公司	道感大数据技术服务、智慧城市建设等	民营企业注册资本3,000,000,000万元,经营情况正常	814.08
客户二十	1,125.55	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	214.24	有限责任公司(国有独资)	运营商信息化管理系统建设	国有控股企业注册资本30,000,000万元,经营情况正常	814.08
合计	42,632.87		9,589.28				7,658.85

注:期后回款数据为截止2025年5月31日的回款情况。

截止2024年12月31日,公司应收账款前十名客户账面余额合计4.26亿元,占应收账款总额比例为50.72%,其中大部分客户为大型央国企,少量非央国企客户其实实力不亚于央国企,属于行业龙头企业,具有较强的应收账款管理能力,叠加应收账款期末余额中,1年以内的应收款项合计金额为1,121.70万元,按上年减少125.00万元。按照组合计提坏账准备的应收账款余额为8.29亿元,计提比例为25.32%,同比增加5.31个百分点。应收账款前五名客户余额为3.60亿元,占应收账款期末余额42.77%,集中度较高。

请公司:(1)列示应收账款前十大客户名称、欠款金额、账龄、坏账计提金额、客户类型、具体业务、经营及财务状况、期后回款情况等信息,说明应收账款集中度较高的原因及合理性;(2)列示1年以上账龄客户的经营状况、历史回款记录及行业环境,说明坏账准备计提是否充分、审慎。此外,是否存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形;(3)列示所有单项计提应收账款的客户名称、项目名称、金额、计提比例、单项计提的原因、判断标准等,说明公司单项计提是否充分。

请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司说明

(一)列示应收账款前十大客户名称、欠款金额、账龄、坏账计提金额、客户类型、具体业务、经营及财务状况、期后回款情况等信息,说明应收账款集中度较高的原因及合理性

1、应收账款前十大客户情况

截止2024年12月31日,公司应收账款前十大客户大多为大型国央企,具体如下:

单位:万元

客户名称	欠款金额	账龄	坏账计提金额	客户类型	具体业务	经营及财务状况	期后回款金额
客户七	26,615.37	1年以内、1-2年及3年以上	4,996.42	有限责任公司(国有独资)	XX电子政务云平台租赁、XX市公安局大数据平台建设等	国有控股企业注册资本21,310,000万元,经营情况正常	4,328.48
客户八	3,199.09	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	1,047.73	有限责任公司(国有独资)	军工行业大数据平台建设、云平台采购等	国有控股企业注册资本2,000,000万元,经营情况正常	681.35
客户九	2,389.30	1-2年	477.86	其他有限责任公司	XX市公安局智慧部署综合管理平台建设	XX研究所持股40%的最终所有制企业,注册资本1,500万元,于2025年5月20日被列入失信被执行人	–
客户十	2,091.63	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	1,268.37	有限责任公司(国有独资)	缺文行业信息化管理系统建设	国有控股企业注册资本5,842,529.6737万元,经营情况正常	1,600.75
客户十一	1,660.00	1-2年	332.00	其他有限责任公司	运营商专属云与大数据底座建设	民营企业注册资本3,000万元,经营情况正常	45.00
客户十七	1,462.02	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	654.48	有限责任公司(国有独资)	军工行业计算资源调度系统采购、边缘滑坡云平台软件技术开发等	国有控股企业注册资本11,000,000万元,经营情况正常	182.99
客户十八	1,446.93	1年以内、1-2年	288.88	有限责任公司(国有独资)	XX市政府大数据平台建设等	国有控股企业注册资本1,000,000万元,经营情况正常	6.19
客户十九	1,429.49	1-2年	285.90	有限责任公司(自然人投资或控股)	国税税警智能系统开发、未来低碳智慧城市建设	民营企业注册资本5,000万元,经营情况正常	–
客户4	1,213.50	1年以内	36.41	其他有限责任公司	道感大数据技术服务、智慧城市建设等	民营企业注册资本3,000,000,000万元,经营情况正常	814.08
客户二十	1,125.55	1年以内、1-2年、2-3年及3年以上	214.24	有限责任公司(国有独资)	运营商信息化管理系统建设	国有控股企业注册资本30,000,000万元,经营情况正常	814.08
合计	29,153.97	10,369.21					7,658.85

2、1年以上账龄前十大客户的经营状况、历史回款记录及行业环境

单位:万元

客户名称	客户经营状况	历史回款记录	行业环境	是否在有客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形
客户七	电信行业头部企业,经营情况较好	27,900.98	电信基础设施行业,经营环境稳定。	否
客户九	其他责任有限公司,注册资本1,500万元,国经济科技被列入失信被执行人	2,066.00	该客户是国内物联网领域的总体态头单位子公司,深耕西南地区,在智慧安防、智慧旅游、智慧康养、智慧农业等领域已开展近20乙数字信息化项目落地并已形成示范效应。	经查询公开信息,该客户于2025年5月20日被列入失信被执行人,公司已通过法律途径对该客户提起诉讼,追偿款项。鉴于其付款来源为财政资金,预计越性能够回款
客户十	地铁行业内标杆企业,经营情况正常	9,928.84	交通基础设施行业,经营环境较为稳定。	否
客户十一	民营企业,注册资本3,000万元,经营情况正常	240.00	该客户属于XX地区的北斗应用企业,行业经营环境较为稳定。	否
客户八	国有控股企业,注册资本2,000,000万元,为军工国央企下属院所,国防信息化系统建设采购多个系统供应商,经营情况正常	894.00	军工行业经营环境较为稳定。	否
客户十九	民营企业,注册资本5,000万元,经营情况正常	891.29	智慧政务、智慧园区行业环境不存在重大恶化情形。	否
客户十八	国有控股企业,注册资本1,000,000万元,经营情况正常	1,623.18	该集团客户主要定位为数字政务运营服务提供商,承担XX省数字政府门户的建设运营工作,行业环境较为稳定	否
客户十七	国有控股企业,注册资本11,000,000万元,为军工国央企下属院所,国防信息化系统建设某核心系统供应商,经营情况正常	826.82	军工行业经营环境较为稳定。	否
客户二十一	国有控股企业,注册资本200,000万元,经营情况正常	1,504.00	公交行业属于重要基础设施,经营环境较为稳定。	否
客户二十二	国有控股企业,注册资本1,089,251.4873万元,经营情况正常	6,413.80	公交行业属于重要基础设施,经营环境较为稳定。	否
合计		52,289.01		

注:历史回款记录为截止2024年12月31日应收账款对应合同的累计收款情况。

综上,公司1年以上账龄的客户中,除客户九因经济纠纷被列为失信被执行人外,其他客户均在正常经营中,历史回款记录良好,行业环境较为稳定,不存在客户财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形。客户九虽曾存在争议或纠纷被列为失信被执行人,但公司已对其提起诉讼通过法律手段追索欠款,且其付款将来源于最终客户财政资金,预计最终能够收回。

3.公司坏账准备计提充分

公司应收账款主要客户大多为资金实力雄厚、信誉良好、长期友好合作的大型国央企,最终客户大多为政府机构或国有企事业单位,尽管受财政资金拨款进度、内部审批流程影响,部分客户对付款时间原后于合同约定付款时点,导致应收账款逾期的情况,但预计最终能够收回。

公司已按《企业会计准则》的相关规定并参考同行业制定了计提坏账准备的会计政策,坏账准备计提原则为按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,具体分类方式分为按单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备,其中对组合计提坏账准备方法为对非关联方按账龄组合计提坏账准备,对于合并范围内关联方组合不计提减值准备。

公司应收账款的账龄按照收入确认时点开始计算,按“先进先出”的原则统计,不存在调节应收账款账龄的情形。报告期内公司已按上述会计政策足额计提了减值准备。

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下(单位:%):

公司	6个月以内	6个月-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
青云科技	5	5	10	30	50	80	100
深信服	2.5	15	35	70	100	100	100
卓易信息	5	5	10	20	30	50	100
优刻得	按信用风险特征确定的分类组合计提坏账准备,对于账龄风险组合的应收账款,本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的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期损失率对照表,计算预期信用损失;对于关联方组合的应收账款,除非有确凿证据表明该金融工具的信用风险自初始确认后显著增加外,不计提预期信用损失;对于:政府、事业单位、大型国有企业、银行及其他等组合的应收账款,本公司参考历史信用损失经验,对政府及事业单位不计提坏账,大型国企及银行一律按5%计提坏账准备,其他1年以内按5%计提,1年以上按10%计提坏账准备						
平均值	4.2	8.3	18.3	40.0	60.0	76.7	100.0
公司	3	3	20	50	100	100	100

公司根据账龄为信用风险组合计提坏账准备比例基本与同行业可比公司保持相似水平,公司1年以内计提比例较同行业可比公司低,主要考虑公司主要客户为政府事业单位和大型国有企业,1年以内回款的可能性较高,信用风险损失率较低;公司应收账款账龄1年以上的坏账计提比例均高于同行业可比公司的平均水平。

综上,公司应收账款坏账准备计提充分、审慎,不别客户存在财务状况恶化、合同纠纷或争议导致款项难以回收的情形,已单项计提坏账损失(具体情况详见下文“(三)列示所有单项计提应收账款的客户名称、项目名称、金额、计提比例、单项计提的原因、判断标准等,说明公司单项计提是否充分”)。

(二)公司说明

(一)列示应收账款前十大客户的相关信息,包括但不限于客户名称、交易内容、合同签订时间、合同金额、履行情况、验收情况,以及后续的付款安排

单位:万元

客户名称	项目名称	金额	计提比例	交易背景	单项计提原因	判断标准
客户一	“为你叫车产品优化服务项目”人力外包协议	463.80	100%	该项目为XX省XX市本地叫车软件提供人力外包服务,因为客户账广业务不理想,项目停滞,公司于2018年单项全额计提坏账。	预计不能收回	由于客户业务停滞,资信恶化,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备。
客户二	“为你叫车产品优化服务项目”人力外包协议	3.08	100%	该项目为XX省XX市本地叫车软件提供人力外包服务,因为客户账广业务不理想,项目停滞,公司于2018年单项全额计提坏账。	预计不能收回	由于客户业务停滞,资信恶化,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备。
	为您租车产品研发项目	217.22	100%	该项目为XX省XX市本地租车软件提供人力外包服务,因为客户账广业务不理想,项目停滞,公司于2018年单项全额计提坏账。		
客户三	BingoCloud产品采购合同	158.40	100%	该客户采购公司云数据融管理平台软件,因为客户经营异常,公司已注销,公司于2023年单项全额计提坏账。	公司注销	该客户经营异常,已于2024年2月19日注销,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备。
客户四	XX家庭智能云存储服务器海外版产品研发服务合同	52.30	100%	为客户提供云存储服务器研发服务,2023年母公司XX信息存储技术股份有限公司经营异常,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备。	预计不能收回	母公司XX信息存储技术股份有限公司经营异常,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备。
	XX家庭智能云存储服务器HC服产品研发服务合同	97.80	100%			
客户五	飞腾分布式存储生产测试软件研发服务合同	59.20	100%	为客户提供飞腾分步式存储测试研发服务,2023年母公司XX信息存储技术股份有限公司经营异常,同年将该客户应收账款单项全额计提坏账。	预计不能收回	母公司XX信息存储技术股份有限公司经营异常,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备
	飞腾分布式存储性能测试软件研发服务合同	30.40	100%			
	飞腾分布式存储可靠性测试软件研发服务合同	30.40	100%			
	试制试验系统开发与实施技术协议	4.72	100%	为客户提供汽车行业信息管理系统开发服务,该客户于2020年11月13日被申请破产重整,并在该客户应收账款单项全额计提坏账。	预计不能收回	该客户于2020年11月13日被申请破产重整,款项预计无法收回,根据谨慎性原则按单项计提坏账准备
客户六	试制试验管理系统二期整车电子开发与集成测试系统	4.20	100%			
	试制试验管理系统三期项目整车电子开发与集成测试系统	0.26	100%			
合计		1,121.78				

公司定期全面对于长账龄客户应收款,采取电话/邮件/现场催收等方式催收,并查询客户公开信息,结合“执行标的金额”、“经营状态”、“诉讼”等信息,根据上述结果综合评定其实际经营能力,回款意愿和能力,对于预计款项无法收回的情形对应收账款进行单项全额计提减值准备。公司对出现经营异常或信用异常等情况的已无合考虑并计提减值准备,确保公司应收账款减值准备充分计提。

综上所述,公司对于预计无法收回的应收账款进行单项全额计提减值准备,符合谨慎及充分原则。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

持续督导机构履行了如下核查程序:

1.获取应收账款账龄表,结合公司坏账准备计提政策对应收账款坏账准备计提进行复核,并用迁徙率计算模型对比分析应收账款坏账计提政策的合理性;

2.查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况,将公司应收账款周转率与同行业可比公司进行比较分析;

3.长账龄分析:针对公司1年以上未收回的应收账款,通过询问公司业务和财务人员了解项目和客户背景以及应收账款长期挂账原因,同时查看合同付款条件以复核长期挂账的原因,对长期挂账且合同逾期的客户款项,查看公司相关催款记录;

4.期后回款检查:获取期后序时账及银行流水,检查期后回款情况,结合合同付款条件,分析回款情况是否合理;

5.查看会计师函证:查看会计师对公司主要客户的函证及未回函客户的替代测试资料,询问会计师针对回函差异了解到的差异原因,检查相关转入转出会计处理,以验证差异调整是否真实合理。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构认为:

1.公司已给当说明本年度应收账款占比较大且增长较快的主要原因系公司最终客户大部分为政府或国有企事业单位,直接客户通常在收到最终客户付款后向公司付款,因部分地方政府财政资金紧张,拨款进度延缓,公司客户付款相应推迟;

2.公司应收账款坏账计提(含单项计提)充分、审慎。

三、年审会计师核查程序及核查意见

(一)核查程序

针对上述应收账款事项,年审会计师主要执行了以下核查程序:

1.获取应收账款明细表,结合公司坏账准备计提政策对应收账款坏账准备计提进行复核,并用迁徙率计算模型对比分析应收账款坏账计提政策的合理性。

2.查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况,将公司应收账款周转率与同行业可比公司进行比较分析;

3.长账龄分析:针对公司1年以上未收回的应收账款,通过询问公司业务和财务人员了解项目和客户背景以及应收账款长期挂账原因,同时查看合同付款条件以复核长期挂账的原因,对长期挂账且合同逾期的客户款项,获取公司相关催款记录。

4.期后回款检查:获取期后序时账及银行流水,检查期后回款情况,结合合同付款条件,分析回款情况是否合理;

5.函证:对主要客户执行函证程序,针对未回函客户,通过检查销售合同、项目过程资料、验收报告等资料执行替代测试;对于回函存在差异的,了解差异原因,检查至相关执行文件以验证差异解释是否真实合理。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为公司对上述问题的回复与我们在核查过程中了解的信息一致,通过执行上述审计程序以及获取的审计证据,我们认为公司应收账款坏账计提充分、审慎。

问题三:

关于存货。年报显示,公司2024年末存货账面价值为3.11亿元,同比增加8.94%。其中,合同履约成