证券代码:688038　证券简称:中科通达　公告编号:2024-027

武汉中科通达高新技术股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023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本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。

武汉中科通达高新技术股份有限公司(以下简称"公司""中科通达")于2024年5月21日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于武汉中科通达高新技术股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0112号)。公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视,公司与海通证券股份有限公司(以下简称"保荐机构")、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师""年审会计师")对问询函所涉及的问题进行逐项落实,现将有关问询函的回复内容公告如下:

一、经营情况

1、关于业绩及毛利率大幅下滑。年报显示,公司2023年度实现营业收入21,922.36万元,同比下降43.96%;净亏损10,250.63万元,同比下降1113.96%。公司主营业务毛利率较上年减少16.54个百分点至5.96%,其中向运营商销售项目的毛利率低至-24.37%。根据年报,公司本年度业绩下滑的主要原因系项目招标延迟、交付进度不及预期及部分项目最终结算金额出现审减。请公司:(1)结合公司业务运营模式、上下游变化等说明公司业绩持续下滑的原因,是否具有行业可比性;(2)补充近三年公司各销售模式下的业务类型、主要项目及毛利率变化,细化说明公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动的原因及合理性,是否存在毛利率持续下滑的风险;(3)补充说明公司本期涉及收入审减情形项目的合同约定金额、客户名称、营业成本、最终收入确认金额及验收审计的具体情况,公司是否存在其他同类项目面临审减风险;(4)结合前述项目的具体情况,说明相关项目是否确认合同资产减值及原因,减值计提是否充分,前期收入确认是否审慎,是否涉及会计差错;(5)结合公司期后订单签约或合同中标、项目交付、项目审减等情况,说明本期导致业绩下滑的相关不利情形是否消除,是否会对你公司持续经营能力造成影响,如未能消除,请说明你公司拟采取和已采取的应对措施。

【公司回复】

(一)结合公司业务运营模式、上下游变化等说明公司业绩持续下滑的原因,是否具有行业可比性;

公司近三年的经营数据情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	21,922.36	39,116.86	42,790.57
营业利润	-12,368.16	-1,354.84	3,999.25
利润总额	-12,340.41	-1,344.75	3,999.93
归属于母公司所有者的净利润	-10,250.63	-844.39	3,662.64

1、公司业务运营模式、上下游变化情况及公司业绩持续下滑的原因

(1)公司业务运营模式

公司主要从事以公安信息化为主线的社会治理与公共安全综合服务业务,为客户提供包括方案设计、软件开发、项目实施、运维服务的全周期公共安全管理信息化服务。主营业务分类构成为信息化系统开发建设、信息化系统运维、软件开发及销售、商品销售及其他,其中信息化系统开发建设和信息化系统运维在公司主营业务占比超过90%,该类业务的规模与财政支出及行业信息化建设投资力度密切相关。近年来受宏观环境及行业周期影响,政府对于信息化建设的投入规模有所收缩,项目招标延迟、新承接项目前期流程周期拉长导致交付进度不及预期,叠加部分项目最终结算金额出现审减,导致公司信息化系统开发建设业务收入规模同比大幅降低。

公司及时调整营销策略,制定了"一域一策"方针,针对各区域分子公司所经营的不同地域、聚焦的不同领域,制定差异化的营销策略,并稳步推进全国市场的布局,有序开拓空白增量市场,但新市场订单还需要时间履行,暂时无法有效弥补原有区域传统公安信息化业务的下滑。

(2)上下游变化情况

公司采购的原材料主要为信息系统所需的硬件及软件,其中,硬件设备主要包括感知设备、数据传输及存储设备、网络设备、服务器及其他配套设备等;外购软件主要包括操作系统、数据库等基础软件,人脸识别、车辆识别、视频结构化等算法以及其他应用软件等。此外,对于土建基础类施工、机房及指挥中心装修等简单、重复的劳务施工,公司一般委托第三方公司实施。近年来,公司所需的硬件、软件或服务市场供应充足,公司上游未发生重大变化。

公司目前业务仍以公安信息化业务为主,主要客户为公安机关、政府行政机构或其确定的总包方(基础网络运营商、城投公司、市政单位、央国企等),信息化系统与服务的实际使用方为公安机关。公安机关在经批准的财政预算范围内实施信息化建设,因信息化投入方面的预算收紧,阶段性影响了公司相关业务的客户需求,导致业主新发布的项目数量及合同金额出现下降。而在客户需求放缓的行业背景下,市场竞争更为激烈,导致公司承接的项目数量及合同金额不及预期。

同时,在公安信息化项目整体预算缩减、建设进度放缓的背景下,各地政府为保障项目质量,倾向于选择资金实力较好的运营商、城投公司、市政单位、央国企等作为总包方。在总包模式下,总包方在保证自身合理利润下将项目专业部分以较低价格分包给公司,导致项目利润空间被进一步压缩。

(3)公司业绩持续下滑的原因

综上所述,公司业绩持续下滑的主要原因如下:

1)公司下游客户项目结算资金来源于地方财政预算,在地方财政整体收紧的前提下,各地政府对于信息化建设的投入规模有所收缩,导致公司承接项目的利润空间减小,项目招标延迟、新承接项目前期流程周期拉长导致交付进度不及预期,叠加部分项目最终结算金额出现审减,导致公司收入规模逐年下滑。

2)公安机关等政府单位的招标策略有所改变,近年来,为保证项目整体实施质量及风险控制,业主倾向于选择资金实力较好的运营商、城投公司、央国企等作为总包方。总包方基于自身利润考核及经营管理需求,在中标后扣除自身的经营管理成本和合理利润后分包给公司,导致公司项目利润空间被进一步压缩。

3)公司上市后积极谋求转型,依托在公安信息化领域积累的技术和实践经验拓展政企数字化领域,加大市场布局、人才队伍建设和研发投入力度,导致期间费用有所上升。报告期内,公司新业务取得一定进展,但整体规模尚小,暂无法弥补传统公安信息化业务的下滑。

4)受宏观环境及行业周期影响,终端客户和总包方结算进度持续放缓,公司项目回款逾期有所增加,大幅影响公司的信用减值损失金额。

2、公司业绩持续下滑是否具有行业可比性

经统计,同行业可比公司近三年经营数据汇总如下:

金额单位:万元

公司名称	营业收入			净利润		
	2023年度	2022年度	2021年度	2023年度	2022年度	2021年度
易华录	76,497.16	160,394.33	202,010.97	-187,995.34	3,215.31	-14,299.92
银江股份	116,907.79	161,188.74	199,968.62	-23,597.11	6,768.41	9,564.58
立昂技术	72,271.60	75,674.32	96,776.53	961.61	-33,949.64	-54,200.90
恒锋信息	48,437.52	51,524.99	61,234.37	1,701.84	3,873.77	4,703.71
罗普特	44,786.29	16,920.54	72,435.70	-4,638.77	-14,060.30	7,195.58
杰创智能	85,316.96	75,056.42	94,028.50	656.05	5,631.40	10,516.20
高新兴	179,884.61	233,294.30	267,294.13	-10,898.94	-27,988.39	3,173.80
华胜天成	416,342.46	406,978.94	379,901.00	-20,364.60	-37,510.65	5,458.64
平均值	130,055.55	147,629.07	171,706.23	-30,521.91	-11,752.51	-3,486.04
中科通达	21,922.36	39,116.86	42,790.57	-10,250.63	-844.39	3,662.64

由上表可以看出,同行业大部分可比公司受宏观环境变化等影响,近三年营业收入规模和净利润出现一定程度下滑,可比公司营业收入平均值从2021年的17.17亿元下降至13亿元,净利润平均值从2021年的-0.35亿元下降至-3.05亿元。公司近三年营业收入和净利润出现下滑,与同行业变动趋势基本一致。

(二)补充近三年公司各销售模式下的业务类型、主要项目及毛利率变化,细化说明公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动的原因及合理性,是否存在毛利率持续下滑的风险;

1、近三年公司各销售模式下的业务类型、主要项目及毛利率变化,细化说明公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动的原因及合理性

公司主营业务是通过新一代信息技术手段为客户提供包括方案设计、软件开发、项目实施、运维服务的全周期公共安全管理信息化服务。根据客户类型,公司将销售模式分成业主直签模式和总分包模式两种,业主直签模式下,客户包括公安机关和其他行政事业单位,公司主要通过直接参与招投标方式取得项目;总分包模式下,客户包括基础网络运营商和非运营商总包方,根据总包方的采购制度及内部管理要求,公司主要通过公开招标、询价比选、商业谈判等方式取得项目。

近三年,公司各销售模式的营业收入和毛利率变动如下:

金额单位:万元

销售模式	2023年度			2022年度			2021年度		
	营业收入	收入占比(%)	毛利率(%)	营业收入	收入占比(%)	毛利率(%)	营业收入	收入占比(%)	毛利率(%)
业主直签模式	8,648.63	39.50	25.36	6,871.31	17.57	36.35	15,759.91	36.83	25.72
总分包模式	13,247.65	60.50	-6.70	32,245.55	82.43	19.55	27,030.65	63.17	29.65
合计	21,896.28	100.00	5.96	39,116.86	100.00	22.50	42,790.57	100.00	28.20

公司两种销售模式中,总分包模式在公司主营业务占比超过60%。2021-2023年度,公司通过业主直签模式取得的前五大项目合计毛利率为29.52%、34.12%、28.12%,通过总分包模式取得的前五大项目合计毛利率为28.29%、22.16%、9.23%,整体呈下降趋势。

近三年内,公司两种销售模式下每年度前五大项目具体情况如下:

(1)业主直签模式

1)2023年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
XX县改补建全县治安防控设施信息化建设项目	XX县公安局	信息化系统开发建设	3,450.81	2,930.38	2,016.51	31.19
视频监控系统前端设备及配套市政维护	XX市公安局公安交通管理局	信息化系统运维及商品销售	757.60	593.94	419.59	29.35
公安"情指行"一体化社会治安防控体系建设项目	XX公安局	信息化系统开发建设	1,530.24	557.35	651.91	-16.97
XX市公安局交通警察支队全市道路交通管理设备年度运维服务项目	XX市公安局交通警察支队	信息化系统运维	单价合同	360.59	141.01	60.89
XX东站交通设施提升项目	XX市公安局XX开发区交通大队	信息化系统开发建设及运维	442.75	362.38	224.44	38.07
合计				4,804.64	3,453.46	28.12

2)2022年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
全维感知网系统前端数据采集设施建设	XX市公安局交通警察支队	信息化系统开发建设	1,325.22	915.07	494.48	45.96
XX智慧XX运维及设备升级服务项目	XX市XX区委员会政法委员会	信息化系统开发建设及运维	539.16	484.60	319.54	34.06
XX市公安局交通警察支队智能监控系统运维服务采购项目	XX市公安局交通警察支队	信息化系统运维	699.00	471.02	295.52	37.26
XX市公安局交通警察支队全市道路交通管理设备年度运维服务项目	XX市公安局交通警察支队	信息化系统运维	单价合同	320.20	320.20	-
XX区地铁沿线站点进出口增补视频监控设备采购项目	XX市公安局XX区分局	信息化系统开发建设	555.37	284.02	200.81	29.30
合计				2,474.91	1,630.55	34.12

3)2021年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
XX人脸抓拍及对比分析系统建设项目	XX市公安局XX区分局	信息化系统开发建设	4,131.07	2,771.89	2,098.97	24.28
XX市公安局新建电子警察采购项目	XX市公安局	信息化系统开发建设	2,407.50	2,150.72	1,442.73	32.92
XX市公安局交通警察支队全市道路交通管理设备年度运维服务项目	XX市公安局交通警察支队	信息化系统运维	单价合同	1,313.84	889.11	32.33
XX省公安厅视频图像共享、联网及接入平台升级改造项目	XX省公安厅	信息化系统开发建设	998.00	903.23	639.05	29.25
全维感知网四期建设工程	XX市公安局交通警察支队	信息化系统开发	959.25	853.10	563.40	33.96
合计				7,992.79	5,633.26	29.52

(2)总分包模式

1)2023年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
XX市公安局"平安城市"视频监控系统一、二期改扩建项目	XX省XX信息网络股份有限公司	信息化系统开发建设	4,556.00	2,485.58	2,818.47	-13.20
XX市社会治安视频监控系统项目	XX省XX信息网络股份有限公司XX分公司	信息化系统运维	6,779.97	799.70	594.92	25.61
某单位智慧交通建设采购项目	中移信息系统集成有限公司	信息化系统开发建设	4,538.28	788.47	769.00	2.47
中电科XX产业基地一期配套道路工程项目	中建X局集团有限公司	信息化系统开发建设	1,108.35	757.73	442.67	41.58
新能源乘用车及零部件产业园区基础设施一期工程施工总承包	XX城建集团有限公司	信息化系统开发建设	1,055.14	713.04	407.71	42.82
合计				5,544.52	5,032.77	9.23

2)2022年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
XX市"平安城市"暨雪亮工程一体化建设项目	中国电信股份有限公司XX分公司	信息化系统开发建设	8,573.45	6,529.19	5,821.50	10.84
某单位智慧交通建设采购项目	中移信息系统集成有限公司	信息化系统开发建设	4,538.28	2,974.13	1,798.46	39.53
XX市XX局指挥中心大楼信息化改造项目	XX省XX信息网络股份有限公司XX分公司	信息化系统开发建设	1,700.00	1,546.31	1,285.39	16.87
XX道路交通安全智能管理建设项目	XX城市发展运营有限公司	信息化系统开发建设	5,613.20	1,453.98	1,017.56	30.02
XX智能化治安防控支撑服务系统项目	中移系统集成有限公司	信息化系统开发建设	1,821.48	1,336.38	849.52	36.43
合计				13,839.99	10,772.43	22.16

3)2021年度

金额单位:万元

项目名称	客户名称	业务类型	整体合同金额	营业收入	营业成本	毛利率(%)
XX市(本级)公共安全视频联网系统工程项目(公安)	中国联合网络通信有限公司XX市分公司	信息化系统开发建设	5,499.22	4,260.74	3,203.67	24.81
XX县公共安全视频监控建设联网应用项目	中国电信股份有限公司XX分公司	信息化系统开发建设	5,262.41	2,885.06	1,932.43	33.02
XX市公共安全视频监控建设联网应用项目	中国电信股份有限公司XX分公司	信息化系统开发建设	9,714.00	2,354.88	1,501.44	36.24
XX道路交通安全智能管理建设项目	XX城市发展运营有限公司	信息化系统开发建设	5,613.20	2,286.75	1,734.78	24.14
XX县公共安全视频监控建设联网应用工程平台体系服务项目	中国电信股份有限公司XX分公司	信息化系统开发建设	3,242.00	2,026.80	1,533.50	24.34
合计				13,814.23	9,905.83	28.29

2、销售结构发生较大变化的原因

近三年,公司两种销售模式下,以总分包模式为主,收入占比均超过60%,2021年度、2022年度、2023年度总分包模式收入占比分别为63.17%、82.43%、60.50%,呈现一定波动趋势。

2022年度总分包模式收入占比上升,主要由于在财政预算收紧的背景下,财政付款周期普遍延长,越来越多的公安、政府部门倾向于采取总包模式进行招标。一方面,公安信息化系统中前端数据的采集需通过网络链路进行接入、传输,而网络链路建设属于基础网络运营商的特许经营业务,由运营商作为总包方可降低政府招标项目的复杂程度;另一方面,将项目主体责任集中到国有运营商、城投公司、市政单位、大型央国企等总包方,前述主体资金实力较为雄厚,可确保项目顺利实施。此外,公司积极拓展省外市场,为了能快速渗透至新市场,公司选择与当地有优势的运营商或总包方进行合作,借助其地域竞争优势,尽快切入新的区域市场。因此,公司2022年度总分包模式的收入占比出现较大上升。

2023年度总分包模式收入占比较2022年有所下降,主要是由于部分总分包模式下的项目仍在商务洽谈中或尚在履约过程中尚未确认销售收入,业主直签模式下的收入金额较上年小幅上升,在当年收入规模整体金额较上年明显下降的情况下,导致2023年总分包模式收入占比出现下降。

3、毛利率变动情况分析

2021年度、2022年度、2023年度公司综合毛利率分别为28.20%、22.50%、5.96%,综合毛利率呈现下降趋势,主要原因如下:

(1)受宏观环境及行业周期的影响,政府对信息化建设的投入预算规模有所收缩,从而导致整体项目报价下降。

(2)行业市场竞争激烈,公司为巩固湖北省内地位和开拓新的区域市场,项目报价有所降低。

(3)在财政付款周期延长的背景下,各地政府倾向于选择资金实力较强的运营商、城投公司、央国企等作为总包方,总包方为了保证自身的合理利润,将项目专业部分以较低价格分包给公司。

(4)受客观因素及财政收紧的影响,2023年因项目结算审减而冲减本期营业收入2,912.46万元,导致本期毛利率出现大幅下滑。

综上所述,受宏观环境及行业周期波动、政府预算投入调整、市场环境变化、市场拓展的不确定性等因素影响,公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动,存在合理性。

4、是否存在毛利率持续下滑的风险

随着宏观经济逐步企稳回升,预计未来政府财政预算收紧的状况会得以缓解,公安信息化项目建设需求将逐渐回升,公司将采取有力措施,切实提升未来项目质量及利润空间。但若宏观经济回暖不及预期导致政府预算持续收紧,行业竞争继续加剧,公司整体毛利率存在进一步下滑的风险。

为此公司制定以下经营措施予以应对:

(1)加大在全国范围内的自研软件产品营销及渠道拓展力度,努力提升软件产品销售合同额,该类业务毛利率相对较高,可以适当调整收入结构从而提高综合毛利率水平。

(2)加强在成熟市场的服务力度,提升该区域运维服务项目市场占有率,采取服务半径内降低成本、服务半径外项目外包的策略,从整体上降低综合运维成本,从而提高运维业务的毛利率水平。

(3)加强项目过程管控,依托自主开发的运营管理平台实现项目全生命周期管理,从业务承揽质量评价、项目实施成本过程管控、项目交付后服务质量监督、项目结算内部审计等活动,把好业务质量关,从控制实施成本、提升回款进度、防范审计风险等方面助力经营质量提升。

(三)补充说明公司本期涉及收入审减情形项目的合同约定金额、客户名称、营业成本、最终收入确认金额及验收审计的具体情况,公司是否存在其他同类项目面临审减风险;

1、公司本期涉及收入审减情形项目的合同约定金额、客户名称、营业成本、最终收入确认金额及验收审计的具体情况

公司因项目审减导致本期营业收入减少2,912.46万元,也是导致本期收入和净利润出现较大下滑的重要因素之一,其中主要的涉及收入审减项目(审减金额超过100万元)的具体信息如下:

金额单位:万元

项目名称	客户名称	整体合同金额	审计结算金额(含税,含建设及运维)	审计结算前累计确认的营业收入	审计结算前累计确认的营业成本	本期审减影响金额
项目一	XX省XX信息网络股份有限公司XX分公司	14,981.10	13,096.38	11,420.68	9,609.09	-1,760.15
项目二	XX省XX信息网络股份有限公司XX分公司	7,636.67	7,184.05	5,436.41	5,193.97	-250.69
项目三	XX省XX信息网络股份有限公司XX分公司	4,215.23	4,071.67	3,186.07	2,867.03	-107.66
项目四	中国建筑第X工程局有限公司	2,720.12	1,346.20	1,484.59	1,195.56	-177.60
项目五	中建X局集团有限公司	537.59	275.65	491.54	288.42	-238.66
合计		30,090.71	25,973.95	22,019.29	19,154.07	-2,534.76

结算审计是业主单位与承建单位之间办理合同价款结算的常规步骤,结算审计在信息化系统开发建设项目执行过程中发挥确定项目最终价款的作用,由业主单位聘请第三方咨询机构对项目工作量进行独立测算。

公司项目审减原因主要包括:定制化开发的软件因缺少市场参考价格而被核减;外购软件及设备的单价按照重新询价方式确定,并未按照合同单价执行;因适用税率差异导致核减;因无法现场核定隐蔽工程具体工作量而被核减等原因。

2、公司是否存在其他同类项目面临审减风险

公司承接业务的终端客户主要为公安机关等政府部门,资金来源于地方财政,此类项目一般通过招投标方式实施采购,项目结算通常按实施进度、合同约定单价、付款时点进行分次付款,在项目验收后或运维服务期结束前1-2年视情况需进行政府审计,最终结算金额通常要求按政府审计结果进行,故公司其他同类项目在最终审计时可能会面临审减情形。公司对目前所有在执行的信息化系统开发建设项目进行了核实评估,其他项目存在重大审减的风险较低。

公司2023年度因多种客观因素以及财政收紧的影响,发生了多个大额项目审减的情形。鉴于政府项目审减以及外部环境的不确定性,公司组织了营销、项管、审计、法务等部门成立项目审计管理专项小组,吸取教训、总结经验并制定应对项目审计的管理措施,主要包括:(1)项目送审报价、报量标准化;(2)项目过程性文档标准化;(3)加强项目实施过程中的日常管理,包括但不限于服务内容巡检、设备及工作量进度核验、成本外部依据核查等方面,定期进行检查与考评。通过一系列措施,公司将尽力确保项目在交付时的履约进度及成本、对应结算金额准确,降低因政府审计事项对财务数据产生的负面影响。

(四)结合前述项目的具体情况,说明相关项目是否确认合同资产减值及原因,减值计提是否充分,前期收入确认是否审慎,是否涉及会计差错;

1、结合前述项目的具体情况,说明相关项目是否确认合同资产减值及原因,减值计提是否充分

根据企业会计准则的相关规定,公司信息化系统开发建设及运维项目属于某一时段履行的履约义务,公司根据履约进度确认的营业收入与已结算的金额通常会存在差额,合同约定的结算进度一般会晚于公司的履约进度。在确认收入时,公司对已向客户转让商品而有权收取的对价金额确认为"合同资产",在达到合同约定的结算时点后,公司根据结算金额确认为"应收账款",同时减记"合同资产",并根据金融工具准则的规定,确认预期信用损失。

前述项目在2022年末均已完成验收,公司对已达到合同约定结算时点的部分,将前期确认收入所形成的合同资产转入应收账款科目,并根据预期信用损失率计提坏账准备,截至2022年末,前述主要项目应收账款余额为7,764.55万元,计提坏账准备851.84万元,减值计提充分。

2、前期收入确认是否审慎,是否涉及会计差错

(1)公司根据履约进度按时段法确认收入的信息化系统开发建设项目,前期根据客户和监理方(如有)盖章确认的进度单确认收入的证据充分、合理。

在资产负债表日或项目完工日,公司会根据项目建设中已完成的硬件安装调试部分和软件部署开发部分,组织运营中心运营管理部和交付部、财务部编制项目进度计算表并提交客户或经客户委托的监理确认。客户和监理方(如有)在接收公司提交的项目进度计算表后,会进行实地察看并核对项目实施过程中的记录文件,包括设备报验单、隐蔽工程报验单、软件试运行记录等,经复核无误后盖章确认,公司根据客户和监理方(如有)盖章确认的进度单确认收入。公司进度计算表根据项目实际完成的工作量作为依据,并经过客户和监理方(如有)审核认定,履约进度准确合理,收入确认依据充分。

(2)项目未进行审计结算前,公司无法评估项目审计结果。

公司项目验收完成并移交客户使用后,客户按照合同约定聘请第三方咨询机构对项目建设最终工作量进行独立测算并出具项目结算审计报告,项目未进行审计结算前,公司无法评估项目审计结果,公司根据最终审计确定金额,调整结算当期的营业收入。

综上所述,公司前期收入确认审慎,不存在涉及会计差错的情形。

(五)结合公司期后订单签约或合同中标、项目交付、项目审减等情况,说明本期导致业绩下滑的相关不利情形是否消除,是否会对你公司持续经营能力造成影响,如未能消除,请说明你公司拟采取和已采取的应对措施。

1、结合公司期后订单签约或合同中标、项目交付、项目审减等情况,说明本期导致业绩下滑的相关不利情形是否消除,是否会对你公司持续经营能力造成影响

随着国家在数字经济及安防视频、数字公安、数字交通、中小企业数字化转型等细分领域多项政策和规划的出台,以及国内经济回升向好,前期抑制的建设需求有望得到释放并将有新的需求涌现,公司所处行业面临全新的发展机遇。公司将紧跟行业发展趋势,依托在技术、产品、市场方面的布局和储备,全力发展业务,2023年度导致业绩下滑的不利情形正在好转,具体情况如下:

(1)截至2024年3月31日,公司期后中标及新签合同(包含待用印合同)金额约为1.9亿元,较去年同期增长50%以上。

(2)截至2024年3月31日,公司存量项目进展较为顺利,当期信息化系统开发建设项目未审收入金额为3,911万元,毛利率20.58%,基本回归正常水平。

(3)截至2024年3月31日,尚未出现大额项目审减的情况。

(4)截至2024年3月31日,公司期后应收账款已收回6,361.03万元,占期末应收账款比例为14.30%。

综上所述,公司2024年一季度新签合同额符合预期、存量项目交付进展顺利、项目毛利率稳步回升、已执行项目未出现重大审减情形,2023年度导致业绩下滑的不利情形正在好转,将在一定程度上保障公司主营业务的稳步发展和提升,不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

2、公司改善盈利能力拟采取和已采取的应对措施

(1)调整经营策略,提升经营质量

公司深刻反思过去一年的经营情况,积极调整战略,制定了"控制总量、盘活存量、提升质量、拓展增量"的经营策略,即控制垫资类业务总量,盘活存量运维业务,提升承接项目质量,扩大自研纯软产品销售规模。同时将回款作为核心要务,多措并举加快应收账款回收,合理规划资金使用,降低资金使用成本,努力改善现金流,提升经营质量。

(2)推动业务转型,寻求业务增量

公司坚持以市场和客户需求为导向,充分发挥公司在数据治理方面的技术和经验,紧抓政府、企业自身数字化转型痛点,不断打磨、完善行业数字化产品和解决方案,重点开拓新客户、新模式、新市场,大力推动数字政务、数字生态环保、中小企业数字化转型等政企数字化业务发展,培育新的业务增长点;继续大力推进35114视频数据安全领域市场布局,推动省内外重点跟踪项目落地,积极寻求业务增量。

(3)持续自主创新,增强核心优势

公司持续加大科研创新投入,不断丰富核心团队和技术人员梯队。紧跟行业发展趋势,重点开展基于35114视频安全技术的研发,并积极打造基于公共安全领域和智能交通领域的行业模型,持续预研新兴产品技术,不断增进与高校及科研机构的交流合作,积极申报科研课题、专利,参与国家及行业标准与规范的编制,抢占技术制高点。

(4)管理赋能业务,助力提质增效

在经营管理方面,不断推进组织架构优化、人员考核制度完善、数字化智能化建设工作,通过组织转型激发组织新活力,建立高效、协同、可复制的流程化组织结构,全面赋能业务;突出"提质增效、精益管理、挖潜降耗"的策略,从经营发展的各个环节降本增效,增强公司的竞争优势,提升公司的盈利能力。

(六)保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:公司业绩持续下滑与同行业趋势基本一致;公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动具有合理性,特定情况下存在毛利率进一步下滑风险;公司存在同类项目审减风险,已采取措施降低审减对财务数据产生的负面影响;在所有重大方面,公司合同资产减值计提充分,未发现前期收入确认存在重大会计差错情形;截至2024年一季度,导致业绩下滑的相关不利情形存在好转迹象,公司已采取措施,防止对持续经营能力造成重大不利影响。

(七)会计师核查意见

1、核查程序

年审会计师执行的核查程序包括但不限于:

(1)了解公司行业市场情况、市场拓展方式、订单来源、竞争格局以及公司的市场定位和产品定位;

(2)查阅同行业可比公司的年度报告,了解其业绩变动情况;

(3)对不同项目类型采用不同收入确认政策的原因、合理性进行分析,判断是否符合企业会计准则的相关规定;

(4)获取报告期内主要项目清单,检查项目内容、招标投标情况、开工时点、验收时点、履约进度、收入及成本确认等项目执行情况;

(5)获取本期涉及收入审减情形项目清单,检查项目审计结算报告,分析审减原因及合理性;

(6)执行实质性测试程序,检查重大项目的收入确认证据,复核公司收入确认的准确性;

(7)向重要客户函证项目合同金额、结算金额、项目进度及欠款余额,复核合同资产确认的真实性及准确性;

(8)了解公司合同资产、应收账款减值准备计提的会计政策和减值测试的方法;

(9)检查合同资产、应收账款相关支持性证据,包括期后收款、评价客户的信用状况、历史合作项目的履约情况、还款能力等,判断公司合同资产、应收账款计提的预期信用损失是否充分;

(10)对营业收入执行截止测试,在资产负债表日前后记录的收入交易中选取样本,核对完工进度单、项目验收单及其他支持性文件,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间;

(11)了解公司期后中标或新签合同情况,计算截至2024年3月31日公司已确认的收入的项目的毛利率,了解若导致业绩下滑的不利影响仍然存在,公司的应对措施。

2、核查结论

经核查,年审会计师认为,公司上述对于业绩持续下滑与同行业趋势基本一致;公司近三年销售结构及毛利率发生较大波动具有合理性,特定情况下存在毛利率进一步下滑风险;公司存在同类项目审减风险,已采取措施降低审减对财务数据产生的负面影响;在所有重大方面,公司合同资产减值计提充分,未发现前期收入确认存在重大会计差错情形;本期导致业绩下滑的相关不利情形正在好转,公司通过采取应对措施,不会对持续经营能力造成重大不利影响的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

二、流动性情况

2、关于现金流情况与偿债能力。年报显示,公司近三年经营活动产生的现金流量净额持续为负,销售费用及管理费用逐年增加。同时,公司货币资金期末余额为8,910.43万元,其中1,321.44万元受限;短期借款期末余额为13,115.96万元,同比增长9.17%,一年内到期的非流动负债期末余额为14,996.43万元,同比增长626.31%。现金流方面,请公司:(1)说明销售费用及管理费用增长趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因,分析相关支出对公司现金流净流出的具体影响;(2)说明公司近三年经营性现金流持续为负的合理性,是否与同行业公司相符,未来经营性现金流是否存在进一步恶化的风险;(3)补充各类资产受限的金额及具体原因,是否履行了相应的信息披露义务,是否对公司正常经营产生影响;(4)补充截至目前公司有息债务及逾期情况、一年内到期债务、实际可动用资金情况等,结合非受限货币资金期末余额较低、有息债务规模相对较大的情况,说明你公司短期及长期偿债能力,是否面临较大债务风险,并说明公司拟采取的改善债务结构、缓解债务压力的措施;(5)结合可比公司资产负债率及现金流情况,说明公司目前经营策略是否过于激进,如外部融资不达预期是否存在较大资金缺口,进而引发现金流断裂的风险。

【公司回复】

(一)说明销售费用及管理费用增长趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因,分析相关支出对公司现金流净流出的具体影响;

1、销售费用及管理费用增长趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

公司近三年销售费用及管理费用与营业收入的变动趋势对比如下:

金额单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	21,922.36	-43.96%	39,116.86	-8.59%	42,790.57
销售费用	3,055.86	13.31%	2,696.99	39.32%	1,935.89
管理费用	2,925.35	17.11%	2,497.97	-9.59%	2,762.91

根据上表,受宏观环境及行业周期影响,政府财政资金收紧,项目新签、实施以及交付进度低于预期,公司营业收入持续下滑,但销售费用和管理费用整体呈上升趋势,存在一定不匹配,主要原因如下:

(1)销售费用

自上市以来,基于持续发展壮大的战略考虑,为了打破地方区域型企业的瓶颈、提升公司的市场份额和影响力,持续加大对省外市场的开拓,陆续在新疆、湖南、山西、陕西、浙江等省份设立分、子公司并大力引进优秀的销售人员。2021-2023年度,公司销售人员数量分别为44人、59人、67人,导致销售费用中的人力成本和市场开拓费用逐年增加,导致与营业收入变动趋势不匹配。公司所在行业的业务模式决定了新区域市场开拓到稳定业务输出需要一定时间,目前省外除新疆、湖南、济南等地的合同额较为稳定,其他区域仍处于培育期,需要等待客户认可度进一步提升,方可获取重要商业机会。

(2)管理费用

随着产品与业务区域市场的增加,公司增设了一批分公司、子公司,办公场地增加导致房屋租赁费用、差旅费用等管理成本增加;同时,公司为进一步提升公司规范治理水平及经营效率,在内部控制体系、项目管理体系、人力资源体系等方面引入了专业管理人员,导致管理人员成本有所增长。

2、相关支出对公司现金流净流出的具体影响

(1)公司近三年销售费用对公司现金流的影响:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售费用金额	3,055.86	2,696.99	1,935.89
减:折旧摊销额	221.23	252.33	151.98
对现金流量影响金额	2,834.61	2,444.67	1,783.91
其中:计入"支付给职工及为职工支付的现金"的金额	1,551.56	1,370.68	920.29
计入"支付其他与经营活动有关的现金"的金额	1,283.05	1,073.98	863.82

由上表可以看出,销售费用变动对公司现金流净流出主要影响为:①支付给职工及为职工支付的现金,2023年和2022年分别增加180.88万元和450.39万元;②支付其他与经营活动有关的现金,2023年和2022年分别增加209.07万元和210.16万元。

(2)公司近三年管理费用对公司现金流的影响:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
管理费用金额	2,925.35	2,497.97	2,762.91
减:折旧摊销额+股份支付	494.94	368.97	239.87
对现金流量影响金额	2,430.41	2,129.00	2,523.03
其中:计入"支付给职工及为职工支付的现金"的金额	1,633.45	1,338.80	1,417.90
计入"支付其他与经营活动有关的现金"的金额	796.96	790.20	744.12
计入"支付其他与筹资活动有关的现金"的金额	-	-	361.02

由上表可以看出,管理费用变动对公司现金流净流出主要影响为:①支付给职工及为职工支付的现金,2023年增加294.65万元,2022年减少79.10万元;②支付其他与经营活动有关的现金,2023年和2022年分别增加6.76万元和46.08万元。

综上所述,近三年随着销售费用和管理费用的增加,对经营性现金流净流出2023年度影响691.36万元,2022年度影响627.75万元。

(二)说明公司近三年经营性现金流持续为负的合理性,是否与同行业公司相符,未来经营性现金流是否存在进一步恶化的风险;

1、公司近三年经营性现金流持续为负的合理性

公司近三年经营活动产生的现金流量明细情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售商品、提供劳务收到的现金	26,616.75	25,908.99	26,397.91
收到的税费返还	54.43	46.39	120.74
收到其他与经营活动有关的现金	1,320.95	1,104.06	938.93
经营活动现金流入小计	27,992.13	27,059.43	27,457.58
购买商品、接受劳务支付的现金	23,309.78	26,072.40	25,700.31
支付给职工以及为职工支付的现金	7,934.01	8,221.77	7,402.19
支付的各项税费	1,384.12	1,846.33	2,585.86
支付其他与经营活动有关的现金	4,530.39	3,526.17	3,010.73
经营活动现金流出小计	37,158.30	39,666.66	38,699.10
经营活动产生的现金流量净额	-9,166.17	-12,607.23	-11,241.52

公司经营性现金流持续为负的主要原因如下:

(1)项目回款较慢、供应商付款支出相对刚性

公司下游终端客户主要为公安机关等政府机构,合同对象主要为公安机关及公安机关确定的总包方(运营商、城投公司、市政单位、大型央国企等),近年来受宏观环境、行业周期及财政资金紧缩影响,各地政府在信息化建设项目的财政付款普遍出现延迟。一方面,因财政预算资金拨付到位时间延期,导致付款等待期延长;另一方面,分包模式下客户一般采用"背靠背"付款方式,即总包方收到终端客户款项后再付给公司,总包方的付款周期受其内部审批流程、资金计划安排等诸多因素影响,部分客户自身现金流较为紧张,导致回款缓慢。公司近三年应收账款逾期整体较为突出,导致经营活动现金流入处于较低水平。

另一方面,公司上游供应商主要为设备厂家及其代理商、外包服务单位等,公司根据项目实施进度安排采购设备、材料及服务,并根据采购合同约定支付货款,付款进度相对刚性。

(2)经营性费用开支呈上升趋势

近三年来,公司从传统的集成项目公司向科技型软件产品公司转型,稳步推动全国性市场布局的业务发展规划,华中地区以外的收入占比由2021年度的36.00%逐步增长至2023年度的49.15%,公司在产品研发、营销网络布局、经营管理等方面的支出逐年增加;同时,公司对于人员的需求也不断上升,2021-2023年度员工人数分别为474人、479人、529人,员工薪酬支出持续增加,因此经营性费用支出呈增长趋势。

公司近三年经营性费用情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售费用	3,055.86	2,696.99	1,935.89
管理费用	2,925.35	2,497.97	2,762.91
研发费用	3,273.22	3,227.14	3,335.74
合计	9,254.43	8,422.10	8,034.54

综上所述,受到宏观环境及行业周期、公司经营模式、回款付款模式等因素影响,公司项目回款金额整体处于相对较低水平,但供应商付款支出相对刚性;同时,公司基于战略发展考虑,在产品研发、营销网络布局、经营管理、人工成本等方面的支出逐年增加,导致经营活动现金流出金额较高,公司经营性现金流持续为负具有合理性。

2、是否与同行业公司相符

2021-2023年度,公司及同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额情况如下:

金额单位:万元

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
易华录	-22,422.88	59,831.37	-9,987.96
银江股份	-25,149.43	9,002.49	-26,036.89
立昂技术	5,658.08	11,920.06	-7,425.58
恒锋信息	-4,800.72	382.87	-6,522.13
罗普特	-4,133.90	-31,402.21	-10,189.92
杰创智能	3,117.62	-534.10	-3,135.42
高新兴	17,846.47	6,291.64	18,142.60
华胜天成	23,192.40	20,711.61	3,118.22
平均值	-836.54	9,525.47	-5,254.64
中科通达	-9,166.17	-12,607.23	-11,241.52

公司近三年经营性现金流的变动与同行业可比公司相比存在一定差异,主要系业务构成、客户对象与市场区域不同所致:

(1)同行业可比公司除包括政府类客户外,还包括企业类客户,客户构成相对较为丰富。公司的终端客户则以各地公安机关等政府部门为主,合同对象主要为公安机关及公安机关确定的总包方(运营商、城投公司、市政单位、大型央国企等),最终结算资金来源于财政付款,相比同行业上市公司而言,公司下游客户的审批环节较多、流程较长、回款较慢,客户性质的特殊性导致公司回款进度存在较大滞后,进而导致公司经营活动现金流量净额为负。

(2)公司以华中区作为主要业务地区,营业收入相对较为集中。同行业可比上市公司的主要业务区域以华东、华南等经济发达的沿海地区为主,相较公司主要业务区域而言,其地方财政资金更具优势。近年来受宏观环境影响,公司所在区域财政较为紧缩,应收账款逾期金额处于较高水平,对公司项目回款影响较大。

(3)公司近几年积极布局湖北省外区域市场及新客户拓展,大力推动营销和服务体系扩建,不断开拓新业务,持续投入新产品研发,积极推动业务转型,导致阶段性综合运营费用增长,经营活动现金流出金额增加,加之销售回款存在一定滞后性,进而导致公司经营活动现金流量净额为负。

3、未来经营性现金流是否存在进一步恶化的风险

近三年受宏观环境与行业周期、政府财政预算收紧等因素影响,公司项目回款金额一直处于较低水平,但供应商付款及日常费用支出相对刚性,经营活动现金流入较低、流出较高,导致公司经营性现金流持续为负。随着宏观经济向上回升,地方政府财政压力将得到缓解,公司项目回款情况将会逐步好转。但若财政回款情况未得到有效改善,或者行业发生重大不利变化,可能会导致公司经营性现金流持续为负甚至进一步下滑。

(三)补充各类资产受限的金额及具体原因,是否履行了相应的信息披露义务,是否对公司正常经营产生影响;

1、补充各类资产受限的金额及具体原因

截至2023年12月31日,公司资产受限情况如下:

金额单位:万元

受限资产	受限金额	受限原因
货币资金	1,321.45	承兑汇票保证金、保函保证金
应收票据	1,200.00	用于融资质押
应收账款	14,809.04	用于融资质押
一年内到期的非流动资产	7,232.10	用于融资质押
长期应收款	15,226.03	用于融资质押
固定资产	799.98	用于融资质押
合计	40,588.60	

(1)货币资金

截至2023年12月31日,公司货币资金1,321.45万元,受限原因为正常开展业务活动开具保函、银行承兑汇票的保证金。

(2)应收款项

截至2023年12月31日,公司应收款项受限是公司为正常开展业务活动开具的保函、银行承兑汇票和银行借款,具体如下:

金额单位:万元

融资银行	涉及受限科目	受限金额	融资金额
汉口银行	应收账款	1,834.50	5,940.00
	长期应收款	2,296.39	
	一年内到期的非流动资产	879.01	
兴业银行	应收账款	1,990.41	4,896.08
	长期应收款	4,651.07	
	一年内到期的非流动资产	1,213.86	
交通银行	应收账款	2,366.83	2,478.01
	长期应收款	1,919.79	
	一年内到期的非流动资产	1,002.27	
交通银行	应收票据	1,200.00	1,200.00
湖北银行	应收账款	3,431.63	970.00
	长期应收款	2,082.69	
	一年内到期的非流动资产	2,000.25	
招商银行	应收账款	213.37	255.63
工商银行	应收账款	1,033.67	3,525.00
中国银行	应收账款	1,167.80	3,000.00
	长期应收款	3,336.28	
	一年内到期的非流动资产	1,365.05	
华夏银行	应收账款	390.94	396.15
光大银行	应收账款	412.59	3,528.66
合计		34,788.41	26,189.52

(3)固定资产

公司固定资产受限是公司为正常开展业务将名下房产抵押给银行申请银行授信额度所用。

2、资产受限事项履行的信息披露义务

上述受限资产的抵押和相应借款行为均履行了信息披露义务,具体如下:

公司分别于2023年4月13日、2023年5月8日召开第四届董事会第十三次会议、2022年年度股东大会,审议通过《关于2023年度申请银行综合授信额度并提供担保的议案》,同意公司及子公司2023年度向银行申请不超过人民币10亿元的综合授信额度,在上述授信额度内,为全资子公司湖北安泰泽善科技有限公司、北京中科创新园高新技术有限公司申请银行综合授信提供不超过1亿元的担保。具体内容详见公司于2023年4月14日、2023年5月9日在上海证券交易所网站披露的相关公告。

公司在《2023年半年度报告》的"第十节/七、合并财务报表项目注释/81、所有权或使用权受到限制的资产"以及《2023年年度报告》的"第三节/五、报告期内主要经营情况/(三)资产、负债情况分析/3、截至报告期末主要资产受限情况"、"第十节/七、合并财务报表项目注释/31、所有权或使用权受限资产"中对受限资产情况进行了披露。

3、受限资产不会对公司日常经营造成重大不利影响

上述资产受限均是公司为正常开展业务活动开具保函、银行承兑汇票和银行借款所形成的。公司在保证正常经营的前提下,制定合理的还款计划,按期归还有息负债,未出现逾期等违约行为,不存在诉讼或纠纷情况,不会对公司正常经营造成重大不利影响。

(四)补充截至目前公司有息债务及逾期情况、一年内到期债务、实际可动用资金情况等,结合非受限货币资金期末余额较低、有息债务规模相对较大的情况,说明你公司短期及长期偿债能力,是否面临较大债务风险,并说明公司拟采取的改善债务结构、缓解债务压力的措施;

1、截至目前公司有息债务及逾期情况、一年内到期债务、实际可动用资金情况

截至目前,公司未发生有息债务逾期情况。

截至2024年3月31日,公司有息债务、一年内到期银行债务金额如下:

金额单位:万元

项目	金额
短期借款	11,118.93
一年内到期的长期借款	13,485.00
合计	24,603.93

公司截至2024年3月31日实际可动用资金金额为12,567.95万元,具体包括货币资金7,276.02万元,交易性金融资产5,291.93万元。

公司的下游客户以各地公安机关和政府部门为主,资金预算来源于地方财政,因此公司回款节点与政府付款节点有较强的关联,随着政府年度预算在上半年通过,财政资金相对集中在下半年支付,故公司的回款也主要集中在下半年。截至2024年5月31日,公司应收账款已收回10,383.84万元。根据公司目前的资金状况和应收账款的回款计划和节奏来看,短期内公司存在一定的偿债压力,但从长期看,资金风险可控,不存在重大债务风险。

2、公司长期偿债能力分析,是否面临较大债务风险

公司经营性现金流持续为负,对公司短期偿债能力造成一定的资金压力,但整体来看公司长期偿债能力不存在较大风险。具体情况分析如下:

(1)随着人工智能技术及以数据为关键要素的数字经济加速发展,数字经济的新质生产力动能不断涌现,将打开数据治理与公共安全服务行业发展的增量空间。2023年度,国家在数字经济及安防视频、数字公安、数字交通、中小企业数字化转型等细分领域陆续颁布的规划和政策,为公司所在行业的发展奠定了政策基础并赋予了成长力量,将为公司带来重大的战略发展机遇。在数字经济政策红利的促进下,从长期来看,公司业务市场空间前景广阔。

(2)公司下游客户以各地公安机关和政府部门为主,上述单位信用状况良好,均以国家财政资金支付项目回款,虽存在延期支付情况,但无法回款的风险较小,随着宏观经济持续向好,财政资金逐步宽松,项目回款金额将得到有效好转。

(3)截至2024年3月31日,公司具有银行有效授信敞口6.05亿元,实际使用授信3.07亿元,授信敞口较为充足,公司可以通过债务融资、股权融资等多种渠道来满足公司日常资金需求。

综上所述,国家政策的引导、技术的演进、产业的加速融合为公司所在行业的发展打开了增量空间,亦为公司后续业务的持续发展以及获取稳定的现金流提供了有力支撑;公司下游客户以各地公安机关和政府部门为主,付款能力强,信用级别高,无法回款的风险较小,未来几年项目回款预计将会有效好转;同时公司可以通过债务和股权融资等方式满足日常经营所需资金,因此从长期来看,公司不存在重大债务风险。

3、公司拟采取的改善债务结构、缓解债务压力的措施

近年来,针对经营性现金流持续为负、资产负债率有所增长的情形,公司制定的应对措施具体如下:

(1)稳定发展公司主营业务,控制垫资类集成业务总量,审慎选择项目、客户和合作伙伴,提升新承接项目质量;加大高毛利纯软产品的拓展力度,提高纯软业务占比,调整业务结构,优化毛利率水平,通过经营上提质增效改善债务结构。

(2)落实回款责任制,将应收账款的催收责任落实到人,并纳入高管、销售人员的日常、年度考核体系;结合应收账款回收情况和客户财务状况等,评估应收账款回收风险并采取相应的追讨措施,加速资金回笼以缓解资金压力。

(3)加强全面预算管控,合理规划资金使用,压降付现费用支出;提升供应链管理能力,争取更优的采购信用政策和付款条件;强化内部费用管控,削减不必要的开支,减少经营活动现金流出。

(4)增加长期资本、减少短期负债,优化资产负债表结构,努力提高公司偿债能力。

(五)结合可比公司资产负债率及现金流情况,说明公司目前经营策略是否过于激进,如外部融资不达预期是否存在较大资金缺口,进而引发现金流断裂的风险。

1、公司及可比公司资产负债率及现金流对比分析情况

2021-2023年度,公司及可比公司资产负债率情况如下:

单位:%

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
易华录	69.13	69.40	68.44
银江股份	39.20	46.33	47.18
立昂技术	37.09	66.59	58.85
恒锋信息	57.70	52.21	52.28
罗普特	40.26	34.77	34.12
杰创智能	31.19	28.37	59.14
高新兴	41.39	40.73	42.17
华胜天成	43.62	40.50	39.97
平均值	44.95	47.36	50.27
中科通达	51.15	45.02	38.37

截至2023年末,公司资产负债率为51.15%,高于同行业平均值约6个百分点。受财政资金收紧、市场竞争加剧等宏观因素的影响,同行业较大部分上市公司2023年经营性现金流量亦处于较低水平。

2、公司经营策略及资金计划管理情况

公司近年来资产负债率上升以及经营性现金流为负,主要是受宏观环境、行业周期及财政资金紧缩影响,各地政府在信息化建设项目的财政付款普遍出现延迟,公司为推进正常业务经营与战略转型,加大了银行负债规模所致,不存在过于激进的情形。

公司将密切跟踪宏观环境和行业市场变化,适时调整经营策略,加强回款和资金管理,在提升上市公司盈利能力的同时,努力降低经营风险、资金风险,具体措施如下:

在经营方面,公司根据行业发展趋势、市场及经营情况,制定了"控制总量、盘活存量、提升质量、拓展增量"的经营策略,即控制垫资类业务总量,盘活存量运维业务,提升承接项目质量,扩大自研纯软产品销售规模。

在促进回款方面,公司将应收账款分为五类进行管理,重点逾期大金额应收、重点客户应收、重大项目应收、常规应收账款、清欠类应收,分别由经营团队责任人牵头制定应收计划、回款策略等,以加大应收账款催收力度、手段,助力经营资金回笼。除历史业务的回款外,公司亦将积极加强新承揽项目的质量,努力提升2024年新增项目收入对应的资金回款比例。

在银行信贷方面,公司积极与银行沟通,保持充足的授信额度,按每笔贷款到期时间进行标识,提前3个月筹备还款计划,防范短期流动资金风险。

在日常支出管理方面,公司按季度进行滚动预测、按月度执行付款计划,确保公司业务活动正常开展、应付债务不出现重大纠纷。

公司下游客户以各地公安机关和政府部门为主,上述单位信用状况良好,均以国家财政资金支付项目回款,虽存在延期支付情况,但无法回款的风险较小,随着宏观经济持续向好,财政资金逐步宽松,项目回款金额将会有效好转,同时公司采取多项举措加大催收力度,公司偿债风险总体可控。公司已制定一系列经营资金管理措施,能够相对平衡资金流入、流出的时间节奏,同时也能提前预计资金集中支出时间,提前做好相应资金安排。

综上所述,公司目前已根据实际经营情况及发展需要制定了经营策略,并采取多项举措防范资金和债务风险,不存在过于激进的情形。如果未能进行有效的外部融资,且短期内偿还债务额度较大,导致公司面临资金缺口的情形,公司将通过提前放缓在项目上资金投入、加大催收力度、延期费用开支、供应商信用延期、银行贷款提款等方式提前平滑短期资金缺口,缓解资金压力,避免引发现金流断裂的风险。

(六)保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为,公司对于销售费用及管理费用增长、现金流持续为负具有合理性;公司经营性现金流与同行业可比公司相比存在一定差异,主要系业务构成、客户对象与市场区域不同所致;公司受限资产主要用于融资,已履行相应的信息披露义务,对公司日常经营不会造成重大不利影响;公司目前无逾期有息债务,银行授信敞口储备较为充足,短期偿债方面存在一定压力但风险可控;公司目前经营策略符合公司目前发展情况,不存在过于激进的情况。

(七)会计师核查意见

1、核查程序

年审会计师执行的核查程序包括但不限于:

(1)结合公司实际经营特点及近三年营业收入变动,分析销售费用与管理费用的金额、结构、比例、变化是否存在异常情形,以及对公司现金流净流出的具体影响;

(2)结合公司销售及采购模式、信用政策等情况,分析公司近三年经营性现金流净额持续为负的合理性;

(3)复核贷款类的相关依据,包括借款合同、授信合同、抵押合同、收款水单和还款水单等资料,核查贷款的授信额度;

(4)获取企业信用报告,并向银行进行函证,将回函记录与账面进行核对,确认相关借款及担保、抵押事项的完整性及准确性;

(5)查阅同行业可比上市公司资产负债率及现金流等相关资料,与公司进行比较,并分析差异原因;

(6)获取管理层会议纪要,了解并分析管理层资金安排的合理性和可行性,分析公司的长短期债务的偿还能力,评估是否存在持续经营风险。

2、核查结论

经核查,年审会计师认为,公司上述对于销售费用及管理费用增长、现金流持续为负具有合理性;公司经营性现金流与同行业可比公司相比存在一定差异,主要系业务构成、客户对象与市场区域不同所致;公司受限资产主要用于融资,已履行相应的信息披露义务,对公司日常经营不会造成重大不利影响;公司目前无有息逾期债务,银行授信敞口储备较为充足,短期偿债方面存在一定压力但风险可控;公司目前经营策略符合公司目前发展情况,不存在过于激进的情况的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面一致。

三、资产质量

3、关于应收账款。年报显示,公司应收账款期末账面价值为44,493.89万元,占总资产的35%。其中,一年以上应收账款余额占比由上年同期的49%进一步提升至61%,应收账款账龄较长。坏账计提比例由11.66%提高至19.55%,均采用组合法计提坏账准备。请公司:(1)对比同行业可比公司账龄分布情况,结合账期、结算模式、信用政策等说明你公司应收账款账龄较长、长期挂账未能结算的原因及合理性,1年以上应收账款占比大幅增加的原因及合理性;(2)结合单项计提坏账准备的会计政策及依据、公司客户经营情况,说明未按单项计提坏账准备的原因及合理性,是否符合同行业可比公司惯例,公司坏账计提金额是否合理、充分;(3)分别列示报告期末前十名应收账款欠款方相关情况,包括但不限于客户名称、与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系、形成时间、信用情况、合同期限、销售内容、金额、坏账准备计提比例、金额及依据、未能结算的原因,并结合报告期及期后至今回款情况,说明应收账款收回是否存在障碍;(4)说明公司已采取及拟采取改善回款情况的措施。

【公司回复】

(一)对比同行业可比公司账龄分布情况,结合账期、结算模式、信用政策等说明你公司应收账款账龄较长、长期挂账未能结算的原因及合理性,1年以上应收账款占比大幅增加的原因及合理性;

(下转B75版)