（上接B61版）

华测导航	如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备；除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金工其划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失：合并关联方组合/A行业客户组合/其他行业客户组合；参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
中海达	如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。除了单独计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金额重工其划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失：(1)集团合并关联方组合；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状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为0，不需要计提坏账准备；(2)账龄组合：公司参考组合内的历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用风险损失率参数变迁据表明银行承兑汇票回收性存在重大不确定，应收票据一般情况下仅对商业承兑汇票计提坏账。
公司	除单项计提坏账准备的应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工其划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司对应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产、长期应收款等计提预期信用损失的组合类 别及确定依据如下：(1)组合1—账龄组合：按账龄分析法计提坏账准备；(2)组合2—合并范围内的关联方组合：不计提坏账；(3)组合3—备用金、押金、保证金及其他往来等经测试不具有回收风险的其他款项：不计提坏账。

注：可比公司数据来自其2024年报披露的信息。

公司已根据坏账计提政策，对应收账款足额计提了坏账准备，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司相比不存在显著差异。

（2）公司2024年末、2023年末应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024年末		2023年末	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	22,621.11	59.77%	27,351.80	81.00%
1—2年	11,773.06	31.11%	4,885.35	14.47%
2—3年	2,379.86	6.29%	1,142.66	3.38%
3—4年	717.40	1.90%	168.89	0.50%
4年以上	354.33	0.94%	219.32	0.65%
小计	37,845.77	100.00%	33,768.02	100.00%

同行业可比公司2024、2023年度报告公开披露的应收账款账龄结构如下：

项目	北斗星通	华测导航	中海达	振芯科技	华力创通	行业平均	公司
	2024年末						
1年以内	53.94%	75.68%	36.14%	57.42%	31.57%	51.97%	59.77%
1—2年	23.84%	17.44%	16.10%	22.63%	24.76%	20.11%	31.11%
2—3年	12.85%	4.96%	12.88%	12.89%	7.99%	10.69%	6.29%
3—4年	4.69%	0.37%	9.87%	2.82%	17.36%	6.13%	1.90%
4年以上	4.68%	1.56%	25.02%	4.24%	18.33%	11.10%	0.94%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	2023年末						
1年以内	62.29%	80.41%	43.92%	66.24%	46.99%	58.68%	81.00%
1—2年	27.01%	14.62%	17.21%	21.63%	13.74%	19.01%	14.47%
2—3年	5.64%	1.55%	11.72%	5.62%	19.82%	8.70%	3.38%
3—4年	3.21%	0.53%	10.61%	1.37%	7.48%	5.15%	0.50%
4年以上	1.86%	2.90%	16.53%	5.14%	11.97%	8.47%	0.65%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来自其2024年报披露的信息。

由上表可知，2023年末、2024年末，账龄2年以内应收账款占比的行业平均值分别为77.69%、72.08%，相比之下公司账龄2年以内应收账款占比分别为95.47%、90.88%，公司应收账款账龄结构优于行业平均水平。

从账龄结构变化来看，公司2024年末账龄1年以内的应收账款占比较2023年末下降，同行业可比公司2024年末1年以内应收账款账龄占比例均较于2023年末1年以内应收账款账龄占比例有所下降。

公司2024年末账龄1年以内的应收账款为37,621.77万元，主要系受客户自身资金周转安排、宏观经济增速放缓等多重因素的影响，客户回款速度变慢，部分应收款项的账龄有所延长，导致当年末账龄在1-2年的应收款项占比有所上升。

公司2024年末账龄1-2年应收账款主要构成如下：

单位：万元

客户名称	1-2 年 账面余额	对应坏账准备	期后回款	主要验收日期	备注
土默特右旗悠巧肉驴业有限责任公司	1,450.00	1,450.00	–	2023年12月	已单项金额计提坏账，详见本问题回复(二)
单位F	966.60	115.99	–	2023年12月	合同约定货到270天内付清余款；公司与该客户近两年保持良好合作关系，且每年均有持续回款，客户因资金周转安排，放缓回款速度，预计可收回性较高。
单位O	872.92	104.75	–	2023年12月	合同约定账期为180天；公司2023年销售给单位O及其子公司接收机及软件含税价992.92万元，2024年回款120万元。 客户2024年已有规模扩张，受自身资金周转安排，放缓回款速度，预计可收回性较高。
单位S	645.09	77.41	232.99	2023年12月	该客户根据不同项目的验收情况分批付款，信用政策主要以具体合同约定为主；1-2年余额构成主要系公司2023年销售给单位S施瑞德系统全税价1,175.12万元，合同约定合同设备投运且全部备品备件和专用工具到货后，卖方凭售物验证验收单办理卖方中请手续，支付比例95%；合同设备质量保证期满（质量保证期为从合同设备通过验收开投运后36个月），并无质量问题或质量问题及时解决后，卖方凭售物质保单办理支付申请手续，支付比例5%；卖方在投运款和质保金申请手续办理完毕后60日内支付；公司2023年收到回款635.96万元，2024年收到回款3.50万元，截止2024年12月31日余535.66万元未收回。考虑到公司与该客户一直保持良好合作关系，交易后均有陆续回款，预计可收回性较高。
单位C	636.25	76.35	220.00	2023年11月、2023年12月	合同约定客户到货6个月内付清金额；公司与该客户多年保持良好合作关系，且每年均有持续回款，客户因资金周转安排，放缓回款速度。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
单位G	460.00	55.20	–	2023年12月	合同约定360天内付清余款，2023年确认含税收入960万元，回款200万元，2024年回款300万元。公司目前有持续回款。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
单位AM	349.28	41.91	–	2023年4月	合同约定需方收到货物后应于2023年10月2日前付清货款，主要系客户2023年3月向公司采购农机自动驾驶系统全税价350万元，有部分回款。客户受自身资金周转安排，放缓回款速度。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
单位AN	337.50	40.50	–	2023年12月	合同约定货到后6个月内付清全部货款，该客户系公司老客户，保持良好合作关系，客户因资金周转安排，放缓回款速度。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
单位AO	270.00	32.40	–	2023年10月、2023年12月	合同约定货到后180天内/60天内（两个合同）付清全部货款。客户系农业用户，向公司采购农机驾驶系统，2023年确认含税收入307.50万元，收到37.50万元。客户受自身资金周转安排，放缓回款速度。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
单位AP	182.79	21.93	30.00	2023年6月、2023年12月	合同约定3个月内付清货款，客户向公司采购水库监测系统产品该客户主要系做云南的项目，公司根据其需求提供相关产品，客户陆续有回款，受自身资金周转安排，放缓回款速度。该客户无重大诉讼、司法案件，或失信人等信用恶化情况，预计可收回性较高。
小计	6,170.42	2,016.45	482.99		/
1-2年应收账款余额	11,773.06	2,828.75	/		/
占比	52.41%	71.28%	/		/

注：期后回款数据为截止2025年5月31日的回款情况。

公司根据自身情况，并结合行业特征，制定了合理的坏账计提政策，在此基础上，公司充分考虑客户信用状况变化、偿付能力、应收账款账龄等因素，通过单项计提及按照账龄组合方式计提坏账准备，坏账准备计提充分、合理。

4、应收账款回收风险提示

2024年末，公司客户受资金周转安排、付款审批流程长、宏观经济环境承压等因素影响，公司应收账款余额较大。若不能及时收回，将影响公司的经营性现金流。若未来宏观经济环境仍持续发生不利变化，公司可能面临部分应收账款无法收回、经营性现金流紧张的风险。

五、补充说明公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果。

公司已积极采取措施提高回款效率，已采取或拟采取的应对措施如下：

1、完善内控制度

作为内部控制制度的重要组成部分，公司建立、完善了一系列规范销售与回款的制度及规范，主要包括《客户信用管理规定》《合同评审及调货工作规范》《合同变更及作废流程规范》及《应收账款管理规定》等，通过相关制度的完善，将销售与回款相关的内控措施制度化，并在实际的销售及收款业务中，严格按照制度的规定执行。

2、执行严格的售前、售中及售后管理

为及时收回应收款项，确保利润具有较好的现金流支撑，公司历来重视应收账款管理。公司通过售前、售中及售后三个环节控制应收账款发生坏账的可能性，以避免坏账损失。

3、销售团队定期采用邮件、电话等方式进行催收，并对主要客户实地拜访，提高回款效率。

4、针对大额应收款项，通过管理层持访等方式积极催收加快欠款。

5、针对部分客户长期拖欠账款的情况

销售人员在进行正常催收工作的基础上，将异常情况反馈至部门经理及运营管理部，由公司法务通过发送法务函、律师函等的方式进行催收。通过上述方式仍然无法收回应收款项，公司将按时开展诉讼或仲裁以追回相关欠款。

综上，公司制定了一系列规范销售与回款的内控措施，并将相应措施在售前、售中及售后各个阶段严格执行，以求降低应收账款逾期比例，提高回款比例和回款速度，减少坏账发生，不断提升应收账款资产质量。

六、请年审会计师补充说明对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序，是否充分关注公司应收账款逾期风险，并发表意见。

（一）核查程序

1、了解并测试与应收账款相关的内部控制制度，包括客户信用政策审批、客户收款核对及入账及应收减值计提机制等，评价其设计和运行的有效性；

2、访谈管理层，了解公司业务模式及信用政策是否发生变化，账龄较长的大额应收账款未收回的原因，单项计提坏账准备的原因，公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果；

3、对比分析同行业坏账准备计提政策、计提比例，分析坏账准备计提是否充足；

4、查询主要客户的工商信息、访谈管理层，了解与客户的具体结算方式、客户经营情况和还款能力等；

5、对交易金额重大、新拓或异常的客户执行往来及交易函证、视频访谈等程序，核实合同的真实性、金额的准确性，核查是否存在合同主要条款或业务、交易模式及信用期的改变情况；对回函不符或未回函的应收账款执行替代程序(如查阅发票、验收单、回款凭证等)；

6、获取企业诉讼清单，查阅重要单项应收账款客户的涉诉情况及期后回款，评价其信用风险，判断单项计提全额减值的合理性，并对涉讼应收账款的案件发律师函确认了进度；

7、取得应收账款期后回款明细并查看银行回单，核查应收账款期后回款情况。

（二）核查结果

基于上述审计程序，年审会计师认为：

公司上述关于应收款项的说明与我们在核查过程中了解的信息在所有重大方面具有一致性；截至2024年末，公司应收账款坏账准备计提在所有重大方面符合企业会计准则有关规定。

七、保荐机构撰持续督导机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构撰持续督导机构执行了如下核查程序：

1、了解并测试与应收账款相关的内部控制制度，包括客户信用政策审批、客户收款核对及入账及应收减值计提机制等，评价其设计和运行的有效性；

2、访谈管理层，了解公司业务模式及信用政策是否发生变化，账龄较长的大额应收账款未收回的原因，单项计提坏账准备的原因，公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果；

3、对比分析同行业坏账准备计提政策、计提比例，分析坏账准备计提是否充足；

4、查询主要客户的工商信息、访谈管理层，了解与客户的具体结算方式、客户经营情况和还款能力等；

5、对交易金额重大、新拓或异常的客户执行往来及交易函证、视频访谈等程序，核实合同的真实性、金额的准确性，核查是否存在合同主要条款或业务、交易模式及信用期的改变情况；

6、获取企业诉讼清单，查阅重要单项应收账款客户的涉诉情况及期后回款，评价其信用风险，判断单项计提全额减值的合理性，并对涉讼应收账款的案件发律师函确认了进度；

7、取得应收账款期后回款明细并查看银行回单，核查应收账款期后回款情况。

（二）核查结果

经核查，保荐机构撰持续督导机构认为：

1、公司已补充说明报告期内应收账款前五大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前五大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化；

2、公司已补充说明重要单项计提预期信用损失应收账款的对象、是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄、交易内容以及商业合理性情况，公司全额计提坏账准备比例具有充分依据及合理性；

3、公司已补充说明报告期内应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系、是否掏空公司资金、应收账款流动性、是否存在异常；

4、结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，公司坏账计提充分、计提比例合理，公司已在本回复“问题2关于应收账款”之“四、结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明坏账计提是否充分、计提比例是否合理，并充分揭示应收账款回收风险”中充分揭示应收账款回收风险；

5、公司已补充说明计提坏账准备的应收款项中，单项计提坏账准备的具体原因、计提比例、计提方式、计提金额、计提依据、是否符合企业会计准则第9号——金融工具的规定、是否存在减值迹象、是否存在减值风险、是否存在减值不充分的情形、是否存在应收款项未及时计提坏账准备的情形、是否存在通过少计减值、减值转回或减值转回时点提前等方式调节利润的情形、是否存在通过单项计提坏账准备的方式调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提政策调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提比例调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提方式调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提时点调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提金额调节利润的情形、是否存在通过变更坏账准备计提对象调节利润的情形、是否存在其他通过变更坏账准备计提政策调节利润的情形、是否存在其他通过变更坏账准备计提比例调节利润的情形、是否存在其他通过变更坏账准备计提方式调节利润的情形、是否存在其他通过变更坏账准备计提时点调节利润的情形、是否存在其他通过变更坏账准备计提金额调节利润的情形、是否存在其他