

证券代码:688132 证券简称:邦彦技术 公告编号:2024-033

邦彦技术股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管问询回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

邦彦技术股份有限公司(以下简称“邦彦技术”或“公司”)于2024年6月11日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创(沪)公告[2024]0183号《关于邦彦技术股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“问询函”),公司会同保荐机构瑞信证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、年审会计师事务所立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师事务所”)就“问询函”相关问题逐项进行了认真核查落实,现将有关情况回复如下:

问题1.关于半年度经营业绩。报告期内,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

请公司:(1)结合市场环境、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业公司业绩情况,说明公司业务业绩大幅下降,由盈转亏的原因及合理性,结合在手订单和2024年一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险。(2)结合产销率、产能利用率、主要客户、人工成本、原材料价格及销售价格变动等因素,说明公司船舶通信产品、融合通信产品毛利率下降的原因,是否与同行业公司存在明显差异,公司拟采取的改善措施。

(一)结合市场环境、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业公司业绩情况,说明公司业务业绩大幅下降,由盈转亏的原因及合理性,结合在手订单和2024年一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险。

1.市场环境:上下游变化及同行业公司外部市场环境。公司主要从事军工通信系统和军工产品研发,主要应用在舰船通信、融合通信和信息安全三大领域,根据《“十四五”规划》和“十四五”规划中期调整,产需结构不断优化,市场空间广阔,2023年主要实现国防现代化。如未来实现现代化百年奋斗目标,党的十九、二十大进一步指出,要加快机械化、信息化、智能化建设,随着军队现代化建设的不断加深和国防科技工业体系信息化程度不断加深,我国军队现代化和信息化建设程度,目前国内军工用产品来自国内企业的研发,由于型号或系列产品的研发周期长,稳定性要求高,市场竞争格局较为稳定,各自参与者在不同细分市场均有较强的竞争优势。

2.公司经营:结合市场环境、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业公司业绩情况,说明公司业务业绩大幅下降,由盈转亏的原因及合理性,结合在手订单和2024年一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

2023年,公司实现营业收入18,068.99万元,同比下降51.81%;实现归母净利润2,528.08万元,同比下降227.08%;扣非归母净利润11,192.84万元,同比下降617.02%。报告期内,公司营业收入出现较大幅度下降,同比由盈转亏。同时,公司2023年毛利率为58.38%,同比下降9.87个百分点,其中主营产品船舶通信产品毛利率较2022年下降23.02个百分点,融合通信产品毛利率较2022年下降9.71个百分点,毛利率较低。

Table with 7 columns: 地区, 营业收入, 净利润, 毛利率, 扣非净利润, 扣非毛利率, 变动比例. Rows include 上海地区, 河南新科, 平均毛利率, 邦彦技术, 同行业公司.

3.公司拟采取改善措施。(1)优化当前客户群体的前提下,致力于提升销售服务的品质,并加大市场推广力度,以开拓新产品及吸引新客户。

(2)提升公司运营效率,进一步加强采购和存货管理,优化采购成本。同时,实施降本增效措施,对成本费用进行严格控制,确保生产成本降低,从而为企业创造更高的经济效益。

(3)迭代和优化生产工艺,提升生产效率,确保生产品质,降低产品生产成本,提升产品毛利率。(4)对产品组合进行定期评估和调整,关注高毛利产品的销售比例,合理配置产品组合,优化产品结构提高产品的整体毛利率,减少低毛利产品对整体毛利率的影响。

(5)持续加大研发投入,不断进行产品创新,提高产品的附加价值和竞争力。通过产品升级迭代,功能优化等方式,提高产品的溢价能力和销售利润。

(6)强化公司经营管理,以精细化管理为主线组织公司业务运营。优化财务治理结构,加强财务体系建设,以财务管理为抓手,以业务实质为抓手,拉通服务和业务,实现业财融合,确保公司经营计划的全面达成。

(二)会计师事务所核查程序及核查意见:1.梳理程序:保荐机构采取了如下核查程序:(1)获取公司收入成本大表,采购明细表,核查2022年和2023年销售及采购金额、数量,各板块毛利率情况;

(2)获取公司主要客户合同和发货记录,核实其对公司业绩的主要影响;(3)查阅同行业上市公司年度报告以及公开披露数据,结合公司2022年和2023年经营情况,了解行业及市场相关情况;

(4)获取公司截至2024年5月末在手订单明细,检查大额在手订单相应合同及备货通知文件;(5)访谈公司管理层,了解公司针对行业发展情况、2023年度经营业绩下滑等情况,拟采取的应对措施。

2.核查意见:经核查,保荐机构认为:(1)公司业绩大幅下降,由盈转亏主要受客户交付节奏及应收账款影响,公司2024年第一季度呈现增长态势,总体情况向好,具备较好的持续经营能力,但不排除受客户计划变化等原因导致未来亏损的可能性。

(2)公司船舶通信产品、融合通信产品毛利率下降主要受部分系统项目毛利率较低影响,与同行业公司变化趋势一致。(四)年审会计师核查程序及核查意见:1.梳理程序:针对以上事项,年审会计师执行了包括但不限于以下核查程序:

(1)查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据,结合公司2022年和2023年经营情况,了解行业及市场相关情况;(2)获取公司收入成本大表,采购明细表,核查2022年和2023年销售及采购金额、数量,各板块毛利率情况;

(3)获取公司主要客户合同和发货记录,核实其对公司业绩的主要影响;(4)取得公司截至2024年5月末在手订单明细,检查大额在手订单相应合同及备货通知文件;

(5)访谈公司管理层,了解公司针对行业发展情况、2023年度经营业绩下滑等情况,拟采取的应对措施。经核查,年审会计师认为:基于已实施的上述核查程序,我们认为,公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况不存在重大不一致的情况。

问题2.关于应收账款。报告期内,公司应收账款余额为39,837.06万元,账面价值为29,735.56万元,占当期营业收入的比例为220.47%,较期初增加1.22%。其中1年以上应收账款余额为38,899.64万元,其中1至2年应收账款余额为20,621.87万元,占应收账款比重为51.77%。公司应收账款余额大,占营业收入比例高,应收账款周转率低。

请公司:(1)说明公司应收账款与信用政策是否匹配,是否存在放宽信用政策刺激收入的情况,公司应收账款余额占营业收入比例是否高于同行业公司;(2)说明账龄1年以上的应收账款余额大幅增长的原因及合理性,相关坏账准备计提是否充分;(3)说明1至2年应收账款余额大幅增长的原因及合理性,相关坏账准备计提是否充分;(4)说明按欠款方归集的期末余额前十名应收账款的具体内容,包括但不限于交易对方及其关联关系,交易背景及内容,账期,是否逾期应收账款金额,逾期应收账款的回款情况等,对相关应收账款计提坏账准备的充分性。

(一)说明公司应收账款与信用政策是否匹配,是否存在放宽信用政策刺激收入的情况,公司应收账款余额占营业收入比例是否高于同行业公司。

公司客户主要为军队或服务于军队的大中型国有科研院所,其他设备采购等单位。受国防军队预算管理体制的影响,公司的军队客户或服务于军队的科研院所等单位客户的结算周期较长,导致公司报告期各期末应收账款余额高,回款周期较长、周转率较低。同时,公司2023年末应收账款余额39,837.06万元,上年同期为49,941.51万元,同比下降20.23%,回款情况有所改善。

公司与客户结算时主要根据合同约定的信用期进行收款,同一客户在2022年至2023年的主要合同信用政策基本保持稳定。公司前五大客户的信用政策如下:

Table with 4 columns: 单位名称, 2023年主要合同信用政策, 2022年主要合同信用政策. Rows include 国家单位A6, 国家单位A3, 国家单位G4, 国家单位ZS1, 国家单位B5.

注:1.同一比例对象系指合同项下客户向最终用户收款后回比例支付给公司。2.部分项目收入,应收账款余额和截至目前的回款情况存在差异系根据会计准则要求部分金额记入合同负债所致。

综上所述,公司收入受军工行业采购规律的影响呈现一定的季节性特征,与同行业公司营业收入确认集中在四季度趋势基本一致。上述应收账款对应的销售确认,均严格按照公司会计政策进行收入确认;对于销售不需安装的产品,所销售的产品已与客户签订合同,产品已发出,经客户签收并取得客户确认的送货签收单,予以确认收入;对于销售需安装的产品,在产品已按合同约定协议的要求完成安装调试验收,并取得了购货方的验收签收单,予以确认收入。1-2年应收账款占比比例低,主要由于公司执行信用政策严格,收款周期短,回款及时。

因设备采购通常由客户提出需求,其作为最终采购者由总单位下达采购订单,总单位作为一级供应商,根据总单位的不同采购流程以及所需配套产品,对最终客户采购订单进行审核,然后向二级供应商采购订单下达采购订单。总单位向最终用户提供设备后,收到款项,再向客户支付设备款;当总单位向最终用户提供设备期限届满时,总单位再向客户支付合同质保金。由于总单位交付的产品一般属于大型产品,属于“不同”的产品,导致总单位向军方的交付时间较长。上述约定导致总单位交付周期较长,公司主要处于质保期内,因此受所在行业信用账期影响较大,年度集中付款等影响,导致公司回款周期较长。

同时,公司主要客户为军工集团、军工科研院所、部队等客户,资金实力雄厚,信誉良好,且双方保持了良好的长期合作关系,应收账款无法收回的风险较小。

公司为降低应收账款,加强账款管理,根据不同客户性质和回款特点,采取电话沟通、上门拜访等方式沟通,必要时,通过请客户上级管理部门介入协调回款事宜。具体措施如下:(1)梳理应收账款,对应收账款进行梳理,明确账龄,定期对账,定期向客户汇报账龄应收账款情况,制定应收账款回收计划,提升应收账款周转率。

(2)采取信用严格管理,销售收款前对客户信用情况进行评估,根据不同类型的客户特点,采取电话、微信、上门拜访等方式,留下书面记录,针对回款较难的客户,加强与客户的沟通协商,充分保障沟通渠道,对于不诚信的客户,在后期沟通时将收款更变付款方式及采用其他必要手段保障自己的权益;公司定期对销售人员考核,市场部总账、事业部总账及时更新,激励员工主动收款,提升团队协作能力。

(3)公司与客户保持了良好的合作,从公司与客户持续沟通的情况来看,并未发现被报告拒绝履行付款义务的迹象或事实,上述客户向售后服务公司上述公司支付货款未出现违约,在收到最终客户付款后或审核结束后按回比例对客户进行回款。2023年销售回款,提供劳务收到的现金为36,333.49万元,2022年销售回款,提供劳务收到的现金为28,598.72万元,同比增长26.70%。

(四)按欠款方归集的期末余额前十名应收账款的具体内容,包括但不限于交易对方及其关联关系,交易背景及内容,账期,是否逾期应收账款金额,截至回日的回款情况等,对相关应收账款计提坏账准备的充分性。

(1)按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款的具体内容

Table with 10 columns: 客户名称, 项目名称, 应收账款余额, 交易金额, 交易背景及内容, 账期, 是否逾期, 逾期金额, 截至回日的回款情况, 是否存在争议, 是否与客户存在关联关系. Rows include XX国产化建设, XXX网信交换设备, 其他项目, XXX传统系统, XXX装备提升项目, 其他项目.

应收账款按重要的单项计提坏账准备的应收账款如下:

Table with 6 columns: 名称, 期末余额, 坏账准备, 计提比例, 计提依据, 坏账准备, 坏账准备. Rows include 深圳市沃龙电子技术发展有限公司, 其他项目合计.

应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备如下:

Table with 6 columns: 名称, 期末余额, 坏账准备, 计提比例. Rows include 1年以内, 1至2年, 2至3年, 3至4年, 4至5年, 5年以上, 合计.

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司的比较情况如下:

Table with 7 columns: 期间, 邦彦技术, 盟升电子, 航天宏图, 国电电气, 上海瀚讯, 兴图新科. Rows include 1年以内, 1-2年, 2-3年, 3-4年, 4-5年, 5年以上, 合计.

注:1.由于同行业公司未披露各季度的主营业务客户,故本表列示了各公司营业收入的季度数据对比情况。2.公司营业收入与主营业务收入的季节性分布存在差异。

3.数据来源:同行业公司公开披露的定期报告。受军工行业整体影响,公司与大部分同行业公司基本一致,呈现一定的季节性分布特征。

(2)公司1至2年应收账款相关款项的具体内容情况

2023年,公司1至2年应收账款金额为20,621.87万元,占应收账款占比80%以上的部分如下:

Table with 6 columns: 客户名称, 项目名称, 应收账款余额, 交易金额, 交易背景及内容, 账期, 是否逾期, 逾期金额, 截至回日的回款情况, 是否存在争议, 是否与客户存在关联关系. Rows include 国家单位A6, 其他项目, 国家单位A3, 其他项目, 国家单位ZS1, 其他项目, 国家单位B5, 其他项目, 国家单位G4, 其他项目, 国家单位EA, 其他项目.

Table with 10 columns: 客户名称, 合同名称, 产品或服务, 应收账款余额, 营业收入, 约回安排, 截至回日的回款情况, 是否存在争议, 是否与客户存在关联关系. Rows include 国家单位A6, 国家单位A3, 国家单位EA, 国家单位ZS1, 国家单位B5, 国家单位G4, 国家单位EA.

国家单位A6: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位ZS1: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B5: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位G4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位A3: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位EA: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

国家单位B4: 背骨臂的付款方式,甲方收到最终用户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款项。

Table with 10 columns: 国家单位, XX国产化建设, 营业收入, 应收账款, 2022, 2023, 产品销售, 1-2年, 否, 未回款, 风险, 否. Rows include 合计, 国家单位A6, 国家单位A3, 国家单位EA, 国家单位ZS1, 国家单位B5, 国家单位G4, 国家单位EA.

公司客户与客户的销售合同主要条款为客户根据最终用户付款情况支付相应比例合同款项,付款条款未约定确认回款期限,对于付款条款不依赖于最终用户付款情况的,如客户未在合同约定付款期限内付款,则公司有权停止供货,或按程序暂停供货,或按程序暂停供货,客户主要采用背骨臂付款方式,原因回款周期长。公司与上述客户均保持回款情况良好,公司未发现恶意拖欠回款行为或无法履行支付货款的迹象或事实,在收款问询函后公司对上述客户后续支付货款的意愿进行了确认,截至目前,已有部分客户进行书面回款,将按照合同约定,在收到最终客户回款或者审核结束后再按比例对客户进行付款。同时公司采取了较为谨慎的坏账准备计提政策,由于主要客户为军工集团,军工科研院所,部队等客户,应收账款发生坏账的风险较小,公司已充分考虑性质和质量回款的可能性,坏账准备计提充足,确保了坏账准备计提的准确性,应收账款坏账准备计提充分。

公司应收账款坏账准备计提政策,详见本回复问题2.2(二)说明1至2年应收账款相关款项对应的回款情况,包括客户名称、产品或服务内容、销售收入金额及确认时间,约定回款安排,截至目前的回款情况,约定回款安排,未能回款的原因,欠款方是否与客户存在关联关系等“关于公司应收账款坏账准备的计提措施及核查意见”。

(二)保荐机构核查程序及核查意见:1.梳理程序:保荐机构采取了如下核查程序:(1)获取公司收入成本大表,采购明细表,核查2022年和2023年销售及采购金额、数量,各板块毛利率情况;

(2)获取公司主要客户合同和发货记录,核实其对公司业绩的主要影响;(3)查阅同行业上市公司年度报告以及公开披露数据,结合公司2022年和2023年经营情况,了解行业及市场相关情况;

(4)获取公司截至2024年5月末在手订单明细,检查大额在手订单相应合同及备货通知文件;(5)访谈公司管理层,了解公司针对行业发展情况、2023年度经营业绩下滑等情况,拟采取的应对措施。

2.核查意见:经核查,保荐机构认为:(1)公司应收账款与信用政策匹配,不存在放宽信用政策刺激收入的情况,应收账款合同资产