客户名称	是否联方	元是新客户	交易背景	合同支付条款约定 全那产品到货验收合格后 30 个日历日内以	挂账科目	余额	账龄	逾期况		不 账 计 是余额	坏账;提比化
客户A	非关联方	否	竞争性谈	全部产品到货额收替格后 30 个日历日内以 1 年期的商业承兑汇票支付合同总金额的 100%。 (1)到货款,产品到货验收后 30 日内甲方支 付本协议总价款的 50%到货款;	应收款	14,873.1 7 22,376.3	1年以内	未逾	期 1	,487.32	10.00
			判	(公会放:产品到货物饭店 90 目内甲方支柱 市/期1, 主设备到货店前 10 个工作日内 使名向通金额 90%(有效。 市/期1,主设备到货店前 10 个工作日内 任金台周金额 90%(有效。据过之方 采购设备总价)。(2 设备安装调试完成,经年 50 年7万 申定 15 人。16 日	2据	7	1-2年	逾期	3	,356.45	15.00
xx 市 xx 区公安	非联	稻	招投标	3.第二期工程实工验收合格并经甲方审证。 交付使用后10日内,装计交付配距印方审证的合同金额的97%。 4、设备额经免效需采购结算总价的3%。 结路和货任额(一年日届10日下,11年设备到10日下,11年设备到10日下,11年间,11年间,11年间,11年间,11年间,11年间,11年间,11年	应收款	6,141.23	1 年 以内 (1-2)	部分	a 5	16.82	8.429
客户 B	非关联方	否	竞争性谈	合同价款分两次付清,第一笔于2021年6 月30日前甲方支付乙方50%贷款;第二笔 于2021年11月30日前甲方支付剩余款	应收账款	5,703.95	1 年 以 内、1-2 年	期	5	39.12	9.45%
xx 自治 区 xx 监	非关方	否	判招投	项。 12.3.1 合同签订后,主要设备到场后,甲方在七个工作日内支付乙方台同总价的 30%。 12.3.2 完成截收,乙方出具发票后,甲方在七个工作日内支付乙方合同总价的 65%。	应票 应账	3,535.28	1-2年	逾期		0.00	20.00
狱 正智营管理	非关	否	标 竞争性	12.3. 預留合同总价的 5%作为原保金,三年后无薪量问题,里方在了个工作日内向乙方一次性无息文付所有原保金。 1. 预付款,甲乙双方签订购销合同后 5 个工作日内,甲万支付合同总价 20%, 2. 到货款,乙方设备供货完成后3 个工作日,甲万支代乙方金额为合同总价 20%的货	应收	3.308.81	1-2年	油期		30.88	10.00
有司 xx区局 xx安	联方	是	谈判 招投标	數。 3. 整收款,項目整体验收后 1 年內,甲方支付公方剩余效效。 付乙方剩余效效。 付乙方剩余效效。 1. 照目或规则验后,甲方向乙方支付合同 如金额的 30%。乙方整理俱初验性卷以及相 期,持90元以远行期结束后,且超过项目的 期,转90元以远行期结束后,且超过项目的 最少全任工程建设进位结婚金间0%的进度数,2分倍工程建设进位结婚金间240,所保期间自由会上20分层,所保期间。 2. 公方支付至工程处理,所保期中一部周,3. 如日内甲方向公元发验的第20条。平台到 12 数 以备前量,20 日内甲方向公元发行现在,2. 以备前量,2. 0 日内甲方向 2. 5 支付金工程收入 2. 5 支付金工程	账款	2,487.20	1年以内			24.36	5.009
中动集有司公 国通团限xx 分	非联方	司足	招投标	年,为国目标保制,所保制内产生的考虑当年的有效。在每年农村的大学、为国目标保制,所有的品质,有有合同企同,并有的国产的,并有的国产的。由于,并有的国产的。由于,并有的国产的。由于,并有的国产的。由于,并且对于,并且对于,并且对于,并且对于,并且对于,并且对于,并且对于,并且对	应收款	2,027.90	1年以內	、未逾	期 1	01.39	5.009
xx建发公司 市设有司	非关方	香	招投标	提交事查合格的施工图目支付标计总费用 为6%,剩余过作在1程时间等完成后文 支付。2.施工费。设备建造、出货条建设经 支付。2.施工费。设备建造、出货条建设经 1.2000。 1	应收款	2,004.94	2-3年	逾期	4	00.99	20.00
中动集有司 xx公分	非关联方	否	招投标	第一笔付款,本合同内等一期服务环境完成 既支付给项目合同合价的的这成一 致支付给项目合同合价的的25%,甲方板 致支付给项目合同合价的的25%,甲方板 对以上金额的随程仓甲用要用支付给乙 方。第二号付款,连项目服务环境搭建定决 电平方株合格后经双方协会。或于成实到采二 电影的增强的中期使用支付的分别。第二 电付款,剩余105份银行为服务保证金,5年 至付款,剩余105份银行为服务保证金,5年 多种额后一次性无息支付台方。平力效到从	应收款	1,750.34	1年以内	未逾	期 8	7.52	5.009
联通 (福 建)产联限 互有可xx 公司	非关联方	否	招投标	项目双方会同签订完成后甲方,最终用户验 收拾 15 个工作日内安付本合同总金额 15% 的预付款,甲方/最终用户验收合格后 12% 个工作日内以银行转账方式向乙方交付 45 %的价款。甲方/最终用户验收合格后 120 个工作日内,甲方以银行转账 方式向乙方 支付项目 40%的价款。	应收账款	1,572.27	1年以内	未逾	期 7	8.61	5.009
	- 截至 立: 万		- 年	- 12月31日公司前十大欠款方情	- 児列	66,081.4 6 表:	-	-	7	,760.52	-
客户名称	是否 关联 方	是新客户	交易背景	合同支付条款约定		性 胀 余額 目	账曲	ė	逾期情况	坏账 计提余额	
厦门 xx 有限公司	非关联方	是	竞争性谈判	(1)到货款;产品到货验收后 30 日內甲方支付 协议总价款的 50%到货款。 (2)会款;产品到货验收后 90 日內甲方支付 议总价款的 50%会款。 第一期:1、主设备到货后的 10 个工作日內	*协	应 枚 24,17 水 数	1年	以内	未逾期	1,208.8	5.00
xx 市 xx 公安局	非关方	중	招投标	「	足甘含十 全 "子贾、更全个县 全 "子贾、是全个县呈里目"。的定价息 额 2.后的第用额的结 额 2.后的第用额的结量及关以	立夜张欽		年 以.1 -2	部 分期	470.76	7.90
客户 B	非关联方	是	竞争性谈判	合詞价款分期次付清,第一笔于2021年6月日前甲方支付乙方50%贷款;第二笔于202 11月30日前甲方支付剩余款项。	- 1	应 枚 账 数	1.89 1年	以内	未逾期	270.89	5.00
xx 自治 区 xx 监 狱	非关联方	否	招投标	12.3.1 合同签订后,主要设备到场后,甲方式 个工作日内支付乙方合同总价的 30%。12.3. 成验收,乙方出具发票后,甲方在七个工作日 支付乙方合同总价的 65%。12.3.3 预留合同。 的 5%作为质保金,三年后无后量回题,甲方 个工作日内向乙方一次性无息支付所有质保	12完内价 7	应 枚 帐 4,297	1.28 1-2	年	逾期	429.73	10.0
中田电份公司 xx 分公司	非关联方	是	招投标		20- 6 3 1 次	並 牧 账 飲	.81 1年	以内	未逾期	190.44	5.00
xx建发公司 市设有司	非关方	줌	招投标	1 工程总统特徵。不单独进行结算和发付,在50 中省在66 的	,植质,含化100至30位,于全国货工招售化用20位伙用印质也也剩工的双整主亮。人。位则同占设设程标亮主一。保件的雪目用用	空 妆账 数	1-2-2-4	*年	逾期	200.49 \(\)	10.0%
				使用例平后及付软件升及實用宗獻。 6. 货款结算和支付 6.1 甲方于本台同签署后 日內通过电汇或转账间乙方支付本台同总线 的 30%作为照付款 6.2、软件系统安装完毕 验收合格后取得甲方。监理的书面确认。乙, 供等额的增度较更相及第一28 个工作日内;	10						

中动集有司公 野通知限xx 可可 公	非关联方	梨	招投标	甲方在项目验收合格收到业主方相应的验收交 技报告后 15 中央女化乙方向回急额的 30%, 项 目验收合格后满 1 年的次月 15 日前文付合同总 额的 20%, 项目验收合格后满 3 年 前之时,可自验收合格后满 3 年 的次月 15 日前文付合同总额的 20%, 项目验收合格后满 3 年 的次月 15 日前文付合同总额的 20%, 项目锁紧 剩给束的次月 15 日前文付合同总额剩余的 10%。	收	1,268.27	1年以内	未逾期	63.41	5.00%
中信有司公司 电份公分	非关联方	否	招投标	台灣签订且 收信, 且 茶租 方在收到中国此产党 厦门市海伦定务会会放法委员企下移。最终用户,相应规划及出租方建始的相应中据后 10日 内,采租方支付股条 附加 下型等用的 40%的出租方。在施工阶段。按证下除施工定成进度且收到 最终用户相应或取及出租方建筑的相应中据的 10日内,采租方支付相均应比例的合同版。维护 部分,出租方支付相均应比例的合同版。维护 满向次月 承租方支付相均应比例的合同版。维护 超力,采租方支付相均应比例的合同版。维护 超力,据电方定使到最终用户相应被项及出 租方提供相单矩后 10日,为到文付第一年与 第二年8 40%的维护版、支付第三年 40%的维护版。	收账	1,003.25	1 年 以内、1-2年、2-3年	部分逾期	121.56	12.12
联建 (福业 一年 一年 一年 一年 一年 一年 一年 一年 一年 一年	非关联方	否	竞争性谈判	项目双方合同签订完成后甲方/最终用户验收的 15个工作日内支付本合同总金额 15%的预付款, 甲方晨終用户验收合格后 120个工作日内以银 行转账方式向乙方支付 45%的价款,甲方/晨终 用户验收合格后 180个工作日内,甲方以银行转 账方式向乙方支付项目 40%的价款。	收账	958.66	1-2年	逾期	95.87	10.00
合计	-	_	-	-	-	50,437.9 3	-	-	3,129.0 0	-

2、采取的摊收指施 截至2022年12月31日,公司应收前十大欠款方应收款项逾期金额合计约5.9亿元。对于 欠款公司采取的储收追偿措施包括;(1)成立公司领导挂帅的储款专项小组;(2)安排专人实际 关注和限进项目回款;(3)与下游客户协商建立回款共管账户确保回款安全。 3、预期信用损失模型确定的参数及计提比例是否合理,是否符合《企业会计准则》的相关 规定,是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形

(1)公司預期信用损失模型对应收款项计提环账准备的具体方法 对于存在客观证据表明存在减值,以及其他适用于单项评估的应收账款,其他应收款及长 期应收款等单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备。当应收账款,其他应收 新及长期近晚大年在20世界 新及特面企业,1900年,19

干组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据如下: 应收账款确定组合的依据如下:

应收账款组合 1 应收合并范围内关联方款项 应收账款组合 2 应收其他客户 对于划分为组合的应收账款,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 济状况的预测。编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。 其他应收款确定组合的依据如下:

其他应收款组合 1 应收合并范围内关联方款项 其他应收款组合 2 应收其他款项 对于划分为组合的其他应收款,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来

长期应收款确定组合的依据如下:

下列应收款明定组合的依据如下: 分期收款销售商品组合1未到合同约定收款日的款项 分期收款销售商品组合2已到合同约定收款日但尚未收取的款项 对于划分为组合的长期应收款,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来 经济状况的预测,通过违约风险散口和编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照 表,计算预期信用损失

2019年1月1日起,公司执行新金融工具准则,对应收款项采用简化模型计提坏账准备, 按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。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,计 算预期信用损失。公司以账龄为依据划分应收账款组合,相同账龄的客户具有类似预期损失

(2)坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况

公司简称	账龄及计提比	账龄及计提比例%										
27. HI INI 40	1年以内	1-2年	2-3 年	3-4年	4-5年	5年以上						
千方科技	1.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00						
易华录	-	10.00	30.00	80.00	80.00	100.00						
浩云科技	3.00	10.00	20.00	50.00	50.00	100.00						
汉邦高科	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00						
熙菱信息	5.00	10.00	30.00	80.00	100.00	100.00						
行业平均	2.80	10.00	26.00	62.00	78.00	100.00						
本公司	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00						
注, 恭2	至 2022 年 4 日	26 日 阿美	信自 2022 任年	F市坦生出土	拉雷 拉无法	本 的和						

公司应收账款(含应收票据)坏账准备计提政策处于同行业可比上市公司的平均水平,与同

行业可比上市公司基本一致。
(3)2022 年应收款项的预期信用损失模型确定的参数及计提比例

①计算迁徙率、损失率

账龄	2016 -2017 年迁徙率	2017 -2018 年迁徙率	2018 - 2019 年迁 徙率	2019 -2020 年迁徙率	2020 - 2021 年迁 徙率	2021-2022 年迁徙率	迁徙率 (平均 值)	损失率	历史损失 率计算过程
1年以内	58.41%	61.19%	27.68%	40.87%	65.36%	71.63%	54.19%(a)	7.68%	a*b*c*d*e*f
1-2年	52.68%	53.75%	48.05%	44.50%	66.70%	97.42%	60.52%(b)	14.18%	b*c*d*e*f
2-3年	14.82%	59.87%	40.37%	38.37%	69.21%	67.47%	48.35%(c)	23.43%	c*d*e*f
3-4年	100.00%	100.00%	74.29%	68.07%	78.31%	69.07%	81.62%(d)	48.45%	d*e*f
4-5年	29.65%	15.54%	16.26%	100.00%	95.79%	98.94%	59.36%(e)	59.36%	e*f
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%(f)	100.00%	f

注: 当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比 ②结合前瞻性等因素,调整 2022 年末应收账款的预期损失率

公司结合历史款项回收率、历史坏账准备计提率和前瞻性信息,确定1年以内、1-2年 2-3年、3-4年、4-5年、5年以上的应收款的预期信用损失率分别为8%、15%、25%、50%、80%和

100%,具体计算过程如下:										
项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上				
平均迁徙率	54.19%	60.52%	48.35%	81.62%	59.36%	100.00%				
历史损失率(a)	7.68%	14.18%	23.43%	48.45%	59.36%	100.00%				
前瞻性信息调整(b)	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	-				
理论预期损失率 a*(1+b)	8.07%	14.89%	24.60%	50.88%	62.33%	100.00%				
预期损失率	8.00%	15.00%	25.00%	50.00%	80.00%	100.00%				

经计算,各账龄段预期损失率总体上高于或与计算的理论预期损失率相接近,对应收账款客户的预期损失率设置合理,已充分预计相关风险,符合谨慎性原则。

の別別的以入土以直日は、にルカルリコには、いち 直には (京都)。 ③使用報酬信用扱、模型 (北韓) (推動信用規令金額 是否充分 根据以账齡为依据划分的应收款项(应收票据、应收账款、(长期应收款之逾期部分)、合同 资产)组合及对应预期信用损失率计算坏账准备金额如下:

账龄	2022 年底应收款项余额	理论预期损失率及对	应的坏账准备	调整后的预期信用损失率及对应的坏账 准备		
NAME	2022 + 50.52 50.50 50.50	損失率	坏账准备	損失率	坏账准备	
1年以内	23,105.71	8.07%	1,864.01	8.00%	1,848.46	
1-2年	20,724.22	14.89%	3,085.22	15.00%	3,108.63	
2-3年	14,036.18	24.60%	3,452.91	25.00%	3,509.04	
3-4年	6,559.89	50.88%	3,337.52	50.00%	3,279.94	
4-5年	592.17	62.33%	369.11	80.00%	473.73	
5年以上	495.32	100.00%	495.32	100.00%	495.32	
合计	65,513.49		12,604.09		12,715.12	

经测算,调整后的预期信用损失率对应的坏账准备接近各账龄计算的理论预期损失率对 应的坛账准备. 报告期按照公司信用政策计提应收款项坏账准备金额为 12,715.12 万元,按照 预期损失率及对应的坏账准备金额为12,604.09万元,公司计提信用损失金额充分。

本期公司对客户 A 继续进行了特别计提,原因系客户 A 已经连续两年亏损,信用风险增 加。同时考虑到客户 A 偿债能力仍较为正常、相关业务回款可能性较大,出于审慎考虑,公司 于 2021 年对客户 A 的应收款项按照原账龄组合与坏账损失历史迁徙率孰高的基础上增加 5% 计提了坏账准备,于2022年对客户A的应收款项按照原账龄组合与坏账损失历史迁徙率孰高 的基础上,按相关业务预期回款模型折现之差额加计坏账准备(折现年限按相关业务最终业主 方招标资料中公布的还款计划),具有合理性,符合谨慎性原则。

综上所述,公司预期信用损失模型确定的参数及计提比例合理,符合《企业会计准则》的相 关规定,不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

三、补充披露客户 A 的应收账款及应收票据的形成背景、账龄、财务状况、公司采取的催款 措施和效果,评估款项回收可能性,说明公司连续 2 年对客户 A 单项计提坏账准备的依据及合 理性;结合回款情况及客户 A 支付能力等情况,说明形成客户 A 应收账款的相关收入确认是 否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司连续 2 年对客户 A 单项计提坏账准备的依据及合理性 (1)公司对客户 A 应收账款及应收票据的形成背景

公司与客户 A 是在 xx 智慧警务系统建设项目、xx 市智慧智慧警务项目及 xx 县治安防控 体系建设项目的具体跟进过程中形成合作关系的,由公司为客户 A 提供项目投标过程中的技 术支持与产品选型,客户A中标项目后向公司采购相应的产品。在合同谈判过程中客户A要 求提供相应的账期或票据的支持,公司评估后与客户A达成合同的签订。由于受经济大环境的 影响,导致客户A没有按照合同约定支付款项,所以形成了应收账款及应收票据。 (2)公司对客户A应收账款及应收票据的基本情况

截至 2022 年 12 月 31 日,公司对客户 A 应收账款及应收票据账面余额、账龄及计提坏账准

单位:万	单位:万元											
科目	账面余额	账龄	坏账准备余额	其中:本期计提	其中:上期计提							
应收票据	22,336.23	2-3年	8,199.40	4,842.95	3,356.45							
应收账款	14,873.17	1-2年	3,972.47	2,485.15	1,487.32							
合计	37,209.40		12,171.87	7,328.10	4,843.77							

(3)客户A的基本情况 ①客户 A 财务状况

客户 A2021 年、2022 年净利润分别为 -44.818.55 万元、-18.847.76 万元。客户 A 白上市以 来 2021 年首次出现经营亏损,2022 年亏损有所收窄。根据客户 A 年报披露,2021 年度,其各类 应收款项信用减值损失-48,282.55万元是其形成经营亏损的主要原因;2022年,受国内宏观经 济增速放缓等因素对公司业务开展形成了不利影响,导致其亏损。 ②客户 A 的偿债能力情况

虽然客户A在2021年度、2022年度连续两年出现亏损,但公司分析其偿债能力仍较为正 常, 主要原因如下:

1)客户 A 经营能力不存在重大风险。根据客户 A 公布的 2021 年及 2022 年年度报告,其近 两年连续亏损最主要原因系信用减值损失的大幅计提所致,客户 A 于 2021 年报所述:"公司根 据年度内积极催收应收账款的情况及催收进展进行梳理后,基于谨慎性原则以及行业情况,重 新对以前年度业务或事项形成的应收账款进行了风险评估,提高了应收账款坏账计提比率,导 致亏损。公司主营业务、核心竞争力、主要财务指标未发生重大不利变化,与行业趋势一致,公 司所外行业不存在产能讨剩、持续衰退或者技术替代等情形,公司持续经营能力不存在重大风 险。",客户A于2022年报所述:"报告期内受国内宏观经济增速放缓等因素对公司业务开展形 成了不利影响,导致亏损;公司主营业务、核心竞争力、主要财务指标未发生重大不利变化,与 行业趋势一致。公司所处行业市场规模保持持续增长态势,发展前景广阔,不存在产能过剩、持 续衰退等不利情况。公司具备较强的持续经营能力,不存在重大风险。

2)偿债指标较为正常。客户A在2021年末资产负债率为38.87%,流动比率为1.71;2022年

末资产负债率为42.83%,流动比率为1.45。资产负债率相对较低,短期偿债能力仍然较强。 3)融资能力较强。客户 A 上市以后进行了多次股权融资,无长期借款和应付债券,不存在 被列为失信被执行人等影响其融资能力的风险事项,融资渠道较为畅通

(4)公司与客户 A 形成应收款项的具体合作业务情况 客户A向公司采购的成套软硬件产品最终运用于政府招投标项目上,前述项目均在正常 实施中;由于受人员流动减少的影响有所延期,其中部分项目已经进入回款程序,部分项目将 于 2023 年上半年陆续启动验收。该等项目最终业主方以地方财政收入和中央及各级政府部门 专项拨款作为还款来源,项目公开招投标之前有相应的政府预算,通常政府项目应收款项发生 坏账的可能性较低,还款能力有保障。

(5)公司采取的催款措施和效果

公司对客户A的应收款项采取了积极的催收措施,包括协商建立回款共管账户、积极配合

并督促项目验收程序等。 综上所述,公司考虑到客户A已经连续两年亏损,信用风险增加,对其进行单项坏账准备 计提,同时考虑到其偿债能力仍较为正常、相关业务回款可能性较大,出于审慎考虑,公司于 2021年对客户 A 的应收款项按照原账龄组合与历史坏账迁徙率孰高的基础上增加 5%计提坏 账准备,于 2022 年对客户 A 的应收款项按照原账龄组合与历史坏账迁徙率孰高的基础上,按 相关业务预期回款模型折现差值加计坏账准备,具有合理性。

2、结合回款情况及客户 A 支付能力等情况,说明形成客户 A 应收账款的相关收入确认是 否符合《企业会计准则》的相关规定

公司对形成客户 A 应收账款确认的相关收入符合《企业会计准则》的相关规定,具体如下: (1)符合《企业会计准则第14号—收入》(2017年修订)"第四条企业应当在履行了合同中 的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权,是指能够主导 该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

①相关业务皆系通过正规的政府招投标程序开展的,客户A是通过公开信息能证实的中

②公司系根据双方正式签章的产品验收报告,判断商品的控制权已经转移,按验收报告日 期将收入记录于适当的会计期间。

(2)符合《企业会计准则第14号一收人》(2017年修订)"第五条当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时,企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入;……"

①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务。 相关业务,买卖双方皆签订了《供货协议》,合同明确约定了交货、验收及风险转移条款。

②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务。 《供货协议》皆有类似明确约定。譬如"产品到货后,甲方应在收到产品的7日内进行验货,

对产品的数量、规格、型号、参数、产品序列、产品外观、尺寸、产品相应证明文件进行验收,若验收通过、甲方应在5日内向乙方提供书面的到货验收证明,如验收有问题,甲方需在5日内 书面通知乙方,乙方应在甲方的规定时间内采取补救措施,直至到货验收合格,并承担由此产 生的逾期责任。甲方收货验收并不免除乙方对货物质量应当承担的责任,如果在甲方或甲方用 户使用过程中出现的涉及产品性能问题, 乙方仍应承担相应责任。"、"货物交货前的风险由乙 方承担,到货验收后的风险由甲方承担。"

③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款。

《供货协议》规定采购方分两个阶段付款:A、全部产品到货验收合格后3个月内以1年期的商业承兑汇票支付合同总金额的50%;B、全部产品到货验收合格后1年内以1年期的商业 承兑汇票支付合同总金额的 50% (4)该合同具有商业实质, 即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险, 时间分布或金

上述《供货协议》签订并履行后,已经明显改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金 额,具有商业实质。

⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。 客户A于 2021 年度回款 1800 万元、2022 年度还款 40.14 万元,还款情况不如预期。但如前

文已述,客户A上市后在2021年以前一直保持盈利,尽管2021年、2022年出现亏损,信用风险 增加,但考虑到其偿债能力仍较为正常,且相关业务属于政府公开招投标项目,最终回款较有 保障,公司认为向其转让商品而有权取得的对价很可能收回

综上所述,公司认为形成客户 A 应收账款的相关收入确认符合《企业会计准则》的相关规

问题四:关于存货。

报告期内,公司存货账面余额 17,764.27 万元,对工程施工计提存货跌价准备 2,623.33 万 元,未对原材料及库存商

品计提存货跌价准备。请公司:(1)按项目列示工程施工明细,说明是否存在未按合同约定 及时结算与回款的情况、交易对手方的履约能力是否存在重大变化、相关项目结算是否存在重 大风险;(2)结合库存商品的具体内容、结转情况、库龄、成新率、是否具有专项性、产品销售价 格变动及退换货情况,说明公司本年度毛利率下滑的情况下,未对库存商品计提存货跌价准备 的依据和合理性。 公司回复:

、按项目列示工程施工明细,说明是否存在未按合同约定及时结算与回款的情况、交易 对手方的履约能力是否存在重大变化、相关项目结算是否存在重大风险

截至 2022 年 12 月 31 日,公司工程施工主要项目列示如下:

+ 111.							
项目名称	交易对手方	期末余額	占比	是否存在未按合同约 定结算条款回款情况 等	交易对手方履约情况 评估	期末项目结算重大风 险评估	存货跌价准备
xx 市 xx 县 雪亮工程暨 天网二期建 设项目	xx 县公安局	5,092.40	36.91 %	否,此项目合同金额比较大,施工周期较长, 业主正常按照工程进 度结算工程数。工程结 算符合合同约定条数。	该客户为政府部门,具 有公信力,履约能力较 强。	根据合同约定进行项 目结算,不存在重大 风险。	1
视频监控系统	项目所在地运营商	2,935.55	21.28 %	否,此項目尚未最终结算,根据经验预先备货施工,合同尚未签订。	交易对手为政府单位、 国有电信运营商,信用 状况良好,履约能力未 发生重大变化。	因合同尚未签订, 款定居的 有	1,767.37
xx 三类点项 目	中国电信股 份有限公司 xx分公司	355.04	2.57%	否,此項目整体尚在运 维过程中,业主正常按 照运维进度结算工程 款。运维结算符合合同 约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良 好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项 目结算,不存在重大 风险。	-
xx 高新区智 慧社区项目	中国移动通 信集团 xx 有 限公司 xx 分 公司	278.63	2.02%	否,此項目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程, 数。工程结算符合合同约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良 好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大 风险。	-
xx 大学理学 院应用数学 研究平台	xx 大学	260.15	1.89%	否,此項目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程, 数。工程结算符合合同约定条款。	该客户为公办大学,承 担公共职能,有事业性 拨款,履约能力较强。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大 风险。	-
xx 县智慧治 理平台	xx 市 xx 县区小吃文化旅游发展集团有限公司	257.53	1.87%	否,此項目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程 数。工程结算符合合同约定条款。	该客户为国有企业,履 约能力较强。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大 风险。	-
xx 雪亮项目 增补	中国移动通信集团 xx 有限公司	218.41	1.58%	否,此項目尚未最终结算,客户需求变更,工程施工中的产品不符合客户新的需求。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良 好,履约能力未发生重 大变化。	客户需求变更, 名字 收 東京 東京	218.41
xx 电力与清 水进岛隧道 土建工程通 信管线迁改 工程	中国联合网络通信有限公司xx市分公司	205.46	1.49%	否,此项目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程 数。工程结算符合合同约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良 好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大风险。	=
xx 公安智慧 警务一期	中国电信股 份有限公司 xx 分公司	188.88	1.37%	否,此项目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程 额、工程结算符合合同约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况重 好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大风险。	=
xx 市分为项目的 2022 实 天会监目 部分为项目的字 视项 电信 的 主	中国电信股份有限公司 xx分公司	182.68	1.32%	否,此项目整体尚在实 施过程中,业主正常按 照工程进度结算工程 股工程结算符合合同 约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项 目结算,不存在重大 风险。	-
xx 区智慧交统通运用系统现建设 (含设 基础设置 (含设 条)	xx 市公安局 xx 分局	159.13	1.15%	否,此项目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程 数。工程结算符合合同约定条款。	该客户为政府部门,具有公信力,限约能力较强。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大风险。	-
xx 区治安监 控及雪亮工 程点位增补 采购项目	中国移动通 信集团福建 有限公司 xx 分公司	120.54	0.87%	否,此項目整体尚在实施过程中,业主正常按照工程进度结算工程 数。工程结算符合合同约定条款。	交易对手为国有电信 运营商,信用状况良 好,履约能力未发生重 大变化。	根据合同约定进行项目结算,不存在重大 风险。	=
小计	-	10,254.40	74.32	_	-	-	1,985.78

分析:公司 2022 年末工程施工余额 13,797.02 万元,计提存货跌价准备 2,623.33 万元,主要 的工程施工项目加上表所示。公司 2022 年末工程施工主要是工程物资备货和未完工项目。2 司主要的工程施工项目的交易对手方一般为国有电信运营商或者政府部门,信用状况良好,履 约能力未发生重大变化 公司工程施工存货跌价准备主要是"视频监控系统"和"xx 雪亮项目增补"分别计提存货跌

价准备 1,767.37 万元和 218.41 万元。"视频监控系统"计提存货跌价准备的具体原因是:因合 同尚未签订,款项回收存在不确定性,已根据项目进展及会计准则的规定计提了适当的存货跌 价准备: "xx 雪亮项目增补" 计提存货跌价准备的具体原因是: 客户需求变更, 工程施工项目 不符合客户新的需求。款项回收存在不确定性,已根据会计准则的规定全额计提了存货跌价准 备。除上述项目外,公司主要工程施工项目均根据合同约定进行项目结算,不存在重大风险。

二、结合库存商品的具体内容、结转情况、库龄、成新率、是否具有专项性、产品销售价格变 动及退换货情况,说明公司本年度毛利率下滑的情况下,未对库存商品计提存货跌价准备的依

截至 2022 年 12 月 31 目,公司库存商品明细(余额大于 50 万元)列示如下:

单位	江:万元								
商品类别	具体内容	期末余額	期末余額占比	库龄	期末成新率	近期同类型产品 销售价格 (不含 税)	本期是 否存在 退换货	普适性或专 项性	本期结转
库存商品	云存储服务器	2,476.91	66.88%	1年以内	100%	注 1	否	通用产品,为 某项目备货	-
库存商品	900 万大华慧系 列 AI 一体化抓拍 单元	64.71	1.75%	1年以内、 2-3年	100%	产品销售价格未 发生重大变动注 2	否	通用产品,适当备货	0.41
库存商品	视频安全接人认 证网关	61.95	1.67%	1年以内	100%	产品销售价格未 发生重大变动注 2	否	通用产品,适 当备货	-
库存商品	3G-SDI 视频光端机(发射机)	56.65	1.53%	2-3 年	100%	产品销售价格未 发生重大变动注 2	否	通用产品,适当备货	-
库存商品	数据库服务器	51.45	1.39%	1年以内	100%	产品销售价格未 发生重大变动注 2	否	通用产品,适当备货	-
小计		2,711.67	73.22%						0.41

1、云存储服务器期末余额 2,476.91 万元,用于某区视频监控存储中心扩容项目备货,当地 政府启动了视频监控存储中心扩容项目,存储中心的扩容主要是增加存储服务器,项目正式启 动需要快速完成交付,该服务器是系统集成项目中所需要的标准化产品。由于宏观原因,截止 2022 年年末当地区政府的存储扩容项目延后,未按计划进行招投标。考虑到该云存储服务器为标准化产品,且该项目预计是盈利的,故未计提存货跌价准备。

2、其余库存商品主要为抓拍单元、发射机、网关、服务器等通用产品,不同项目间适配性较 强,近期销售单价皆高于期末库存商品单价,故未计提存货跌价准备

问题五:关于预付账款。

年报显示,2022年末公司预付款项期末余额为1,394.04万元,其中一年以上预付款项金额 为 385.59 万元,较上年增长 38.52%,三年以上预付款项金额为 151.04 万元,较上年增长 2 倍以 上。请公司:(1)逐笔列示账龄超过1年的主要预付款项的具体情况,包括形成背景、交易内容、 交付模式、预付比例、交易对手方情况、资金是否流入公司关联方等;(2)说明是否存在预付款 项长期未结转、供应商未发货的情况,公司未对预付账款计提减值是否具备合理性。

公司回复: 、逐笔列示账龄超过1年的主要预付款项的具体情况,包括形成背景、交易内容、交付模

式、预付比例、交易对手方情况、资金是否流人公司关联方等

截至 2022年12月31日,公司账龄超过1年的预付款项余额385.59万元,主要构成如下:

供应商名 期末余 期末余 数占比 交易 背 是否联 交易内容 交付模式

60	281	201 CT 100	395	方			比例	
江西 xx 科技有限公司	66.48	17.24%	项目实施所 施所 采购	否	采购支架、 杆件等设 备預付款	合同签订后甲方一次性向乙方支付合同总金额的 100%全款。		1-2年 3年以上
河北 xx 信 息 科技有 限公司	65.85	17.08%	项目实施所采购	否	采购摄像 设备、软件 算法等设 备预付款	合同签订后 3 个自然日内, 支付 50%的贷款作为 预付款, 供方收到预付款后安排第一次备货,发 货;需方收到货物后应在 3 个月内支付剩余 50% 的贷款, 供方收到剩余贷款后安排第二次备货、 发货。		1-2年
甘肃省 xx 智能系统 工程技术 有限公司	43.14	11.19%	项目实施所 施所	否	采购存储 存執发 平 依 、等 行 数	初次交货前,甲方以银行转账方式支付合同总金额的60%,签收后10个工作日内以三个月银行承兑汇票方式向乙方支付剩余应付的40%额项。		1-2年
厦门 xx 商 贸有限公 司	35.82	9.29%	项目 实 施 所 采购	否	采购服务 购网关等 设备预付 款	合同签订后,乙方按约定日期向甲方供货,货到 30 天内甲方已汇款方式向乙方支付 56%的货款、 居款于合同签订 3个月内甲方开具两个月的银 行承兑汇票向乙方付清货款。		2 -3 年 年 3 年 以上
江西xx科 技发展科 技有限公 司	31.67	8.21%	项 目 实 施 所 采购	否	采购防火 塘、交备预 付款	合同签订生效后,甲方巴银行转账方式支付 66% 采购款,以三个月银行承兑汇票方式向乙方支付 剩余 34%的款项。		3 年 日上
福建 xx 网络有限公司	10.28	2.67%	项目实 服所 采购	否	采购可燃 气体设 器等 致 预付款	本合同签订生效后,甲方收到业主预付款后 15 个工作日内,甲方按照同等比例间乙方支付本合 间应支付金额的预付款项,支付方式:30 天中企 云链(云信);项目全部窓工并经业主验收合格, 甲方收到业主会畝后 30 个工作日内,甲方向乙 方支付本合同应支付的余款。	注	1-2年
海南 xx 船舶技术有限公司	9.50	2.46%	项目 無 解 系 所	香	采固稳结设款 购定定构备 预平转件预	合同签订后,甲方以银行转账的方式一次性支付 合同总金额给乙方,乙方收到甲方付款凭证需即 日安排发货。		3 年 12
厦门xx智 安信息技 术有限公 司	9.29	2.41%	项目 实施 所 采购	否	采购主板、 显示屏等 设备预付 款	货到签收无误,甲方在十个工作日内向乙方付清 全款。		1-2年
深圳 xx 智能服务有限公司	7.63	1.98%	項目实需系购	否	技术开发服务	会同签订后 5 个工作日内, 甲方照付 乙方合詞题 24%之方完成本合同要案 开校内容的 80%之方完成本合同要求 开发内容的 80%之方完成本合同要求 开发内容的 100%。经甲方线无方完成本合同妥 乙方按本合同及附件要求将最终研究开发成果实 接起守住,是一个大量的一个大量的一个大量的一个大量的一个大量的一个大量的一个大量的一个大量的		1-2年
北京 xx 科 技有限公 司	6.74	1.75%	项目实施所需 采购	否	采购液品 屏等设备 预付款	合同签订后3个工作日内,甲方一次性向乙方支付合同总金额的100%现款,付款方式为三个月供应链金融。		2-3年
小计	286.40	74.28%	-	-	-	_		-

票的进项税额,待收到发票后结转至应交税费。该等供应商与公司不存在关联关系或潜在关联

工、说明是否存在预付款项长期未结转、供应商未发货的情况,公司未对预付账款计提减 值是否具备合理性

截至 2022年12月31日,公司账龄超过1年的预付款项余额385.59万元,大部分属于未到 票的进项税额,待收到发票后结转至应交税费。公司正在加紧督促相关供应商开具合规发票,

不存在发票收不回来的迹象,故未计提减值准备。 问题六:关于人员变动与期间费用。 年报显示,公司 2022 年度销售人员数量为 112 人,较上一年仅增长 10 人,而公司销售费用同比增长 68.34%。其中,职工薪酬同比增长 53.47%,售后维保费幅同比增长 260.14%。请公司: (1)说明销售人员职工薪酬增长显著快于销售人员数量增长幅度的合理性;(2)结合售后维保费

的具体内容、计算依据,说明在公司业务规模大幅下滑的情况下售后维保费大幅增长的合理 公司回复:

一、说明销售人员职工薪酬增长显著快于销售人员数量增长幅度的合理性

2022 年度,公司销售费用中职工薪酬发生额 2,134.96 万元, 较 2021 年度 1,391.10 万元增长 743.86 万元,增长率为53.47%。公司当期销售人员数量、平均薪酬变动情况与往年同期对比情 况如下: 单位:万元

2022 年度 2021年度 比情况 1售人员职工薪酬 加 743.86 万元, 增长 53.47% 售人员期末人数 加 10 人, 增长 9.80% 售人员平均人数 前 30 人, 增长 30,30% 省售人员平均薪酬 曾加 2.5 万元/年, 增长 17.79%

53.47%。公司销售人员平均人数与销售人员职工薪酬增长幅度相匹配,增长幅度较大主要系公司为加速开拓自身业务,布局销售网络,于多地增设分支机构,相应引进销售人员,同时平均薪酬亦有一定增长,进而导致销售人员职工薪酬增加较多。公司销售人员增加主要用于:

阿州州一足增长,这即一步或排音人风吹上新刚相加水多。公司销音人风增加土姜州力; 优化公司全国销售网络布局,公司 2022 年在上海设立办公场所,其定位为公司辐射华东地 区的办公中心;在三明、南昌、抚州、武宁、昆明等多地设立公司运营,公司定位为公司辐射全国 各地区的销售中心,与公司原有的设立实体一起进一步实现全国化销售网络布局。 综上所述,公司当期销售人员职工薪酬增长阴显士要系公司自身市场战略规划实行所致, 分支机构增多、销售人员数量增加以及销售人员平均薪酬维持适当增长。

、结合售后维保费的具体内容、计算依据,说明在公司业务规模大幅下滑的情况下售后 维保费大幅增长的合理性

2022 年度,公司发生售后维保费 1,183.14 万元,较 2021 年度 328.52 万元增长 854.62 万元,增长率为 260.14%。2022 年度,部分以前年度收入确认项目在本年度发生售后维保费,其中主

要项目如下:

平皿:万元			
售后维保项目	2022年度售后维保费	项目收入确认年度	计算依据
2021 年确认收人项目	523.27	2021年	据实发生
2020 年确认收人项目	306.98	2020年	据实发生
2018年确认收入项目	154.55	2018年	据实发生
合计	984.80	=	=

公司 2022 年度以前确认收人项目设备运行时间较长,仍在售后维保内,公司按照合同约定 集中对运行期间满足售后维保条件的设备设施进行了更换及调试。 综上所述,受前期确认收入项目后续发生售后维保费用的影响,2022年度业务规模大幅下

滑的情况下售后维保费有所增长。

罗普特科技集团股份有限公司董事会

证券简称:罗普特

罗普特科技集团股份有限公司 关于召开 2022 年度业绩 暨现金分红说明会的公告 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。 会议召开时间: 2023年 05月 16日(星期二) 下午 15:00-16:30 会议召开地点:上海证券交

易所上证路演中心(网址:http://roadshow.sseinfo.com/)

会议召开方式: 视频录播 + 网络文字互动方式 投资者可于 2023 年 05 月 09 日(星期二)至 05 月 15 日(星期一)16:00 前登录上证路演中 心网站首页点击"提问预征集"栏目或通过公司邮箱 ir.ropeok@ropeok.com 进行提问。公司将在 说明会上对投资者普遍关注的问题并行回答。 罗普特科技集团股份有限公司(以下简称"公司")已于 2023 年 04 月 08 日发布公司 2022

年年度报告,为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2022 年度的经营成果,财务状况,公司计划于于 2023 年 05 月 16 日下午 15:00-16:30 举行 2022 年度业绩暨现金分红说明会,就投资 者关心的问题进行交流。

本次投资者说明会以网络互动形式召开,公司将针对2022年度的经营成果及财务指标的 具体情况与投资者进行互动交流和沟通,在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题

... 、说明会召开的时间、地点

(一)会议召开时间: 2023 年 05 月 16 日 下午 15:00-16:30 (二)会议召开地点:上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/)

(三)会议召开方式:上证路演中心网络互动 三、参加人员 董事长:陈延行先生

总经理:江文涛先生 独立董事: 林晓月女士

董事会秘书、财务总监:余丽梅女士

(如有特殊情况,参会人员将可能进行调整) 四. 投资者参加方式

一) 投资者可在 2023 年 05 月 16 日下午 15:00-16:30,通过互联网登录上证路演中心 (http://roadshow.seinfo.com/), 在线参与本次业绩说明会, 公司将及时回答投资者的提问。 (二)投资者可于 2023 年 05 月 09 日(星期二) 至 05 月 15 日(星期一)16:00 前登录上证路 演中心网站首页, 点击"提问预征集"栏目(http://roadshow.sseinfo.com/questionCollection.do), 根 据活动时间,选中本次活动或通过公司邮箱 ir.ropeok@ropeok.com 向公司提问,公司将在说明

会上对投资者普遍关注的问题进行回答。 五、联系人及咨询办法

电话:0592-3662258

邮箱:ir.ropeok@ropeok.com 六、其他事项

本次投资者说明会召开后,投资者可以通过上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/)查 看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。

罗普特科技集团股份有限公司

2023年4月27日 证券代码 . 688619

证券简称:罗普特 公告编号 - 2023-018

罗普特科技集团股份有限公司 关于 2022 年年度报告的补充披露公告 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

平公司里等云及主阵里等作证平公司付各个特任江南旅 成比較、医等住床还或有重入圆漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。罗普特科技集团股份有限公司(以下简称"公司")于 2023 年 4 月 8 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了公司《2022 年年度报告》。现根据监管要求,公司对《2022 年年度报告》。"第三节"管理层讨论与分析。/四、网险因素"中就安防视频监控产品销售业务毛利率下滑的风险计算计》之种需。图以特别人对"

的风险进行补充披露,具体情况如下:

4、安防视频监控产品销售业务毛利率下滑的风险

1、2027代9/周1127 日时日12/2017年1月19/18/20 2022年度、公司安防规则监控产品销售业务毛利率 27.08%,校 2021年度大幅下滑。一方面 系部分材料设备受芯片短缺、设备供给减少、运输不畅等影响,采购价格上涨,项目材料成本支 增加,导致公司安防视频监控产品销售业务毛利率下滑;另一方面系政府预算紧张的情况下,优先削减信息化、数字化投入,导致安防视频监控产品销售业务中毛利率较高的软件和信 息化平台收入占比下降,毛利率下降;此外,2022年度行业竞争的加剧也导致公司在个别重点

虽然 2023 年以来芯片短缺及交通物流状况逐步缓解, 预计公司材料和设备的采购价格将 逐步回落,且随着社会生活的常态化和国民经济发展状况的逐步好转, 预计政府预算紧张的状 况将得到缓解,信息化平台的采购需求会逐步回升,进而带动公司安防视频监控产品业务毛利 率的回升。但若宏观经济回暖不及预期导致政府预算持续紧张,公司安防视频监控产品销售业

务毛利率存在进一步下滑的风险,提请投资者特别关注。 除上述补充内容外,公司《2022年年度报告》其他内容不变,补充披露更新后的《2022年年 度报告》与本公告同日在指定媒体披露,供投资者查阅。

罗普特科技集团股份有限公司

2023年4月27日