2024年6月29日 星期六
制作：刘雄 电话：010-83251716 E—mail：zqrb9@zqrb.sina.net
证券日报

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函的回复公告

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公函【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》”），公司会同保荐机构国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、年审会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

问题1、关于年度经营业绩。报告期内，公司实现营业收入18,068.99万元，同比下降51.18%；实现归母净利润-5,225.08万元，同比下降227.08%；扣非后归母净利润-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滑，同比由盈转亏。同时，公司2023年毛利率为58.38%，同比减少9.87个百分点，其中主营产品船舰通信产品毛利率减少23.02个百分点、融合通信产品毛利率减少9.71个百分点，毛利率变化较大。

请公司：（1）结合市场竞争、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业可比公司的业绩情况，说明公司业绩大幅下滑、由盈转亏的原因及合理性，结合在手订单和2024年第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，说明公司船舰通信产品、融合通信产品毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司拟采取的改善措施。

公司回复

（一）结合市场竞争、公司经营、成本费用、上下游变化及同行业可比公司的业绩情况，说明公司业绩大幅下滑、由盈转亏的原因及合理性，结合在手订单和2024年第一季度业绩等情况说明是否存在持续亏损风险

1、市场竞争、上下游变化及同行业可比公司等外部环境情况

公司主要从事军工通信系统和设备研制工作，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”规划和二〇三五年远景目标，明确指出要加快国防和军队现代化建设，力争到2035年基本实现国防和军队现代化。如期实现建军一百年奋斗目标，党的十九大、二十大进一步指出，要加快机械化、信息化、智能化融合发展，随着军队现代化建设的不断加速和国防科技工业体系信息化程度的不断深入，我国军队正处于信息化建设关键阶段。目前国内军用通信产品来自国内企业的研发，由于型号或系列产品的研制周期、稳定性要求，市场竞争格局较为稳定，各自参与者在不同细分领域均具有较强的竞争优势。舰船通信行业集中度相对较高，公司在该细分市场具有较强的市场竞争力，同行业公司主要为国家单位。

公司处于军工通信行业的中游环节，上游企业主要为电子元器件、结构件及通用产品供应商，下游企业最终使用者为军工行业客户。公司上游原材料价格相对透明，上游供应商市场供给较充足，但存在个别供应商因行业地位较高，公司议价空间有限，造成一定影响。2023年公司上游整体情况未发生较大变化。

由于军工产品的特殊性，下游客户采购计划直接影响军工产品的销售。在行业“十四五”规划中期调整的因素影响下，客户合同订单任务下发、产品交付及产品验收等工作的进度延迟，行业整体建设速度放缓。因行业影响，客户交付节奏及验收延迟，公司2023年业绩受到较大影响。

根据已披露的年度报告信息，其他国防军工行业上市公司也存在类似原因导致2023年业绩下滑情况。Wind数据显示，2023年申万行业类军工电子Ⅱ板块营业收入合计同比下降2.85%，归属于母公司所有者的净利润合计同比下降29.05%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润合计同比下降55.46%。

通过梳理部分国防军工行业上市公司盟升电子（688311.SH）、航天宏图（688066.SH）、国光电气（688776.SH）、上海瀚讯（300762.SZ）等披露的2023年年度报告来看，2023年行业基本形势变化可以概括为“军工特种领域受行业环境影响，部分项目验收延迟、项目采购计划延期、新订单下发放缓”等，主营业务为国防军工电子行业的相关公司均受到不同程度影响。

综上所述，公司2023年业绩大幅下滑、由盈转亏主要受行业影响，公司业绩变动趋势与同行业可比公司相比，不存在显著差异，具有一定合理性。

2、公司生产经营、成本费用及经营业绩变动的原因及合理性

2023年，公司实现营业收入18,068.99万元，同比下降51.18%；实现归属于母公司所有者的净利润-5,225.08万元，同比下降227.08%。主要系在行业“十四五”规划中期调整、产能释放不及预期、市场竞争日趋激烈等因素影响下，公司部分订单因客户分配计划下发时间较晚、客户建造计划延迟等原因延期交付、同时，公司继续聚焦信息通信和信息安全业务，2023年持续加大研发投入并实施股权激励保持公司核心竞争力，相应期间费用有所增加。2023年部分延期交付的订单已在2024年第一季度完成交付，2024年第一季度公司营业收入、实现归属于上市公司股东的净利润同比大幅增长。2023年度公司经营业绩变动主要原因分析如下：

（1）订单交付影响

公司目前主要以军工业务为主，业务发展受整体政策影响较大，导致2023年营业收入大幅下降。主要影响项目如下：

①公司在2023年与国家单位D签订4份合同，合同总金额为5,248万元，合同约定交付多套XX网关/设备，由于客户分配计划下发时间较晚，导致公司交付延迟，最终公司在2023年12月下旬及2024年1月陆续完成发货，2024年1月份完成签收。

②公司在2023年与国家单位A6签订2份合同，合同总金额3,316.42万元，合同约定交付某通信设备2套。该项目未能如期确认收入，主要原因系：1）客户建造计划延迟；2）根据合同约定，需甲方代表按照有关规定对交付的设备进行质量监督，并出具相关检验文件，由于交付设备技术状态未完成确认（未完成正样评审），不具备检验条件，导致在2023年未完成检验及客户签收。该项目最终在2024年2月份完成正样评审，2024年3月份完成检验、截止目前，该项目已完成交付。

（2）持续研发投入影响

2023年公司持续加大产品创新和创造力度，保持较大的研发投入，研发支出9,032.57万元，2022年研发投入7,571.61万元，同比增加19.30%。公司拥有高效的研发体系，采用IPD创新管理模式，以客户需求为导向，以产品市场部为龙头，以产品架构师和产品经理为产品战略规划团队，综合分析客户需求、行业趋势、技术演进、竞争对手、产品现状等内外部环境，进行产品创新和创造，通过顶层系统设计深耕网络通信、信息安全、多媒体处理、云服务等领域。

2023年研发投入具体数据如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动比例
职工薪酬	6,376.67	5,405.22	17.97%
耗用材料	429.22	1,196.55	-64.13%
折旧摊销	440.75	373.81	17.91%
其他	1,785.92	596.02	199.64%
合计	9,032.57	7,571.61	19.30%
其中：费用化研发支出	8,548.40	7,571.61	12.90%
资本化研发支出	484.17	-	-

（3）资产减值损失影响

基于2023年经营状况及对期末资产可变现净值的测算，2023年公司计提合同资产坏账准备、存货跌价准备等资产减值准备，对报告期内损益造成一定影响。

资产减值损失具体计提金额如下表：

单位：万元

资产减值项目	2023年度	2022年度	变动金额	变动幅度
合同资产减值损失	-911.74	-504.02	-407.72	80.89%
存货跌价损失及合同履约成本减值损失	-1,132.46	-640.83	-491.63	76.72%
合计	-2,044.20	-1,144.85	-899.35	78.56%

①合同资产坏账准备计提情况

2023年，公司计提合同资产坏账准备911.74万元，同比增长80.89%。主要原因系2021年交付的国家单位G4的某设备因未审价导致相应节点款项未回款，目前已向总体单体提交资料，审价工作正有序进行。

②存货跌价准备计提情况

2023年公司计提存货跌价准备1,132.46万元，同比增长76.72%。公司为引进新项目及开发新客户，基于市场需求预测而备货。后期由于客户需求变化和产品技术不满足客户要求导致该批物料无法完成交付，导致相关物料计提存货跌价准备金额增加。

（4）股票期权激励影响

为吸引和留住人才，2023年公司实施股权激励，确认了当年度股权激励计划相应成本费用。经公司第三届董事会第十一次会议、2022年度股东大会，审议通过《关于公司<2023年股票期权激励计划（草案）>及其摘要的议案》等相关议案并经公司第三届董事会第十三次会议、第三届监事会第十一次会议，审议通过《关于向2023年股票期权激励计划激励对象首次授予股票期权的议案》，同意确定2023年6月5日为首次授予日，并同意向符合授予条件的55名激励对象授予292.6万股股票期权，首次授予价格为24.87元/股。2023年，公司股份支付费用为162.30万元，具体情况如下：

单位：万元

授予对象类别	以权益结算的股份支付费用
研发人员	66.01
管理人员	44.11
销售人员	45.73
生产人员	6.46
合计	162.30

3、同行业可比上市公司经营情况

由于公司在细分领域中主要同行业公司为国家单位，不存在与公司完全可比的上市公司。从与公司主营业务、主要产品，特种行业客户占比存在部分重叠和相似性的角度出发并考虑相关数据能否从公开渠道获取等因素选取可比同行业上市公司，大部分同行业公司同样存在受行业影响较大导致业绩波动的情况。报告期内，公司与同行业上市公司业绩对比情况具体如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	营业收入		归属于母公司所有者的净利润	
		2023年度	同比变动(%)	2023年度	同比变动(%)
688311.SH	盟升电子	33,133.37	-30.81	-5,631.08	-315.20
688066.SH	航天宏图	181,874.27	-25.98	-37,420.57	-241.51
688776.SH	国光电气	74,544.89	-18.21	9,035.50	-45.59
300762.SZ	上海瀚讯	31,275.00	-21.93	-18,975.90	-321.74
688081.SH	兴图新科	14,944.01	4.13	-6,793.60	14.12
平均值		67,154.31	-18.56	-11,957.13	-181.98
688132.SH	邦彦技术	18,068.99	-51.18	-5,225.08	-227.08

注：如出现合计数与所加总数值总和尾数不符，均为四舍五入所致，下表均同。

由上表可知，同行业可比公司整体业绩变化情况与公司业绩变化趋势基本一致，业绩同比出现较大波动。盟升电子、航天宏图、国光电气、上海瀚讯主营产品主要应用于国防行业客户，其业绩主要受国防行业趋势变化影响较大，2023年营业收入、净利润均下滑，与公司经营业绩变化趋势一致。

4、在手订单

根据公司2024年第一季度报告披露，截至报告期末，公司尚有在手订单及备产通知书约25,469.54万元。截至2024年5月31日，公司持有尚未交付的在手订单及备产通知约27,117.29万元，在手订单充足且呈增长态势，为后续业绩发展提供了有力支撑。公司整体经营状况良好，研发、生产、销售有序推进。

5、2024年一季度业绩

单位：万元

项目	2024年一季度	2023年一季度	变动比例
营业收入	12,813.14	5,672.95	125.86%
归属于上市公司股东的净利润	3,532.25	1,177.33	200.02%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,116.71	436.32	614.32%

2024年第一季度，公司实现营业收入12,813.14万元，同比增加125.86%；实现归属于上市公司股东的净利润3,532.25万元，同比增加200.02%。原计划在2023年四季度交付的项目，受最终客户交付节奏的影响，部分项目在2024年一季度顺利完成交付和签收。因此，2024年一季度收入和净利润较上年同期均有较大幅度的增长。

综上所述，2023年，公司业务受最终客户影响较大，收入确认未达预期，但公司收入波动未显著偏离同行业可比上市公司变动趋势；同时公司继续聚焦信息通信和信息安全业务，稳住军工业务基本面，持续服务国家和军队信息化建设。公司2024年一季度收入、在手订单均呈现增长态势，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。

（二）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，说明公司船舰通信产品、融合通信产品毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异，公司拟采取的改善措施

1、产品毛利率下降原因

2022年及2023年，公司舰船通信产品、融合通信产品毛利率及变动情况如下：

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
舰船通信产品	6,158.96	2,664.49	56.74%	-69.52%	-34.86%	减少23.02个百分点
融合通信产品	1,074.79	498.06	53.66%	-83.49%	-79.12%	减少9.71个百分点

如上表所示，2023年度，舰船通信产品毛利率2022年相比减少23.02个百分点，融合通信产品毛利率较2022年相比减少9.71个百分点。

公司主要业务为军工业务，产销率、产能利用率不宜披露或直接披露，公司主要客户均为国家单位，2022年至2023年度变化较小，对毛利率影响较为有限，且公司主要为定制化产品，销售价格变动影响较小。

公司船舰通信产品、融合通信产品主要成本构成为原材料。2023年，原材料占船舰通信产品及融合通信产品生产成本比重均超过80%。原材料价格因素对毛利率的变动产生较大影响。具体情况如下：

单位：万元

分产品	成本构成	2023年度	
		金额	占比
舰船通信产品	原材料	2,157.55	80.97%
融合通信产品	原材料	401.21	80.55%

（1）舰船通信产品

①XXX控制管理系统建设

2023年，公司交付国家单位C5的某XXX控制管理系统建设项目，确认不含税收入金额为1,272.57万元，毛利率为46.48%，项目毛利率较低，主要原因系该项目为国家级项目，规模大、周期长、建设内容复杂，需要向配套厂商采购较多终端设备，且项目配套厂商行业地位较高，公司议价空间有限，因而投入较大、项目毛利率较低。

②XXX接入系统建设

2023年，公司交付国家单位C6的某XXX接入系统建设项目，确认不含税收入金额为1,442.48万元，毛利率为57.01%，项目毛利率较低，主要原因系该项目为公司客户定制开发的新型产品首次交付，规模大、周期长、建设内容复杂，需要向配套厂商采购大量专用接插件，且项目配套厂商行业地位较高，公司议价空间有限，因而投入较大、项目毛利率较低。

（2）融合通信产品

①XXX模块项目

2023年，公司交付国家单位Z4的某XXX模块项目，确认不含税收入金额为771.82万元，毛利率为53%，项目毛利较低，主要原因系该项目为系统型号研制项目，公司主要负责系统上层应用开发，底层模块为外购，因此毛利率偏低。

2、与同行业可比上市公司对比

2023年度，同行业可比公司毛利率变化情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度			2022年度			毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
盟升电子	33,133.37	16,470.68	50.29%	47,889.76	24,570.93	48.69%	增加1.60个百分点
航天宏图	181,874.27	116,548.68	35.92%	245,705.04	127,649.67	48.05%	下降12.13个百分点
国光电气	74,544.89	52,172.64	30.01%	91,138.15	59,209.32	35.03%	下降5.02个百分点
上海瀚讯	31,275.00	17,719.09	43.34%	40,061.11	16,278.21	59.37%	下降16.03个百分点
兴图新科	14,944.01	7,504.18	49.78%	14,351.02	7,134.11	50.29%	下降0.51个百分点
平均毛利率	-	-	41.87%	-	-	48.29%	下降6.42个百分点
邦彦技术	18,068.99	7,521.06	58.38%	37,007.89	11,749.08	68.25%	下降9.87个百分点

同行业可比上市公司2023年度毛利率出现一定程度的下滑，邦彦技术毛利率下滑与同行业相比不存在明显差异。

3、公司拟采取改善措施

（1）在稳固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，确保生产成本的降低，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，关注高利润产品的销售比例，合理配置产品组合。优化产品组合提高产品的整体利润率，减少低利润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，以财经管理为主线组织公司业务运营。优化财务流程，加强财务结构建设，以财经管理为轴、以业务实质为纲，拉通财务和业务，实现业财融合，确保公司经营计划目标的全面达成。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

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，核实影响公司业绩的主要因素；

（3）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，了解行业及市场最新情况；

（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产通知文件；

（5）访谈公司管理层，了解公司针对行业发展情况及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）公司业绩大幅下滑、由盈转亏主要受客户交付节奏及验收延迟影响，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）公司船舰通信产品、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，与同行业可比公司变化趋势一致。

（四）年审会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

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，了解行业及市场最新情况；

（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，核实影响公司业绩的主要因素；

（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产通知文件；

（5）访谈公司管理层，了解公司针对行业发展情况及2023年度经营业绩下滑等情况，拟采取的应对措施。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

基于已实施的上述核查程序，我们未发现公司上述提供情况与我们在执行核查程序中了解的情况存在重大不一致的情况。我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司2023年营业收入、营业成本确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题2、关于应收账款。报告期末，公司应收账款账面余额为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%；分账龄看，公司1年以上应收账款余额占应收账款比重为83.89%，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%。公司应收账款金额大、占营业收入比例较高，回款周期较长。

请公司：（1）说明公司应收款项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可比公司；（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年应收账款相关款项对应的销售情况，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、欠款方是否与上市公司存在关联关系等；（4）说明按欠款方归集的期末余额前十名的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、交易时间、交易背景及内容、账期、是否逾期及逾期金额、截至回函日的回款情况等，对相关应收账款计提坏账准备的充分性。

公司回复

（一）说明公司应收款项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可比公司

公司客户主要为军队或服务于军队的大型国有科研院所、其他政府机构等单位。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或总体单位等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较高、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维持稳定。公司前五大客户的信用政策如下：

单位名称	2023年主要合同信用政策	2022年主要合同信用政策
国家单位A3	背靠背的付款方式，甲方收到最终客户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款	背靠背的付款方式，甲方收到最终客户付款且收到乙方开具的正规发票后支付乙方合同款
国家单位A6	背靠背的付款方式	背靠背的付款方式
国家单位G4	背靠背的付款方式，待完成正式审价工作后并与甲方签订正式价合同后，甲方根据上级拨款情况支付剩余款项	背靠背的付款方式，待完成正式审价工作后并与甲方签订正式价合同后，甲方根据上级拨款情况支付剩余款项
国家单位ZS1	1、合同签订后7日内视项目情况预付乙方部分款项 2、根据甲方进度要求，乙方完成合同生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上级对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项	1、合同签订后7日内视项目情况预付乙方部分款项 2、根据甲方进度要求，乙方完成合同生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上级对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项
国家单位B5	合同签订10日后，需方向供方支付合同额的30%，30%，产品验收合格后的20个工作日内，甲方向乙方支乙方支付合同额的60%，余款10%作为质量保证金，产品金，产品质量问题，验收后三个月内付清/背靠背的付款方式	合同签订10日后，需方向供方支付合同额的30%，30%，产品验收合格后的20个工作日内，甲方向乙方支乙方支付合同额的60%，余款10%作为质量保证金，产品金，产品质量问题，验收后三个月内付清/背靠背的付款方式

公司应收款项与信用政策匹配，不存在放宽信用政策刺激收入的情况。

邦彦技术与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

	2023年度					
指标名称	邦彦技术	盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科
应收账款余额	39,837.06	66,575.11	251,494.73	82,511.14	120,834.91	33,398.90
应收账款账面价值	29,735.56	58,872.19	206,456.54	74,883.86	98,672.25	21,786.37
营业收入	18,068.99	33,133.37	181,874.27	74,544.89	31,275.00	14,944.01
应收账款余额/营业收入	220.47%	200.93%	138.28%	110.69%	386.36%	223.49%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告

应收账款与营业收入的倍数与同行业可比公司的水平相比基本一致。

（二）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

2023年销售商品、提供劳务收到的现金为36,233.49万元，2022年销售商品、提供劳务收到的现金为28,598.72万元，同比增长26.70%。2023年回款增加，主要系公司在2023年与国家单位D签订XX网关/设备合同，共4份合同，合同总金额为5,248万元。根据合同约定，客户支付合同生效款及设备生产、检验验收节点款合计4,976万元。但由于客户分配计划下发时间较晚，导致公司交付延迟，最终公司在2023年12月下旬及2024年1月陆续完成发货，2024年进行收入确认。

公司2023年账龄1年以内的应收账款余额增幅较小，主要原因系：一、2023年公司营业收入为1.81亿元，2022年营业收入为3.70亿元，同比下降51.18%；二、信息安全板块回款情况较好，2023年收到国家单位D回款9,807万元。

公司2023年账龄1年以上的应收账款余额大幅增长的主要原因系：一、军工通信行业产品链相对较长、结算周期较长。军方根据经费预算和工程进度与总体单位结算后，总体单位再向其装备采购及配套单位结算，使得军工通信行业企业销售回款周期普遍较长；二、客户通常在上半年度制定全年采购计划和指标，在下半年进行相关产品的技术交流、性能测试以及批量采购，受此影响，客户回款周期普遍超过一年，导致期末形成了较大金额的应收账款余额。公司2022年实现收入37,007.89万元，较上年同期增长20.04%。

综上所述，公司以前年度项目交付量上升为公司当年收入带来增长的同时也相应增加了公司2023年账龄1年以上的应收账款余额。

应收账款按账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	期末余额	上年年末余额	变动金额
1年以内	6,417.95	25,733.22	-19,315.26
1至2年	20,621.87	11,465.82	9,156.05
2至3年	3,717.56	6,061.04	-2,343.48
3至4年	3,536.84	4,342.82	-805.98
4至5年	3,621.74	1,226.37	2,395.37
5年以上	1,921.09	1,112.24	808.85
小计	39,837.06	49,941.51	-10,104.46
减：坏账准备	10,101.50	8,555.46	1,546.03
合计	29,735.56	41,386.05	-11,650.49

应收账款按重要的按单项计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

名称	期末余额				上年年末余额	
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提依据	账面余额	坏账准备
深圳市汉普电子技术开发有限公司	139.56	139.56	100.00%	预计无法收回	139.56	139.56
其他项目合计	3.47	3.47	100.00%	预计无法收回	3.47	3.47
合计	143.03	143.03	/	/	143.03	143.03

应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	6,417.95	320.90	5.00
1至2年	20,621.87	2,062.19	10.00
2至3年	3,717.56	1,115.27	30.00
3至4年	3,534.19	1,767.10	50.00
4至5年	3,547.12	2,837.70	80.00
5年以上	1,855.32	1,855.32	100.00
合计	39,694.03	9,958.47	/

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：

公司/账龄	邦彦技术	盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科
1年以内	5.00%	/	7.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	/	11.85%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	30.00%	/	18.55%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4年	50.00%	/	34.94%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5年	80.00%	/	56.38%	80.00%	50.00%	80.00%
5年以上	100.00%	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告等资料

公司采取了较为稳健的坏账准备计提政策，与同行业可比公司相比，不存在重大差异。公司重视应收账款回款管理，同时主要客户为军工集团、军工科研院所、部队等客户，应收账款发生坏账损失的风险较小，公司已充分考虑其性质和收回的可能性，根据坏账准备计提政策足额提取了坏账准备，公司报告期内应收账款坏账准备计提充分。

（三）说明1至2年应收账款相关款项对应的销售情况，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、欠款方是否与上市公司存在关联关系等

2023年，公司1至2年应收账款金额为20,621.87万元，其中2022年第四季度收入占比较高，主要原因：

（1）与同行业可比公司营业收入季节性分布比较分析

期间		同行业可比公司					邦彦技术
		盟升电子	航天宏图	国光电气	上海瀚讯	兴图新科	
2022年度	一季度	2.60%	7.95%	21.44%	4.35%	18.41%	7.11%
	二季度	24.34%	23.85%	35.77%	41.22%	11.72%	27.83%
	三季度	21.70%	24.88%	20.70%	50.84%	14.02%	14.53%
	四季度	51.36%	43.33%	22.10%	3.59%	55.85%	50.53%

注：1、由于同行业可比公司未披露各个季度的主营业务收入，故本表列示了各公司营业收入的季度数据以作对比。

2、公司营业收入与主营业务收入的季节性分部特征相似。

3、数据来源：同行业可比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情况基本一致，呈现一定的季节分布特征。

（2）公司1至2年应收账款相关款项对应的具体销售情况

2023年，公司1至2年应收账款金额为20,621.87万元，选取金额占比80%以上的合同分析如下：

单位：万元

客户名称	合同名称	产品或服务内容	2023年末应收款余额	销售收入金额（含税）	收入确认时间	约定回款安排	截至目前的回款情况	截至目前约定应收款项安排	截至目前未能回款原因	是否存在回款风险	欠方是否与上市公司存在关联关系	是否与市场同类产品/服务价格存在较大差异
国家单位A3	XXX网络交换设备	XXX网络交换设备	3,336.70	3,416.00	2022/12/20	背靠背的付款方式，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	79.30	未生化	发变化	国家单位A3下游客户未收到最终用户回款，国家单位A3未收到下游客户合同款，因此未到合同支付、目前国家单位A3下游客户与最终客户执行内部流程。	风险较小	否
国家单位A6	XXX传输设备合同	XXX传输分配设备	3,096.00	3,096.00	2022/11/15	背靠背的付款方式	未回款	未生化	发变化	国家单位A6下游客户与最终客户已完成设备交付，国家单位A6未收到下游客户合同款，国家单位A6收款后再向配套厂家拨付。	风险较小	否
国家单位ZS1	XX配套产品订货合同	XXX配套产品	2,377.71	2,377.71	2022/12/27	合同签订后的7日视项目情况预付乙方部分款项，乙方收到款项3日内开具等额增值税专用发票余款；根据甲方进度要求，乙方完成合同产品生产、交付、经甲方验收合格，响应资料齐套且甲方收到上游对应项目款项后，视甲方项目进展情况支付乙方合同款项，甲方支付前，乙方需开具增值税专用发票	432.40	未生化	发变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款，公司已收到同比例首付款；2、目前国家单位ZS1交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位A3	XXX网络交换设备	XXX网络交换设备	1,548.00	1,548.00	2022/9/30	合同签订后，甲方按照最终用户的拨款进度与额度，向乙方付款，甲方付款前，乙方应向甲方开具符合法律规定及甲方要求的合法有效的发票	未回款	未生化	发变化	目前国家单位A3交付进度尚未达到收款条件，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位E4A	XXX系统维修	XXX系统维修	1,220.78	1,220.78	2022/9/20	乙方完成整修项目，完成整修任务后，提交发票、系统整修交接单和验收单位出具的修复证明办理结算	未回款	未生化	发变化	客户人员变更，付款流程时间增加	风险较小	否
国家单位B4	XXX设备及指挥终端	XXX设备及指挥终端	1,183.61	1,245.90	2022/6/14	设备运抵并签收，甲方收到款项后通知乙方开具全额发票，2个月内支付95%设备款，设备质量保证期结束后，甲方收到款项后2个月内支付5%	未回款	未生化	发变化	国家单位B4已将设备交付给最终客户，国家单位B4未收到最终使用方回款，因此公司未收到回款。	风险较小	否
国家单位A3	XXX网络交换设备	XXX网络交换设备	1,182.00	1,540.00	2022/12/22	背靠背的付款方式	358.00	未生化	发变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款；公司已收到同比例首付款；2、目前国家单位A3交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位A4	XXX设备订货合同	XXX传输分系统	1,851.02	1,851.02	2022/12/23	合同生效后，甲方收到最终用户的预付款并同时收到乙方的并网的合同额40%发票及认可的资料后二个月支付本合同预付款计人民币374.204万元/套本设备（分系统）运抵甲方指定仓库，双方开箱交接验收合格，2个月内支付本合同款计人人民币280.653万元/套。本设备（分系统）进行试验结束后，乙方铺除所有的的质量缺陷，甲方交付后，乙方开具合同额的30%发票二个月支付本合同价款，计人民币233.8775万元/套。本设备（分系统）质量保证期结束后，乙方履行本合同确定的质量保证义务，3个月内支付合同质保金计人民币46.7755万元/套	748.41	未生化	发变化	1、最终客户已向总体单位支付合同首付款，公司已收到同比例首付款；2、目前国家单位A4交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否
国家单位A6	XXX改造设备合同	XXX改造	679.47	679.47	2022/6/29	完成生产及配合交付验收支付95%质保期结束后支付5%	未回款	未生化	发变化	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，因此公司未收到回款。	风险较小	否
国家单位A1	XXX设备订货合同	XXX传输分系统	455.00	910.00	2022/12/20	设备运抵甲方指定仓库，双方开箱验收合格后二个月内支付50%合同价款，试验结束后，并经甲方和驻甲方代表报验合格后，支付45%余合同总价，本设备特甲方质量保证结束后，一个月内支付本合同总价余款（质量保证金）5%	432.25	未生化	发变化	1、最终客户已向国家单位A1支付设备到货款，国家单位A1已同比例拨付至公司；2、目前国家单位A1交付进度尚未达到向最终客户收款的下一节点，因此未向公司支付。	风险较小	否

注：1、同比例付款系指合同约定客户从最终用户收款后同比例支付给公司。

2、部分项目收入、应收账款余额和截至目