（上接D39版）

三、说明应收票据、应收账款坏账计提比例存在较大差异的依据及合理性，结合历史回款情况、客户资信变化及行业风险，说明坏账准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异

1、公司应收款项计提的会计政策

1）应收票据

本公司对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

组合	确定组合的依据
银行承兑汇票	承兑人为银行，信用风险较小
商业承兑汇票	根据承兑人的信用，风险相对较大

对于划分为组合的应收票据，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。公司对银行承兑汇票不计提坏账准备。

商业承兑汇票本公司以账龄作为信用风险特征组合。根据以前年度按账龄划分的各段应收商业承兑汇票实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收商业承兑汇票组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收商业承兑汇票组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1年以内	5.00
1—2年	10.00
2—3年	20.00
3—4年	70.00
4—5年	90.00
5年以上	100.00

公司商业承兑汇票期限均不超过1年，应收票据账龄系自应收账款形成时连续计算的账龄。

2）应收账款

对于不含重大融资成分的应收款项，本公司按照整个存续期内预期信用损失金额计提损失准备。对于包含重大融资成分的应收款项和租赁应收款，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

计提方法如下：

（1）如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司对该应收款项单项计提损失准备并确认预期信用损失。

（2）当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，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对照表，计算预期信用损失。

应收账款—信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表：

账龄	预期信用损失率（%）
1年以内	5.00
1—2年	10.00
2—3年	20.00
3—4年	70.00
4—5年	90.00
5年以上	100.00

2、2024年应收票据、应收账款坏账计提情况

公司期末应收票据余额3,011.60万元，计提坏账准备653.02万元，计提比例21.68%，公司期末应收账款余额15,168.18万元，计提坏账准备2,649.34万元，计提比例为17.47%，具体明细如下：

1）应收票据

单位：万元

类别	2024年12月31日				
	账面余额		损失准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	3,011.60	100.00	653.02	21.68	2,358.58
其中：银行承兑汇票					
商业承兑汇票	3,011.60	100.00	653.02	21.68	2,358.58
合计	3,011.60	100.00	653.02	21.68	2,358.58

2）应收账款

（1）期末应收账款分类

单位：万元

类别	2024年12月31日				
	账面余额		损失准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项计提坏账准备的应收账款	1,412.26	9.31	1,412.26	100.00	
按组合计提坏账准备的应收账款	13,755.92	90.69	1,237.07	8.99	12,518.85
其中：信用风险特征组合	13,755.92	90.69	1,237.07	8.99	12,518.85
合计	15,168.18	100.00	2,649.33	17.47	12,518.85

（2）期末单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

单位名称	期末数			
	应收账款	损失准备	计提比例（%）	计提理由
山西潞安环保能源开发股份有限公司	21.10	21.10	100.00	收回难度大
山西潞安环能上庄煤业有限公司	34.00	34.00	100.00	收回难度大
E单位	1,357.16	1,357.16	100.00	存在价格争议
合计	1,412.26	1,412.26	100.00	

（3）组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

单位：万元

项目	期末数		
	应收账款	坏账准备	预期信用损失率（%）
1年以内	6,988.29	349.41	5.00
1—2年	6,197.75	619.77	10.00
2—3年	281.27	56.25	20.00
3—4年	256.61	179.63	70.00
4—5年			90.00
5年以上	32.00	32.00	100.00
合计	13,755.92	1,237.07	

3、结合历史回款情况、客户资信变化及行业风险，说明坏账准备计提是否充分

自新金融工具准则实施以来，公司依据信用风险特征将客户分为单项计提的应收款项、信用风险特征组合计提的应收款项。

1）公司不同信用风险特征的客户历史回款情况如下：

（1）单项计提的应收款项

项目	2024年度（%）	2023年度（%）	2022年度（%）	2021年度（%）	2020年度（%）	累计已回款率（%）
山西潞安环保能源开发股份有限公司	32.15	32.54	0.00	0.00	0.00	54.23
山西潞安环能上庄煤业有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
E单位	0.00	0.00	0.00	55.06	70.39	74.66

山西潞安环保能源开发股份有限公司、山西弘安环能上庄煤业有限公司2024年末应收账款余额分别为21.10万元、34.00万元，公司多次催收未果对方明确表示暂无法办理付款，目前拟采取其他催收方式，但收回难度较大；公司报告期内与E单位的某车型配套产品合同暂定价格存在争议，争议事项对应的应收账款账面余额1,357.16万元，详见本问询回复"1、关于2024年业绩"之"四"之说明。

（2）信用风险特征组合计提的应收款项

账龄	2024年度（%）	2023年度（%）	2022年度（%）	2021年度（%）	加权平均回款率（%）
1年以内	56.77	74.36	96.28	98.32	81.43
1-2年	87.56	89.76	95.97	89.56	90.71
2-3年	100.00	91.59	100.00	31.66	80.81
3-4年	100.00	100.00	26.09	94.30	80.10
4-5年	0.00	48.39	100.00	6.32	38.68
5年以上	48.39	0.00	100.00	100.00	62.10

公司的主营业务以配套武器装备为主，客户以军方、军方直属企业以及军工央企、国企为主，具有较高信用保证，历史发生坏账的情形较少，故公司预计应收账款存在无法收回的风险较低。但是在货款结算时，由于总装单位终端产品验收程序复杂，一般结算周期较长。军方根据自身经费和产品完工进度安排与总装单位的结算，总装单位再根据自身资金情况并结合军方回款等情况向其装备及配套单位结算，使得军工行业企业销售回款周期普遍较长。实际执行中总装单位回款受军方付款周期影响，回款时间存在一定不确定性。如果未来国内外局势发生重大变化或出现其他不可预测因素以及主要客户经营情况发生重大不利变化，将有可能出现应收款项持续增加、回款不及时甚至坏账的情形，从而对公司经营活动净现金流量和经营业绩产生不利影响。另外受军品审价因素的影响，公司目前还存在较多产品以暂定价与总装厂进行结算，由于最终审定价格与暂定价格可能出现偏差，从而出现公司与客户最终结算金额的调整，导致公司应收款项可能存在减少的风险。

2）公司与同行业上市公司应收票据、应收账款坏账准备计提情况对比如下：

公司名称	应收票据实际计提比例（%）	应收账款实际计提比例（%）	应收款项实际计提比例（%）
捷强装备	5.35	27.29	26.62
天泰装备	9.50	13.15	11.92
上海瀚讯	23.01	23.56	23.54
景嘉微	14.49	14.60	14.57
江航装备	8.62	5.86	6.02
北摩高科	21.49	22.47	22.38
同行业可比公司平均值	13.74	17.82	17.51
天微电子	21.68	17.47	18.16

注：以上数据来源于同行业上市公司2024年年度报告。

如上表所示，公司应收账款坏账准备实际计提与同行业上市公司整体不存在显著区别，公司应收票据实际计提比例高于同行业主要系公司应收票据坏账按照应收账款连续计算账龄，公司期末持有未到期承兑的应收票据主要源于账龄较长的应收账款转化。

综上，公司2024年应收票据、应收账款坏账计提比例不存在较大差异，与同行业上市公司相比，应收账款坏账计提比例不存在显著差异，应收票据坏账计提比例差异较大主要系账龄较长的应收账款转化连续计算账龄所致，具有合理性。

四、公司无长短期借款，但应收款项融资中有269.12万元被质押，原因为票据池业务质押，说明票据质押的具体业务背景及资金用途，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、票据质押的具体业务背景及资金用途

公司开展的票据池业务是公司为优化票据管理、提高资金使用效率而开展的金融工具。票据池业务是指将持有的银行承兑汇票等票据资产集中质押给合作银行，形成统一的质押池。银行根据质押票据的信用状况及金额，为公司提供综合授信额度。报告期公司与招商银行成都分行、中信银行成都天府支行合作开展票据池业务，通过将持有的大额未到期银行承兑汇票质押形成统一质押池，获取银行综合授信额度以开具小额承兑汇票，实现"以大换小"延长账期、盘活票据资产并降低现金占用；质押票据到期兑付后资金划入保证金账户冻结，专项用于兑付公司开出的票据，规避兑付风险。

2024年公司通过票据池业务将收到的大额承兑汇票共计669.12万元质押给银行，其中期末用于质押的应收款项融资共计269.12万元。公司在承兑汇票的金额和期限范围内开具小额承兑汇票共计637.21万元，其中已开具未到期的承兑汇票575.72万元。本年质押票据到期兑付后资金划入票据保证金账户共计400.00万元，该保证金账户专项用于兑付公司开具小额承兑汇票。2024年公司通过票据池业务质押票据并开具小额银行承兑汇票明细如下：

单位：万元

质押票据					开具小额银行承兑汇票			
质押时间	票号	出票日	到期日	金额	票号	出票日期	到期日	金额
20240326	725427722	20231208	20240608	100	508493	20240506	20241106	5.48
					504408	20240506	20241106	6
					518420	20240506	20241106	5
					504800	20240506	20241106	12
					509050	20240506	20241106	25
					459671	20240607	20241207	8
					1062118	20240703	20250103	5
					868040	20240717	20250117	12.44
20240729	6780	20240430	20241030	300	710463	20240730	20250130	20
					708548	20240730	20250130	5.35
					711355	20240730	20250130	10
					709942	20240730	20250130	50
					561665	20240904	20250304	20
					563819	20240904	20250304	50
					561649	20240904	20250304	50
					563798	20240904	20250304	5
20240925	16955	20240718	20250118	269.12	1633730	20240926	20250326	10
					1634007	20240926	20250326	19.9
					1633924	20240926	20250326	4.7
					1633676	20240926	20250326	6
					1633981	20240926	20250326	10
					1633594	20240926	20250326	10
					1634120	20240926	20250326	5
					1633551	20240926	20250326	70
					1633713	20240926	20250326	5
					3949674	20241025	20250424	6
					3966977	20241025	20250424	4.8
					3966910	20241025	20250424	10
					3961004	20241025	20250424	60
					3967095	20241025	20250424	3.88
					3967239	20241025	20250424	5
					3960989	20241025	20250424	5
					3966936	20241025	20250424	5
					3967255	20241025	20250424	5
					3949230	20241025	20250424	4.7
					1305591	20241101	20250501	5
					4165866	20241125	20250525	5.99
					4183312	20241125	20250525	22
					4183353	20241125	20250525	30
					2388107	20241220	20250619	6
					3749746	20241230	20250630	6.18
					37449826	20241230	20250630	22.79
合计				669.12				637.21

该业务资金严格用于日常经营活动，通过质押票据开立新承兑汇票支付供应链货款以延长账期、降低现金压力。

2、票据池业务是否符合《企业会计准则》相关规定

公司根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》，因票据池业务所质押的应收票据未到期，其未转移所有权及风险报酬，继续确认为应收款项融资并已披露期末质押情况，同时按照《企业会计准则第37号—金融工具列报》披露为受限资产。报告期内通过票据池业务开具的银行承兑汇票全部用于支付供应商货款，相关票据与采购合同、发票及物流单据一一对应，已计入应付票据进行核算。

综上，公司票据池业务的业务背景合理，资金用途符合日常经营需求，符合《企业会计准则》相关规定。

五、年审会计师和持续督导机构核查结论：

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司应收账款真实准确，不存在收入确认时点提前、虚增收入或客户信用风险显著上升的情形，收入的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司应收票据、应收账款预期信用损失计算正确，计提比例与同行业相比，应收账款坏账计提比例不存在显著差异，应收票据坏账计提比例差异较大主要系账龄较长的应收账款转化连续计算账龄所致，具有合理性。

3、公司票据池业务的业务背景合理，资金用途符合日常经营需求，相关处理符合《企业会计准则》相关规定。

5、关于存货

年报显示，公司期末存货余额9,143.89万元，同比增长6.1%，其中原材料、合同履约成本余额分别为2,575.20万元和1,346.55万元，同比增长11.52%、67.35%。其中跌价准备余额369.93万元，主要系库存商品跌价准备计提931.81万元、减少679.45万元。

请公司：（1）说明原材料及合同履约成本增长的具体原因，与收入下降趋势不相匹配的合理性，是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形，相关成本归集与收入确认时点是否匹配；（2）列示库存商品跌价准备的可变现净值确定依据、关键参数假设等具体测算过程，计提和减少的具体原因，说明计提比例是否充分反映其滞销风险；（3）说明原材料、在产品等存货科目未计提或少量计提跌价准备的原因，是否已考虑未来价格波动、技术淘汰或项目终止风险。

回复：

一、说明原材料及合同履约成本增长的具体原因，与收入下降趋势不相匹配的合理性，是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形，相关成本归集与收入确认时点是否匹配

1、收入、原材料及合同履约成本变动情况及与收入下降趋势分析如下：

单位：万元

项目	2024年度/2024.12.31	2023年度/2023.12.31	变动比例（%）
收入	7,480.95	13,752.41	-45.60
原材料	2,575.20	2,309.16	11.52
合同履约成本	1,346.55	804.65	67.35

本报告期末公司原材料余额为2,575.20万元，较2023年末上涨266.04万元，上涨11.52%。由于军工行业的特殊性，客户对产品需求具有临时性和紧急性，而公司生产周期相对较长，需要提前进行备货；公司原材料采购周期较长，采购周期一般为1-5个月，尤其对于专用性较强、复杂程度较高、采购数量较多的物料，如国军标等级物料、军用电连接器、军用晶体管、金属结构件等，甚至长达9个月。截至2024年末，公司在手订单共计16,474.14万元（含税），其中已签订合同金额10,682.85万元，备产金额为5,791.29万元，较2023年年末在手订单3,649.46万元（含税）大幅度提升，增长比例351.41%。因此，公司为保证2025年按时完成产品交付任务，在2024年增加材料采购并进行备产，导致期末原材料金额大幅增长，具有合理性。

公司2024年末合同履约成本期末余额为1,346.55万元，较2023年末804.65万元上涨541.90万元，上涨比例达67.35%，主要增长项目如下：

单位：万元

项目	2024年末	2023年末	变动额
某探测装置项目1	80.00	36.93	43.07
某探测装置项目2	124.00	7.86	116.14
某探测装置项目3	124.50	7.71	116.79
某风电项目	110.64	18.89	91.75
某新能源风电智能消防项目	152.68		152.68
合计	591.82	71.39	520.44

如上表列示，公司2024年合同履约成本大幅上涨系：1）某三个探测装置项目在2024年度同时进入项目研制关键期，需集中投入人力、材料等，并在2024年生产部分样机交付，导致2024年度项目成本大幅上涨；2）某风电项目2023年9月签订合同后逐步投入研发建设，2024年为主要研发建设期间，相较于2023年研发时间长、研发投入大，故造成履约成本在2024年大幅上涨，2024年末该项目尚未验收；3）某新能源风电智能消防项目为公司2024年新签订合同，因项目实施周期、投入难度、验收时间等的影响，公司需在2024年完成主要项目投入，预计2025年6月验收，故2024年项目投入较集中。

2024年公司委托研制项目收入受验收项目数量较少、项目规模较小等的影响，委托研制项目收入出现大幅下滑；由于军方验收时间较长、验收程序复杂，委托研制成本投入与验收完成确认收入存在时间差，故本期合同履约成本与收入变动趋势不相匹配系公司实际业务情况导致，符合军工行业特性，具有合理性。

2、公司的委托研制项目相关成本归集与收入确认情况

成本归集：公司合同履约成本的归集以项目履约过程中实际发生的资源消耗为基础，将直接人工、材料、调试及试验费各项支出等按发生期间归集至具体合同项目，并严格遵循《企业会计准则第14号—收入》及《企业会计准则解释第15号》关于委托研制合同的资本化要求。

收入确认及成本结转：公司的委托研制业务属于某一时点履行的履约义务，将按照时点法确认收入，即公司的委托研制项目根据合同约定提交相应服务成果并通过验收，技术成果的风险和报酬以及控制权已转移至客户并取得客户验收报告时作为收入确认时点，以合同金额在验收当期确认收入，结转对应合同履约成本至委托研制成本。

公司严格按照相关会计准则，准确、及时归集直接人工、材料等成本，不存在提前确认的情形；以委托方对研制成果的最终验收确认作为收入确认时点并结转成本，不存在未及时结转成本的情形。公司成本归集与收入确认存在一定的时间性差异，该差异符合军工委托研发类合同的行业惯例，且所有已归集的合同履约成本均于收入确认时点通过全额结转至委托研制业务成本实现匹配。

二、列示库存商品跌价准备的可变现净值确定依据、关键参数假设等具体测算过程，计提和减少的具体原因，说明计提比例是否充分反映其滞销风险

1、公司库存商品跌价准备的可变现净值确认依据

《企业会计准则第1号—存货》规定，"资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额"；"企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备。

公司严格遵循《企业会计准则第1号—存货》及相关应用指南的规定，结合公司实际经营情况及行业特点，制定了存货跌价准备会计政策，并已在财务报告附注中完整披露相关政策的具体内容及执行标准：

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，成本高于其可变现净值的，通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备，同时计入当期损益。

可变现净值为存货的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额。其中：产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，其可变现净值为该存货估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，其可变现净值为所生产的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，可变现净值以合同价格为基础计算。公司持有的存货数量多于销售合同订购数量的，超过部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。确定存货可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并考虑持有存货的目的等因素。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，本公司不存在按照组合计提存货跌价准备的情况。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、关键参数假设

根据《企业会计准则第1号—存货》第十五条及第十六条的规定，本公司确定存货的可变现净值时，以确凿证据为基础，并综合考虑持有存货的目的及资产负债表日后事项的影响，以确保存货跌价准备的计提符合会计准则要求，公司关键参数假设列示如下：

具体参数	确认方式		参照依据
估计售价	（1）对于有销售合同的库存商品，以合同价格作为估计售价。如持有的库存商品数量多于销售合同订购数量的，超过部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。		销售合同
	（2）对于无销售合同的库存商品，参照近期交易价、市场报价。		本公司2024年平均销售价、近期市场报价
估计的销售费用和相关税费	结合具体情况并参考公司历史销售费用及税费水平进行合理估计		公司历史销售费用及税费
资产负债表日后事项	评估期后事项（如审价事项等）对估计售价的影响，并基于最新可获取的证据对原估计售价进行修正，以确保跌价准备计提的合理性		期后销售数据、审价相关材料等

3、具体测算过程

库存商品	（1）计算可变现净值：若有合同订单，计算可变现净值=合同订单单价*(1-估计销售费用和相关税费率)*结存数量；无合同订单，计算可变现净值=2024年平均销售单价或近期市场报价单价*(1-估计销售费用和相关税费率)*结存数量； 若当期存在审价调整事项，计算可变现净值=军审批复定价单价*(1-估计销售费用和相关税费率)*结存数量 （2）测算存货跌价准备：存货跌价准备=库存商品账面余额-可变现净值		

4、公司库存商品跌价准备计提和减少的原因

2024年度，公司库存商品跌价准备分产品类型的变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	期初余额	本年增加	本年减少金额	期末余额
系统产品		520.81	447.80	73.01
光电管	73.78	158.04	165.90	65.91
熔断器	2.39	125.05	0.21	127.23
放电管	9.87	85.14	61.57	33.44
显示管	17.93	0.25		18.18
其他	2.88	42.52	38.26	7.14
库存商品合计	106.85	931.81	713.74	324.91

（1）本年度库存商品跌价准备增加的原因

公司对库存商品按照成本与可变现净值孰低计量，按成本高于其可变现净值的差额计提跌价准备，本年度合计计提库存商品跌价准备931.81万元，其中主要计提情况如下：

1）系统产品

2024年11月，公司接到通知，基于保证军品交付质量、交付技术要求，对2024年11月之前的周期试验品进行留样封存。该部分周期实验品不再通过修复、整改后继续作为产品进行销售，公司对其全额计提跌价准备361.47万元。

2）紫外光电管

2024年9月，公司对某型紫外光电管搭载的系统产品技术参数波动原因排查形成初步结论，确认部分紫外光电管的参数不稳定现象改进或技术优化的难度较大，无法形成经济可行的技术方案解决。公司对该部分紫外光电管全额计提跌价准备131.42万元。

3）熔断器

由于2024年度部分批次熔断器生产线的开工率较低，因需分摊较高的固定制造成本（如设备折旧、人工费用等），导致单位产品成本较往年大幅上升。受上述因素影响，部分批次熔断器的单位成本已超过其可变现净值，公司对该部分存货计提了跌价准备125.05万元。

4）放电管

2024年度，公司按某客户需求为其生产并供应某型号放电管，初样经客户技术确认后公司开始逐步批量供应，但后期客户在装配整机测试过程中发现该部分放电管因材料质量问题存在失效情况，此型号放电管专为该客户生产供应，通用性较弱，短期内无法获取新的客户，故公司对该批放电管全额计提减值准备59.12万元。

5）其他

公司煤安标资质于2024年到期，出于战略决策，公司不再续申请煤安标资质，导致相关产品无法继续销售，计提煤矿产品存货跌价准备38.26万元。

（2）本年度库存商品跌价准备减少的原因

2024年度，公司存货跌价准备减少713.74万元，其中当期实现对外销售而转销存货跌价准备34.29万元，当期存货核销或报废转销导致存货跌价准备减少679.45万元，主要系公司为提高公司存货管理效率，结合公司实际情况，对已计提存货跌价准备的库存商品进行全面清理，上述周期试验品及紫外光电管等库存商品预计确需核销或报废，公司进行了相应处理，存货跌价准备相应减少。

5、同行业上市公司库存商品跌价准备计提比例对比

项目	捷强装备	景嘉微	江航装备	均值	天微电子
计提比例（%）	14.56	14.53	8.57	12.55	14.62

注：以上数据来源于同行业上市公司2024年年度报告。

据上表，公司2024年度存货跌价准备计提比例为14.62%，略高于可比公司均值12.55%，处于行业合理区间。综上所述，公司对库存商品可变现净值测算严格遵循会计准则要求，关键参数（如售价、费用率）均以市场数据及历史实际发生额为基准。本次计提已充分反映因产能利用率波动导致的成本上升风险，并以资产负债表日的实际情况为依据进行会计处理，计提比例合理、谨慎，库存商品情况符合行业特性和企业实际经营情况，充分反映了其滞销风险。

三、说明原材料、在产品等存货科目未计提或少量计提跌价准备的原因，是否已考虑未来价格波动、技术淘汰或项目终止风险。

1、本报告期末存货基本情况及跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2024年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	计提比例
原材料	2,575.20	18.31	0.71%
低值易耗品	82.72	1.21	1.46%
委托加工物资	6.80		
在产品	2,459.72		
库存商品	2,222.63	324.91	14.62%
合同履约成本	1,346.55	25.50	1.89%
发出商品	450.27		
合计	9,143.89	369.93	4.05%

截至本报告期末，公司存货跌价准备余额为369.93万元，计提比例为4.05%。2024年末，公司在手订单金额为16,474.14万元（含税），在手订单对存货整体的覆盖率较高，主要系随着"十四五"规划的持续推进，军品采购计划将在2025年实现批量交付，公司在手订单增加。按存货类别分析存货跌价准备计提情况如下：

原材料：公司本期末原材料余额为2,575.20万元，计提存货跌价准备18.31万元，计提比例0.71%。本报告期末，公司原材料库存主要为电子元器件及电路（例如军用电连接器、贴片集成块等）、金属结构件、NTC陶瓷粉等，可使用年限较长，且为多个型号产品通用型原材料，其价格并未明显降低，为真实反映存货价值，公司基于谨慎性原则，对于通用型且无减值迹象的原材料，由于公司可用于生产多个型号产品，本报告期末不计提减值准备，公司已针对库龄较长且后续预计不再使用的材料全额计提跌价准备。

在产品：公司本期末在产品余额为2,459.72万元，未计提坏账准备。公司主要采取以任务定产的生产模式，公司根据整机/总体类单位或上级配套单位的订货量组织军品生产活动，另外军工客户对产品需求具有临时性和紧急性，公司需要保持一定的安全备货额，确保及时供货，故各会计期末在产品余额较大。本报告期末，在产品的期末余额为领用至产线待生产的原材料、已形成的通用型部件、已形成的某型号的半成品。对于通用型原材料、通用型部件，公司可用于多个型号产品的生产，并且无毁损、过期等减值迹象，故未计提减值准备；对于已形成的某型号的半成品，主要为根据订单合同、备产通知等需求生产的半成品，其对应的库存商品订单覆盖率较高，同时参照近期对应产成品成本预估可变现净值，成本低于其可变现净值，无减值迹象。

委托加工物资：委托加工物资期末为数量繁多、单价较低、流转速度较快，库龄均为一年以内的待加工原材料，无减值迹象，不计提跌价准备。

发出商品：本期末发出商品余额为450.27万元，主要为已签订订单但尚未取得客户验收资料的产品、由于审批流程较长尚未签订订单及借出用于检测、试用的产品。公司发出商品以订单价格作为估计售价测算可变现净值；其余尚未签订订单的，以最新市场报价（包含双方已协商确定价格但订单尚未盖章的情况）或近期销售平均价格作为估计售价测算可变现净值；经测算，成本低于其可变现净值，无减值迹象。

合同履约成本：公司各会计期末对合同履约成本进行减值测试，部分委托研制项目由于研发难度较大，已发生的研发投入超过预期能够取得的剩余对价与为转让该相关商品或服务估计将要发生的成本的差额计提资产减值损失，本会计期末共计提资产减值损失25.50万元。同时由于部分委托研制合同出现亏损，根据《企业会计准则第13号—或有事项》，将执行合同变更为亏损合同，与亏损合同相关的不可避免会发生的成本超过预期经济利益的部分计入主营业务成本中。

2、未来价格波动、技术淘汰或项目终止风险的考虑

公司主要客户为军工单位，受军工行业特性影响，公司主要系统类产品需要军方审价，在军方未审价前，公司向客户交付的产品价格按双方协商的合同暂定价格入账，以军方审定价格作为最终销售价格，军方审定价通常在批复后无特殊情况下不会发生变化。军方审价的一般流程为：生产单位编制并向军方提交军品定价成本等报价资料；军方组织审价；批复审定的价格并抄送军方订货部门，因此在一定程度上，如遇原材料价格波动，可通过审价机制传导至下游客户，公司价格波动风险较分散。

公司期末原材料、在产品多为可使用年限较长、多个型号产品通用，可适配多个在研及列装型号产品，因此即使单一型号技术迭代，仍可用于其他型号或改型产品使用，技术淘汰风险较低。公司各会计期末对存货进行复核，对存在技术迭代的产品对应的专用性材料、部件及半成品、成品全额计提减值准备，对后续无法使用、发生事实损毁的进行报废处理。

公司相关产品配套关系及原则已经军方批复，结合目前军品生产的保障体系要求，如果公司不发生重大产品质量问题、交付进度缓慢或其他导致企业不能正常生产经营的情况，整机单位通常情况下不会随意更换公司的配套产品。军工产品受国防战略及装备采购计划主导，型号产品一旦定型列装，全生命周期需求明确，且采购计划由军方严格审定，整机厂采购合同经军方备案，极少出现订单取消或项目终止情形。

综上所述，公司基于谨慎性原则，充分考虑价格波动、技术淘汰或项目终止等风险，严格按照相关会计准则充分、谨慎计提了存货跌价准备。

四、年审会计师和持续督导机构核查结论：

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、本期原材料及合同履约成本与收入变动趋势不相匹配系公司实际业务情况导致，符合军工行业特性，具有合理性。不存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形；

2、按照公司存货跌价准备政策，存货跌价准备的计提比例、计提方法已考虑价格波动、技术淘汰或项目终止等风险，反映了其滞销风险；

3、公司已按照相关会计准则的规定，结合公司的实际情况审慎地计提了存货跌价准备。

6、关于费用

年报显示，报告期公司研发费用2,199.66万元，同比增长37.12%，其中职工薪酬1,287.37万元，同比增长64.60%；公司称主要系布局民品市场，加大研发投入，引进科研人才。销售费用663.65万元，同比增长11.85%，其中销售服务费213.27万元，同比增长133.62%。

请公司：（1）列示民品业务研发人员的人数、构成及同比变动情况，结合民品业务的研发成果、研发突破等情况，说明研发人员薪酬增长的合理性；（2）结合销售服务费的具体内容、计算依据，说明在公司业务规模大幅下滑的情况下销售服务费大幅增长的合理性。

回复：

一、列示民品业务研发人员的人数、构成及同比变动情况，结合民品业务的研发成果、研发突破等情况，说明研发人员薪酬增长的合理性

1、民品业务研发人员的人数、构成及同比变动情况如下：

项目	2024年	2023年	变动比例（%）
公司民品业务研发人员人数	24.00		
其中：项目总师	3.00		
软件工程师	13.00		
硬件工程师	7.00		
设计师	1.00		

注：2023年公司开始布局民品市场，2023年无专职研发民品项目的人员。

2、报告期内军品与民品研发费用较上期变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	变动比例（%）
军品项目	1,620.91	1,205.70	34.44
民品项目	399.00	142.97	179.08
股份支付费用	179.75	255.53	-29.66
合计	2,199.66	1,604.20	37.12

其中民品项目研发费用较上期变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	变动比例（%）
材料及燃料动力费	61.03	2.04	2,891.67
工资	305.23	135.91	124.58
办公费	0.11		
差旅费	3.93	1.07	267.29
固定资产折旧	7.85	2.47	217.81
无形资产摊销	0.87	0.26	234.62
专利费	2.20	1.22	80.33
试验费	17.78		
合计	399.00	142.97	179.08

注：2023年无专职从事民品项目的研发人员，民品项目工资根据研发人员从事民品项目的工时，分摊至民品项目。

2、主要民品研发项目薪酬情况变动如下

单位：万元

项目名称	2024年研发薪酬费用	2023年研发薪酬费用	变动金额
充停安防系统项目	191.11		191.11
扶摔项目	55.87	5.39	50.49
新能源风电智能消防项目	24.47	95.29	-70.82
生物安全快速检测项目	18.23		18.23
锂电池项目	15.55	24.05	-8.50
其他项目		11.19	-11.19
合计	305.23	135.92	169.32

3、民品业务的研发成果如下：

项目	本年新增申请数（个）	本年成功申请数（个）	累计申请数（个）	累计成功申请数（个）