

北京恒达时讯科技股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统

2021年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京恒达时讯科技股份有限公司（以下简称“公司”、“恒达时讯”）于2022年8月26日收到贵司《关于对北京恒达时讯科技股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2022】第291号，以下简称“年报问询函”），公司现就有关问题回复如下：

#### 1、关于业绩下滑、应收账款和存货

报告期内，你公司营业收入为 96,744,770.56元，较上年同期下降47.55%，年报披露收入下降原因为“增量项目工程推迟和执行项目的延期”以及“受疫情的影响，存量项目的部分订单签约时间滞后或者延期验收”。你公司报告期内毛利率为33.08%，上年同期为46.04%。年报披露毛利率下降原因为“受疫情的影响，造成企业人员不定期居家办公，实施周期延长、调试运行困难，增加了成本的投入”以及“一般软硬件产品销售收入占比较上期增加，自主研发软件销售收入占比较上期较少”。

报告期末，你公司存货账面价值为28,573,079.98元，较期初增长27.70%；其中库存商品账面价值10,528,084.56元，较期初增长660.5%，已计提跌价准备1,384,448.29元。年报解释称，存货增加系受疫情影响，部分订单延期交货验收所致。

报告期末，你公司应收账款余额为135,059,234.22元，账龄3-4年

应收账款预期信用损失率为28.06%，上年期末为50.00%；账龄4-5年应收账款预期信用损失率为44.56%，上年期末为80%；账龄5年以上应收账款预期信用损失率为52.06%，上年期末为100%。

请你公司：

(1) 结合报告期末及截至本问询函回复日增量项目和存量项目合同签订情况、履约进度、验收情况、收入确认具体政策等说明收入大幅下降的原因；

回复：近几年传统的交通政企市场规模收紧，整体落单力不强，导致政企信息化项目的收入规模有较大幅度的下降；2021年主要系“十四五”开局之年，政府项目需进行工程可行性研究和初步设计等流程，受拖尾效应影响，客户已有明确意向的迭代、完善、优化、扩展的存量项目以及部分增量项目将于2022年下半年进入招投标及合同签订期，还有部分项目受属地疫情管控封锁要求，政企建设单位存在工程推迟和执行项目的延期。

报告期末，受宏观经济环境以及疫情的影响，增量项目和存量项目合同签订累计金额约为1.25亿元，较上年下降40%；企业员工不定期居家办公，约为30%的项目履约进度存在拖延情况，项目延迟验收比例约为35%；报告期末至本问询函回复日，受宏观经济环境以及疫情的影响，增量项目和存量项目合同签订累计金额约为4000万元，企业员工不定期居家办公，约为40%的项目履约进度存在拖延情况，项目延迟验收比例约为40%，基于以上原因，致使收入大幅下降。

收入确认的具体政策，对于技术开发和产品销售项目采用验收时点法确认收入，技术服务项目按照合同约定在服务期内分期确认收

入。（2021年度，公司技术开发和产品销售项目占比约为92%，该部分收入采用时点法确认，部分项目受前述宏观经济环境以及疫情的影响较原计划延迟验收，对公司报告期收入影响较大。）

综上所述，由于宏观经济环境以及疫情对市场的需求影响，与以前年度相比，增量项目整体下滑，且存量项目拖延、验收延迟等原因，导致收入大幅下降。

（2）分别列示技术开发服务、自主研发软件产品销售和一般软硬件产品销售对应的合同履约义务具体内容、主要客户情况、收入确认及成本构成情况，并结合上述情况进一步分析收入及毛利率大幅下降的原因；

回复：1. 2021年及2020年主要客户的具体情况如下：

序号	项目类别	2021年				2020年			
		履约义务具体内容	主要客户	收入确认金额	占营业收入的比例	履约义务具体内容	主要客户	收入确认金额	占营业收入的比例
1	技术开发服务	城市视频应用支撑平台项目	东华智金科技有限公司	10,924,528.00	19.25%	江西省普通干线路网运行监测与应急处置平台（二期）数据治理与决策分析服务及公路基础数据库平台（二期）软件开发项目	江西省公路管理局	17,845,412.79	19.36%
		数据资源治理及数据采集	中电福富信息科技有限公司	7,698,113.21		国家公路网规划建设管理系统	交通运输部规划研究院	7,885,000.00	
						生态环境执法技术支持子系统开发与升级项目	生态环境部卫星环境应用中心	9,963,207.54	
2	产品销售	交通信号灯检测器等	北京市公安局门头沟分局	6,643,230.09	19.23%	数据库管理软件、应用服务器中间件软件等	交通运输部规划研究院	6,623,198.23	14.09%
						服务器等	北京华盛鼎兴科技有限	9,734,5	



						公司	13.00		
		服务器、交换机等	中国科学院高能物理研究所	6,341,238.80					
		900万电警抓拍单元、视频存储、合流区预警检测平台等	北京鸿远茗交通设施工程有限公司	5,618,780.24		服务器等	北京东华合创科技有限公司	9,628,319.00	
3	自主软件产品销售				0.00%	高速公路综合监管平台 V1.0、公路交通视频监控平台 V1.0 等	北京东华合创科技有限公司	8,610,619.55	4.67%
	合计			37,225,890.34	38.48%			70,290,270.11	38.12%

技术开发服务成本构成主要是：人工费及调试、测试等服务费；产品销售成本构成主要是：材料费及人工费等；自主软件产品销售成本构成主要是：人工安装测试费。

2021年及2020年收入成本及毛利率情况如下表

收入类型	2021年				2020年				收入变化	毛利率变化
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比		
技术开发服务	47,853,086.18	27,217,147.62	43.12%	49.46%	106,970,683.39	51,622,098.50	51.74%	58.00%	-55.27%	-8.62%
自主研发软件产品销售	2,073,230.17	35,312.41	98.30%	2.15%	19,372,662.29	141,507.17	99.27%	10.50%	-89.30%	-0.97%
一般软硬件产品销售	46,818,454.21	37,487,873.38	19.93%	48.39%	58,093,926.61	47,765,762.07	17.78%	31.50%	-19.41%	2.15%
合计	96,744,770.56	64,740,333.41	33.08%	100.00%	184,437,272.29	99,529,367.74	46.04%	100.00%	-47.55%	-12.95%

### ① 收入下降原因

从业务类别来看，收入下降主要是技术开发服务及自主研发软件产品销售有较大幅度下降，其主要原因为：报告期为“十四五”开局之年，政府项目需进行工程立项研究和初步设计等流程，加上受疫情影响，致使存量项目的部分订单签约时间滞后或者延期验收，增量项目工程推迟和执行项目的延期，所以公司总体收入下降。

## ② 毛利率下降原因

一方面由于受疫情的影响，造成公司人员不定期居家办公，实施周期延长、调试运行困难，增加了技术开发服务项目成本的投入，导致技术开发服务项目毛利率降低了8.62%；另一方面由于自主研发软件销售收入2021年较2020年下降了89.30%，此类软件属于公司已研发完成的成熟化产品，这类产品2021年的毛利率为98.30%，其毛利率远高于其他产品的毛利率。基于以上原因，导致公司综合毛利率下降了12.95%。

**(3) 结合行业竞争状况、公司竞争优势和市场开拓情况等，说明收入下滑趋势是否将持续，你公司已采取或拟采取的应对措施；**

回复：

## ① 结合行业竞争状况分析

智能交通行业的整体范围较宽，细分行业和市场较多，目前还没有对智能交通内涵与外延比较权威、公认的定义。以智能交通行业的A股上市公司为例，包括易华录、皖通科技、千方科技、银江技术、川大智胜、数字政通等。

从行业竞争状况来看，易华录、皖通科技等上市公司在近两年营业收入存在下滑情况。其他公司近两年营业收入保持增长的企业也不

同程度地存在增速减缓的情况。由于交通政企市场规模收紧的趋势尚未发生变化，部分项目受属地疫情管控封锁要求，政企建设单位存在工程推迟和执行项目的延期。因此，短期内尚有不确定性的风险存在。从中长期来看，下滑趋势将会减缓，并逐步进入增长通道，市场的积聚效应将会扩大。

## ② 结合公司竞争优势分析

公司以公路路网交通信息化建设为基础，对公路路网管理的各类信息化应用系统有着深入的认识和理解。在公路路网管理的业务理解上形成了一定的壁垒。在国家政策支持、公路信息普查、企业主体需求等背景的综合作用下，公司在该行业取得了较好的经营成果。

公司相继参与了交通运输部的多项信息化标准和指导意见的研究制定工作，包括：公路数据采集元数据标准、公路地理信息标准、交通 GIS 共享平台标准、出租汽车信息化行业标准、治理超限运输全国联网系统建设技术标准等。由于深入参与了行业标准制定工作，使公司的产品设计更能符合行业 and 客户需求，成功为二十余个省份的交通管理客户提供了相应的综合解决方案，获得了良好的市场口碑。

2016 年后，公司拓展了水运、铁路信息化板块，致力于实现交通各种运输形式信息的互联互通；公司开拓了面向交通行业的物联网智能设备设计制造板块，实现向用户提供软硬一体化的智慧公路、智慧水运、智慧铁路的整体解决方案、产品体系。近年来，公司已成功应用了不少案例，“十四五”期间会逐步向细分领域持续推广。

公司还依托自身在 IT 架构、GIS、数据挖掘等技术上的深厚积累，以及其他行业对交通运输数据服务的需求，向环保、公安等行业实现了市场的拓展。这些举措丰富了公司盈利的渠道，增强了公司整体的竞争优势，为公司更大的发展奠定了扎实的基础。



综上，公司的竞争力并未下降。由于交通政企市场规模收紧的趋势尚未发生变化，部分项目受属地疫情管控封锁要求，政企建设单位存在工程推迟和执行项目的延期，短期内尚有不确定性的风险存在。但从中长期看，政府机构和项目公司信用风险较小，出现延期的意向项目会逐步释放。因此，公司收入整体上会呈现出逐步复苏，短期波动，长期向好的态势。

### ③ 结合公司市场开拓情况分析

a. 继续开拓新兴省份。在继续巩固传统优势省份市场地位的同时，开拓新兴省份，完成并夯实全国性销售网络体系的布局。

b. 打开地市级交通管理信息化市场。公司在继续夯实部级、省厅级项目的同时，积极向地市级交通管理部门提供各种专业的信息化服务。

c. 以“互联网+”、“智能+”浪潮为契机进行升级改造。近年来，交通管理信息化虽然得到很大发展，但功能单一、无法互联互通的现象普遍存在，一体化、平台化、共享化的行业整合迫切性日益提高。公司已经针对性地提出了相应的解决方案，现已完成部分产品的技术研发工作，并实现试点省份的签约。

d. 深入参与科技治超、综合执法等路网监管信息化建设项目。全国治超联网管理系统和交通行政执法综合管理系统是交通运输部十三五信息化规划的重点建设内容，公司在此方面参与了部、省两级项目论证和前期试点工作，近年来，公司在此方面投入了大量人力物力进行市场调研和产品研发，取得了不错的成绩，十四五延续了十三五良好的开局，继续拓展深化，力求获得更多的市场份额。

受疫情在各省会城市散发、多发、频发导致的集中管控的影响，以及2021年“十四五”开局之年规划设计的拖尾效应影响，2022年上

半年市场开拓工作受到了较大阻力。随着疫情得到了有效管控，市场开拓情况得到了好转。预计 2022 年下半年至 2023 年，开拓的大部分项目将会逐步签约，收入下降趋势将逐步缓解。但短期内尚有不确定性的风险存在，部分项目可能存在延期的情况。从中长期看，由于公司平台化、产品化、标准化战略转型的成果富有竞争力，公司的市场占有率将会扩大。

④ 公司采取的应对措施如下：

a. 企业主营业务将向产品化、标准化、平台化进行转型，加大软件产品标准化力度，扩大软硬件产品和技术服务矩阵，强化跨界合作协同

公司将持续推动主营业务完成产品化、标准化、平台化的转型工作。强化软硬件产品规划能力建设，加大软件产品在技术架构、业务维度、智能水平、灵活复用方面的标准化力度，扩大软硬件产品和技术服务矩阵，推进自有软硬件产品一体化程度的持续提升，加强对客户数字化资产全生命周期服务的能力和对数字化资产运营的能力；强化跨界合作协同，持续深化与高德、百度、京东等互联网头部企业在创新应用、数据采集、软件研发、市场拓展、产品营销方面的跨界务实合作；公司也将在既有 CMMI5、ISO9000、ISO27000 体系的基础上，继续夯实公司流程管控体系，以业务转型为抓手，持续优化管控流程，不断提高管理效率和用户体验，根据市场变化不断扩大软硬件产品族系。

目前，公司产品化、标准化、平台化的路网数据管理平台系列软硬件产品已进入推广期，已有多个省份的客户单位明确表达了合作意向。

b. 加大技术研发投入，持续推进预研成果市场拓展，完善销售渠



道布局，深化销售策略变革升级

公司将进一步加大技术研发投入，尤其是软件方面的研发投入。重点布局软硬一体、智能物联、人工智能、高精度地图等高新技术在交通运输方面的应用研发。持续推进已有预研成果的市场拓展工作，形成预研一代、开发一代、推广一代的良性循环、滚动发展、持续优化的局面。完善和优化全国销售渠道布局，重点聚焦价值区域与渠道合作体系搭建，通过渠道扩张以及软硬件产品和技术服务延伸提高收入规模和增速。

c. 提升核心业务经营质量，布局和培育软硬一体、智能物联、高精地图等新的战略增长点

顺应宏观经济形势，深刻理解行业发展规律，准确把握企业业务核心本质，以合理的业绩目标进行牵引，围绕核心业务利润率狠抓企业经营，实现企业运营的持续优化和公司价值的长期有效可持续增长。准确理解政策导向和新技术驱动，积极把握新市场机遇，布局和培育软硬一体、智能物联、高精地图等新的战略增长点，加速推进自身软硬件能力与交通运输业务场景的结合，确立转型升级先发优势，开拓新的企业业务增长点，保障企业长期复合成长。

目前，公司和高德、百度等互联网生态合作伙伴联合研发的高精地图、数字孪生等产品，已逐步从原型开发转入试点推广生产交付阶段，未来将形成新的战略增长点。

d. 加强运营管理，严控运营风险，优化公司业务结构，激发已有业务的价值释放

公司聚焦项目绩效考核，加大追踪项目进度的力度，监控公司增量项目的运营指标潜在经营风险；严控债务风险，强化资产负债率约束，保证公司项目利润率在合理区间。将逐步优化公司业务结构、收

入结构和资产结构，实现公司业务的再升级。公司将在巩固提升现有核心技术的基础上，做好、做实、做精、做透传统业务，激发传统业务的价值释放和扩展应用。

**(4) 结合库存商品核算的具体内容、在手订单及期后结转情况等说明报告期末库存商品大幅增长的原因，并结合存货跌价准备测试的计算过程、业绩下滑相关情况说明存货减值计提是否充分；**

回复：公司主要根据与客户签订的订单及市场需求规划库存商品，对于预计需求量较大的产品，在满足现有项目合同的基础上，结合新进项目落实进度、库存情况，采购周期、市场价格因素等适当增加一定比例的库存商品，以满足客户的需求。

公司库存商品核算的具体内容为：通用集成类产品、智能物联网软硬件产品、公路交通系统集成软硬件产品。报告期内受疫情影响，项目履约进度拖延，部分库存商品延期交货，所以报告期末库存商品大幅增长。

报告期末在手未执行完订单金额1500余万元。公司项目的执行和推进正在有序进行当中，截止2022年6月30日结转报告期末库存200余万元。

报告期末，公司按照《企业会计准则》的要求，将存货按照账面成本与可变现净值孰低计量，对存货成本高于其可变现净值的计提存货跌价准备。根据以上规定，在报告期末，公司对存货产品进行了减值测试，发现有部分软件产品已经陈旧过时，无法正常满足市场或客户业务需要，故这部分存货存在可变现净值低于账面价值

的风险，公司遵循谨慎性原则，对该部分存在减值迹象的产品计提了存货跌价准备。

同行业公司库存商品存货跌价准备占期末存货的比例情况，如下表：

可比公司	存货跌价准备占期末存货的比例
千方科技	3.84%
易华录	4.29%
恒达时讯	4.60%

综上，公司已按照企业会计准则要求对期末存货可变现净值进行测算，且库存商品跌价准备占期末余额的比例与同行业相比合理，故存货跌价准备计提充分、合理。

(5) 说明报告期末应收账款预期信用损失率的具体测算过程，并结合历史损失率、客户逾期情况、迁徙率、同行业可比公司水平等因素，说明本期下调预期信用损失率的原因及合理性，是否存在利用变更会计估计调节业绩的情形。

回复：对于应收账款的预期信用损失率计算，我们采用了迁徙率模型。依据历史5年期账龄组合计算历史损失率，通过迁徙率情况对本期应收款项未来损失可能性进行判断，基于历史损失率确定的各账龄段反映了企业历史损失情况，但预期信用损失率是对未来的判断，因此结合前瞻性分析，对未来的预测判断预期损失率。根据实际情况分析，我们确定前瞻性系数5%并保持不变。

具体测算过程为：1. 确定迁徙率。即根据账龄组合分析，对于未及时收回迁徙至下一期的比率。通过历史5年期间各账龄迁徙率，计算



得出各账龄段的平均迁徙率；2. 确定历史损失率，根据计算出的报告期各账龄的平均迁徙率，计算得出各账龄段历史损失率；3. 确定前瞻性系数。结合管理层判断，根据公司应收账款实际收回情况及预期影响，确定前瞻性系数为5%。根据公司信息政策等因素，结合行业特点、客户信用情况及潜在的风险和前瞻性信息调整历史损失率，从而确定各账龄段预期损失率，如下表：

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
合并预期信用损失率	5.73%	15.78%	20.43%	28.06%	44.56%	52.06%

公司根据以上计算的预期信用损失率，对应收账款计提对应的坏账准备。

公司2021年预期信用损失率与同行业公司情况比较如下

公司名称/账龄	千方科技						易华录			恒达时讯		
	政府、事业、国企			其他客户			应收账款 账面余额	坏账准备	计提比例	应收账款 账面余额	坏账准备	计提比例
	应收账款账 面余额	坏账准 备	计提比 例	应收账款 账面余额	坏账准备	计提比 例						
1年以内	1,089,213,678.62	43,282,882.38	3.97%	369,450,295.19	19,878,862.25	5.38%	2,200,883,988.74	38,824,828.06	1.76%	40,030,268.55	2,294,128.39	5.73%
1-2年	827,890,486.03	63,269,989.57	7.64%	143,296,491.61	15,665,965.39	10.93%	431,886,780.11	41,947,653.75	9.71%	41,822,724.82	6,601,151.80	15.78%
2-3年	246,406,697.83	37,567,470.10	15.25%	98,084,070.22	14,408,711.21	14.69%	146,451,944.57	25,702,768.79	17.55%	22,212,010.51	4,537,145.81	20.43%
3-4年	166,090,529.27	40,124,725.43	24.16%	79,010,560.61	23,074,358.04	29.20%	75,631,402.20	25,035,885.70	33.10%	19,992,506.79	5,610,096.69	28.06%
4-5年	42,237,474.24	15,421,324.33	36.51%	49,140,137.17	21,837,534.17	44.44%	13,968,785.51	7,255,819.21	51.94%	5,968,800.00	2,659,547.65	44.56%
5年以上	59,176,468.44	40,595,551.17	68.60%	23,202,022.41	17,591,190.46	75.82%	8,942,318.78	8,942,318.78	100.00%	2,061,923.55	1,073,422.53	52.06%
合计	2,431,015,334.43	240,261,942.98	9.88%	762,183,577.21	112,456,621.52	14.75%	2,877,765,219.91	147,709,274.29	5.13%	132,088,234.22	22,775,492.87	17.24%

通过与同行业“千方科技”和“易华录”对于坏账准备的计提对比分析，千方科技-政府及事业单位坏账总计提比例：9.88%；千方科技-其他客户坏账总计提比例：14.75%；易华录坏账总计提比例：5.13%；恒达时讯坏账总计提比例：17.24%；以上数据表明，公司计提坏账准备的总计提比例均高于上述两家企业。

综上所述，本期下调预期信用损失率具备合理性；坏账计提谨慎、充分，不存在利用变更会计估计调节业绩的情形。

## 2、关于职工薪酬

报告期内，你公司销售费用中职工薪酬为4,247,658.82元，较上年同期增加38.09%；管理费用中职工薪酬为9,627,671.84元，较上年同期增加29.23%；研发费用中职工薪酬为19,497,823.74元，较上年同期增加86.47%。你公司员工人数由期初164人降至期末128人，管理人员、生产技术人员、销售人员数量均有所下降。

请你公司结合薪酬政策变化情况、业绩下滑相关情况、成本归集变化情况等，说明员工人数减少的情况下各项期间费用中职工薪酬大幅增加的原因及合理性。

回复：报告期内，各项期间费用中职工薪酬大幅增加的原因：一是由于受宏观政策及疫情的影响，业绩下滑，公司调整了内部人员组织架构，部分生产与技术人员根据其自身的优势分别调岗到管理、销售及研发队伍中；二是为激励公司员工并提高团队稳定性，公司制定了更加完善的薪酬管理相关制度，每年根据实际情况对在职员工的基本薪酬进行不同程度的上涨；三是由于受疫情影响，2020年根据国家政策要求减免部分社保费用（2020年的社保基数是由2019年全年的工资薪酬核定），2021年恢复了正常缴纳社保费用（2021年的社保基数是由2020年全年的工资薪酬核定），故2021年的社保公积金较2020年有较大增长，具体情况如下：

公司2021年年度报告中报告期末披露的员工人数是期末的时点数，公司2020年全年员工的平均数为161人，2021年全年员工的平均数为158人，相比期末人数，公司近两年全年员工的平均数并无较大变



化。

(1) 销售费用中职工薪酬为4,247,658.82元,较上年同期增加38.09%,一方面是由于报告期内销售人员的平均人数较上年度增加21.05%;另一方面是由于受疫情影响,2020年减免了部分社保费用(2020年的社保公积金的基数是由2019年全年的工资薪酬核定),2021年恢复了正常缴纳社保费用(2021年的社保公积金的基数是由2020年全年的工资薪酬核定),经测算,2021年销售费用中社保公积金费用占职工薪酬的比重相比于2020年增加19.30%,故销售费用中职工薪酬较上年同期增加38.09%。

(2) 管理费用中职工薪酬为9,627,671.84元,较上年同期增加29.23%,一方面是由于报告期内管理人员的平均人数较上年度增加18.52%;另一方面是由于受疫情影响,2020年减免了部分社保费用(2020年的社保公积金的基数是由2019年全年的工资薪酬核定),2021年恢复了正常缴纳社保费用(2021年的社保公积金的基数是由2020年全年的工资薪酬核定),经测算,2021年管理费用中社保公积金费用占职工薪酬的比重相比于2020年增加9.47%,故管理费用较上年同期增加29.23%。

(3) 研发费用中职工薪酬为19,497,823.74元,较上年同期增加86.47%,一方面是由于报告期内研发人员的平均人数较上年度增加54.55%;另一方面是由于受疫情影响,2020年减免了部分社保费用(2020年的社保公积金的基数是由2019年全年的工资薪酬核定),2021年恢复了正常缴纳社保费用(2021年的社保公积金的基数是由2020年全年的工资薪酬核定),经测算,2021年研发费用中社保公积金费用占职工薪酬的比重相比于2020年增加27.35%;另外,公司为了

加强技术和产品的竞争优势，更换了5名优秀研发人员，平均薪酬较之前平均薪酬增长10%，故薪酬也有一定的提升，最终导致研发费用较上年同期增加86.47%。

(4) 成本归集情况具体为：销售与市场人员的薪酬计入销售费用；高级管理人员、行政管理人员及财务与证券事务人员的薪酬计入管理费用；生产与技术人员，其中：研发人员计入研发费用，其他人员根据执行具体项目情况计入相应的项目成本中，成本归集符合会计政策的要求，具有合理性。

综上所述，公司受宏观经济环境以及疫情影响导致业绩下滑，期末员工人数减少的情况下，各项期间费用中职工薪酬剔除社保减免、人员组织结构调整等原因外，实际薪酬较上期变化不大，比较合理。

### 3、关于产品质量保证费用

年报显示，你公司按照合同总额1%计提售后无偿产品质量保证服务费用。报告期内，“预计负债-产品质量保证”增加171,256.55元，减少504,395.00元，期末余额817,832.35元。你公司报告期确认营业收入96,744,770.56元。

请你公司结合报告期销售合同签订和收入确认情况、历史产品质量保证费用支出情况、同行业可比公司计提比例等，说明产品质量保证费用计提是否充分，质量保证费用本期增加数显著低于按照收入测算的应计提金额的原因及合理性。

回复：对于产品质量保证费用的计提，公司根据不同项目合同条款的约定，对于合同明确约定执行完成并验收后且附有无偿维护

义务，才需预计该费用，与收入总额没有直接关系。

报告期内，公司确认营业收入96,744,770.56元，按照合同签订内容统计：在合同执行完成并验收后需要提供有偿服务或无维护期的项目金额为79,619,115.56元，这部分项目无需计提产品质量保证费用；合同执行完成并验收后需要提供免费维护期的项目金额为17,125,655.00元。

根据会计政策要求，公司只需对合同执行完成并验收后且附有无偿维护义务的合同按1%计提预计负债，该部分合同应计提预计负债金额为171,256.55元。公司在此类项目无偿维护期内，实际发生的维护费用较少，即实际发生的产品质量保证费用低于计提的费用，故公司关于该类合同预提1%预计负债体现了谨慎性原则，具有合理性。

同行业公司预计负债率，如下表：

公司名称	收入	预计负债	预计负债率
千方科技	10,281,096,020.39	90,022,911.86	0.88%
易华录	2,020,109,722.72	19,574,205.19	0.97%
恒达时讯	96,744,770.56	817,832.35	0.85%

综上，公司已根据报告期销售合同签订和收入确认情况、历史产品质量保证费用支出情况，对项目验收后需要提供无偿服务的项目计提1%的质量保证费用，且计提质量保证费用占收入的比例与同行业对比相比合理，故产品质量保证费用计提充分；质量保证费用本期增加



数显著低于按照收入测算的应计提金额具备合理性。

北京恒达时讯科技股份有限公司

2022年9月8日

