

# 北京诺君安信息技术股份有限公司

## 关于 2022 年半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：

2022 年 11 月 2 日，北京诺君安信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“诺君安”）收到贵部出具的《关于对北京诺君安信息技术股份有限公司的半年报问询函》（公司二部半年报问询函【2022】第 024 号，以下简称“问询函”），公司本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就反馈所提问题逐项进行认真核查与落实，现就贵部问询函问题回复如下：

本回复中的字体代表以下含义：

宋体（小四号加粗）	问询函所列问题
宋体（小四号）	对问询函所列问题的回复

### 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 9,732,353.06 元，同比下降 71.32%，归属于挂牌公司股东的净利润-8,884,228.95 元，同比下降 393.61%，毛利率 25.59%，上年同期为 49.76%。经营活动产生的现金流量净额-23,239,336.01 元，上年同期为-32,557,621.39 元。主营业务中，产品销售收入 4,312,182.09 元，同比下降 46.65%，毛利率 44.15%，同比下降 8.15 个百分点，技术服务收入 5,430,346.29 元，同比下降 11.64%，毛利率 30.84%，同比下降 42.74 个百分点，技术开发收入-49,090.48 元同比下降 100.29%，毛利率-160.28%，系统集成收入为 0 元。你公司解释受疫情影响，报告期内主营业务收入大幅下降。

请你公司：（1）结合经营环境、市场需求、业务模式、主要客户及供应商变动情况、同行业可比公司情况等，说明各类业务收入下降的原因及合理性，并具体说明疫情对你公司订单获取、生产经营、物流运输、客户项目验收等环节的影响；

（2）结合市场行情、产品或服务定价、成本费用构成及变动情况、同行业可比公司情况等，量化说明各项业务毛利率下滑的原因及合理性，以及你公司拟采取的应对措施；

(3) 结合目前在手订单及进展情况、对应主要客户情况、新项目获取及客户开发情况、期后疫情影响因素等,说明是否存在各项业务收入持续下滑风险,公司拟采取的应对措施。

**【回复】**

(一) 各类业务收入下降的原因及合理性

公司营业收入 9,732,353.06 元,同比下降 71.32%,其中主营业务收入 9,693,437.90 元,同比下降 71.41%具体情况如下:

主营收入按产品分类明细如下:

主营业务	2022年1-6月收入	2021年1-6月收入	收入增减额	收入增减率(%)
产品销售	4,312,182.09	8,083,188.84	-3,771,006.75	-46.65%
软件开发	-49,090.48	16,928,129.44	-16,977,219.92	-100.29%
技术服务	5,430,346.29	6,145,488.93	-715,142.64	-11.64%
系统集成	-	2,742,400.97	-2,742,400.97	-100.00%
合计	9,693,437.90	33,899,208.18	-24,205,770.28	-71.41%

主营业务按领域分类明细如下:

主营业务	2022年1-6月收入	2021年1-6月收入	收入增减额	收入增减率(%)
外事	5,941,629.99	10,673,192.48	-4,731,562.49	-44.33%
禁毒	678,519.71	20,358,876.82	-19,680,357.11	-96.67%
海事	470,161.29	1,407,762.82	-937,601.53	-66.60%
边检	2,603,126.91	1,459,376.06	1,143,750.85	78.37%
合计	9,693,437.90	33,899,208.18	-24,205,770.28	-71.41%

本期主营营业收入为 9,693,437.90 元,与上年同期相比减少-24,205,770.28 元,减少比例为 71.41%,主要原因系受上半年国内疫情影响导致营业收入降低,具体分析如下:

(1) 经营环境、市场需求情况

2022 年上半年,公司持续受疫情反复影响,各级政府为坚决阻断新冠疫情传播途径,在加大防疫资金投入的同时,实施严格的防疫管控措施。受财政资金及疫

情防控政策影响，在一定程度上对政府项目立项以及项目获取、实施、交付、验收进度产生一定影响，另因疫情防控导致的交通管控，致使公司外埠业务拓展暂不及预期。公司本期营业收入较上年同期下降 2,420.31 万元，由于禁毒业务在上海地区开展，因上半年上海疫情影响，禁毒业务收入同比下降 1,968.04 万元，禁毒业务收入下降较大是导致公司上半年营业收入下降的主要原因。

#### (2) 业务模式情况

公司是从事智慧政务领域专业化的解决方案商，通过自身不断总结积累形成的核心技术和日益提高的业务服务水平，结合客户差异性需求，为客户提供专业化的信息系统集成服务、产品和项目技术开发及后期的运维服务和专项服务。公司业务模式未发生变化。

#### (3) 主要客户及供应商情况

公司主要客户为外交部领事司、驻外领事机构、全国多家地方外办、自办单位及公安部、交通运输部海事局、国家移民局、边检口岸等国家政府机构，以及国家广播电视总局、北京中天锋安全防护技术有限公司、中核核电运行管理有限公司等企事业单位。公司主要供应商为雄帝科技、金辰西维科等公司。2022 年上半年公司主要客户和供应商相比去年同期未发生重大变化，但由于禁毒业务受上海地区影响较为严重，对应客户北京中天锋安全防护技术有限公司 2022 年上半年实现的收入相比去年同期下降 1,425.77 万元，中国铁塔股份有限公司上海分公司相比去年同期下降 243.28 万元。因疫情影响，交通部海事局海员证业务相比去年同期下降 135.62 万元。三个客户下降金额合计占 2022 年上半年收入下降总额的 75.56%。

#### (4) 同行业可比公司情况

公司名称	应用领域	客户	较上年同期收入增减率 (%)
雄帝科技	身份识别与智能化、智能交通	政府机关、企业	-35.66

蓝盾股份	网络安全服务、网络安全解决方案、电商运营服务	政府机关、系统集成商、教育机构、制造贸易、电信业、军工、铁路、电力、石油石化等行业的大中型用户	-51.46
盛视科技	智慧口岸查验系统、智能交通	边检、海关等联检单位	12.32
诺君安	外事，边检，禁毒，海事	交通运输部海事局、外交部及地方外办、驻外使领馆、边检口岸	-71.32

从部分同行业上市公司半年度披露数据来看，大部分上市公司收入下降幅度较大，本公司较可比公司收入下降比例相对较高，主要是由于公司业务规模及业务范围相对较小，禁毒业务在上海区域开展，因上半年上海疫情影响较大所致。

(5) 疫情对公司订单获取、生产经营、物流运输、客户项目验收等环节的具体影响如下

我公司直接或间接政府类终端客户群体占比较高，政府采购大部分通过招投标方式进行，受疫情反复影响，各级政府为坚决阻断新冠疫情传播途径，在加大防疫资金投入的同时，实施严格的防疫管控措施。一方面，受财政资金及疫情防控政策影响，一定程度上政府项目立项招投标工作后延；另一方面，因疫情防控导致的交通管控，物流运输和人员流动使得项目不能及时对接，项目验收后延，从而致使公司生产经营暂不及预期。

## (二) 各项业务毛利率下滑的原因及合理性

### (1) 主营业务按产品类别毛利率变动情况

报告期内，主营业务毛利率同比下降 24.24 个百分点，具体如下：

主营业务	主营业务收入	主营业务成本	2022年1-6月毛利率	主营业务收入比上年同期增减%	主营业务成本比上年同期增减%	上年同期毛利率	主营业务毛利率增减
产品销售	4,312,182.09	2,991,369.75	30.63%	-46.65%	-40.79%	37.50%	下降 6.87 个百分点

软件开发	-49,090.48	81,442.40	-265.90%	-100.29%	-99.04%	49.88%	下降 315.78 个百分点
技术服务	5,430,346.29	4,150,218.20	23.57%	-11.64%	89.18%	64.30%	下降 40.73 个百分点
系统集成	-	-	-	-100.00%	-100.00%	52.13%	下降 52.13 个百分点
合计	9,693,437.90	7,223,030.35	25.49%	-71.41%	-57.62%	49.72%	下降 24.24 个百分点

报告期内，公司毛利率较上年同期下降，其中：产品销售业务毛利率为 30.63%，较上年同期下降 6.87 个百分点；软件开发没有产生毛利，毛利率较上年同期下降 315.78 个百分点；技术服务毛利率为 23.57%，较上年同期下降 40.73 个百分点；系统集成没有产生毛利，毛利率较上年同期下降 52.13 个百分点。在项目定价方面，公司根据服务相关成本加上合理的利润作为软件开发及系统集成业务定价依据，受政府财政资金、客户招标预算及疫情防控政策影响，报告期内公司软件开发及系统集成项目的定价一定程度上受限，导致公司运软件开发及系统集成收入下滑。

上年同期公司软件开发业务主要集中在上海禁毒智能化管理服务平台、系统集成业务主要集中证照实战演练模拟平台及外办国密算法升级项目，软件开发类和系统集成类项目因 2022 年疫情原因导致进度后延并不能按期组织验收，软件开发与系统集成的毛利不能及时体现；同时因终端客户业务模式调整，从分布式管理转向集中中心化的管理模式，为了适用客户调整，公司相应增加技术服务人员投入，在报告期技术服务业务收入下降的情况下成本上升，导致毛利率较上年同期有所下降。

(2) 成本费用构成及变动情况明细如下：

项目	本期金额	上年同期金额	变动额	成本费用变动率
直接材料	1,671,484.13	5,110,344.26	-3,438,860.13	-67.29%
直接人工	3,527,327.56	7,592,610.73	-4,065,283.17	-53.54%
其他费用	2,024,218.46	4,347,027.43	-2,322,808.97	-53.43%
合计	7,223,030.15	17,049,982.42	-9,820,144.38	-57.62%

公司营业成本由直接材料、直接人工、其他费用组成，直接材料根据项目用材料的价值直接计入成本；公司按照项目归集人员发生的工资、社会保险费等，计入相关项目成本；与项目相关的其他费用，可直接归集到项目的，计入相关项目成本，不能直接归集到项目的，按照一定标准分配到项目，计入相关项目的成本。

报告期内，根据成本费用结构分析，直接材料、直接人工、其他费用成本分别比上年同期下降 67.29%、53.54%、53.43%。报告期收入比上年同期收入下降 71.41%，成本费用下降 57.62% 相对收入同比利下降较少。公司采购的硬件设备主要包括密码机、电脑、扫描仪、一体柜、网关、KEY 等成型硬件设备，主要外购硬件设备的采购价格波动是影响主营业务成本中直接材料成本的主要因素，致使产品构成的直接材料成本同比利下降，比收入下降比例低 4.12 个百分点。虽因疫情影响，公司在优化人员管理的同时，针对公司现有项目及未来发展，公司继续基本保持了现有人员及费用的投入，致使产品构成的直接人工同比下降比例比收入下降比例低 17.87 个百分点，其他费用下降比例低 17.98 个百分点。

针对成本结构变动情况，公司将进一步通过优化内部管理流程、加快项目开发及验收进度、加强开拓市场新业务，提高人员效率，降低以上不确定因素对公司经营业绩产生的不利影响。

### （三）营业业务收入持续下滑风险的分析

2022 年上半年，公司经营虽然受到疫情持续影响，但是结合公司目前在手订单及进展情况、主要客户情况、新项目获取及客户开发情况，未来业务发展规划等多方面举措，公司营业收入及净利润持续下滑的风险较低。具体分析如下：

#### （1）目前在手订单及进展情况

受财政资金及疫情防控政策影响，在一定程度上对政府项目立项，公司项目

获取、实施、交付及验收进度产生一定影响。针对以上不确定因素，公司已采取相应的管理措施，以降低疫情等因素对公司经营造成的不利影响。截至 2022 年 10 月 31 日，公司已中标或已签订合同，均按计划处于建设、实施、验收阶段。

### （2）主要客户、新项目及客户开发情况

公司始终坚持自主技术创新和产品研发的发展策略，依托公司自身核心技术，结合客户需求，自主研发的科技成果包括三类：基于密码及芯片技术的系统和产品、基于生物特征防伪技术的系统和产品以及根据行业特点定制的业务系统和产品，这些产品主要应用于外事、海事、边检、禁毒领域。随着上述领域的发展进步，各领域对业务的信息化与智能化提出了更高的要求，公司的科技成果得以在上述领域与产业的深度融合自身产品、运营品牌等综合实力，坚定走向全国的业务策略，目前公司已在精耕现有市场的基础上，进一步加快了其他领域的市场的开拓，未来公司将全方位发展。因疫情影响，上海易涉毒管控平台、政法委综治模块建设等项目原计划在 2022 年上半年验收后延到下半年，海上安全综合监控、港澳通行证项目等项目招标及建设往后延。新华保险外事系统、文化和旅游部系统升级、文化集团因公出访信息管理系统均收到影响。

### （3）公司采取相应的应对措施

公司经过多年持续的研发投入和技术创新，在密码技术、生物特征识别技术、大数据应用领域形成了一定的研发成果。公司将聚焦主业，抓住市场机遇，加大研发支持力度，积极深耕行业，有序布局外埠市场，稳定拓展运营业务，扩大市场规模，为客户提供满意的优质服务。

综上，公司未来营业收入及净利润持续下滑风险相对较低，但亦不排除疫情反复对项目获取、实施、验收及市场开拓等产生的不利因素的影响，导致公司营业收入及净利润出现阶段性的波动。公司将进一步通过优化内部管理流程、加速研发成果产品转化、加强外埠市场的开拓等积极应对措施，降低以上不确定因素对公司经营业绩产生的不利影响。

## 2、关于应收账款和应收票据

报告期末，你公司应收账款的账面余额为 65,801,762.32 元，已计提坏账准备 5,152,556.94 元，按账龄分类，1 年以内的金额为 42,504,041.68 元，1-2 年的金额为 20,468,931.14 元，2-3 年的金额为 2,386,315.50 元，3-4 年的金额为 348,006.00 元，4-5 年的金额为 13,013.00 元，5 年以上的金额为 81,455.00 元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款中，应收成都亿开数通信息技术有限公司 3,225,858.00 元，已计提坏账准备 187,585.80 元。根据你公司前期回复，受疫情影响，成都亿开自身大量的应收账款未收回导致未能给你公司回款。报告期末，你公司应收票据的账面余额为 1,988,260.80 元，较期初增长 104.6%。

请你公司：

(1) 列示期末余额前五名的应收账款对应的客户名称及类型、资信情况、欠款金额及账龄、是否逾期、对应项目建设进展情况、期后回款情况，并具体说明对成都亿开数通信息技术有限公司的应收账款是否存在无法收回风险，未单独计提坏账准备的原因及合理性；

(2) 结合主要合同约定、项目建设及验收情况、回款周期、信用政策等，说明对政府类客户、国有企业类客户应收账款的管理方式、催收方式及效果，相关坏账准备计提是否充分；

(3) 结合销售模式、结算方式、主要客户情况等，说明报告期末应收票据增长的原因及合理性，未计提坏账准备是否谨慎。

### 【回复】

(一) 应收账款期末余额前五名的应收账款对应的客户名称及类型、资信情况、欠款金额及账龄、是否逾期、对应项目建设进展情况、期后回款情况

报告期末，公司应收账款余额为 60,649,205.38 元，较期初降低 18.27%，其中，公司按期末余额前五名应收账款汇总金额为 33,836,079.73



元，占应收账款期末余额合计数的比例为 51.41%。应收账款期末余额前五名具体情况明细表如下：

名称	类型	欠款金额	账龄	是否逾期	项目建 设情况	期后回款情况
北京中盾安全科技集团有限公司	国有企业类	23,372,348.64	1-2 年/1 年 以内	逾期	已完成	1,979,241.58
成都亿开数通信息技术有限公司	民营企业	3,225,858.00	1-2 年/1 年 以内	部分逾期	已完成	525,858.00
中国电子信息产业集团有限公司	国有企业类	3,050,672.00	1 年以内	未逾期	已完成	2,016,392.00
中国铁塔股份有限公司上海市分公司	国有企业类	2,101,901.09	1 年以内	逾期	已完成	0.00
国家开发银行	国有企业类	2,085,300.00	1 年以内	逾期	已完成	0.00
合计		33,836,079.73				4,521,491.58

注：北京中盾安全科技集团有限公司与公司间并无业务，报告期公司应收账款主体为其下属单位北京中天锋安全防护技术有限公司 23,072,348.64 元，北京迅安网络系统有限责任公司 300,000.00 元。

成都亿开数通信息技术有限公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内及 1-2 年。应收账款产生的原因为：2020 年 12 月，成都亿开采购因公出国电子护照生物特征一体机 13 套及面部图像处理系统 60 套，合同金额为 1,225,858.00 元，付款条件为首批货物到货后支付 50%价款，全部货物到货后支付剩余价款，验收日期为 2020 年 12 月 31 日；2021 年 11 月，成都亿开采购外事管理平台系统 4 和统一接口系统 1 套，合同金额为 2,700,000.00 元，付款条件为合同签订后 30 日内支付 20%，免费维护期后 30 日内支付 80%，免维期 1 年，验收日期为 2021 年 12 月 27 日。2021 年 12 月成都亿开回款 400,000.00 元，2022 年 6 月回款 300,000.00 元，截止 2022 年 6 月末成都亿开应收账款余额为 3,225,858.00 元，其中 2,160,000.00 元未合同约定收款条件，未逾期。2022 年 8 月 4 日成都亿开回款 525,858.00 元，截至 10 月 31 日，成都亿开应收账款余

额 270 万元，未逾期金额为 216 万元，且成都亿开采购软件用于政府单位与国有企业，虽然受疫情影响回款较慢，但公司针对所欠货款积极与客户沟通，公司采取了多项催收措施，并已根据企业会计准则的相关规定针对该笔应收债权计提了坏账准备。

综上所述，我认为成都亿开数通信息技术有限公司应收账款无法收回的风险较低，不考虑单独计提坏账准备属合理判断。

公司的客户主要系政府单位、国有企业等，受审批流程、资金计划等因素影响，结算周期长，从而期末应收账款余额较大。公司产品定制化程度较高，如为商务谈判签订的合同则根据业务定制化程度的不同约定不同的结算条款，公司客户的信用期不完全一致，2022 年上半年受疫情影响，部分应收款回款速度缓慢。公司有专门团队负责应收账款的回款催收工作，虽由于客户付款审批流程、项目审计、资金拨付等原因，报告期内应收账款存在逾期情况，但公司应收账款客户主要为政府机构、国有企业单位等，其经营状况较好、信用风险较低，具有较强的履约支付能力，其发生实质性违约导致应收款项无法收回的可能性较小。

(二) 结合主要合同约定、项目建设及验收情况、回款周期、信用政策等，说明对政府类客户、国有企业类客户应收账款的管理方式、催收方式及效果，相关坏账准备计提是否充分；

(1) 结合主要合同约定、项目建设及验收情况、回款周期、信用政策情况

报告期内，主要合同情况如下：

客户名称	签署日期	合同金额	合同约定	项目建设情况	回款情况
中华人民共和国高崎出入境防检查站	2022-3-4	925,650.00	经验收合格后于 2022 年 4 月 15 日后 10 个工作日支付全款	项目已交付并验收	已按合同约定款项已全部结清

云南省投资控股集团有限公司	2022-5-13	370,000.00	合同签订后 15 日内支付合同总金额的 50% 预付款, 验收合格后, 甲方于验收合格之日起 15 日内支付合同总金额的 45% 给乙方, 待一年质保期满付余款。	项目进行, 准备验收	已按合同约定回款 50%
中华人民共和国亚东出入境边防检查站	2022-6-10	1,120,000.00	合同生效后 30 日内履行, 验收合格后 7 个工作日内甲方向乙方支付 80% 货款, 甲方审计后 7 个工作日内支付剩余货款。	项目已交付并验收	已按合同约定款项已全部结清
陕西省人民政府外事办公室	2022-6-21	946,000.00	甲方应在合同签订后 30 日内向乙方支付完合同价格表 (一) 中合计金额的 80%, 甲方应在项目验收后支付剩余金额的 20%。	项目已交付并验收	已按合同约定款项已全部结清

我公司客户主要为政府机构、国有企业单位等, 根据业务定制化程度的不同约定不同的结算条款, 公司客户的信用期不完全一致, 根据以往回款情况, 大部分客户都能在合同约定期内回款。

针对报告期末因疫情影响及受财政预算编制、流程审批影响所致的应收账款逾期情况, 公司已通过商业催收 (包括但不限于电话催收、发工作联系函催收等) 等方式予以催缴。具体的应对方案如下:

- (1) 公司对公司的销售与项目管理人员实行绩效与回款率挂钩的考核机制, 提高了员工对应收账款主动管理的积极性;
- (2) 财务管理部门会同项目管理人员, 对不同类型客户给予不同的客户信用政策, 从而更好地管理应收账款回款工作;
- (3) 定期检查合同履约与收款情况, 对超出信用期的应收账款加大催收力度;

(4) 通过项目交付后提供的运维与服务，提升客户信任感与业务黏性，不断增强应收账款持续回款能力。

公司以预期信用损失为基础，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单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。公司主要通过充分评估客户的信用状况、结合历史经验审慎判断货款的回收情况，对信用状况恶化、回收风险较高等情况的客户，则单独进行信用减值测试，并单独计提坏账。对于不存在减值客观证据的应收账款或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，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，按账龄组合计提坏账准备，

公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比公司对比如下：

项目	盛视科技	雄帝科技	中科信息	蓝盾股份	诺君安
1年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1至2年	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2至3年	30.00	20.00	30.00	30.00	30.00
3至4年	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
4至5年	80.00	80.00	70.00	80.00	70.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.0

综上所述：公司已参照行业惯例及历史回款情况制定应收账款坏账计提政策，经单独减值测试，公司不存在单项计提坏账准备情况；采用账龄分析法计提预期信用损失的计提比例充分、合理，符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司相比不存在明显差异。

(三) 结合销售模式、结算方式、主要客户情况等，说明报告期末应收票据增长的原因及合理性，未计提坏账准备是否谨慎。

报告期末，公司应收票据余额为 1,988,260.80 元，明细如下：

出票时间	余额	票据类型	出票人名称	承兑银行
2021年12月	971,768.00	银行承兑汇票	盛视科技股份有限公司	交通银行，招商银行

2022年6月末	1,988,260.80	银行承兑汇票	盛视科技股份有限公司	华夏银行, 招商银行
----------	--------------	--------	------------	------------

在计量预期信用损失时, 考虑出票人盛视科技为上市公司(证券代码: 002990), 经营情况良好, 同时由信用等级较高的银行签发银行承兑汇票, 票据减值风险较低, 未予以计提坏账准备。

在公司历史应收票据的管理过程中, 未产生已质押的应收票据, 未产生已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收票据, 未产生因出票人未履约而将其转为应收账款的票据。

综上所述, 公司参照历史回款情况及行业惯例对应收票据未计提减值充分、合理、谨慎。

### 3、关于存货

报告期末, 你公司存货的账面余额为 29,671,503.66 元, 其中库存商品 8,432,903.43 元, 合同履行成本 21,225,267.64 元, 较期初增长 188.66%, 委托加工物资 13,332.59 元, 均未计提存货跌价准备。你公司解释系为技术开发存在前期投入, 公司为下半年产品销售订单做准备, 从而增加存货保有量。

请你公司:

(1) 结合库存商品的具体内容、库龄、市场需求及价格、在手订单、期后销售及主要客户情况等, 说明未计提跌价准备是否谨慎, 并说明库龄较长商品是否存在被淘汰风险;

(2) 结合在手订单情况、对应客户及项目进展情况等, 说明合同履行成本增长的原因及合理性, 是否存在减值风险。

**【回复】**(一) 库存商品的具体内容、库龄、市场需求及价格、在手订单、期后销售及主要客户情况等, 说明未计提跌价准备是否谨慎, 并说明库龄较长商品是否存在被淘汰风险

报告期末, 库存商品的具体内容及库龄情况如下:

存货类别	金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
------	----	------	------	------	------

库存商品	8,432,903.43	6,514,423.34	56,644.77	7,742.58	1,854,092.74
合同履约成本	21,225,267.64	21,225,267.64			
委托加工物资	13,332.59	13,332.59			
合计	29,671,503.66	27,556,247.61	71,673.09	7,742.58	2,035,840.38

公司库存商品一年以内 6,317,647.38 元主要货物有：证照智能查验设备 4,655,594.98 元，人证智能查验一体机 835,585.43 元，人证智能核验机 809,151.14 元等，以上专用设备主要用于边检、外事等领域，根据 2020 年及 2021 年销售数据边检、外事业务领域收入占比分别 6278.04 万元、7077.26 万元，公司已签订深圳出入境边防检查总站、中华人民共和国大兴机场出入境边防检查站、中华人民共和国高崎出入境边防检查站、中华人民共和国福州机场出入境边防检查站等多家边检客户在手合同，库存商品不存在跌价及滞销风险。

库存商品中库龄在 3 年以上的货物主要是证照自动鉴别设备（OEM 版），此款产品早期用于公司研发一款柜式查验设备的主要组成部件，后因外观设计变更，导致无法嵌入，后期又因调整产品结构，此款货物暂时留存，导致库龄较长。证照自动鉴别设备（OEM 版）是专用电子设备，应用在专业市场领域，市场更新换代较慢，根据市场需求，公司去年研发的新产品 GA100 产品，从操作方式上增加了证照自动鉴别设备（OEM 版）的集成开发，优化内部部件结构、中体设备重量、面像采集质量等方面，从而利用库龄较长的证照自动鉴别设备（OEM 版）用于新产品 GA100 的主要部件，且新产品 GA100 在今年已形成销售，故库龄较长的货物不存在淘汰风险。

综上所述，依据公司销售设备以往库存货物周转情况，在手合同及客户的情况，我公司库存商品减值跌价的风险较小，库存较长的货物不存在淘汰的风险。

**（二）结合在手订单情况、对应客户及项目进展情况等，说明合同履约成本增长的原因及合理性，是否存在减值风险。**

企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围，且同时满足成本与一份当前或预期取得的合同直接相关、该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源、该成本预期能够收回条件的，应当作为合同履约成本确认为一

项资产。

报告期末，公司合同履约成本 21,225,267.64 元，较期初增长 188.66%，合同履约成本主要核算公司目前在建项目为履行合同发生的成本，部分明细如下：

客户名称	履行的项目	项目进展
北京中天锋安全防护技术有限公司	易涉毒物品管控平台项目（二期）	开发阶段
中国铁塔股份有限公司上海分公司	禁毒智能化管理服务预警平台（二期）项目	功能研发阶段
国务院港澳事务办公室	港澳通行证电子化项目	需求调研、开发阶段
中国出口信用保险有限公司	外事管理系统开发项目	项目开发阶段
福州市人民政府外事办公室	因公出国综合管理系统开发项目	项目预研发阶段
陕西省人民政府外事办公室	陕西领事保护系统研发项目	开发阶段
黑龙江省人民政府外事办公室	全省因公出国（境）审批及护照签证系统升级（三期）项目	开发基本完成、系统测试阶段
四川省人民政府外事办公室	四川因公电子护照系统改造项目	功能设计阶段
陕西省人民政府外事办公室	陕西省外办国密算法升级改造项目	需求调研分析阶段

以上部分项目在 2021 年已经开始并在建，报告期初已经投入部分成本，由于疫情影响，项目开发进度相对延缓，部分项目开发完成进入测试阶段且得不到及时验收，导致合同履约成本增加；报告期内有部分项目进入二期或三期项目建设。报告期内已完工项目因疫情影响不能及时验收，收入暂时不能确认，相应成本不能从合同履约成本转出，导致合同履约成本呈现出增长趋势。

目前在建项目客户均为以前年度的老客户，从以前年度项目来看，不存在亏损合同，合同履约成本均能得到补偿。因疫情影响，我公司已采取相应措施加强合同履约成本管理，提高开发人员工作效率。

综上所述，我公司认为合同履约成本增长在合理可控范围，不存在减值风险。

#### 4、关于商誉

报告期末，你公司商誉的账面余额为 16,105,989.97 元，系 2016 年收购广东环天电子技术发展有限公司（以下简称“广东环天”）100%股权产生的商誉，未计提减值准备。报告期内，广东环天营业收入 16,561,239.87 元，净利润-1,888,998.12 元。

请你公司结合商誉减值测算的具体过程、主要参数选取及依据、广东环天经营情况等，说明未计提商誉减值准备是否谨慎。

**【回复】**

报告期内，广东环天实现营业收入 149.05 万元，净利润-189.90 万元；上年同期营业收入 250.76 万元，净利润 -101.99 万元。本期受疫情影响较上年同期业绩有所下降，但考虑到公司业务（包括广东环天）受季节性影响较大，下半年实现的收入和利润较多，同时，2022 年上半年业绩又受疫情突发的影响，综合考虑以上因素，中期进行商誉减值测试从而判定是否需要提取减值准备不符合公司实际经营情况，年度终了对商誉进行减值测试更具有合理性。另外，从目前在手订单分析，广东环天已经签约或有意向合同，如中国移动、三峡集团集团、航天科技集团，预计 2022 年全年实现营业收入为 2300 万元，相比 2021 年经营情况未有变化，故商誉存在减值的风险较低。

北京诺君安信息技术股份有限公司

2022 年 11 月 16 日

