

证券代码：301313

证券简称：凡拓数创

公告编号：2023-035

广州凡拓数字创意科技股份有限公司
关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

**本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，
没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。**

广州凡拓数字创意科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 30 日收到深圳证券交易所下发的《关于对广州凡拓数字创意科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 277 号）（以下简称“问询函”），对公司 2022 年年报涉及的相关问题进行问询。公司对问询函中涉及的事项进行了认真、逐一核查，现对问询函中提及问题回复如下：

问题 1

报告期内，你公司实现营业收入 6.09 亿元，同比下降 14.66%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1,816.51 万元，同比下降 74.23%，扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）1,273.59 万元，同比下降 80.47%。请你公司：

（1）结合行业情况、公司经营模式、业务开展情况、收入构成及成本变化、毛利率、期间费用、近三年主要客户变动情况及变动原因等，分析说明净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，下滑趋势是否将会持续，并充分提示相关风险，同时报备近三年前十大客户名单，包括客户名称、与公司关联关系、收入金额及占比、对应项目情况等。

（2）列示年报披露的实施推迟项目具体情况，说明对应客户情况、原计划完成时间、截至目前完成情况，并量化分析项目推迟对公司报告期业绩的具体影响。

(3) 结合涉及的项目及客户情况，说明年报披露的客户资金周转较为困难对项目款项回收及计提减值准备的具体影响，相关情况是否符合合同约定，你公司在催收回款方面已采取及拟采取的措施，截至目前回款情况。

【回复】：

(一) 结合行业情况、公司经营模式、业务开展情况、收入构成及成本变化、毛利率、期间费用、近三年主要客户变动情况及变动原因等，分析说明净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，下滑趋势是否将会持续，并充分提示相关风险，同时报备近三年前十大客户名单，包括客户名称、与公司关联关系、收入金额及占比、对应项目情况等。

1、行业情况、公司经营模式、业务开展情况

凡拓数创是“数字创意产品及数字一体化解决方案”的综合提供商，公司多年来深耕重点市场，打造精品案例。报告期内公司所处行业系数字创意产业，数字创意产业是现代信息技术与文化创意产业逐渐融合而产生的一种新经济形态，已在《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》中列为国家战略新兴产业。

随着前沿技术突破、国家政策引导、以及公司研发投入和技术不断进步，目前公司经营模式、业务开展情况稳定，主营业务包括 3D 可视化产品及服务、数字一体化综合服务、数字孪生及信息化软件。

2、净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的原因

公司 2022 年利润表主要项目相比去年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	变动金额	变动比例	2022 年占收入比例	2021 年占收入比例	占收入比例变动
营业收入	60,940.42	71,408.12	-10,467.71	-14.66%	100.00%	100.00%	0.00%
营业成本	37,693.64	43,975.09	-6,281.45	-14.28%	61.85%	61.58%	0.27%
毛利	23,246.77	27,433.03	-4,186.26	-15.26%	38.15%	38.42%	-0.27%
税金及附加	269.06	335.94	-66.88	-19.91%	0.44%	0.47%	-0.03%
期间费用小计	15,457.43	15,929.14	-471.71	-2.96%	25.36%	22.31%	3.06%
资产减值损失	-2,488.17	-1,751.37	-736.80	42.07%	-4.08%	-2.45%	-1.63%
信用减值损失	-4,074.91	-2,008.54	-2,066.37	102.88%	-6.69%	-2.81%	-3.87%
利润总额	1,651.85	8,074.85	-6,423.00	-79.54%	2.71%	11.31%	-8.60%

项目	2022年	2021年	变动金额	变动比例	2022年占收入比例	2021年占收入比例	占收入比例变动
净利润	1,369.26	6,934.12	-5,564.85	-80.25%	2.25%	9.71%	-7.46%
归属于母公司所有者的净利润	1,816.51	7,049.21	-5,232.70	-74.23%	2.98%	9.87%	-6.89%

2022年公司净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的主要原因是公司净利率由2021年的9.71%下滑至2.25%，其中毛利、期间费用、减值损失占收入比重较上年变动影响比例为8.83%，主要原因是（1）公司收入下降、变动成本下降，固定成本相对稳定，导致公司毛利率下降了0.27个百分点；（2）由于公司的期间费用主要是职工薪酬、租金等刚性支出，虽然营业收入下降，但是期间费用下降幅度较少，期间费用率较上年增加3.06个百分点；（3）由于客户资金周转及项目回款延期原因，资产减值损失和信用减值损失合计较上年增加2,803.17万元，减值损失同比上升74.55%，资产减值损失和信用减值损失占收入比例较上年增长5.50个百分点。

2022年公司净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的原因分析如下：

（1）报告期内公司主要收入构成情况如下：

单位：万元

按产品分类	2022年		2021年		同比变动比例
	收入金额	占营业收入比重	收入金额	占营业收入比重	
3D可视化产品及服务	13,481.00	22.12%	17,032.83	23.85%	-20.85%
数字孪生及信息化软件	1,151.40	1.89%	-	-	-
数字一体化综合服务	46,307.58	75.99%	53,935.26	75.53%	-14.14%
主营业务小计	60,939.98	100.00%	70,968.09	99.38%	-14.13%
其他业务	0.43	0.00%	440.04	0.62%	-99.90%
合计	60,940.42	100.00%	71,408.12	100.00%	-14.66%

报告期内公司主要成本变化情况如下：

单位：万元

按产品分类	2022年	2021年	变动金额	同比变动比例
3D可视化产品及服务	6,956.81	8,907.85	-1,951.04	-21.90%
数字孪生及信息化软件	433.60	-	433.60	-
数字一体化综合服务	30,295.99	34,754.86	-4,458.87	-12.83%
主营业务小计	37,686.40	43,662.71	-5,976.31	-13.69%

按产品分类	2022 年	2021 年	变动金额	同比变动比例
其他业务	7.24	312.38	-305.14	-97.68%
合计	37,693.64	43,975.09	-6,281.45	-14.28%

报告期内公司毛利变化情况如下：

单位：万元

按产品分类	2022 年	2021 年	变动金额	同比变动比例
3D 可视化产品及服务	6,524.19	8,124.98	-1,600.79	-19.70%
数字孪生及信息化软件	717.80	-	717.80	-
数字一体化综合服务	16,011.59	19,180.40	-3,168.81	-16.52%
主营业务合计	23,253.58	27,305.38	-4,051.80	-14.84%
其他业务	-6.81	127.66	-134.47	-105.33%
合计	23,246.77	27,433.03	-4,186.26	-15.26%

报告期内，公司的毛利率情况如下表所示：

按产品分类	2022 年	2021 年	同比增减
3D 可视化产品及服务	48.40%	47.70%	0.69%
数字孪生及信息化软件	62.34%	-	-
数字一体化综合服务	34.58%	35.56%	-0.99%
主营业务合计	38.16%	38.48%	-0.32%
其他业务	-1567.74%	29.01%	-1596.75%
合计	38.16%	38.42%	-0.27%

报告期内，公司部分项目施工进度及验收、结算进展出现延期，项目实施过程中效率下降。公司实现营业收入 6.09 亿元，同比下降 14.66%，营业成本同比下降 15.26%，与营业收入下降幅度基本一致。

报告期内，公司的主营业务毛利率为 38.16%，与上年同期的主营业务毛利率 38.42%相比变化不大。尽管报告期内公司主营业务毛利率较为稳定，但受营业收入下降的影响，报告期毛利较上年减少 4,186.26 万元，同比下降 15.26%。

(2) 期间费用情况

单位：万元

类别	2022年	2021年	变动金额	同比增减
销售费用	7,386.67	7,153.47	233.20	3.26%
管理费用	4,768.36	5,063.22	-294.86	-5.82%
研发费用	3,443.11	3,689.84	-246.73	-6.69%
财务费用	-140.72	22.60	-163.32	-722.65%
期间费用合计	15,457.42	15,929.13	-471.71	-2.96%
期间费率	25.36%	22.31%	/	3.06%

公司的期间费用主要由职工薪酬、租金等构成，2022年期间费用系15,457.42万元，较上期小幅下降471.71万元，同比下降2.96%。尽管受到项目延迟等多种因素的影响，公司报告期的收入有所下降，但是，这些影响因素不具备持续性，而期间费用相对较为刚性，因此导致期间费用占收入比例有所增加。

报告期内销售费用增加，主要原因系公司基于长期规划，增加销售人员，加大市场销售力度和提升客户满意度，销售人员增加导致销售职工薪酬的增加。财务费用变动主要系报告期内收到募集资金，货币资金增加，并由此产生利息收入增加所致。

总体来说，公司各项期间费用与上年同期比较，总体较为平稳。虽然营业收入下降，但是期间费用下降幅度较少，期间费用率较上年增加3.06个百分点。

(3) 减值损失计提情况

单位：万元

凡拓数创	2022年	2021年	变动金额	变动
营业收入	60,940.42	71,408.12	-10,467.70	-14.66%
资产减值损失（损失以“-”填列）	-2,488.17	-1,751.37	-736.8	42.07%
信用减值损失（损失以“-”填列）	-4,074.91	-2,008.54	-2,066.37	102.88%
减值损失占营业收入比例	10.77%	5.27%	/	5.5%

公司报告期内计提各项资产减值准备明细如下

单位：万元

项目	本期计提金额
一、信用减值准备	4,074.91
其中：应收账款坏账准备	4,081.42
其他应收款坏账准备	4.32
应收票据坏账准备	-10.83
二、资产减值准备	2,488.17
其中：存货跌价准备	162.67
合同资产坏账准备	2,208.30
商誉减值准备	117.20
合计	6,563.08

报告期公司计提减值损失 6,563.08 万元，较上年同期计提额增加 74.55%。报告期计提各项减值准备中，计提应收账款、合同资产的减值准备是资产减值损失、信用减值损失增加的主要原因。

报告期，公司坏账计提政策与同行业公司的比较情况如下：

账龄	丝路视觉	风语筑	同行业平均值	凡拓数创
1 年以内	1.00%	5.00%	3.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2-3 年	50.00%	30.00%	40.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	50.00%	75.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	80.00%	90.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

与同行业可比公司相比，公司在应收账款预期信用损失率方面采取了更为谨慎的态度，我们对 1 年以内和 1-2 年内的坏账计提政策比同行业平均水平更高。由于客户资金紧张、客户内部审批流程较长等多重因素的影响，应收账款坏账计提对公司各期业绩的影响也会比其他同行业公司更大。

报告期客户资金周转较为困难、项目回款延期导致资产减值损失和信用减值损失计提额的增加，是公司报告期较上年同期净利润大幅下滑、远超营业收入下降幅度的原因之一。

(4) 近三年主要客户情况

单位：万元

2022 前十大客户	收入	收入占比	关联关系	2021 前十大客户	收入	收入占比	关联关系	2020 前十大客户	收入	收入占比	关联关系
2022 年第一名客户	7,807.93	12.81%	非关联方	2021 年第一名客户	4,127.72	5.78%	非关联方	2020 年第一名客户	3,431.89	5.30%	非关联方
2022 年第二名客户	3,488.98	5.73%	非关联方	2021 年第二名客户	3,275.78	4.59%	非关联方	2020 年第二名客户	3,185.35	4.92%	非关联方
2022 年第三名客户	1,901.71	3.12%	非关联方	2021 年第三名客户	2,717.27	3.81%	非关联方	2020 年第三名客户	2,724.83	4.21%	非关联方
2022 年第四名客户	1,882.40	3.09%	非关联方	2021 年第四名客户	2,592.50	3.63%	非关联方	2020 年第四名客户	2,654.92	4.10%	非关联方
2022 年第五名客户	1,806.34	2.96%	非关联方	2021 年第五名客户	2,242.31	3.14%	非关联方	2020 年第五名客户	2,287.38	3.54%	非关联方
2022 年第六名客户	1,588.18	2.61%	非关联方	2021 年第六名客户	2,195.56	3.07%	非关联方	2020 年第六名客户	2,143.38	3.31%	非关联方
2022 年第七名客户	1,532.39	2.51%	非关联方	2021 年第七名客户	2,129.05	2.98%	非关联方	2020 年第七名客户	2,052.67	3.17%	非关联方
2022 年第八名客户	1,257.42	2.06%	非关联方	2021 年第八名客户	2,018.99	2.83%	非关联方	2020 年第八名客户	1,798.13	2.78%	非关联方
2022 年第九名客户	994.00	1.63%	非关联方	2021 年第九名客户	1,621.35	2.27%	非关联方	2020 年第九名客户	1,469.94	2.27%	非关联方
2022 年第十名客户	961.44	1.58%	非关联方	2021 年第十名客户	1,443.61	2.02%	非关联方	2020 年第十名客户	1,430.20	2.21%	非关联方
合计	23,220.78	38.10%		合计	24,364.16	34.12%		合计	23,178.70	35.83%	

公司近三年前十大客户变化较大、没有可比性，主要系公司业务性质决定的。公司主要业务包括数字创意产品及数字一体化综合服务，其中数字一体化综合服务的项目金额较大且一般不具有重复性，因此报告期内公司各期主要客户变化较大。经与同行业可比上市公司（主要为：风语筑、丝路视觉）公开披露的主要客户变化情况对比，公司主要客户变动较大的情形符合行业惯例。

3、同行业可比公司情况

单位：万元

项目	凡拓数创			风语筑			丝路视觉		
	2022年	2021年	变动	2022年	2021年	变动	2022年	2021年	变动
营业收入	60,940.42	71,408.12	-14.66%	168,190.45	293,990.63	-42.80%	129,115.67	138,893.23	-7.00%
营业成本	37,693.64	43,975.09	-14.28%	122,553.05	197,103.68	-37.80%	91,688.75	94,335.55	-2.80%
毛利率	38.15%	38.42%	-0.27%	27.13%	32.96%	-5.80%	28.99%	32.08%	-3.10%
期间费用	15,457.42	15,929.13	-2.96%	26,060.49	33,931.82	-23.20%	28,784.70	31,748.53	-9.30%
资产减值损失（损失以“-”填列）	-2,488.17	-1,751.37	42.07%	-934.75	116.34	903.50%	26.63	-3,127.34	-100.90%
信用减值损失（损失以“-”填列）	-4,074.91	-2,008.54	102.88%	-15,455.50	-14,458.45	6.90%	-3,438.11	-2,599.35	32.30%
归母净利润	1,816.51	7,049.21	-74.23%	6,604.40	43,883.75	-85.00%	4,612.85	7,183.86	-35.80%

注：同行业可比公司数据来源于上市公司定期报告。

整体而言，同行业可比上市公司均出现净利润下滑幅度远超营业收入下降幅度的情况，凡拓数创与同行业可比公司变动趋势不存在较大差异。

综上所述，2022年度由于公司项目实施推迟、资金回笼困难，使得公司减值损失计提情况较上年大幅增加进而导致公司净利润与上年相比下滑幅度远超营业收入下降幅度。但是随着2023年全国经济进一步恢复，整体经济呈现明显向好的趋势，公司的经营业绩将稳步改善，相关因素不具有可持续性。

4、风险提示

公司未来盈利的实现受到市场环境、行业政策、行业竞争情况、管理层经营决策、募投项目实施等诸多因素的影响。未来若出现市场竞争的加剧、市场需求变化，公司研发能力无法满足下游客户需求，可能会对公司的业务拓展、项目实施产生不利影响等情况，同时也将对公司盈利能力的持续增长产生不利影响。

(二) 列示年报披露的实施推迟项目具体情况，说明对应客户情况、原计划完成时间、截至目前完成情况，并量化分析项目推迟对公司报告期业绩的具体影响。

2022 年公司实施推迟的主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	原计划完成时间	截至目前完成情况	收入金额	毛利金额
A 数字一体化综合服务项目	客户 A	2022 年 12 月	已完成	313.41	86.80
B 数字一体化综合服务项目	客户 B	2022 年 11 月	已完成	311.26	103.46
C 数字一体化综合服务项目	客户 C	2022 年 11 月	已完成	205.12	48.16
D 数字一体化综合服务项目	客户 D	2022 年 11 月	已完成	155.27	29.30
E 数字一体化综合服务项目	客户 E	2022 年 11 月	已完成	88.22	38.04
F 数字一体化综合服务项目	客户 F	2022 年 11 月	已完成	56.60	26.68
G 数字一体化综合服务项目	客户 G	2022 年 12 月	项目实施中	1,541.62	446.27
合计				2,671.50	778.71

2022 年公司回款推迟的主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	应收账款金额	期后回款金额	坏账准备减值转回金额
H 数字一体化综合服务项目	客户 H	1,072.60	340.00	102.00
I 数字一体化综合服务项目	客户 I	924.20	923.47	923.47
合计		1,996.8	1,263.47	1,025.47

公司部分项目原计划在 2022 年度完工及回款的项目被推迟至 2023 年。截至目前为止，除了一个仍在进行中的项目外，其他项目已经全部完成。若按照原计划时间，该部分项目预计将增加报告期收入 2,671.50 万元、毛利 778.71 万元及减少信用减值损失 1,025.47 万元，考虑所得税及少数股东损益影响后，增加 2022 年度归属于上市公司东净利润 1,533.55 万元。

（三）结合涉及的项目及客户情况，说明年报披露的客户资金周转较为困难对项目款项回收及计提减值准备的具体影响，相关情况是否符合合同约定，你公司在催收回款方面已采取及拟采取的措施，截至目前回款情况。

2022 年末公司账龄一年以上应收账款前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	应收账款金额	一年以上应收账款金额	本期计提减值准备金额	截至目前回款金额	回款情况是否与合同约定匹配
客户一	项目一	1,548.22	1,548.22	464.47	-	否：由于客户资金周转，客户延迟支付款项
客户二	项目二	1,748.79	1,348.79	157.32	100.00	否，客户结算付款审批流程较长
客户三	项目三	1,072.60	1,072.60	293.71	340.00	是
客户四	项目四	924.20	924.20	462.10	923.47	是

客户名称	项目名称	应收账款金额	一年以上应收账款金额	本期计提减值准备金额	截至目前回款金额	回款情况是否与合同约定匹配
客户五	项目五	116.42	116.42	58.21	-	是
	项目六	1.23	1.23	0.37	-	是
	项目七	94.93	94.93	23.52	80.00	是
	项目八	63.77	63.77	19.13	46.00	是
	项目九	332.92	332.92	47.56	19.12	否，客户结算付款审批流程较长
客户五小计		609.27	609.27	148.79	145.12	
客户六	项目十	453.61	453.61	54.76	56.42	是
客户七	项目十一	441.45	441.45	112.44	-	是
客户八	项目十二	432.19	432.19	216.09	-	否：客户资金紧张
客户九	项目十三	405.80	405.80	132.21	-	是
客户十	项目十四	382.00	382.00	134.40	-	是
合计		8,018.13	7,618.13	2,176.29	1,565.01	

公司应收账款减值的计提政策采用预期信用损失的简化模型，考虑了不同客户的信用风险特征，公司以账龄组合为基础评估预期信用损失。账龄一年以上应收账款的前十大客户中,周转困难项目对计提减值准备影响金额是 2,176.29 万元,截至目前已回款金额 1,565.01 万元。

公司针对该部分项目，重点加强应收账款的管理，完善激励和约束机制；同时将加大应收账款的催收力度，与客户积极协商采取多种措施，包括现场跟进、电话催收、发函催收等措施，争取尽快收回货款；对于与客户多次协商后仍无回款进展的应收账款，由公司法务部门发出追讨函件或执行法律程序。

问题 2

报告期末，你公司应收账款账面余额为 5.62 亿元，期初为 4.46 亿元，坏账准备期末余额为 1.59 亿元，本期计提坏账准备 4,081.42 万元；账龄 1 年以上应收账款占比为 48.91%。请你公司：

(1) 结合业务开展情况、信用政策变化情况等，说明报告期内应收账款与营业收入变动趋势不匹配的原因。

(2) 结合以前年度账龄一年以上的应收账款实际回收情况，说明应收账款预期信用损失率的确定依据及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请说明差异原因及合理性。

(3) 结合信用政策及其变化情况、对应客户情况、不同类型客户构成情况、同行业可比公司情况等，说明 1 年以上应收账款占比较高的原因，是否已及时采取有效催收措施，是否收回相关款项，坏账计提是否充分、合理。

【回复】：

(一) 结合业务开展情况、信用政策变化情况等，说明报告期内应收账款与营业收入变动趋势不匹配的原因。

报告期内公司应收账款与营业收入变动趋势情况如下：

单位：万元

产品	营业收入			应收账款余额		
	2022 年	2021 年	变动比例	2022 年	2021 年	变动比例
3D 可视化产品及服务	13,481.00	17,032.83	-20.85%	15,285.95	12,205.99	25.23%
数字一体化综合服务	46,307.58	53,935.26	-14.14%	40,333.59	32,317.33	24.80%
数字孪生及信息化软件	1,151.40	-	-	544.16	-	-
其他	0.43	440.04	-99.90%	44.79	85.63	-47.70%
合计	60,940.42	71,408.12	-14.66%	56,208.48	44,608.96	26.00%

报告期内公司业务模式、主要客户信用政策未发生较大变化。

报告期内公司 3D 可视化产品及服务营业收入同比下降 20.85%，应收账款余额增加 25.23%，主要系 2022 年部分下游客户的终端客户回款受到影响，导致公司部分客户的回款延期，公司资金回笼较慢，应收账款余额增加。

报告期内公司数字一体化综合服务营业收入同比下降 14.14%，应收账款余额增加 24.80%，主要是数字一体化综合服务客户主要为政府事业单位客户、国

有企业客户及大型企业客户，资金支付审批流程复杂，并且审计结算周期受其财政预算的影响付款周期较长，导致应收账款未及时收回，进而应收账款余额增加。

2022年销售商品、提供劳务收到的现金为49,614.43万元，对比2021年销售商品、提供劳务收到的现金61,592.89万元下降19.45%。报告期回款较去年同期下降较多也导致应收账款增加，报告期内应收账款与营业收入变动趋势不匹配，主要是受数字一体化综合服务客户主要为政府事业单位客户、国有企业客户及大型企业客户，资金支付审批流程复杂，并且审计结算周期受其财政预算的影响付款周期较长导致，符合公司的实际情况，具有合理性。

(二) 结合以前年度账龄一年以上的应收账款实际回收情况，说明应收账款预期信用损失率的确定依据及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如是，请说明差异原因及合理性。

公司应收账款的会计政策为：本公司对于《企业会计准则第14号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

以组合为基础的评估。对于应收账款，本公司在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合的基础上评估信用风险是否显著增加是可行，所以本公司按照信用风险评级为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。按照信用风险评级为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。

单独评估信用风险的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

除了单独评估信用风险的应收款项外，本公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。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判断，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。

确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合 1	按类似信用风险特征（账龄）进行组合	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
组合 2	信用损失风险极低（合并范围内关联方应收款）	参考历史信用损失经验不计提坏账准备

预期信用损失计量。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

按历史损失计算的预期损失率与实际计提坏账准备金额比率对比如下：

账龄	2019 年余额	2020 年余额	2021 年余额	2022 年余额	近三年平均 迁徙率	历史回收率	前瞻性调整	预期回收率	迁徙率	预期信用损 失率	期末坏账准 备计提比例
1 年以内	20,004.00	22,615.58	24,299.94	28,717.84	41.83%	58.17%	5.00%	55.26%	44.74%	13.28%	5.00%
1-2 年	5,774.65	7,115.32	9,509.12	11,633.04	67.39%	32.61%	5.00%	30.98%	69.02%	29.68%	20.00%
2-3 年	2,787.00	3,825.22	4,142.84	7,389.88	74.20%	25.80%	5.00%	24.51%	75.49%	43.00%	50.00%
3 年以上	4,457.67	5,249.73	6,657.05	8,467.72	38.53%	61.47%	30.00%	43.03%	56.97%	56.97%	100.00%
合计	33,023.32	38,805.85	44,608.96	56,208.48	-	-	-	-	-	-	-

公司 2022 年末应收账款根据历史损失计算的预期损失率和调整后目前在用的预期损失率计算对比如下：

账龄段	余额	根据历史损失计算的预期损失率		调整后目前在用的预期损失率	
		预期损失率	预期坏账损失	现预期损失率	预期坏账损失
1 年内	28,717.84	13.28%	3,813.66	5.00%	15,910.86
1-2 年	11,633.04	29.68%	3,453.07	20.00%	
2-3 年	7,389.88	43.00%	3,177.99	50.00%	
3 年以上	8,467.72	56.97%	4,823.91	100.00%	
合计	56,208.48		15,268.63		15,910.86

从上表可知，根据调整后的目前在用的预期损失率计算得到的信用损失准备金额大于按历史损失计算的预期损失率，根据谨慎性原则，公司采用了调整后的预期损失率计算应收账款损失准备金额，公司坏账准备计提是充分且合理的。

报告期，公司坏账计提政策与同行业公司的比较情况如下：

账龄	丝路视觉	风语筑	同行业平均值	凡拓数创
1年以内	1.00%	5.00%	3.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%
2-3年	50.00%	30.00%	40.00%	50.00%
3-4年	100.00%	50.00%	75.00%	100.00%
4-5年	100.00%	80.00%	90.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出，与同行业可比公司相比，公司应收账款预期信用损失率整体较为谨慎，坏账准备计提充分。

(三)结合信用政策及其变化情况、对应客户情况、不同类型客户构成情况、同行业可比公司情况等，说明1年以上应收账款占比较高的原因，是否已及时采取有效催收措施，是否收回相关款项，坏账计提是否充分、合理。

公司数字展示及系统集成服务一般按项目进度支付一定比例的款项，公司与客户签订的合同一般未约定通常意义的信用期，而公司的客户主要为政府机构、事业单位、大中型企业等，其中政府、事业单位客户资金支付审批流程复杂，并且审计结算周期受其财政预算的影响付款周期较长。公司结合市场供需状况、客户信用情况、客户属性制定企业信用政策及信用等级标准，对政府国企类客户(含国家机关、事业单位、国有企业)的信用期为6个月，非政府国企类客户信用期为3个月。报告期内公司对主要客户的信用政策并未发生变化。

2022年末，公司1年以上应收账款不同类型客户构成情况如下：

客户类型	1年以上应收账款占比
房地产企业	19.72%
建筑/工业企业	31.11%
其他企业	30.30%
设计机构	5.66%

客户类型	1年以上应收账款占比
政府及事业单位	13.21%
合计	100.00%

2022年末，公司及同行业可比公司应收账款账龄结构情况如下：

项目	风语筑	丝路视觉	平均值	凡拓数创
1年以内	28.19%	58.64%	43.42%	51.09%
1年以上	71.81%	41.36%	56.59%	48.91%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

对比同行业公司，公司1年以上应收账款占比低于行业平均值。

公司结合市场供需状况、客户信用情况、客户属性制定企业信用政策及信用等级标准，对政府国企类客户（含国家机关、事业单位、国有企业）的信用期为6个月，非政府国企类客户信用期为3个月，存在差异主要由于政府、事业单位客户、国有企业客户资金支付审批流程复杂，并且审计结算周期受其财政预算的影响付款周期较长，同时政府部门、事业单位及国企客户坏账发生的可能性较低。

公司制定应收账款监控制度，业务部门对照客户属性分类对应的信用期限及时核对、跟踪欠款客户的回款情况，在期限内负责经手相关账款的催收和联络，对未按期结算回款的客户加强催收措施。

公司对1-2年的应收账款坏账准备计提比例为20%，2年以上的应收账款坏账准备计提比例为50%，3年以上的应收账款全额计提坏账准备计提比例为100%。与同行业可比公司相比，公司按账龄计提坏账比例与同行业公司相比整体较为谨慎。此外，根据客户信用综合评价，出现应收账款无法收回的迹象，公司将确实无法收回的款项单项计提坏账准备，公司的坏账计提是充分且合理的。

综上所述，报告期内公司对主要客户的信用政策并未发生变化，同一类型业务的不同客户存在不同信用政策主要是不同客户属性不同及支付审批流程和付款周期存在差异导致。

问题 3

报告期末，你公司合同资产账面余额为 1.34 亿元，期初为 1.17 亿元，减值准备期末余额为 3,917.45 万元，本期计提减值准备 2,089.73 万元。请你公司：

(1) 按项目说明合同资产账面余额、减值准备、账面价值、完工时间、未结算原因、报告期内确认收入及回款金额、是否存在逾期情形及已逾期金额、截至目前回款情况，相关合同资产减值准备计提是否充分、合理。

(2) 列示合同资产前十大客户具体情况，包括客户成立时间、主营业务、对应交易内容及金额、结算周期及方式、是否为关联方，并报备客户名单。

【回复】：

(一) 按项目说明合同资产账面余额、减值准备、账面价值、完工时间、未结算原因、报告期内确认收入及回款金额、是否存在逾期情形及已逾期金额、截至目前回款情况，相关合同资产减值准备计提是否充分、合理。

合同资产主要核算企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。

1、公司合同资产的主要内容如下：

(1) 数字创意产品

1) 合同约定的付款比例：公司在取得客户验收单或成品交付单或验收单后，合同约定的付款比例一般为 90%-100%（少部分项目会要求保留 5%-10%的余款，在相关项目验收后或质保期满支付）。

2) 合同资产的内容及依据：①收入确认时，对少部分项目剩余的 5%-10%的受非时间因素影响的款项计入合同资产，对到期日超过 1 年的合同资产重分类其他非流动资产-合同资产；②报告各期末，公司对各项目的相关工程项目验收时间或质保期满的时点进行核实，对应相关工程项目验收后或质保期满的合同资产重分类至应收账款，对到期日超过 1 年的合同资产进行重新认定并确认其他非流动资产-合同资产。

(2) 数字一体化综合服务

1) 合同约定的付款比例：公司数字一体化项目取得试运行确认书或其他达到可交付使用证明文件时一般合同约定的付款比例为 70%-95%（办理竣工验收手续及经审计或竣工结算手续后一般支付至 90%-95%），剩余 5%-10%为质保金。

2) 合同资产的内容及依据: ①收入确认时, 对项目剩余的 5%-30%的应收款项(含质保金部份)重分类至合同资产, 对到期日超过 1 年的合同资产重分类至其他非流动资产-合同资产; ②报告各期末, 公司对各项目的合同付款节点进行核实, 对满足合同支付节点的应收款项重分类至应收账款, 对到期日超过 1 年的合同资产进行重新认定并确认其他非流动资产-合同资产。

2、主要的合同资产情况

2022 年末公司合同资产账面价值前十名项目的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	合同资产 账面余额	合同资产 减值准备	合同资产 账面价值	完工时间	未结算原因	合同金额	报告期确认 收入金额	报告期回 款金额	是否逾期及 逾期金额	截至目前项 目回款情况
第一名项目	700.00	140.00	560.00	2021 年 12 月	客户延迟办理竣工结算	2,800.00	-	560.00	否	2,400.00
第二名项目	673.28	134.66	538.63	2021 年 11 月	项目审计中，需待审计 完成后再结算	4,496.50	-	1,300.00	否	2,350.00
第三名项目	497.20	24.86	472.34	2022 年 6 月	尚未办理项目审计	7,102.89	6,482.23	4,224.98	否	5,361.44
第四名项目	484.01	96.80	387.21	2021 年 1 月	项目审计中，需待审计 完成后再结算	1,210.03	-	-	否	933.65
第五名项目	767.80	383.90	383.90	2020 年 4 月	受房地产行情影响，客 户推延办理竣工结算	3,585.21	-	-	否	2,316.40
第六名项目	395.39	79.08	316.31	2021 年 9 月	尚未办理项目审计	2,325.80	-	200.00	否	1,860.64
第七名项目	320.00	64.00	256.00	2021 年 9 月	尚未办理项目审计	1,600.00	-	78.22	否	1,200.71
第八名项目	255.76	12.79	242.97	2022 年 3 月	项目审计中，需待审计 完成后再结算	1,705.05	1,558.14	1,432.22	否	1,432.22
第九名项目	228.70	11.43	217.26	2022 年 3 月	项目审计中，需待审计 完成后再结算	847.03	768.86	269.87	否	618.5
第十名项目	264.25	52.85	211.40	2021 年 6 月	受房地产行情影响，客 户推延办理竣工结算	1,056.99	-	-	否	493.16

对于合同资产，公司采用预期信用损失的简化模型，即始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。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判断，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。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合 1	按类似信用风险特征（账龄）进行组合	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
组合 2	信用损失风险极低（合并范围内关联方应收款）	参考历史信用损失经验不计提坏账准备

账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

项目	预期信用损失率
1 年以内（含 1 年）	5%
1-2 年	20%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

2022 年末公司与同行业可比公司合同资产计提金额对比如下

单位：万元

公司简称	合同资产	坏账准备	计提比例
风语筑	17,129.94	2,373.46	13.86%
丝路视觉	29,566.80	3,796.67	12.84%
平均值	23,348.37	3,085.06	13.21%
凡拓数创	13,407.14	3,917.45	29.22%

由上表可知，2022 年末公司合同资产减值损失的计提比例高于同行业可比公司，公司合同资产减值损失计提较为谨慎。

综上所述，公司合同资产减值的计提政策采用预期信用损失的简化模型，通过考虑了不同客户的信用风险特征，并以账龄组合为基础评估预期信用损失；2022 年末公司合同资产减值损失的计提比例高于同行业可比公司，公司合同资产减值损失计提较为谨慎。2022 年末的合同资产减值计提具有充分性、合理性。

(二) 列示合同资产前十大客户具体情况，包括客户成立时间、主营业务、对应交易内容及金额、结算周期及方式、是否为关联方，并报备客户名单。

2022 年末公司合同资产余额前十大客户具体情况，包括客户成立时间、主营业务、对应交易内容及金额、结算周期及方式、是否为关联方等情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年末合同资产余额	客户成立时间	主营业务	对应交易内容	合同金额	结算周期及方式	是否为关联方
合同资产第一大客户	767.80	2019/6/14	教育文化产品开发；房地产开发经营；教育技术转让、技术服务等	数字一体化综合服务	2,325.80	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第二大客户	700.00	2004/5/9	白酒、配制酒、包装材料生产销售等	数字一体化综合服务	2,800.00	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第三大客户	673.28	1992/1/15	房屋建筑工程、市政公用工程、公路桥梁工程等	数字一体化综合服务	1,210.03	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第四大客户	512.20	1998/9/29	房屋建筑、公路、铁路、市政公用、港口与航道、水利水电各类别工程的咨询、设计、施工、总承包和项目管理等	数字一体化综合服务	3,827.20	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第五大客户	484.01	2017/8/31	文艺创作；文物文化遗址保护服务；非物质文化遗产保护；史料、史志编辑服务；个人互联网直播服务（需备案）；文化场馆管理服务；组织文化艺术交流活动；其他文化艺术经纪代理等	数字一体化综合服务	3,755.99	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第六大客户	456.00	1979/8/1	建设工程施工；建设工程设计；房地产开发经营；道路货物运输（不含危险货物）等	数字一体化综合服务	4,496.50	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否

客户名称	2022 年末合同资产余额	客户成立时间	主营业务	对应交易内容	合同金额	结算周期及方式	是否为关联方
合同资产第七大客户	400.28	2011/4/21	建筑工程设计；城乡规划编制；工程勘察与岩土工程、建筑幕墙工程、建筑智能化系统、照明工程、消防设施工程、园林景观工程设计及咨询服务等	数字一体化综合服务	3,585.21	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第八大客户	395.39	-	代表街道办事处行使对辖区内土地一级市场的控制和管理职能，实施辖区内土地开发工作，其相关业务统一对口区土地储备发展中心等	数字一体化综合服务；	2,728.51	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第九大客户	375.60	1993/7/10	依法对授权范围内的国有资产进行经营、管理、投资运作；投资收益的收缴、管理和再投资等	数字一体化综合服务；	7,227.89	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否
合同资产第十大客户	318.41	2012/9/11	旅游业务；网络文化经营；住宿服务；房地产开发经营等	数字一体化综合服务；	2,441.11	结算周期以合同约定为主；结算方式：银行电汇	否

问题 4

年报显示,你公司华南、华中、西北地区收入分别同比下降 17.54%、44.24%、53.26%,华北(含东北)地区收入同比增长 21.89%。你公司华南、华东、华北(含东北)、西南地区毛利率分别为 43.32%、37.99%、33.07%、30.80%,其中华北(含东北)、西南地区毛利率分别比上年同期减少 2.52、4.69 个百分点。请你公司结合各地区业务开展情况、收入构成等,说明收入变动存在差异的原因,毛利率水平存在差异的原因,华北(含东北)、西南地区毛利率下滑的原因。

【回复】:

(一)请你公司结合各地区业务开展情况、收入构成等,说明收入变动存在差异的原因,毛利率水平存在差异的原因

报告期内,公司各地区收入构成情况:

单位:万元

地区	2022 年		2021 年		收入同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
华南	23,366.88	38.34%	28,338.12	39.68%	-17.54%
华东	12,386.14	20.33%	11,993.43	16.80%	3.27%
华北(含东北)	8,513.04	13.97%	6,984.15	9.78%	21.89%
西南	7,646.71	12.55%	7,847.38	10.99%	-2.56%
华中	4,414.40	7.24%	7,916.87	11.09%	-44.24%
西北	3,221.74	5.29%	6,892.26	9.65%	-53.26%
境外	1,391.50	2.28%	1,435.92	2.01%	-3.09%
主营业务收入合计	60,940.42	100.00%	71,408.12	100.00%	-14.66%

报告期内,公司主营业务收入主要来自于华南、华东、华中和华北地区,其中华南地区的比重最大。华南地区是公司总部和部分子公司所在地,该地区的珠江三角洲地带经济发展活跃,经济总量居全国前列,大中型企业数量较多,对数字内容和数字展示系统的需求也较大。报告期内,公司在各地区的业务开展情况和收入占比构成总体上保持稳定。

公司的主要产品是数字一体化综合服务,其收入分布取决于国内不同地区的数字一体化项目实施计划和公司中标情况。如果项目收入较大,报告期内项目情况的变化可能导致公司在某一区域的收入发生变动。

此外，不同区域的市场竞争程度不同，如果项目所处区域的竞争较为激烈，公司为了打开该区域的新市场，可能会增加项目投入，为后续市场拓展奠定基础，因此不同地区的毛利率也存在差异。

（二）华北（含东北）、西南地区毛利率下滑的原因

1、华北（含东北）毛利率下滑的原因

2021 年度公司华北（含东北）地区前五大项目平均毛利率为 35.60%，2022 年度公司华北（含东北）地区前五大项目平均毛利率为 33.07%，2022 年度，华北（含东北）地区毛利率下降的原因主要是受收入金额较大的 A 城市展馆项目的毛利率较低为 19.38%影响。

2022 年 A 城市展馆项目收入为 1,257.42 万元，该项目毛利率为 19.38%，低于 2022 年华北（含东北）地区整体毛利率，主要原因为：

1)项目结构：A 城市展馆项目主要为系统集成服务构成，占比达到了 66.92%。而系统集成服务主要是项目配套的装饰装修、设备及材料、其他集成服务等，设备材料及装饰装修等上游市场竞争较为充分，价格较为透明，因此系统集成服务溢价相对较低。

2) 其他因素：该项目招投标竞争激烈，公司考虑到项目金额较大且希望打造标杆项目，选择较低的报价。

2、西南地区毛利率下滑的原因

2021 年度公司西南地区前五大项目平均毛利率为 35.49%，2022 年度公司西南地区前五大项目平均毛利率为 30.80%，2022 年度，西南地区主要项目毛利率较平均毛利率相差较大的项目系 B 产业园博物馆一期、二期建设项目及 C 科教体验馆建设项目，该三个项目收入较高而毛利率较平均值低因此拉低了整体西南地区的毛利率。

B 产业园博物馆一期、二期建设项目的收入分别为 1,558.14 万元、1,930.84 万元，毛利率分别为 27.45%、26.92%，低于 2022 年西南地区整体毛利率，主要原因为：

1) 项目结构：B 产业园博物馆建设项目主要为系统集成服务构成，占比超过 60%。而系统集成服务主要是项目配套的装饰装修、设备及材料、其他集成服

务等，设备材料及装饰装修等上游市场竞争较为充分，价格较为透明，因此系统集成服务溢价相对较低。

2) 其他因素：考虑到两期项目合同金额较大，并且公司首次承接该地博物馆项目，出于增强区域影响力的考虑，采取加大项目的投入的方式，为后续的市场拓展打好基础，相关成本支出较大，毛利率相对较低。

C 科教体验馆建设项目的收入为 1,588.17 万元，毛利率为 25.48%，低于 2022 年西南地区整体毛利率，主要原因为：

1) 项目结构：C 科教体验馆建设项目主要为系统集成服务构成，占比超过 60%。而系统集成服务主要是项目配套的装饰装修、设备及材料、其他集成服务等，设备材料及装饰装修等上游市场竞争较为充分，价格较为透明，因此系统集成服务溢价相对较低。

2) 其他因素：项目复杂程度较高、时间要求紧，公司投入的人力物力成本相对较高。

问题 5

年报显示，你公司其他非流动资产下以房抵债期末余额 513.20 万元，期初余额为 0。请列示截至目前你公司以房抵债的明细情况，包括对应应收款项金额及形成时间、抵债房产情况、房产价值的确定方式及公允性、抵债房产价值对应应收款项的覆盖率、截至目前抵债进度、抵债房产处置情况及未来处置计划等，说明报告期末对相应客户的应收款项余额、账龄、坏账准备计提情况，坏账准备计提是否充分，并说明以房抵债相关会计处理，是否符合企业会计准则相关规定。

【回复】：

(一) 请列示截至目前你公司以房抵债的明细情况，包括对应应收款项金额及形成时间、抵债房产情况、房产价值的确定方式及公允性、抵债房产价值对应应收款项的覆盖率、截至目前抵债进度、抵债房产处置情况及未来处置计划等

2022 年以房抵债事项的具体情况如下：

应收账款项目	应收款项金额	应收形成时间	抵债房产	房产金额	房产价值的确定方式及公允性	抵债房产价值对应收款项的覆盖率	截至目前抵债进度	抵债房产处置情况及未来处置计划等
富力中心华南区域品牌馆 2021 年一期多媒体工程制作&富力中心营销推广中心一期 2021 年多媒体展示设备采购制作	249.05	2021 年	广州富力国际公寓 1 栋车位-114	37.4	市场公允价	100%	已签订抵债协议，房屋尚未过户，出售中	2022 年已售出
			广州富力国际公寓 1 栋车位-112	37.4	市场公允价			2023 年一季度已售出
			广州富力国际公寓 1 栋车位-113	37.4	市场公允价			2023 年一季度已售出
			广州富力公园 28AB 栋车位-135	37.4	市场公允价			出售中
			广州富力公园 28AB 栋车位-134	33.15	市场公允价			出售中
			广州富力公园 28AB 栋车位-204	33.15	市场公允价			出售中
			广州富力公园 28AB 栋车位-205	33.15	市场公允价			出售中
湖南长沙碧桂园湘江智谷公园展厅项目展示中心 A 区装修工程&湘江智谷公园展厅数字内容开发工程	297.3	2020 年	增城碧桂园云樾江湾	297.3	市场公允价	100%	已签订抵债协议，房地产公司已开具收款凭证。房屋尚未过户，出售中	出售中

注：（1）公司参考房产所在地周边市场价格，与房产开发商达成意向确认抵债价款，经公司管理层批准后办理的资产抵偿。虽未办理相关评估及审计程序，但抵偿价值已充分考虑了当地市场情况，抵偿安排是合理的。

（2）公司取得此类房产的目的不是为了直接持有，是为了处置出售获得资金，因此与房地产客户协商一致延期办理更名，暂未办理产权证书，目前正在寻找合适的买受人。

(二)说明报告期末对相应客户的应收款项余额、账龄、坏账准备计提情况，坏账准备计提是否充分，并说明以房抵债相关会计处理，是否符合企业会计准则相关规定

公司 2022 年由于以房抵债方式涉及的应收账款原值为 546.35 万元，已计提减值 198.46 万元，2022 年末已终止确认。根据双方抵债协议，公司因取得抵债资产，收取该应收账款的合同权利终止，并放弃了对该应收账款的控制，符合满足应收账款终止的确认条件。因本公司取得此类抵债房产的方式并不是直接持有，而是为了出售获得资金，因此暂未办理产权证书，因寻找合适的买受人进行磋商需要合理时间，这部分已经签订相关协议的应收账款因不再满足应收账款的确认条件，但同时公司并未实际持有抵债房产，也不计划持有这部分房产，而是计划出售，因此在过渡期内将其转入其他非流动资产列报。

综上所述，以房抵债相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

特此公告。

广州凡拓数字创意科技股份有限公司

董 事 会

2023 年 6 月 13 日