

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

关于深圳证券交易所 2020 年报问询函（二）的回复

北京汉邦高科数字技术股份有限公司（以下简称“汉邦高科”或“公司”）于 2021 年 5 月 31 日收到深交所发来的《关于对北京汉邦高科数字技术股份有限公司的年报问询函（二）》（创业板年报问询函【2021】第 425 号），现回复如下：

1. 2019 年你公司对北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“金石威视”）未来现金流量现值的计算采用了平均 56%的毛利率、2%的营业收入增长率、13.38%的折现率作为关键假设；2020 年采用了平均 49.26%的毛利率、7%的营业收入增长率、12.74%的折现率作为关键假设。请你公司结合金石威视 2017 年至 2020 年毛利率、营业收入增长率、资产负债率及融资成本变动情况，说明 2020 年上述关键假设数值的合理性，并说明较 2019 年关键假设中营业收入增长率调高、折现率调低的原因及合理性。

回复：

一、2020 年商誉减值测试关键参数确定过程

北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“金石威视”）2017 年至 2020 年毛利率、营业收入增长率、资产负债率及融资成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
营业收入	10,627.00	9,316.05	8,981.17	10,118.65
毛利率	74.66%	75.38%	60.81%	50.18%
营业收入增长率	49.18%	-12.34%	-3.59%	12.67%
资产总额	14,919.40	17,985.32	26,185.88	19,293.93
负债总额	2,076.37	2,162.00	6,020.30	2,049.61
有息负债			200.00	800.00
资产负债率	13.92%	12.02%	22.99%	10.62%
融资成本	0	0	5.65%	3.80%

北京金石威视科技发展有限公司广播电视监测业务较为平稳，数字水印业务属于处于深层研发阶段，受外部环境和自身研发阶段的影响，发展不稳定，此部

分业务影响了金石威视近年的收入增长率情况。

金石威视近两年在原有广电监测基础上拓展了与现有监测业务相关的军队监测项目。该部分业务属于发展初期，技术未完全成熟、还需要外购整合其他第三方的技术进行二次开发，所以导致该部分业务前期成本较高，毛利率呈现下降趋势。金石威视资产负债率水平较为平稳，2020年融资成本下降，与折现率选取正相关。

2020年度商誉减值测试关键参数确定过程如下：

1、收入增长率

北京金石威视科技发展有限公司2021年收入根据企业目前已签订未执行、已中标或跟踪中的，预计在2021年确认收入的项目进行预测。

2020年收入增长率为12.67%，2019年减值测试时点预测的2020年主营业务收入为9,183.63万元，实际完成额为10,118.65万元，完成率为110.18%，主要是因为金石威视拓展的军队监测业务在2020年取得了一定的成效，管理层结合2020年实际业务开展情况预计2021年及以后年度此部分业务将成为未来业务中较大的增长点，历史年度军队监测业务收入统计如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年
军队监测业务收入	0.00	0.00	3,233.82	4,997.07
增长率	-	-	-	54.53%
毛利率			57.10%	41.03%

同时，十三届全国人大四次会议作政府工作报告指出，经济增速是综合性指标，2021年预期目标设定为6%以上，考虑了经济运行恢复情况，有利于引导各方面集中精力推进改革创新、推动高质量发展。

基于以上，本次评估按照谨以7%作为2022年及以后年度的收入增长率。金石威视预测期收入预测情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
营业收入	9,343.41	9,997.45	10,697.27	11,446.08	12,247.30	12,247.30

2、毛利率

金石威视为了减少单一传统广电监测业务的市场风险，拓宽收入来源及规模，

在原有广电监测基础上拓展了与现有监测业务相关的军队监测项目。2020 年完成的军队监测业务收入占 2020 年金石威视总收入的 53%，约 5000 万元。由于金石威视在该部分业务的发展初期技术不成熟，还需要外购整合其他第三方的技术进行二次开发，所以导致该部分业务前期成本较高，2020 年综合毛利率下降。历史年度军队监测业务毛利率及综合毛利率统计如下：

单位：万元

历史年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
军队监测业务收入	-	-	3,233.82	4,997.07
军队监测业务毛利率	-	-	57.10%	41.13%
毛利率（综合）	74.66%	75.38%	60.81%	50.18%

2021 年毛利率预测参照 2020 年水平，充分考虑行业的竞争情况，预测未来年度毛利率在 2020 年基础上逐年降低。金石威视预测期毛利率预测情况如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
毛利率	50.18%	49.68%	49.18%	48.98%	48.78%	48.78%

3、折现率的选取

①无风险收益率 r_f

无风险报酬率通常可以参考政府发行的长期国债到期收益率来确定，本次采用到期日大于或等于 10 年的长期国债平均到期收益率确定无风险报酬率为 3.91%。

②市场预期报酬率 r_m

本次市场风险溢价取股权投资风险收益率 MRP，即投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分。我们根据下列方式计算中国股市风险收益率；首先选用上证综指和深圳成指作为衡量中国股市波动变化的指数，根据中国股市发展的实际情况，采用上证综指和深圳成指每年年末的指数（数据来源于 Wind 资讯）计算得到股票市场的市场风险报酬率为 9.93%。

③ β_e 值

选取与委估资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公司作为可比公司，通过“万得资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的 Beta 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u = 0.7491$ 。

$$\beta_e = (1 + (1 - T) \times D/E) \times \beta_u = 0.7642。$$

④特性风险调整系数 r_e

本次评估考虑到评估对象在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构 and 公司未来资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\epsilon = 2.50\%$ 。

⑤最终得到权益资本成本 $r_e = 11.01\%$ 。

⑥债务成本按照金石威视基准日平均借款利率 3.80% 确定。

⑦WACC 的计算

$$WACC = K_e \times E / (D+E) + K_d \times D / (D+E) \times (1-T)$$

$$= 10.83\%$$

$$WACC_{BT} = 10.83\% / (1-15\%)$$

$$= 12.74\%$$

二、2019 年商誉减值测试关键参数确定过程如下：

1、收入增长率

2019 年预测时点正值 2020 年初，疫情影响严峻，多地处于停工歇业状态，2019 年基准日时点评估预测 2020 年及以后年度数据时参照企业管理层已签订合同及意向较大的合同，管理层认为原有业务广电监测业务容量将以小幅度稳中有升的状态增加，军队监测业务暂未形成完整体系，未来发展情况不明朗，因此 2019 商誉减值测试时谨慎按照 2% 的增长率对未来的收入进行预测，未来保持稳健增长态势。金石威视预测期收入预测情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年至永续
营业收入	9,183.63	9,405.22	9,551.45	9,709.22	9,777.78	9,777.78

2、毛利率

2020 年毛利率预测参照 2019 年水平，充分考虑行业的竞争情况，预测未来年度毛利率在 2019 年基础上逐年降低。金石威视预测期毛利率情况如下：。金石威视预测期毛利率预测情况如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年至永续
营业收入	56%	56%	56%	56%	56%	56%

3、折现率的选取

①无风险收益率 r_f

无风险报酬率通常可以参考政府发行的长期国债到期收益率来确定，本次采用到期日大于或等于 10 年的长期国债平均到期收益率确定无风险报酬率为 4.00%。

②市场预期报酬率 r_m

本次市场风险溢价取股权投资风险收益率 MRP，即投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分。我们根据下列方式计算中国股市风险收益率；首先选用上证综指和深圳成指作为衡量中国股市波动变化的指数，根据中国股市发展的实际情况，采用上证综指和深圳成指每年年末的指数（数据来源于 Wind 资讯）计算得到股票市场的市场风险报酬率为 9.73%。

③ β_e 值

选取与委估资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公司作为可比公司，通过“万得资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的 Beta 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u=0.9412$ 。

$$\beta_e = (1 + (1 - T) \times D/E) \times \beta_u = 0.9491。$$

④特性风险调整系数 r_e

本次评估考虑到评估对象在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司未来资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\epsilon = 2.00\%$ 。

⑤最终得到权益资本成本 $r_e=11.44\%$ 。

⑥债务成本按照金石威视基准日平均借款利率 5.65%确定。

⑦WACC 的计算

$$WACC = K_e \times E / (D+E) + K_d \times D / (D+E) \times (1 - T)$$

$$= 11.37\%$$

$$WACC_{BT} = 11.37\% / (1 - 15\%)$$

$$= 13.38\%$$

三、2020 较 2019 年关键假设中营业收入增长率调高、折现率调低的原因及合理性

1、收入增长率

2019 年预测时点正值 2020 年初，疫情影响严峻，多地处于停工歇业状态，2019 年基准日时点评估预测 2020 年及以后年度数据时参照企业管理层已签订合

同及意向较大的合同，管理层认为原有业务广电监测业务容量将以小幅度稳中有升的状态增加，军队监测业务暂未形成完整体系，未来发展情况不明朗，因此2019商誉减值测试时谨慎按照2%的增长率对未来的收入进行预测，未来保持稳健增长态势。

2020年收入增长率为12.67%，2019年减值测试时点预测的2020年主营业务收入为9,183.63万元，实际完成额为10,118.65万元，完成率为110.18%，超额完成，企业经营情况良好。管理层认为军队监测业务部分业务将成为未来业务中较大的增长点，故本次收入预测增长率高于去年。

2、折现率

2019年商誉减值测试评估和2020年商誉减值测试评估折现率参数对比如下：

	2019年	2020年	依据
无风险报酬率	4.00%	3.91%	参照国家当前已发行的到期日大于或等于10年的长期国债平均到期收益率确定无风险报酬率
社会平均收益率	9.73%	9.93%	股票市场的市场风险报酬率
参考公司无财务杠杆β _t 值	0.9412	0.7491	通过“万得资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的Beta系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数
E/(E+D)	99.02%	97.68%	
个别风险调整系数	2.00%	2.50%	根据公司规模、经营及财务风险确定
付息债务成本	5.65%	3.80%	企业年度平均借款利率水平
WACC	11.37%	10.83%	
$WACC_{BT} = \frac{WACC}{1 - D/E}$	13.38%	12.74%	

2019年商誉减值测试评估和2020年商誉减值测试评估折现率主要参数差异原因分析如下：

①两年度的无财务杠杆β_t值均采用同口径的行业上市公司剔除财务杠杆的Beta值确定，2020年Beta值低于2019年主要是该行业相对整体市场变化的敏感性降低导致。

②2019年商誉减值测试评估借款利率采用金石威视在基准日银行借款利率

5.65%；2020年商誉减值测试评估采用金石威视在基准日平均的银行借款利率3.80%确定，付息债务成本下降主要是由于企业实际借款利率降低。

③2019年商誉减值测试评估时点金石威视公司发展较为平稳，国内疫情控制情况较好，企业资金周转、人员流动正常，综合因素特性风险调整系数取2%。2020年商誉减值测试评估时点国外疫情爆发，全球范围内疫情反复，同时北京新发地地区突现病例，对金石威视公司投标会议等造成一定程度的限制。基于以上因素，本年度将特性风险调高了0.5%，取值2.5%。

以上三个主要因素综合导致2020年度商誉减值测试评估折现率下降。

综上：金石威视2020年度商誉减值测试时盈利预测充分考虑了公司目前面临的市场竞争条件、客户特征，选取的相关参数合理并且与公司自身情况基本相符，商誉测试结论基本合理。

2. 你公司报备的扣除北京银河伟业数字技术有限公司（以下简称“银河伟业”）口径的可比现金流量表显示，2019年、2020年支付其他与经营活动有关的现金金额为2.51亿元、1.21亿元。请你公司说明支付其他与经营活动有关的现金明细、涉及事项、款项性质、形成原因等，并说明同比大幅变动的的原因。

回复：

扣除银河伟业口径的支付其他与经营活动有关的现金明细如下：

单位：万元

项目	2019年金额(1)	2020年金额(2)	差额(3)=(2)-(1)	变动比例
其他资金往来	2,302.57	2,040.70	-261.87	-11.37%
支付给银河伟业资金往来	19,649.00	7,598.95	-12,050.05	-61.33%
付现费用支出	3,127.45	2,488.65	-638.8	-20.43%
其他	64.85	12.69	-52.16	-80.43%
合计	25,143.87	12,140.99	-13,002.88	-51.71%

注：上表中的“支付给伟业资金往来”指将银河伟业扣除后视同为外部往来单位列示的支付给银河伟业的资金（2019年银河伟业支付给汉邦高科12,274.00万元，2020年银河伟业支付给汉邦高科7,598.95万元）。

同比大幅变动涉及的事项、性质、形成原因如下：

① 支付给银河伟业资金往来大幅减少的原因为：2020年6月对外转让银河

伟业全部股权，转让之后与汉邦高科与银河伟业不再发生资金往来业务，故 2020 年较 2019 年与支付给银河伟业资金往来大幅减少。

② 付现费用支出减少的原因为：受 2020 年上半年疫情影响，经营活动未能正常开展，同时公司加强费用等支出管控，费用支出减少；

③ 其他资金往来减少的原因为：主要为 2020 年受新冠疫情影响，业务开展受影响，公司的投标保证金等资金支出减少所至。

3. 年报显示，你公司列报为持有待售资产的房产期末账面价值为 1,726.20 万元。请你公司补充披露公允价值、预计处置费用、预计处置时间、划分原因、出售方式等相关信息。

回复：

待售房产账面余额、减值准备、公允价值及预计处置时间：

单位：元

项目	期末账面余额	减值准备	期末账面价值	公允价值	预计处置费用	预计处置时间
房产	21,066,273.00	3,804,273.00	17,262,000.00	17,262,000.00	0.00	2021 年 12 月 31 日前
合计	21,066,273.00	3,804,273.00	17,262,000.00	17,262,000.00	0.00	--

该批房产系公司 2018 年底购入。公司 2018 年承接完成了济南中铁置业有限公司开发项目的建筑智能化工程——“四恒系统”（恒温、恒湿、恒氧、恒净）建设，相关工程验收完工后，公司在 2018 年底购买了济南中铁置业有限公司开发的济南中铁逸都阅山小区 10 套预售商品房。开发项目经营权证明号为济建开证字第 2018002 号，建设工程规划许可证号为建字第 370101201700358 号，施工许可证编号为 370199201804040101，房产建设手续合法合规。

公司购入该批房产时，上述房产尚未完工。2020 年底，上述房产正式完工，从预售状态转为公开销售。公司根据当地房地产市场状况及销售政策决定将该批房产对外出售，并已经委托房产中介及相关机构采用代销、包销等方式销售，预计将在 2021 年度内出售完成。

基于该批房产购买的实际情况及待售现状，入账列示为待售资产。

4. 你公司未在财务报表营业收入相关附注中披露合同产生收入相关信息

（包括按商品类型、地区、合同类型、时点法时段法确认收入等）与履约义务相关信息。请你公司结合报告期内合同执行的实际情况进行补充披露。

答复：

我公司合同产生收入按商品类型、地区、合同类型、时点法时段法分类的信息见下表：

单位：元

合同收入分类	合计
按商品类型	423,878,084.01
其中：解决方案	192,238,707.77
音、视频产品	47,723,589.31
其他设备	167,259,183.16
数字水印业务	16,656,603.77
按经营地区	423,878,084.01
其中：国内	423,878,084.01
国外	0.00
按合同类型	423,878,084.01
其中：提供解决方案	192,238,707.77
销售产品及设备	214,982,772.47
提供数字水印技术服务	16,656,603.77
按商品转让的时间	423,878,084.01
其中：在某一时点确认	396,404,736.79
在某一时段内确认	27,473,347.22

履约义务相关信息：

公司根据合同的约定及时履行合同义务。主要分为以下三类：

① 提供解决方案，公司提供解决方案业务包括金融、公安、社区等领域提供视频安防整体解决方案。每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据经客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入、结转成本。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。

② 销售产品及设备，公司销售产品及设备属于在某一个时点履行的履约义务。公司按照合同产品及设备清单进行销售，按合同约定需要安装、调试的，安装调试并经客户验收合格取得验收合格单后，产品及设备的控制权及主要风险报酬才发生转移，公司才具有合同约定的收款权利，故在产品及设备经客户验收后确认销售收入；不需要安装、调试的，产品到达合同约定地点经客户签收合格后确认收入。

③ 提供数字水印技术服务，公司提供的数字水印技术服务属于在某一时点履行的履约义务。数字水印业务属于公司新拓展的业务，公司按合同约定提供技术开发服务。双方按照共同界定的标准进行初验和终验，终验测试通过后，客户出具项目验收报告，公司依据客户项目验收报告确认收入。

与分摊至剩余履约义务的交易价格相关的信息：

本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为 208,074,558.01 元。

5. 2017年2月你公司与金石威视股东签订了《发行股份及支付现金购买资产协议》，约定若在四年业绩承诺期届满之日，金石威视存在账期在2年及以上的应收账款尚未回收，则交易对方将以相当于金石威视全部该等2年及以上的应收账款金额的等值款项支付给上市公司作为保证金，并将负责该等应收账款的回收。请你公司补充披露以下情况：

(1) 协议中关于交易对方支付保证金期限的具体条款，交易对方是否存在逾期未履行承诺的情形；

回复：

协议中对保证金约定的条款为“第十条下的10.8条”原文为：“若在四年业绩承诺期届满之日，标的公司存在账期在2年及以上的应收账款尚未回收，则乙方将以相当于标的公司全部该等2年及以上的应收账款金额的等值款项支付给上市公司作为保证金，并将负责该等应收账款的回收。若在该等应收账款全额计提坏账准备时，该等应收账款尚未全部收回，则前述保证金中相当于应收未收的应收账款金额部分相应扣除并归属上市公司，扣除后之剩余部分将返还给乙方。为免疑义，（1）该等应收账款金额以甲方聘请审计机构对标的公司进行专项审计的审计数据为准；（2）乙方应以其目前所持标的公司股权比例支付前述保证金，并承担所需扣除的保证金款项。”

协议条款当时未明确约定上述保证金支付的期限。2019 年业绩承诺期届满后，2020 年 4 月 27 日立信会计师事务所出具了上年度的审计报告并经过 2019 年 5 月 30 日年度股东大会通过。我公司即通知金石威视原股东需按约支付相应保证金。经协商，考虑到如下因素：① 受当时爆发的新冠疫情影响，正常生产经营活动难以开展，金石威视本身及其客户均受到较大影响，回款变慢。② 同样因疫情的影响金石威视原股东资金较为紧张，一次性补偿较为困难。

为激励金石威视经营管理团队克服困难、保证业绩承诺期届满后的团队稳定及持续经营稳定，我公司同意金石原股东根据应收账款回收情况分次缴纳保证金，同时公司也对以上应收账款的未收回原因、催收情况、收回可能性进行了逐笔分析，并在年度股东大会后与金石威视原股东沟通补缴保证金至合理水平，以保护上市公司股东利益。

(2) 截至 2019 年末金石威视账期在 2 年及以上的应收账款尚未回收的金额（即交易对方在承诺期届满时应支付的保证金）。

回复：

截至 5 月 28 日为止，金石威视 2 年以上应收账款余额及原股东缴纳的保证金见下表所示：

单位：元

项 目	2019 年 12 月 31 日余额	2020 年回款及 交纳证金	2020 年年末余 额	2021 年 1-5 月回 款及补充保证金	2021 年 5 月余 额
2 年以上应 收款余额	34,189,280.92	24,960,057.92	9,229,223.00	211,867.20	9,017,355.80
原股东缴纳 的保证金	-	2,320,000.00	2,320,000.00	1,650,000.00	3,970,000.00

注：2 年以上应收款中余额最大的一笔应收账款为亚马逊音频内容分发盗版溯源系统项目，金额约合人民币 600 万元。此项目已于 2017 年测试合格并经过亚马逊公司的验收后办理了交付使用手续，金石威视也确认了相关收入。后亚马逊的云平台系统升级，要求云平台所有涉及的软件要针对升级后的平台做相应的适配，以便在升级后的平台上更好的运行，并对金石威视承诺适配完成后即付款。在适配过程中，受中美两国不断爆发的新冠疫情影响，双方技术人员协同开发工作进展缓慢。直至 2021 年 5 月方才完成适配开发工作，预计 2021 年底可以完成测试和收款。

6. 年报问询函回复显示，你公司于 2020 年 6 月向深圳前海卓佳时供应链

有限公司（以下简称“前海卓佳时”）销售不同型号的硬盘，合同金额为 2,100 万元，并于月底收到货款 1,500.01 万元。2020 年 8 月你公司与前海卓佳时签订了补充协议，合同金额调整为 1,500.01 万元，销售实现毛利 10,411.50 元。2020 年 8 月，你公司向前海卓佳时回购前期向其销售的硬盘，合同金额为 505.88 万元，为前海卓佳时带来利润 44,368.25 元。请你公司补充披露以下情况：

（1）结合你公司主营业务、采购硬盘价格优势等因素，说明前海卓佳时向你公司采购硬盘的原因，是否具有商业合理性。

回复：

汉邦高科历年来在销售自产安防产品数字硬盘录像机的同时，硬盘作为产品的重要配件，伴随出货量也很大。自公司于 2015 年上市以来，硬盘的销售规模基本维持在每年 5000 万元以上，加之汉邦高科品牌在安防产业内的影响力，自 2018 年起，公司每一年都获得了“希捷国际企业级和监控级硬盘 OEM 合作伙伴”的认定。希捷目前是全球最大的硬盘、磁盘和读写磁头制造商，产品用于企业、台式电脑、移动设备和消费电子产品。

汉邦通过历年来的积累，拥有如下优势：

- ① OEM 渠道的供货优先于零售渠道，可优先获得新产品的供给配额。
- ② 可获得专门为希捷渠道合作伙伴设计的返点返利措施，降低进货价格。还能获得由希捷公司设计的市场推广资料、市场开发工具及市场开发补助。
- ③ 通过与希捷合作能获得包括台式机、笔记本、企业级硬盘和零售产品在内的全面完整的产品线，可以覆盖 97% 的硬盘市场。
- ④ 能获得希捷专门的售后服务及保修通道。
- ⑤ 能获得希捷安排的信用额度及账期。

前海卓佳时主业为供应链和电子产品贸易，公司 2020 年 6 月与其商谈业务，当时他们有一些做数据中心的客户，对硬盘有较大需求，在了解公司上述优势后，经双方业务人员商谈，决定合作并签订了购销合同。

（2）结合你公司向前海卓佳时销售及向前海卓佳时回购货物的具体交付时点、发货方、物流方等货物流转的具体情况，说明你公司判断在上述交易中没有承担货物上的风险、控制权未发生明显转移、你公司不是主要责任人的具体原因。

回复：

① 向前海卓佳时销售时的具体情况

汉邦高科与前海卓佳时签订销售合同后，前海卓佳时一次性预付了全部货款。汉邦高科随即向硬盘厂家订货，由硬盘供应商将货物分批次送到前海卓佳时指定地点，前海卓佳时安排人员验收提货。

② 向前海卓佳时回购时的具体情况

在公司办理了销售硬盘给前海卓佳时的相关手续后，准备通知硬盘供应商发货给前海卓佳时前，公司全资子公司汉邦安防因前期所订合同急需交货，经与前海卓佳时协商后将上述部分硬盘转给汉邦安防用于履约。在签订回购合同后，硬盘直接转由子公司汉邦安防销售给客户。

前述交易情况说明：

① 汉邦高科签订合同后即一次性收到全部货款，之后向硬盘厂家定货排期生产，收入及成本均已确定，汉邦高科不承担资金及价格波动风险。

② 产品分批交货时，由硬盘供应商直接发往前海卓佳时指定地点，汉邦不参与验收过程，由前海卓佳时直接验收提货；

③ 合同明确规定汉邦高科不承担验收后产品使用导致的连带责任。

基于上述情况，汉邦高科与前海卓佳时交易的商业实质是通过汉邦的渠道优势帮前海卓佳时采购硬盘，收取服务费用。公司判断在上述交易中没有承担货物上的风险、控制权未发生明显转移，因此采用净额法核算上述收入。

(3) 你公司向前海卓佳时加价回购硬盘并对其进行差价补偿的原因及合理性，是否符合商业惯例。

回复：

① 汉邦高科向前海卓佳时销售时一次性预收全部货款，而汉邦高科向前海卓佳时采购时，采用现款现货方式。按照商业惯例，这两种支付方式的价格通常不同，预付全部货款的前提是低价格。

② 因受新冠疫情向国外扩展的影响，很多国外的硬盘生产厂家处于停产或半停产状态，硬盘的价格及交期均受到不同程度影响。汉邦高科为及时向自身行业客户履约，向前海卓佳时的采购占用了前海卓佳时向客户交货的资源及进度，按照当时市场的价格和供需情况，前海卓佳时加价 1%属于较低水平。

③ 汉邦高科 2020 年 6 月收前海卓佳时 1500 万元预付款，之后分批供货，最终在 2020 年末完成该笔销售，结合公司向硬盘厂家订货的账期，使汉邦高科

能获得此笔预付款较长时间的使用权，有利于增强公司资金的流动性、降低财务费用，给予对方较多的折扣，符合相关商业惯例。

综上，上述交易及定价，为公司综合考虑市场环境及支付条款等因素做出，符合商业惯例。

特此公告。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

董 事 会

2021年6月7日