

# 英特智城（北京）信息科技股份有限公司关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司对英特智城（北京）信息科技股份有限公司的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管部：

我公司收到贵部关于对英特智城（北京）信息科技股份有限公司（以下简称“英特智城”或“公司”）的年报问询函，现对相关问题回复如下：

## 1、关于收入、成本、预付账款

中兴华会计师事务所对你公司 2019 年度财务报表出具了无法表示意见的审计报告，形成无法表示意见的基础涉及“无法取得满意的审计证据来判断收入、成本的确认是否准确、完整……也无法实施有效的替代审计程序判断预付款项余额的准确性”。

你公司解释：“报告期内，公司对项目成本核算进行了精细化管理，改变了之前将项目涉及到的开发和技术服务成本归纳到管理成本中的方式，将各项目涉及到的开发和技术服务成本与具体的项目直接挂钩，从而可以进行更为有效的项目考核，所以这对公司 2019 年度的毛利产生较大影响。同时，公司主要子公司辽宁盖特佳信息科技有限公司（以下简称“辽宁子公司”）存在项目收入、成本核算、预付账款管理不规范的地方，出现营业成本比营业收入高的情况，从而造成 2019 年度毛利为负的情况；尽管由于出现预付账款涉及到的用户方项目未启动的情况，存在预付账款超过一年进行挂账的情况，但仍需要定期预付账款进行有效的跟踪和管理，并推动相应的项目落地。

公司将委派报告期内设立的辽宁子公司专项处置小组，就辽宁子公司相关事项与相关人员沟通谈判后续处置方案，对出现管理不规范的地方进行纠偏，并对出现的问题进行跟踪和管理。”

年报披露显示，你公司本期营业收入 7,019,113.23 元，均为技术开发与服务收入，较上年下降 49.84%，本期毛利率为-5.21%，而去年同期技术开发与服务的毛利率为 72.20%。你公司解释营业成本增加的主要原因为“将公司辽宁子公司的存货全部确认为项目营业成本”。

请你公司：

(1) 说明收入确认和成本结转的具体依据，并结合项目的具体情况说明本期毛利率大幅度变动、“将公司辽宁子公司的存货全部确认为项目营业成本”的具体原因，是否符合《企业会计准则》的要求；

(2) 说明公司在项目尚未启动的情况下预付大额款项的商业合理性，是否涉及利益输送情形；结合客户经营情况、期后资金收回情况或商品服务提供情况说明上述项目的最新进展或款项的可收回性；

(3) 说明辽宁子公司的生产经营状况、财务核算规范性、专项处置小组工作进展；你公司于 2015 年设立辽宁子公司，说明辽宁子公司以前年度是否存在财务核算不规范的情形，何时发现辽宁子公司存在财务核算问题，出现财务核算问题的具体原因。

请年审会计师结合预付账款的函证情况，说明函证程序无效的具体原因。

回复：

(1) 公司在报告期内对项目收入确认和成本结转按照公司聘请的年度审计会所的建议进行了进一步的规范和精细化管理,由于原来项目管理过程中未能进行细化的项目成本管理,导致部分无法拆分的人员费用成本列入管理成本中,报告期内公司对这一部分项目成本进行了精细化管理,将相应的项目成本从管理费用中拆分出来并摊销到具体的项目中,所以公司的管理费用有大幅度下降,营业成本有较大幅度增加。同时公司在报告期内审计工作中发现,辽宁子公司将用于公司项目运营和维护采购的服务器、存储等设备放入存货科目,考虑到这些设备已经在用户现场使用,未来也无法单独进行销售产生收入,所以也一次性将这部分存货转入营业成本,相关处置措施符合《企业会计准则的要求》。

(2) 公司的主营业务是为地方政府客户提供包括网格化管理系统、社会治安综治系统、社会治理系统等智慧政务解决方案,一般的项目规模达到 500 万-1000 万的项目规模,其中软件开发相关的项目收入规模在 200 万-500 万。公司截止到 2019 年 12 月 31 日的预付账款为 848,865.69 元,涉及到多个项目的预付账款,主要用于项目前期非公司自研部分的功能开发外包和少量设备采购,以更有利于公司进行项目的承接,不存在利益输送的情况。这部分预付款一般占成功承接项目的收入规模比例很小,公司也是根据项目后续进展和商务推进情况控制前期涉及到预付账款的逐步投入,从而降低前期投入可能带来的损失。公司主营业务的客户主要是地方各政府部门,提供满足用户业务管理需求的智慧政务软件来获得项目订单,总体来说项目前

期投入无法收回的情况较少，但是也存在于项目招投标没有中标公司未能承接相关项目的情况，由于这部分涉及到预付款的单个项目投入不大，所以总体投入损失处于可控的情况。

(3)公司于2015年发起设立了辽宁子公司启动东北区域的业务拓展，并在短时间内承接了盘锦市、大连市等多个重大智慧政务建设项目，涉及到的项目数量较多，且包括了软件开发类、系统集成类、运维服务类等多种业务形态的合同。辽宁子公司财务管理主要依托招聘当地人员开展工作，对于科技类企业的财务管理特别是需要遵循新三板企业财务管理规范相对技能不足，所以存在财务管理不规范的情况，公司从2018年度审计开始进行现场审计，对于出现的不规范的情况进行及时的调整和纠正，进行管理规范和制度的统一。由于受到当地财政情况下滑的影响，公司目前已经暂停了在东北区域承接大型智慧政务项目，辽宁子公司主要为之前的政府客户提供运维保障服务，公司的人员规模也进行了缩减。由于受到2020年新冠疫情的影响，所以公司专项处置小组计划于年内到辽宁子公司现场进行后续事项的审查和处置。

(4)公司2019年度审计机构中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)关于无法通过实施函证程序获取有效的证据的原因的答复：1)由于企业未能提供拟被函证企业的联系方式，导致这部分函证未能发出，该部分未发出金额占预付账款期末余额的20.03%；2)发出函证但未回函的金额占预付账款期末余额的64.79%。综上审计机构未取得回函额占期末预付账款余额比重共计84.82%。

## 2、关于应收账款及其他应收款

中兴华会计师事务所对你公司 2019 年度财务报表形成无法表示意见的基础还涉及：“……无法就上述应收款项的坏账准备计提是否充分获取充分、适当的审计证据，无法通过实施函证程序获取有效的证据，也无法实施有效的替代审计程序判断上述应收款项的可收回性。”

你公司解释：“公司针对应收账款及其他应收款建立了管理台账，并安排专门的人员进行催款。但对于较早期产生账龄较长的应收款项，由于相应的项目负责人和经办人已经发生了较大的变化，所以基本未能取得成效。公司将对长期未收回的应收账款建立相应的管理台账，并定期进行相关款项的催讨，并计划对确实无法收回的款项进行相应的核销。”

年报披露显示，其他应收款中项目合作款 7,770,094.31 元，你公司全额计提了坏账准备，其中主要包括应收北京惠天九州科技有限公司 3,811,094.31 元，安徽宝悦信息技术有限公司 2,145,000.00 元，上海强然数码科技有限公司 1,814,000.00 元。

请你公司：

(1) 结合项目的合同签订情况、合同主要条款约定情况和项目后续推进等情况，说明应收款项和其他应收款中项目合作款的账龄及长期挂账的具体原因，相关应收账款和其他应收款的确认标准及外部依据，相关款项是否真实存在，款项金额是否准确；

(2) 说明对上述款项催收实施的具体工作，未收回的原因及合

理性。

**回复：**

(1) 公司 2007 年开始进入公司发展的第二个阶段，抓住金盾工程二期建设机遇，主要围绕公安行业推进金盾工程信息化建设项目。随着公司 2007 年 6 月在新三板挂牌成功，且国内推出创业板的呼声越来越高，所以公司当时也发生了激进冒失的问题，力图同步在全国范围快速推进业务拓展，签署的合同符合当时的业务发展情况。但一方面由于相应的管理制度、团队人员水准、技术和产品积累不够等内部因素，另一方面后续的融资计划因为 2008 年金融危机等外部缘由迟迟不能按预期完成，导致该阶段签署的部分项目未能按照计划执行并回款。公司对于这些长期未收回的应收账款已经根据谨慎原则进行了严格的坏账计提准备。

(2) 公司对于长期未收回的应收账款建立了相应的管理台账，通过电话、邮件等方式定期进行相关款项的催讨沟通，但由于涉及项目时间已较长，相应的项目负责人和经办人已经发生了较大的变化，用户方具体负责项目的人员也已经发生变更，所以总体催讨有少部分回款，但大部分款项仍未能讨回。公司计划对确实无法收回的款项进行相应的核销。

### **3、关于持续经营能力**

年报披露显示，你公司本期营业收入金额为 7,019,113.23 元，较上年下降了 49.84%，整体毛利率从 69.50%降至-5.21%，累计未分

配利润-53,979,941.51元，资产负债率为80.19%。

报告期内，你公司“减少了东北区域的业务规模，同时公司在2019年上半年进行了管理层的调整，消除了存在的不稳定因素，但也从一定程度影响了公司2019年的业务销售工作”。根据年报，公司本期前五客户中四个为东北地区的客户，年度销售占比为78.09%。

请你公司：

(1) 详细介绍业务区域调整计划及管理层调整的实施进展，并说明上述工作对公司运营产生的具体影响；

(2) 结合期后业绩情况、资金流情况和业务转型的效果等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定及拟采取的应对措施。

回复：

(1) 公司于2019年6月对管理层进行了调整，经公司股东大会决议产生了新的公司董事会和监事会，从而稳定了公司的日常经营管理工作。同时根据公司新管理层的讨论研究，确定了重点开拓相对经济环境和财政情况较好的区域业务以保障公司的项目收益和运营资金，所以公司确定将依托设立的湖北子公司开拓湖北区域智慧政务业务，同时通过合作伙伴开拓山东、安徽等区域智慧政务业务。公司的智慧政务项目相对来说运作周期较长，公司业务区域的调整短期内会造成公司业绩的下滑，如果公司能按照计划在上述重点区域逐步拓展业务，则可以逐步带动公司业绩的提升。

(2) 公司已经完成了公司核心业务结构升级，构建了面向中小规模的地级市、县级市等政府客户的大联动智慧政务解决方案和面向

特大规模城市和发达区域的智慧政务精细化管理解决方案，且都已经完成了第一阶段的技术研发投入和第二阶段的业务模式试点运营，业已经取得了比较好的试点效果和项目效益，目前主要欠缺进行复制推广和运营的资金以及资源方，需要整合引入资金方和资源方，建立市场化营销体系，实现公司成功项目模式的应用推广和复制，产生规模收益。由于受到公司重点业务区域的调整，短期内将对公司业绩造成较大的影响，公司现有东北区域项目还有较大金额的应收账款，所以对公司的运营资金带来较大的压力；同时 2020 年新冠疫情对公司的业务开展也带来较大的不利影响，各地政府部门也都存在缩减预算规模的情况。公司根据目前的发展态势制定了稳扎稳打的战略，一方面缩减公司的各项运营成本，降低公司的硬性开支；同时将在湖北、山东、安徽等重点区域通过自营或者合作伙伴积极开拓业务，通过落地有质量的智慧政务项目从而改善公司运营资金紧张的情况，并逐步实现公司业绩规模的提升。

英特智城（北京）信息科技股份有限公司

2020年8月27日

