

关于对天津荣尧智慧科技股份有限公司 的年报问询函中有关财务事项的说明

全国中小企业股转系统管理部：

公司收到贵部的问询，及时联系了公司聘请的审计单位，并对提出的问询事项，召开了专题会议，同审计单位形成问询回复，请您审阅，如有未尽事宜，公司与公司聘请的审计单位，将积极按照股转系统管理部要求，及时做出补充。

全国中小企业股转系统管理部：

由天津荣尧智慧科技股份有限公司（以下简称“荣尧智慧”）转来的《关于关于对天津荣尧智慧科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 434 号，以下简称问询函）奉悉。我们根据问询函中与财务会计相关的问题进行了核查，回复如下：

1、关于毛利率及净利润

根据 2020 至 2022 年年报，2020 至 2022 年，你公司综合毛利率分别为 15.21%、29.04%、24.40%。其中，2021 年毛利率大幅增长，主要系细分业务智能化系统工程毛利率较 2020 年增长了 13.25 个百分点所致，但 2021 年年报表示“公司毛利率保持稳定”。

2020 至 2022 年，公司净利润分别为 49.72 万元、1,039.68 万元、1,159.15 万元，其中 2021 年净利润同比上升 1,991.09%主要系公司战略布局区域技术延伸协同市场拓展逐步显现，成立至今超过十年在智能化行业领域深耕，在深圳、雄安、西安、西南等地多年前铺设销售网络渠道，通过不断行业内的技术迭代，形成市场业务拓展中的强有力支撑，促进公司健康可持续性发展。

2022 年，你公司营业收入同比下降 8.83%，净利润为同比增长 11.49%，经营活动产生的现金流量净额为-874.99 万元，同比下降 2,000.44%。

请你公司：

(1) 结合各细分业务收入占比、产品成本及销售价势、同行业可比公司情况等，分析说明 2020 至 2022 年细分业务毛利率大幅波动的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异，并说明 2021 年毛利率大幅增长但年报显示“毛利率保持稳定”的合理性；

回复：

(1) 各细分业务收入占比、产品成本及销售价格趋势

2020 年至 2021 年收入占比及毛利率分行业统计表

单位：万元

业务细分	收入			收入占比			毛利率		
	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2020 年	2021 年	2022 年	2020 年	2021 年	2022 年
公共基础设施建设智能化工程	5,668.82	7,548.75	4,740.79	39.36%	38.02%	28.31%	7.58%	34.02%	14.90%
房地产行业智能化工程	7,307.52	9,832.52	11,679.76	50.74%	53.53%	69.74%	16.98%	21.79%	27.80%
运维等服务业务	1,425.30	988.00	327.40	9.90%	8.45%	1.95%	36.41%	63.12%	40.82%
合计	14,401.64	18,369.27	16,747.94	100.00%	100.00%	100.00%	15.21%	29.04%	24.40%

荣尧智慧业务基本为智能化工程业务，涉及行业主要为公共基础设施、房地产行业；2020 年至 2021 年同一工程项目产品成本及毛利率均保持相对稳定，2021 年较 2020 年毛利率增长的主要原因为，2021 年部分毛利率较高的智能化系统业务工程进度较快，其中公共基础设施建设智能化工程主要新增了中新天津生态城旅游区域及周边智能视觉三期工程、中新天津生态城旅游区域及周边智能视觉二期工程、天津市第二殡仪馆周边道路及市政设施工程专业项目工程等工程确

认收入较 2020 年增长较多，导致毛利率增长较快；房地产行业增长主要原因宝安人民医院、安置房及配套设施项目安置房、公寓、公服及商业弱电智能化工程等毛利率较高工程确认收入较 2020 年增长较多，导致毛利率增长。主要工程项目如下表：

单位：万元

编号	工程项目名称	行业	客户名称	2021 年合同预计总收入	2021 年合同预算总成本	预计毛利率	2020 年收入	2021 年收入
1	旅游区及周边智能视觉工程	公共基础设施	客户一	433.03	256.16	40.85%	170.86	262.18
2	融合绿色生态示范项目物联网系统集成项目	公共基础设施	客户二	372.58	250.01	32.90%	75.53	257.78
3	周边道路及市政设施工程专业项目工程	公共基础设施	客户三	595.49	403.53	32.24%	-	190.1
4	旅游区域及周边智能视觉工程	公共基础设施	客户四	1,495.39	1,103.61	26.20%	26.31	1,469.08
5	智能化工程	房地产	客户五	277.96	213.03	23.36%	14.22	263.74
6	办公楼智能化及数据中心工程	房地产	客户六	1,066.08	772.32	27.55%	166.25	425.05
7	弱电智能化工程	房地产	客户七	347.44	229.56	33.93%	70.35	227.74
8	弱电智能化施工	房地产	客户八	430	314.03	26.97%	227.27	246.08
9	水电安装	房地产	客户九	3,944.95	3,012.64	23.63%	-	547.97
10	智能化工程	房地产	客户十	169.29	128.76	23.94%	8.49	39.77
11	安置房、公寓、公服及商业弱电智能化工程	房地产	客户十一	2,406.24	1,885.16	21.66%		904.13
12	宽带、固话工程	房地产	客户十二	41.43	30.94	25.32%	3.08	31.59
13	目弱电工程施工	房地产	客户十三	448.82	347.42	22.59%	-	120.07
14	智能化工程	房地产	客户十四	178.14	141.28	20.69%	2.94	137.61
15	弱电智能化工程外管道施工	房地产	客户十五	224.69	73.22	67.41%	-	64.45
16	弱电智能化施工工程	房地产	客户十六	204.96	158.47	22.69%	3.27	146.6
17	弱电智能化施工工程	房地产	客户十七	159.25	133.05	16.45%	-	26.57
18	安防及智能化工程	房地产	客户十八	440.37	280.26	36.36%	-	78.04
19	期弱电系统分包工程	房地产	客户十九	329.17	268.52	18.42%	-	136.36
20	弱电智能化工程	房地产	客户二十	192.87	161.11	16.47%	-	107.21
21	医院	房地产	客户二十一	8,266.11	5,799.74	29.84%	-	203.02

编号	工程项目名称	行业	客户名称	2021 年合同预计总收入	2021 年合同预算总成本	预计毛利率	2020 年收入	2021 年收入
合计							768.56	5,885.11

(2) 与同行业对比

2020 年度收入、成本、毛利率与同行业相比

单位：亿元

项目	荣尧智慧 2020 年度	中环系统 2020 年度	达实智能 2020 年度	赛为智能 2020 年度	银江股份 2020 年度	延华智能 2020 年度	泰华智慧 2015 年度
营业收入	1.44	0.37	32.11	13.55	21.38	6.60	3.03
营业成本	1.22	0.27	22.41	9.14	16.10	5.60	1.46
毛利率	15.21%	26.29%	30.21%	32.55%	24.70%	15.15%	51.88%

2021 年度收入、成本、毛利率与同行业相比

单位：亿元

项目	荣尧智慧 2021 年度	中环系统 2021 年度	达实智能 2021 年度	赛为智能 2021 年度	银江股份 2021 年度	延华智能 2021 年度	泰华智慧 2016 年度
营业收入	1.84	0.37	31.64	10.32	20.00	8.17	4.09
营业成本	1.30	0.27	21.76	8.11	14.87	6.58	2.19
毛利率	29.04%	24.85%	31.23%	21.41%	25.65%	19.46%	46.55%

2022 年度收入、成本、毛利率与同行业相比

单位：亿元

项目	荣尧智慧 2022 年度	中环系统 2022 年度	达实智能 2022 年度	赛为智能 2022 年度	银江股份 2022 年度	延华智能 2022 年度	泰华智慧 2017 年 1-6 月
营业收入	1.67	0.29	35.94	3.86	16.12	6.26	1.47
营业成本	1.27	0.23	26.28	2.95	11.86	5.14	0.75
毛利率	24.40%	20.69%	26.88%	23.58%	26.43%	17.89%	42.18%

荣尧智慧与同行业相比处于平均水平，不存在较大差异。

中环系统产品主要维修、维护；智能化物流通道系统，物流链货物查验系统、移动式单兵物流监管取证系统、建筑智能化。

达实智能产品为解决方案、产品及服务、其他。

赛为智能产品为人工智能、智慧城市、教育医疗、其他。

银江股份产品主要综合服务收益、基层治理综合业务、智慧健康、智慧交通、智慧城市，其中智慧健康、智慧交通、智慧城市。

延华智能产品为智慧医疗与大健康、智慧节能与环保、智慧城市顶层设计与咨询、其他综合智慧城市服务。

泰华智慧主要业务城市基础设施智慧化、智慧照明、智慧管网、智慧建筑等。

综上所述，2021 年毛利率大幅增长主要原因为毛利率较高的智能化工程在 2021 年确认收入较 2020 年大幅度增长，导致 2021 年毛利率大幅度增长。与同行业可比公司相比，不存在较大差异。年报显示“毛利率保持稳定”，对于同一工程项目来说毛利率是保持稳定的。

（2）结合各细分业务所处细分行业环境、市场供求趋势、主要客户合作年限及毛利率变动情况、在手订单及期后新签订单情况、收入确认原则等方面，说明 2021 年净利润大幅增长的原因及合理性；
回复：

（1）行业环境及市场供求趋势

据公开数据显示，2022 年，我国智慧建筑行业总市场规模为 5,736 亿元人民币。未来，随着 5G、大数据和区块链技术的广泛应用，智慧建筑行业的市场需求将持续增长，行业市场规模还会继续扩大。

“十四五”时期，政策持续聚焦数字经济发展，大批高新技术企业涌现，智慧园区作为重要载体，建设步伐正在紧锣密鼓地推进，同时针对园区运营管理的数字化升级需求与日俱增。根据赛迪顾问数据显示，中国智慧园区市场规模 2021 年达到了 1,394 亿元。预计到 2025 年有望突破 2,200 亿元，智慧园区市场规模不断扩大。

中国房地产业协会《智慧建筑评价标准》对智慧建筑的定义为：利用物联网、云计算、大数据、人工智能等技术，通过自动感知、泛在连接、及时传送和信息整合，具有自学习、自诊断、辅助决策和执

行能力，实现安全可靠、绿色生态、 高效便捷、经济节约的建成环境。智慧建筑作为基本单元构建的园区，可以实现圈层资源共享、产业联动发展、环境实时 感知、事件全程可视、生产自动适应、设备全时利用，推动产业价值链延伸，提升园区智能化管理和社会化集成能力。随着城市智慧化如火如荼地开展，借助物联网技术提升智慧建筑和园区建设也是发展的必然趋势。

(2) 主要客户合作年限及毛利率变动情况

荣尧智慧 2021 年较 2020 年新增主要客户中建六局华南建设有限公司、中冶建工集团、会昌县中诚建设有限公司、北京城建集团有限责任公司、天津滨海旅游区基础设施建设有限公司等国有企业，与主要客户合作年限 2-6 年不等。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第五十三条 “由于涉及国家秘密、商业秘密等原因，导致申请文件、问询回复文件中披露相关信息可能违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，申请挂牌公司可以豁免披露。”，公司对文中涉及客户及供应商名称豁免披露。

主要客户明细及毛利率变动情况：

单位：万元

序号	客户名称	工程项目名称	不含税合同额	预计合同成本	2020 年度毛利率	2021 年度毛利率	2022 年度毛利率
1	主要客户 1	水电安装工程专业分包及地块)工程分包合同	1,924.99	1,481.87		23.02%	23.02%
2	主要客户 2	健园大健康产业升级改造工程	1,363.66	968.44		28.98%	28.98%
3	主要客户 3	综合管廊运维服务平台及配套设施购置项目	6,034.12	2,555.83		57.64%	57.64%

序号	客户名称	工程项目名称	不含税合同额	预计合同成本	2020年度毛利率	2021年度毛利率	2022年度毛利率
4	主要客户 4	组团安置房及配套设施项目安置房、公寓、公服及商业弱电智能化工程	2,406.24	1,885.16		21.66%	21.66%
5	主要客户 5	人才保障房项目	2,140.84	1,013.60		52.65%	52.65%
6	主要客户 6	医院	8,266.11	5,799.74		29.84%	29.84%
7	主要客户 7	迁址新建工程安防及弱电智能工程	2,624.79	2,228.45	15.10%	15.10%	15.10%
8	主要客户 8	室外给中水及景观电气工程	1,027.39	852.02	17.07%	17.07%	17.07%
9	主要客户 9	办公楼智能化及数据中心工程	1,066.08	772.32	27.55%	27.55%	27.55%
10	主要客户 10	旅游区域及周边智能视觉工程	1,495.39	1,103.61	26.20%	26.20%	26.20%
合计			28,349.62	18,661.05			

注：因涉及商业机密，主要客户使用数字排序。

（3）2021 年在手订单及期后新签订单情况

2021 年在手订单 6.59 亿元，2022 年新签订单 1.50 亿元。

（4）收入确认原则及方法

收入确认的一般原则本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务（简称：商品）控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制本公司履约过程

中在建的商品；③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

综上所述，2021 年净利润大幅度增长的主要原因为：

（1）报告期内，公司业务在持续增长，智慧化业务是国家支持的产业，整个智慧化行业在发展，公司营业规模也在扩张，净利润随之增长。

（2）2021 年公司承接的智能化系统工程，毛利率较高，在 2021 年为重要的建设期，收入确认随之较高，带动公司整体毛利率增长，净利润随之增长。

（3）结合公司业务情况、销售采购模式、期间费用、成本管控情况等说明报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降且与营业收入、净利润变动幅度差异较大的原因及合理性，是否偏离同行业平均水平。

回复：

（1）业务情况、销售采购模式、期间费用、成本管控情况

销售模式主要采取总承包或分包模式；采购模式主要直接采购或分包劳务模式。由于疫情原因，客户资金紧张，2022 年销售收款速度较慢，而公司材料和劳务账期较短，为保证工程进度，需要先行垫付材料款或劳务分包款；期间费用中人员工资、利息费用、中介机构

费、业务招待费、差旅费等均为付现费用，导致公司现金流量净额大幅度下降，荣尧智慧 2023 年加大款项催收力度，截止目前应收账款（含合同资产）回款近 1.01 亿元，目前公司仍在进行催收。

（2）与同行业相比

项目	荣尧智慧 2022 年度	中环系统 2022 年度	中环系统 2020 年度	银江股份 2021 年度	银江股份 2020 年度	国科股份 2021 年度	国科股份 2020 年度
营业收入 (亿元)	1.67	0.29	0.37	20.00	21.38	0.29	0.08
营业成本 (亿元)	1.27	0.23	0.27	14.87	16.10	0.11	0.04
毛利率	23.95%	20.69%	27.03%	25.65%	24.70%	60.94%	54.55%
净利润(万元)	1,176.67	31.80	72.30	12,837.61	20,517.78	-771.74	-1,564.20
经营活动现金流净流量 (万元)	-874.53	-12.51	-31.13	-26,036.89	-9,149.21	-44.58	-1,157.92

中环系统、银江股份、国科股份均出现现金流量净额大幅下降且与营业收入、净利润变动幅度较大的情况。

综上所述，由于疫情原因，客户资金紧张，销售收款速度较缓；为保证工程进度，购买材料、劳务支出需先行垫付，购买材料、劳务支出速度快于收款速度；另外，期间费用中人工工资、付现费用等公司固定成本，均要及时付现；与同行业相比未偏离同行业水平。

2、关于应收账款

根据 2022 年年报，你公司应收账款账面余额为 10,828.97 万元，同比增长 11.45%，同期营业收入同比下降 8.83%。其中，1 年以上应收账款账面余额占比由 37.77% 上升至 52.08%，单项计提坏账准备的主体主要为房地产公司。另外，公司主要客户与应收账款主要欠

款方差异较大，且应收天津滨海旅游区公用事业发展有限 2,061.69 万元，但均未在 2021 及 2022 年主要客户中出现该主体。

(1) 说明 2022 年应收账款期后回款情况、信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，结合逾期客户经营情况和财务状况，分析说明公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险，回收应收账款的内控制度是否有效执行，坏账准备计提是否充分；

回复：

(1) 2022 年应收账款及合同资产期后回款情况

2022 年应收账款已回款 1.01 亿元（含合同资产），前 20 名客户回款统计表：

客户名称	期后回款金额（万元）
主要客户 1 回款	340.00
主要客户 2 回款	450.75
主要客户 3 回款	178.80
主要客户 4 回款	466.92
主要客户 5 回款	126.63
主要客户 6 回款	253.76
主要客户 7 回款	135.49
主要客户 8 回款	391.44
主要客户 9 回款	674.59
主要客户 10 回款	138.06
主要客户 11 回款	129.96
主要客户 12 回款	228.45
主要客户 13 回款	612.75
主要客户 14 回款	305.10
主要客户 15 回款	429.65
主要客户 16 回款	662.02
主要客户 17 回款	547.33
主要客户 18 回款	640.00
主要客户 19 回款	167.79
主要客户 20 回款	212.03
合计	7,091.52

注：因涉及商业机密，公司应收账款回款客户使用数字排序。

(2) 信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，结合逾期客户经营情况和财务状况，分析说明公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险

2022 年期末应收账款余额 10,828.97 万元，信用期内金额为 9,754.90 万元，占比 90.08%；信用期外金额为 1,074.07 万元，占比 9.92%。逾期客户由于疫情原因，资金紧张，暂缓支付，又经全国企业信用公示系统官网查询，发现个别逾期客户异常情况，报告期内已全额计提了坏账准备，公司已对逾期客户进行了专门清理，并进行诉讼回收。

(3) 报告期内，我们检查了应收账款账龄分析表，与客户的对账单、催收函，及相关的会议纪要，经测试，应收账款的内控制度执行有效。

(4) 坏账准备计提是否充分

应收账款 2022 年期末余额 10,828.97 万元，经测算期末应计提坏账准备 2,160.45 万元，根据应收账款坏账准备计提政策，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，如有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失金额为 1074.07 万元，对于划分组合的应收账款，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预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失 1086.39 万元。

报告期内应收账款坏账符合计提政策，坏账准备计提充分。

综合上述，应收账款期后回款 1.01 亿元（含合同资产），应收账款余额 10,828.97 万元，信用期内金额为 9,754.90 万元，占比 90.08%；信用期外金额为 1,074.07 万元，占比 9.92%；逾期部分客户由于疫情原因，资金紧张，暂缓支付；应收账款内部控制制度执行有效；坏账准备计提充分。

（2）结合各业务结构、主要客户、信用政策、季节性特征、期后回款等情况，说明在报告期内营业收入下降的情况下应收账款增加的原因及合理性；

回复：

（1）业务发展：报告期内，公司主营业务主要为智能化系统工程和智能化设计收入，主要来源于智能化系统工程，随着近几年国家对智慧化行业支持，智慧行业的发展带动公司来源于相关领域客户的营业收入增长。

（2）信用政策：公司智能化系统工程，单个项目金额较大，通常给予客户 1-2 年信用期，当前确认收入需要 1-2 年回款，报告期内随着业务规模的扩张，期末应收账款金额随着增长；由于疫情原因，部分客户出现资金紧张，暂缓支付的现象，导致公司虽然营业收入 2022 年有所下降，但应收账款增加的情况。

（3）2022 年度及 2021 年分季度营业收入结构及应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度营业收入	营业收入占比	期末应收账款和合同资产	2022 年度营业收入	营业收入占比	期末应收账款
----	-------------	--------	-------------	-------------	--------	--------

项目	2021 年度营业收入	营业收入占比	期末应收账款和合同资产	2022 年度营业收入	营业收入占比	期末应收账款
第一季度	4,641.64	25.27%	4,598.49	3,573.31	21.34%	12,864.60
第二季度	3,436.57	18.71%	6,120.54	4,084.30	24.39%	14,167.07
第三季度	4,078.68	22.20%	6,123.02	3,354.59	20.03%	11,228.86
第四季度	6,212.38	33.82%	13,025.91	5,735.74	34.25%	15,595.40
合计	18,369.27	100.00%		16,747.94	100.00%	

由上表可见，2022 年及 2021 年下半年营业收入占当年度营业收入比例分别为 56.02%及 54.28%，2022 年及 2021 年第四季度营业收入占当年度营业收入总额比例分别为 33.82%及 34.25%，而对应的应收账款余额通常因营业收入的增加而呈增长趋势。

形成上述季度性收入结构的原因主要为：公司收入构成主要受传统春节假期影响，一季度的开工与签约量相对较少，且由于工程建设和设备安装等主要集中在下半年尤其是第四季度，因此收入经常确认在下半年尤其是第四季度，而回款转入下一个年度，导致年末确认的应收账款金额较大。

(4) 2022 年公司及同行业可比公司应收账款及营业收入增长情况：

单位：亿元

主要客户	营业收入	营业收入增长率	应收账款和合同资产	应收账款和合同资产增长率	应收账款和合同资产增长率与营业收入增长率比较
赛为智能	3.86	-62.60%	13.16	12.59%	75.19%
银江股份	16.12	-19.40%	42.82	4.96%	24.36%
荣尧智慧	1.67	-8.83%	1.56	19.73%	28.55%

银江股份产品主要综合服务收益、基层治理综合业务、智慧健康、智慧交通、智慧城市，其中智慧健康、智慧交通、智慧城市，银江股份主要收入来源于智慧交通、智慧医疗、智慧城市，与荣尧智慧的智

慧系统工程业务有一定的可比性。

单位：亿元

产品名称	银江股份分产品收入		
	2020 年度	2021 年度	2022 年度
智慧交通	10.10	9.46	7.45
智慧医疗	3.34	3.49	2.06
智慧城市	7.72	6.78	5.16
综合服务收入	0.22	0.27	0.39
基层治理综合业务			1.06
合计	21.38	20.00	16.12

赛为智能产品为人工智能、智慧城市、教育医疗、其他。其中智慧城市中交通领域监控设备及系统与荣尧智慧业务有一定的可比性。

单位：亿元

产品类型	赛为智能分产品收入		
	2020 年度	2021 年度	2022 年度
人工智能	0.37	0.44	0.37
智慧城市	11.59	8.32	2.88
教育医疗	1.39	0.99	0.61
其他	0.20	0.57	
合计	13.55	10.32	3.86

(5) 截至目前，2023 年应收账款及合同资产回款共计 1.01 亿元。

综上所述，应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的主要原因系：

(1) 所处行业特征导致应收账款金额较大

公司业务所服务主要为房地产和公共基础设施智能化系统工程，整个智慧化行业都在发展，公司营业规模在扩张，应收账款随营业收入逐年增加。

(2) 公司收入构成主要受传统春节假期影响，一季度的开工与签约量相对较少，且由于工程建设和设备安装等主要集中在下半年尤

其是第四季度，因此收入经常确认在下半年尤其是第四季度，导致年末确认的应收账款金额较大。

(3) 公司业务及信用政策影响，报告期内随着业务规模的扩张，期末应收账款金额随之增长。

综上所述，营业收入下降的情况下应收账款增加较为合理。

(3) 补充披露 1 年以上应收账款发生的背景、对应的具体客户及产品类型、期末应收余额、账龄、占比、是否超过合同约定付款时间、截至目前的期后回款情况、超期未回款的原因；

回复：

报告期末，公司账龄 1 年以上主要应收账款情况：

单位：万元

客户名称	关联关系	款项性质	是否逾期	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款余额比例	占应收账款余额比例	计提坏账准备余额	坏账准备计提比例
长账龄客户 1	非关联方	智能视觉工程	否	1,316.11	23.34%	12.15%	131.61	10.00%
长账龄客户 2	非关联方	安防及弱电智能工程、室外给中水及景观电气工程	否	648.99	11.51%	5.99%	64.90	10.00%
长账龄客户 3	非关联方	弱电智能化工程	否	210.00	3.72%	1.94%	21.00	10.00%
长账龄客户 4	非关联方	智能化工程	否	194.55	3.45%	1.80%	47.55	24.44%
长账龄客户 5	非关联方	综合管廊运维服务平台及配套设施购置项目	否	150.22	2.66%	1.39%	15.02	10.00%
长账龄客户 6	非关联方	安防系统工程、智能化工程	否	144.59	2.56%	1.34%	43.84	30.32%
长账龄客户 7	非关联方	样板间	是	138.06	2.45%	1.27%	138.06	100.00%
长账龄客户 8	非关联方	智能化工程	是	122.16	2.17%	1.13%	122.16	100.00%
长账龄客户 9	非关联方	弱电工程	是	110.02	1.95%	1.02%	110.02	100.00%
长账龄客户 10	非关联方	弱电智能化工程	否	103.31	1.83%	0.95%	10.33	10.00%
长账龄客户 11	非关联方	弱电智能化工程	否	102.97	1.83%	0.95%	24.70	23.98%
长账龄客户 12	非关联方	安防及智能化工程	否	101.37	1.80%	0.94%	10.14	10.00%
长账龄客户 13	非关	机电工程	否	100.65	1.78%	0.93%	10.07	10.00%

客户名称	关联关系	款项性质	是否逾期	1年以上应收账款余额	占1年以上应收账款余额比例	占应收账款余额比例	计提坏账准备余额	坏账准备计提比例
	关联方							
长账龄客户 14	非关联方	养老养生项目	否	98.01	1.74%	0.91%	9.80	10.00%
长账龄客户 15	非关联方	弱电智能化工程	是	90.56	1.61%	0.84%	90.56	100.00%
小计				3,631.58	64.39%	33.54%	849.75	23.40%
1年以上应收账款合计				5,639.74	100.00%	52.08%	1,307.85	23.19%
应收账款合计				10,828.97				

注：因涉及商业机密，公司账龄1年以上主要应收账款客户使用数字排序。

公司报告期末账龄1年以上的应收账款合计5,639.74万元，占应收账款余额比例52.08%，计提坏账准备为1,307.85万元，计提比例为23.19%。公司存在1年以上应收账款的原因主要为，项目进入结算期后，涉及业主及总包的结算支付流程，款项收回的可能性在可控范围内，故坏账准备计提比例适中；5年以上账龄，出现部分客户账期逾期，协商无果或已进入诉讼阶段，款项收回可能性低，公司对该部分客户已充分计提坏账准备。

根据应收账款坏账准备计提政策，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，如有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失，对于划分组合的应收账款，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预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

公司针对1年以上应收账款坏账符合计提政策，坏账准备计提充分。

(4) 说明公司客户开拓及维护的主要方式，并结合房地产行业政策及行业发展趋势，分析公司主要收入的增长是否具备可持续性；

回复:

(1) 公司客户开拓及维护的主要方式

通过对国家和天津“十四五”规划以及 2023 年天津市政府重点工作等文件的分析并结合现有项目来源,选定园区、医疗、教育等领域作为重点跟进行业(根据项目进展适时调整);充分借助的资源,密切政府部门发布的政策,主动掌握最新动态,掌握项目的主动带动生态企业跟进;定位国企、央企等资金状况好的企业,分析各项目清单跟进招投标时间重点突破;组建生态圈,根据不同项目设计专署解决方案,保证项目落地;做有影响力的标杆项目,整合应用场景,主动讲好“专精特新”故事;加强团队建设;做好项目分析入库在现有项目梳理的基础上,建立项目周分析制度;建立评比激励机制。

(2) 房地产行业 政策及行业发展趋势

据公开数据显示,2022 年,我国智慧建筑行业总市场规模为 5,736 亿元人民币。未来,随着 5G、大数据和区块链技术的广泛应用,智慧建筑行业的市场需求将持续增长,行业市场规模还会继续扩大。

“十四五”时期,政策持续聚焦数字经济发展,大批高新技术企业涌现,智慧园区作为重要载体,建设步伐正在紧锣密鼓地推进,同时针对园区运营管理的数字化升级需求与日俱增。

中国房地产业协会《智慧建筑评价标准》对智慧建筑的定义为:利用物联网、云计算、大数据、人工智能等技术,通过自动感知、泛在连接、及时传送和信息整合,具有自学习、自诊断、辅助决策和执行能力,实现安全可靠、绿色生态、高效便捷、经济节约的建成环境。

智慧建筑作为基本单元构建的园区，可以实现圈层资源共享、产业联动发展、环境实时感知、事件全程可视、生产自动适应、设备全时利用，推动产业价值链延伸，提升园区智能化管理和社会化集成能力。随着城市智慧化如火如荼地开展，借助物联网技术提升智慧建筑和园区建设也是发展的必然趋势。

天津市召开“十项行动”新闻发布会，专题介绍近日天津编制实施《制造业高质量发展行动方案》，京津冀产业协同发展、产业强基、产业链再造、产业集群培育。《行动方案》指出，未来5年，天津将建设特色鲜明、优势突出的“1+3+4”现代化产业园区建设体系，把南港工业园区打造成为世界级绿色石化研发生产基地园区。统筹推动短板产业园区建设的补链、优势产业延链、传统产业升链、新兴产业建链，打造产业竞争新优势；引导各区重点企业项目向特定空间聚集，加快建设50个产业主题园区的基础建设与物联建设。

公司在西安、贵州、雄安、深圳等地设有分公司，形成公司业务拓展的网络布局，其中，2022年6月，深圳市发布了《深圳市人民政府关于发展壮大战略性新兴产业集群和培育发展未来产业的意见》，加大力度培育若干具有世界级竞争力的战略性新兴产业集群。

建筑智能化不仅仅是房地产开发建设中的配套建设，更是全国各地园区及城乡市政建设中的智能化配套实施不可缺分的部分。

公司及子公司通过多年积累的建筑智能化解决方案，将为智慧建筑及智慧园区市场带来广阔的发展空间服务。荣尧智慧总部位于京津冀协同作战的区域内，下设黑龙江、西安、贵州、雄安、深圳等直管

分公司，以深圳为代表的粤港澳大湾区是中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，在国家发展大局中具有重要战略地位。公司将充分发挥粤港澳大湾区开放创新引领作用和区域合作科技交流独特优势，积极汇聚和利用粤港澳 大湾区创新资源，推动智慧建筑及园区业务快速健康发展，协同全国分公司推广深圳领先的智能应用。

综上所述，根据公司开拓业务及运维方式，房地产行业政策及行业发展趋势分析，公司主要收入的增长是具备可持续性。

(5) 说明销售收入前五大客户与应收账款前五大客户与存在差异的原因，以及向天津滨海旅游区公用事业发展有限公司销售收入未进入前五大而应收账款金额较大的原因。

回复：

销售收入前五大客户与应收账款前五大客户存在差异的原因应收账款前五大是以前年度累积形成的，销售收入前五大是当期确认的，故两者存在差异。

天津滨海旅游区公用事业发展有限公司销售收入未进前五大而应收账款金额较大的原因：经核查，应收账款金额披露有误，正确金额为 1,502,215.48 元，应予以更正。

更正后应收账款前五大客户情况：

单位：元

债务人名称	年末余额	占应收账款合计的比例 (%)	坏账准备
天津滨海旅游区基础设施建设有限公司	15,488,856.01	14.30	1,432,497.35
中冶建工集团有限公司	13,329,083.61	12.31	666,454.18
中冶建工集团（天津）建设工程有限公司	7,094,513.69	6.55	679,220.03
北京城建集团有限责任公司	6,863,717.82	6.34	448,185.89
中建三局集团有限公司	4,852,982.59	4.48	242,649.13

合计	47,629,153.72	43.98	3,469,006.58
----	---------------	-------	--------------

3、关于合同资产

根据 2022 年年报，你公司合同资产账面余额为 4,766.44 万元，同比增长 44.03%，计提坏账准备 238.32 万元。

请你公司：

(1) 说明公司合同资产主要客户、账龄，是否存在长期未结算的合同资产及其原因，是否存在未能按期回收的情形、是否存在期后回款风险；

回复：

2022 年期末合同资产主要客户如下：

单位：万元

客户名称	关联关系	2022 年期末金额	账龄	2022 年期后回款
主要客户 1	非关联方	939.89	1 年以内	212.03
主要客户 2	非关联方	528.35	1 年以内	20.00
主要客户 3	非关联方	365.15	1 年以内	365.15
主要客户 4	非关联方	356.66	1 年以内	50.00
主要客户 5	非关联方	324.10	1 年以内	324.10
主要客户 6	非关联方	239.90	1 年以内	239.90
主要客户 7	非关联方	212.99	1 年以内	18.50
主要客户 8	非关联方	57.83	1 年以内	57.83
主要客户 9	非关联方	139.83	1 年以内	17.00
主要客户 10	非关联方	130.15	1 年以内	130.15
主要客户 11	非关联方	43.30	1 年以内	36.00
主要客户 12	非关联方	36.35	1 年以内	36.35
主要客户 13	非关联方	32.50	1 年以内	32.50
主要客户 14	非关联方	65.23	1 年以内	65.23
主要客户 15	非关联方	64.45	1 年以内	212.03
小计		3,536.68		1,816.77
合同资产合计		4,766.44	1 年以内	

由上表可以看出，公司合同资产账龄在 1 年以内，客户进入建设期，履约进度确认涉及业主及总包方审核流程，一般企业审核时间在 2-5 个月不等，故公司不存在长期未结算的合同资产，工程产值单经

业主或总包方确认后，款项收取仅仅是时间的原因，该合同资产已形成应收账款。

综上所述，公司不存在长期未结算的合同资产，未按期结算的情况。

(2) 结合客户经营状况及履约能力、历史回收情况、资产减值测算过程，说明公司合同资产减值计提是否充分。

回复：

根据全国企业信用信息公示系统官网查询，未发现主要客户出现经营异常的情况：

单位：万元

客户名称	2022 年合同资产余额	2022 年期后回款	账龄	坏账准备
主要客户 1	939.89	212.03	1 年以内	46.99
主要客户 2	528.35	20.00	1 年以内	26.42
主要客户 3	365.15	365.15	1 年以内	18.26
主要客户 4	356.66	50.00	1 年以内	17.83
主要客户 5	324.10	324.10	1 年以内	16.21
主要客户 6	239.90	239.90	1 年以内	12.00
主要客户 7	212.99	18.50	1 年以内	10.65
主要客户 8	57.83	57.83	1 年以内	2.89
主要客户 9	139.83	17.00	1 年以内	6.99
主要客户 10	130.15	130.15	1 年以内	6.51
主要客户 11	43.30	36.00	1 年以内	2.17
主要客户 12	36.35	36.35	1 年以内	1.82
主要客户 13	32.50	32.50	1 年以内	1.63
主要客户 14	65.23	65.23	1 年以内	3.26
主要客户 15	64.45	212.03	1 年以内	3.22
小计	3,536.68	1,816.77		176.83
合同资产合计	4,766.44		1 年以内	238.32

根据合同资产减值准备计提政策，公司依据信用风险特征计算预期信用损失，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预测，测算预期损失率 1 年以内为 5%，合同资产金额为

4,766.44 万元，账龄为 1 年以内，计算预期信用损失 238.32 万元。

综上所述，合同资产减值准备计提充分。

4、关于销售费用

根据 2020 至 2022 年年报，2020 至 2022 年，你公司销售费用分别为 0 元、0 元、203.84 万元。其中，2022 年销售费用中职工薪酬为 164.79 万元，中标服务费为 23.18 万元。同期，销售人员为 6 人、3 人、2 人。另外，2021 年年报显示，近年来，公司战略布局区域技术延伸协同市场拓展逐步显现，成立至今超过十年在智能化行业领域深耕，在深圳、雄安、西安、西南等地多年前铺设销售网络渠道。

2020 至 2022 年，公司营业收入分别为 14,401.64 万元、18,369.27 万元、16,747.94 万元，分别同比变动 27.60%、27.55%、-8.83%。

(1) 列示 2020 至 2022 年期间列入销售费用的人员部门构成、人数、基本工资和奖金构成，公司市场推广具体方式，影响销售费用的主要因素；

回复：

(1) 2022 年期间列入销售费用的人员部门构成为市场部、工程部（涉及销售业务的人员）和设计部（涉及销售业务的人员），平均人数 16 人。

(2) 工资构成主要为基本工资+岗位工资+加班工资+绩效奖金。

(3) 市场推广具体方式：2020 年主要靠分包及客户维护，2021 年加大了市场推广力度，公开投标及客户邀请投标逐渐增加，2022

年度公开招标及客户邀请投标占据主导地位，影响销售费用的主要因素是为了拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目，加强了销售力量。

综上所述，影响销售费用的主要因素是业务的拓展，销售力量的加强。

(2) 结合上述回复、所处行业、地区可比水平、业务规模、销售模式及策略，说明销售人员平均工资是否合理，2020 至 2021 销售费用为 0 但 2022 年大幅增长的原因及合理性，公司销售人员数量及平均薪酬与同行业可比公司是否存在较大差异。

回复：

(1) 所处行业、地区可比水平、业务规模

我们选取了部分天津地区上市企业进行对比，如下表可知，荣尧智慧销售人员工资在地区平均水平以下：

单位：万元

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员人 数	平均工资 (万元)
荣尧智慧	16,747.94	164.79	16	10.30
创业环保	452,216.70	806.80	87	9.27
鼎盛天工	3,665.81	50.41	3	16.80
天汽模	255,216.84	1,275.16	62	20.57
凯发电气	191,373.97	6,118.42	99	61.80
瑞普生物	208,425.04	14,605.92	433	33.73
地区平均		23,021.50	700.00	32.89

我们选取了同行业公司进行对比，如下表可知，荣尧智慧销售人员工资在同行业可比公司平均水平以下：

单位：万元

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员人 数	平均工资 (万元)
荣尧智慧	16,747.94	164.79	16	10.30

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员人 数	平均工资 (万元)
中环系统	2,929.92	24.08	4	6.02
达实智能	359,433.59	21,265.28	370	57.47
赛为智能	38,622.17	1,804.33	38	47.48
延华智能	62,597.57	801.88	50	16.04
行业平均		24,060.36	478.00	50.34

(2) 销售模式及策略

2020 年主要靠分包及客户维护，2021 年加大了市场推广力度，公开招标及客户邀请投标逐渐增加，2022 年度公开招标及客户邀请投标占据主导地位，公司 2022 年拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目，因 2020 年、2021 年公司主要靠分包及老客户维护，市场推广费用发生较少，未单独核算；2022 年度公司加大了市场开拓力度，市场部人员、工程部和设计部负责市场的人员专门从事市场推广工作，开拓全国各地业务，故销售费用单独归集核算。

综上所述，销售人员工资平均工资是合理的。2020 至 2021 销售费用为 0 但 2022 年大幅增长的原因是 2020 年、2021 年市场推广业务较少，公司 2022 年加大销售力量，拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目。公司销售人员数量及平均薪酬与同行业可比公司低于同行业平均水平。

(3) 说明销售费用归集核算是否准确，是否存在费用核算不完整的情形，是否存在关联方、主要客户或供应商代垫费用的情形。

回复：

销售费用主要为职工薪酬、中标服务费、差旅费等，我们抽查了相关凭证、协议及会议纪要等相关资料，抽查业务均为销售推广业务，

销售费用归集准确，未发现费用不完整的情形，在审计过程中我们按照 2022 年承接项目合同额大小及客户风险类别选取了部分项目，选取金额比例 53%，数量比例 45%，进行核实，我们检查了相关的合同，付款凭证、访谈了相关人员，电话访谈关联方、主要客户和供应商，未发现存在体外承担费用的情形。

针对上述事项我们执行了以下核算程序：

（1）获取或编制销售费用明细表，并与总账和明细账核对相符；结合应付账款和预付账款明细账审计，核查有无挂账费用的情况；

（2）将销售费用中的工资等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；

（3）了解和评估销售业务活动相关的内部控制；

（4）询问管理层，针对管理层的答复获取适当的审计证据；访谈市场部人员，记录业务获取的方式，市场开拓等情况；

（5）对销售费用进行分析：计算分析各个月份销售费用总额及主要项目金额占销售费用的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；计算分析各个月份销售费用中主要项目发生额及占销售费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；

（6）对本期发生的销售费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

（7）从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件，关注发票日期和支付日期，追踪已选取项

目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间；

(8) 抽取资产负债表日后前 5 张凭证，实施截止测试。

综上所述，公司销售费用归集核算准确，未发现费用核算不完整的情形，未发现关联方、主要客户或供应商代垫费用的情形。

5、关于固定资产

根据 2022 年年报，你公司固定资产账面价值为 1,269.89 万元，其中未办妥产权证书房屋账面价值合计 1,056.78 万元，占整体账面价值的 83.22%。

请你公司：列示未办妥产权证书房屋的情况以及原因,包括但不限于上述固定资产的初始确认时间、是否已实际使用、是否已开始计提折旧、预计办妥产权证书的时间，并请说明公司的固定产权属是否存在风险以及风险防范措施。

回复：

天房融创中心 G 地块 2 号楼-1 单元-1-G 厂房 2-6，2022 年 9 月初始确认、计提折旧并开始使用，已经与甲方签订房屋买卖合同，未取得发票和房产证。

预计办理房产证时间：正在积极推进，沟通融创完税、开票及办理房产证事宜，预计 11 月 30 日之前完成。

现在主要问题：融创近期账户被封，无法缴税所以开不出来票，要想拿到发票需要我司垫付税款。由于金额太大，我司管理层不同意，目前我司已起诉。

法律层面的风险：虽有抵房协议和房屋买卖合同，但在未经房管局备案以及正式的房屋变更手续完成的情况下，我司存在较大的风险为尚未真正持有房屋的所有权。

推进措施：我司已起诉

6、关于供应商

根据 2022 年年报，你公司供应商未按采购金额由大至小的顺序排列，且未填写年度采购占比。

回复：

序号	供应商	采购金额	年度采购占比%	是否存在关联关系
1	天津鹏源科技有限公司	6,811,017.98	4.92%	否
2	杭州海康威视数字技术股份有限公司天津分公司	6,182,515.40	4.47%	否
3	北京盛世道合科技有限公司	3,693,305.49	2.67%	否
4	天津正标津达线缆集团有限公司	3,677,018.49	2.66%	否
5	河北雄安容西混凝土有限公司	3,134,300.72	2.27%	否
合计		20,363,857.36	16.99%	

上述供应商与公司及公司董事监事及高级管理人员不存在关联关系。

天津荣尧智慧科技股份有限公司

2023 年 9 月 26 日

关于对天津荣尧智慧科技股份有限公司 的年报问询函中有关财务事项的说明

全国中小企业股转系统管理部：

由天津荣尧智慧科技股份有限公司（以下简称“荣尧智慧”）转来的《关于关于对天津荣尧智慧科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 434 号，以下简称问询函）奉悉。我们根据问询函中与第 4 项关于销售费用的问题进行了核查，回复如下：

4、关于销售费用

根据 2020 至 2022 年年报，2020 至 2022 年，你公司销售费用分别为 0 元、0 元、203.84 万元。其中，2022 年销售费用中职工薪酬为 164.79 万元，中标服务费为 23.18 万元。同期，销售人员为 6 人、3 人、2 人。另外，2021 年年报显示，近年来，公司战略布局区域技术延伸协同市场拓展逐步显现，成立至今超过十年在智能化行业领域深耕，在深圳、雄安、西安、西南等地多年前铺设销售网络渠道。

2020 至 2022 年，公司营业收入分别为 14,401.64 万元、18,369.27 万元、16,747.94 万元，分别同比变动 27.60%、27.55%、-8.83%。

（1）列示 2020 至 2022 年期间列入销售费用的人员部门构成、人数、基本工资和奖金构成，公司市场推广具体方式，影响销售费用的主要因素；

回复：

（1）2022 年期间列入销售费用的人员部门构成为市场部、工程

部（涉及销售业务的人员）和设计部（涉及销售业务的人员），平均人数 16 人。

（2）工资构成主要为基本工资+岗位工资+加班工资+绩效奖金。

（3）市场推广具体方式：2020 年主要靠分包及客户维护，2021 年加大了市场推广力度，公开投标及客户邀请投标逐渐增加，2022 年度公开投标及客户邀请投标占据主导地位，影响销售费用的主要因素是为了拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目，加强了销售力量。

综上所述，影响销售费用的主要因素是业务的拓展，销售力量的加强。

（2）结合上述回复、所处行业、地区可比水平、业务规模、销售模式及策略，说明销售人员平均工资是否合理，2020 至 2021 销售费用为 0 但 2022 年大幅增长的原因及合理性，公司销售人员数量及平均薪酬与同行业可比公司是否存在较大差异。

回复：

（1）所处行业、地区可比水平、业务规模

我们选取了部分天津地区上市企业进行对比，如下表可知，荣尧智慧销售人员工资在地区平均水平以下：

单位：万元

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员 人数	平均工资 （万元）
荣尧智慧	16,747.94	164.79	16	10.30
创业环保	452,216.70	806.80	87	9.27
天汽模	255,216.84	1,275.16	62	20.57
凯发电气	191,373.97	6,118.42	99	61.80
瑞普生物	208,425.04	14,605.92	433	33.73

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员 人数	平均工资 (万元)
地区平均		22,971.09	697	32.96

我们选取了同行业公司进行对比，如下表可知，荣尧智慧销售人员工资在同行业可比公司平均水平以下：

单位：万元

公司名称	2022 年营业收入	2022 年度销售费用 工资金额	销售人员 人数	平均工资 (万元)
荣尧智慧	16,747.94	164.79	16	10.30
中环系统	2,929.92	24.08	4	6.02
达实智能	359,433.59	21,265.28	370	57.47
赛为智能	38,622.17	1,804.33	38	47.48
延华智能	62,597.57	801.88	50	16.04
行业平均		24,060.36	478.00	50.34

(2) 销售模式及策略

2020 年主要靠分包及客户维护，2021 年加大了市场推广力度，公开招标及客户邀请投标逐渐增加，2022 年度公开招标及客户邀请投标占据主导地位，公司 2022 年拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目，因 2020 年、2021 年公司主要靠分包及老客户维护，市场部推广工作较少，工程部人员兼职业务推广接任务，技术部有兼职业务推广承接任务，导致管理费用和销售费用区分难度较大，故销售费用未单独核算；2022 年度公司加大了市场开拓力度，市场部人员、工程部和设计部负责市场的人员专门从事市场推广工作，开拓全国各地业务，故销售费用单独归集核算。

综上所述，销售人员工资平均工资是合理的。2020 至 2021 销售费用为 0 但 2022 年大幅增长的原因是 2020 年、2021 年市场推

广业务较少，公司 2022 年加大销售力量，拓展雄安新区、粤港澳大湾区市场，承接了大量的智慧医院、智慧管廊、智慧安防等项目。公司销售人员数量及平均薪酬与同行业可比公司低于同行业平均水平。

（3）说明销售费用归集核算是否准确，是否存在费用核算不完整的情形，是否存在关联方、主要客户或供应商代垫费用的情形。

回复：

销售费用主要为职工薪酬、中标服务费、差旅费等，我们抽查了相关凭证、协议及会议纪要等相关资料，抽查业务均为销售推广业务，销售费用归集准确，未发现费用不完整的情形，在审计过程中我们按照 2022 年承接项目合同额大小及客户风险类别选取了部分项目，选取金额比例 53%，数量比例 45%，进行核实，我们检查了相关的合同，付款凭证、访谈了相关人员，电话访谈关联方、主要客户和供应商，未发现存在体外承担费用的情形。

针对上述事项我们执行了以下核算程序：

（1）获取或编制销售费用明细表，并与总账和明细账核对相符；结合应付账款和预付账款明细账审计，核查有无挂账费用的情况；

（2）将销售费用中的工资等与相关的资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；

（3）了解和评估销售业务活动相关的内部控制；

（4）询问管理层，针对管理层的答复获取适当的审计证据；访谈市场部人员，记录业务获取的方式，市场开拓等情况；

（5）对销售费用进行分析：计算分析各个月份销售费用总额及主要项目金额占销售费用的比率，并与上一年度进行比较，判断变动

的合理性；计算分析各个月份销售费用中主要项目发生额及占销售费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；

（6）对本期发生的销售费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

（7）从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件，关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间；

（8）抽取资产负债表日后前 5 张凭证，实施截止测试。

综上所述，公司销售费用归集核算准确，未发现费用核算不完整的情形，未发现关联方、主要客户或供应商代垫费用的情形。

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

2023 年 月 25 日

