



立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对杭州初灵信息技术股份有限公司

年报问询函的回复

立信中联专复字[2024]D-0194 号

深圳证券交易所：

贵所出具的《关于对杭州初灵信息技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第239号）（以下简称“问询函”）奉悉。立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“立信中联”或“会计师”）作为杭州初灵信息技术股份有限公司（以下简称“初灵信息”或“公司”或“上市公司”）的年审会计师事务所，已会同公司，就问询函所关注事项进行了认真核查，现就问询函中的有关事项回复说明如下：

一、立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信中联”）对你公司2023年度财务报告出具了保留意见的审计报告，形成保留意见的基础为：因股权转让纠纷，你公司子公司博瑞得科技有限公司（以下简称“博瑞得”）未能取得联营企业重庆贝特计算机系统工程技术有限公司（以下简称“重庆贝特”）自2022年7月起的财务数据；你公司子公司成都视达科信息技术有限公司（以下简称“视达科”）与联营企业南宁趣享文化传媒有限公司（以下简称“南宁趣享”）实控人张琼就南宁趣享经营目标及后续经营规划存在分歧，视达科只能查阅2017年9月至2023年10月部分财务资料，未能完全取得联营企业南宁趣享2022年-2023年的财务数据。立信中联未能对你公司对上述两家企业股权投资的核算实施必要的审计程序以获取充分、适当的审计证据。

请你公司：

(1) 说明形成前述两笔股权投资的详细情况，包括但不限于收购背景及原因、

收购时间、交易对价及依据、交易对手方及是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

回复：

1、重庆贝特股权投资情况

(1) 收购背景和原因

在全球政治、经济、社会、技术等多方力量推动下，网络空间安全需求强劲，网络安全市场持续高速增长。得益于数字时代发展的需要及网络强国战略实施，我国网络安全产业规模逐年增长，发展空间巨大。

博瑞得致力于为客户提供优质的大数据感知，运营商通信重保指挥调度系统，大数据平台，网络与信息安全，大数据应急管理，智慧园区，数字乡村，数字农业等产品和解决方案。

重庆贝特业务范围包括信息系统集成和服务,计算机信息技术咨询服务、信息安全服务、电脑等终端设备维修、维保服务等。其安全服务业务具有相应的安全服务能力和相应资质，博瑞得为补充安全服务领域短板，争取更多的市场机会，提升运营商数据为其他行业赋能的服务能力，通过投资重庆贝特，共同努力做大做强安全业务。

(2) 收购时间、交易对价及依据、交易对手方及与你公司关联关系

交易前重庆贝特股权结构：

序号	股东名称	认缴出资额（元）	持股比例
1	张建强	18,286,860	87.92%
2	张玉萍	2,513,140	12.08%
合计		20,800,000	100.00%

2019年9月24日，公司、博瑞得与张建强签订《收购意向书》及《股权收购补充协议》。

2019年11月27日，博瑞得、长兴贝达与张建强、张玉萍及其他相关主体分别签订《股权转让协议》、《股权转让协议之补充协议》、《股权收购暨增资协议》，各方根据友好协商和业绩承诺等确定重庆贝特整体作价为1.35亿元，各方对博瑞得与长兴贝达收购重庆贝特股权、向重庆贝特增资以及业绩承诺、对赌、补偿等事项达成具体约定。

2020年1月7日，博瑞得科技、长兴贝达与张建强、张玉萍、重庆硕特网络科技中心（以下简称“重庆硕特”）及重庆贝特签订《补充协议》，各方同意先由张建强、张玉萍将分别持有的重庆贝特9.368%、12.082%的股权转让至重庆硕特，再由重庆硕特转让至长兴贝达。

基于《股权转让协议》《股权转让协议之补充协议》《股权收购暨增资协议》与《补充协议》，主要交易安排如下：

张建强将其持有的重庆贝特13.55%股权以1,829.25万元的价格转让给博瑞得；

张建强将其持有的重庆贝特9.368%股权转让给重庆硕特，张玉萍将其持有的重庆贝特12.082%股权转让给重庆硕特，再由重庆硕特将其持有的重庆贝特21.45%股权以2,895.75万元的价格转让给长兴贝达；

重庆贝特注册资本由2,080.00万元增加至2,816.67万元，新增注册资本全部由长兴贝达认缴。长兴贝达向重庆贝特增资4,781.25万元，其中736.67万元（ $13,500/2,080*4,781.25$ ）计入实收资本，其余计入资本公积；

各方基于2019年至2021年重庆贝特的经营情况，约定业绩对赌、补偿安排（相关协议的具体安排详见第3点）。

此次股权转让及增资完成后重庆贝特股权结构：

序号	股东名称	认缴出资额（元）	持股比例
1	张建强	13,520,000.00	48.00%
2	长兴贝达股权投资合伙企业（有限合伙）	11,828,266.67	41.99%
3	博瑞得科技有限公司	2,818,400.00	10.01%

序号	股东名称	认缴出资额（元）	持股比例
	合计	28,166,666.67	100.00%

博瑞得对长兴贝达出资情况：2020年3月，博瑞得作为有限合伙人与其他合伙人共同出资设立长兴贝达，博瑞得出资3,000万元，占长兴贝达出资比例为45.5512%；2022年6月29日，博瑞得出资1,160万元，博瑞得对长兴贝达的出资比例变更为52.3534%。博瑞得、长兴贝达与前述重庆贝特股权转让过程中的交易对手方（张建强、张玉萍、重庆硕特）均不存在关联方关系。

2、南宁趣享股权投资情况

（1）收购背景和原因

成都视达科信息技术有限公司（以下简称“成都视达科”）为北京视达科科技有限公司（以下简称“北京视达科”）全资子公司，为初灵信息二级子公司。北京视达科是一家从事互动媒体平台业务支撑系统软件（BO）、媒体服务平台软件（MSP）、应用客户端软件的设计、开发、部署和技术服务的公司，致力于为广电、通信等运营商提供完备的OTT、OTT+DVB、OTT+IPTV系统解决方案及视频运营服务商。

南宁趣享是一家专注电视端视频服务运营商，已为国内多家运营商提供视频点播平台服务。其围绕用户视频时间的消费习惯，结合线上多种推广元素，营造千家万户的品质客厅文化。

成都视达科已与多家广电及运营商合作，具有强大的平台、技术和大数据分析等优势，为促进其在大数据视频领域的产业发展，加快视频运营服务的拓展，参股南宁趣享。交易完成后，成都视达科将利用南宁趣享的市场资源，以最优价格为南宁趣享提供视频播控平台、技术支持以及大数据分析服务，共同提高服务客户品质效应，实现优势互补，提升公司视频运营服务能力，从而扩大公司视频运营市场份额。

（2）收购时间、交易对价及依据、交易对手方及与你公司关联关系

2017年9月14日公司第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于子公司投资参股南宁趣享文化传媒有限公司的议案》（具体见公告编号：2017-058），以及《关

于子公司投资参股南宁趣享文化传媒有限公司的公告》(具体见公告编号: 2017-059)。公告内容主要有, 成都视达科拟使用自有资金以现金方式出资人民币 252 万元增资参股南宁趣享, 同时成都视达科将以 378 万元受让南宁趣享原股东张琼、龚洁各持有的南宁趣享 7.5% 的股权。原股东均承诺放弃优先受让权和增资权。本次增资及股权转让完成后, 南宁趣享的注册资本增加至 555.5556 万元, 成都视达科持有南宁趣享 25% 的股权。

本次投资的定价依据: 本次交易的定价主要以南宁趣享 2016 年度及截至 2017 年 6 月财务数据为基础, 结合南宁趣享所在行业发展趋势、现有业务运营特点、技术和资源积累、未来经营计划及其承诺的 2017 年业绩实现目标, 经过交易各方协商确定本次投资参股的价格。

本次交易的对手方为南宁趣享的原股东张琼、龚洁, 基本情况如下:

1) 张琼, 男, 身份证号码: 4211821984****3713, 住所地: 广西南宁市, 持有南宁趣享 75% 的股权, 现任南宁趣享执行董事、总经理。

2) 龚洁, 女, 身份证号码: 5111231984****7328, 住所地: 四川成都市, 持有南宁趣享 25% 的股权。

上述交易对手方张琼和龚洁与公司控股股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

2018 年 10 月 30 日, 成都视达科与张琼签订关于南宁趣享的股权转让协议, 视达科为促进其在大数据视频领域的产业发展, 加快视频大数据、视频内容智慧运营、电视广告精准运营等产业生态布局, 打造基于视频大数据运营产业小生态, 促进视频数据应用发展, 拟使用自有资金以现金方式出资人民币 572 万元受让南宁趣享股东张琼持有的南宁趣享 11% 的股权。本次股权转让完成后, 成都视达科持有南宁趣享的股权由 25% 增至 36%, (具体见公告编号: 2018-091)。本次投资金额 572 万元, 未超过公司最近一年(2017 年)经审计净资产 16.86 亿的 10%, 未达到提交董事会审议的条件, 无需董事会审议批准。

2018年12月20日,《成都视达科与张琼、龚洁签订关于南宁趣享的股权增资协议》,成都视达科拟使用自有资金以现金方式出资人民币260万元认缴南宁趣享新增注册资金47.0808万元,本次增资完成后成都视达科持有南宁趣享41%的股权。增资交易价格同2018年10月30日股权转让协议。增资协议主要内容为各股东一致同意南宁趣享努力提高运营服务能力并积极拓展业务地域范围,统一使用成都视达科的包括智能推荐、运营助手、灵活计费、AI智图等数据分析服务系统,为数据化运营提供支撑,同时目标公司南宁趣享从事运营服务是在运营商系统方架上数据系统工具上的内容运营。若目标公司南宁趣享业务战略方向变更,需成都视达科股东方同意方可实施。

此次股权转让及增资完成后南宁趣享的股权结构:

序号	股东名称	认缴出资额(元)	持股比例
1	张琼	2,722,222.00	45.1719%
2	成都视达科信息技术有限公司	2,470,809.00	41.0000%
3	龚洁	833,333.00	13.8281%
	合计	6,026,364.00	100.0000%

成都视达科2018年度对南宁趣享合计新增投资金额832万元,未超过公司最近一年(2017年)经审计净资产16.86亿的10%,未达到提交董事会审议的条件,无需董事会审议批准,也无须强制披露。

(2) 详细说明你公司与重庆贝特及南宁趣享原股东产生分歧的具体情况,受让上述两家公司股权及增资是否审慎,是否存在其他应披露未披露的协议或安排;

回复:

1、公司与重庆贝特原股东发生分歧的具体情况

公司与张建强的主要分歧在于,双方对作为《股权转让协议》《股权收购暨增资协议》《股权转让协议之补充协议》项下的对赌、补偿基础的各项财务数据及协议条款的理解存在争议,主要包括:(1)扣非后净利润的确认(重庆贝特2020、2021年

经审计的财务报表附注中未披露非经常性损益)；(2)扣非后的安全业务收入和安全业务净利润的确认(重庆贝特 2019-2021 年年度审计报告中不涉及安全业务收入和安全业务净利润，且双方对于安全业务的界定标准存在分歧)；(3)张建强未提供重庆贝特的省外安全类业务收入的真实性核查资料和业务可拓展资料；(4)双方对博瑞得是否有义务收购张建强所持贝特公司剩余股权相关合同条款的理解存在分歧(5)其他有争议的财务数据及事项。

2019 年 9 月 20 日，公司数据感知及智能应用决策委(决策委成员包括当时董事长/总经理、部分董事、业务主管)审议通过《关于公司或子公司与张建强及其他相关主体签订收购意向书的议案》。

2019 年 11 月 25 日，公司数据感知及智能应用决策委(决策委成员包括当时董事长/总经理、部分董事、业务主管)审议通过《关于子公司博瑞得与张建强及其他相关主体签订股权转让协议的议案》。决策时，公司最近一期经审计(即 2018 年审计报告)总资产为 154,957.19 万元，净资产为 121,915.35 万元，营业收入为 41,979.37 万元，净利润为-30,457.37 万元。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》和《公司章程》等相关规定，公司最近一期本次对外投资在总经理审议权限内，无需提交公司董事会审议，也无需提交股东大会审议。本次对外投资不涉及关联交易，亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

同时，因《股权转让协议》《股权收购暨增资协议》等交易文件中约定有保密条款，条款要求“本次股权收购及增资过程中，各方所获悉的其他方的资料，如该等资料尚未公开发表，则应视为机密资料，并负有保密义务。未经其他方同意，任何一方不得将本协议内容向公众或第三方披露或泄露(法律规定或任何法定监管机关要求做出的声明或披露的情况不受此限)”。公司未对外披露亦履行保密义务。故不存在应披露未披露的协议或安排。

2、公司与南宁趣享原股东发生分歧的具体情况

公司聚焦为中国移动等四大电信运营商提供视频业务播控平台、研发和用户经营能力，目前已服务 20 个以上省份。成都视达科自 2017 年参股南宁趣享公司以来，一直围绕拓展运营商省份、提供视频内容、提供存量用户增收能力展开，为此双方设定

年度省份拓展计划和年度利润增长目标。

随着视频内容版权费的逐年提升，支付给合作方的视频内容版权费也越来越高，加上新增用户红利消失，优质内容逐步向头部企业聚集，南宁趣享等小企业通过原有内容运营的经营模式日趋困难。近几年运营商传统视频大屏行业的发展及布局日趋饱和，亟需新的模式，运营商大多自主采购内容版权进行运营，并逐步向营销服务为主的运营支撑服务转型，单一的内容运营不再具有较强的竞争力，公司也积极拥抱这一变化，转向运营支撑服务。在此期间，公司组织多次线上线下会议与张琼管理层讨论南宁趣享公司后续经营和未来发展方向，然南宁趣享无法跟随公司一同转型，还是向采购或制作内容方向业务发展，从南宁趣享经营上看，有支付大额资金采购制作 4K 内容，通过提供 4K 等内容分成模式经营，而非通过运营支撑服务模式经营，未达到年度利润增长目标，从而造成南宁趣享公司的经营亏损。2022 年二季度经公司书面、邮件一再提醒和申请，张琼作为南宁趣享总经理和股东不参与南宁趣享的经营讨论会，也未能履行召开南宁趣享公司的董事会以及股东会。

2017 年 9 月 14 日公司第三届董事会第十六次会议审议通过了《关于子公司投资参股南宁趣享文化传媒有限公司的议案》（具体见公告编号：2017-058），以及《关于子公司投资参股南宁趣享文化传媒有限公司的公告》（具体见公告编号：2017-059）。无论是投资或是后续累计增资金额未达到提交董事会审议的条件，无需董事会审议批准，也无须强制披露。故不存在应披露未披露的协议或安排。

3、上述两家公司股权及增资是均是基于对公司现有业务进行互补，看好未来发展产生，具备商业合理性。如投资重庆贝特主要是其为博瑞得补充安全服务领域短板，争取更多的市场机会，共同努力做大做强安全业务；如投资南宁趣享则是视达科可为南宁趣享提供视频播控平台、技术支持以及大数据分析服务，共同提高服务客户品质效应，实现优势互补，提升公司视频运营服务能力，从而扩大公司视频运营市场份额。

(3) 结合重庆贝特、南宁趣享所属行业发展情况、实际经营情况、与你公司诉讼和仲裁的进展等，说明有关预计负债及资产减值准备计提的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

回复:

1、重庆贝特具体情况及账务处理

(1) 重庆贝特所属行业发展情况

重庆贝特主要从事信息系统集成和服务,计算机信息技术咨询服务、信息安全服务、电脑等终端设备维修、维保服务等。其安全服务业务具有相应的安全服务能力和相应资质,由于与同行业上市公司具体经营产品存在差别,未找到类似同行业上市公司,公司相关业务与同行业上市公司可比性不强。

长期以来,我国始终高度重视信息安全产业的发展。2021年3月,“中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要”经第十三届全国人民代表大会第四次会议审查批准,正式发布。2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年,党的二十大报告中强调:“推进国家安全体系和能力现代化,坚决维护国家安全和社会稳定”。网络安全作为网络强国、数字中国的底座,将在未来的发展中承担托底的重担,是我国现代化产业体系中不可或缺的部分。

(2) 重庆贝特实际经营情况

自2022年7月开始到现在2024年5月,公司与张建强多次沟通及发函,要求其提供账册、凭证和报表等资料以及配合公司聘请的中介审计机构均被其拒绝。公司无法判断重庆贝特实际经营情况。

2022年10月17日,贝特公司召开临时股东会并形成决议,同意免去贝特公司张建强执行董事兼经理的职务,重新选举王可锋、程涛木分别为公司执行董事、经理;同意将贝特公司法定代表人由张建强变更为王可锋;同意给予张建强2日时间与王可锋、程涛木办理公司公章、证照等资料的移交;同意修改《公司章程》所涉相关条款并办理工商变更登记手续。决议作出后,张建强与贝特公司未依照案涉决议的内容移交公章、证照等资料,也未配合办理执行董事兼经理、法定代表人的工商变更登记手续。

(3) 公司诉讼和仲裁的进展情况

目前公司与张建强及重庆贝特相关且尚未审理完毕的案件主要是经营权纠纷与股权转让合同纠纷。

第一 经营权纠纷

2022 年 10 月 17 日股东会决议作出后，张建强与重庆贝特未依照案涉决议的内容移交公章、证照等资料，也未配合办理执行董事兼经理、法定代表人的工商变更登记手续。因此，博瑞得依法向渝北区人民法院提起诉讼[案号：（2022）渝 0112 民初 38833 号]，要求贝特公司确认决议有效，并变更贝特公司的法定代表人。张建强则向渝北法院起诉[（2023）渝 0112 民初 4003 号]，要求确认决议无效及撤销决议。

渝北法院经审理，驳回张建强的全部诉讼请求。张建强不服该判决，又向重庆市第一中级人民法院（以下简称“重庆一中院”）提起上诉[案号：（2023）渝 01 民终 12058 号]。目前该两起案件均仍在审理中。

第二 股权转让合同纠纷

张建强在 2022 年向重庆一中院起诉[案件号：（2022）渝 01 民初 3491 号]，要求博瑞得、长兴贝达、初灵信息收购其所持重庆贝特剩余 48% 股权、支付拓展外省业务的奖励款、律师费。博瑞得、长兴贝达、初灵信息在法定期限内提出管辖权异议，重庆一中院经审理，认为人民法院对本案依法不具有主管权，裁定驳回张建强的起诉。

后张建强不服该裁定，向重庆市高级人民法院（以下简称“重庆高院”）提出上诉。2023 年 6 月 26 日，收到重庆高院邮寄的《民事裁定书》（2023 渝民辖终 25 号），在重庆高院审理过程中，上诉人张建强申请撤回管辖权异议上诉。重庆高院经审查裁定：准予上诉人张建强撤回上诉。本裁定为终审裁定。

2022 年 10 月 26 日，博瑞得与长兴贝达向杭州仲裁委员会申请仲裁，要求张建强、张玉萍、重庆硕特网络科技中心支付业绩补偿款及逾期利息。张建强在该案中对博瑞得、长兴贝达提出反申请，反申请内容与（2022）渝 01 民初 3491 号案件内容一致。

2023 年 7 月 19 日，杭州仲裁委员会出具了杭仲函[2023]285 号《关于（2022）杭

仲 01 字第 2018 号案件委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）的函》，委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对重庆贝特计算机工程有限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项进行鉴定，截至审计报告日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）尚未出具鉴定结果报告，仲裁案件尚未审理过程中。

仲裁涉及事项的相关协议条款（本次回复中对于张建强仲裁反请求的协议条款，仅是从其提交的文书中摘录所得，不代表公司认可其诉请内容及依据）：

1) 张建强仲裁反请求要求支付 48%股权转让对价的协议条款

《股权转让协议之补充协议》第 6.2 条第（1）款：“乙方剩余 48%股份，双方在现时市场情况下协商处理包括根据标的公司经甲方认可并具有证券从业资格的会计师事务所审计确认的 2021 年度扣非后净利润情况进行处置：

当标的公司 2021 年扣非净利润大于或等于 2028 万元且安全业务净利润占比标的公司净利润不低于 82%，则甲方需按本次股权转让安全业务的市盈率（或 PE）加壹，非安全业务 PE 不变，按 2021 年扣非净利润为基数进行估值收购乙方持有标的公司所有剩余 48%股权……”

2) 张建强仲裁反请求要求支付拓展外省业务的奖励款

《股权转让协议之补充协议》第四款：“甲方向乙方承诺，若标的公司通过自身发展（不含甲方合作）于 2020 年及 2021 年拓展重庆市外省级市场共超过 6 个省且每个省的销售收入不低于叁拾万元人民币，相关收入所对应的客户限于运营商、政府、金融、证券和国企。这个范围以外的客户拓展，需得到双方事先确认，该安全业务真实可核查，以及业务可拓展，收入需经双方确认，乙方每超过一个省，甲方奖励乙方人民币贰佰万元。”

3) 博瑞得及长兴贝达仲裁请求支付业绩承诺未完成补偿款及逾期付款利息

《股权转让协议》《股权收购暨增资协议》第 4.1 条：“甲、乙双方一致协商确认，在经甲方认可的具备证券从业资格的会计师事务所对标的公司 2019 年度、2020 年度和 2021 年度的财务报表予以审计、且出具标准无保留意见审计报告之情形下，根据

标的公司 2019 年度、2020 年度和 2021 年度的实际经营情况，乙方向甲方承诺，标的公司 2019 年度、2020 年度和 2021 年度实现的净利润不低于 1200 万元、1560 万元和 2028 万元。”

《股权转让协议》、《股权收购暨增资协议》第 4.2 条：“如在承诺期内，标的公司截至当期期末累积实现净利润数低于截至当期期末累积承诺净利润数，则乙方应在当年度《审计报告》出具之日起十个工作日内，向甲方支付现金补偿。”

《股权转让协议之补充协议》第 3.4 条：“主协议‘第四条业绩承诺与补偿’乙方向甲方承诺，标的公司 2019 年度、2020 年度和 2021 年度实现的净利润分别不低于 1200 万元、1560 万元和 2028 万元，且各年度对应的安全业务净利润分别不低于 970 万元、1350 万元、1825 万元。安全类业务主要分为安全产品、安全软件、安全服务、安可项目及新型网信工控等安全业务，安全业务净利润计算及相关分摊比例如下公式，其他参考企业会计准则及甲方相同的会计政策。”

安全业务净利润=专属安全业务的收入-专属于安全业务的硬件成本、税金及附加-专属于安全业务的人工薪酬-按安全业务收入占比分摊其他非专属公共成本、费用。

标的公司安全业务利润未达到上述承诺安全业务净利润，则需按原转让 PE 倍数（安全业务 PE[12.73]倍，非安全业务 PE 为[5]倍）重新计算，乙方向甲方另行补偿差额，补偿金额以净利润承诺完成和安全业务利润承诺完成计算的补偿孰高为原则。”

4) 博瑞得及长兴贝达仲裁请求支付 2020 年拓展重庆市外省级市场承诺未完成补偿款及逾期付款利息

《股权转让协议之补充协议》第 2.1 条：“乙方向甲方承诺，标的公司通过自身发展（不含甲方合作开拓）安全类收入，2020 年及 2021 年每年拓展重庆市外省级市场不低于 2 个且每个省的销售收入不低于叁拾万元人民币，相关收入所对应的客户限于运营商、政府、金融、证券和国企。这个范围以外的客户拓展，需得到双方事先确认，该安全业务真实可核查，以及业务可拓展，收入需经双方确认。”

《股权转让协议之补充协议》第 3.1 条：“如果乙方未完成 2.1 省外市场目标，每

差一个省级市场补偿甲方（或其指定单位），人民币贰佰万元。”

5) 博瑞得及长兴贝达仲裁请求支付 2020 年省外安全类收入承诺未完成补偿款及逾期付款利息《股权转让协议之补充协议》第 2.2 条：“乙方向甲方承诺，标的公司安全类收入 2020 年会计年度重庆市外市场不低于人民币伍佰伍拾万元整（包括甲方合作开拓）；乙方向甲方承诺，标的公司安全类收入 2021 年会计年度重庆市外市场不低于人民币壹仟壹佰万元（包括甲方合作开拓）。”

《股权转让协议之补充协议》第 3.2 条：“如果乙方未实现 2.2 条中省外市场销售收入业绩指标，则乙方每年度须补偿甲方（或其指定单位），人民币肆佰万元。”

2023 年 7 月 19 日，杭州仲裁委员会出具了杭仲函[2023]285 号《关于（2022）杭仲 01 字第 2018 号案件委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）的函》，委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对重庆贝特计算机工程有限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项进行鉴定，截至审计报告日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）尚未出具鉴定结果报告。

（4）账务处理情况

1) 账务处理

2022 年 10 月 17 日，重庆贝特临时股东会作出关于免去张建强重庆贝特执行董事、经理、法定代表人职务的决议，但张建强未履行该决议内容，且重庆贝特也未配合提供月度财务数据。在博瑞得未能取得重庆贝特财务数据的情况下，博瑞得按照重庆贝特曾提供的 2022 年 1-6 月净利润 125,360.43 元（未经审计）的财务数据，乘以持股比例 10.0062%，确认对重庆贝特的权益法核算投资收益 12,543.82 元。

长兴贝达按照重庆贝特 2022 年 1-6 月净利润 12.54 万元（未经审计），乘以持股比例 41.9938%，确认对重庆贝特的权益法核算投资收益 5.26 万元，考虑对重庆贝特权益法核算投资收益，加上长兴贝达自有发生的管理费 71.66 万元和仲裁及律师服务费 89.39 万元，长兴贝达 2022 年度全年净利润为-155.21 万元。博瑞得按照对长兴贝达的持股比例（2022 年 6 月 29 日前为 45.5512%，2022 年 6 月 29 日后为 52.3534%）

确认权益法核算投资收益-81.62 万元。

由于公司未能获取、了解重庆贝特 2022 年度全年财务状况，同时无法委托评估机构对重庆贝特股权投资进行评估，基于谨慎性原则，博瑞得、长兴贝达对重庆贝特长期股权投资按可取得的最近一期（2022 年 6 月 30 日）的账面净资产乘以出资比例确定股权投资预计可收回金额，2022 年末博瑞得根据长期股权投资预计可收回金额低于账面价值的金额分别对重庆贝特、长兴贝达股权投资计提长期股权投资减值准备 11,327,492.85 元、24,888,498.12 元。

2023 年 7 月 19 日，杭州仲裁委员会出具了杭仲函[2023]285 号《关于（2022）杭仲 01 字第 2018 号案件委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）的函》，委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对重庆贝特计算机工程有限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项进行鉴定，截至审计报告日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）未出具鉴定结果报告，本期博瑞得公司未计提长期股权投资减值准备。

2) 公司对相关诉讼未计提预计负债的原因主要为：

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》等相关会计准则的规定，未决诉讼形成的负债为或有事项，与或有事项相关的义务同时满足“（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”的，应当确认为预计负债。

由于仲裁庭尚未对该股权转让纠纷案作出裁决，且博瑞得及长兴贝达向杭州仲裁委递交《司法审计申请书》、《关于申请专项审计司法鉴定的补充意见》，要求对：重庆贝特 2019 年度至 2022 年度的扣非净利润、重庆贝特 2019 年度至 2022 年度的安全业务收入、重庆贝特 2019 年度至 2022 年度的安全业务净利润、重庆贝特 2020 年度至 2022 年度重庆市以外的客户的个数以及对每个客户产生的安全业务收入进行专项司法审计鉴定。基于上述事实，公司认为截至审计报告日，根据现有证据，该仲裁案件的结果与后续司法审计鉴定密切相关，该股权转让纠纷案尚未构成需公司承担的现时义务，尚未确定会导致公司经济利益流出。

综上所述，截止审计报告日，公司是否负有重庆贝特剩余 48% 股权收购义务及支付拓展外省业务的奖励款等均存在较大不确定性，根据《企业会计准则》的规定，不符合预计负债确认的条件，故公司未针对上述未决诉讼事项计提预计负债。

（5）立信中联所审核意见：

我们实施了以下主要审计程序：

1）我们获取了股权转让纠纷案件诉讼、仲裁相关资料，核实诉讼、仲裁案件进度，分析判断公司未计提预计负债的合理性；

2）我们就重庆贝特股权转让纠纷案与经办律师进行了访谈，了解律师对于诉讼案件结果的估计；

3）我们就重庆贝特 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项鉴定结果与天健会计师事务所项目负责人进行访谈并发函，截止报告日，鉴定结果未出。

通过核查，我们认为根据《企业会计准则》和公司相关会计政策，结合未决诉讼事项的进展情况，公司未计提预计负债的会计判断及资产减值准备计提的相关会计处理具有合理性。

2、南宁趣享具体情况及账务处理

（1）南宁趣享所属行业发展情况

南宁趣享的行业发展，其运营支撑服务属于“软件和信息技术服务业”，由于与同行业上市公司具体经营产品存在差别，未找到类似同行业上市公司，公司相关业务与同行业上市公司可比性不强。

（2）实际经营情况

根据南宁良庆区法院的一审判决，在法官的协调下，2023 年 12 月份公司和审计人员对南宁趣享公司从初始投资开始至 2023 年 10 月财务资料进行了查阅，根据公司

提供的资料可知,南宁趣享与其客户签订的合同的服务(或合作)期间最晚至 2022 年 6 月,其余合同在 2022 年前履行完毕,且 2023 年未签订相关合同。

(3) 南宁趣享账务处理

由于公司未能获取、了解南宁趣享 2022 年度全年财务状况,同时无法委托评估机构对南宁趣享股权投资进行评估,基于谨慎性原则,成都视达科对南宁趣享长期股权投资按可取得的最近一期(2021 年 12 月 31 日)的账面净资产乘以出资比例确定股权投资预计可收回金额,2022 年末成都视达科根据长期股权投资预计可收回金额低于账面价值的金额计提长期股权投资减值准备 9,807,574.05 元。

2023 年 12 月份公司对南宁趣享公司从初始投资开始至 2023 年 10 月财务资料进行了查阅。基于谨慎性原则,成都视达科公司对南宁趣享公司长期股权投资全额计提减值准备,本期成都视达科公司计提长期股权投资减值准备 3,818,921.60 元。

(4) 立信中联所审核意见:

我们实施了以下主要审计程序:

1) 我们获取了并查看了诉讼相关资料;

2) 我们于 2023 年 12 月份与公司财务人员对南宁趣享公司从初始投资开始至 2023 年 10 月财务资料进行了查阅;我们根据查账情况,列了多项问题需要南宁趣享提供说明,截止报告日,仍未取得。

通过核查,我们认为根据《企业会计准则》和公司相关会计政策,公司资产减值准备计提的相关会计处理具有合理性。

请中联立信:

(1) 对上述问题进行核查并发表明确意见,同时说明对保留意见涉及事项执行的审计程序及获取的审计证据,无法获取充分、适当的审计证据具体情形,以及未采取或无法采取替代程序的原因及合理性;

立信中联所回复：

1、针对保留意见涉及事项实施的审计程序和获取的审计证据情况：

（1）我们于初灵信息公司 2023 年报预审期间就上述事项与公司管理层进行了了解和沟通，取得诉讼事项通知书、法院传票、举证通知书、民事起诉状等与股权转让纠纷、经营权纠纷、股东知情权纠纷相关的资料；

（2）向初灵信息公司提交组成部分“重庆贝特”2023 年报审计计划及待补资料清单，并要求公司协调重庆贝特的年报审计事宜；

（3）我们于 2023 年 12 月份与公司财务人员对南宁趣享公司从初始投资开始至 2023 年 10 月财务资料进行了查阅；我们根据查账情况，列了多项问题需要南宁趣享提供说明，截止报告日，仍未提供；

（4）对于重庆贝特股权转让纠纷案，我们向经办经理了解案件最新进展情况，并就相关诉讼事项向案件经办律师发函询证；

（5）我们就重庆贝特 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项鉴定结果与天健会计师事务所项目负责人进行访谈并发函，截止报告日，鉴定结果未出。

2、无法获取充分、适当的审计证据及无法采取替代程序的原因及合理性：（1）由于重庆贝特未提供自 2022 年 7 月起的月度财务数据及相关财务资料，我们无法对重庆贝特 2022 年度、2023 年度财务报表执行审计或审阅程序，并且对方未按要求提供其他审计机构对其出具的 2022 年度、2023 年度审计报告及相关底稿，我们无法按照《中国注册会计师审计准则第 1401 号——利用其他注册会计师的工作》的相关规定开展审计工作，同时初灵信息公司亦无法委托评估机构对相关股权投资进行评估。截至审计报告日，2023 年 7 月 19 日，杭州仲裁委员会出具了杭仲函[2023]285 号《关于（2022）杭仲 01 字第 2018 号案件委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）的函》，委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对重庆贝特计算机系统工程有 限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度的净利润、安全业务收入等事项进行鉴定，截至审计报

告日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）未出具鉴定结果报告。法院也尚未对与重庆贝特公司相关的经营权纠纷作出判决。（2）我们于 2023 年 12 月份与公司财务人员对南宁趣享公司从初始投资开始至 2023 年 10 月财务资料进行了查阅，列了多项问题需要南宁趣享提供说明，截止报告日，仍未取得，并且对方未按要求提供其他审计机构对其出具的 2022 年度审计报告及相关底稿，我们无法按照《中国注册会计师审计准则第 1401 号——利用其他注册会计师的工作》的相关规定开展审计工作，同时初灵信息公司亦无法委托评估机构对相关股权投资进行评估。截至审计报告日，法院对股东知情权纠纷案件作出判决，同意视达科公司查阅自 2017 年 9 月 30 日至判决生效日（2023 年 10 月）公司章程、股东会会议记录、董事会会议记录、监事会会议记录、财务会计报告及会计报告。

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，当存在下列情形之一时，注册会计师应该发表保留意见，其中第二项情形为“（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。”

我们未能获取充分、适当的审计证据以对保留意见所涉事项中管理层的会计处理是否恰当作出判断。因此，根据审计准则的相关规定，我们对初灵信息公司 2023 年度财务报表出具了保留意见的审计报告。

（二）对照《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第五条规定的对财务报表的影响具有广泛性的情形，说明保留意见涉及事项对财务报表的影响不具有广泛性的判断依据及合理性，是否符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》关于广泛性的监管要求。

立信中联所回复：

《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第五条：广泛性是描述错报影响的术语，用以说明错报对财务报表的影响，或者由于无法获取充分、适当的审计证据而未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响。对财务报表的影响具有广泛性的情形包括：（一）不限于对财务报表的特定要素、账

户或项目产生影响；（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。

我们认为保留意见涉及事项不具有广泛性的原因为：

1、保留意见事项涉及 2023 年 12 月 31 日长期股权投资账面价值 3,315.44 万元，占合并资产总额比例为 4.09%，涉及的资产负债表科目为“长期股权投资”，涉及的利润表科目为“投资收益”、“资产减值损失”。虽然受影响金额超过财务报表整体的重要性水平，但其不涉及初灵信息公司的主营业务，仅对财务报表的特定账户产生影响，而这些账户及金额不构成财务报表的主要组成部分，同时初灵信息公司管理层对该事项进行了充分的披露，这些披露能够帮助财务报表使用者理解财务报表。

2、保留意见事项不会导致初灵信息公司归属于母公司股东权益为负数，我们也未发现相关事项触及有关《深圳证券交易所股票上市规则》9.3.1 及 9.8.1 关于退市风险警示所涉及的财务指标。

综上，我们认为保留意见涉及事项对初灵信息公司财务报表可能产生的影响重大但不具有广泛性，判断依据符合《监管规则适用指引—审计类第 1 号》关于广泛性的监管要求。

二、年报显示，2023 年你公司实现营业收入 3.54 亿元，同比减少 1.79%；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 0.26 亿元，同比增长 122.34%，其中计入当期损益的政府补助合计 1,120.38 万元，同比增长约 130.93%。报告期内，你公司销售通信接入设备 41.67 万套，实现营业收入 1.41 亿元，分别较 2022 年下降 28.13%和 26.56%，业务毛利率为 47.22%，较 2022 年增长 1.12 个百分点。

请你公司：

（1）说明智能连接业务（通信接入设备）、数据感知业务收入规模大幅波动的原因及合理性，并结合供求情况、技术迭代速度、定价策略、议价能力、市场占有率、

主要客户及供应商变动及依赖情况、竞争对手情况等因素，说明相关变动是否与同行业可比公司一致；

回复：

2021-2023 年公司智能连接业务（通信接入设备）、数据感知业务收入确认情况：

单位：万元

合同分类	营业收入			营业收入变动情况（%）	
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年度	2022 年度
智能连接	14,338.24	19,198.99	20,206.49	-25.32	-4.99
数据感知	12,128.95	6,853.13	18,988.49	76.98	-63.91
小计	26,467.19	26,052.12	39,194.98	51.66	-68.90

1、智能连接业务（通信接入设备）收入分析

智能连接业务营业收入逐年下降，2022 年较 2021 年下降 4.99%，主要原因是受宏观环境变化等多方面因素影响，智能连接业务行业内存在框架协议内下单量减少、发货延迟，且无源波分设备销量下降；2023 年较 2022 年下降 25.32%，分组设备下降的原因是移动集团 2022 年执行的是 2021 年中标的框架，2021 中标名次是第一名，2023 年执行的是 2022 年中标的框架，2022 年中标名次是第四名，名次下降，中标份额比例一半；5G 传输设备下降的原因是 2022 年销售系执行浙江省内的省级采购框架，后来移动集团采购收归集团一级集采，但是公司未能中标一级集采项目，所以 2023 年这块业务大幅减少。

（1）供求情况

在当前市场环境下，政企网关产品的运营商需求呈现持续增长趋势。在中国电信集团 2023 年最新一次 A8-C 政企网关招标中，子公司网经科技在所有三个包标中均取得了中标份额第一的成绩。同时，公司在中国移动 E 企组网产品招标中的 FTTR 和 WiFi6 路由器产品中也取得了新入围的成绩。IMS 接入产品运营商市场保持稳定，公司在 25 个省级移动公司市场中标。此外，政府和国企等行业市场对替代老旧电话设备的需求也有所增加。公司在供应链管理方面表现稳健，与主要供应商保持了良好的

合作关系，确保了原材料和关键组件的稳定供应，满足了客户的发货需求。

(2) 技术迭代速度

公司始终致力于技术创新，保持行业领先地位。研发团队根据市场需求不断推出新技术和新产品。面向 F5G 建设市场，公司在过去一年内研发了多款具有新技术的新产品，包括 10GPON 高性能政企网关产品、PONSD-WAN 云网融合政企网关、WiFi6-Mesh 高速无线覆盖产品、FTTR-B 政企全光产品等。通过采用敏捷开发模式，公司新产品版本的研发周期能够控制在 3 至 6 个月内。公司将继续加大研发投入，结合人工智能、算网融合等技术，开发面向未来的下一代产品，确保公司在市场竞争中保持技术领先。

(3) 定价策略

公司主要通过招投标制定价格策略，依据运营商的投标要求进行报价。在投标过程中，公司综合考虑竞争对手的报价、同类项目的历史报价等因素，并结合自身的技术和商务优势制定报价策略。通过这种综合报价策略，公司在保持竞争力的同时，确保了盈利能力和市场份额。

(4) 议价能力

公司凭借在行业内的领先地位和影响力，在与供应商的谈判中处于较为有利地位，具有议价能力，降低了原材料的采购成本。这种成本优势不仅提高了公司的利润率，还增强了市场竞争力。在销售方面，由于公司通过招投标的方式进行销售，最终定价由招投标结果决定。

(5) 市场占有率

公司深耕网关产品电信运营商市场近 18 年，成为国内首家企业网关产品在中国移动、中国电信、中国联通三大运营商集团均入围的供应商，并连续多年在 PON 政企网关细分领域位列行业第一梯队。特别是在中国电信集团 2023 年最新一次 A8-C 政企网关招标中，智能连接在所有三个包标中均取得了中标份额第一的成绩。

(6) 主要客户及供应商变动及依赖情况

1) 2022-2023 年智能连接业务前五大客户如下:

2022 年度:

单位: 万元

客户名称	销售内容	2022 年收入金额(不含税)	占全年销售额比例 (%)	是否为新增供应商	是否关联方
客户一	移动通讯终端设备	1,806.83	9.41	否	否
客户二	移动通讯终端设备及服务	1,027.83	5.35	否	否
客户三	移动通讯终端设备及服务	924.68	4.82	否	否
客户四	移动通讯终端设备	771.25	4.02	否	否
客户五	移动通讯终端设备	679.31	3.54	否	否

2023 年度:

单位: 万元

客户名称	销售内容	2023 年收入金额(不含税)	占全年销售额比例 (%)	是否为新增供应商	是否关联方
客户四	移动通讯终端设备及服务	1,184.52	8.26	否	否
客户一	移动通讯终端设备	1,129.26	7.88	否	否
客户六	移动通讯终端设备	1,125.71	7.85	否	否
客户三	移动通讯终端设备	590.36	4.12	否	否
客户七	移动通讯终端设备	528.74	3.69	否	否

2022-2023 年度前五大客户中变动超 50% 的客户, 如下表:

单位: 万元

客户名称	销售内容	2022 年收入金额(不含税)	2023 年收入金额(不含税)	变动比例 (%)	变动原因
客户二	移动通讯终端设备及服务	1027.83	363.83	-64.60	大部分业务已在 2022 年完成
客户四	移动通讯终端设备及服务	771.25	1,184.52	53.58	2022 年中的标, 2023 年供货并形成销售
客户五	移动通讯终端设备	679.31	323.89	-52.32	大部分业务已在 2022 年完成
客户七	移动通讯终端设备	199.96	1,125.71	462.96	2023 年移动终端需求量大

2022-2023 年度前五大客户有 4 家单位变动比例超过 50%, 2023 年前 5 大客户占全年销售额比例为 31.80%, 比例均较低, 不存在对某一客户依赖的情况。

2) 2022-2023 年智能连接业务前五大供应商如下:

2022 年度:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2022 年采购额 (不含税)	占全年采购 额比例 (%)	是否为新增 供应商	是否关 联方
供应商一	通信接入产品原材料	2,383.07	17.20	否	否
供应商二	通信接入产品原材料	1,839.90	13.28	否	否
供应商三	技术服务	1,515.40	10.94	否	否
供应商四	通信接入产品原材料	526.81	3.80	否	否
供应商五	通信接入产品原材料	517.91	3.74	否	否

2023 年度:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2023 年采购额 (不含税)	占全年采购 额比例 (%)	是否为新 增供应商	是否关 联方
供应商二	通信接入产品原材料	1,404.67	17.28	否	是
供应商一	通信接入产品原材料	567.32	6.98	否	否
供应商三	技术服务费	543.35	6.69	否	否
供应商六	运营成本	317.76	3.91	是	否
供应商五	通信接入产品原材料	312.49	3.84	否	否

2022-2023 年度前五大供应商中新增供应商及交易金额变动超 50%, 如下表:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2022 年采购 (不含税)	2023 年采 购额(不含 税)	变动比例 (%)	变动原因
供应商一	通信接入产 品原材料	2,383.07	567.32	-76.19	供应商正常更换
供应商三	技术服务费	1,515.40	543.35	-64.14	供应商正常更换
供应商七	运营成本		317.76		CDN 新业务

2022-2023 年度前五大供应商中有 2 家单位变动比例超过 50%, 有 1 家为 2023 年新增供应商, 且 2023 年前五大供应商占比仅为 38.70%, 综上所述, 公司对供应商并

不存在依赖。

（7）竞争对手情况

同行业上市公司有瑞斯康达（股票代码：603803），该公司业务主要包括运营商业务、政企业务和国际业务。运营商市场业务：（1）先后中标中国电信 M-OTN 采购、联通集团 CPE-OTN 框架单一来源采购和中国移动智能企业网关集采等重大项目；（2）超融合解决方案将各种网络技术和算力进行了创新融合，在降低运营商算力业务接入成本的同时，提升了网络资源的数字化水平和智能化水平，较好地契合了运营商极简网络的规划思路，可帮助运营商客户打造面向算网融合的一体化智能接入平台，已在多个省份开始了试点及商用；（3）在电信运营商、广电的数据中心互联市场，为金融、政府等高端客户提供了 100G/200G/400G 数据中心互联以及长途传输解决方案，实现了高速率传输产品的市场突破等。政企业务：公司于 2023 年 2 月正式组建北京瑞斯康达数字科技有限公司，作为政企业务市场运营的专业子公司。瑞斯数科进一步深化和强化公司“光+IP”技术战略，在工业网络、自主可控、边缘计算以及算力基础设施领域不断推出新的产品和应用场景解决方案，提高了公司在垂直行业细分场景的核心竞争力：（1）工业网络领域：发布了新一代国产化核心汇聚交换机，最大支持 64 个端口和 3 个业务插槽，支持堆叠和 MCLAG，并实现了 100% 国产化，已在轨道、发电集团项目成功应用；发布了基于国产化芯片方案的安全可控过程层交换机，并成功通过南方电网测试；发布了基于国产化 DCS 工业交换机，并在国电投发电厂项目中应用；发布了支持轨交行业 TCMS（列车控制系统）的国际标准协议 IEC61375-2-3 和 IEC61375-2-5 的国产化工业交换机，并已通过测试。（2）算力基础设施领域：基于新一代的智算中心应用，成功发布了智算中心 400G 算力交换机，完善了公司在数据中心互联、数据中心网络以及数据中心接入的整体方案，结合边缘计算到边缘智能（边缘 AI），形成了垂直行业细分场景智能化完整解决方案。（3）持续加大在国网 OTNOSU 技术布局的投入，成功在部分省级电网客户开展技术测试和试点应用，为后续在电力行业光传输产品的全面突破奠定基础。（4）工业交换机产品持续做深、做宽：不断加强和电网继保公司的合作，并通过国家电网、南方电网测试，入围北四方、东方电子、磐能产品框架，进一步扩大了市场份额等。国际业务：公司国际业务拓展紧随行业及公司技术发展主航道，加大 IP MPLS 传输、OTN/DWDM 光网络产品的结

构比重，同时通过长期的技术和项目积累，在光传输和移动回传的巨量市场领域实现突破，业务质量和布局得到明显改善。（1）在 OTN/DWDM 方向：成功实施了多国运营商的重点标杆项目，具体包括 200GDWDM 骨干网项目，覆盖全网 1500 公里+60 个核心站点；400GDWDM 跨国传输项目，是公司海外市场第一个正式商用的 400G 案例；通过” DWDM+拉曼放大器”的创新网络设计，完成了 2000 公里+超远跨段的长距骨干网传输项目；通过 ITN8600 系统融合能力优势，凭借 PCM 窄带业务接口的独特设计，结合大容量超长距 DWDM 的技术优势，实现全国性电力客户整网项目落地；DCI 产品通过了多家一线海外运营商的产品认证并实现批量供货。（2）在移动回传领域：公司不断研究市场需求及行业技术标准，完成了适合 5G 回传网络产品的标准形态定义；在专网领域 ITN8800-E 实现了在铁路系统的千台规模部署，同时在电力市场也获得了项目突破。

瑞斯康达在运营商业务和智能连接产品具有相似性，但是该公司在年度报告里面没有对该业务财务数据进行详细披露。

单位：万元

瑞斯康达	2023 年度			2022 年度			毛利率增 减变动百 分点
	营业收入	营业成本	毛利 率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	
通信行业	160,623.52	96,122.67	40.16	213,463.67	125,140.46	41.38	-1.22
其中:传输类设备	55,811.36	28,913.76	48.19	79,217.92	42,137.21	46.81	1.38

通信行业收入较上年下降 24.75%，传输类设备收入下降 29.55%，毛利率变动不大。由于产品是运营商专业化产品，具有较强的专业性和个性化，不同企业不同产品可比性不高。智能连接产品的收入下降是宏观经济增长放缓、下游产业投资收缩、外部环境复杂多变、竞争格局持续加剧等一系列原因造成。

（8）与同行业可比公司的对比

综上所述，公司智能连接业务收入规模的波动与同行业可比公司基本一致。公司所采取的技术创新、定价策略、供应链管理和市场扩展策略，确保了公司在市场中的竞争力和持续增长能力。这些策略与同行业领先企业的做法相一致，且公司在多个细分市场中取得了显著的领先地位。

2、数据感知业务收入分析

数据感知业务收入 2022 年较 2021 年下降 63.91%，但是 2023 年较 2022 年增加 76.98%，主要原因系 2022 年公司中标的 5GDPI 市场份额较少，公司核心业务中 4GDPI 产品及应用软件项目合同签单量逐年减少，另外前期研发及运营投入较大的新业务线产品收入尚未形成规模，导致 2022 年度总体收入减少。2023 年针对各类客户市场的差异化需求、个性化需求进行定制开发，利用 ChatGPT 以及自研工具提高研发效率、以及产品复用度提高到 60%，形成应用软件研发收入较 2022 年增长，2023 年随着新冠疫情解除，2022 年部分延期实施交付、验收的项目，该部分项目在 2023 年验收完成，也导致 2023 年较 2022 年收入增长。

(1) 供求情况

从市场供求方面来看，数据感知业务在 2022 年之前主要以运营商 4GDPI 业务为主，包括广东移动等大型网络 DPI 均由公司承接，业务相对稳定。从 2021 年开始，运营商 5GDPI 产品重新招标，市场竞争加剧，数据感知板块中标 5GDPI 市场份额较少，公司核心业务中 4GDPI 产品及应用软件项目合同签单量逐年减少，另外前期研发及运营投入较大的新业务线产品收入尚未形成规模。并且 2022 年由于受新冠疫情的影响，特别是在四季度，很多项目由于项目人员无法进场开展工作，导致很多项目的实施和交付验收延期，项目无法按期验收，导致 2022 年度总体收入减少。

公司在供应链管理方面表现稳健，与主要供应商保持了良好的合作关系，确保了原材料和关键组件的稳定供应，满足了客户的发货需求。数据感知板块 5GDPI 供货基本以软件供货为主，另外业务感知软件、数字化转型系列软件也都是以软件交付和服务为主，因此第三方采购额大幅降低，大幅提升公司产品毛利率。

(2) 技术迭代速度

数据感知板块自 2022 年开始积极调整业务策略，一方面积极推动 DPI 能力外化，赋能国内主流通信设备商，包括华为、中兴、锐捷、华三等，拓展客户范围，从原来支撑运营商变为同时支撑通信设备商。另一方面，积极调整策略，进入核心网信令感知分析市场和运营商数字化转型软件产品市场，积极发挥对运营商核心网信令精通的

核心能力，为运营商提供核心网感知分析能力、数字化转型支撑手段等。这一块市场有一定的技术门槛，因此有一定的议价能力。数据感知板块已经是国内核心网感知主流解决方案提供商之一。

（3）定价策略

公司主要通过招投标制定价格策略，依据运营商的投标要求进行报价。在投标过程中，公司综合考虑竞争对手的报价、同类项目的历史报价等因素，并结合自身的技术和商务优势制定报价策略。数据感知板块部分项目，客户为了保障产品延续性会采用议标方式，会采用议标定向采购方式，产品毛利有保障，厂家有一定的议价能力。通过这种综合报价策略，公司在保持竞争力的同时，确保了盈利能力和市场份额。

（4）议价能力

在采购方面，公司凭借在行业内的领先地位和影响力，在与供应商的谈判中处于有利地位，显著提升了议价能力，降低了原材料以及技术服务费的采购成本。这种成本优势不仅提高了公司的利润率，还增强了市场竞争力。在销售方面，由于公司通过招投标的方式进行销售，最终定价由招投标结果决定。

（5）市场占有率

公司在数据感知板块 4G 时代是国内主流供货商，移动有 5 个省，电信有 8 个省，联通有 12 个省以上的份额；在 5G 时代，广电全国 31 省的 5GDPI 合成层和移动有 5 个省的 5GDPI 合成层，联通、电信还是以 4G 为主；另外，针对核心网业务感知系统，承接了电信、联通的集团级核心感知系统、电信集团级物联网系统，有 5 个省的电信、8 个省的联通感知类核心系统，并且陆续功能扩展都以扩容建设为主。

（6）主要客户及供应商变动及依赖情况

1) 2022-2023 年数据感知业务前五大客户如下：

2022 年度：

单位：万元

客户名称	销售内容	2022 年收入 金额(不含税)	占全年销售额 比例 (%)	是否为新 增供应商	是否关联方
客户一	软件及服务	743.69	10.81	否	否
客户二	软件及服务	706.17	10.26	否	否
客户三	软件及服务	550.79	8.01	否	否
客户四	软件及服务	508.13	7.39	否	否
客户五	软件及服务	482.72	7.02	是	是

2023 年度:

单位: 万元

客户名称	销售内容	2023 年收入 金额(不含税)	占全年销售额 比例 (%)	是否为新 增供应商	是否关联方
客户六	软件及服务	1,086.21	8.98	是	否
客户七	软件及服务	976.43	8.07	是	否
客户八	软件及服务	520.39	4.30	否	否
客户一	软件及服务	488.96	4.04	否	否
客户九	软件及服务	488.31	4.04	否	否

2022-2023 年度前五大客户中新增客户及变动超 50% 的客户, 如下表:

单位: 万元

客户名称	销售内容	2022 年收 入金额(不 含税)	2023 年收 入金额(不 含税)	变动比例 (%)	变动原因
客户二	软件及服务	706.17		-100.00	2022 年业务已完成
客户四	软件及服务	508.13		-100.00	2022 年业务已完成
客户五	软件及服务	482.72	169.95	-64.79	大部分业务已在 2022 年完成, 剩 余技术服务, 按服务期间确认收入 金额
客户六	软件及服务		1,086.21		新拓展业务: 软件技术开发服务, 合同是 2022 年签订, 2022 年受外 部环境的影响, 交付验收延期
客户七	软件及服务		976.43		为运营商业务, 主要是软件开发技 术服务, 2022 年受外部环境的影响, 交付验收延期
客户八	软件及服务	146.86	520.39	254.34	技术服务, 按服务期间确认收入金 额

2022-2023 年度前五大客户新增 2 家单位, 有 3 家变动比例超过 50%, 2023 年度前五大客户占全年销售额比例 29.43%, 占比较小, 不存在客户依赖。

2) 2022-2023 年数据感知业务前五大供应商如下:

2022 年度:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2022 年采购额 (不含税)	占全年采购额比例 (%)	是否为新增供应商	是否关联方
供应商一	硬件材料	575.29	13.55	否	否
供应商二	硬件材料	287.61	6.77	否	否
供应商三	硬件材料	235.68	5.55	否	否
供应商四	技术服务费	188.52	4.44	否	否
供应商五	硬件材料	183.87	4.33	否	否

2023 年度:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2023 年采购额 (不含税)	占全年采购额比例 (%)	是否为新增供应商	是否关联方
供应商五	硬件材料	173.15	6.93	否	否
供应商一	硬件材料	119.09	4.77	否	否
供应商六	技术服务费	101.43	4.06	是	否
供应商七	技术服务费	75.47	3.02	是	否
供应商八	技术服务费	64.60	2.59	是	否

2022-2023 年度前五大供应商中新增供应商及交易金额变动超 50%，如下表:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2022 年采购额 (不含税)	2023 年采购额 (不含税)	变动比例 (%)	变动原因
供应商一	硬件材料	575.29	119.09	-79.30	本期博瑞得硬件产品收入减少, 采购需求量降低
供应商二	硬件材料	287.61		-100.00	本期博瑞得硬件产品收入减少, 采购需求量降低
供应商三	硬件材料	235.68	0.89	-99.62	本期博瑞得硬件产品收入减少, 采购需求量降低
供应商四	技术服务费	188.52			正常更换供应商
供应商六	技术服务费		101.43		本期博瑞得新增许多软件服务业务, 技术服务费采购量增加
供应商七	技术服务费		75.47		本期博瑞得新增许多软件服务业务, 技术服务费采购量增加

供应商名称	采购内容	2022年采购 (不含税)	2023年采购额 (不含税)	变动比例 (%)	变动原因
供应商八	技术服务费		64.60		本期博瑞得新增许多软件服务业务，技术服务费采购量增加

2022-2023 年度前五大供应商中有 4 家单位变动比例超过 50%，有 3 家为 2023 年新增供应商，且 2023 年前五大供应商占比仅为 21.37%，综上所述，公司对供应商并不存在依赖。

(7) 与同行业可比公司的对比

目前数据感知板块逐步转变为软件为主，原来的 5GDPI，主要竞争对手，包括华为、中兴、恒安等厂家，但主要差距并不在技术方面，主要是 5G 建设前期，价格竞争激烈，数据感知板块主动规避恶性竞争，积极调整策略，转型软件服务赛道。

2023 年针对各类客户市场的差异化需求、个性化需求进行定制开发，利用 ChatGPT 以及自研工具提高研发效率、以及产品复用度提高到 60%，形成应用软件研发收入较 2022 年增长，2023 年随着新冠疫情解除，2022 年部分延期实施交付、验收的项目，该部分项目 2023 年验收完成，导致 2023 年较 2022 年收入增长。

公司数据感知业务收入规模的波动与同行业可比公司基本一致。公司所采取的技术创新、定价策略、供应链管理和市场扩展策略，确保了公司在市场中的竞争力和持续增长能力。这些策略与同行业领先企业的做法相一致，且公司在多个细分市场中取得了显著的领先地位。

(2) 根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式（2021 年修订）》的要求，补充披露你公司各主要产品毛利率变动情况，并结合相关产品成本、费用、单价变动情况说明毛利率变动的原因；

回复：

2023 年分产品毛利率与 2022 年毛利率相比均处于上升，详见如下：

单位：万元

产品分类	2023 年度			2022 年度			毛利率增减变动 百分点 (%)
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	
智能连接	14,338.24	7,426.62	48.20	19,198.99	10,348.81	46.10	2.10
数据感知	12,128.95	5,361.13	55.80	6,853.13	6,132.11	10.52	45.28
智能应用 开发	294.03	19.93	93.22	1,074.76	803.89	25.20	68.02
智能应用 服务	5,063.30	2,486.56	50.89	5,480.33	2,913.67	46.83	4.06

智能连接主要是母公司和网经公司产品，母公司主要是 2 个产品，一个是分组设备，一个是 5G 传输设备（无源产品、半有源波分产品）；网经公司是融合通信产品，这两家公司的毛利率变动情况如下：

单位：万元

单位	2023 年度			2022 年度			毛利率增减变 动百分点
	主营业务收入	主营业务成 本	毛利率 (%)	主营业务收 入	主营业务成 本	毛利率 (%)	
母公司	3,826.96	1,768.92	53.78	6,340.51	3,362.18	46.97	6.81
网经公司	11,167.02	6,293.92	43.64	13,240.23	7,396.48	44.14	-0.50
合并抵消	-655.74	-636.22	2.98	-381.75	-409.85	-7.36	10.34
合计	14,338.24	7,426.62	48.20	19,198.99	10,348.81	46.10	2.10

母公司收入较上年下降 2,513.55 万元，下降比例 39.64 %，主要原因：分组设备下降的原因是移动集团 2022 年执行的是 2021 年中标的框架，2021 中标名次是第一名，2023 年执行的是 2022 年中标的框架，2022 年中标名次是第四名，名次下降，中标份额比例一半；5G 传输设备：2022 年销售的时候是执行的浙江省里的省级采购框架，后来移动集团把采购收到了集团一级集采，但是公司一级集采没中标，所以 2023 年这块业务基本无。毛利率上升的原因系（1）毛利率较低的无源产品收入下降；（2）主要原材料价格持续下降，如主控制器的芯片、电源、模拟 IC 芯片等单价期末较期初降幅基本 10% 以上；由于销售单价是中标的时候已确定，2023 年执行的是 2022 的框架合同，销售单价没有跟着材料价格下调；（3）针对前 20 大客户毛利率进行分析，主要有三个客户毛利率上升比较明显。江苏移动：2023 年有软件项目的终验共计 72 万元，其收入并未匹配成本，将这部分数据剔除以后，23 年收入 158 万元，成本 89

万元，毛利率 43.5%，2022 年收入 194 万元，成本 117 万元，毛利率 39.9%，设备毛利率变动不大；广西移动：主要有 2 个产品--光传输设备及无源波分设备，2023 年的收入全部是光传输设备。2022 年的收入中，光传输设备收入 227.30 万元，成本 63.4 万元，毛利率 72.12%，与 2023 年的 79.3% 变动差异不大。2022 年中另有无源波分收入 297.5 万元，成本 238.10 万元，毛利率 20%，因此综合毛利率下降到 42.6%，导致两年的毛利率差异变动较大；福建广电：毛利率差异原因一产品结构存在差异，2022 年有 EOC 主端、EOC 从端及光纤收发器 3 个类别，2023 年只有 EOC 从端；原因二 EOC 从端 2023 年进行了重新招标，销售单价从含税 111 元增长到了 124.3 元，使其毛利率有了大幅增长。

网经公司毛利率较上年下降 0.50%，由于融合通信产品专业性和个性化，不同产品毛利率不一样，故毛利率变动是正常的。

数据感知主要是博瑞得公司产品，博瑞得致力于为客户提供优质的大数据感知，运营商通信重保指挥调度系统，大数据平台，网络与信息安全，大数据应急管理，智慧园区，数字乡村，数字农业等产品和解决方案。2023 年收入较上年增加 5,257.82 万元，较上年增加 76.98%。2023 年毛利率为 55.80%，较上年增加 45.28%。主要原因是 2022 年博瑞得毛利率偏低，博瑞得为了拓展智慧园区、政企行业、网络安全方向客户，进入新市场，实现零的突破，做出典型案例，该类项目前期投入、商务成本、测试成本较大，毛利率较低，前期投入能否形成合同也存在不确定性，2022 年营业成本中发生的未形成合同的测试成本 946.50 万元；2023 年产品结构和 2022 年发生变化，主要是博瑞得高毛利项目占比较 2022 年高，汇聚产品等低毛利项目占比变低。

智能应用开发系北京视达科业务，2023 年收入较上年大幅减少，毛利率较上年大幅增加，原因系 2022 年 CDN 开发项目较多，此类项目除人力成本之外，还存在较高的硬件成本，故 2022 年毛利较低；2023 年未发生此类项目收入，开发项目成本仅包含人力成本，故毛利较高。

智能应用服务系视达科除智能应用外其他业务和博科思业务。智能应用服务收入较上年下降 7.61%，毛利率较上年增加 4.06%，毛利率上升主要是北京视达科业务：芒果 TV 保底项目，在 2023 年调整 2022 年度结算差异，调减收入 13.63 万元，冲减

成本 135.43 万元（其中广西广电 56.53 万元，深圳天威 78.90 万元），导致 2023 智能应用服务毛利上升。

（3）逐项说明你公司非经常损益项目各子项目核算内容及变动原因，并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

回复：

2023 年本公司非经常损益项目变动情况及原因如下：

单位：元

项目	2023 年度金额	2022 年度金额	变动比例 (%)	核算内容	变动原因
（一）非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-247,949.81	-181,759.56	-36.42	本期主要核算内容包括固定资产毁损报废损失、固定资产处置净收益、使用权资产处置净收益、长期股权投资处置损益等其他非流动资产处置损益。	本期较上年有所减少，主要原因系博瑞得固定资产报废损失有所增加导致。
（二）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	11,203,825.51	4,856,072.73	130.72	本期主要核算内容为收到的政府补助以及本期递延收益摊销。	本期较上年大幅增加，主要原因系博瑞得因地址搬迁，收到重庆两江新区财政局产业扶持资金 730.73 万元导致。
（三）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益		340,493.16	-100.00	本期主要核算内容为金融理财产生的投资收益。	本期根据款项实际性质披露。
（四）委托他人投资或管理资产的损益	159,911.20		不适用		
（五）单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	699,099.38	509,197.69	37.29	本期主要核算内容为单项计提的应收账款坏账准备转回。	本期较上年有所增加，主要原因系博云科技客户大医科技股份有限公司本期已收回款项，故将单独计提减值的应收款项减值准备转回。
（六）除上述各项之外的其他营业外收入和支出	305,008.50	-886,168.41	134.42	本期主要核算内容为罚款收入、胜诉赔偿款、对外捐赠支出、赔偿及违约金支出等	本期较上年大幅增加，主要原因系网经科技收到胜诉赔款 53.08

项目	2023 年度金额	2022 年度金额	变动比例 (%)	核算内容	变动原因
					万元，以及本期视达科（香港）信息技术有限公司注销，无需支付的其他应付款转营业外收入 50.08 万元导致。
（七）其他符合非经常性损益定义的损益项目	302,560.13	454,493.21	-33.43	本期主要核算内容为扣缴税款手续费返还、增值税减免以及其他符合非经常性损益定义的损益项目。	本期较上年有所减少，主要原因系扣缴税款手续费返还较上年减少所致。
小计	12,422,454.91	5,092,328.82	143.94		本期非经常损益项目金额较上年大幅增加的原因主要为博瑞得因地址搬迁，收到重庆两江新区财政局产业扶持资金 730.73 万元导致，其他项目变动影响不大。
减：所得税影响额	301,073.91	47,005.34	540.51		
少数股东权益影响额（税后）					
合计	12,121,381.00	5,045,323.48	140.25		

综上所述，本公司非经常损益项目的会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

（4）请立信中联对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明就相关事项采取的审计程序及其覆盖范围、获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象及审计结论。

立信中联所审核意见：

针对上述事项，我们实施的主要审计程序如下：

1、了解和评估与收入确认相关的会计政策，检查收入的确认条件、方法前后期是否一致，判断收入确认政策是否符合企业会计准则规定，收入确认依据是否充分；

2、检查销售合同、签收单、结算单、终验报告、销售发票等确认收入的支持性文件，针对按期间确认的服务收入，根据合同期限重新计算归属于当期的收入金额；

- 3、就全年的销售收入、项目终验情况及收款情况向客户进行独立发函函证；
- 4、对重要的客户进行走访或电话访谈程序；
- 5、选取资产负债表日前后记录的销售收入样本，核对结算单、终验证书及其他支持性文件，执行销售收入的截止性测试，以评价销售收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 6、取得各月工资明细表、年终奖计提明细与账面入账金额进行核对，结合应付职工薪酬科目审计分析其勾稽关系、工资变动的合理性，复核工资的计提、分摊是否正确；
- 7、对于有硬件成本的合同，获取合同硬件配置清单，将配置清单的硬件型号、数量等与成本实际结转情况进行核对，复核是否存在漏结转成本的情形；
- 8、取得技术服务费的合同、结算单，将结算金额与账面入账金额进行核对；就2023年末的应付账款余额和2023年度采购结算金额向供应商进行独立发函函证；
- 9、复核非经常性损益项目表编制过程，核查非经常性损益项目表中各项目与资产负债表、利润表以及审计报告附注之间的勾稽关系，确认编制的准确性；
- 10、核实非经常性损益项目的事实依据，取得相应的审计证据，确认计入非经常性损益项目的合理性。

审计结论：

通过对公司2023年经营情况进行分析性复核，与管理层沟通讨论公司所处行业情况、公司项目的实施情况、新业务的拓展情况等，并结合对收入、成本、费用执行的审计程序，我们认为公司智能连接业务（通信接入设备）、数据感知业务收入规模大幅波动以及毛利率上升具有合理性。

通过对公司非经常性损益项目进行复核以及取得的审计证据，编制的非经常性损益项目表符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的规定要求。

三、年报显示，你公司报告期末货币资金余额合计 3.27 亿元，使用受限制的款项合计 0.68 亿元，其中司法冻结资金 0.54 亿元；报告期末，你公司短期借款余额 2,302.46 万元。

请你公司：

(1) 说明司法冻结资金详细情况、是否对你公司生产经营产生不利影响、以及后续解冻安排（如适用）；

回复：

重庆市渝北区人民法院执行裁定书（2023）渝 0112 执保 1549 号，申请人张建强与被申请人博瑞得科技有限公司仲裁程序中财产保全一案，杭州仲裁委员会于 2023 年 5 月 6 日向本院出具《关于（2022）杭仲 01 字第 2018 号案件反申请人申请财产保全的函》杭仲 01 保函[2023]146 号，申请人张建强于 2023 年 5 月 15 日向本院提交财产保全申请书（保全标的 142,418,955.00 元），请求对被申请人的财产采取保全措施。查封、冻结或扣押被申请人博瑞得科技有限公司名下价值 142,418,955.00 元的财产，具体为冻结博瑞得科技有限公司兴业银行账户 337030100100166527，保全期间为 2023 年 6 月 5 日至 2024 年 6 月 4 日；冻结博瑞得科技有限公司招商银行 755903446310904 账户，保全期间为 2023 年 6 月 2 日至 2024 年 6 月 1 日。

该项司法冻结对公司经营产生一定的不利影响，但因初灵股份整个集团公司资金较为充裕，通过资金调配可以解决经营所需资金，故对博瑞得公司生产经营不利影响降至较低水准。后续解冻需等杭州仲裁委的仲裁结果，根据仲裁结果申请解冻或双方协商达成一致申请解冻。

(2) 结合货币资金的具体用途、存放管理、业务规模、信贷资质、同行业可比公司情况等因素，以及短期借款用途、期限、利率等情况，说明公司在货币资金较为充裕情况下仍进行短期借款的原因及合理性，是否存在其他未披露的权利资金受限情形、与大股东及关联方资金共管、非经营性资金占用或违规提供财务资助的情形，以及利息收入是否与货币资金平均余额是否相匹配。

回复：

2023 年度货币政策较为宽松，融资成本较低，银行响应国家支持中小企业以及制造业的政策，针对公司提供了较为优惠的贷款利率，积极支持企业经营所用资金。同时公司早期存入银行均为三年及以上的定期存款，在定期存款尚未到期的情况下，为了确保正常运营有足够的资金的支持，公司根据经营实际需求，提取使用相应的贷款资金。

2023 年 5 月 25 日，公司与某国有行签订流动资金借款合同，约定本合同下借款金额为人民币贰仟叁佰万元，贷款年利率为 LPR 下浮 15 个 BP，贷款用途为支付货款等，贷款期限为壹年，每笔自本合同项下首次提款日起算。公司于 2023 年 5 月 26 日向该行提取贷款计人民币 2,300 万用于经营使用，截至报告期末该笔贷款本金结余 2,300 万元。

2023 年 4 月 27 日，公司与某商行签订流动资金借款合同，约定本合同下借款金额为人民币贰佰万元，贷款年利率为 LPR 上浮 85 个 BP，贷款用途为其他，贷款期限为壹年，每笔自本合同项下首次提款日起算。公司于 2023 年 4 月 27 日向该行提取贷款计人民币 200 万用于经营使用，截至报告期末该笔贷款本金结余 200 万元。

2023 年 10 月 26 日，公司与某商行签订流动资金借款合同，约定本合同下借款金额为人民币壹佰万元，贷款年利率为 LPR 上浮 55 个 BP，贷款用款为日常经营周转等，贷款期限为壹年，每笔自本合同项下首次提款日起算。公司于 2023 年 10 月 26 日向该行提取贷款计人民币 100 万用于日常经营周转，截至报告期末该笔贷款本金结余 100 万元。

2023 年 11 月 08 日，公司与某商行签订流动资金借款合同，约定本合同下借款金额为人民币壹佰万元，贷款年利率为 LPR 上浮 55 个 BP，贷款用款为日常经营周转等，贷款期限为壹年，每笔自本合同项下首次提款日起算。公司于 2023 年 11 月 08 日向该行提取贷款计人民币 100 万用于日常经营周转，截至报告期末该笔贷款本金结余 100 万元。

2023 年 12 月 07 日，公司与某商行签订流动资金借款合同，约定本合同下借款

金额为人民币玖拾万元，贷款年利率为 LPR 上浮 55 个 BP，贷款用款为日常经营周转等，贷款期限为壹年，每笔自本合同项下首次提款日起算。公司于 2023 年 12 月 07 日向该行提取贷款计人民币 90 万用于日常经营周转，截至报告期末该笔贷款本金结余 90 万元。

公司期末货币资金构成及受限制情况如下：

单位：万元

项目	2023 年期末金额	备注
库存现金	9.30	
银行存款	30,055.55	其中：司法冻结资金 5,435.93 万元、定期存款（未用于质押）10,000.00 万元、活期银行存款 14,619.62 万元。
其他货币资金	1,424.39	其中：银行承兑汇票保证金 293.37 万元、保函保证金 1,102.29 万元、存放于第三方支付机构的存款 28.73 万元。
未到期应收利息	1,178.78	均为期末计提的定期存款利息。
合计	32,668.03	

为了维持公司日常经营，通常会保留一定的活期银行存款资金作为资金安全存量，用于未来 2-3 个月公司日常运营周转，公司近三年末活期银行存款对比如下：

单位：万元

项目	2023 年期末金额	2022 年期末金额	2021 年期末金额
银行存款	30,055.55	18,785.37	16,976.48
剔除司法冻结资金	-5,435.93	-1,863.82	
剔除未到期定期存款本金	-10,000.00	-10,000.00	-10,000.00
经营周转资金结余	14,619.62	6,921.56	6,976.48

综上，公司 2023 年度因日常经营需要，进行了银行短期借款融资，报告期末公司受限资金主要为银行承兑保证金、保函保证金及司法冻结资金，不存在其他未披露的权利资金受限情形、与大股东及关联方资金共管、非经营性资金占用或违规提供财务资助的情形，且测算银行利息收入与存款余额，未发现不匹配的情形。

(2) 请立信中联对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明就相关事项采取的审计程序及其覆盖范围、获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象及审计结论。

立信中联所审核意见：

针对上述事项，我们实施的主要审计程序如下：

1、访谈公司财务相关人员，了解并核查公司货币资金具体用途；取得公司货币资金明细表，分析公司货币资金构成情况、存放方式、受限制货币资金情况；

2、从基本户银行查询并打印已开立银行结算账户清单原件，审计人员陪同公司人员前往各开户银行获取所有账户的报告期银行流水；获取企业信用报告；核查报告期内公司开户银行的数量及分布，与公司财务核算、公司实际经营的需要是否一致；

3、对发函的银行地址进行核对，对所有银行账户执行函证，通过回函检查，核实了银行账户、借款账户期末余额的真实性，核实资金受限情况，通过函证进一步确认期末存在的大额定期存款未用于担保等使用受限情形；

4、测算存款利息收入并与账面入账金额对比（尤其是日均存款余额较高的银行账户），测算银行利息收入与存款余额，未发现不匹配的情形；

5、比对银行资金流水和银行日记账的发生额，核对初灵及其子公司 50 万以上的银行资金流水与日记账是否一致，2023 年大额资金核查覆盖比例均在 80% 以上；检查资金进出是否存在异常；

6、结合收入核查与银行流水比对，核查公司与主要客户之间的资金流转与销售交易是否匹配；是否存在明显的反向资金流动；对于客户之间资金交易，核查是否存在转贷（提供资金走账通道）的情形；

7、结合采购核查与银行流水比对，核查公司与主要供应商之间的资金流转与采购交易是否匹配；是否存在明显的反向资金流动；对于供应商之间资金交易，核查是否存在转贷的情形，是否存在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或

为客户提供银行贷款资金走账通道的情形；

8、核查公司与关联方之间的资金流转情况；是否存在不合理的支付工资、缴纳社保的情形以及资金拆借、未披露的关联方资金占用、未披露的关联交易等情况；是否存在与自然人以及除客户、供应商之外的法人间的异常资金往来、资金占用情形。

通过核查，我们认为报告期末公司受限资金主要为银行承兑保证金、保函保证金及司法冻结资金，通过银行函证，也未发现公司银行账户存在其他方资金共管、银行账户归集的情形，除附注中已披露的受限事项外，公司期末货币资金无其他受限情况。

四、年报显示，你公司报告期末按组合计提坏账准备的应收账款账面余额为 2.08 亿元，报告期末坏账准备余额 0.42 亿元，计提比例为 20.38%，同比减少 2.68 个百分点。

请你公司：

(1) 列示前十大应收账款欠款方的具体明细，包括名称、销售产品类型、销售金额和占比、账期、截至回函日的回款情况、是否长期未回款及原因、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提比例，以及是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，并结合客户履约能力及截至回函日回款情况、账龄组合迁徙率及预期损失率计算过程等因素，说明报告期对相关欠款方坏账计提比例是否充分、谨慎。

回复：

1、前十大应收账款明细

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	销售内容	2023 年 收入金额 (不含税)	占比 (%)	账龄	是否是长账龄及 原因	计提坏 账比例 (%)
1	客户一	1,150.63	软件及服务	1,086.21	3.07	1 年以内	否	5.00

序号	客户名称	应收账款余额	销售内容	2023 年 收入金额 (不含税)	占比 (%)	账龄	是否是长账龄及 原因	计提坏 账比例 (%)
2	客户二	887.61	移动通讯 终端设备 及服务	812.01	2.29	1 年以 内、1-2 年, 2-3 年	博瑞得: 客户集 团资金未到位	5.00、 20.00、 50.00
3	客户三	711.99	移动通讯 终端设备 及服务	39.61	0.11	1 年以 内, 5 年 以上	平台开发及运营 支撑服务收入形 成, 由于对方未 收到对应项目下 游客户的结算 款, 按照黑龙江 电视台 IPTV 专 款专用要求, 延 期支付视达科欠 款, 该笔款项已 全额(100%)计提 坏账	5.00、 100.00
4	客户四	660.67	软件及服 务	488.96	1.38	1 年以 内, 1-2 年	移动集团和省 份联合建设的 项目, 集团侧 承建厂家未验 收, 导致省份 项目无法付款	5.00、 20.00
5	客户五	611.57	软件及服 务	1,215.64	3.43	1 年以 内	否	5.00
6	客户六	562.31	移动通讯 终端设备 及服务	311.81	0.88	1 年以 内, 1-2 年	移动要求中款 和尾款的资料 齐全才能办理 回款流程, 资 料提交后, 移 动的内部审批 流程较长, 因 此延长了回款 时间	5.00、 20.00
7	客户七	560.86	软件及服 务	454.71	1.28	1 年以 内, 1-2 年	由于华为技术 的客户广电还 未回款给华为 , 故华为还未 回款给我公司	5.00、 20.00
8	客户八	550.87	移动通讯 终端设备 及服务	884.22	2.5	1 年以 内	否	5.00
9	客户九	531.16	软件及服 务	407.94	1.15	1 年以 内, 1-2 年	因客户资金困 难未能按时付 款, 经协商沟 通, 预计 2024 年 6 月能回 40%的款项, 剩 余的 60%款 项于 2024 年 12 月回。	5.00、 20.00
10	客户十	516.56	移动通讯 终端设备	1,129.26	3.19	1 年以 内, 1-2 年	否	5.00、 20.00

2、截至回函日的回款情况

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	是否逾期及逾期金额 (截止日期 2023年12月31日)	回函情况	回函日期	截止回函日的回款情况	是否与董监高之间存在利益关系
1	客户一	1,150.63	1,150.63	回函相符	博瑞得： 2024年3月2日；初灵：2024年4月20日	0.00	否
2	客户二	887.61	256.24	博瑞得公司回函相符，初灵信息和网经未回函（其中博瑞得460.20万元回函相符，初灵298.29万元和网经129.13万元未回函）	博瑞得： 2024年3月5日	264.29	否
3	客户三	711.99	711.99	回函相符	2024年4月10日	0.00	否
4	客户四	660.67	660.67	回函相符	2024年3月7日	0.00	否
5	客户五	611.57	否	部分回函相符（其中116.58万元回函相符，494.99万元未回函）	2024年4月23日	532.57	否
6	客户六	562.31	158.72	回函相符	2024年4月12日	61.37	否
7	客户七	560.86	560.86	回函相符	2024年3月7日	0.00	否
8	客户八	550.87	264.23	回函相符	2024年3月7日	286.64	否
9	客户九	531.16	511.16	回函相符	2024年3月14日	20.00	否
10	客户十	516.56	否	回函相符	2024年4月16日	516.56	否

3、结合预期信用损失模型计算情况

公司根据企业会计准则的相关规定，结合客户信用状况、公司业务特征、历年实际情况编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失情况如下：

(1) 杭州初灵信息技术股份有限公司

单位：元

账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失率	预期信用损失率	测算坏账准备余额
1年以内	57,177,769.92	20.82%	0.55%	0.55%	314,477.73

账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失率	预期信用损失率	测算坏账准备余额
1-2 年	5,980,672.86	11.82%	2.65%	2.65%	158,487.83
2-3 年	493,751.33	41.96%	22.39%	22.39%	110,550.92
3 年以上	3,206,836.89	53.37%	53.37%	53.37%	1,711,375.79
合计	66,859,031.00	-	-	-	2,294,892.27

以预期信用损失模型进行测算，公司按照组合计提坏账准备的金额为229.49万元，公司实际计提750.87万元，差异-521.38万元，公司的坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

(2) 北京视达科科技有限公司及其子公司

单位：元

账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失率	预期信用损失率	测算坏账准备余额
1 年以内	19,742,748.32	27.77%	4.38%	4.38%	864,732.38
1-2 年	5,578,600.65	45.16%	15.76%	15.76%	879,187.46
2-3 年	2,339,753.76	38.11%	34.90%	34.90%	816,574.06
3 年以上	20,829,854.89	91.58%	91.58%	91.58%	19,075,981.11
合计	48,490,957.62	-	-	-	21,636,475.01

以预期信用损失模型进行测算，公司按照组合计提坏账准备的金额为2,163.65万元，公司实际计提2,468.75万元，差异-305.11万元，公司的坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

2023年应收账款共回款3,244.69万元，其中属于收回以前年度款项有1,828.28万元。但是5年以上账龄回款较少，仅118.50万元，期末应收账款5年以上账龄有2,064.33万元。

本期坏账计提、收回或转回、转销或核销情况如下：

单位：元

项目	期初数	本期计提	收回或转回	转销或核销	期末数
按单项计提坏账准备	1,885,547.56			696,460.00	1,189,087.56
按组合计提坏账准备	28,041,618.68	167,793.08		3,521,884.00	24,687,527.76

项目	期初数	本期计提	收回或转回	转销或核销	期末数
小计	29,927,166.24	167,793.08		4,218,344.00	25,876,615.32

(3) 博瑞得科技有限公司及其子公司

单位：元

账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失率	预期信用损失率	测算坏账准备余额
1年以内	68,585,022.01	18.90%	0.80%	0.80%	548,680.18
1-2年	5,384,005.68	19.80%	4.23%	4.23%	227,743.44
2-3年	4,798,087.12	21.00%	21.38%	21.38%	1,025,831.03
3年以上	1,229,510.64	101.79%	101.79%	101.79%	1,251,575.48
合计	79,996,625.45	--	--	--	3,053,830.13

以预期信用损失模型进行测算，公司按照组合计提坏账准备的金额为305.38万元，公司实际计提813.46万元，差异-508.08万元，公司的坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

(4) 网经科技(苏州)有限公司及其子公司

单位：元

账龄	期末余额	平均迁徙率	历史损失率	预期信用损失率	测算坏账准备余额
1年以内	35,827,184.96	7.53%	0.33%	0.33%	118,229.71
1-2年	2,598,639.99	23.11%	4.37%	4.37%	113,560.57
2-3年	1,044,996.20	19.77%	18.91%	18.91%	197,608.78
3年以上	651,160.85	95.66%	95.66%	95.66%	622,900.47
合计	40,121,982.00	-	-	-	1,052,299.53

以预期信用损失模型进行测算，公司按照组合计提坏账准备的金额为105.23万元，公司实际计提348.47万元，差异-243.24万元，公司的坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

综上，以预期信用损失模型进行测算，公司整体按照组合计提坏账准备的金额为3,041.00万元，公司实际计提4,235.96万元，公司的坏账计提政策更谨慎，坏账准备计提充分。

请立信中联对上述问题进行核查并发表明确意见,并说明就相关事项采取的审计程序及其覆盖范围、获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象及审计结论。

立信中联所审核意见:

我们实施了以下主要审计程序:

- 1、对与应收款项管理相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试;
- 2、分析初灵信息公司应收款项坏账计提政策的合理性,包括确定应收账款组合的依据、确定预期信用损失的方法等;
- 3、获取管理层编制的坏账准备计提表,复核管理层对单项计提坏账准备的应收款项进行减值测试时考虑的客观证据,对预计未来可获得的现金流作出估计的依据及合理性,关注管理层是否已充分识别潜在的减值因素;
- 4、对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项,结合信用风险特征、账龄分析、预期信用损失率的确定以及应收款项期后回款情况测试,评价管理层对应收账款减值损失计提的合理性;
- 5、分析应收账款的账龄和客户信誉情况,选择重要客户执行应收账款函证程序,并将函证结果与管理层记录的金额进行了核对。

我们对公司上述以预期信用损失模型测算坏账准备过程进行了审核,认为公司按组合计提坏账准备应收账款的计提符合谨慎性原则,坏账准备计提充分。

五、年报显示,你公司报告期末其他权益工具投资为非上市公司股权投资,余额**984.43 万元,同比减少 66.94%**。

请你公司:

(1) 详细说明相关投资的具体情况,包括被投资方的成立时间、注册资本、股权结构、主要财务数据等基本情况,投资背景及目的,目前投资进展,后续投资规划,

会计处理过程，是否符合《企业会计准则》的有关规定；

回复：

其他权益工具投资具体情况分析如下表所示：

单位：万元

被投资公司	成立时间	注册资本	股权结构
杭州莘科信息技术有限公司	2015/10/14	500 万人民币	截止 2023 年 12 月 31 日，任忠惠持股 31.5%，肖友任持股 26.5%，钱成磊持股 12.5%，杭州初灵信息技术股份有限公司持股 10%，杭州初灵创业投资有限公司持股 7.5%，梁明刚持股 3.5%，蔡万伟持股 3%，沈其林持股 3%，郑国涛持股 2.5%。
博诚征信有限公司	2015/10/26	5000 万人民币	截止 2023 年 12 月 31 日，杭州初灵创业投资有限公司持股 63%，九次方大数据信息集团有限公司持股 20%，北京锦程茈青投资咨询有限公司持股 10%，杭州初灵信息技术股份有限公司持股 4%，北京泰鼎盛信息技术有限公司持股 3%。
杭州天卓网络有限公司	2010/3/15	1387.3474 万人民币	截止 2023 年 12 月 31 日，王欣燕持股 41.1487%，杭州千岛湖初灵投资合伙企业（有限合伙）持股 18.02%，盐城国智产业基金有限公司持股 12.0103%，曹莹持股 9.9%，杭州初灵信息技术股份有限公司持股 9.01%，宁波摩高投资合伙企业（有限合伙）持股 5.406%，杭州浙农科众创创业投资合伙企业（有限合伙）持股 2.703%，杭州卓砾科技服务合伙企业（有限合伙）持股 1.802%。

续：

单位：万元

被投资公司	2023 年度主要财务指标					
	总资产	总负债	所有者权益 (归母)	营业收入	利润总额	净利润
杭州莘科信息技术有限公司	1,640.42	1,927.18	-286.76	356.05	-287.30	-287.30
博诚征信有限公司	4,622.95	-	4,622.95	-	0.37	0.37
杭州天卓网络有限公司	28,701.71	17,385.91	10,926.06	18,193.31	1,427.80	1,540.01

续：

单位：万元

被投资公司	投资背景	投资目的	投资进展	投资规划
杭州莘科信息技术有限公司	在国家产业政策支持、互联网建设快速推进、机房基站投资建设规模不断增长等因素的影响下，行业和企业用户机房的增加，其远程监控和管理机房的需求也大幅增长，如电力、银行、券商等，提供一体化解决方案，包括对设备本身的管理、能耗管理、环境管理、资产管理等。	机房设备管理系统系公司发展的业务之一，近几年一直未能有效发展，营业收入小且为亏损，公司决定将其全部资产及业务转让给莘科信息，让其独立发展，有利于减少公司亏损，推动公司进一步完善产业布局。	出资 50 万元，占其注册资金的 10%。	若不能与公司主业合作，后续考虑退出。
博诚征信有限公司	发展征信业是完善我国社会主义市场经济体制的客观需要，对于促进经济发展和社会信用体系建设具有重要意义。国内企业征信发展相对较快，国内信用消费的持续增长和互联网产业的爆发式增长为征信业的大发展提供了巨大的需求基础。	启动个人征信业务准备工作，积极申报中国人民银行颁发的征信牌照。为其他企业、金融机构等提供征信报告服务以获得相应收入。	出资 200 万元，占其注册资金的 4%，剩余未使用的投资款，已按比例全部退回。	未能取得征信牌照，已停业，后续准备注销该公司。
杭州天卓网络有限公司	随着互联网产业的蓬勃发展，互联网精准广告、游戏运营以及电商分享业务，以及为广告主及客户提供精准营销服务及相关技术服务需求也大幅增加。	为进一步整合产业链，拓展大数据应用业务领域，公司本次通过投资天卓网络，可以充分利用其拥有的互联网行业资源及大数据算法技术、广告投放平台等方面的技术资源优势，进一步整合产业链，拓展大数据应用业务领域，增强公司在互联网营销领域的竞争力。	出资 3500 万，占其注册资金的 9.01%。	若不能与公司主业合作，后续考虑退出。

续：

单位：万元

被投资公司	会计处理过程							
	期初成本	期初公允价值变动	期初余额	本期成本变动	本期公允价值变动	期末成本	期末公允价值变动	期末余额
杭州莘科信息技术有限公司	50.00	-24.60	25.40	-	-25.40	50.00	-50.00	-
博诚征信有限公司	200.00	-4.80	195.20	-200.00	4.80	-	-	-
杭州天卓网络有限公司	3,438.86	-681.86	2,757.00	-	-1,772.56	3,438.86	-2,454.42	984.44
合计	3,688.86	-711.26	2,977.60	-200.00	-1,793.16	3,488.86	-2,504.42	984.44

杭州莘科信息技术有限公司和杭州天卓网络有限公司，本公司根据持股比例及被投资单位期末归母净资产，计算得出其他权益工具投资期末应保留余额，对价值发生变动的其他权益工具投资项目，调减其他综合收益，直到期末余额为 0。截止 2023 年

12月31日,杭州莘科信息技术有限公司期末公允价值变动为-50万,账面余额为0;杭州天卓网络有限公司期末公允价值变动为-2,454.42万元,账面余额984.44万元。

截止2023年12月31日,本公司已收回博诚征信有限公司投资款184.90万元,但博诚征信工商还未进行注销,工商信息查询下股权未发生变动,故将收到的投资款与账面余额之间的差额10.30万元,结转至其他综合收益。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》,对于指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资,除了获得的股利计入当期损益外,其他相关的利得和损失均应计入其他综合收益,且后续不得转入当期损益,当其终止确认时,之前计入其他综合收益的累计利得或损失应当从其他综合收益中转出计入留存收益。综上所述,上述会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 结合前述问题(1)的回复,核实说明2023年对非上市公司股权投资确认大额计入其他综合收入的损益的具体原因,并进一步说明对公司生产经营及财务状况的具体影响,是否存在其他尚未披露的投资风险。

回复:

根据公司当时设立博诚征信有限公司、杭州莘科信息技术有限公司和投资杭州天卓网络有限公司的投资目的、投资协议以及相关公告,该股权投资并非为了短期交易,不存在短期获利模式,并非衍生工具,且非负债,属于非交易性权益工具投资,根据企业会计准则规定,本公司将此项投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》,对于指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资,除了获得的股利计入当期损益外,其他相关的利得和损失均应计入其他综合收益,且后续不得转入当期损益,当其终止确认时,之前计入其他综合收益的累计利得或损失应当从其他综合收益中转出计入留存收益。因此在公司持有期间发生的除股利以外的其他相关的利得和损失均应计入其他综合收益。2023年度,本公司因非交易性权益工具投资公允价值变动合计

调整其他综合收益-1,793.16 万元，影响公司期末净资产减少-1,793.16 万元，不存在其他尚未披露的投资风险。

请立信中联对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明就相关事项采取的审计程序及其覆盖范围、获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象及审计结论。

立信中联所审核意见：

针对上述事项，我们实施的主要审计程序如下：

- 1、获取其他权益工具投资明细表并复核。
- 2、获取管理层将非交易性权益工具投资在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的指定文件。
- 3、对本期发生的其他权益工具投资的增减变动，检查支持性文件，确定其会计处理是否正确。
- 4、复核其他权益工具投资的计价方法，检查其是否按公允价值计量，前后期是否一致，公允价值取得依据是否充分。
- 5、利用国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站对被投资单位的背景、资信情况、经营情况等进行调查。

审核结论：

通过上述审计程序以及获取到的审计证据表明，公司其他权益工具投资的会计处理方式符合《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》的规定，未见异常迹象。

立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二四年六月三日