

北京朝歌数码科技股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理二部：

北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“朝歌科技”或“公司”）于 2024 年 5 月 16 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理二部下发的《关于对北京朝歌数码科技股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2024】第 003 号）（以下简称“问询函”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现将有关事项回复如下：

问题 1、关于经营业绩

根据年报及公开披露信息，（1）2023 年，你公司实现营业收入 904,160,071.90 元，同比变动-34.71%；实现净利润 33,608,072.38 元，同比变动-49.67%，第一大客户为中国移动终端公司及其关联方，销售占比为 49.70%。公司解释业绩下滑主要因国内运营商市场需求阶段性紧缩、智慧家庭终端板块销售收入和产品销售单价下降所致。（2）2022 年、2023 年，你公司毛利率分别为 15.72%、20.60%，2023 年产品单价下滑但毛利率上涨。

（1）业绩持续下滑情况。请你公司：①结合客户采购需求、重大合同签订及执行情况、销量价格变动等，说明 2023 年收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与行业变动趋势、可比公司和主要客户相关收入变动情况一致。②结合主要产品应用领域的主要竞争对手、市场份额等，说明公司的行业地位，近年内对主要客户销售均下滑的原因，相关业务未来的成长性及可持续性。③说明公司在主要客户供应链中的地位及份额占比情况，是否能保持长久稳定的合作关系、是否有议价能力、是否存在不能持续合作的风险。④说明公司是否有开拓新客户的计划，如有，说明主要措施、面临的主要困难、应对措施及有效性。⑤结合期后市场需求变化、在手订单情况等，说明公司是否存在业绩持续下滑的风险。

（2）毛利率变动情况。请你公司：①列示 2022 年、2023 年智慧家庭终端中各类产品的收入、成本、毛利率及变动情况，并详细分析收入、毛利率变动

的具体原因。②结合公司各项产品单价、成本（拆分料工费）、毛利率情况，说明报告期内毛利率增长较快的原因及合理性，并说明需求紧缩、单价下滑的情况下毛利率增长的原因及合理性。

【回复】

一、业绩持续下滑情况

请你公司：①结合客户采购需求、重大合同签订及执行情况、销量价格变动等，说明 2023 年收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与行业变动趋势、可比公司和主要客户相关收入变动情况一致。②结合主要产品应用领域的主要竞争对手、市场份额等，说明公司的行业地位，近年内对主要客户销售均下滑的原因，相关业务未来的成长性及可持续性。③说明公司在主要客户供应链中的地位及份额占比情况，是否能保持长久稳定的合作关系、是否有议价能力、是否存在不能持续合作的风险。④说明公司是否有开拓新客户的计划，如有，说明主要措施、面临的主要困难、应对措施及有效性。⑤结合期后市场需求变化、在手订单情况等，说明公司是否存在业绩持续下滑的风险。

（一）结合客户采购需求、重大合同签订及执行情况、销量价格变动等，说明 2023 年收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，是否与行业变动趋势、可比公司和主要客户相关收入变动情况一致

1、客户采购需求、重大合同签订及执行情况

报告期内，公司重大合同签约金额及执行情况具体如下：

单位：万元、万台

序号	合同名称	客户名称	产品类型	合同签约 框架金额	2023 年 执行金额	2023 年 执行占比
1	智能机顶盒产品项目合作合同	客户一	智能机顶盒	11,946.90	5,526.42	46.26%
2	机顶盒制造服务合作合同	客户一	智能机顶盒	20,000.00	10,492.00	52.46%
3	智能机顶盒产品制造服务合作合同	客户一	智能机顶盒	17,500.00	6,953.55	39.73%
4	智能摄像头产品制造服务项目合作合同	客户一	智能摄像头	10,424.78	1,553.87	14.91%
5	云桌面项目合作合同	客户一	云桌面终端	19,139.55	-	0.00%

序号	合同名称	客户名称	产品类型	合同签约 框架金额	2023 年 执行金额	2023 年 执行占比
6	算力主机产品项目 合作合同	客户一	算力主机	32,729.50	-	0.00%
7	摄像头合作合同	客户二	智能摄像头	18,980.89	18,186.67	95.82%
合计				130,721.62	42,712.51	32.67%

注 1：公司在手重大合同框架金额为 130,721.62 万元，其中 2023 年完成执行的金额为 42,712.51 万元，先签约框架合同，后续再基于框架合同分期分批下达采购订单；

注 2：云桌面项目合作合同、算力主机产品项目合作合同，报告期内执行率为 0%，原因是合同的产品在报告期内处于定制开发阶段，未开始执行交付，其中云桌面项目合作合同于 2024 年 1 月量产交付。

2、销量价格和销售数量变动情况

公司 2022 年和 2023 年的主要类型产品销售数量、销售单价、销售金额及同比变化情况如下：

单位：万台、元/台、万元

序号	产品	2023 年			2022 年			数量同 比变化	价格同 比变化
		数量	价格	金额	数量	价格	金额		
1	智能机顶盒	340.27	118.56	40,343.79	411.25	160.18	65,874.12	-17.26%	-25.98%
2	智能摄像头	206.22	104.46	21,541.63	304.60	120.46	36,692.83	-32.30%	-13.28%
3	网络连接设备	96.94	135.53	13,138.04	108.85	200.55	21,829.61	-10.94%	-32.42%
4	云桌面终端	8.02	592.59	4,751.84	7.88	360.73	2,842.67	1.78%	64.28%

公司产品的客户主要为国内电信运营商，智能机顶盒、智能摄像头、网络连接设备的销售数量和销售价格都有不同程度下降，其中，销量数量下降主要为客户阶段性调整业务重点，新增采购需求减少；销售价格下降主要原因是部分物料变为客供，导致最终结算单价下调。云桌面终端销售数量和销售单价全面上升，主要原因为国内电信运营商加大云业务及算力网络业务的投入导致快速增长，同时，单价较高的云桌面终端机型出货量占比上升进而拉高平均销售单价。

综上所述，公司在手重大合同框架金额为 130,721.62 万元，2023 年已执行占比为 32.67%，剩余部分在 2024 年继续执行；2023 年收入和净利润大幅下滑的原因如下：①智能机顶盒、智能摄像头以及网络连接设备的销售数量和销售价格均出现不同程度下降；②云桌面终端的销售价格和数量均出现增长趋势，但是增长幅度未能消除智能机顶盒、智能摄像头等产品量价齐跌带来的影响。

3、行业变动趋势、可比公司和主要客户相关收入变动情况

中国移动、中国电信等运营商的实际资本支出直接影响家庭智能终端行业变动情况。运营商资本支出主要包含网络建设、第二曲线业务、基础设施维护和运营系统支撑几大板块，其中，网络建设支出直接影响运营商的宽带业务规划，进而影响当期运营商智慧家庭终端的采购支出。2023 年年报显示，中国移动 2023 年实际资本开支为 1,803 亿元，低于年初计划的 1,832 亿元，并计划 2024 年资本开支 1,730 亿元，同比下降 4.05%；中国联通 2023 年实际资本开支为 739 亿元，低于年初计划的 769 亿元，预计 2024 年资本开支为 650 亿元，同比下降约 12.04%；中国电信 2023 年实际资本开支为 988.38 亿元，2024 年资本开支预计达到 960 亿元，同比下降 2.87%。国内三大运营商的资本开支均呈现拐点趋势，而且开始向云业务、算力网络等新业务方向倾斜，家庭智能终端等传统业务市场需求呈现下降趋势。此外，智能机顶盒的行业销售数据也能验证行业变动趋势，比如，根据格兰研究数据显示 2023 年前三季度，中国机顶盒整体新增出货量为 3,604.2 万台，较 2022 年同期出货量 4,074 万台减少 469.8 万台，下降 11.53%。根据洛图科技发布的《中国智能盒子线上零售市场追踪》报告，2023 年中国智能盒子线上零售市场整体销量 313 万台，较 2022 年下降 27.5%。

报告期内，公司及可比公司营业收入和净利润均出现下滑情况，具体如下：

单位：万元

公司	2023 年营业收入	2023 年净利润	收入同比增减	净利润同比增减
九联科技	217,082.59	-19,918.80	-9.65%	-429.78%
天邑股份	255,442.85	10,069.52	-14.64%	-47.95%
创维数字	1,062,745.14	60,206.77	-11.50%	-26.85%
锐捷网络	1,154,156.99	40,119.68	1.90%	-27.26%

注：锐捷网络的主营业务为网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售，智能机顶盒、网络连接设备等终端产品占比较小。

根据中国移动 2023 年报，其家庭市场收入达到 1,319 亿元，同比增长 13.1%，但是业务涵盖家庭宽带、移动高清、家庭安防、视联网、云电脑等类型，因为智能机顶盒、智能摄像头等产品占比较小，未披露相关数据。根据中国移动、中国电信等运营商的实际资本开支间接反映出的行业变动趋势，九联科技、天邑股份等可比公司的营业收入和净利润变化水平以及主要客户的收入变动情况，公司的销售收入变化趋势具有合理性。

综上所述，公司 2023 年收入、净利润大幅下滑的原因是智能机顶盒、智能摄像头等产品销售单价和销售数量均下降导致的，结合公司重大框架合同执行情况来看是具有合理性的，上述变化趋势与行业变动趋势、可比公司和主要客户相关收入变动情况一致。

（二）结合主要产品应用领域的主要竞争对手、市场份额等，说明公司的行业地位，近年内对主要客户销售均下滑的原因，相关业务未来的成长性及可持续性。

1、结合主要产品应用领域的主要竞争对手、市场份额等，说明公司的行业地位，近年内对主要客户销售均下滑的原因

公司产品和服务为智慧家庭终端、行业智能终端及应用解决方案，主要产品包括智能机顶盒、智能摄像头、智能路由器、云桌面终端等智能终端产品，公司智慧家庭终端业务领域主要竞争对手为九联科技、创维数字和天邑股份，具体情况如下：

2023 年九联科技智能终端实现营业收入 16.40 亿元，销售数量为 1,254.16 万台，比上年销售数量下降 6.19%，主要原因是销售单价下降和市场消费需求不足；创维数字 2023 年智能终端业务实现营业收入 78.63 亿元，同比下降 17.91%，主要原因是销售单价同比下降和市场消费需求不足；天邑股份的宽带网络终端设备销量 1,766.98 万台，营业收入 23.82 亿元，受行业整体影响，公司宽带网络终端设备销量同比下降 7.81%，营业收入同比下降 16.03%。

综上所述，公司可比公司的智能机顶盒等产品在 2023 年的销售数量和销售数量均出现不同程度下降，主要是销售单价下降、市场消费需求不足等行业整体造成的，公司与上述可比公司的销售收入和销售数量下降原因相似，公司在中国移动等主要客户的销售占比等未出现明显变化。

2、公司相关业务未来的成长性及可持续性

2024 年 3 月，国务院常务会议通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，该方案的实施有利于推动公司下游市场产品需求的更新换代；根据国家广播电视总局发布的《2023 年全国广播电视行业统计公报》显示，截至 2023 年底，全国有线电视实际用户 2.02 亿户，其中，有线电视双向数字实际用

户 1.00 亿户。交互式网络电视（IPTV）用户约 4 亿户，互联网电视（OTT）平均月度活跃用户数超过 3 亿户。未来中国机顶盒市场新增主要以 OTT 机顶盒和 IPTV 机顶盒为主，当前我国视频行业超高清化和智能化仍在稳步推进；根据 IDC 发布的《中国本地计算云终端市场跟踪报告，2023H2》，预计 2028 年中国本地计算云终端市场规模为 7.50 亿美元，2024 年至 2028 年复合增长率为 17.4%。

公司主要产品智能机顶盒、智能摄像头等处于销售价格和销售数量均下降状态，但是智慧家庭业务的整体市场规模仍然处于较高水平，而且云桌面终端市场需求将快速增长，公司在云桌面终端等行业智能终端及应用解决方案已处于增长阶段，相关业务收入比上年同期增加 33.62%，公司智慧家庭终端和行业智能终端及应用解决方案等相关业务未来具有成长性及可持续性。

（三）说明公司在主要客户供应链中的地位及份额占比情况，是否能保持长久稳定的合作关系、是否有议价能力、是否存在不能持续合作的风险。

公司主要产品包括智能机顶盒、智能摄像头、智能路由器、云桌面终端等，公司主要客户为中国移动终端公司、华为公司和中国电信等。

公司从 2014 年开始与中国移动终端公司合作，并一直保持长期稳定的合作关系，已成为中国移动终端公司多品类产品的长期供应商，获得移动终端公司优秀供应商、明星产品奖、技术服务满意奖等各类奖项，是中国移动终端公司智能终端系列产品的核心供应商。2023 年，中国移动终端公司的智能机顶盒供应商包括朝歌科技、华为公司、易视腾以及长虹电器等，其中，公司在供货数量上占有较高份额；此外，公司也成为中国移动终端公司的智能摄像头和智能路由器的供应商。

公司 2006 年开始与华为公司合作，成为华为公司 IPTV 机顶盒的供应商，与华为公司已经保持 18 年的合作关系，期间开展过多种产品多种业务的合作关系，获得过华为公司优秀供应商、优秀质量奖等各类奖项，累计向华为公司供应终端数量数千万台，公司一直为华为公司智能摄像头的核心供应商，同时，公司与华为公司在智能机顶盒、云桌面终端、信息发布系统等产品一直保持着合作关系。

公司 2005 年开始与中国电信产生业务往来并开展多种业务合作，保持着长期合作关系，公司获得过中国电信优秀战略合作厂商等奖项。云桌面业务是中国

电信近两年快速成长的战略业务，基于前期的合作关系，公司向中国电信提供自有品牌云桌面终端。公司在 2023 年中国电信云桌面终端采购中为中国电信云桌面终端的核心供应商，云桌面终端给中国电信的出货量还在持续性高速增长，出货占比稳步提升。

2023 年，公司研发费用投入占比 9.68%，截止 2023 年末，公司拥有发明专利 12 项、实用新型专利 7 项、外观设计专利 76 项，计算机软件著作权 259 项。公司相关技术已应用在泛智能终端产品、云桌面终端、智能算力终端等产品，提高了公司在各方的商业谈判中的议价能力。公司通过持续的研发投入，不断开发新技术、改进现有产品以及创造全新的产品，满足市场需求或引领市场趋势，保持公司在产品和技术上拥有独特优势，并转化为具有竞争力的产品或服务，在市场中保持领先地位。公司在参与客户招标或商业谈判时会预判并设定合理的成本控制线，如低于成本控制线，公司可选择放弃或继续参与客户招标或商业谈判，公司具备一定的议价能力。

综上所述，公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，多种产品处于核心供应商地位，具有一定的议价能力，不存在不能持续合作的风险。

（四）说明公司是否有开拓新客户的计划，如有，说明主要措施、面临的主要困难、应对措施及有效性

公司面对复杂的外部环境稳步经营、主动作为并积极求变，推出云笔记本电脑、黑光摄像头等系列新产品和解决方案，为未来业绩增长打下基础。同时，公司在智能机顶盒、智能摄像头等传统产品领域，不断优化产品设计，进一步提升产品的市场竞争力。

公司已经在国内电力行业、海外市场实现了新客户拓展并获得相关订单合同，取得了有效的成绩，显示开拓新客户计划的有效性。公司近期一直与南方电网等公司合作，通过较大规模的研发投入和丰富的技术储备进而不断打造产品与业务生态链，形成软件与硬件双强的产品集成服务生态链；公司作为鸿蒙生态战略合作伙伴，不断积极拓展鸿蒙产品生态一体化场景服务，不断增加信创类产品的投入，支持并发展国产软硬件系统生态，通过融合鸿蒙生态打造创新产品，积极拓展行业客户，在智慧家庭终端及行业应用领域融合鸿蒙生态，此外，基于公司在产品和技术上的积累，积极扩大海外市场，通过与华为公司等合作伙伴协同拓展

客户等方式，缩短海外新客户的拓展及落地时间，将国内市场上已经形成规模的成熟产品推广应用到全球市场。

公司所处行业的技术迭代非常快、竞争压力较大，需要不断更新产品以保持竞争力，公司拓展海外新客户会面临市场准入门槛高、产品定制化要求多、产品开发周期长等问题。公司面对上述问题会持续性加大研发投入，不断加强与国内主流芯片平台深度合作，向客户提供全环节服务；积极建立智能制造平台，实现柔性化的订单交付和稳定可靠的品质保证；公司也将基于前期开发成果以及海外市场积累的经验，积极有效地拓展海外市场。

（五）结合期后市场需求变化、在手订单情况等，说明公司是否存在业绩持续下滑的风险。

中国移动、中国电信等三大运营商通信服务其增长速度基本持平，但是云服务成为拉动运营商业绩增长的关键业务之一，其中，中国电信的通信服务收入实现 4,650 亿元，同比增长 6.9%，天翼云收入达到 972 亿元，同比增长 67.9%；中国移动通信服务收入达到 8,635 亿元，同比增长 6.3%，中国移动云业务在 2023 年的收入为 833.49 亿元，同比增长幅度到达了 65.5%；中国联通通信服务收入达到 3352 亿元，同比增长 5.0%，联通云 2023 年实现收入 510.3 亿元，同比增长 41.6%。

2023 年期末重大客户在手合同情况具体如下：

序号	客户名称	2023 年期末在手合同金额（万元）	
		在手合同金额	其中在手订单金额
1	客户一	91,291.23	1,333.81
2	客户三	9,829.14	7,157.72
3	客户二	1,612.02	1,612.02
4	客户四	383.57	383.57
5	客户五	358.23	358.23
合计		103,474.19	10,845.35

注：在手合同金额为与客户签订的合同金额，在手订单金额为需实际执行交付的金额。

2023 年期末，公司在手合同金额为 103,474.19 万元，其中已转化为在手订单金额为 10,845.35 万元；2024 年 1-5 月新增合同金额 36,351.78 万元，与 2023 年同期相近，公司所具备的在手合同为后续转化为在手订单提供充分保障。

报告期后，公司智慧家庭业务板块市场还处理低潮期，虽然下行趋势有所减缓，但还处于调整期。公司近期加大在云业务和算力网络方向的投入，运营商云桌面终端和算力终端需求快速增长，公司云桌面终端的订单及销量加速上升，同时公司已获得算力终端相关产品合同，对应收入稳定增长，可减轻智慧家庭板块传统产品销售减少造成总体收入下降的影响，在一定程度上降低公司业绩持续下滑的风险。

二、毛利率变动情况

请你公司：①列示 2022 年、2023 年智慧家庭终端中各类产品的收入、成本、毛利率及变动情况，并详细分析收入、毛利率变动的具体原因。②结合公司各项产品单价、成本（拆分料工费）、毛利率情况，说明报告期内毛利率增长较快的原因及合理性，并说明需求紧缩、单价下滑的情况下毛利率增长的原因及合理性。

（一）列示 2022 年、2023 年智慧家庭终端中各类产品的收入、成本、毛利率及变动情况，并详细分析收入、毛利率变动的具体原因

1、公司 2022 年、2023 年智慧家庭终端中各类产品的收入、成本、毛利率及变动情况

公司智慧家庭终端类产品主要包括智能机顶盒、智能摄像头、网络连接设备，2022 年度、2023 年度各类产品的收入、成本、毛利率及其变动情况具体如下：

单位：万元

序号	产品类别	2023 年度			2022 年度			毛利率变动
		收入金额	成本金额	毛利率	收入金额	成本金额	毛利率	
1	智能机顶盒	40,343.79	32,228.50	20.12%	65,874.12	55,398.83	15.90%	4.22%
2	智能摄像头	21,541.63	18,163.41	15.68%	36,692.83	31,571.51	13.96%	1.72%
3	网络连接设备	13,138.04	11,470.58	12.69%	21,829.61	19,619.01	10.13%	2.56%
	合计	75,023.46	61,862.49	17.54%	124,396.56	106,589.35	14.31%	

（二）结合公司各项产品单价、成本（拆分料工费）、毛利率情况，说明报告期内毛利率增长较快的原因及合理性，并说明需求紧缩、单价下滑的情况下毛利率增长的原因及合理性

1、公司各项产品单价、成本（拆分料工费）、毛利率情况

公司 2022 年度、2023 年度主要产品产量、销售数量、产品单价、单位销售成本、毛利率情况具体如下：

单位：万台、元/台

序号	产品类别	2023 年度			
		产量	销售数量	销售单价	单位销售成本
1	智能机顶盒	323.24	340.27	118.56	94.71
2	智能摄像头	185.00	206.22	104.46	88.08
3	网络连接设备	86.53	96.94	135.53	118.33
合计		593.60	643.43	116.60	96.15
序号	产品类别	2022 年度			
		产量	销售数量	销售单价	单位销售成本
1	智能机顶盒	374.41	411.25	160.18	134.71
2	智能摄像头	303.12	304.60	120.46	103.65
3	网络连接设备	109.66	108.85	200.55	180.24
合计		787.19	824.70	150.84	129.25

注：上表各项分类统计之和与合计数在尾数上存在差异，系四舍五入导致，下同

2、公司主要产品单位成本构成及变动情况

（1）智能机顶盒的单位成本构成及变动情况具体如下：

项目		2023 年度	2022 年度
生产成本	生产数量（万台）	323.24	374.41
	生产成本（万元）	29,265.14	50,498.88
	单位生产成本（元/台）	90.54	134.88
	其中：自采芯片（元/台）	33.17	66.58
	辅料（元/台）	50.53	61.34
	加工费（元/台）	6.84	6.96
销售结转成本	销售数量（万台）	340.27	411.25
	销售成本（万元）	32,228.50	55,398.83
	单位结转成本（元/台）	94.71	134.71

（2）智能摄像头的单位成本构成及变动情况具体如下：

项目		2023 年度	2022 年度
生产成本	生产数量（万台）	185.00	303.12

	生产成本（万元）	16,275.77	31,401.05
	单位生产成本（元/台）	87.98	103.59
	其中：自采芯片（元/台）	12.75	19.36
	辅料（元/台）	60.11	70.36
	加工费（元/台）	15.12	13.88
销售结转成本	销售数量（万台）	206.22	304.6
	销售成本（万元）	18,163.41	31,571.51
	单位结转成本（元/台）	88.08	103.65

（3）网络连接设备的单位成本构成及变动情况具体如下：

项目		2023 年度	2022 年度
生产成本	生产数量（万台）	86.53	109.66
	生产成本（万元）	9,965.13	19,270.56
	单位生产成本（元/台）	115.16	175.72
	其中：自采芯片（元/台）	38.36	76.00
	辅料（元/台）	64.92	85.78
	加工费（元/台）	11.88	13.94
销售结转成本	销售数量（万台）	96.94	108.85
	销售成本（万元）	11,470.58	19,619.01
	单位结转成本（元/台）	118.33	180.24

3、公司主要产品的毛利率变化及其原因分析

报告期内，公司智能机顶盒、智能摄像头以及网络连接设备等主要产品的毛利率及其变动情况如下：

项目	主要产品毛利率		毛利率变动
	2023 年度	2022 年度	
智能机顶盒	20.12%	15.90%	4.22%
智能摄像头	15.68%	13.96%	1.72%
网络连接设备	12.69%	10.13%	2.56%

公司 2023 年智能机顶盒的整体毛利率为 20.12%，较 2022 年增长 4.22%，毛利率增长的主要原因如下：（1）公司 2023 年智能机顶盒整机销售收入为 37,451.66 万元，较 2022 年下降 40.66%，同时，2023 年智能机顶盒的软件及配件的销售收入 2,892.12 万元，较 2022 年相差很小，其毛利率一直处于较高水平，整机毛利率较低且收入占比大幅度下降使得智能机顶盒综合毛利率增长较多；（2）智能机顶盒的单位成本构成中自采芯片下降 50.17%，主要原因是客户增加芯片客供比例导致单位自采芯片成本下滑较大，2023 年智能机顶盒的主控芯片客供

率为 84.34%，2022 年客供率为 40.84%；（3）智能机顶盒的单位成本构成中辅料下降 17.63%，主要原因是辅料市场价格均有所下降，公司积极与供应商协商议价以降低生产成本，对于智能机顶盒产品的毛利率也会起到正向贡献作用。此外，智能机顶盒海外市场销售增长、存储芯片市场价格下降等因素均对毛利率增长起到正向作用。

2023 年公司智能摄像头的毛利率为 15.68%，相较 2022 年增长 1.72%，主要是存储芯片和辅料市场价格均有所下降造成的。公司 2023 年网络连接设备毛利率为 12.69%，相较 2022 年增长 2.56%，主要原因如下：（1）2023 年智能路由器销售收入 3,281.38 万元，占网络连接设备销售收入的比例为 24.98%，毛利率为 11.91%，同时，2022 年公司智能路由器正处于拓展市场阶段，销售收入为 191.05 万元，占网络连接设备销售收入的比例为 0.88%，毛利率为 2.48%，2023 年智能路由器销售额和毛利率均大幅度上涨导致网络连接设备的毛利率上涨；（2）2023 年智能网关的销售收入相较于 2022 年下降，但是毛利率反而小幅上升，对于网络连接设备毛利率也会起到正向贡献作用。此外，辅料价格下降、存储芯片市场价格下降等因素均会对网络连接设备的毛利率增长起到正向作用。

2023 年国内运营商市场需求阶段性紧缩，公司智能机顶盒整机等产品销量出现较大幅度下滑，但是智能机顶盒整机产品毛利率远低于软件及配件毛利率，智能机顶盒产品的结构性调整导致整体毛利率反而增加，此外，公司产品单价下降的主要原因是芯片客供率上升、存储芯片价格下降等，上述原因均会导致相关产品毛利率增加，所以，在需求紧缩和单价下滑的情况下毛利率增长具有合理性。

问题 2、关于在建工程

根据年报及公开披露信息，2023 年，你公司期末在建工程余额为 76,834,591.28 元，较上年期末增加 8,721.24%，公司解释因启动位于广东省东莞市松山湖的研发总部项目建设，当期支付建设费和临建工程费所致。

请你公司：（1）说明在建工程的主要目的和用途、付款周期与项目建设进度，在建工程成本归集的具体构成、成本核算依据，是否涉及无关支出，是否混入其他成本费用。（2）说明在建工程供应商的选取标准、流程、定价方式，在建工程主要供应商的名称、基本情况、施工资质、采购金额及公允性，与公

司及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排。（3）结合公司业绩下滑情况、以及现有研发场所、设备等使用情况，说明研发总部建设项目的必要性和投资规模的合理性；测算在建工程全部转固后相关折旧摊销金额及对未来业绩的影响。

【回复】

（一）说明在建工程的主要目的和用途、付款周期与项目建设进度，在建工程成本归集的具体构成、成本核算依据，是否涉及无关支出，是否混入其他成本费用

1、在建工程的目的、用途、付款周期、建设周期和项目建设进度

公司在建工程为广东研发中心办公楼项目，该项目位于东莞市松山湖西片区泌园路与研发西一路交叉口西南侧地块（东莞松山湖高新技术产业开发区），具体情况如下：①主要目的和用途是公司结合未来发展以及长期效益，并根据《东莞市发展新一代电子信息战略性新兴产业集群行动计划》，在东莞松山湖投资建设朝歌科技研发中心办公楼，并进行自主品牌产品的研发、检测和销售，该项目建成后将主要用于融合网关、云桌面一体机、商显屏及控制系统等新项目新产品的研发和拓展；②付款周期：为工程量的计量按月进行，项目总承包建筑供应商每月按照工程进行情况汇总工程进度表，由项目负责人、工程监理、工程造价等相关人员协同签字，公司审核后安排付款，实际付款周期间隔时间为 2-3 个月；③建设周期：该项目计划工期为 18 个月（2023 年 3 月至 2024 年 8 月），2024 年 1 月 27 日已完成主体封顶工作，目前上述建设项目正在开展项目配套工程建设、装饰装修工程及后续项目收尾工作。

2、在建工程成本归集的具体构成、成本核算依据，是否涉及无关支出，是否混入其他成本费用

截止 2023 年末，公司在建工程成本归集的具体构成、成本核算项目支出的明细如下：

单位：万元

项目	金额
工程施工费	7,208.05
工程设计费用	146.43
工程项目人员薪酬	110.44
工程评审费、监理费、检测费等配套费用	94.86

项目	金额
土地使用权摊销	85.36
利息费用	19.34
电费	18.99
合计	7,683.46

公司在建工程核算的均为工程项目建设中直接发生的各项支出，不涉及无关的支出，不存在混入其他成本费用的情形。

（二）说明在建工程供应商的选取标准、流程、定价方式，在建工程主要供应商的名称、基本情况、施工资质、采购金额及公允性，与公司及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排

1、在建工程供应商的选取标准、流程、定价方式

公司广东研发中心办公楼项目的工程施工采取总承包模式，通过公开邀请招标模式，择优选取优质施工单位，最终以合理价中标原则选定单位。公司在招标过程中共邀请 6 家单位，分别是福建省世新工程营造有限公司、中国十九冶集团有限公司（深圳分公司）、广东祺商建设集团有限公司、广东恒昊建设工程有限公司、广东融都建设有限公司、广东悦晖建设有限公司。经过综合评定对比，选取广东悦晖建设有限公司作为总承包单位。

其他评审、监理等供应商，由于合同金额较小，主要通过按照市场价商务谈判确定。

2、在建工程主要供应商的名称、基本情况、施工资质、采购金额及公允性，与公司及其主要客户、供应商等是否存在关联关系或利益安排

截止 2023 年末，公司在建工程的主要供应商情况如下：

单位：万元

工程建设单位	工程内容或合同名称	合同标的暂定价（含税）	在建工程累计发生额（不含税）
广东悦晖建设有限公司	建筑工程施工合同	12,286.22	7,146.58
广东名都设计有限公司	建筑工程设计合同	87.21	73.68
广东融都建设有限公司	临建工程施工合同	35.00	32.11
广东合毅建设工程服务有限公司	电力工程施工合同	32.00	29.36
东莞市财政局松山湖分局	临时使用土地合同	24.30	24.30
北京中科筑金建筑设计有限公司	建设工程设计合同	180.00	68.69
合计		12,644.73	7,374.72

(1) 广东悦晖建设有限公司

广东悦晖建设有限公司（原广东卓誉翔建设工程有限公司），成立于 2011 年 4 月 14 日，注册资本 32,000.00 万人民币，法定代表人蔡卓峰，公司股东为蔡卓宏、蔡卓峰、蔡俊林，总部在东莞，省内各市均设有分支机构。公司持有资质包括：房屋建筑施工总承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级、市政公用工程施工总承包叁级、水利水电工程施工总承包叁级、机电设备安装工程专业承包叁级、环保工程专业承包叁级、地基与基础工程专业承包叁级、城市道路与照明工程专业承包叁级、钢结构工程专业承包叁级、建筑装饰工程设计专项乙级、园林绿化工程专业承包叁级等资质。公司技术力量雄厚，有大量先进的施工机械设备，装备齐全，管理完善；并拥有初级以上技术职称的工程技术人员 220 多人，经济管理人员 10 人，其中高、中级专业技术人员 45 人，配套各专业的施工队伍；公司经营范围为：许可项目：建设工程施工；建设工程设计；文物保护工程施工；住宅室内装饰装修；施工专业作业；建筑物拆除作业(爆破作业除外)；建筑劳务分包。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目：工程管理服务；土石方工程施工；金属门窗工程施工；建筑工程用机械销售；园林绿化工程施工；建筑工程机械与设备租赁；工程和技术研究和试验发展；体育场地设施工程施工；水污染防治服务；市政设施管理。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。

2、广东名都设计有限公司

广东名都设计有限公司，成立于 1996 年 11 月 26 日，注册资本 300.00 万人民币，法定代表人胡志勇，公司股东为广州市名都建设有限公司，广州市名都建设有限公司股东为罗敬新、广州市名都建设有限公司工会委员会，公司经营范围为：规划设计管理；专业设计服务；地质勘查技术服务；工程管理服务；房地产咨询；广告设计、代理；市场营销策划；建设工程设计；建设工程勘察；建筑智能化系统设计；人防工程设计；地质灾害治理工程设计；文物保护工程设计；消防技术服务；住宅室内装饰装修；建设工程质量检测；安全评价业务；安全生产检验检测；工程造价咨询业务；建设工程监理；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；消防设施工程施工；建筑物拆除作业(爆破作业除外)。

3、广东融都建设有限公司

广东融都建设有限公司，成立于 2013 年 5 月 29 日，注册资本 5,000.00 万人民币，法定代表人杨资量，公司股东为杨军云、杨资量，公司经营范围为：建筑工程施工；市政园林绿化工程；室内外装饰工程；电器安装工程；土石方工程；钢结构工程；机电安装工程；建筑幕墙工程；铝合金门窗工程；楼宇设备自控系统工程的设计、施工；研发、加工：门窗、幕墙、钢结构；货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

4、广东合毅建设工程服务有限公司

广东名都设计有限公司，成立于 2008 年 4 月 29 日，注册资本 2,001.00 万人民币，法定代表人吴伟，公司股东为东莞市伟毅股权投资有限公司（控股股东）、东莞市智慧股权投资有限责任公司、东莞合毅股权投资合伙企业(有限合伙)，东莞市伟毅股权投资有限公司股东为吴伟、李丽君，公司经营范围为：许可项目：建设工程施工；建筑劳务分包；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；电气安装服务；施工专业作业；住宅室内装饰装修。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:制冷、空调设备销售；机械电气设备销售；智能输配电及控制设备销售；电力设施器材销售；环境保护专用设备销售；市政设施管理；工程管理服务；节能管理服务；环保咨询服务；人工智能行业应用系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；消防技术服务；储能技术服务；供冷服务；专业保洁、清洗、消毒服务；住宅水电安装维护服务；普通机械设备安装服务；太阳能发电技术服务；电力行业高效节能技术研发；工程技术服务(规划管理、勘察、设计、监理除外)；电子、机械设备维护(不含特种设备)；电气设备修理；通用设备修理；光伏发电设备租赁；光伏设备及元器件销售。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

5、北京中科筑金建筑设计有限公司

北京中科筑金建筑设计有限公司，成立于 2022 年 3 月 29 日，注册资本 10.00 万人民币，法定代表人张书珍，公司股东为张书珍、曹小波，公司经营范围为：许可项目:建设工程设计；建设工程勘察；建设工程施工；建筑劳务分包；施工

专业作业。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:专业设计服务;园林绿化工程施工;城市绿化管理;家具销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;会议及展览服务;五金产品零售;机械设备销售;机械设备租赁;五金产品批发;建筑材料销售。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

公司在建工程的主要供应商,均为工程建设及设计等相关行业的专业公司,具备相应的资质,采购价格均是通过市场价协商而来,与公司及其公司的主要客户、供应商等不存在关联关系或利益安排。

(三) 结合公司业绩下滑情况、以及现有研发场所、设备等使用情况,说明研发总部建设项目的必要性和投资规模的合理性;测算在建工程全部转固后相关折旧摊销金额及对未来业绩的影响

1、结合公司业绩下滑情况、以及现有研发场所、设备等使用情况,说明研发总部建设项目的必要性和投资规模的合理性

公司广东研发中心办公楼项目是出于公司长远发展考虑,为进一步优化底层研发体系,加速底层共性技术的研发,推动各个领域最新技术和先进软硬件产品的研发,具体包括图像实验室、光学实验室、网络通信实验室、人工智能实验室、光学实验室、智能硬件实验室以及产品可靠性实验室等先进研发实验室的建设。技术研发方向包括 8K 超高清技术、8K/12K 视频转码技术、全屋智能 Wi-Fi 人物感知技术、机器视觉技术、SDN 网络技术、IoT 设备通信技术、WebRTC 低延时技术、互动直播技术等。项目实施的必要性如下:

(1) 公司主营智慧家庭终端、行业智能终端及应用解决方案,产业园项目可以帮助公司优化产品结构,提升产品竞争力,进而提升公司盈利能力,通过打造先进智能终端产业化研发基地,建设一个集研发、测试、销售于一体的智能终端产业园,随着智能终端产品需求的持续增长,产业园项目有助于扩大产能,满足市场需求;

(2) 国家鼓励发展智能终端产业,公司投资产业园项目,有助于响应政策

号召，推动产业升级；

（3）公司产业园项目可吸引上下游配套企业入驻，上下游企业集聚可形成产业集群效应，形成产业链上下游协同发展的产业集群；

（4）通过产业园项目的建设运营增强公司品牌影响力，可进一步提升公司在智能终端产业的知名度和影响力。

公司投资智能终端产业园项目，对于扩大产能、优化产品结构、提升竞争力、促进业绩增长、响应政策号召、形成产业集群效应等方面都具有重要意义,是公司实现长远发展的重要举措。

2、测算在建工程全部转固后相关折旧摊销金额及对未来业绩的影响

公司在建工程（广东研发中心办公楼项目）全部转固后折旧摊销对业绩的影响测算如下：

项目	不含税金额 (万元)	摊销年限（年）	年度摊销金额 (万元)
土地使用权	3,017.77	50	60.36
工程施工等建安支出	17,458.99	20	872.95
电梯、中央空调等配套专用设备	606.90	5	121.38
合计	21,083.66		1,054.69

经测算，公司广东研发中心办公楼项目全部转固后年折旧摊销金额 1,054.69 万元，每年对公司税前利润总额影响金额为-1,054.69 万元，每年税后净利润影响为-896.49 万元。

问题 3、关于货币资金

根据年报及公开披露信息，（1）公司 2023 年末货币资金为 336,966,244.45 元，其中银行存款期末余额为 298,936,277.91 元；公司 2023 年末短期借款余额为 82,601,507.03 元，较 2022 年增长 228.86%。（2）2022 年、2023 年，公司支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用分别为 43,923,707.95 元、38,648,814.77 元。

请你公司：

（1）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规模和资金需求相匹配；在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性。（2）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的

原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。（3）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

请主办券商和会计师事务所核查上述事项，并说明对公司货币资金真实性的核查过程、方法和结论。

【回复】

（一）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规模和资金需求相匹配；在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性

截止 2023 年 12 月 31 日，公司短期借款的基本情况和主要用途情况如下：

单位：万元

借款银行	借款本金余额	期限	贷款利率	主要用途
中国工商银行股份有限公司海淀二里庄支行	1,000.00	一年	3.4%	补充流动资金
浦发银行东莞松山湖科技支行	3,600.00	一年	3.7%、4%	补充流动资金
中信银行东莞长安乌沙支行	3,650.01	一年	3.95%	补充流动资金
短期借款本金合计金额	8,250.01			——
短期借款利息金额合计	10.14			——
期末短期借款余额合计	8,260.15			——

注：公司长期贷款为研发总部项目建设专项贷款，截止 2023 年 12 月 31 日，贷款余额为 4,194.07 万元，贷款期限为十年，利率为 3.5%，其中本金 4,190.00 万元，利息 4.07 万元。

公司增加的短期借款主要用于补充流动资金，2023 年末公司短期借款、应付票据、应付账款情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额	变动比例
短期借款	8,260.15	2,511.72	228.86%
应付票据	8,726.54	23,140.00	-62.29%
应付账款	22,639.87	30,465.72	-25.69%
合计	39,626.56	56,117.44	-29.39%

公司 2023 年末短期借款、应付票据、应付账款余额合计 39,626.56 万元，与上年末 56,117.44 万元相比，减少 29.39%；2023 年公司销售业务规模同比有所减少，公司 2023 年业绩与上期相比出现下滑，应付票据等短期负债同比大幅度下降，总体短期负债呈现下降趋势，公司短期借款规模与公司业务发展规模的趋势是相匹配的。

公司 2023 年度营业收入为 9.04 亿元，相较于 2022 年下降 34.71%；经营活动现金流量净额为-4,563.92 万元，较 2022 年下降约 224.80%，2023 年度货币资金期末余额为 3.36 亿元，相较于 2022 年末降低 7.29%。截止 2023 年末，公司短期借款余额 8,260.15 万元，与上年末 2,511.72 万元余额相比，增加 5,748.43 万元，增长 228.86%，公司 2023 年末货币资金的金额处于相对较高水平，但是经营业绩的下降以及在建工程项目的投入增加，货币资金的水平较往年水平存在下降的情况。公司在业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性，具体如下：

1、保证公司日常经营需求

公司资金运用和资金筹措管理一直保持相对稳定的水平，公司 2023 年营业收入下降的主要原因是智慧家庭终端板块销售收入和产品销售单价下降所致，公司需要根据自身经营情况及存储芯片等上游市场行情需要预留一定规模货币资金作为流动资金，需要保证日常经营稳定。公司 2023 年度现金流量的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
经营活动产生的现金流量净额	-4,563.93	3,656.93	-8,220.86	-224.80%
投资活动产生的现金流量净额	-6,257.01	-1,103.11	-5,153.90	-467.22%
筹资活动产生的现金流量净额	9,210.41	1,209.40	8,001.01	661.57%

由上表可知，2023 年度公司经营活动和投资活动产生的现金流量均出现大幅度的下降（均为净流出），主要为经营业绩的下降和在建工程投资的增加所致。因此，为保证日常经营稳定并更好的应对未来的市场变化，公司本年度通过银行借款等方式增加筹资活动的现金流入，筹资活动产生的现金流量净额较上年度增加了 8,001.01 万元，具有合理性。

2、保证研发总部项目建设需求

2023 年，公司启动位于广东省东莞市松山湖的研发总部项目建设，2023 年期末在建工程余额为 76,834,591.28 元，较上年期末增加 8,721.24%，此部分投资的资金需求主要由专项长期借款提供，但是仍然存在一定资金缺口，自筹资金需要约 4,400.00 万元，基于需要预留部分资金用于项目建设，因此选择短期银行贷款

款作为流动资金以补充需求。

3、公司需要建立银行合作基础

公司 2022 年和 2023 年的利息费用分别为 347.99 万元、378.44 万元，一直保持较低水平，公司发展过程中始终与银行保持密切的合作关系，当前国有商业及股份制银行贷款利率较低，虽然公司货币资金相对充裕，但公司为保持与金融机构良好、可持续合作关系，在贷款成本可控情况下，公司需要控制未来行业波动时可能出现的资金风险，公司将一直保留部分合作较好的金融机构贷款关系。

综上所述，2023 年末，公司基于保证公司日常经营需求、保证研发总部项目建设需求、公司需要建立银行合作基础等考虑，仍存在一定规模的金额借款，从而客观形成持有较多货币资金的情况下新增大额短期借款的现象，具有合理性。

（二）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。

公司货币资金管理是在开展资金管理活动时，优先考虑及满足公司运营资金需求，公司在满足运营资金需求后，才会考虑对货币资金进行动态管理，截止 2023 年末，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额
库存现金	—	5.64
银行存款	29,893.63	31,353.62
其他货币资金	3,803.00	4,988.79
合计	33,696.62	36,348.06

公司期末货币资金中，主要为银行存款且不存在受限的情况，其他货币资金主要为票据保证金、履约保函保证金等，为受限的货币资金。

基于上述分析，公司存在较高的货币资金主要原因为保证公司日常经营并更好地应对复杂多变的市场环境，公司新增加短期借款的原因是在货币资金金额大幅下降的前提下保证公司日常经营需求、项目建设投入需求和保持银行合作基础等，上述综合原因导致客观上形成“存贷双高”的现象，截至 2024 年 3 月 31 日，结合目前公司运转和市场形势，通过对货币资金的有效管理，货币资金下降

至 2.31 亿元，已不再呈现“存贷双高”的特征。

2023 年末，公司与同行业可比公司的存贷比情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年末余额		
	货币资金	贷款余额	存贷比例
九联科技	27,269.09	107,291.16	393.45%
天邑股份	59,191.02	0	0
创维数字	367,320.81	72,511.38	19.74%
锐捷网络	229,826.94	69,204.31	30.11%
平均值	170,901.97	62,251.71	36.43%
朝歌科技	33,696.62	15,484.22	45.95%

注 1：贷款余额=短期借款+长期借款+一年内到期的非流动负债，存贷比例=贷款余额/货币资金；

注 2：公司一年内到期的非流动负债为 3,030.00 万元，已于 2024 年 4 月全部偿还。

从存贷比情况来看，公司与行业平均值较为相符，同行业公司之间存在一定差异，公司与九联科技和天邑股份存贷比例的差异较大，主要是由于同行业可比公司均已上市且业务板块布局较多，除向金融机构借款以外，还有多种融资方式，公司与创维数字和锐捷网络存贷比例差异较小；从同行业整体来说，公司与同行业平均值较为接近，具有合理性，符合行业经营特点。

综上所述，公司存在货币资金受限的情况，朝歌科技存贷双高是由于行业经营特点与公司投资广东研发中心办公楼项目等原因综合导致的，公司通过对于货币资金的有效管理，货币资金已下降，运营资金管理是有效性的，存贷比例与可比公司平均比例差异不大，符合行业经营特点。

（三）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

公司付现费用主要是销售费用、管理费用、财务费用手续费、研发费用、营业外支出等构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
交通差旅费、业务招待费	1,181.71	1,205.87
技术服务费、测试认证费	734.15	1,027.17
办公费	689.10	763.48
审计、证券、律师等中介服务费	485.21	219.06
售后服务费	286.05	603.26

研发材料费	187.40	184.62
运费	162.78	163.80
手续费	138.48	225.11
合计	3,864.88	4,392.37

公司付现费用随着公司营业规模的下降，与业务相关的付现费用也呈现下降趋势，其中，技术服务费、测试认证费以及售后服务费等下降较为明显，总体而言，公司现金流中的付现费用与公司经营活动相匹配，具有合理性。

问题 4、会计差错更正

根据差错更正公告及公开转让说明书更正公告，你公司 2022 年芯片贸易业务中存在芯片代理采购业务，综合研判公司不是主要责任人，将其收入确认方式由“总额法”调整为“净额法”。按照净额法，2022 年公司芯片贸易业务收入和成本分别调减 937.23 万元，调整后的芯片贸易收入和成本分别为 5,312.76 万元和 4,976.08 万元。

请你公司：（1）详细说明近三年从事芯片贸易业务的具体情况，包括但不限于业务背景、商业模式、主要客户供应商、交易内容、合同条款、交易金额、毛利率、盈亏情况等。（2）结合收入准则的相关规定，如主要责任人和代理人、合同主要条款的相关约定等，论证芯片贸易业务中部分采取总额法、部分采取净额法的合规性，公司如何准确识别在贸易业务中是主要责任人还是代理人。

（3）分别说明各期涉及总额法、净额法处理的芯片贸易业务具体情况，包括但不限于业务模式、主要客户和供应商选取、销售内容和金额等，并结合资金流、票据流、货物流流转情况，说明是否存在虚构交易、资金体外循环等情形。

【回复】

（一）详细说明近三年从事芯片贸易业务的具体情况，包括但不限于业务背景、商业模式、主要客户供应商、交易内容、合同条款、交易金额、毛利率、盈亏情况等。

公司从 2021 年至 2023 年的芯片销售额分别为 8,643.14 万元、6,249.99 万元以及 22,633.55 万元，根据芯片销售的商业模式、业务背景等可分为“芯片去库存模式”和“芯片代理采购模式”，具体情况如下：

单位：万元

交易模式/交易实质	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
芯片去库存模式	3,888.67	17.18%	5,271.77	84.35%	8,643.14	100.00%
芯片代理采购模式	18,744.88	82.82%	978.22	15.65%	-	0.00%
合计	22,633.55	100.00%	6,249.99	100.00%	8,643.14	100.00%

1、芯片贸易业务背景和行业比较

(1) 芯片去库存模式业务背景和行业比较

芯片去库存模式的业务背景是公司在综合考虑芯片市场供求关系情况下利用自身的供应商渠道优势对芯片进行备货后，根据自身生产计划的安排且为防止存货长期积压，对于超出计划生产使用数量的芯片在市场上进行销售。芯片去库存模式是公司所处行业的行业惯例。一方面，贸易战以来，国际芯片市场价格波动较大且芯片供应时常处于紧张状态；另一方面，在产品生产过程中，存在一定程度的原材料损耗，因此为保障产品顺利生产交付，各公司均需要根据生产计划安排，进行一定程度的超额备货。但为了防止相关备货长期积压，并减少存货资金占用压力，各公司需要根据生产计划安排及芯片市场供需、价格变化情况，将超额备货原材料进行出售，从而形成了芯片销售业务。公司部分同行业上市公司及其他类似行业上市公司也存在芯片销售业务，具体如下：

公司简称	主营业务	主要原材料	公司开展芯片销售原因
华曦达	AndroidTV 智能产品及网络通信产品的研发、设计、生产和销售	芯片、内存、闪存、模组等	利用自身的供应商渠道优势对集成电路进行备货，同时在满足自身产品需求情况下对外销售集成电路
锐捷网络	网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售	芯片、元器件、光模块、电路板、电源模块等	——
萤石网络	智能家居设备及物联网云平台的研发、设计和销售	芯片、集成电路、机电器件、被动器件等	将自身溢余的集成电路等原材料按照成本加成的方式向下游客户进行销售
弘景光电	光学镜头及摄像模组产品的研发、设计、生产和销售	芯片等电子元器件及光学器件	因芯片市场供求关系的变化，为获得芯片厂商的优先供货权，公司加大了芯片采购量，在满足自身生产需求的基础上，将剩余芯片对外销售

(2) 芯片代理采购模式的产生背景

2019 年，公司作为芯片贸易代理服务商的重点客户可以提前提出明确的芯

片采购需求，通过审核后可以按照当期汇率进行锁定并后续逐步交付和结算。此后，公司合作的芯片贸易代理服务商基于内部业务划转、芯片贸易剥离等考虑，此项约定在后续贸易代理服务商变更过程中持续有效。

2、芯片贸易商业模式和主要流程

(1) 芯片去库存模式的商业模式

序号	主要节点	主要内容	备注
1	确定芯片需求	销售及生产部门根据在手订单、市场状况等定期制定销售及生产计划，采购部门据此确定芯片采购需求	公司自主决定芯片采购需求，包括芯片采购类型、采购数量
2	确定芯片供应商，签订采购订单	向芯片代理商或芯片原厂进行询价，达成采购意向，锁定货源及价格（邮件或口头），并签署采购协议	公司自主选择供应商，并自主协商确定采购数量、采购价格等
3	签订进口代理协议	公司与芯片贸易代理服务商签订代理进口协议，芯片贸易代理服务商以美元价格向芯片供应商购入芯片，并以人民币价格向公司出售	公司主要通过芯片贸易代理服务商采购进口芯片，芯片贸易代理服务商具有美元与人民币结算、报关、物流等优势
4	采购入库	芯片供应商将芯片交付给芯片贸易代理服务商，芯片贸易代理服务商将芯片报关入境后，运送至公司指定地点，公司对芯片进行验收并办理入库手续	公司对芯片保持控制，并承担相应的存货风险
5	生产领用	生产部门、外协厂商根据生产需要，从仓库中领用芯片进行生产	公司持续保持对相关芯片的控制，并承担相应的存货风险；自行决定生产领用的数量
6	决定是否对外出售冗余备货	为防止存货长期积压，根据自身生产、销售计划及芯片市场变化，自主决定对于超出计划生产使用数量的芯片是否在市场上进行销售	公司自主决定是否对外销售以及何时对外销售冗余备货。在销售之前，公司持续对相关存货进行控制，并承担相应的存货风险
7	决定销售冗余备货后，自行寻找客户并确定销售价格	销售部门寻找市场上对公司冗余芯片有需求的客户，与之进行商务谈判，根据市场条件确定销售价格并签订销售合同	公司自主决定芯片销售业务客户，并参考市场情况确定销售价格，具有完全的自主定价权
8	销售出库	销售部门根据销售合同向仓储部门发出指令，仓储部门完成备货，由客户上门自提，或邮寄给客户，完成原材料交付	采购入库至销售出库的时间具有不确定性

(2) 芯片代理模式的商业模式

芯片代理模式的商业模式为向芯片贸易代理商提前锁定芯片采购需求，假如公司锁定的芯片采购价格相较于当前价格较低时，采购部门及销售部门寻找市场上有进口需求的芯片贸易商以确定合作意向，芯片贸易商及其合作方在境外锁定芯片货源并购买，公司为芯片贸易商提供优惠结算额度完成上述芯片的进口报关工作，公司在芯片采购价格基础加上代理采购服务费后转售给芯片贸易商。公司虽分别于芯片贸易商和其指定客户签订采购销售协议，但该采购和销售为一揽子交易，公司与合作芯片代理商洽谈时，就同时确定向芯片代理商的采购以及向其指定客户的销售，公司不能自行改变商品用途，无法独立决定商品销售对象。

3、芯片贸易合同条款的主要内容

(1) 芯片去库存模式下采购和销售合同主要内容

朝歌科技和供应商签署的采购订单或者购销合同，具体包括：①合同订购明细；②付款方式；③交货地点；④验收及交付；⑤违约责任及其他。公司在收到货物后及时验收并签署送货单。公司的芯片采购均是和供应商签订采购协议，在商品交付后，公司承担与存货相关的所有损毁风险，并主导存货的使用并从中获得全部的经济利益。

朝歌科技和客户一般签订采购合同或者销售订单，具体包括：①产品名称、单价、数量、含税金额等采购内容；②付款方式或者结算方式；③发票接收地址、货物交接地点或者交货方式。公司按照指定方式交货后，对方签署到货签收单并签订验货意见。公司与客户签订正式销售合同，按照合同约定具体内容提供相应的芯片并对事实上独立承担履约风险。

(2) 芯片代理模式下采购和销售合同主要内容

公司在芯片代理模式除签署“芯片去库存模式”下相似合同之外，还签署《关于芯片销售业务的框架协议》，核心条款如下：“甲方及其合作方在境外锁定芯片货源并购买；甲方借助乙方及其合作方提供的优惠进口人民币结算额度完成上述芯片的进口报关工作；乙方在芯片采购价格基础加上代理采购服务费后转售给甲方。”

4、芯片贸易主要客户供应商、交易内容、交易金额、毛利率、盈亏情况

(1) 2021 年芯片贸易主要客户供应商以及具体交易情况

2021 年芯片贸易交易金额合计为 8,643.14 万元，毛利率为 10.10%，其中，前五大客户的具体交易内容、交易金额如下：

单位：万元

客户	具体交易内容	金额
客户六	存储芯片、其他芯片	3,119.94
客户七	主控芯片、其他芯片	1,246.59
客户八	主控芯片、其他芯片	1,103.89
客户九	主控芯片、其他芯片	769.47
客户十	存储芯片、其他芯片	647.24
合计	—	6,887.14

2021 年公司芯片主要从供应商一采购，具体交易内容为主控芯片、存储芯片及其他类芯片，交易金额为 55,588.56 万元。

(2) 2022 年芯片贸易主要客户供应商以及具体交易情况

2022 年芯片贸易交易金额合计为 5,312.76 万元，毛利率为 6.34%，其中，前五大客户的具体交易内容、交易金额如下：

单位：万元

客户	具体交易内容	金额
客户六	存储芯片、主控芯片	2,655.32
客户十二	主控芯片	954.79
客户十一	主控芯片、存储芯片	695.58
客户十四	主控芯片、存储芯片、网卡等	443.12
客户十三	主控芯片	295.45
合计	—	5,044.26

公司芯片主要从供应商二和供应商三采购，具体交易内容、交易金额如下：

单位：万元

供应商	具体交易内容	金额
供应商二	主控芯片、存储芯片及其他类芯片	19,015.97

供应商三	主控芯片、存储芯片及其他类芯片	13,319.95
合计	—	32,335.92

(3) 2023 年芯片贸易主要客户供应商以及具体交易情况

2023 年芯片贸易交易金额合计为 4,660.68 万元，毛利率为 13.96%，其中，前五大客户的具体交易内容、交易金额如下：

单位：万元

客户	具体交易内容	金额
客户十四	主控芯片、存储芯片及其他类芯片	1,911.04
客户十一	主控芯片、存储芯片及其他类芯片	1,570.20
客户十六	主控芯片及其他类芯片	312.19
客户十五	存储芯片	186.10
客户十七	主控芯片	117.72
合计	—	4,097.25

2023 年公司芯片主要从供应商三采购，具体交易内容为主控芯片、存储芯片及其他类芯片，交易金额为 39,920.76 万元。

(二) 结合收入准则的相关规定，如主要责任人和代理人、合同主要条款的相关约定等，论证芯片贸易业务中部分采取总额法、部分采取净额法的合规性，公司如何准确识别在贸易业务中是主要责任人还是代理人。

公司芯片销售业务会计处理分析主要包括芯片去库存模式的收入确认方法、芯片代理采购模式的收入确认方法以及存货的相关会计处理。

1、芯片去库存模式的收入确认分析

(1) 芯片去库存模式下的采购和销售合同分析

公司和供应商以及客户签署的合同法律形式较为简单，但是包括转让商品权利和义务、支付条款等基本内容，符合行业惯例并具有商业实质。公司在采购芯片时，收到供应商货物验收合格后签署送货单就视为对此货物具有控制权，公司在销售货物时，对方签订验货意见并签署到货签收单就视为已经转让给客户。公司为了防止芯片长期积压而在市场上销售，芯片采购和销售交易是相互独立的，公司能够独立决定相关芯片是否销售、销售时间、销售对象及销售价格根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条中“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”的规定，所以，“芯片去库存

模式”应采用“总额法”进行会计处理。

（2）芯片去库存模式下同行业公司的收入确认方式

公司部分同行业上市公司及其他类似行业上市公司也存在冗余备货并开展“芯片去库存”式的原材料贸易，相关业务也均采用“总额法”进行会计处理，具体如下：

单位：万元

公司简称	各年度芯片等原材料的贸易收入规模及（毛利率） ^{注1}			开展原材料贸易的原因	会计处理方式 ^{注2}
	2021 年度	2022 年度	2023 年度		
华曦达	7,099.38 (23.28%)	3,715.72 (4.77%)	4,785.02 (10.68%)	利用自身的供应商渠道优势对集成电路进行备货，同时在满足自身产品需求情况下对外销售集成电路	总额法
锐捷网络	44,885.21 (7.11%)	86,243.38 (0.06%)	97,615.80 (0.11%)	未披露	总额法
萤石网络	3,929.79 (48.16%)	3,918.80 (24.28%)	2,349.39 (9.13%)	将自身溢余的集成电路等原材料按照成本加成的方式向下游客户进行销售	总额法
弘景光电	2,266.74 (4.54%)	631.73 (3.38%)	未披露	因芯片市场供求关系的变化，为获得芯片厂商的优先供货权，公司加大芯片采购量，在满足自身生产需求的基础上，将剩余芯片对外销售	总额法

注 1：上述公司除弘景光电明确披露芯片贸易金额外，均未披露原材料贸易的具体金额；因上述公司均披露原材料销售为其他业务收入的主要部分，故在此处采用其他业务收入的金额及其他业务的毛利率情况近似统计；

注 2：上述公司均未直接披露原材料贸易收入的确认方式，但相关公司其他业务均确认了对应的成本，且毛利率较低，可合理推断相关公司采用“总额法”对原材料销售进行会计处理方式。

综上所述，公司芯片去库存模式的芯片销售采用“总额法”进行会计处理，符合企业会计准则的相关规定，与行业惯例一致，具有合理性。

2、芯片代理采购模式的收入确认分析

“芯片代理采购模式”下的采购和销售合同形式和条款与芯片去库存模式下极为具有相似性，但是此种模式下芯片采购和销售交易并非是相互独立的，企业需要将采购的芯片在对方指定的时间交予“指定方”，公司不能独立决定相关芯片是否销售、销售时间、销售对象及销售价格且不承担存货积压、滞销、减值、

退换货、价格变动等风险。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条中“在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况”，我们认为虽然按照交易双方签署的采购和销售合同形式来看，公司具有对于此种模式下芯片的控制权，但是公司对于上述控制具有瞬时性、过渡性特征，基于谨慎性原则考虑，“芯片代理采购模式”很可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，属于代理人，此种模式应采用“净额法”进行会计处理。

综上所述，公司芯片代理采购模式的芯片销售采用“净额法”进行会计处理，符合企业会计准则的相关规定，具有合理性。

（三）分别说明各期涉及总额法、净额法处理的芯片贸易业务具体情况，包括但不限于业务模式、主要客户和供应商选取、销售内容和金额等，并结合资金流、票据流、货物流流转情况，说明是否存在虚构交易、资金体外循环等情形。

1、分别说明各期涉及总额法、净额法处理的芯片贸易业务具体情况，包括但不限于业务模式、主要客户和供应商选取、销售内容和金额等

公司“芯片去库存模式”的商业实质属于原材料销售，应采用“总额法”进行会计处理；“芯片代理采购模式”应采用“净额法”进行会计处理，2021 年-2023 年的会计处理方案具体如下：

（1）2021 年芯片销售业务的收入确认方式（总额法）

2021 年，公司芯片销售业务均为芯片去库存模式，其中，前五大客户的具体交易内容、数量、单价和金额情况具体如下：

单位：万元、万片、元/片

客户	具体交易内容	数量	单价	金额
客户六	存储芯片、其他芯片	226.81	13.76	3,119.94
客户七	主控芯片、其他芯片	48.00	25.97	1,246.59
客户八	主控芯片、其他芯片	132.00	8.36	1,103.89
客户九	主控芯片、其他芯片	16.65	46.21	769.47

客户十	存储芯片、其他芯片	37.89	17.08	647.24
合计	—	—	—	6,887.14

综上所述，公司 2021 年的芯片销售业务按照“总额法”处理。

(2) 2022 年芯片销售业务的收入确认方式（总额法+净额法）

2022 年，公司芯片销售采用芯片去库存模式的交易金额为 5,271.77 万元，占比 84.35%，芯片去库存模式前五大客户的具体交易内容、数量、单价和金额情况具体如下：

单位：万元、万片、元/片

客户	具体交易内容	数量	单价	金额
客户六	存储芯片、其他芯片	143.69	18.48	2,655.32
客户十二	主控芯片	38.69	24.68	954.79
客户十一	主控芯片、存储芯片	45.32	14.44	654.59
客户十四	DDR 芯片、网络芯片、网卡等	16.84	26.31	443.12
客户十三	主控芯片	10.46	28.25	295.45
合计	—	—	—	5,003.27

采用芯片代理采购模式的交易金额为 978.22 万元，占比 15.65%，其中，采用芯片代理采购模式的交易明细如下：

单位：万元

序号	客户	交易时间	交易内容	销售额
1	客户十一	2022 年 11 月	存储芯片	373.64
2			存储芯片	89.57
3		2022 年 12 月	存储芯片	78.04
4			存储芯片	83.40
5			存储芯片	116.77
6			存储芯片	116.77
7			存储芯片	120.05
合计	——	——	——	978.22

公司对 2022 年采用“芯片代理采购模式”所对应的 937.23 万元其他业务收入，为净额法处理，其余部分芯片销售采用芯片去库存模式，为总额法处理。

(3) 2023 年芯片销售业务的收入确认方式（总额法+净额法）

2023 年，公司芯片销售业务的交易额共计 22,633.55 万元，其中，采用芯片

去库存模式的交易额为 3,888.67 万元，占比 17.18%，芯片去库存模式前五大客户的具体交易内容、数量、单价和金额情况具体如下：

单位：万元、万片、元/片

客户	具体交易内容	数量	单价	金额
客户十四	主控芯片、存储芯片、其他芯片	124.81	14.80	1,846.98
客户十一	主控芯片、存储芯片、其他芯片	87.57	11.39	997.48
客户十六	主控芯片、其他芯片	17.57	17.76	312.18
客户十七	主控芯片	54.74	2.15	117.72
客户十五	存储芯片	5.04	10.09	50.85
合计	—	—	—	3,325.21

芯片代理采购模式的交易金额为 18,744.88 万元，占比 82.82%，具体而言，公司分别与客户十一、客户十四以及客户十五采用“芯片代理采购模式”开展交易，具体的交易情况如下：

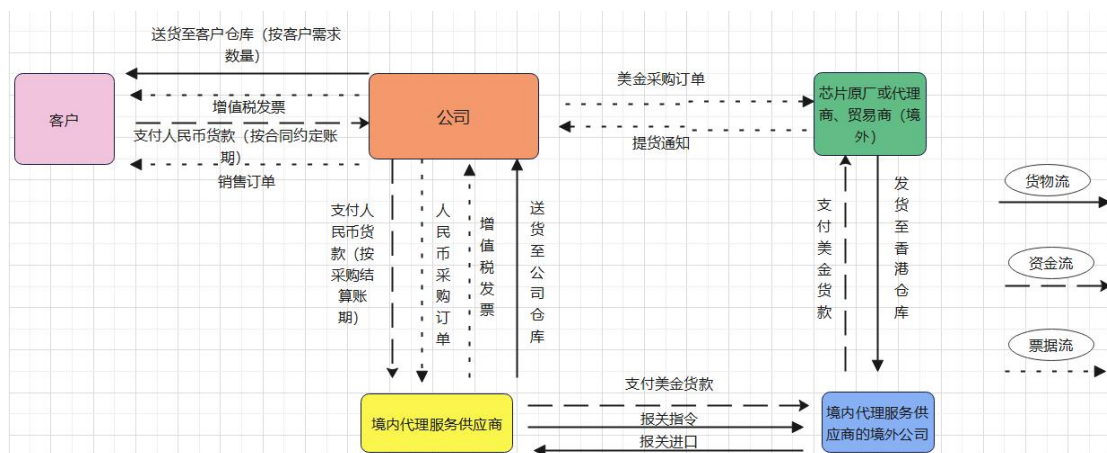
单位：万元

序号	客户	交易内容	销售额	销售占比
1	客户十一	存储芯片	12,516.42	66.77%
2	客户十四	主芯片、存储芯片、网络芯片等	4,392.36	23.43%
3	客户十五	存储芯片	1,836.09	9.80%
合计		——	18,744.88	100.00%

综上所述，公司在 2023 年采用芯片去库存模式的交易按照“总额法”处理，采用芯片代理采购模式的交易按净额法处理。

2、结合资金流、票据流、货物流流转情况，说明是否存在虚构交易、资金体外循环等情形

(1) 芯片去库存模式下资金流、票据流、货物流转情况如下：



芯片去库存模式下交易的流程为：

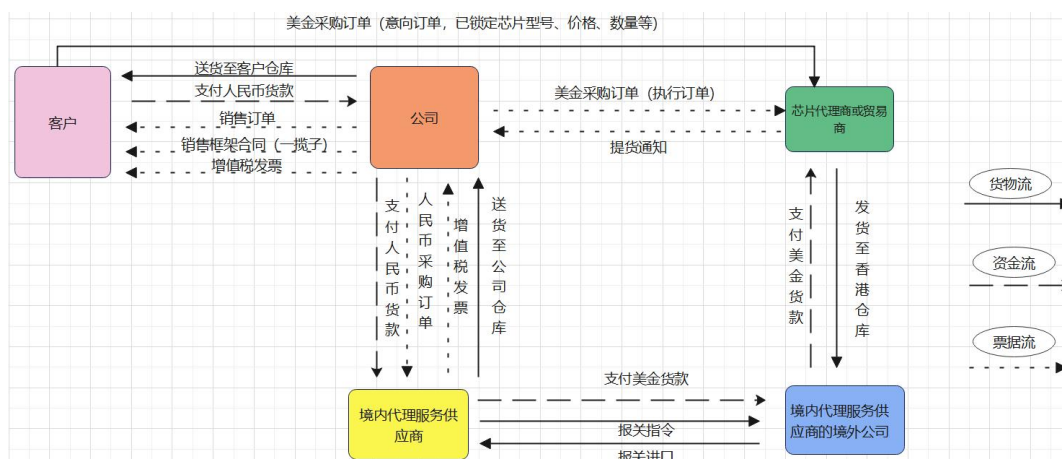
①公司确定芯片需求，签订采购订单：销售及生产部门根据在手订单、市场状况等定期制定销售及生产计划，采购部门据此确定芯片采购需求；公司向芯片原厂或代理商进行询价，在达成采购意向后进行锁定货源及价格，并签署采购订单，供应商按约定时间和地点交付；

②公司签订进口代理订单，采购入库：公司与境内代理服务供应商签订代理进口协议，境内代理服务供应商将芯片报关入境后，运送至公司指定地点，公司对芯片进行验收并办理入库手续；

③公司决定是否对外出售冗余备货，并自行寻找客户并确定销售价格：为防止存货长期积压，根据自身生产、销售计划及芯片市场变化，决定对冗余备货进行销售，销售部门寻找市场上对公司冗余芯片有需求的客户，与之进行商务谈判，根据市场条件确定销售价格并签订销售合同；

④芯片销售出库、销售回款：销售部门根据销售合同向仓储部门发出指令，仓储部门完成备货，由客户上门自提或公司邮寄给客户，完成原材料交付后客户按合同约定支付对应货款。

(2) 芯片代理采购模式下资金流、票据流、货物流转情况如下：



芯片代理模式下交易的流程为：

①寻找芯片贸易商，签订框架合同：公司与芯片贸易代理商约定芯片优惠结算额度，采购部门及销售部门寻找市场上有进口需求的芯片贸易商，确定合作意向，签订销售框架合同；

②协商定价：公司向芯片贸易商采购的价格以美元定价，由芯片贸易商根据境外芯片市场价格确定；公司为芯片贸易商提供优惠结算额度，公司在芯片采购价格基础加上代理采购服务费后，与芯片贸易商指定的下游客户签订销售订单；

③入库与出库：由芯片贸易代理服务商报关进口，将芯片运送至公司指定地点，之后由芯片贸易商指定的下游客户上门自提或公司邮寄给下游客户。

综上所述，公司在芯片去库存模式和芯片代理采购模式的资金流、票据流、货物流流转情况清晰，芯片贸易的客户和供应商均与公司不存在关联关系，公司不存在虚构交易和资金体外循环的情况。

问题 5、关于期后事项

根据你公司于 2024 年 4 月 19 日披露的临时报告，公司董事、副总经理、董事会秘书、财务总监方巍因被认定为 ST 美讯年报虚假记载及欺诈发行的其他责任人被证监会行政处罚，同日方巍离职。

请你公司：（1）说明方巍在公司任职高管期间负责的具体工作范畴及卸任董事、副总经理、董事会秘书、财务总监后仍在公司担任的职务。（2）方巍离职是否对公司相关业务开展与生产经营产生不利影响，离职后是否存在负责离职前工作的情形。（3）结合现任董事长蒋文的从业背景说明其是否具备代行财

务总监职责的能力，是否影响公司正常的财务核算工作。（4）说明公司专职财务总监、董事会秘书选聘工作进展及预计完成的时间。

【回复】

（一）说明方巍在公司任职高管期间负责的具体工作范畴及卸任董事、副总经理、董事会秘书、财务总监后仍在公司担任的职务

方巍，男，1971 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。2011 年 9 月至 2024 年 4 月，任朝歌科技董事；2023 年 2 月至 2024 年 4 月，任朝歌科技副总经理，2023 年 3 月至 2024 年 4 月，任朝歌科技财务总监、董事会秘书。方巍在公司担任董事、副总经理、董事会秘书、财务总监职务期间，具体工作范畴如下：

职务	具体工作范畴
董事会秘书、 副总经理	负责公司信息披露事务，协调公司信息披露工作，组织制订公司信息披露事务管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；负责公司股东资料管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及实际控制人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；负责公司信息披露的保密工作，组织制定保密制度工作和内幕信息知情人报备工作，在发生内幕信息泄露时，及时向主办券商和全国股转公司报告并公告；负责公司投资者关系管理工作，在全面深入地了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动；负责督促董事会及时回复主办券商督导问询以及全国股转公司监管问询；组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规规定、部门规章和全国中小企业股份转让系统的相关培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；督促董事、监事和高级管理人员遵守法律、行政法规、部门规章、规范性文件及《公司章程》的相关规定，切实履行其所作出的承诺；在知悉公司作出或可能作出违反有关规定的决议时，应当及时提醒董事会，并及时向主办券商或者全国股转公司报告；《公司法》《证券法》、中国证监会和全国股份转让系统公司要求履行的其他职责。
财务总监	运用财务核算与会计管理原理为公司经营决策提供依据，协助制定公司战略，并主持公司财务战略规划制定；建立、健全财务管理体系，对财务部门的日常管理、公司年度预(决)算、资

职务	具体工作范畴
	金运作等进行总体分析及控制；参与公司重要事项的分析和决策，为企业的生产经营、业务拓展及对外投资、融资等经营活动提供建议和决策支持，并参与风险评估、指导、跟踪和财务风险控制；对公司税收进行整体筹划与管理；与财政、税务等相关政府部门及银行、证券、会计师事务所等相关机构进行沟通；精确的监控和预测现金流量，确保资金的合理使用，保持公司资本和负债的合理结构。

方巍先生卸任董事、副总经理、董事会秘书和财务总监后未担任公司任何管理职务，仅为公司普通员工。

（二）方巍离职是否对公司相关业务开展与生产经营产生不利影响，离职后是否存在负责离职前工作的情形

方巍先生离职后，公司已经安排将其所负责的信息披露、财务管理等工作交予蒋文先生临时代行，此期间交接工作平稳，未对公司的日常经营活动产生不利影响，离职后不存在负责离职前工作的情形。

（三）结合现任董事长蒋文的从业背景说明其是否具备代行财务总监职责的能力，是否影响公司正常的财务核算工作

从公司的实际决策运营情况、三会运作情况、公司治理结构来看，公司设立以来，蒋文先生一直担任公司董事长兼总经理、副总经理、财务总监等，长期召集和主持公司的月度、季度、年度经营管理工作会议，其对于公司的财务管理体系较为熟悉，具备对于公司日常管理和资金运作等进行总体分析、控制的能力。譬如：运用财务核算与会计管理原理为公司经营决策提供依据，主持公司财务战略规划的制定；对财务部门的日常管理、公司年度预(决)算、资金运作等进行总体分析及控制；精确的监控和预测现金流量，确保资金的合理使用，保持公司资本和负债的合理结构等。

蒋文先生的简历如下：

蒋文先生，1966年7月出生，无境外永久居留权，硕士学历。1993年2月至2000年11月，曾任朝歌机电总经理；2000年11月至2009年3月，曾任朝歌有限董事长、总经理，任中国广播电视设备工业协会专家委员会委员；2007年7月至2019年7月，曾任朝歌互联执行董事、总经理；2013年6月至2021

年4月，曾任朝歌视界执行董事；2013年10月至今，任朝歌北美董事；2009年3月至今，任朝歌科技董事长、总经理；2019年9月至2023年3月，曾任朝歌科技财务总监。现任朝歌科技董事长、总经理，朝歌北美董事长，阳光共创执行事务合伙人，文和共创执行事务合伙人，中关村视听产业技术创新联盟理事长。

因公司前董事、副总经理、董事会秘书、财务总监方巍已于2024年4月18日辞职。为保证公司的日常管理、信息披露工作持续合规运行，公司聘任新的财务总监、董事会秘书前，经董事会审议批准，同意由蒋文先生代行董事会秘书、财务总监职责。

综上所述，蒋文先生对公司业务、财务情况全面掌握，具备代行财务总监职责的能力，不会影响公司正常的财务核算工作。

（四）说明公司专职财务总监、董事会秘书选聘工作进展及预计完成的时间

经公司总经理蒋文先生提名，公司拟于5月30日召开临时董事会，完成专职财务总监和董事会秘书的选聘工作，聘任孙北平女士担任董事会秘书、副总经理职务，其简历如下：

孙北平女士，1982年3月出生，无境外永久居留权，本科学历，已取得上海证券交易所、深圳证券交易所董秘资格证书。2004年8月至2011年3月曾任朝歌有限客服中心工程师；2011年3月至2015年5月曾任朝歌科技证券事务代表、行政人事部经理；2015年5月至2023年3月曾任朝歌科技董事会秘书、行政人事部经理；2016年5月至2023年3月曾任朝歌科技副总经理。2023年3月至今任朝歌科技证券事务代表、行政人事部经理。。

聘任张建哲女士担任财务总监，其简历如下：

张建哲女士，1987年10月出生，无境外永久居留权，硕士学历，中级会计师。2010年5月至2010年12月曾任朝歌互联行政助理；2011年1月至2012年4月曾任朝歌科技商务代表；2012年4月至2017年8月曾任朝歌科技订单管理部主管；2017年8月至2019年6月任朝歌科技销售计划与订单履行部部门经理；2019年6月至今，任朝歌科技财务部经理。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于对北京朝歌数码科技股份有限公司的年报问询函》
的回复之盖章页）

北京朝歌数码科技股份有限公司

2024年5月29日



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
关于北京朝歌数码科技股份有限公司年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司公司管理二部：

贵司《关于对北京朝歌数码科技股份有限公司（公司二部年报问询函【2024】第 003 号）》（以下简称“问询函”）已收悉，遵照贵司的具体要求，北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“朝歌科技”或“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）以及其他中介机构对问询函内容予以落实并进行书面说明，其中，主办券商需要核查并发表意见的问题及其回复具体如下：

本回复意见中的字体代表以下含义：

反馈意见所列问题	宋体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）

问题 3、关于货币资金

根据年报及公开披露信息，（1）公司 2023 年末货币资金为 336,966,244.45 元，其中银行存款期末余额为 298,936,277.91 元；公司 2023 年末短期借款余额为 82,601,507.03 元，较 2022 年增长 228.86%。（2）2022 年、2023 年，公司支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用分别为 43,923,707.95 元、38,648,814.77 元。

请你公司：（1）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规划和资金需求相匹配；在公司业绩下滑持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性。（2）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。（3）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

请主办券商和会计师事务所核查上述事项，并说明对公司货币资金真实性的核查过程、方法和结论。

【回复】

一、公司关于基本情况的说明

（一）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规划和资金需求相匹配；在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性。

截止 2023 年 12 月 31 日，公司短期借款的基本情况和主要用途情况如下：

单位：万元

借款银行	借款本金余额	期限	贷款利率	主要用途
中国工商银行股份有限公司海淀二里庄支行	1,000.00	一年	3.4%	补充流动资金
浦发银行东莞松山湖科技支行	3,600.00	一年	3.7%、4%	补充流动资金
中信银行东莞长安乌沙支行	3,650.01	一年	3.95%	补充流动资金
短期借款本金合计金额	8,250.01			——
短期借款利息金额合计	10.14			——
期末短期借款余额合计	8,260.15			——

注：公司长期贷款为研发总部项目建设专项贷款，截止 2023 年 12 月 31 日，贷款余额为 4,194.07 万元，贷款期限为十年，利率为 3.5%，其中本金 4,190.00 万元，利息 4.07 万

。

公司增加的短期借款主要用于补充流动资金，2023 年末公司短期借款、应付票据、应付账款情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额	变动比例
短期借款	8,260.15	2,511.72	228.86%
应付票据	8,726.54	23,140.00	-62.29%
应付账款	22,639.87	30,465.72	-25.69%
合计	39,626.56	56,117.44	-29.39%

公司 2023 年末短期借款、应付票据、应付账款余额合计 39,626.56 万元，与上年末 56,117.44 万元相比，减少 29.39%；2023 年公司销售业务规模同比有所减少，公司 2023 年业绩与上期相比出现下滑，应付票据等短期负债同比大幅度下降，总体短期负债呈现下降趋势，公司短期借款规模与公司业务发展趋势是相匹配的。

公司 2023 年度营业收入为 9.04 亿元，相较于 2022 年下降 34.71%；经营活动现金流量净额为-4,563.92 万元，较 2022 年下降约 224.80%，2023 年度货币资金期末余额为 3.36 亿元，相较于 2022 年末降低 7.29%。截止 2023 年末，公司短期借款余额 8,260.15 万元，与上年末 2,511.72 万元余额相比，增加 5,748.43 万元，增长 228.86%，公司 2023 年末货币资金的金额处于相对较高水平，但是经营业绩的下降以及在建工程项目的投入增加，货币资金的水平较往年水平存在下降的情况。公司在业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性，具体如下：

1、保证公司日常经营需求

公司资金运用和资金筹措管理一直保持相对稳定的水平，公司 2023 年营业收入下降的主要原因是智慧家庭终端板块销售收入和产品销售单价下降所致，公司需要根据自身经营情况及存储芯片等上游市场行情需要预留一定规模货币资金作为流动资金，需要保证日常经营稳定。公司 2023 年度现金流量的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
经营活动产生的现金流量净额	-4,563.93	3,656.93	-8,220.86	-224.80%
投资活动产生的现金流量净额	-6,257.01	-1,103.11	-5,153.90	-467.22%

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
筹资活动产生的现金流量净额	9,210.41	1,209.40	8,001.01	661.57%

由上表可知，2023 年度公司经营活动和投资活动产生的现金流量均出现大幅度的下降（均为净流出），主要为经营业绩的下降和在建工程投资的增加所致。因此，为保证日常经营稳定并更好的应对未来的市场变化，公司本年度通过银行借款等方式增加筹资活动的现金流入，筹资活动产生的现金流量净额较上年度增加了 8,001.01 万元，具有合理性。

2、保证研发总部项目建设需求

2023 年，公司启动位于广东省东莞市松山湖的研发总部项目建设，2023 年期末在建工程余额为 76,834,591.28 元，较上年期末增加 8,721.24%，此部分投资的资金需求主要由专项长期借款提供，但是仍然存在一定资金缺口，自筹资金需要约 4,400.00 万元，基于需要预留部分资金用于项目建设，因此选择短期银行贷款作为流动资金以补充需求。

3、公司需要建立银行合作基础

公司 2022 年和 2023 年的利息费用分别为 347.99 万元、378.44 万元，一直保持较低水平，公司发展过程中始终与银行保持密切的合作关系，当前国有商业及股份制银行贷款利率较低，虽然公司货币资金相对充裕，但公司为保持与金融机构良好、可持续合作关系，在贷款成本可控情况下，公司需要控制未来行业波动时可能出现的资金风险，公司将一直保留部分合作较好的金融机构贷款关系。

综上所述，2023 年末，公司基于保证公司日常经营需求、保证研发总部项目建设需求、公司需要建立银行合作基础等考虑，仍存在一定规模的金额借款，从而客观形成持有较多货币资金的情况下新增大额短期借款的现象，具有合理性。

（二）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。

公司货币资金管理是在开展资金管理活动时，优先考虑及满足公司运营资金需求，公司在满足运营资金需求后，才会考虑对货币资金进行动态管理，截止 2023 年末，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额
库存现金	—	5.64
银行存款	29,893.63	31,353.62
其他货币资金	3,803.00	4,988.79
合计	33,696.62	36,348.06

公司期末货币资金中，主要为银行存款且不存在受限的情况，其他货币资金主要为票据保证金、履约保函保证金等，为受限的货币资金。

基于上述分析，公司存在较高的货币资金主要原因为保证公司日常经营并更好地应对复杂多变的市场环境，公司新增加短期借款的原因是在货币资金金额大幅下降的前提下保证公司日常经营需求、项目建设投入需求和保持银行合作基础等，上述综合原因导致客观上形成“存贷双高”的现象，截至 2024 年 3 月 31 日，结合目前公司运转和市场形势，通过对货币资金的有效管理，货币资金下降至 2.31 亿元，已不再呈现“存贷双高”的特征。

2023 年末，公司与同行业可比公司的存贷比情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年末余额		
	货币资金	贷款余额	存贷比例
九联科技	27,269.09	107,291.16	393.45%
天邑股份	59,191.02	0	0
创维数字	367,320.81	72,511.38	19.74%
锐捷网络	229,826.94	69,204.31	30.11%
平均值	170,901.97	62,251.71	36.43%
朝歌科技	33,696.62	15,484.22	45.95%

注 1：贷款余额=短期借款+长期借款+一年内到期的非流动负债，存贷比例=贷款余额/货币资金

注 2：公司一年内到期的非流动负债为 3030 万元，已于 2024 年 4 月全部偿还

从存贷比情况来看，公司与行业平均值较为相符，同行业公司之间存在一定差异，公司与九联科技和天邑股份存贷比例的差异较大，主要是由于同行业可比公司均已上市且业务板块布局较多，除向金融机构借款以外，还有多种融资方式，公司与创维数字和锐捷网络存贷比例差异较小；从同行业整体来说，公司与同行业平均值较为接近，具有合理性，符合行业经营特点。

综上所述，公司存在货币资金受限的情况，朝歌科技存贷双高是由于行业经营特点与公司投资广东研发中心办公楼项目等原因综合导致的，公司通过对于货

币资金的有效管理，货币资金已下降，运营资金管理是有效性的，存贷比例与可比公司平均比例差异不大，符合行业经营特点。

（三）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

公司付现费用主要是销售费用、管理费用、财务费用手续费、研发费用、营业外支出等构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
交通差旅费、业务招待费	1,181.71	1,205.87
技术服务费、测试认证费	734.15	1,027.17
办公费	689.10	763.48
审计、证券、律师等中介服务费	485.21	219.06
售后服务费	286.05	603.26
研发材料费	187.40	184.62
运费	162.78	163.80
手续费	138.48	225.11
合计	3,864.88	4,392.37

公司付现费用随着公司营业规模的下降，与业务相关的付现费用也呈现下降趋势，其中，技术服务费、测试认证费以及售后服务费等下降较为明显，总体而言，公司现金流中的付现费用与公司经营活动相匹配，具有合理性。

二、主办券商核查程序和核查结论

（一）核查程序

主办券商关于上述问题执行如下核查过程和方法：

1、获取已开立银行账户清单，并与公司账面银行账户信息进行核对，检查银行账户的完整性；

2、获取公司银行对账单，核对银行对账单余额与公司账面银行账户银行存款余额的一致性，对于账户余额较大银行账户，登录企业银行网银，检查截止期末的网银的余额与账面银行账户余额的一致性；

3、获取公司付现费用现金流明细，了解现金流明细是否与公司经营活动是否匹配；

4、获取公司及其子公司企业信用报告，将该信用报告中包含的信息与公司账面信息进行核对；

5、复核会计师的货币资金函证程序，查看银行回函且是相符的；

6、获取并检查公司资金管理等内部控制制度文件，了解与货币资金相关的关键内部控制情况；

7、访谈公司总经理和财务经理，了解公司短期借款的用途、业务发展规模和资金需求是否相匹配、新增大额短期借款的合理性等相关情况；

8、访谈公司总经理和财务经理，了解公司存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点等相关情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为，朝歌科技的短期借款基本情况和主要用途是与公司业务发展规模和资金需求相匹配的，公司业绩下滑且持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款是具有合理性的，朝歌科技存贷双高是由于行业经营特点与公司投资广东研发中心办公楼项目等原因综合导致的，朝歌科技相关付现费用的具体构成情况与公司经营活动相匹配。

（以下无正文

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于北京朝歌数码科技股份有限公司年报问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 仲利波
仲利波

申万宏源证券承销保荐有限责任公司（盖章）



2024年6月4日

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于北京朝歌数码科技股份有限公司
年报问询函的回复
信会师函字[2024]第 ZB055 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于北京朝歌数码科技股份有限公司年报问询函的回复

信会师函字[2024]第 ZB055 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由北京朝歌数码科技股份有限公司（以下简称“公司”或“朝歌科技”）转来的《关于对北京朝歌数码科技股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）奉悉。对此，本所作了认真研究，根据问询函的要求，现回复如下：

3、关于货币资金

根据年报及公开披露信息，（1）公司 2023 年末货币资金为 336,966,244.45 元，其中银行存款期末余额为 298,936,277.91 元；公司 2023 年末短期借款余额为 82,601,507.03 元，较 2022 年增长 228.86%。（2）2022 年、2023 年，公司支付的其他与经营活动有关的现金中付现费用分别为 43,923,707.95 元、38,648,814.77 元。

请你公司：（1）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规划和资金需求相匹配；在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性。（2）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。（3）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

请主办券商和会计师事务所核查上述事项，并说明对公司货币资金真实性的核查过程、方法和结论。

一、企业说明

（一）说明短期借款的基本情况、主要用途，是否与公司业务发展规划和资金需求相匹配；在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性。

截止 2023 年 12 月 31 日，公司短期借款的基本情况和主要用途情况如下：

单位：万元

借款银行	借款本金余额	期限	贷款利率	主要用途
中国工商银行股份有限公司海淀二里庄支行	1,000.00	一年	3.4%	补充流动资金
浦发银行东莞松山湖科技支行	3,600.00	一年	3.7%、4%	补充流动资金
中信银行东莞长安乌沙支行	3,650.01	一年	3.95%	补充流动资金
短期借款本金合计金额	8,250.01			——
短期借款利息金额合计	10.14			——
期末短期借款余额合计	8,260.15			——

注：公司长期贷款为研发总部项目建设专项贷款，截止 2023 年 12 月 31 日，贷款余额为 4,194.07 万元，贷款期限为十年，利率为 3.5%，其中本金 4,190.00 万元，利息 4.07 万元。

公司增加的短期借款主要用于补充流动资金，2023 年末公司短期借款、应付票据、应付账款情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额	变动比例
短期借款	8,260.15	2,511.72	228.86%
应付票据	8,726.54	23,140.00	-62.29%
应付账款	22,639.87	30,465.72	-25.69%
合计	39,626.56	56,117.44	-29.39%

公司 2023 年末短期借款、应付票据、应付账款余额合计 39,626.56 万元，与上年末 56,117.44 万元相比，减少 29.39%；2023 年公司销售业务规模同比有所减少，公司 2023 年业绩与上期相比出现下滑，应付票据等短期负债同比大幅度下降，总体短期负债呈现下降趋势，公司短期借款规模与公司业务发展趋势是相匹配的。

公司 2023 年度营业收入为 9.04 亿元，相较于 2022 年下降 34.71%；经营活动现金流量净额为-4,563.92 万元，较 2022 年下降约 224.80%，2023 年度货币资金期末余额为 3.36 亿元，相较于 2022 年末降低 7.29%。截止 2023 年末，公司短期借款余额 8,260.15 万元，与上年末 2,511.72 万元余额相比，增加 5,748.43 万元，增长 228.86%，公司 2023 年末货币资金的金额处于相对较高水平，但是经营业绩的下降以及在建工程项目的投入增加，货币资金的水平较往年水平存在下降的情况。公司在业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性，具体如下：

1、保证公司日常经营需求

公司资金运用和资金筹措管理一直保持相对稳定的水平，公司 2023 年营业收入下降的主要原因是智慧家庭终端板块销售收入和产品销售单价下降所致，公司需要根据自身经营情况及存储芯片等上游市场行情需要预留一定规模货币资金作为流动资金，需要保证日常经营稳定。公司 2023 年度现金流量的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动金额	变动率
经营活动产生的现金流量净额	-4,563.93	3,656.93	-8,220.86	-224.80%
投资活动产生的现金流量净额	-6,257.01	-1,103.11	-5,153.90	-467.22%
筹资活动产生的现金流量净额	9,210.41	1,209.40	8,001.01	661.57%

由上表可知，2023 年度公司经营活动和投资活动产生的现金流量均出现大幅度的下降（均为净流出），主要为经营业绩的下降和在建工程投资的增加所致。因此，为保证日常经营稳定并更好的应对未来的市场变化，公司本年度通过银行借款等方式增加筹资活动的现金流入，筹资活动产生的现金流量净额较上年度增加了 8,001.01 万元，具有合理性。

2、保证研发总部项目建设需求

2023 年，公司启动位于广东省东莞市松山湖的研发总部项目建设，2023 年期末在建工程余额为 76,834,591.28 元，较上年期末增加 8,721.24%，此部分投资的资金需求主要由专项长期借款提供，但是仍然存在一定资金缺口，自筹资金需要约 4,400.00 万元，基于需要预留部分资金用于项目建设，因此选择短期银行贷款作为流动资金以补充需求。

3、公司需要建立银行合作基础

公司 2022 年和 2023 年的利息费用分别为 347.99 万元、378.44 万元，一直保持较低水平，公司发展过程中始终与银行保持密切的合作关系，当前国有商业及股份制银行贷款利率较低，虽然公司货币资金相对充裕，但公司为保持与金融机构良好、可持续合作关系，在贷款成本可控情况下，公司需要控制未来行业波动时可能出现的资金风险，公司将一直保留部分合作较好的金融机构贷款关系。

综上所述，2023 年末，公司基于保证公司日常经营需求、保证研发总部项目建

设需求、公司需要建立银行合作基础等考虑，仍存在一定规模的金额借款，从而客观形成持有较多货币资金的情况下新增大额短期借款的现象，具有合理性。

（二）说明货币资金管理方式，是否存在受限情况，存贷双高的原因及管理的有效性，是否符合行业经营特点。

公司货币资金管理是在开展资金管理活动时，优先考虑及满足公司运营资金需求，公司在满足运营资金需求后，才会考虑对货币资金进行动态管理，截止 2023 年末，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	上年年末余额
库存现金	—	5.64
银行存款	29,893.63	31,353.62
其他货币资金	3,803.00	4,988.79
合计	33,696.62	36,348.06

公司期末货币资金中，主要为银行存款且不存在受限的情况，其他货币资金主要为票据保证金、履约保函保证金等，为受限的货币资金。

基于上述分析，公司存在较高的货币资金主要原因为保证公司日常经营并更好地应对复杂多变的市场环境，公司新增加短期借款的原因是在货币资金金额大幅下降的前提下保证公司日常经营需求、项目建设投入需求和保持银行合作基础等，上述综合原因导致客观上形成“存贷双高”的现象，截至 2024 年 3 月 31 日，结合目前公司运转和市场形势，通过对货币资金的有效管理，货币资金下降至 2.31 亿元，已不再呈现“存贷双高”的特征。

2023 年末，公司与同行业可比公司的存贷比情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年末余额		
	货币资金	贷款余额	存贷比例
九联科技	27,269.09	107,291.16	393.45%
天邑股份	59,191.02	0	0
创维数字	367,320.81	72,511.38	19.74%
锐捷网络	229,826.94	69,204.31	30.11%
平均值	170,901.97	62,251.71	36.43%
朝歌科技	33,696.62	15,484.22	45.95%

注 1：贷款余额=短期借款+长期借款+一年内到期的非流动负债，存贷比例=贷款余额/货币资金；

注 2：公司一年内到期的非流动负债为 3,030.00 万元，已于 2024 年 4 月全部偿还。

从存贷比情况来看，公司与行业平均值较为相符，同行业公司之间存在一定差异，公司与九联科技和天邑股份存贷比例的差异较大，主要是由于同行业可比公司均已上市且业务板块布局较多，除向金融机构借款以外，还有多种融资方式，公司与创维数字和锐捷网络存贷比例差异较小；从同行业整体来说，公司与同行业平均值较为接近，具有合理性，符合行业经营特点。

综上所述，公司存在货币资金受限的情况，朝歌科技存贷双高是由于行业经营特点与公司投资广东研发中心办公楼项目等原因综合导致的，公司通过对于货币资金的有效管理，货币资金已下降，运营资金管理是有效性的，存贷比例与可比公司平均比例差异不大，符合行业经营特点。

（三）说明相关付现费用的具体构成情况，与公司经营活动是否匹配。

公司付现费用主要是销售费用、管理费用、财务费用手续费、研发费用、营业外支出等构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
交通差旅费、业务招待费	1,181.71	1,205.87
技术服务费、测试认证费	734.15	1,027.17
办公费	689.10	763.48
审计、证券、律师等中介服务费	485.21	219.06
售后服务费	286.05	603.26
研发材料费	187.40	184.62
运费	162.78	163.80
手续费	138.48	225.11
合计	3,864.88	4,392.37

公司付现费用随着公司营业规模的下降，与业务相关的付现费用也呈现下降趋势，其中，技术服务费、测试认证费以及售后服务费等下降较为明显，总体而言，公司现金流中的付现费用与公司经营活动相匹配，具有合理性。

二、会计师回复

（一）核查程序

年报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取公司货币资金明细账、对账单、开户清单，抽取大额资金往来，核对公司货币资金的各项收支情况，核查公司货币资金余额情况；

2、获取公司企业信用报告和银行借款台账，核对公司银行借款账载记录是否与企业信用报告一致；

3、对银行存款余额、银行借款、应付票据等向银行进行函证；

4、获取公司银行短期借款明细，了解公司短期借款的用途等，访谈管理层了解在公司业绩下滑、持有较多货币资金的情况下，新增大额短期借款的合理性，分析公司业务发展规划和资金需求是否匹配；

5、了解公司货币资金管理方式，资金是否存在受限情况，了解公司存贷双高的原因及管理的有效性，查询同行业可比公司的存贷情况，分析公司存贷比是否符合行业经营特点；

6、获取公司付现费用现金流明细，了解现金流明细是否与公司经营活动是否匹配；

（二）核查结论

经核查，年报会计师认为：公司关于上述问题的回复，与我们执行公司 2023 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致；

（三）针对公司货币资金真实性，年报会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司货币资金明细账、银行对账单，抽查公司大额资金往来，核对银行对账单余额与账载银行存款余额的一致性；

2、获取开户清单，核对账载银行账户与开户清单的一致性；

3、对银行存款余额、短期借款余额、应付票据余额及其他信息向银行进行函证；

4、对于账户余额较大银行账户，登录企业银行网银，检查截止期末的网银的余

额与账载余额的一致性；

经核查，公司期末货币资金余额与对账单一致，银行函证已经全部回函相符，公司货币资金期末余额可以确认。

（以下无正文）



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(此页无正文, 为对全国中小企业股份转让系统有限责任公司关于北京朝歌数码科技股份有限公司年报问询函的回复的签章页)



中国注册会计师: 于长江 (项目合伙人)

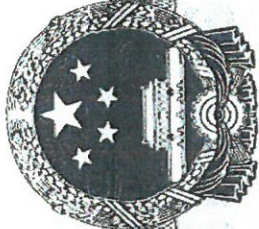


中国注册会计师: 田玉川



中国·上海

二〇二四年五月二十九日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202401150067

扫描市场主体身份码了解更多登记、备案信息,体验更多应用服务。



名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙会计师事务所

执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具审计报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训;信息系统领域的技术服务;法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

出资额 人民币15450.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关

2024年01月15日

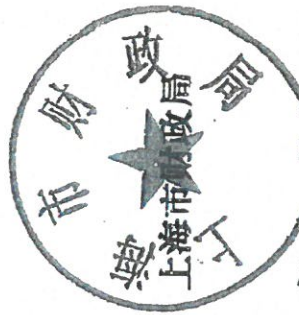


仅限报告出具使用

证书序号:0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



姓名 Full name 于长江
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1975-11-1
工作单位 Working unit 北京天华中兴会计师事务所有限公司
身份证号码 Identity card No. 220223197511013910

证书编号: 110001530074
批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2006-10-12
Date of Issuance

2006-10-12

08年03月28日



姓名: 于长江
证书编号: 110001530074
续有效一年
d for another year after

记
ration



2011年1月1日



转出协会盖章
2013年5月17日



2013年5月17日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

同意调出
Agree the holder to be transferred from

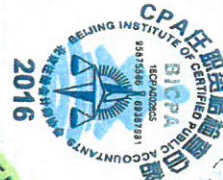
事务所
CPAs

转出: 恒通永信 2013.7.30
转入: 立信永信 2013.7.30

- 一、注册会计师执业, 必须向财政部门申请注册。
- 二、本证书只限于本人使用, 不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执业法定业务时, 应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the clean this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



2016年1月1日



2012年1月1日



2014年1月1日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after



姓名：田玉川
证书编号：310000061297

证书编号：
No. of Certificate 310000061297

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs北京注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2017 年 04 月 11 日

年 月 日



姓名 Full name 田玉川
性别 Sex 男
出生日期 Date of Birth 1988-03-06
工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合
伙)北京分所
身份证号码 Identity card No. 411526198803062331