

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司（以下简称“公司”或“汉邦高科”）于 2024 年 5 月 23 日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”、“交易所”）发来的《关于对北京汉邦高科数字技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 104 号，以下简称“《年报问询函》”）。公司董事会高度重视并组织相关部门人员进行认真核查落实，现就《年报问询函》有关问题回复如下：

问题一：年报显示，你公司 2023 年度实现营业收入 1.33 亿元，其中第四季度实现营业收入 0.64 亿元，占全年营业收入的 48.29%；实现归母净利润-1.27 亿元，归母净利润连续三年为负，扣非归母净利润连续五年为负值。报告期内，你公司营业收入扣除金额为 1.51 万元，扣除项目为租金收入，扣除金额占营业收入比重为 0.01%。

（1）结合各业务板块的业务开展模式、收入成本核算方法及依据、近三年来各业务板块分季度收入情况、同行业可比公司分季度收入情况、期后销售退回情况等因素，说明公司第四季度营业收入占比较高的原因及合理性，是否存在年底突击交易、虚假交易或提前确认收入情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；

回复：

1.公司各业务板块的业务开展模式、收入成本核算方法及依据

公司业务板块主要为解决方案业务、音、视频产品销售、其他设备销售及数字水印业务。

（1）公司解决方案业务主要为客户提供智能安防系统集成的整体解决方案，服务范围涉及金融、公安、社区、广电监测、电信等多个领域。业务开展模式主要是公司和客户签订合同，根据客户对项目的要求提供集成设备整体供应。业务

的终端客户多为国有大型企事业单位及政府部门，该类客户一般在每年年初制定采购计划，经过立项等程序后进行集中招标采购，具体工程建设和设备安装主要集中在下半年，项目整体验收较多是第四季度。解决方案业务收入确认依据：每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。如银川“雪亮工程”项目，公司根据甲方项目要求完成视频监控建设并投入使用后，提供视频监控服务满足甲方需求，公司根据甲方每月的考核结果确认单来确认服务收入，属于某一时段确认收入。如公司在对广电总局提供广电监测设备（软件）及服务，在项目全部完工验收通过后，公司依据客户的验收单确认收入，属于某一时点确认收入。解决方案类的成本主要包含公司履行合同所发生的成本，如采购成本、相关资产的摊销等，成本核算遵循与收入配比原则进行核算。

（2）音、视频产品业务主要销售录像机、摄像机系列产品及配件，其他设备主要是硬盘及配套设备。业务开展模式主要是公司与客户签订合同，获取订单后，根据客户的需求量备货，按合同约定提供相应的产品、服务，业务在全年每季度均有发生。音、视频产品、其他设备收入确认依据：公司按照合同约定的产品进行销售，需要安装、调试或集成软件的，安装调试并经客户验收合格取得验收合格单后，产品及设备的控制权及主要风险报酬发生转移，公司才具有合同约定的收款权利，故在产品及设备经客户验收后确认收入；不需要安装、调试的，产品到达合同约定地点经客户验收合格后确认收入。此类业务属于在某一时点履行的履约义务。如，公司销售产品，在客户验收完成后取得客户验收单确认收入。公司销售音、视频产品、其他设备相关的成本在收入确认时进行结转，如采购原材料成本、加工成本等。

数字水印业务主要为研发销售数字水印专业软硬件、授权及数字水印相关的集成项目。业务开展模式主要是获取客户合同订单后，为客户提供软件系统、硬件集成、芯片嵌入及云端服务等综合解决方案服务。数字水印业务收入确认依据：公司按合同约定提供技术开发服务。双方按照共同界定的标准进行初验和终验，终验测试通过后，客户出具项目验收报告，公司依据客户项目验收报告确认收入。

数字水印业务收入确认属于某一时点确认收入，相关履约义务完成时结转相应的成本，如硬件采购、服务等成本。

2.近三年公司各板块分季度收入情况

单位：万元

年度	项目	解决方案	季度占比	音、视频产品	季度占比	其他设备	季度占比	数字水印	季度占比	合计	比例
2021年	第一季度	1,405.98	14.48%	1,639.47	37.00%	4,406.64	29.38%	-	-	7,452.09	25.48%
	第二季度	2,885.69	29.71%	1,351.71	30.51%	10,013.30	66.75%	-	-	14,250.70	48.73%
	第三季度	1,475.84	15.19%	945.68	21.34%	408.38	2.72%	-	-	2,829.89	9.68%
	第四季度	3,945.29	40.62%	493.97	11.15%	172.78	1.15%	98.13	100.00%	4,710.18	16.11%
	合计	9,712.80	100.00%	4,430.83	100.00%	15,001.10	100.00%	98.13	100.00%	29,242.86	100%
2022年	第一季度	1,321.87	13.70%	73.63	4.53%	40.09	3.60%	-	-	1,435.59	11.59%
	第二季度	1,422.17	14.74%	100.90	6.21%	57.66	5.18%	-	-	1,580.73	12.76%
	第三季度	3,054.85	31.66%	691.38	42.56%	22.09	1.99%	-	-	3,768.33	30.43%
	第四季度	3,849.34	39.90%	758.64	46.70%	992.27	89.22%	25.66	100.00%	5,600.25	45.22%
	合计	9,648.24	100.00%	1,624.56	100.00%	1,112.11	100.00%	25.66	100.00%	12,384.90	100%
2023年	第一季度	1,628.46	17.16%	941.92	27.13%	216.03	63.17%	-	-	2,786.41	20.95%
	第二季度	1,454.55	15.33%	643.86	18.55%	125.54	36.71%	-	-	2,223.95	16.72%
	第三季度	1,313.86	13.85%	554.16	15.96%	0.43	0.13%	-	-	1,868.46	14.05%
	第四季度	5,092.29	53.66%	1,331.70	38.36%	-	0.00%	-	-	6,423.99	48.29%
	合计	9,489.15	100.00%	3,471.65	100.00%	342.01	100.00%	-	-	13,302.81	100.00%

由上表可见，解决方案类业务 2021 年至 2023 年度，第四季度收入占比分别为 40.62%、39.90%、53.66%。解决方案类业务收入四季度占比较高，符合公司本类型业务的特点。音、视频产品业务及其他设备业务销售收入在各季度均有发生，2021 年-2023 年度各季度收入占比无明显规律，主要是该类业务受客户需求、市场需求等综合因素影响。相比较而言，公司 2022 年和 2023 年第四季度音、视频产品收入占比分别为 46.70%、38.36%，相对较高，其主要是随着市场需求的逐步恢复，公司加大营销力度，客户订单增加。同时，音、视频产品业务整体收入规模较小，导致近两年四季度收入占比较大，符合公司的经营情况。数字水印业务处于市场推广及开拓阶段，收入规模尚小，未形成规模化的客户效应。

3.可比公司分季度收入情况

可比公司各季度收入情况如下：

单位：万元

项目		可比公司分季度收入(万元)									汉邦高科分季度收入
		罗普特	声迅股份	中威电子	熙菱信息	高新兴	同为股份	安联锐视	佳都科技	可比平均	
2021年	第一季度	4,467.16	2,988.61	3,090.72	2,798.60	39,060.86	17,560.37	16,484.90	102,361.91	23,601.64	7,452.09
	第二季度	8,039.91	4,483.80	4,906.94	4,351.20	66,843.29	23,091.68	21,857.34	137,706.77	33,910.12	14,250.70
	第三季度	22,342.13	4,454.28	7,792.02	3,210.18	51,532.48	25,135.36	27,560.14	154,971.12	37,124.71	2,829.89
	第四季度	37,586.50	18,908.27	8,513.26	4,173.87	109,857.50	34,587.91	20,889.71	227,335.71	57,731.59	4,710.18
	合计	72,435.70	30,834.96	24,302.94	14,533.85	267,294.13	100,375.31	86,792.09	622,375.52	152,368.06	29,242.86
2022年	第一季度	1,090.80	3,097.79	2,087.77	1,691.49	40,255.73	14,336.90	18,400.26	103,593.45	23,069.27	1,435.59
	第二季度	4,890.14	9,051.72	5,037.42	5,369.50	70,810.34	23,100.75	21,068.43	129,624.75	33,619.13	1,580.73
	第三季度	4,385.41	4,961.35	2,067.46	4,382.03	54,528.27	24,743.59	23,625.17	135,828.30	31,815.20	3,768.33
	第四季度	6,554.19	14,614.71	26,166.62	6,433.79	67,699.96	34,886.75	16,389.92	164,591.85	42,167.22	5,625.91
	合计	16,920.54	31,725.57	35,359.27	17,876.81	233,294.30	97,067.99	79,483.77	533,638.34	130,670.82	12,410.56
2023年	第一季度	2,426.53	2,319.30	3,622.73	3,360.09	34,939.18	20,278.42	12,432.60	108,769.72	23,518.57	2,786.41
	第二季度	9,381.07	3,710.21	4,950.24	4,899.19	45,664.31	26,431.39	16,817.31	142,715.37	31,821.14	2,223.95
	第三季度	20,583.93	5,370.85	2,591.30	2,852.02	38,334.61	27,710.04	19,009.51	120,195.99	29,581.03	1,868.46
	第四季度	12,394.75	16,577.43	4,071.87	4,790.51	60,946.52	34,122.46	20,542.43	251,071.46	50,564.68	6,423.99
	合计	44,786.29	27,977.78	15,236.14	15,901.80	179,884.61	108,542.31	68,801.85	622,752.54	135,485.42	13,302.81
项目		可比公司分季度收入占比									汉邦高科分季度收入占比
		罗普特	声迅股份	中威电子	熙菱信息	高新兴	同为股份	安联锐视	佳都科技	可比平均	
2021年	第一季度	6.17%	9.69%	12.72%	19.26%	14.61%	17.49%	18.99%	16.45%	14.42%	25.48%
	第二季度	11.10%	14.54%	20.19%	29.94%	25.01%	23.01%	25.18%	22.13%	21.39%	48.73%
	第三季度	30.84%	14.45%	32.06%	22.09%	19.28%	25.04%	31.75%	24.90%	25.05%	9.68%
	第四季度	51.89%	61.32%	35.03%	28.72%	41.10%	34.46%	24.07%	36.53%	39.14%	16.11%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022年	第一季度	6.45%	9.76%	5.90%	9.46%	17.26%	14.77%	23.15%	19.41%	13.27%	11.57%
	第二季度	28.90%	28.53%	14.25%	30.04%	30.35%	23.80%	26.51%	24.29%	25.83%	12.74%
	第三季度	25.92%	15.64%	5.85%	24.51%	23.37%	25.49%	29.72%	25.45%	22.00%	30.36%
	第四季度	38.74%	46.07%	74.00%	35.99%	29.02%	35.94%	20.62%	30.84%	38.90%	45.33%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2023年	第一季度	5.42%	8.29%	23.78%	21.13%	19.42%	18.68%	18.07%	17.47%	16.53%	20.95%
	第二季度	20.95%	13.26%	32.49%	30.81%	25.39%	24.35%	24.44%	22.92%	24.33%	16.72%
	第三季度	45.96%	19.20%	17.01%	17.94%	21.31%	25.53%	27.63%	19.30%	24.23%	14.05%
	第四季度	27.68%	59.25%	26.73%	30.13%	33.88%	31.44%	29.86%	40.32%	34.91%	48.29%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，2021年、2022年、2023年，可比公司第四季度平均收入占比分别为39.14%、38.90%、34.91%，均超过前三季度收入的占比。

报告期，公司第四季度收入6,423.99万元，占全年总收入48.29%，其中音视频产品销售收入1,331.70万元，解决方案实现收入5,092.29万元，符合公司的业务开展模式及特点，与可比公司趋同。公司近三年不存在期后退回情况。

综上所述，报告期内，公司第四季度营业收入占比较高，符合公司的业务特点和收入具体确认方法，具有合理性，与可比公司趋同。公司近三年不存在期后退回情况，不存在年底突击交易、虚假交易或提前确认收入的情况，相关会计处理符合企业会计准则有关规定。

(2) 结合行业环境、公司竞争力、同行业可比公司经营等情况，说明公司扣非归母净利润连续为负值的原因，在此基础上说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据及合理性；

回复：

1. 安防行业发展趋势及近年发展概况

《中国安防行业“十四五”发展规划（2021-2025年）》指出，以实现高质量发展为总目标，全面推进安防行业进入智能时代。继续推动平安城市、雪亮工程等项目的后续建设，以新基建为契机，以“智建、智联、智用、智防、智服”为主线，有效提升智能化应用水平，全面服务国家、行业、民用安防项目需求，为新型智慧城市、数字孪生城市、无人驾驶、车域网等提供技术支撑。“十四五”期间安防市场年均增长率达到7%左右，2025年全行业市场总额达到10,000亿元以上。

在安防智能化升级趋势下，产业的核心竞争力逐步转变为平台技术架构以及智能解决方案的落地能力，拥有深厚技术实力的企业将保持与行业变革同步，技术投入薄弱的小公司将进一步被淘汰，行业门槛提高，使得产业集中度有望进一步提升，行业格局持续优化。同时，随着超高清、热成像、全景监控、红外探测、平台集成融合技术等安防技术，与人工智能、计算机视觉、生物识别、大数据、云计算、物联网、无线传输等新技术融合，原本传统与封闭的安防行业也逐步走向开放，安防的边界开始向外扩展，开始建立生态环境。

据深圳市安全防范行业协会、CPS中安网及乾坤公共安全研究院的调查统计显示，2023年，全国安防产值首次突破万亿规模。2023年全年产值约为10,100

亿，增长幅度约为 6.8%，其中工程类项目产值约为 5,702 亿（增长约为 3.5%），占比为 56%，产品类产值约为 2,904 亿（增长约为 6%），占比 29%，运维类产值约为 1,494 亿，占比为 15%。国内安防行业的竞争格局正逐渐走向集中化，大型企业通过自身实力和品牌影响力不断扩大市场份额，而中小企业则面临着较大竞争压力。

2.公司的竞争优势

（1）技术研发能力

在智能安防领域，公司专注于数字视频领域监测监控产品和软件系统平台的研发，拥有的核心技术贯穿了从前端感知到后端应用以及定制化的视频监控系统，已经形成以数字视频处理技术、数字音/视频编解码技术、嵌入式系统技术、数字视频网络传输控制技术、智能视频分析技术、系统安全稳定技术、系统集成技术和网络互通互联技术为核心的技术平台，构建了视频监控行业较为完整的技术体系，可根据金融、公安、社区等客户的行业特点及应用需求，充分利用云计算、物联网、大数据和视频分析等技术开发建设了多个系统软件平台，为安全防控、社会综合治理、反恐、智慧社区建设提供强大支撑。

在音、视频监测领域，公司与国家广电总局合作研发 AVS 相关国产化的视频处理设备，例如：编码器，复用器，卫星接收机等，拥有 AVS 和 AVS+这两代设备的国家广电总局的入网认证和检测报告，公司基于多年广播电视行业监测系统建设和运维经验，结合客户实际业务需求，将对有线、地面、卫星、CMMB 等多种广播电视信号接收、分析和处理的硬件模块标准化，模块化，集群化，大大降低了广播电视监测系统建设成本和维护、升级成本，并为广播电视监测领域的标准化建设提供强大支撑。

在数字水印领域，公司数字水印技术核心产品 Viewmark 除了具备水印技术本身的安全性，隐蔽性，鲁棒性，盲检测和可证明等特性之外，还具有水印容量大，对视频质量影响低和抗攻击强的特点。公司数字水印产品两次荣获省部级一等奖并通过了国防科技成果鉴定，获得了美国 VSTL 认证和首批通过了 ChinaDRM 水印安全评估。Viewmark 水印产品已经成功应用于国家广电总局、中央及地方电视台、电影技术质量检测所等单位，为内容安全和版权保护提供了基础的技术支撑，公司自主知识产权的数字水印技术处于国际领先水平。

（2）产品和集成技术创新能力

公司所在行业及主要业务不仅要求具有极强的技术研发能力，客户需求的多样化及大量新技术新工具的应用更是对公司的产品和服务创新能力提出了更高要求，公司高度重视并投入资源提升和保持公司持续的产品和服务创新能力，同时充分发挥既有成熟技术，通过有机融合，形成具有市场竞争力的新产品及新技术。

在智能安防方面，公司具有自主知识产权的业内领先的系统平台；警务大数据分析研判系统；社会治安综合治理大联动系统；公安多维数据侦查防控系统；平安社区智能管理系统；公安可视化立体防控系统等。公司围绕聚焦的安防细分领域形成了系列产品。此外，公司的智能安防系列产品集成了人脸识别算法、车辆识别算法、视频图片结构化解析算法，用于非结构化数据转化为结构化数据，实现重点对象实时布控预警等功能。

在音、视频监测和数字水印方面，通过将数字水印技术与广播电视监测需求结合，采用更为先进的技术手段实现广播电视行业的信号安全传输监测需求。该技术方法改变了历史上对上述需求采用实时录制、人工抽检、实时观看等方式的落后业务模式，提高了监测效率、监测准确性，降低了存储需求和人力成本。

（3）行业资源及整合优势

公司在安防行业深耕近二十年，应用市场涉及了公安、金融、楼宇、社区等主要的安防应用领域，参与了众多安防项目的建设和运营，为行业客户提供专业化的综合解决方案，与众多客户有着良好、长期的合作关系。

公司拥有近二十年的广播电视行业客户服务经验，主要客户包括国家广播电视总局监管中心、各省市广电局、中央电视台及地方电视台、广电网络公司等单位或部门，凭借优质的技术、产品和高效率的服务，与客户建立了长期稳定的合作关系，树立了良好的业界口碑。良好的客户关系，让公司更贴近用户需求，可以研发出更符合市场化的产品和运营服务模式，整合社会资源，降低经营风险，提升效率和效益。

（4）专业团队

公司核心研发团队主要由行业专家组成，专业精神、技术功底和行业经验是公司在日趋激烈的商业环境中发展的核心保障。公司重视人才团队建设，坚持以人为本的团队建设理念，积极倡导“诚信负责、持续创新、共同发展”的企业核心

价值观，为员工提供良好的职业规划和发展空间，增强企业归属感。根据企业战略，以客户为导向搭建了更加清晰而聚焦的业务团队，并辅之以市场化引才引智方式，公司聚集了一批有愿景、有使命感和共同价值观的优秀人才。

3.公司扣非归母净利润连续为负值的情况说明

公司作为安防解决方案和运营服务提供商，主要客户为政府部门、金融机构、事业单位、国有企业等。近年来，宏观经济和安防行业等波动较大，公司业务经营亦面临较大的挑战。2021年至2023年，复杂外部因素导致项目实施周期、项目回款周期延长，引起公司流动资金紧张，对公司的业务经营带来不利影响，导致公司扣非归母净利润连续为负值。

公司 2021 年至 2023 年主要经营数据

单元：万元

年度	经营情况		
	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润
2021 年	29,242.86	-75,337.24	-75,056.95
2022 年	12,410.57	-12,208.99	-12,056.82
2023 年	13,302.81	-12,734.68	-12,450.46

公司 2021 年至 2023 年扣非后净利润分别为-75,056.95 万元、-12,056.82 万元、-12,450.46 万元，主要原因如下：

2021 年国内各地安防项目招投标缩减，行业竞争激烈，公司业务开展继续承压，营业收入较上年度大幅度下降 31%。根据相关会计准则，公司对天津普泰国信科技有限公司、北京金石威视科技发展有限公司计提商誉减值准备约 5.19 亿元，计提应收账款、其他应收款、长期应收款坏账准备约 1.73 亿元，导致公司 2021 年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。

2022 年受客观经济环境和国内外形势的影响，公司面临项目推进速度减缓、营运资金紧张等不利因素，公司进行了业务结构调整，主动放弃了部分占用资金较多业务，导致公司营收大幅下降。同时公司承担日常运营费用 8,521.47 万元，如员工薪酬、房租、折旧、财务费用等固定成本，另依据相关会计政策计提资产减值损失 7,061.84 万元。因此，公司收入下降，扣减正常运营费用及资产减值损失后，导致公司 2022 年度扣除非经常性损益后的净利润为

负数。

2023 年受营运资金短缺、行业竞争激烈、以及客户压缩项目投入等综合因素影响，公司毛利率水平进一步下降，同时公司承担日常运营费用 9,061.02 万元，如员工薪酬、房租、折旧、财务费用等固定成本，另依据相关会计政策计提资产减值损失 9,603.92 万元。因此，公司收入下降，扣减公司正常运营费用及资产减值损失后，导致公司 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。

同行业可比公司 2021 年至 2023 年扣非净利润

单元：万元

公司名称	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润		
	2021 年	2022 年	2023 年
中威电子	-5,404.04	228.11	-8,544.81
高新兴	-7,815.43	-30,001.63	-11,918.69
熙菱信息	-9,209.56	-8,299.28	-4,867.86
罗普特	3,847.13	-15,579.34	-4,881.49
声迅股份	3,323.94	2,841.42	2,071.83
同为股份	6,501.78	10,726.19	14,707.76
安联锐视	6,744.23	6,309.82	8,716.28
佳都科技	29,379.96	-4,069.63	-3,355.83
平均值	3,421.00	-4,730.54	-1,009.10
汉邦高科	-75,056.95	-12,056.82	-12,450.46

由可比公司数据可见，高新兴、熙菱信息扣除非经常性损益后的净利润连续三年为负，公司扣除非经常性损益后的净利润受客观因素、流动资金短缺、资产减值损失计提的影响，连续为负，与企业自身的实际经营情况相关，偏离同行业可比公司均值。

4.持续经营能力说明

2023 年 5 月 9 日，中国证监会出具了《关于同意北京汉邦高科数字技术股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可〔2023〕1015 号），同意公司向特定对象沐朝控股的非公开发行股票申请。公司向特定对象发行股票 89,221,410 股，认购价格为 5.80 元/股，募集资金总额为人民币 517,484,178.00 元，扣除各项发行费用人民币 8,267,415.33 元（不含增值税）后，实际募集资金净额

为人民币 509,216,762.67 元。上述募集资金已于 2023 年 12 月 26 日划入公司指定的募集资金专项账户，并经中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《验资报告》（中兴财光华审验字（2023）第 224002 号）予以验证。本次发行完成后，公司总股本变为 387,480,309 股，沐朝控股持有上市公司股份的比例为 23.03%，公司的控股股东变更为沐朝控股，实际控制人变更为李柠和王朝光。

公司在控制权变更完成之后，通过对无效低效资产的处置及债务的有效偿付，公司资产、负债情况将恢复至健康良性水平。公司法人治理结构进一步优化和完善，股本结构得到进一步优化，流动资金得到充分保障，财务状况得到全面改善，公司持续经营能力得到全面增强。最近两年一期，公司货币资金、资产、负债，以及资产负债率发生显著变化。截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金 729 万元，资产总额 48,283 万元，负债总额 44,243 万元，资产负债率 91.64%；截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金 51,214 万元，资产总额 85,858 万元，负债总额 43,631 万元，资产负债率 50.82%；截至 2024 年 3 月 31 日，公司货币资金 34,548 万元，资产总额 68,843 万元，负债总额 26,431 万元，资产负债率 38.39%。

公司将借助新的控股股东的资金实力和资源优势，彻底消除限制公司发展的各种负担和束缚后，公司将适时、有序、分阶段调整优化业务结构，进一步聚焦传统智能安防业务继续转型升级、积极应对广电监播行业的整体技术升级、加大对数字水印技术的应用推广、迎接数字经济时代出现的机遇与挑战等。公司将继续循着确立的“按照既定的发展战略和发展路径，做好既有主业，适时拓展新业务”的发展思路推进各项工作，面对复杂经济形势和业务转型的阵痛，公司竭尽全力保证业务稳定，思谋未来发展，整合资源，布局新业务，扭亏为盈，做大做强做优上市公司。

综上，受宏观经济波动等外部环境变化以及公司业务结构调整、资金短缺等内部因素影响，公司扣非归母净利润连续为负值，同行业可比公司亦出现下滑的情形，符合安防行业的状况和公司的实际经营情况，具备合理性。报告期，公司定向增发募集资金到位后，可有效满足公司对营运资金的需求，改善公司财务结构，降低财务风险，提高公司的持续经营能力和抗风险能力。因此，公司持续经营能力不存在重大不确定性，公司采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据充分、合理，符合会计准则相关规定。

(3) 说明租金收入项目的交易具体内容及对应资产情况，并对照《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理(2023 年 12 月修订)》中营业收入扣除相关事项的规定，逐项核实你公司营业收入扣除是否充分、完整；

回复：

1.租金收入项目的交易具体内容及对应资产情况说明

2023 年公司租金收入主要来源于位于沈阳中铁香湖 5 个车位的租赁。公司于 2022 年 10 月起对外出租收取车位租金，对收取的租金按租赁期间分摊确认收入。2023 年度确认租金收入 1.51 万元。

根据《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理(2023 年 12 月修订)》中营业收入扣除相关事项的规定，逐项核实情况如下：

(1) 与主营业务无关的业务收入

与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。

第一类扣除项具体的明细项目如下表：

序号	具体收入类型	是否扣除	扣除金额(元)	扣除说明
1	正常经营之外的其他业务收入	是	15,056.61	车位租金收入
2	不具备资质的类金融业务收入	否	-	-
3	本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入	否	-	-
4	与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入	否	-	-
5	同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入	否	-	-
6	未形成或难以行程稳定业务模式的业务所产生的收入	否	-	-
	与主营业务无关的业务收入合计	-	15,056.61	-

(2) 不具备商业实质的营业收入

不具备商业实质的营业收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。

第二类扣除项具体的明细项目如下表：

序号	具体收入类型	是否扣除	扣除金额 (元)	扣除说明
1	未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入	否	-	-
2	不具有真是业务的交易产生的收入	否	-	-
3	交易价格显失公允的业务产生的收入	否	-	-
4	本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入	否	-	-
5	审计意见中非标准审计意见涉及的收入	否	-	-
6	其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入	否	-	-

综上，公司相关营业收入不存在应扣除未扣除的情况，营业收入扣除项充分、完整，符合《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理（2023年12月修订）》等关于营业收入扣除的相关规定。

（4）结合公司发展战略和经营规划、募集资金使用安排等，说明你公司为提高产品核心技术及改善生产经营情况已采取或拟采取的具体措施。

回复：

公司已顺利完成定向增发，实际募集资金净额为 5.09 亿元，全部用于补充流动资金和偿还银行贷款。本次发行完成后，公司的控股股东变更为沐朝控股。新的控股股东仍将继续坚持“按照既定的发展战略和发展路径，做好既有主业，适时拓展新业务”的发展思路推进各项工作，面对复杂经济形势和业务转型的阵痛，公司竭尽全力保证业务稳定，思谋未来发展，整合资源，布局新业务，做大做强做优上市公司。

1.发展战略

公司主要产品及服务涉及公安、金融、社区、广电等领域的整体解决方案，数字水印技术应用、音、视频产品及其他设备销售等。按照公司既定的“智能安防、广电监测、数字水印技术应用”三大业务发展方向，公司将紧紧抓住安防行业“十四五”发展契机，不断提升产品与服务的质量和效率，通过技术创新、模式创新巩固公司的市场地位。同时，公司将加快数字水印技术应用推广，整合内部运营团队，两翼推动数字水印技术与广电监测业务的发展。公司在积极巩固现有业务市场地位的同时努力探索和构建新的技术应用模式，进一步拓展客户群体、应用场景及提升服务能力。

公司将继续秉承“开拓、创新、诚信、务实”的企业文化，按照现代企业制度进行规范管理，以“为客户、员工、企业和社会创造价值”为经营理念，持续保持核心技术的领先水平，提供高质量的产品与服务，快速、有效地满足客户多样化、个性化的需求，为客户创造价值，构建多赢合作，为我国数字视频监控网络的行业智能应用和智慧城市建设，广电、互联网数字视频媒体的监测、监控业务，及数字水印技术等领域的发展做出贡献。

2.经营规划

（1）聚焦智能安防和音、视频主业，挖掘市场潜力

公司将继续发挥在智能安防和音、视频领域的相对优势，聚焦细分市场，通过对外合作挖掘市场潜力。研究、抓住安防行业“十四五”发展重点方向，不断提升产品与服务的质量和效率，通过技术创新、模式创新巩固公司的市场地位，保持稳健发展，贴合行业发展轨迹实现公司安防产业升级。适应快速迭代的音、视频细分市场变化趋势，适时开展外部引资，搭建基于“产业+技术”的开放型合作模式。

（2）推动数字水印技术应用领域和场景落地

公司继续推动数字水印技术在更广泛领域和应用场景的落地，如网络广告服务、媒资检索应用、影视剧审查防泄漏、电影放映机应用场景、互联网版权保护及溯源应用、信息保密应用、IP产品的防伪应用等诸多应用场景等。继续完善数字水印技术推广模式创新，按照既定模式尽快落地若干实际应用场景。在保持传统合作模式基础上，积极探索数字水印技术商业化推广的拓展模式。

（3）加大市场开拓力度储备优质项目，提升盈利能力

为把握发展机遇，应对行业市场环境的变化，公司业务发展对流动资金需求较大。公司顺利完成定向增发，实际募集资金 5.09 亿元，将满足公司对营运资金日益增长的需求。公司将凭借充沛的资金，积极开拓市场，争取更多优质项目储备，切实提升公司资金实力和综合竞争力，进一步保障公司主营业务良性发展，提升盈利能力。

（4）优化治理结构，完善机制建设

公司将严格遵循《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断优化治理结构、加强内部控制，确保股东能够充分行使权利；确保董事会能够按照法律、法规和上市

公司章程的规定行使职权、作出科学、迅速和谨慎的决策；确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益；确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及上市公司财务的监督权和检查权，为上市公司发展提供制度保障。

（5）优化管理架构，提升管理效率

公司将进一步优化管理架构，降本增效，不断强化资本运作能力，积极稳妥谋求现有转型升级，提升上市公司发展质量。公司本部将向分子公司进一步赋能赋权，缩短管理链条、提升管理效率。公司努力研究各项业务拓展方案和符合自身及市场发展方向的业务模式。

请年审会计师对上述问题（1）（2）（3）进行核查并发表明确意见，并详细说明针对公司营业收入真实性、截止性测试所采取的具体审计程序、获取的审计证据、覆盖范围及核查比例、形成的审计结论。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对本问题（1）（2）（3）事项，会计师履行了以下主要核查程序：

1.了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

2.了解公司所处的行业及其特点，以及公司自身的经营模式，评估业务与主营业务的关联程度；了解公司分季度各业务板块收入情况，特别是第四季度营业收入较高的原因及合理性，判断是否符合公司实际业务开展情况和同行业发展情况；

3.获取公司营业收入明细，检查主要客户的业务合同，了解识别主要合同条款或条件，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则相关规定；

4.采取抽样方式对本期确认收入的项目，抽查比例 90%以上，核对至销售合同、发货单、客户签收单或验收单等支持性文件；

5.结合应收账款函证，向客户函证本期销售额，对主要客户实施访谈程序，确认本期发生的销售金额、应收款项的余额及合同履行情况；通过函证核实确认收入金额 129,821,439.34 元，占收入总额比重 97.59%、通过访谈核实确认收入金额 131,697,374.38 元，占收入总额比重 99%；

6.执行分析程序，对报告期各期间营业收入与上年以及同行业可比公司经营情况进行对比分析，分析其增减变动原因以及合理性；

7.通过公开信息查询主要客户、供应商的基本情况，核查客户、供应商经营范围是否与业务性质一致，经营状况是否异常，结合对主要客户及供应商进行访谈，了解客户和供应商信息、了解公司与其交易情况。同时，获取律师关于关联方情况的核查意见，核实是否存在关联方交易及关联方资金占用情况；

8.执行截止性测试，关注期后销售收款及退回情况，通过选取资产负债表日前后一个月明细账，抽取比例占当月销售收入的 90% 以上，以确定是否存在跨期现象；

9.在实施风险评估程序时，项目组考虑了是否存在可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

10.向管理层了解行业环境、公司竞争力、同行业可比公司经营等情况，分析公司扣非归母净利润连续为负值的原因及其合理性，与同行业可比公司相关数据进行比较，分析其差异及其合理性；

11.获取管理层对持续经营能力作出的评估，关注可能影响持续经营事项，并评估持续经营评价报告方案的可行性；

12.了解、评估并测试与货币资金相关的内部控制设计和运行的有效性；对库存现金执行监盘，检查银行对账单，同时对银行账户执行函证程序；获取企业征信报告，检查货币资金及定期存款是否存在抵押、质押或冻结等情况。关注是否存在因重大担保、诉讼等或有事项对持续经营能力的影响；

13.获取公司资金计划，了解公司募集资金使用安排，核实公司是否有足够的资金确保持续经营，同时在资产负债表日后获取公司银行账户资金流水，关注公司资金计划落实情况；

14.获取公司 2024 年度项目进展情况资料，并关注公司在手订单及资产负债表日后持续经营方案的落实情况；

15.根据《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理（2023 年 12 月修订）》等关于营业收入扣除的相关规定，对公司提供的营业收入构成明细表、营业收入扣除项目及其金额，逐一进行核查，核查公司是否存在与主营业务无关的业务收入，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项

收入。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1.我们未发现公司收入不合理、年度突击交易、虚假交易或提前确认收入的情形，未发现公司会计处理不符合《企业会计准则》相关规定的情况；

2.公司持续经营能力不存在重大不确定性，公司采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据充分、合理，符合会计准则相关规定；

3.公司相关营业收入不存在应扣除未扣除的情况，营业收入扣除项充分、完整，符合《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理（2023 年 12 月修订）》等关于营业收入扣除的相关规定。

问题二：年报分产品收入显示，报告期内，你公司解决方案业务实现营业收入 0.95 亿元，同比下降 1.65%，毛利率 19.65%，同比下降 12.03 个百分点；音、视频产品业务实现营业收入 0.35 亿元，同比增长 113.70%，毛利率 4.10%，同比下降 0.91 个百分点；其他设备业务实现营业收入 0.03 亿元，同比下降 69.25%，毛利率 3.62%，同比增长 2.69 个百分点。

（1）结合解决方案业务的主要项目履行情况、主要成本构成及变动情况等因素，量化分析报告期内解决方案业务毛利率大幅变动的原因及合理性，变动趋势与可比公司是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性；

回复：

1.公司解决方案业务营业收入、营业成本、毛利率数据如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动比率
营业收入	9,489.15	9,648.24	-1.65%
营业成本	7,624.23	6,590.89	15.68%
毛利率	19.65%	31.69%	-12.03%

从解决方案类业务收入、成本结构分析看，2022 年和 2023 年解决方案项目收入变动不大，但 2023 年毛利率较高的雪亮工程项目收入占比，由 54% 下降至 32%，主要是雪亮工程 30,000 路视频监控服务项目中的 12,000 路于 2022 年末到期，甲方与最终用户至本报告期末，尚未签订合同。公司基于谨慎性原则，此部

分未确认收入。因此，收入结构的变动导致 2023 年整体解决方案业务毛利率较 2022 年有所下降。

公司 2022 年、2023 年解决方案主要项目情况：

单位：万元

2023 年	收入	成本	毛利率	履约内容	主要成本构成	履行情况
雪亮工程项目	3,052.36	1,828.93	40.08%	提供视频监控运维服务	设备折旧、运维成本等	已完成
监测项目	628.02	486.95	22.46%	提供广电监测产品及服务	硬件、软件、服务等	已完成
信息化项目	5,283.61	5,019.43	5.00%	提供信息化的软硬件产品及服务	集成、分包、服务等	已完成
合计	8,963.98	7,335.31	18.17%	-	-	-
2022 年	收入	成本	毛利率	履约内容	主要成本构成	履行情况
雪亮工程项目	5,198.16	3,002.76	42.23%	提供视频监控运维服务	设备折旧、运维成本等	已完成
监测项目	1,386.49	1,015.51	26.76%	提供广电监测产品及服务	硬件、软件、服务等	已完成
信息化项目	3,020.21	2,557.24	15.33%	提供信息化的软硬件产品及服务	集成、分包、服务等	已完成
合计	9,604.86	6,575.51	31.54%	-	-	-

由上表中 2022 年和 2023 年解决方案主要项目对比来看，，解决方案收入整体的毛利率受各个项目毛利率的共同影响。此类业务不同的客户和具体项目需求差异较大，导致不同项目的毛利率不尽相同。对比 2022 年和 2023 年各项目毛利率，雪亮工程项目 2022 年和 2023 年的毛利率分别为 42.23%、40.08%，基本持平。监测项目 2022 和 2023 年毛利率分别为 26.76%、22.46%，变动不大。而信息化项目受流动资金短缺、低迷的市场环境及客户压缩项目投入等综合因素影响，毛利率呈下降趋势。2023 年公司安全专线卫士云服务项目和定制化安全大数据平台运营服务项目项目，受激烈的市场竞争，以及客户压低价格等因素的影响，公司为维系长期稳定的客户关系，降低价格承接项目，实现收入 5.283 万元，毛利率仅为 5%左右。同时，因 2023 年信息化项目收入金额比重较大，整体拉低了 2023 年解决方案业务毛利率水平。

2.可比公司毛利率

单位：万元

公司名称	营业收入	营业成本	毛利率
中威电子	15,236.14	11,629.77	23.67%
高新兴	179,884.61	123,190.32	31.52%
熙菱信息	15,901.80	10,955.37	31.11%
罗普特	44,786.29	30,895.95	31.01%
声讯股份	27,977.78	16,153.20	42.26%
同为股份	108,542.31	65,120.94	40.00%
安联锐视	68,801.85	44,979.50	34.62%
佳都科技	622,752.54	544,055.69	12.64%
平均数	65,875.83	43,275.01	33.46%

通过对比，公司解决方案的毛利率 19.65% 高于佳都科技业务毛利率，低于与可比公司的平均毛利率水平。主要系公司受流动资金短缺、低迷的市场环境，客户压缩项目投入等综合因素的影响，导致毛利率水平偏离同行业可比公司。随着定向增发的募集资金到位，充足的流动资金能够满足公司获得高毛利的优质项目，解决方案业务的毛利水平有望恢复到行业平均水平，提升盈利能力。

综上，公司解决方案毛利率较上年度同比有所下降，系受流动资金短缺、低迷的市场环境，客户压缩项目投入等综合因素的影响，公司解决方案业务毛利率较上年同期有所下降，偏离同行业可比公司符合公司实际经营情况，具有合理性。

(2) 分别结合音、视频产品业务、其他设备业务的市场供需变化、竞争情况、产品销售单价及单位成本、销量等因素，说明报告期内相关业务营业收入大幅变动的原因及合理性，相关业务毛利率持续较低的原因，是否与同行业可比公司存在明显差异；

回复：

报告期内，音、视频产品业务实现收入 3,471.65 万元，毛利率 4.1%。此业务主要是销售录像机、摄像机系列产品及配件。

2022 年、2023 年音、视频产品销售情况如下：

年度	分类	销售数量 (个)	不含税收入 (元)	销售均价 (元/个)	单位成本 (元/个)
2022年	摄像机	322,126	15,721,107.13	48.80	46.79
	录像机	14,946	517,300.61	34.61	23.58
	配件	2,929	7,174.49	2.45	2.49
	合计	340,001	16,245,582.23	47.78	45.39
2023年	摄像机	640,011	32,374,445.34	50.58	49.06
	录像机	21,257	1,430,001.75	67.27	50.82
	配件	16,308	912,045.56	55.93	50.11
	合计	677,576	34,716,492.65	51.24	49.14

从以上两年的对比数据来看，2023年音、视频产品的销售数量较2022年有显著增加。其中，摄像机产品销售均价2022年、2023年分别48.8元和50.58元，单价变动幅度不大，由于数量的增加，导致摄像机2023年收入较2022年增加105.93%。录像机2022年、2023年度所售产品单价分别为34.61元、67.27元，变动幅度较大，主要是因为两年所售录像机品类差异所致。由于2023年销量增加，导致录像机2023年收入较2022年增加176.44%。音、视频产品2023年收入较2022年增加主要原因：近年来，随着安防行业的发展，音、视频产品作为公司业务拓展领域之一，公司将通过整合物联硬件研发、生产和销售行业资源，发展掌控核心技术的“汉邦物联”app，来做大营收规模，提高市场影响力。因此，报告期内公司调配资源，加大了此类业务的销售，收入增加，与公司的实际情况相符，符合公司的发展策略，是合理的。

从产品毛利率方面来看，2023年较2022年毛利率降低0.91%，主要系两年所售产品细分品中存在差异。从行业来看，摄像机、录像机是安防行业的传统产品，市场较为成熟，其产品功能、性能差异不大，竞争充分、激烈，导致行业内此类业务毛利率普遍偏低，公司的实际经营情况与同行业不存在明显差异。

其他设备销售主要是西部数据、希捷硬盘及其他配套设备的销售。公司客户购买此类设备后主要用于安防监控、数据存储等方面。此类业务所销售的硬盘等设备在市场上价格公开透明，竞争激烈，相对其他业务来说毛利率较低。报告期内，公司其他设备实现营业收入342.01万元，较上年度减少69.25%，毛利率为3.62%，较上年度稍有增加。报告期内，公司流动资金短缺，进一步调整业务结构，减少低毛利率的设备类销售。因此，报告期内其他设备类收入较上年度大幅

下降。

其他设备类销售情况如下：

单位：元

类别	2023 年			
	销售数量	销售均价单价	成本单价	毛利率
机械盘 1TB 及以下	14540	210.28	207.23	1.45%
机械盘 2TB	400	281.42	272.94	3.01%
机械盘 3TB	46	618.58	349.43	43.51%
机械盘 4TB	166	800.39	477.25	40.37%
机械盘 6TB	-	-	-	-
机械盘 8TB	82	898.23	880.53	1.97%
机械盘 10TB	-	-	-	-
固态硬盘 1TB	-	-	-	-
其它	-	-	-	-
合计	15234	223.51	215.95	3.38%
类别	2022 年			
	销售数量	销售均价单价	成本单价	毛利率
机械盘 1TB 及以下	7700	225.25	222.95	1.02%
机械盘 2TB	4100	279.14	276.40	0.98%
机械盘 3TB	-	-	-	-
机械盘 4TB	1025	535.26	519.31	2.98%
机械盘 6TB	356	820.72	811.77	1.09%
机械盘 8TB	4351	757.96	748.04	1.31%
机械盘 10TB	16	1,433.63	1,380.53	3.70%
固态硬盘 1TB	13000	302.43	299.34	1.02%
其它	966	154.20	140.68	8.77%
合计	31514	352.89	348.27	1.31%
类别	变动比率			
	销售数量	销售均价单价	成本单价	毛利率
机械盘 1TB 及以下	88.83%	-6.65%	-7.05%	0.43%
机械盘 2TB	-90.24%	0.82%	-1.25%	2.03%
机械盘 3TB	-	-	-	43.51%
机械盘 4TB	-83.80%	49.53%	-8.10%	37.39%
机械盘 6TB	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-1.09%
机械盘 8TB	-98.12%	18.51%	17.71%	0.66%
机械盘 10TB	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-3.70%
固态硬盘 1TB	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-1.02%
其它	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-8.77%
合计	-51.66%	-36.66%	-37.99%	2.08%

对比以上数据，公司受流动资金短缺、业务结构调整等因素影响，硬盘等销售数量、品类较上年度大幅减少，减少幅度达 50.35%。不同品牌、不同型号的硬盘产品的价格存在较大的差异。2022 年、2023 年毛利率存在差异的原因主要为：2022 年销售的品牌主要为希捷、东芝、西数等，2023 年销售品牌主要为西数及希捷。由于硬盘价格受市场需求波动、品牌价格差异，销售的客户群体差异等影响，加之公司业务结构调整，2022 年毛利率较低的 6TB 及 8TB 在 2023 年均未销售。1TB 及以下价格差异不大，毛利率基本持平。2TB 受品牌及设备技术性能影响，毛利率不尽相同。报告期内销售的机械盘 4TB 硬盘主要是因为公司中标客户前期签订合同，锁定价格导致销售毛利较高。另外本年度毛利较高的机械盘 3TB 在 2022 年没有销售。鉴于以上原因，此类产品毛利率低且有所波动，符合公司业务经营的实际情况。

综上，音、视频产品业务、其他设备业务在报告期内收入变动符合公司的实际经营情况和发展战略，均属于安防行业较为成熟的传统业务，市场竞争充分，行业产品毛利率普遍较低，公司的实际经营情况与同行业不存在明显差异。

(3) 分别结合音、视频产品业务和其他设备业务的具体经营模式、合同条款关于公司履约义务内容和交易双方风险承担的具体约定情况、合同履行情况等因素，说明相关业务是否实质为贸易类业务，并进一步说明你公司是否有权自主选择供应商及客户，是否存在你公司供应商指定客户、你公司客户指定供应商或供应商为你公司介绍客户、客户为你公司介绍供应商等情形，在此基础上说明你公司是否负有向客户销售商品的首要责任，是否存在以总额法代替净额法确认收入的情形，相应确认依据是否与同行业可比公司存在差异，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

回复：

1.音、视频产品和其他设备业务经营模式、合同条款、合同履行情况及是否为实质贸易类业务的说明

音、视频产品和其他设备类销售业务经营模式是公司与客户签订合同，获取订单后，根据客户的需求量备货，按合同约定提供相应的产品、服务。在产品的销售中，公司与客户就合作事项进行洽谈，达成一致后签订合同。合同双方的权利、义务及风险承担为：合同约定公司向客户提供符合质量要求、技术标准的产

品。公司按照合同约定提供产品，客户须收到产品后在约定的期限内完成对产品的验收。如对产品质量有疑义，须在约定的时限内通知公司，否则视为验收合格。公司对所售产品质量负责，所售产品一年内免费保修，不在保修情形之内的，视故障大小，公司收取相应的成本费用。

公司在收到客户订单后，从供应商处采购原材料，考虑到成本效益原则，公司采用“外协加工”的生产模式，选择优质的合作方将模组所需的计算机软件烧录至原材料中，加工为具有公司软件特征与功能的“汉邦高科安全防范技术产品-系列模组产品”。此业务实质不属于贸易类业务。

其他设备产品中的硬盘等设备属于安防产品的重要配件。公司在收到客户订单后，依据多年在行业内积累的渠道优势，向供应商采购优质设备后直接向客户销售。硬盘等设备类产品作为安防产品重要的存储设备，公司销售此类产品在维护渠道客户同时，也满足自身部分项目类需求，进一步降低公司此类产品的成本，该类业务属于贸易类业务，具有商业实质。

2.公司自主选择客户及供应商、向客户承担销售产品的首要责任、总额法确认收入方法说明

(1) 公司在销售音、视频产品、其他设备时，获取客户的采购意向后，与客户进行商务谈判。在谈判过程中，公司会关注客户的信誉、产品的价格、付款方式等多方面的因素，来综合考虑是否与之合作，公司拥有自主定价、自主选择客户的权利。在与供应商的合作中，对不同的产品，为充分保证采购价格的合理性，公司建立了较为成熟的供应商管理机及比价机制，公司拥有自主议价和选择供应商的权利，不存在供应商指定客户、客户指定供应商或供应商为公司介绍客户、客户为公司介绍供应商等情形。

(2) 根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

以总额法确认收入的业务流程：

音、视频产品业务销售：公司在与客户达成合作意向，签订合同来约定产品、价格、运输方式、交货时间、付款方式、违约责任等。合同签订后，客户支付货款并向公司发送发货通知，告知期望发货时间，货物送达的地点等事项。公司承担向客户转让商品并承担相关违约风险的首要责任，是主要责任人。公司依据产品需求，自主选择供应商，自主议价，确认产品采购相关事项。公司主导供应商对产品进行烧录等加工，对货物拥有实质控制权。供应商按公司的发货指令将货物交由第三方物流公司进行运输。在货物到达客户前，货物风险尚未转移，公司承担货物毁损、灭失的风险。客户收到货物后，货物售后保修责任等公司按合同约定执行且须通过公司办理。

其他设备类业务销售：公司与客户达成一致意见并签订合同，公司负有向客户转让商品的首要责任。公司对销售的产品进行询价，自主选择供应商。公司向供应商支付采购款，对产品拥有控制权。公司根据客户的要求，向供应商发出发货指令，交由第三方物流运输，货物到达客户前，货物风险尚未转移，公司承担货物毁损、灭失的风险。同时按照合同的约定提供相关保修等责任。

上述业务过程中，均由公司自主选择供应商和客户、自主议价。在商品转移前，拥有货物的控制权，同时承担向客户转让商品的首要责任，公司是首要责任人，满足企业会计准则中对总额法确认收入的要求。确认依据与同行业可比公司不存在差异，公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的有关规定。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，同时说明就公司营业收入扣除相关事项履行的审计程序、获取的审计证据及结论。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项（1）（2）（3），会计师履行了以下主要核查程序：

1.了解并测试与解决方案、音、视频产品和其他设备业务收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

2.与公司管理层进行沟通、了解行业状况、竞争情况、市场供需变化，公司各项业务实际经营情况、业务模式、项目进展情况、合同履行情况等；

3.获取公司各项业务营业收入，检查主要客户的业务合同，了解识别主要合

同条款或条件，评价公司的收入政策是否符合企业会计准则相关规定，同时重点关注音、视频业务和其他设备业务的业务实质，根据音、视频业务和其他设备业务模式，获取合同、发货指令、出入库单、验收单、物流信息等原始资料，了解公司在业务流程中对产品定价权、存货风险责任承担情况，公司是否负有向客户销售商品的首要责任，并结合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定，判断公司是否存在以总额法代替净额法确认收入的情形，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

4.获取公司各项业务成本明细，了解主要成本构成情况及影响成本变动因素，执行分析性程序，对比分析各年度毛利率变化情况，分析公司与同行业间的差异及合理性；

5.了解公司所处行业及公司主营业务，评估公司各业务板块与主营业务的关联程度，检查公司营业收入扣除事项，是否符合相关规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1.公司解决方案毛利率较上年度同比有所下降，主要是受公司资金紧张、市场环境、新业务拓展等综合因素影响，公司解决方案类业务毛利率下降，偏离同行业可比公司具有合理性；

2.公司音、视频业务和其他设备业务营业收入大幅变动以及毛利率持续较低具有合理性，与同行业可比公司不存在明显差异；

3.根据公司音、视频产品业务和其他设备业务的具体经营模式、合同条款关于公司履约义务内容和交易双方风险承担的具体约定情况、合同履行情况等因素，公司有权自主选择供应商及客户，不存在公司供应商指定客户、公司客户指定供应商或供应商为公司介绍客户、客户为公司介绍供应商等情形，公司负有向客户销售商品的首要责任，是主要责任人，不存在以总额法代替净额法确认收入的情形，相应确认依据与同行业可比公司不存在差异，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

4.公司相关营业收入不存在应扣除未扣除的情况，营业收入扣除项充分、完整，符合《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理（2023 年 12 月修订）》等关于营业收入扣除的相关规定。

问题三：年报显示，你公司报告期对前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 89.76%，公司前五名客户占比呈逐年上升趋势，且集中度较高；你公司向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 77.45%，公司前五名供应商采购占比呈逐年上升趋势，且集中度较高。

(1) 分别列示各业务板块对前五名客户销售和向前五名供应商采购的基本情况，包括不限于客户或供应商名称、销售或采购内容、金额及占比、期末应收账款金额及期后回款情况、期末应付账款金额及期后结转情况等，并说明相关结算进度安排是否与合同约定存在重大差异及原因，如是，请说明具体情况；

回复：

1.各业务板块对前五名客户销售的基本情况，包括不限于名称、销售内容、金额及占比、期末应收账款金额及期后回款情况等如下：

解决方案前五名客户销售情况

序号	客户名称	销售内容	销售金额 (元)	占比	期末应收账款 金额(元)	期后回款 (元)
1	中电信 SZKJ 有限公司黑龙江分公司	技术服务	52,836,137.83	39.72%	-	-
2	中国移动通信集团宁夏有限公司	运维服务	30,523,551.00	22.95%	18,903,024.00	15,840,199.94
3	国家广播电视总局监管中心	主控卡、转码卡、解调卡、外置储存、4 路解扰 CMA 卡，监测系统服务	2,849,359.37	2.14%	-	-
4	中电信 SZKJ 有限公司	大数据系统扩容项目硬件、成品软件及配套集成服务项目易华录蓝光存储系统	2,657,522.12	2.00%	-	-
5	天津 JYXNY 科技有限公司	运维服务	2,339,449.58	1.76%	76,500.00	-
合计			91,206,019.90	68.56%	18,979,524.00	15,840,199.94

音、视频产品前五名客户销售情况

序号	客户名称	销售内容	销售金额(元)	占比	期末应收账款金 额(元)	期后回款(元)
1	黑龙江 XDDZ 产品有限公司	摄像机、录像机、软件	18,562,687.54	13.95%	3,072,034.00	3,072,034.00
2	深圳市 FNSZ 科技有限公司	摄像机、录像机、软件	14,313,479.52	10.76%	2,129,323.51	2,129,323.51
3	杭州 TSXX 技术有限公司	摄像机、录像机、软件	1,691,858.45	1.27%	-	-
4	LXAF 科技(深圳)有限公司	软件	88,495.58	0.07%	-	-

5	中国工商银行股份有限公司呼和浩特分行	录像机	26,324.66	0.02%	-	-
合计			34,682,845.75	26.07%	5,201,357.51	5,201,357.51

其他设备前五名客户销售情况

序号	客户名称	销售内容	销售金额(元)	占比	期末应收账款金额(元)	期后回款(元)
1	天津 YGLH 科技有限公司	硬盘	3,170,044.33	2.38%	-	-
2	中国工商银行股份有限公司呼和浩特分行	硬盘	108,119.30	0.08%	-	-
3	XYGZ(无锡)科技有限公司	硬盘	73,654.86	0.06%	-	-
4	中国工商银行股份有限公司滁州分行	硬盘	28,454.87	0.02%	-	-
5	上海 HMD 实业发展有限公司	硬盘	12576.99	0.01%	-	-
合计			3,392,850.35	2.55%	-	-

2.各业务板块向前五名供应商采购的基本情况,包括不限于名称、采购内容、金额及占比、期末应付账款金额及期后结转情况等如下:

解决方案前五名供应商采购情况

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(元)	占比	期末应付账款金额(元)	期后结算(元)
1	ZGSM(苏州)集团有限公司	技术服务	49,943,360.40	46.50%	-	-
2	北京 JCKJ 发展有限公司	光盘库及软件等	2,610,619.47	2.43%	400,000.00	400,000.00
3	宁夏 GTRC 信息技术有限公司	施工劳务	2,488,000.00	2.32%	2,488,000.00	-
4	天津 QXLY 科技有限公司	弱电工程	2,222,477.06	2.07%	987,573.40	-
5	北京 XKLKCD 国际健康科技有限公司	智慧健康平台技术服务	1,895,000.00	1.76%	-	-
合计			59,159,456.93	55.08%	3,875,573.4	400,000.00

音、视频产品前五名供应商采购情况

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(元)	占比	期末应付账款金额(元)	期后结算(元)
1	深圳市 JGDZ 科技有限公司	摄像机、录像机	12,627,689.57	11.76%	5,000,000.00	4,599,000.00
2	深圳市 AJWS 信息技术有限公司	摄像机、录像机	9,562,390.84	8.90%	-	-
3	深圳 YSZL 科技有限公司	摄像机、录像机	6,136,896.33	5.71%	-	-
4	河北 MNWL 科技有限公司	摄像机、录像机	4,915,542.95	4.58%	-	-
5	EZHDT(深圳)数字技术	摄像机、录像机	19,420.35	0.02%	-	-

	有限公司					
合计		33,261,940.04	30.97%	5,000,000.00	4,599,000.00	

其他设备前两名供应商采购情况

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (元)	占比	期末应付账款 金额(元)	期后结算 (元)
1	深圳市 JLGYL 股份有限公司	硬盘	3,122,279.08	2.91%	-	-
2	深圳市 ADWL 技术有限公司	硬盘	84,722.12	0.08%	-	-
合计			3,207,001.20	2.99%	-	-

公司的业务板块主要包括解决方案类业务、音、视频产品类业务、其他设备类业务、数字水印业务，各类业务结算方法如下：

解决方案业务收入确认方法：每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。

音、视频产品、他设备类销售业务收入确认方法为：此类业务属于在某一时点履行的履约义务。公司按照合同产品及设备清单进行销售，按合同约定需要安装、调试或集成软件的，安装调试并经客户验收合格取得验收合格单后，产品及设备的控制权及主要风险报酬才发生转移，公司才具有合同约定的收款权利，故在产品及设备经客户验收后确认销售收入；不需要安装、调试的，产品到达合同约定地点经客户签收合格后确认收入。

数字水印收入确认方法为：公司按合同约定提供技术开发服务。双方按照共同界定的标准进行初验和终验，终验测试通过后，客户出具项目验收报告，公司依据客户项目验收报告确认收入。

综上所述，公司相关结算进度安排与合同约定不存在重大差异。

(2) 结合前述相关客户或供应商的最终控制方、企业类型、经营范围、成立时间、注册资本、合作历史等及与公司交易规模的匹配性、稳定性，说明相关方与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在资金占用或财务资助等情形；

回复:

1.前述相关客户的最终控制方、企业类型、经营范围、成立时间、注册资本、合作历史如下:

客户名称	最终控制方	企业类型	经营范围	成立时间	注册资本	合作历史	交易规模(元)	是否存在关联关系
中电信SZKJ有限公司黑龙江分公司	国务院国有资产监督管理委员会	国企	经营与通信、信息相关的系统集成及软件开发、技术转让、技术服务、技术支持、技术咨询;计算机及其外部设备、电讯器材的销售(国家有专项专营规定的除外)。	2009-2-25	300000万(母公司)	2023.3	52,836,137.83	否
中国移动通信集团宁夏有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	国企	在本区内经营基础电信业务、增值电信业务(工业和信息化部批准中国移动通信集团公司授权中国移动通信集团宁夏有限公司按照《基础电信业务经营许可证》、《增值电信业务经营许可证》上范围经营);IP电话业务;因特网接入服务业务、因特网骨干网数据传送业务;从事移动通信、IP电话和因特网等网络的设计、投资和建设;移动通信、IP电话和因特网等设施的安装、工程施工和维修;经营与移动通信、IP电话和因特网业务相关的系统集成、漫游结算清算、技术开发、技术服务、广告业务、设备销售,以及其他电信及信息服务;出售、出租移动电话终端设备、IP电话设备、因特网设备及其配件,并提供售后服务;业务培训、会议服务。(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)	2004-1-30	289044.73万	2020.3	30,523,551.00	否
国家广播电视总局监管中心	政府	政府	为广播电视播出质量和内容提供监管保障。全国广播电视播出情况和覆盖效果监测广播电视节目、互联网等信息网络视听节目、新媒体视听节目及境外卫星电视播出情况监看全国广播电视安全播出保障体系建设和运行维护重大宣传活动期间广播电视安全播出业务承担广播电视收听收看信息咨询、技术检测和安全测评	自2024年01月31日至2029年01月30日(有限期)	1001万(开办资金)	2016.2	2,849,359.37	否
中电信SZKJ有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	国企	许可项目:第一类增值电信业务;第二类增值电信业务;第三类医疗器械经营。(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:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;汽车销售;汽车零配件批发;软件开发;计算机软硬件及辅助设备零售;网络设备销售;智能家庭消费设备销售;软件销售;智能无人飞行器销售;智能车载设备销售;计算机软硬件及辅助设备批发;物联网设备销售;可穿戴智能设备销售;第二类医疗器械销售;技术进出口;货物进出口;信息系统集成服务;通信设备销售;移动通信设备制造;移动通	2001-9-13	300000万	2023.2	2,657,522.12	否

			信设备销售；5G 通信技术服务；光通信设备销售；移动终端设备销售；互联网数据服务；广告发布；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；信息技术咨询服务；工业互联网数据服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；信息系统运行维护服务。（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。）					
天津 JYXNY 科 技有限公司	国务院 国有资产 监督管理 委员会	国企	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用材料研发；新材料技术研发；工程和技术研究和试验发展	2022-5-11	96000 万	2023.3	2,339,449.58	否
黑龙江 XDDZ 产 品有限公 司	许连富	民企	加工：电子产品（不含计算机信息安全产品）；电子产品（不含计算机信息安全产品）的技术开发、智能家居设备的研发；计算机软硬件技术开发、技术咨询、技术服务；计算机系统集成服务；智能化工程安装服务；承装（承修、承试）电力设施（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）；经销：计算机软硬件及配件、家用电器、五金、日用品（不含危险化学品）、通讯器材（不含无线发射设备及地面卫星接收设施）、灯具、机械设备、音响设备、办公设备及耗材、电线电缆、防盗防火报警器、监控设备（国家需要备案的，备案后方可从事经营）；电子产品（不含计算机信息安全产品）售后服务。	2018-4-18	800 万	2018.4	18,562,687.54	否
深圳市 FNSZ 科 技有限公 司	孙喧	民企	一般经营项目是：安防产品的研发与销售；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；安防设备制造；安防设备销售；显示器件制造；显示器件销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；信息技术咨询服务。（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），许可经营项目是：安防产品的生产。	2012-09-27	506 万	2018.3	14,313,479.52	否
杭州 TSXX 技 术有限公 司	郑明	民企	一般项目：安防设备制造；安防设备销售；智能机器人的研发；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；服务消费机器人制造；服务消费机器人销售；人工智能硬件销售；电池制造；电池销售；可穿戴智能设备制造；光伏设备及元器件销售；智能输配电及控制设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；5G 通信技术服务；货物进出口；人工智能行业应用系统集成服务；物联网应用服务；太阳能发电技术服务；软件开发；人工智能应用软件开发；数字视频监控销售；安全技术防范系统	2012-7-18	150 万	2021.10	1,691,858.45	否

			设计施工服务；电子元器件批发；数字视频监控制造；电子产品销售；环境监测专用仪器仪表制造；环境监测专用仪器仪表销售；工业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人销售；工业设计服务；专业设计服务(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)。许可项目：建筑智能化系统设计；建设工程设计(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，具体经营项目以审批结果为准)。					
LXAF 科技(深圳)有限公司	王小安	民企	一般经营项目是：安防监控产品、液晶拼接显示单元、控制软件、交互软件、定制软件、小间距 LED 产品、LCD 液晶显示产品、液晶面板、液晶显示器、大屏显示系统、信号处理控制产品、LCD/LED 显示屏控制系统、控制器、矩阵、分配器、切换器、音、视频图像处理器、音、视频会议系统、视频监控系统、弱电智能化系统工程、多媒体设备、线材、电脑、机柜、支架、显示器、投影机、电子黑板、触摸一体机、电子白板一体机、钣金、五金产品、计算机 IT 产品、显示与控制一体化产品、电子产品软件与硬件的研发、销售及技术服务；液晶拼接显示单元、小间距 LED 产品、LCD 液晶显示产品、安防监控产品、液晶面板、液晶显示器、信号处理控制产品、中控、控制器、矩阵、分配器、切换器、音、视频图像处理器、多媒体设备、线材、信号处理控制产品、中控、控制器、矩阵、分配器、切换器、音、视频图像处理器、多媒体设备、线材、电脑、机柜、支架、显示器、投影机、电子黑板、触摸一体机、电子白板一体机、钣金、五金产品、计算机 IT 产品、显示与控制一体化产品、电子产品的生产；智慧城市的软硬件平台开发及销售、安装、培训以及调试；智能家居产品的销售、安装、培训以及调试；人脸识别、智能门禁、考勤系统的软硬件开发及销售、安装、培训以及调试；国内贸易；进出口贸易；物联软件硬件开发；软件开发；照明设备、电路控制设备、广播音、视频设备、教育电教设备、物联网硬件设备、进出口贸易；物联软件硬件开发；软件开发；照明设备、电路控制设备、广播音、视频设备、教育电教设备、物联网硬件设备、智能停车场设备、安防报警设备、车息安全、VR 视频开发与应用的软件服务、产品设备安装与调试。(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外)，许可经营项目是：无	2020-09-21	2050 万	2023.12	88,495.58	否
中国工商银行股份有限公司	国务院国有资产监督	国企	许可经营项目：办理人民币存款、贷款；同业拆借业务；国内外结算；办理票据承兑、贴现、	1992-01-16	35640625.7089 万	2018.9	134,443.96	否

呼和浩特分行	管理委员会		转贴现；各类汇兑业务；提供信用证服务及担保；代理销售业务（凭许可证经营）；代理发行、代理兑付政府债券；代理收付业务；保险兼业代理业务（此项目有效期至2018年04月18日）；保管箱服务；买卖政府债券、金融债券；外汇存款；外汇贷款；外币兑换；外汇票据承兑和贴现；外汇担保；银行卡业务；办理结汇、售汇业务（仅限支行经营）；电话银行业务；上述经营范围以上级行授权书为准。一般经营项目：无		(母公司)			
天津 YGLH 科技有限公司	李红星	民企	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；信息技术咨询服务；普通机械设备安装服务；电子产品销售；信息系统集成服务；商务代理代办服务；电气设备修理；广告设计、代理；会议及展览服务。（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）许可项目：建设工程施工；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；基础电信业务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	2021-11-12	100 万	2022.12	3,170,044.33	否
XYGZ（无锡）科技有限公司	贾伟	民企	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；软件开发；软件销售；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；机械设备销售（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）	2022-9-20	1000 万	2023.5	73,654.86	否
中国工商银行股份有限公司滁州分行	国务院国有资产监督管理委员会	国企	许可该机构经营中国银行监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准；保险兼业代理；开放式基金代销业务。（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）	2005-12-19	35640625.7089 万（母公司）	2017.11	28,454.87	否
上海 HMD 实业发展有限公司	华建刚	民企	许可项目：住宅室内装饰装修；出版物批发；建设工程设计；道路货物运输（不含危险货物）；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；建设工程施工；建设工程监理；建筑智能化系统设计。（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：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；货物进出口；技术进出口；广告设计、代理；广告制作；市场营销策划；会议及展览服务；信息技术咨询服务；国内货物运输代理；道路货物运输站经营；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；化工产品销售（不含许	2015-08-27	11231 万	2018.07	12,576.99	否

			<p>可类化工产品)；安防设备销售；塑料制品销售；五金产品批发；五金产品零售；建筑材料销售；金属材料销售；机械设备销售；润滑油销售；文具用品批发；文具用品零售；家用电器销售；电线、电缆经营；仪器仪表销售；制冷、空调设备销售；电力电子元器件销售；酒店管理；卫生洁具销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；消防器材销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；化妆品零售；化妆品批发；食用农产品批发；食用农产品零售；食品销售（仅销售预包装食品）；建筑砌块销售；安全技术防范系统设计施工服务；园林绿化工程施工；节能管理服务；金属结构销售；基于云平台的业务外包服务；国内贸易代理；紧固件销售；工业工程设计服务；信息系统集成服务；软件外包服务；工程造价咨询业务；专业设计服务；工程管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；数据处理服务；工业互联网数据服务；工业设计服务；工程和技术研究和试验发展；数据处理和存储支持服务；人工智能应用软件开发；网络与信息安全软件开发；数字内容制作服务（不含出版发行）；物联网应用服务；互联网数据服务；智能机器人的研发；企业管理；人工智能双创服务平台；人工智能硬件销售。（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）</p>					
--	--	--	---	--	--	--	--	--

经综合分析公司上述相关客户的最终控制方、企业类型、经营范围、成立时间、注册资本、合作历史、交易规模等信息，公司与主要客户合作稳定、交易规模匹配。经查询国家企业信用信息公示系统、公开披露信息及主要客户资料等，客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在资金占用或财务资助等情形。

2. 前述相关供应商的最终控制方、企业类型、经营范围、成立时间、注册资本、合作历史如下：

供应商名称	最终控制方	企业类型	经营范围	成立时间	注册资本	合作历史	交易规模(元)	是否存在关联关系
ZGSM（苏州）集团有限公司	李滨	民企	<p>食品经营（以许可证核准范围为准）。销售：计算机及原辅材料、通讯器材（不含卫星电视地面接收及无线电发射装备）、仪器仪表、一类医疗器械、五金交电、机械设备及零配件、钻石、珠宝首饰、汽车、润滑油。零售贵金属制品。房屋租赁。国内贸易（国家限制禁止的项目除外）。计算机网络的安装和系统</p>	2012-5-3	100000 万	2023.7	49,943,360.40	否

			集成；计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训；承接通信、智能监控综合系统工程的施工；环境管理体系咨询。自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口商品和技术除外）。仓储服务（不含危险品）；道路货运经营；装卸服务；保险代理；开发及销售：物流软件、物流设备；设计：供应链解决方案、物流方案。国际、国内货运代理。（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）许可项目：第三类医疗器械经营（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第二类医疗器械销售；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；会议及展览服务；汽车零配件批发；汽车装饰用品销售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）（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）					
北京 JCKJ 发展有限公司	周海鹰	民企	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；软件开发；软件销售；机械设备研发；计算机软硬件及辅助设备零售；新材料技术研发；集成电路芯片及产品销售；机械设备销售；网络与信息安全软件开发；数据处理和存储支持服务；显示器件销售；国内贸易代理；数据处理服务；计算机软硬件及外围设备制造；软件外包服务；区块链技术相关软件和服务；人工智能应用软件开发；互联网设备销售；可穿戴智能设备销售；智能家庭消费设备销售；云计算设备销售；信息安全设备销售；物联网设备销售；网络设备销售；信息技术咨询服务；5G 通信技术服务；信息系统运行维护服务；互联网数据服务；集成电路芯片设计及服务；计算机系统服务；云计算装备技术服务；劳动保护用品销售；办公设备耗材销售；移动通信设备销售；光通信设备销售；广播影视设备销售；广播电视传输设备销售；广播电视设备专业修理；通讯设备销售；进出口代理；通信设备销售；人工智能基础软件开发；计算机软硬件及辅助设备批发；市场营销策划；翻译服务；会议及展览服务；咨询策划服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（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。）	2018-8-23	1000 万	2022.12	2,610,619.47	否
宁夏 GTRC 信息技术有限公司	夏雨	民企	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息	2021-3-29	500 万	2022.9	2,488,000.00	否

			安全设备销售；信息系统集成服务						
天津 QXLY 科 技有限公 司	张占林	民企	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；销售代理；数据处理服务；软件销售；信息安全设备销售	2018-11-13	500 万	2023.4	2,222,477.0 6	否	
北京 XKLKCD 国际健康 科技有限 公司	赵艳芬	民企	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；软件开发；应用软件服务；基础软件服务；医学研究与试验发展；维修仪器仪表；公共关系服务；组织文化艺术交流；承办展览展示；会议服务；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；零售文化用品、体育用品、计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品、通讯设备、日用品、医疗器械（I类、II类）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	2015-10-29	3000 万	2,023.12	1,895,000.0 0	否	
深圳市 JGDZ 科 技有限公 司	王熙宏	民企	一般经营项目是：视频系统、通讯设备、计算机软硬件、网络系统、电子产品的技术开发、生产与销售（凭深福环批【2010】402218 号环保批文经营）、上门维修；弱电工程（凭相关行政主管部门颁发的许可证经营）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；兴办实业（具体项目另行申报）。，许可经营项目是：	2001-2-2	1636.09 万	2022.1	12,627,689. 57	否	
深圳市 AJWS 信 息技术有 限公司	刘昱强	民企	一般经营项目是：计算机软硬件、集成电路、远程音、视频传输、网络设备的技术开发与销售；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：计算机软硬件、集成电路、远程音、视频传输、网络设备的生产。	2014-8-7	200 万	2022.10	9,562,390.8 4	否	
深圳 YSZL 科技有限 公司	何梁	民企	计算机软件的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转化及上门维护；网络产品的开发、计算机系统集成及销售，电子产品工程的设计、安装（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目）；国内贸易，经营进出口业务。摄像机、电子产品、数字安防产品、通讯产品的设计、开发、生产、上门安装和销售；安防电子产品及其辅助设备、智能硬件电子产品、防爆电气产品、IC 卡及 IC 卡读写设备、手持无线终端、手持移动式警务终端的生产、开发、上门安装、销售；电子元器件的设计、开发、生产、上门安装、销售。第二类增值电信业务。（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，	2018-4-28	1000 万	2022.7	6,136,896.3 3	否	

			具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)					
河北 MNWL 科技有限公司	李贺	民企	计算机信息技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机网络工程施工、通信工程施工、安防工程施工、综合布线、楼宇智能化工程服务、智能门禁开发销售、安防设备销售；影音系统设计、安装、销售；电脑耗材销售；销售、安装与维修；电子产品、电脑配件、监控设备、新能源设备、计算机软硬件、计算机辅助设备。（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）	2015-12-18	300 万	2023.2	4,915,542.95	否
EZHDT (深圳) 数字技术有限公司	刘永兵	民企	一般经营项目是：计算机软件的开发、服务、销售，电子产品及通讯产品的设计、开发及销售，网络产品的开发、系统集成与销售，电子产品工程的设计、安装，信息技术咨询服务，经营进出口业务（范围详见《进出口企业资格证书》）。（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），许可经营项目是：计算机软件的开发、服务、销售，电子产品及通讯产品的生产、安装。	2019-08-19	800 万	2023.12	19,420.35	否
深圳市 JLG 链股份有限公司	邹浩	民企	一般经营项目是：仓储业务；海上、陆路、航空国际货物运输代理业务；国内货物运输代理业务；装卸搬运；机械设备、仪器仪表、化工产品（不含易燃易爆化学危险品）、矿产品（不含煤矿、钨、锡、锑矿及专营、专控、专卖商品）、纺织品、日用百货、文化用品、五金制品、电子产品、通讯产品、计算机及周边设备的购销及其它国内贸易，从事货物及技术的进出口业务（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；保付代理（非银行融资类）；计算机系统技术服务；经营进出口煤炭业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；无船承运业务；供应链咨询服务。水产品批发；水产品零售；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务。（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），许可经营项目是：普通货运，货物专用运输（集装箱），食品原材料、预包装食品、肉类、乳制品类的进出口，医疗器械的进出口、批发销售（二类、三类）。货物进出口；技术进出口；进出口代理；食品进出口。（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）	2010-07-13	10000 万	2022.12	3,122,279.08	否
深圳市 ADWL 技术有限公司	郭秀霞	民企	计算机软硬件、安防产品技术开发、技术咨询与销售，网络软件的技术开发、销售，网页的设计，会务策划，商务信息咨询，展览展示策划，安全技术防范系统设计、施工、维护，安防产品、安防产品辅件、智能家居产	2015-11-27	100 万	2021.9	84,722.12	否

			品设计与销售，从事广告业务，经营电子商务，工程监理、工程咨询、工程招标代理（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；货物进出口。（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）无					
--	--	--	--	--	--	--	--	--

经综合分析相关供应商的最终控制方、企业类型、经营范围、成立时间、注册资本、合作历史、交易规模等信息，公司与主要供应商合作稳定、交易规模匹配。经查询国家企业信用信息公示系统、公开披露信息及主要供应商资料等，供应商与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在资金占用或财务资助等情形。

(3) 说明前五名客户或供应商集中度较高且逐年上升的原因，是否符合行业发展趋势，公司的持续经营能力、独立性等是否对大客户或供应商形成重大依赖。

回复：

1.前五名客户集中度较高且逐年上升的原因，是否符合行业发展趋势，公司的持续经营能力、独立性等是否对大客户形成重大依赖。

(1) 前五名客户集中度较高且逐年上升的原因

2021 年-2023 年，公司向前五名客户销售占比分别为 80.16%、73.25% 和 89.76%，集中度较高，总体呈上升趋势，主要系：①受行业竞争加剧、公司资金面紧张的影响及 2020 年 6 月剥离亏损子公司银河伟业，导致解决方案业务规模大幅降低；②2020 年以来，公司利用在安防市场的影响力、丰富的业务经验及稳定的供应商和客户渠道，大幅增加其他设备的销售规模，其中 2021 年第一大客户天津蓝波科技有限公司为其他设备销售，占比为 47.14%；③2022 年以来，受行业竞争加剧、资金短缺、毛利率较低等影响，公司主动调整了其他设备的销售规模，导致该类业务大幅降低，降幅为 69.25%；同时由于公司业务特点和解决方案业务规模保持稳定，2022 年第一大客户中国移动通信集团宁夏有限公司占比较高，为 41.88%，2023 年第一大客户中电信 SZKJ 有限公司黑龙江分公司是公司在与其关联公司的业务合作中新拓展的解决方案业务类客户，占比较高，为 39.72%。2020 年 6 月剥离子公司银河伟业以来，虽然公司解决方案类业务规模大幅降低，但公司主营业务在安防业务还是主要以解决方案类为主，随着宏观经济的持续好转，公司的解决方案类业务也在稳定增长。由于公司涉及的解决方案

类客户具有单项金额较大的特点，在公司受制于资金紧张业务规模无法大规模扩张的情况下，会导致客户集中度较高，符合公司的目前经营现状，是合理的。

(2) 同行业可比公司前五名客户集中度情况

2021年至2023年，公司前五大客户销售集中度与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年	2022年	2021年
中威电子	38.76%	68.91%	42.01%
高新兴	30.86%	15.27%	14.80%
熙菱信息	41.25%	39.48%	41.64%
罗普特	85.70%	61.92%	48.68%
声迅股份	46.47%	55.20%	55.75%
同为股份	32.77%	37.27%	37.12%
安联锐视	43.72%	55.11%	56.86%
佳都科技	27.93%	24.20%	37.37%
平均值	43.43%	44.67%	41.78%
汉邦高科	89.76%	73.25%	80.16%

2021年至2023年，公司前五名客户集中度分别为80.16%、73.25%和89.76%，同行业可比公司前五名客户集中度平均值分别为41.78%、44.67%和43.43%，保持较高水平，其中可比公司罗普特亦保持上升趋势。2021年，公司前五名客户集中度占比远高于同行业可比公司平均值，主要系受资金短缺影响，公司解决方案业务规模受到大幅冲击，同时公司其他设备业务规模保持稳定，导致第一大客户天津LBKJ有限公司其他设备销售规模较大所致。公司与天津LBKJ有限公司2019年开始合作，合作稳定。2022年以来，公司主动调整其他设备的销售规模，该业务占比大幅下降，预计不会对其产生重大依赖。2022年公司第一大客户为中国移动通信集团宁夏有限公司，公司于2019年与其签署雪亮工程视频监控服务项目，2020年项目完工开始运营，2021年至2023年交易金额分别为5,214.69万元、5,198.16万元和3,052.36万元，合作稳定、持续，同时由于公司业务经营的季节性特点，公司第四季度收入较集中，公司2023年第一大客户中电信SZKJ有限公司黑龙江分公司交易金额为5,283.61万元，由于该项目金额较大同时由于公司受资金紧张的影响，无法同时拓展多个客户，导致收入集中度较高。随着公司完成定向增发，公司资金面紧张的状况将得到很大的缓解，公司可按照既定业

务规划,逐步实现业务恢复和进一步开拓业务,公司主要客户集中度将逐步降低。

综上,公司前五名客户集中度较高且逐年上升,符合公司业务经营的实际情况,同行业可比公司罗普特亦占比较高且保持上升趋势,公司业务经营的实际情况,符合行业发展趋势。报告期,公司的持续盈利能力对大客户存在一定程度的依赖,但不存在重大依赖。公司与主要客户不存在关联关系或特殊利益安排,不会对公司的独立性产生重大不利影响。随着公司定向增发的完成,公司经营性现金流得到补充,有利于公司主营业务的拓展,实现稳定增长,公司主要客户集中度将逐步降低。

2.前五名供应商集中度较高且逐年上升的原因,是否符合行业发展趋势,公司的持续经营能力、独立性等是否对供应商形成重大依赖。

(1) 前五名供应商集中度较高且逐年上升的原因

2021年至2023年,公司向前五名供应商采购集中度分别为76.84%、44.36%和77.45%,集中度较高,总体呈上升趋势,主要系:①2020年以来,受行业竞争加剧、公司资金面紧张和剥离亏损子公司银河伟业,导致解决方案类业务规模降低,其他设备业务规模保持稳定;②2020年以来,公司充分利用了安防行业的渠道优势,加大了其他设备业务的开拓,导致2021年向第一大供应商TFL贸易(深圳)有限公司采购规模大幅增长,占比分别为61.28%,导致集中度大幅上升;③2022年以来,受行业竞争加剧、资金短缺和毛利率较低等影响,公司主动调整其他设备销售规模,导致其他设备业务规模大幅下滑,而解决方案类比例同比上升,2023年为完成中电信SZKJ有限公司黑龙江分公司业务,公司通过对比,选择了与ZGSM合作,向ZGSM分包了部分集成业务,使第一大供应商ZGSM(苏州)集团有限公司占比较高,为46.50%,导致采购集中度较高。

(2) 同行业可比公司前五名供应商集中度情况

2021年至2023年,公司前五大供应商采购集中度与同行业可比公司对比情况如下:

公司名称	2023年	2022年	2021年
中威电子	39.70%	45.23%	49.87%
高新兴	13.59%	16.03%	20.28%
熙菱信息	33.75%	36.04%	42.14%
罗普特	22.84%	23.25%	27.01%

声迅股份	22.78%	27.84%	32.78%
同为股份	31.64%	30.83%	27.22%
安联锐视	27.98%	30.37%	29.28%
佳都科技	65.94%	68.64%	54.01%
平均值	32.28%	34.78%	35.32%
汉邦高科	77.45%	44.36%	76.84%

2021年至2023年，公司前五名供应商集中度分别为76.84%、44.36%和77.45%，同行业可比公司前五名供应商集中度平均值分别为35.32%、34.78%和32.28%，保持较高水平，其中可比公司同为股份亦保持上升趋势。2021年，公司前五名供应商集中度为76.84%，大幅提升且高于同行业可比公司平均值，主要系受行业竞争加剧、资金短缺等因素，公司解决方案业务规模受到较大影响，而安防产品分销业务规模大幅增长，向第一大供应商TFL贸易（深圳）有限公司采购规模增长较大，占比为61.28%，导致前五名供应商集中度较高。2022年，公司前五名供应商集中度为44.36%，同行业可比公司平均值为34.78%，与同行业公司相比不存在较大差异。公司2022年以来，受资金短缺及其他设备业务毛利率较低的影响，公司主动调整其他设备业务规模，该业务规模大幅降低，不会对TFL贸易（深圳）有限公司产生重大依赖。2023年，公司前五名供应商集中度为77.45%，大幅提升且高于同行业可比公司平均值，主要系受行业竞争加剧、资金短缺等因素，又因为调整其他设备业务规模，使该业务规模大幅降低，而解决方案类业务稳定发展、占比同比上升，2023年因受新拓展的解决方案类业务的影响，第一大供应商ZGSM（苏州）集团有限公司占比较高，为46.50%，导致采购集中度较高。

综上，公司前五名供应商集中度较高且逐年上升，符合公司业务经营的实际情况，同行业可比公司同为股份亦保持上升趋势，公司业务经营的实际情况，符合行业发展趋势。公司与主要供应商合作多年，已建立稳定可靠的供应商渠道，且公司与主要供应商不存在关联关系和特殊利益关系，公司的持续盈利能力、独立性等不会对主要供应商形成重大依赖。随着宏观经济好转及充足的流动资金保障，公司业务规模将稳定发展，公司主要供应商集中度将逐步降低。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见:

(一) 核查程序

针对上述事项(1)(2)(3), 会计师履行了以下主要核查程序:

1.了解并测试公司对于客户、供应商管理相关的内部控制设计和运行, 获取相应的管理制度, 选取关键的控制点执行控制测试程序, 评价相关内部控制制度运行的有效性;

2.通过公开信息查询主要客户、供应商的基本情况, 核查客户、供应商经营范围是否与业务性质一致, 经营状况是否异常, 结合对主要客户及供应商进行访谈, 了解客户和供应商信息, 合作历史, 与公司间是否存在关联关系。同时, 获取律师关于关联方情况的核查意见, 核实是否存在关联方交易及关联方资金占用情况;

3.获取公司与客户、供应商签订的销售、采购合同, 了解公司主要客户、供应商的交易模式、定价方法、结算条款等, 关注采购和销售中的议价能力、定价权, 判断客户、供应商集中程度对持续经营、独立性等因素的影响, 是否对大客户或供应商形成重大依赖;

4.以抽样方式对销售、采购项目, 核对至销售、采购合同、发货单、验收单等支持性文件, 核实销售、采购交易的真实性;

5.执行实质性分析程序, 对主要客户、供应商增减变动情况进行分析, 询问公司管理层销售、采购较为集中的原因, 并对其合理性进行分析;

6.对主要客户及供应商的往来余额以及交易发生额执行函证程序, 核实交易的真实性、完整性;

7.执行截止性测试, 检查资产负债表日前后的销售、采购交易以确定其是否被记录在正确的会计期间;

8.检查关联方以及交易披露是否已恰当列报。

(二) 核查意见

经核查, 会计师认为:

1.我们未发现公司与前五大客户、供应商的相关结算进度安排与合同约定存在重大差异;

2.我们未发现公司前五大客户、供应商与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系, 未发现存在资金占用或财务资助等情形;

3.我们未发现公司前五大客户、供应商集中度较高且逐年上升不符合行业发展趋势的情形，未发现对公司持续经营能力、独立性产生重大不利影响的情况。

问题四：年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 3.55 亿元，其中按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 2.61 亿元，已计提坏账准备 1.93 亿元，计提比例 73.86%；按单项计提坏账准备的应收账款 0.95 亿元，较期初减少 0.03 亿元，已全部计提坏账准备。

(1) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款的具体情况，包括但不限于欠款方名称及企业性质、销售产品类型、账龄结构、期后回款情况、是否存在回款障碍、预计回款时间等，并说明相关方与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否构成资金占用或财务资助等情形；

回复：

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款的具体情况如下：

单位：元

序号	单位名称	应收账款余额	企业性质	销售产品类型	账龄结构	期后回款情况	是否存在回款障碍	是否存在关联关系
1	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	40,988,684.97	国企	系统集成	1-5 年	5,112,637.15	否	否
2	北京崇远信达科技有限公司	21,852,940.00	民企	软件	1 年以内-2 年、3-5 年以上	-	否	否
3	京辰时代（北京）节能科技有限公司	19,999,999.90	民企	技术服务、照明设备	5 年以上	-	否	否
4	北京蓝海华业工程技术有限公司	19,906,175.96	民企	弱电工程、软件、硬件	5 年以上	-	否	否
5	中国移动通信集团宁夏有限公司	18,903,024.00	国企	运维服务	1 年以内	15,840,199.94	否	否

公司前五名欠款方主要是国企及承接国企工程的民企，期后回款均是国企客户回款，主要欠款方涉及的民企、其与公司涉及的债务关系，主要是由于公司分包及参与的政府或大型国企项目形成的，因其甲方资金紧张，造成拖欠，致使客户无力偿还公司债务。由于最终欠款方大部分属于大型企业或具有国企、政府背景，信用状况良好，虽然目前由于各种原因未及时偿付其所欠债务，但随着宏观经济的持续好转，加大催讨力度后，其债权还是有可能收回的，因此不存在回款障碍。鉴于目前资金面整体偏紧，暂时无法确定回款时间。为保护公司利益，公司采取多项措施加快项目款的回收。公司成立了应收账款清欠和催收小组，专项

跟进已验收项目的竣工决算，以及已结算项目应收账款的催收工作，安排专人逐一梳理每一笔应收账款的背景及形成原因，针对不同的项目情况，采取催款函、律师函、诉讼以及协商等不同的催收政策和应对措施。后续，公司将持续关注欠款客户情况，在兼顾成本效益原则的基础上，采取有效措施，加大催收力度，维护公司利益。经查询国家企业信用信息公示系统、公开披露信息及主要欠款方资料等，上述客户与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，不存在资金占用或财务资助等情形。

(2) 结合按组合计提坏账准备的应收账款的历史数据、平均迁徙率、历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据等相关参数，说明各账龄区间预期信用损失率的具体计算过程，与 2022 年度同比变化情况及原因，并结合期后回款情况进一步说明坏账准备计提的充分性、准确性；

回复：

1.按账龄组合计提坏账准备的应收账款的历史数据、平均迁徙率、历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据如下：

按组合计提坏账准备相关比例的设置依据：各公司结合自身业务特点，客户应收款回收情况，合理设置坏账准备计提比例。公司依据账龄作为信用风险特征的应收账款组合计提坏账，执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合现状以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

第一步：确定历史数据集合

公司选取 2020 年末、2021 年末、2022 年末、2023 年末非关联方应收账款账龄数据以计算历史损失率。历年应收账款余额如下表：

单位：元

账龄	2020-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2023-12-31
未逾期	-	-	-	-
1 年以内	138,642,474.80	62,756,309.03	57,977,656.56	25,197,403.29
1—2 年	99,356,256.24	71,683,625.58	37,908,134.01	5,810,447.94
2—3 年	131,269,101.88	53,497,386.54	50,927,936.91	36,023,211.76
3—4 年	66,537,981.90	77,663,562.13	46,174,014.56	47,201,784.30

4-5年	12,905,185.11	17,642,085.88	76,350,032.12	39,394,238.33
5年以上	11,118,289.98	21,755,361.73	34,758,224.63	107,360,149.98
其中：上年末为5年以上账龄，本年继续迁徙部分	11,118,289.98	11,118,289.98	21,755,361.73	34,758,224.63

注：为使数据具有可对比性，2020年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额；2021年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额；2022年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额；2023年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额。

第二步：计算平均迁徙率及历史损失率

账龄	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	近3年平均迁徙率	历史损失率
1年以内	51.70%	60.41%	10.02%	40.71%	13.90%
1-2年	53.84%	71.05%	95.03%	73.31%	34.14%
2-3年	59.16%	86.31%	92.68%	79.39%	46.57%
3-4年	26.51%	98.31%	85.32%	70.05%	58.66%
4-5年	82.42%	73.70%	95.09%	83.74%	83.74%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：基于历史数据计算的期初预计损失率的基础上，考虑公司上市以来从生产性主体逐渐转为项目类，项目类的款项回收期相对较长，出于谨慎性考虑，将公司的在历史损失率计算的基础上使用前瞻性信息提高坏账计提比率。

第三步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率并确定预期损失率

公司基于可观察以及考虑前瞻性因素对第二步中所计算的历史损失率做出调整，以反映并影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。因公司主营的项目类业务存在项目周期长而导致回款期较长的特点，结合行业特点及公司实际情况，公司将历史损失率进行了一定程度的调整，其中，逾期1年以内的部分由13.90%调高至14.13%，逾期1年至2年的部分由34.14%调高至35%，逾期2年至3年的部分由46.57%调高至49.11%，逾期3年至4年的部分由58.66%调高至58.95%，逾期4年至5年的部分由83.74%调高至87.08%。

2.2022年-2023年按组合计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例

1年以内	2,519.74	356.11	14.13%	5,797.77	557.96	9.62%
1至2年	581.04	203.34	35.00%	3,790.81	638.62	16.85%
2至3年	3,602.32	1,769.10	49.11%	5,092.79	1,527.84	30.00%
3至4年	4,720.18	2,782.46	58.95%	4,617.40	2,308.70	50.00%
4至5年	3,939.42	3,430.29	87.08%	7,635.00	6,108.00	80.00%
5年以上	10,736.01	10,736.01	100.00%	3,475.82	3,475.82	100.00%
合计	26,098.72	19,277.32	-	30,409.60	14,616.95	-

如上表所示，公司按组合计提坏账准备的应收账款计提比例与2022年相比，1年以内应收账款坏账准备计提比例由9.62%提升至14.13%，1至2年应收账款坏账准备计提比例由16.85%提升至35.00%，2-3年的应收账款坏账准备计提比例由30.00%提升至49.11%，3-4年的应收账款坏账准备计提比例由50.00%提升至58.95%，4-5年的应收账款坏账准备计提比例由80.00%提升至87.08%。报告期内，应收账款各账龄区间坏账计提比例均有所提升，主要是因为各公司项目受客观环境影响，客户资金紧张，回款不及预期，提高了坏账的计提比例，从而导致坏账准备金额较上年同期有所增长。

3. 按组合计提坏账准备的主要应收账款期后回款

单位：元

序号	科目名称	应收账款期末余额	坏账余额	应收账款净额	期后回款
1	北京大唐高鸿数据网络技术股份有限公司	40,988,684.97	22,544,236.93	18,444,448.04	5,112,637.15
2	京辰时代（北京）节能科技有限公司	19,999,999.90	19,999,999.90	-	-
3	北京蓝海华业工程技术有限公司	19,906,175.96	19,906,175.96	-	-
4	中国移动通信集团宁夏有限公司	18,903,024.00	2,835,453.60	16,067,570.40	15,840,199.94
5	航天海鹰机电技术研究院有限公司	14,558,500.00	13,102,650.00	1,455,850.00	-
6	西安翔迅科技有限责任公司	14,101,421.71	8,037,810.37	6,063,611.34	150,000.00
7	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	8,989,267.60	5,123,882.53	3,865,385.07	-
8	华迪计算机集团有限公司	8,020,278.59	7,686,261.52	334,017.07	2,166,628.59
9	亚马逊	7,082,700.00	7,082,700.00	-	-
10	北京汉邦智慧科技有限公司	6,730,862.01	6,496,932.96	233,929.05	1,723,173.00
11	四川天翼网络服务有限公司	5,950,680.31	5,950,680.31	-	-

12	北京中科遥数信息技术有限公司	5,945,800.00	3,864,770.00	2,081,030.00	-
13	宁夏世平科技有限公司	5,649,072.30	5,649,072.30	-	-
14	北京万博信普通讯技术有限公司	5,198,000.00	5,198,000.00	-	-
15	北京协力友联科技发展有限公司	3,625,000.00	3,509,328.00	115,672.00	-
16	天津七零六电子科技有限公司	3,503,070.00	1,576,381.50	1,926,688.50	-
17	北京金源智控科技股份有限公司	3,425,288.93	3,425,288.93	-	-
18	黑龙江雄大电子产品有限公司	3,072,034.00	337,923.74	2,734,110.26	3,072,034.00
19	烟台市公安局莱山分局	2,995,000.00	2,455,900.00	539,100.00	-
20	中安消技术有限公司	2,866,374.10	1,633,833.24	1,232,540.86	-
21	北京益邦达科技发展有限公司	2,700,000.00	2,525,000.00	175,000.00	-
22	长安通信科技有限责任公司	2,475,000.00	2,029,500.00	445,500.00	-
23	北京世纪鼎点软件有限公司	2,400,000.00	2,175,000.00	225,000.00	-
24	数电星传（北京）文化传播有限公司	2,200,000.00	2,200,000.00	-	-
25	深圳市富尼数字科技有限公司	2,129,323.51	234,225.59	1,895,097.92	2,129,323.51
26	北京飞龙玥兵科技有限公司	2,100,000.00	1,890,000.00	210,000.00	-
27	铁力山（北京）控制技术有限公司	2,000,000.00	2,000,000.00	-	-
28	北京蓝拓扑科技股份有限公司	1,800,000.00	1,620,000.00	180,000.00	-
29	北京中盾安全技术开发有限责任公司	1,774,287.24	1,774,287.24	-	-
30	北京中微云安信息科技有限公司	1,737,500.00	868,750.00	868,750.00	400,000.00
31	北京宝盈科技发展有限公司	1,610,000.00	1,610,000.00	-	-
32	天津市公安局宝坻分局	1,480,000.00	843,600.00	636,400.00	-
33	北京京航计算通讯研究所	1,455,850.00	1,310,265.00	145,585.00	-
34	广东省工业设备安装有限公司	1,444,970.00	1,444,970.00	-	-
35	顺特电气设备有限公司	1,395,921.43	1,395,921.43	-	-
36	卡斯柯信号有限公司	1,361,107.01	476,387.45	884,719.56	-
37	山东省莱阳经济开发区管理委员会	1,294,556.00	737,896.92	556,659.08	-
38	广州天邦计算机科技有限公司	1,000,000.00	1,000,000.00	-	-
39	北京贝莱伟业科技有限公司	1,000,000.00	1,000,000.00	-	-
合计		234,869,749.57	173,553,085.42	61,316,664.15	30,593,996.19

公司按组合计提坏账准备的应收账款期末余额为 260,987,235.6 元，坏账准

备余额为 192,773,184.13 元，期末应收账款账面价值为 68,214,051.47 元。上表列示了按组合计提坏账准备的应收账款前 39 名主要欠款方，前 39 名欠款方期末应收账款余额为 234,869,749.57 元，占比为 89.99%，坏账准备余额为 173,553,085.42 元，期末应收账款账面价值为 61,316,664.15 元。截至回函日，期后回款金额为 30,593,996.19 元，公司承接或分包的项目甲方大多以政府、大型国有企业为主。近几年受客观环境影响很多项目进度滞后，虽然大部分欠款单位具有政府及国企背景，但现金流同样紧张，还款进度滞后，回款不及预期。

综上所述，基于谨慎性原则，公司每年年末根据客户的账龄区间，按照预期损失率计提坏账准备，其依据等与历史年度不存在差异，报告期内，按组合计提的坏账准备金额充分、准确。

(3) 说明 2023 年按单项计提坏账准备的应收账款的变动情况、核销情况及原因，是否存在新增单项计提减值的款项，如是，进一步说明单项计提减值的客户基本情况，对其应收款项的形成原因，销售合同对应的销售金额及已收回款项情况，公司采取的追偿措施，单项计提的原因及依据，在此基础上说明以前年度减值计提是否充分、合理。

回复：

2023 年按单项计提坏账准备的应收账款的变动情况、核销情况如下：

单位：元

类别	期初余额	本期变动金额			期末余额
		计提	收回或转回	核销	
单项计提坏账准备的应收账款	98,428,038.85	52,873.67	2,359,528.00	1,620,258.35	94,501,126.17
合计	98,428,038.85	52,873.67	2,359,528.00	1,620,258.35	94,501,126.17

公司 2023 年按单项计提坏账准备的应收账款期初余额为 98,428,038.85 元，本期增加金额为 52,873.67 元，本期转回金额为 2,359,528.00 元，核销金额为 1,620,258.35 元。本期增加金额主要是因为子公司单项计提坏账准备的应收账款客户为外企，期末美元外汇汇率增加，导致期末单项计提坏账准备的应收账款增加 51,056.99 元，以及农业银行回款调整导致单项计提坏账准备的应收账款增加 1,816.68 元。除此之外，不存在新增单项计提减值的款项。本期转回金额是收回银河伟业 2,339,977.00 元以及工行 19,551.00 元货款。本期核销金额主要是单项

计提坏账准备的应收账款注销、吊销营业执照的公司，核销金额为 1,619,492.00 元，以及核销各子公司单项计提的应收账款的尾差共 766.35 元。综上，公司按单项计提的应收账款减值准备充分、合理。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项（1）（2）（3），会计师履行了以下主要核查程序：

1.了解并测试公司应收账款坏账准备计提相关的内部控制的设计和运行，并选取关键的控制点执行控制测试程序，评价相关内部控制运行的有效性；

2.通过公开信息查询主要客户的基本情况，核查客户经营范围是否与业务性质一致，经营状况是否异常，结合对主要客户进行访谈，了解客户信息、对公司与其交易的真实性进行核实，并关注与公司是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，以及是否存在资金占用或财务资助等情形。同时，获取律师关于关联方情况的核查意见，核实是否存在关联方交易及关联方资金占用情况；

3.对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对应收账款进行单项减值测试的相关考虑及客观证据，检查其计提依据，评价坏账准备计提的适当性和准确性；结合应收账款期后回款情况检查，复核管理层坏账准备计提的合理性；

4.对于管理层按照信用风险组合计提坏账准备的应收账款，关注信用组合分类的准确性，以及坏账计提比例及预期估计是否保持了一贯性，评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理，测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

5.执行函证程序并对主要客户进行访谈，核实应收款项余额的真实性、准确性；

6.结合应收账款期后回款情况，分析公司应收账款计提政策，判断是否与公司实际情况相符，核实公司计提坏账准备是否合理、谨慎。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1.我们未发现公司期末前五名应收账款与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，未发现存在构成资金占用或财务资助等情形；

2.公司对于按组合计提坏账的应收账款，我们未发现公司计提坏账准备不充分、不准确的情形；

3.对于单项计提坏账准备的应收款项，我们未发现公司坏账准备计提不充分、不合理得情形。

问题五：年报显示，截至报告期末，你对北京银河伟业数字技术股份有限公司（以下简称“银河伟业”）长期应收款账面余额 2.46 亿元。根据协议约定，银河伟业拟用遵义、青岛、贵阳等地房产抵偿部分债务。你公司判断房产价值合计 0.52 亿元，较 2022 年末下降 0.19 亿元，预计 50%可回收。剩余 1.94 亿元债务尚未有明确的还款日期、还款方式，你公司称根据银河伟业目前的经营状况、还款意愿及房地产行业低迷的市场环境，公司管理层判断前述剩余债务预计 5%可收回。

（1）说明抵债房产的具体明细情况，包括抵债房产基本情况、房产价值的确定方式及公允性、是否存在权属瑕疵、房产抵债进度及预计完成时间、抵债房产未来处置计划等，并结合抵债房产预计可回收比例的判断依据、房产价值较 2022 年末下降的原因及合理性，进一步说明抵债房产所涉及的长期应收款坏账计提是否及时、准确，本期对青岛抵债房产对应的应收款坏账准备予以转回的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；

回复：

1.抵债房产的具体情况说明

银河伟业对公司尚未归还的部分债务，计划以房抵债。对于拟抵债的房产，公司委托评估公司进行估价。2022 年预估房产总价值为 7,109.9 万元，2023 年预估房产总价值为 5,206.96 万元，并分别出具《北京汉邦高科数字技术股份有限公司拟与北京银河伟业数字技术有限公司洽商以房抵债事宜涉及的抵债资产状况及价值尽职调查报告书》。

（1）2023 年纳入抵债范围的房地产共 13 项，总面积 1,952.21 平方米。估价范围内的房产除两项住宅为期房（预计于 2024 年 6 月交付），其他均为现房。

具体抵债房产明细如下：

序号	资产名称	面积 (m ²)	所在地	预估金额	预估单价
				(万元)	(元/m ²)
1	中铁青岛中心-1-4001	129.85	青岛	479.15	36900
2	中铁青岛中心-1-4101	129.85	青岛	479.15	36900
3	中铁青岛中心-1-4301	129.85	青岛	473.95	36500
4	中铁青岛中心-1-5201	175.87	青岛	624.34	35500
5	中铁青岛中心-1-5202	194.22	青岛	689.48	35500
6	中铁青岛中心-1-5207	150.62	青岛	545.24	36200
7	中铁青岛中心-1-2907	129.85	青岛	464.86	35800
8	中铁青岛中心-2-3101	324.92	青岛	744.07	22900
9	中铁青岛中心-1-5103	68.09	青岛	256.7	37700
10	中铁共青湖号 C40-1-6-1	128.63	遵义	83.61	6500
11	中铁共青湖号 C40-1-6-2	128.56	遵义	83.56	6500
12	阅山湖 E 组团 E7-1-27-2(期房)	130.95	贵阳	141.43	10800
13	阅山湖 E 组团 E8-1-27-2 (期房)	130.95	贵阳	141.43	10800
合计		1,952.21	-	5,206.96	-

(2) 2022 年纳入抵债范围的房地产共 13 项，总面积 2,195.03 平方。估价范围内的房产除两项住宅为期房（预计于 2024 年 6 月交付），其他均为现房。

2022 年对抵债房产 13 套房明细如下：

序号	资产名称	面积 (m ²)	所在地	预估金额	预估单价
				(万元)	(元/m ²)
1	中铁共青湖号 C40-1-6-1	128.63	遵义	78.14	6075
2	中铁共青湖号 C40-1-6-2	128.56	遵义	78.1	6075
3	中铁青岛中心-1-4001	129.85	青岛	550.4	42387
4	中铁青岛中心-1-4101	129.85	青岛	550.4	42387
5	中铁青岛中心-1-4301	129.85	青岛	550.4	42387
6	中铁青岛中心-1-5201	175.87	青岛	766.85	43603
7	中铁青岛中心-1-5202	194.22	青岛	846.86	43603
8	中铁青岛中心-1-5203	164.34	青岛	716.57	43603
9	中铁青岛中心-1-2907	129.85	青岛	539.6	41556
10	中铁青岛中心-2-310	324.92	青岛	1112.07	34226
11	中铁青岛中心-2-2205	297.19	青岛	1037.67	34916
12	阅山湖 E 组团 E7-1-27-2(期房)	130.95	贵阳	141.43	10800
13	阅山湖 E 组团 E8-1-27-2 (期房)	130.95	贵阳	141.43	10800
合计		2,195.03	-	7109.9	-

以上拟抵债的资产主体经双方协商同意进行个别调整，总体面积相差 242.82m²，同时由于房地产市场行情波动，房产单价也发生变化，导致抵债房产估价较 2022 年末下降 0.19 亿元，其原因合理，符合市场变化。

2022 年 7 月 4 日，公司与银河伟业签订了《以房抵债协议》，以位于阅山湖、逸都国际、龙坑镇公顷社区中铁共青湖、中铁香湖小区、青岛市市南区香港

路 8 号等房屋、车位抵消对公司的到期债务，冲抵金额为 7,330 万元。其中位于贵阳市的 3 套房产和沈阳市的 1 套房产及配套车位使用权已经过户至公司名下，位于遵义市的 2 套房产正在办理房产过户手续过程中，开发单位签署抵债协议尚需履行内部审批流程，银河伟业也在积极解决问题。截至目前，银河伟业青岛以房抵债协议涉及的四家公司，青岛世博城国际会议展览有限公司、青岛中金渝能置业有限公司、中铁建工集团有限公司、陕西航天建设集团有限公司，其中三家公司青岛世博城国际会议展览有限公司、中铁建工集团有限公司、陕西航天建设集团有限公司已完成审批手续，目前只剩下一家公司青岛中金渝能置业有限公司尚未完成审批手续。银河伟业以抵偿公司债务的相关房产，因其与债务人的抵债协议暂时尚未签订完毕。因此，相关房产尚未过户至银河伟业名下，抵债房产权属存在瑕疵。因抵债协议尚未签署完成的青岛中金渝能置业有限公司为国企，相关决策审批流程较长，公司将持续督促银河伟业加快相关抵债协议的签订进程。公司将根据房地产市场情况，择机将抵债房产出售变现，回流资金，用于主业的经营发展。

2. 青岛抵债房产对应的应收款坏账准备予以转回说明

银河伟业及其债务方都有意愿继续推进以房抵债工作，相关抵债手续的办理较 2022 年有了较大的进展。目前银河的抵债协议涉及的四家单位剩一家尚未完成审批。公司综合判断相关协议很有可能签署完成，抵债房产有 50% 的可能性收回，较去年预计的 25% 可有所上升。鉴于银河伟业以房抵债事项较上年有较大的进展，因此，本期对青岛抵债房产对应的应收款坏账准备予以转回符合以房抵债事项的实际情况，具有合理性，相关抵债房产所涉及的长期应收款坏账计提及时、准确，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 结合银河伟业的经营状况、履约能力、履约意愿及相关还款承诺以及其主要债权人所处行业的环境、你公司已采取或拟采取的追偿措施，详细说明你公司管理层判断前述剩余债务预计 5% 可收回的依据及合理性，和 2022 年底预计的 25% 可收回相比收回率变动的原因及合理性，在此基础上说明相关减值计提金额是否充分、准确、及时。

回复：

银河伟业经营主要是以弱电集成、建筑智能化、雪亮工程等项目为主，参与

的项目质量一直较高，其甲方公司大多以政府、大型国有企业为主，总体信用程度良好。但自从银河伟业剥离后，业务受到较大冲击，多数合作的供应商因银河伟业没有上市公司做担保，担心其债务偿还能力变弱，陆续要求银河伟业结清货款，由此引发多起诉讼，出现账户被冻结的情况，影响其业务正常经营。加之近几年受客观环境影响，很多项目的进度滞后，基于房地产行业近年行情低迷，很多大型房地产公司资金紧张、经营困难，多重因素致使银河伟业的经营情况面临很大的困境。2023 年度，银河伟业实现营业收入 2,266 万元，净利润为-2,045 万元，公司资产总额为 2.40 亿元，所有者权益为-1.36 亿元。

通过公司与银河伟业的沟通，公司认为银河伟业有明确的还款意愿，因银河伟业的主要债务人为大型房地产企业，基于房地产行业近年行情低迷，很多大型房地产公司资金紧张、经营困难。除持续推进以房抵债外，公司已于 2022 年 10 月 8 日向北京市海淀区人民法院提起诉讼，请求海淀法院依法判令银河伟业向公司偿还债务本金 9,772.40 万元及逾期利息、罚息 907.09 万元，并承担诉讼费。因当时公司资金压力较大，无法向法院支付高额诉讼费用，同时公司积极与法院沟通，延缓一定的诉讼费缴纳期限。在法院受审期限即将到期，公司经诸多努力，未能完成诉讼费用缴纳工作。2023 年 7 月 26 日，海淀法院裁定因原告无法及时缴纳诉讼费用，裁定按撤回起诉处理。在公司被迫撤诉后，分别于 2023 年 8 月 16 日、2023 年 12 月 20 日组织会议，要求银河伟业代表参会并讲述回款进度。公司后续将根据成本效益原则将视情况而定及采取代位追偿、诉讼等措施追偿公司债权以维护公司的利益。

公司基于银河伟业目前的经营状况、还款意愿及房地产行业低迷的市场环境，判断近期收回的可能性较低，基于谨慎性考虑，对于剩余债务 193,766,981.07 元，预计可收回比例由 2022 年的 25% 调整为 2023 年的 5%，是符合银河伟业目前的经营状况和其债务人的现状的，是谨慎合理的。

综上所述，公司根据银河伟业的经营状况、履约能力、履约意愿及相关还款承诺以及其主要债务人所处行业的环境，在 2022 年公司判断房地产行业虽有下行风险，但整个行业还没有系统性风险，同时鉴于银河伟业的主要债务人多为政府及大型国有房地产企业，判断剩余债务有 25% 可收回是谨慎合理的，是符合当时银河伟业及其主要债务人行业现状的。进入 2023 年以后，房地产行业持续低迷，系统性风险较大，基于谨慎性的原则判断剩余债权有 5% 可收回，相关的减

值计提金额充分、准确、及时。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下主要核查程序：

1. 与公司管理层进行沟通，了解公司债权催收、拟抵债房产进展情况；
2. 结合对银河伟业应收账款函证，对银河伟业管理层进行访谈，了解银河伟业目前经营情况、财务情况、拟抵债房产进展情况等；
3. 获取银河伟业财务报表、民事裁定书、催款函、会议备忘录、抵债协议、关于银河伟业计提减值说明、拟抵债房产评估咨询报告等资料，结合银河伟业目前经营情况、财务情况、抵债协议、拟抵债房产估值尽调报告等文件，对管理层剩余款项的收回情况的判断，考虑计提坏账准备是否充分性和适当性；
4. 根据管理层对收回可能性判断，对坏账准备金额进行重新计算，核实坏账准备金额的准确性；
5. 资产负债表日后关注银河伟业债务偿还落实情况，包括货币资金偿还和以房抵债偿还等，关注公司是否按企业会计准则及相关规定对该事项进行充分披露。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1. 我们未发现公司抵债房产涉及的长期应收款坏账准备计提不及时、不准确的情形，未发现公司本期对青岛抵债房产对应的应收账款坏账准备予以转回不合理的情形，未发现公司相关会计处理不符合《企业会计准则》的相关规定的情况；
2. 我们未发现公司对银河伟业剩余债务预计 5% 可收回的依据不充分、不合理性的情形，未发现相关减值准备金额不充分、不准确、不及时的情况。

问题六：年报显示，你对收购北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“金石威视”）和天津普泰国信科技有限公司（以下简称“天津普泰”）形成的商誉累计计提减值准备 88,411.18 万元，本期计提减值准备 1,085.03 万元，期末账面价值 2,078.30 万元。此外，你公司本期计提固定资产减值准备 1,048.33 万元，

较 2022 年大幅增加。

(1) 说明本期商誉减值测试的具体过程,包括但不限于重要假设及其依据、资产组的可收回金额及其测算过程、关键参数选取(如预测期营业收入、预测期增长率、折现率、利润率等)及其确定依据等,在此基础上说明商誉减值计提是否充分、合理,并列表对比本次商誉减值测试与 2022 年年报商誉减值测试使用的相关假设及参数、减值测试结果,如发生较大变化的,请说明具体变化、原因及合理性;

回复:

1.商誉所在资产组或资产组组合的具体内容

(1) 北京金石威视科技发展有限公司

根据相关规定,与商誉减值测试相关的资产组或资产组,应当是能够从公司合并的协同效应中受益的资产组或者资产组。

公司聘请资产评估公司对商誉减值情况进行专项评估。本次资产评估对象界定为金石威视的全部主营业务经营性资产及负债所形成的权益,涉及的资产范围为公司指定的金石威视 2023 年 12 月 31 日资产负债表所反映的全部主营业务经营性资产和相关负债。

经公司与审计人员、评估人员充分沟通、协商后,公司最终确定,截至评估基准日,资产组组成如下:

单位:万元

科目名称	与商誉相关资产账面价值
货币资金	32.36
应收票据	21.84
应收账款	798.72
预付账款	293.64
存货	700.85
合同资产	14.37
流动资产合计	1,861.78
固定资产	4.68
无形资产	83.73
递延税款资产	-
其他非流动资产	198.81

非流动资产合计	287.23
资产总计	2,149.01
流动负债：	
应付账款	955.95
合同负债	57.32
应付工资	146.66
应交税金	62.98
流动负债合计	1,222.91
负债合计	1,222.91
资产组价值	926.10
商誉价值	1,206.87
包含商誉的资产组价值	2,132.97

本次资产组组合界定包括了商誉所涉及的相关业务的资产组、范围业经公司确认，并且与初始确认时的资产组组合业务内涵相同，保持了一致性。

（2）天津普泰国信科技有限公司

根据相关规定，与商誉减值测试相关的资产组或资产组组合，应当是能够从公司合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合。

本次资产评估对象界定为天津普泰的全部主营业务经营性资产及负债所形成的权益，涉及的资产范围为公司指定的天津普泰 2023 年 12 月 31 日合并口径资产负债表所反映的全部主营业务经营性资产和相关负债。

经公司与审计人员、评估人员充分沟通、协商后，公司最终确定，截至本次评估基准日，资产组组合组成如下：

单位：万元

科目名称	与商誉相关资产账面价值
货币资金	164.06
应收票据	45.00
应收账款	2,855.74
预付账款	27.75
其它流动资产	0.00
流动资产合计	3,092.55
固定资产	86.75
无形资产	382.13
其他非流动资产	28.12
递延所得税资产	0.00
非流动资产合计	497.00
资产总计	3,589.55
应付账款	4,256.26
应付职工薪酬	1,660.85
应交税费	591.66
一年内到期的长期负债	0.00
流动负债合计	6,508.77
负债合计	6,508.77
资产组账面价值	-2,919.23
合并报表层面的商誉价值	749.97
包含商誉的资产组账面价值	-2,169.26

本次资产组组合界定包括了商誉所涉及的相关业务的资产组、范围业经公司确认，并且与初始确认及以后年度进行减值测试时的资产组组合业务内涵相同，保持了一致性。

2.商誉减值测试的过程与方法

(1) 可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》（2006）第六条规定：资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。故包含商誉资产组可收回金额应当根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

(2) 预计未来现金流量的现值的确定

预计未来现金流量采用收益途径方法进行测算，即按照资产组目前状态及使用、管理水平继续使用资产组可以获取的收益。

① 关于现金流口径

本次预计未来现金流量采用的现金流口径为息税前自由现金流量。计算公式为：

息税前自由现金流量=EBITDA-资本性支出-净营运资金变动

EBITDA 为息税折旧摊销前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用+折旧摊销

② 关于折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次折现率选取（所得）税前加权平均资本成本（税前 WACC）。

首先计算 WACC，计算公式如下：

$$WACC = \left(\frac{1}{1 + D/E} \right) \times Re + \left(\frac{1}{1 + E/D} \right) \times (1 - T) \times Rd$$

其中：E：为股东权益价值；

D：为债务资本价值；

Re：为股东权益资本成本；

Rd：为债务资本成本。

其中股东权益资本成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定：

$$R_e = R_f + \beta_e (R_m - R_f) + \alpha$$

其中：Rf：无风险报酬率；

Be：企业的风险系数；

Rm：市场期望收益率；

α：企业特定风险调整系数。

其次，税前 WACC=税后 WACC/(1-T)。

T:企业适用所得税率

③ 关于收益期

本次评估中由于包含商誉资产组可以通过简单维护更新资产组内相关资产

持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2024 年 1 月 1 日至 2028 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为 2029 年 1 月 1 日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平考虑。

④ 预计未来现金流量现值的计算公式

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1 + \text{税前WACC})^i} + \frac{A}{\text{税前WACC}(1 + \text{税前WACC})^n}$$

式中：P：包含商誉资产组的预计未来现金流量的现值；

A_i：收益变动期的第 i 年的息税前年自由现金流量；

A：收益稳定期的息税前年自由现金流量；

税前 WACC：税前折现率；

N：收益变动期预测年限。

3.公允价值减处置费用后的净额

资产组整体转让公允价值的评估原则及方法

公允价值评估需要在资产组在最佳用途前提下进行，根据评估人员的了解，该资产组的现状用途与最佳用途相同。

资产组实际包含资产组整体转让和资产组采用“拆整卖零”两种转让方式，我们考虑整体转让方式的公允价值分别扣除相应处置费用后的净额，并以其中孰高者作为该资产组的公允价值净额。

资产组整体转让公允价值的评估方法包括收益法、市场法和成本法三种。

(1) 公允价值的收益途径估算

根据评估人员分析、判断，本次评估的资产组在现状会计报告主体的使用状态的下的用途与最佳用途相同，管理层的使用能力、管理水平与行业平均水平趋同，因此本次评估的资产组的在用价值与整体转让的公允价值收益法评估值等同。

(2) 公允价值的市场比较途径估算

市场法是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指获取并分析可比上市公司的经营和财务数据，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。上市

公司比较法中的可比公司应当是公开市场上正常交易的上市公司，在切实可行的情况下，评估结论应当考虑控制权和流动性对评估对象价值的影响。

交易案例比较法是指获取并分析可比公司的买卖、收购及合并案例资料，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。控制权以及交易数量可能影响交易案例比较法中的可比公司交易价格。在切实可行的情况下，应当考虑评估对象与交易案例在控制权和流动性方面的差异及其对评估对象价值的影响。

考虑到被评估单位近几年连续经营亏损，且由于被评估单位重组承诺期刚过，企业经营处于收缩经营过程中，因此难以搜集到完全匹配的市场交易案例，不适合采用交易案例比较法。由于证券市场上与被评估企业类似的上市公司直接对比可能存在无法估算的差异，故本次市场法评估无法采用上市公司比较法。

(3) 公允价值的成本途径估算

由于公司属轻资产公司，不适用重置成本法来估算资产组公允价值。

综上，公允价值的确定仅能通过收益法确定，实际公允价值金额与未来现金流折现法结果一致，公允价值减处置费用的结果应是在未来现金流折现法基础上扣除相应的处置费用金额应低于未来现金流折现法金额。

4.重要假设及其合理理由

本次商誉减值测试评估中评估机构做了如下评估特定假设：

(1) 除评估基准日有确切证据表明期后生产能力将发生变动的固定资产投资外，假设资产组持有单位未来收益期不进行影响其经营的重大固定资产投资活动，企业生产能力以评估基准日状况进行估算；

如果发生重大固定资产投资，企业的规模和经营模式可能会由此发生变化，实际资产组范围将不同于商誉形成时的资产组范围，因此设定该假设条件。

(2) 本次评估不考虑评估基准日后资产组持有单位发生的对外股权投资项目对其价值的影响；

基准日后发生的对外股权投资项目，并不属于商誉形成时资产组包含的内容，因此不考虑新增对外股权投资项目对其价值的影响。

(3) 假设资产组持有单位未来收益期应纳税所得额的金额与利润总额基本一致，不存在重大的永久性差异和时间性差异调整事项；

收益法评估模型是一种理想化模型，模型设计应是在不偏离企业实际的情况

下，力求简化，可操作。对于重大永久性差异和时间性差异调整事项，难以在模型中考虑，因此设定该假设条件。

(4) 假设资产组持有单位未来收益期保持与历史年度相近的应收账款和应付账款周转情况，不发生与历史年度出现重大差异的拖欠货款情况；

企业的应收账款和应付账款的周转情况是直接通过影响营运资金进而影响可收回金额的。应收账款和应付账款的周转情况根据企业经营的不同，可能会有较大差异，参考历史情况是评估最基本的测算基础。

(5) 假设资产组持有单位主要经营性资产按照设计要求进行运营，设备不超期服役；

设备在一定程度上存在超期服役是企业经营中常见现象，而且超期服役时间不尽相同，该项假设条件，把企业设备更新支出理想化，这样有利于评估模型简单化。

(6) 假设企业根据固定资产等长期资产的正常经济寿命，对其进行有序更新；

(7) 假设资产组持有单位未来收益期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会出现年度某一时点集中确认收入的情形。

假设条件是评估模型中采用年中折现的基本前提，如果经营现金流入和流出集中于某一时点，采用年中折现将失去其合理性。

5.关键参数及其确定依据

(1) 北京金石威视科技发展有限公司

1) 2023 年商誉减值测试过程中收入增长率的确定

金石威视的主营业务是广播电视监测业务，主要包括对电视信号、广播信号、新媒体信号的监测以及分析应用，涵盖从模拟到数字、从广播到电视、从有线到无线的各种监测领域。金石威视主要客户包括国家和地方广电管理机构、国家和地方广播电视台、广电和网络运营商等。

金石威视除了维持原有国家广电系统的客户之外，还与行业内的其他代理商合作，拓展国内市场份额。金石威视关于该项业务收入在其历史经营以及业绩增长的基础上，结合企业未来的经营规划、业务发展前景、未来在手订单、合作协议情况等预测。

截至评估基准日，金石威视执行中订单共 11 个，总金额 1,005.72 万元，预

计 2024 年在手订单可实现收入 382 万元，金石威视 2022 年入围文昌发射基地项目，2023 年入围西昌发射基地，预计两个入围项目每年能够为公司贡献收入 500-600 万，以后年度还会有所提升。同时金石威视的数字水印技术较为先进，预计以后年度能够带来可观的收入。预计 2024 年度全年收入总额可达 1,230 万元。

金石威视历史年度业务规模高峰期超过 1 亿，近两年受资金短缺、行业竞争加剧、战略调整（放弃一些回款周较长的客户）等因素影响，公司业务连续下降，目前收入规模与高峰值相比，已降至近一成。

随着公司定向增发的完成，能够较大的缓解公司的资金压力。预计金石威视未来的广播电视监测业务将在 2023 年的收入水平上有所回升。结合目前在手订单和入围协议，预测 2024 年度在手订单可实现收入约 382 万元，考虑西昌和文昌基地框架合同可能形成收入约 500-600 万元，以及当年新签合同可能形成的收入，预计全年收入可达 1,230 万元，较 2023 年度增长 36%。2025 年度在手订单可实现收入约 819 万元，考虑西昌和文昌基地框架合同的影响及当年新增订单的影响，当年可实现收入有望达到 2,730 万元，较上年增长 122%。第 3-5 年按 30%、20%、20% 进行预测，永续期收入水平略高于历史年度平均水平。

对于其他业务，属于零星发生的附带服务，规模及业务内容存在较大不确定性，以后年度不再进行预测。

2023 年商誉减值测试评估收入预测期增长率情况：

单位：万元

项目	未来数据预测				
	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
广播电视监测业务	1,230.00	2,730.00	3,549.00	4,258.80	5,110.56
其他业务	-	-		-	-
合计	1,230.00	2,730.00	3,549.00	4,258.80	5,110.56
增长率	36%	122%	30%	20%	20%

2) 2022 年度商誉减值测试过程中收入增长率的确定

金石威视 2022 年度的订单预计在 2023 年度可实现收入 810 万元。2022 年意向订单 5 项，包括文昌二期视讯系统、广电总局区块链项目、广电总局电视剧存储平台、遥控站项目、有线数字备件等，预计可实现收入 3,400 万元。金石威视预计将在 2023 年实现收入 4,217 余万元，其中约 20% 有确定的订单，另有 80% 有意向订单，考虑到 2022 年以前部分财政拨款的工程项目停建或缓建，可能会

出现恢复性增长，2023 年实现上述收入的可能性较大。

受资金短缺的影响公司主动放弃部分回款周期较长的客户，加大清欠力度，力争两年内全部或大部分收回。随着经济形势好转，停建或缓建项目会在以后年度陆续恢复。公司定向增发完成后将极大的缓解资金压力，支撑业务经营。

基于上述情形，2022 年商誉减值测试评估过程中预计广播电视监测业务将在 2023 年的收入水平上呈现较大增长。

对于其他业务，属于零星发生的附带服务，规模及业务内容存在较大不确定性，且历史年度收入规模逐年下降，到 2022 年度未实现其他业务收入，本次评估不再单独预测其他业务。收入预测情况如下表：

单位：万元

项目	未来数据预测				
	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
主营业务收入	4,217.00	4,849.55	5,431.50	5,974.65	6,333.12
广播电视监测业务	4,217.00	4,849.55	5,431.50	5,974.65	6,333.12
合计	4,217.00	4,849.55	5,431.50	5,974.65	6,333.12
增长率	190%	15%	12%	10%	6%

3) 收入增长率变动的原因及合理性

2023 年度实际经营低于 2022 年减值测试评估预测，主要是公司定向增发于 2023 年 12 月底募集资金到账晚于预期。当年经营未能享受到定向增发带来的缓解资金的利好，个别客户人事变动，造成业务开展受到影响。

2023 年商誉减值测试评估收入预测，第一年收入预测，依在手订单为基础，考虑可能的增长，以后年度均以西昌发射基地和文昌发射基地的入围合同为基础，增长率数据较大，主要是 2023 年度实际收入少，起点数据较小。同时结合定向增发完成后，资金面得到有效缓解等情形。公司预计预测期内收入呈现较快增长，经营规模达到历史年度平均水平。

4) 利润率

①2023 年商誉减值测试过程中毛利率的确定

金石威视历史年度的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
主营业务收入	7,626.19	10,073.62	1,264.19	1,455.52	907.53
主营业务成本	3519.36	5041.57	913.59	1030.89	514.20
毛利率	54%	50%	28%	29%	43%

从历史年度看，毛利率水平差异较大，主要原因 2021-2023 年度公司的收入水平大幅下降，随着资金短缺和行业竞争加剧的影响，毛利率水平下降，预测以后年度收入水平逐渐恢复到历史年度平均水平，实际毛利率水平应介于收入高峰期和低谷期的中间水平，本次选取历史年度毛利率平均值 41% 作为以后年度预测毛利率。

②2023 年度商誉减值测试过程中销售利润率情况

随着公司收入的增长，相应人工、折旧等固定费用的摊薄，预测期销售利润率逐渐由负转正，销售利润率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
预测收入	1,230.00	2,730.00	3,549.00	4,258.80	5,110.56
利润总额	-480.25	81.63	383.32	642.31	954.75
销售利润率	-39.04%	2.99%	10.80%	15.08%	18.68%

③2022 年度商誉减值测试过程中毛利率的确定

2022 年度商誉减值测试中毛利率的预测与本期毛利率预测方法基本一致，即取历史年度毛利率平均值作为预测毛利率，毛利率确定为 40%。

④2022 年度商誉减值测试过程中销售利润率情况

2022 年度商誉减值测试过程中销售利润率随着企业收入的增长，相应人工、折旧等固定费用的摊薄，预测期销售利润率随着收入的增长，销售利润率逐年上升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
预测收入	4,217.00	4,849.55	5,431.50	5,974.65	6,333.12
利润总额	123.35	336.32	528.54	704.58	807.52
销售利润率	2.93%	6.94%	9.73%	11.79%	12.75%

⑤ 毛利率及销售利润率变动的原因及合理性

毛利率变动的原因及合理性：

从历史年度看，经营规模变化较大，公司毛利率水平高峰期在 50% 以上，2021 年和 2022 年下降到 30% 左右，2023 年毛利率水平有所恢复，达到 43%。毛利率水平受市场景气程度，和公司经营规模等多种因素影响，随着公司预测期收入水平恢复到历史年度平均水平达 5,000 余万元，毛利率水平亦应处于低谷由于预测期的经营规模基本处于历史年度平均水平，相应的毛利率取 41%，介于高峰期毛利率和低谷期毛利率之间，取值是合理的。

销售利润率变动原因及其合理性

2023 年度商誉减值测试销售利润率随着收入的增长由负转正，而 2022 年度商誉减值测试销售利润率一直保持正数，且随着收入的增长逐年增长，但是永续期 2023 年测试时销售利润率高于 2022 年度，主要是随着 2023 年度收入下滑，公司相应压缩了三项费用的支出。

5) 销售费用、管理费用和研发费用

①2023 年销售费用、管理费用和研发费用的预测

2023 年销售费用、管理费用和研发费用的预测，以 2023 年实际为基础，结合公司后续经营计划，相应调减了职工薪酬和研发费用，相应调减了工资基数和用工数量。调减后三项费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	1,230.00	2,730.00	3,549.00	4,258.80	5,110.56
销售费用	51.94	89.66	110.56	128.77	150.51
管理费用	231.24	237.86	241.40	245.05	248.80
研发费用	625.66	636.26	647.18	658.43	670.02
销售费用/收入	4.22%	3.28%	3.12%	3.02%	2.95%
管理费用/收入	18.80%	8.71%	6.80%	5.75%	4.87%
研发费用/收入	50.87%	23.31%	18.24%	15.46%	13.11%

②2022 年销售费用、管理费用和研发费用的预测

2022 年销售费用、管理费用和研发费用，以 2022 年实际为基础，结合公司后续经营计划，相应调减了职工薪酬和研发费用，相应调减了工资基数和用工数量。调减后三项费用情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
营业收入	4,217.00	4,849.55	5,431.50	5,974.65	6,333.12
销售费用	165.91	183.73	200.33	216.00	227.03
管理费用	299.74	305.43	311.29	317.32	323.53
研发费用	1,162.97	1,189.27	1,216.35	1,244.25	1,272.98
销售费用/收入	3.93%	3.79%	3.69%	3.62%	3.58%
管理费用/收入	7.11%	6.30%	5.73%	5.31%	5.11%
研发费用/收入	27.58%	24.52%	22.39%	20.83%	20.10%

③ 三项费用变动的原因及合理性

2022 年商誉减值测试评估，当年总体收入规模尚可，后续经营前景较为乐观。在员工薪酬和研发费用方面，未考虑调整，预测时参照历史年度三项费用情况进行预测，符合当时的经营实际。

2023 年商誉减值测试评估，因客观经济形势，及资金短缺、业务调整等因素影响，公司收入进一步下滑，因此公司根据经营实际，适当调整了人员薪酬和研发费用。调整后的三项费用情况符合整体宏观经济形势和企业经营现状。

6) 折现率

①2023 年折现率的确定过程

股权回报率的确定

利用资本定价模型（CAPM）确定股权回报率，计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

其中： R_e 为股权回报率； R_f 为无风险收益率； β 为风险系数； ERP 为市场风险超额回报率； R_s 为公司特有风险超额回报率

a.确定无风险收益率

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。在沪、深两市选择从评估基准日到国债到期日剩余期限超过 10 年期的国债，并计算其到期收益率，取所有国债到期收益率的平均值 2.87% 作为本次评估的无风险收益率。

b.确定市场风险超额回报率

由于几何平均值可以更好表述收益率的增长情况，因此我们认为采用几何平均值计算得到 ERP 更切合实际，由于本次评估被评估标的资产的持续经营期超过 10 年，因此我们选取 2011-2023 年国内市场股权超额收益率 ERP 的几何平均

值 6.33% 作为市场风险超额回报率。

c. 确定对比公司相对于股票市场风险系数 β (Levered β)。

选取与委估资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公司作为可比公司，通过“万得资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的 Beta 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u=0.7453$ 。

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1-T) \times D/E) = 0.7410$$

d. 估算公司特有风险收益率 R_s

目前国际上将公司全部特有风险超额收益率进一步细化为公司规模溢价 (Size Premium) R_{Ps} 和特别风险溢价 R_{Pu} ，即：

$$R_s = R_{Ps} \pm R_{Pu}$$

其中公司规模溢价 R_{Ps} 为公司规模大小所产生的溢价，主要针对小公司相对大公司而言，由于其规模较小，因此对于投资者而言其投资风险相对较高。在此确定规模溢价 2%。

除规模风险外，公司具有的一些非系统的特有因素所产生风险的风险溢价或折价。结合企业的资产规模、行业地位、经营能力、抗风险能力等因素，本次评估综合确定公司特有风险收益率为 2%。

e. 计算现行股权收益率

将上述数据代入 CAPM 公式中，我们就可以计算出对被评估单位的股权投资回报率为 11.56%。

债权回报率的确定

债权回报率根据现行有效的五年期贷款市场报价利率 (LPR) 确定为 4.20%。

委估资产组折现率的确定

股权回报率和债权回报率通过加权平均的方法计算总资本加权平均回报率。权重按评估对象实际股权、债权结构比例。总资本加权平均回报率的计算公式如下：

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

其中：WACC 为加权平均总资本回报率；E 为股权价值； R_e 为期望股本回报率；D 为付息债权价值； R_d 为债权期望回报率；T 为企业所得税率。

根据上述计算得到委估资产组总资本加权平均回报率为 11.49%，根据企业

会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率，因此应当将折现率折算为税前折现率为 12.34%。

②2022 年折现率的确定过程

无风险收益率 R_f ，选用到期日大于或等于 10 年的长期国债平均到期收益率 2.85%。

市场预测报酬率 R_m ，市场风险溢价选取股权投资风险收益 MRP ，及投资者股票市场所期望的超过无风险收益率的部分。首先选用上证综指和深圳成指作为衡量中国股市波动变化的指数，根据中国股市发展的实际情况，采用上证综指和深圳成指每年年末的指数（数据来源于 wind 资讯）计算得到股票市场的市场风险报酬率为 6.65%。

β 系数，选取与委估资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公司作为可比公司，通过“wind 资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的 β 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值为 0.5877

公司规模溢价 RP_s 和特性风险调整系数 R_e ，考虑到评估对象公司规模及公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司未来资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性，分别确定规模风险溢价和特性风险为 2.00%。

最终得到权益资本成本为 10.76%。

债权回报率根据现行有效的五年期贷款市场报价利率(LPR)确定为 4.30%。

最终确定税后 WACC 为 10.08%，税前 WACC 为 11.86%。

③ 折现率变动的原因及合理性

2023 年采用的折现率较 2022 年稍微有所上升，经综合分析，主要原因是股票市场风险系数 β (Levered β)上升所致，参数的选取未发生重大变化。

7) 收益期

本次评估中由于包含商誉资产组可以通过简单维护更新资产组内相关资产持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2024 年 1 月 1 日至 2028 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定。第二阶段为 2029 年 1 月 1 日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平。

本次评估中采用永续年期作为收益期与 2022 年确定的收益期一致。

8) 公允价值

经综合分析，公允价值不适合采用市场比较法和资产基础法确定，仅适合采用收益途径确定，实际收益途径确定的结果即未来现金流折现法结果。

2022 年度评估中未采用公允价值减处置费用的方法，故无可比性。

9) 本期与上期重要参数列表对比如下：

序号	项目	本期评估	上期评估
1	假设条件	无变化	无变化
2	永续期收入（万元）	5,110.56	6,333.12
3	收入增长率	预测期分别为 36%、122%、30%、20%、20%	预测期分别为 190%、15%、12%、10%、6%
4	毛利率	41%	40%
5	销售利润率	预测期分别为-39.04%、2.99%、10.80%、15.08%、18.68%	预测期分别为 2.93%、6.94%、9.73%、11.79%、12.75%
6	销售费用/收入	预测期分别为 4.22%、3.28%、3.12%、3.02%、2.95%	预测期分别为 3.93%、3.79%、3.69%、3.62%、3.58%
7	管理费用/收入	预测期分别为 18.80%、8.71%、6.80%、5.75%、4.87%	预测期分别为 7.11%、6.30%、5.73%、5.31%、5.11%
8	研发费用/收入	预测期分别为 50.87%、23.31%、18.24%、15.46%、13.11%	预测期分别为 27.58%、24.52%、22.39%、20.83%、20.10%
9	折现率	12.34%	11.86%
9-1	其中：无风险报酬率	2.87%	2.85%
9-2	风险溢价	6.33%	6.65%
9-3	BETA	0.7410	0.5877
9-4	规模风险溢价	2%	2%
9-5	特别风险	2%	2%
10	减值金额	641.43	121.46

(2) 天津普泰国信科技有限公司

1) 2023 年商誉减值测试评估过程中收入增长率的确定

天津普泰主营业务主要包括系统集成业务、服务业务及其他业务等，系统集成业务主要为客户提供硬件、软件及服务集合一体的整体服务业务；服务业务主要为单独签订服务或施工的单一服务；其他业务为除系统集成、服务业务以外的零星项目、单独销售的软件或零星服务等。

天津普泰的集成业务，在历史年度（2019、2020 年度）高峰期收入达到 2 亿

以上。2022-2023 年期间，受资金紧张、行业竞争加剧影响，公司主动放弃部分集成业务客户，特别 2023 年度集成业务收入基本未开展。公司与海尔集团签订有框架采购协议，近三年订单情况从数万元到 230 余万元不等。公司在集成业务方面，有稳定的客户群体，有较为稳定的业务团队，而且技术力量（有 63 项软件著作权和 7 项专利技术）在行业内也是领先的，随着宏观经济形势好转，公司定向增发工作完成后，资金紧张的局面得到有效缓解，集成业务收入将有望强势恢复。集成业务具有偶然性强、业务规模大的特点，对集成业务收入难以用增长率模拟收入增长趋势，但总体判断在定向增发后，在预测期内实现 3,500 万元的集成业务收入是稳健的。

天津普泰的服务业务中一般会包含部分软件业务，但比重不大。2023 年受到资金紧张、行业竞争加剧等多重因素影响，服务业务出现下滑。随着公司完成定向增发，有效缓解公司资金紧张的局面，预计服务业务收入将有一个较大的提升。评估基准日，企业正在洽商的项目有“XX 省 xxx 总队‘自然灾害应急提升工程’”和“2024 年 XX 市应急指挥项目”，项目总金额约 2,519 万元，目前判断实现的可能性较大，按 90%的实现率考虑，同时 2024 年度期间可能产生的新订单在当年形成的收入，按占当年收入的 13%考虑，预计可实现收入约 2,377 余万元。以后年度随着资金面的缓解，以后年度服务收入按 15%的增长考虑。

结合上述，集成业务和服务业务收入综合增长率，预测期内分别为 240%、21%、29%、38%、37%。

2023 年商誉减值测试评估收入预测期增长率情况

单位：万元

项目	预测				
	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
集成	64.00	217.60	652.80	1,632.00	3,590.40
服务	2,376.91	2,733.44	3,143.46	3,614.98	3,614.98
销售收入合计	2,440.91	2,951.04	3,796.26	5,246.98	7,205.38
增长率	240%	21%	29%	38%	37%

2) 2022 年商誉减值测试过程中收入增长率的确定

天津普泰的集成业务客户群体相对稳定，受资金紧张、行业竞争加剧的影响，公司 2021 至 2022 年度集成业务呈现大幅下滑，由 2020 年度的 2 亿元下降约 80-

90%。考虑到国家经济政策利好不断释放，经济逐渐恢复，预计政府工程会出现补偿性增长，工程数量可能会有所增加。同时随着自身发展策略的落实，在新的质量客户群体的基础上，客户群体会有所提升；另外公司定向增发完成，资金会有所缓解，因此预计以后几年业务拓展将呈现较大增长。

2022年天津普泰服务业务主要在服务宁夏移动“雪亮工程”项目基础上，承接了部分其他服务项目。2023年在服务宁夏移动“雪亮工程”项目的基础上，继续扩大其他服务项目，预计以后年度将在2023年度基础上保持较快增长。

收入预测情况如下表：

单位：万元

项目	预测				
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
集成	3,723.28	4,319.01	5,010.05	5,761.56	6,452.94
服务	1,221.24	1,416.64	1,643.30	1,889.79	2,116.57
销售收入合计	4,944.52	5,735.65	6,653.35	7,651.35	8,569.51
增长率	35%	16%	16%	15%	12%

3) 收入增长率变动的原因及合理性

2022年商誉减值测试评估期间经济处于停滞或半停滞状态，随着停建或缓建的项目会陆续开工，应该出现较大的补偿性的增长，基于当年的收入状况和判断，确定上述的收入增长幅度是合适的。

2023年度商誉减值测试评估期间公司定向增发完成，有效缓解资金紧张的局面，同时收入规模已下滑到较低水平，且企业有一些稳定的在手订单，每年能提供较为稳定的订单，后期预测增长率幅度较大是合理的，具有较大的现实性。

4) 利润率

①2023年商誉减值测试过程中毛利率的确定

2023年度商誉减值测试评估中，企业主要依据天津普泰的历史年度各细分业务板块的毛利率进行预测，随着各板块收入比例变化，整体毛利率水平逐年略有上升，具体业务成本及毛利率预测情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
集成	46.07	156.62	469.87	1,174.68	2,584.30
服务	1,809.88	2,081.37	2,393.57	2,752.61	2,752.61
销售成本合计	1,855.95	2,237.99	2,863.45	3,927.29	5,336.91
成本率	76%	76%	75%	75%	74%
毛利率	24%	24%	25%	25%	26%

② 销售利润率情况

随着企业收入的增长，相应人工、折旧等固定费用的摊薄，预测期销售利润率逐渐由负转正，销售利润率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
预测收入	2,440.91	2,951.04	3,796.26	5,246.98	7,205.38
利润总额	-589.58	-523.91	-397.14	-158.11	195.42
销售利润率	-24.15%	-17.75%	-10.46%	-3.01%	2.71%

③2022 年度商誉减值测试过程中毛利率的确定

天津普泰的营业成本分为集成业务和服务成本，由于天津普泰的业务处于成熟阶段，各类型业务的毛利率变动不大，毛利率确定为 39.85%。

④2022 年度商誉减值测试过程中销售利润率情况：

2022 年度商誉减值测试过程中销售利润率随着企业收入的增长，相应人工、折旧等固定费用的摊薄，预测期销售利润率随着收入的增长，销售利润率逐年上升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
预测收入	4,944.52	5,735.65	6,653.35	7,651.35	8,569.51
利润总额	-272.21	-50.69	212.24	500.92	761.30
销售利润率	-5.51%	-0.88%	3.19%	6.55%	8.88%

⑤ 毛利率及销售利润率变动的原因及合理性

毛利率变动的原因及合理性：

2022 年度商誉减值测试预测毛利率时收入结构未发生变化，毛利率水平预测期呈现稳定状态。2023 年度预测由于集成业务和服务业务变化趋势不同，预测期各年收入结构不同，导致毛利率水平呈现逐年小幅上升。

销售利润率变动原因及其合理性

2022、2023 年度商誉减值测试销售利润率均呈现随着收入的增长由负转正的趋势，而 2022 年商誉减值测试永续期利润率高于 2023 年测试时永续期利润率。主要原因是 2022 年减值测试时较 2023 年经营状况略好，达到永续期的收入总额高于 2023 年测试时永续期的收入总额。

5) 销售费用、管理费用和研发费用

①2023 年销售费用、管理费用和研发费用预测

2023 年销售费用、管理费用和研发费用的预测，以 2023 年实际，结合后续经营计划，相应调减职工薪酬和研发费用，相应调减工资基数和用工数量。调减后三项费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	2,440.91	2,951.04	3,796.26	5,246.98	7,205.38
销售费用	417.95	467.69	546.14	676.36	850.01
管理费用	511.51	522.34	533.48	544.95	556.77
研发费用	30.00	30.90	31.83	32.78	33.77
销售费用/收入	17%	16%	14%	13%	12%
管理费用/收入	20%	17%	13%	10%	7%
研发费用/收入	1.2%	1.0%	0.8%	0.6%	0.5%

②2022 年销售费用、管理费用和研发费用预测

2022 年度销售费用、管理费用和研发费用的预测情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
营业收入	4,944.52	5,735.65	6,653.35	7,651.35	8,569.51
销售费用	968.14	1,033.45	1,106.55	1,184.82	1,259.23
管理费用	1,058.63	1,081.44	1,104.90	1,129.04	1,153.87
研发费用	400.14	412.15	424.51	437.25	450.37
销售费用/收入	20%	18%	17%	15%	15%
管理费用/收入	13%	12%	10%	9%	8%
研发费用/收入	8%	7%	6%	6%	5%

③ 三项费用变动的原因及合理性

2022 年度公司总体收入规模尚可，对经营充满信心，公司在员工薪酬和研

发费用方面，尚没有调整的设想，评估预测时参照历史年度三项费用情况进行预测，符合当时的经营实际。2023 年商誉减值测试评估，因客观经济形势，及资金短缺、业务调整等因素影响，公司收入进一步下滑，且出现一定程度的人员流失现象，因此公司根据经营实际，适当调整人员薪酬和研发费用。调整后的三项费用情况符合整体宏观经济形势和企业经营现状。

6) 折现率

①2023 年折现率的确定过程

天津普泰 2023 年度商誉减值测试的折现率为 12.34%，计算过程与金石威视的相同。

②2022 年折现率的确定过程

无风险收益率 R_f ，选用到期日大于或等于 10 年的长期国债平均到期收益率 2.85%。

市场预测报酬率 R_m ，市场风险溢价选取股权投资风险收益 MRP ，及投资者股票市场所期望的超过无风险收益率的部分。首先选用上证综指和深圳成指作为衡量中国股市波动变化的指数，根据中国股市发展的实际情况，采用上证综指和深圳成指每年年末的指数（数据来源于 wind 资讯）计算得到股票市场的市场风险报酬率为 6.65%。

β 系数，选取与委估资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公司作为可比公司，通过“wind 资讯情报终端”查询剔除财务杠杆的 β 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值为 0.5907。

公司规模溢价 RP_s 和特性风险调整系数 Re ，考虑到评估对象在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构和公司未来资本债务结果等方面与可比上市公司的差异性，分别确定规模风险溢价和特性风险确定为 2.00%。

最终得到权益资本成本为 10.78%。

最终确定税后 WACC 为 10.07%，税前 WACC 为 11.84%。

③ 折现率变动的原因及合理性

2023 年采用的折现率较 2022 年稍微有所上升，经综合分析，主要原因是股票市场风险系数 β (Levered β)上升所致，参数的选取未发生重大变化。

7) 收益期

本次评估中由于包含商誉资产组可以通过简单维护更新资产组内相关资产

持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2024 年 1 月 1 日至 2028 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为 2029 年 1 月 1 日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平。

本次评估中采用永续年期作为收益期与 2022 年确定的收益期一致。

8) 公允价值

公允价值确定思路与金石威视相同。公允价值等于未来现金流折现法评估结果。扣减处置费用后低于未来现金流折现法评估结果，按减值测试要求最终选取未来现金流折现法结果。

金石威视和天津普泰 2023 年度商誉减值测试充分考虑了公司目前面临的市场竞争条件、客户特征，选取的相关参数合理且与公司自身情况相符，商誉测试结论合理。

9) 本期与上期重要参数列表对比如下

序号	项目	本期评估	上期评估
1	假设条件	无变化	无变化
2	永续期收入（万元）	7,205.38	8,569.51
3	收入增长率	预测期分别为 240%、21%、29%、38%、37%	预测期分别为 35%、16%、16%、15%、12%
4	毛利率	24%-26%	39.85%
5	销售利润率	预测期分别为-24.15%、-17.75%、-10.46%、-3.01%、2.71%	预测期分别为-5.51%、-0.88%、3.19%、6.55%、8.88%
6	销售费用/收入	12%-17%	15%-20%
7	管理费用/收入	7-20%	8%-13%
8	研发费用/收入	0.5%-1.2%	5-8%
9	折现率	12.34%	11.84%
9-1	其中：无风险报酬率	2.87%	2.85%
9-2	风险溢价	6.33%	6.65%
9-3	BETA	0.7410	0.5907
9-4	规模风险溢价	2%	2%
9-5	特别风险	2%	2%
10	减值金额	443.60	不减值

综上，报告期，由于金石威视、天津普泰经营不及预期，相关商誉发生减值迹象，公司经过商誉减值测试，包含商誉资产组可收回金额低于账面价值，依据

会计准则相关规定计提商誉减值准备，未发现公司商誉减值计提不充分、不合理的情形，相关会计处理符合会计准则相关规定。

(2) 列示固定资产减值涉及的具体资产明细、账面原值、累计折旧、账面价值、计提减值准备金额，并详细说明减值测试选取的关键参数及依据，减值测试的具体过程，相关资产可收回金额、与 2022 年度相比的变化情况及变化原因；
回复：

报告期内，固定资产主要包含日常固定资产和专用项目设备，日常固定资产主要是运输车辆、房屋建筑物、办公设备等，专用项目设备主要是公司为项目建设投入的固定资产。本年度固定资产计提减值 1,048.33 万元，其中日常固定资产减值 110.48 万元，专用设备减值 937.85 万元。

1.日常固定资产

(1) 2023 年减值测试评估资产减值明细如下：

单位：万元

房产

序号	权证编号	建筑物名称	原值	净值	可收回金额	计提减值
1	鲁(2021)青 市不动产权第 0077293号	青岛商品房 4901户	411.50	378.44	351.89	-26.55
2	鲁(2021)青 市不动产权第 0077294号	青岛商品房 5101户	411.60	378.44	351.89	-26.55
3	黔(2023)贵 阳市不动产权第 0013991号	阅山湖A组 1号楼5号	139.56	134.89	106.13	-28.76
4	黔(2022)贵 阳市不动产权第 0109602号	中铁逸都国 际D组DS-7 栋1层8号	81.89	79.15	78.62	-0.52
5	鲁(2023)青 市不动产权第 0024021号	青岛商品房 4804户	214.44	211.89	197.43	-14.46
合计			1,258.99	1,182.81	1,085.96	-96.84

车辆

序号	车辆	原值	账面净值	可收回金额	计提减值
1	丰田混合动力乘用车	36.09	29.5	29.09	-0.41
2	蔚来纯电动乘用车	30.78	24.88	20.14	-4.74
3	本田雅阁	22.36	10.68	10.08	-0.60

4	梅赛德斯-奔驰	45.00	21.78	15.52	-6.26
5	大众朗逸汽车	11.96	7.04	6.36	-0.68
6	江铃	8.47	5.05	4.89	-0.16
	合计	154.66	98.92	86.07	-12.85

办公设备

序号	设备名称	原值	账面净值	可收回金额	计提减值
1	办公设备	47.16	1.82	1.03	-0.79

(2) 关键数据及参数

对于房屋建筑物、车辆和电子设备 2022 年度与 2023 年度减值测试评估方法、评估假设条件前后一致。

对于房屋建筑物、车辆采用市场比较法，对于电子设备采用重置成本法或二手市场价进行评估。

对于采用市场比较法（或二手市场价）进行评估的，不再扣除处置费用。对于采用重置成本法评估的，考虑 3% 的处置费用确定最终评估结果。

(3) 2022 年、2023 年发生重大减值迹象的公司减值测试对比

对比两年发生重大减值迹象的公司，主要是母公司汉邦高科，具体分析如下：2022 年、2023 年进行固定资产减值测试后，固定资产（除银川“雪亮工程”项目资产外）分别计提减值准备 8.19 万元、110.48 万元，其中 2022 发生资产减值的公司是电子设备和运输设备。2023 年较 2022 年相比变动较大，主要为母公司汉邦高科计提减值 102.01 万元，占比 92.33%，计提减值的资产主要是为房屋建筑物计提减值 96.83 万元。

汉邦高科两年减值情况如下：

单位：万元

年度	资产类别	账面价值		评估价值			计提减值
		原值	净值	评估净值	增值额	增值率	
2023 年	房屋建筑物-不减值	208.49	201.16	201.34	0.18	0.09%	-
	房屋建筑物-减值	1,259.00	1,182.80	1,085.96	-96.84	-8.19%	-96.84
	车辆-不减值	310.58	102.64	136.52	33.88	33.00%	-
	车辆-减值	66.87	54.38	49.23	-5.15	-9.46%	-5.15

	电子设备-不减值	10.44	0.81	1.02	0.21	25.85%	-
	电子设备-减值	3.96	0.22	0.19	-0.04	-15.74%	-0.04
	合计	1,859.34	1,542.01	1,474.26	-67.75	-4.39%	-102.01
2022年	房屋建筑物-不减值	1,253.05	1,200.14	1,300.59	100.45	8.37%	-
	房屋建筑物-减值	-	-	-	-	-	-
	车辆-不减值	347.67	160.80	201.07	40.27	25.04%	
	车辆-减值	30.78	28.98	27.64	-1.34	-4.64%	-1.34
	电子设备-不减值	10.86	0.56	0.73	0.17	31.16%	-
	电子设备-减值	4.66	1.02	0.89	-0.13	-13.01%	-0.13
	合计	1,647.02	1,391.50	1,530.91	139.41	10.02%	-1.48

从上表可见，母公司汉邦高科 2023 年与 2022 年减值测试相比，车辆、电子设备变动不大。发生减值迹象的资产主要是房屋建筑物，减值的关键原因在于 2023 年度房地产市场疲软，价格普遍下跌，导致发生减值。

2.与银川“雪亮工程”项目相关的固定资产

(1) 2022 年、2023 年度减值情况比较：

单位：万元

年度	账面原值	累计折旧	账面净值	可收回金额	计提减值
2023 年	12,570.46	7,071.23	5,499.23	4,561.37	937.85
2022 年	12,570.46	5,080.91	7,489.55	11,740.03	不减值

(2) 2023 年减值测试评估主要参数确定

1) 预测期为有限年期，预测年限为三年，即自 2024 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日。

2) 收入预测：

单价按 159 元/路/月，公司与宁夏移动签订“雪亮工程”项目，约定宁夏移动按照 159 元/路/月（含税）的单价，向公司支付服务费。

计费数量：21,282 路（数量按扣除 8,718 路,并对动态调整 4,257 路按一个的调整期考虑，不考虑调整期内的收入），

3) 运营费用

外包费用，按 2023 年度实际外包费用扣除 8,718 路影响。

维修费用，以 2023 年实际维修费用为基数，考虑时间影响，以后年度每年增长 25%。

4) 资本性支出

对于 20%的动态调整部分，按新增资本性支出考虑。

5) 折现率

按五年国债到期收益率确定无风险利率，并考虑 2%的风险报酬率确定折现率。

(3) 2022 年减值测试评估主要参数确定

1) 预测期为有限年期，预测年限为四年，即自 2023 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日。

2) 收入预测：

单价按 159 元/路/月。

数量按 30,000 路考虑，2022 年评估时，实际运行设备总数为 30,000 路，因此按 30,000 路考虑。

3) 运营费用

人工费用，按 2022 年度实际人工费用并考虑 3%人工费增长确定。

维修费用，按账面设备原值的 5%考虑维修费用。

4) 资本性支出

原服务合同，未提及动态调整问题，不考虑新增资本性支出考虑。

5) 折现率

按五年国债到期收益率确定无风险利率，并考虑 2%的风险报酬率确定折现率。

(4) 2022 年度、2023 年度减值测试评估对比

1) 收费基础不同

公司的“雪亮工程”项目，是公司与中国移动通信集团宁夏有限公司签订的服务合同。合同对服务期限的规定为自每路视频交付使用之日起服务期为 3 年。公司判断与宁夏移动签订的服务合同在三年合同到期后能够续期。因此 2022 年评估时，按 30,000 路全部续期考虑。但是 2023 年评估时，因银川市政府对银川项目进行重新招标，分别由中国移动通信集团宁夏有限公司和中国电信通信集团宁

夏有限公司中标其中 21,282 路和 8,718 路。中国电信通信集团宁夏有限公司已明确不会与公司签订服务合同，因此 2023 年度评估按 21,282 路计算收入。在同样的收费标准下，收费基数减少每年减少收入总额 1,490.78 万元，预测期共减少收入 4,472.33 万元。

合理性判断：2023 年、2022 两年的评估收费点位的判断均以在执行行为同为依据，通过合理判断确定的，均具有合理性。

2) 新增资本性支出不同

根据中国移动通信集团宁夏有限公司与银川市公安局签订的一标段的服务合同，第一条款 1.2 第 2 款，“乙方在项目建设及服务过程中产生的全部协调和补偿费用全部由乙方承担，交付后，为甲方预留监控不少于总数 20%（即不少于 4,257 路）视频监控作为动态调整点位”。根据管理层判断，该部分动态调整点位产生的全部协调和补偿费用将由服务方承担，因此 2023 年评估过程中考虑了动态调整需要发生的资本性支出。费用总额 1,845.63 万元，并按 2024 年调整完成，并假定调整点位陆续调整，并按一个月考虑了相应的工期。

2022 年减值评估过程中未考虑该动态调整的影响。

合理性判断：2023 年、2022 年两次评估的资本性支出的处理，均是根据当时在手的合同情况进行的合理判断，均符合项目经营实际。

3) 付现成本率不同

2023 年评估付现成本率分别为 31.38%、31.73%、32.83%；

2022 年评估付现成本率分别为 40.41%、41.08%、41.77%、42.48%；

原因在于 2022 年度评估按账面原值的 5%考虑了设备更新费用，按当年人工费用并考虑 3%增长确定了人工费用金额；

2023 年度评估在 2023 年维修费用基础上根据管理层判断，按年增长 25%考虑了维修费用。运营方式由自营改为外包，外包费用在当年实际发生的外包费用金额为基础，考虑点位减少造成的外包费用降低的影响确定外包费用金额。

合理性判断：2023 年、2022 年两次评估的付现成本的金额均是以当年运营方式为基础进行的预测，均符合当年的经营实际。

4) 折现率的确定

2023 年评估，折现率取值 4.4%。

2022 年评估，折现率取值 4.7%。

合理性判断：2023年、2022年两次评估，折现率确定方法一致，均是以“无风险报酬率+风险报酬率”确定，无风险报酬率均以基准日的五年期到期国债收益率确定，风险报酬率取值相同；差异原因是基准日不同相应的无风险报酬率不同。

综上，报告期，公司固定资产发生减值迹象，公司经过减值测试并计提减值准备，未发现公司固定资产减值计提不充分、不及时、不合理的情形，相关会计处理符合会计准则相关规定。

(3) 结合对前述问题(1)(2)的回复，以及涉及的资产在各会计年度的减值情况、所处行业变化、生产经营情况、减值迹象及其出现的具体时点，说明相关资产在各会计年度减值计提是否及时、充分，有关会计处理是否符合《企业会计准则第8号—资产减值》《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的有关规定，是否存在利用资产减值事项进行利润调节、业绩“洗澡”等情形。

回复：

1.根据中国证监会发布的《会计监管风险提示第8号——商誉减值》，明确与商誉减值相关的特定减值迹象包括但不限于：(1) 现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩；(2) 所处行业产能过剩，相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化；(3) 相关业务技术壁垒较低或技术快速进步，产品与服务易被模仿或已升级换代，盈利现状难以维持；(4) 核心团队发生明显不利变化，且短期内难以恢复；(5) 与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉，相关资质的市场惯例已发生变化，如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等；(6) 客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高，且没有证据表明短期内会下降；(7) 经营所处国家或地区的风险突出，如面临外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化等。

金石威视和天津普泰出现的商誉减值迹象主要为现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期，特别是被收购方未实现承诺的业绩，以及所处行业产能过剩，相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化。

公司所处细分行业竞争激烈，头部特征明显，最近几年多数可比公司营业收入均出现不同程度的下滑和波动状态，如中威电子、高新兴、熙菱信息、罗普特、

声讯股份等。2018年-2023年，可比公司营业收入的具体情况如下：

可比公司	营业收入（亿元）					
	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年	2018年
中威电子	1.52	3.64	2.52	2.09	2.36	3.07
高新兴	17.99	23.33	26.73	23.26	26.93	35.63
熙菱信息	1.59	1.79	1.45	2.70	2.81	6.51
罗普特	4.48	1.69	6.13	4.03	5.07	3.64
声讯股份	2.80	3.17	3.08	3.08	3.65	3.17
同为股份	10.85	9.71	7.44	4.67	2.03	9.71
安联锐视	6.88	7.95	8.68	9.41	8.38	9.57
佳都科技	62.28	53.36	62.24	42.86	50.12	46.80

2.根据公司的会计政策和会计估计，商誉至少在每年年度终了进行减值测试。公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

金石威视和天津普泰出现减值迹象时，根据会计政策和会计估计进行商誉进行减值测试，并于每年年度终了，公司聘请第三方评估机构对商誉进行减值测试评估，出现减值迹象的，确认商誉减值损失。

3.金石威视商誉历年减值情况如下：

单位：万元

年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
收入	10,627.00	9,316.05	8,981.17	10,118.65	1,287.93	1,455.52	907.53
包含商誉资产组	-	64,840.31	59,305.38	33,202.09	27,513.55	4,733.06	2,132.97
含商誉资产组可收回金额	-	62,057.76	32,652.11	33,720.13	7,428.48	4,611.60	1,491.54
商誉减值	-	2,782.55	26,653.27	不减值	20,085.07	121.46	641.43
商誉期末账面价值	50,849.21	48,066.66	21,413.39	21,413.39	1,328.32	1,206.86	565.43

金石威视商誉形成于 2017 年度，商誉形成当年收入总额达 10,627.00 万元，2018、2019 年度收入总额逐年下降，商誉减值逐年加大，2020 年收入水平有较大恢复，未出现减值迹象，当年商誉不减值。2021 年收入大幅下降，相应的商誉减值金额较大。2021 年收入下滑主要是 2021 年是十四五规划的开局之年，广电和军队客户的需求变动较大，相对以前年度行业整体技术更新换代要求很大，对产品升级提出了较高的技术要求，相应产品需要从传统信号监测设备全面转型为适应融合媒体智能化的监测平台，公司相关研发尚未完成，所以监测业务受影响较大，加之公司资金紧张，主动放弃了部分需要垫资的项目，导致收入发生较大幅度的下滑。2022 年、2023 年度收入在低位徘徊，相应的商誉呈现较小的减值，总体判断各年度商誉的减值是及时的和充分的。

4、天津普泰历年商誉减值情况如下：

单位：万元

年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
收入	14,097.02	16,645.39	20,368.44	3,319.78	3,658.99	717.35
包含商誉资产组	45,960.49	51,261.46	35,764.14	34,123.94	561.13	-2,169.26
含商誉资产组可收回金额	48,132.52	45,360.14	47,370.98	2,341.45	3765.4	-2,612.86
商誉减值	-	5,901.32	不减值	31,782.49	不减值	443.6
商誉期末账面价值	38,433.78	32,532.46	32,532.46	749.97	749.97	306.37

天津普泰商誉形成于 2018 年，当年收入总额 14,097.02 万元，2019 年收入总额达 16,645.39 万元，但是低于商誉形成时的预测收入，因此当年计提减值 5,901.32 万元，2020 年度收入水平较上年有所增长，当年不存在减值迹象，未计提减值。2021 年度收入大幅下降，导致当年减值幅度较大。2021 年收入下滑主要是天津普泰的业务主要集中在传统的集成项目，项目特点是金额大、周期长、回款慢。天津普泰体量相对较小、资金周转压力大，竞争中处于劣势。受客观环境的影响，公安信息化领域项目的资金投入大幅缩减，部分项目出现搁置或停工

现象。同时由于资金紧张，新业务开展亦是困难重重，导致收入发生较大幅度的下滑。2022 年度收入较上一年度有所增长，商誉未出现减值。2023 年度收入水平进一步下降，商誉呈现减值。总体判断各年度商誉的减值是及时的和充分的。

5.固定资产减值，与银川“雪亮工程”项目无关的固定资产主要包括房屋建筑物、车辆和电子设备，其中车辆和电子设备占比较小，减值金额不大，房屋建筑物自 2021 年至 2023 年资产减值测试情况分别为 38.91 万元、不减值、96.83 万元。其中资产减值情况均是受当地房地产市场价格的影响造成的。因此，该部分资产在 2021、2023 年度计提减值是及时的。

6.对于银川“雪亮工程”项目来说，2023 年 12 月 23 日，银川市公安局对“雪亮工程”服务进行重新招标，中国移动通信集团宁夏有限公司和中国电信通信集团宁夏有限公司分别中标第一标段（21,282 路）和第二标段（87,18 路）。中国电信通信集团宁夏有限公司中标的 8,718 路已明确不与公司签订服务合同，公司对于其中的 8,718 路监控设备将不再产生收益。且根据中国移动通信集团宁夏有限公司与银川市公安局签订的一标段的服务合同，第一条款 1.2 第 2 款，“乙方在项目建设及服务过程中产生的全部协调和补偿费用全部由乙方承担，交付后，为甲方预留监控不少于总数 20%（即不少于 4,257 路）视频监控作为动态调整点位”，汉邦高科需要发生相应的新增资本性支出。上述资产减值迹象均发生的 2023 年底，因此在本年度如实进行了考虑。

银川“雪亮工程”项目购建及计提减值情况如下：

单位：万元

年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
计提减值情况	购建完成	未计提	未计提	937.85
减值原因	第一年不计提	无减值迹象	无减值迹象	减少 8,718 路， 4,257 路需动态调整

综上，公司相关资产在各年度减值计提及时、充分，会计处理符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关规定，不存在利用资产减值事项进行利润调节、业绩“洗澡”等情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项（1），会计师履行了以下主要核查程序：

- 1.了解、评估及测试与商誉减值测试相关的内部控制；
- 2.与管理层进行沟通，了解业绩下滑可能存在商誉减值迹象的原因，并获取相关情况说明；复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；与管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、参数的选择等的合理性；
- 3.与评估专家讨论评估报告中商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、参数的选择等的合理性；
- 4.评价评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- 5.审阅评估专家出具的评估报告，复核商誉减值测试的测算过程；
- 6.聘请第三方评估机构对报告期评估报告进行复核；

针对上述事项（2），会计师履行了以下主要核查程序：

- 1.与公司管理层沟通，了解发生减值迹象资产情况，并获取管理层沟通记录；
- 2.执行监程序，现场查看相关资产，以了解目前资产状况；
- 3.与公司聘请的评估师，了解减值测试实施过程进展情况、评估方法、评估假设等情况，并获取与评估师沟通记录；
- 4.获取评估公司营业执照、评估师资格证书、简介、备案公告、与公司不存在关联关系的说明，通过公开信息查询评估师从事证券服务业务备案信息，对公司聘请的评估师资质进行核实；
- 5.聘请第三方评估机构对评估报告进行复核；
- 6.执行重新计算程序，对评估师评估报告数据进行重新计算加总，核实数据的准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1.报告期，由于金石威视、天津普泰经营不及预期，相关商誉发生减值迹象，公司管理层经过商誉减值测试，包含商誉资产组可收回金额低于账面价值，依据会计准则相关规定计提商誉减值准备，未发现公司商誉减值计提不充分、不合理的情形，相关会计处理符合会计准则相关规定；
- 2.报告期，公司固定资产发生减值迹象，公司管理层经过减值测试并计提减值准备，未发现公司固定资产减值计提不充分、不及时、不合理的情形，相关会

计处理符合会计准则相关规定；

3.公司相关资产在各年度减值计提及时、充分，会计处理符合《企业会计准则第8号—资产减值》《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的相关规定，不存在利用资产减值事项进行利润调节、业绩“洗澡”等情形。

问题七：年报显示，你公司报告期末存货账面余额 1,173.59 万元，同比减少 1,178 万元，主要系库存商品大幅减少。本期计提 127.15 万元存货跌价准备，并转回或转销 182.19 万元存货跌价准备。

(1) 结合备货政策、库存商品及发出商品变动情况等因素，说明公司存货余额同比大幅下降的原因，是否与目前生产经营情况相匹配，存货周转率与可比公司相比是否处于合理水平；

回复：

1.公司的备货政策是紧密围绕市场需求，通过预测市场价格波动、供应链协同等措施，合理控制库存水平，实现快速响应、降低成本和增加市场份额的目标。以市场需求为导向，紧密围绕市场需求，通过市场调研和分析，准确预测市场需求变化，制定相应的备货策略。合理设置库存水平，避免库存积压和不合理占用资金，同时确保能够满足市场需求，减少缺货风险。通过与供应商建立紧密的合作关系，确保供应链的稳定性和可靠性。

解决方案类业务具体备货政策为以客户和具体项目需求为主来进行备货。音视频产品和其它设备类业务具体备货政策为通过与供应商紧密合作，实现按需备货，减少库存积压。公司与多个供应商建立合作关系，降低对单一供应商的依赖，确保供应链的可靠性和稳定性。优化供应商选择和评估机制，确保供应商能够提供高质量、低成本的产品和服务。

2.报告期末，库存商品及发出商品变动情况

单位：万元

项目	期初余额账面余额	本期增加金额	本期减少金额	本期报损金额	期末余额账面余额
库存商品	2,251.11	11,128.77	12,121.31	246.07	1,012.50
发出商品	109.48	58.66	7.05	-	161.09
合计	2,360.59	11,187.43	12,128.36	246.07	1,173.59

公司期初存货账面余额为 2,360.59 万元，本期增加金额为 11,187.43 万元，

本期减少金额为 12,128.36 万元，本期报损金额为 246.07 万元，期末账面余额为 1,173.59 万元，同比减少 1,187 万元。发出商品主要是已完成但尚未进行终验的集成类项目，相关项目尚在推进中，不存在灭失风险。报告期末存货减少主要系库存商品大幅减少，库存商品本期减少的原因主要有两方面：（1）主要是本期销售出库 10,557.09 万元，占本期库存减少比例为 87.04%。（2）解决方案项目因申请报损设备箱等存货，报损金额为 246.07 万元，该批库存商品于 2019 年项目建设前应甲方要求的数量进行采购，根据甲方要求作为项目备品备件，基于该批库存商品长期积压，近期甲方提高了备品的技术要求，导致原存货无法达到招标的最新要求，已无市场价值，经公司管理层审批，进行报废处理。

3.可比公司情况

单位：万元

公司名称	期初存货账面价值	期末存货账面价值	营业成本	存货周转率
中威电子	6,196.11	5,845.05	11,629.77	1.93
高新兴	48,255.95	39,783.40	123,190.32	2.80
熙菱信息	6,762.30	5,916.25	10,955.37	1.73
罗普特	26,222.00	9,795.79	30,895.95	1.72
声迅股份	3,039.76	3,338.57	16,153.20	5.07
同为股份	20,987.28	18,063.58	65,120.94	3.33
安联锐视	13,882.28	14,334.39	44,979.50	3.19
佳都科技	81,772.49	105,935.42	544,055.69	5.80
平均值	25,889.77	25,376.56	105,872.59	4.13
汉邦高科	2,028.77	896.80	11,283.16	7.71

报告期末公司存货周转率为 7.71，相比可比公司存货周转率较高，主要原因是为解决方案类项目备货，因其客户基本为国企或政府单位，公司库存商品大部分为客户所需求的备品备件，导致公司存货周转率与同行业可比公司相比偏高，与公司的实际经营情况相匹配，是合理的。

综上所述，报告期内，公司存货余额较上期出现下降，主要系正常销售存货及部分项目存货报损导致，与公司的生产经营情况相匹配，存货周转率处于合理水平。

（2）按照各业务类别分别列示库存商品的主要内容、存放状态、库龄、账面

余额、减值准备及账面价值、在手订单等情况，说明库存商品跌价准备计提的关键参数及选取依据、具体测算过程，跌价存货的管理及处置情况，并结合可比公司情况，说明存货跌价准备计提是否充分；

回复：

1.报告期末，公司库存商品的主要内容、存放状态、库龄、账面余额、减值准备及账面价值、在手订单情况如下：

单位：万元

业务分类	项目	存货内容	存放状态	库龄				账面余额	减值准备	库存商品期末账面价值	在手订单对应的存货价值
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
解决方案类业务	监测项目	主机、服务器	正常	-	25.06	653.74	67.29	746.09	170.65	575.45	-
安防产品业务	音、视频产品	摄像机、录像机	正常	-	-	25.47	92.54	118.01	29.12	88.89	55.58
	其它设备	硬盘	正常	-	-	2.82	145.58	148.39	77.03	71.37	
合计				-	25.06	682.03	305.41	1,012.50	276.79	735.71	55.58

公司库存商品主要为解决方案类、音、视频产品和其他设备。截至 2023 年末，公司在手订单对应的存货余额为 55.58 万元，在手订单占期末公司存货账面价值比例为 7.55%，截至回函日，在手订单执行完毕。

2.库存商品跌价准备计提的关键参数及选取依据、具体测算过程

公司在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其值低于成本时，计提存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格或合同价格为基础确定，报告期内计提存货跌价准备 127.15 万元。

(1) 解决方案类业务：公司解决方案类即各项目类备件库存是各个项目的专项运维备品，项目工期较长，为特定项目的存货库龄已虽然达到 1 年以上，但有订单支撑，本年度充分考虑存货的市场价值，根据项目具体执行情况和潜在风险来判断每个项目存货的可变现净值。具体测算过程为：根据产成品适销情况，对于正常销售的产成品，按根据其不含税销售价格减去销售费用、全部税金和适当

数额的税后净利润确定可变现净值。

计算公式=不含税销售价格-销售费用-全部税金-适当数额的税后净利润

公司解决方案类业务期末存货账面余额为 746.09 万元，期末存货跌价准备余额为 170.64 万元。

(2) 安防产品业务：公司安防产品主要包括音、视频产品及其它设备。此类存货均购置于 2020 年以前，主要用于金融企业安保系统，因后续公司未能入围金融企业采购供应商范围，因此这些存货只能在已安装的农行、工行的安保系统的后续维护中使用。具体测算过程中分析存货未来年度可能投入使用的数量，对于后续服务中能够投入使用的按框架合同确定的集中采购价的基础上扣除相应的销售过程中可能发生的销售费用和税金及附加，适当的利润确定可变现净值。

计算公式=不含税销售价格-销售费用-全部税金-适当数额的税后净利润

公司根据近期市场情况、产品销售情况，对存货进行分析，对可变现净值低于账面价值部分计提跌准备。本期计提存货跌价的库存商品主要为滞销的产品，预计销售难度较大。安防产品存货期末账面余额 266.41 万元，期末存货跌价准备余额为 106.15 万元。

对于跌价存货，公司在管理上与正常存货保持一致。每年年末进行减值测试，持续关注跌价存货的可变现净值，同时积极寻求有不同需求的客户进行业务洽谈，及时对跌价存货进行处置。

基于审慎性原则，公司委托独立第三方评估机构对上述存货的进行了减值测试，并根据减值测试的结果计提了相应的存货跌价准备。为确保存货跌价准备计提准确、充分，公司另行委托了其他的独立第三方评估机构对减值测试进行复核。公司依据评估结果计提存货跌价准备。

3.可比公司存货跌价计提情况

单位：万元

公司名称	存货账面余额	坏账余额	账面价值	坏账计提比例
中威电子	9,484.10	3,639.05	5,845.05	38.37%
高新兴	48,441.92	8,658.52	39,783.40	17.87%
熙菱信息	7,098.17	1,181.93	5,916.25	16.65%
罗普特	10,501.97	706.18	9,795.79	6.72%
声迅股份	3,864.88	526.32	3,338.57	13.62%

同为股份	19,061.62	998.04	18,063.58	5.24%
安联锐视	15,003.79	669.40	14,334.39	4.46%
佳都科技	107,638.45	1,703.02	105,935.42	1.58%
平均值	27,636.86	2,260.31	25,376.56	8.18%
汉邦高科	1,173.59	276.79	896.80	23.59%

通过与可比公司对比，公司期末存货跌价准备余额占比为 23.59%，处于行业中间水平。报告期内公司库存商品存货跌价准备计提充分。

(3) 结合存货跌价准备转回的主要依据，已计提跌价准备存货实现销售情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

回复：

存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

期初存货跌价准备	本年计提存货跌价准备	本年转回存货跌价准备		期末存货跌价准备
		销售转回部分	费用领用转回部分	
331.83	127.15	1.73	180.46	276.79

《企业会计准则第 1 号——存货》中第十九条：资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司期初存货跌价准备金额为 331.83 万元，期末存货跌价准备 276.79 万元，本年计提存货跌价准备 127.15 万元，本年转回存货跌价准备 182.19 万元，其中销售转回存货跌价准备 1.73 万元，本年售后维修及研发领用转回存货跌价准备 180.46 万元。

综上所述，公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》相关要求对存货计提跌价准备，对满足条件的已计提跌价准备进行转回或转销。公司本期转回或转销存货跌价准备的会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

请年审会计师对上述问题进行核查发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下主要核查程序：

- 1.了解并测试管理层与存货管理、存货跌价准备相关的内部控制；
- 2.对报告期存货发生的增减变动，检查合同、发票、出入库单据等支持性文件，核实增减变动的原因以及合理性；
- 3.结合存货监盘，检查存货的数量、保存状态，关注存货是否存在减值迹象；
- 4.审阅评估专家出具的存货减值测试评估报告，复核存货减值测试的测算过程，并由第三方评估师对评估报告进行复核；
- 5.重新计算跌价准备以评估跌价准备计提的充分性和计算的准确性；
- 6.对存货出入库实施截止性测试，并对期末存货执行计价测试，核实期末存货计价的准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1.公司存货余额同比大幅下降原因合理，与公司目前生产经营情况相匹配，存货周转率与可比公司相比处于合理水平；
- 2.公司对存货进行了减值测试并计提存货跌价准备，我们未发现公司存货跌价准备计提不充分、不谨慎的情形；
- 3.公司转回或转销存货跌价准备的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题八：年报显示，你公司报告期内发生销售费用 1,277.73 万元，同比下降 16.26%；发生管理费用 4,963.41 万元，同比上升 22.37%，其中折旧费 1,829.82 万元；发生研发费用 1,349.39 万元，同比下降 16.27%。

（1）结合人员变化、薪酬水平、项目折旧费用调整、其他主要明细项目变动情况等因素，说明管理费用上升的原因及合理性；

回复：

报告期，公司管理费用 4,963.41 万元，较上年度 4,056.17 万元增加 907.23 万元，变动率 22.37%，具体分析如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动率
职工薪酬	2,168.00	1,546.01	621.99	40.23%
折旧摊销费	1,829.82	215.22	1,614.60	750.19%
其他费用	965.59	2,294.94	-1,329.35	-57.93%
合计	4,963.41	4,056.17	907.23	22.37%

(1)职工薪酬:2023年较2022年职工薪酬增加621.99万元,增长率40.23%。职工薪酬主要包含工资、五险一金、奖金、离职补偿金等。报告期管理人员减少18人,新增5人。职工薪酬变动主要是计提离职人员补偿金、业绩奖励等原因所致。

(2)折旧摊销费:2023年较2022年折旧摊销增加1,614.60万元,增长率75.19%。其主要原因为:公司的专用设备仅用于宁夏银川“雪亮工程”项目,公司与客户签订的协议中,整体30,000路视频监控服务项目中的12,000路于2022年末到期,甲方与最终用户至本报告期末,尚未签订合同。公司基于谨慎性原则对此未确认营业收入,依据收入成本匹配原则,相应的专用设备折旧1,611.26万元不计入营业成本,而是计入管理费用之折旧摊销费用。

(3)其他费用:2023年较2022年其他费用合计减少1,329.35万元,同比减少57.93%。其中,中介费用同比下降较大。中介费用主要有法律费用、审计费用、咨询费等。2022年度公司流动资金紧张,为快速回笼资金,发生催账费用522.62万元。另公司诉讼案件2022年集中增加,律师费较2022年较2023年增加115.5万。2022年为推进定向增发进度,增加了相关的评估、咨询费、服务费90万。此外房租水电减少118.89万元。

(2)结合近两年各业务板块销售费用明细项目及变动情况、其他费用的主要构成及形成原因,说明营业收入增长但销售费用下降的原因及合理性;

回复:

公司销售费用按业务板块分明细数据如下:

单位:万元

项目	解决方案			音、视频产品及其他设备		
	2023年	2022年	变动比率	2023年	2022年	变动比率
职工薪酬	571.35	722.81	-20.95%	413.05	316.97	30.31%

业务招待费	87.50	139.73	-37.38%	2.61	23.40	-88.84%
差旅交通费	35.89	55.07	-34.82%	7.62	8.42	-9.51%
售后服务费	30.96	32.30	-4.15%	0.41	0.56	-25.98%
技术服务费	15.72	54.60	-71.22%	52.45	71.03	-26.16%
广告及业务宣传费	-	-		19.81	5.43	264.93%
其他费用	37.57	68.02	-44.76%	2.78	27.41	-89.84%
合计	778.99	1,072.53	-27.37%	498.74	453.22	10.04%

公司 2022 年、2023 年销售费用分别为 1,277.73 万元、1,525.76 万元，减少 16.26%。从上述费用分版块来看，解决方案类业务及音、视频业务 2023 年费用较 2022 年度均有所下降。主要原因是受目前市场环境影响，公司加强内部控制监督，对运营各环节的精细化管理，提升经营管理效率，优化人员结构，严格控制各类成本及费用支出，2023 年职工薪酬、业务招待费及差旅费同比下降。报告期公司为扩大品牌影响力，参加行业企业展销，导致音、视频产品业务宣传费较上年度有所上涨。鉴于以上原因，公司采取降本增效的措施初步取得成果，营业收入增加的同时，销售费用下降具有合理性。

(3) 列示近两年各研发项目的项目名称及内容、立项时间、预算金额、已投入金额、研发方式、研发进展、完成时点、用途及成果等情况，并说明研发人员数量减少、研发投入金额下降的原因及合理性，是否存在核心技术人员流失，是否对公司业务产生不利影响；

回复：

公司 2023 年研发项目情况如下：

2023 年项目名称	项目内容	立项时间	预算金额 (万元)	已投入金额 (万元)	研发方式	研发进展	完成时点	用途及成果
多维数据侦查系统	多维数据侦查防控系统强化问题导向，有机融合多种信息化手段，结合手机电子围栏、WIFI 无线探针、视频监控、人脸识别、车辆识别系统及其他网络数据资源等多种信息采集手段，通过对车辆、人员信息与手机信息进行比对碰撞分析，实现全面掌握嫌疑人活动轨迹，拓展	2020-1-1	500	107.07	自主研发	已部署于项目实战应用,扩充功能模块，增强了平台数据应用深度。	进行中	满足实战应用，拓展公司业务方向，形成标准版软件，向全国推广。

	<p>技侦信息源、扩大侦查视野，从而全面提高案件侦破率和精准打击力度，形成一套贴近实战的综合性多维数据侦查预警研判分析平台。</p>							
平安智慧社区	<p>针对社区环境复杂，人流、车流密集情况，以“可视、高效、动态”为目标，做到信息掌握到位、矛盾化解到位、治安防控到位、便民服务到位。通过门禁系统、车辆抓拍系统、人脸抓拍系统、视频监控系统等，建立起“人防部署到位、物防设施完善、技术手段先进、应急处置高效”的集管理、防范、控制于一体的社区安防保障体系，完善实有人口、实有房屋、实有单位、实有车辆等“一标N实”数据采集来源，实现以房管人，对各类事件做到预知、预判、预防、预警和有效处置，切实加强社区的安全保障能力和应急响应能力。</p>	2020-1-1	310	12.96	自主研发	<p>在多个项目中得到应用，已部分优化完善、扩充功能及应用。进入市场推广阶段。</p>	进行中	<p>形成标准版智慧平安社区管控系统向全国推广。</p>
社会综治信息化管理	<p>社会综治信息化管理系统通过依靠大数据等科技信息化手段，以社区为基础单元，实现基层信息全掌握，以多部门联合合作战为方法，全方位解决基层群众生产生活中遇到的相关问题，为基层群众提供服务，以社区民警、网格员、街道居委会、物业和业主为基层社会治理核心力量，创建共建共治共享的社会基层治理新格局。</p>	2020-1-4	500	18.73	自主研发	<p>在综治软件基础上拓展综治信息化网格管理应用，继续根据政策导向和实际需求优化应用中。</p>	进行中	<p>形成标准版智慧网格综合化管理平台并向全国推广。</p>
社区警务平台	<p>基于GIS技术提供强大的地图可视化能力，实现各类信息在空间上的无缝集成和关联。通过建立管辖社区实有人口、实有车辆、实有房屋、实有单位的全体覆盖体系，从而构建人人关联、人车关联、人房关联、人企关联、人案关联的强大关系网，推动社区治安综合管理网络的建立和完善。</p>	2020-1-1	350	13.47	自主研发	<p>已在项目中得到应用，持续优化功能模块，增强平台智能深度。</p>	进行中	<p>深耕公安行业，扎实做好公安应用需求，形成标准版软件向全国推广。</p>

视频网络安全	视频监控系统在打击犯罪、治安防范、社会管理、服务民生等方面发挥了积极作用。但与此同时，视频监控系统面临的安全风险也越来越多。	2020-7-1	150	10.39	自主研发	基本完成研发目标，后续不断优化扩充功能，进入市场推广阶段。	进行中	向网络安全业务方向拓展、探索布局视频网络安全领域，拓展市场空间。
人脸大数据应用	系统基于人脸识别核心技术，遵循公安行业信息化标准规范，依托综合可靠的通信网络、分布式数据库和集群计算等多项技术，充分考虑系统安全性、可靠性、可扩展性，可广泛应用于公共安全各业务领域的人脸比对综合应用平台，能有效地协助对不法人员的鉴别、抓捕和布控，保护国家和社会稳定。	2020-7-1	250	9.39	自主研发	已在项目中得到应用，持续提高了多项技术识别率准确率和可靠率，后续会继续优化完善。	进行中	向大数据应用方向拓展，深度参与大数据相关应用项目。
智慧社区无感采集	在系统中建立社区居民人脸底库，将社区居民人脸信息提供给人车智能分析盒，对社区前端设备抓拍的人脸、车辆图片和人车智能分析盒中存储的社区居民人脸信息进行数据拟合分析，最终形成社区居民、社区车辆进出轨迹信息，通过加密处理后传输到各分局数据服务支持平台。	2020-7-1	250	24.01	自主研发	基本完成开发，并在多个项目中得到应用，根据现场应用反馈持续优化完善中。	进行中	提供一套易于推广的智慧社区方案，形成低成本易于推广的智慧社区方案。
2023年监测前端设备换代更新项目	监测前端设备，是北京金石威视科技有限公司专门监测事业研发的一款监测产品。通过采用成熟、先进、实用的嵌入式广播电视监测技术，满足监测业务的正常开展，实现和上级平台的对接，为监测工作提供参数和内容依据	2023.1.9	550	560.03	自主研发	研发已于2023年12月完成，	2023年12月	具备了解决广电监测用户需求的能力，将争取2024年广电监测前端采购订单。2024年会把研发成果申请软件著作权和通过国家广电总

								局入网认证。
IPTV 综合管理平台	IPTV 视讯系统用于完成各种工作场景下的图像信息采集、显示、传输、分发、存储、回放工作或任务。系统包括视频显示控制、用户管理、权限管理、设备管理、视图管理、电视墙管理、录像管理、外域管理等核心业务模块	2023.1.7	300	286.12	自主研发	研发已于2023年12月完成。	2023年12月	安防市场针对AI技术的迫切需要和国家政策的支持,智能识别图像通讯产品的必将得到更好的发展。
图片数字水印溯源系统	图片数字水印溯源系统建设主要完成针对 AIGC 内容完成唯一数字水印标识嵌入,并在需要时完成标识检出。标识嵌入后,嵌入的数字水印标识应具备不可见、不影响内容质量和价值、不影响使用等特点。	2023.1.22	310	307.22	自主研发+委外研发	研发已于2023年12月完成,	2023年12月	我司经过多年数字水印技术研究和产品化,涵盖视频、音频、图片、文档等全方面多媒体内容。

2022 年研发项目情况如下：

2022 年项目 名称	项目内容	立项时间	预算 金额 (万元)	已投入 金额 (万元)	研发 方式	研发进 展	完成时 点	用途及成 果
多维 数据 侦查 系统	多维数据侦查防控系统强化问题导向,有机融合多种信息化手段,结合手机电子围栏、WIFI 无线探针、视频监控、人脸识别、车辆识别系统及其他网络数据资源等多种信息采集手段,通过对车辆、人员信息与手机信息进行比对碰撞分析,实现全面掌握嫌疑人活动轨迹,拓展技侦信息源、扩大侦查视野,从而全面提高案件侦破率和精准打击力度,形成一套贴近实战的综合性多维数	2020-1-1	500	174.40	自主研发	已部署于项目实战应用,扩充功能模块	进行中	满足实战应用,拓展公司业务方向,形成标准版软件,向全国推广。

	据侦查预警研判分析平台。							
平安智慧社区	针对社区环境复杂，人流、车流密集情况，以“可视、高效、动态”为目标，做到信息掌握到位、矛盾化解到位、治安防控到位、便民服务到位。通过门禁系统、车辆抓拍系统、人脸抓拍系统、视频监控系统等，建立起“人防部署到位、物防设施完善、技术手段先进、应急处置高效”的集管理、防范、控制于一体的社区安防保障体系，完善实有人口、实有房屋、实有单位、实有车辆等“一标N实”数据采集来源，实现以房管人，对各类事件做到预知、预判、预防、预警和有效处置，切实加强社区的安全保障能力和应急响应能力。	2020-1-1	310	52.11	自主研发	在多个项目中得到应用，已部分优化完相关功能	进行中	形成标准版智慧平安社区管控系统向全国推广。
社会综治信息化管理	社会综治信息化管理系统通过依靠大数据等科技信息化手段，以社区为基础单元，实现基层信息全掌握，以多部门联合作战为方法，全方位解决基层群众生产生活中遇到的相关问题，为基层群众提供服务，以社区民警、网格员、街道居委会、物业和业主为基层社会治理核心力量，创建共建共治共享的社会基层治理新格局。	2020-1-4	500	57.87	自主研发	在综治软件基础上拓展综治信息化网格管理应用	进行中	形成标准版智慧网格综合化管理平台并向全国推广。
社区警务平台	基于GIS技术提供强大的地图可视化能力，实现各类信息在空间上的无缝集成和关联。通过建立管辖社区实有人口、实有车辆、实有房屋、实有单位的全体覆盖体系，从而构建人人关联、人车关联、人房关联、人企关联、人案关联的强大关系网，推动社区治安综	2020-1-1	350	30.12	自主研发	已在项目中得到应用	进行中	深耕公安行业，扎实做好公安应用需求，形成标准版软件向全国推广。

	合管理网络的建立和完善。							
视频网络安全	视频监控系统在打击犯罪、治安防范、社会管理、服务民生等方面发挥了积极作用。但与此同时，视频监控系统面临的安全风险也越来越多。	2020-7-1	150	9.71	自主研发	基本完成研发目标	进行中	向网络安全业务方向拓展、探索布局视频网络安全领域，拓展市场空间。
人脸大数据应用	系统基于人脸识别核心技术，遵循公安行业信息化标准规范，依托综合可靠的通信网络、分布式数据库和集群计算等多项技术，充分考虑系统安全性、可靠性、可扩展性，可广泛应用于公共安全各业务领域的人脸比对综合应用平台，能有效地协助对不法人员的鉴别、抓捕和布控，保护国家和社会稳定。	2020-7-1	250	24.38	自主研发	已在项目中得到应用	进行中	向大数据应用方向拓展，深度参与大数据相关应用项目。
智慧社区无感采集	在系统中建立社区居民人脸底库，将社区居民人脸信息提供给车智能分析盒，对社区前端设备抓拍的人脸、车辆图片和车智能分析盒中存储的社区居民人脸信息进行数据拟合分析，最终形成社区居民、社区车辆进出轨迹信息，通过加密处理后传输到各分局数据服务支持平台。	2020-7-1	250	39.89	自主研发	基本完成开发	进行中	提供一套易于推广的智慧社区方案，形成低成本易于推广的智慧社区方案。
全时空立体可视化综合管理平台	立体可视化服务模块和客户端界面的开发	2022-1-14	100	85.63	自主研发	完成	2022年12月	整合资源，提供汉邦软、硬件产品综合实力，提高市场占有率
基于数字水印的溯源系统 V2.0	水印溯源系统 V2.0 主要解决视频溯源系统 V1.0 中对拍照和静止画面拍摄的适应性，开发相关的管理系统支撑政府或者军队客户的需求	2022-1-9	100	105.54	自主研发	完成	2022年12月	水印技术自身来说，它具有广泛的应用前景和巨大的经济价值。形成软件著作权

2022年广电总局遥控站系统	遥控站设备，已陆续进入设备报废阶段，用户面临技术升级、站点硬件更新、增加新站点等大量需求。广电总局遥控站项目初立至今已近十年，我司一直积极参与制定技术方案，并占有较大份额	2022-2-21	500	442.26	自主研发	完成	2022年12月	广播电视监测产品应用于国家广播电视总局及多个省级广电局。
IPTV视讯综合管理系统V5.0	通过在图像通讯系统产品中增加智能识别模块，保证了产品的可延续性，通过专业的API接口和私有协议接口把视频信息接入到图像通讯系统中	2022-1-7	600	589.64	自主研发	完成	2022年12月	图像通讯系统产品的研发为图像处理技术应用用于视频采集、显示、传输、分发、存储、管理的基础并发挥关键作用。

公司近两年研发费用明细如下：

单位：元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率
职工薪酬	6,018,243.58	12,891,525.94	-53.32%
技术服务费	3,240,028.81	551,886.79	20.85%
材料费	3,223,448.46	388,596.50	21.99%
检测检验费	-	41,402.91	-0.32%
差旅费	213,909.78	672,721.82	-3.56%
房租水电费	697,637.61	1,266,091.98	-4.41%
折旧摊销费	930.85	10,376.91	-0.07%
其他	99,700.77	292,999.78	-1.50%
合计	13,493,899.86	16,115,602.63	-20.34%

公司 2023 年研发投入较 2022 年减少 20.34%，主要是公司根据市场需求和竞争情况，调整研发方向，减少在个别研发项目上的投入。公司根据研发需求，对研发团队进行人员优化，减少了不必要的人力成本，不存在核心技术人员的流失。同时，公司对研发管理进行优化，提高了研发效率和成果质量，从而减少了研发费用。随着人工智能的兴起，公司为抢占市场，对产品优化升级，由于目前人员无法满足技术的要求，与研究机构之间进行合作研发，有效地分担风险和成

本。通过共享资源和技术，减少单独研发的费用。

综上，公司研发费用减少，符合公司的实际情况，优化的研发人员不属于核心人员，且不会对公司业务正常经营造成影响。

(4) 列示近两年销售、管理和研发费用率情况，并结合同行业可比公司情况和前述问题(1)(2)(3)的回复，说明与同行业公司是否存在重大差异及变动趋势是否合理。

回复：

公司及可比公司近两年销售、管理和研发费用率情况

公司名称	管理费用率		销售费用率		研发费用率	
	2022年	2023年	2022年	2023年	2022年	2023年
中威电子	8.63%	15.54%	5.58%	15.75%	6.26%	16.91%
高新兴	7.87%	9.09%	13.44%	12.86%	13.21%	15.20%
熙菱信息	26.74%	37.42%	26.20%	28.21%	8.95%	10.27%
罗普特	36.51%	12.02%	28.89%	14.83%	21.99%	7.83%
声迅股份	8.97%	10.30%	9.02%	9.91%	12.17%	10.58%
同为股份	2.78%	3.22%	4.74%	5.37%	17.76%	16.75%
安联锐视	6.63%	7.89%	2.75%	3.38%	11.07%	12.28%
佳都科技	5.63%	4.25%	3.59%	3.74%	4.43%	4.27%
平均值	12.97%	12.47%	11.78%	11.76%	11.98%	11.76%
汉邦高科	32.68%	37.31%	12.29%	9.60%	12.99%	10.14%

公司2020年-2023年管理费用率情况

年度	2020年	2021年	2022年	2023年
管理费用(万元)	3,436.09	4,517.26	4,056.17	3,352.15
营业收入(万元)	42,387.81	29,242.86	12,410.57	13,302.81
管理费用率	8.11%	15.45%	32.68%	25.20%

注：表格中2023年管理费用剔除专用设备折旧影响后金额为3,352.15万元。

2020年、2021年、2022年、2023年公司管理费用率分别为8.11%、15.45%、32.68%、25.20%。因公司2020年至2023年收入呈下滑趋势，而管理费用多为持公司正常运营需负担的员工薪酬、房租等固定成本，由此导致公司管理费用率随

着收入的下降而上升。从上述数据来看，2020年和2021年的管理费用率与同行业保持一致，2022年和2023年管理费用率与熙菱科技、罗普特相近，偏离可比公司平均值，符合公司的实际情况。销售费用率及研发费用率与同行业可比公司均值趋同，不存在重大差异。

请年审会计师对上述问题进行核查发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项（1）（2）（3）（4），会计师履行了以下主要核查程序：

1.管理费用

（1）了解并测试与管理费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；

（2）了解公司与管理费用核算相关的会计政策和归集、核算方法，关注了管理费用核算是否合理并一贯执行；

（3）获取相关合同、发票、付款凭证、记账凭证等原始资料，判断相关费用合理性、准确性，是否计入正确的会计期间，会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

（4）执行分析性程序，对报告期管理费用各明细项目与上年主要指标变动情况进行对比分析，分析其增减变动原因以及合理性；

（5）执行截止性测试，判断是否存在跨期的费用，核实相关费用的完整性。

2.销售费用

（1）了解并测试与销售费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；

（2）了解公司与销售费用核算相关的会计政策和归集、核算方法，关注了销售费用核算是否合理并一贯执行；

（3）获取销售费用相关合同、发票、付款凭证、记账凭证等原始资料，判断销售费用合理性、准确性，是否计入正确的会计期间，会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

（4）执行分析性程序，对报告期销售费用各明细项目与上年主要指标变动情

况进行对比分析，分析其增减变动原因以及合理性；

(5) 执行截止性测试，判断是否存在跨期的费用，核实销售费用的完整性。

3.研发费用

(1) 了解并测试与研发费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；

(2) 了解公司与研发费用核算相关的会计政策和归集、核算方法，关注了研发费用核算是否合理并一贯执行，判断是否符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定；

(3) 获取公司报告期内的研发立项文件，询问各项目的的基本情况，了解各研发项目的具体开展进程、人员安排、预算等情况，以确定项目的进展情况或完成进度；

(4) 获取开发费用明细表，检查公司报告期内的研发支出的相关明细账户及凭证资料，以判断研发支出的会计核算是否准确；

(5) 选取样本对研发费用明细项目进行抽查，将研发费用中的职工薪酬、折旧等费用与相关科目进行核对；

(6) 获取研发费用归集及分配表，核查归集和分配过程是否合理、准确；

(7) 执行分析性程序，对报告期研发费用各明细项目与上年主要指标变动情况进行对比分析，分析其增减变动原因以及合理性；

(8) 执行截止性测试，判断是否存在跨期的研发费用。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

1.公司管理费用上升的原因具有合理性，公司管理费用真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

2.公司销售费用下降的原因具有合理性，公司销售费用真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

3.公司研发费用下降的原因具有合理性，公司研发费用真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

4.公司管理费用率偏离可比公司平均值，但与部分同行业可比公司相近，我们未发现不符合公司实际的情况。销售费用率及研发费用率与同行业可比公司均值趋同，我们未发现存在重大差异。

问题九：年报及你公司 2024 年一季度报告显示，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月你公司经营活动产生的现金流量净额分别为-25.25 万元、-334.30 万元和-6,777.56 万元，归母净利润分别为-12,145.64 万元、-12,734.68 万元和 185.48 万元。

请你公司结合销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，以及公司各类业务现金流特点及季节性特征、自身生产经营情况等因素，说明你公司经营活动现金流量净额长期与经营业绩不匹配的原因及合理性，并结合同行业公司情况，说明公司经营活动现金流情况是否明显偏离同行业平均水平。

回复：

1、销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表、对应的利润表项目勾稽关系

(1) 销售商品、提供劳务收到的现金

2022 年、2023 年及 2024 年一季度，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 13,724.02 万元、15,918.54 万元、1,692.62 万元。

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	1,692.62	15,918.54	13,724.02
营业收入	2,372.44	13,302.81	12,410.57
加：销项税	259.09	1,247.95	1,280.48
加：应收账款的减少	-214.44	4,703.57	-120.71
加：合同资产的减少	0.20	162.35	273.06
加：合同负债的增加	17.77	-23.90	-60.17
加：应收票据的减少	-27.44	-66.84	0.00
减：应收账款核销、抵消、汇兑损益等	715.01	3,407.40	59.20

(2) 购买商品、接受劳务支付的现金

2022 年、2023 年及 2024 年一季度，购买商品、接受劳务支付的现金分别为 8,820.44 万元、12,636.84 万元、3,703.92 万元。

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
购买商品、接受劳务支付的现金	3,703.92	12,636.84	8,820.44
营业成本	1,924.93	11,283.16	9,235.74
加：进项税额	206.19	1,288.22	1,141.90
加：存货增加	-53.48	-1,411.39	-271.25
加：应付账款的减少	1,669.54	1,560.04	763.31
加：预付账款的增加	161.89	-56.00	-499.40
加：研发支出	0.00	677.64	216.07
减：生产成本中人工费用、折旧、摊销	205.17	704.85	1,765.94

上述表格中，销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金与对应的资产负债表项目、利润表项目相互勾稽。

2.公司各类业务现金流的特点

公司业务类型为解决方案业务、音、视频产品销售、其他设备销售及数字水印业务。

解决方案类业务的现金流特点与项目情况相关，具有个性化。公司按照合同的约定收取货款，一般有以下几种情况：（1）合同签订后预收部分货款，其余部分待项目验收完成后结清；（2）公司垫付资金完成项目后，在项目运营期内按提供的服务等收取货款，如“雪亮工程”项目；（3）公司项目交付后，在一定期限内结算货款。此类业务采购款根据项目特点大部分需要前期垫付。因客户和具体项目需求存在较大的个性化差异，收回货款的现金流也不尽相同，不一定存在季节性差异。音、视频产品和其他设备类销售业务的现金收回与公司的销售政策有关，此两种业务一般情况下公司不垫付资金，大多采用款到发货形式。

3.经营活动现金流量净额与经营业绩不匹配的原因

2022年度、2023年度、2024年1-3月公司经营活动产生的现金流量净额分别是-25.25万元、-334.30万元和-6,777.56万元，归母净利润分别为-12,145.64万元、-12,734.68万元和185.48万元，存在差异的主要原因为：

（1）2022年度，公司归属于母公司净利润为-12,145.64万元，较经营活动现金流量净额为-25.25万元相差-12,120.39万元，存在差异的主要原因为2022年度计提信用减值损失6,838.99万元、计提固定资产折旧2,070.70万、财务费用利息支出1,948.55万元。

(2) 2023 年度，公司归属于母公司净利润为-12,734.68 万元，较经营活动现金流量净额为-334.30 万元相差-12,400.38 万元，存在差异的主要原因为 2023 年度计提信用减值损失 7,099.50 万元、计提资产减值准备 2,504.43 万元、计提固定资产折旧 2,070.86 万、财务费用利息支出 1,502.08 万元。

(3) 2024 年 1-3 月，公司归属于母公司净利润为 185.48 万元，较经营活动现金流量净额为-6,777.56 万元相差 6,963.04 万元，存在差异的主要原因为 2024 年 1-3 月经营性应付项目减少 7,591.72 万元。其经营性应付项目减少的主要系以下原因导致：① 应付账款由 2023 年末 9,223.30 万元下降至 2024 年 3 月末的 7,053.76 万元，主要系公司募集资金于 2023 年末到账，在 2024 年一季度支付了所欠供应商的款项，如支付海康威视 2,252 万。应付职工薪酬由 2023 年末 3,389.40 万元下降至 2024 年 3 月末的 2,256.00 万元，主要系一季度集中支付前期应付未付的职工工资。② 由于前期公司流动资金紧张，未能按时支付合作方的款项，导致公司账户被冻结。2023 年因申请冻结时账户资金余额不大，所以被冻结金额较少。公司募集资金到位后，2024 年一季度公司冻结资金较 2023 年末增加 3,006.81 万。

公司 2022 年至 2024 年 1-3 月净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年	2022 年
一、归属于母公司净利润	185.48	-12,734.68	-12,145.64
其中：信用减值损失	-	7,099.50	6,838.99
资产减值准备	-23.31	2,504.43	222.85
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	374.61	2,070.86	2,070.70
使用权资产折旧	113.36	459.18	549.47
无形资产摊销	43.97	171.07	138.29
长期待摊费用摊销	0.62	4.98	11.18
资产处置损失（收益以“-”号填列）	0.01	14.67	-111.32
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）		1.03	-
财务费用（收益以“-”号填列）	249.14	1,502.08	1,948.55
投资损失（收益以“-”号填列）		85.17	283.88
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	40.85	-4,644.14	-752.65
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-23.28	127.12	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	55.52	1,411.39	271.25
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-202.53	1,429.07	494.73
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-7,591.72	165.08	171.62
二、经营活动产生的现金流量净额	-6,777.56	-334.30	-25.25

4.可比公司经营活动现金流净额与归母净利润情况

单位：万元

公司名称	2024年1-3月		2023年		2022年	
	经营活动现金流净额	归母净利润	经营活动现金流净额	归母净利润	经营活动现金流净额	归母净利润
中威电子	1,067.02	-288.20	-5,946.88	-7,594.02	2,437.71	440.16
高新兴	-11,150.20	780.45	17,846.47	-10,325.04	6,291.64	-27,254.32
熙菱信息	-4,951.72	-1,494.72	3,144.87	-4,015.40	2,594.20	-6,087.34
罗普特	-4,419.90	-2,109.21	-4,133.90	-4,789.15	-31,402.21	-13,981.39
声迅股份	-1,760.49	-1,059.98	-123.45	2,506.74	8,173.55	3,650.57
同为股份	-1,656.07	4,322.35	26,676.04	15,059.47	17,601.69	10,951.96
安联锐视	-2,469.04	1,118.07	7,476.08	9,250.73	19,279.36	10,262.22
佳都科技	781.67	-18,279.85	8,292.84	39,473.77	-18,886.24	-26,211.21
平均数	-3,069.84	-2,126.39	6,654.01	4,945.89	761.21	-6,028.67
汉邦高科	-6,777.56	185.48	-334.30	-12,734.68	-25.25	-12,208.99

由以上可比公司经营活动现金流净额与归母净利润数据来看，公司的经营活动现金流净额与归母净利润变动存在差异与中威电子、高新兴、熙菱信息相近。公司的经营活动现金流净额因流动资金短缺、竞争环境及计提减值等因素影响，偏离同行业平均水平。

综上，公司销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目相互勾稽。公司受流动资金短缺、竞争环境及计提减值等因素影响，导致公司经营活动现金流净额与经营业绩不匹配，偏离同行业平均水平，符合自身的实际经营情况，具有合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下主要核查程序：

1.了解公司现金流量表的编制过程、编制方法，各年度编制口径是否统一；
2.获取编制现金流量表基础资料表，复核编制是否正确，将基础资料表中的有关数据和财务报表数据、账册凭证、辅助账簿等核对是否相符，并进行详细分析，检查数据是否准确、完整，与各会计科目数据勾稽是否一致，现金流量表分类是否合理；

3.通过核查营业收入、应收账款、应收票据、预收款项等科目的记录，分析销售商品、提供劳务收到的现金的准确性；通过核查营业成本、存货、预付款项、

应付账款等科目的记录，分析购买商品、接受劳务支付的金的准确性；

4.执行分析程序，对现金流量表与资产负债表项目、利润表项目勾稽关系的匹配性进行分析。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

公司销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目勾稽关系具有匹配性，公司经营活动现金流量金额与经营业绩不匹配的原因符合公司的具体情况，与公司具体情况相匹配，公司经营活动现金流量情况未偏离同行业平均水平。

问题十：年报及相关公告显示，你公司报告期末对多起尚未结案的诉讼、仲裁事项计提预计负债。此外，自你公司再融资募集资金到位以来，募集资金专户的部分资金多次被冻结，截至 2024 年 5 月 23 日，上述专户累计被冻结资金 1,116.60 万元，占募集资金净额的 2.19%，占你公司 2023 年经审计净资产的 2.64%。

（1）逐项说明公司报告期对上述尚未结案的诉讼、仲裁事项的会计处理、预计负债的判断依据，并结合期后进展情况，说明报告期末计提任何预计负债是否合理、审慎，是否符合《企业会计准则》的有关规定；

回复：

根据《企业会计准则第 13-或有事项》第四条，预计负债的确认应同时满足三个条件，包括：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠计量。

报告期内，公司作为被告涉及的诉讼/仲裁事项，基本为财务账面已确认的现实债务。公司按照与原告达成的和解协议、法院判决等，已在相关期间计提逾期罚息、逾期利息、违约金等，不涉及计提预计负债。

报告期内，公司未结案的诉讼/仲裁事项如下：

诉讼(仲裁)基本情况	涉案金额(万元)	是否形成预计负债	诉讼(仲裁)进展	诉讼(仲裁)审理结果及影响	截止目前诉讼(仲裁)判决执行情况	会计处理	公司角色
------------	----------	----------	----------	---------------	------------------	------	------

子公司金石威视与北京崇远信达买卖合同纠纷	175	否	和解撤诉	不适用	执行中	—	原告
盛京银行天津分行与子公司天津普泰金融借款合同纠纷	310.37	否	二审终审判决	普泰国信返还原告盛京银行借款本金、逾期利息	执行完毕	计提逾期利息	被告
中信银行天津分行与子公司天津普泰金融借款合同纠纷	801.97	否	二审终审判决	天津普泰偿还原告中信银行借款本金、利息等	执行结案	计提逾期利息	被告
公司与京辰时代服务合同纠纷	1,700.83	否	调解	京辰时代向公司支付服务费	执行中	—	原告
公司与汉邦智慧买卖合同纠纷	701.2	否	一审判决	汉邦智慧向公司支付货款及逾期付款利息	执行中	—	原告
巢湖市涌峻与公司借款合同纠纷	901.19	否	调解	公司向巢湖市涌峻贸易有限公司支付借款本金及利息	执行中	计提逾期利息	被告
公司与银河伟业债务纠纷	10,679.48	否	撤诉	不适用	不适用	—	原告
北京首创与子公司金石威视债务纠纷	400	否	不适用	不适用	执行中	计提逾期利息	被告
国运租赁与公司债务纠纷	4,750	否	调解	公司向国运租赁支付租金、逾期利息等	执行完毕	计提逾期罚息罚金	被告
兰州大方与天津普泰合同纠纷	147.68	否	调解	天津普泰向兰州大方支付货款、违约金等	执行中	计提逾期罚息、违约金	被告
广东迪艾生与公司合同纠纷	55.27	否	调解	公司向广东迪艾生支付货款、违约金等	执行完毕	计提违约金	被告
北京锐安与天津普泰合同纠纷	170.3	否	一审判决	天津普泰向北京锐安支付合同款、违约金等	执行中	计提违约金	被告
中国银行天津河北支行与子公司天津普泰金融借款合同纠纷	700	否	二审终审判决	天津普泰偿还原告中国银行借款本金、利息等	执行完毕	计提逾期利息	被告
刘泉与公司劳动争议	61	否	已裁决	公司支付刘泉工资、未休年假工资、解除劳动合同关系经济补偿金	执行完毕	计提工资、补偿金	被告

请年审会计师对上述问题（1）进行核查发表明确意见。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项（1），会计师履行了以下主要核查程序：

1.了解报告期内公司诉讼、仲裁事项相关内部控制制度，评价相关内部控制的设计、运行的有效性；

2.关注公司涉及诉讼、仲裁相关公告，向管理层了解报告期公司涉及到的所有诉讼、仲裁事项，获取公司诉讼、仲裁有关的合同、民事调解书、判决书等诉讼仲裁资料，了解公司诉讼和仲裁的具体情况，并通过中国裁判文书网查阅核对相关诉讼、仲裁事项，核实相关诉讼、仲裁事项真实性和完整性；

3.向律师了解诉讼、仲裁的进展情况，并获取律师法律意见书；

4.根据获取的公司涉及诉讼、仲裁相关资料，复核公司计提违约金、利息准确性，复核公司管理层对诉讼、仲裁事项的判断，相关会计处理是否符合会计准则相关规定；

5.关注公司报告期后，相关诉讼、仲裁事项的进展情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

我们未发现公司对诉讼、仲裁事项的会计处理不合理、不审慎的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（2）说明截至回函日募集资金专户被冻结资金所涉及的相关案件的具体情况及其进展，你公司就相关事项履行信息披露义务的情况（如适用），该事项对你公司的生产经营产生的具体影响，你公司已采取和拟采取的解决措施，并及时、充分提示风险。

回复：

1.募集资金专户被冻结资金涉及案件的说明

（1）截至本回函日，公司募集资金专户被冻结资金累计 106.42 万元。冻结事项具体内容及相关的诉讼案件进展情况如下：

序号	冻结金额 (万元)	冻结原因	诉讼进展	披露情况
1	43.40	姜某某与公司劳动纠纷向北京市海淀区人民法院提出诉前保全冻结资金 43.40 万	姜某某因劳动纠纷向北京市海淀区人民法院提出诉前保全，经公司主动查询获知该案件已于 2024 年 2 月立案。目前公司暂未收到相关的书面文件。	2024 年 2 月 28 日披露了《关于公司募集资金专户部分资金被冻结的公告》（公告编号：2024-011）、《关于公司累计诉讼、仲裁情况的公告》

		元。		(公告编号: 2024-012)。
2	63.02	杨某与公司关于劳动纠纷向北京市海淀区人民法院提出诉前保全冻结资金 63.02 万元。	杨某因劳动纠纷向北京市海淀区人民法院提出诉前保全, 经公司主动查询获知该案件已于 2024 年 4 月立案。目前公司暂未收到相关的书面文件。	2024 年 5 月 15 日披露了《关于公司募集资金专户部分资金被冻结的公告》(公告编号: 2024-039)。
合计	106.42	-	-	-

(2) 2024 年 5 月 27 日公司披露了《关于公司募集资金专户部分资金被冻结进展的公告》(公告编号: 2024-041), 公司募资专户冻结的 1,010.18 万元被全部划扣, 相关诉讼案件进展情况如下:

金额(万元)	冻结及划扣原因	诉讼进展	披露情况
1,010.18	申请人巢湖市涌峻贸易有限公司与公司及王立群关于借贷纠纷向安徽省巢湖市人民法院提出强制执行冻结并划扣资金 1,010.18 万元。	巢湖市涌峻贸易有限公司因借贷纠纷向巢湖市人民法院提起诉讼, 2022 年 3 月 23 日巢湖市人民法院出具《民事调解书》((2022)皖 0181 民初 1048 号), 调解双方约定公司分期给付巢湖市涌峻贸易有限公司借款本金及利息 918.84 万元, 王立群对上述款项承担连带给付责任。 2024 年 4 月, 申请人巢湖市涌峻贸易有限公司向安徽省巢湖市人民法院提出强制执行冻结资金公司募集资金专户 1,010.18 万元, 2024 年 5 月法院将前述冻结资金全部划扣。目前公司暂未收到相关的书面文件。	2022 年 6 月 20 日披露了《关于公司累计诉讼、仲裁情况的公告》(公告编号: 2022-035); 2024 年 4 月 27 日披露了《关于公司募集资金专户部分资金被冻结及进展的公告》(公告编号: 2024-037); 2024 年 5 月 27 日公司披露了《关于公司募集资金专户部分资金被冻结进展的公告》(公告编号: 2024-041)。

2.对公司的影响及风险提示

(1) 截至本回函日, 公司募集资金专户被冻结资金累计 106.42 万元, 占募集资金净额的 0.21%, 占公司 2023 年经审计总资产的 0.12%, 占公司 2023 年经审计净资产的 0.25%。公司募集资金专户被冻结资金占募集资金净额比例较低, 除被冻结资金外, 募集资金专户内的其他资金可以正常使用, 不会对公司日常经营产生重大影响。

(2) 公司尚有部分诉讼案件未结案, 且募集资金专户冻结资金的相关诉讼尚在进行中, 后续可能存在募集资金专户资金被冻结、司法划转的风险。

(3) 截至本回函日, 公司及控股子公司不存在其他应披露而未披露的重大诉讼/仲裁事项, 不存在潜在重大诉讼/仲裁案件、金额重大的募集资金被冻结的情况。前期由于流动资金紧张, 因公司未能按时支付合作方的款项, 存在部分逾期应付账款。公司定向增发的募集资金到位后, 公司已开展与合作方商议方案及支付欠款的工作, 2024 年一季度已支付部分所欠款项。如后期公司与合作方无法

达成一致产生纠纷导致诉讼或募集资金冻结，公司将按照相关法律规定及时履行信息披露义务。

(4) 公司将持续跟进事件发展，根据相关法律规定及时履行信息披露义务。公司指定信息披露媒体为《证券时报》《上海证券报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的为准。

3.公司的相关应对措施及资金解冻安排

公司已在同相关方进行沟通协商，加快推进解除募资专户冻结及案件结案等相关工作，争取早日妥善解决相关争议和纠纷。同时密切跟进解除冻结的进展情况，加强募集资金存放和使用的管理，积极采取各项措施，根据相关法律规定及时履行信息披露义务，切实维护公司及广大投资者的合法权益。

特此公告。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

董 事 会

2024年6月6日