

恒信东方文化股份有限公司

关于创业板年报问询函【2024】第 293 号的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

恒信东方文化股份有限公司（以下简称“公司”或“恒信东方”）收到贵部“关于对恒信东方文化股份有限公司的年报问询函【2024】第 293 号”的年报问询函，公司针对年报问询函中所提出的问题，进行了认真、详细的分析与核查，现公司结合相关情况就年报问询函中全部问题回复如下：

1.年报显示，你公司报告期内实现营业收入 40,240.21 万元，同比减少 17.76%。其中，互联网视频应用产品及服务实现营业收入 32,300.73 万元，同比增长 39.59%，占营业收入比重达 80.27%，毛利率为 24.43%，较 2022 年下降 6.63 个百分点；数字创意产品应用及服务主要包括 LBE（Location Based Entertainment）城市新娱乐业务、VR/CG 内容生产及应用以及 AI 合家欢平台应用产品业务，实现营业收入 6,454.31 万元，同比增长 64.80%，占营业收入比重为 16.04%，毛利率为-2.59%，较 2022 年增长 52.25 个百分点；算力系统集成及技术服务实现营业收入 1,324.79 万元，同比减少 93.90%。

你公司披露的《关于 2023 年第三季度会计差错更正的公告》显示，“结合审计机构相关意见，认为对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质”，对该部分业务从按总额法确认营业收入调整为按净额法确认营业收入，2023 年第三季度营业收入、营业成本同时调减 3,451.32 万元。

请你公司：

（1）明确说明“该类业务”的具体情况，包括但不限于业务类别、实施主体、经营模式及业务实质，以及相关客户基本情况、合同标的及金额、支付结算安排及回款情况，并结合该类业务的最早发生时间、以前年度业务情况、营业收入确认方法、相关营业收入和营业成本具体金额及占比情况，说明以前年度财务数据以及前期对我部回函内容是否真实、准确、完整，是否存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

回复：

一、2023 年第三季度会计差错更正涉及业务的具体情况如下：

业务板块	业务类别	实施主体	经营模式	业务实质	客户基本情况	合同标的	合同金额（万元）	支付结算安排	回款情况
算力系统集成及技术服务	代理销售	恒信东方文化股份有限公司	销售商品	销售边缘云一体机	诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司成立于 2015 年 3 月，注册资本 3376 万元，主营业务为将先进人工智能技术、数字孪生技术应用于高复杂度的开放场景中，与运用场景深度融合并落地实用。	边缘云一体机	4200	合同签订后 3 个工作日支付合同总价款 50%，发货前支付合同总价款 50%	已全部回款

更正明细如下：

项目	更正前（万元）	更正后（万元）	更正金额（万元）
边缘云一体机营业收入	3,716.81	265.49	-3,451.32
边缘云一体机营业成本	3,451.32		-3,451.32

如上表所示，2023 年第三季度会计差错更正的“该类业务”是指公司算力系统集成及技术服务中的代理销售业务。会计差错更正涉及这一笔交易：即向诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司（以下简称“诺比侃”）销售边缘云一体机。

公司与诺比侃交易的边缘云一体机原采用总额法进行核算。年审期间根据会计师获取的相关资料，以及会计师前往诺比侃上海数据中心现场核查结果，会计师综合判断认为：该笔交易公司在整个交易过程中增值服务相对不明显、增值服务占比较低，该笔交易中公司代理人角色更为突出。基于谨慎性原则考虑，最终确认调整为净额法进行核算。

二、报告期代理销售业务的具体情况如下：

业务板块	业务类别	实施主体	经营模式	业务实质	客户基本情况	合同标的	合同金额（万元）	支付结算安排	回款情况
算力系统集成及技术服务	代理销售	恒信东方文化股份有限公司	销售商品	销售边缘云一体机	诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司成立于 2015 年 3 月，注册资本 3376 万元，主营业务为将先进人工智能技术、数字孪生技术应用用于高复杂度的开放场景中，与运用场景深度融合并落地实用。	边缘云一体机	4,200	合同签订后 3 个工作日支付合同总价款 50%，发货前支付合同总价款 50%	已全部回款
算力系统集成及技术服务	代理销售	恒信东方文化股份有限公司	销售商品	销售软件及硬件	华迈数通数字科技有限公司成立于 2020 年 12 月 15 日，注册资本 5000 万元，主营业务范围：技术开发数据处理和存储支持服务；大数据服务；软件开发；物联网技术研发；新材料技术研发；人工智能应用软件开发；计算机软硬件及辅助设备批发；工业控制计算机及系统销售；网络设备销售；软件销售；电子产品销售；数字视频监控系统销售；云计算设备销售；互联网销售；企业管理咨询；信息咨询服务；咨询策划服务；信息系统集成服务；计算机系统服务；信息技术咨询服务；计算机及办公设备维修；通信传输设备专业修理。	25 套软件、630 台服务器	4,543.04	合同签订生效后乙方或者供应商交付本合同项下的软硬件产品，最迟不超过 2023 年 4 月 28 日支付合同总金额的 30%，签署产品验收报告后最迟不超过 2023 年 10 月 27 日支付合同总金额的 70%	已全部回款
算力系统集成及技术服务	代理销售	东方梦幻虚拟现实科技有限公司	销售商品	销售软件	四川析众科技有限公司成立于 2017 年 11 月 06 日，注册资本 1000 万元，主营业务范围：软件开发、集成电路设计、信息系统集成服务；数字内容制作服务；数据处理和存储支持服务；企业管理咨询；技术进出口；货物进出口；机械设备销售；轨道交通专用设备、关键系统及部件销售；轨道交通工程机械及部件销售；计	深眸互联网新闻图片人物识别系统 V1.0	6,250	软件产品交付后 3 日内支付合同总价款 30%，项目验收并签署验收报告后 3 日内支付合同总价款 70%	已全部回款

					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；				
算力系统集成及技术服务	代理销售	东方梦幻虚拟现实科技有限公司	销售商品	销售软件	诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司成立于 2015 年 3 月，注册资本 3376 万元，主营业务为将先进人工智能技术、数字孪生技术应用于高复杂度的开放场景中，与运用场景深度融合并落地实用。	企业私有云计算管理软件 V3.0	3,374	软件产品交付后 3 日内支付合同总价款 70%，项目验收并签署验收报告后 3 日内支付合同总价款 30%	已全部回款
算力系统集成及技术服务	代理销售	四川恒信东方文化股份有限公司	销售商品	销售协同一体机	广西旅发科技股份有限公司成立于 2018 年 03 月 28 日，注册资本 6463.16 万元，主营业务范围：软件开发；信息系统集成服务；计算机软硬件及辅助设备批发；互联网销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业互联网数据服务；云计算装备技术服务；技术进出口；数字内容制作服务	协同一体机	10,236.6	预付款合同签订生效之日 5 个工作日内支付合同总价款 21%，产品交付之日起 5 个工作日内支付合同总价款 32%，签署《验收确认单》之日起 5 个工作日内支付合同总价款 47%	已回款 4,961.78
算力系统集成及技术服务	代理销售	四川恒信东方文化股份有限公司	销售商品	销售软件	三亚市信息化基础设施投资建设发展有限公司成立于 2014 年 05 月 13 日，注册资产 2862.4 万元，主营业务范围：信息化基础设施投资建设与经营，信息化项目投资，信息系统集成，信息化咨询服务，信息化系统运维服务外包，物业管理	2 套元宇宙算法应用平台	455.7	合同签订生效之日起 10 个工作日内支付合同总额的 10%，在全部产品验收合格或视为验收合格之日起 6 个月内支付合同总额的 15%，在全部产品验收合格或视为验收合格之日起 12 个月以内支付合同总额的 75%	已全部回款

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定：“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。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

(1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

(2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任；(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；(4) 其他相关事实和情况。”

公司算力系统集成及技术服务业务包括代理销售业务、系统集成及技术服务业务、算力服务业务。代理销售业务的收入确认方法均为净额法确认。公司代理销售业务(非本单业务)最早发生时间是 2022 年 9 月,2023 年 6 月验收完毕确认收入,故公司 2022 年度均为系统集成销售及技术服务收入,无采用净额法确认收入的情况;2023 年净额法确认收入的金额为 1,278.24 万元,占 2023 年营业收入的比例为 3.18%。

公司结合以前年度业务情况,营业收入具体的确认方法如下表所示:

项目	系统集成销售及技术服务(总额法)	代理销售(净额法)
业务模式	前期与客户进行深入沟通,明确客户的具体业务需求和目标,进行市场调研和技术评估,出具最合适的整体技术集成方案。系统集成方案确定后,选取整体方案中各个产品的供应商及采购价格,给客户做整体报价,双方确认销售合同。与产品供应商签订采购合同。公司负责整体系统集成方案的落地实施,承担整体集成方案的责任,若出现集成方案无法运行的问题,由公司承担责任。供应商仅提供所采购的产品必要的技术支持或安装调试服务。	公司业务人员根据客户的需求进行采购,供应商自行选定或由客户选定。公司负责协调对接双方,由供应商提供技术支持或安装调试服务。

权利义务划分	公司在确定客户需求后向供应商确定采购货物，公司与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同，分别与客户、供应商约定权利义务条款	
控制权时点转移	需要安装调试的取得验收报告后控制权转移；无需安装调试的，客户签收确认之后控制权转移。	
货物验收模式	公司全面负责对供应商提供的产品进行细致的质量检验和功能测试。公司根据合同规定，确保产品符合既定的质量标准和性能要求。客户对公司提供的系统集成解决方案执行整体验收，评估系统稳定性、性能以及是否满足业务需求和性能指标，以确保解决方案的全面适用性和可靠性。	公司作为代理商，主要负责协调客户与供应商之间的交易。客户直接对供应商提供的产品进行验收，确认其满足自身的质量和性能标准。公司确保交易的顺利进行和客户满意度。
商品定价权	公司行使自主定价权，通过市场调研确定商品的市场价格，并与供应商协商确定采购成本。公司结合自身的运营成本和利润目标，独立与客户协商销售价格，并承担相应的价格变动风险。	公司的定价权较为受限，主要依据客户的需求来选择供应商或直接与供应商签约。公司作为代理商，其利润来源于提供的增值服务和商品差价。
安装调试过程	公司全面负责系统集成的安装和调试工作。从前期准备、现场勘查、制定安装计划，到执行安装、系统测试、问题解决，直至客户验收，公司根据实际情况确保每一步都符合技术规范和客户需求。公司还承担售后服务的责任，以保证系统稳定运行。	公司作为代理商，主要负责协调供应商或第三方服务提供商来执行安装和调试任务，并作为客户与服务提供者之间的沟通桥梁。公司协助客户进行系统验收，并在安装完成后协调售后服务或者由供应商直接对客户进行售后服务。
信用风险承担情况	公司外购成品与采购业务形成的应付账款，对外销售业务形成的应收账款均单独核算、支付及收取。故其承担了产品销售对应账款的信用风险。	

公司通过开展代理销售业务积累客户资源和行业案例，寻求商机。这种业务模式有助于公司在较短的时间内扩大市场影响力，同时通过与不同客户的互动来寻求新的商业机会。公司可以在市场中建立良好的声誉，增加品牌知名度，从而在激烈的竞争中脱颖而出，实现业务的增长和扩张。

综上所述，以前年度业务与报告期业务均遵照同一收入确认方法确认，财务数据以及前期对贵部回函内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

(2) 说明你公司互联网视频应用产品及服务近三年前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册成立时间、与公司发生交易的最早时间、收入确认金额及占比、销

售的具体产品及其单价数量、支付结算安排、目前回款情况等，说明该等客户是否与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，并结合同行业可比公司情况，按业务类别说明报告期互联网视频应用产品及服务营业收入增长的原因及合理性；

回复：

一、公司互联网视频应用产品及服务近三年前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	2023 年	2022 年	2021 年	注册时间	发生交易的 最早时间	近三年收 入累计金 额	收入占近三 年互联网视 频业务累计 收入比例	2023 年 末应收 账款余 额	2024 年 目前回 款
1	中国电信集团有 限公司	21,134.95	16,659.52	20,503.30	1995/4/27	2012 年	58,297.77	67.36%	4,292.61	1,759.43
2	中国铁塔股份有 限公司	4,050.33	2,051.44	2,859.88	2014/7/15	2020/1/1	8,961.66	10.35%	1,214.36	615.56
3	中国移动通信有 限公司	3,432.13	1,741.41	3,271.59	2004/2/27	2020/3/1	8,445.12	9.76%	1,211.22	333.09
4	成都洪亚通讯设 备有限公司	1,337.95	-	-	2013/8/23	2022/10/1	1,337.95	1.55%	-	-
5	安徽中凯信息产 业股份有限公司	194.57	183.17	273.81	2015/10/16	2015/10/1	651.54	0.75%	123.34	85.30
6	舒城县公安局		316.40	332.12	未知	2015	648.52	0.75%	-	-
7	安徽金旦贸易有 限公司			328.94	2007/7/6	2021/9/1	328.94	0.38%	-	-
	合计	30,149.92	20,951.93	27,569.64			78,671.48	90.89%		

注：2021 年、2022 年将属于同一实际控制人控制的客户合并列示。

互联网视频应用产品及服务报告期末应收账款账龄及回款情况如下表所示：

单位：万元

序号	单位名称	报告期末应收账 款余额	账龄				2024 年目 前回款
			1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	
1	中国电信集团有限公司	4,292.61	3,180.30	644.08	174.54	293.70	1,759.43
2	中国铁塔股份有限公司	1,214.36	1,206.51	7.21	0.64	-	615.56
3	中国移动通信有限公司	1,211.22	1,169.93	-	41.29	-	333.09
4	成都洪亚通讯设备有限公司	-	-	-	-	-	-
6	安徽中凯信息产业股份有限公司	123.34	123.34	-	-	-	85.30
5	舒城县公安局	-	-				-
7	安徽金旦贸易有限公司	-					-
	合计	6,841.53	5,680.08	651.29	216.46	293.70	2,793.38

互联网视频应用产品及服务前五大客户业务情况及支付结算情况如下：

(1) 公司凭借在互联网视频应用领域持续的技术创新和深耕细作，与中国电信集团有限公司、中国铁塔股份有限公司、中国移动通信有限公司建立起全面合作伙伴关系。业务覆盖运营服务项目、系统运营服务项目，终端设备集采、系统集成项目及软件平台开发等业务领域，为政企客户提供包括视频安防终端、视频 AI 分析、视频会议、数字乡村、智慧社区、信息安全、融合通信、数字孪生、GIS、卫星遥感数据等信息化建设服务和智能化管理工具，具体产品品种繁多。

与运营商合作业务支付结算及回款安排按照业务大类分为以下三种情况：(1) 运营服务项目，根据终端用户办理的电信套餐，按月与运营商确认收入并结算回款。(2) 终端设备集采项目，根据运营商订单组织发货、验收，按月结算确认收入，次月回款；

(3) 系统集成项目及软件平台开发项目，按照合同约定，根据项目验收完工情况按合同约定结算回款。

(2) 成都洪亚通讯设备有限公司为公司智慧家庭业务的区域代理商，主要负责销售智慧家庭终端摄像头。结算方式为根据双方确认的采购订单，成都洪亚通讯设备有限公司支付订单货款总额 15% 的预付款，待收到货物后 15 个工作日之内支付剩余全部款项。

(3) 安徽中凯信息产业股份有限公司系公司业务合作伙伴，公司主要从这家公司承接视频监控类项目以及软件开发等项目，安徽中凯信息产业股份有限公司根据每个具体项目的合同约定结算回款。

(4) 舒城县公安局系政府机构，公司承接在舒城县的平安城市项目。由公司负责系统建设和运维服务，电信负责网络服务，舒城县公安局按月对公司和电信运营商进行项目结算回款。截至目前项目已全额回款。

(5) 安徽金旦贸易有限公司负责潜山市教育系统的技术防护设备更新项目，从公司采购项目设备，验收后一次性付款，截至目前项目已全额回款。

上述客户与公司、实际控制人、持股 5% 以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

二、近三年互联网视频应用产品及服务收入与同行业可比公司情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	营业收入			2022 年收入 增长率	2023 年收 入增长率	复合增长 率
	2021 年	2022 年	2023 年			

海康威视	8,142,005.4	8,316,632.2	8,933,985.69	2.14%	7.42%	4.75%
同为股份	100,375.31	97,067.99	108,542.31	-3.29%	11.82%	3.99%
苏州科达	261,338.27	157,682.91	181,629.86	-39.66%	15.19%	-16.63%
恒信东方	31,111.96	23,140.02	32,300.73	-25.62%	39.59%	1.89%

近三年公司互联网视频应用产品及服务收入与同行业可比公司趋势如上表所示。其中 2023 年公司互联网应用产品及服务收入出现了较大幅度增长，增长原因主要来自三个业务板块：第一，视频监控终端销售业务板块，随着 2023 年上游原材料供应的逐步恢复和代工工厂产能的提升，公司的视频监控终端销售业务得到了加强；第二，重点行业系统集成项目业务板块，公司在乡村振兴、林业、环保及商企等行业形成差异化服务能力，与运营商合作承接了更多的政府项目；第三，与运营商合作的运营类业务板块，公司与运营商共同搭建了覆盖全国的运营结算通道，为运营商提供各种类型的软硬件标准化产品服务于市场，拓宽了公司的业务范围，带来了收入的增长。

综上所述，公司互联网视频应用产品及服务的收入增加可以归因于几个关键因素：视频监控设备的销售量提升，重点行业系统集成项目的扩展，以及与电信运营商合作的运营服务业务的增长。这些业务领域的发展共同促成了公司收入的稳步提升，业务具有合理性。

(3) 按业务类别说明报告期数字创意产品应用及服务前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册成立时间、与公司发生交易的最早时间、合同标的及金额、收入成本确认情况、支付结算安排、目前回款情况等，说明该等客户是否与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，以及报告期营业收入及毛利率均大幅增长的原因及合理性。

回复：

一、报告期数字创意产品应用及服务前五大客户的情况

(1) 报告期数字创意产品应用及服务前五大客户的具体情况如下：

客户名称	注册成立时间	与公司发生交易的最早时间	合同标的及金额	收入（万元）	成本（万元）	支付结算安排	目前回款情况
武汉沐石文化传媒有限公司（以下简称“沐石文化”）	2012年7月11日	2022年	公司委托沐石文化为本框架协议内各次音乐节活动的全案执行服务方，全权负责各次音乐节活动的活动策划及落地执行等全过程服务。沐石文化负责本协议履行期间，承办10场（暂定，具体以甲方意见及计划为准）元宇宙音乐节活动的策划和落地执行，按双方盖章确认的《东方元宇宙》音乐节排期表约定的相关内容开展工作。若第一场音乐节活动收入总额低于1200万元，则由沐石文化出资补偿；若第一场音乐节演出活动收入总额高于1400万元，则超出1400万元部分收入，由双方按照各50%分享收益。	1,131.95	1,400.00	若第一场音乐节活动收入总额低于1200万元，则由沐石文化出资补偿；若第一场音乐节演出活动收入总额高于1400万元，则超出1400万元部分收入，由双方按照各50%分享收益。由于第一场音乐节活动收入总额低于1200万元，需要沐石文化补足至1200万元。	回款30万元
中移（成都）信息通信科技有限公司	2018年9月7日	2022年	甲方同意接受，乙方同意向甲方提供【和宝贝幼儿健康安全教育】服务，产品包括：VR课堂系统部署服务、智慧阅读系统部署服务、交互教学系统部署服务等。框架合同不超过1590万元。	1,218.03	1,176.53	双方根据实际甲方采购需求数量签订订单，按订单约定进行费用结算。乙方应在甲方付款前按合同约定价款以及甲方的要求向甲方开具符合国家法律法规和标准的增值税专用发票。甲方在收到乙方符合要求的增值税专用发票并经甲方认证成功后30日内向乙方支付。	已全部回款
诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司	2015年3月6日	2022年	甲、乙双方经协商一致，就乙方许可甲方使用“数字资产共创平台系统”以及出售“数字资产素材”事宜签订合同。	707.12	594.34	合同金额及支付方式：本合同总额为人民币大写：柒佰伍拾贰万陆仟肆佰元整，小写：7,526,400.00元。产品验收合格且乙方向甲方开具合法有效的增值税专用发票后10日内支付100%款项。	已全部回款

澳投（横琴）健康旅游有限公司	2017年8月15日	2017年	1、粤澳合作中医药科技产业园子项目设计费 317.29 万元，雕塑制安费 1,057.63 万元，合计 1,374.92 元； 2、粤澳合作中医药科技产业园工程施工；金额：11,652.15 万元	463.24	383.31	合同 1：①合同签订，乙方收到丙方提交的履约担保(银行独立保函或履约保证金)，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内，乙方向丙方支付合同确定部分总价的 10%。②丙方创意设计、概念设计、深化设计方案及施工图完成，并通过乙方组织的审查，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内，乙方向丙方支付合同确定部分总价的 30%。③丙方排产计划完成，并通过乙方组织的审查后，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内，乙方向丙方支付合同确定部分总价的 25%。④丙方的雕艺术装置运抵乙方指定地点及雕塑技术装置安装调试完成并经初步验收合格，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内，乙方向丙方支付合同确定部分总价的 20%。⑤丙方雕塑工作完成并经乙方验收合格，提交结算报审，经乙方组织审核通过，签订结算协议后，管理权及相关资料向乙方或乙方指定的物业管理单位移交后，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内，乙方向丙方支付合同确定部分总价的 12%。⑥本合同工程质量保证期(2 年)期满，无任何工程缺陷，同时没有发生本合同约定的抵扣、扣除保证金的任何情况，丙方向乙方提交款项申请手续并经乙方审核确认后 7 个工作日内向丙方支付合同确定部分总价的 3%。合同 2：根据工程完成情况支付工程款	已全部回款
四川昀承科技有限公司	2019年1月7日	2023年	物理学 VR 课程，400 万元	377.36	283.02	项目课程交付，双方验收合格后一次性支付。	已全部回款

数字创意产品应用及服务前五大客户情况如上，上述客户与公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

二、报告期营业收入及毛利率均有所增长，业务具备合理性

单位：万元

业务板块	细分	2023 年度			2022 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
数字创意产品应用及服务	LBE 城市新娱乐	2,626.50	2,512.99	4.32%	2,658.17	2,204.27	17.08%
	CG/VR 影像内容生产	2,187.74	2,472.48	-13.02%	781.29	2,564.99	-228.30%
	儿童产业链开发运营	1,640.08	1,636.20	0.24%	477.04	1,295.22	-171.51%
合并		6,454.32	6,621.67	-2.59%	3,916.50	6,064.48	-54.84%

如上表所示，数字创意产品应用及服务业务主要分为 3 个细分板块。各细分业务板块近 2 年前五名客户列示如下：

(1) LBE 城市新娱乐业务

2022 年前五名客户销售情况：

客户名称	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
天互软件科技（深圳）有限公司	1,183.98	887.98	25.00%
中免（海口）投资发展有限公司	727.21	646.83	11.05%
侠义风华文化旅游发展有限公司	471.39	406.11	13.85%
北京市朝阳区孙河乡人民政府	129.59	152.37	-17.58%
包头市石拐区教育局	28.30	21.84	22.82%

2023 年前五名客户销售情况：

客户名称	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
武汉沐石文化传媒有限公司	1,131.95	1,400.00	-23.68%
澳投（横琴）健康旅游有限公司	463.24	383.31	17.25%
天互软件科技（深圳）有限公司	257.33	193.00	25.00%
北京知蜂堂健康科技股份有限公司	240.00	220.42	8.16%
深圳市艺博堂环境艺术设计有限公司	141.51	75.47	46.67%

如上表所示，LBE 城市新娱乐业务收入与上年基本持平，毛利率较上年下降较多，从上表可以看出，主要是因为沐石文化音乐节活动的毛利为负且收入占 2023 年度该类业务收入比重较大所致。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，收入确认的条件包括：(1) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；(2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供服务相关的权利和义务；(3) 该合同有明确的与所转让商品或提供服

务相关的支付条款;(4)该合同具有商业实质,即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;(5)企业因向客户转让商品或提供服务而有权取得的对价很可能收回。当企业与客户之间的合同同时满足上述条件时,企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。

公司与沐石文化已于2022年1月5日签署了《<东方元宇宙>音乐节活动执行服务框架协议》,双方均已在合同上签署盖章;且合同中明确了双方在《东方元宇宙》音乐节10场活动中各自的权利和义务;并且对音乐节活动的演出收益及相关分配方式也做了明确约定,尤其对于第一场音乐节活动的收入由沐石文化做了收益保底;《东方元宇宙》音乐节活动具有商业实质,履行该合同会改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;第一场音乐节结束后,公司与沐石文化对需回款金额进行了确认,沐石文化对应向公司支付的本场音乐节保底收入,未提出异议,也出具了回款承诺函,截至本函回复日,公司收到沐石文化回款30万元。表明相关的经济利益很可能流入公司。

《东方元宇宙》音乐节业务同时满足上述收入确认的五个条件,且第一场音乐节活动已经举办完毕,确认为收入具有合理性。

(2) CG/VR 影像内容生产

2022年前五名客户销售情况:

客户名称	收入(万元)	成本(万元)	毛利率
北京立体智慧科技有限公司	141.573	99.591	29.65%
北京地理全景知识产权管理有限责任公司	59.747	183.962	-207.90%
霍尔果斯火天大有文化传媒有限公司	58.302	90.138	-54.61%
北京自然博物馆	55.300	47.170	14.70%
北京博雅和君教育咨询有限公司	43.814	42.227	3.62%

2023年前五名客户销售情况:

客户名称	收入(万元)	成本(万元)	毛利率
诺比侃人工智能科技(成都)股份有限公司	707.12	594.34	15.95%
四川昀承科技有限公司	377.36	283.02	25.00%
北京灌木互娱文化科技有限公司	105.36	174.53	-65.65%
中视实业集团有限公司	104.63	95.53	8.70%
上海多而像科技有限公司	94.34	86.88	7.90%

如上表所示,CG/VR影像内容生产业务收入较上年增长较多,主要是因为本报告期数字资产销售和VR课程销售收入增加所致,经营情况有所好转,毛利有所减亏。

(3) 儿童产业链开发运营

2022 年前五名客户销售情况：

客户名称	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
中移（成都）信息通信科技有限公司	106.36	90.17	15.22%
主题乐园门店	184.57	227.32	-23.16%
浙江广播电视集团	8.83	5.27	40.29%
北京文创动力信息技术有限公司	8.63	13.10	-51.84%
广州市书样年华文化发展有限公司	7.51	3.99	46.79%

2023 年前五名客户销售情况：

客户名称	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
中移（成都）信息通信科技有限公司	1,218.03	1,176.53	3.41%
主题乐园门店	253.54	229.80	9.36%
北京理工大学幼儿园	12.92	10.56	18.29%
广东省广播电视局	12.08	6.10	49.52%
大连兆赢物业管理有限公司	9.67	11.66	-20.58%

如上表所示，报告期儿童产业链开发运营业务的收入实现了增长，主要是因为运营商的教育行业集中采购项目与上年相比增长较大，此外，主题乐园门店运营项目由于其成本相对稳定，在收入增长的推动下，毛利润已经从之前的亏损状态转为盈利。上期毛利率出现负数的情况，一方面是因为主题乐园的收益没有达到预期水平，另一方面，公司尝试开发新的 IP 内容并探索 NFT 市场以获取收益，但这些尝试并未达到预期效果，导致收入不足以弥补制作成本，从而导致亏损较多。

综上所述，数字创意产品应用及服务业务在报告期营业收入及毛利率有所增长具备合理性。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明针对公司收入真实性、成本核算准确性执行的审计程序及覆盖率、程序有效性及审计结论。

【会计师回复】：

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、了解、测试并评价公司销售收入确认和成本核算相关的内控设计和执行的有效性；

2、了解公司收入确认和成本核算政策，获取、检查销售采购合同关键条款，复核公司的收入确认政策和成本核算政策是否符合企业会计准则并得到一贯执行；

3、执行收入实质性分析程序，从产品、客户、月度等多维度，分析公司销售收入、销售成本及毛利率变动的合理性；

4、选定互联网视频应用产品及服务业务的可比公司，并对可比公司近三年的收入变动趋势进行分析，核查公司该业务的收入变动趋势是否存在背离同行业的情况；

5、对本年度各业务板块交易金额较大的客户、供应商（包括不限于前五大客户、供应商）及互联网视频应用产品及服务业务近三年前五大客户，获取其网上公开的工商、信用、股权结构等信息，了解交易对手的经营情况，关注商业背景的真实性、资金交易的真实性、销售模式的合理性和交易价格的公允性等，识别是否为关联交易、是否存在虚构交易或交易显失公允等情况；

6、以抽样方式检查与收入、成本确认相关的支持性文件，包括销售采购合同、订单、发票、出库单、运输单、签收单或验收单、银行回单等；

7、选取样本执行函证，核查所确认的收入及采购金额的真实性；

8、选取重要的客户、供应商，进行实地走访或电话访谈，核查收入、成本的真实性；

9、根据《企业会计准则第 14 号——收入》中关于收入确认条件的规定，对公司与沐石文化签订的《<东方元宇宙>音乐节活动执行服务框架协议》进行分析；

10、执行截止测试，实施资产负债表日前及日后截止测试，检查是否存在重大跨期错报。

执行收入核查程序的覆盖率如下：

业务类型	函证及替代测试覆盖率 (%)	细节测试覆盖率 (%)	走访或电话访谈覆盖率 (%)	综合覆盖率 (%)
数字创意产品应用及服务	55.88	87.00	32.22	87.00
互联网视频应用产品及服务	85.01	34.09	6.87	85.01
算力系统集成及技术服务	96.49	100.00	96.49	100.00

执行采购核查程序的覆盖率如下：

业务类型	函证及替代测试覆盖率 (%)	细节测试覆盖率 (%)	走访或电话访谈覆盖率 (%)	综合覆盖率 (%)
数字创意产品应用及服务	68.11	91.20	41.31	91.20
互联网视频应用产品及服务	74.51	28.86	27.99	74.51

业务类型	函证及替代测试覆盖率 (%)	细节测试覆盖率 (%)	走访或电话访谈覆盖率 (%)	综合覆盖率 (%)
算力系统集成及技术服务	100.00	100.00	100.00	100.00

经核查，我们认为：

1、公司算力系统集成及技术服务中的代理销售业务以前年度财务数据以及前期对贵部的回函内容是真实、准确、完整的，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

2、互联网视频应用产品及服务业务及数字创意产品应用及服务业务的前五大客户与公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间不存在关联关系和可能造成利益倾斜的其他关系；

3、报告期，互联网视频应用产品及服务业务、数字创意产品应用及服务业务的营业收入增长具有合理性；

4、公司与沐石文化签订《<东方元宇宙>音乐节活动执行服务框架协议》对双方的权利义务均做出了明确约定。根据约定，在筹办阶段，沐石文化需根据公司对每次音乐节的主题或宗旨进行方案策划，并经公司审核通过后方可实施，公司负有向沐石文化支付相应活动款项的义务；在项目结束后，沐石文化负有确保音乐节相关收入款项全部结算回款至公司指定账户及在音乐节收入未达最低收入时向公司支付不足部分收入的义务，公司享有收取前述款项的权利；公司确认收入具有合理性；

5、公司 2023 年度的收入是真实的、成本核算是准确的。

2.2020 年以来，你公司扣非前后归母净利润连续四年大额亏损，连续三年未弥补亏损达到实收股本总额三分之一。

请你公司结合行业发展、近年来主营业务及主要客户变化情况、同行业可比公司情况等因素，说明扣非前后归母净利润持续为负值的原因，公司是否面临较大的经营风险，公司持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据。

回复：

一、公司各板块业务所处行业发展情况

1.1 数字创意行业发展前景广阔

数字创意产业通过提升数字创意技术和创新设计能力，推动传统文化创意产

业转型升级，为数字经济高质量发展提供了重要支撑。当前中国数字创意产业正处于快速发展期，产业内企业数量增长迅速，市场竞争日趋激烈，产业呈现政策体系不断完善、市场和内容创造空前繁荣、技术引领趋势突出、国际化发展成效显著等突出特征，数字创意产业市场具有较大发展空间，数字创意产业已成为我国产业发展的战略性方向之一，整体市场规模持续扩大。如仅就沉浸体验项目这一细分领域，根据《2024 中国沉浸产业发展白皮书》数据显示，截至 2023 年，中国的沉浸体验项目数量已达到 32024 个，中国沉浸产业总产值达到 1,933.4 亿元，预计 2024 年将突破 2400 亿元。

然而数字创意行业由于受技术快速迭代与市场需求多变性的影响，尚未形成稳定且成熟的商业模式，行业面临着市场定位、产品策略以及盈利途径等多方面的挑战。同时，数字创意行业各细分领域的产品与服务普遍呈现出同质化现象，加剧了价格层面的竞争，企业面临提高差异化服务能力、降本增效的挑战。

2023 年，随着 OpenAI 相继发布 GPT-4、Sora，谷歌发布 Gemini 大模型等，人工智能的迅速发展正在为数字创意行业发展带来革命性的技术变革，在内容生成、互动体验等方面将产生革命性影响，为数字创意产业的发展注入活力，加速推动产业发展。硬件端方面，苹果 Vision Pro、Meta Quest3 等头显设备的推出，也将持续推动内容生态的繁荣。尽管 VR 头显设备的保有量在稳步增长，但尚未达到大规模普及的程度。硬件设备的有限普及率影响了 VR 内容行业的市场潜力，VR 内容仍面临着受众群体较小的问题。

1.2 互联网视频应用行业应用场景丰富

随着技术的不断更新和创新，视频监控技术将更加成熟、高效、安全和智能化，人工智能、云计算、大数据等技术将不断应用于视频监控领域，从而提高监控的准确性、精度、效率以及可用性，进而推动视频监控市场的发展。近年来，随着雪亮工程、平安城市、智慧城市等工程深入展开，驱动着国内安防行业市场保持高速增长态势。同时，伴随着 AIoT、AIGC、物联网、大模型等新兴技术的加持，为智慧安防装上新引擎、赋予新动能，以视频为核心的互联网视频监控技术将为智慧城市、智能交通、智能家居、智慧医疗、智能教育等领域提供更加个性化的解决方案。随着视频监控类终端、技术及应用需求升级，政策层面的大力支持，企业市场策略的创新和实践，将促进互联网视频应用市场的快速发展，互联网视频应用市场的前景广阔。然而，受宏观环境及行业技术进步影响，在业务

开展过程中，亦需面临如原材料芯片供给紧缺、产品售价下降等问题，压缩公司产品的利润空间。

1.3 AI 算力需求快速增长

在全球数字化转型与产业变革的浪潮下，算力作为数字经济时代的核心生产力正在成为改变全球竞争格局的关键力量。据中国信通院《中国算力发展指数白皮书（2023 年）》预计未来五年全球算力规模将以超过 50% 的速度增长，到 2025 年全球计算设备算力总规模将超过 3ZFlops，至 2030 年将超 20 ZFlops。国家对算力基础设施的布局和人工智能产业的发展高度重视。2023 年 10 月，工业和信息化部等六部门联合印发《算力基础设施高质量发展行动计划》，提出完善算力综合供给体系、提升算力高效运载能力、深化算力赋能行业应用等重点任务，规划到 2025 年算力规模超过 300 EFLOPS，智能算力占比达到 35%。随着越来越多的竞争者的涌现，市场竞争愈发激烈，市场竞争者或将进一步挤压业务空间。

综上所述，公司所处行业具有广阔的发展前景和增长潜力，但也面临着一定挑战和不确定性。

二、近年来主营业务及主要客户变化情况

2020 年以来，公司持续推进以“艺术创意+视觉技术”为驱动的数字创意产业发展战略，主营业务包括数字创意产品应用及服务、互联网视频应用产品及服务两大类型，其中数字创意产品应用及服务可细分为 VR 与 CG 内容生产、儿童产业链开发运营及 LBE 城市新娱乐业务；自 2022 年起，公司顺应国家数字基础设施建设发展趋势，开拓了算力系统集成及技术服务业务。

2020-2023 年公司主要客户情况如下：

（1）2020 年主要客户情况

序号	客户名称	所属业务类型	销售额（万元）	占年度销售总额比例
1	天翼电信终端有限公司	互联网视频应用产品及服务	7,481.63	22.65%
2	中国电信股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	6,815.15	20.63%
3	中国铁塔股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	3,414.44	10.34%
4	天互软件科技（深圳）有限公司	LBE 城市新娱乐业务	2,047.07	6.20%
5	澳投（横琴）健康旅游有	LBE 城市新娱乐业务	1,787.61	5.41%

	限公司			
合计			21,545.90	65.23%

(2) 2021 年主要客户情况

序号	客户名称	所属业务类型	销售额（万元）	占年度销售总额比例
1	中国电信股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	10,069.83	20.69%
2	天翼电信终端有限公司	互联网视频应用产品及服务	9,942.97	20.43%
3	澳投（横琴）健康旅游有限公司	LBE 城市新娱乐业务	3,911.70	8.04%
4	天互软件科技（深圳）有限公司	LBE 城市新娱乐业务	3,714.57	7.63%
5	中国铁塔股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	2,859.88	5.87%
合计			30,498.95	62.65%

(3) 2022 年主要客户情况

序号	客户名称	所属业务类型	销售额（万元）	占年度销售总额比例
1	诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司	算力系统集成及技术服务	11,569.01	23.65%
2	中国电信股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	10,307.07	21.07%
3	创意信息技术股份有限公司	算力系统集成及技术服务	10,157.52	20.76%
4	天翼电信终端有限公司	互联网视频应用产品及服务	5,296.58	10.83%
5	中国铁塔股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	2,044.08	4.18%
合计			39,374.27	80.47%

(4) 2023 年主要客户情况

序号	客户名称	所属业务类型	销售额（万元）	占年度销售总额比例
1	中国电信集团有限公司	互联网视频应用产品及服务	21,134.95	52.52%
2	中国移动通信有限公司	互联网视频应用产品及服务	4,650.16	11.56%
3	中国铁塔股份有限公司	互联网视频应用产品及服务	4,050.33	10.07%
4	成都洪亚通讯设备有限公司	互联网视频应用产品及服务	1,337.95	3.32%
5	诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司	算力系统集成及技术服务、VR/CG 内容生产及应用	1,211.47	3.01%

合计	32,384.86	80.48%
----	-----------	--------

如上，2020-2023 年各年度公司的主要客户均系围绕主营业务展开，主要客户变动的原因如下：

天互软件科技（深圳）有限公司、澳投（横琴）健康旅游有限公司为公司数字创意产品应用及服务业务下 LBE 业务的客户。LBE 业务主要为项目制，受到宏观环境影响，该业务从洽谈到落地的周期较长，公司 2022 年及之后开展的 LBE 新项目金额相对较小，LBE 客户未进入前五大客户。2023 年，公司与天互软件科技（深圳）有限公司共同开发运营《新射雕群侠传之铁血丹心》游戏已是运营期第三年，步入游戏衰退期，获得的分账收入也在逐期减少。

诺比侃人工智能科技（成都）股份有限公司、创意信息技术股份有限公司为公司算力系统集成及技术服务业务客户。2022 年，借助公司已有技术及业务资源，公司新增开拓到算力系统集成及技术服务业务客户，为客户提供搭建和部署人工智能算力中心服务。

综上所述，公司历年的主要客户均来源于公司主营业务，受市场环境、项目金额大小、项目进展情况等因素影响，自 2020 年以来，公司主要客户存在一定变化，但主要客户的变化具有合理性。

三、同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司经营业绩变动趋势与公司对比情况如下：

单位：万元

公司	年份	营业收入	净利润
风语筑 (数字创意板块)	2020 年	225,630.19	34,251.09
	2021 年	293,990.63	43,883.59
	2022 年	168,190.45	6,604.42
	2023 年	235,049.69	28,235.68
	2020-2023 年增长率	4.17%	-17.56%
丝路视觉 (数字创意板块)	2020 年	100,419.02	6,017.61
	2021 年	138,893.23	7,104.41
	2022 年	129,115.67	4,413.28
	2023 年	143,090.10	2,193.94
	2020-2023 年增长率	42.49%	-63.54%
中青宝 (数字创意板块)	2020 年	26,574.96	-14,455.70
	2021 年	33,640.94	-4,392.66
	2022 年	27,475.95	-7,630.42

	2023 年	25,904.48	-5,502.49
	2020-2023 年增长率	-2.52%	61.94%
海康威视 (互联网视频应用板 块)	2020 年	6,350,345.09	1,367,831.95
	2021 年	8,142,005.35	1,751,072.12
	2022 年	8,316,632.17	1,355,696.97
	2023 年	8,933,985.69	1,515,568.32
	2020-2023 年增长率	40.69%	10.80%
苏州科达 (互联网视频应用板 块)	2020 年	235,377.65	8,552.72
	2021 年	261,338.27	6,352.55
	2022 年	157,682.91	-59,108.93
	2023 年	181,629.86	-26,417.19
	2020-2023 年增长率	-22.83%	-408.87%
鸿博股份 (算力系统集成板块)	2020 年	47,381.97	3,901.48
	2021 年	57,442.94	2,102.25
	2022 年	54,564.19	-5,681.52
	2023 年	61,975.85	-2,645.07
	2020-2023 年增长率	30.80%	-167.80%
拓维信息 (算力系统集成板块)	2020 年	148,858.52	4,569.17
	2021 年	223,030.06	9,904.11
	2022 年	223,666.15	-100,883.97
	2023 年	315,414.17	4,769.30
	2020-2023 年增长率	111.89%	4.38%
恒信东方	2020 年	33,032.62	-52,340.69
	2021 年	48,679.89	-51,825.44
	2022 年	48,927.89	-49,524.04
	2023 年	40,240.21	-30,810.26
	2020-2023 年增长率	21.82%	41.14%

数据来源：可比公司年报、wind 资讯

如上可比公司，系选取与公司同经营某类业务的上市公司，风语筑主营数字展示创意服务，其 2022 年业绩下降较为明显；丝路视觉主营数字视觉综合服务，其近几年收入、利润呈现较大波动，出现增收不增利的情况；中青宝主营游戏业务、云服务业务和数字孪生与文旅业务，收入连续两年下降，近几年亦出现连续亏损；海康威视系全球领先的视频产品及内容提供商，凭借头部企业及规模优势，收入、利润呈增长趋势；苏州科达主营视讯与安防产品及解决方案，近两年收入、利润较往年下降明显，出现连续两年经营亏损；鸿博股份主营彩票服务、数字印刷、高端包装、算力服务，近几年收入出现一定波动，亦出现连续两年经营亏损；拓维信息主营软件云服务、智能计算、昇腾 AI、开源鸿蒙等业务，收入呈现一定增长趋势，2022 年业绩出现大幅亏损。公司主营业务同时涉及数字创意、互联网

视频应用、算力系统集成领域，近几年经营业绩大幅波动及亏损。

总体而言，除海康威视外，近几年同行业可比公司业绩均呈现较大波动，亦存在连续亏损的可比公司。受业务类型、产品多定制化、商业模式不同等差异，公司综合业绩表现与同行业可比公司变动趋势可比性不高。

四、扣非前后归母净利润持续为负值的原因

（一）2020年业绩亏损主要原因

2020年度，归属于上市公司股东的净利润为-51,293.12万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-48,037.69万元。

1、主营业务方面

2020年受宏观环境影响，公司各个业务板块收入和毛利均出现不同程度的下降。LBE城市新娱乐业务：受宏观环境影响，项目进展缓慢，影响2020年收入实现；CG与VR内容生产业务板块：受经济环境和宏观环境等因素冲击，承接外部委托项目进度严重放缓，公司将更多精力转向内部产品制作，该板块营收、毛利均下滑；儿童产业链开发运营业务板块：因线下业态和B端业务受冲击，对应业务收入、利润均未达预期；互联网视频应用产品及服务板块：视频监控设备销售收入上升，但毛利率较低，而毛利率较高的视频监控平台运营收入下降，同时研发费用增加，致该业务板块利润下降幅度较大。

2、非主营业务方面

根据商誉减值测试情况，公司对安徽赛达和中科盘古商誉分别计提减值准备12,374.79万元和782.00万元。其中安徽赛达计提商誉减值准备的主要原因是受宏观环境影响导致平台运营收入减少、信息技术服务项目收入延迟及研发投入增加。

公司根据对各长短期资产减值测试情况，对包括应收账款、存货等短期资产计提减值13,456.76万元。由于对外投资的几家公司业绩表现不佳，公司亦对包括长期股权投资、固定资产和无形资产计提减值准备3,581.12万元。

（二）2021年业绩亏损主要原因

2021年度，归属于上市公司股东的净利润为-51,337.24万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-54,194.96万元。

1、主营业务方面

(1) 该年度，LBE 和互联网视频应用产品及服务业务虽恢复增长，但不足以覆盖运营费用，导致公司年度经营亏损。公司珠海横琴中医药科技创意博物馆项目受宏观环境影响导致预定的甲方竣工验收时间屡次拖延，工期延长，增加成本和费用，导致该年度项目亏损。

(2) 公司儿童合家欢教育产品受市场不景气和政策影响，销售收入下滑，团队研发成本、运维成本相对固定，导致该类业务亏损。

(3) 该年度公司期间费用增长，主要是因为无形资产和长期待摊费用摊销增加所致。

2、非主营业务方面

(1) 信用减值损失：受宏观经济及市场变化影响，2021 年回款质量下降，部分客户经营不善导致回款逾期过长，通过多种方式催收，包括仲裁和债务重组等，该年度确认信用减值损失 15,830.09 万元。

(2) 对部分被投资公司计提了商誉减值和长期股权投资减值：由于北京恒盛通典当有限公司债权出现不良且抵押物变现难度增加，计提了 3,032.59 万元的长期股权投资减值损失。新西兰紫水鸟影像公司因创作进展、业务拓展受阻，计提了长期股权投资减值准备 3,896.46 万元。安徽赛达因业绩未达预期，计提了商誉减值准备 3,213.52 万元。

(3) 存货减值损失：该年度公司合家欢教育产品及 CG 内容制作、儿童动漫产品授权业务销售收入远不及预期，基于谨慎性原则，公司对存货包括儿童动画片、合家欢教育产品“斯泰同学”终端、CG 影视作品等计提存货跌价准备，共计 14,787.50 万元。

(三) 2022 年业绩亏损主要原因

2022 年度，归属于上市公司股东的净利润为-42,120.59 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-39,711.14 万元。

1、主营业务方面

LBE 主要项目由于尚未验收，未能确认相关收入；AI 合家欢平台应用业务拓展进展缓慢，效益未达预期；VR 未来教室业务陆续落地，较上年同期有所增长，并在全国范围内铺开销售渠道。

互联网视频应用产品及服务业务中，该年度离网用户增加、市场环境导致客

户结算延迟以及视频终端销售大幅下降，收入出现下滑；同时，视频终端销售大幅下降，上半年产品原材料紧缺影响生产，下半年由于原材料价格上涨限制了部分设备型号的生产销售，全年终端销售收入大幅下降。

该年度新增算力系统集成及技术服务业务，实现营收 21,726.54 万元。公司通过帮助客户搭建和部署人工智能算力中心，实现高效的人工智能应用开发和运行。

2、非主营业务方面

(1) 信用减值损失：受宏观经济及市场变化影响，部分客户信用风险增加，导致公司回款风险增大，计提了信用减值损失 5,009.52 万元。

(2) 因子公司（侠义文化）业绩未达预期，对该子公司计提了商誉减值；同时对部分联营企业（VRC、紫水鸟）计提了长期股权投资减值。

(3) 存货减值损失：由于公司数字创意业务发展均不及预期，公司决定终止部分在开发项目，对存货在产品计提减值准备 8,965.48 万元；对销售收入远不及预期的动画片、AI 合家欢儿童宝箱等库存商品计提减值损失 7,996.42 万元。

（四）2023 年业绩亏损主要原因：

2023 年度，归属于上市公司股东的净利润为-28,132.81 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-23,529.90 万元。

1、主营业务方面

(1) 数字创意产品应用及服务业务实现营收 6,454.31 万元，同比增长 64.80%；毛利-167.35 万元，同比增长 92.21%。该板块收入虽呈现一定增长，但受制于固定的人工成本、运维成本仍较高，该板块仍呈现亏损态势。

(2) 互联网视频应用产品及服务业务实现营业收入 32,300.73 万元，同比增长 39.59%；毛利 7,891.33 万元，同比增长 9.78%。

(3) 算力系统集成及技术服务业务实现营收 1,324.79 万元，同比减少 93.90%；毛利 1,281.90 万元，同比减少 64.05%。市场竞争加剧和公司市场拓展未达预期导致该板块业务量大幅下降。

同时，公司相对固定的销售、管理、研发费用等开支规模仍较高，公司已经采取精简内部管理流程，引入自动化工具提高效率，灵活调整人力资源配置，同时合理安排研发计划，降低研发成本，并同步采取加强知识产权保护等举措以降

低费用开支。

2、非主营业务方面

(1)根据商誉减值测试情况，公司对安徽赛达计提减值准备 3,527.62 万元。

(2) 公司根据对各长短期资产减值测试情况，对包括应收账款、存货等短期资产计提减值 1,470.99 万元。由于对外投资的几家公司业绩表现不佳及根据部分无形资产减值测试情况，公司对包括长期股权投资和无形资产计提减值准备 2,913.23 万元。

综上所述，公司 2020 年以来扣非前后归母净利润持续为负值，公司历年亏损原因不同，体现了公司面临的挑战和应对策略。公司正通过业务多元化和转型升级探索新的增长点。

五、公司是否面临较大的经营风险，公司持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据

自 2020 年以来，受宏观环境、行业发展周期、市场竞争加剧，业务开拓未及预期以及多项资产计提减值等因素，导致公司近年扣非前后归母净利润持续为负值。2023 年度，公司整体亏损情况较往年已大幅收窄，除算力业务外，各板块收入规模呈整体增长的良好趋势。具体业务板块来看：

数字创意产品应用及服务业务收入较上年有所增长，基于在 CG 和 VR 领域的深厚技术积累和产业布局，公司将持续拓展数字文化创意的应用场景，伴随算力供应快速增长、云计算价格持续下降、人工智能软硬件持续发展、VR 技术逐渐成熟等一系列的技术进步，有望推动数字沉浸式应用场景的持续扩大，公司数字创意业务有望迎来发展机遇。

2020 年-2023 年，公司互联网视频应用产品及服务业务营业收入复合增长率达 9.04%。公司全资子公司安徽赛达凭借在互联网视频应用领域的深耕细作，通过持续的技术创新和市场拓展，与三大运营商形成战略合作，进入运营商合作伙伴库，并积累了丰富的行业经验，形成了独特的竞争优势。2024 年，安徽赛达凭借自主研发的 V-LINKER 平台和视频 AI 算法库，深耕多个行业，依托核心能力的建设与运营商合作更加紧密，并建设多省标杆项目。该业务已完成向产品化初步转型，依托成熟渠道，在全国提供端到端解决方案及一体化服务。

在算力系统集成及技术服务业务方面，公司积极响应市场变化，持续深化在

算力领域的布局。2024 年以来，公司加大了算力业务拓展，聚焦于高增长潜力的人工智能算力中心建设和运营领域，面向地方政府平台公司、央国企、上市公司等客户，在福建、四川、广西、北京、浙江、重庆等区域进行市场拓展，整体业务推进趋势良好。

非主营业务方面，在过去几年中，公司已审慎地对各项资产计提减值，特别是存货、商誉等项目。存货方面，目前公司存货构成合理，且存货跌价风险较小。商誉方面，公司已对潜在风险进行了充分评估，并计提了相应的减值准备，从当前情况来看，未来商誉减值压力较小。

尽管公司已在各业务领域取得积极进展，公司仍对潜在的经营风险保持警惕，并采取相应的应对措施。公司可能面临的经营风险及具体应对措施如下：

1、宏观经济风险

随着全球经济形势复杂多变，国际贸易摩擦、全球政治不确定性、地缘危机频发以及经济下行的趋势，宏观经济环境存在不确定性。公司所处行业与宏观经济周期高度相关，国内外宏观经济环境、上下游市场恢复缓慢等因素，可能对公司业务产生影响。

应对措施：公司将关注国内外宏观经济变化，持续强化企业自身的核心竞争力和市场优势，确保各业务环节平稳有序地开展，力争稳健、持续发展。

2、VR/CG 内容生产及应用业务的相关风险

VR、CG 行业具有高技术含量、技术迭代更新快的特点。公司对关键技术和技术发展趋势的把握是否准确具有不确定性。公司如果不能适应新技术的发展，将对自身的生产和经营产生不利影响。VR/CG 内容生产及应用业务存在产品定位不准确、销售情况不理想的风险。由于该业务受到市场环境、用户偏好等多方面因素影响，尽管公司在 CG 和 VR 有丰富的技术和项目经验积累，但仍然存在内容不被市场认可的风险。公司在市场营销方面相对薄弱，VR/CG 内容生产及应用业务存在业务拓展不及预期的风险。

应对措施：公司将继续加大研发投入力度，引进技术人才，不断优化人才管理体系和激励机制，持续关注相关领域前沿技术，并根据业务实际需求、市场情况调整研发方向，以适应行业发展趋势。公司将持续重视内容生产质量和效率，做好项目管理和成本控制，关注投入产出比，优化项目布局，加大市场拓展力度，

防范相关风险，提升公司的盈利水平。

3、文旅行业发展不及预期风险

如果政府部门对文化投入的预算减少，影响相关政策的实施和项目的推进。其次，消费降级现象导致消费者对文旅产品的消费意愿和消费能力下降，将使得参观游览的人流量相对下降以及下游客户资金链紧张，市场环境存在一定不确定性，从而影响公司业务。

应对措施：公司将积极应对文旅行业发展不及预期的风险，根据行业形势及时调整产业结构布局，寻求更多产业模式，采用多样化营销手段与销售模式，通过不断丰富运营内容，搭建稳定的团队及制定完善的激励机制等措施，努力达成市场拓展目标，以期获得预期的商业回报。

4、人工智能算力中心市场不及预期风险

人工智能行业蓬勃发展，智能算力需求扩张，吸引更多的竞争者进入，市场竞争加剧；同时美国对人工智能相关芯片出口限制等政策因素，使高性能的 AI 芯片和设备的供需矛盾凸显，在一定程度上会影响以 AI 芯片为核心的人工智能算力中心建设和运营。

应对措施：公司将依托已战略布局的区域市场，制定针对性的市场策略，充分挖掘和引领客户的需求，抢占算力中心建设和算力运营服务的市场先机；并将探索多元化供应链，寻找替代供应商，加大 AI 算力芯片国产化和 AI 算力服务器国产化运用，同时，密切关注政策动向，积极适应市场变化，寻找新的增长点和竞争优势。以降低人工智能算力中心市场不及预期的风险。

综上所述，结合市场环境、公司整体的运营情况和当前减值压力情况，公司虽面临市场环境的不确定性和挑战，但凭借公司对市场变化的积极响应和运营能力的持续改善，以及当前较小的资产减值压力，公司管理层认为经营风险总体可控。因此公司目前不存在较大的经营风险，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

请保荐机构、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【保荐机构核查意见】：

一、核查程序

1、查阅公司所处行业相关研究报告；

2、查阅公司 2020-2023 年度报告及审计报告；

3、获取公司 2020-2023 年度前五大客户销售统计及业务合同，分析前五大客户变化情况；

4、对比同行业可比公司 2020-2023 年度收入、利润变动趋势；

5、查阅公司近年来主要科目减值测试相关资料；

6、访谈公司管理层，了解近年来公司扣非前后归母净利润持续为负值的原因，了解公司未来的经营计划，结合已获取的各项资料，就公司持续经营能力是否存在重大不确定进行评价。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：自 2020 年以来，受宏观环境、所处行业发展阶段、市场竞争情况等外部因素，以及公司业务开拓未及预期、多项资产计提减值等内部因素综合影响，公司近年来扣非前后归母净利润持续为负值。

2023 年度，公司整体亏损情况较往年已有大幅收窄；结合行业发展状况，公司自身技术积累、产业布局、生产经营及财务状况等因素，公司预计目前不存在较大的经营风险，持续经营能力不存在重大不确定性。

【会计师回复】：

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、查阅公司所处行业相关研究报告；

2、查阅公司 2020-2023 年度报告及审计报告；

3、获取公司 2020-2023 年度前五大客户销售统计及业务合同，分析前五大客户变化情况；

4、对比同行业可比公司 2020-2023 年度收入、利润变动趋势；

5、查阅公司近年来主要科目减值测试相关资料；

6、访谈公司管理层，了解近年来公司扣非前后归母净利润持续为负值的原因，了解公司未来的经营计划，结合已获取的各项资料，就公司持续经营能力是否存在重大不确定进行评价。

经核查，我们认为：

自 2020 年以来，受宏观环境、所处行业发展阶段、市场竞争情况等外部因素，以及公司业务开拓未及预期、多项资产计提减值等内部因素综合影响，导致

公司近年来扣非前后归母净利润持续为负值。

2023 年度，公司整体亏损情况较往年已有大幅收窄；结合行业发展状况，公司自身技术积累、产业布局、生产经营及财务状况等因素，公司目前不存在较大的经营风险，持续经营能力不存在重大不确定性。

3.年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 31,066.11 万元，坏账准备余额 12,550.63 万元，计提比例为 40.40%。其中，三年以上账龄应收账款账面余额 11,643.29 万元，占比达 37.48%，均已全额计提坏账准备；按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额合计 19,226.05 万元，占比达 61.28%，累计计提坏账准备 6,927.90 万元。报告期内，计提坏账准备 920.82 万元，核销坏账准备 1,375.41 万元。

请你公司：

(1) 说明对应收账款核销客户和已全额计提坏账准备客户的销售情况，包括但不限于客户名称及基本情况，对应销售内容、已确认的销售收入及时间分布，欠款金额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，是否与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，采取的催收、追偿措施及实施效果，相关款项至今未能回收的原因，并进一步说明相关业务是否具有商业合理性，相关营业收入确认是否符合企业会计准则的有关规定，是否存在虚增营业收入的情形；

回复：

已全额计提坏账准备客户和应收账款核销客户的销售情况分别见下表 1 和表 2

表 1：已全额计提坏账准备客户的销售情况如下：

单位：万元

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	中英网络技术有限责任公司	中英网络技术有限责任公司成立于2016年，是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业。	恒信东方儿童宝盒	2,316.32	2020年	2,597.44	3-4年	2,597.44		公司多次催款、法律函，客户做过多次回款承诺方案均未兑现，公司于2022年2月向北京仲裁委员会提起了仲裁，3月收到受理通知书，2023年5月22日收到北京市仲裁委员会裁决书，裁决中英网络支付儿童公司款项共计22,227,000元。儿童公司已向法院递交强制执行申请。法院未查到中英网络有效财产线索，现儿童公司申请调查令，申请查明中英网络公司股东出资情况，预备申请追加中英网络股东作为共同被执行人。	客户自身回款被严重拖欠，客户收到的央企开具商业承兑汇票被拒付，连锁影响本公司收到的客户商业承兑汇票也无法到期兑付；近二年销售不畅，产品滞销，自身经营困难。
北京恒信彩虹科技有限公司	威海恒大教育科技有限公司	威海恒大教育科技有限公司成立于2014年，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。	甲方定制的恒信东方儿童宝盒	2,155.13	2019年和2022年	1,812.50	1806.5万元是3年以上，6万元是1-2年	1,812.50		公司长期持续不断发函和现场追讨欠款，2020年该客户的实控人由于未完成对赌业绩陷入股份回购的巨额债务危机，2021年已被收购方上市公司起诉并判败诉，其公司和个人的账户及股权被冻结，回款希望渺茫。基于谨慎原则公司于2021年全额计提了坏账准备，后期公司还将付诸法律手段继续催收。	客户对外销售不畅和教育双减政策影响，销售业务未达预期，实控人陷入自身债务危机，员工大幅遣散，经营极度困难，无力还款。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
东方梦幻文化产业投资有限公司/北京花开影视制作有限公司	湖北夺宝奇兵影视文化有限公司	湖北夺宝奇兵影视文化有限公司成立于2016年，是一家以从事广播、电视、电影和录音制作业为主的企业。	武汉汉街体验场馆项目的总体设计策划、IP授权、技术开发、体验内容设计生产、体验设备的采购、安装和系统集成以及项目的整体管理咨询等内容。制作电影《等着我》后期视效制作	8,814.92	2016-2018年和2020年	1,930.00	3年以上	1,930.00		公司多次催款无果，知悉客户方因项目停工无现金回款，多次沟通以资抵债的方案，最终于2022年2月与客户签订债务重组协议，约定客户以其与杭州市城建开发集团有限公司联合开发的武汉“光谷梦幻世界”项目中的3,000平方米自持商业物业经营使用权抵偿剩余债务。	2018年因当地政府将客户项目所在地的武汉汉街场馆位置纳入新修地铁线路规划范畴，客户被迫停工，并追讨业主方和政府补偿未果；客户因此项目前期已投入几千万资金造成严重损失，无力偿还欠我司款项亦。已签订债务重组合同，用3000平方米自持物业经营使用权抵偿。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
北京中科技古科技发展有限公司 (以下简称中科技古)	北京水心视觉科技有限公司	北京水心视觉科技有限公司，成立于2016年，位于北京市，是一家从事科技推广和应用服务业为主的企业。	视觉工业应用展示示范项目（一期）多元交互技术开发及硬件集成实施项目	1,780.34	2016-2017年	800	3年以上	800	10	经多次催收与沟通，并向对方公司已发多次律师函试图加速回款。公司已经起诉至法院，经北京市东城区人民法院（2023）京0101民初14449号调解书达成调解协议。水心视觉需于2024年4月20前支付款项。由于到期仅付了10万元，公司已经申请法院对其强制执行。	由于本场馆项目消防、政府资金不到位等多种原因2019年已停工，客户对欠款事实认可，但该项目主管负责人已更换多任，催款难度大。
北京中科技古科技发展有限公司	中科北影（北京）科技传媒有限公司	中科北影（北京）科技传媒有限公司成立于2017年，是一家从事科技推广和应用服务业为主的企业。	青岛中央商务区多媒体互动（一期）项目技术开发、转让及交互体验软硬件集成销售，该合同系青岛市政府公开招标项目	1,852.89	2018-2019年	768	3年以上	768		公司多次与客户通过电话、现场面谈等方式进行款项催收追讨，客户多次给予书面回款计划承诺书，自2021年5月客户逾期以来已陆续分批回款242万元。公司已经起诉至法院。鉴于最终用户为青岛政府采购部门，公司还将持续追款，直到收回全款。	客户在本项目的销售回款严重逾期，给予本公司的采购付款亦出现相应逾期。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
恒信东方文化股份有限公司	新疆诚天科技有限公司	新疆诚天科技有限公司成立于2005年，是一家以从事批发业为主的企业。	报警无线收音机	797.41	2018年	493.75	3年以上	493.75		持续催款中，至目前累计回款431.25万元，后续公司将会通过法律手段继续催收。	新疆诚天科技于2018年7月15日前支付了首付款231.25万元，后由于最终用户回款不力，款项一直拖欠，经催收于2019年9月支付了款项200万元，后续款项尚在催收中。
东方梦幻文化产业投资有限公司	海南赣宏实业有限公司	海南赣宏实业有限公司成立于2017年，是一家以从事房屋建筑业为主的企业。	完成包括射雕三部曲主题体验馆在内的武侠主题驿站、以及武侠主题客栈和体验服务区的前期策划设计等工作	283.02	2018年	300	3年以上	300		公司长期持续不断发函和电话追讨欠款，后期公司还将付诸法律手段继续催收。	海南赣宏实业有限公司在海南申请旅游产业用地，用于主题旅游项目的开发，委托我司完成包括射雕三部曲主题体验馆在内的武侠主题驿站、以及武侠主题客栈和体验服务区的前期策划设计等工作。我

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
											司完成工作并通过对方验收，后由于海南赣宏失业有限公司的该项目未获政府审批通过，项目搁浅，款项也一直未予回款。
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州市嘉林文化发展有限公司	广州市嘉林文化发展有限公司成立于2015年，是一家以从事广播、电视、电影和录音制作业为主的企业。	许可授权：棋类玩具、拼图拼板、彩绘玩具、魔方	235.85	2018年	235	3年以上	235		通过电话沟通、对账、律师函等催收途径，至目前累计回款15万元，剩余持续催收中。	受国内国际玩具贸易不景气的影响，公司主动收缩了动画片投资及推广力度，对授权产品推广和影响力推动不足，导致客户授权产品销售不畅经营困难。
东方梦幻文化产业投资有限公司	国开东方城镇发展投资有限公司	国开东方城镇发展投资有限公司成立于2012年，是一家以从事资本	北京青龙湖中新视觉创意产业基地项目概念策划与初步创意设计合同	207.54	2017年	220	3年以上	220		公司多次催款、法律函，客户做过多次回款承诺方案均未兑现，持续催收中	在甲方验收概念策划与初步创意设计初稿后，一直未得到政府书面认可，最终项目未获审批。国开东方城镇

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
		市场服务为主的企业。									发展投资有限公司也一直未予回款。
安徽省赛达科技有限责任公司	烟建集团有限公司	烟建集团有限公司创建于1952年，是主要从事国内外工程总承包、房地产开发、资本运营、商业贸易等业务的大型综合企业集团。	安徽省天堂寨生物多样性保护与发展项目科学监控和数字化监控设备采购和安装	687.97	2020年	189.91	3年以上	189.91		公司多次沟通催款，2023年已开收据给烟建申请付款流程，后流程未完成审批，跨年度后2024年重新开具收据给客户申请支付流程，预计2024年7月份完成审批回款。	最终用户天堂寨投资有限公司暂未支付项目款项。
北京恒信彩虹科技有限公司	北京春藤基业教育科技有限公司	北京春藤基业教育科技有限公司成立于2018年，是一家从事科技推广和应用服	恒信东方儿童宝盒	220.6	2019年	186.96	3年以上	186.96		公司多次催款、电话、律师函，累计回款62.32万元，剩余款项客户做过多次回款承诺方案均未兑现，持续催收中。	对方经营不善，影响资金回流，对本公司的回款也一直未予支付。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
		务业为主的企业。									
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广东小白龙动漫文化股份有限公司	广东小白龙动漫文化股份有限公司成立于2004年,是一家以从事广播、电视、电影和录音制作业为主的企业。	《愤怒的小鸟》积木玩具产品地面活动推广及全媒体推广整合营销服务	301.89	2018年	186.5	3年以上	186.5		公司长期持续不断发函和电话追讨欠款,累计已回款133.5万元,其中经过追收2023年度有回部分款项。	由于业务人员变更频繁,持续催收,2023年收回部分款项,后续将继续催收。
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	汕头市尚行网络科技有限公司	汕头市尚行网络科技有限公司成立于2017年,是一家以从事文化艺术咨询服务,计算机技术开发技	活动策划合同:负责5个项目活动服务	201.89	2018年	152.2	3年以上	152.2		公司多次催款、电话、催收款项,累计已回款61.8万元,持续催收中。	公司经营困难,经多次催收后虽承若付款,但一直未予回款。后续将继续催收。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
		术服务为主的企业。									
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州腾高文化传播有限公司	广州腾高文化传播有限公司成立于2023年,是一家以数字文化创意内容应用服务为主的企业。	提供广告片创意、制作服务,共10条	245.28	2019年	150	3年以上	150		公司多次催款、电话、催收款项,累计已回款110万元,持续催收中。	公司经营困难、股东变更,目前催收困难。
其他汇总				1,434.54	2019年以前	1,621.03	3年以上	1,621.03		公司会根据跟客户沟通的不同情况,采取多种措施持续催收。	经营不善、现金流短缺
合计				21,535.59		11,643.29		11,643.29	10.00		

表 2: 应收账款核销客户销售情况如下:

单位: 万元

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州腾远文化传播有限公司	广州腾远文化传播有限公司成立于2009年，是一家以从事数字动漫制作、电影和影视节目发行为主的企业。	太空学院品牌许可授权	339.62	2019年	288.00	3年以上	288.00		公司长期持续不断电话、现场追讨欠款，累计已回款137万元。对方多次提出品牌授权金太高要求豁免部分，经过双方多次沟通2023年度进行债务重组回款65万元，剩余债务豁免，予以核销。	受国内外玩具贸易不景气的影响，公司主动收缩了动画片投资及推广力度，对授权产品推广和影响力推动不足，导致客户授权产品销售不畅经营困难。
广东中正华宇动漫实业有限公司	广东世纪信华文化发展有限公司	广东世纪信华文化发展有限公司成立于2017年，是一家以从事模具、动漫及衍生品玩具销售为主的企业。	销售太空学院静态毛绒公仔等玩具	271.01	2019年	270.20	3年以上	270.20		公司长期追收，累计已回款115.27万元。其中包含2023年清理库存收款88.08万元。	原为我方控股子公司，2019年我方退出经营。股份转让时约定以库存清理款项支付欠款，但是清理效果不佳，存在商品过期和电池漏电的情况，回收困难，公司决定予以核销。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州优米文化传媒有限公司	广州优米文化传媒有限公司成立于2017年,是一家以从事广告设计、代理及数字文化创意内容应用服务为主的企业。	约定2019年1月1日至4月30日提供瑞华行产品广告制作,周大福产品视频制作、椰树广告片制作各一条,hellocode栏目12期及广告片1条制作项目	273.58	2018年	217.50	3年以上	217.50		公司长期追收,累计已回款127.5万元。2023年度进行债务重组回款55万元,其余给予豁免,因此予以核销。	合同金额290万元,已回款72.5万元。后期由于股东变更,对前期应收款项不予认可,本期进行债务重组回款55万元,其余给予豁免,因此核销。
安徽省赛达科技有限责任公司	安徽网聚电子科技有限公司	安徽网聚电子科技有限公司成立于2006年,是一家从事计算机、通信和其他电子设备制造业为主的企业。	浪潮服务器等设备	414.41	2018年-2019年	165.72	3年以上	165.72		2019年已通过法律诉讼追偿,用户银行账户无可执行款项。2023年追回50万元并进一步提起法律诉讼,要求对方关联公司,法人、股东承担连带赔偿责任,被合肥市蜀山区人民法院驳回。因回款无望,予以核销。	因对方公司股东之间矛盾,对方关联安徽合力优邦教育科技有限公司起诉财产保全,2019年1月对方公司账户被

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
											冻结，无法支付货款。
东方梦幻文化产业投资有限公司	南京汇悦酒店管理有限公司	南京汇悦酒店管理有限公司成立于2014年，是一家以从事住宿业为主的企业。	完成甲方委托的“南京太空学院主题体验馆项目（后改名为九力童真乐园项目）前期阶段的工作内容，包括第一阶段的《太空学院》、《安迪的恐龙》、《Panda	2,358.49	2017-2018年	160.00	3年以上	160		剩余的160万元应收款，双方多次沟通，由于前面所述原因，回款双方存有争议，由于一直无法收回，回款无望，公司决定予以核销。	公司已完成2500万元的合同，确认2,358.48万元的收入，已回款2340万元，尚有500万元合同额没有执行完毕，由于后期工程施工过程中设备漏水给业主造成损失，由业主自行完成收尾工作。导致双方对已完成部分的尾款160万元存在争议。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
			梦》、《黄金蜘蛛城》的版权授权书和品牌指导手册；体验馆的概念设计、主题体验内容和装置设计、多媒体互动体验软件开发和调查报告、商业测算和运营模式的可行性分析报告、前期软件技术开发和体验馆创客教育内容及课件的设计开发、体								

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
			体验馆平行实境游戏规划设计等；第二阶段的角色、故事世界观、儿童主题设计及系统集成和雕塑制作及设备采购等等。								
广东中正华宇动漫实业有限公司	珠海市范范贸易有限公司	珠海范范电子商务有限公司成立于2016年，是一家以从事母婴用品销售、食品销售为主的企业。	销售纸尿裤	176.84	2018年	100.00	3年以上	100.00		合同总金额199.83万元，已回款99.83万元。一直催收未予回款，商品也已经过期报废，回款困难，公司决定予以核销。	商品过期无法销售
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州家和家居文化创意有限公司	广州家和家居文化创意有限公司立于2016年，是一家以从事市场营销策划	设计APP，媒体推广及内容制作	235.85	2018年	100.00	3年以上	100.00		公司长期追收，累计已回款170.69万元。经过双方的多次沟通，2023年度进行债务重组回款20.69万元，其余79.31万元给予豁免，因此核销。	合同总金额250万元，已回款150万元。由于客户经营管理团队更替，对前期已经

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
		服务；软件开发为主的企业。									验收的 APP 的设计存在争议，要求公司进行较大幅度的设计更改，由于双方未达成一致意见，款项至今尚未支付。
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	广州成序信息科技有限公司	广州成序信息科技有限公司立于 2017 年，是一家以从事数字文化创意内容应用服务为主的企业。	自身媒体资源，将经甲方最终确定的推广内容发布于乙方选择的具有社会传播影响力的媒体平台；进行 H5 开发、视频及相关传播内容制作等服务	283.02	2018 年	68.67	3 年以上	68.67		公司长期追收，累计已回款 272 万元。2023 年度进行债务重组回款 40.67 万元，其余 28 万元给予豁免，因此核销。	合同总金额 300 万元，已经回款 231.33 万元，对方经营困难，尾款一直未予支付。

业务实施主体	客户名称	基本情况	对应销售内容	已确认的销售收入及时间分布		应收账款余额	账龄	坏账准备	期后回款情况	采取的催收、追偿措施及实施效果	相关款项至今未能回收的原因
				已确认收入金额	时间分布						
其他汇总				3.78	2019 年以前	5.31	3 年以上	5.31			--
合计				4,356.60		1,375.41		1,375.41			

以上客户发生交易时,中科北影(北京)科技传媒有限公司为公司的关联方,但不存在利益倾斜(公司已在2019年11月9日披露《关于确认关联交易的公告》(公告编号:2019-100),对此关联交易做补充披露)。除此之外,其他客户均与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

上述业务发生时有双方签章的合同,有约定的履约内容和对应的交易价格,公司按合同约定履约完毕,并取得对方认可的验收单据等凭据,相关业务具有商业合理性,符合企业会计准则的有关规定,不存在虚增营业收入的情形。

综上所述,公司对于当期核销客户和已全额计提坏账准备的客户的业务交易均基于正式合同,履约内容明确,价格合理,收入确认准确,期后采取各种措施,竭尽所能的进行催款追偿。以上客户发生交易时除中科北影(北京)科技传媒有限公司为公司的关联方,但不存在利益倾斜。除此之外,其他客户均与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(2)说明期末余额前五名欠款方的客户名称及基本情况、对应销售内容、合同约定的回款时间、已确认的销售收入及时点、欠款金额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况,是否与你公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系,并逐一说明客户是否按照合同约定支付款项,如否,请进一步说明具体原因、是否存在无法回收的风险、坏账准备计提是否充分以及公司已采取和拟采取的应对措施(如有)。

回复:

期末余额前五名欠款方的客户名称及基本情况等内容具体见下表列示:

单位：万元

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
四川恒信东方人工智能科技有限公司	广西旅发科技股份有限公司	广西旅发科技股份有限公司成立于2018年，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。	协同一体机及安装服务	1、预付款：合同签订生效之日起5个工作日内支付20%；2、交付款：产品交付之日起5个工作日内支付32%；3、验收款：签署《验收确认单》之日起5个工作日内支付47%。	2023年按净额法确认收入598.68万元	8,593.50	1年以内	85.94	2024年回款3,318.68万元	否	否	客户需要根据集团整体资金计划进行支付流程安排，造成回款滞后	否	是	公司多次电话、会议、现场协商沟通，已多次发催款函

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
安徽省赛达科技有限责任公司	中国电信集团有限公司	中国电信集团有限公司成立于1995年，是一家从事电信、广播电视和卫星传输服务为主的企业。	运营分成服务、终端监控设备销售、系统集成项目、软件开发等销售收入。	按具体项目合同约定回款	1、运营项目按月分成模式结算收入。2、终端集采按发货签收按月确认收入；3、系统集成及软件开发项目按项目验收交付确认收入。	4,292.61	1年以内318.03万元； 1-2年644.08万元； 2-3年174.54万元； 3年以上293.70万元	502.02	2024年回款1,759.44万元	否	是		否	是	
恒信东方儿童(广州)文化产业发展	中英网络技术有限责任公司	中英网络技术有限责任公司成立于2016年，是一家从事软件	恒信东方儿童宝盒	1)协议签订1个月内，甲方以商业承兑汇票形式支付货款人民币2,000万元，2)在产品	2020年确认销售收入2316.32万元	2,597.44	3年以上	2,597.44	2024年回款为0	否	否	客户自身回款被严重拖欠，客户收到的央企开具商业承兑汇票被拒付，连锁影	是	是	公司多次催款、法律函，客户做过多回款承诺方案均未兑现，公司于2022年2月向北京仲裁委员会提起了仲裁，3月收到受理通知书，2023年

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
有限公司		和信息技术服务业为主的企业。		到货验收合格并收到销售货款后 270 天内以电汇方式向乙方支付剩余货款，即人民币 617.44 万元。								响本公司收到的客户商业承兑汇票也无法到期兑付；近两年环境影响产品滞销，自身经营困难。			5 月 22 日收到北京市仲裁委员会裁决书，裁决中英网络支付儿童公司款项共计 22,227,000 元。儿童公司已向法院递交强制执行申请。法院未查到中英网络有效财产线索，现儿童公司申请调查令，申请查明中英网络公司股东出资情况，预备申请追加中英网络股东作为共同被执行人。

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
东方梦幻文化产业投资有限公司	湖北夺宝奇兵影视文化有限公司	湖北夺宝奇兵影视文化有限公司成立于2016年，是一家以从事广播、电视、电影和录音制作业为主的企业。	1、武汉汉街体验馆项目的总体设计策划、IP授权、技术开发、体验内容设计生产、体验设备的采购、安装和系统集成以及项目的整体管理咨询等内容。	合同1、作为本协议约定工作内容的对价，甲方应向乙方支付的服务费数额为人民币7,000万元，其中：本协议第二条第1项的服务费为1,000万元，第2项至第34项的服务费为3,000万元，第35项的服务费为3,000万元。	2016年确认收入3018.87万元，2017年确认收入3301.89万元，2018年确认收入2352.64万元2020年确认收入141.51万元	1,930.00	3年以上	1,930.00	2024年回款为0	否	否	2018年因当地政府将客户项目所在地的武汉汉街场馆位置纳入新修地铁线路规划范畴，客户被迫停工，并追讨业主方和政府补偿未果；客户因此项目前期已投入几千万资金损失惨重，对后期欠我司款项亦无力偿还。	是	是	公司多次催款无果，知悉客户方因项目停工无现金回款，多次沟通以资抵债的方案，最终于2022年2月与客户签订债务重组协议，约定客户以其与杭州市城建开发集团有限公司联合开发的武汉“光谷梦幻世界”项目中的3000平米自持商业物业经营使用权抵偿剩余债务。“光谷梦幻世界”项目地块自持物业由杭州城建集团承建，目前进展顺利，即将完成结构封顶，预计

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
			2、制作电影《等着我》后期视效制作	合同2、本片制作费分两次支付:(1)一期款,本协议签订后三十日内,甲方付给乙方合同的50%即人民币75万元;(2)二期款,本片制作完成验收之后三日内,甲方付给合同的50%即人民币75万元。											2025年竣工交付,公司将持续跟进。

公司主体	客户名称	客户基本情况	销售内容	合同约定的回款时间	已确认的销售收入及时点	欠款金额	账龄	已计提的坏账准备	期后回款情况	是否与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	客户是否按照合同约定支付款项	客户无法按照合同约定支付款项的具体原因	是否存在无法回收的风险	坏账准备计提是否充分	公司已采取和拟采取的应对措施
北京恒信彩虹科技有限公司	威海恒大教育科技有限公司	威海恒大教育科技有限公司成立于2014年，是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。	恒信东方儿童宝盒	订单生效后，乙方向甲方支付订单总金额20%作为首付款，余款(订单总金额80%)应于2019年10月15日前结清。	2019年确认收入2,149.82万元，2022年确认收入5.31万元	1,812.50	1806.5万元是3年以上，6万元1-2年	1,812.50	2024年回款为0	否	否	客户对外销售不畅和教育双减政策影响，销售业绩未达预期，实控人陷入自身债务危机，员工大幅遣散，经营极度困难，无力还款。	是	是	公司长期持续不断发函和现场追讨欠款，2020年该客户的实控人由于未完成对赌业绩陷入股份回购的巨额债务危机，2021年已被收购方上市公司起诉并判败诉，其公司和个人的账户及股权被冻结，回款希望渺茫。谨慎原则公司于21年全额计提了坏账准备，后期公司还将付诸法律手段继续催收。

综上所述，公司应收账款前五名客户与公司、实际控制人、持股 5%以上的股东、董监高之间不存关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。除中国电信集团有限公司按照合同约定支付款项外，其余四名客户因各自原因未能如期支付，存在回收风险。针对这些风险，公司已经根据每个客户的具体情况采取了包括电话催收、发送律师函、提起诉讼以及协商以物业抵债等多种追偿措施，并已经充分计提了坏账准备，以应对可能的财务损失。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明针对应收账款真实性、坏账准备计提及时性和充分性所执行的审计程序及覆盖率、程序有效性及审计结论。

【会计师回复】：

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、对应收账款相关的内部控制制度有效性进行核查，了解及测试内部控制的执行有效性；

2、了解公司收入确认政策，获取、检查销售合同关键条款，复核公司的收入确认政策是否符合企业会计准则并得到一贯执行；

3、以抽样方式检查核销和全额计提坏账准备的往来客户及应收账款期末余额前五大客户的交易支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、运输单、签收单或验收单、银行回单等；

4、获取应收账款明细账，分析应收账款规模与收入的匹配性；

5、执行对账单与会计记录双向核对程序，对回款真实性进行查验；

6、选取样本对期末应收账款余额实施函证程序，回函直接确认的金额占比 64.72%，通过执行替代程序确认的金额占比 13.59%，回函及替代程序确认的金额累计占比 78.21%；

7、获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性；检查公司是否按照坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，计提的坏账准备是否充分；

8、通过天眼查、企查查公开网站查询客户的资信及诉讼情况、核实是否与公司及公司大股东、董监高等存在关联系等情况；

9、获取与全额计提坏账准备和核销的应收款项交易的支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收单、验收单、银行回单等，核查相关交易的真实性。

经核查，我们认为：

1、公司应收账款余额是真实的，坏账准备计提具有及时性和充分性；

2、应收账款核销的客户、已全额计提坏账准备客户、期末余额前五名欠款方的客户中，只有中科北影（北京）科技传媒有限公司为公司的关联方，但不存在利益倾斜的情况。除此之外，其他客户与公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

3、上述业务具备商业合理性，符合企业会计准则的有关规定，不存在虚增营业收入的情形。

4.年报显示，你公司报告期末存货账面余额 75,086.05 万元，存货跌价准备余额 33,006.87 万元，存货跌价准备计提比例为 43.96%，较 2022 年下降 12.46 个百分点。报告期内，计提存货跌价准备 927.02 万元，转回或转销存货跌价准备 3,260.45 万元。

请你公司：

（1）按业务类型说明期末存货的构成情况，包括但不限于存货类型、产品构成、用途、数量、金额、存放地点、库龄、已计提存货跌价准备的金额及时点等，并结合产品价格变化趋势、在手订单变动情况、相关项目实施进展、相关存货减值迹象出现的具体时点、同行业可比公司情况等因素，说明存货可变现净值的确认依据及测算过程，存货跌价准备计提比例较 2022 年大幅下降的原因及合理性，存货确认计量和成本结转核算是否准确，是否符合企业会计准则的有关规定；

回复：

一、2023 年度期末存货的构成情况如下：

单位：万元

业务板块	类型	构成内容	用途	存放地点	数量 (个, 套、 台、 款、 部)	存货余额	本期计提 减值金额	存货跌价准 备	账面价值	计提时 点	库龄(1年 以内)	库龄(1年以 上)
算力系统集成及技术服务	商品类	外购设备及软件	销售	客户	2354	17,286.02	-	-	17,286.02	—	17,286.02	-
互联网视频应用产品及服务	商品及工程项目类	视频监控设备、集成项目	销售	安徽赛达及各地营业厅等	709388	11,462.70	-10.98	160.00	11,302.70	2019-2023年	5,009.55	6,453.15
数字创意产品应用及服务-LBE 城市新娱乐业务	LBE场馆内容生产制作类	珠海横琴中医药科技创意博物馆、中医药室内主题体验产品、金庸体验馆产品、金庸主题系列产品研制开发，旅行家日记和神雕侠侣委托策划、拍摄和制作等	主题场馆建设开发	恒信东方产业园及各地场馆	15	15,036.99	20.60	12,403.44	2,633.56	2020年-2023年	482.97	14,554.03
	商品类	LBE定制类设备、科幻数字场景开发、数字艺术巡展、视觉工业应用展示示范项目（一期）	系统集成销售	恒信东方产业园及各地场馆	12	6,406.25	11.26	2,522.69	3,883.56	2020年-2023年	1,982.99	4,423.26
数字创意产品应用及服务-CG/VR制作类	CG制作类	基础素材、《天空公园》、《神雕番剧》等数据资产	用于CG业务生产和制作	恒信东方产业园	17	1,720.63	15.08	44.72	1,675.91	2021年-2023年	262.59	1,458.04

业务板块	类型	构成内容	用途	存放地点	数量 (个, 套、 台、 款、 部)	存货余额	本期计提 减值金额	存货跌价准 备	账面价值	计提时 点	库龄(1年 以内)	库龄(1年以 上)
	动画作品	《嘿！酷哥》、《小熊读书会》、《皮皮克的恐龙大冒险》、《太空学院》、《星际保卫战2》、《无敌飞天兔》	用于发行、衍生品授权和后期制作	恒信东方产业园、广东公司	7	11,024.39	450.00	10,120.45	903.95	2019年-2023年	-	11,024.39
	商品类	VR设备及教材	销售	北京、广东仓库及各地渠道商	228798	337.57	4.92	6.61	330.96	2022年-2023年	18.14	319.43
	图书、VR制作类	《VR水浒游戏》、《兔子岛宝贝VR》游戏、《VR国博项目》、VR剧本杀《幻城》、VR内容制作等、	用于运营和合作开发	恒信东方产业园	8	6,379.37	337.11	4,114.38	2,264.99	2021年-2023年	-	6,379.37
数字创意产品应用及服务-AI合家欢平台应用产品	合家欢平台课程内容	课程内容	用于合家欢平台的运营	恒信东方产业园	2	890.02	-	57.59	832.43	2022年	-	890.02
	商品类	斯泰同学、电视机、配件及教材等	销售	仓储服务公司、北京办	430120	4,542.10	99.02	3,577.00	965.10	2020年-2023年	71.20	4,470.90

业务板块	类型	构成内容	用途	存放地点	数量 (个, 套、 台、 款、 部)	存货余额	本期计提 减值金额	存货跌价准 备	账面价值	计提时 点	库龄(1年 以内)	库龄(1年以 上)
				公区、广州 办公区								
合计					1,370,72 1.00	75,086.05	927.02	33,006.87	42,079.18	—	25,113.46	49,972.59

二、报告期末，公司聘请中铭国际资产评估（北京）有限责任公司对存货进行资产减值测试，公司近年产品价格无明显变化，针对相关存货减值迹象出现的具体时点及存货可变现净值的确认依据及测算过程分业务和类型说明如下：

（一）算力系统集成及技术服务

该项业务期末的存货余额 17,286.02 万元是本报告期增加的存货，库龄在 1 年以内，处于待结算和已签订销售合同状态中，其可变现净值以库存商品的销售合同价格/估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额来确定。经测试后，不存在减值迹象。

（二）互联网视频应用产品及服务

互联网视频应用产品及服务业务的存货主要是定制类视频监控设备和视频监控集成项目的工程类物资。报告期末存货余额为 11,462.70 万元，存货跌价准备为 160.00 万元，存货账面价值为 11,302.70 万元。公司每年都会对存货进行存货跌价准备测试。

公司期末存货包含尚未领用的存货、根据集成运营合同采购正在施工或者尚未结算的存货、业务套餐已受理尚未结算的存货，根据销售合同备货已发往电信各营业厅待办理业务后结算的存货。该部分存货存放于公司仓库或项目现场，已计提存货跌价准备主要原因为部分项目由于现场已履行但后期未结算，因此对该部分项目存货计提了存货跌价准备。

报告期末，公司针对库存进行存货跌价准备的测试，对于产成品、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，公司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；对于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，以该存货的合同价格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。

（三）数字创意产品应用及服务——LBE 城市新娱乐业务

报告期末，LBE 城市新娱乐业务的存货账面余额为 21,443.24 万元，计提存货跌价准备余额 14,926.13 万元，存货账面价值为 6,517.12 万元。

公司 LBE 城市新娱乐业务为项目制核算，按照存货形态分为商品类、LBE 场馆内容生产制作类两类存货。年度终了，公司按照项目逐个分析是否出现了存货减值迹象，基于市场条件和合同进展情况，合理确定其存货的估计售价，然后

减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为其可变现净值，对于成本大于可变现净值的场馆项目计提了存货跌价准备。

(1) 对于商品类存货，主要包括 LBE 定制类设备、科幻数字场景开发、数字艺术巡展、视觉工业应用展示示范项目（一期）等项目用的商品，该类别存货期末账面余额 6,406.25 万元，存货跌价准备余额 2,522.69 万元，其中本报告期新增科幻数字场景开发项目存货 454.04 万元和数字艺术巡展项目存货 1,500.71 万元及其他项目存货合计 1,899.92 万元，这部分存货对应的项目均正在执行中，新增存货报告期末没有减值迹象。

LBE 定制类设备是以前年度形成的存货，该存货主要包括珠海场馆项目和视觉工业应用展示示范项目（一期）项目的设备。珠海场馆项目由于受客观环境等因素的影响，该项目一再延期交付，导致成本增加、预期收益无法补偿已发生和将要发生的成本，本部分商品从 2021 年开始计提减值，至 2022 年底已基本提足减值，本报告期仅减值 0.2 万元，累计跌价准备 2,247.68 万元。视觉工业应用展示示范项目（一期）项目从 2020 年停工建设，预估已发生的成本很有可能收不回来，公司从 2020 年开始计提减值，2021 年底已减值完毕，累计跌价准备 263.97 万元。

(2) LBE 场馆内容生产制作类存货，主要包括珠海横琴中医药科技创意博物馆、中医药室内主题体验产品、金庸体验馆产品、金庸主题系列产品研制开发、旅行家日记和神雕侠侣委托策划、拍摄和制作等项目存货。

2017 年底，公司与澳投（横琴）健康旅游有限公司、粤澳中医药科技产业园开发有限公司签署了最终总造价为 32,559.06 万元的合作开发协议，负责珠海横琴中医药科技创意博物馆从创意设计到展陈施工、机电一体化的建设。这为公司在文旅行业的发展方向上，积累了经验，增强了信心。其后，公司增强了对 IP 资源的投入和 IP 衍生产品的研发与投资力度，针对主题场馆进行了一系列产品研发，推出了一些原创 IP（归属于 CG、VR 存货）及主题场馆体验产品。

文旅行业在项目落地前需要进行充分的开发策划，主要包括市场调研投入、概念规划投入、政策咨询投入、立项费用、市场营销费用等多方面，这些投入都是项目顺利运作的关键因素。近几年公司围绕中医药室内主题体验产品、金庸室内主题产品、《射雕三部曲》室内主题体验馆产品进行了前期开发和投入。

2020 年之后，由于市场环境变化及自身管理经验和风险应对能力不足，相

关体验产品的销售合同迟迟未能落地或者未按照销售预测金额落地，从而前期投入的场馆项目及开发的场馆系列体验产品陆续开始出现减值迹象。其中，主要项目计提存货跌价损失的情况如下：

珠海横琴中医药科技创意博物馆项目原定于 2020 年 4 月完工，由于受客观环境等因素的影响，该项目一再延期交付，导致成本增加、预期收益无法补偿已发生和将要发生的成本。LBE 场馆内容生产制作类存货 2021 年计提存货跌价准备 4,120.31 万元。基本已提足减值。珠海场馆项目是公司承建的第一个大型场馆项目，尽管这个项目获得了业主方及社会各界的广泛好评，但公司也在该项目中付出了较大的成本，受各种因素影响，整体项目利润亏损。公司通过这个项目从中总结经验教训，为公司未来的管理能力和风险应对能力积累了经验。

中医药室内主题体验产品项目计划应用于公司中标的《中医药科技创意博物馆委托管理服务项目》以及公司已签订战略协议的广西大龙湖康养项目。2022 年下半年，由于中医药科技博物馆业主发生变更，公司虽已预中标未来的经营权，基于对方管理层变更及其他情况，运营合同签订迟迟未落地，存在较大不确定性。广西大龙湖康养项目进展也不顺利，2022 年 8 月已经收到上林县政府的相关通知，相关协议予以终止。基于以上客观情况，为降低经营风险，公司不对中医药主题室内主题体验产品继续投入，2022 年对投入的 2,188.68 万元全额计提了减值。

2018 年公司获得《射雕三部曲》室内体验馆产品的授权后，即启动金庸体验馆的设计、开发以及业务拓展工作，公司同期也在积极推动无锡雪浪山金庸武侠小镇项目、广州增城“中国新西兰数字创意小镇”中的金庸武侠体验项目、广西南宁大龙湖景区提升改造项目等金庸系列场馆项目的市场拓展。2019 年 6 月，公司与无锡华莱坞文化创意产业发展有限公司签订《无锡金庸射雕主题体验馆战略合作协议》，约定建设第一个金庸主题体验馆。尽管公司投入了大量资源和精力进行金庸系列场馆的开发工作，由于受到多种因素的影响，这些场馆项目最终没有被成功开发。2020 年开始，公司预计这些前期投入无法产生收益，2020 年至 2021 年累计计提跌价损失 1,288.78 万元，已全部计提减值。

无锡金庸体验馆落地实施后进展缓慢，2022 年大幅调整了投资预算，几方股东均对超预算持谨慎态度，一直未能达成新的意向，项目处于停滞状态。其中一个股东的承诺补贴也迟迟没有到位，因项目投资大、未来收益存在较大不确定

性,公司为避免今后造成更大的损失,也不再对无锡金庸体验馆进行后续的投入,因此,2022年对前期发生的金庸主题系列产品研制开发成本2,966.68万元全额计提了存货跌价准备。

旅行家日记项目是一款用叙事线索所策划的主体动画IP策划方案,形成预演故事版进行商业推广,由于推广不利,项目进展缓慢导致收入未达预期,公司于2022年对其计提了部分存货跌价准备493.62万元,2023年,根据市场反馈及实际运营情况,项目运营情况相较2022年有所改善,另一方面2022年度已计提相关减值,2023年对该项目进行了测试,经测算未发生减值。

公司承接的神雕侠侣委托策划、拍摄和制作项目是为孵化《神雕侠侣》动画电影、动画连续剧相关IP产生的前期调研、策划、场景预演、影视制作等成本支出,用于相关IP的商业推广;项目完成后和相关投资机构多次沟通协商,进展缓慢,预计未来预期收入不能覆盖项目对应的成本,2022年经减值测算后,全额计提了相应的存货跌价准备1,324.19万元。

综上,LBE城市新娱乐业务项目存货每年都会根据签订合同的情况及项目实际进展确认可变现净值。原有库存已基本足额计提,本报告期根据测算计提减值损失31.86万元。报告期新增存货项目进展正常,不存在减值迹象。

(四) 数字创意产品应用及服务——CG与VR影像内容生产业务

CG与VR影像内容生产业务期末存货账面余额为19,461.96万元,计提存货跌价准备14,286.16万元,存货账面价值为5,175.80万元。该业务存货也是按照项目制核算,存货可分为CG制作类,动画作品,图书、VR制作类存货和商品类存货。

公司于2017年提出推进以“艺术创意+视觉技术”为驱动的数字创意产业发展战略。之后,公司提升自身IP的品质和内容,提升原创能力,不断推出IP内容。但由于市场环境变化、销售渠道等原因,导致收入都未达预期,因此计提了存货跌价准备。具体项目情况如下:

(1) 公司的动画片影视作品存货主要包括:《太空学院》、《小熊读书会》、《皮皮克的恐龙大冒险》、《星际保卫战2》、《无敌飞天兔》、《嘿!酷哥》等。对于动画片产成品的盈利模式一般来源于发行收入和衍生品授权收入,公司还可用自主创作的动画作品应用在AI合家欢系列产品和文旅场馆展示项目中。自动画片形成存货之后,公司每年根据经营计划对存货减值情况进行测试评估,由于公司近

几年动画片带来的营业收入一直未达预期，对于成本高于其可变现净值的差额计提了存货跌价准备。2023 年计提存货跌价准备 450.00 万元。截至报告期末，动画片影视作品已累计计提存货跌价准备 10,120.45 万元。

(2) 公司 CG 制作类存货包括《天空公园》、《神雕番剧》等一些素材类 CG 作品，这部分存货跌价准备的原因主要有两个方面，一是市场需求变化，导致所持有的存货不符合市场要求，销售受到不良影响，难以取得预期收益。二是 CG 制作技术不断更新换代，现有的作品和素材已经失去了市场竞争力，导致可变现净值下降。截至报告期末，这部分存货计提存货跌价准备 44.72 万元。

(3) 公司图书、VR 等制作类存货包括：《拉克斯的魔幻旅程》和《VR 水浒传》、《兔子岛宝贝 VR》、《气球总动员》等，公司考虑由于 VR 游戏受硬件设备限制，用户接受度等原因产生的实际运营收入较少，预估未来收益可能不达预期，根据市场反馈及实际运营情况，公司每年都对该部分存货进行减值测试，至报告期末已计提存货跌价准备 4,114.38 万元。

(4) 公司 CG/VR 制作类中的商品存货，大部分为 VR 未来教室业务购置的 VR 头显设备及教材类存货，该类型存货公司每年根据按照近期销售情况及售价，确认可变现净值。根据存货成本高于其可变现净值的差额计提了存货跌价准备。截至报告期末，这部分存货计提存货跌价准备 6.61 万元。

(五) 数字创意产品应用及服务——AI 合家欢平台应用产品

AI 合家欢平台应用产品存货按照产品形态分为二类，一类是合家欢运营类存货，一类是商品类存货。报告期末存货余额为 5,432.12 万元，存货跌价准备为 3,634.59 万元（其中，商品类存货跌价准备 3,577.00 万元）。存货账面价值为 1,797.53 万元。

AI 合家欢平台应用业务具体情况为：2017 年是公司业务转型期，AI 合家欢是公司重点打造的在当时具有前瞻性的一个产品项目，是从创意到产品为学龄前儿童量身打造的软硬件相结合的一种业务和产品形态。公司历时 2 年多的时间，从硬件设计、软件开发、内容制作、平台和 IP 运营、渠道建设、终端销售等各个环节逐步搭建，期间不断进行产品的修订和打磨。教育属性的合家欢产品业务，具有营销推广周期相比快销品慢，强调渠道服务、产品培训、交付效果呈现。合家欢业务在同类产品中具有很高的辨识度及突出的功能性，只要能实现双师课堂及家园共育打通，坚持形成渠道及体量，销售局面就会被打开。合家欢业务市场

发展战略规划应幼教行业推广、营销落地特点，订立 3 年完成市场渠道建设、实现市场规模，通过渠道、代理及异业联合，最终实现 B 端斯泰云教室 C 端斯泰同学伴学或整合各行业定制性儿童娱教产品进入家庭场景。

2019 年为合家欢业务产品的开局年，作为公司的重点项目，通过一系列产品推介会，合家欢产品一经亮相，就吸引了代理商及合作伙伴的认可和肯定，开局销售局面良好。斯泰同学硬件产品具有一定的备货和生产环节，公司根据各地市场反馈，销售预测良好，由于产品的材料备货有一定周期，其中涉及核心芯片需要从厂家从海外订购周期较长，为了不影响销售渠道的快速拓展，2019 年公司分批次向 OEM 生产工厂下单定制斯泰同学硬件产品。2020 年初，市场环境和经济形势发生了意料不到的变化，由于教育产品重在体验，基于市场环境的不确定性，虽然公司销售团队，销售渠道、销售政策、销售模式等不断进行更新和应对。但公司及其代理商的销售仍是遇到了新的瓶颈，代理商向下销售的能力受到了市场挑战，产品销售工作进展缓慢，商品类存货滞销。

AI 合家欢平台应用产品计提存货减值情况如下：

(1) 公司商品类存货类型为电子类产品，技术更新迭代快，元器件易损耗，且是定制产品。该类存货减值迹象出现的时点为 2020 年，由于市场上没有和斯泰同学硬件产品相同的竞品，公司查询相近产品市场价格，并在综合考虑库龄、市场营销策略、升级返修费用的基础上，以该存货类别的估计售价减去预计的销售费用、升级返修费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。至 2023 年末已经累计计提存货跌价准备 3,577.00 万元。

(2) 公司运营类存货一般为自行开发的课程内容，除应用在硬件设备上以外，还可以单独运营产生运营收入。经减值测试后，该类存货 2023 年累计计提存货跌价准备 57.59 万元。

综上所述可以看出，公司结合存货所处的市场环境和供需因素及公司订单情况等，每年末对存货进行减值测试，报告期内计提存货跌价准备依据充分，计提时点恰当，计提金额准确。报告期公司存货跌价准备的计提比例较 2022 年有所降低，主要是因为公司对过往项目经验进行了深入分析，并在采购存货过程中实施了更为严格的管理策略。得益于存货管理的优化措施，公司能够更精确地调整存货采购规模。因此在存货总量增加的同时，存货跌价准备的计提比例得到了有效控制。

(2) 说明报告期内转回或转销存货跌价准备的具体情况，包括但不限于所涉存货类别、库龄、金额、跌价准备计提时点、转回的确定依据和金额、与计提时测算采用的确认依据的差异、实现销售情况等，并说明本期转回或转销的原因及合理性，前期存货跌价准备计提的准确性、合理性，是否符合企业会计准则的有关规定。

回复：

报告期公司转回或转销存货跌价准备的具体情况表如下：

单位：万元

类型	构成内容	存货原值	已计提存货跌价准备	存货净值	转销或核销存货跌价准备	计提时点	库龄	转核或核销情况
LBE 场馆内容生产制作类	海南海棠湾场馆	152.62	152.62	-	152.62	2020 年	3 年以上	业务确定终止，直接核销
	南京游乐场馆设备	155.29	155.29	-	155.29	2020-2021 年	3 年以上	业务确定终止，直接核销
CG 制作类	动画片等影视素材	2,105.83	2,105.83	-	2,105.83	2020 年-2022 年	3 年以上	通过技术创新和内容再利用，形成公司的无形资产—数字资产
	篮球江湖	306.74	306.74	-	306.74	2021 和 2023 年	3 年以上和 1 年以内	项目确定终止，直接核销
	长夜将近	434.23	434.23	-	434.23	2021 和 2023 年	3 年以上和 1 年以内	项目确定终止，直接核销
动画作品	《太空学院》动画片	5,709.61	5,520.98	188.62	4.25	2019-2023 年	3 年以上	对外实现授权（授权对方播映太空学院动画片），予以转销
商品类	AI 合家欢商品及玩具等	4,643.60	3,678.50	965.10	101.50	2020-2023 年	1-4 年	已计提存货跌价准备的儿童宝盒及电视机配件、玩具本报告期对外实现销售或使用、报废，予以转销
合计		13,507.91	12,354.19	1,153.72	3,260.46			

从上表可以看出,本报告期公司对存货跌价准备进行了总计 3,260.46 万元的核销或转销处理。具体来看,由于项目或业务的终止,公司核销了 1,048.88 万元的存货跌价准备。另外,通过对外授权或销售,公司转销了 105.75 万元的存货跌价准备。同时,公司还委托子公司对一些商业价值显著下降的动画片和视频类存货进行了创新性的再开发,将它们转化为数字资产,并转售给母公司,这一过程涉及存货跌价准备转销的金额为 2,105.83 万元。这不仅提高了资产的使用效率,而且为公司在虚拟现实(VR)领域的内容创作和素材库建设提供了坚实的基础,从而显著提升了公司在 VR 内容生产方面的能力和素材的丰富度。

综上所述,公司前期存货跌价准备计提准确、合理,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并发表明确意见,并说明针对存货计价与结转执行的审计程序及覆盖率、程序有效性和审计结论。

【会计师回复】:

针对上述问题,我们执行了以下核查程序:

- 1、了解与评价与存货减值测试相关的内部控制的设计合理性及运行有效性;
- 2、向公司管理层了解公司所处行业发展情况、公司业绩变动情况以及存货跌价损失计提情况,了解公司存货跌价准备的计提政策和测试过程;
- 3、获取并复核存货跌价准备明细表,核对存货跌价准备计提、转回、转销情况,分析存货跌价准备变动的原因及合理性,复核其可变现净值计算的正确性、存货跌价准备计提金额的准确性;
- 4、对存货执行实地监盘及函证程序,其中:监盘比例 62.55%,函证比例 7.72%;
- 5、结合存货监盘,查看存货状态,观察并记录是否存在损毁、报废、长期领用等情况,了解技术或市场需求变化等情形,评价管理层是否已合理估计可变现净值;
- 6、了解本期存货跌价准备计提相关政策与前期政策是否一致,获取前期存货跌价准备明细表,复核存货跌价准备计提金额的准确性;
- 7、获取管理层聘请的第三方评估专家出具的《恒信东方文化股份有限公司减值测试事宜涉及的该公司及其子公司持有的存货资产评估报告》(报告号:中铭评报字[2024]第 16085 号),并复核包括评估基准日、测试目的、测试对象、测

试范围、评估方法等报告内容；

8、获取公司存货因业务终止而核销、转无形资产、转销的相关证据资料，核查核销或转销的真实性；

9、对本期采购金额执行函证、检查、走访或电话访谈程序，核查存货计价的准确性及真实性，对存货执行发出计价测试，检查存货结转成本是否正确。

执行采购核查程序的覆盖率如下：

业务类型	函证及替代测试覆盖率（%）	细节测试覆盖率（%）	走访或电话访谈覆盖率（%）	综合覆盖率（%）
数字创意产品应用及服务	68.11	91.20	41.31	91.92
互联网视频应用产品及服务	74.51	28.86	27.99	74.51
算力系统集成及技术服务	100.00	100.00	100.00	100.00

经核查，我们认为：

公司存货确认计量和成本结转核算准确，符合企业会计准则的有关规定；本期转回及转销原因合理，前期存货跌价准备计提准确、合理，符合企业会计准则的有关规定。

5.年报显示，你公司对武汉沐石文化传媒有限公司（以下简称“沐石文化”）的预付款项期末余额为 1,800 万元，账龄为 1-2 年，占预付款项期末余额合计数的比例为 44.80%。前期相关回函显示，你公司与沐石文化签订《东方元宇宙》音乐节活动执行服务框架协议，拟定于 2022 年 1 月 25 日至 2024 年 1 月 25 日期间，联手举办 10 场音乐节活动（观众 3-5 万人/场），沐石文化负责策划和落地执行。其中，沐石文化保底你公司第一场音乐节收益不低于 1,200 万元，超过 1,400 万元部分由双方对半分；后续每场音乐节根据实际预算费用另行约定保底及分成比例。

请你公司：

（1）说明截至回函日前述音乐节活动的实际执行情况，包括但不限于举办时间、地点、场地容量及实际观看人数、收入及成本具体构成、收益分成情况等，并结合相关合同条款，说明是否对违约情形及时采取应对措施以保障公司利益；

回复：

截至回函日前述音乐节活动的实际执行情况

1、音乐节活动实际执行情况

截至回函日，前述音乐节活动实际举办一场，具体执行情况如下：

名称：InTime 元宇宙音乐节；

时间：2023 年 5 月 27 日至 28 日；

地点：武汉市汉阳区国棉一厂旧址；

场地容量：2 万人；

实际观看人数：根据各票务平台回款数据，付费观看人数 9000 余人；

简介：本场音乐节是一场结合了音乐、艺术、元宇宙和数字技术的创新活动，可以看到元宇宙虚拟人通过各种技术手段与观众实现互动，还能利用 AR 互动模式与虚拟偶像进行零距离的虚拟接触。“InTime”为沐石文化培育的武汉音乐 live 演出原创 IP，其开发运营的 InTime 不晚 Livehouse “汉阳造店”、“403 国际艺术中心店”累计接待 36 万观演人次，已完成千人演出超百场，具有较大的本地私域客户群体，使用 InTime 品牌能够有效吸引沐石文化本地粉丝群体，提升活动成功率。

2、本场音乐节收入情况

根据湖北华宇会计师事务所有限公司出具的《专项审计报告》（鄂华宇审字【2023】第 DS024 号），本场音乐节收入来源包括微信平台售票收入、委托第三方代理机构售票收入、销售音乐节商品、赞助费。前述各项收入总额 3,568,643.80 元（含税），剔除增值税销项税额后营业收入 3,365,420.47 元。

3、本场音乐节成本情况

根据沐石文化出具的《关于 In Time 元宇宙音乐节开支情况的说明》，本场音乐节成本构成包括艺人演出费、活动宣传费、场地费、人工成本等支出，具体成本构成如下：

序号	费用分类	金额（元）	占比
1	艺人演出费	4,077,200.00	29.12%
2	活动宣传费	3,528,672.69	25.20%
3	场地费	1,402,176.83	10.02%
4	人工成本	2,820,594.65	20.15%
5	舞台搭建及现场组织费	1,670,514.56	11.93%
6	其他	501,248.04	3.58%
	合计	14,000,406.77	100.00%

4、本次音乐节收益分成情况

根据公司与沐石文化签订《东方元宇宙》音乐节活动执行服务框架协议，双方同意每场演出的所有活动收入均归公司所有，且沐石文化保底第一场音乐节演出活动收入总额不低于 1200 万元。

本次活动举办结束后，公司对音乐节收入及回款情况持续跟进催收，并于 2024 年 1 月 10 日向沐石文化发出正式催款通知函。沐石文化于 2024 年 1 月 19 日进行回函，并出具承诺函，承诺将在 2024 年 12 月 31 日前足额支付双方协议约定的 1200 万元。截至本函回复日，公司收到沐石文化回款 30 万元，一方面由于首场音乐节活动多次延期导致成本增加致沐石文化自身资金较紧，另一方面沐石文化也在提前支付后续场次的艺人邀约费用以保障后续活动的顺利推进。公司始终在对首场音乐节的剩余款项积极进行催收，沐石文化也出具了承诺函表达其还款意愿，沐石文化表示通过其自营的演出场所和承接的演出活动，其有信心在 2024 年下半年实现财务状况的改善，也将第一时间完成对恒信东方的还款承诺，必要时公司将采取法律手段以保障自身利益。

(2) 说明沐石文化的基本情况，包括但不限于成立时间、注册及办公地址、注册资本、股东变动情况、目前主要经营管理人员、员工人数、近年来运营的主要商业案例等，并结合相关款项预付的时点、规划用途及实际使用情况等因素，说明提前向沐石文化预付大额资金且预付款项长期挂账的原因及必要性，是否存在相关方非经营性占用你公司资金或你公司违规对外提供财务资助的情形。

回复：

1、沐石文化基本情况

企业名称：武汉沐石文化传媒有限公司

法定代表人：乔杨

成立日期：2012-07-11

注册及办公地址：武汉市汉阳区龟北路 1 号 46-1 号

注册资本：3000 万元人民币

主营业务为各类娱乐演出及商业活动、庆典活动和晚会的策划执行、数字文旅光影秀项目、影视片的策划拍摄制作。

目前主要管理人员：乔杨任董事长、肖剑峰任总经理、张莉任财务总监，现

有员工人数 25 人。

股东变更情况：沐石文化于 2012 年 7 月成立，成立之时股权结构为乔杨持股 60%、刘启国持股 40%；直至 2019 年 5 月，沐石文化引入新股东郭海英，股权结构变为乔杨持股 78.3333%、刘启国持股 6.6667%、郭海英持股 15%；2021 年 11 月，刘启国退出，引入新股东张露，股权结构变为乔杨持股 78.3333%、郭海英持股 15%、张露持股 6.6667%。截至本函回复日，沐石文化股权结构为乔杨持股 78.3333%、郭海英持股 15%、张露持股 6.6667%。

2、近年来运营的商业案例

沐石文化的主营业务为包含演唱会、音乐节在内的大型商业活动的策划执行，影视拍摄等。近年来运营或参与执行的主要商业案例包括：

大型演出方面如：2019 年江小白青年文化音乐节、2021 年草莓音乐节、2021 年湘江音乐节、2023 年 SII 电音嘉年华、2024 年国潮音乐嘉年华（武汉站）、2024 年陶喆演唱会武汉站、2024 年 JJ 林俊杰演唱会武汉站等；

视觉创作方面如：武汉市汉阳城区虚拟形象 IP“汉小阳”、“知小音”虚拟人物、武汉黄鹤楼夜游项目“夜上黄鹤楼”行浸式全息投影光影秀、黄石东方山东昌阁沉浸式演艺等；

大型晚会方面如：第八届全国大众冰雪季启动仪式、武汉第 11 届运动会开幕、闭幕式、武汉市庆祝中国共产党成立 100 周年文艺演出、《壮丽航程/荆楚颂歌》湖北省庆祝中国共产党成立 100 周年文艺晚会等。

3、相关款项的预付及规划用途、实际使用情况

（1）相关款项的预付及规划用途

2022 年 1 月 25 日，公司与沐石文化正式签订《东方元宇宙》音乐节活动执行服务框架协议，协议约定由公司提供策划及技术支持、IP 数据资产素材、用户数据采集和元宇宙线上平台搭建的技术解决方案等；沐石文化负责 10 场元宇宙音乐节活动的策划和落地执行。协议约定公司需在第一场演出前支付合计 3,200 万元项目执行款，约定的具体用途包括：1) 筹备 10 场音乐节所需提前支付的乐队及艺人档期预定费用共 1000 万元；2) 舞台设计、VR/AR 设备采购及品宣等制作费用 1000 万元；3) 第一场音乐节演出执行费用 1200 万元。

协议约定的付款周期为：2022 年 1 月 25 日前支付 1000 万元，主要用于预定艺人档期预付款；2022 年 2 月 25 日前支付 1500 万元，主要用于乙方筹备音

乐节首期执行款、整体策划、品宣、部分设备采购、影像内容制作、科技互动程序开发等；2022年3月25日前，支付第一场音乐节活动的执行进度款400万元；2022年4月25日前，支付第一场音乐节活动的执行款尾款300万元。

（2）相关款项的实际使用情况

根据音乐节实际推进情况，公司向沐石文化支付预付款的实际支付时间如下：2022年2月24日支付第一笔款1000万元，2022年3月2日支付第二笔款1500万元，2022年3月25日支付第三笔款400万元，2022年8月10日支付第四笔款300万元。

根据沐石文化提供的相关资料，为执行首场元宇宙音乐节活动，沐石文化对外各项支出合计1400.04万元，陆续于2022年3月至2024年2月支付。相关款项为活动真实支出，不存在资金流向公司或公司关联方的情形。

根据公司与沐石文化协议约定，沐石文化承担1200万的保底收益义务。经会计师审计，本场活动公司结转1400万成本（即首场活动1200万执行费用及预付款的单场活动摊销额），并确认1,131.95万收入。基于持续合作的考量，公司目前仍有1800万元对沐石文化的预付款，相应款项以用于后续活动中艺人邀约及其他前期费用的支出。

（3）提前向沐石文化预付大额资金且预付款项长期挂账的原因及必要性

由于筹办大型演唱会时，前期需要现结或预付很多费用，如预付场地使用费、艺人演出费（通常于演出前全部支付）、舞台搭建费，新媒体宣传开支等，对于知名艺人还需提前甚至1-2年支付定金确定档期，项目前期支出占总成本约80%至90%。基于大型活动的特殊性，公司提前向沐石文化预付艺人邀约定金、舞台设计、设备采购及品宣费用等相关款项。

公司原计划于2022年9月2日-9月3日举办首场“音乐节”，并已经取得营业性演出准予许可证。此后，因不可抗力影响，音乐节在2022年历经三次延期，并最终于2023年5月27日-5月28日在武汉顺利举行，在此期间，各种策划设计、媒体宣传、艺人签约、舞台舞美设计、场地租赁、场地平整及物资物料的采购等都已经发生，且双方公司也早已认可音乐节的策划和各项日程安排，并已经据实履行完成各自的义务，并没有放弃音乐节演出的决定，只能按管理部门要求做延期处理。然而，本次音乐节活动由于演出时间和场地的多次变化造成市场营

销效果大打折扣，加之演出市场在三年停滞后又出现报复性反弹，市场演出活动极为密集，在本次活动举办的同一天即有数十场演出活动同时举办，分流了本场音乐节主力观演客群。

根据框架协议之约定，若双方合作执行完毕三场音乐节活动后，实际收入未能达到预期，则双方应及时调整活动方案，且公司有权提出终止本协议。目前虽然首场活动不及预期，但确实存在客观因素的干扰，沐石文化也一再承诺将履行回款义务。公司基于长期合作的规划和业务实际推进需要，并未要求收回相应预付款项，并要求沐石文化在后续活动的执行过程中充分考量市场风险，力争达到经济预期。而且在后续活动的举办过程中，由于预付相关款项也一定程度上降低了艺人及场地的总体成本，随着活动举办场次的增加将实现边际成本递减，因此预付款在多次活动举办中起到了降本增效的作用，是有合理的原因和必要性的。此外，鉴于上述框架协议于 2024 年 1 月到期，双方拟采取签署补充协议的方式继续推进元宇宙音乐节项目；此外，双方正就第二场音乐节活动筹划进行商谈接洽，并已与部分艺人就第二场音乐节签订《演出合约书》。

(4) 不存在相关方非经营性占用你公司资金或你公司违规对外提供财务资助的情形

《东方元宇宙》音乐节是公司希望充分运用 5G、VR、AR、MR、AI 人工智能、全息投影、体感交互等多种技术，呈现公司多年储备的 CG、VR、IP 领域的素材和能力，打造跨界的沉浸式音乐场景的积极尝试。在演出过程中，虚拟数字人艺人与明星艺人同台演艺，通过虚拟现实（VR）和增强现实（AR）技术，创造出一个更加丰富多样的视听环境。在首场活动中，恒信东方充分运用自身元宇宙领域的技术储备，通过数字人、数字门票、数字藏品等多个维度对音乐节进行技术赋能。数字人方面：公司参与制作的数字人 Purple、说唱组合 D.M.、数字人 Beatrice 全程参与演出，包括单曲及宣发支持；数字门票方面：公司专为本次演唱会设计了数字门票并开发了销售程序，数字门票不仅享有与纸质门票同等效力，更能在公司自营的区块链上永久保存，且加赠部分数字人的 NFT 数字卡片及部分现场权益。数字藏品方面：在数字商城进行限量发售，包括数字权益包、数智人数字艺术品、数字音乐等。

沐石文化作为公司本次活动的合作方，具备多次承办大型演出活动的丰富经验及属地良好的资源关系，也认同公司将数字技术融入线下演出场景的理念，为

此多次与艺人及其他活动参与方进行沟通和方案调整。双方在本此合作中可以达到优势互补、协同推进的效果。

公司向沐石文化支付预付款是基于推进 10 场音乐节活动需要，沐石文化根据项目推进节奏支付了艺人档期预定费用、舞台设计与设备采购费用及音乐节活动具体执行费，公司后续也将与沐石文化积极筹划后续活动的举办、敦促相应收入的及时回款并努力提升音乐节的经济效益。此外，公司的相关技术在首场活动中应用取得了较好的效果，各技术团队间的磨合得到了加强、品牌的宣传和市场推广取得了一定的成果，公司也希望能在后续活动中将 XR 及更多数字化技术进行场景化应用，探索数字文化创意更多的可能性。综上所述，相应支出是业务开办的正常需要，不存在相关方非经营性资金占用或违规对外提供财务资助的情形。

请保荐机构对上述问题、年审会计师对上述问题（2）进行核查并发表明确意见。

【保荐机构核查意见】：

一、核查程序

1、查阅 InTime 元宇宙音乐节网络宣传资料，查阅关于本场音乐收入的专项审计报告及成本开支说明；

2、查阅公司关于催收沐石文化的相关函件及期后收款资料；

3、查阅沐石文化营业执照、章程等资料，通过国家企业信用信息公示、企查查网站等检索沐石文化基本信息，核查沐石文化是否存在经营异常及与公司是否存在关联关系等情况；

4、查阅沐石文化提供的商业案例相关资料，网络检索沐石文化商业案例；

5、查阅发行人与沐石文化签订的《东方元宇宙》音乐节活动执行服务框架协议，了解相关款项的预付安排及规划用途；

6、查阅发行人预付沐石文化款项的银行回单，沐石文化针对 InTime 音乐节的相关开支凭证、付款回单等资料；

7、访谈发行人管理层，了解发行人向沐石文化预付大额资金且长期挂账的原因，第一场音乐节未达预期的原因，后续活动的举办计划等；

8、视频访谈沐石文化管理层，了解沐石文化基本情况、近年来运营的主要商业案例、恒信东方需支付大额预付款的原因及预付款安排等信息；

9、取得年审会计师针对发行人与沐石文化交易真实性的访谈、函证等资料。

二、核查意见

截至回函日，前述音乐节共举办一场，于2023年5月27日-28日在武汉举办；相关收入金额包括微信平台售票收入、委托第三方代理机构销售收入、销售音乐节相关商品收入以及赞助费；相关成本主要包括演出费、宣传费、场地费、人工成本、舞台及现场设施搭建等费用；针对本场音乐节相关收入的回款，公司已向沐石文化发出催款通知，对方进行回函并出具承诺函，承诺于2024年12月31日前足额支付双方协议约定的1200万元。截至本函回复日，公司收到30万元收入款，剩余款项公司仍在催收中。据访谈，发行人与沐石文化签订的合同已到期，合同双方拟采用签署补充协议的方式继续推进项目实施。

沐石文化成立于2012年，专业从事文化娱乐活动、庆典活动、晚会等活动策划与执行工作，主要管理层拥有行业相关经验，在大型演出、视觉创作及大型晚会方面均具有多次举办经验；因大型活动的举办均需在前期支付诸如确定演艺人员档期定金、舞台策划与设计、宣传筹备等开支，发行人向沐石文化支付预付款项；公司向沐石文化预付相关款项系基于业务开展所需，具有一定的必要性；通过对发行人提供的关于预付款开支及资金流转资料的核查，未发现公司存在相关方非经营性占用公司资金或公司违规对外提供财务资助的情形。

【会计师对上述问题（2）的回复】：

针对上述问题（2），我们执行了以下核查程序：

1、获取并检查公司与沐石文化签订的《东方元宇宙音乐节框架协议》、第一次演唱会收入审计专项报告书、公司与沐石文化间的资金往来的银行回单、沐石文化针对该音乐节的相关开支凭证及付款回单、沐石文化提供的商业案例资料等支持性文件；

2、通过天眼查、企查查公开网站查询、了解沐石文化的工商登记信息、基本经营情况、股权结构，核查沐石文化是否存在经营异常及与公司是否存在关联关系等情况；

3、向公司及沐石文化了解预付大额资金的必要性及长期挂账的原因；

4、针对该事项执行函证程序，核实交易事项的真实性；

5、对沐石文化管理层进行访谈，了解沐石文化的公司基本情况、经营范围、第一场演出收益未达预期的原因、保底收益的资金安排、剩余演唱会的举办计划、

近年来的商业案例等情况，并核实是否与公司、实控人、持股 5%以上股东、董监高存在关联关系或其他利益安排；

6、了解相关款项的预付安排及规划用途；

7、获取沐石文化回款承诺函，并核查该项目期后回款情况。

经核查，我们认为：

公司向沐石文化预付相关款项系基于业务开展所需，具有一定的必要性；通过对预付款资金流向的核查，未发现公司存在相关方非经营性占用公司资金或公司违规对外提供财务资助的情形。

6.年报显示，你公司母公司层面报告期末其他应收款账面余额 100,609.39 万元，其中关联方往来期末账面余额 95,750.05 万元。

请你公司说明上述关联方往来款项的具体情况，包括但不限于关联方名称、关联关系及少数股东情况，款项形成原因、发生时间及金额，偿还安排、截至回函日的回款情况、是否逾期，以及是否履行相应审议程序、相关资金是否最终注入控股股东、实际控制人及其关联方，是否存在资金占用或财务资助等情形，是否存在回收风险。

回复：

上述关联方往来款项的具体情况

（一）上述关联方往来 2023 年末账面余额明细情况：

关联方名称	2023 年期末占用资金余额	关联关系	少数股东情况	款项形成原因（单位：万元）				日常调拨资金发生时间及金额	偿还安排	截至回函日的回款情况	是否逾期	是否履行相应审批程序
				首次公开发行募集资金使用①	重组募集资金使用②	再融资募集资金使用③	日常资金调拨					
东方梦幻虚拟现实科技有限公司	6,227.92	全资子公司		4,150.41	5,449.22	3,771.89	-7,143.59	1 年以内-5,597.98 万元,1-2 年-1,545.61 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	截至回函日往来余额为 6,558.92 万元	不适用	是
东方梦幻文化产业投资有限公司	34,020.73	全资子公司			23,290.43		10,730.30	1 年以内-863.84 万元,1-2 年 11,594.14 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	截至回函日往来余额为 33,144.73 万元	不适用	是
北京中科盘古科技发展有限公司	3.90	全资子公司			183.35		-179.45	1 年以内 3.9 万元, 1-2 年-183.35 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	款项未变动	不适用	是
北京花开影视制作有限公司	7,657.41	全资子公司			513.32	2,230.06	4,914.04	1 年以内 3,877.66 万元, 1-2 年 1,036.38	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	截至回函日往来余额为 7,737.41 万元	不适用	是

关联方名称	2023 年期末占用资金余额	关联关系	少数股东情况	款项形成原因 (单位: 万元)				日常调拨资金发生时间及金额	偿还安排	截至回函日的回款情况	是否逾期	是否履行相应审批程序
				首次公开发行募集资金使用①	重组募集资金使用②	再融资募集资金使用③	日常资金调拨					
恒信东方儿童(广州)文化产业发展有限公司	17,910.17	控股子公司	2022.9.29 将 49% 股份转让无锡悦明科技有限公司		2,415.65		15,494.52	1 年以内-4,868 万元, 1-2 年 6,800.71 万元, 2-3 年 13,561.81 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	截至回函日往来余额为 18,003.35 万元。	不适用	是
北京恒信彩虹科技有限公司	19,227.23	控股子公司	2022.7.11 将 49% 股份转让无锡悦明科技有限公司	4,342.88	361.33		14,523.02	1 年以内 5,612.20 万元, 1-2 年 5,789.34 万元, 2-3 年 3,121.48 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	截至回函日往来余额为 19,132 万元。	不适用	是
宁波东方梦幻投资有限公司	9,763.16	全资子公司					9,763.16	1-2 年 490.96 万元, 2-3 年 8.9 万元 3 年以上 9,263.30 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	款项未变动	不适用	是
东方永赋(北京)教育科技有限公司	39.52	控股子公司	北京永赋才能教育科技有限公司				39.52	2-3 年 4.02 万元, 3 年以上 35.50 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	款项未变动	不适用	是

关联方名称	2023 年期末占用资金余额	关联关系	少数股东情况	款项形成原因 (单位: 万元)				日常调拨资金发生时间及金额	偿还安排	截至回函日的回款情况	是否逾期	是否履行相应审批程序
				首次公开发行募集资金使用①	重组募集资金使用②	再融资募集资金使用③	日常资金调拨					
			公司持股 49%									
四川恒信东方人工智能科技有限公司	900.00	全资子公司					900.00	1 年以内 900 万元	根据其财务状况和现金流情况及时偿还	回函日的往来资金余额为 2,638.58 万元。	不适用	是
合计	95,750.05			8,493.29	32,213.30	6,001.94	49,041.52					

备注：①首次公开发行募集资金发生时间为 2010 年 6 月-2016 年 6 月

②重组募集资金使用发生时间为 2017 年 4 月-2020 年 12 月

③再融资募集资金使用发生时间为 2022 年 4 月-至今

如上表所示，母公司与上述关联方的往来均是由公司 2010 年首次公开发行并上市、2016 年重组募集配套资金、2021 年再融资事项，因建设募投项目而使用募集资金以及日常资金调拨形成。

公司日常运营资金安排是基于集中管理、统一调配的原则，以强化公司财务决策力与控制力，增强资金管控能力，提高公司整体的融资能力和信用等级，提高资金使用效率，有效管控资金风险，整合内部资源，降低资金成本。此外，受公司各子公司融资能力限制，其自身日常运营较多依赖于母公司的融资能力，遂形成上述日常资金往来。

恒信东方体系内各公司之间资金调拨的流程为：各子公司根据业务需求，向母公司财务部门提出资金调拨的申请；母公司资金部门对资金需求的合法性、合理性和紧迫性进行初步评估并确定调拨方案；将资金调拨申请提交到母公司 OA 系统，资金部、财务部根据金额大小流转至公司管理层进行审批；审批完成后进行资金划转；完成会计记录及监控。

（二）上述关联方少数股东情况

北京恒信彩虹科技有限公司（以下简称“彩虹科技”）主要从事儿童产业链业务的开发运营业务；恒信东方儿童（广州）文化发展有限公司（以下简称“恒信东方儿童”）主要从事儿童产业链业务的销售运营和 IP 授权业务。2021 年，由于受到“双减政策”和市场环境的双重影响，彩虹科技和恒信东方儿童的经营业绩进一步下滑，截至 2021 年末彩虹科技的净资产为-8,575.53 万元，恒信东方儿童的净资产为-2,570.41 万元。由于经营压力加剧，为了鼓舞士气，激发员工的工作热情，给予核心业务团队一定的决策参与权，公司同意将彩虹科技 49%股权、恒信东方儿童 49%的股权转让给无锡悦明科技有限公司。

无锡悦明科技有限公司成立于 2021 年 9 月 16 日，注册资本 100 万元，法定代表人许多，经营范围为：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布（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）。股

权结构为许多持股 90%、张冀持股 10%。

为加强公司儿童产业链业务的合作与发展，2019 年 12 月 12 日，恒信东方与北京永赋才能教育科技有限公司共同投资设立东方永赋（北京）教育科技有限公司。北京永赋才能教育科技有限公司成立于 2019 年 9 月 29 日，注册资本 500 万元，法定代表人贺光辉，经营范围：技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；教育咨询（不含中介服务）；电脑动画设计；会议服务；承办展览展示服务；公共关系服务；设计、制作、发布广告；计算机系统服务；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；市场调查；企业策划；经济贸易咨询；企业管理咨询；销售电子产品。（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。）股权结构为吴慈满持股 47%、贺光辉持股 42%、陈君亮持股 6%，贺麒麟持股 5%。

综上所述，母公司与上述关联方资金往来的形成系因：历次募集资金使用由于部分募投项目建设需借款的形式向子公司提供资金来实施募投项目，以及各子公司日常经营所需资金周转需要。公司上述资金未最终注入控股股东、实际控制人及其关联方，不存在资金占用或财务资助等情形。

请保荐机构、年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【保荐机构核查意见】：

一、核查程序

查阅发行人 2023 年度报告及审计报告，查阅母公司其他应收款明细表；

查阅发行人母公司与上述关联方的其他应收款统计明细；

抽查部分往来资金形成的审批单及对应划款凭证，回款凭证；

查阅上述关联方少数股东的营业执照及章程，通过全国企业信用信息公示系统、企查查核查该少数股东工商信息、股权结构等，核查是否与公司存在关联关系；

查阅发行人募集资金管理制度、货币资金管理制度文件，了解公司内部资金调拨的审批程序。

二、核查意见

公司母公司层面报告期末其他应收款账面余额中的关联方往来余额均为合并范围内的母子公司往来款项；上述关联方往来余额的形成主要因首次公开发行

并上市与后续两次融资的部分募投项目建设使用资金，以及日常资金调拨；已履行公司相关的资金审批程序，未发现相关款项最终注入控股股东、实际控制人及其关联方，未发现资金占用或财务资助等情形，未发现资金存在回收风险。

【会计师回复】：

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、获取募集资金管理制度、资金管理制度，了解公司内部资金调拨的审批程序；

2、对公司募集资金账户的资金流水进行检查，核查公司是否合规存放、使用募集资金；

3、了解关联方款项形成的原因，核查公司将募集资金调拨给关联方的相关审议程序；

4、获取公司母公司层面的其他应收款明细表，并通过企查查、天眼查公开网站查询报告期末往来单位的工商信息、股权结构等，核查是否与公司存在关联关系；

5、对公司与上述关联方之间的资金往来进行选样，并检查相应的支持性文件。

经核查，我们认为：

公司母公司层面报告期末其他应收款账面余额中的关联方往来余额均为合并范围内的母子公司往来款项；上述关联方往来余额的形成主要因首次公开发行并上市与后续两次融资的部分募投项目建设使用资金，以及日常资金调拨；前述款项均已履行公司相关的资金审批程序，未发现相关款项最终注入控股股东、实际控制人及其关联方，未发现资金占用或财务资助等情形，也未发现资金存在回收风险。

7.年报显示，你公司报告期末商誉账面原值 45,278.16 万元，商誉减值准备余额 20,688.11 万元。其中，2018 年投资安徽省赛达科技有限责任公司（以下简称“赛达科技”）、侠义文化创意有限公司（以下简称“侠义文化”）分别形成商誉 42,687.82 万元和 810.92 万元。报告期内，对赛达科技形成的商誉计提减值准备 3,527.62 万元，商誉减值准备期末余额 19,115.93 万元；对外转让侠义文化全

部股权，转让作价为1元，产生投资收益-418.00万元。

请你公司：

(1) 说明报告期对赛达科技进行商誉减值测试时采用的可收回金额确定方法、相关重要假设及关键参数采取与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时是否一致，如否，请进一步说明存在的差异及其原因，是否存在利用计提商誉减值准备调节利润的情形，是否符合《企业会计准则第8号—资产减值》及《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的有关规定；

回复：

赛达科技本年度商誉减值测试采用的可收回金额确定方法、相关重要假设及关键参数取值方式与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时保持一致，符合《企业会计准则第8号—资产减值》及《会计监管风险提示第8号—商誉减值》的有关规定，具体分析如下：

一、可收回金额确定方法与形成商誉时及以前年度商誉减值测试一致

本报告期与形成商誉时及以前年度进行商誉减值测试采用的可收回金额方法保持一致，均根据《企业会计准则第8号——资产减值》、《以财务报告为目的的评估指南》的要求进行确定，即可收回金额等于资产组预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额孰高者，最终均采用预计未来现金流量的现值确定可收回金额。具体分析如下：

(一) 可收回金额确定方法与以前年度商誉减值测试一致

依据《企业会计准则第8号——资产减值》、《以财务报告为目的的评估指南》的要求，公司选择在持续经营前提下的可收回金额作为价值类型。

可收回金额是指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。

依据《企业会计准则第8号--资产减值》规定，经分析赛达科技含商誉资产组已持续经营数年，目前资产组在企业生产经营中处于在用状态，且能够满足生产经营需要，资产组的可收回金额可以通过资产组预计未来现金流量的现值进行预测。考虑到可收回金额的确定是根据资产预计未来现金流量的现值与资产的公允价值减去处置费用后的净额两者之间较高者决定，在已确信资产组预计未来现金流量的现值超过资产组的公允价值减去处置费用后的净额的前提下，无须计算

另一项数值。因此在测算资产组预计未来现金流量的现值并与资产组的公允价值减去处置费用后的净额进行初步比较后，最终确定采用收益法现金流量折现法估算资产组在用状态下未来现金流现值。

综上所述，报告期内与以前年度商誉减值测试均基于以上分析采用收益法测算商誉资产组预计未来现金流量的现值。

（二）本次减值测试计算方法与商誉形成时点一致

2018年3月，公司完成对赛达科技49%股权的收购并将其纳入合并报表范围，收购完成后形成商誉42,687.82万元，收购时点对于赛达科技股东全部权益采用收益法进行评估定价，本次商誉减值测试亦采用收益法。

综上所述，报告期内与商誉形成时点均采用收益法进行测算，测算方法一致。

二、相关重要假设与形成商誉时及以前年度商誉减值测试一致

本报告期与形成商誉时及以前年度进行商誉减值测试时，对应相关的重要假设均保持一致，未发生变化，具体分析如下：

报告期内与形成商誉时及以前年度商誉减值测试相关重要假设如下：

1、交易假设：交易假设是假定含商誉资产组已经处在交易的过程中，根据资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是一个最基本的前提假设。

2、公开市场假设：公开市场假设是假定在市场上交易的含商誉资产组，或拟在市场上交易的含商誉资产组，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对含商誉资产组的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以含商誉资产组在市场上可以公开买卖为基础。

3、资产持续使用假设：资产持续经营假设是指需根据含商誉资产组按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用，相应确定测算方法、参数和依据。

4、假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，含商誉资产组所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

5、假设和含商誉资产组相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等基准日后不发生重大变化。

6、假设含商誉资产组所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化。

7、假设基准日后无不可抗力及不可预见因素对含商誉资产组造成重大不利

影响。

8、假设基准日后含商誉资产组采用的会计政策和基准日会计政策在重要方面保持一致。

9、假设含商誉资产组涉及的主要经营管理团队保持现有的管理方式和管理水平，经营范围、方式与目前方向保持一致；且经营者是负责的，有能力担当其职务。

10、假设含商誉资产组所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定。

11、假设基准日后含商誉资产组的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

12、假设产权持有人提供的正在履行或尚未履行的合同、协议、中标书、订单均有效并能在计划时间内完成。

13、假设含商誉资产组经营所租赁的资产，假设租赁期满后，可以正常续期，并持续使用。

综上所述，报告期内与商誉形成时及以前年度商誉减值测试均基于以上假设进行测算，相关重要假设与以前年度商誉减值测试均保持一致。

三、关键参数取值方式与商誉形成时点及以前年度商誉减值测试一致

本年度商誉减值测试、形成商誉时点及以前年度商誉减值测试关键参数取值方式均保持一致。

（一）关键参数取值方式与商誉形成时点一致

本年度商誉减值测试与形成商誉时点关键参数取值方式均保持一致。关键参数主要包括预测期、折现率、收入增长率、平均利润率等。其中预测期选取方式均为基准日后5年加永续期；折现率选取方式均为税前加权资金成本；收入增长率和平均利润率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出。具体分析如下：

2023年度与商誉形成时点关键参数对比如下：

项目	商誉形成时点	2023年
预测期间	未来5年，2018年-2022年	未来5年，2024年-2028年
稳定期间	2023年及以后	2029年及以后
预测期平均收入增长率	12.12%	12.55%

预测期平均利润率	46.47%	8.72%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
折现率	14.47%	11.92%

由上述数据可得，2023 年度关键参数相较于商誉形成时点，从具体参数来看，未来预测期间均为未来 5 年，永续期增长率均为 0.00%，预测期平均收入增长率差异较小，在预测期平均利润率、折现率存在一定差异。具体分析如下：

1、预测期平均利润率分析

经分析本年度预测期平均利润率为 8.72%，商誉形成时点预测期平均利润率为 46.47%，整体下降明显。本年度相较于商誉形成时点已过 6 年左右，在此期间，商誉资产组主要发生了以下变化：

(1) 商誉形成时点，赛达科技业务结构中，高毛利率的平台运营、系统运营、软件销售业务的占比较高，低毛利率的商品销售业务占比在 20%-25%；本年度相较于商誉形成时点商誉资产组业务结构已发生较大变化，具体体现为低毛利率的商品销售业务占比提升至在 30%-35%，进而导致综合毛利率下降。

(2) 因外部环境变化，市场竞争加剧，毛利较高的平台运营收入受电信制定任务考核机制、补贴政策影响，影响到了新增受理用户的发展。为了应对这种局面，2020 年下半年赛达科技调整了运营套餐价格，以保持客户粘性及套餐运营市场的竞争优势。运营套餐价格的调整导致平台运营业务毛利率下滑。

(3) 2020 年为了应对外部环境的变化，赛达科技引进一批高端人才，同时为了防止原有专业性人才流失，根据各部门员工贡献情况、社会综合物价水平相应增加了公司员工工资、福利。并且为了提升公司研发实力，先后成立重庆研发中心、南京外包研发中心等加大研发投入，导致整体费用率提高。

(4) 2021 年终端销售市场竞争加剧，运营商入围合作伙伴、产品型号大幅增加，由此导致整体终端销售市场毛利大幅下降。

(5) 2022 年受外部环境影响，政府和电信资金预算不足，到期结算进度延迟,结算周期增加 1-6 月不等，未能足月结算和准确确认收入。

(6)2023 年赛达科技在面对共同市场客户，特别是政府和相关管理部门时，与各大运营商合作伙伴一起承担用户资金预算不足，采取了战略性牺牲销售毛利的做法，使项目能够顺利落地实施交付，以促进与这些重要客户的长期合作关系。

(7) 2023 年赛达科技为了实施战略转型，从传统视频监控安防领域拓展新

产品研发制造行业，成立产品能力中心、行业营销中心，并成立合肥研发中心，并在视频应用领域持续推进，为智慧政务、智慧乡村、智慧教育、智慧物联、智慧家庭、智慧生态和信息安全等众多行业提供支持。为了满足市场拓展和产品研发的需求，赛达科技加大了在这两个领域的成本投入，包括新增区域营销人员和研发人员。员工总数从 2022 年底的 245 人增加到 295 人，同比增长了 20.41%，这一增长导致了人员成本和差旅等费用的增加，致使期间费用大幅增加。

(8) 2023 年赛达科技管理层调整了经营战略，通过降低数字乡村类项目的销售价格来快速占领市场，导致收入大幅增加的同时毛利降低较多，该项业务毛利率的下降导致整体综合毛利率降低，进而导致整体利润率水平有所下降。

前述因素共同导致商誉资产组相较于 6 年前的商誉形成时点整体利润率的下滑，但是本年度商誉减值测试与商誉形成时点的关键参数取值方式均保持一致。平均利润率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出。前述导致利润率下降的因素发生当年，管理层均在当年的商誉减值测试时充分考虑了相关因素的影响，并适当调整预测思路，基于当年测算结果计提商誉减值，符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的有关规定。

2、折现率差异分析

经分析，折现率降低的主要原因为无风险报酬率、市场风险溢价、付息债务利率的降低导致，十年期以上国债收益率(无风险报酬率)由 4.10%降低至 2.92%，市场风险溢价由 7.10%降低至 6.55%，付息债务利率由 4.9%降低至 4.2%， β 值的计算参数选取标准未发生变动，虽然整体折现率降低，但是参数的计算依据与商誉形成时点基本保持一致，符合基准日宏观环境情况，具有合理性。

3、综上所述，2023 年度与商誉形成时点关键参数取值方式均保持一致。关键参数主要包括预测期、折现率、收入增长率、平均利润率等。其中预测期选取方式均为基准日后 5 年加永续期；折现率选取方式均为税前加权资金成本；收入增长率和平均利润率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出。综合来看，关键参数取值方式与商誉形成时点具有一致性。

(二) 关键参数取值方式与以前年度商誉减值测试一致

本年度商誉减值测试与以前年度商誉减值测试关键参数取值方式保持一致。

关键参数主要包括预测期、折现率、收入增长率、平均利润率等。其中预测期选取方式均为基准日后 5 年加永续期；折现率选取方式均为税前加权资金成本；收入增长率和平均利润率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出。具体分析如下：

本年度与 2022 年度赛达科技商誉减值测试关键参数对比如下：

项目	2022 年	2023 年
预测期间	未来 5 年，2023 年-2027 年	未来 5 年，2024 年-2028 年
稳定期间	2028 年及以后	2029 年及以后
预测期平均收入增长率	11.08%	12.55%
预测期平均利润率	13.39%	8.72%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
折现率	12.80%	11.92%

由上述数据可得，本年度关键参数相较于 2022 年，预测期间均为未来 5 年及永续期，稳定期收入增长率均为 0%，收入增长率、平均利润率、折现率略有差异。具体分析如下：

1、预测期平均收入增长率分析

预测期平均收入增长率，2022 年度测算为 11.08%，2023 年度测算为 12.55%，有所增长；经分析差异主要来源于公司信息技术服务业务，信息技术服务业务 2023 年收入出现较大幅度增长，由 2022 年度的 4,080.73 万元增至 12,173.68 万元，增长率达 198.32%。2023 年度商誉减值测试中，管理层结合市场情况及在手订单量，预计后续该业务仍有较大增量，综合导致平均收入增长率略高于上一年度。综上所述，预测期收入增长率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出，选取方式一致。

2、预测期平均利润率分析

预测期平均利润率 2023 年度相较于 2022 年度有所降低，主要是因为 2023 年信息技术服务业务收入大幅增长，由 2022 年度的 4,080.73 万元增至 12,173.68 万元，增长率达 198.32%，收入增长主要是因为 2023 年管理层调整了经营战略，通过降低数字乡村类项目的销售价格来快速占领市场，导致收入大幅增加的同时毛利降低较多，2023 年度商誉减值测试中，管理层结合该业务实际经营情况进

行了预测，该项业务毛利率的下降导致整体综合毛利率降低，进而导致整体利润率水平有所下降。

3、折现率差异分析

经分析，折现率降低的主要原因为无风险报酬率、市场风险溢价、付息债务利率的降低导致，十年期以上国债收益率(无风险报酬率)由 3.30%降低至 2.92%，市场风险溢价由 6.63%降低至 6.55%，5 年期 LPR 由 4.3%降低至 4.2%， β 值的计算参数选取、个别风险未发生变动，虽然整体折现率降低，但是所有参数的计算依据均与前一年度保持一致，符合基准日宏观环境情况，具有合理性。

4、综上所述，2023 年度与以前年度商誉减值测试关键参数取值方式均保持一致。关键参数主要包括预测期、折现率、收入增长率、平均利润率等。其中预测期选取方式均为基准日后 5 年加永续期；折现率选取方式均为税前加权资金成本；收入增长率和平均利润率选取方式均为基于资产组的历史年度增长率及基准日当年的收入实现情况和资产组基准日在手订单综合考虑后得出。综合来看，关键参数取值方式与以前年度商誉减值测试具有一致性。

综上所述，本年度商誉减值测试、形成商誉时点及以前年度商誉减值测试关键参数取值方式均保持一致。

(2) 说明处置侠义文化股权的具体情况，包括但不限于处置原因、审议程序、交易对手方基本情况、作价依据及公允性、近年来主要经营情况以及你公司对其的相关账务处理情况，并结合前期投资背景、出资金额等因素，说明该项投资决策是否审慎，是否存在利益输送或其他损害上市公司利益及中小投资者合法权益的情形。

回复：

2023 年 6 月，经总经理会议决议，东方梦幻将持有的侠义文化 52.3%股份以 1 元价格转让给广东广仁企业管理咨询有限公司，并于 7 月 21 日进行工商变更，相关事项已于 2023 年半年报资产负债表日后事项中披露。

侠义文化股权受让方广东广仁企业管理咨询有限公司成立于 2018 年 1 月 18 日，注册资金 1000 万元。注册地址为：珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-43410（集中办公区），经营范围为：企业管理咨询；社会经济咨询服务；以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；财务咨询。（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)。股权转让价格是经双方根据对杭州侠义经营现状和未来发展前景进行审慎预估基础上，由各方协商确定的。交易对方与公司在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面不存在任何关系，亦不存在可能或已经造成公司对其利益倾斜的其他关系。

公司以 1 元价格转让处置股权的原因如下：

1、侠义文化各股东方意见不一致，导致已开工项目资金短缺，项目停滞。

侠义文化的联营企业侠义风华文化旅游发展有限公司(以下简称“侠义风华”)投资建设的金庸“射雕三部曲”武侠世界主题体验馆项目，侠义文化作为股东已对该项目出资 1990 万元。随着工程进展，项目预算持续上升，导致股东们在设计方案和预算增长上出现了分歧。同时，股东们对于如何解决资金缺口也未能达成共识，这使得项目无法通过债务融资来解决资金问题，导致工程陷入停滞状态。如果项目被迫中断，根据投资合作协议，项目公司还需要承担恢复场地原状的责任，这将需要额外的大量资金，公司作为股东之一也面临着被追偿。

2、侠义文化创意的版权和授权已过期或即将到期，续签成本高且沟通难度高。

2018 年公司完成侠义文化的收购后，从版权方获得室内主题体验馆授权、《神雕侠侣》动画片、动画连续剧的版权，其中室内主题体验馆授权将于 2023 年 7 月 31 日到期，《神雕侠侣》动画片、动画连续剧的版权均已过期，续签无明显进展，后续如从事相关的开发业务，均需另行支付每项不少于 500 万元的授权费用，由于金庸“射雕三部曲”武侠世界主题体验馆的项目停滞产生不良影响，后续的签约沟通困难。

3、收购侠义文化后,其主要业务是和天互软件（深圳）有限公司共同开发运营的《新射雕群侠传之铁血丹心》游戏，2023 年已是运营第三年步入衰退期，分账收入也在逐期减少，转让时仅够维持公司基本运转的日常费用，随着收入的逐渐减少，后期将难以为继。除本项目外，侠义文化没有别的业务在拓展运营，截止 2023 年 5 月末，侠义文化未分配利润为-2,650.60 万元，股东权益合计-1,106.60 万元。

二、侠义文化投资背景投资决策审慎、不存在利益输送或其他损害上市公司利益及中小投资者合法权益的情形。

2018 年 7 月，东方梦幻通过收购原有股东股份及增资的方式，以共计 1530

万元人民币的现金对价完成对杭州侠义文化创意有限公司（简称“侠义文化”）51%的股权投资，其中，336万元人民币用于受让侠义文化部分原有股份，1194万元用于对侠义文化进行增资。2022年公司又与侠义文化的股东杭州开发者科技有限公司、无锡剑侠企业管理咨询合伙企业（有限合伙）签订股权转让协议，以130万元收购其持有的侠义文化1.3%的股权，累计投资金额1660万元，持股比例52.30%。

侠义文化是以取得金庸武侠作品IP并进行开发制作运营为主业，依托创始人与金庸家族的深厚友情，使得公司能够直接与金庸先生沟通并具有取得金庸武侠作品改编授权的独特资源优势。公司通过收购侠义文化51%股权，实现对侠义文化的控股，并获得投资开发由侠义文化获得的金庸先生的神雕侠侣动画电影版权、神雕侠侣动画电视剧网剧版权以及射雕三部曲（射雕英雄传，神雕侠侣，倚天屠龙记）主题体验场馆的授权，能够实现公司业务资源的有效整合，加快公司“艺术创意和视觉技术”融合创新，推动公司数字创意产业的进一步深化。

1) 侠义文化2020-2023年经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年（1-7月）
资产总额	5,783.26	5,649.21	1,071.41	938.79
负债总额	4,431.99	3,846.84	2,042.14	1,087.51
所有者权益总额	1,351.27	1,802.38	-970.73	-148.72
营业收入	2,135.04	5,250.35	3,105.52	257.33
利润总额	28.26	599.94	-2,765.29	-217.36
净利润	28.32	455.52	-2,770.90	-217.36

2) 对侠义文化相关的财务处理情况

公司持有杭州侠义股权期间，杭州侠义为合并报表范围内公司，杭州侠义对持有的侠义风华采用的权益法核算。

公司因侠义文化面临的经营困境，已于2022年全额计提了商誉减值，并于出表时进行了如下账务处理：

1、东方梦幻以1元转让对侠义的投资

借：银行存款 1（元）

贷：投资收益 -2,699.37万元
长期股权投资 2,699.37万元

2、合并报表处理

对处置股权的收益的归属期间进行调整

借：投资收益 -1,250.76 万元

 投资收益 -106.01 万元

贷：年初未分配利润 -1,250.76 万元

 资本公积 -106.01 万元

转回计提的商誉减值准备

借：商誉减值准备 810.91 万元

 贷：投资收益 810.91 万元

对 1-7 月净利润抵消

借：投资收益 -113.68 万元

 少数股东损益 -103.68 万元

贷：未分配利润 -217.36 万元

综合上述分录，侠义文化出表时，归属于母公司的净资产份额为-417.99 万，按照 1 元的价格处理上述股权，产生投资收益-418 万。

综合侠义文化的经营情况、侠义风华“金庸射雕三部曲”武侠世界主题体验馆项目经营情况、相关版权运营情况，公司如对侠义文化继续增资、提供借款，有损上市公司利益，在此背景下，公司决定以 1 元价格出让公司持有的侠义文化 52.3%的股权，该交易的达成有利于减少公司的持续投资损失，投资决策审慎，不存在利益输送、损害上市公司利益及中小投资者合法权益的情形。

综合上述情况，公司如对侠义文化继续增资、提供借款，有损上市公司利益，在此背景下，公司决定以 1 元价格出让公司持有的侠义文化 52.3%的股权，该交易的达成有利于减少公司的持续投资损失，投资决策审慎，不存在利益输送、损害上市公司利益及中小投资者合法权益的情形。

请年审会计师对上述问题（1）进行核查并发表明确意见。

【会计师对上述问题（1）的回复】：

针对上述问题（1），我们执行了以下核查程序：

1、了解商誉减值评估管理的相关流程和控制，复核公司对商誉减值迹象的判断；

2、获取管理层聘请的第三方评估专家出具的《恒信东方文化股份有限公司

以财务报告为目的对商誉进行减值测试所涉及的安徽省赛达科技有限责任公司含商誉资产组资产评估报告》(报告号:卓信大华评报字[2024]第 2086 号),复核了评估报告包括评估基准日、测试目的、测试对象、测试范围、估值方法等,评价了外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质;与评估专家进行沟通,了解及评估公司商誉减值测试的合理性;

3、评估管理层的专家采用的估值模式中所依据的基础数据准确性、采用关键假设的恰当性及关键参数的合理性;

4、复核管理层对未来现金流量现值的预测和实际经营结果,评价管理层过往预测的准确性;

5、比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异,确认是否存在商誉减值损失;

6、根据商誉减值测试结果,检查和评价商誉的列报和披露是否准确和恰当;

7、获取管理层聘请的第三方评估专家对形成商誉时点及 2022 年 12 月 31 日出具的评估报告,核实公司对赛达科技进行商誉减值测试时采用的可收回金额确定方法、相关重要假设及关键参数的取值方式与形成商誉时点及 2022 年 12 月 31 日商誉减值测试时是否一致的。

经核查,我们认为:

报告期对赛达科技进行商誉减值测试时采用的可收回金额确定方法、相关重要假设及关键参数的取值方式与形成商誉时点及 2022 年 12 月 31 日商誉减值测试时是一致的;不存在利用计提商誉减值准备调节利润的情形,商誉减值准备的计提符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的有关规定。

8.年报显示,你公司报告期长期待摊费用增加 3,733.31 万元,摊销金额 4,991.23 万元,期末余额 8,435.39 万元。其中,“授权费”和“系统专用设备”项目的期末余额分别为 1,518.16 万元和 6,264.49 万元。

请你公司说明前述两项长期待摊费用的具体情况,包括但不限于形成原因、形成时点、摊销政策、交易对手方基本情况以及是否与你公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

回复：

公司报告期长期待摊费用中的“授权费”和“系统专用设备”项目明细如下：

一、授权费明细如下：

单位：万元

长摊项目	期末余额	形成原因	形成时点	摊销政策	交易对手方
软件使用费	338.49	软件使用费是由集团内部的子公司自主研发软件所产生的，该子公司随后将软件使用权授权给集团内的另一家子公司。根据授权协议的期限，被授权的子公司将软件使用费进行分期摊销。	2022年8月	5年	
VR 课程内容	1,029.75		2021年9月	50-60个月	
未来电视授权费	149.92	为丰富公司合家欢平台的内容，公司从未来电视有限公司购置了一批儿童内容的版权，以吸引更多家庭用户。此举将为平台带来多样化的儿童节目，满足不同年龄段儿童的观看需求。	2020年11月	5年	未来电视有限公司
合计	1,518.16	-			

未来电视有限公司成立于2011年12月2日，注册资金20,000万元。公司地址位于天津自贸试验区（空港经济区）环河北路80号空港商务园东区5-1，是央视网旗下子公司，进行互联网电视业务运营，是央广播电视总台央视网旗下自主可控、具有强大影响力的互联网电视新媒体平台。

综上所述，交易对手方与公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

二、系统专用设备明细如下：

单位：万元

长摊项目	期末余额	形成原因	形成时点	摊销政策	交易对手方
------	------	------	------	------	-------

系统专用设备	6,264.49	外部购买，系公司互联网视频应用产品及服务运营类项目收入对应的运营设备，例如手机看店（连锁版）、安徽平安+、甘肃智能视频云项目、舒城平安城市项目等，赛达科技联合电信运营商，借助运营商的网络资源、技术能力和市场覆盖，凭借自身渠道推广、技术能力，提供硬件设备，共同为最终用户提供软硬件及平台等相关信息技术服务。用户通过电信 CRM 系统办理套餐，支付费用，公司与电信运营商根据合同约定按月进行收入结算。根据套餐受理完成和项目验收情况，公司将该用户所使用的设备成本一次性转入到长期待摊费用，按照收入、成本配比原则，按月与运营商结算的同时按照服务期限按月进行摊销。	运营商受理终端用户的套餐办理并项目验收后	根据套餐年限摊销	详见下表
--------	----------	---	----------------------	----------	------

主要交易对手方	基本情况
合肥海康威视数字技术有限公司	成立于 2019 年，位于安徽省合肥市，是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业。企业注册资本 8000 万元人民币。
杭州海康威视科技有限公司	成立于 2009 年，位于浙江省杭州市，是一家以从事计算机、通信和其他电子设备制造业为主的企业。企业注册资本 100000 万元人民币。
安徽中科信创集成服务有限公司	成立于 2017 年，位于安徽省合肥市，是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业。企业注册资本 1000 万元人民币。
天翼云科技有限公司	成立于 2021 年，位于北京市，是一家以从事互联网和相关服务为主的企业。企业注册资本 476399 万元人民币。
深圳市看护家科技有限公司	成立于 2017 年，位于广东省深圳市，是一家以从事零售业为主的企业。企业注册资本 2000 万元人民币。

公司系统专用设备的采购方与公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【会计师回复】:

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、获取长期待摊费用明细表，了解长期待摊费用的具体项目情况并与了解到情况进行核对；

2、抽查长期待摊费用的明细发生额，检查原始单据，确认相关的发生额是否符合长期待摊费用的核算要求；

3、检查大额合同，查阅合同的主要条款，结合协议约定的结算方式与账面付款进行核对，确认长期待摊费用的真实性；

4、了解公司摊销政策，核实长期待摊费用的受益期限是否与摊销期限一致，并对本期长期待摊费用的摊销金额进行测算，核实摊销费的完整性和准确性；

5、通过企查查、天眼查公开网站查询报告期末往来单位的工商信息、股权结构等，核查是否与公司存在关联关系。

经核查，我们认为：

1、公司长期待摊费用的形成及摊销政策是合理的；

2、公司的长期待摊费用交易对手方与公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

9.相关公告显示，你公司于 2021 年 11 月向特定对象发行股票实际募集资金净额 68,270.25 万元，拟用于 VR 场地运营中心、适用于 VR 开发的 AI 虚拟生态引擎系统和 VR 数字资产生产项目。其中，VR 场地运营中心项目计划总投资 36,000 万元。

2023 年 4 月，你公司终止 VR 场地运营中心项目（累计投入募集资金 1,985.21 万元、占承诺投资总额的 5.51%），并将该项目尚未使用的募集资金分别投入数字沉浸式应用场景内容开发项目（投资总额 10,000 万元）、人工智能算力中心平台建设及运营项目（投资总额 5,000 万元）及永久补充流动资金。相关项目经济收益分析显示，数字沉浸式应用场景内容开发项目预计 2024 年 3 月 31 日达到预定可使用状态，项目达产后年均可实现营业收入 3,659.53 万元、实现净利润 404.97 万元，内部收益率为 29.46%，项目静态投资回收期 2.44 年（含建设期）；

人工智能算力中心平台建设及运营项目预计 2023 年 12 月 31 日达到预定可使用状态，项目达产后年均可实现营业收入 2,001.60 万元、实现净利润 565.19 万元，内部收益率为 21.53%，项目静态投资回收期 3.55 年（含建设期）。

年报显示，数字沉浸式应用场景内容开发项目截至期末投资进度为 36.61%，人工智能算力中心平台建设及运营项目已达到预定可使用状态。

请你公司：

（1）说明截至回函日数字沉浸式应用场景内容开发项目的最新投资进展及具体投入情况、实际投资进度与投资计划存在较大差异的原因，是否按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条、第 6.4.1 条的规定，履行相关论证、调整投资计划等程序，并充分说明前期立项和可行性论证是否谨慎、合理，董事会在项目可行性论证上是否勤勉尽责；

回复：

一、数字沉浸式应用场景内容开发项目的最新投资进展及具体投入情况

“数字沉浸式应用场景内容开发项目”（以下简称“沉浸式开发项目”）是通过 5G、VR、AR、MR、AI 人工智能、全息投影、体感交互等多种技术，开发各类数字沉浸式应用场景，具体应用场景包括数字沉浸式文博展/馆、沉浸式体验馆、沉浸式主题小镇/景区、沉浸式演艺、沉浸式新商业、沉浸式新文娱等。

截至本函回复日，沉浸式开发项目已开展科幻主题数字场景、数字艺术巡展、物理特效创意设计、AI 虚拟互动社区等多个项目子模块的开发，相应研发成果已成功应用在 2023 中国科幻大会科幻产业新技术新产品展、《变形金刚：超能勇士崛起》中国首映礼、知蜂堂企业展厅、梵高再现 VanGoghAlivex 消失的她电影取景地特别纪念展、“莫奈与他的朋友们 Monet&Friends”沉浸式光影大展上海站、AI 原生山海经主题互动神话社区《山海之道》等具体场景之中。

截至回函日，“沉浸式开发项目”实际投入金额为 5,034.05 万元，具体分项包括：

序号	项目建设内容	计划投入金额（万元）	实际投入金额（万元）
1	多媒体软硬件集成	4,000.00	1,981.03
2	模型与定制	2,000.00	1,266.00

3	文商旅互动平台开发	1,000.00	222.02
4	配套装饰及安装工程	2,000.00	1,512.00
5	CG内容开发	1,000.00	53.00
合计		10,000.00	5,034.05

二、实际投资进度与投资计划存在较大差异的原因

自去年下半年以来，国内文旅市场已出现较大幅回暖。随着 VR、AR 及 AIGC（人工智能生成内容）技术的快速发展与迭代，沉浸式文旅项目的门槛逐渐降低，市场上涌现出众多类似项目，如 VR 大空间沉浸式探索项目《消失的法老》、首钢一高炉《SoReal 科幻乐园》等，消费者面临较多的选择，市场竞争加剧。公司意识到，只有推进特色化和差异化的策略，通过提高沉浸式体验项目内容质量和创意度，才能获得更为积极的市场反馈。出于打磨更具市场影响力和长期生命力的优质产品考虑，公司审慎控制在该项目技术设备、场景布置、内容创作等方面的投资进度，使得募投项目的实际投资进度较原计划有所延后。根据《2024 中国沉浸产业发展白皮书》数据显示，截至 2023 年，中国的沉浸体验项目数量已达到 32024 个，中国沉浸产业总产值达到 1933.4 亿元，预计 2024 年将突破 2400 亿元。结合市场状况及公司实际业务推进情况，为保障募集资金的合理、高效运用，本着对投资者负责及谨慎投资的原则，在项目实施主体、募集资金投资用途及投资规模均未发生变更的情况下，公司将“沉浸式开发项目”达到预定可使用状态的时间调整至 2025 年 3 月 31 日。

三、公司已按规定履行了相关论证、调整投资计划等程序

“沉浸式开发项目”原定于 2024 年 3 月 31 日达到预定可使用状态。2024 年 3 月 29 日，公司召开第八届董事会第八次会议审议通过《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，同意将该项目达到预定可使用状态的时间调整至 2025 年 3 月 31 日，独立董事发表明确同意意见，保荐机构发表无异议意见。

“沉浸式开发项目”所涉及的市场环境未发生重大变化；未出现项目搁置；公司在项目达到预定可使用状态之前审议了项目延期的方案，决定继续推进该项目；该项目未出现其他异常情形。公司已在 2023 年年度报告及 2023 年度募集资金使用情况专项报告中披露该项目的进展情况以及出现延期的原因，且按规定履行了项目延期的审议程序，符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条的规定。

公司董事会持续关注募集资金的实际管理和使用，每半年度全面核查了募集资金投资项目的进展情况，公司在半年度及年度募集资金存放与使用情况专项报告、定期报告中均披露了募集资金的使用及募投项目建设情况，且同时对外披露。“沉浸式开发项目”于 2023 年 4 月规划投入，2024 年 3 月公司对该项目投资进度进行了调整，并披露《关于部分募集资金投资项目延期的公告》，解释了差异的具体原因。且公司在 2023 年年度报告中进行了披露，符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作(2023 年 12 月修订)》第 6.4.1 条的规定。

综上，公司已按规定履行了相关论证、调整投资计划等程序。

四、前期立项和可行性论证具备谨慎、合理性，董事会在项目可行性论证上已勤勉尽责

2023 年 4 月 11 日第七届董事会第四十二次会议、2023 年 4 月 27 日 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目用途并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》。“沉浸式开发项目”是公司推进数字创意产品应用及服务主营业务并与市场需求有效结合所进行的针对性开发，可以为公司 VR 数字资产项目创造实现效益的途径，属于对 VR 数字资产线下变现途径的一种调整，将 VR 场地运营中心这种只能让消费者在线下场地相对单一体验 VR 内容的场景扩展到城市多种空间内，包括景区、街区、文博场馆、商业综合体等。首先，数字沉浸式应用场景内容开发项目与公司当前主营业务方向一致，是公司现有业务的拓展，可以为公司 CG/VR 内容拓展更多应用场景和变现途径，进而提高公司盈利水平；其次，该项目是公司基于 LBE 城市新娱乐业务、CG/VR 内容生产及应用业务的相关技术储备和经验，同时不断整合影视文化 IP、创意呈现手法和场馆运营经验，开发出的多主题可复用半标准化的沉浸式场景解决方案，是公司现有业务提升转化的一种方式，也将为公司内容生产进行业务增量赋能。针对本项目，公司按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作（2023 年 12 月修订）》第 6.3.4 条、第 6.4.1 条的规定，履行了相关论证、调整投资计划等程序，前期立项和可行性论证谨慎、合理，董事会在项目可行性论证上充分勤勉尽责。

(2) 说明人工智能算力中心平台建设及运营项目的具体投入情况，并结合

项目实际效益与测算效益的差异，说明前期对创业板关注函〔2023〕第149号的回复内容是否真实、准确、完整，是否存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

回复：

一、人工智能算力中心平台建设及运营项目的具体投入情况

人工智能算力中心平台建设及运营项目（以下简称“算力平台建设项目”）系为满足算力需求所建设的小型化人工智能算力中心，可供公司自身业务发展所用，及业务链上下游企业租用。建设内容主要包括人工智能算力平台和 AI 技术服务平台，其中人工智能算力平台主要是购置并安装服务器等硬件，为整个项目提供基础的算力；AI 技术服务平台则主要是集成并开发适配于 3D 数字资产创制的软件，并通过调用人工智能算力平台硬件的算力，向客户提供服务。

该项目总投资 5000 万元，包括 AICC 服务器 3000 万元、AI 技术服务平台 2000 万元。人工智能算力平台和技术服务平台为互补关系，共同构成人工智能算力中心。

“算力平台建设项目”实际投入情况如下：

序号	服务及产品名称	主要配置	数量	单位	服务及产品分类	含税总价（万元）	归类合计（万元）
1	国产定制一体化训练服务器	AT800 (Model 9000) (6×2.5NVME SSD, 4×Kunpeng 920, 8×Ascend 910 Pro B)；AI 智能运营分析平台	7	台	硬件	1540.00	2998.3
2	常规一体化训练服务器	NVIDIA DELTA HGX GPU Baseboard A800 80GB SXM4；AIGC 视频功能、AIGC 图像功能、AIGC 语音功能、文本功能模块	6	台	硬件	1140.00	
3	推理服务器	2*NVIDIA-Tesla T4-16GBMEMORY；2*英特尔至强银牌 4314 (2.4GHz/16-Core/24MB/135W) Ice lake	14	台	硬件	98.00	
4	存储服务器	2*NVIDIA-Tesla T4-16GBMEMORY；2*英特尔至强银牌 4314 (2.4GHz/16-Core/24MB/135W) Ice lake	27	台	硬件	189.00	
5	交换机	A800；AT800；25GE 多模光模块	6	台	硬件	31.30	

6	算法训练平台	模型训练模块、业务中间件模块、集群管理模块、安全服务模块、用户管理模块、计费系统模块	1	项	软件	312.00	2001
7	算法推理平台	模型推理、docker 推理、API 服务、开源集成	1	项	软件	240.00	
8	算法仓库平台	模型仓库、开源模型集成、模型上传	1	项	软件	270.00	
9	数据自助建模软件	数据存储、数据处理、数据采集、数据下载、数据自助建模	1	项	软件	140.00	
10	LLM 算法训练	LLM 算法基础训练、LLM 算法工程优化	1	项	软件	1039.00	
合计						4,999.30	4999.30

根据项目可行性研究报告，项目内部收益率为 21.53%，销售收入测算如下：

年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
租赁收入（万元）	504	2,304	2,304	2,304	2,592

截至回函日，项目实际产生收入为 142.82 万，其中 2023 年 46.55 万，2024 年 1-3 月产生 96.27 万。

二、项目实际效益与测算效益的差异

本项目实际效益与测算效益产生差异的主要原因如下：

市场竞争激烈：据 IDC 和浪潮信息测算，2022 年中国通用算力规模达 54.5 EFLOPS，预计到 2027 年通用算力规模将达到 117.3 EFLOPS。2022 年中国智能算力规模达 259.9EFLOPS，预计到 2027 年将达到 1117.4 EFLOPS。2022-2027 年期间，中国智能算力规模年复合增长率达 33.9%，同期通用算力规模年复合增长率为 16.6%。随着算力市场的快速发展，越来越多的企业进入该领域，导致市场竞争日益激烈，而算力供应企业的竞争不仅体现在价格上，还体现在算力规模、技术创新等方面。头部人工智能大模型厂商对算力中心的要求更多体现在算力集群的规模和管理调度能力，这在一定程度上增加了本项目的业务开拓难度。

客户需求变化：随着技术的不断进步和市场需求的变化，客户对算力的需求也在不断变化。尤其是人工智能大模型的快速发展，多模态逐渐成为主流，客户对算力服务的需求越来越精准，加之公司自用的算力也有所变化，导致租赁收入不及预期。

算力价格下降：2023 年底，训练卡租赁价格比年中高点降幅超过了 20%。

虽然随着人工智能产业的发展，对算力的需求依旧旺盛，但整个算力租赁市场的价格可能正在逐步下降。

政策影响：近期相关政策也对市场化算力租赁收入产生了影响，越来越多的地方政府以算力补贴的方式开展招商引资，间接拉低了算力租赁价格。

综上所述，本项目实际效益与测算效益产生差异的原因源自市场的快速发展和迭代。为了应对这些挑战，公司始终在密切关注市场动态和客户需求变化，加强技术创新和服务质量提升，同时积极应对政策变化，努力提升项目后期的经营效果。

公司前期对创业板关注函（2023）第 149 号的回复已强调本项目的经济效益测算是基于当时的产业政策、市场环境、公司技术管理水平等因素做出的，若宏观环境和市场环境发生不利变动、行业竞争加剧、技术水平发生重大更替、以及公司未来在客户开发、技术发展、经营管理等方面发生变化，则可能造成募投项目无法产生预期收益的风险。

相应表述结合了立项当时的市场及产业情况，是真实、准确、完整的，也不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，公司也将继续提升技术内核以满足快速发展的产业环境。

（3）结合前述两个项目的实际效益、业务实质，以及你公司实控人在变更募投项目前后的质押、冻结状况及后期减持情况，说明你公司是否存在炒概念、蹭热点情形，是否存在利用信息披露拉抬股价配合股东减持情形。

回复：

一、前述项目的实际效益及业务实质

“沉浸式内容开发项目”是公司推进数字创意产品应用及服务主营业务并与市场需求有效结合所进行的有针对性开发，可以更好的为公司 VR 数字资产项目创设实现效益的途径，属于对 VR 数字资产线下变现途径的一种调整，将 VR 场地运营中心这种只能让消费者在线下场地相对单一体验 VR 内容的场景扩展到城市多种空间内，包括景区、街区、文博场馆、商业综合体等。该项目尚在建设过程中，已经推进的项目包括 AI 原生山海经主题互动神话社区《山海之道》、科幻主题数字场景、数字艺术巡展、沉浸式企业展厅、多人行浸式 XR 大空间等，相应成果已应用到中国科幻大会科幻产业新技术新产品展、《变形金刚：超能勇

士崛起》中国首映礼、知蜂堂企业展厅、梵高再现 VanGoghAlivex 消失的她电影取景地特别纪念展、“莫奈与他的朋友们 Monet&Friends”沉浸式光影大展上海站等多个项目中，正在逐步实现收入。

“算力平台建设项目”一方面是为了满足公司各业务板块以及业务链上下游企业对算力的需求，另一方面为了更好地提升公司对上下游企业的服务水平，以提升公司的业务实力和募集资金的使用效益。该项目于 2023 年末达到预定可使用状态，受市场竞争加剧、客户需求变化、算力价格下降及政府政策调整等多种因素影响，项目初期收益较低。

截至本函回复日，上述两个项目的实际效益虽然尚未达到预期，但实质是公司业务发展的必然选择，与公司主营业务和发展战略是高度契合的。

二、控股股东在变更前后的质押、冻结及后期减持情况

公司于 2023 年 4 月 11 日披露变更募投项目相关公告，公司控股股东在变更募投项目前的质押股份数量为 61,495,000 股，变更募投项目后于 2023 年 5 月 25 日和 2023 年 5 月 26 日分别解除质押 12,100,000 股和 2,600,916 股，截至 2023 年 5 月底，控股股东质押股份数量为 46,794,084 股。

公司控股股东在变更募投项目前的冻结股份数量为 73,401,440 股，变更募投项目后至 2023 年 5 月底冻结股份没有发生变化。

公司控股股东在变更募投项目前的持股数量为 95,175,058 股，因个人资金需求，控股股东于 2023 年 3 月 24 日披露了《关于控股股东减持股份的预披露公告》（公告编号：2023-021），在变更募投项目后至 2023 年 5 月底，控股股东共通过集中竞价方式减持公司股份 2,772,547 股。2023 年 9 月 4 日，控股股东提前终止减持计划。2023 年 5 月 25 日，控股股东通过协议转让方式减持公司股票 12,100,000 股，减持价格 4.8 元/股，以偿还其在中邮证券的质押债务、降低股票质押风险。

募投项目变更前后一个月，公司月度平均股价表现如下：

时间	月度平均股价
2023 年 3 月	8.60
2023 年 4 月	8.30
2023 年 5 月	7.65

注：月度平均股价=当月累计成交额/累计成交量

如上，募投项目变更前后一个月，公司股价表现波动不大。

综上所述，公司募投项目变更具有合理性和必要性，控股股东减持股票行为是出于本人自身资金需求及偿还债务需要。公司不存在炒概念、蹭热点的情形，亦不存在利用信息披露拉抬股价配合股东减持的情形。

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。

【保荐机构核查意见】：

一、核查程序

1、查阅沉浸式内容开发项目可行性研究报告，项目投入明细表，抽查大额投入合同，访谈发行人管理层了解该项目实际投资进度与投资计划存在较大差异的原因；

2、查阅发行人前期项目论证及调整进度的程序资料，对照法规论证发行人相关程序合规性；

3、查阅算力平台项目可行性研究报告及具体建设投入明细，访谈发行人管理层了解项目实际效益与预测效益的差异；

4、查阅发行人披露的关于控股股份质押及解除、股份减持等变动的相关公告；

5、查阅中登公司登记的控股股东股份质押、冻结、持股数量变动的明细表，控股股东股份转让协议等，查询发行人变更募投项目前后股价波动情况。

二、核查结论

沉浸式内容开发项目实际投资进度与投资计划存在较大差异的原因系根据市场变化与业务发展所做的即时调整，发行人已按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作(2023年12月修订)》第6.3.4条、第6.4.1条的规定，履行相关论证、调整投资计划等程序，前期立项和可行性论证具备谨慎、合理性，董事会在项目可行性论证上已勤勉尽责。

算力平台项目实际效益与测算效益存在差异的原因系受市场竞争加剧、客户需求变化、算力价格下降及政府政策调整等多种因素影响，项目初期收益较低，发行人已在前期对创业板关注函(2023)第149号的回复中揭示了该项目的可能面临的风险因素，相关内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；

实控人因其个人资金需求而发生减持行为，结合募投项目变更前后公司股价

波动情况，未发现公司存在炒概念、蹭热点的情形，未发现公司存在利用信息披露拉抬股价配合股东减持情形。

10.年报显示，你公司报告期内研发投入 9,824.60 万元，其中，资本化研发支出 2,171.35 万元，占研发投入的比例为 22.10%。开发支出项目期初余额 1,061.19 万元，报告期内转入当期损益 650.67 万元，确认为无形资产 3,080.67 万元。

请你公司：

(1) 说明报告期内资本化研发项目的具体情况，包括但不限于项目名称、研发目的、开始时间、预计完成时间、投资预算、研发进度、资本化时点、前期费用化金额、经济利益产生方式等，并结合你公司研发活动相关会计政策、研究阶段和开发阶段的划分标准，说明相关研发费用资本化的具体依据及合理性，是否符合企业会计准则的有关规定；

回复：

报告期资本化研发项目的具体情况如下：

项目名称	研发目的	开始时间	预计完成时间	投资预算	截至 2023 年末研发进度	资本化时点	前期费用化金额（万元）	经济利益产生方式
EverBaas	EverBaaS 是恒信区块链能力封装平台，为上层业务包装区块链技术接口，方便上层专注业务而不用关注区块链的技术细节。同时本平台做好访问计数，计费等底层能力，为恒信链的对外运营提供支撑	2022.09	2023.06	150 万元	项目终止	2022.09	9.09	提供运营支撑
EverCreato	开发一个数据资产共创平台，从数据资产管理和 AIGC 生成工具入手，逐步涵盖工作室内部协同创作和外部展示销售，为 CG 从业者提供一个基于 Web3 架构的共创协作平台	2022.09	2023.07	260 万元	项目终止	2022.09	4.82	提供运营支撑
EverPop	EverPoP 是串联恒信区块链产品的枢纽。EverPop2C 用户端产品的目标是构建一个基于文化消费和数字身份的品质生活社区。EverPop2B 企业端产品的目标是商家提供一系列 Web3 营销工具 DAPP（数字门票，活动签到，任务，NFT 数字藏品）。通过 2B 商家端工具的导入，逐步建立品牌社群，通过主理人打理的社群把商家用户联动起来。用户通过和商家各类活动的互动获取 SBT 勋章、NFT 权益等，逐步构建出用户的数字身份信息，最终构建起 2C 端 EverPop 品质生活社区。	2022.09	2023.06	240 万元	项目终止	2022.09	0.38	提供运营支撑
城市元宇宙高仿示范场景项目	本项目利用技术的手段制作城市的数字资产，搭建高仿真的示范场景，高精度城市户外建筑设施、室内装饰家具物品、汽车、飞机、小品等三维模型数字资产及场景，为公司在城市元宇宙布局的重要组成部分。	2022.07	2023.12	约 1000 万元	研发完成	2022.09	/	丰富公司的内容服务创作并提升产品创新和服务的效率，也可以直接用于销售

项目名称	研发目的	开始时间	预计完成时间	投资预算	截至 2023 年末研发进度	资本化时点	前期费用化金额 (万元)	经济利益产生方式
恒信区块链业务平台开发 1.0	实现了数字藏品的发布展示、支付购买、上链确权，支持 NFT 数字藏品类产品的运营	2022.07	2023.03	约 170 万元	研发完成	2022.08	37.24	运营
探城项目	基于“故宫以东”衍生出的“探城”将服务于线下实体文商旅企业，提供游戏化赋能增长服务。小程序端与 app 端账户互通，联动生态。	2022.12	2024.05	40 万元 +240.46 人 月工时	项目暂停	2022.12	11.76	运营
张十五空间叙事 2	“张十五”科幻空间叙事系统是一种运用电子化软硬件集成系统的空间联动叙事解决方案，本系统通过全局叙事主控系统来调度处于电子化实景叙事空间的游客，让游客深度体验个性化的科幻叙事内容，沉浸式角色扮演，打通物、人、空间的界限，用科幻的定制主题、创新玩法，充分挖掘情景内人与人之间、人与物之间的社交互动潜力。	2022.09	2023.12	510 万元	项目终止	2022.09	21.33	运营
了不起的中医药	“了不起的中医药”VR 课程系统为用户打造一个中医药元宇宙，包含 32 节中医药文化 VR 课件及软硬件系统，为学校提供中医文化科普一站式解决方案，涵盖 VR 数字教学、线下活动指导、教学评测、课堂监控、运营培训等。	2023.06	2024.04	250 万元	60.00%	2023.06	14.24	VR 课程销售及运营
手势游戏	手势交互游戏《Drakheir》项目主要目的是以 Oculus 手势追踪 2.0 为切入点，通过对手势追踪技术的开荒探索，对 VR 交互性，游戏化，叙事多方面的设计和落地，完成一款 VR 游戏产品；逐步打通研运一体的各个关节，完成 VR 出海游戏研运一体优势的建立；找到在	2022.07	2023.06	488.27 万元	已完成	2022.07	6.7	运营

项目名称	研发目的	开始时间	预计完成时间	投资预算	截至 2023 年末研发进度	资本化时点	前期费用化金额 (万元)	经济利益产生方式
	发行节点中，所有关键节点，建立商务联系，逐渐打通渠道关系；确立一个 VR 游戏项目的测试&上线计划范本，充分挖掘研运结合的优势；尝试从项目的前期调研，内部评估，到测试后的反馈收集，数据分析，建立基础的数据模型，未来逐步提升产品商业数据的预测能力。							
数字社区综合应用云平台 V1.0	逐步打通研运一体的各个关节，完成 VR 出海游戏研运一体优势的建立；找到在发行节点中，所有关键节点，建立商务联系，逐渐打通渠道关系；确立一个 VR 游戏项目的测试&上线计划范本，充分挖掘研运结合的优势；尝试从项目的前期调研，内部评估，到测试后的反馈收集，数据分析，建立基础的数据模型，未来逐步提升产品商业数据的预测能力。	2022.01	2023.01	599.1 万元	已完成	2023.01	/	强化了公司软件产品及硬件产品对于智慧社区行业的落地应用能力，丰富了公司软件产品赛道补充。
防返贫监测综合服务云平台 v1.0	防返贫监测综合服务云平台通过建立防贫基础数据库并与各行业部门监测指标数据共享对关键指标数据自动抓取、致返贫风险自上而下排查，对研判数据后的致返贫风险户进行人工复核信息、监测名单比对、帮扶情况记录风险消除流程，建立数据初判、复核确认、名单补充、精准帮扶的风险消除档案，做到追踪可到店、回查可至人的责任追溯，建立信息化、高效化的动态监测和精准性、及时性的帮扶管理机制，实现定位一户、核查一户、认定一户、消除一户的防贫目的。	2023.02	2023.05	370 万元	已完成	2023.05	/	满足了青海数字乡村项目交付功能需求，丰富了政务类项目功能范围

项目名称	研发目的	开始时间	预计完成时间	投资预算	截至 2023 年末研发进度	资本化时点	前期费用化金额 (万元)	经济利益产生方式
智慧水环境综合监管平台 v1.0	智慧水环境综合监管平台是一种对水环境进行全方位、实时、动态的监管和管理的系统。平台集成了环境数据监测、数据分析、预警预报、决策支持等功能，为水环境的管理和保护提供科学的依据和有效的手段。平台可以通过各种传感器和监测设备，实时采集和分析水环境中的数据，包括水质、水量、水流、气象等方面的信息，可以及时发现水环境中的污染和异常情况，并发出预警和报警，可以提供决策支持功能。通过对历史数据和实时监测数据的分析，平台可以评估水环境的质量状况和变化趋势，预测未来的发展趋势，为政府和企业的决策提供科学依据。	2023.06	2023.08	553 万元	已完成	2023.08	/	强化了公司软件产品及硬件产品对于水环境综合监管行业的落地应用能力，丰富了公司软件产品赛道补充。
智慧生态可视化监管平台 v1.0	智慧生态可视化监管平台通过集成多源数据，实现全域数据的统一管理，提升生态环境数据治理能力，为生态环境保护 and 可持续发展提供有力支持。平台能够集成来自不同部门和不同来源的生态环境数据，包括空气质量、水质、土壤质量、污染源排放等，实现数据的共享和应用。通过地理信息系统（GIS）等技术手段，将生态环境数据以图表、地图等形式展示出来，方便监管人员快速掌握全市的生态环境状况，发现潜在的环境问题。利用大数据分析和人工智能技术，对生态环境数据进行深度挖掘和分析，发现潜在的环境风险，提供预警和决策支持。能够实现多部门之间的协同联动，打破信息孤岛，提高监管效率和协同能力，通过集成执法数据和监	2023.09	2023.12	480 万元	已完成	2023.12	/	满足了铜陵市生态可视化监管平台项目交付功能需求，丰富了公司生态环保行业软件产品的落地应用能力。

项目名称	研发目的	开始时间	预计完成时间	投资预算	截至 2023 年末研发进度	资本化时点	前期费用化金额 (万元)	经济利益产生方式
	管信息，实现精准执法，提高执法效率和效果。对于提升生态环境监管能力、促进生态环境保护和可持续发展具有重要意义。							
V-linker 视频云平台 v1.0	视频云平台的建设旨在为用户提供更加便捷、高效和优质的视频服务，满足用户对于视频内容的多样化需求。同时，视频云平台也为视频内容提供者和企业提供了一个更好的存储、管理和传输视频内容的解决方案。视频云平台将成为未来视频服务的重要基础设施，推动视频行业的发展和创新。	2023.11	2024.03	639 万元	研究阶段已完成	2024.03	509.50	补充了公司视频能力底座，提供了视频存储、管理、传输等基础能力，为公司视频类软件产品打下坚实基础。

公司依据《企业会计准则第6号——无形资产》应用指南二和三，根据研究与开发项目的实际情况加以判断：将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：本公司研究阶段主要是将接收的技术开发建议整理汇总，根据市场需求初步筛选出具有开发价值的建议，并进行调研与分析；充分调研后，召开立项会议，讨论技术开发的技术协调性、技术先进性、经济合理性以及研发项目的开发价值和技术前景等；经立项讨论会议通过的技术开发项目由部门提出立项报告，并提交《立项申请表》，经审批后，正式进入开发阶段。

开发阶段：本公司开发阶段的主要工作是系统架构设计、代码编写、内部测试及系统测试，测试通过后正式发布产品，并投放市场试运营，最终达到商用，从而沉淀形成可迭代和复用价值的技术。

公司内部研究项目开发阶段的支出在同时满足下列条件时可以予以资本化：

- ①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- ②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- ③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- ④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- ⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司财务部在取得研发部门经审批后的《立项申请表》，确认研发部门为该项目发生的支出在符合上述开发阶段资本化的条件时予以资本化，否则其所发生的支出全部计入当期损益。项目在开发完成后，研发部门提交结项报告和相关知识产权成果证明，公司将其作为研发支出资本化时点的结束。公司会计处理符合企业会计准则的要求。

依据公司研发项目的立项审批流程，《立项审批表》是在已经完成研究阶段工作之后，经领导审批并在同时满足可以予以资本化条件后，正式进入开发阶段的一个阶段性标志，因此在符合资本化确认的条件后公司研发项目予以资本化。

(2) 说明报告期内开发支出转入当期损益的具体情况，包括所涉研发项目及具体内容、资本化时间及金额等，并结合所涉项目前期达到资本化条件的判断过程及依据、转入当期损益的原因，说明是否涉及出现减值迹象情形、减值迹象出现的时点及减值测试过程等，说明前期相关研发投入资本化金额是否准确，是否存在未及时、充分计提减值准备的情形，会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。

回复：

报告期内开发支出转入当期损益的具体情况如下表所示：

序号	研发项目	研发具体内容	资本化时间	金额（元）	本期转入损益的原因
1	EverBaas	EverBaaS 是恒信区块链能力封装平台，为上层业务包装区块链技术接口，方便上层专注业务而不用关注区块链的技术细节。同时本平台做好访问计数，计费等底层能力，为恒信链的对外运营提供支撑	2022.09	170,756.69	项目调整终止
2	EverCreato	开发一个数据资产共创平台，从数据资产管理 和 AIGC 生成工具入手，逐步涵盖工作室内部协同创作和外部展示销售，为 CG 从业者提供一个基于 Web3 架构的共创协作平台	2022.09	157,878.21	项目调整终止
3	EverPop	EverPop 是串联恒信区块链产品的枢纽。EverPop2C 用户端产品的目标是构建一个基于文化消费和数字身份的品质生活社区。EverPop2B 企业端产品的目标是商家提供一系列 Web3 营销工具 DAPP（数字门票，活动签到，任务，NFT 数字藏品）。通过 2B 商家端工具的导入，逐步建立品牌社群，通过主理人打理的社群把商家用户联动起来。用户通过和商家各类活动的互动获取 SBT 勋章、NFT 权益等，逐步构建出用户的数字身份信息，最终构建起 2C 端 EverPop 品质生活社区。	2022.09	420,091.83	项目调整终止
4	恒信区块链业务平台开发 1.0	实现了数字藏品的发布展示、支付购买、上链确权，支持 NFT 数字藏品类产品的运营。	2022.08	433,686.82	委托开发模块功能验收最终未通过，转入损益

序号	研发项目	研发具体内容	资本化时间	金额（元）	本期转入损益的原因
5	探城项目	<p>1.“探城”城市文商旅融合平台 app 端+小程序端的开发</p> <p>2.服务于传统文商旅企业，提供游戏化赋能增长服务，基于线上线下游戏化营销创新互动，挖掘商业项目中的文化价值、IP 打造、娱乐体验，释放消费者的娱乐、社交需求，增强营销活动的代入感与参与感，沉淀市场数据资产。</p> <p>3.游戏化服务驱动情绪价值让用户建立起对服务的品牌认知与信任，帮助文旅商企业实现拉新裂变、活跃留存和品牌传播，保持企业持续增长。</p>	2022.12	178,381.55	23 年 3 月放弃新功能模块的开发，作为“故宫以东”的“二代”迭代开发计划，因此转入研发费用核算。
6	张十五空间叙事	“张十五”科幻空间叙事系统将包含 4 项关键内容：1、全局叙事主控系统 2、电子化实景叙事空间 3、单人叙事装备集合 4、科幻空间叙事脚本包	2022.09	50,872.47	项目调整中止
7	V-linker 视频云平台 v1.0	<p>运维看板：运维指标看板，支持主机、服务、节点负载、流媒体负载信息快速查看及数据查询；主机服务监控：支持按节点查询主机详细信息、资源使用趋势图、服务部署清单节点管理；支持管理节点信息，包括汇聚调度服务、SIP 服务、最大承载路数信息维护，支持查询节点下承载设备清单；流媒体管理：支持管理流媒体服务信息，包括归属节点、网络信息、最大承载流数，支持查看服务下拉起流清单，支持流播放、流调度；云存服务管理：支持维护 S3 服务链接信息，包括端点、筒、密钥等信息；存储策略管理：支持按天、按容量策略管理存储策略；国标树管理：支持国标树信息维护，只对超级管理员开放；设备版本管理：支持设备型号、设备版本信息维护，支持版本包上传，服务设备升级；运营看板：运营指标看板，支持按接入方式分类统计设备接入量、平台租户、设备总数发展趋势查看及地区发展排名查看；设备管理：支持赛达 SDK、GB28181、海康 SDK 等设备入库，支持设</p>	2024.02	5,095,044.58	研究阶段费用化，后续资本化

序号	研发项目	研发具体内容	资本化时间	金额（元）	本期转入损益的原因
		备版本升级，支持设备绑定租户 云存管理：支持为设备选择存储服务、存储策略及时间区间定制录像计划；虚拟组织管理：支持管理维护公安、教育等行业虚拟组织树；平台接入：支持通过国标下级级联的方式接入平台，支持平台检索、平台订阅；设备共享：支持通过国标上级级联的方式推送设备到三方平台，支持设备编码自动生成、手工更新			

“EverBaas”、“EverCreato”和“EverPop”三个项目为公司在区块链技术领域经立项审批的三个研发项目。面对 web3 区块链市场环境的快速变化，以及 2023 年人工智能行业的蓬勃发展，公司在 2023 年 3 月迅速调整了区块链项目的资源分配，将这三个项目的功能研发整合到“恒信区块链业务平台开发”和其他应用软件中，将更多的资源投入到 AIGC（人工智能生成内容）相关业务领域，以更好地适应市场趋势。

“恒信区块链业务平台开发 1.0”前期经过多次讨论研究和论证，经立项审批正式立项后，部分开发工作委托给其他子公司进行研发，2023 年 3 月公司调整了区块链技术研发的资源分配后，委托给其他子公司的研发工作有了调整修改，最终未予通过验收，调整计入当期损益。

“探城项目”最初设计了丰富的技术功能和模块。但由于公司将资源重新分配到其他技术领域，我们对探城项目进行了简化，减少了一些技术功能开发。只是在原有“故宫以东”项目的基础上进行了二次迭代。由于公司一般是将二次迭代开发的成本计入研发费用，因此我们将探城项目的前期发生的研发成本都归入研发费用中进行核算。

“张十五空间叙事”原是公司计划开发的一款以空间音频为核心的游戏项目。然而，随着市场趋势的变化，公司决定重新调整研发资源的分配，以更好地适应市场需求。因此公司决定将“张十五空间叙事”项目暂时中止。公司将密切关注市场动态，并在合适的时机，根据市场趋势和深入的市场调研，重新规划该项目的研发工作。

“V-linker 视频云平台 V1.0”项目因为暂不符合资本化条件，因此在“研发支出-费用化支出”科目核算。期末转入到当期损益。

综上所述，公司研发投入资本化金额准确，不存在未及时、充分计提减值准备的情形，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并发表明确意见。

【会计师回复】：

针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1、了解公司研发活动相关会计政策，对公司研究与开发循环相关内部控制的设计及运行有效性进行了解、评价和测试；

2、了解公司研发活动相关流程，了解各主要研发项目的项目情况及项目进度、研发过程中形成的成果及未来应用领域；

3、获取公司各项目的研发支出结构明细表，检查研发项目的基本资料，包括项目的立项、可行性分析、研发过程相关文件、结项等；

4、核查本期开发支出的发生额，分析人工成本、费用、材料领用的合理性，判断是否符合资本化的条件；

5、核查本期开发支出转无形资产的支持性文件，判断转无形资产的时点和金额是否准确；

6、获取本期开发支出转入当期损益的研发项目对应的项目的立项、可行性分析、研发过程相关文件等资料，分析以前年度计入开发支出是否符合资本化条件；了解本期开发支出转入当期损益的原因，分析本期开发支出转入当期损益是否合理。

经核查，我们认为：

公司研发费用资本化的具体依据及合理性符合企业会计准则的有关规定；前期相关研发投入资本化金额准确，未发现公司存在未及时、充分计提减值准备的情形，会计处理符合企业会计准则的有关规定。

特此回函。

（以下无正文）

（本页无正文，为《恒信东方文化股份有限公司关于对深圳证券交易所 2023 年年报问询函的回函》之签章页）

恒信东方文化股份有限公司

二〇二四年六月二十一日