

深圳市高德信通信股份有限公司

2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

深圳市高德信通信股份有限公司(以下简称“高德信”或“公司”)近日收到贵司下发的《关于对深圳市高德信通信股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第 345 号),根据问询函要求,公司组织相关人员进行认真分析和核查,现就相关事项逐项回复如下:

1、关于业务结构变化

报告期内,你公司实现营业收入 16,489.02 万元,同比增长 1.58%,其中数字化服务实现收入 8,740.48 万元,同比增长 370.33%,互联网宽带接入服务实现收入 3,147.08 万元,同比下滑 71.17%,专线组网业务实现收入 2,246.70 万元,同比下滑 26.09%。根据你公司对公司一部年报问询函【2023】第 292 号的回复,2022 年你公司家庭互联网累计覆盖用户数较 2021 年同期下滑 54.27%,2022 年互联网接入服务实现收入 10,914.85 万元,较 2021 年同期下滑 18.85%。根据你公司 2023 年年报中披露的收入确认政策,互联网接入服务的合同一般为固定合同,该类合同一般将明确约定服务提供量,每月按固定金额确认收入。你公司报告期内前五大客户中,除中国联合网络通信有限公司深圳市分公司(以下简称“联通深分”)、广东省广播电视网络股份有限公司(以下简称“广东广电”)外,其余客户均非你公司 2021 年及 2022 年前五大客户。

请你公司：

(1) 结合数字化服务具体服务内容、服务周期、报告期内新签订单及执行订单金额、收入确认方式等，说明报告期内数字化服务实现收入大幅增长的原因，说明相关收入确认是否均已取得客户验收单或其他客户确认单据，是否存在提前确认收入情形；

公司回复：

下表是公司 2023 年度数字化综合业务新签订单及执行订单金额的相关情况：

客户名称	服务内容	服务周期	合同金额
联通数字科技有限公司广东省分公司	IPv6 升级改造整体服务项目	1 年	4,083,999.80
客户 1	网约车服务项目	3 年	框架合同
客户 2	云服务	1 年	2,515,980.00
客户 3	通用云盘协议解析系统	1 年	2,844,600.00
客户 3	CASB 威胁发现系统	1 年	2,945,800.00
客户 3	CASB 自适应访问管理监测系统	1 年	2,856,500.00
西安英坤网络科技有限公司	技术开发及数据处理服务	1 年	5,050,000.00
西安英坤网络科技有限公司	技术开发及数据处理服务	1 年	5,000,000.00
客户 4	供应链中台建设项目	1 年	539,657.42
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	wifi 服务项目	2 年	797,968.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	大数据项目	1 年	3,479,360.40
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	光纤信息化服务	1 年	142,572.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	深圳数据中心互联维护服务项目	1 年	277,168.80

客户名称	服务内容	服务周期	合同金额
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	安全及信息化配套建设运维项目	1年	8,885,756.34
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	信息运营平台项目	1年	10,046,680.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	云机房互联优化	6个月	19,857,828.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	大数据服务协议	1年	946,560.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	大数据项目	3年	7,189,600.00
中国联合网络通信有限公司深圳市分公司	大数据业务	7个月	1,265,999.79
紫光云技术有限公司	教育视频云行业项目	1年	5,388,000.00
紫光云技术有限公司	教育视频云行业项目	7个月	3,768,000.00
紫光云技术有限公司	教育视频云行业项目	1年	2,856,000.00

报告期内，公司数字化综合业务实现大幅增长，主要原因有以下几方面：1、政策支持：政府对数字经济的重视和支持，陆续出台相关政策鼓励数字化转型和创新，为数字化业务的发展提供了有利的政策环境。2、市场需求增长：数字化业务能够更好地收集、分析和利用数据，可以更精准地帮助客户了解市场趋势、需求和业务绩效，优化产品和服务，及时做出更明智的决策；另外，随着客户对数字化解决方案需求不断上升，例如远程办公、在线教育、电子商务、数字营销等，这种需求的增长推动了数字化业务的发展，促使企业愿意加大在数字化方面投入达到在市场竞争中占有优势地位、进一步开拓市场

等目的。3、合作伙伴关系：公司与基础运营商或其他科技公司建立了良好的合作伙伴关系，实现资源共享、优势互补，共同推动数字化业务的发展，扩大了市场份额和收入来源。公司的数字化综合业务按照项目进度完工结算确认收入，如涉及到租用则按照租期逐月确认的方式确认收入，不存在提前确认收入的情形。上表业务中，均已取得项目验收单据、开通确认单据或对方财务结算对账单据。

(2)结合报告期内家庭互联网接入服务网络覆盖户数、在网用户、活跃用户数量变动、网络服务计费标准、近3年预收互联网接入服务费用、与近3年主要商企互联网用户签订的合同金额，说明互联网接入服务业务持续大幅下滑的合理性，报告期内是否存在冲回以前年度收入的情形，以前年度收入确认是否真实、准确，说明互联网接入服务业务是否存在进一步萎缩的风险，你公司主营业务结构是否已发生重大改变；

公司回复：

以下表格为公司互联网接入业务相关统计：

2023年度家庭宽带业务统计（2023.12）

覆盖户数	在网用户数	计费标准
223125	5705	40元/月、60元/月、70元/月、80元/月、90元/月

2023年度家庭宽带客户活跃在网用户数量变动情况统计表

月份	上月末在网户数	本月末在网户数	增减户数
1	10817	10802	-15

2	10802	21542	10740
3	21542	21259	-283
4	21259	10464	-10795
5	10464	10383	-81
6	10383	10207	-176
7	10207	6960	-3247
8	6960	6602	-358
9	6602	6464	-138
10	6464	6280	-184
11	6280	6248	-32
12	6248	5705	-543

注：公司本年度 2 月份至 4 月份期间在网用户数出现大幅变化的主要原因系公司在 2 月份接收试合作运营商客户，4 月份结束合作迁出。

2023 年度互联网接入业务相关统计情况

年度	近 3 年家宽 预收金额	近 3 年商企用户 合同金额	近 3 年家宽入账 收入金额
2023	607.82 万元	2234.01 万元	913.07 万元
2022	3453.91 万元	6389.91 万元	4524.94 万元
2021	7562.82 万元	6853.42 万元	6598.29 万元

根据上表信息显示，公司 2023 年度家庭宽带接入客户数量仅在 2023 年 2 月份实现正增长，该增长得益于与其它运营商试合作接收对方客户所致，从整体趋势上看，公司本年度家宽客户在网用户数量呈现出下降趋势。公司互联网接入业务近年持续大幅下滑，主要由以下几方面原因导致：1、宏观经济环境影响：随着经济增长放缓、未来经济形势存在不确定性，企业和个人客户均更倾向于削减通信开支，减少对互联网接入业务的升级或新开通的需求。具体表现为企业客户为降低运营成本，暂停或减少新的网络建设项目，个人客户选择更经济实惠的网络套餐或服务提供商。2、市场竞争加剧：基础运营商在网络覆盖、带宽资源、品牌认知等方面具有强大优势。近年来，基础

运营商通过推出包括绑定企业客户员工内部短号通话优惠、绑定固话、赠送宽带和手机等更具吸引力的套餐和价格策略，争夺客户。在家庭宽带市场，基础运营商的融合捆绑套餐包含手机流量、通话时长和宽带服务，吸引大量用户。基础运营商通过上述经营举措，使互联网接入业务市场竞争更加激烈，致使公司互联网接入客户严重流失，整体收入与利润空间均被急剧压缩。

3、技术发展替代导致的客户需求变化：5G 移动通信技术的广泛应用，使移动网络的带宽和速度大幅提升，很多用户开始更多地依赖移动网络进行上网，减少了对固定互联网接入的需求。例如人们随时随地使用手机进行视频观看、文件下载、社交娱乐等，在一定程度上替代了传统的有线互联网接入方式。综上所述，公司互联网接入业务持续大幅下滑是基于经济环境、基础运营商运营政策、客户需求减少等多方面原因所致，具有合理性，与公司的业务实际相符。公司财务部均是根据相关会计准则、公司收入确认政策确认收入，并核对业务合同、第三方收付平台结算数据、开通单据、对账单据等信息，不存在报告期内冲回以前年度收入的情形，以前年度收入确认真实、准确。虽然公司互联网接入业务持续下滑，可能存在进一步萎缩的风险，但在 2023 年度，该业务板块收入仍占公司整体营收的 19%以上；2024 年上半年，该数据已上升至 28%以上，仍然是公司重要的收入板块之一；因此，公司认为主营业务结构未发生重大改变。

(3) 说明报告期内前五大客户中除联通深分、广东广电外，其余

客户是否均为报告期内新增客户，并说明对上述客户提供的服务内容、客户获取方式、合作开始时间、信用政策及期后回款情况。

公司回复：

下表是公司报告期内主要客户相关情况统计

客户名称	是否新增	服务内容	获客方式	合作开始时间	信用政策	期后回款情况
紫光云技术有限公司	是	教育视频云行业项目	客户介绍	2023 年	验收后付款	已全部回款
西安英坤网络科技有限公司	是	技术开发及数据处理服务	客户介绍	2023 年	按进度支付	已回款 97%
深圳市网界科技有限公司	是	通信设备销售	客户介绍	2023 年	货到付款	已全部回款

虽然上述三家公司合同签署和提供服务时间均在 2023 年度，但意向性合作和项目跟进起始时间均早于 2023 年。项目落地后，双方均能保持友好合作，期后回款良好。

2、关于固定资产与在建工程减值计提

截至报告期末，你公司固定资产账面余额为 16,108.88 万元，在建工程账面余额为 16,200.11 万元，报告期内未计提减值准备。深圳皇嘉会计师事务所（普通合伙）对你公司 2023 年年报出具保留意见的审计报告，形成保留意见的基础事项段显示，你公司截至报告期末固定资产和在建工程中有大量的线路资产，金额达 3.3 亿元，年审会计师事务所无法对你公司 2023 年度未计提资产减值准备的依据获得充分、适当的审计证据。2022 年，你公司发生资产减值损失-

17,259.73 万元，主要系针对家宽业务所涉固定资产及在建工程计提减值准备所致。

请你公司：

(1) 结合固定资产、在建工程减值测试的主要参数、主要假设、计算过程，说明在报告期内互联网宽带接入服务、专线组网业务大幅下滑、上年同期计提大额减值准备的情况下，报告期内未计提减值准备是否符合会计处理谨慎性的要求；

公司回复：

公司线路资产分为已报废线路资产和未报废线路资产，对于已报废线路资产，主要包含光缆分纤箱/ODF 盒、井盖、光缆、接头盒、管道，涉及主要参数有：回收单价、拆除费用、处置费用。其中回收单价、拆除费用可根据市场询价确定，处置费用包含印花税、城建税、教育费附加和地方教育附加等。

对于未报废线路资产，主要参数有：(1) 重置全价：①前期费用已含在建筑安装费用中、②建筑安装费用综合单价、③管理费用率、④利息率、⑤2023 电信业-全行业利润率。(2) 各种贬值：①物理性贬值：按使用年限取理论成新率作为综合成新率计算其物理性贬值。②功能性贬值：本次不予考虑。③经济性贬值：按公司家庭宽带收入同比减少幅度考虑。(3) 处置费用：印花税、城建税、教育费附加和地方教育附加等。

公司计提减值准备的主要计算过程是先求算相关资产的公允价值，然后减去处置费用。根据资产不同使用状况，具体而言，对于已

报废线路资产，先分析整理组成该线路资产的主要资产，然后根据主要资产的规模、材质等测算其回收价值，并考虑拆除费用，若拆除费用高于回收价值，则该主要资产公允价值确定为零元，再综合各主要资产的公允价值，最后减去包括印花税、城建税、教育费附加和地方教育附加等在内的处置资产时发生的相关税金等处置费用。

对于未报废线路资产，先估测重新购置资产的重置全价，再扣除各种贬值、处置费用等因素而得出评估值。重置全价包括组成该线路资产的主要资产的前期费用、建筑安装费用、管理费用、利息、利润，各种贬值包括物理性贬值、功能性贬值和经济性贬值，处置费用主要有印花税、城建税、教育费附加和地方教育附加等相关税金。

报告期内公司固定资产账面余额为 16,108.88 万元，其中线路资产账面余额为 14,561.80 万元，占 90.40%；在建工程账面余额为 16,200.10 万元，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司于报告期期末未对公司固定资产、在建工程计提减值准备主要判断依据如下：

1、固定资产中线路资产和在建工程光纤接入网工程主要构成材料是光缆，光缆按照现行《中华人民共和国国家标准：光缆（第 3 部分）分规范、室外光缆（GB/T7424.3-2003）》7.1 光缆结构概述：应按至少 20 年的预期工作寿命设计和制造光缆；光缆主要性能指标为衰减率，从技术上看，光缆性能随时间衰减不明显，一般 15 年内性能不会衰减。根据企业会计准则规定若固定资产市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计下跌时应计提减

值，但公司在报告期内，固定资产均处于正常使用状态，并按照《企业会计准则》规定进行折旧，使用状态良好，不存在原有固定资产市价出现大幅度下跌的情况。

2、根据企业会计准则，若有证据表明资产已经陈旧、过时或者其实体已经损坏应计提减值，但在报告期内公司会定期对固定资产和在建工程进行实地察看与核对并维护，关注线路资产的使用状态，报告期内，公司固定资产使用状态良好，不存在陈旧、过时或者损坏的情形；同时，因受三大运营商政策及其他各种原因导致无法使用的资产已于 2022 年进行了充分的减值准备，对公司现有正常使用资产无需再计提资产减值。

3、互联网宽带接入服务和专线组网业务下滑虽然对线路资产使用的饱和度有一定影响，但不影响线路资产的继续使用，不会因某片区的客户减少就将某部分线路全部割舍，只有当某片区确实没有任何用户使用时才会将该片区线路资产进行减值。例如，公司铺设的某段光缆之前由 6 个客户共同使用，现减至 1 个客户单独使用，虽然收入减少，但也得依托这根光缆为其提供服务，该资产尚处于正常使用状态，故不应进行减值。

综上，报告期内公司资产运行状况良好，因此无需对资产计提减值准备，符合会计处理谨慎性的要求。

(2) 说明对长期资产的内控管理是否存在重大缺陷，各在建工程项目是否聘请监理公司进行工程监理，相关设计方、施工方是否具备工程资质，是否与你公司存在潜在关联关系及其他利益安排，并说

明截至报告期末各在建工程项目的完工进度、预计转固时间、期后工程建设进展，是否存在逾期未转固情形。

公司回复：

对于公司的长期资产项目内控管理上，不存在重大缺陷，公司工程项目先由网建部按照项目需求初步勘察现场，规划线路走向、设计施工方案并制作施工图纸、制定工程预算及提出施工单位选择和光缆采购等方案，上述实施方案在经公司内部立项程序并报经批准后实施。公司根据该项目实施地、施工单位的工期保障能力等情况，在合格供应商名单里面选择能够满足具体要求的施工单位，在工程立项报批通过后，公司会以书面方式通知施工单位开始施工，施工过程中，由公司网建部实时进行现场指导，施工完成后，施工单位提供竣工资料，公司网建部进行现场验收。考虑到线路的铺设相对简单、建设成本以及公司团队的技术能力，故工程项目的所有设计方案均由公司员工完成，且无需聘请监理公司进行工程监理，在公司 10 余年运营当中，公司从未因工程质量问题所导致的故障而引起客户投诉或索赔。各在建工程项目的施工方均在其经营范围内承接公司的建设项目，并已取得相应施工资质。供应商与公司之间不存在潜在关联关系，且签约的供应商为最终施工方，与公司直接对接，不存在工程转包现象，不存在利益输送安排。

报告期内在建工程主要项目如下：

项目	开工时间	工程完工进度	占总在建工程比率	期后工程进展	未完工原因
佛山市光纤接入网工程	2019年11月	78%	25.59%	装箱、铺设光缆中	1、3年疫情管控 2、受村委、业主阻挠，协调周期较长 3、部分自然村的美化工程线路整改，要求待整改完工后才能施工
珠海市光纤接入网工程	2019年3月	60%	20.11%	装箱、铺设光缆中	
中山市光纤接入网工程	2020年4月	58%	16.94%	装箱、铺设光缆中	
光明区一至四期光改项目	2020年12月	35%	10.33%	装箱、铺设光缆中	
东莞市光纤接入网工程	2021年6月	18%	8.26%	装箱、铺设光缆中	施工期内
韶关至深圳线路工程	2022年1月	40%	7.64%	铺设光缆中	
合计			88.87%		

以上项目尚在建设期内，未达到可使用状态，待工程完工验收后将按照相关规定结转固定资产，不存在逾期未转固情形。

（本页无正文，为《深圳市高德信通信股份有限公司 2023 年年报问询函的回复》之盖章页）

深圳市高德信通信股份有限公司

2024年9月3日



关于对深圳市高德信通信股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

公司于 2024 年 8 月 14 日已出具的《关于对深圳市高德信通信股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 345 号）已知悉，我们对问询函所提及的深圳市高德信通信股份有限公司（以下简称“公司”）财务事项进行了审慎核查，现逐条回复如下：

问题 1、关于业务结构变化

报告期内，你公司实现营业收入 16,489.02 万元，同比增长 1.58%，其中数字化服务实现收入 8,740.48 万元，同比增长 370.33%，互联网宽带接入服务实现收入 3,147.08 万元，同比下滑 71.17%，专项组网业务实现收入 2,246.70 万元，同比下滑 26.09%。根据你公司对公司一部年报问询函【2023】第 292 号的回复，2022 年你公司家庭互联网累计覆盖用户数较 2021 年同期下滑 54.27%，2022 年互联网接入服务实现收入 10,914.85 万元，较 2021 年同期下滑 18.85%。根据你公司 2023 年年报中披露的收入确认政策，互联网接入服务的合同一般为固定合同，该类合同一般将明确约定服务提供量，每月按固定金额确认收入。

你公司报告期内前五大客户中，除中国联合网络通信有限公司深圳分公司（以下简称“联通深分”）、广东省广播电视网络股份有限公司（以下简称“广东广电”）外，其余客户均非你公司 2021 年及 2022 年前五大客户。

请你公司：

（1）结合数字化服务具体服务内容、服务周期、报告期新签订单及执行订单金额、收入确认方式等，说明报告期内数字化服务实现收入大幅增长的原因，说明相关收入确认是否均已取得客户验收单或其他客户确认单据，是否存在提前确认收入情形；

（2）结合报告期内家庭互联网接入服务网络覆盖户数、在网用户、活跃用户数量变动、网络服务计费标准、近 3 年预收互联网接入服务费用、与近 3 年主要商企互联网用户签订的合同金额，说明互联网接入服务业务持续大幅下滑的

合理性，报告期内是否存在冲回以前年度收入的情形，以前年度收入确认是否真实、准确，说明互联网接入服务业务是否存在进一步萎缩的风险，你公司主营业务结构是否已发生重大改变；

(3) 说明报告期内前五大客户中除联通深分、广东广电外，其余客户是否均为报告期内新增客户，并说明对上述客户提供的服务内容、客户获取方式、合作开始时间、信用政策及期后回款情况；

请年审会计师事务所结合对数字化服务采取的审计程序，包括但不限于访谈、函证家数及占比、实地走访情况，逐家说明除联通深分、广东广电外，公司对报告期内其余前五大客户的销售金额是否与客户主营业务、注册资本规模、经营业绩规模匹配，相关交易是否具备商业合理性。

回复：

(一) 核查程序

1、获取或编制主营业务收入、成本、销售费用明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合其他业务收入、成本科目与报表数核对是否相符；

2、对收入、成本、销售费用执行实质性分析程序，对发现的异常询问管理层，针对管理层的答复获取适当的审计证据；

3、对主营业务收入、成本、销售费用进行分析：

1) 将本期的主营业务收入、成本、销售费用与上期的主营业务收入、成本、销售费用进行比较，分析销售结构变动是否异常，并分析异常变动的原因；

2) 比较本期各月各类主营业务收入、成本、销售费用的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合被审计单位季节性、周期性的经营规律，查明异常现象和重大波动的原因；

3) 按收入类别对销售收入、毛利率等进行比较分析；

4) 按月度对本期和上期毛利率进行比较分析，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，并查明原因；

5) 将本期重要收入类型的毛利率与同行业企业进行对比分析，检查是否存在异常；

6) 根据增值税发票申报表或普通发票，估算全年收入，与实际收入金额比较；

7) 对有异常情况的项目做进一步调查；

4、访谈公司销售、采购人员，了解公司销售、采购模式、流程等；获取并核查公司主要客户、供应商合同，识别单项履约义务，核查客户、供应商确认相关的合同条款；检查主营业务收入、成本的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致；

5、审核公司内部控制制度，对公司销售收入、成本确认的相关内部控制设计和运行进行了解、评价，测试关键内部控制流程运行的有效性；取得公司报告期内的销售、采购明细，核查销售收入、成本类型、收费方式、收费标准和金额、收费开通日期、收费结束日期；取得并核查主要客户、供应商的合同、开通确认单、服务确认单、发票、银行流水等资料，执行细节测试、截止性测试等核查程序；

6、获取公司报告期增值税纳税申报表及销售发票台账，测试并核查公司销售收入与增值税申报的匹配性；

7、查阅公司销售客户、供应商的工商信息资料，了解公司销售客户、供应商的基本信息情况，查询是否存在关联关系，并获取关联方情况表；；

8、获取并审核公司的收入及应收账款明细账，对销售客户应收账款及销售收入执行了函证程序，具体情况如下：

单位：人民币、元

项目	2023 年度
应收账款函证	
应收账款函证	22 家
应收账款余额	82,868,498.22
应收账款发函金额	76,770,759.41
应收账款发函比例	92.64%
应收账款回函金额	40,203,339.10
应收账款回函比例	52.37%

项目	2023 年度
销售收入函证	
销售收入	22 家
销售收入发函金额	142,307,253.78
销售收入发函比例	86.30%
销售收入回函金额	85,586,163.40
销售收入回函比例	60.14%

9、获取并审核公司的采购及应付账款明细账，对供应商应付账款及采购金额执行了函证程序，具体情况如下：

项目	2023 年度
应付账款函证	
应付账款函证	20 家
应付账款余额	42,230,226.39
应付账款发函金额	34,613,264.25
应付账款发函比例	81.96%
应付账款回函金额	32,437,076.00
应付账款回函比例	93.71%
采购金额函证	
采购金额	20 家
采购发函金额	107,007,359.23
采购发函比例	91.53%
采购回函金额	86,419,766.96
采购回函比例	80.76%

10、获取并核对了公司主要销售客户的合同，对公司销售进行了细节测试，具体程序如下：

(1) 获取公司销售序时账及明细账，根据合同选取样本，核对销售记录与收入确认明细是否匹配，审核并记录相关会计凭证信息。

(2) 获取主要客户的销售合同，审核合同信息，识别重要条款；获取所选择样本对应的客户确认单、发票等资料，审核合同信息了解销售客户的主要销售模式、付款方式等，核查收入确认方法、收入确认时间是否正确，核查收入确认金额是否准确、完整。走访了重要客户，了解销售业务内容、销售合作模式、付款方式、销售价格、销售金额等，核查交易真实性。

(3) 获取公司银行流水，核查销售回款付款人信息及金额与销售客户信息及收入金额的一致性。

销售客户的核查比例如下：

单位：人民币、元

项目	2023 年
销售收入	164,890,238.26
核查金额	55,655,476.87
核查比例	33.75%

11、获取并核对了公司家宽合作协议、家宽台账、发票、家宽流水等资料，核查服务费及佣金计提是否真实，金额是否准确和完整；

12、除中国联合网络通信有限公司深圳市分公司、广东省广播电视网络股份有限公司外，对报告期内其余前五大客户的主营业务、注册资本规模、经营业绩规模等核查情况如下：

(1) 第 2 大客户：紫光云技术有限公司

客户名称	紫光云技术有限公司
主营业务	互联网数据服务；提供“云+数字化”产品与解决方案；增值电信业务；基础电信业务；互联网信息服务；软件开发及销售；物联网技术服务、应用服务。
成立时间	2018/8/2
注册资本规模	16800 万元人民币
人员规模	300-399 人
客户 2023 年度营业收入	1,507,663,630.80
客户 2023 年末资产总额	2,526,364,245.32
公司 2023 年对该客户销售金额	12,012,000.00

公司 2023 年对该客户销售产品	数字化综合服务
访谈情况	交易真实
函证情况	回函相符
控股股东	紫光股份有限公司
经营范围	一般项目：云计算装备技术服务；云计算设备销售；软件开发；软件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；物联网技术服务；物联网应用服务；大数据服务；区块链技术相关软件和服务；互联网数据服务；工业互联网数据服务；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；网络设备销售；信息安全设备销售；广告制作；广告发布；广告设计、代理；网络技术服务。（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：第一类增值电信业务；互联网信息服务；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）
是否关联方	否
交易是否具备商业合理性	是

(2) 第 3 大客户：西安英坤网络科技有限公司

客户名称	西安英坤网络科技有限公司
主营业务	互联网接入和专线组网等服务，数字化综合服务业务，通讯网络软件、计算机网络的技术开发、计算机信息系统集成、通讯设备销售。
成立时间	2012/1/4
注册资本规模	300 万元人民币
人员规模	少于 50 人
客户 2023 年度营业收入	公开信息无法查询到
客户 2023 年末资产总额	公开信息无法查询到
公司 2023 年对该客户销售金额	10,050,000.00
公司 2023 年对该客户销售产品	数字化综合服务

访谈情况	交易真实
函证情况	回函相符
控股股东	窦林丹
经营范围	计算机系统集成；网络综合布线工程的设计、施工；计算机领域内的技术开发、技术咨询、技术转让；商务信息咨询；计算机软硬件、通讯产品、电子产品、仪器仪表、安防监控设备、办公用品的销售；工业自动化工程的设计、施工；宽带安装服务。（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）
是否关联方	否
交易是否具备商业合理性	是

(3) 第 4 大客户：深圳市网界科技有限公司

客户名称	深圳市网界科技有限公司	
主营业务	计算机网络的技术开发；计算机系统集成；网络工程的设计与施工；网页设计；企业信息自动化系统的设计；网络软硬件产品、电子产品、通信器材的销售等。	
成立时间	2015/5/21	
注册资本规模	2000 万元人民币	
人员规模	少于 50 人	
客户 2023 年度营业收入	39,796,820.06	
客户 2023 年末资产总额	39,957,436.95	
公司 2023 年对该客户销售金额	9,880,000.00	
公司 2023 年对该客户销售产品	网络软硬件产品	
访谈情况	交易真实	
函证情况	回函相符	
控股股东	楚东升	
经营范围	一般经营项目是：计算机网络的技术开发；计算机系统集成；网络工程的设计与施工；网页设计；企业信息自动化系统的设计；网络软硬件产品、电子产品、通信器材的销售、上门维修；综合布线产品及周边耗材的销售；弱电安防工程的设计及施工。 (法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营)	

是否关联方	否
交易是否具备商业合理性	是

13、通过公开信息查询及与公司管理层核实前五大客户、供应商是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

14、根据相关规定，认定并披露关联方及关联交易情况、分析关联交易的必要性、合理性与公允性；

15、了解逾期款项客户欠款原因，检查报告期内公司涉及诉讼的全部资料，核查公司报告期末是否存在交易争议的应收账款，核查应收账款坏账计提充分性；

16、取得公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员签署的调查问卷，核查其与客户或供应商是否存在关联关系；

17、取得公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员签署的关联方承诺函。

（二）获取的证据

- 1、财务报表、科目余额表、明细账、序时账；
- 2、会计凭证；
- 3、内控制度；
- 4、纳税申报表；
- 5、采购台账；
- 6、销售合同台账、销售收入台账；
- 7、销售发票台账；
- 8、家宽台账；
- 9、销售收入、成本分类明细；
- 10、销售合同、中标通知书、开通确认单、发票；
- 11、采购合同、服务确认单、发票、交货单、入库单；
- 12、收款单据、付款单据；
- 13、询证函；
- 14、应收账款账龄分析表；
- 15、应收账款坏账准备计提表；
- 16、访谈记录；

- 17、家宽合作协议；
- 18、调查问卷；
- 19、关联方情况表；
- 20、关联方承诺函。

（三）核查意见

经核查，年报会计师认为：

除中国联合网络通信有限公司深圳市分公司、广东省广播电视网络股份有限公司外，公司对报告期内其余前五大客户的销售金额与客户的主营业务、注册资本规模、经营业绩规模匹配，相关交易具备商业合理性。

问题 2、关于固定资产与在建工程减值计提

截至报告期末，你公司固定资产账面余额为 16,108.88 万元，在建工程账面余额为 16,200.11 万元。报告期内未计提减值准备。深圳皇嘉会计师事务所（普通合伙）对你公司 2023 年年报出具保留意见的审计报告，形成保留意见的基础事项段显示，你公司截至报告期末固定资产和在建工程中有大量的线路资产，金额达 3.3 亿元，年审会计师事务所无法对你公司 2023 年度未计提减值准备的依据获得重分、适当的审计证据。2022 年，你公司发生资产减值损失-17,259.73 万元，主要系针对加宽业务所涉固定资产及在建工程计提减值准备所致。

请你公司：

（1）结合固定资产、在建工程减值测试的主要参数、主要假设、计算过程，说明在报告内互联网宽带接入服务、专项组网业务大幅下滑、上年同期计提大额减值准备的情况下，报告期内未计提减值准备是否符合会计处理谨慎性的要求；

（2）说明对长期资产的内控管理是否存在重大缺陷，各在建工程项目是否聘请监理公司进行工程监理，相关设计方、施工方是否具备工程资质，是否与你公司存在潜在关联关系及其他利益安排，并说明截至报告期末各在建工程项目的完工进度、预计转固时间、期后工程建设进展，是否存在逾期未转固情形。

请年审会计师事务所说明针对固定资产、在建工程减值准备计提已执行审计程序、已获取审计证据、未能获取充分、适当的审计证据的具体原因，结合上述事项对财务报表是否具有重大性、广泛性影响的判断依据，说明出具保留意见而非无法表示意见审计报告的合理性，是否存在审计意见减轻情形。

回复：

一、针对固定资产、在建工程减值准备计提执行的核查程序

1、获取或编制固定资产、在建工程减值准备明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合固定资产减值准备与报表数核对是否相符，结合在建工程减值准备科目与报表数核对是否相符。

2、对固定资产进行盘点，详细了解固定资产现有状况、目前使用情况等，是否存在减值迹象；

3、对在建工程进行盘点，详细了解在建工程的实际投入情况、工程进度、项目的现有状况等，是否存在减值迹象。对工程物资实地检查，确定其是否存在，并观察是否有呆滞、积压物资，是否存在减值迹象。

4、获取管理层在资产负债表日就固定资产、在建工程是否存在可能发生减值迹象判断的说明。

1) 检查固定资产、在建工程减值准备计提和核销的批准程序，取得书面报告等证明文件。

2) 查明固定资产、在建工程减值准备计提的依据、方法是否符合规定，前后期是否一致，依据是否充分。

3) 检查固定资产、在建工程减值准备本期计提数是否恰当，相关会计处理是否正确。

5、获取固定资产和在建工程的项目立项资料、结算资料、付款资料等，获取计提减值准备的相关资料，如企业盘点表、减值准备明细表、资产减值的专项说明、资产评估报告、董事会决议等文件资料，检查会计处理是否正确、计提的减值准备是否合理、充分，会计估计是否变更。

6、通过了解行业情况、公司业务情况，检查分析固定资产、在建工程是否存在减值迹象以判断计提固定资产、在建工程减值准备的合理性；

7、检查固定资产、在建工程减值准备的计算和会计处理是否正确，本期计提是否与有关损益科目金额核对一致；

8、对固定资产、在建工程进行评估，再次复核减值准备的计提金额是否充分；公司本期对固定资产、在建工程未计提减值准备，也未聘请专业中介机构进行评估，公司认为账面已经计提了 1.7 亿多的减值准备已足够充分，无需聘请专

业中介机构进行评估，2023年无需再计提减值准备，并提供了一份公司资产减值的专项说明。根据我们了解的行业情况、公司业务情况和获取的相关减值资料，我们评估对固定资产、在建工程的减值准备计提金额可能不够充分，由于资产的特殊性，其价值需要由专业中介机构进行评估，提供资产评估报告以便确认本期是否应计提减值准备，我们对公司2023年度未计提资产减值准备的依据无法获得充分、适当的审计证据，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性；

9、检查固定资产、在建工程、减值准备是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

二、审计证据

- 1、固定资产相关政策制度；
- 2、在建工程相关政策制度；
- 3、采购台账；
- 4、项目台账、工程物资台账、领料单；
- 5、采购合同、施工合同；
- 6、发票、交货单、入库单、银行回单；
- 7、结算明细表；
- 8、工程竣工报告；
- 9、立项资料、开工报告、光纤测试表、完工报告、变更通知单、工程说明、工程验收报告、工程结算统计表、器材差异调整表；
- 10、管理层减值迹象判断的说明；
- 11、科目余额表、序时账、财务报表、会计凭证；
- 12、固定资产明细账、在建工程明细账；
- 13、盘点计划、固定资产盘点表、在建工程盘点表；
- 14、固定资产减值明细表、在建工程减值明细表；
- 15、资产减值的专项说明；

三、核查意见

经核查，年报会计师认为，公司固定资产、在建工程2023年度未计提固定资产减值准备、在建工程减值准备的依据不够充分、合理，并认为未发现的错报

(如存在)对财务报表可能产生的影响重大,但不具有广泛性,应当发表保留意见,不存在审计意见减轻情形。

深圳皇嘉会计师事务所(普通合伙)

中国·深圳



中国注册会计师(合伙人):



中国注册会计师:



二〇二四年九月二日