

成都索贝数码科技股份有限公司

Chengdu Sobey Digital Technology Co., Ltd.

四川省成都市高新区新园南二路2号

SOBEY

关于成都索贝数码科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核 问询函的回复

主办券商

方正证券承销保荐有限责任公司

地址：北京市丰台区金丽南路3号院2号楼1至16层01内六层1-203室

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2024 年 9 月 18 日出具了《关于成都索贝数码科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”），成都索贝数码科技股份有限公司（以下简称“公司”或“索贝数码”）、方正证券承销保荐有限公司（以下简称“主办券商”）、北京市通商律师事务所（以下简称“律师”）、中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵司提出的问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面说明。涉及对《成都索贝数码科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照问询函要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗显示。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

本问询回复中若出现部分表格合计数与表格中单项数据加总数在尾数上有差异的情形，除特别说明外，均系四舍五入原因造成。

问题 1、关于实际控制人认定。

根据申报文件及前次问询回复：（1）2022 年 11 月，合肥市中级人民法院作出《刑事判决书》，陈锋犯行贿罪；陈锋持有公司 14.01%的股份，与公司实际控制人姚平并列为第一大股东，本次申报未认定其为实际控制人。（2）2011 年 12 月，姚平、陈锋、王宇星、彭自强、朱吉辉、欧阳睿章及艾普欧共同签署《一致行动协议》，2019 年 1 月，陈锋退出一致行动关系。（3）报告期内陈锋担任公司顾问，主要工作内容为运用其在本行业积累的资源协助制定营销策略和提供销售建议，领取薪酬为每月 3.3 万元的顾问津贴。（4）《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-6 实际控制人”规定：“公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的，主办券商及律师应当进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形”“通过一致行动协议主张共同控制，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人”。

请公司说明：（1）陈锋持股比例与实际控制人姚平相同，是否存在通过实际控制人认定规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形。（2）陈锋退出《一致行动关系》的真实性，其退出一致行动后涉及公司的重大经营决策事项是否持续与姚平的意思表示保持一致，是否存在不一致的情形，陈锋与姚平是否仍然存在一致行动关系。（3）陈锋担任公司顾问的具体工作内容；对比公司董监高薪酬情况，说明陈锋每月 3.3 万元的顾问津贴是否与其实际工作内容匹配。（4）结合股东会议表决、文件签署、业务参与、日常出勤、代表公司参会、董监高及员工访谈等情况，说明陈锋能否实际影响公司董监高日常决策，能否实际影响公司日常经营，公司未认定陈锋为实际控制人是否准确。

请主办券商及律师核查上述事项发表明确意见，并逐条说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中“1-6 实际控制人”的相关要求。

【公司回复】

一、陈锋持股比例与实际控制人姚平相同，是否存在通过实际控制人认定规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形

《挂牌规则》第十六条规定：“申请挂牌公司应当依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等。申请挂牌公司及相关主体不存在以下情形：

（一）最近 24 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；

（二）……”

公司不存在因通过实际控制人认定规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形，具体理由如下：

（一）根据公司章程、股东大会、董事会、监事会及公司经营管理实际运作情况，公司实际控制人为姚平，实际控制人认定准确、符合公司实际情况

《公司章程》对股东大会、董事会、监事会及总经理的相关内容规定如下：

主体	事项	具体内容
股东大会	职权	股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改本章程；（十一）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十二）审议批准本章程第三十九条规定的重大交易事项；（十三）审议批准本章程第四十条规定的担保事项；（十四）审议批准本章程第四十一条规定的关联交易事项；（十五）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；（十六）审议批准变更募集资金用途事项；（十七）审议股权激励计划和员工持股计划；（十八）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。
	表决	股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决

主体	事项	具体内容
		议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。
董事会	职权	<p>董事会行使下列职权：（一）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（七）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；（八）在股东大会授权范围内，决定公司的对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易、对外捐赠等事项；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书，并决定其报酬事项和奖惩事项；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订本章程的修改方案；（十三）管理公司信息披露事项；（十四）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（十五）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；（十六）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。</p>
	表决	<p>董事会会议应当有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。公司对外担保或者提供财务资助，除应当经全体董事的过半数审议通过外，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。</p> <p>董事会决议的表决，实行一人一票。</p>
监事会	职权	<p>监事会行使下列职权：（一）对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（二）检查公司的财务；（三）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规或者本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（四）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（五）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（六）向股东大会提出议案；（七）依照《公司法》第一百五十一条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（八）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。</p>
	表决	监事会决议应当经半数以上监事通过。
总经理	职权	<p>总经理对董事会负责，行使下列职权：（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议，并向董事会报告；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；（四）拟订公司的基本管理制度；（五）制定公</p>

主体	事项	具体内容
		司的具体规章；（六）提请董事会聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人、首席营销官、首席技术官；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；（八）本章程或董事会授予的其他职权。

1、姚平通过一致行动协议可控制公司股东大会 45.86%的表决权

2011年12月30日，姚平、陈锋、王宇星、彭自强、朱吉辉、欧阳睿章及艾普欧共同签署《一致行动协议》，协议约定以姚平的意思表示为准采取一致行动。2019年1月15日，姚平与王宇星、彭自强、朱吉辉、欧阳睿章、格瑞斯、索艾投资、索浦投资、索欧投资签署《一致行动协议》，各方保证在选举董事、监事、高级管理人员，参与公司的其他经营、决策活动中以及履行股东权利和义务等方面以姚平的意思表示为准。2024年1月15日，姚平与王宇星、彭自强、朱吉辉、格瑞斯、索艾投资、索浦投资、索欧投资签署《一致行动协议》，欧阳睿章退出一致行动关系。姚平直接持有索贝数码 14.01%股份，并通过《一致行动协议》合计可控制公司 45.86%股份对应的表决权。

自2011年姚平与其他股东签署一致行动协议以来，姚平通过协议控制公司的表决权均超过45%，控制公司股份表决权比例远高于其他股东；长达近13年的公司历次股东大会表决，一致行动人均与姚平保持一致行动，以姚平的意见为准。历次签署的《一致行动人协议》明确约定了各一致行动方与姚平的意见和决定保持一致。2024年1月姚平与其他股东签署的《一致行动人协议》具体约定包括：（1）一致行动事项。姚平与一致行动方在此不可撤销的确认，自2012年1月至今，姚平担任公司董事长职务以来，一直实际负责公司的经营管理和财务决策，在公司经营管理中处于核心领导地位，对公司发展做出了积极重要贡献，姚平与一致行动方一致同意签订本协议，保证在其持有公司股份期间按照本协议约定，以姚平的意思表示为准采取一致行动。一致行动行为包括但不限于：①向公司股东大会提出提案，并在所有提案表决中按照姚平的意思行使表决权；②向公司股东大会提出董事、监事候选人选，并在所有候选人投票选举中按照姚平的意思行使表决权；③向公司董事会提出提案，并在所有提案表决中按照姚平的意思行使表决权；④向公司董事会提出董事长、总经理、其他高级管理人员（如

适用) 候选人, 并在所有候选人投票选举中按照姚平的意思行使表决权; ⑤在参与公司的其他经营、决策活动中以及履行股东权利和义务等方面, 与姚平的意见和决定保持一致; (2) 分歧解决机制。为实现上述一致行动事项所述保证和承诺, 一致行动方应当在做出上述一致行动行为之前事先征询姚平的意见, 并按照姚平的意见和意思表示行使相关权利或权力, 确保其的意思表示与姚平保持一致; (3) 一致行动协议期限。本协议自姚平与一致行动方签署之日起生效, 至本协议各方同时不再持有公司股份时终止。在不违反本协议约定的情况下, 如果本协议任何一方不再持有公司股份的, 则其不再受本协议的约束。

经查阅公司股东大会文件, 公司报告期历次股东大会中, 上述一致行动协议签署方均做出了与姚平意思表示相同的表决, 相关股东大会议案均按照姚平的意思表示决议通过, 姚平能够对公司经营决策产生决定性影响。

2、姚平通过提名多数董事及高级管理人员可控制董事会及管理层

根据报告期内董事会提名委员会、董事会及股东大会等相关会议文件, 经公司股东、董事长、提名委员会委员姚平先生推荐, 提名姚平、陈晋苏、王炜、杨蕙心、刘毅为第八届董事会非独立董事候选人, 刘兵、张志坚、覃家琦为独立董事候选人。经公司股东曹侠推荐, 提名曹扬为非独立董事候选人。姚平提名半数以上董事且经 2021 年年度股东大会审议成功当选, 公司其他高级管理人员亦由姚平作为董事长、总经理提名并由董事会聘任。

经查阅报告期内涉及董事提名和任命、高管聘任的三会文件, 姚平可决定公司半数以上董事人选和全部高级管理人员, 同时, 报告期内历次董事会均按照姚平的意思表示完成了决议, 不存在议案未通过的情形, 姚平能够据此对公司经营决策产生决定性影响。

3、姚平对公司经营决策具有决定性影响

姚平是公司的创始人, 在公司的发展过程中, 姚平一直是经营管理团队的核心成员。姚平于 1989 年 7 月在哈尔滨工业大学取得工学博士学位, 凭借其专业学识和领导能力, 主导了公司业务经营和技术研发的方向, 使得公司逐步成长为在国内外融合媒体解决方案和相关服务领域颇具影响力的企业, 也因此受到公司其他创始股东和员工的拥戴。姚平于 1997 年 9 月至 1999 年 12 月任公司董事长;

1999年12月至2013年12月任公司董事、首席执行官；2012年1月至今，任公司董事长；2018年11月至今，任公司总经理。

报告期内，姚平担任公司董事会战略委员会主任，能够对公司战略发展方向实施重大影响；姚平担任公司董事会提名委员会委员，能够对公司董事、高级管理人员的提名实施重大影响；姚平担任公司董事长、总经理，全面负责公司的经营管理决策，在公司经营管理中处于核心领导地位，对公司的战略方针、经营决策和重大经营管理事项具有决定性影响。

(二) 陈锋无法对公司进行控制

1、陈锋持股比例远低于姚平及其一致行动人的合计比例，无法对股东大会决议产生重大影响

截至本问询函回复出具之日，陈锋持有公司14.01%的股份，远低于姚平及其一致行动人合计持有公司45.86%的股份。

同时，陈锋的持股比例为14.01%，除关联交易回避的情形外，不能单方面决定公司股东大会议案，因此无法对股东大会决议产生重大影响。

2、报告期内，陈锋未提名董事、监事和高级管理人员，不能控制公司董事会、监事会或公司管理层

根据公司的《公司章程》《董事会议事规则》，股东大会选举和更换非由职工代表担任的董事，除董事会秘书以外的高级管理人员由总经理提名，董事会秘书由董事长提名。

根据报告期内董事会提名委员会、董事会及股东大会等相关会议文件，经公司股东、董事长、提名委员会委员姚平先生推荐，提名姚平、陈晋苏、王炜、杨蕙心、刘毅为第八届董事会非独立董事候选人，刘兵、张志坚、覃家琦为独立董事候选人。经公司股东曹侠推荐，提名曹扬为非独立董事候选人。姚平提名半数以上董事且经2021年年度股东大会审议成功当选，公司其他高级管理人员亦由姚平作为董事长、总经理提名并由董事会聘任，报告期内陈锋未提名任何董事、高管。

3、报告期内，陈锋未参与公司经营管理，对公司经营决策不产生重大影响

2018年11月，陈锋辞去总经理职务，2018年12月，董事换届，陈锋不再担任董事。经查阅三会文件，自陈锋不担任公司总经理（总裁）、董事以后，陈锋没有签署任何董事会文件。经查阅报告期内公司管理层的经营工作会议纪要、合同审批记录、财务系统的审批记录、人事变动审批记录，并无陈锋参与相关会议或者进行审批的记录，陈锋亦未在银行贷款及担保合同、中层管理人员任免、重大资产处置、重大投资以及重点经营项目等涉及公司重要的日常经营活动对应文件上进行签署或审批。

经与公司全体董监高、公司各个部门全部中层干部以及部分其他员工访谈确认，公司经营管理的 workflows、管理层的经营工作会议以及各个部门日常会议及汇报均无陈锋参与，陈锋不参与日常经营管理。

（三）公司不存在因陈锋行贿案件变更实际控制人认定的情形

索贝数码 2003 年成为索尼中国子公司至今实际控制人的认定情况如下：

期间	实际控制人	认定依据
2003年6月至 2011年12月	索尼中国	2003年6月，索贝数码因索尼中国入股变更为外商投资股份有限公司，从此至2011年12月，索贝数码的股权结构未发生变动，索尼中国持有的索贝数码股份为5,360万股（占股份总数的比例为67%），为索贝数码的控股股东。公司由索尼中国及索尼集团实际控制。
2011年12月至 2012年12月	索尼中国与姚平 共同控制	<p>从2008年开始，创始股东姚平等多次与索尼中国及索尼集团沟通，表达公司在国内证券市场上市的意愿，索尼集团一直未同意。至2011年，受全球金融危机的影响，索尼集团拟对中国境内的业务进行战略调整，索尼集团最终同意由索尼中国逐步转让所持公司股份并同意公司在中国国内资本市场寻求上市。2011年12月，索尼中国第一次对外转让所持索贝数码的股份，姚平、陈锋均参与受让，形成二人分别持有索贝数码1,121万股股份的持股结构，此后二人持股数量均未发生变化。</p> <p>2011年12月30日，姚平、陈锋、王宇星、彭自强、朱吉辉、欧阳睿章及艾普欧共同签署《一致行动协议》，协议约定以姚平的意思表示为准采取一致行动。通过《一致行动协议》，姚平可控制公司的有表决权的股份数共计为5,060.80万股，占公司股份总数的63.26%。尽管姚平可以支配公司多数股份的表决权，但由于当时《公司章程》中约定董事会6名成员中索尼中国须</p>

期间	实际控制人	认定依据
		占有 3 个及以上席位，姚平无法对董事会实施控制，2011 年 12 月后形成了由姚平和索尼中国共同控制公司的情形。
2012 年 12 月至今	姚平	2012 年 12 月，公司修改《公司章程》，董事会由 5 名董事组成，索尼中国占 1 个席位，其他股东共同提名 4 名董事。姚平提名的董事人数在董事会中超过半数，公司控制权由索尼中国和姚平共同控制变更为由姚平单独控制。此后，公司的实际控制人一直为姚平。

陈锋行贿案件立案调查于 2017 年，2022 年 11 月 10 日，合肥中院作出(2022)皖 01 刑终 648 号《刑事判决书》，判处陈锋犯行贿罪。公司曾于 2015 年申报首次公开发行股票并在创业板上市项目，申报文件中认定的实际控制人为姚平，公司在该案之前未将陈锋认定为实际控制人或共同实际控制人。因此不存在因陈锋行贿案件更改实际控制人认定而规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形。

（四）公司不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件、监管要求的情形（合法合规要求、同业竞争、关联交易、股份限售等）

1、不存在规避合法合规要求。公司未因陈锋行贿案件改变实际控制人的认定，并非因规避挂牌条件中合法合规要求而改变实际控制人的认定。姚平与陈锋并列为索贝数码第一大股东的情形系于 2011 年 12 月形成并延续至今，在此期间，陈锋从未被认定为实际控制人或共同实际控制人，详见上文“（三）公司不存在因陈锋行贿案件变更实际控制人认定的情形”。

2、不存在规避同业竞争要求。陈锋及其近亲属未控制其他公司，不存在规避同业竞争的情形，且陈锋已出具《关于规范或避免同业竞争的承诺》。

3、不存在规避关联交易要求。陈锋作为公司持股 5%以上股东，仍为公司关联方，不存规避关联方认定、关联交易的情形，且陈锋已出具《关于减少或规范关联交易的承诺》。

4、不存在规避股份限售要求。陈锋所持股份已参照实际控制人出具了《股东自愿限售的承诺》，不存在规避股份限售要求的规定。

5、陈锋于 1997 年 9 月至 2002 年 12 月担任公司总经理，2002 年 12 月至 2013 年 12 月担任公司首席运营官，2013 年 12 月至 2018 年 11 月担任公司总经理，

陈锋自 2000 年 3 月至 2018 年 12 月担任公司董事。2018 年 11 月，陈锋辞去总经理职务，并于 2018 年 12 月办理了工商变更登记；2018 年 12 月，董事换届，陈锋不再担任董事，并于 2019 年 3 月办理了工商变更登记。以上董监高的变动均未发生在报告期，且及时办理了工商变更登记，不存在为了挂牌/上市要求而刻意安排陈锋不再担任董监高情形。

（五）公司的股东、董监高、员工、客户、供应商及其他合作方对实际控制人的确认

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定：“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。”

根据公司实际情况，以及对公司目前全体股东、全部董监高、部分员工以及主要客户和供应商进行了访谈，前述主体对公司实际控制人为姚平均无异议。此外，中国银行在《关于成都索贝数码科技股份有限公司信用总量（年审）的批复》中确认公司实际控制人为姚平，由姚平及其配偶承担全额连带责任保证担保。

综上，公司实际控制人为姚平，实际控制人认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形。

二、陈锋退出《一致行动关系》的真实性，其退出一致行动后涉及公司的重大经营决策事项是否持续与姚平的意思表示保持一致，是否存在不一致的情形，陈锋与姚平是否仍然存在一致行动关系

陈锋退出一致行动的原因是 2017 年陈锋本人涉及刑事案件，2018 年陈锋辞去索贝数码的董事和总经理职务，至今不再参加公司的经营管理，不参与公司的重大事项决策（股东大会表决除外），经实际控制人、陈锋以及当时其他一致行动人共同协商，2019 年 1 月 15 日陈锋退出一致行动关系。退出一致行动关系后，陈锋未与公司的其他股东订立一致行动协议或者影响表决权的其他文件，也不存在委托持股、委托投票权等其他安排。

陈锋退出一致行动且辞去公司总经理、董事职位后，陈锋不再参加公司的经营管理，但由于陈锋仍为公司主要股东，仅通过股东大会表决参与对公司属于股东大会权限的重大事项决策。

经核查公司三会文件等资料并对相关股东的访谈，陈锋的表决持续与姚平及其他股东相同，但表决相同的原因并非一致行动关系，而是陈锋基于其作为公司股东的身份，为了最大化公司的利益并保障自己作为股东的利益而进行的决策。公司 2019 年至今的历次股东大会决议，投票结果均为参会股东全票通过，包括陈锋在内的公司全体股东的表决均与姚平表决一致（回避表决除外），不存在不一致的情形。

根据陈锋和姚平双方的确认，陈锋与姚平目前不存在一致行动关系。

综上，陈锋退出一致行动关系具有真实性；陈锋与姚平基于各自作为公司股东的身份，按照有利于公司和股东的原则进行表决，表决结果一致；自 2019 年 1 月 15 日至今，陈锋与姚平不存在一致行动关系。

三、陈锋担任公司顾问的具体工作内容；对比公司董监高薪酬情况，说明陈锋每月 3.3 万元的顾问津贴是否与其实际工作内容匹配

（一）陈锋担任公司顾问的具体工作内容

报告期内，陈锋担任公司顾问，具体工作内容包括运用其在本行业积累经验协助制定营销策略、提供销售建议以及培训、帮助公司与行业专家进行沟通联系与交流等。

（二）对比公司董监高薪酬情况，说明陈锋每月 3.3 万元的顾问津贴是否与其实际工作内容匹配

报告期内，在公司任职的内部董事、监事、高级管理人员的薪酬如下：

人员	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-6 月
内部董监高年薪平均值（万元/年）	61.8	102.2	29.7
内部董监高月薪平均值（万元/月）	5.2	8.5	5.0

注：内部董监高是指与公司签署劳动合同/退休返聘协议的董事、监事和高级管理人员。

陈锋不属于公司董事、监事或高级管理人员，目前的顾问津贴低于在公司任职的内部董事、监事、高级管理人员（职工监事除外）的薪酬。此外，陈锋在公司任职并领取津贴是公司对于创始股东的一贯安排，陈锋系公司的创始股东之一，基于创始股东对于公司的贡献，公司决定在创始股东退休后，以退休返聘的方式继续聘用其留在公司工作，津贴按照《退休管理制度》执行。报告期内，另外两位已退休的公司创始人王宇星、彭自强亦与公司签署《退休返聘协议》，均领取每月 3.3 万元的报酬。因此，陈锋依然在公司任职系公司对创始股东的一贯的、统一的安排，给予的津贴金额与其他创始股东一致，且其工作内容对公司有一定帮助，公司认为其薪酬与其实际工作内容匹配。

综上，陈锋领取顾问津贴按照公司《退休管理制度》执行，系公司对创始股东的一贯安排，具有合理原因。且该津贴金额低于在公司任职的内部董事、监事、高级管理人员（职工监事除外）的薪酬，与陈锋实际工作内容匹配。

四、结合股东会议表决、文件签署、业务参与、日常出勤、代表公司参会、董监高及员工访谈等情况，说明陈锋能否实际影响公司董监高日常决策，能否实际影响公司日常经营，公司未认定陈锋为实际控制人是否准确

公司股东大会是公司的最高权力机构，董事会是公司的日常决策机构。报告期内，陈锋未提名董事、监事和高级管理人员，其作为股东仅通过股东大会表决参与对公司属于股东大会权限的重大事项决策。

经查阅三会文件，自陈锋不担任公司总经理、董事以后，陈锋不再参加公司董事会，没有签署任何董事会文件。

经查阅报告期内公司管理层的经营工作会议纪要，无陈锋参与相关会议的记录；经查看公司运营系统（包括项目评审、合同评审及采购审批等）、财务报销系统、人力资源系统、研发管理平台，陈锋除了运营系统最后一次登录时间为 2018 年 9 月，其余系统无其本人账号或者账号处于未激活状态，经抽查报告期各期运营系统中项目评审、合同评审及采购申请金额前十大的审批流程样本，财务报销系统全部高管及中层管理人员审批流程样本，人力资源系统流程入职、离职、调动、转正考核、薪酬调整、发薪审批、劳动合同续签流程样本，研发管理平台各期 5 个研发项目审批流程样本，无陈锋进行相关审批的记录；陈锋亦未在

银行贷款及担保合同、中层管理人员任免、重大资产处置、重大投资以及重点经营项目等涉及公司重要的日常经营活动对应文件上进行签署或审批，除担任顾问提供销售策略、培训等工作内容外，不参与公司业务经营。

日常出勤方面，因公司对陈锋等退休返聘的创始股东没有现场出勤要求，其出勤情况取决于其具体工作需要。需要陈锋给与建议或有具体事项需要和陈锋见面沟通的，陈锋出勤到公司现场办公；根据公司的说明、与陈锋本人的访谈确认以及经查阅公司保存的车辆出入记录，陈锋近 2 年内在公司日常出勤月均 4-5 次。

代表公司参会方面，根据公司及陈锋本人访谈确认，并经查阅 2016 年至今公司参加的展会、论坛、研讨会等重大会议资料，以及公开检索公司重大活动、新闻报道涉及的公司代表，自 2018 年 12 月陈锋不再担任董事、总经理后，陈锋未代表公司出席展会、会议或其他重大活动。

经与公司全体董监高、公司各个部门全部中层干部以及部分其他员工访谈确认，公司经营管理工作流程、管理层的经营工作会议以及各个部门日常会议及汇报均无陈锋参与，陈锋未代表公司出席展会、会议或其他重大活动，陈锋不参与日常经营管理，实际控制人为公司法定代表人、董事长及总经理姚平。

综上，陈锋不能影响公司董监高日常决策，不能实际影响公司日常经营，公司未认定陈锋为实际控制人准确。

【主办券商、律师回复】

请主办券商及律师核查上述事项发表明确意见，并逐条说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中“1-6 实际控制人”的相关要求。

公司符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-6 实际控制人”的相关要求，原因如下：

主要内容	法规具体规定	情况说明	主办券商和律师发表意见	是否符合相关要求
实际控制人认定的一般要求	申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东	根据公司实际情况，公司认定实际控制人为姚平，公司全体股东均予以确认。	/	是

主要内容	法规具体规定	情况说明	主办券商和律师发表意见	是否符合相关要求
	确认。			
	公司应当披露实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况（如有）及对公司持续经营的影响。实际控制人应当披露至最终的国有控股主体、集体组织、自然人等。	公司已披露实际控制人的认定情况、认定理由。最近两年内实际控制人未发生变动。实际控制人已披露至自然人。	/	是
	主办券商及律师应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见。	已结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定进行披露。	已发表明确意见	是
	申请挂牌公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到30%情形的，若无相反证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或实际控制人。	公司股权较为分散，单一股东姚平通过一致行动协议控制公司45.86%股份对应的表决权，公司认定姚平为实际控制人	/	是
	公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的，主办券商及律师应当进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。	公司认定姚平为公司实际控制人。姚平与陈锋持股比例均为14.01%。未将陈锋认定为实际控制人符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。	已进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。	是
共同实际控制人认定	申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确。	公司不存在多人共同拥有公司控制权情形，公司单一实际控制人为姚平。姚平与王宇星、彭自强、朱吉辉、格瑞斯、索艾投资、索浦投资、索欧投资签署了《一致行动协议》，约定以姚平的意思表示为准采取一致行动。《一致行动协议》合法有效、权利义务清晰、责任明确。	/	是

主要内容	法规具体规定	情况说明	主办券商和律师发表意见	是否符合相关要求
	<p>申请挂牌公司股东之间存在法定或约定的一致行动关系的，应当予以披露。共同控制人签署一致行动协议的，公司应当披露一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。</p>	<p>公司已披露股东之间的一致行动关系，以及《一致行动协议》所约定一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。</p>	/	是
	<p>通过一致行动协议主张共同控制，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人；公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人的，主办券商及律师应当说明是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。</p>	<p>①公司不存在通过一致行动协议主张共同控制公司的情形，公司实际控制人为姚平，不存在共同实际控制人。②一致行动协议签署人包括姚平、王宇星、彭自强、朱吉辉、格瑞斯、索艾投资、索浦投资、索欧投资。其中，姚平为公司实际控制人，王宇星、彭自强、朱吉辉持股比例分别为 6.30%、6.30%、3.75%，与姚平持股比例相差较大，且未在索贝数码担任董事、监事或高级管理人员职务，王宇星、彭自强、朱吉辉为公司发起人之一，与姚平合作多年，认可姚平的管理能力和领导能力，因此以姚平意见为准进行一致行动，而非共同控制。根据王宇星、彭自强、朱吉辉提供的调查表、无犯罪证明、征信报告，王宇星、彭自强、朱吉辉报告期内不存在违法犯罪行为，不存在规避合法合规要求；为规范和减少关联交易，王宇星、彭自强、朱吉辉已出具《关于减少或规范关联交易的承诺》，同时王宇星、彭自强作为 5%以上的股东已列入关联方进行核查，不存在</p>	/	是

主要内容	法规具体规定	情况说明	主办券商和律师发表意见	是否符合相关要求
		<p>规避关联交易要求；为避免与公司构成同业竞争，公司实际控制人及其一致行动人出具了《关于规范或避免同业竞争的承诺》，不存在规避同业竞争的要求；王宇星、彭自强、朱吉辉所持股份已参照实际控制人出具了《股东自愿限售的承诺》，不存在规避股份限售要求。格瑞斯、索艾投资、索浦投资、索欧投资为公司员工持股平台，根据合伙协议及执行事务合伙人决定与姚平签署一致行动协议。综上，公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人存在合理原因，公司不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。</p> <p>③公司实际控制人姚平的配偶和直系亲属均未持有公司股份达到 5% 以上，亦无担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用的情况。</p>		
无实际控制人核查	<p>申请挂牌公司无实际控制人的，主办券商及律师应当对以下事项进行核查并发表明确意见：</p> <p>（一）认定公司无实际控制人的依据及合理性、真实性；</p> <p>（二）无实际控制人对公司治理和内部控制的有效性、公司经营发展的稳定性的影响。</p> <p>若申请挂牌公司第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的，主办券商及律师应当进一步说明公司是否</p>	不适用，公司认定存在实际控制人姚平。	/	/

主要内容	法规具体规定	情况说明	主办券商和律师发表意见	是否符合相关要求
	存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。			

综上，公司的实际控制人为姚平，公司对实际控制人认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中“1-6 实际控制人”的相关要求。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司、董事、监事、高级管理人员关于实际控制人认定情况的说明，了解公司历史上实际控制人的变化情况；
- 2、查阅公司股东间签署的历次《一致行动协议》及其补充协议；
- 3、根据与陈锋和姚平的访谈确认，陈锋与姚平目前不存在一致行动关系；
- 4、查阅公司设立至今的工商档案、公司章程及三会文件，了解股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命、重大决策的提议和表决过程等情况；
- 5、查阅报告期内公司管理层的主要经营工作会议纪要，了解有无陈锋参加会议的记录；查看公司运营系统（包括项目评审、合同评审及采购审批等）财务报销系统、人力资源系统、研发管理平台，了解陈锋账号登录及激活情况；抽查报告期各期运营系统中项目评审、合同评审及采购申请金额前十大的审批流程样本，财务报销系统全部高管及中层管理人员审批流程样本，人力资源系统流程入职、离职、调动、转正考核、薪酬调整、发薪审批、劳动合同续签流程样本，研发管理平台各期5个研发项目审批流程样本，了解公司合同签署的审批流程、财务审批、人事变动审批、研发审批流程等经营管理实际运作情况，了解有无陈锋进行审批的记录；
- 6、查阅报告期内银行贷款及担保合同、中层管理人员任免、重大资产处置、重大投资以及重点经营项目等文件的签署情况，了解陈锋是否参与公司重要的日常经营活动文件签署；

- 7、查阅公司保存的车辆进出记录，了解陈锋的日常出勤情况；
- 8、查阅 2016 年至今公司参加的展会、论坛、研讨会等重大会议资料，公开检索公司重大活动、新闻报道涉及的公司代表，了解陈锋代表公司参会情况。
- 9、访谈公司目前全体股东、董事、监事、高级管理人员、各个部门全部中层干部及部分其他员工、主要客户和供应商，了解公司实际控制人的认定；
- 10、对陈锋本人进行访谈，了解其退出一致行动协议的原因，了解其目前在公司领取津贴，是否参与公司日常经营管理事宜；
- 11、查阅公司 2019 年 1 月至今的股东大会文件，了解陈锋在退出一致行动协议后出席股东大会情况、对重大事项的表决情况；
- 12、查阅公司《退休管理制度》，以及查阅陈锋、彭自强、王宇星等创始股东与公司签署的退休返聘协议，了解工作内容及报酬；
- 13、查阅报告期内公司流水及员工工资表、花名册，了解董监高及创始股东薪酬和津贴的实际发放情况及陈锋任职情况；
- 14、查阅陈锋填写的调查表，取得陈锋对外投资兼职报告、查阅陈锋出具的《关于规范或避免同业竞争的承诺》《关于减少或规范关联交易的承诺》《股东自愿限售的承诺》；
- 15、查阅彭自强、王宇星填写的调查表，取得彭自强、王宇星对外投资兼职报告、查阅彭自强、王宇星出具的《关于规范或避免同业竞争的承诺》《关于减少或规范关联交易的承诺》《股东自愿限售的承诺》。

（二）核查结论

1、公司实际控制人为姚平，实际控制人认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避《挂牌规则》第十六条第（一）项的情形。

2、陈锋退出一致行动关系具有真实性；陈锋与姚平基于各自作为公司股东的身份，按照有利于公司和股东的原则进行表决，表决结果一致；自 2019 年 1 月 15 日至今，陈锋与姚平不存在一致行动关系。

3、陈锋领取顾问津贴按照公司《退休管理制度》执行，系公司对创始股东的一贯安排、具有合理原因，且该津贴金额低于在公司任职的内部董事、监事、高级管理人员（职工监事除外）的薪酬，与陈锋实际工作内容匹配。

4、陈锋不能影响公司董监高日常决策，不能实际影响公司日常经营，公司未认定陈锋为实际控制人准确。

5、公司的实际控制人为姚平，公司对实际控制人认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中“1-6 实际控制人”的相关要求。

问题 2、关于长期股权投资。

根据申报文件及前次问询回复：（1）报告期各期末，公司长期股权投资余额分别为 5,921.41 万元和 4,648.40 万元，主要是对联营企业的投资，包括华栖云、成都索贝运维、新视创伟、创流科技和索贝（玉门）信息。（2）2022 年，公司长期股权投资减值准备余额为 1,000 万元。（3）公司 2022 年处置创流科技、2023 年处置成都索贝运维 10%的股权以及索贝（玉门）信息注销。（4）截至 2023 年末，公司持有的新视创伟 24.29%股权账面价值为 934.92 万元，新视创伟归属于母公司净资产为 1,685.57 万元。报告期各期，新视创伟归属于母公司净利润分别为-555.20 万元和-2,368.00 万元。根据四川平原资产评估事务所有限公司出具了评估报告（川平原评报字[2023]第 25 号），采用收益法评估新视创伟截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值为人民币 14,846.61 万元，评估前股东全部权益价值为 2,872.80 万元，增值额为 11,973.81 万元，评估增值率为 416.80%，因此公司未对持有的新视创伟股权计提减值准备。在新视创伟持续亏损的情况下，2022 年公司向其追加投资 240 万元。

请公司：（1）按照长期股权投资明细，分别说明公司入股上述公司股权定价依据及公允性；结合报告期公司联营企业经营情况，说明公司入股上述公司的商业合理性。（2）说明报告期内长期股权投资减值准备对应的联营企业名称，计提减值准备的具体原因及依据；说明报告期内公司处置的长期股权投资处置损益情况及具体会计处理，注销联营企业对公司业绩的具体影响。（3）详细说明在新视创伟持续亏损的情况下，公司向其追加投资的商业合理性；说明在新视创伟持续亏损的情况下，使用收益法评估的合理性，是否满足该评估方法的假设前提；收益法评估新视创伟截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值增值较大的原因及合理性，结合收益法评估的具体模型，说明主要评估参数的具体预测过程、取值依据及合理性，折现率的具体预测方法；对比预测期的数据，说明与公司期后业绩实际实现情况是否存在较大差异及原因，评估结论是否可靠；结合上述情况，说明在新视创伟持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值的合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、按照长期股权投资明细，分别说明公司入股上述公司股权定价依据及公允性；结合报告期公司联营企业经营情况，说明公司入股上述公司的商业合理性。

（一）报告期公司联营企业经营情况

报告期，公司联营企业经营情况如下：

单位：万元

参股公司名称	2022 年度				
	资产总额	归母净资产	营业收入	营业成本	归母净利润
成都华栖云科技有限公司	38,921.44	25,851.56	16,385.73	9,405.57	496.40
成都索贝运维数码科技有限公司	9,446.95	7,687.57	12,091.11	9,015.74	1,439.93
四川国创新视超高清视频科技有限公司	7,015.78	2,988.37	289.08	252.10	-555.20
成都创流科技有限责任公司	2022 年 6 月处置				
索贝（玉门）信息系统集成有限公司	103.48	98.60	-	-	0.0073

续表：

单位：万元

参股公司名称	2023 年度				
	资产总额	归母净资产	营业收入	营业成本	归母净利润
成都华栖云科技有限公司	36,834.92	26,055.41	12,139.81	5,200.03	203.85
成都索贝运维数码科技有限公司	2023 年 11 月处置				
四川国创新视超高清视频科技有限公司	7,300.13	1,685.57	121.20	102.60	-2,368.00
索贝（玉门）信息系统集成有限公司	已于 2023 年清算完毕，并于 2024 年 1 月工商注销。				

续表：

单位：万元

参股公司名称	2024年1-6月				
	资产总额	归母净资产	营业收入	营业成本	归母净利润
成都华栖云科技有限公司	34,990.05	26,055.41	3,362.45	1,647.65	-481.19
四川新视创伟超高清科技有限公司	9,181.88	2,603.04	12.52	48.59	917.48

（二）公司入股上述公司股权定价依据及公允性；入股上述公司的商业合理性

公司报告期内联营企业均为原始出资，均按照1元/每注册资本出资或增资。上述公司设立时主要为专营某一细分业务领域，或拓展新的产业链环节业务。华栖云原为公司控股子公司，后引入新股东以及转让部分股权后变为联营企业；索贝运维原为全资子公司，处置部分股权后成为联营企业；新视创伟（已更名为四川国创新视超高清视频科技有限公司，以下简称国创新视）原为公司控股子公司，后引入新股东或其他股东增资后公司持股被动稀释变为联营企业；创流科技为自主经营的融媒体发布端平台及运营公司；索贝（玉门）信息为项目公司，成立时公司仅持有少数股权。公司入股上述公司具体情况如下：

1、华栖云

华栖云原为2016年索贝数码规划发展媒体云服务业务的控股子公司，旨在结合阿里公有云业务的经验与品牌力，以及公司在音视频解决方案技术与广电行业影响力，共同推进媒体云细分业务的发展。华栖云于2016年成立，注册资本1亿元人民币，其中公司持有55%股权，杭州阿里创业投资有限公司（以下简称阿里创投）持有20%股权，管理层持股平台成都博汇新成企业管理中心（有限合伙）持有25%股权，均以1元/每注册资本出资。2018年因业务发展策略上的原因，阿里创投选择退出华栖云，后华栖云管理团队受让了公司部分持股，并经历了数次引入股东增资，导致公司持有华栖云股权被稀释，华栖云成为公司联营企业。报告期内，华栖云注册资本为15,636.375万元，公司持有华栖云的股权比例为12.79%。

2、索贝运维

索贝运维原为公司全资子公司，用于专营广电项目运维、编目等业务。索贝

运维于 2011 年 11 月成立，初始注册资本 20 万元，公司以 1 元/每注册资本设立出资。2012 年 7 月，公司以 1 元/每注册资本将索贝运维增资至 2,500 万元。2012 年 7 月，公司与中视和阳传媒科技（北京）有限公司（以下简称中视和阳）达成合作意向，双方签订了《业务转让协议》，公司主要提供项目来源，约定公司在 8 年内不得在境内从事运代维及编目的竞争业务，中视和阳受让公司持有索贝运维 90% 股权，股权转让价格为 13,320.00 万元。至此，公司持有索贝运维 10% 股权，索贝运维成为公司联营企业。

2020 年 7 月，《业务转让协议》到期后公司逐步建立了自有运维团队，将原大部分委托索贝运维执行的运维项目改由公司自有运维团队执行，索贝运维在业务拓展方面的能力相对有限，索贝数码遂在 2023 年将持有索贝运维的股权进行了处置。

3、国创新视

国创新视设立目的系作为四川省超高清视频创新中心的依托单位。2016 年，为深入实施《中国制造 2025》，加快完善制造业创新体系，工信部印发《关于完善制造业创新体系，推进制造业创新中心建设的指导意见》、《制造业创新中心建设工程实施指南》，统筹推进国家制造业创新中心和省级制造业创新中心建设。相关文件要求省级制造业创新中心应汇聚区域创新资源，由业界有影响力的企业牵头，以资本为纽带，联合具有较强研发能力的高校、具有行业领先地位的科研院所或能够整合区域服务的产业园区平台共同组建。创新中心以重点领域前沿技术和共性关键技术的研发供给、转移扩散和首次商业化为重点，完成技术开发、转移扩散到首次商业化应用的创新链条各环节的活动，打造跨界协同的创新生态系统。各省及国家制造业中心要定期接受工信部的评估考核、提供技术委托研发、标准研制和试验验证、知识产权协同运用、检验检测、人才培养等服务。因此各级制造业创新中心以企业法人主体运行自负盈亏的同时，也肩负着攻坚国家制造业重点领域科研的使命要求。

由于索贝数码在深耕专业视听技术，在超高清视频领域有深厚的技术积累，在媒体行业中具有较强的品牌竞争力，多年来参与制定多项行业标准，是全国超高清领域知名企业，也是四川省内超高清产业链代表性企业，因此 2019 年在工信部等组织机关的领导下，公司参与四川省超高清视频创新中心依托单位国创新

视的筹建工作，国创新视主要专注于 8K 前端关键设备的研发及二次开发，对相关技术实现国产化突破具有重要战略意义。

国创新视设立时注册资本 2,750 万元，公司持股 63.6364%，各方股东均以 1 元/每注册资本出资，其他股东单位四川峨眉电影频道管理有限公司、成都科来软件有限公司等均为省内超高清产业链各环节代表企业，后因国创新视引入新股东，增加注册资本，公司持有国创新视股权被稀释，国创新视成为公司联营企业。

4、创流科技

2018 年，公司为应对阶段性激增的融媒体发布端及其运营业务需求，决定通过参与投资设立创流科技实现对于相关软件及服务的供应保障。创流科技注册资本 1,000 万元，公司持股 19%，各方股东均以 1 元/每注册资本出资。由于创流科技拟进行战略转向，其业务方向需加大投入且与公司相关性较低，故 2022 年 5 月公司与创流科技管理层达成协议转让所持创流科技股权。

5、索贝（玉门）信息

索贝（玉门）信息为公司区域销售子公司兰州索贝在当地获取项目后，应项目方要求而成立的项目公司，索贝（玉门）信息于 2017 年 12 月登记设立，注册资本 1,000 万元，公司子公司兰州索贝持股 19%，各方股东均以 1 元/每注册资本出资。由于索贝（玉门）信息不经营其他项目，当地及周边区域业务开展由兰州索贝的销售能力覆盖，在相关项目完结后予以注销。

综上所述，公司入股联营企业均为原始出资，均按照 1 元/每注册资本出资或增资，入股上述公司股权定价公允。公司入股上述公司主要为专营某一细分业务领域或拓展新的产业链环节业务，具有商业合理性。

二、说明报告期内长期股权投资减值准备对应的联营企业名称，计提减值准备的具体原因及依据；说明报告期内公司处置的长期股权投资处置损益情况及具体会计处理，注销联营企业对公司业绩的具体影响。

（一）报告期内长期股权投资减值准备对应的联营企业名称，计提减值准备的具体原因及依据

报告期内，长期股权投资减值准备对应的联营企业为成都索贝运维数码科技有限公司（以下简称索贝运维），如前所述，索贝运维成立之初业务定位为主要

承接公司广电项目运维、编目等业务。2012年7月公司与中视和阳传媒科技（北京）有限公司达成合作意向，双方签订了《业务转让协议》，公司主要提供项目来源，约定公司在8年内不得在境内从事运代维及编目的竞争业务。2020年7月，《业务转让协议》到期后公司逐步建立了自有运维团队，原大部分由索贝运维执行的运维项目转由公司自有运维团队执行。2021年末公司管理层判断索贝运维的业务将趋于萎缩，公司持有索贝运维10%股权存在减值迹象，公司根据索贝运维历史财务数据，并深入考量了将原交由索贝运维的项目转移至公司内部团队执行所带来的财务影响，预测了索贝运维未来年度的收益情况，经现金流折现计算了索贝运维2021年末股权价值，计算得出公司持有索贝运维10%股权减值1,007.11万元，经适当调整后，最终确定的减值准备金额为1,000万元整。

公司管理层考虑，在将原交由索贝运维执行的运维项目转至公司自有运维团队执行后，索贝运维在业务拓展方面的能力相对有限，遂在2023年将持有索贝运维的股权进行了处置。

（二）报告期内公司处置的长期股权投资处置损益情况及具体会计处理， 注销联营企业对公司业绩的具体影响

1、报告期内公司处置的长期股权投资处置损益情况及具体会计处理

报告期内，公司处置的长期股权投资处置损益情况如下：

联营企业名称	处置时间	处置损益金额（元）
成都索贝运维数码科技有限公司	2023年11月	359,359.03
成都创流科技有限责任公司	2022年6月	-181,597.72

公司处置索贝运维长期股权投资会计处理：

借：其他应收款 5,112,557.64
 长期股权投资减值准备 10,000,000.00
 贷：长期股权投资 14,753,198.61
 投资收益 359,359.03

公司处置创流科技长期股权投资会计处理

借：其他应收款 592,863.00
 投资收益 181,597.72

贷：长期股权投资 774,460.72

2、注销联营企业对公司业绩的具体影响

公司联营企业索贝（玉门）信息系统集成有限公司于 2023 年清算完毕，产生处置损失为 42,964.31 元，由于索贝（玉门）是项目公司，项目完工后不继续经营，注销对索贝数码净利润影响金额为-40,816.09 元，因此注销该索贝（玉门）对公司业绩无重大影响。

三、详细说明在新视创伟持续亏损的情况下，公司向其追加投资的商业合理性；说明在新视创伟持续亏损的情况下，使用收益法评估的合理性，是否满足该评估方法的假设前提；收益法评估新视创伟截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值增值较大的原因及合理性，结合收益法评估的具体模型，说明主要评估参数的具体预测过程、取值依据及合理性，折现率的具体预测方法；对比预测期的数据，说明与公司期后业绩实际实现情况是否存在较大差异及原因，评估结论是否可靠；结合上述情况，说明在新视创伟持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值的合理性。

（一）详细说明在新视创伟持续亏损的情况下，公司向其追加投资的商业合理性

国创新视（原名新视创伟）设立目的系作为四川省超高清视频创新中心的依托单位，旨在通过聚焦共性技术攻关，整合各类创新资源，打通技术开发、转移扩散到商业化应用的创新链条，有效实现超高清视频产业的国产化替代。自 2019 年成立以来，国创新视首要任务是致力于超高清视频产业的研究工作，梳理产业结构、厘清超高清发展图景，并建立省内产业联盟、联通全国产业力量，着力打造超高清产业生态圈。国创新视于 2020 年联合国内光学仪器领军企业、国产 8K CMOS 芯片唯一制造商长春光机所设立长春长光新视超高清科技有限公司，共同致力于 8K 前端采集设备的研发生产；与广东省超高清视频创新中心建立战略合作，结合产业前端与终端优势力量，展开重大专题项目合作。

2021-2022 年，国创新视与广东省超高清视频创新中心进行资本层面与业务层面的合作，两省经信厅指导共同申请建立国家级超高清视频创新中心，2022 年 10 月，国家工业和信息化部已正式批复国家超高清视频创新中心（简称“国

创中心”），依托国创新视组建。为满足国家级创新中心申报的注册资本要求，国创新视于 2022 年 7 月引入新股东增资，共建单位包括长虹电器、九洲电气、星湖展览、星时代卫星等国内的信息技术代表企业，还包括成都沛坤等产业资本；省、市及区一级产业投资基金也参与了对国创新视的投资。索贝数码在本次增资中作为原牵头单位参与，以支持国创新视申请国家级制造业创新中心；此外，国创新视自主研发的 8K 前端关键设备对于打破海外垄断、填补国产空白具有重要意义，也对索贝数码在超高清采集环节的产业链协同发展具有重要意义。综合考虑国创新视的经营状况及相关财政拨付资金的预期进度，2022 年 5 月及 7 月各股东约定国创新视注册资本由 4,050 万元增加至 10,500 万元，公司认缴国创新视的注册资本由 1,750 万元增加至 2,550 万元，各股东均以 1 元/每注册资本出资增资。公司根据国创新视公司章程约定于 2022 年 8 月实缴出资 240 万元。

综上，国创新视持续亏损的情况下，公司向其追加投资具有商业合理性。

（二）说明在新视创伟持续亏损的情况下，使用收益法评估的合理性，是否满足该评估方法的假设前提。收益法评估新视创伟截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值增值较大的原因及合理性，结合收益法评估的具体模型，说明主要评估参数的具体预测过程、取值依据及合理性，折现率的具体预测方法。对比预测期的数据，说明与公司期后业绩实际实现情况是否存在较大差异及原因，评估结论是否可靠。

2023 年，成都高投电子信息产业集团有限公司（以下简称成都高投）拟收购四川省集成电路和信息安全产业投资基金有限公司（四川集安基金）持有的国创新视 9.5238% 的股权，委托四川平原资产评估事务所有限公司对国创新视截止 2023 年 3 月 31 日的市场价值进行了评估，并出具了评估报告（川平原评报字[2023]第 25 号），采用收益法评估国创新视截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值为人民币 14,846.61 万元，评估前股东全部权益价值为人民币 2,872.80 万元，增值额为 11,973.81 万元，评估增值率为 416.80%。评估报告显示除采用收益法评估外，还进行了资产基础法评估，采用资产基础法评估国创新视截止 2023 年 3 月 31 日股东全部权益价值为人民币 4,235.73 万元，评估前股东全部权益的账面价值为人民币 2,872.80 万元，评估增值 1,362.93 万元，评估增值率为 47.44%。

2023年10月，四川集安基金通过西南联合产权交易所公开挂牌将持有国创新视9.5238%的股权转让成都高投，成都高投和四川集安基金签订的《产权交易合同（股权类）》股权交易价格为1,361.00万元。收益法评估结果和实际股权交易成交价格不存在重大差异。

因此次股权交易评估的委托方为成都高投，被评估单位为国创新视，公司仅获取到了此次股权交易的评估结论和股权转让交易价格信息，且索贝数码不是该评估报告的使用人，评估机构四川平原资产评估事务所拒绝配合访谈，因此无法获取到收益法评估的具体模型、评估参数的具体预测过程、取值依据、折现率等详细信息，无法进行预测期数据和期后实际业绩的比较。此次股权交易评估采用收益法和资产基础法的评估结果均有所增值，公司将该次股权交易的评估结果和交易价格作为2023年末持有国创新视股权是否存在减值迹象的判断的参考。

（三）结合上述情况，说明在新视创伟持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值的合理性

国创新视成立于2019年5月，设立目的系作为四川省超高清视频创新中心的依托单位。2022年10月，国家工业和信息化部已正式批复国家超高清视频创新中心依托国创新视组建，国创新视成为国家超高清视频创新中心的依托单位。国创新视成立以来主要围绕超高清视频产业的前端制作技术开发、行业市场应用验证和试点示范，研究超高清产业链前端和上游关键共性技术和产品、搭建超高清研发创新实验环境，国创新视自主研发的8K前端关键设备对于打破海外垄断、填补国产空白具有重要意义。国创新视作为技术协同创新平台的性质及业务研发领域决定了其需要经过一段时间的发展以实现盈利。

如前所述，四川平原资产评估事务所有限公司对国创新视截止2023年3月31日的市场价值进行评估，鉴于公司未被授权使用该评估报告（川平原评报字[2023]第25号），因此公司聘请了具有证券资格的北京中评正信资产评估有限公司，对公司持有国创新视24.2857%的股权，依据《以财务报告为目的的评估指南》及《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，采用公允价值减去处置费用的方法，对截至2023年12月31日可收回金额进行了追溯评估；以及对截至2024年6月30日可收回金额进行了评估。经评估，截至2023年12月31

日，公司持有的国创新视 24.2857%股权的可收回金额的评估值不低于 1,856.78 万元，评估增减变动额为 836.03 万元，增值幅度为 81.90%；截至 2024 年 6 月 30 日，公司持有的国创新视 24.2857%股权的可收回金额的评估值不低于 1,716.89 万元，评估增减变动额为 473.32 万元，增值幅度为 38.06%。

综上，国创新视持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值具有合理性。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

1、获取参股公司章程，查询参股公司工商信息，向公司了解持股参股公司的背景，入股上述公司股权定价依据及公允性，入股上述公司的商业合理性；

2、检查报告期长期股权投资减值准备对应的联营企业名称，计提减值准备的具体原因及依据；检查报告期内公司处置的长期股权投资处置损益情况及具体会计处理，注销联营企业对公司业绩的具体影响；

3、查阅关于投资国创新视的公司经理会纪要，了解在国创新视持续亏损的情况下，公司向其追加投资的商业合理性；向国创新视了解 2023 年成都高投和四川集安基金股权交易的评估结论，以及股权交易价格；访谈国创新视相关人员，了解国创新视的业务情况，分析国创新视持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值的合理性；查看截至 2023 年 12 月 31 日、2024 年 6 月 30 日公司持有的国创新视 24.2857%股权的可收回金额的评估报告，并对北京中评正信资产评估有限公司评估师进行访谈。

（二）核查意见

1、公司入股联营企业均为原始出资，均按照 1 元/每注册资本出资或增资，入股上述公司股权定价公允。公司入股上述公司主要为专营某一细分业务领域或拓展新的产业链环节业务，具有商业合理性；

2、报告期内，长期股权投资减值准备对应的联营企业为索贝运维；报告期内，处置长期股权投资会计处理符合企业会计准则相关规定，长期股权投资处置和注销联营企业对公司业绩影响较小；

3、公司在国创新视持续亏损的情况下，向其追加投资具有商业合理性；国创新视持续亏损的情况下，长期股权投资未计提减值具有合理性。

问题 3、关于毛利率与存货。

根据申报文件及前次问询回复：（1）报告期内，公司产品的综合毛利率分别为 34.09%和 35.05%，其中专业视听产品的毛利率分别为 32.89%和 39.03%。

（2）报告期内，公司部分项目毛利率为负。（3）报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均水平，原因为公司实施精细化管理，确保成本支出得到有效控制。

请公司：（1）按照产品或服务类别，分别补充分析披露报告期各类产品或服务毛利率变动原因及合理性；说明部分项目毛利率为负的原因及商业合理性，公司针对上述项目存货跌价准备计提情况及充分性；结合具体产品或服务结构、应用领域、产品或服务类型等方面，重新补充分析披露公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性。（2）结合公司对存货或成本精细化管理具体实施情况，与同行业可比公司对存货管理的具体对比情况，说明公司如何通过精细化管理使得存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，并进一步论证说明计提充分性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、按照产品或服务类别，分别补充分析披露报告期各类产品或服务毛利率变动原因及合理性；说明部分项目毛利率为负的原因及商业合理性，公司针对上述项目存货跌价准备计提情况及充分性；结合具体产品或服务结构、应用领域、产品或服务类型等方面，重新补充分析披露公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性

（一）按照产品或服务类别，分别补充分析披露报告期各类产品或服务毛利率变动原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”中补充披露以下相关内容：

“报告期内，公司的主要产品包括媒体解决方案、专业视听产品、智能云

产品以及行业数字化解决方案、其他集成及服务业务五大类别。

1、公司业务形态

其中媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品以及行业数字化解决方案均可以通过系统集成、产品销售和服务的形式满足客户需求，其他集成及服务仅向客户提供交付和运维服务。

其中以系统集成的形式提供解决方案时，公司需要根据客户需求选择适合的产品并根据产品的运行要求选择适配的硬件，且在必要的情况下进行定制；以产品销售提供解决方案时，公司销售成品软件、配置基本固定的软硬件一体化产品；以服务形式提供可以包括将公司的软件能力以 Saas 的形式由客户订阅以及为公司已销售的系统及产品提供运维维保服务等。

2、项目规模和成本结构的关系

由于索贝数码在媒体行业建设有完整的全国性销售网络和交付网络，具备以总集成商的资质承接大型项目的能力，大型项目多由多个模块和子系统联合构成，部分子系统由分包供应商提供，整体项目中由公司直接提供并交付的占比普遍随着项目的规模增大而减少，项目的毛利主要体现公司直接提供部分系统的价值以及公司筹措并安排各分包供应商的服务价值。

针对由其他企业（包括运营商、业内其他公司、当地国企等）负责总体集成职责的项目，公司仅分包由公司直接承建的部分，部分情况下不负责采购系统运行所需的硬件、仅提供软件，该等情况下项目规模普遍较小，且由于需要配套采购的外部软硬件成本减少，毛利率较高。

3、毛利率影响因素

公司获取订单的毛利率受价格和成本两方面因素影响。

对于成交价格的主要影响因素包括目标客户的预算、该项目的竞争激烈程度，在客户非最终用户、公司承建分包系统的情况下，最终用户的中标金额和既有系统的情况也会传递影响公司的订单毛利，如客户要求对既有硬件设备利旧则需要采购的硬件可能减少，反之客户要求对既有系统全面对接则定制工作量和成本可能增加。

对于项目成本的主要影响因素包括公司对于配置单的把控能力和采购的议价能力：针对配置单的把控能力，公司要求用尽量精简、优化的配置保障客户需求的实现，在项目进入投标、洽谈阶段前充分评估成本，包括但不限于外购硬件的采购量、判断现有软件的适配性、评估是否造成定制研发或三方软件采购需求、交付周期及难度等；针对采购的议价能力，采用多方询价、提前锁定货源等方式控制在项目执行过程中可能出现的价格和货期波动。

4、执行《企业会计准则应用指南汇编 2024》对本公司的影响

2024年3月，财政部会计司编写并发行《企业会计准则应用指南汇编 2024》（以下简称《应用指南 2024》），规定了“与保证类质量保证费用相关的账目处理发生变更”。根据《应用指南 2024》规定，公司对相关会计政策进行相应调整。本公司将报告期内销售费用中的售后服务费调整至营业成本中。基于此，报告期内的公司的毛利率将按照《应用指南 2024》的规定重新计算并列示。

5、各收入类型毛利率波动情况

报告期内，按照《应用指南 2024》的规定重新计算的公司产品的综合毛利率分别为 33.52%、34.28%及 34.08%，其中媒体解决方案的毛利率分别为 32.06%、30.38%及 35.29%，专业视听产品的毛利率分别为 32.44%、38.01%及 32.58%，智能云产品的毛利率分别为 40.88%、42.15%及 34.99%，行业数字化解决方案的毛利率分别为 52.15%、35.33%及 46.26%，其他集成及服务业务的毛利率分别为 77.11%、66.64%及-13.83%。公司业务包括了各种非标解决方案，每个合同系根据具体项目的需求针对性设计，各合同对应的成本中硬件和软件的比重有所差异，不同的项目毛利率有一定差异。

（1）媒体解决方案

报告期内，媒体解决方案的业务规模及毛利率基本保持稳定。由于大中小型项目的成本构成存在差异，各项目毛利率普遍呈现小型项目较高、大型项目较低的特点：大型项目中公司需要协调较多或较大规模分包供应商承建部分系统模块的情况较为普遍，中型项目中公司普遍围绕直接承接的系统配套采购少量第三方软硬件，小型项目中公司需要配套采购的硬件规模普遍较低、交付成本较低、几乎不需要配套三方软硬件。

当期项目规模的占比构成，影响当期的平均毛利率的变动方向。由于大中型项目验收周期较长，涉及的参与方较多，流程较复杂，且最终客户多具有一定的政府事业单位属性，故验收及确认收入时间点多集中在下半年。

收入规模划分	2024年1-6月				2023年度				2022年度			
	项目数(个)	平均毛利率	收入占比	毛利贡献率(注)	项目数(个)	平均毛利率	收入占比	毛利贡献率	项目数(个)	平均毛利率	收入占比	毛利贡献率
500万元以上	6	30.50%	42.72%	15.08%	24	26.75%	50.05%	15.21%	24	23.68%	42.97%	13.78%
100-500万元	20	37.97%	33.89%	11.96%	89	31.75%	39.18%	11.90%	111	36.73%	44.39%	14.23%
100万元以下	161	40.17%	23.40%	8.26%	275	42.29%	10.77%	3.27%	253	44.18%	12.65%	4.05%
合计	187	35.29%	100.00%	35.29%	388	30.38%	100.00%	30.38%	388	32.06%	100.00%	32.06%

注：毛利贡献率=销售额占比×毛利率

报告期内，公司500万元以上规模的项目部分项目客户预算充足，致使该规模项目的毛利率稳步提升，分别为23.68%、26.75%及30.50%，其中2024年1-6月毛利率达到30.50%，主要系公司业务具有较强的季节性，验收及确认收入时间点多集中在下半年，通常大型系统集成项目毛利率较低，因此上半年毛利率高于下半年。由于竞争态势的增加，公司在客户预算有限的情况下，2023年中小型项目（100-500万元及100万元以下）毛利率较2022年有所下滑。2024年1-6月100-500万元规模的项目仅为20个，数量较少，个别项目毛利率较高，导致平均后的毛利率较2022-2023年有所提升，提升为37.97%。

从表中得知，2022-2023年公司500万元以上规模的项目毛利贡献率为13.78%及15.21%，增加了1.43%，而中小型项目（包含100-500万元及100万元以下规模）毛利贡献率分别为18.28%及15.17%，下降了3.11%，中小型项目毛利贡献率下降幅度超过大型项目毛利贡献率的增加，故该类业务毛利率有所降低，从2022年的32.06%下降至2023年的30.38%，2024年1-6月该业务毛利率波动主要系上半年当期确认收入的项目规模的占比构成不同所致。

（2）专业视听产品

2023年整体解决方案中自有产品/模块组成逐步提高，大中型项目毛利率均稳步提升，且往年毛利率较低的大型系统集成业务规模缩减较大，虽然小规模项目毛利率水平有一定回落，整体毛利率水平稳定在较高位置。

收入规模划分	2024年1-6月	2023年度	2022年度
--------	-----------	--------	--------

	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占比	毛利贡献 率(注)	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占比	毛利贡 献率	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占比	毛利贡献 率
500万元以上	3	22.87%	39.54%	12.88%	5	34.88%	22.39%	8.51%	18	28.14%	53.03%	17.21%
100-500万元	14	36.28%	39.91%	13.00%	44	36.58%	43.64%	16.59%	47	31.99%	27.92%	9.06%
100万元以下	168	44.05%	20.55%	6.69%	551	41.91%	33.97%	12.91%	540	45.10%	19.05%	6.18%
合计	185	32.58%	100.00%	32.58%	600	38.01%	100.00%	38.01%	605	32.44%	100.00%	32.44%

注：毛利贡献率=销售额占比×毛利率

2023年较2022年公司大型项目数量有所减少，从18个减少为5个，毛利率较低的系统集成业务规模缩减较大，收入占比也从2022年的53.03%降至2023年的22.39%，2023年大型项目主要为赛事项目的设备租赁及服务，因此毛利率较高。2024年1-6月公司500万元以上的大型项目仅为3个，主要为毛利率较低的大型系统集成项目，造成该规模下的毛利率水平较低。

2023年较2022年100-500万元规模的项目收入占比有所增加，同时毛利率从31.99%增加至36.58%，主要系自有产品/模块组成占比逐渐提高，使得毛利贡献率增加了7.53个百分点，从而拉高了专业视听产品类的毛利率，该规模下毛利率在2024年1-6月未发生明显变动，为36.28%。100万元以下规模的项目毛利率在报告期内稳定在40%以上。

(3) 智能云产品

公司的智能云产品涵盖云计算、人工智能和大数据相关产品和服务，可广泛应用于媒体、教育和政企数字化等领域。

收入类型划分	2024年1-6月				2023年度				2022年度			
	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占比	毛利贡献 率(注)	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占比	毛利贡献 率	项目数 (个)	平均毛 利率	收入占 比	毛利贡献 率
系统类	9	34.31%	61.23%	21.43%	19	37.44%	58.61%	24.71%	20	44.80%	67.43%	27.57%
产品类	1	47.78%	3.41%	1.19%	10	16.76%	8.95%	3.77%	11	20.08%	9.02%	3.69%
服务类	47	34.95%	35.36%	12.37%	98	57.67%	32.44%	13.67%	83	37.64%	23.55%	9.63%
合计	57	34.99%	100.00%	34.99%	127	42.15%	100.00%	42.15%	114	40.88%	100.00%	40.88%

注：毛利贡献率=销售额占比×毛利率

2023年系统类及产品类毛利率均较2022年有所降低，主要体现该年度竞争加剧以及部分项目客户预算收紧且平均硬件采购需求有所增加，拉低了平均毛利率。同时，公司智能云产品业务规模扩大，随着服务能力提升，业务形态中服务类型的收入占比有所增加，从2022年的23.55%增加至32.44%，由于服务

类项目中高毛利率的项目占比提高，导致服务类毛利率从2022年的37.64%增加至57.67%。整体来看，2023年智能云产品的毛利率较2022年小幅提升，从2022年的40.88%增加至2023年的42.15%。

2024年1-6月公司毛利率有所降低，主要系上半年智能云产品收入仅2,594.18万元，同时，公司收入具有季节性因素，上半年确认收入数量较少，同时上半年系统类、产品类及服务类的收入结构占比与2022年及2023年有所差异，系统类占比最高，而系统类毛利率通常较低，造成2024年1-6月公司毛利率比2022年及2023年低。由于上半年收入规模较小，整体毛利率受单一项目影响较大，基数较小的情况下，毛利率波动明显。

(4) 行业数字化解决方案

行业数字化解决方案服务的主体一般是高校、政府、企事业单位等，服务主体的需求差异较大，定价因此也存在较大的差别。该类业务客户主要为学校、政府机关及企业等，该类客户一般单体采购规模较小，但该类客户数量较多，且存在定制化特点，毛利率差异较大。行业数字化解决方案业务规模随着业务打开局面、标杆项目交付完成而实现显著增长，其中部分系统集成类业务的增长拉低了毛利率，从2022年的52.15%减少至2023年的35.33%，具体情况如下：2023年，公司完成的下列项目在此分类中收入规模占比63.39%，普遍存在周期长、投入大、具备市场开拓意义的特征，造成其低毛利率的情况，例如罪犯综合评估系统研发合同毛利率仅为6.07%。

单位：万元

序号	项目名称	收入	毛利	毛利率
1	罪犯综合评估系统研发合同	1,466.41	88.98	6.07%
2	金航基础设施条件建设项目-研发管理平台	1,115.04	296.92	26.63%
3	四川省“智慧人防”战备数据中心建设项目	645.15	156.07	24.19%
4	范长江文化旅游园区文化旅游信息化智慧系统项目	271.55	89.68	33.03%
5	成都城市历史影像资料抢救行动设备采购项目	237.88	16.44	6.91%

2024年1-6月，公司该业务分类未确认上述类型的较大规模系统集成型收入，故毛利率有所回升，提高为46.26%。

(5) 其他集成及服务业务

其他集成及服务业务主要为公司为其他媒体行业及政企等行业提供的技术服务或其他服务，报告期内金额及占比较小。由于该业务线成本构成以人员薪酬为主，报告期内该业务线收入需要分摊临时性未安排任务以及培训中的人员成本。报告期内该业务规模不断扩大，2022年服务人数仅为7人，通过逐步招聘、储备及培训，2023年服务人数增加至33人，培训中人员工作量不完全饱和，造成毛利率有一定下滑。2024年1-6月毛利率为-13.83%，该业务主要系公司子公司峰潮提供针对华为等数十家厂商的产品和软硬件系统的一体化集成实施和运行维护服务。根据2024年初中标的年度服务协议包括华为ASP协议，需按照合同要求储备满足客户技术能力需求的服务人员，以响应客户在服务协议期间向各现场派遣服务人员的要求，将技术服务人员队伍扩大至186人，当年一季度绝大多数新入职人员尚未安排任务但需分摊成本，导致该业务线上半年已确认收入毛利率受影响较大。随着新入人员逐步进入项目，该业务线下半年毛利率预期可逐步正常化。”

(二) 说明部分项目毛利率为负的原因及商业合理性，公司针对上述项目存货跌价准备计提情况及充分性

公司在2023年存在部分毛利率为负的项目，具体情况如下所示：

单位：万元

产品类别	客户名称	获取方式	产品名称	验收日期	营业收入	营业成本	毛利率
媒体解决方案	中央广播电视总台	单一来源	海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（二期）	按结算单	2,424.41	2,911.76	-20.10%
	中央广播电视总台	招标	海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（一期）	按结算单	1,865.69	1,941.70	-4.07%

海外总站及国内记者站公有云租赁项目主要为公司将客户需要的软件部署在公有云上供客户使用，同时提供运维服务，该项目为框架合同，按照实际使用量结算。由于公司是首次以该种形式向该客户提供服务，为确保能更顺畅地满足客户需求，公司前期投入了大量的开发费用，并配备了足量的运维人员，但2022年至2023年期间作为项目的起步阶段，流量使用量（即销售结算量）显著低于

预期水平，项目收入未能完全覆盖较大的初始成本，最终导致项目在此期间产生了较大的亏损。

截至目前，项目流量使用量（即销售结算量）正在逐步增长且无需额外发生开发费用，且随着项目平稳运行，配备的运维人员数量稳中有降，亏损逐步减少，争取 2024 年实现盈利。

2022 年末，海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（一期）存在合同履约成本，已计提跌价准备；2023 年末海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（二期）在期末不存在余额，无需计提跌价准备。

针对 2022 年，海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（一期）计提跌价准备的情况如下所示：

单位：万元

项目名称	客户名称	不含税合同金额	合同履约成本金额	存货合计金额	可变现净值	计提存货跌价准备
海外总站及国内记者站公有云租赁服务协议（一期）	中央广播电视总台	1,865.69	152.22	152.22	-343.9	152.22

该项目仅在 2022 年末前期开发时存在合同履约成本，公司根据项目合同不含税价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后，项目存货可变现净值小于 0，故将存货余额在 2022 年末全额计提跌价，并将该合同作为亏损合同计提预计负债，上述项目存货跌价准备计提充分。

（三）结合具体产品或服务结构、应用领域、产品或服务类型等方面，重新补充分析披露公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2. 与可比公司毛利率对比分析”中补充披露以下相关内容：

“1、公司可比公司的业务结构、产品应用领域、产品或服务类型情况如下：

可比公司	业务结构	产品应用领域	产品或服务类型
中科大洋	中科大洋 2023 年度实现营业收入 5.37 亿元，其中电视数字网络编辑及播放系	广电、报业、传媒公司等媒体行业、文化、教育、公安、政府机构以	电视数字网络编辑及播放系统

可比公司	业务结构	产品应用领域	产品或服务类型
	统收入为 5.24 亿元, 合计占全部营业收入 97.58%	及央企等泛媒体行业	
数码视讯	2023 年传媒科技行业相关业务营业收入 3.14 亿元, 占全部营业收入 44.50%	广电、通信、应急安全、工业互联网、新能源及国家能力建设等领域	传媒科技产品、金融科技产品、特种需求及其他产品
网达软件	2023 年融合媒体相关营业收入 4,288.05 万元, 高新视频解决方案相关营业收入 19,893.81 万元, AI 视频大数据解决方案营业收入 5,325.60 万元, 合计 29,507.46 万元, 合计占全部营业收入 99.86%	电信、媒体、金融、媒体企业、地方电视台、电信运营商等	融合媒体、高新视频解决方案、AI 视频大数据解决方案
当虹科技	2023 年传媒文化产品及解决方案相关收入 2.52 亿, 占全部营业收入 75.87%	广电传媒、互联网视频公司、电信运营商及其他超高清视频行业客户	传媒文化产品及解决方案、泛安全产品及解决方案、车载智能座舱产品
东方国信	2023 年定制软件开发及服务营业收入 20.60 亿元, 系统集成业务收入 1.36 亿元, 软件产品收入 1.12 亿元, 云计算业务收入 0.75 亿元, 合计 23.83 亿元, 占全部营业收入 100%	通信、金融、工业、政府与公共安全等行业	定制软件开发及服务、系统集成业务、软件产品、云计算业务

2、与同行业可比公司相关业务进行毛利率对比分析

报告期内, 公司媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品以及行业数字化解决方案、其他集成及服务业务五大类别的毛利率情况如下:

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
一、主营业务	33.98%	34.25%	33.50%
媒体解决方案	35.29%	30.38%	32.06%
专业视听产品	32.58%	38.01%	32.44%
智能云产品	34.99%	42.15%	40.88%
行业数字化解决方案	46.26%	35.33%	52.15%
其他集成及服务业务	-13.83%	66.64%	77.11%
二、其他业务	65.08%	50.93%	43.34%
合计	34.08%	34.28%	33.52%

(1) 专业视听产品及解决方案毛利率

公司产品及服务主要分为专业视听业务、行业数字化业务、其他集成或服

务业务，其中，专业视听业务包括媒体解决方案和专业视听产品，公司行业数字化业务包括智能云产品和行业数字化解决方案。

媒体解决方案和专业视听产品主要针对的是专业媒体领域，公司能为客户提供包含技术和产品开发、系统集成、运维服务在内的全流程服务，由于媒体解决方案和专业视听产品二者针对的客户及提供产品及服务的相关性，以及结合合同行业上市公司年报披露口径，因此将二者归纳为专业视听产品及解决方案计算整体毛利率的对比分析更具可行性，报告期内专业视听产品及解决方案毛利率情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
媒体解决方案	35.29%	30.38%	32.06%
专业视听产品	32.58%	38.01%	32.44%
平均值	34.31%	32.44%	32.21%

公司及可比公司相关业务毛利率情况如下：

可比公司	可比业务	2024年1-6月	2023年	2022年
中科大洋	电视数字网络编辑及播放系统	未披露	39.66%	42.76%
数码视讯	传媒科技产品	未披露	65.19%	70.32%
网达软件	融合媒体运营平台	未披露	23.79%	45.14%
	高新视频解决方案	未披露	23.31%	34.10%
	AI 视频大数据解决方案	未披露	-7.03%	11.80%
当虹科技	传媒文化产品及解决方案	未披露	30.41%	27.40%
东方国信	定制软件开发及服务	34.78%	23.67%	31.81%
	系统集成业务	30.85%	14.48%	23.05%
	软件产品	45.94%	31.38%	37.99%
平均值		37.19%	27.21%	36.04%
剔除异常值后的平均值（注）		37.19%	31.49%	39.07%
公司		34.31%	32.44%	32.21%

注：网达软件 AI 视频大数据解决方案相关毛利率为 11.80%及-7.03%较为异常，主要系公司持续推进虚拟现实技术的产品化及视频 AI 技术在垂直行业领域的技术迭代，人员持续投入，项目成本追加，成本占比较去年同期大幅上升，毛利率降低，故扣除该公司的 AI 视频大数据解决方案毛利率的影响。

可比公司的同类产品毛利率选取情况如下：

①中科大洋：上市公司大恒科技的主营业务包括机器视觉及信息技术、光机电一体化、数字电视网络编辑及播放系统三大板块，数字电视网络编辑及播放系统主要为司控股子公司中科大洋主营业务，中科大洋作为泛媒体领域专业的产品和服务提供商，整合研发媒体融合、4K/8K 超高清、5G、AI、云计算、AR/VR、大数据分析等先进技术，形成融媒体、超高清、视频云服务、演播直播等全流程一体化产品和解决方案。大恒科技的数字电视网络编辑及播放系统业务与索贝数码可比性较高，该业务 2022 年及 2023 年毛利率分别为 42.76%及 39.66%。

②数码视讯：数码视讯致力于视频、安全、AI、通信服务等技术的创新研发，在广电、通信、应急安全、工业互联网、新能源及国家能力建设等领域构建了领先的解决方案。数码视讯年报按照传媒科技行业、金融科技行业及特种需求及其他三大类披露毛利率，数码视讯的传媒科技行业产品与索贝数码可比性较高，2022 年及 2023 年该可比业务毛利率分别为 70.32%及 65.19%，数码视讯产品偏软件，硬件相对较少，故毛利率较高。

③网达软件：网达软件始终专注于大视频领域，依托国家在 5G、人工智能、超高清视频和软件国产化的发展战略，凭借自主研发优势，面向电信、媒体、金融等众多行业，提供以视频技术为核心的软件开发、运营服务。业务主要涉及大视频运营、超高清视频直播、视频智能大数据、扩展现实等领域。网达软件年报按照融合媒体运营项目、高新视频解决方案、AI 视频大数据解决方案及其他共四大类产品披露毛利率，网达软件融合媒体运营项目、高新视频解决方案、AI 视频大数据解决方案与索贝数码可比性较高。网达软件 AI 视频大数据解决方案相关毛利率为 11.80%及-7.03%较为异常，主要系网达软件持续推进虚拟现实技术的产品化及视频 AI 技术在垂直行业领域的技术迭代，人员持续投入，项目成本追加，成本占比较去年同期大幅上升，毛利率降低。2022 年及 2023 年融合媒体运营平台毛利率分别为 45.14%及 23.79%，高新视频解决方案毛利率分别为 34.10%及 23.31%。

④当虹科技：当虹科技持续深耕大视频领域，聚焦传媒文化、泛安全、智能网联汽车三大方向，其中面向传媒文化方向，提供视频内容采集、制作、管

理、传输分发、终端播放、运营等全产业链相关产品及服务，为广电传媒、互联网视频公司、电信运营商及其他超高清视频行业客户提供智能视音频处理解决方案。当虹科技年报按照传媒文化产品及解决方案、泛安全产品及解决方案及车载智能座舱产品三大类产品披露毛利率，当虹科技的传媒文化产品及解决方案与索贝数码可比性较高，该业务 2022 年及 2023 年毛利率分别为 27.40%及 30.41%。

⑤东方国信：东方国信是一家专注大数据、人工智能、云计算等领域核心技术的高科技软件企业，东方国信主营业务是为客户提供企业级大数据、人工智能、云计算、工业互联网等平台、产品、服务及行业整体解决方案，东方国信年报按照定制软件开发及服务、系统集成业务、软件产品及云计算业务四大类产品披露毛利率，东方国信的制软件开发及服务、系统集成业务、软件产品与索贝数码可比性较高，报告期内定制软件开发及服务毛利率分别为 31.81%、23.67%及 34.78%，系统集成业务毛利率分别为 23.05%、14.48%及 30.85%，软件产品毛利率分别为 37.99%、31.38%及 45.94%，报告期内上述三类相关业务的平均毛利率为 30.95%、23.18%及 37.19%。

⑥对比情况

各同行业可比公司各年度之间毛利率均存在一定波动，同类产品毛利率平均值为 39.07%、31.49%及 37.19%，2022 年毛利率较高主要系数码视讯当年毛利率高达 70.32%，拉高了同行业可比公司同类产品毛利率。而公司可比业务毛利率为 32.21%、32.44%及 34.31%，报告期内较为稳定，未发生明显变化，整体而言处于合理范围，与同行业可比公司无重大差异，符合行业基本情况，具有合理性。

(2) 智能云产品毛利率

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
智能云产品	34.99%	42.15%	40.88%

公司的智能云产品涵盖云计算、人工智能和大数据相关产品和服务，根据可比公司披露的年报来看，可比公司将主营业务分行业、分产品进行披露，经查阅只有东方国信单独将云计算业务的毛利率进行了单独披露，报告期内毛利

率为 31.25%、20.66%及 35.49%，而索贝数码的毛利率为 40.88%、42.15%及 34.99%，整体高于可比公司。东方国信云计算业务的毛利率较低的原因主要系：（1）东方国信进入公有云市场时间较短，市场被主要的几家行业巨头垄断，公司推广成本较高；（2）行业高景气带来人才抢夺导致人工薪酬上涨，从而带来人力成本增加，公司利润空间被压缩，导致毛利率下降；（3）受不可抗力、宏观经济增速放缓等因素的影响，项目延期交付、验收推迟和人员投入增加导致的综合影响。

（3）行业数字化解决方案毛利率

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
行业数字化解决方案	46.26%	35.33%	52.15%

公司行业数字化解决方案，是将公司在媒体数字化领域的技术和经验，结合其他行业用户特殊的数字化建设需求定制开发的产品，报告期内，公司行业数字化解决方案收入占比较低，分别占营业收入的 1.21%、6.07%及 1.91%，根据可比公司披露的年报来看，可比公司将主营业务分行业、分产品进行披露，未查询到行业数字化解决方案相关的毛利率。

（4）其他集成及服务业务毛利率

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
其他集成及服务业务	-13.83%	66.64%	77.11%

其他集成及服务业务主要为公司为其他媒体行业及政企等行业提供的技术服务或其他服务，报告期内金额及占比较小，占比分别为 0.25%、0.74%及 1.31%，与可比公司披露的毛利率对比不具有可比性。”

二、结合公司对存货或成本精细化管理具体实施情况，与同行业可比公司对存货管理的具体对比情况，说明公司如何通过精细化管理使得存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，并进一步论证说明计提充分性。

（一）公司对存货或成本精细化管理具体实施情况

公司产品主要为定制化产品，在存货及成本控制方面主要的措施有以下几个方面：

1、采购策略：采购模式为按需采购，采取按项目需求采购和少量库备相结合的方式。公司不通过预测年度原材料用量等方法制定并执行年度采购计划，故基本不存在因为预测偏差导致囤积的原材料因规格变化、实际用量小于预期等原因长期滞销的情形。

2、项目承接策略：公司在项目筹备前期先行根据已掌握的客户技术需求制定合理化的产品配置单并进行采购预询价，通过多轮调整需求、优化配置、多方询价形成最终报价用配置单，该配置单在用于投标、洽谈前需经过技术先进性、成本有效性、交付可行性审核，确保公司针对每一个项目从成本控制角度做到盈利优先。公司最终中标价格受到客户预算、商业竞争等因素影响，除了个别情形下公司出于对新技术领域、新客户领域等战略考量外，严格遵循盈利优先的原则，仅承接盈利项目。

3、采购订单执行：公司在项目成功承接后，执行订单采购，公司经过多年供应链管理的深度优化，在采购执行过程中针对同等技术配置的原材料储备有多品牌的可置换选项、针对同品牌产品与原厂及各级代理均建设了多源的提货渠道，以便根据采购订单执行当时不同品牌、不同渠道的价格变动、到货周期、区域服务能力做灵活调整并确保一定的价格优势。

4、项目交付控制：公司在现场交付安装环节前设预集成，即在公司货物进入客户场地前在公司设置的模拟环境中进行软硬件的预装和基本调试，尽早识别项目在客户现场可能出现的技术难点并制定解决方案，以达到显著减少了现场执行阶段的人力需求，提高现场执行效率和成功率、降低项目执行成本的目标，间接降低了因安装实施问题而产生项目质量风险。

（二）与同行业可比公司对存货管理的具体对比情况

公司与同行业存货跌价准备计提比例如下所示：

单位：万元

同行业可比公司	存货种类	2024年6月30日			2023年12月31日			2022年12月31日		
		账面金额	跌价准备	计提比例	账面金额	跌价准备	计提比例	金额	跌价准备	计提比例
大恒科技 (注)	原材料	13,098.25	3,082.10	23.53%	12,812.34	3,275.20	25.56%	13,320.83	2,942.33	22.09%
	库存商品	26,472.34	1,008.07	3.81%	24,900.76	1,096.56	4.40%	28,182.30	3,302.11	11.72%
	在产品	1,693.59		0.00%	1,741.38	0.00	0.00%	1,584.36	0.00	0.00%
	发出商品	6,129.17	53.54	0.87%	4,517.11	53.54	1.19%	9,232.37	53.54	0.58%

同行业可比公司	存货种类	2024年6月30日			2023年12月31日			2022年12月31日		
		账面金额	跌价准备	计提比例	账面金额	跌价准备	计提比例	金额	跌价准备	计提比例
	周转材料	7.62		0.00%	7.49	0.00	0.00%	10.41	0.00	0.00%
	合同履约成本	17,555.16	859.08	4.89%	21,532.83	859.08	3.99%	37,421.62	600.37	1.60%
	委托加工	775.15		0.00%	720.45	0.00	0.00%	630.10	0.00	0.00%
	合计	65,731.27	5,002.79	7.61%	66,232.36	5,284.37	7.98%	90,382.00	6,898.35	7.63%
数码视讯	原材料	6,043.51	280.86	4.65%	7,730.79	1,024.00	13.25%	17,191.12	193.98	1.13%
	在产品	2,519.46	162.14	6.44%	2,510.32	90.32	3.60%	3,617.06	43.98	1.22%
	库存商品	5,643.00	710.66	12.59%	5,244.97	524.34	10.00%	6,975.89	562.76	8.07%
	发出商品	10,022.94	356.74	3.56%	5,826.03	450.68	7.74%	9,462.43	433.63	4.58%
	影视产品	2,946.28	1,966.95	66.76%	2,946.28	1,966.95	66.76%	2,946.28	0.00	0.00%
合计	27,175.19	3,477.34	12.80%	24,258.39	4,056.29	16.72%	40,192.79	1,234.35	3.07%	
当虹科技	原材料	1,089.34	53.55	4.92%	1,379.37	54.11	3.92%	1,739.28	3.66	0.21%
	库存商品	1,741.15	114.55	6.58%	1,683.21	116.78	6.94%	1,560.60	0.00	0.00%
	发出商品	1,056.20	0.00	0.00%	997.52	0.00	0.00%	1,506.81	0.00	0.00%
	合同履约成本	361.93	0.00	0.00%	188.64	0.00	0.00%	676.66	0.00	0.00%
	合计	4,248.62	168.10	3.96%	4,248.73	170.89	4.02%	5,483.35	3.66	0.07%
东方国信	原材料	1,932.77	0.00	0.00%	838.48	0.00	0.00%	808.61	0.00	0.00%
	库存商品	624.27	0.00	0.00%	1,633.71	0.00	0.00%	1,033.99	0.00	0.00%
	合同履约成本	114,066.77	17,712.75	15.53%	96,445.86	17,900.99	18.56%	90,776.38	8,766.11	9.66%
	合计	116,623.81	17,712.75	15.19%	98,918.05	17,900.99	18.10%	92,618.98	8,766.11	9.46%
网达软件	库存商品	148.33	148.33	100.00%	148.33	148.33	100.00%	334.79	140.62	42.00%
	发出商品	0.00	0.00	0.00%	0.00	0.00	0.00%	7.71	7.71	100.00%
	合同履约成本	4,875.84	1,469.24	30.13%	7,440.65	2,248.20	30.22%	6,996.64	739.48	10.57%
	合计	5,024.17	1,617.57	32.20%	7,588.98	2,396.53	31.58%	7,339.13	887.81	12.10%
索贝数码	合同履约成本	21,925.75	322.00	1.47%	23,769.87	357.70	1.50%	42,285.41	1,094.59	2.59%
	原材料	1,441.30	292.25	20.28%	1,407.71	295.84	21.02%	2,037.89	235.74	11.57%
	库存商品	686.74	7.46	1.09%	646.55	6.84	1.06%	804.86	14.10	1.75%
	在产品	294.37	0.00	0.00%	63.99	0.00	0.00%	74.42	0.00	0.00%
	合计	24,348.15	621.70	2.55%	25,888.12	660.38	2.55%	45,202.59	1,344.42	2.97%

注：可比公司大洋科技是上市公司大恒科技的子公司，无法获取大洋科技跌价数据，此处披露大恒科技数据。

由上表，东方国信由于子公司受经济环境影响业绩不达预期，2023 年度计提商誉减值 2.42 亿元，计提存货跌价准备 9,100 多万元，计提各项信用和资产减值准备共计 3.74 亿元，导致合同履约成本计提比例较高；网达软件同同行业其他公司相比，合同履约成本计提比例异常高。除了东方国信和网达软件的异常之

外，公司存货分明细项的跌价计提比例与同行业公司差异较小，但由于公司的存货管理方式导致公司原材料及库存商品金额较小，因此导致公司存货跌价计提比例总体小于同行业可比公司。

公司在期末对存货进行减值测试，期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。可变现净值是按存货的估计售价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。

具体执行时，针对项目形成的原材料、库存商品、在产品、合同履行成本，公司根据项目合同不含税价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后作为项目存货可变现净值，对于期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备；针对少量原材料，公司考虑原材料的性质、预期使用寿命、技术更新迭代导致的贬值风险等因素，按类别确定原材料库龄跌价比例并计提存货跌价准备。

综上所述，公司在采购策略、项目承接策略、采购订单执行、项目交付控制等方面采取了有效措施进行存货管理及成本控制。公司严格按照企业会计准则和公司会计政策计提存货跌价准备，存货跌价计提充分。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

2、向公司了解毛利率为负的项目原因及商业合理性，重新计算相关项目的存货跌价准备；

3、查阅同行业可比公司年度及半年度报告，了解公司业绩波动的外部原因；

4、了解公司采购内控制度，执行穿行及控制测试，核查采购内控执行情况；复核报告期内存货跌价准备，与同行业公司比较存货跌价准备计提比例。

（二）核查意见

1、已按照产品或服务类别，分别补充分析披露报告期各类产品或服务毛利率变动原因，毛利率变动具有合理性；公司毛利率为负的项目为海外总站及国内记者站公有云租赁项目，由于公司是首次以该种形式向该客户提供服务，为确保能更顺畅地满足客户需求，公司前期投入了大量的开发费用，并配备了足量的运维人员，但 2022 年至 2023 年期间作为项目的起步阶段，流量使用量（即销售结算量）显著低于预期水平，项目收入未能完全覆盖较大的初始成本，最终导致项目在此期间产生了较大的亏损，该项目计提的存货跌价准备充分；在选取可比公司时，从所处行业、业务范围和应用领域等角度，选取与公司主要产品或业务领域重合、或与公司在日常经营中已形成竞争关系，且易于取得公开披露信息的公司。剔除异常因素后，索贝数码与同行业可比公司毛利率相比，整体而言处于合理范围，无重大差异，符合行业基本情况，具有合理性；

2、公司存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的要求，存货跌价准备计提充分；公司存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司，原因为公司主要为定制化产品，采购模式为按需采购，同时公司有着较为严格的投标原则，除少数为抢占市场等目的的战略项目，公司仅对预测盈利的项目投标。公司已在资产负债表日按公司存货跌价准备计提方法计提相关存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

问题 4、关于关联交易。

报告期内，公司向关联方成都创流、索贝运维数码科技、成都索贝运维、华栖云、新视创伟等关联方各期采购金额分别为 718.60 万元和 798.25 万元，向成都创流、华栖云、新视创伟等关联方各期销售金额分别为 470.08 万元和 1,276.95 万元。

请公司：对比无关联第三方交易价格、市场价格、公司同类产品或服务定价方式等，分别论证并说明交易定价公允性，并说明价格差异对报告期业绩的具体影响，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

对比无关联第三方交易价格、市场价格、公司同类产品或服务定价方式等，分别论证并说明交易定价公允性，并说明价格差异对报告期业绩的具体影响，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形

（一）关联采购情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司向关联方采购商品情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
成都创流科技有限责任公司	专业软件、云服务等 其他技术服务	183.72	530.25	552.84
索贝运维数码科技(北京)有限公司	运维服务	43.40	179.15	70.00
成都索贝运维数码科技有限公司	运维服务	9.91	65.81	38.58
成都华栖云科技有限公司	云服务	61.52	21.04	57.17
四川国创新视超高清视频科技有限公司	测试服务	-	2.00	-
合计	-	298.54	798.25	718.60

注：四川国创新视超高清视频科技有限公司曾用名四川新视创伟超高清科技有限公司，下同。

1、向成都创流科技有限责任公司采购专业软件、其他定制技术服务

2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司向成都创流采购金额分别为 552.84

万元、530.25 万元、183.72 万元，采购内容主要为融媒体发布系统及服务，为用户提供融合媒体发布端建设和运营服务。

国内提供同类型的融媒体发布系统主要有南京厚建软件有限责任公司、成都东方盛行电子有限责任公司等，上述企业与公司存在竞争关系，且同类型软件需进行定制开发才能满足用户需求，没有公开报价。报告期内，公司与上述企业未发生采购，且该类型软件具有定制化特征，无法比对相关产品价格。

公司已于 2022 年 6 月转让了持有的全部创流科技的股权，相关采购比照非关联方执行，依据公司制定的采购流程，由公司采购部门首先向选定的供应商询价，创流科技根据定制需求进行报价，公司对创流科技提供的明细配置表预估采购价格，并与创流科技反复磋商后确定最终采购价格，价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

2、向索贝运维数码科技（北京）有限公司采购运维服务

2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司向索贝运维数码科技（北京）有限公司（以下简称“索贝运维（北京）”）采购金额分别为 70.00 万元、179.15 万元、43.40 万元，采购内容主要为运维服务。公司向索贝运维（北京）采购运维服务是考虑运维内容的市场价格，以及运维人员的技术水平、工作经验，按照实际工作时长、工作量和运维人员的技术能力水平进行定价。

公司向索贝运维采购的国家大剧院 2023 年度媒资库运维项目，为按工作量定价的运维服务（拆条、上载照片和视频等服务），与向外部供应商成都星途世纪科技有限公司采购的视频切条加工服务均是按照运维内容的市场价格进行定价，与外部供应商采购价格不存在重大差异。

公司向索贝运维（北京）采购的按照人员和时间定价的运维服务，根据合同总额及运维人员，折算后为 29,558.82 元/人/月，高于外部无关联方河北烽云科技有限公司的 8,963.89 元/人/月。主要因为向索贝运维采购的为中央电视台成都大运会融媒体制作中心系统技术保障服务项目，该项目周期较短，仅为 68 天，需抽调行业经营丰富、对项目技术和运行情况较为熟悉的人员 24 小时驻场服务，因此该等人员的薪资水平较高，相关采购具备公允性，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

相关采购根据公司制定的采购流程执行，由公司采购部门首先向选定的供应商询价，索贝运维（北京）根据定制需求进行报价，公司对索贝运维（北京）提供的明细配置表、运维服务人员、工作时长、工作量等因素，预估采购价格，并与索贝运维（北京）反复磋商后确定最终采购价格，价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

供应商	运维项目	运维内容	价格
索贝运维（北京）	国家大剧院2023年度媒资库运维项目	<p>（一）上载完成影视节目制作部提供的2023年全年剧目录制视频有/无字幕版（约580条，1160小时）、新闻活动录制视频（约100条，100小时）、纪录片视频（约75条，70小时），2022年部分剧目录制视频有/无字幕版（约356条，712小时），共约1111条、2042小时视频。</p> <p>（二）上载完成舞台技术部提供的2023年约120条，300小时剧目视频；2023年40部舞台多媒体文件。</p> <p>（三）上载完成品牌推广中心提供的2023年全年约7.5万幅照片、300份设计宣传品电子版。</p> <p>（四）上载完成艺术资料中心提供的约60部乐谱扫描文件（每部包括总谱、分谱、总分谱）</p> <p>（五）上载完成影视节目制作部提供的2023年4部艺术电影成片、8个8K视频文件。</p> <p>（六）完成2014年全年62010张照片元数据精编。</p> <p>（七）完成2023年国家大剧院线上演出内容推送，其中包含周末音乐会、日常音乐会、外购音乐会、外购纪录片和自制纪录片等，共约150场（每场包含长视频、分段视频）。</p> <p>（八）完成媒资其他相关工作。</p>	合同期间 2023年3月14日至2024年3月13日，合同总额为400,000元
	中央电视台成都大运会融媒体制作中心系统技术保障服务项目	在成都大运会融媒体制作中心系统提供人员技术保障服务，合同服务期内提供技术人员技术服务。（10人68天）	合同额：670,000元；折算为29,558.82元/人/月
河北烽云科技有限公司	邯郸传媒中心工艺系统及配套设施项目融合媒体系统及硬件	现场运行维护技术服务（6人3年）	合同额：1,936,200元；折算为8,963.89元/人/月
成都星途世纪科技有限公司	视频切条加工服务	拆条项目2022年1-3月人工拆条	合同总额364,912.60元
		2022/7/1-2022/9/30拆条整切时长3663.9小时，分切2754.33小时	合同总额361,291.26元

3、向成都索贝运维数码科技有限公司采购运维服务

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向成都索贝运维数码科技有限公司采购金额分别为38.58万元、65.81万元、9.91万元，采购内容主要为运维服务。

相关运维服务是考虑运维内容的市场价格，以及运维人员的技术水平、工作经验，按照实际工作时长、工作量和运维人员的技术能力水平进行定价，按同地区每人/每年收取，采购价格与其他无关联关系的供应商之间不存在显著差异，相关采购具备公允性，具体如下：

供应商	与公司关系	运维项目	采购单价
成都索贝运维数码科技有限公司	关联方	运维服务	折算后价格区间为8,000.00-8,750.00元/人/月
河北烽云科技有限公司	非关联方	现场运行维护技术服务（6人3年）	折算后为8,963.89元/人/月
雅安全搜索信息技术服务有限公司	非关联方	驻场运维服务（2人1年）	折算后为8,458.33元/人/月
北京新联佳茂科技发展有限公司	非关联方	现场维保（1人1年）	折算后为8,000.00元/人/月

相关采购根据公司制定的采购流程执行，由公司采购部门首先向选定的供应商询价，索贝运维根据定制需求进行报价，公司根据索贝运维提供运维服务人员的技术水平、工作时长、工作量等因素，预估采购单价，并与索贝运维磋商后确定最终采购价格，价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用情形。

4、向成都华栖云科技有限公司采购云服务

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向华栖云采购金额分别为57.17万元、21.04万元、61.52万元，采购的云服务主要为内容采集系统、直播拆条系统、云转码系统及相关服务。

公司向华栖云采购的云服务为专用于华栖云的APP与云对接，其采购价格取决于华栖云提供的APP，具有定制化特征。不同于公司向华为云计算技术有限公司、阿里云计算有限公司提供的云平台服务，该类企业提供的云服务不提供与APP的对接。由于相关产品具有定制化特征，与其他产品价格不具有可比性。

相关采购均依据公司制定的采购流程执行，即由公司采购部门首先向选定的供应商询价，华栖云根据定制需求进行报价，公司对华栖云提供的明细配置表预估采购价格，由双方经反复磋商后确定最终采购价格，价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

5、向四川国创新视超高清视频科技有限公司采购测试服务

2022年、2023年、2024年1-6月，公司仅2023年度向国创新视采购采购测试服务，该笔交易金额为2.00万元，该交易背景为公司使用了国创新视的设备进行了测试，由于国创新视为国家级超高清视频创新中心，其测试具备认定公司产品的资格。该笔采购价格通过商业谈判制定，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

（二）关联销售情况

截至2024年6月30日，公司向关联方销售商品情况如下：

单位：万元

关联方名称	销售内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
成都创流科技有限责任公司	媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品	24.08	826.50	137.74
四川国创新视超高清视频科技有限公司	专业视听产品	132.46	288.77	3.01
成都华栖云科技有限公司	媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品、行业数字化解决方案	-	103.26	317.16
上海文广互动电视有限公司	专业视听产品	-	29.20	0.04
西安索贝信息系统集成有限公司	行业数字化解决方案	-	29.20	-
成都索贝运维数码科技有限公司	媒体解决方案	-	-	12.13
合计	-	156.54	1,276.95	470.08

1、向成都创流科技有限责任公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向创流科技销售金额分别为137.74万元、826.50万元、24.08万元，占当期营业收入的比例分别为0.13%、0.85%、0.10%，对公司业绩影响较小。

公司向创流科技销售的产品为软硬件系统集成产品，需根据客户的具体要求

配置相应技术规格，所销售产品具有定制化特征，销售价格与其他产品不具有可比性。

相关销售均依据公司制定的《项目定价规范》执行，即公司根据创流科技向公司提供产品的配置单明细及客户对产品的具体要求，并在成本基础上加成利润向创流科技提供报价，项目最终报价和完整成本确认后经公司业务部门进行项目评审，经双方反复磋商，协商确定合同金额。

报告各期，公司向关联方创流科技销售的主要产品明细情况如下表所示，已履行完毕的项目中，因融媒体平台定制开发项目主要是软件产品，该类软件的相应开发成本已全部计入研发费用，故毛利率较高，其他项目毛利率区间为26.39%-35.55%，与公司总体销售毛利率水平不存在显著差异，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

单位：万元

项目名称	合同总额	收入金额	毛利率	产品及其主要配置
融媒体平台智能化提升一期及广播系统扩容	289.86	256.51	35.55%	1、融媒体平台智能化提升及智能分析平台建设：包括数据库服务器、融媒体应用服务器、合成软件升级、转码软件升级、分布式对象储存等； 2、新增广告高清生产系统：包括非编工作站、新媒体工作站等； 3、电视监测末级信号设备：包括高清解码器、切换器、三联监视器等 4、增加数据机房制冷设备； 5、电路改造； 6、集成服务； 7、广播系统扩容。
高清制作网项目	307.85	272.44	29.38%	1、综合节目直播系统软件等； 2、监视器、HP 工作站及配件、服务器等硬件设备； 3、系统集成服务。
鄂尔多斯市融媒体中心媒资系统及智能云服务	135.00	120.37	26.39%	分布式集群存储、融合媒体平台集群终端、媒体处理终端、AI 智能管理及接口终端等
融媒体平台定制开发+APP发布	122.00	115.09	82.79%	1、融媒体服务软件服务：包括融合媒体云生产业务系统平台服务软件包、MCH 迁移转码服务软件包、MCH 接入服务软件包等； 2、融媒体生产工具：包括可视化编辑工具、图片编辑工具、文件块传输工具等； 3、融媒体指挥报道平台：包括报道云指挥

				系统、生产业务数据可视化组件等 4、大数据平台：包括舆情云管理平台等 5、系统集成服务。
甘肃延时播出系统改造项目	73.99	65.48	33.08%	高清延时播出服务器、监视器、矩阵控制面板、配套服务等

2、向四川国创新视超高清视频科技有限公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向国创新视的销售金额分别为3.01万元、288.77万元、132.46万元，占当期营业收入的比例分别为0.01%、0.81%、0.57%，对公司业绩影响较小。

公司向国创新视销售的硬件产品主要为专业视听设备、技术开发服务等，其中硬件产品为对闲置原材料进行的处置，其销售价格按照公司入库价格销售，与市场同类产品报价不存在显著差异，具体如下：

单位：万元

产品名称及规格型号	数量	单价	总价	市场同类产品报价
产品名称：摄像机 型号规格：佳能 EOS R5 CR5C 机身，镜头：RF24-70mm F2.8L IS USM，配套储存卡、读卡器、电池、充电器等	1	4.25	4.25	机身 2.6 万元，镜头 1.6 万元
产品名称：镜头 规格型号：佳能 CN7*17KAS S/P 变焦镜头	2	15.57	31.14	15.57 万元
产品名称：摄像机 规格型号：SONY MPC-3628 8K 摄像机套装	1	49.10	49.10	49.10 万元
产品名称：电视机 规格型号：SONY XR-7529K 支持 HDMI2.1	2	3.825	7.650	4.00 万元

此外，公司主要向国创新视提供专技术开发服务，相关服务具体如下：

项目名称	合同金额 (万元)	收入金额 (万元)	毛利率	服务内容
VMC 8K 虚拟多机位处理器研发	313.30	295.57	56.11%	1、项目要求：设计一款集视频挑选、切分和处理单元为一体的处理器设备； 2、项目内容：开发周期 8 个月，包括完成主机 PCB 设计与仿真验证、主机嵌入式软件开发与调试、控制器软件开发与调试、软件功能测试与优化、专利软著申报验收； 3、成果归属：研究开发成果及相关知识产权归属国创新视，专利取得后的使用和有关利益归国创新视独有。

该技术开发服务具有定制化特征，与其他产品价格不具有可比性。该服务价格通过商业谈判方式与确定，由国创新视向公司提供功能规格表，公司根据该规格预估可能发生的硬件成本、人工成本等，并在此基础上加成利润，向国创新视

提供报价，经双方反复磋商，协商确定合同金额。该技术开发服务以公司既有技术积累为基础，相关专利及软著成本已计入前期研发费用，其余成本为定制化需求产生的新人员薪酬，故毛利率较高，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

3、向成都华栖云科技有限公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向华栖云销售金额分别为317.16万元、103.26万元、0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.30%、0.11%、0.00%，对公司业绩影响较小。

公司主要通过商业谈判方式与该关联方确定相关产品的交易价格，由华栖云向公司提供产品配置单明细，公司根据产品配置明细及客户对产品的具体要求，核算相关成本，并在成本基础上加成利润向华栖云提供报价，经双方反复磋商，协商确定合同金额。

报告各期，公司向关联方华栖云销售的主要产品明细情况如下表所示，公司向华栖云销售的产品主要为软件系统，该类软件的相应开发成本已全部计入研发费用，故毛利率较高，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

单位：万元

项目名称	合同总额	收入金额	毛利率	产品及其主要配置
高清制播能力提升项目	340.00	301.29	76.89%	1、超高清制作平台后台服务：包括分布式框架、数据库引擎、通用媒体处理服务等； 2、非编站点及授权：包括4K非编有卡工作站、高清有卡工作站等
音像资料管理系统	119.79	103.26	77.66%	音像资料管理系统软件定制

4、向上海文广互动电视有限公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向上海文广互动电视有限公司（以下简称“上海文广”）的销售金额分别为0.04万元、29.20万元、0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.00%、0.03%、0.00%对公司业绩影响较小。

公司向上海文广销售的产品为云网络非线性编辑系统，该笔销售经公开招投

标程序取得，相关定价具有公允性，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

5、向西安索贝信息系统集成有限公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向西安索贝信息系统集成有限公司（以下简称“西安索贝信息”）的销售金额分别为0.00万元、29.20万元、0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.00%、0.03%、0.00%，对公司业绩影响较小。

公司向西安索贝信息销售产品为智慧兰台档案管理系统，为根据客户要求定制的软件设备，具有定制化特征，与其他产品销售价格不具有可比性。公司已于2022年11月转让所持有的西安索贝股权，与该公司相关销售比照非关联方执行。相关产品价格通过商业谈判方式确定，由西安索贝向公司提供功能规格表，公司根据该规格预估可能发生的成本，并在此基础上加成利润，经双方反复磋商，协商确定合同金额。该产品价格定价公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

报告各期，公司向关联方西安索贝销售的主要产品明细情况如下表所示，公司向西安索贝销售的产品主要为软件系统，该类软件的相应开发成本已全部计入研发费用，故毛利率较高，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

项目名称	合同总额(万元)	收入金额(万元)	毛利率	产品及其主要配置
智慧兰台档案管理系统	33.00	29.20	76.02%	1、智慧兰台档案管理服务器 2、档案管理平台集群服务、媒体处理服务、档案接收库、档案整理库、档案长期库等软件。

6、向成都索贝运维数码科技有限公司销售情况

2022年、2023年、2024年1-6月，公司向成都索贝运维销售金额分别为12.13万元、0.00万元、0.00万元，占当期营业收入的比例分别为0.01%、0.00%、0.00%，对公司业绩影响较小。

公司主要向其销售媒体解决方案产品，为小额偶发性销售，由于该公司自身对外提供服务的情况下，需要对公司对外销售的部分产品进行维护，在自身能力不足以支撑的情况下，需要公司提供专家服务，形成少量销售。该笔销售为定制服务，与其他产品销售价格不具有可比性，价格根据双方商业谈判确定，价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

（三）关联租赁情况

单位：万元

关联方	租赁资产种类	2024年1-6月	2023年度	2022年度
成都创流科技有限责任公司	房屋租赁	1.10	2.19	2.19
四川国创新视超高清视频科技有限公司	房屋租赁	-	10.50	42.00
合计		1.10	12.69	44.19

报告各期，公司向成都创流、国创新视提供房屋租赁服务，由于房屋使用面积差异，相关租赁单价分别为 48 元/平、50 元/平，具体如下：

关联方	租赁内容	租赁价格	租赁单价折算
成都创流科技有限责任公司	成都市高新区新园南二路2号A座4楼，使用面积40平方米	1,920 元/月	48 元/m ² /月（含税）
四川国创新视超高清视频科技有限公司	成都市高新区新园南二路2号A座1楼，使用面积735平方米	36,750 元/月	50 元/m ² /月（含税）

同地区其他企业租赁价格情况如下：

序号	出租地点	出租面积（m ² ）	租金标准（元/m ² ·月）
1	成都市高新区天府大道1700号环球中心东区	878.20	45
2	成都市高新区天府大道1700号环球中心	290	46
3	成都市高新区府城大道中段188号时代晶科1号	281	49
4	成都市高新区天府三街新希望国际	260	52

注：数据来源于海诺尔公开信息披露、房天下网站 www.fang.com、58 同城网站 www.58.com

公司成都创流、国创新视提供经营及办公场所租赁是参照成都市高新区的同类房屋市场租赁价格协商确定，公司相关房屋租赁价格与高新区当地租赁价格不存在显著差异，上述关联交易具有公允性。

（四）公司的关联交易对报告期业绩不存在显著影响，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形

报告各期，公司存在部分采购、销售的产品或服务因具有定制化特征，不存在可直接比对的同类型产品，该部分产品或服务的采购、销售与其占采购总额、营业收入的比例的具体情况如下表所示：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
关联采购情况				
成都创流科技有限责任公司	专业软件、其他定制技术服务	183.72	530.25	552.84
成都华栖云科技有限公司	云服务	61.52	21.04	57.17
四川国创新视超高清视频科技有限公司	测试服务	-	2.00	-
合计	-	245.24	553.29	610.01
占采购总额的比例	-	1.93%	1.40%	1.70%
关联销售情况				
成都创流科技有限责任公司	媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品	24.08	826.50	137.74
四川国创新视超高清视频科技有限公司	专业视听产品	132.46	288.77	3.01
成都华栖云科技有限公司	媒体解决方案、专业视听产品、智能云产品、行业数字化解决方案	-	103.26	317.16
上海文广互动电视有限公司	专业视听产品	-	29.20	0.04
西安索贝信息系统集成有限公司	行业数字化解决方案	-	29.20	-
成都索贝运维数码科技有限公司	媒体解决方案	-	-	12.13
合计	-	156.54	1,276.95	470.08
占营业收入的比例	-	0.67%	1.31%	0.45%

综上，报告期内，公司非定制化业务如运维服务、新闻拆条服务定价合理，

价格与无关联第三方采购价格不存在显著差异。上表所示的定制化采购、销售金额占公司采购总额、营业收入的比例较小，其中公司已分别于 2022 年 6 月转让了所持有的全部创流科技股权，于 2022 年 11 月转让所持有的全部西安索贝股权，与关联方的采购、销售均依据公司制定的《采购管理制度》、《项目定价规范》执行，公司与关联方之间的采购、销售均基于公司自身开展业务需要进行，按照关联方为公司提供服务或向关联方销售产品实际发生的成本费用基础上加成合理利润核算价格，相关产品的销售毛利率具有合理水平，关联销售金额较小，对报告期业绩不存在显著影响，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

1、取得公司向无关联第三方交易同类型产品合同，定价方式等，通过公开渠道查询同类产品市场报价、定价方式等，了解无关联第三方交易价格、市场价格、公司同类产品或服务定价方式；

2、取得公司关联交易明细表、交易合同，了解公司与主要关联方的业务规模情况，核算关联交易占公司采购及销售的比例；

3、查阅公司制定的《采购管理制度》、《项目定价规范》及销售与采购内部审批系统，了解公司向关联方采购的定价依据和定价公允性；

4、向公司采购部门负责人、销售部门负责人分别了解关联交易的内容、定价原则，取得采购及销售产品配置明细，查阅同类型产品市场公开报价，并结合公司同类型产品向非关联方采购、销售的情况，分析关联采购及销售定价的公允性。

（二）核查意见

1、报告期内，公司关联采购主要采用商业谈判方式定价，公司向关联方采购的软件、技术服务等产品或服务具有定制化特征，与其他产品价格不具有可比性，公司向关联方采购的运维服务，与采购的同类型服务价格具有可比性。相关采购与销售，根据公司制定的采购流程执行，项目最终定价经内部评审；

2、报告期内，公司关联销售主要采用商业谈判方式，公司向关联方销售的主要产品具有定制化特征，与其他产品价格不具有可比性，相关采购与销售，根据公司制定的《项目定价规范》执行，相关项目毛利率与公司各类产品总体毛利率基本一致，部分产品或服务毛利率较高但具备合理性；

3、报告期内，公司向成都创流、国创新视提供房屋租赁服务，相关租赁价格与成都市高新区附近地段租赁价格不存在显著差异；

4、公司关联采购、关联销售占公司采购、销售占采购总额、营业收入的比例较小，关联交易定价具有合理性、公允性，对报告期业绩不存在显著影响，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

问题 5、其他问题。

(1) 关于客户与供应商重合。请公司：按照主体分别补充说明并披露公司向上述主体采购的产品或服务是否用于生产或制作向其销售的产品，公司是主要责任人还是代理人角色，按照总额法或净额法核算的原因及合理性。(2) 关于结构性存款。请公司重新回复第一轮问询问题 8 (6)，具体说明结构行存款是否与某些基础变量挂钩，是否应视为嵌入衍生工具，将其确认为其他流动资产是否符合《企业会计准则》及相关规定。(3) 关于委外研发。请公司说明报告期委外研发具体项目情况及研发内容，具体定价依据及公允性。(4)关于业务招待费。请公司按照业务招待费具体明细类别，分别说明业务招待费具体明细金额、性质、主要用途等，并按照明细类别说明各项费用涉及项目发生频次、单次金额、涉及主体等，结合上述情况分析说明业务招待费金额较大的合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于客户与供应商重合。请公司：按照主体分别补充说明并披露公司向上述主体采购的产品或服务是否用于生产或制作向其销售的产品，公司是主要责任人还是代理人角色，按照总额法或净额法核算的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第二节业务与技术”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(四) 主要供应商与主要客户重合的情况”补充披露了如下内容：

“报告期各期，公司存在部分客户与供应商重叠的情况，具体如下：

① 2024 年 1-6 月

单位：万元

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
1	Sony Overseas Holding B.V (索尼海外控股有限公司)	160.93	新闻直播产品等	102.03	光盘库、蓝光驱动器、监视器、摄像机等	否	主要责任人	总额法	公司控制销售合同的配置成本选择,对于择优选取供应商具备决策及议价权,公司在向客户转让商品
2	成都创流科技有限责任公司	24.08	系统集成设备	183.72	专业软件及云服务	否	主要责任人	总额法	

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
3	成都创视科技有限公司	7.45	运维服务	2.38	采集卡	否	主要责任人	总额法	前能够控制该商品或组织安排服务商向客户提供服务
4	广州市互联视讯电子科技有限公司	0.22	播出软硬件	0.29	板卡镀金	否	主要责任人	总额法	
5	河北烽云科技有限公司	40.28	高清多通道播出播控一体机服务器、软件等	51.89	系统对接开发等运维服务	否	主要责任人	总额法	
6	河南嘉朗电子科技有限公司	0.34	“时光”管理软件	31.86	提词器、配件等	否	主要责任人	总额法	
7	华为云计算技术有限公司	3.72	华为 ASP 实施服务	58.79	云服务	否	主要责任人	总额法	
8	陕西新东方科技有限公司	30.97	智能媒资系统集成设备	109.77	网络设备、以太网交换机等	否	主要责任人	总额法	
9	上海德拓信息技术股份有限公司	27.14	运维服务	117.84	SATA 硬盘、NAS 存储、HBA 卡等	否	主要责任人	总额法	
10	深圳市安可腾达科技有限公司	25.48	融媒生产系统、APP 开发等	64.41	机房装修及设备安装等	否	主要责任人	总额法	
11	深圳市励得数码科技有限公司	0.80	数字高清切换器	15.53	超高清数字字幕机、播出字幕机等	否	主要责任人	总额法	
12	深圳市小鱼视频科技有限公司	0.34	“时光”管理软件	3.73	光端机、网线传输器、配件等	否	主要责任人	总额法	
13	深圳市中科致远数字技术有限公司	6.78	“时光”管理软件、播出软硬件等	0.10	MAGI 用 IO 卡	否	主要责任人	总额法	
14	四川博瑞普达科技有限公司	14.16	广播电视台台融合提升系统集成设备	6.09	显示屏等	否	主要责任人	总额法	
15	天创恒达数字视频技术开发(北京)有限公司	36.67	播出软硬件	3.25	采集卡、嵌入板等	否	主要责任人	总额法	
16	浙江中舞舞台工程有限公司	3.77	技术服务	23.27	聚光灯、柔光灯、数字调光台等	否	主要责任人	总额法	
17	杭州联汇科技股份有限公司	115.04	非线性编辑系统	4.72	软件开发服务	否	主要责任人	总额法	
18	北京格非科技股份有限公司	14.16	视频服务器	1.22	遥控面板、延时器、视分器等	否	主要责任人	总额法	

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
合计	-	512.33	-	780.89	-	-	-	-	-

注 1: Sony Overseas Holding B.V (索尼海外控股有限公司) 包括索尼(中国)有限公司、Sony Corporation of America (索尼美国)、Sony Europe B.V. (索尼欧洲) 等, 下同;

注 2: 杭州联汇科技股份有限公司包括杭州联汇云晟科技有限公司、杭州联汇科技股份有限公司;

注 3: 北京格非科技股份有限公司包括北京格非信息技术有限公司、北京格非科技股份有限公司。

② 2023 年度

单位: 万元

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
1	Sony Overseas Holding B.V (索尼海外控股有限公司)	1,437.41	新闻直播产品, 运维服务等	879.50	电视机、存储卡、备份电源、光盘驱动器、光盘库、摄像机及单元、蓝光驱动器、监视器、无线话筒、电缆等	否	主要责任人	总额法	公司控制销售合同的配置成本选择, 对于择优选取供应商具备决策及议价权, 公司在向客户转让商品前能够控制该商品或组织安排服务商向客户提供服务
2	西安宏源视讯设备有限责任公司	661.15	融媒媒资系统、全台网系统暨融媒体平台	100.19	现场供电保障	否	主要责任人	总额法	
3	怒江中兴信息技术服务有限公司	290.55	高清有卡编辑工作站采购、市级融媒试点项目	126.83	播出设备、定制开发、运维	否	主要责任人	总额法	
4	浙江鼎坤信息科技有限公司	247.79	媒体融合系统建设项目	10.00	综合布线	否	主要责任人	总额法	
5	湖北长江云新媒体集团有限公司	145.52	市级融媒体平台软件	23.58	运维服务	否	主要责任人	总额法	
6	河北烽云科技有限公司	123.89	高清多通道播出播控一体机服务器、软件等	386.43	系统对接开发	否	主要责任人	总额法	
7	杭州当虹科技股份有限公司	37.43	高清延时播出服务器	10.28	流媒体软件、安装服务	否	主要责任人	总额法	
8	重庆瑞泉科技有限公司	4.87	画面分割器	20.35	演播室设备	否	主要责任人	总额法	

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
9	成都创流科技有限责任公司	826.50	系统集成设备、运维服务	530.25	专业软件及云服务	否	主要责任人	总额法	
10	成都华栖云科技有限公司	103.26	运维服务	21.04	云服务等	否	主要责任人	总额法	
11	四川国创新视超高清视频科技有限公司	288.77	播出软硬件等	2.00	测试服务	否	主要责任人	总额法	
合计		4,167.16	-	2,110.45	-	-	-	-	-

③ 2022 年度

单位：万元

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
1	Sony Overseas Holding B.V(索尼海外控股有限公司)	1,386.57	新闻直播产品, 运维服务等	1,317.05	电视机、存储卡、备份电源、光盘驱动器、光盘库、摄像机及单元、蓝光驱动器、监视器、无线话筒、电缆等	否	主要责任人	总额法	公司控制销售合同的配置成本选择, 对于择优选取供应商具备决策及议价权, 公司在向客户转让商品前能够控制该商品或组织安排服务商向客户提供服务
2	成都黑鸪信息技术有限公司	592.92	融媒体平台及高清制播项目	16.19	显卡	否	主要责任人	总额法	
3	成都华栖云科技有限公司	317.16	运维监控系统、高清制播能力提升	57.17	云服务	否	主要责任人	总额法	
4	北京天和恒力科技发展有限公司	302.64	集群合成/转码服务器、高速交换网络交换机、大数据技术层服务	949.12	交换机、服务器、存储	否	主要责任人	总额法	
5	成都星途世纪科技有限公司	272.91	运维服务	176.13	新闻编辑、新闻拆条服务	否	主要责任人	总额法	
6	武汉能胜科技有限公司	252.21	融媒体中心建设、融合媒体云专业实验室设备采购项目、融合媒体平台	1.27	演播室专业设备及集成	否	主要责任人	总额法	
7	北京中科大洋信息技术有限公司	234.51	演播室播出系统升级改造项目	361.53	广电系统、接口开发	否	主要责任人	总额法	

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
8	成都创流科技有限责任公司	137.74	融媒体平台定制开发、云服务运营服务支持	552.84	软件、定制开发、云服务	否	主要负责人	总额法	
9	北京华汇蓝海数字技术有限公司	130.53	索贝 Editpro 非编单机(精编单元 E118K)	22.12	专业软件(调色转码模块)	否	主要负责人	总额法	
10	鼎盛鸿运(北京)科技发展有限公司	79.65	融媒体中心建设项目	494.03	演播室专业设备及集成	否	主要负责人	总额法	
11	北京天汇康健科技有限公司	72.57	媒体资产管理系统采购项目、MRC 媒资采购	8.49	UI 美工驻场服务	否	主要负责人	总额法	
12	武汉捷视系统技术有限公司	66.33	高清非线性非编系统、融媒体平台系统	16.53	演播室设备、转播车	否	主要负责人	总额法	
13	成都纬视科技有限公司	58.00	高清制作系统	66.37	广播系统	否	主要负责人	总额法	
14	海口启峰科技有限公司	42.48	融合媒体云生产业务系统、多媒体云非编系统	15.57	集成服务	否	主要负责人	总额法	
15	成都瑞视通科技有限公司	35.40	融媒体高清非编制作网络系统	74.73	视音频设备	否	主要负责人	总额法	
16	成都中视传智科技有限公司	27.88	存储、广播级非线性编辑机、安全盘	20.58	摄录设备	否	主要负责人	总额法	
17	安徽福斯特信息技术有限公司	23.01	NOVA 云网络非线性编辑系统	3.19	摄录设备	否	主要负责人	总额法	
18	深圳市励得数码科技有限公司	16.85	播出软硬件	145.59	字幕机	否	主要负责人	总额法	
19	新疆天作嘉成信息科技有限公司	15.84	播出软硬件	63.54	节目包装	否	主要负责人	总额法	
20	新华三技术有限公司	13.21	会务收入	3.19	延保服务	否	主要负责人	总额法	
21	太原市鑫凌宜科贸有限公司	12.39	非线性编辑图文字幕编辑软件	54.34	拓展板、光盘驱动器、光盘拓展单元	否	主要负责人	总额法	
22	成都索贝运维数码科技有限公司	12.13	运维、维修服务	38.58	运维服务	否	主要负责人	总额法	

序号	公司名称	销售额	销售内容	采购额	采购内容	是否用于生产或制作向其销售的产品	公司角色	核算方法	总额法或净额法核算的原因及合理性
23	天津盛元佳视科技有限公司	10.45	高清有卡精编工作站	14.07	演播室设备	否	主要责任人	总额法	
24	天创恒达数字视频技术开发(北京)有限公司	9.21	播出软硬件	0.97	编码器	否	主要责任人	总额法	
25	上海永来英多媒体技术有限公司	5.75	媒体处理服务器	96.79	演播室设备	否	主要责任人	总额法	
26	杭州桐云科技有限公司	2.21	播出软硬件	16.22	驻场运维	否	主要责任人	总额法	
27	北京唐龙科技发展有限公司	1.89	云连线服务	151.95	服务器	否	主要责任人	总额法	
28	北京正奇联讯科技有限公司	0.62	播出软硬件	25.31	播出系统	否	主要责任人	总额法	
29	北京裕宽科技有限公司	0.58	播出软硬件	138.35	演播室设备	否	主要责任人	总额法	
30	浙江芯宇商贸发展有限公司	0.44	安全盘	129.42	拼接屏、报道指挥大厅装修	否	主要责任人	总额法	
	合计	4,134.08	-	5,031.24	-	-	-	-	-

”

由于公司专业视听及数字化技术相关的软件开发与系统集成商，在部分系统集成项目中，由于公司与其他提供不同产品模块、分包系统、集成服务的厂商存在常态化的集成与被集成关系等原因，公司存在客户与供应商重合的情况。

公司向上述主体采购的产品或服务不能用于生产或制作向其销售的产品，在向上述客户销售产品的过程中，公司可以控制销售合同的配置成本选择，对于择优选取供应商具备决策及议价权，公司在向客户转让商品前能够控制该商品或组织安排服务商向客户提供服务，起到主要责任人角色，按照总额法核算。

二、关于结构性存款。请公司重新回复第一轮问询问题 8（6），具体说明结构行存款是否与某些基础变量挂钩，是否应视为嵌入衍生工具，将其确认为其他流动资产是否符合《企业会计准则》及相关规定

公司截止 2022 年末、2023 年末持有的结构性存款余额分别为 2,000.00 万和 4,000.00 万元，均为子公司成都卓元科技有限公司（以下简称“卓元科技”）利用闲置资金购买的结构性存款，结构性存款具体约定情况如下：

1、2022 年末

序号	项目	约定内容
1	所属银行	兴业银行成都高新区支行
2	产品名称	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品
3	产品编号	CP08221104003-20221111
4	产品类型	保本浮动收益型
5	购买金额	成都卓元科技有限公司认购人民币 500 万元整
6	成立日/起息日	2022 年 11 月 14 日
7	到期日	2023 年 2 月 10 日（如遇法定节假日支取顺延）
8	产品期限	88 天
9	挂钩标的	上海黄金交易所之上海金 上午基准价。 （上海金基准价是指，市场参与者在上海黄金交易所平台上，按照以价询量、数量撮合的集中交易方式，在达到市场量价相对平衡后，最终形成的人民币基准价。）
10	观察日	2023 年 2 月 7 日
11	观察日价格	观察日之观察标的价格
12	参考价格	起息日之下一观察标的工作日之上海黄金交易所之上海金上午基准价
13	产品到期收益率的确定	产品收益=本金金额×（固定收益率+浮动收益率）×产品存续天数/365
14	固定收益	固定收益=本金金额×固定收益率×产品存续天数/365，其中固定收益率=[1.50%]/年。
15	浮动收益	浮动收益=本金金额×浮动收益率×产品存续天数/365 若观察日价格小于等于参考价格*98.50%，则浮动收益率=[1.41%]/年； 若观察日价格大于参考价格*98.50%且小于等于参考价格*110%，则浮动收益率=[1.12%]/年； 若观察日价格大于参考价格*110%，则浮动收益率=[0.00%]/年。

续：

序号	项目	约定内容
1	所属银行	兴业银行成都高新区支行
2	产品名称	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品

序号	项目	约定内容
3	产品编号	CP08221104003-20221115
4	产品类型	保本浮动收益型
5	购买金额	成都卓元科技有限公司认购人民币 500 万元整
6	成立日/起息日	2022 年 11 月 16 日
7	到期日	2023 年 02 月 14 日（如遇法定节假日支取顺延）
8	产品期限	90 天
9	挂钩标的	上海黄金交易所之上海金 上午基准价。 （上海金基准价是指，市场参与者在上海黄金交易所平台上，按照以价询量、数量撮合的集中交易方式，在达到市场量价相对平衡后，最终形成的人民币基准价。）
10	观察日	2023 年 2 月 9 日
11	观察日价格	观察日之观察标的价格
12	参考价格	起息日之下一观察标的工作日之上海黄金交易所之上海金上午基准价
13	产品到期收益率的确定	产品收益=本金金额×（固定收益率+浮动收益率）×产品存续天数/365
14	固定收益	固定收益=本金金额×固定收益率×产品存续天数/365，其中固定收益率=[1.50%]/年。
15	浮动收益	浮动收益=本金金额×浮动收益率×产品存续天数/365 若观察日价格小于等于参考价格*98.50%，则浮动收益率=[1.41%]/年； 若观察日价格大于参考价格*98.50%且小于等于参考价格*109%，则浮动收益率=[1.12%]/年； 若观察日价格大于参考价格*109%，则浮动收益率=[0.00%]/年。

续：

序号	项目	约定内容
1	所属银行	兴业银行成都高新区支行
2	产品名称	兴业银行企业金融人民币结构性存款产品
3	产品编号	CP08221104003-20221118
4	产品类型	保本浮动收益型
5	购买金额	成都卓元科技有限公司认购人民币 1000 万元整
6	成立日/起息日	2022 年 11 月 21 日
7	到期日	2023 年 02 月 17 日（如遇法定节假日支取顺延）
8	产品期限	88 天

序号	项目	约定内容
9	挂钩标的	上海黄金交易所之上海金 上午基准价。 (上海金基准价是指,市场参与者在上海黄金交易所平台上,按照以价询量、数量撮合的集中交易方式,在达到市场量价相对平衡后,最终形成的人民币基准价。)
10	观察日	2023年2月14日
11	观察日价格	观察日之观察标的价格
12	参考价格	起息日之下一观察标的工作日之上海黄金交易所之上海金上午基准价
13	产品到期收益率的确定	产品收益=本金金额×(固定收益率+浮动收益率)×产品存续天数/365
14	固定收益	固定收益=本金金额×固定收益率×产品存续天数/365,其中固定收益率=[1.50%]/年。
15	浮动收益	浮动收益=本金金额×浮动收益率×产品存续天数/365 若观察日价格小于等于参考价格*98.50%,则浮动收益率=[1.41%]/年; 若观察日价格大于参考价格*98.50%且小于等于参考价格*109%,则浮动收益率=[1.12%]/年; 若观察日价格大于参考价格*109%,则浮动收益率=[0.00%]/年。

2、2023 年末

序号	项目	约定内容
1	银行名称	成都银行双楠支行
2	产品名称	“芙蓉锦程”单位结构性存款
3	产品代码	DZ-2023541
4	产品类型	保本浮动收益、封闭式
5	购买金额	成都卓元科技有限公司认购人民币 4000 万元整
6	成立日/起息日	2023年12月1日
7	到期日	2024年3月4日(如遇法定节假日支取顺延)
8	产品期限	94天
9	挂钩标的	北京时间下午2点彭博 BFIX 页面交易货币对 MID 定盘价
10	观察日	2024年2月29日
11	产品到期收益率的确定	若观察日 EUR/USD≥1.02,则到期收益率为 2.80%, (最高预期年收益率); 若观察日 1.02>EUR/USD>0.94,则到期收益率为 1.54%-2.80%, (保底收益率-最高预期年收益率); 若观察日 EUR/USD≤0.94,则到期收益率为 1.54% (保底收益率)。

公司购买的结构性存款与黄金交易价、汇率等基础变量挂钩,属于《中国银保监会办公厅关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》定义的结构存款,即商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款,通过与利率、汇率、指数等的

波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益。

其浮动收益部分为嵌入结构性存款的衍生工具，其收益受到与基本借贷安排无关的波动性敞口的影响，该结构性存款不能通过 SPPI 测试，故应该分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并在资产负债表中“交易性金融资产”项目列示。

公司于 2024 年 11 月 1 日召开的第八届董事会第十四次会议审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》，将 2022 年末、2023 年末持有的结构性存款由其他流动资产调整至交易性金融资产列报。该调整事项对公司 2023 年度和 2022 年度的损益和净资产均未造成影响，对 2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日的合并资产负债表影响见下表：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日			
项目	更正后	更正前	影响金额
交易性金融资产	4,000.00		4,000.00
其他流动资产	2,175.09	6,175.09	-4,000.00
2022 年 12 月 31 日			
项目	更正后	更正前	影响金额
交易性金融资产	2,000.00		2,000.00
其他流动资产	2,736.72	4,736.72	-2,000.00

综上，公司将 2022 年末、2023 年末持有的结构性存款由其他流动资产调整至交易性金融资产列报。

三、关于委外研发。请公司说明报告期委外研发具体项目情况及研发内容，具体定价依据及公允性

（一）报告期委外研发具体项目情况及研发内容

各报告期，公司研发费用中的委外研发及服务费用金额分别为 605.44 万元、399.96 万元和 119.84 万元，其中委外研发金额分别为 310.92 万元、279.96 万元

和 48.11 万元。委外研发具体项目情况及研发内容如下：

单位：万元

委托方	期间	研发项目	研发项目金额	其中：委外研发金额	委外研发内容
四川君诚互动科技有限公司	2024 年 1-6 月	融合生产管理云服务平台 V1.4	171.02	38.49	索贝数码负责项目的具体运作及管理，委托方将按照技术服务项目书及索贝数码对项目的具体安排向索贝数码提供技术服务，提供技术服务人员为初级前端开发工程师 1 名、中级前端开发工程师 6 名、中级 C#开发工程师 2 名、中级 python 开发工程师 2 名
	2023 年度	融合生产管理云服务平台 V1.3	261.94	38.66	
	2023 年度	Lux 系列产品 V1.0	116.84	9.91	
	2022 年度	融合媒体产品 V1.1	1,236.57	19.53	
成都锦澜扬科技有限公司	2024 年 1-6 月	融合生产管理云服务平台 V1.4	171.02	9.62	索贝数码负责项目的具体运作及管理，委托方将按照技术服务项目书及索贝数码对项目的具体安排向索贝数码提供技术服务，提供技术服务人员为初级 Web 前端工程师 4 名、中级 Web 前端工程师 6 名、初级 Web 开发工程师 5 名、高级 Web 开发工程师 1 名
	2023 年度	融合生产管理云服务平台 V1.3	261.94	29.71	
	2023 年度	在线制作产品 V2.3	349.92	28.83	
	2022 年度	融合媒体产品 V1.1	1,236.57	3.43	
	2022 年度	融合生产管理云服务平台 V1.2	286.20	111.13	
成都创流科技有限责任公司	2023 年度	可象数字管理平台	541.83	118.40	在合同期限内（2023 年 3 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日）应为峰潮信息提供前端研发工程师、后端研发工程师、测试工程师和产品经理各 1 名，配合峰潮信息进行技术开发及相关管理
成都奥蓝云创科技有限公司	2023 年度	在线制作产品 V2.3	349.92	32.38	①在像素级融合的基础上，采用参数模板、统计分析、模式相关等方法进行几何关联、目标识别、特征提取的融合方法，提供系统进行分析判断。 ②基于认知模型，采用大型数据库和专家判决系统来模拟人的分析、推理识别、判决过程，融合关联各传感器提供的判决，以增强识别的置信度。
重庆甜瓜科技	2023 年度	企业数据业务平台 V2.0	192.32	13.79	①2023.3.23 需求分析、主页设计、3 页角色页面设计；所

有限公司					<p>有页面设计初稿完成；所有页面设计定稿，提交 UI 设计图</p> <p>②2023.4.20 所有功能编写完成，进行代码及软件使用</p> <p>③2023.4.28 项目测试完成，部署测试版</p> <p>④2023.5.12 项目上线试用，部署正式版</p>
成都希格斯网络科技有限公司	2023 年度	融合生产管理云服务平台 V1.3	261.94	4.37	<p>①2022.11.22 项目内敏捷设计模块服务及服务操作的功能开发</p> <p>② 2022.11.28 修复已知的 bug,发布正式版</p>
	2023 年度	Lux 系列产品 V1.0	116.84	3.92	2023.6.5 至 2023.6.30 完成<<移动 h5 页面定制项目功能清单 FunctionListv1.0>>
海南秀彩信息技术有限公司	2022 年度	自然语言处理技术研究项目 2022	398.63	90.91	<p>①2021.2.25 超高清视频切画系统模块优化开发基本框架</p> <p>②2021.12.10 实现超高清视频切画系统模块优化开发接口对接:支持 8K 信号对接到现有主流存在的 HD、4K 系统,实现在 8K 视频画面中裁切出不少于 4 路的 4K 和 HD 分辨率的局部画面,并实时输出视频信号</p> <p>③2022.1.10 系统稳定运行,达到设计性能指标,实现需求涉及的完整功能点</p> <p>④2022.1.25 进行 1.0 正式版本发布</p>
四川艾腾信息技术有限公司	2022 年度	AirR 播出控制系统产品 v1.1	213.05	61.32	<p>①2022.3.31 大规模数据存储技术模块优化开发基本框架</p> <p>②2022.4.30 实现大规模数据存储技术模块优化开发接口对接</p> <p>③2024.5.31 系统稳定运行,达到设计性能指标,实现需求涉及的完整功能点</p> <p>④2022.6.10 进行正式版本发布</p>
	2022 年度	SUVC 播出系统解决方案 v1.0.0beta 版本	121.02	23.58	<p>①2022.3.10 完成模块基础构架</p> <p>②2022.4.10 实现需求涉及的完整功能点</p> <p>③2024.4.20 系统稳定运行,达到设计性能指标</p>
四川天	2022 年度	Fonco 交付	82.66	1.02	合约积分管理平台-微信小

鸿达劳务有限公司		业务智能分配系统			程序
----------	--	----------	--	--	----

（二）报告期内公司委外研发具体定价依据及公允性

公司首先需要综合评估项目复杂度后，再根据评估结果选择具备相应能力的服务商，向服务商提出初步研发需求，并获取初步报价，结合受托方的研发实力、公司研发预算等因素，确定委外对象。双方确定进行合作后，就具体的研发方案、计划、成果、成本等事项进一步商议，并确定最终价格。

相关委外研发主要为人员研发成本，人员定价综合考虑其技术水平、工作经验等，级别、月薪等在合同中进行明确，折算后月薪范围在 1.5 万元-2.3 万元不等，按照实际工作时长决定最终定价，与公司 2023 年度研发人员平均 1.86 万元/月的薪酬水平接近。综上，报告期内公司委外研发定价具有公允性。

四、关于业务招待费。请公司按照业务招待费具体明细类别，分别说明业务招待费具体明细金额、性质、主要用途等，并按照明细类别说明各项费用涉及项目发生频次、单次金额、涉及主体等，结合上述情况分析说明业务招待费金额较大的合理性

（一）业务招待费具体明细金额、性质、主要用途等

报告期内，公司销售费用中业务招待费分别为 1,046.46 万元、1,883.77 万元、774.68 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.00%、1.94%、3.35%。公司业务招待费主要为餐饮、烟酒、交通及住宿、茶叶等费用，主要为参加行业展会、常规维护客户关系、拓展业务机会等方面产生。由于该费用较为零散，按照单笔报销单金额由大至小排序，对报告期内的业务招待费进行抽样，分别为 745.423 万元、1,195.93 万元、583.17 万元，占报告各期销售费用—业务招待费的比例分别为 71.23%、77.66%、75.28%，其具体明细金额、性质如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占抽样金额的比例	金额	占抽样金额的比例	金额	占抽样金额的比例
餐饮	329.59	56.52%	797.37	54.51%	448.71	60.20%
烟酒	85.56	14.67%	180.14	12.31%	82.92	11.12%

交通及住宿	58.67	10.06%	81.34	5.56%	79.40	10.65%
茶叶	49.01	8.40%	220.28	15.06%	25.93	3.48%
其他	60.33	10.35%	183.78	12.56%	108.45	14.55%
合计	583.17	100.00%	1,462.91	100.00%	745.42	100.00%

（二）各项费用涉及项目发生频次、单次金额、涉及主体等

报告期内，公司业务招待费主要为参加行业展会、常规维护客户关系、拓展业务机会等方面产生，公司对该项费用的审核，由销售人员提供相关报销凭证、公司汇总统计报销金额，根据销售人员是否能够达成额定的业绩指标确定可报销的额度，该项费用支出并不直接与某一主体或具体项目所挂钩。

按单笔报销单金额由大至小排序，报告期内各年度销售费用中超过 70% 的业务招待费单笔报销金额及报销频次具体如下表所示。由于公司存在异地人员集中报销的情况，部分单笔报销单中含多人、多次业务招待费用集中报销，因此存在部分报销单金额较大。

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	发生频次 (次)	金额合计 (万元)	发生频次 (次)	金额合计 (万元)	发生频次 (次)	金额合计 (万元)
10,000元以上	70	98.74	220	360.96	78	137.04
5,000元至10,000元	307	217.15	545	394.59	285	214.58
3,000元至5,000元	413	178.60	932	394.61	512	205.15
1,000元至3,000元	387	72.49	1304	247.35	826	154.56
小于1,000元	338	16.19	1326	65.41	713	34.10
合计	1,515	583.17	4,327	1,462.91	2,414	745.42

（三）分析说明业务招待费金额较大的合理性

报告期内，公司销售费用中业务招待费分别为 1,046.46 万元、1,883.77 万元、774.68 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.00%、1.94%、3.35%，受全球公共卫生事件影响，公司于 2023 年度加大了客户拜访、展会、技术峰会等活动，因此业务招待费呈上升趋势。公司业务招待费构成中，主要为宴请客户、技术专家等发生的餐饮费用，报告各期占业务招待费占抽样比例分别为 60.20%、54.00%、56.52%，其次为招待支出的烟酒、住宿及交通、茶叶等费用。发生金额方面，公

司单笔业务招待费集中在 5000 元以下，表现为金额较小，但发生频次较高的特征。

由于公司客户群体较为分散，覆盖国家、省、市、县各级广电媒体用户，公司销售团队需要通过常规性多频度的访问交流、巡检和参加全国性的展会、技术峰会等活动保持与用户的持续沟通。为维护并拓展客户，公司建立了规模较大的销售团队，报告期内，公司客户数量及销售人员人均产生业务招待费情况具体如下：

项目	2024 年 1-6 月/6 月 30 日	2023 年度/末	2022 年度/末
业务招待费（万元）	774.68	1,883.77	1,046.46
销售人员（人）	133	130	175
人均业务招待费金额（年/万元/人）	11.65	14.49	5.98

注：为便于比较，2024 年 1-6 月人均业务招待费金额=业务招待费÷销售人员×2

报告期内，公司销售人员人均业务招待费分别为 5.98 万元、14.49 万元、11.65 万元，2023 年度公司人均业务招待费金额显著增加，主要系当年度公司加大了客户拜访、展会、技术峰会等活动，同时精简销售人员所致，公司业务招待费及销售人员人均产生的业务招待费金额与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	业务招待费	占营业收入比重	人均业务招待费	业务招待费	占营业收入比重	人均业务招待费	业务招待费	占营业收入比重	人均业务招待费
大恒科技	447.00	0.57%	未披露	1,470.48	0.63%	4.95	1,316.69	0.57%	3.50
数码视讯	219.96	1.04%	未披露	1,852.48	2.63%	16.11	1,279.77	1.17%	10.49
当虹科技	207.36	1.76%	未披露	456.87	1.37%	10.62	389.96	1.18%	10.26
东方国信	999.72	0.97%	未披露	3,965.24	1.66%	19.25	2,376.69	1.04%	8.84
网达软件	33.37	0.19%	未披露	未披露	-	-	未披露	-	-
可比公司平均值	381.48	0.90%	-	1,936.27	1.57%	12.73	1,340.78	0.99%	8.27
剔除大恒科技后平均值	365.10	0.99%	-	2,091.53	1.89%	15.33	1,348.81	1.13%	9.86
公司	774.68	3.35%	11.65	1,883.77	1.94%	14.49	1,046.46	1.00%	5.98

注：数据来源于各公司年度报告，人均业务招待费=销售费用中的业务招待费/年末销售人员数量

2022 年度，公司业务招待费占营业收入的比例与可比公司平均值不存在显著差异，人均产生的业务招待费金额显著低于可比公司。2023 年度，公司业务招待费占营业收入的比例高于可比公司平均值，人均产生的业务招待费金额高于可比公司平均值，主要系同可比公司大恒科技主要从事机器视觉业务及信息技术、光机电一体化、数字电视网络编辑及播放系统三大板块，仅数字电视网络编辑及播放系统业务与公司可比，因此相关费用较低。在剔除大恒科技后，公司销售费用占营业收入比例、人均产生的业务招待费金额与同行业可比公司平均值不存在显著差异。2024 年 1-6 月，由于公司营业收入存在季节性特征，营业收入较低，因此业务招待费占营业收入比例显著高于可比公司，人均业务招待费为 11.65 万元/年，较 2023 年度有所下降。

综上所述，公司销售费用中业务招待费为公司维护客户、业务拓展等过程中产生的正常费用支出，与同行业可比公司具有可比性，相关费用具有合理性。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

1、核查重合客户与供应商的查阅相关销售、采购合同、获取交易内容，对交易金额较大的重合客商进行访谈，查阅公司向重合客商采购、销售产品的去向，逐项分析公司在向重合客商销售过程中承担的责任，以及核算方法是否正确；

2、取得结构性存款合同，查阅公司购买的结构性存款是否为嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩。查阅公司《关于前期会计差错更正的议案》内容，分析公司差错更正的合理性。

3、取得公司委外研发合同，检查公司委外研发的具体项目情况及研发内容，分析委外研发的定价依据及其公允性；

4、抽取报告期内公司销售费用中的业务招待费凭证，分析业务招待费发生的原因及合理性，并与同行业可比公司业务招待费对比。

（二）核查意见

1、报告期内，公司不存在向重合客商采购产品或服务用于生产或制作向其销售的产品，公司向上述客户销售产品主要通过以下两种方式：（1）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；（2）自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。公司向客户转让商品前能够控制该商品，在相关销售中承担主要责任人角色，在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险，有权自主决定所交易商品的价格，按照总额法核算具有合理性；

2、公司的结构性存款与黄金交易价、汇率等基础变量挂钩，为嵌入金融衍生产品的存款，公司已于2024年11月1日召开的第八届董事会第十四次会议审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》，将2022年末、2023年末持有的结构性存款由其他流动资产调整至交易性金融资产列报；

3、报告期内，公司委外研发具体项目主要为软件类项目研发，人员定价主要考虑其技术水平、工作经验等，级别、月薪等在合同中进行明确，月薪范围在1.5万元-2.3万元不等，与公司研发人员人均薪酬不存在显著差异，相关定价具有公允性；

4、公司业务招待费主要为参加行业展会、常规维护客户关系、拓展业务机会等方面产生的餐费、烟酒、交通及住宿等，由于公司客户数量较多、分布较广，需建立规模较大的销售团队，公司业务招待费呈现小金额，多批次的特征，与同行业可比公司具有可比性，公司业务招待费金额较大具有合理性。

其他说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

一、请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告

公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，截至本次公开

转让说明书签署日未超过 7 个月。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申报文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传

截至本问询函回复出具日，公司尚未在中国证券监督管理委员会四川监管局进行北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(本页无正文，为《关于成都索贝数码科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：



姚平

成都索贝数码科技股份有限公司



2020年12月30日

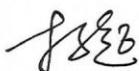
(本页无正文,为方正证券承销保荐有限责任公司《关于成都索贝数码科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人:

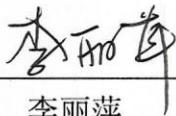


郭文杰

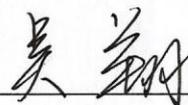
项目小组人员签字:



杨超



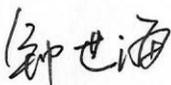
李丽萍



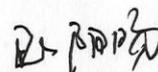
吴翔



何进



钟世海



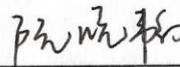
欧阳阳



裴博



赵博



阮晓韬

方正证券承销保荐有限责任公司

2024年12月30日

