

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对深圳市佳创视讯技术股份有限公司年报问询函的回复

众环专字（2021）0600059 号

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 4 月 23 日

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对深圳市佳创视讯技术有限公司年报问询函的回复

众环专字（2021）0600059 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或者“会计师”）作为深圳市佳创视讯技术股份有限公司 2020 年度财务报表审计机构，于 2021 年 4 月 16 日收到深圳市佳创视讯技术股份有限公司转来的深圳证券交易所创业板公司管《关于对深圳市佳创视讯技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询【2021】第 63 号），我们对问询函中提到的需要会计师发表意见的事项进行了认真核查。现将有关事项回复如下：

1. 2018 年、2019 年和 2020 年你公司分别实现营业收入 3.21 亿元、1.64 亿元和 1.27 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）分别为-786.50 万元、-1.62 亿元和-7,153.52 万元，经营活动产生的现金流量净额（以下简称“经营活动现金流”）分别为-8,534.97 万元、3,091.14 万元和-1,602.53 万元。2020 年末公司货币资金余额为 2,796.50 万元，短期借款余额为 5,386.21 万元。

（1）请结合行业发展现状、同行业可比公司情况、你公司的业务经营现状和转型进展、现有客户稳定性及新客户开发情况、产品市场份额变动情况、目前持有的在手订单或意向性合同、成本费用控制情况、应收应付款和存货的变动情况等，说明你公司营业收入大幅下滑、扣非净利润持续为负、经营活动现金流不佳的原因和合理性，相关不利情形是否持续，及你公司已采取或拟采取的改善业绩的相关措施。

企业回复：

自 2019 年 6 月中国广电获颁 5G 牌照以来，行业正在 5G、“全国一网”的目标引领下加速向国内第四大电信运营商转型，2020 年 10 月 12 日中国广电网络股份有限公司正式挂牌成立，2020 年度该公司负责建设运营的全国广电“一张网”和广电 5G 网络、超高清、5G 商业应用等新需求暂未形成规模，同时传

统数字电视业务发展已较充分，各地广电运营商在中国广电“全国一网”的政策指导下，为避免重复建设，对新业务投资延续了近三年以来的观望态度，市场整体需求都处于较低水平，对公司营业收入主要来源的数字电视业务的销售收入以及净利润造成了较大影响。

公司当期营业收入来源主要为数字电视行业广电系统软件销售与硬件系统集成业务，占营业收入比重为 85.04%，同比下降 24.44%；其次为子公司陕西纷腾互动游戏业务，占营业收入比重为 10.94%，同比下降 31.99%；VR 业务占营业收入比重为 4.02%，同比增长 569.29%。其中数字电视业务营业收入同比下降金额最大，主要原因是广电行业 2020 年内仍处于行业整合转型期，市场仍处于恢复阶段，影响了公司业绩，但由于行业市场普遍受到影响，公司数字电视业务所占据的市场份额并未出现明显下降情况；同时，公司为适应未来市场需要，在年内继续深化了业务结构调整和战略布局，对以往适用于各地广电运营商的非标准型产品进行重构、升级，以符合未来“全国一网”统一标准需要，聚焦重点优质客户，对不适应公司未来发展战略的子公司进行计提减值、注销等，积极整合资源发力超高清、5G 新内容、音视频融合通讯应用等领域，根据战略目标创立了电信运营商事业部，引入行业高端人才并持续整合投入公司研发、销售、运营等相关资源，拓展电信运营商等广电以外市场，新增产品开发、人才引入等成本支出以及对子公司进行大额计提减值也对公司数字电视业务的净利润造成了较大影响。

目前，公司已基本完成了面向超高清、5G 新内容、5G 音视频融合应用的新业务产品布局，形成了 IP 视频平台整体解决方案、全网 CDN 系统、云企播、云桌面、VR 视频内容生产、VR 社交游戏、VR180° 直播摄像头、分离式 VR 一体机等新产品解决方案与业务，构建了“平台+内容+应用+终端+运营”的 5G 新内容新应用生态链，并在 5G 率先落地的应用场景之一的 VR 业务相关服务领域取得销售收入和市场份额突破，VR 服务营业收入与净利润同比增长幅度较大。公司现有主要客户近三年来未出现较大变化，同时，公司与多地电信运营商围绕 5G 音视频应用等新业务建立了合作，且已有多个产品及服务入围集中采购目录，但由于电信运营商事业部成立时间较短，当期未产生规模化收入，预计在 2021 年内云桌面、云企播、VR 直播、VR 社交游戏等新业务将逐步形成与数字电视

业务同等或更高规模营业收入与净利润，完成企业升级转型初步战略目标。

1)、同行业可比公司情况：

数码视讯近三年经营情况

单位：万元

项目	2020年3季度	2019年度	2018年度
营业总收入	65,206.00	101,637.29	156,624.08
归属于上市公司股东的净利润	3,629.90	6,987.19	8,432.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,894.11	6,170.45	7,558.99
经营活动产生的现金流量净额	9,526.55	73,223.51	-14,219.72

同洲电子近三年经营情况

单位：万元

项目	2020年3季度	2019年度	2018年度
营业总收入	23,765.89	77,952.12	79,813.34
归属于上市公司股东的净利润	-6,465.90	-19,737.67	-33,092.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-7,561.87	-19,408.74	-28,499.17
经营活动产生的现金流量净额	-1,727.56	-4,173.62	191.96

注：以上两家可比公司尚未披露 2020 年定期报告，无法获取到年报财务数据，暂以三季度数据列示。

2)、扣非净利润持续为负的原因

公司近三年扣非后净利润为负，一方面由于收入规模持续下降（下降原因参见前文），另一方面公司在近两年因战略调整及所收购子公司业绩不理想等原因对存货、无形资产、商誉等资产计提了减值，影响了经营业绩。2019 年为避免与“全国一网”技术标准、商业模式造成冲突，行业内各广电网络运营商对业务发展与投资多持谨慎观望态度，导致需求萎缩，加之经济下行，公司主动控制业务规模；同时由于收购的两家子公司经营不及预期，计提了商誉减值 8,264.71 万元，2019 年根据公司对未来发展战略方向的确定，对于不符合公司未来发展的存货及无形资产计提了减值 1,520.73 万元，与部分客户进行债务重组损失 985.40

万元；2020 年对子公司纷腾互动计提商誉减值 1,036.52 万元。以上事项对公司业绩带来短期不利影响，但并不具有可持续性；长期来看，公司通过主动业务和组织架构调整后，将更具经营活力。

公司近两年加大组织结构调整及费用管控，并取得较好控制效果。成本费用统计如下：

单位：万元

项目	2020 年度	占收入比重	2019 年度	占收入比重	变动金额	变动比例
主营业务收入	12,710.78	100.00%	16,427.22	100.00	-3,716.44	-22.62%
主营业务成本	9,277.06	72.99%	11,798.53	71.82%	-2,521.47	-21.37%
销售费用	2,616.83	20.59%	2,819.06	17.16%	-202.23	-7.17%
管理费用	2,132.34	16.78%	2,959.69	18.02%	-827.35	-27.95%
研发费用	2,346.46	18.46%	4,084.80	24.87%	-1,738.33	-42.56%
财务费用	321.92	2.53%	622.32	3.79%	-300.40	-48.27%

佳创视讯是一家立足于广电行业，主要为广电客户提供数字电视端到端整体解决方案的公司。公司根据客户需求，设计最优的解决方案，在方案中公司会选择与国内外知名的设备供应商合作，以保证系统运行的高性能和稳定性。公司主要合作的供应商（如思科、华为，全年采购占比达到 75%左右），采购价格均是供应商针对不同的项目、最终客户所在区域、市场战略等方面的因素给予批单，从而形成公司的采购成本价，整体上看，公司的成本较稳定。

2019 年中国广电引导的“全国一网”整合带来大的变革、5G 建设带来客户未来软件需求和产品方向上的变化，公司面临新的机遇和挑战，基于外界环境及政策的变化，公司对经营策略做出调整，专注于主营业务，逐步减少或终止对不在公司战略发展方向上的产品线的资源投入，把资源集中在公司优势业务及创新性新业务研究开发及市场孕育。在经营策略调整的基础上，对母子公司各产品线的销售、售前、售后以及研发体系组织结构进行了调整，对人员进行了整合。公司经过在业内长期经营发展的积累，已具备整合业务团队的人力资源和组织管理条件。公司在母公司及子公司全面展开了组织优化，将产品销售必须由纯客户型销售联合技术型销售及产品开发团队三方共同做战的组织模式改为技术复合型销售直接引领技术开发团队的模式，将长期配合客户销售在一线作战的售前技术及技术研发团队人员择优调配至销售一线，同时去除两体系人员冗余，故 2020

年销售费用占收入比相较同期有所增长，管理及研发费用占收入比相较同期有所下降。以上措施，对经营策略的调整是为了去芜存菁，增强盈利能力，而加大创新型业务的投入更是为了公司健康发展；同时，业务部门的组织优化不仅有利于产品、项目、市场、销售等环节更紧密的结合，提高人员配置效率，而且更有利于激活组织活力。

3)、经营活动现金流不佳的原因

经营性现金流主要变动情况：

项目	2020 年度	2019 年度	同比变动
销售商品、提供劳务收到的现金	17,250.40	30,110.85	-42.71%
经营活动现金流入	18,353.27	31,954.50	-42.56%
购买商品、接受劳务支付的现金	11,894.71	18,486.77	-35.66%
支付给职工以及为职工支付的现金	4,340.89	5,219.43	-16.83%
支付的各项税费	321.36	1,114.32	-71.16%
经营活动现金流出	19,955.80	28,863.35	-30.86%
经营活动产生的现金流量净额	-1,602.53	3,091.14	-151.84%

2020 年度，公司经营活动现金流入下降 42.56%，一方面由于销售规模下降，另一方面部分客户受新冠肺炎疫情影响及国网整合影响导致回款延迟，综合因素导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降；经营活动现金流出下降 30.86%，一方面由于销售规模下降而采购规模随之下降，另一方面由于公司大力控制成本费用导致支付给职工以及为职工支付的现金下降；但经营性现金流入下降幅度大于流出下降幅度，故经营性现金流量净额呈下降态势。另外公司未终止确认的票据贴现现金流重分类到收到其他与筹资活动有关的现金中，金额 1,919.18 万元，虽然在现金流量表中是在筹资活动，但实际是收到的货款，可视为经营性流入，考虑票据贴现现金流后，公司 2020 年经营活动现金流量净额为正数。结合公司主要经营性资产、负债变动情况如下：

项目	2020 年末	2019 年末	变动比例
应收账款	12,840.98	10,476.28	22.57%
应收票据	3,525.71		
应收款项融资	229.78	1,296.83	-82.28%
存货	6,849.62	7,522.96	-8.95%
经营性资产合计	23,446.08	19,296.06	21.51%

应付账款	2,314.89	7,003.80	-66.95%
应付票据	2,260.05	86.75	2505.22%
经营性负债合计	4,574.94	7,090.55	-35.48%

2020年末，公司应收客户款项及存货净额增加约4,150万，在公司销售规模下降的情况下，应收客户款项出现增长，一方面体现为公司加大跟进客户的项目验收，由合同资产转入应收账款的金额较大，另一方面体现为客户回款下降，与销售商品、提供劳务收到的现金流趋势相符；公司应付供应商款项下降约2,516万，主要受销售规模下降导致采购量下降，公司的主要合作供应商为华为、思科，付款周期较短，公司基本按采购合同履行付款义务，与购买商品、接受劳务支付的现金趋势相符。

4、公司已采取或拟采取的改善业绩的相关措施

随着公司2020年内逐步完成业务结构布局调整以及各项管控措施的执行，公司2021年一季度已实现扭亏为盈，扣非净利润同比增长126.68%，营业收入同比增长55.90%。截止回函日，公司尚未确认收入的在手订单及合同约50个，累计合同额近伍千万元，公司传统业务市场在后疫情时代加速恢复，新业务目标市场随着新基建实施高速发展，公司认为2021年公司经营状况将持续向好，相关不利情形将不再持续。

公司2021年将持续加强资金回笼和管控，加快资金周转，持续巩固广电业务市场份额，与中国广电及各地广电运营商密切沟通，参与建设，保持在行业内较高的知名度和领先的市场地位。同时继续落实围绕超高清、5G新内容、音视频融合通讯应用的业务结构优化调整和产业布局，结合不限于自主研发、产业资源整合、资本运作等方式不断完善形成新产品、新解决方案，对已形成产品解决方案的新业务积极推进与中国广电、电信运营商等客户的合作，集中优势资源发展新兴市场，成为运营商在多个领域的商业应用与解决方案合作伙伴，保证公司始终具备持续创新能力以及市场竞争力，具备可持续经营发展的能力。

(2) 请结合当前货币资金和现金流状况、日常资金需求、融资能力和偿债能力、北京优朋普乐科技有限公司相关股权回购款的回收风险和相关诉讼进展等，说明你公司货币资金能否匹配公司经营需求，是否存在流动性风险，及你公司拟采取或已采取的改善资金状况的措施。

企业回复：

1、资金的流动性风险

公司主要短期偿债能力指标如下：

项目	2020年	2019年	2018年
流动比率	2.04	1.93	1.99
速动比率	1.57	1.50	1.79
应收账款周转率	0.83	0.49	0.88
净营运资本	17,201.38	22,329.30	32,757.35

公司近三年公司短期偿债能力指标流动比率和速动比率指标平稳，且处于较理想水平，应收账款周转率较低，主要与整体广电合同付款周期较长相关，加之广电体制原因付款有所拖延导致周转率较低，但大体符合行业性质和项目情况。公司净营运资本虽逐年下降，主要由于公司选取优质客户签订销售合同，合理控制了业务规模，但也仍有近两亿的净营运资本可支持经营。截止 2020 年末，公司流动性较强的资产货币资金、应收票据、应收款项融资及应收账款净额合计 1.94 亿元，公司主要流动负债短期借款、应付票据、应付账款、应付职工薪酬及应交税金合计 1.07 亿元，净差额约 0.9 亿元，公司平均每月日常经营性支出（包含所有人力成本、日常经营费用及税金等）约 670 万元，前述流动性净额可保障公司短期经营性支出；公司 2020 年经营活动产生的现金流量净额-1,602.53 万元，公司将未终止确认的票据贴现收到的现金计入了收到其他与筹资活动有关的现金中，金额 1,919.18 万元，从历史上看公司从未发生过客户支付的票据到期不能承兑的事项，这部分现金流入实际是收到的货款，可视为经营性流入，考虑票据贴现现金流后，公司 2020 年经营活动现金流量净额为正数 316.65 万元。报告期内，公司分别获得北京银行、兴业银行不同额度的授信，且尚有未使用额度，目前资金情况基本满足公司经营需求；综合以上，公司目前不存在流动性风险。

2、北京优朋普乐科技有限公司相关股权回购款的回收风险和相关诉讼进展

公司就与邵以丁、北京优朋普乐科技有限公司、深圳合华汇智股权投资合伙企业（有限合伙）股权转让纠纷事项，公司已于 2020 年 9 月 2 日向深圳市中级人民法院提起诉讼申请，人民法院予以立案，案号为（2020）粤 03 民初 4208 号。诉讼请求：1.判令被告向原告支付股权回购价款 134,872,054.79 元，2.判令被告对未按约定实施回购协议向原告支付违约金 500 万元，3.判令被告向原告支付延期回购违约金 28,368,788.75 元，4.判决被告承担原告律师费 10 万元，以上各项

合计人民币 168,340,843.55 元。同时，公司向深圳市中级人民法院申请保全被告的财产，目前，深圳市中级人民法院已对被告相关财产进行司法保全。

根据深圳市中级人民法院的传票，本案将于 2021 年 5 月 13 号下午 14 时 30 分进行证据交换，于 2021 年 5 月 14 日早上 9 点 30 分进行开庭审理。案件尚未正式开庭审理，对公司本期利润或期后利润的影响具有不确定性，最终实际影响需以后续法院判决或执行结果为准。

3、公司改善资金状况的措施：

首先公司加强销售回款，措施如下：

(1) 公司加强与客户的定期对账工作，保证应收账款的准确性；

(2) 公司 2021 年销售业绩考核中加大应收账款回款考核的权重，并将收款任务落实到人。每月对收款任务的达成情况进行分析检讨并制定下一步的收款策略；

(3) 公司成立了应收账款催收小组，各部门协同，全方位保障回款，售后部门加强项目的验收、推动可回收款项的加大。同时支撑部门加强对业务的支持指导，及时提出适当的收款方法、手段，以促进回款；

(4) 加强对客户资金状况及银行额度情况的了解，与客户共同商议一些新的融资办法、付款渠道，以加快回款；

(5) 对于长期拖欠的客户，公司定期发出催款函，以保障公司的债权有效性。对于资信状况特别差的客户，公司也会及时发起诉讼，主张公司的债权。

其次，公司资产负债率仅 37.58%，处于较低水平，虽然公司应收账款由于行业原因回款较慢周转率较低，但公司短期偿债指标尚处于良性区间，且公司及实际控制人陈坤江先生信用良好，公司从未发生过银行借款逾期或展期的情况，在公司资金切实有需求的情况下，公司仍可有多种方式进行融资，包括但不限于担保融资、应收账款质押或保理、项目融资等；此外公司的实际控制人陈坤江先生，持有公司股票 9939.0668 万股，目前质押率仅 36.36%，一旦公司出现资金缺口，陈坤江先生也可以为公司提供股权质押融资方式获取授信额度，或以个人借款给公司等方式以保障公司正常运营。

同时，公司在传统广电行业方面，会对投标项目有所取舍，会注重毛利率与客户的信用及合同付款周期，选择信誉佳、毛利高、回款快的项目，从而改善现

金流。随着国网整合的逐步进展以及广电 5G 业务的逐步上规模，广电的业务和资金面都将得以改善，广电的行业发展也将马上迎来一个上升周期，而在前几年的行业洗牌中，一些规模小、竞争力弱的公司已陆续出局，佳创凭借良好的研发能力和整体解决方案的服务能力、近两年前瞻性的业务调整，以及在行业中的良好口碑，将促进公司广电业务方面收入规模的提升以及资金回笼的快速。同时公司 2021 年除广电外，也在大力推进电信运营商业务和 VR 业务的授权及运营，此类业务硬性成本少，利润较高，资金周转快，结合可行的再融资举措，对公司现金流进行补充改善。

(3) 请结合 (1) (2) 的回复内容，说明你公司持续经营能力是否存在不确定性及其判断依据，是否存在被实施其他风险警示的风险。

企业回复：

综上所述，虽然公司已连续三年（2018 年-2020 年）归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后净利润为负值，但公司已采取了积极的经营管理措施，在改善业绩和改善现金流方面都做了充足的准备，从公司战略、产品线规划、市场宣传、组织架构、人才调动及培养等方面进行了详尽的部署及安排，公司不存在影响持续经营能力的相关重大经营风险，公司持续经营能力不存在不确定性，不存在被实施其他风险警示的风险。

请年审会计师核查并对公司的持续经营能力发表明确意见。

会计师回复：

针对公司是否具备持续经营能力，我们在 2020 年度财务报表审计中主要执行了如下审计程序：

第一、获取公司管理层对公司持续经营能力的评价结果，分析其合理性；

第二、在实施风险评估程序时，考虑是否存在导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况，并在整个审计工作过程中保持警觉。

第三、获取企业各经营主体近两年经营情况数据，结合行业分析资料，分析企业对持续经营能力评估的可靠性。

第四、查询了公司实际控制人的企业信用报告，并对实际控制人进行了访谈，实际控制人陈坤江承诺一旦公司出现资金缺口，陈坤江先生会向公司提供资金支持。

第五、了解公司主要经营实体 2021 年 1-2 月经营情况，评价其盈利能力。

第六、复核公司 2020 年对外融资及债务偿还情况，评价企业持续经营能力。
基于以上核查程序，我们未见影响公司持续经营能力的事项。

2.你公司披露的《2020 年度营业收入扣除事项以及扣除后营业收入金额的专项说明》显示，2020 年度营业收入扣除项目为呆滞物料处置收入，涉及金额 3.57 万元，扣除后营业收入为 1.27 亿元。年报中按行业分类的营业成本显示，数字电视行业的软件系统产品、系统集成、终端产品和其他成本分别为 8.62 万元、7,624.37 万元、895.27 万元和 92.11 万元。

(1) 请结合报告期内产生营业收入的各类业务的持续时间、生产经营条件、未来开展计划以及各类业务收入与成本的对应情况等，逐项说明各类业务是否存在偶发性、临时性、无商业实质等特征，数字电视行业的其他成本对应收入的具体内容；自查你公司是否存在贸易类收入，如是，请列示贸易业务涉及的商品类型、业务模式、收入金额、持续期间、毛利等；自查你公司报告期内是否存在同一控制下企业合并的情形，如是，请说明报告期初至合并日该子公司产生的营业收入。结合前述核查情况分析说明你公司认定与主营业务无关的业务收入的分析判断依据及合理性，2020 年度营业收入扣除项目是否列示完整，是否存在其他应扣除未扣除事项，如是，请说明具体情况，并重新计算扣除后营业收入金额。

企业回复：

公司各类业务收入成本对应情况：

行业	产品	营业收入	营业成本
主营业务：			
数字电视行业	系统集成、软件产品	9,767.75	7,632.99
数字电视行业	终端产品	1,038.07	895.27
游戏行业	游戏产品	1,389.95	310.87
VR 行业	VR 内容授权及运营	511.44	345.81
主营业务小计		12,707.21	9,184.95
非主营业务：			
数字电视行业	其他-物料/设备处置	3.57	92.11
非主营业务小计		3.57	92.11
合计		12,710.78	9,277.06

1、软件产品、系统集成产品：公司从成立至今，一直深耕广电数字电视行业，长期从事广电行业端到端整体解决方案相关软件产品的研发与销售，聚焦于视频相关技术领域，坚持开拓创新、开放合作，有着深厚的技术储备与丰富的行业经验。

公司自成立伊始即将自身定位为广电有线电视行业综合服务提供商，于2000年成立后，经两年的自主研发与市场开拓，2002年集成业务产生收入，2003年软件业务产生收入，持续至本报告期，系统集成产品与软件产品始终是公司营业收入的主要来源，各项产品与服务伴随广电的发展而更新升级。公司系统集成产品业务聚焦于广电网络设备研发、代理、系统集成解决方案整合与销售，从广电有线电视模拟时代的信号放大器，到2003年模拟信号向数字电视整转后逐步向客户提供数字电视前端系统、数据网络、光网络产品及解决方案，行业进入有线双向改造至全IP化时代后，公司通过整合华为、思科等业内主流厂家的产品，形成了完备的系统集成咨询设计、安装实施、网优网运等服务体系，产品涵盖数字电视IP前端系统、内容分发网络、光网络、数据网络、IT信息系统、云平台等的设计、安装、维护以及网络优化和运维服务。

公司软件业务同样紧跟行业及市场发展步伐，在广电数字电视整转初期主要研制和销售单向广播数字电视软件产品，包括数据广播系统、电子节目菜单EPG系统、数字电视中间件、用户管理系统SMS等，佳创数据广播系统曾连续多年占据广电数字电视市场半数以上份额。进入广电双向网与IP化网络改造后，公司自主研发了综合业务管理系统MMSP、高清互动点播VOD平台、IP视频平台、IP-CDN系统、融合信息发布平台等，产品服务陆续在黑龙江、辽宁、河南、云南、湖北、吉林等地形成规模化销售，与系统集成业务共同服务于全国约三分之二的省级广电网络客户。报告期内，公司紧跟着产业发展的需求，积极探索以视频业务为基础的新领域技术及产品的研发工作，立足广电，结合超高清应用、5G音视频融合通信、人工智能、虚拟现实技术，积极拓展电信、互联网市场，开展全IP视频直播平台整体解决方案、5G音视频应用、VR+应用、大数据平台、AI虚拟场景引擎等关键技术及产品的研发和推广工作。公司系统集成产品与软件产品业务自公司成立以来不断通过升级创新服务于市场，保证了生产经营具备可持续性的同时也为公司不断贡献主要收入与利润。

2、终端产品：公司于2002年开始开展终端机顶盒业务并在当年取得销售收入，终端机顶盒业务经历了广电从模拟电视往数字电视整转时期标清机顶盒的爆发性增长到全国广电运营商陆续实施双向网改造后高清机顶盒的平稳增长，公司标、高清机顶盒实现了在国内十余省、海外四十余国家广电网络客户的终端服务覆盖。2010年，“三网融合”试点工作正式启动后，广电标、高清机顶盒面临电信IPTV、互联网OTT盒子的激烈竞争，市场逐渐对标、高清机顶盒的需求下降，公司及时调整业务结构，收缩了国内机顶盒业务，专注海外市场销售，同时启动了智能型操作系统及终端的研制工作，2012年，公司在河南有线推出智能型终端机顶盒—糖果TV，并与河南有线基于糖果TV进行了持续五年的新业务合作运营。之后随着中国广电领导的广电5G与“全国一网”工作的开展，公司结合未来产业发展预判与自身资源情况，进一步进行战略布局调整，2020年度公司业务重点拓展与运营商合作的5G音视频融合应用政企市场，同时致力于顺应未来5G、超高清市场且符合公司重点新业务发展策略的180° VR摄像机、VR分离式一体机终端等硬件设备的研制与合作，收缩传统终端机顶盒业务，故2020年终端机顶盒生产量、销售量大幅下降。

3、游戏产品：公司于2016年并购子公司陕西纷腾互动，其主要业务是基于运营商IPTV网络运行的机顶盒游戏，产品以单机益智类游戏为主，通过电信、联通、移动及广电运营商封闭网络，向用户提供电视游戏增值业务服务。报告期内主要进行十款采用AI虚拟场景引擎开发的VR轻社交游戏研制及原有IPTV游戏业务的开发与销售，并承担VR游戏引入以及轻社交VR平台的运营。

4、VR视频内容授权及运营：公司于2016年创立了全资子公司北京意景技术有限责任公司，主要从事VR内容的生产以及客制化VR内容的拍摄制作。通过四年来的持续发展，目前已成长为VR内容制作领域知名企业，意景的内容制作发行合作方包括央视网、华为、咪咕等平台，其中央视网的VR内容主要由意景提供。同时公司电信运营商事业部整合子公司北京意景技术的VR内容产品与服务能力、子公司陕西纷腾互动VR游戏内容、子公司佳创文化传媒“VR+广电”运营团队与成果、以及公司内容聚合平台、终端操作系统和VR播控平台等，在继续深化与广电运营商的VR业务合作运营的基础上，利用上述软件、硬件音视频相关资源和经验同步开拓中国联通、中国移动电信运营商的内容合作运营，并提供

各类大视频企业应用定制化服务。

5、其他业务：为公司处置物料/设备收入，在前述终端产品经营背景下，公司2020年末将与机顶盒业务相关物料进行了清理，主要包括PCB板、芯片及部分半成品，同时对部分呆滞设备进行了清理，合计金额92.11万元，相应的处置物料/设备收入计入其他收入，对应的成本计入其他成本。

综上所述，公司各类业务自公司成立后或开展该业务后始终具备技术连续性和经营持续性，未有偶发性、临时性特征，且各类业务产品与服务持续向客户进行销售或与客户展开合作运营，为客户创造价值的同时为公司带来持续的收入，具有明确的商业实质。

另经自查，公司不存在贸易类收入，报告期内不存在同一控制下企业合并的情形。公司的数字电视业务、游戏产品和VR视频内容及授权业务，均为紧密围绕公司所处行业的发展及新业务的发展所形成的长期稳定的业务类型，为公司核心主营业务，不存在偶发性、临时性、无商业实质等特征。处置物料/设备收入，非公司主营业务，该项收入由于产品线收缩、变卖相关原材料和处置呆滞设备所产生，具有偶发性、临时性，公司已将其从主营业务收入中扣除，除此不存在其他应扣除未扣除的事项。

(2) 请分别披露各项细分产品或业务的收入确认方法，说明属于“在某一时点履行的履约义务”或“在某一时段履行的履约义务”的具体判断标准，相关收入确认是否符合企业会计准则的相关要求，是否存在跨期确认收入的情形，并向我部报备报告期内收入确认金额前10名的交易合同，列示前述合同的签订时间、产品或服务内容、合同金额、交易对方名称、收入确认方法和确认时间、与上市公司及公司董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

企业回复：

(一) 满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

- (1) 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；
- (2) 客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务；

(3) 公司履约过程中所产出的商品或服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确

定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

（1）公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

（2）公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

（3）公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

（4）公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

（5）客户已接受该商品；

（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（二）各项细分产品或业务的收入确认方法

1、商品销售收入，包括软件系统产品、系统集成产品、终端产品：

境内销售，公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方验收合格、出具验收报告或签收单时，商品的控制权发生转移，在该时点确认收入；

出口销售公司已根据合同约定将产品报关、离港，并取得出口报关单时控制权发生转移，本公司在该时点确认收入。

2、劳务服务收入：

本公司与客户之间签订的提供服务合同通常包含维护保障服务、运维服务等履约义务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。对于有明确的产出指标的服务合同，比如维护保障服务、运维服务等，本公司按照产出法确定提供服务的履约进度；对于少量产出指标无法明确计量的合同，采用投入法确定提供服务的履约进度。

3、产品授权收入：

公司与客户签订产品授权合同，并将产品授权视为单项履约义务，在交付授权时按时点一次性全部确认收入。

4、游戏及VR内容授权运营收入：

公司与平台运营商签订授权运营电视游戏协议，通常包含游戏内容接入及更新、技术适配和日常运维等多项承诺。对于其中可单独区分的内容接入及更新、技术适配和日常运维，本公司将其分别作为单项履约义务。对于不可单独区分的内容接入及更新、技术适配和日常运维，本公司将其整体作为单项履约义务。

游戏及VR内容授权运营按时点确认收入，确认收入的时点：根据合同约定的结算期双方对账确认无误，公司确认营业收入。

5、游戏产品著作权转让收入：

公司与客户签订合同后，将转让游戏产品作为单项履约义务，由于公司不再提供与该款游戏相关的任何服务，同时也不再享有该游戏相关的权益，于对方验收合格后按时点一次性确认营业收入。

（三）报告期内收入确认金额前 10 名的交易合同

单位：万元

序号	项目名称	客户	签订日期	产品/服务	合同金额	收入确认时点	收入确认日期	是否关联方
1	4K 高清机顶盒买卖合同	河南有线电视网络集团有限公司	2019 年 12 月	智能 4K 高清机顶盒	1,550.00	采购结算单	2020 年 8 月	否
2	吉视传媒 5G 基站设备采购合同	吉视传媒股份有限公司	2020 年 9 月	5G 基站设备	1,205.18	验收报告	2020 年 11 月	否
3	吉视传媒核心路由器设备扩容采购合同	吉视传媒股份有限公司	2019 年 10 月	核心路由器设备	671.61	验收报告	2020 年 1 月	否
4	室外 OLT 订单	吉视传媒股份有限公司	2019 年 10 月	室外 OLT	489.90	验收报告	2020 年 3 月	否
5	5G 基站设备采购订单	吉视传媒股份有限公司	2020 年 6 月	5G 基站设备	390.27	验收报告	2020 年 9 月	否
6	GPON 订单	山东广电网络有限公司济南分公司	2020 年 7 月	GPON	376.00	验收报告	2020 年 8 月	否
7	700 兆基站设备采购订单	吉视传媒股份有限公司	2020 年 6 月	700 兆基站设备	313.12	验收报告	2020 年 9 月	否
8	中小城市寄出网络完善工程云网订单	宁夏广播电视网络有限公司	2020 年 3 月	光固定衰减器、本地终端维护	278.26	验收报告	2020 年 5 月	否
9	基础网络优化升级项目购买及实施合同	泸州老窖股份有限公司	2020 年 7 月	交换机、服务器	232.19	验收报告	2020 年 12 月	否
10	华为 GPON 设备采购项目	山东广电网络有限公司济南分公司	2020 年 11 月	华为 GPON 设备	212.50	验收报告	2020 年 12 月	否

合计	5,719.02			
----	----------	--	--	--

公司报告期内对所有销售合同确认收入均按照前述的原则进行，均取得客户的签收单、结算单或验收报告等相关客户证明文件，严格按照《企业会计准则》的要求进行收入的确认和计量，不存在跨期确认的情形。

(3) 请结合(1)(2)的回复情况，说明报告期内收入确认和扣除是否合理合规，是否存在被实施退市风险警示的风险。

企业回复：

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》10.3.1规定：上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票交易实施退市风险警示：

(一)最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元，或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元；

(二)最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；

(三)最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；

(四)中国证监会行政处罚决定表明公司已披露的最近一个会计年度财务报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及本款第一项、第二项情形；

(五)本所认定的其他情形。

本节所述净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为准。前款第一项所述营业收入应当扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

公司最近一个会计年度经审计净利润为负值的，应当在年度报告中披露营业收入扣除情况及扣除后的营业收入金额；负责审计的会计师事务所应当就公司营业收入扣除事项是否符合前述规定及扣除后的营业收入金额出具专项核查意见。

本公司已严格按相关规则规定扣除了偶发性、临时性的非公司主营业务收入，收入确认亦严格遵循企业会计准则的相关要求。经公司自查，报告期内本公司不存在上述被实施退市风险警示的情形。

请年审会计师说明针对前述事项进行核查所执行的审计程序与获取的审计

证据，并对营业收入扣除项目的完整性、收入的真实性和收入确认的合规性发表明确意见。

会计师回复：

针对营业收入扣除项目，我们在 2020 年度财务报表审计中主要执行了如下审计程序：

1、了解、评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价以取得初验报告作为收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；

4、对本年记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同及出库单、客户签收单，以及验收报告等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

5、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对发票、出库单、客户签收单/验收报告/结算单等其他支持性文档，检查期后退货和期后回款等事项，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

6、通过天眼查、企查查等网站查询重要客户的股权关系，以确认与重要客户是否存在关联关系；

7、结合应收账款审计，选取重要客户进行询证，询证应收账款余额、销售额、发出商品余额等，以验证收入的客观发生并记录于恰当的会计期间。

8、对公司收入类别进行分析评价，识别与主营无关的交易和无商业实质的交易。

经核查，会计师认为，基于已执行相关主要审计程序，营业收入扣除项目的完整性、收入的真实性和收入确认的合规性是符合企业会计准则的。

3. 报告期末你公司应收账款账面净额为 1.28 亿元，较年初上升 22.57%，占营业收入的比重超过 100%，其中账龄一年以上和三年以上的应收账款占比分别达 58.26%和 25.97%，你公司均按组合对应收账款计提坏账准备，报告期内计提 1,975.09 万元、转回 508.07 万元、核销 332.90 万元。报告期末你公司合同资产账面净额为 2,316.27 万元，较年初下降 74.40%，主要是部分项目达到验收结算

条件转入应收账款所致，报告期内未计提减值准备，并转回减值准备 733.45 万元。报告期末你公司应收票据账面净额为 3,525.71 万元，期初金额为 0，主要是本报告期收到客户以信用等级低的银行承兑汇票及商业承兑汇票结算较多且票据尚未到期所致，并对商业承兑汇票组合计提坏账准备 88.11 万元。此外，你公司曾在 2019 年年报问询函回函中披露了 2019 年底应收账款前五大客户的回款计划，对 2020 年回款情况进行了预计。

(1) 请补充披露报告期末应收账款前五名的客户名称、账龄结构、逾期支付情况、是否存在回款障碍、预计回款时间等，结合销售政策和信用政策变化、客户履约能力、前期回款计划的实现情况、截至回函日的回款情况等，说明应收账款账龄较长且占营业收入比重较高的原因，是否存在较大的不可回收风险，预期信用损失率的确定依据、过程及合理性，未单项计提坏账准备的原因和合理性，坏账准备计提是否充分，以及你公司拟采取的催收回款措施。

企业回复：

2020 年末应收账款前五大客户明细表

单位：万元

序号	客户	2020 年末 应收账款余 额	计提坏 账金额	账龄						是否 存在 逾期 支付	是否 存在 回款 障碍	预计回 款时间
				1 年以 下	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以 上			
1	河南有线电视网络集团有限公司	3,759.66	714.56	1,837.20	485.57	836.78	44.30	555.82	0.00	是	否	2021.6/ 2021.12
2	河南广播电视网络股份有限公司	3,633.93	1,942.26	26.31	0.37	952.56	359.63	2,295.06	0.00	是	否	2021.12
3	吉视传媒股份有限公司	2,942.37	147.12	2,942.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	否	否	2021.6/ 2021.9/ 2021.12
4	宁夏广播电视网络有限公司	578.81	68.70	313.72	0.00	265.09	0.00	0.00	0.00	是	否	2021.4/ 2021.6/ 2021.9/ 2021.12
5	北方联合广播电视网络股份有限公司沈阳分公司	558.40	497.05	0.00	0.00	0.00	43.00	118.50	396.90	是	否	2021.12
	合计	11,473.17	3,369.70	5,119.60	485.94	2,054.42	446.93	2,969.38	396.90			

一、应收前五大前期回款计划的实现情况、截至回函日的回款情况：

1、河南有线：2019 年年报问询函回函中披露 2020 年 6 月和 12 月计划回款合计约 1,500 万元。2020 年实际回款 1,465.53 万元，基本按计划回款。2021 年

截至回函日，河南有线暂未回款。

2、河南广播：2019 年年报问询函回函中披露 2020 年 6 月和 12 月计划回款合计约 1,200 万元。2020 年实际回款 3 万元，2021 年截止回函日，河南广播已回款 15.5 万元。由于 2020 年河南广播尚有一部分县级公司未整合完毕，同时 2020 年其组织架构、人员均有较大调整，国资委对其在做前期审计，国网需待一系列调整完毕后才能开始整合，在诸多因素影响下，河南广播对供应商大额货款支付均暂缓。

3、吉视传媒：2019 年年报问询函回函中披露从原验收款每半年支付一次，逐步改为每季度支付一次，2020 年 6 月计划回款 1,000 万元，9 月计划回款 300 万元，12 月计划回款 1,000 万元。2020 年实际回款 2,868.54 万元。2021 年截止回函日，吉视传媒已回款 1,052.22 万元。

4、宁夏广电：2019 年年报问询函回函中披露 2020 年上半年计划回款 500 万元，三季度 500 万元，四季度 1,000 万元。2020 年实际回款 2,035.98 万元。2021 年截止回函日，宁夏广电暂未回款。

5、北方联合沈阳分公司：2020 年以及 2021 年截止回函日暂未回款。辽宁省全省广电网络的整合过程历时比较长，人事变更也比较频繁，加之项目跨过整合前后，在这个变化过程中，甲方相关人员已变更，业务流程也已变更，尤其近两年业务系统整合，所以导致整个项目执行周期拉长了很多，效率明显偏低。同时近几年来，由于广电用户流失，经营性收入下降导致甲方回款周期也拉长了很多，付款安排也有所停滞。目前公司销售人员正在积极跟客户沟通，同时积极推动客户业务系统整合，希望尽快促进回款。

二、公司的客户以国内大型省网广电运营商为主，销售政策及信用政策无变化， 详细内容如下：

（一）各类业务主要结算方式

公司大都通过招投标等方式获得业务，由于各招标方的招标条件、客户资质、标的物金额大小不同等原因，使得不同客户和不同业务类型的销售合同的结算方式有一定区别，不存在统一的结算方式。公司合同结算方式一般情况如下：

1. 软件产品和系统集成合同

一般结算方式为：合同签订后，到货约 0%-30%货款，初验后支付约 30%-60%

货款，终验后支付约 0%-30%货款，质保期后收取约 5%-10%的质保金。

2. 终端产品合同

根据各广电运营商招标不同，结算方式各不相同。目前国内终端产品以合作运营协议为主，付款方式为终端发放后，先一次性收取固定金额的硬件款，另一部分运营分成收入在两年内按月支付。

3. 国外销售

采取的主要结算方式为国际贸易中常用的 T/T（电汇）结算。合同签订后客户先支付约 20%-30%定金，并在公司发货前支付剩余的货款。

4. 游戏运营

与平台运营商签订合作运营电视游戏协议，电视游戏平台将其在合作运营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给纷腾互动公司，根据不同客户情况，合同约定的结算期一般为 1-4 个月，双方对账确认无误后 1-6 个月内支付。

5. VR 授权合同

根据不同客户合同约定一次性或分次收取固定金额的授权费用，一次性收取授权费用在对方收到授权节目介质，并验收合格后支付；分次收取授权费用的在授权节目介质后支付总金额的 40%左右，剩余金额在客户对授权节目介质验收合格并上线后收取。

公司国内客户主要是各地省网级别广电运营商；电视游戏类业务的主要客户为电信、移动、联通三大运营商，公司客户为国内四大运营商，具有一定的经营垄断性，其具备较强的经济实力和良好的偿债能力，虽近几年广电运营用户有所流失，对其经营带来一定影响，但总体从行业未来发展来看，中国广电的“全国一网”国网整合工程、5G 建设等，都将给广电带来资金和活力，公司对信用良好的大客户以及长期合作客户，公司会在合同约定结算方式基础上给予一定的信用政策和信用期。

（二）信用期确定的依据

公司确定客户信用期时，结合客户综合情况进行评估，采取个别认定的评审方式。具体为：公司组织相关部门对客户的过往信用记录情况、规模、支付能力、资金保障、合同价格、毛利率情况、后续业务的可扩展性等情况进行综合评估，确定客户的信用情况和可能的应收账款回收风险，最终确定客户的信用期。

公司处于广电行业，大多合同采用了招标的方式，一般招标时大部分客户已经对合同支付账期提出要求，在中标并签订合同时，对支付方式也只能做细微调整。

公司针对客户招投标、合同的签订、合同的执行分别制定了《项目投标管理流程》、《销售合同签订流程》、《合同项目管理流程》等内部控制程序和制度，加强对各个环节的流程控制与管理，从而有效的防范客户信用风险。

（三）应收账款账龄分布及且占营业收入比重较高的原因

单位：万元

账龄	应收账款余额	占比
1年以内	7,155.44	41.74%
1-2年	1,778.45	10.37%
2-3年	3,841.89	22.41%
3-4年	741.46	4.32%
4-5年	3,081.06	17.97%
5年以上	545.39	3.18%
合计	17,143.69	100.00%

2020年末，应收账款余额中账龄3年以内的比例为74.52%，符合公司行业经营周期的特点。软件产品和系统集成业务是公司业务收入的重要来源，2018年至2020年期间，该类业务占公司营业收入比重平均达到78%以上，由于这部分业务的合同款项需经过交付、初验、终验、质保等多个环节后才予以结算，收入记账到款项完全收回，时间跨度长达1.5年-3年不等，前期实现的营业收入转化成实际收款有一定的滞后性，由于以上业务合同的收款结算特点以及部分客户由于广电体制原因有所拖延，导致公司各年度应收账款金额占当年收入金额比例均超过100%，但从客户偿还能力来看，公司客户大都为广电运营商，广电运营商具有一定的经营垄断性，其具备较强的经济实力和良好的偿债能力，且应收账款余额近三年连续下降，2020年度回款占营业收入比例为135.71%，在受疫情影响及国网整合的影响下，年度回款已基本完成公司目标。

三、预期信用损失率的确定依据、过程及合理性，未单项计提坏账准备的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

(一) 本公司计提坏账的政策

对于应收账款及合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

本公司将该应收账款及合同资产按类似信用风险特征划分为若干组合，在组合基础上基于所有合理且有依据的信息（包括前瞻性信息）计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项 目	确定组合的依据	计提方法
组合 1（账龄组合）	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
组合 2（关联方组合）	本组合为合并范围内关联方款项。	预计不存在信用损失。

对于划分为组合 1 的应收款项，账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	5
1-2 年	10
2-3 年	20
3-4 年	40
4-5 年	70
5 年以上	100

对于划分为组合 2 的关联方款项，结合历史违约损失经验及目前经济状况、考虑前瞻性信息，预期信用损失率为 0。

公司运用账龄法及迁徙法测算的预期信用损失率如下：

账龄	迁徙法测算预期信用损失率	预期信用损失率
1 年以下	4.31%	5.00%
1-2 年	10.53%	10.00%
2-3 年	24.37%	20.00%
3-4 年	40.98%	40.00%
4-5 年	66.79%	70.00%

账龄	迁徙法测算预期信用损失率	预期信用损失率
5 年以上	79.17%	100.00%

公司利用账龄来评估应收账款及合同资产的减值损失，公司的应收账款及合同资产涉及大量客户，账龄信息可以反映这些客户对于应收账款及合同资产的偿付能力和坏账风险。公司根据历史数据计算不同账龄期间的历史实际回款率，并考虑当前及未来经济状况的预测等前瞻性信息，基于谨慎性原则，公司采用上述计提比例作为预期信用损失率。

（二）未单项计提坏账准备的原因和合理性

2020 年末，应收账款余额 17,143.69 万元，其中前五大应收余额合计 11,473.17 万元，占比 67.92%。前五大客户中，吉视传媒、宁夏广电应收账款账龄较短，相应债权我司已取得无条件收款的权利，但未到回款时间，（例如合同约定到货后三个月付款 30%，公司已发货并到货，但未满三个月），不存在不可回收风险；河南有线已经于 2021 年 3 月份第一批进入国网序列，已更名为中国广电河南网络股份有限公司，目前正在进行整合后的更名、组织架构调整、业务体系调整和财务体系优化等工作，随着全国一网整合大踏步的进展，传统数字电视业务、宽带业务、集客业务将得到国网强力支撑和统一规划发展，加之 5G 新业务发展、192 号段移动业务、工业物联网、车联网、智慧产业等新业态的注入，中国广电河南分公司将赢来新的发展机遇，综合营收、用户规模、资产负债将大大有所改善，对于过往历史欠款的解决将有很乐观的预期。2020 年一季度河南有线（包括河南广播）组织架构开始进行重大调整，正式启动进入国网的工作，并且两家公司同步进行全面资产盘点和财务审计。身为河南广播的第一大股东，河南有线做出了两步走整合策略：河南有线先行一步进入国网；河南广播随后进入。两步走的原因是，河南有线已经将 18 个地市级广电网络全部整合完毕。河南广播已经整合 80 多家县级网络公司，还有一部分县级公司未整合完毕，2021 年将继续对于未整合县级广电网络公司继续发起整合，基本整合完毕后，再进入国网序列。这将对于河南广播的下一步发展将会提供巨大助力。河南广播将更加聚焦县乡用户，更好服务河南 80 多个区县的覆盖用户。在新的一年里，河南广播在乡村振兴、脱贫攻坚、智慧乡村、帮农助农等方面提供全方位广电网络服务。河南广播经营环境将进一步优化。对于过往历史欠款的解决将有更加乐观的预期。北方联合沈阳分公司因客户侧组织架构、内部变动太过频繁等原因导致回款较慢

如上文所述，但公司针对账龄长的应收已充分考虑前瞻性因素，如公司按迁徙率测算 4-5 年账龄预期信用损失率 66.79%，实际公司考虑前瞻性风险后按照预期信用损失率 70.00%比例计提坏账，5 年以上应收账款，公司按迁徙率测算 5 年以上账龄预期信用损失率 79.17%，实际公司考虑前瞻性风险后按照预期信用损失率 100.00%比例计提坏账，故公司已经对账龄长的应收足额计提了坏账，因此未再单项计提。基于上述情况，本报告期公司根据迁徙率测算预期信用损失率并考虑前瞻性风险后，按信用损失率对应收账款计提坏账，未单项计提。

（三）拟采取的催收回款的措施

- 1、公司加强与客户的定期对账工作，保证应收账款的准确性；
- 2、公司 2021 年销售业绩考核中加大应收账款回款考核的权重，并将收款任务落实到人。每月对收款任务的达成情况进行分析检讨并制定下一步的收款策略；
- 3、公司成立了应收账款催收小组，各部门协同，全方位保障回款，售后部门加强项目的验收、推动可回收款项的加大。同时支撑部门加强对业务的支持指导，及时提出适当的收款方法、手段，以促进回款；
- 4、加强对客户资金状况及银行额度情况的了解，与客户共同商议一些新的融资办法、付款渠道，以加快回款；
- 5、对于长期拖欠的客户，公司定期发出催款函，以保障公司的债权有效性。对于资信状况特别差的客户，公司也会考虑并权衡后发起诉讼，主张公司的债权。

（2）请列示相关应收账款坏账准备、合同资产减值准备转回的具体情况，包括但不限于应收账款或合同资产形成时间和原因、前期已计提坏账准备或减值准备的情况和计提依据、计提金额的合理性、本期转回金额及依据、交易相关方与公司是否存在关联关系、是否存在资金占用或财务资助情形等，补充说明前述转回收益是否属于非经常性损益，如是，请说明未在非经常性损益中列示的原因，相关信息披露是否准确、完整。

企业回复：

本公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为应收账款；将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产；将合同资

产中未达结算条件的质保金列示为其他非流动资产。应收账款及合同资产的形成，源于签订的销售合同，公司履行了相关的合同义务，在取得客户签收单、验收报告等客户提供的外部证明单据后，依照准则规定分别确认应收账款及合同资产。由于不同客户销售合同内容及条款不同，同一客户不同销售合同内容及条款也不同，故每一项应收账款及合同资产的形成时间不同，2020年应收款项账龄分布及坏账计提分布表如下：

2020年初应收款项账龄分布表

单位：万元

项目	账龄						合计
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	
	5%	10%	20%	50%	50%	100%	
应收账款余额	3,975.33	4,641.17	786.66	2,857.81	928.85	455.04	13,644.87
减：坏账准备	198.77	464.12	157.33	1,428.91	464.43	455.04	3,168.59
应收账款净额	3,776.56	4,177.05	629.33	1,428.91	464.43	0.00	10,476.28
合同资产余额	3,413.14	5,781.46	294.65	735.06	0.00	0.92	10,225.22
减：减值准备	170.66	578.15	58.93	367.53	0.00	0.92	1,176.18
合同资产净额	3,242.48	5,203.31	235.72	367.53	0.00	0.00	9,049.04
其他非流动资产余额	655.28	1,451.97	334.01	659.54	0.00	35.03	3,135.84
减：减值准备	32.76	145.20	66.80	329.77	0.00	35.03	609.57
其他非流动资产净额	622.52	1,306.77	267.21	329.77	0.00	0.00	2,526.28

2020 年末应收款项账龄分布表

单位：万元

项目	账龄						合计
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
	5%	10%	20%	40%	70%	100%	
应收账款余额	7,155.44	1,778.45	3,841.89	741.46	3,081.06	545.39	17,143.69
减：坏账准备	357.77	177.84	768.38	296.58	2,156.75	545.39	4,302.72
应收账款净额	6,797.67	1,600.60	3,073.51	444.87	924.32	0.00	12,840.98
合同资产余额	1,116.39	287.78	1,141.14	89.99	99.29	24.40	2,759.00
减：减值准备	55.82	28.78	228.23	36.00	69.50	24.40	442.73
合同资产净额	1,060.58	259.00	912.91	53.99	29.79	0.00	2,316.27
其他非流动资产余额	624.99	250.24	904.12	145.86	128.23	512.85	2,566.30
减：减值准备	31.25	25.02	180.82	58.34	89.76	512.85	898.06
其他非流动资产净额	593.74	225.21	723.30	87.52	38.47	0.00	1,668.24

合同资产减值准备变动表

单位：万元

合同资产减值准备	账龄						合计
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	
期初余额	170.66	578.15	58.93	367.53	0.00	0.92	1,176.18
本期计提			169.30		69.50	23.48	262.28
本期转回	114.84	549.37		331.53			995.74
期末余额	55.82	28.78	228.23	36.00	69.50	24.40	442.73

应收账款、合同资产及其他非流动资产均由公司经营性业务产生，公司按本题第一问中的预期信用损失率对应收账款、合同资产及其他非流动资产计提信用减值或资产减值，其中合同资产和其他非流动资产计提及转回取净额披露，公司与各交易相关方均不存在关联方关系，不存在资金占用或财务资助。根据《公开发行证券的公司信息披露规范解释性公告第 1 号——非经常性损益》，非经常性损益指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益，公司合同资产减值转回不属于前述非经常性损益的情形。

(3) 请分别列示应收银行承兑汇票和商业承兑汇票金额前十名的明细情况,包括但不限于开票人、交易内容、票据金额、开票时间、承兑日、截至回函日的回款情况等,并结合主要客户、交易习惯、结算模式、信用政策的变化情况以及承兑人的支付能力、同行业可比公司应收票据坏账准备计提比例、票据开出与承兑是否涉及关联方等,说明报告期末应收票据大幅增加的原因和合理性,你公司接收信用等级低的银行承兑汇票的原因,未对银行承兑汇票计提坏账准备的合理性,商业承兑汇票坏账准备计提是否充分,前述款项收回是否存在重大风险以及你公司采取的风险防控措施。

企业回复:

公司应收票据包含银行承兑汇票及商业承兑汇票,其中应收银行承兑汇票的承兑人包括大型商业银行、上市股份制商业银行及其他商业银行。公司《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》(银保监办发【2019】133号)并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析(2019)》等,将票据按类型和承兑银行区分核算。

公司遵照更为谨慎的原则,对应收票据承兑人的信用等级进行了划分,分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行(以下简称“信用等级较高银行”)以及信用等级一般的其他商业银行(以下简称“信用等级一般银行”)。6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行,9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好,拥有国资背景或为上市银行,资金实力雄厚,经营情况良好,根据2019年银行主体评级情况,上述银行主体评级均达到AAA级且未来展望稳定,公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻,因此公司将其划分为信用等级较高银行。

为保证应收票据终止确认会计处理符合《企业会计准则》的规定,公司已背书/贴现未到期的票据会计处理方法为:由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书/贴现时终止确认,由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书时继续确认应收票据,待到期兑付后终止确认。

应收银行承兑汇票前十名:

序号	开票人	交易内容	开票行	票面金额	开票日	承兑日	票据类型	回款情况
1	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	5,000,000.00	2020-6-29	2021-6-29	银承	已贴现
2	太极计算机股份有限公司	货款	中国电子科技财务有限公司	3,377,094.00	2020-12-24	2021-01-23	银承	到期已兑付
3	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	2,000,000.00	2020-6-29	2021-6-29	银承	已贴现
4	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	2,000,000.00	2020-6-29	2021-6-29	银承	已贴现
5	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	1,000,000.00	2020-6-29	2021-6-29	银承	已贴现
6	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	1,000,000.00	2020-6-29	2021-6-29	银承	已贴现
7	吉视传媒股份有限公司	货款	广发银行股份有限公司 长春分行	889,170.71	2020-6-29	2021-6-29	银承	已背书
8	山东广电网络有限公司	货款	齐鲁银行股份有限公司 历下分行	720,000.00	2020-08-27	2021-02-27	银承	已背书
9	山东广电网络有限公司	货款	齐鲁银行股份有限公司 历下分行	550,000.00	2020-08-27	2021-02-27	银承	已背书
10	山东广电网络有限公司	货款	齐鲁银行股份有限公司 历下分行	500,000.00	2020-9-30	2021-3-30	银承	已背书

应收商业承兑汇票前十名：

序号	开票人	交易内容	开票行	票面金额	开票日	承兑日	票据类型	回款情况
1	河南有线电视网络集团有限公司	货款	浙商银行股份有限公司 郑州分行营业部	4,076,484.99	2020-9-29	2021-3-29	商票	到期已兑付
2	云南广电网络集团有限公司	货款	富滇银行股份有限公司 昆明高新支行	3,089,479.80	2020-5-21	2021-5-21	商票	已贴现

序号	开票人	交易内容	开票行	票面金额	开票日	承兑日	票据类型	回款情况
3	河南有线电视网络集团有限公司	货款	浙商银行股份有限公司郑州分行营业部	3,004,684.14	2020-12-29	2021-12-29	商票	尚未到期
4	云南广电网络集团有限公司	货款	富滇银行股份有限公司昆明高新支行	2,033,640.00	2020-7-23	2021-7-23	商票	已贴现
5	云南广电网络集团有限公司	货款	富滇银行股份有限公司昆明高新支行	1,821,224.00	2020-9-30	2021-3-29	商票	已贴现
6	河南有线电视网络集团有限公司	货款	浙商银行股份有限公司郑州分行营业部	1,721,970.36	2020-9-29	2021-6-29	商票	尚未到期
7	云南广电网络集团有限公司	货款	富滇银行股份有限公司昆明高新支行	1,247,488.80	2020-6-23	2021-6-23	商票	已贴现
8	河南有线电视网络集团有限公司	货款	浙商银行股份有限公司郑州分行营业部	234,006.56	2020-12-25	2021-12-24	商票	尚未到期
9	河南有线电视网络集团有限公司	货款	工商银行焦作新区支行	232,176.00	2020-8-21	2021-8-21	商票	尚未到期
10	河南有线电视网络集团有限公司	货款	中国银行股份有限公司许昌新许支行	160,440.00	2020-7-24	2021-01-24	商票	到期已兑付

公司收取信用等级一般的票据的主要客户包括吉视传媒、山东广电、河南有线、云南广电四家客户，以上票据都不涉及关联方关系。

吉视传媒：客户一般以招投标方式开展项目，中标后与客户签订销售合同，按合同约定交货收款，具体结算条款根据合同具体约定，一般情况按合同签订、到货、初验、终验、质保期满等阶段约定回款条款。截止回函日，吉视传媒所有到期款项均已回款，承兑人支付能力良好。

山东广电：客户一般以招投标方式开展项目，中标后与客户签订销售合同，根据合同履行义务，合同履约义务主要为设备采购，合同一般约定以到货、验收、质保期满等节点作为付款条件。

河南有线：具体结算条款根据合同具体约定，一般情况按到货、初验、终验、质保期满等阶段约定回款条款。

云南广电：客户通过招投标方式开展项目，中标后与客户签订销售合同，根

据合同约定交付货物，一般结算条款以签订合同、到货、初验、终验、质保期满等节点作为付款条件。

公司收取的信用等级一般的银行承兑汇票，主要为广发银行和齐鲁银行，鉴于广发银行和齐鲁银行的信用较好且票据由出票银行无条件兑付，且公司历史上接收的所有银行承兑汇票到期均及时兑付，故公司认为收到的银行承兑汇票没有兑付风险，因此对银行承兑汇票未计提减值准备。公司收取经营性业务的商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，按 5% 计算预期信用损失。同行业公司同洲电子 2019 年（2020 年尚未披露）其他承兑银行的银行承兑汇票及商业承兑汇票坏账计提比例为 1%，数码视讯 2019 年（2020 年尚未披露）银行承兑汇票不计提坏账，商业承兑汇票按 5% 比例计提坏账。与同行业应收票据坏账计提政策相比，结合客户的信用情况及履约能力，公司目前对票据坏账准备计提是充分的，上述票据回款不存在重大风险。

风险防控措施：

- 1、审查客户资信情况。对于资信情况较差的客户拒绝接收商业承兑汇票。
- 2、若客户一定是以商业承兑汇票支付合同款，则首先要求开出的商票是在其银行额度内具备保贴功能的商业承兑汇票，同时银行保贴必须放弃追索权。
- 3、对于客户开具的无保贴功能的商票，公司需仔细核对电子商业承兑汇票信息，并在到期前一段时间不断向业务人员及客户发出提醒信息督促客户准备资金做好兑付准备，并提前通过银行系统发出提示付款申请，以保证到期收回款项。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

针对应收账款账龄较长且占营业收入比重较高的原因，预期信用损失率的确定依据、过程及合理性，应收票据计提坏账准备合理性，我们执行如下审计程序：

- 1、询问、了解并测试了公司与销售信用政策相关的内部控制制度的设计和运行有效性；
- 2、通过询问、查阅公司信用政策、销售合同签订情况等，了解公司的信用政策执行情况；
- 3、复核应收账款借方累计发生额及期末余额与主营业务收入是否配比，对

异常情况查明原因；

- 4、了解、分析、复核应收账款账龄较长且占营业收入比重较高的原因；
 - 5、将期末应收账款按账龄结构分布与前期比较，并分析异常变动的原因；
 - 6、了解并评价管理层对应收账款信用风险组合的划分原则及预期信用损失率的确定方法，运用迁徙率法对应收账款预期信用损失率进行重新计算；
 - 7、复核管理层提供的应收账款账龄分析表，检查账龄划分的准确性；
 - 8、对期初、期末应收账款应计提坏账准备进行重新计算，复核账面坏账准备是否准确；
 - 9、选取重要客户进行询证，询证应收账款余额、销售额、发出商品余额；
 - 10、就应收账款账龄较长的客户，向公司相关人员询问交易的真实情况及长期未付款原因；
 - 11、比照应收账款的预期损失率，复核商业承兑汇票坏账准备计提的过程；
- 经核查，我们认为：应收账款账龄较长且占营业收入比重较高的原因是合理的；预期信用损失率的确定依据、过程是合理的；应收账款及应收票据计提的坏账准备是符合会计准则的。

4. 报告期末你公司存货账面余额为 7,666.00 万元，其中发出商品和库存商品金额分别为 4,770.54 万元和 2,668.72 万元，报告期内对发出商品和库存商品分别计提跌价准备 24.11 万元和 434.57 万元、转回或转销跌价准备 0.13 万元和 596.31 万元。

(1) 请补充披露发出商品的明细情况，包括但不限于商品类别、数量、金额、计入发出商品的原因、预计转出时间等，并结合你公司的销售模式和收入确认政策，说明你公司发出商品占存货比例较高且较期初大幅增长的原因和合理性。

企业回复：

1、公司销售模式和收入确认政策

公司主营业务数字电视行业的软件和系统集成产品，主要为广电行业客户，客户一般采用招投标的方式，公司中标项目后，与客户签订销售合同，公司备货、发货给客户，并按合同条款履行安装、测试、验收等义务，公司取得签收单、验收报告等客户文件后，据此确认收入。具体的确认收入政策

详见本回复第 2 题第（2）小问。

发出商品为核算所有发给客户尚未取得验收报告或签收单或借出给客户的存货，已签订销售合同的发出存货明细如下表：

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
1	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	JC2019M051701	软件	7.00	35.40	247.79	2021年3月
2	成都云智天下科技股份有限公司	JC2020M121401	集成	572.00	0.05	30.47	2021年3月
3	东方有线网络有限公司	Z20200300	维保服务	0.67	14.28	9.52	按季度转出
4	东莞深证通信息技术有限公司	DGZBCGHT-2019-011-YXB	维保服务	0.92	83.80	76.82	按季度转出
5	东莞深证通信息技术有限公司	JC2019M022003	维保服务	1.17	19.08	22.27	按季度转出
6	福建广电网络集团股份有限公司	闽广网集团合(2020)第 0231 号	维保服务	0.67	13.38	8.92	按季度转出
7	福建广电网络集团股份有限公司泉州分公司	JC2020M091601	集成	6,113.00	0.01	31.96	预计 2021年4月
8	福建广电网络集团股份有限公司石狮分公司	JC2020M080101	集成	10.00	0.45	4.55	2021年1月
9	广东省广播电视网络股份有限公司佛	PC003928	集成	16,248.00	0.00	21.03	2021年

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
	山分公司						3月
10	广东省广播电视网络股份有限公司湛江分公司	POZJ2012140091	集成	9.00	0.57	5.10	2021年3月
11	广西广播电视信息网络股份有限公司	GXBN20191231-146	集成	164.00	0.09	13.99	2021年2月
12	河北广电信息网络集团股份有限公司	JC2019M021201	集成	41,098.00	0.00	64.93	预计2021年6月
13	河南广播电视网络股份有限公司	JC2020M062902HN	维保服务	0.54	23.76	12.80	按季度转出
14	河南广播电视网络股份有限公司范县分公司	JC2018M091801、 JC2018M091803	集成	83.00	0.11	9.26	预计2021年7月
15	河南有线电视网络集团有限公司	HC2020MM0047、 HC2020MM0048、 HC2020MM0064	集成	925.25	0.12	112.82	2021年3月 2021年3月 预计2021年8月
16	河南有线电视网络集团有限公司郑州分公司	JC2019M111901	集成	979.00	0.03	29.33	预计2021年9月
17	湖北省广播电视信息网络股份有限公司	JC2020M051901	集成	239.00	0.15	35.40	预计2021年4月
18	湖南省有线电视网络(集团)股份有	HNCATV-2019-121-Q、 HUNCATV-2020-483-C	集成	67.00	1.42	95.12	预计

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
	限公司						2021年9月份 2021年1月
19	吉视传媒股份有限公司	JC2020M102001、 JC2020M102002、 JWGJ-2020-WZ0197 -3	集成	1,936.00	0.05	92.25	预计 2021年6月 预计 2021年6月 2021年3月
20	江苏省广电有线信息网络股份有限公司	JC2017M121501	集成	7.00	0.61	4.28	预计 2021年6月
21	昆明广播电视网络有限责任公司	JC2020M021001	维保服务	0.48	26.22	12.59	按季度转出
22	泸州老窖股份有限公司	JC2020M121001	软件	1,540.00	0.03	43.22	2021年2月
23	宁夏广播电视网络有限公司	CD20200102000005613、 JC2018M101201、 NXGD-WZZQ-2019-002、 NXGD-WZZQ-2019-002 补	集成	1,820.00	0.09	162.42	2021年1月 预计 2021年

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
							12月预计 2021年6月预计 2021年6月
24	山东广电网络威海有限公司	WHGD-WZ-ZC-20201124009	集成	5.00	0.65	3.25	2021年3月
25	山东广电网络有限公司	GD20203333、 JC2020M080501	集成	12,171.00	0.04	466.25	2021年1月 2021年1月
26	山东广电网络有限公司德州分公司	GDDZ2020178	集成	7.00	0.91	6.35	2021年2月
27	山东广电网络有限公司菏泽分公司	JC2020M081901	集成	26.00	0.28	7.26	2021年1月
28	山东广电网络有限公司临沂分公司	JC2020M102201	集成	3.00	1.06	3.18	预计 2021年4月
29	山东广电网络有限公司青岛分公司	GDQD20192686-ZBMM101	集成	2.00	0.06	0.12	2021年3月
30	山东广电网络有限公司潍坊分公司	GDWF202009454、 WFGD202007027	集成	6.00	0.60	3.61	2021年3月 2021年2月

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
31	山东广电网络有限公司烟台分公司	GD2019316-YT1902	集成	5,104.00	0.01	43.15	2021年3月
32	陕西广电网络传媒(集团)股份有限公司	JC2018M092901	维保服务	12.00	1.61	19.32	按季度转出
33	河南有线电视网络集团有限公司	JC2014M052102、 JC2015M071001、 JC2015M120301	终端产品	8,255.00	0.03	284.40	预计2021年12月
34	四川省有线广播电视网络股份有限公司	JC2019M040901	维保服务	1.50	2.19	3.28	按季度转出
35	太极计算机股份有限公司	JC2020M062901	集成	10,246.00	0.02	242.38	2021年3月
36	太原有线电视网络有限公司	技 20191018-1	维保服务	90.00	0.19	17.14	按季度转出
37	太原有线电视网络有限公司	JC2019M101001	维保服务	0.92	0.76	0.70	按季度转出
38	云南广电网络集团有限公司	2020 项目互动平台建设 -1-1-1/1-1-2/1-1-3/1-1-7	集成	1,665.00	0.24	395.32	2021年2月 2021年3月 2021年2月 预计2021年

编号	客户名称	签订合同编号	商品类别	数量	单价	金额	预计转出时间
							6月
39	云南广电网络集团有限公司曲靖分公司	2020 项目曲靖-2-37-2	集成	563.00	0.07	39.08	2021年2月
40	云南广电网络集团有限公司玉溪分公司	2020 项目玉溪-2-9-1	集成	23.00	0.16	3.71	2021年1月
41	中广有线信息网络有限公司枣庄分公司	JC2020M102601	集成	14.00	0.38	5.37	预计2021年4月
	合计			110,016.12		2,690.71	

发出商品中借出给客户的存货，是由于部分项目已经中标或已经过商务谈判，基本确认可获得项目合同，但由于客户审批流程较长且工期较紧急，公司简化流程先将存货借给客户安装测试等，以待正式销售合同签订后转销售发出。2020年中标或经过商务谈判可获得的项目增加，故发出商品较期初大幅增长。借出给客户的库存商品明细如下：

编号	客户名称	产品类别	数量	单价	金额	预计转销售时间
1	北方联合广播电视网络股份有限公司	DCM GBE 输入输出板	20.00	1.28	5.23	预计2021年6月
2	福建广电网络集团股份有限公司泉州分公司	节目加扰授权	40.00	0.04	1.42	2021年4月
3	广东省广播电视网络股份有限公司	服务器	96.00	12.78	75.53	2021年4月
4	广东省广播电视网络股份有限公司湛江分公司	DCM GBE 输入输出板、ASI 板	3.00	2.30	3.54	预计2021年6月
5	河北广电信息网络集团股份有限公司	模块	8.00	0.04	0.35	预计2021年6月
6	河南有线电视网络集团有限公司	IPQAM	11.00	3.23	5.05	测试设备借用
7	河南广播电视网络股份有限公司	辅材	3.00	0.08	0.11	测试设备借用
8	河南有线电视网络集团有	DCM、服务器	8.00	2.42	5.02	测试设备借用

编号	客户名称	产品类别	数量	单价	金额	预计转销售时间
	有限公司					
9	河南有线电视网络集团有限公司南阳分公司	交换机	6.00	0.62	1.33	测试设备借用
10	河南有线电视网络集团有限公司新乡分公司	交换机	6.00	0.58	1.73	测试设备借用
11	黑龙江广播电视网络股份有限公司	辅材	18.00	0.37	1.37	测试设备借用
12	吉视传媒股份有限公司	5G 基站设备	5,793.00	57.49	1,480.51	预计 2021 年 5 月
13	山东广电网络有限公司	OSN 传输设备	254.00	9.94	142.92	预计 2021 年 5 月
14	山东广电网络有限公司济南分公司	OLT	47.00	2.20	21.53	预计 2021 年 9 月
15	山东广电网络有限公司济宁分公司	OLT	19.00	0.59	1.94	预计 2021 年 9 月
16	山东广电网络有限公司青岛分公司	OLT	28.00	1.21	2.32	预计 2021 年 9 月
17	山东广电网络有限公司潍坊分公司	OLT	329.00	0.79	5.75	预计 2021 年 9 月
18	山东广电网络有限公司烟台分公司	OLT	40.00	0.07	2.78	预计 2021 年 9 月
19	山东广电网络有限公司淄博分公司	OLT	13.00	1.08	2.78	预计 2021 年 9 月
20	云南广电网络集团有限公司	服务器	1.00	2.61	2.61	2021 年 4 月
21	云南广电网络集团有限公司曲靖分公司	IPQAM	23.00	4.77	19.89	2021 年 3 月
22	测试设备	其他测试设备	357.00	217.69	296.14	
	总计		7,123.00	322.15	2,079.84	

公司商务部将及时跟进借出给客户的存货状态，跟进销售人员及时签订销售合同，以保障公司经济利益。

(2) 请结合存货库龄、市场需求、销售价格变动、可变现净值的预计情况等，说明报告期内存货跌价准备计提是否充分，发出商品跌价准备计提比例远低于库存商品的原因和合理性。

企业回复：

1、库存商品及发出商品库龄分布

库存商品核算所有公司在库存货，发出商品核算所有发给客户或借出给客户的存货，其中与客户签订销售合同的存货金额为 2,690.71 万元，项目已中标或已

经过商务谈判但尚未签订销售合同的存货金额 2,079.83 万元。库存商品及发出商品库龄分布如下：

库龄	库存商品	发出商品	合计	占比
1 年以内金额	897.33	3,920.47	4,817.80	64.76%
1-2 年金额	907.29	528.11	1,435.40	19.29%
2-3 年金额	529.58	24.51	554.09	7.45%
3-4 年金额	308.14	7.27	315.41	4.24%
4-5 年金额	22.87	290.02	312.90	4.21%
5 年以上金额	3.50	0.16	3.67	0.05%
结存金额	2,668.72	4,770.54	7,439.26	100.00%

其中 3 年以内库龄的存货占比 91.5%，这部分存货大部分已有合同或商务谈判后的明确需求，主要为广电行业专用设备，市场有明确指向的客户需求，对市场价格有一定保护；3 年以上库龄的存货占比 8.5%，公司充分考虑了市场需求及产品技术变革发生的变化和销售价格可能下行波动的风险，公司以存货可变现净值为计算依据，按照成本与可变现净值孰低的原则，针对 3 年以上库龄的库存商品计提跌价，跌价比例达到 75.68%，针对 3 年以上库龄的发出商品计提跌价比例达到 35.14%，我们认为公司存货跌价准备计提是充分的。发出商品计提跌价比例低于库存商品计提跌价比例的原因详见后文。

2、可变现净值确认方法：

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。

（一）存货减值迹象的判断

- ① 持有存货的目的；
- ② 结合存货近期销售情况及供应商询价情况判断。

（二）可变现净值的确定

公司存货可以分为生产加工类的原材料、半成品，以及用于直接销售的库存商品和发出商品。

对于生产加工的原材料、半成品，根据最终成品的售价作为可变现净值。由于这部分业务模式以订单为主，公司根据订单备货，且每个客户的需求存在定制化差异，在订单履行完毕后，剩余很少原材料。对于剩余的原材料，根据对外销售价格作为可变现净值。

对用于直接销售的存货，分为以下两种情况：

- ①有对应销售合同，则根据合同售价作为可变现净值。
- ②无对应销售合同，则根据以下几种价格作为可变现净值的依据：1) 市场售价（近期对外销售价格），2) 向供应商采购的价格，3) 其他渠道获取到的市场售价（项目招投标价格）。

3、库存商品及发出商品跌价分布

存货分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	结存金额
库存商品	897.33	907.29	529.58	308.14	22.87	3.50	2,668.72
计提跌价	81.10	118.47	190.10	233.45	18.75	0.96	642.82
计提比例	9.04%	13.06%	35.90%	75.76%	81.95%	27.52%	24.09%
发出商品	3,920.47	528.11	24.51	7.27	290.02	0.16	4,770.54
计提跌价	34.09	19.32	15.64	1.06	103.44	0.01	173.56
计提比例	0.87%	3.66%	63.81%	14.61%	35.67%	3.11%	3.64%

库存商品整体计提跌价比例 24.09%，公司严格按照前述可变现净值的确认原则计提跌价。这部分存货暂无销售合同，取市场售价（近期对外销售价格），向供应商采购的价格、其他渠道获取到的市场售价（项目招投标价格）孰高作为可收回金额，扣除相关税费后得出可变现净值，公司据此计提跌价。

发出商品整体计提跌价比例 3.64%，其中 56.40%的存货已经签订销售合同并发出给客户，公司已取得客户到货签收单，因控制权尚未发生转移，客户尚不具有该资产的所有权，所有权仍归我司所有。基于我司尚未取得完备的收入确认依据文件，公司严格按照收入确认会计政策，尚未达到确认条件的发出货物计入公司“存货-发出商品”科目核算，待后期达到条件时再确认收入，同时结转成本，故此类存货不存在跌价迹象，未计提减值。发出商品中 43.60%的存货借出给客户(含测试设备)，这部分存货亦严格按照前述可变现净值的确认原则，取市场售价（近期对外销售价格），向供应商采购的价格、其他渠道获取到的市场售价（项目招投标价格）孰高作为可收回金额，扣除相关税费后得出可变现净值，公司据此计提跌价。

综上，发出商品由于有销售合同或中标及谈判文件做保障，出现跌价的风险较小，故发出商品计提跌价的比例低于库存商品。

(3) 结合已计提跌价准备存货的实际销售情况，说明报告期内转回或转销跌价准备的原因，相关会计处理是否合理合规。

企业回复：

存货跌价准备的转回或转销情况如下：

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	11.99			11.99		
库存商品	8,507,466.35	4,345,664.28		5,963,148.33	461,815.09	6,428,167.21
半成品	273.41			273.41		
发出商品	1,033,951.51	241,075.38	461,815.09	1,251.25		1,735,590.73
合计	9,541,703.26	4,586,739.66	461,815.09	5,964,684.98	461,815.09	8,163,757.94

原材料和半成品，是公司终端产品机顶盒前期计提跌价，本期处理了相关材料，将相应的跌价转销；发出商品跌价转回或转销，是由于前期发出的产品计提了跌价，本期实现对外销售，将相应的跌价转销。

库存商品转回或转销跌价，转回部分为云南 NGB 项目专项备货产品—华为板卡，公司于 2017 年 10 月备货，2018 年初中标云南有线数字化整转及 NGB-项目，2019 年原计划消耗的剩余板卡，由于云南项目未中标及产品技术迭代因素，未能及时消化掉库存，同时与华为协商退货条件未果，公司根据当时华为给出的退货折价回复，于 2019 年对该批专项备货计提了 275.99 万元跌价准备。2020 年由于华为内部出现调整及美国制裁所带来的加大力度发展国内市场需求，华为需要代理商在未来业务中的支持，在此契机下退货事宜出现转机，公司在多次与华为的商务谈判后，终于在 2020 年 9 月与华为达成了全额退款的共识，在此条件下，公司将原该批库存于当月全部退货，公司已于 2020 年 11 月收到全部退货款。基于前述事项，公司将该批华为板卡计提的跌价转回。其他转销部分主要为华为、思科等设备及终端产品等库存，此部分历史累计计提 320.32 万元跌价，其中主要是前期有一批根据长期合作及后期需求基于市场判断为山东客户备货的项目设备，由于 2019 年多个小供应商以低价冲击山东市场，导致公司未能中标，我司前期备货设备形成一定的呆滞，公司 2019 年末根据当时市场价格进行

了存货跌价的计提，2020 年销售人员为减少公司损失，大力开发市场及客户，积极进行商务沟通和谈判，将其中部分呆滞设备最终对外形成销售，将相应的跌价转销；另一部分呆滞时间长的终端库存及设备公司在年末进行了处置销售，从而形成了存货跌价的转销。

会计师回复：

针对发出商品占存货比例较高且较期初大幅增长的原因和合理性，我们执行以下审计程序：

- 1、了解公司销售模式，与同行业进行比较；
- 2、了解、评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 3、对本年记录的发出商品选取样本，核对销售合同相关条款及出库单、客户签收单等，核实商品所有权转移的时间点及商品的存在性；
- 4、对发出商品进行函证；
- 5、就资产负债表日前后记录的发出商品的交易，选取样本，核对合同条款、出库单、客户签收单等其他支持性文档，检查期后退货和期后回款等事项，以评价发出商品是否被记录于恰当的会计期间；
- 6、复核上期发出商品的存在性、完整性；

经核查，我们认为：发出商品占存货比例较高且较期初大幅增长的原因是合理的。

针对库存商品及发出商品的减值情况，我们执行的主要审计程序如下：

- 1、了解并评价存货减值计提相关内部控制的设计和执行情况；
- 2、结合存货监盘，对存货的外观形态进行检视，以了解其物理形态是否正常；了解期末结存库存商品针对型号陈旧、技术或市场需求的变化情形，考虑是否需计提跌价准备；
- 3、获取并复核管理层编制的库存商品和发出商品的跌价测试报告，了解可变现净值的确定原则，复核其可变现净值计算的正确性，检查销售合同、采购合、询价纪录；
- 4、获取并复核管理层库存商品及发出商品跌价测试报告，检查计提存货跌价准备的依据、方法两者是否一致；

5、比较库存商品和发出商品占存货余额的比例；

6、就资产负债表日后发出商品的确认收入的记录，选取样本，核对合同条款、出库单、客户签收单，以及验收报告等其他支持性文档，检查期后退货和确认收入的金额，复核其可变现净值计算的正确性；

经核查，我们认为：库存商品和发出商品计提的跌价准备是正确的。

5. 你公司游戏业务运营主体为子公司陕西纷腾互动网络科技有限公司（以下简称“纷腾互动”），2016年至2020年净利润分别为931.20万元、1,024.73万元、1,115.41万元、891.21万元和594.04万元，2016年至2018年末计提商誉减值准备，2019年和2020年分别计提减值准备6,090.25万元和1,036.52万元，目前商誉余额为5,426.63万元。你公司在2019年年报中预计纷腾互动2020年至2024年营业收入年化增长率依次为-12.38%、13.58%、4.91%、5.03%和5.13%，在2020年年报中预计纷腾互动2021年至2025年营业收入年化增长率依次为20.32%、5.92%、7.01%、5.00%和5.04%。

（1）请结合行业需求变化、主要游戏生命周期、该公司业务类型变化等，说明纷腾互动近两年业绩大幅下滑、2020年收入实现情况远低于2019年预计数据的原因，下滑是否持续及你公司采取的改善业绩的措施。

企业回复：

陕西纷腾互动网络科技有限公司从事基于电信运营商（中国电信、中国移动、中国联通）及广电封闭网络运行的IPTV游戏开发及运营。IPTV作为快速发展的电视媒体传播渠道，用户规模逐年增长，根据工信部数据显示，截至2020年年底，三家基础电信企业发展IPTV（网络电视）用户达3.15亿户，全年净增2120万户。近年来，随着IPTV业务规模不断扩大，政府也出台一系列政策支持和推动IPTV业务规范发展，促进IPTV业务能力的提升。

陕西纷腾研发及授权运营的游戏是基于运营商封闭网络运行的IPTV电视游戏，公司将产品非独家授权给运营商，由运营商负责提供用户、计费渠道及客户服务等，产品收入由运营商代收并以结算单确认后双方分成。公司的电视游戏与传统网游、手游不同，游戏产品均为轻度休闲游戏，产品形态分为单机游戏和包月游戏两种。近年来随着运营商需求的变化，单机游戏占比越来越低，目前公司以产品包（包月包）模式为主。产品包运营模式指电视用户按月/季/年订购包月

产品。以月为例，用户只需根据运营商的套餐标准每月缴纳一定金额的增值业务使用费（10-45 元不等,不同地区运营商收费标准不同），即可使用包月包内所有产品，无需就单一游戏再付费，公司每月会根据运营需要不断更新产品包内的游戏产品。因此，在该模式下，游戏包可持续更新，可持续运营收费，而无需考虑单款产品的生命周期，业务持续盈利能力主要通过不断更新产品包内的游戏产品来吸引用户持续订购来实现。

陕西纷腾自 2012 年进入电视游戏行业，是该领域游戏内容和运营服务的第一批进入者。随着公司研发能力和运营实力的不断加强，公司业务从原有单一渠道、单一地区（陕西电信）拓展为覆盖中国电信、中国移动、中国联通运营商及广电等多业务渠道，用户规模稳定增长，业务发展平稳。

2019 年，受行业管理规范化影响，IPTV 增值业务从评审、上线到结算，整体决策周期变长，审核环节增加，业务推进较预期滞后，部分新增区域未按计划上线；其次，市场竞争逐渐加剧，原有合作区域，业务合作方数量增加，营销推广资源逐步分散，整体收入均呈现下滑趋势。综上所述，2019 年陕西纷腾业务受行业安全规范性检查和合作分流的影响，业绩出现了下滑。

2020 年受疫情影响，业务收入低于 2019 年预计数据。2020 年上半年，受新型冠状病毒疫情影响，运营商 IPTV 游戏业务营销活动及产品更新受到较大影响。为宣传抗疫，游戏版面及入口减少，因此游戏整体流量下降，直至下半年业务逐渐恢复。同时，受疫情影响，2020 年全年现场业务交流、现场评审及业务上线受到较大影响，年初规划上线运营的区域，大部分延期至 2021 年；第三，因主要合作伙伴对游戏增值业务平台进行调整，导致业务订购及宽带计费受到影响，业务下滑明显。综上所述，2020 年受新型冠状病毒疫情及合作方平台调整影响，业绩出现了下滑。

为改善公司业绩，公司持续进行新业务区域的拓展，减少对大客户的依赖，通过广泛合作，提升业务收入，截止目前，公司与全国 21 个省份地区运营商及广电建立了良好的合作关系。2020 年，公司拓展新合作 12 家，包括移动省份 7 家，电信省份 1 家，联通 1 家，OTT3 家；同时，公司积极开拓新的生态，结合现有技术和业务形势，在业务合作较为成熟的省份，寻找新的服务切入点，探索少儿教育、中老年健身、VR 等合作可能。目前公司已经开发 VR 游戏产品 10

款，适配了包括 pico G2 3DOF 平台、pico Neo2 6DOF 平台、华为 VR glass 平台及 Nolo CV1 Air VR 定位套装等多个平台，产品已陆续上线运营。

总体来看，陕西纷腾业绩恢复情况良好，规范性调整及新冠疫情对公司经营的短期影响已基本消除，公司的业务已陆续恢复正常，往后年度将维持较为稳定地增长。

(2) 请补充说明预计营业收入年化增长率大幅变动的原因和合理性，2020 年预计数据是否具备在手订单支撑，并结合纷腾互动历史业绩、行业需求变化、主要游戏生命周期等，说明报告期内商誉减值准备计提是否充分。

企业回复：

2021 年预计营业收入年化增长率大幅增加，主要有两方面原因：

一方面是影响公司业务的短期因素已消除，2020 年受新型冠状病毒疫情影响，公司日常业务交流减少，新区域业务拓展受到较大影响，已对接完毕的业务区域延期上线，导致部分业务收入未能实现；另外，公司主要合作伙伴进行平台调整，业务订购及宽带计费受到影响，因此 2020 年业绩出现了下滑。目前，国内新冠疫情状况好转，运营商 IPTV 业务评审及日常运营工作恢复正常；公司主要合作伙伴的业务平台调整也已完成，产品推荐及业务计费已恢复正常；与此同时，公司也在 2021 年初做好全面规划，加强与重点区域合作方的业务交流沟通，挖掘特色内容，打造亮点，提高营收能力；推进 2020 年下半年延期上线的业务区域尽快上线运营并启动结算；继续积极部署新的合作区域，扩大业务覆盖面，占领更大的市场。综上，影响公司业务的短期因素已消除，公司也已做好了 2021 年的整体业务部署，预计 2021 年业绩将实现增长。

另一方面，公司在 IPTV 游戏研发运营业务基础上拓展了新的合作，与运营商签署了游戏买断授权业务合同，就公司优质的游戏产品进行授权，收取版权金；同时公司利用自身 VR 研发优势，将承接部分 VR 社交平台的开发工作，将有望实现新的业绩增长。

上述业务的预计数据均有订单支撑，且陕西纷腾自 2012 年起，深耕于电视游戏细分领域，业务发展平稳，合作伙伴逐年增加，产品品质及业务运营能力受到运营商肯定，在业内拥有较好的口碑。同时，IPTV 业务的用户规模仍在高速增长，业务收入呈逐年上升的态势，尽管 2019 年和 2020 年受规范性调整及新冠疫情等因素的短期影响，公司业绩下滑，但前期的客户开拓及新业态的探索和研

究为公司未来的业绩实现打下了良好的基础。

综上所述，影响公司业务发展的短期因素已消除，2021 年营业收入预计符合公司发展趋势。

2020 年商誉减值情况：

资产组的可收回金额以资产组的预计未来现金流量的现值确定。对企业的未来财务数据预测是以企业 2017—2020 年度的经营业绩为基础。预计企业 2021 年度收入因疫情得到有效控制，相关不利影响下降，收入开始反弹，往后 3 年维持较为稳定地增长，未来五年营业收入的年化增长率依次为 20.32%、5.92%、7.01%、5.00% 和 5.04%，利润率根据预测的收入、成本、费用等计算。

根据北京中企华资产评估有限责任公司于 2021 年 3 月 22 日出具的中企华评报字(2021)第 6049 号评估报告评估结果显示：截止评估基准日，深圳市佳创视讯科技股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的陕西纷腾互动网络科技有限公司合并口径下的净资产公允价值 818.75 万元，商誉账面价值为 12,553.39 万元，两项合计，该资产组公允价值为 13,372.14 万元，采用预计未来现金净流量折现法评估出该资产组可收回金额为 6,245.37 万元。由于包含商誉的资产组可收回金额 6,245.37 万元小于包含商誉的资产组公允价值 13,372.14 万元，所以累计计提商誉减值 7,126.77 万元，其中本年计提商誉减值 1,036.25 万元。

基于以上业绩情况及未来预测、行业需求变化、游戏生命周期，公司认为报告期内商誉减值计提是充分的。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

针对公司收购纷腾互动形成的商誉减值准备计提情况，我们执行的主要审计程序如下：

- 1、了解和评价管理层与商誉减值相关的关键内部控制的设计和运行；
- 2、复核管理层以前年度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；
- 3、评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- 4、评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性；
- 5、了解佳创视讯公司商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法，并与公司管理层和外部估值专家讨论，评价相关的假设和方法

的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符；

6、通过比照相关资产组的历史表现以及经营发展计划，复核现金流量预测水平和所采用折现率的合理性，测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；

7、测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；

8、关注期后事项对商誉减值测试结论的影响；

9、检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

核查意见：通过执行上述程序，我们认为：公司报告期内计提的商誉减值准备是充分、合理的。

6. 报告期内你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为65.13%，其中第一大客户占比达34.08%，分别同比增加8.67和12.52个百分点。前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为68.68%，其中第一大供应商占比达48.25%，分别同比增加13.18和18.67个百分点。请补充说明前五名客户和供应商的具体情况，包括但不限于客户和供应商名称、成立时间、主营业务、与你公司开展业务的时间、报告期内的交易情况等，核实前五名客户和供应商名单以及报告期内的交易模式、定价方式、采购和销售政策较以前年度是否发生重大变化及其原因，自查上述客户和供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系，说明报告期内客户和供应商集中度大幅提升的原因及合理性，是否对单一客户或供应商存在较大依赖及防范风险的相关措施。

企业回复：

前五大客户情况表

序号	主要客户名称	交易内容	成立时间	主营业务	不含税销售额（万元）	开展业务时间	结算模式	定价方式	是否关联方
1	吉视传媒股份有限公司	系统集成，软件系统产品	2001年5月	吉林省地区有线电视网络的规划建设、经营管理、维护和广播电视节目的接收、转发、传输，以传输视频信息和开展网上多功能服务	4,332.02	2006年	到货支付 30%，半年后支付 60%，1 年后支付 10%	招投标	否
2	河南有线电视网络集团有限公司	系统集成，软件系统产品	2001年8月	河南省、市、县广播电视网络规划建设、经营管理、维护运营；数字电视、分媒电视及数据业务开发和相关产品销售；网元出租；广播电视节目制作、发行，广告制作及发布业务（国家限制内容除外）；信息咨询服务；软件开发与网络技术服务；	1,634.45	2006年	到货支付 60%；到货验收满 9 个月支付 30%初验款；质保期满支付 10%质保金	招投标	否
3	NVision Group JSC	终端产品	2005年	俄罗斯信息-通讯解决方案、设备和服务（包括云）领域	1,038.07	2018年	合同签订后预付 20%，发货前支付 80%	招投标	否
4	山东广电网络有限公司济南分公司	系统集成，软件系统产品	2010年12月	广播电视节目传输。（有效期限以许可证为准）。广播电视网络的规划、建设、改造、经营和管理；广播电视多媒体经营服务及综合信息采集；广播电视节目编辑、采集；计算机软件开发、销售；	662.33	2016年	到货支付 30%，满 6 个月后支付 60%，满 12 个月后支付 10%	招投标	否

序号	主要客户名称	交易内容	成立时间	主营业务	不含税销售额(万元)	开展业务时间	结算模式	定价方式	是否关联方
5	陕西公众信息产业有限公司	游戏产品及服务	2007年8月	信息服务业务(新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械等互联网信息服务和电子公告服务栏目除外);语音信息服务;综合信息服务;系统集成业务;呼叫中心业务;软件开发及销售;	610.81	2012年	按月结算,结算时间为:每月10日前。	双方合作产品由陕西公众根据市场情况设定产品价格与计费策略	否
合计					8,277.67				

前五大供应商情况表

序号	主要供应商名称	成立时间	开展业务时间	主营业务	采购额(万元)	交易模式	定价方式	采购是否发生重大变化	是否关联方
1	北京神州数码有限公司	2002年9月	2014年8月	包括技术开发、技术服务;技术咨询;批发自行开发后的产品、计算机硬件及辅助设备、电子产品、机械设备、医疗器械II类、家用电器;技术进出口、代理进出口、货物进出口;维修办公设备、家用电器;生产、加工计算机硬件;	5,161.51	货到60天	根据项目由华为批单定价,总代只负责签订合同,不涉及定价	否	否
2	中建材信息技术股份有限公司	2005年4月	2014年5月	华为及其他ICT产品增值分销、进口网络产品销售业务、医疗产品销售业务。	1,250.25	货到60天	根据项目由华为批单定价,总代只负责签订合同,不涉及定价	否	否

3	Synamedia Vividtec Holdings, Inc	2018 年	2019年 11月	2019年收购思科公司视频产品线业务，主要从事视频处理系统、节目解密系统的研发、销售	419.21	货到 30天	根据项目规模、竞争情况，按照项目进行批单	否	否
4	联强国际贸易（中国）有限公司昆明分公司	2006 年6月	2020年 8月	主要经营范围为从事计算机硬件、软件、外部设备、网络产品、电子元件、多媒体产品、移动通信产品及相关产品的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外），计算机系统服务，并提供相关配套服务（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）等	267.57	交货前支付商业承兑	根据项目由华为批单定价，总代只负责签订合同，不涉及定价	否	否
5	深圳市致尚信息技术有限公司	2017 年6月	2019年 8月	从事信息技术、网络技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。通讯器材、通信设备及相关产品的销售；计算机系统集成、商务咨询、网络工程；从事广告业务；	247.79	按项目进度分期付款	根据技术评估项目需求内容、软件开发技术要求、开发工作量进行定价	否	否
合计					7,346.32				

1、与客户交易模式、定价方式及销售政策：

客户主要为广电运营商，一般采用招投标方式开展项目，公司一般选择客户信用较好、整体项目毛利较高的项目参与投标，中标项目后，与客户签订销售合同，合同总金额基本确定按照中标金额，具体产品的定价，在签订合同中双方进行谈判。相同产品在不同区域、不同客户的销售价格可能不同，公司通过控制单个合同整体毛利来保证盈利能力。公司在与优质老客户加强合作的同时，亦大力发展新客户，业务从广电运营商领域向电信运营商领域拓展。

2020 年公司确认第一大客户吉视传媒销售收入 4,332.02 万元，其中与 5G 相关的合同收入 1,423.63 万元，2019 年确认吉视传媒销售收入 2,432.57 万元。吉视传媒是公司合作信用较好、回款及时、项目毛利较高的优质客户，公司保持与其稳定合作，同时在 2020 年抓紧 5G 机遇，签订 5G 相关销售合同，合同内容包含智慧农业、智慧林业等集客业务，该项目成为公司 5G 标杆项目，有利于公司开拓业绩。

随着公司基本完成面向超高清、5G 新内容、5G 音视频融合应用的新业务产品布局，形成 IP 视频平台整体解决方案、全网 CDN 系统、云企播、云桌面、VR 视频内容生产、VR 社交游戏、VR180° 直播摄像头、分离式 VR 一体机等新产品解决方案与业务，公司当前与中国联通（联通在线）、中国移动（咪咕）及各地省市运营商、政企等新客户的新业务合作项目正在推进过程中，所以公司的客户将从原来主要的广电运营商拓展到电信运营商及其他政企客户，故不存在单一客户依赖风险。

2、与供应商交易模式、定价方式及采购政策：

公司采购产品主要为华为、思科设备，前五大供应商主要为华为总代理商，中标销售合同后，由华为销售员在其订单系统中录入项目订单，包含项目所需的产品明细及成本单价，采购价格一般由公司与华为进行商务谈判，根据采购量、产品型号及合作区域华为给予不同的折扣，最后由选定的总代理商与公司签订采购合同并按照公司指定交货地址进行交付。

Synamedia 公司 2018 年收购思科公司视频产品线业务，公司是 Synamedia 在国内业务的主要合作伙伴，项目投标前根据客户需求向 Synamedia 公司申请项目授权及产品价格，中标销售合同后，公司根据前期申请的产品价格向 Synamedia 进行下单。

2019年，公司向华为总代理中建材采购金额5,226.48万元，向华为总代理神州数码采购金额1,541.32万元；2020年，公司向神州数码采购金额5,161.51万元，向中建材采购金额1,250.25万元。公司每年根据不同总代理商提供的信用期间、折扣程度以及交付及时性选择合作规模，不存在对单一供应商存在较大依赖。

综上，公司交易模式、定价方式、采购和销售政策未发生重大变化，上述客户和供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员均不存在任何关联关系。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

针对报告期内客户和供应商集中度大幅提升的原因及合理性，我们执行的审计程序如下：

1、了解公司采购和销售模式，与同行业进行比较，是否都存在依赖大客户及供应商的情况；

2、了解公司的业务类型、产品用户、业务布局等情况，复核报告期内客户和供应商集中度大幅提升的原因；

3、分析报告期内的交易模式、定价方式、采购和销售政策较以前年度是否发生重大变化及其原因；

4、通过天眼查、企查查等网站查询重大客户和供应商的主营业务内容、股权关系，复核是否与公司、控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系；

5、获取重大客户和供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系的管理层声明书；

核查意见：通过执行上述程序，我们认为：报告期内客户和供应商集中度大幅提升的原因是合理的，与公司、控股股东、实际控制人、董监高没有关联关系。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2021年4月23日