

北京汉邦高科数字技术股份有限公司 关于深圳证券交易所 2021 年报问询函的回复

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

特别风险提示：

- 1、截至 2021 年 12 月 31 日，公司对银河伟业尚有 25,045.96 万元的长期应收款未收回。银河伟业提出了“以房抵债”的方案并出具承诺，在 2022 年 9 月 30 日前用 20 套房产抵偿所欠债务，在 2022 年 12 月 31 日用现金偿还 3,000 万元，剩余未偿还的 15,581.90 万元债务在银河伟业收回欠款后逐步归还。
- 2、鉴于银河伟业存在回款困难、资金紧张的情况，公司认为“以房抵债方案”具有一定的可行性，可以最大限度维护公司利益。
- 3、截至本公告披露日，银河伟业尚未取得用于偿债的 20 套房产的所有权，且双方尚未就该偿债方案签署合同或协议，故银河伟业是否可以履行“以房抵债”的偿还承诺，仍存在一定的不确定性。公司将根据该事项的后续进展情况，并按照有关规定及时履行相应的决策审议程序和信息披露义务。敬请投资者注意投资风险。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司（以下简称“汉邦高科”或“公司”）于 2022 年 4 月 26 日收到深圳证券交易所发来的《关于对北京汉邦高科数字技术股份有限公司的年报问询函》{创业板年报问询函【2022】第 145 号}，现回复如下。

1. 年报显示，2019 年至 2021 年，你公司分别实现营业收入 51,541.42 万元、42,387.81 万元、29,242.86 万元。报告期内分季度营业收入分别为 7,450.11 万元、14,250.70 万元、2,829.89 万元、4,712.16 万元；归属于上市公司股东

的净利润（以下简称“净利润”）分别为-899.55万元、-805.96万元、-1,629.85万元、-72,074.28万元；经营活动产生的现金流量净额分别为-1,006.55万元、-1,233.89万元、5,355.66万元和-1,084.53万元。报告期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“扣非后净利润”）分别为-54,655.23万元、-2,781.04万元、-75,129.35万元，连续三年为负。

（1）请你公司结合各主营业务的开展主体、实际经营情况、同行业可比公司、主要客户变化等情况，说明营业收入近三年持续下滑、扣非后净利润连续为负的具体原因，与行业发展趋势是否一致，以前年度收入是否真实、准确，并说明你公司持续能力是否存在重大不确定性，以及拟采取改善经营业绩的应对措施。

回复：

1、公司主营业务的开展主体、实际经营情况、主要客户变化、收入变化分析及同行业可比公司情况

公司主营业务的开展主体分为汉邦体系、金石威视、天津普泰，公司 2019 至 2021 年实现收入分别为 51,541.42 万元、42,387.81 万元、29,242.86 万元。各业务主体情况如下：

（1）汉邦体系业务主要聚焦于智能安防、智慧金融等，通过为客户提供整体的智能安防解决方案、提供智能安防配套设备（软件）的销售与服务、项目运营服务等获取收入。销售收入按业务类型分为解决方案、音视频产品及其他设备的销售，2019 至 2021 年收入数据如下：

单位：万元

公司名称	2019 年收入	2020 年收入	2021 年收入	2020 年较 2019 年变动 (%)	2021 年较 2020 年变动 (%)
汉邦体系	33,081.80	19,727.87	25,564.39	-40.37	29.59

2019 年汉邦体系收入为 33,081.80 万元，主要收入来源为解决方案，解决方案收入 2.64 亿元，占 2019 年汉邦体系收入的比例为 79.9%。2019 年公司与客户 KSK 信号合作，承接济南地铁、青岛地铁项目，与 GDNR 合作，为长沙轨道交通三号线提供集成设备。其中银河伟业整体项目解决方案贡献收入约 1.5 亿元，其与主要客户 TF 股份、TF 软件公司、ZSX 合作，为“雪亮工程二标段项目”、“顺义区雪亮工程项目基础环境建设与改造及应用建设项目”及“广西科技大学

柳东校区信息化建设设备采购项目”提供智能化安防集成设备。2020年汉邦体系收入为19,727.87万元，较2019年收入减少40.37%。公司于2020年6月处置了子公司银河伟业的股权，因其业务全部为解决方案，出表后银河伟业下半年的收入不再纳入公司的合并报表范围，导致解决方案类收入骤减。另外，汉邦中标的中国移动宁夏“雪亮工程”视频监控服务处于建设期，尚未全部完工，已完工通过验收的12000路视频监控已投入使用，为公司带来新的项目运营收入。同时汉邦体系在传统的音视频产品及其他设备销售领域开拓新的客户，如天津LB、深圳FNSZ、黑龙江XDDZ等，导致音视频产品及其他设备类收入较2019年增加1.01亿元，基于上述因素，2020年整体收入较2019年减少1.33亿元。如剔除银河伟业出表对收入影响，则汉邦体系2019年收入为18,048.34万元，2020年收入为19,066.87万元，同比增长5.58%。

由此可见，银河伟业出表是2020年收入下滑的主要原因。2021年收入为25,564.39万元，较2020年增长29.59%，其增长主要来源于宁夏“雪亮工程”项目运营服务收入，此项目在2020年底全部竣工，2021年进入运营期为公司带来稳定持续的收入，音视频产品及其他设备销售收入较2020年变动不大。

2019年汉邦体系主要客户为解决方案项目类客户，与主要收入来源一致，主要客户见下表：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	KSK 信号有限公司	4,588.99	13.87%
2	GDNR 科技股份有限公司	4,296.09	12.99%
3	TF 股份有限公司	3,889.88	11.76%
4	北京 TF 软件有限公司	3,267.62	9.88%
5	ZSX 通信建设有限公司	3,033.15	9.17%
合 计		19,075.73	57.66%

如上分析，2020年汉邦体系解决方案类项目收入下降，音视频设备等收入上升，因此2020年主要客户为项目运营客户、音视频产品及设备类客户，主要客户见下表：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	天津 LB 科技有限公司	9,040.28	45.82%
2	中国移动通信集团宁夏有限公司	2,075.34	10.52%
3	深圳市 FNSZ 科技有限公司	1,831.18	9.28%
4	黑龙江 XDDZ 产品有限公司	703.72	3.57%
5	深圳富视安智能科技有限公司	353.63	1.79%
合 计		14,004.15	70.99%

2021 年汉邦体系主要客户构成较 2020 年变动不大，主要客户见下表：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	天津 LB 科技有限公司	13,785.45	53.92%
2	中国移动通信集团宁夏有限公司	5,210.29	20.38%
3	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	2,153.85	8.43%
4	深圳市 FNSZ 科技有限公司	1,195.10	4.67%
5	黑龙江 XDDZ 产品有限公司	704.96	2.76%
合 计		23,049.65	90.16%

(2) 金石威视主要致力于音视频监测、音视频内容安全业务及数字水印等细分市场，通过提供监测设备（软件）及服务获取收入。该公司在广电监测领域深耕多年，积累了丰富的技术经验和行业经验，研发了具有领先水平的监测系统平台，形成一个完整的监测业务支撑体系，在广播电视和新媒体监测领域中，搭建了集质量监测、节目内容监听监看、广告内容监测、监测预警信息发布等于一体的功能齐全、数字化、网络化、高度自动化的监测系统。主要服务客户为国家 and 地方广电主管部门、广播电视播出机构及光电网络运营商，公司也进一步把广电监测的音视频监测业务应用于军工领域，并已应用于军工领域的某些项目中。数字水印方面，公司通过核心产品研发形成公司的技术成果储备，同时也结合市场需求对数字水印系统表层调整，定制研发特定的产品，满足客户要求实现产品顺利对接。数字水印技术可以应用在盗版追溯，防伪验真等众多应用场景，应用

方式包含但不限于软件系统、硬件集成、芯片嵌入及云端服务等。

金石威视 2019 年至 2021 年收入数据如下：

单位：万元

公司名称	2019 年收入	2020 年收入	2021 年收入	2020 年较 2019 年变动 (%)	2021 年较 2020 年变动 (%)
金石威视	8,981.17	10,118.65	1,287.93	12.67	-87.27

2019 年实现收入 8,981.17 万元，2020 年收入较 2019 年增长 12.67%，2019 年和 2020 年收入基本保持稳定。广电和军队音视频监测业务主要为政府和军工领域内客户提供产品和服务，业务主要受到上游行业技术水平更新频率以及下游行业需求水平提升速度的影响，产品会随着客户的需求和技术规划进行较大的升级改造。2021 年是十四五规划的开局之年，广电和军工领域客户的需求变动比较大，相对之前年度本行业整体技术更新换代要求很大，对产品升级提出了比较高的技术要求，相应产品需要从传统信号监测设备全面转型为适应融合媒体智能化的监测平台，公司相关研发尚未完成，所以监测业务受影响较大，产生比较大的下滑。数字水印业务在近几年主要围绕内容安全展开，在 2019 年和 2020 年应用在政府和军队的音视频安全项目中，基本保持一定的业务规模，但因商业化运营仍在逐步拓展，尚未形成较为稳定的商业模式，获取订单具有较大的偶然性，获取收入具有较大的波动性，报告期内数字水印业务收入下滑。根据公司的主营业务，客户群体也以广电领域客户如国家新闻出版广电总局、蓝拓扑、国家广播电视总局等和军工领域内的客户如技术研究院、成都 JZDZ、北京 ZKYS、北京 HTYL 等为主。2019 年至 2021 年客户的变化主要是因为项目变化，但均还是属于上述两大类型客户，各年度主要客户如下：

2019 年金石威视主要集成项目客户构成：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	HTHY 机电技术研究院有限公司	2410.85	26.84%
2	上海 WLST 信息科技有限公司	931.04	10.37%
3	国家新闻出版广电总局监管中心	784.36	8.73%
4	东方网力科技股份有限公司	588.15	6.55%
5	北京蓝拓扑科技股份有限公司	503.07	5.60%

合 计	5217.47	58.09%
-----	---------	--------

2020年金石威视主要集成项目客户较2019年增加了较多的军工领域内客户，如销售前三大的客户，主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	成都 JZDZ 信息系统股份有限公司	2,395.28	23.67%
2	北京 ZKYS 信息技术有限公司	2,062.83	20.39%
3	北京 HTYL 电子科技有限公司	995.28	9.84%
4	国家广播电视总局监管中心	695.33	6.87%
5	国家广播电视总局二八一台	500.97	4.95%
合 计		6,649.69	65.72%

2021年金石威视的主要客户群体较2020年没有重大变化，以广电领域和军工领域内的客户为主，主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	北京 YCZX 科技发展有限责任公司	442.48	34.36%
2	国家广播电视总局二0三台	272.52	21.16%
3	国家广播电视总局监管中心	181.95	14.13%
4	中国电子信息产业集团有限公司第六研究所	84.91	6.59%
5	北京控制与电子技术研究所	70.35	5.46%
合 计		1,052.21	81.70%

(3) 天津普泰主要通过提供智慧安防项目集成及服务获取收入。公司专注于公安信息化领域，向客户提供专业的解决方案咨询、系统软硬件研发、项目实施督导、运营及售后服务等一站式服务，致力于打造差异化、行业化和定制化的系统、产品和服务。公司有着丰富的产品和系统开发经验，团队大部分人员都是从事公安信息化行业多年的专家，有着非常丰富经验，擅长公安信息化领域内各种复杂需求信息系统的整体解决方案设计、系统研发和实施运维。近年来天津普

泰高度重视研发体系的建设,打造了多项具有自主知识产权的业内领先的系统平台,逐步形成了三大主线产品:智慧社区管理平台、社会综合治理平台、公安多维数据应用平台。

天津普泰 2019 年至 2021 年收入数据如下:

单位:万元

公司名称	2019 年收入	2020 年收入	2021 年收入	2020 年较 2019 年变动 (%)	2021 年较 2020 年变动 (%)
天津普泰	9,478.45	12,541.29	2,390.54	32.31	-80.94

天津普泰 2020 年取得营业收入 12,541.29 万元,较 2019 年增长 32.31%,2021 年取得营业收入 2,390.54 万元,较 2020 年下降 80.94%。导致其 2021 年收入锐减的主要原因为:

天津普泰近几年的业务主要集中在传统的资金密集型集成项目,这种项目额度大、周期长、回款慢,天津普泰是体量相对较小、资金周转压力较大的创新型中小企业,在行业竞争中缺乏优势。自新冠疫情爆发以来,受疫情影响,各地政府财政紧张,在信息化类项目特别是公安信息化领域的项目资金投入大幅缩减,导致部分将建或在建项目出现搁置或停工现象,致使天津普泰业务量萎缩,在手项目也出现周期延长,回款压力增大的问题,新业务开展亦是困难重重。

尽管汉邦体系和天津普泰主营业务均属于安防领域,但两者的业务侧重点不一样。汉邦体系主要侧重于智慧金融、项目运营及传统音视频产品及设备的销售,如银行项目、宁夏“雪亮工程”的运营等。扣除银河伟业子公司出表的影响后,汉邦体系在报告期内新增了项目运营收入,音视频硬盘业务增多等造成其业务收入持续增长。而天津普泰则更侧重于安防领域的细分市场,如智慧社区、公安信息化项目。因政府投资规模压缩,企业自身受资金紧张,业务拓展受到限制等原因,天津普泰获取的订单数量受到影响,收入下降。综上,虽然从大的行业分类来说,汉邦体系和天津普泰都属于安防行业,但各自所聚焦的细分市场不同,商业模式也不尽相同,因此两者收入发展趋势的变动情况不一致。

智能安防整体解决方案业务是天津普泰的主要业务,主要客户为北京 DTGH 公司,西安 XXKJ 公司,北京 ZDAQ 公司,中国移动系统集成公司、华迪计算机公司、航天七零六研究所等,均为大型国企。2019 年至 2021 年客户的变化,主要因为项目变化,各年度前五大客户分别如下:

2019 年解决方案业务主要客户构成：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	1,625.82	17.15%
2	中共 TS 市委政法委员会	1,592.83	16.80%
3	XX 省公安厅	1,370.59	14.46%
4	西安 XXKJ 有限责任公司	842.12	8.88%
5	天津瑞信云通信技术开发有限公司	575.47	6.07%
合 计		6,006.83	63.37%

2020 年解决方案业务主要客户构成：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	西安 XXKJ 有限责任公司	4,395.60	35.05%
2	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	2,053.12	16.37%
3	北京 ZDAQ 技术开发公司	1,003.00	8.00%
4	青岛 HRSW 医疗股份有限公司	981.62	7.83%
5	中国人民武装警察部队天津市总队执勤第四支队	677.06	5.40%
合 计		9,110.40	72.64%

2021 年解决方案业务主要客户构成：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	收入占比
1	中国移动通信集团宁夏有限公司吴忠分公司	493.56	20.65%
2	天津 TDWY 科技有限公司	435.61	18.22%
3	天津七零六电子科技有限公司	433.90	18.15%
4	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	387.06	16.19%
5	天津市公安局津南分局	317.26	13.27%
合 计		2,067.39	86.48%

(4) 同行业可比公司收入情况:

单位: 万元

证券代码	公司简称	主要业务、产品与服务	营业收入		
			2021年	2020年	2019年
300270	中威电子	智能安防产品、智能视频云产品、智慧城市建设	24,302.94	20,854.86	23,564.63
300098	高新兴	“物联网连接及终端和应用”、“警务终端及警务信息化应用”、“软件系统及解决方案”	267,294.13	232,608.65	269,323.48
300588	熙菱信息	智能安防及信息化工程、信息安全产品及综合解决方案、其他软件开发与服务	14,533.85	27,049.07	28,105.66
300449	汉邦高科	智能安防、广电检测和数字水印技术应用	29,242.86	42,387.81	51,541.42

*数据来源于巨潮资讯网

300270 中威电子是主要以 AI 视频应用为核心的行业物联网解决方案供应商。该公司建立了以高清 IP 光传输系统、高清监控摄像机、智能事件检测设备、视频编解码系统、环境感知设备等多样化的产品体系。其主要业务分为智能安防产品、智能视频云产品、智慧城市建设。其营业收入分类为安防、交通、能源及其他，其中安防收入和我公司具有可比性。2021 年安防收入 12,827.00 万元，占总收入比重 52.78%，2020 年安防收入 10,438.46 万元，占总收入比重 50.05%，2019 年安防收入 16,082.82 万元，占收入比重 68.25%。其近三年安防业务收入规模呈下降后略有上升。

300098 高新兴基于物联网架构的感知、连接、平台层相关产品，从下游物联网行业应用出发，业务聚焦于车联网及智慧交通、公共安全两大战略，是智慧城市物联网产品与服务提供商。其主要产品及服务分为“物联网连接及终端和应用”、“警务终端及警务信息化应用”、“软件系统及解决方案”三大类业务板块。其主营业务分为公安、电信、交通及其他，其中公安业务收入和我公司具有可比性。2021 年公安收入 93,256.58 万元，占总收入比重 34.89%，2020 年公安收入 90,980.75 万元，占总收入比重 39.11%，2019 年公安收入 99,596.41 万元，占总收入比重 36.98%。高新兴近三年公安收入规模略有下降，总体保持平稳。

300588 熙菱信息为智慧城市和政企数字化转型提供核心技术、产品及创新应用解决方案。该公司利用信息化领域积累的行业经验优势、视频和数据技术能力，沉淀出多款产品级行业解决方案、行业应用软件产品和大数据工具类产品。其主营业务分为智能安防及信息化工程、信息安全产品服务及综合解决方案、其他软件开发与服务等，其中智能安防及信息化工程与我公司具有可比性。2021年智能安防类收入 8,185.82 万元，占总收入比重 56.32%；2020 年智能安防类收入 14,517.02 万元，占总收入比重 53.67%；2019 年智能安防类收入 2,0063.07 万元，占总收入比重 71.38%。从其智能安防 2019-2021 年收入规模来看，收入呈现下降趋势。其智能安防收入占比先下降后续略微上升。

从以上同行业可比公司来看，可比公司最近三年收入略有下降，总体比较平稳。我公司收入连续三年下降有其自身的原因，如处置子公司，收入不再纳入合并范围。如扣除这一因素，公司 2019 年、2020 年、2021 年收入分别为 36,507.96 万元、41,715.81 万元和 29,242.86 万元，2020 年较 2019 年收入上升 14.26%，2021 年子公司收入下降，具体原因见前述分析，导致 2021 年收入较 2020 年下降 29.90%，整体来看公司收入的变动幅度与可比公司变动趋势大致相同。

公司收入主要来自承接政府项目及大型国企项目，主要客户涉及广电、部队、移动及公安等，公司根据合同约定及时履约合同义务，按收入确认原则及时确认收入，以前年度的收入确认真实、准确。

2、扣非后净利润连续三年为负原因分析及同行业可比公司情况

(1) 公司 2019 年至 2021 年扣非后净利润分别为-54,655.23 万元、-2,781.04 万元、-75,129.35 万元，经分析主要有以下原因：

①公司销售的部分产品如音视频及其他设备属于传统类安防产品，市场竞争激烈，产品毛利受市场产品价格波动影响不稳定，利润较薄，而运营期间费用较大，影响公司扣非净利润。

②计提较大的资产减值。公司根据《企业会计准则》的规定，基于谨慎性原则，对应收账款、其他应收款、商誉等可能发生减值损失的资产计提信用减值损失、资产减值损失。2019 年度、2020 年度、2021 年度分别计提各类减值损失 46,839.20 万元、8,852.86 万元和 69,339.17 万元，计提较大资产减值损失影响公司扣非净利润。

(2) 同行可比公司归属于上市公司股东的扣非后净利润情况

单位：万元

证券代码	公司简称	扣非后净利润		
		2021年	2020年	2019年
300270	中威电子	-5,403.76	-13,214.37	-9,818.77
300098	高新兴	-7,815.43	-115,547.10	-118,326.24
300588	熙菱信息	-9,209.56	-13,608.64	-2,856.26
300449	汉邦高科	-75,129.35	-2,781.04	-54,655.23

*数据来源于巨潮资讯网

同行可比公司归属于上市公司股东的扣非后净利润连续三年为负，也说明了整体安防行业竞争较为激烈，汉邦高科因公司自身情况出现扣非后净利润连续为负值，具体分析见上述 1，与行业内可比上市公司趋势相符。

3、改善经营业绩的措施

公司为了改善目前的经营状况，提高业绩，通过对业务的总结和分析，并结合公司的实际情况及经营战略的调整，提出以下措施：

(1) 传统业务稳中求新，进一步开拓新市场、新产品。公司利用在安防行业积累的优势，加强与老客户的业务合作，同时根据市场新需求，调整产品的市场定位，及时推出符合市场需求的新产品来寻求新的发展空间，同时在条件合适时开展外部引资（智），搭建基于产业+技术的开放型合作模式。公司下一步工作重点是加大力度推广复制“银川模式”，银川项目目前一年能为公司提供约 5500 万元的收入，继续保持银川运营项目的良性发展，达成新一轮合作协议，通过对接商业化潜在需求，挖掘潜在商业附加值，进一步总结提升项目运行成果。

(2) 增效降本，提高公司的核心竞争力。加强对公司运营各环节的精细化管理，提升经营管理效率。加强费用管理，严格控制各类成本及支出。围绕公司主营业务，加快产品创新和迭代升级，提升研发质量和效率，提高公司的技术储备及核心竞争力。

(3) 加强应收账款清收，提高资金使用效率。公司将采取各种方法，包括发催款函、律师函、采用以房抵债等方法加快对应收债权的回收，其中银河伟业

承诺在2022年用房产或现金偿还公司约1个亿的债务，同时公司积极对抵债取得的房产进行对外销售，有效盘活公司的资产，进一步改善了公司的现金流。

(4) 加快推进定增方案的实施，为企业快速发展注入活力。定增方案落地后，将满足公司对营运资金日益增长的需求，切实提升公司资金实力和综合竞争力，进一步保障公司主营业务良性发展，有利于提升公司的盈利能力和风险能力、优化资本结构，降低财务风险。

(5) 关联方承诺提供财务资助，确保公司可持续发展。公司关联方沐朝控股与公司签订了总额1亿元的财务资助协议，承诺在公司业务发展需要时及时提供资金支持，为公司的可持续性发展提供资金保障。自协议2022年2月14日签订后沐朝控股及其实控人已根据公司向公司提供了2120万元用于公司日常经营。除上述财务资助外，公司关联方还按定增协议的约定，在2021年7月1日足额缴纳定增保证金5000万元，缓解了公司下半年经营资金的紧张状况。

针对公司目前经营状况，新一届董事会积极制定发展战略，尽快完成转型升级。公司通过自身的发展优势，采取各种措施，积极开拓新市场新业务，企业内部加强运营管理，提高上市公司盈利能力，通过上述措施的实施，公司的业绩能得到一定的改善，公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

(2) 你公司报告期第三、四季度营业收入较一二季度明显下滑，季度间净利润以及经营活动产生的现金流量净额波动幅度较大。请结合业务特点、经营安排以及营业收入、费用的确认时点和政策等，说明营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额等指标分季度差异较大且变动趋势不匹配的原因及合理性，对比往年经营情况说明公司收入实现是否具有季节性特征，是否符合行业特征。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明运用持续经营假设是否恰当，审计过程中是否审慎评估持续经营不确定性事项的性质和对财务报表的影响，详细说明在评估上市公司持续经营假设时履行的审计程序。

回复：

1、业务特点、经营安排、营业收入、费用确认时点和政策

公司业务类型主要分为四大类：解决方案、音视频产品、其他设备及数字水印业务。解决方案主要为客户提供智能安防系统集成项目及服务，公司提供解决

方案业务包括金融、公安、社区等领域提供视频安防整体解决方案。此类业务的经营安排，主要是和客户签订合同，根据客户对项目的要求提供集成设备整体供应，一般具有建设周期较长的特点。每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据经客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入、结转成本。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。

音视频产品业务主要是销售硬盘录像机、摄像机及公司的注册软件等，其他设备主要是硬盘及配套设备的贸易产品销售。此类业务公司获取订单后，根据客户的需求量备货，按合同约定提供相应的服务。公司销售产品及设备属于在某一时点履行的履约义务。公司按照合同产品及设备清单进行销售，按合同约定需要安装、调试的，安装调试并经客户验收合格取得验收合格单后，产品及设备的控制权及主要风险报酬才发生转移，公司才具有合同约定的收款权利，故在产品及设备经客户验收后确认销售收入。不需要安装、调试的，产品到达合同约定地点经客户验收合格后确认收入。

数字水印主要为客户提供相应的软件及服务获取收入。公司与客户签约获取订单，按客户的需求定制相应的软件产品。公司提供的数字水印技术服务属于在某一时点履行的履约义务。数字水印业务属于公司新拓展的业务，公司按合同约定提供技术服务。双方按照共同界定的标准进行初验和终验，终验测试通过后，客户出具项目验收报告，公司依据客户项目验收报告确认收入。

费用的确认遵循权责发生制、配比性的原则。期间费用在确认时，当期已经发生或者应当负担的费用，无论有没有支付款项，都作为当期的费用处理。而不属于当期发生的费用，即使支付了款项，也不作为当期的费用处理。对于一次性支付的长期费用，根据配比性的原则，在收益期内分摊。对固定资产按照资产的使用寿命，在使用月份的次月起计提折旧，停止使用月份的次月停止计提折旧。无形资产在取得的当月起在使用年限内分期平均摊销，计入损益。

2、营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额等指标分季度差异较大且变动趋势不匹配的原因及合理性分析

(1) 报告期内各季度财务数据如下:

单位: 万元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第二季度 较第一季 度变动 (%)	第三季度 较第二季 度变动 (%)	第四季度 较第三季 度变动 (%)
营业收入	7,450.11	14,250.70	2,829.89	4,712.16	91.28	-80.14	66.51
归属于上市公司股东的净利润	-899.55	-805.96	-1,629.85	-72,074.28	10.40	-102.22	-4,322.14
经营活动产生的现金流量净额	-1,006.55	-1,233.89	5,355.66	-1084.53	-22.59	534.05	-120.25

①营业收入季度间变动原因及合理性分析

报告期内分季度营业收入, 第二季度实现收入 14,250.70 万元, 较第一季度增加 91.28%, 第一、二季度营业收入合计 21,700.81 万元, 占全年收入 74%, 第三、四季度营业收入合计 7,542.05 万元, 占全年收 26%。季度间收入差异较大主要因为第一、二季度公司受市场需求影响, 硬盘销售量增加, 硬盘作为公司销售安防产品的配件, 每年出货量较大, 2020 年末及 2021 年上半年虚拟货币投资热潮在全球范围内席卷开来, 国内也掀起出现非理性“挖矿”热潮, 导致硬盘需求量急剧增加, 而市场受到全球新冠疫情影响, 产品供货紧张, 公司利用多年积累的渠道优势, 在 2021 年第一、二季度实现硬盘销售收入 14,086.72 万元, 其占第一、二季度销售额的 64.91%。第三、四季度硬盘销售量较小, 因此报告期内季度间营业收入差异较大, 主要是因市场需求原因波动引起, 具有合理性。

2021 年受市场需求原因波动影响, 第一、二季度实现硬盘销售收入 14,086.72 万元, 如扣除这一影响, 分季度销售收入分别为 3,375.55 万元、4,238.55 万元、2,829.89 万元和 4,712.16 万元。

②对比公司上年度分季度营业情况、同行业可比公司报告期内分季度营业情况

公司上年同期分季度营业收入数据如下:

单位: 万元

2020 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	5,461.39	2,347.43	4,608.04	29,970.93

由上述数据可以看出，2020 年度公司前三季度间收入变动不大，第四季度收入较大主要因为前期实施的解决方案类项目在第四季度完成验收，加之受虚拟货币市场的影响，硬盘四季度出货量较大，使之上年度四季度收入较前三季度涨幅较大，主要还是受项目进度及市场需求的影响。剔除硬盘业务的影响，公司的解决方案、音视频产品业务收入受制于甲方预结算体制及投资结算方式，收入确认具有一定的季节性特征，在四季度较多。

报告期内同行业可比公司分季度营业收入情况

单位：万元

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
中威电子	3,090.72	4,906.94	7,792.02	8,513.26
高新兴	39,060.86	66,843.29	51,532.48	109,857.50
熙菱信息	2,798.60	4,351.20	3,210.18	4,173.87
汉邦高科	7,450.11	14,250.70	2,829.89	4,712.16

*数据来源于巨潮资讯网

由同行业可比公司分季度收入分布情况可以看出，收入确认也具有一定的季节性特征。但报告期公司分季度收入没有体现出季节性特征，主要原因是，2021 年度构成收入主体的硬盘集成系统和雪亮工程运营收入不具有上述特征，而具有季节性特征的安防工程类收入报告期收入减少，由此导致 2021 年度收入的季节性特征不明显。

(2) 报告期内分季度净利润波动原因

第一、二季度收入较大，如上述原因，主要因市场对硬盘的需求猛增导致，因产品紧俏，货源紧张，硬盘采购价格也一度水涨船高，因此在呈现一二季度收入较大，但产品毛利较薄，导致净利润出现亏损，营业收入变动趋势与其不匹配。第三、四季度，公司收入主要为解决方案类，公司对应收账款、长期应收款等计提信用减值准备，报告期末对商誉等资产进行减值测试，计提减值损失，共计提各项资产减值损失 69,339.17 万元，造成后半年收入较上半年减少的情况下，净利润亏损较第一、二季度呈扩大趋势。

(3) 经营活动现金净流量季度间波动原因

主要为第一、二季度销售硬盘采用快进快销模式，第一、二季度销售商品收

到款项分别为 12,804.48 万元、14,718.11 万元，购买商品支付款项金额分别为 11,244.22 万元、14,450.49 万元，采购支出占销售收现比例分别为 87.81%、98.18%，整体经营活动现金流出大于经营活动现金流入，导致经营活动净现金流为负数，与收入趋势背离。第三季度经营现金活动净额 5,355.66 万元，其中 5000 万为定增保证金，属于筹资活动现金流入，扣除这一影响，调整后第三季度经营活动现金净额 355.66 万元，第四季度经营活动现金净额 3,915.47 万元。第三、四季度销售主要为解决方案类业务，购买商品支付的现金分别为 3,344.22 万元、3,207.60 万元，明显小于第一、二季度，公司为加快应收账款资金回笼，提高资金的流动性，采取多种措施，如成立专项催收组、制定回款奖励制度等来回收资金，第三、四季度收到前期回款较多，销售收到的现金分别为 5,114.79 万元、9,312.85 万元，采购支出占销售收现比例分别为 65.38%、34.44%，较一二季度占比明显下降，第三、四季度整体经营活动现金流为正，导致与收入变动趋势不一致。

综上所述，公司报告期季度间营业收入、净利润、经营活动产生的现金流净额等数据呈现一定的波动，与公司所在行业属性及业务特征相符，具有合理性。

年审会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对上市公司持续经营假设的恰当性进行核查：

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

2、与公司管理层进行沟通，并对公司未来持续经营相关事项，与公司管理层进行访谈，获取了公司管理层经营分析以及持续经营能力评估报告，判断未来 12 个月内是否有足够的现金流入，对其持续经营能力进行了评估；

3、了解公司在手合同、在谈项目及在投标项目情况，判断其执行的可行性；

4、获取公司资金计划，评价未来 12 个月内是否有足够的资金确保公司持续经营；

5、获取关联方提供资金资助的借款协议，判断公司未来是否有足够的资金来源。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，审慎评估持续经营不确

定性事项的性质和对财务报表的影响，我们认为公司未来持续经营假设是充分、恰当的，符合会计准则相关规定。

2. 年报显示，2021年前五大客户销售占比80.16%，其中第一大客户销售收入占公司当期销售收入总额的比例为47.14%，第二大客户销售收入占公司当期销售收入总额的比例为17.83%；前五大供应商采购占比76.84%，其中第一大供应商采购金额占公司年度采购总额的比例为61.28%。公司供应商、客户集中度较高。

(1) 请结合与主要客户及供应商的合作模式、定价方法、结算方式情况，说明公司在采购和销售中的议价能力，是否拥有定价权，是否签订长期协议，并说明供应商和客户集中度较高是否会对公司持续经营构成重大不利影响，公司拟采取的应对措施。

回复：

1、主要客户的合作模式、定价方法、结算方式情况

单位：万元

客户	金额	占比	合作模式	定价方法	结算方式	是否签订长期协议
天津 LB 科技有限公司	13,785.45	47.14%	直销	询价确定	合同签订 60 天后	否
中国移动通信集团宁夏有限公司	5,214.69	17.83%	直销	招标确定	按月完成服务后结算	是
北京 DTGH 数据网络技术有限公司	2,540.91	8.69%	直销	询价确定	款到发货	否
深圳市 FNSZ 科技有限公司	1,195.10	4.09%	直销	询价确定	款到发货	否
黑龙江 XDDZ 产品有限公司	704.96	2.41%	直销	询价确定	款到发货	否

2、主要供应商的合作模式、定价方法、结算方式情况

单位：万元

供应商	金额	占比	合作模式	定价方法	结算方式	是否签订长期协议
泰丰隆贸易（深圳）有限公司	15,739.09	61.28%	直采	询价确定	验收 60 天后支付全款	否
深圳市捷高电子科技有限公司	1,955.95	7.62%	直采	询价确定	款到发货	否
北京智暘科技有限公司	915.44	3.56%	直采	招标确定	验收 180 天后支付全款	否

中鑫科蓝（北京）信息技术有限公司	586.22	2.28%	直采	招标确定	签订合同 3 日后支付 50%，到货 3 天后支付 50%	否
保利视讯科技(北京)有限公司	570.75	2.22%	直采	招标确定	签订合同 5 日内支付 40%，确定需求后支付 60%	否

3、说明与分析：

(1) 中国移动通信集团宁夏有限公司是我公司解决方案类业务的代表客户，该类业务其性质多为银行、广电、等具有国企背景的大中型企业，公司主要是通过投标方式获得订单，对这一类客户公司不具有定价权，也不具有议价能力，公司只能根据客户提供的招标需求和招标内容，以及公司的供应商资源和对未来市场行情的判断来自主决定是否参与投标。而我公司该类业务的主要供应商如北京智旻科技有限公司、中鑫科蓝（北京）信息技术有限公司和保利视讯科技（北京）有限公司则是主要基于某项业务需求合作确定。

(2) 公司除解决方案类业务之外的主要客户如天津 LB 科技有限公司、北京 DTGH 数据网络技术有限公司、深圳市 FNSZ 科技有限公司和黑龙江 XDDZ 产品有限公司及主要供应商如泰丰隆贸易（深圳）有限公司和深圳市捷高电子科技有限公司均为在细分市场上具有一定规模的专业公司或与公司有多年业务往来的合作单位，因这类产品市场相对成熟且竞争激烈，虽然受市场变化和公司的实力与规模限制，但是公司的此类业务产品在市场上的活跃度较高、市场份额较大，公司在这类市场上仍然具有一定的议价能力。

(3) 近三年公司受全球疫情蔓延、市场收缩、客户需求转型等外部环境变化以及战略转型、资金紧张等内部因素影响，解决方案等集成类项目的业务量有一定的减少，音视频产品中的硬盘业务由于受比特币热炒的影响，业务量基本保持稳定；硬盘行业的特点决定了该类业务的供应集中在少数一、二级供应商中，解决方案类业务的减少和硬盘类业务的相对稳定导致了供应商和客户与往年相比较为集中，但这不会影响我公司的持续经营，其一因我公司多年来致力于安防领域的市场建设，具有较为成熟的产品及技术，在市场中占据一定的市场份额；其二我公司与多家合作伙伴存在长期的业务合作，公司产品在市场品牌中具有较强的影响力，客户对公司产品和服务的认可度较高，尤其是金融行业及海关类客户；其三客户集中度较高是硬盘类业务的行业特征，公司的第一大供应商泰丰隆

贸易（深圳）有限公司是美国西部数据硬盘在我国的一级代理商，为我公司的音视频产品和其他设备类业务提供了较为优质的硬盘产品和庞大的产品体量，同时因为我公司与其合作多年且具有稳定客源也被泰丰隆等一众供应商视为具有长期合作意向的重点合作伙伴。

综上所述，虽然客户和供应商的集中度较高，但这并不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

4、针对供应商和客户集中度较高的情形，公司拟通过以下三项措施解决：

(1)通过定向增发股票及关联公司的资金支持，解决公司资金紧张的状况，增加资金对解决方案等集成类项目的支持，开拓新客户，从而降低客户的集中度。

(2)公司加大在研发方面的资金及技术投入，提高公司产品的市场竞争力，开发新产品，培育新市场，拓展新客户，从而降低客户的集中度。

(3) 音视频产品及其他设备类业务为公司的传统业务，公司将在继续维持及加深与传统客户及供应商良好合作关系的基础上，进一步开拓新的客户及供应商，解决客户、供应商较为集中的状况。

(2) 请结合最近三年你公司向前十大客户及供应商的销售和采购金额及占比、前十大客户及供应商的新增和退出情况、客户及供应商集中度变化情况、前十大客户及供应商是否与公司存在关联关系等，补充说明近三年主要客及供应商户变动的原因，是否存在主要客户及供应商流失情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、最近三年我公司前十大客户情况

单位：万元

2019年前十大客户

序号	客户名称	销售额	占比	是否存在关联关系	销售业务类型
1	KSK 信号有限公司	4,588.99	8.90%	否	解决方案
2	GDNR 科技股份有限公司	4,296.09	8.34%	否	解决方案
3	TF 股份有限公司	3,889.88	7.55%	否	解决方案
4	北京 TF 软件有限公司	3,267.62	6.34%	否	解决方案
5	ZSX 通信建设有限公司	3,033.15	5.88%	否	解决方案

6	北京 DTGH 数据网络技术 技术有限公司	2,988.87	5.80%	否	解决方案
7	HTHY 机电技术研 究院有限公司	2,410.85	4.68%	否	解决方案
8	中共 TS 市委政法 委员会	1,592.83	3.09%	否	解决方案
9	上海 WLST 信息科 技有限公司	1,573.13	3.05%	否	解决方案
10	天津 LB 科技有限 公司	1,483.06	2.88%	否	其他设备
合计		29,124.48	56.51%		

2020 年前十大客户

序号	客户名称	销售额	占比	是否存在 关联关系	客户 状态	销售业务类型
1	天津 LB 科技有限 公司	9,040.28	21.33%	否	保持	其他设备
2	成都 JZDZ 信息系 统股份有限公司	2,395.28	5.65%	否	新增	数字水印业务
3	西安 XXXJ 有限 责任公司	2,257.94	5.33%	否	新增	解决方案
4	中国移动通信集 团宁夏有限公司	2,089.91	4.93%	否	新增	解决方案
5	北京 ZKYS 信息 技术有限公司	2,062.83	4.87%	否	新增	数字水印业务
6	中国电建集团山 东电力建设第一 工程有限公司	2,053.12	4.84%	否	新增	解决方案
7	深圳市 FNSZ 科 技有限公司	1,831.18	4.32%	否	新增	主要为音、视 频产品
8	北京 ZDAQ 技术 开发公司	1,003.00	2.37%	否	新增	解决方案
9	北京 HTYL 电子 科技有限公司	995.28	2.35%	否	新增	解决方案
10	青岛 HRSW 医疗 股份有限公司	981.62	2.32%	否	新增	解决方案
合计		24,710.45	58.31%			

*注：2019 年前十大客户中的 KSK 信号有限公司、GDNR 科技股份有限公司、TF 股份有限公司、北京 TF 软件有限公司、ZSX 通信建设有限公司、北京 DTGH 数据网络技术有限公司、HTHY 机电技术研究院有限公司、中共 TS 市委政法委员会、上海 WLST 信息科技有限公司在 2020 年度中退出前十大客户行列。

2021 年前十大客户

序号	客户名称	销售额	占比	是否存在 关联关系	客户 状态	销售业务类型
1	天津 LB 科技有限 公司	13,785.45	47.14%	否	保持	其他设备
2	中国移动通信集 团宁夏有限公司	5,214.69	17.83%	否	保持	解决方案
3	北京 DTGH 数据 网络技术有限公司	2,540.91	8.69%	否	新增	主要为音、视 频产品
4	深圳市 FNSZ 科 技有限公司	1,195.10	4.09%	否	保持	主要为音、视 频产品
5	黑龙江 XDDZ 产 品有限公司	704.96	2.41%	否	新增	主要为音、视 频产品

6	GDNR 科技股份有限公司	516.01	1.76%	否	新增	解决方案
7	中国移动通信集团宁夏有限公司吴忠分公司	493.56	1.69%	否	新增	解决方案
8	北京 YCZX 科技发展有限责任公司	442.48	1.51%	否	新增	解决方案
9	天津 TDWY 科技有限公司	435.61	1.49%	否	新增	解决方案
10	天津七零六电子科技有限公司	433.90	1.48%	否	新增	解决方案
合计		25,762.68	88.09%			

*注：2020 年前十大客户中的成都 JZDZ 信息系统股份有限公司、西安 XXKJ 有限责任公司、北京 ZKYS 信息技术有限公司、中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司、北京 ZDAQ 技术开发公司、北京 HTYL 电子科技有限公司、青岛 HRSW 医疗股份有限公司在 2021 年度中退出前十大客户行列。

(1) 2020 年前十大客户变动原因

在 2019 年我公司的前五大客户中归属银河伟业的客户占据其三，分别是 TF 股份有限公司、北京 TF 软件有限公司和 ZSX 通信建设有限公司，当期销售额合计达 10,190.65 万元，占比达到公司总销售额的 19.77%。

2020 年下半年公司处置了子公司银河伟业的股权，其不再纳入我公司的合并范围，导致公司 2020 年前十大客户发生重大变化，变化的原因并不是原有客户的流失，而是公司的合并范围发生重大变化导致的。

(2) 2021 年前十大客户变动原因

外部环境变化导致的交易性机会。受比特币热炒的影响，2021 硬盘产品的业务在解决方案类业务下滑的同时基本保持稳定，因而其在前十大客户的占比有所上升，如天津 LB 科技有限公司在 2020 年的收入占比为 21.33%，2021 年收入占比达到了 47.14%，同比增长约 26 个百分点，成为公司 2021 年度的第一大客户。该类业务为我公司的传统型业务，公司的音视频产品具有一定的市场品牌影响力及渠道优势，我公司合作的音视频产品类客户多数为公司长期合作的稳定客户，双方保持着多年的业务合作关系，凭借着我公司较为有利的价格、货源和产品优势，此类客户在短期内不会存在流失的情况。

受市场环境、疫情频发和广电转型政策等因素影响，我公司的重要客户群体如政府部门、广电总局等政企事业单位的业务受到波及，在一定程度上限制了该类项目的招投标工作及项目实施，进而对我公司 2021 年的解决方案类收入造成

了一定的冲击，因而前十大客户的占比有所下降。中国移动通信集团宁夏有限公司、GDNR 科技股份有限公司、中国移动通信集团宁夏有限公司吴忠分公司、北京 YCZX 科技发展有限责任公司、天津 TDWY 科技有限公司和天津七零六电子科技有限公司作为我公司 2021 年合作的解决方案类重点客户，双方的合作主要是基于项目产生，目前公司在经营过程中仍旧与这类客户保持着良好的业务关系，未来如有合适的项目机会不排除有继续合作的可能，因此，不会存在重要客户流失的情况。

2、近三年我公司前十大供应商情况

单位：万元

2019 年前十大供应商

序号	供应商名称	采购额	占比	是否存在关联关系
1	德布森电气(上海)有限公司	3,462.30	10.31%	否
2	北京中兴高达通信技术有限公司	2,731.76	8.14%	否
3	北京四通四维科技有限公司	1,839.62	5.48%	否
4	泰丰隆贸易(深圳)有限公司	1,481.54	4.41%	否
5	北京国研数通软件技术有限公司	1,419.97	4.23%	否
6	联强国际贸易(中国)有限公司北京分公司	1,371.50	4.09%	否
7	北京智昉科技有限公司	1,233.25	3.67%	否
8	赛尔通信服务技术股份有限公司	1,028.30	3.06%	否
9	成都处处通达数码科技有限公司	936.04	2.79%	否
10	上海浪腾工业自动化有限公司	702.56	2.09%	否
合计		16,206.85	48.27%	

2020 年前十大供应商

序号	供应商名称	采购额	占比	是否存在关联关系	供应商状态
1	泰丰隆贸易(深圳)有限公司	8,734.34	24.45%	否	保持
2	北京航天福道高技术股份有限公司	2,395.28	6.71%	否	新增
3	深圳市捷高电子科技有限公司	2,048.39	5.73%	否	新增
4	杭州海康威视数字技术股份有限公司天津分公司	1,884.90	5.28%	否	新增
5	北京智昉科技有限公司	1,169.12	3.27%	否	保持
6	深圳市鑫巨人科技有限公司	952.61	2.67%	否	新增
7	宁夏尚信酬勤科技有限公司	906.35	2.54%	否	新增
8	联强国际贸易(中国)有限公司北京分公司	878.60	2.46%	否	保持
9	北京蓝科视讯科技有限公司	780.47	2.18%	否	新增
10	重庆高弘信息科技有限公司	760.66	2.13%	否	新增
合计		20,510.71	57.42%		

*注：2019 年前十大供应商中的北京福通四维科技有限公司、北京国研数通软件技术有限公司、北京中兴高达通信技术有限公司、成都处处通达数码科技有限公司、德布森电气(上海)有限公司、赛尔通信服务技术股份有限公司、上海浪腾工业自动化有限公司在 2020 年度中退出前十大供应商行列。

2021 年前十大供应商

序号	供应商名称	采购额	占比	是否存在 关联 关系	供应商 状态
1	泰丰隆贸易（深圳）有限公司	15,739.09	61.28%	否	保持
2	深圳市捷高电子科技有限公司	1,955.95	7.62%	否	保持
3	北京智昉科技有限公司	915.44	3.56%	否	保持
4	中鑫科蓝（北京）信息技术有限公司	586.22	2.28%	否	新增
5	保利视讯科技（北京）有限公司	570.75	2.22%	否	新增
6	北京华大存储技术有限公司	539.91	2.10%	否	新增
7	天津通广通信工程有限公司	412.21	1.61%	否	新增
8	深圳市金裕环球实业有限公司	369.72	1.44%	否	新增
9	北京博雅睿视科技有限公司	367.71	1.43%	否	新增
10	达闼机器人有限公司	338.79	1.32%	否	新增
合计		21,795.79	84.86%		

*注：2020 年前十大供应商中的北京航天福道高技术股份有限公司、杭州海康威视数字技术股份有限公司天津分公司、深圳市鑫巨人科技有限公司、宁夏尚信酬勤科技有限公司、联强国际贸易（中国）有限公司北京分公司、北京蓝科视讯科技有限公司、重庆高弘信息科技有限公司在 2021 年度中退出前十大供应商行列。

（1）2020 年前十大供应商变动原因

2019 年公司前五大供应商中有两家公司归属于银河伟业，分别是北京福通四维科技有限公司和北京国研数通软件技术有限公司，其所占采购额占当年采购总额的 9.71%。

2020 年下半年公司处置了子公司银河伟业的股权，其不再纳入我公司的合并范围，导致公司 2020 年十大供应商发生重大变化，变化的原因并不是原有供应商的流失，而是公司的合并范围发生重大变化导致的。

（2）2021 年前十大供应商变动原因

受音视频产品和其他设备类业务销售增长的影响，公司也同步加大了在该类业务中的采购量，因此公司该类业务的前两大供应商泰丰隆贸易（深圳）有限公司和深圳市捷高电子科技有限公司分别由去年的采购占比 24.45%、5.73%增长至 61.28%、7.62%，并且新增该类供应商深圳市金裕环球实业有限公司。同时自 2020 年年末以来，随着比特币的热炒，国内矿机挖矿出现的非理性热潮，导致硬盘产品的需求量急剧增加，加之受全球新冠疫情影响，芯片供应不足，硬盘市场供货

紧张，普通零售渠道供应商无法获得充足货源。而我的第一大供应商泰丰隆贸易（深圳）有限公司是美国西部数据硬盘在我国的一级代理商，能为我的音视频产品和其他设备类业务提供了较为优质的硬盘产品和庞大的产品体量。

北京智昞科技有限公司、中鑫科蓝（北京）信息技术有限公司、保利视讯科技（北京）有限公司、天津通广通信工程有限公司、北京博雅睿视科技有限公司和达闳机器人有限公司等合作单位作为公司解决方案类业务的供应商多数是基于某一项目筛选确定，因公司参与项目招投标并中标后，在运用公司自研产品及技术等为客户提供产品、技术支持、研发、集成或其他服务的同时，通常情况下公司的产品需搭载其他厂商生产或代理的产品和成熟的技术，方能满足客户需求以通过项目的整体验收。而对于该类业务，公司在中标后销售额既定的情况下，通过竞争比价、企业资质、历史成功案例及合作期限等多方面因素筛选出最优合作伙伴，力求实现公司利润最大化；据此，公司对此类供应商的选择是由客户的需求和业务性质决定，未来如有合适的项目机会不排除有继续合作的可能，因此不存在重要供应商流失的情况。

综上，近三年公司的客户和供应商的变化主要受公司合并范围的变化、市场环境需求等多方面因素影响，另外，公司的多种业务层次同步发展也为公司能够稳定客户和供应商群体提供了一定的保障，增强了公司在市场中的竞争力，因此，公司不存在主要客户和供应商流失的情况。

年审会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司主要客户、供应商性进行核查：

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

2、通过公开信息查询主要客户、供应商的基本情况，核查客户、供应商经营范围是否与业务性质一致，经营状况是否异常，对主要客户及供应商进行访谈，了解客户和供应商信息、对公司与其交易的真实性进行核实，并关注与公司是否存在关联关系；

3、获取公司与客户、供应商签订的销售、采购合同，了解公司主要客户、供应商的交易模式、定价方法、结算条款等，关注采购和销售中的议价能力、定

价权，判断客户、供应商集中程度对持续经营的影响；

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

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

6、获取律师关于关联方情况的核查意见，核实是否存在关联方交易及关联方资金占用情况；

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

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

9、检查关联方以及交易披露是否已恰当列报。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为客户、供应商变化情况合理，客户和供应商集中度较高不会对公司持续经营构成重大不利影响，公司前十大客户及供应商与公司不存在关联关系，相关采购、销售交易真实、准确、完整，会计处理符合会计准则相关规定。

3. 年报显示，你公司 2017 年收购北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“北京金石”）形成商誉 5.08 亿元，2021 年计提减值准备 2.01 亿元，累计计提减值准备 4.95 亿元，业绩承诺期为 2016 年至 2019 年，交易对方未完成 2018 年和 2019 年的业绩承诺。2018 年收购天津普泰国信科技有限公司（以下简称“天津普泰”）形成商誉 3.84 亿元，2021 年计提减值准备 3.18 亿元，累计计提减值准备 3.77 亿元，业绩承诺期为 2018 年至 2020 年，交易对方均完成业绩承诺。2021 年，金石威视和天津普泰分别实现收入 1,287.93 万元、3,319.78 万元，同比减少 87.27%、83.70%；分别实现净利润-5,423.27 万元、-3,109.11 万元，同比减少 278.64%、150.29%。

（1）天津普泰在经营业绩期满后首年（即 2021 年）出现业绩大幅下滑情形。请补充说明天津普泰承诺期内相关客户的期后回款及减值计提情况，说明天津普泰业绩承诺完成后营业收入、净利润即大幅下滑的原因及合理性，核实业绩承诺期内天津普泰收入是否真实，是否存在提前确认收入情形，成本费用

核算是否完整准确，是否存在延迟确认情形，结合前述核实情况等说明天津普泰是否存在虚增利润以规避补偿义务的情形。

回复：

2018年5月18日，本公司召开第三届董事会第五次会议、第三届监事会第五次会议，审议通过《关于收购天津普泰国信科技有限公司100%股权的议案》及相关议案。2018年5月28日，本公司召开2017年年度股东大会审议通过本次收购交易方案。根据本公司与标的公司股东于2018年5月18日签订的附生效条件的《支付现金购买资产协议》，业绩承诺主要内容为：经各方确认，由交易对方的全部自然人作为补偿义务人，根据法律、法规和证券监管机关的要求对标的资产做出利润补偿承诺。补偿期间为2018年度、2019年度、及2020年度（以下简称“补偿期”）。利润补偿义务人承诺2018年度、2019年度和2020年度标的公司净利润分别不低于3,300万元、4,290万元、5,148万元。经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具意见，天津普泰已完成2018年、2019年和2020年的业绩承诺。

天津普泰主要通过提供智慧安防项目集成解决方案及服务获取收入，承诺期内累计含税销售额57,430.84万元，累计收款额49,198.85万元，已回款额占销售额比例为86%。公司根据业务性质，于项目完工并取得客户验收单的时点确认收入。天津普泰收入真实发生且不存在提前确认收入的情形，同时相关费用按照权责发生制的原则计入相应期间，不存在延后确认情况。承诺期内相关客户的期后回款及减值计提情况如下：

单位：万元

年份	合同金额 (含税)	收入确认金 额(含税)	累计收款金 额	累计收款 比例	未收款金 额	计提坏账 金额	计提比例
2018年	16,236.68	16,236.68	15,650.49	96%	586.18	263.72	1.62%
2019年	18,725.57	18,725.57	17,138.68	92%	1,586.89	661.83	3.53%
2020年	22,468.60	22,468.60	16,409.68	73%	6,058.91	1,420.42	6.32%
合计	57,430.84	57,430.84	49,198.85	86%	8,231.98	2,345.97	4.08%

由上表可以看出，未收款金额8,231.98万元，占销售额的14%，其中尚未到结算期金额为5,362.27万元，已逾期未结算金额2,869.72万元，公司已通过采取各种催款措施来加快应收账款的回收。逾期款项金额及坏账计提见下表：

单位：万元

客户名称	合同金额 (含税)	收入确认金额 (含税)	累计收款金额	未收款金额	收款措施	计提坏账金额	坏账计提比例
北京银河伟业数字技术有限公司	1907.28	1907.28	736.87	1170.41	业务催款	1170.41	61.37%
北京 ZDAQ 技术开发公司	70.50	70.50	66.98	3.53	业务催款	1.76	2.50%
莱阳市公安局	213.80	213.80	164.74	49.05	业务催款	4.91	2.29%
山东省莱阳经济开发区管理委员会	129.46	129.46	0.00	129.46	业务催款	12.95	10.00%
天津瑞信云通信技术开发有限公司	570.00	570.00	0.00	570.00	业务催款	57.00	10.00%
天津市公安局宝坻分局	198.00	198.00	50.00	148.00	业务催款	14.80	7.47%
天津信息港智能科技有限公司	85.09	85.09	54.73	30.36	业务催款	3.04	3.57%
天津赢大科技有限公司	40.00	40.00	20.00	20.00	业务催款，已经提起诉讼	6.00	15.00%
烟台高新技术产业开发区综合行政执法局	20.45	20.45	18.41	2.05	业务催款	0.61	3.00%
烟台市公安局高新技术产业开发区分局	458.90	458.90	349.10	109.80	业务催款	32.94	7.18%
烟台市公安局莱山分局	299.50	299.50	0.00	299.50	业务催款	89.85	30.00%
烟台市莱山区人民政府初家街道办事处	82.93	82.93	60.00	22.93	业务催款	6.88	8.29%
张家口原创天地科技有限公司	40.00	40.00	12.00	28.00	业务催款	2.80	7.00%
中安消技术有限公司	486.36	486.36	199.72	286.64	业务催款，已经提起诉讼	28.66	5.89%
总计	4602.27	4602.27	1732.55	2869.72		1432.61	31.13%

承诺期结束后 2021 年度天津普泰收入出现下滑，主要因为：近几年，天津普泰拓展业务的重点放在了传统的资金密集型集成项目上，该类项目金额较大，建设周期长，项目回款慢，而天津普泰自身的资金情况致使在行业竞争中缺乏优势，加之 2021 年各地疫情防控需要各地政府财力支持，也加剧了地方政府的财政紧张，所以各地政府对信息化类项目特别是公安信息化领域的项目资金投入缩减，也影响了公司的业务量。公司经过考虑分析自己的优势劣势，凭借自身对公安信息化业务熟悉且深刻理解的优势，正谋求向资金需求相对较少的外包服务和软件业务转型，以上因素导致业绩出现下滑。

综上，根据业绩承诺期后回款情况等可以看出天津普泰承诺期内的收入为真实发生，不存在提前确认收入情形。成本费用与收入匹配，核算完整准确。不存在虚增利润以规避补偿义务的情形。

(2) 根据你公司 2020 年年报问询函回函内容，你公司在对金石威视和天津普泰 2021 年进行收入预测时，以在手合同、在谈项目及在招投标项目情况为依据，并且对在谈项目可能性较大的合同进行打折预测，对项目初期的合同未进行预测，由此测算金石威视与天津普泰 2021 年预测收入增长率分别为-7.66%、-7.23%。但金石威视与天津普泰 2021 年实际实现收入同比大幅减少。请对比你公司预测 2021 年收入所依据的在手合同、在谈项目及在招投标项目和 2021 年实际贡献收入的合同与项目，说明是否存在重大差异，如是，请说明原因及合理性，2020 年进行商誉减值测试时对未来收入的预测是否合理、审慎，2020 年商誉减值准备计提是否充分、合理。

回复：

1、天津普泰

天津普泰 2020 年商誉减值测试时根据在手订单、在谈项目预测 2021 年收入 22,670.45 万元，根据各项目情况按照 90%-100%的区间比例测算，测算金额为 21,636.11 万元，结合预计项目验收进度最终预计 2021 年收入 17,500 万元，2021 年确认实现收入 3,320 万。具体数据见下表：

单位：万元

项 目	预测收入	2021 年实现收入
预测的在手订单、拟签订单等	17,500	1,675
其中：在手订单	3,180	1,288
拟签订单	8,252	-
意向订单	6,068	387
报告期内预测外收入（含内部交易 929 万元）	-	1,645
合 计	17,500	3,320

2021 年疫情处于零星爆发状态，对工程施工等均有影响，同时为防控疫情蔓延需各级政府都加大资金投入，加剧了地方政府的财政紧张，各政府对信息化类项目投入资金缩减也造成了诸多项目的延期和搁置。由上表可见，在手订单金额 3,180 万，除两个项目延期外，其余项目均完工，2021 年确认收入 1,288 万，

预测收入与实际确认收入差额 1,892 万，主要原因为有两个在手项目金额合计 119 万，项目已延期，目前尚在施工中，导致 2021 年未确认收入。另外一单在手合同不含税 1,754 万，此项目由于疫情原因，最终用户缩减了项目内容，仅执行了一小部分，在 2021 年此项目确认金额 4 万。以上因素导致 2021 年实际确认收入较预测收入减少。

拟签订订单预测收入 8,252 万，主要有两个项目构成，分别为 ICT 综合集成 SI 采购、XX 公安一体化指挥中心项目。ICT 综合集成 SI 采购项目预计收入 6,400 万，已签署合同，因业主对项目进度要求较高，需要较快的投入并保证项目进度，该项目前期投入较大，受制于资金问题，导致无法满足业主方对项目进度的要求，因此 2021 年该项目未能实现收入。XX 一体化指挥中心项目预计订单金额 2,294 万，考虑到项目情况，预测金额按订单金额的 95%测算并结合预计验收进度 85%测算，测算后此项目 2021 年收入预计 1,852 万，此项目我方已介入做测试和部署，后因疫情，地方财政资金紧张，导致了该项目延期搁置。

意向订单预计收入 9,197 万元，预测金额按订单金额的 90%测算并结合预计验收进度 60-90%测算，测算后意向订单 2021 年收入预计 6,068 万，2021 年确认实现收入 387 万，各项目主要情况如下表：

单位：万元

项目	预测收入	2021 年实现收入	项目情况
XX 天网三期项目	3,699	387	该项目由于财政资金原因，缩减了建设内容，执行了部分内容。
XX 市公安局一体化项目	660		已经签订了合同，但由于企业资金问题，推进较慢，无法达到用户进度要求，于 2022 年初合同取消。
XX 交通项目	1,673		受疫情影响，该项目财政预算一直未批复，项目延期，具体日期未知。
XX 某部队项目	36		项目延期，2022 年 2 月已经完成招标。
合计	6,068	387	

综上，受疫情影响，各地方政府缩减项目预算如 XX 网三期项目、XX 交通项目等，致使部分项目延期、搁置，加上部分项目前期资金投入较大，受自身资金的影响，项目暂缓，导致部分订单延缓实施，2021 年实现的收入低于预期。

2020 年商誉减值测试时，预测 2021 年的收入根据当时企业已签订未执行、

已中标或跟踪中的，预计在 2021 年确认收入的项目进行预测。收入预测主要考虑公安信息化行业属于朝阳行业，尤其是反恐和综合治理两个细分行业，市场的需求明确，需求将会越来越多，天津普泰在此方面的优势比较明显，政府部门对这两个行业都有明确的政策支持。在预测时点考虑到行业收入增长较大，市场相对稳定，结合天津普泰历史年度各业务增长情况及管理层自身发展规划等综合因素预测企业未来年度营业收入，预测是合理和审慎的。

2020 年进行商誉减值测试时是基于以当时在手合同、在谈项目及在招投标项目情况为依据，并且对在谈项目可能性较大的合同进行打折预测，是基于当时情况作出的合理假设和预期，未考虑由于一些不可抗力因素（如疫情、财政资金问题等）的影响，后由于前述原因致使一些主要合同中止或取消。但基于当时判断计提是相对谨慎、合理的，不存在商誉减值准备计提不充分情形。

2、金石威视

金石威视 2020 年商誉减值测试时根据在手订单、在谈项目预测 2021 年收入预计 13,990.91 万元，根据各项目情况按照 30%-100%的区间比例测算收入，测算金额为 10,356.48 万元，同时综合考虑整体情况后整体按 85%比例再次测算，最终预计收入 8,803.01 万元，其他业务收入 538.41 万元，总体 2021 年预计收入 9,341.42 万元，2021 年实现收入 1,287.93 万元，其中具体数据见下表：

单位：万元

项 目	预测收入	2021 年实现收入
在手订单	1,734.98	819.24
意向订单	7,606.44	468.69
合 计	9,341.42	1,287.93

在手订单预测是在预计订单收入 2,312.22 万元的基础上，根据项目情况按照 90%-100%比例测算，如 XX 扩容项目及指控站图像扩容按照 90%比例预测收入、国家广电总局的监测项目按照 95%比例预测收入等。2021 年预计收入 1,734.98 万元，确认收入 819.24 万元，预测收入与实际确认收入之间差额为 915.74 万元。导致出现差异的主要原因大致有两点，一是公司前期预计的中标合同金额，因投标竞争和商务等原因和最终签订的合同金额有差异，比如国家广电总局监测项目，预计项目收入金额 714.6 万元，而最终执行完成确认的收入金额为 509.2 万元。二是因疫情原因、资金预算问题等，签约客户变更或调整合同需求，致使项目延

期，如公司签订的金石威视光谱分析软件、视矿物分析系统等因客户原因调整项目需求，导致对应的收入 651.8 万元未能在 2021 年实现。以上 2 个因素导致 2021 年实际确认收入较预测收入减少。

意向订单预测收入 7,606.44 万元，2021 年确认实现收入 468.69 万元，项目收入未能达到预期，主要基于行业标准提升、新颁布的安全资质问题、部分巨头企业参与行业竞争导致项目流失未能中标，如鞍山 XX 广播公司无线视频回传设备、XX 智慧军营项目、国家广电监测总局 IPTV 监测系统等，也有项目因疫情、资金预算等原因，甲方延期或调整、取消项目等，如国家广电总局广电监测（遥控站）采购项目、IP 体制图像建设、音像资料馆智能媒资系统等。按项目未实现情况分类别说明如下：

单位：万元

序号	项目	预测收入 (1)	项目预 测折扣 比例	预计收入 (2)	2021 年实 现收入	项目情况
1	金石威视图像通讯设备外购合同、单路高清编码器、XX 项目智慧营区分区管控软、IT 设备采购合同	214.86	100%	214.84	230.73	已实现，客户追加了部分合同
2	金石威视监测管理系统 V1.0 销售、鞍山 XX 广播公司无线视频回传设备、水印设备、XX 训练中心及其他	2,624.72	100%	2,624.72	0	金石威视监测管理系统 V1.0 销售客户因资金问题，致使项目推迟延期；鞍山 XX 广播公司无线视频回传设备因行业技术升级，客户变更需求后所需技术提高，公司暂时未能满足期需求，公司正在积极改进促使项目继续实施；水印设备因行业提高了相关的安全资质准入门槛，公司及合作伙伴尚未取得，导致收入暂未实现；XX 训练中心为军工领域项目，项目延期，公司已收到备产通知，收入 2022 年确认。
3	XX 智慧军营、国家广电总局广电监测（遥控站）	1,592.92	95%	1,513.27	44.16	XX 智慧军营项目行业标准提升、安全资质问题导致企业未能中标；国家广电总局广电监测（遥控站）因客户采购计划调整，招标电台减少，导致与

						预计收入差异 380 万左右
4	智慧军营（XX 项目 2 期）、2020 年遥控监测站系统、广电监测系统 2 期、数字水印系统销售	2,203.54	90%	1,983.19	193.8	智慧军营（XX 项目 2 期）同样因为技术更新问题导致项目未能中标；2020 年遥控监测站系统未在招标中取得预期的份额，2021 实现收入 193.80 万元，较预计收入差异 212.39 万元；广电监测系统 2 期因疫情等原因，广播台已取消此项目招标；数字水印系统销售代理商/集成商受疫情和市场环境影响取消意向合同
5	航天 XX 所智慧军营项目、国家广电总局 IPTV 监测系统、XX 电台内容安全和追踪系统、XX 电台音像资料馆智能媒资系统	3,946.9	50%	1,973.45	0	航天 XX 所智慧军营项目延期招投标，行业技术更新，加之资金问题，暂未参与招标；国家广电总局 IPTV 监测系统项目延期 2022 年招标，阿里等巨头企业参与，项目技术方案根据行业标准提升，公司与头部企业相比没有竞争优势，预计很难实现；XX 电台内容安全和追踪系统项目方改变方案延期 2022 年招标；XX 电台音像资料馆智能媒资系统因项目方资金预算等原因取消项目招标
6	落区部场地建设、云图像系统建设、发测站-信保大队保障项目、图像升级改造、IP 体制图像建设、榆林 xx 建设	1,814.16	30%	544.25	0	落区部场地建设、发测站-信保大队保障项目公司及合作伙伴未能中标；云图像系统建设所需更多的资源调配，项目金额不大，公司战略放弃；IP 体制图像建设、榆林 xx 建设因甲方资金审批、疫情等原因，项目取消招标；图像升级改造项目延期，公司已在现场进行测试，预计 2022 年确认收入
	小计：（预计收入（2）综合考虑按 85%预测）	12,397.1		7,606.44	468.69	

*上述项目包含的其他业务收入按 100%测算

综上，受疫情、业主方对项目的调整、行业标准提升造成技术更新、新的安全资质的要求、巨头企业参与，自身实力等众多因素的叠加影响，2021 年实现的收入低于预期。

2020 年商誉减值测试时，根据其所处行业分析的基础上，对金石威视 2021 年营业收入的预测主要依据已签订尚在执行的合同，已签订尚未执行的合同预计实现的收入及拟投标、跟进等意向项目预计实现的收入，并结合金石威视历史年度各业务增长及管理层对其自身发展规划等综合因素预测企业未来年度营业收入。2020 年收入增长率为 12.67%，主要是因为金石威视拓展的军队监测业务在 2020 年取得了一定的成效，管理层结合 2020 年实际业务开展情况预计 2021 年及以后年度此部分业务将成为新的增长点。基于预测时点综合各方面因素考虑，2020 年商誉减值测试时对收入的预测时合理、审慎的。

2020 年进行商誉减值测试时是基于以当时在手合同、在谈项目及在招投标项目情况为依据，并且对在谈项目可能性较大的合同进行打折预测，是基于当时情况作出的合理假设和预期，未考虑由于一些不可抗力因素（如疫情、行业标准变动等）的影响，后由于前述原因致使一些主要合同延期或取消。综上，公司 2020 年商誉减值准备计提充分、合理。

同时，聘请独立第三方评估机构对 2018-2020 年商誉减值报告进行复核，对评估范围与评估方法、评估模型与参数方面等事项均进行了复核、调整。经复核，第三方评估机构认为，复核结果与原评估结果差异较小，原评估报告结果基本合理。

(3) 请按照《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求，补充披露 2021 年商誉所在资产组或资产组组合的相关信息，以及商誉减值测试的过程与方法，包括但不限于可收回金额的确定方法、重要假设及其合理理由、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期等）及其确定依据等信息，与历年商誉减值测试时选用的参数相比是否发生重大变化，如是，请说明变动的原因及合理性。

请年审会计师及评估机构核查并发表明确意见。

回复：

一、商誉所在资产组或资产组组合的具体内容

A、北京金石威视科技发展有限公司

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

本次商誉减值测试对象界定为北京金石威视科技发展有限公司在 2021 年 12 月 31 日与商誉相关资产组组合的可收回金额，涉及的资产范围为北京金石威视科技发展有限公司包含商誉相关资产组组合所涉及的商誉、流动资产、非流动资产及负债等。

资产组组合构成如下：

金额单位：人民币万元

资产	账面价值	与商誉有关资产账面价值
货币资金	187.86	187.86
应收账款	5,661.68	5,661.68
预付账款	310.66	310.66
存货	753.24	753.24
流动资产合计	6,913.45	6,913.45
固定资产	9.94	11.61
无形资产	-	168.15
其他非流动资产	356.79	356.79
非流动资产合计	366.73	536.56
资产总计	7,280.18	7,450.00
应付账款	938.63	938.63
应付职工薪酬	122.54	122.54
应交税费	288.68	288.68
流动负债合计	1,349.85	1,349.85
负债合计	1,349.85	1,349.85
资产组	4,577.70	6,100.15
商誉		21,413.40
包含商誉资产组		27,513.55

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

B、天津普泰国信科技有限公司

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

本次商誉减值测试对象界定为天津普泰国信科技有限公司在 2021 年 12 月 31 日与商誉相关资产组组合的可收回金额，涉及的资产范围为天津普泰国信科技有限公司包含商誉相关资产组组合所涉及的商誉、流动资产、非流动资产及负债等。

资产组组合构成如下：

金额单位：人民币万元

资产	账面价值	与商誉有关资产账面价
货币资金	577.22	577.22
应收账款	7,102.88	7,102.88
预付账款	111.73	111.73
存货	609.77	609.77
流动资产合计	8,401.60	8,401.60
固定资产	267.68	254.98
无形资产	5.57	574.28
其他非流动资产	97.12	97.12
非流动资产合计	370.36	926.37
资产总计	8,771.95	9,327.96
应付账款	6,554.12	6,554.12
应付职工薪酬	453.31	453.31
应交税费	729.05	729.05
流动负债合计	7,736.48	7,736.48
负债合计	7,736.48	7,736.48
资产组	1,035.47	1,591.48
商誉		32,532.46
包含商誉资产组		34,123.94

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

二、商誉减值测试的过程与方法

（一）可收回金额的确定方法

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

现金流量的现值两者之间较高者确定。

1、预计未来现金流量的现值的确定

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

(1) 关于现金流口径

本次预计未来现金流量采用的现金流口径为息税前自由现金流量。计算公式为：

息税前自由现金流量=EBITDA-资本性支出-净营运资金变动

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

(2) 关于折现率

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

首先计算 WACC，计算公式如下：

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

其中：E：为股东权益价值；

D：为债务资本价值；

Re：为股东权益资本成本；

Rd：为债务资本成本。

其中股东权益资本成本采用资本资产定价模型 (CAPM) 计算确定：

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

其中：Rf：无风险报酬率；

β_e ：企业的风险系数；

Rm：市场期望收益率；

α ：企业特定风险调整系数。

其次，计算税前 WACC=税后 WACC/(1-T)

T：企业适用所得税率。

(3) 关于收益期

本次商誉减值测试中由于包含商誉资产组可以通过简单维护更新资产组内相关资产持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为 2027 年 1 月 1 日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平考虑。

(4) 预计未来现金流量现值的计算公式

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

式中：P：包含商誉资产组的预计未来现金流量的现值；

A_i：收益变动期的第 i 年的息税前年自由现金流量；

A：收益稳定期的息税前年自由现金流量；

税前 WACC：税前折现率；

N：收益变动期预测年限。

2、公允价值减处置费用后的净额的确定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》（2006）第八条规定，公允价值减处置费用的确定依次采用以下方法计算：

①资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。

②不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

③在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

(1) 公允价值的确定

公允价值的确定需要在资产组（CGU）在最佳用途前提下进行，经了解，该资产组的现状用途与最佳用途相同，具备采用公允价值评估的前提条件。本次商誉减值测试中，采用市场法计算途径将商誉减值测试对象与交易案例进行比较，

从而确定商誉减值测试对象的公允价值。

计算公式为：商誉资产组的市场价值=商誉资产组的收入×修正市销率

基本步骤具体如下：

- ①选择适用于商誉减值测试对象的可比交易案例；
- ②选取和计算适用于商誉减值测试对象的价值比率；
- ③将商誉减值测试对象与可比交易案例进行比较，对价值比率进行调整；
- ④将各交易案例经因素修正后的修正市销率进行统计分析，取其平均值作为本次商誉减值测试对象的市销率取值；
- ⑤根据商誉减值测试对象的价值比率，最终确定商誉资产组的公允价值；
- ⑥根据商誉资产组在 2021 年 12 月 31 日的公允价值减处置费用最终确定商誉资产组的可收回金额。

（2）处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。本次商誉减值测试中按照资产组转让涉及的税费、法律费用及中介费用等进行估算。

（二）重要假设及其合理理由

本次商誉减值测试评估中根据商誉资产组的情况做了如下特定假设：

1、除 2021 年 12 月 31 日有确切证据表明期后生产能力将发生变动的固定资产投资外，假设公司未来收益期不进行影响商誉资产组经营的重大固定资产投资活动，商誉资产组的生产能力以 2021 年 12 月 31 日状况进行估算；

2、本次商誉减值测试不考虑 2021 年 12 月 31 日后公司发生的对外股权投资项目对其价值的影响；

3、假设公司未来收益期应纳税所得额的金额与利润总额基本一致，不存在重大的永久性差异和时间性差异调整事项；

4、假设公司未来收益期保持与历史年度相近的应收账款和应付账款周转情况，不发生与历史年度出现重大差异的拖欠货款情况；

5、假设公司主要经营性资产按照设计要求进行运营，设备不超期服役；

6、假设公司根据固定资产等长期资产的正常经济寿命，对其进行有序更新；

7、假设商誉资产组未来收益期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会

出现年度某一时点集中确认收入的情形。

根据运用收益法进行评估的要求，认定这些假设条件在 2021 年 12 月 31 日时成立，并根据这些假设推论出相应的评估结论。如果未来经济环境发生较大变化或其它假设条件不成立时，商誉减值测试结果会发生较大的变化。

（三）关键参数及其确定依据

A、北京金石威视科技发展有限公司

1、收入增长率的确定

（1）2021 年商誉减值测试过程中收入增长率的确定过程

金石威视的主营业务定位为广播电视监测业务，广播电视监测管理系统的主要监测内容是安全监测、质量监测、内容监测。主要包括对电视信号、广播信号、新媒体信号的监测以及分析应用，涵盖了从模拟到数字、从广播到电视、从有线到无线的各种监测领域。金石威视主要客户包括国家和地方广电管理机构、国家和地方广播电视台、广电和网络运营商等。

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

金石威视现阶段已经在筹备的项目主要有 4 个，（1）XX 训练中心项目，订单规模 1600 万元，该项目的合作研究所已中标，因为甲方客户原因暂未签合同。中标后，业主方组织了多轮的技术评审，我方均已通过了评审，并确定了软硬件实施方案。合作研究所已经给公司下了备产通知单，目前该项目正处于组织各分系统出所测试阶段，预计 5 月内完成出所。现场基础施工的踏勘工作已经完成，施工周期初步为 3 个月。根据整体项目进展，预计今年 12 月前完成验收。（2）国家广电总局建管中心广电有线 500 万元项目，这是一个常年服务项目。广电有线数字前端部署在全国大约 350 个站点，每年由于设备老化、过保会淘汰一些老旧设备，每年会招标一部分设备用户更换淘汰的设备。公司从 2017 年就是有线数字设备的供应商，并且是相关设备接口和标准制定的参与方。截止到今年，公司每年都中标相应设备及服务订单。该项目预计今年 7-8 月招标，年底前完成交付和验收。（3）国家广电总局建管中心广电无线 200 万元项目，该项目原平台

和部分硬件设备是我公司提供的，目前由于业务需求新增和改进，相关的平台和硬件需要升级改造，甲方的预算今年要执行完成。公司已经配合甲方完成了全国地面无线广播电视监测系统软件升级改造技术需求，此项目预计今年 7-8 月招标，预计年底前可完成交付和验收。（4）XX 图像二期项目，规模 1100 万元。XX 图像一期系统于 2013 投入使用，系统存在很多问题，运行不稳定，因此甲方需对图像系统进行改造，同时充分考虑后续实况系统改造需求，采用成熟可靠的视频解决方案，满足任务图像监视需求。公司 2020-2021 年成功参与实施了同一客户的图像系统并支撑了客户任务执行，由于本项目与公司承建的系统互通，所以公司在此项目上有优势，从 2011 年开始就一直与客户沟通本项目需求。目前本项目已经到方案内审阶段，预计 8 月份招标，预计今年 12 月前可以完成实施和验收。上述 4 个项目合计 3400 万元，预计将在 2022 年内完成，搭配其余零星项目，预计金石威视在 2022 年的不含税收入为 3800 万元。

根据金石威视的经营计划，为了配合集团整体的经营策略，预计金石威视未来的广播电视监测业务将在 2022 年的收入水平上小幅增长，预估以 3%作为预测期内的收入增长幅度。

对于其他业务，属于零星发生的附带服务，规模及业务内容存在较大不确定性，按照 2021 年的水平保持平稳。

收入预测情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	本年预测数据				
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
广播电视监测业务	3,800.00	3,914.00	4,031.42	4,152.36	4,276.93
其他业务	23.74	23.74	23.74	23.74	23.74
主营业务收入合计	3,823.74	3,937.74	4,055.16	4,176.10	4,300.67
%增长率		2.98%	2.98%	2.98%	2.98%

本次预测期为 2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日，而自 2027 年 1 月 1 日起为稳定期，在此阶段资产组持有单位将保持 2026 年度的水平。

（2）与历年商誉减值测试时收入增值率的比较及原因、合理性分析

①历年实际业务收入增长率

项目	历年实际数据		
	2019 年	2020 年	2021 年
广播电视监测业务	7,626.19	10,073.62	1,264.19

其他业务	1,354.98	45.03	23.74
主营业务收入合计	8,981.17	10,118.65	1,287.93
%增长率	-84.49%	12.67%	-87.27%

②与历年商誉减值测试时预期收入增值率的比较

项目	历年预测数据		
	2019年	2020年	2021年
收入增长率	2%	7%	2.98%

③变动的原因及合理性

2019年商誉减值测试评估中采用预测期内2%的收入增长率，主要是2019年预测时点正值2020年初，疫情影响严峻，多地处于停工歇业状态，2019年基准日时点预测2020年及以后年度数据时参照公司已签订合同及意向较大的合同，管理层认为原有业务广电监测业务容量将以小幅度稳中有升的状态增加，军队监测业务暂未形成完整体系，未来发展情况不明朗，因此2019商誉减值测试时谨慎按照2%的增长率对未来的收入进行预测，未来保持稳健增长态势。

2020年实际收入较2019年度收入增长12.67%，主要是因为金石威视拓展的军队监测业务在2020年取得了一定的成效，管理层结合2020年实际业务开展情况预计2021年及以后年度此部分业务将成为未来业务中较大的增长点，故按照7%作为2022年及以后年度的收入增长率。

经过2021年实际收入完成情况与2020年商誉减值测试时预测的2021年收入的对比分析，管理层在判断上更趋谨慎，认为广播电视监测业务采用3%、其他业务保持稳定作为2022年度至2026年度的收入增长率更为妥当，主要是金石威视在2021年的业务格局发生了重大转变，且处于当下疫情的社会大环境，对于未来年份的业务扩张较为谨慎，有意识的控制业务扩张速度以让公司更好的适应经营转型期和疫情大环境。

2、利润率的确 定

(1) 2021年商誉减值测试过程中利润率的确 定过程

金石威视历史年度的利润率持续下降，主要是由于受到疫情和市场竞争综合影响导致，公司管理层认为疫情影响以及市场竞争等在短期内难以有重大变化，且在手订单的预期成本、费用及利润率范围基本可以确定，未来业务情况跟目前在手订单将不会呈现显著差异，故按照经营测算数据预期的利润水平进行预测。

项目	本年预测数据				
	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
一、营业收入	3,823.74	3,937.74	4,055.16	4,176.10	4,300.67
减：营业成本	2,294.24	2,362.64	2,433.09	2,505.66	2,580.40
营业税金及附加	44.86	46.19	47.57	48.98	50.44
销售费用	173.17	178.25	183.48	188.86	194.40
管理费用	920.75	955.24	991.15	1,028.56	1,067.42
财务费用					
资产减值损失					
信用减值损失					
加：公允价值变动收益					
投资收益					
其他收益	67.12	69.12	71.18	73.30	75.49
二、营业利润	457.83	464.53	471.05	477.34	483.49
加：营业外收入					
减：营业外支出					
三、利润总额	457.83	464.53	471.05	477.34	483.49
毛利率%	40.00%	40.00%	40.00%	40.00%	40.00%
利润率% (利润总额/营业收入)	11.97%	11.80%	11.62%	11.43%	11.24%

(2) 与历年商誉减值测试时毛利率的比较及原因、合理性分析

①历年实际利润率

项目	历年实际数据		
	2019年	2020年	2021年
一、营业收入	8,981.17	10,118.65	1,287.93
减：营业成本	3,519.36	5,041.57	913.59
营业税金及附加	170.83	23.29	9.12
销售费用	25.64	110.34	160.19
管理费用	1,068.95	1,026.00	2,936.54
财务费用	2.60	-31.80	62.75
资产减值损失	323.46	52.22	111.21
信用减值损失	-	795.48	2,957.72
加：公允价值变动收益			-0.80
投资收益			
其他收益	1,132.35	410.40	22.96
二、营业利润	5,002.67	3,511.94	-5,841.04
加：营业外收入	-	-	-
减：营业外支出	-	0.00	2.98
三、利润总额	5,002.67	3,511.94	-5,844.02
毛利率%	60.81%	50.18%	29.07%

利润率% (利润总额/营业收入)	55.70%	34.71%	-453.75%
---------------------	--------	--------	----------

②与历年商誉减值测试时预期利润率的比较

项目	历年预测数据		
	2019年	2020年	2021年
毛利率%	56%	50.18% - 48.78%	40%
利润率%	43.16%-47.47%	38.04%-35.67%	11.97%-11.24%

③变动的原因及合理性

利润率下降的主要原因是毛利率下降所致，毛利率自 2019 年起一直处于下滑趋势，在经历 2021 年度实际经营数据重大变化后，经审慎估计，在目前疫情冲击和竞争加剧的背景下，未来业务情况跟目前在手订单将不会呈现显著差异，故参照目前在手订单的实际利润水平预测未来利润。

3、折现率的确定

(1) 2021 年商誉减值测试过程中折现率的确定过程

①股权回报率的确定

利用资本定价模型（CAPM）确定股权回报率，计算公式如下：

$$Re = Rf + \beta \times ERP + Rs$$

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

a. 确定无风险收益率

国债收益率通常被认为是无风险的，因为持有该债权到期不能兑付的风险很小，可以忽略不计。在沪、深两市选择从基准日到国债到期日剩余期限超过 10 年期的国债，并计算其到期收益率，取所有国债到期收益率的平均值 3.96%作为本次商誉减值测试的无风险收益率。

b. 确定市场风险超额回报率

由于几何平均值可以更好表述收益率的增长情况，因此采用几何平均值计算得到 ERP 更切合实际，由于本次商誉减值测试涉及的商誉资产组的持续经营期超过 10 年，因此选取 2011-2020 年国内市场股权超额收益率 ERP 的几何平均值 7.03%作为市场风险超额回报率。

c. 确定对比公司相对于股票市场风险系数 β (Levered β)。

选取与商誉资产组业务相类似的电信、广播电视和卫星传输服务行业上市公

司作为可比公司，通过“同花顺 iFinD”查询剔除财务杠杆的 Beta 系数后，以平均值确定预期无财务杠杆风险系数的估计值 $\beta_u=0.8771$ 。

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1-T) \times D/E) = 0.9633$$

β 系数的 Blume 调整，调整思路及方法如下：

$$\beta_a = 0.35 + 0.65\beta_h$$

其中： β_a 为调整后的 β 值， β_h 为历史 β 值。

故经调整后的股票市场风险系数 β (Levered β) 为 0.9761。

d. 估算公司特有风险收益率 R_s

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

$$R_s = RP_s \pm RP_u$$

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

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

e. 计算现行股权收益率

将上述数据代入 CAPM 公式中，可以计算出商誉资产组的股权投资回报率为 12.82%。

② 债权回报率的确定

债权回报率根据现行有效的五年期贷款市场报价利率 (LPR) 确定为 4.65%。

③ 委估资产组折现率的确定

股权回报率和债权回报率通过加权平均的方法计算总资本加权平均回报率。权重按商誉资产组的目标资本结构。总资本加权平均回报率的计算公式如下：

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

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

根据上述计算得到商誉资产组总资本加权平均回报率为 11.90%，根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率，因此应当将折现率折算为税前，企业税率为 15.00%，故商誉资产组的税前折现率为 14.00%。

(2) 与历年商誉减值测试时折现率的比较及原因、合理性分析

①与历年商誉减值测试时折现率的比较

项目	2019年	2020年	2021年	备注
无风险收益率	4.00%	3.91%	3.96%	
市场风险超额回报率	5.73%	6.02%	7.03%	股票市场发生变动
无财务杠杆β	0.9412	0.7491	0.8771	
调整后的股票市场风险系数β	0.9491	0.7642	0.9761	2021年采用行业资本结构作为目标资本结构
特有风险收益率 Rs	2.00%	2.50%	2.00%	
债权回报率	5.65%	3.80%	4.65%	2019、2020年采用公司平均利率，2021年采用五年期贷款市场报价利率（LPR）
WACC	11.37%	10.83%	11.90%	
WACCBT	13.38%	12.74%	14.00%	

②变动的原因及合理性

采用近 10 年的沪深 300 指数计算得出，差异原因是股票市场发生变动。

以前年度采用公司自身的资本结构进行计算，由于 2021 年度经营状况发生重大变化，基准日的自身资本结构无法准确反映公司的实际情况，故参考行业资本结构作为目标资本结构进行计算。

由于参考行业资本结构作为目标资本结构，故适用的债权回报率采用 LPR 利率。

4、收益期的确定

本次商誉减值测试中由于包含商誉资产组的组合可以通过简单维护更新资产组内相关资产持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2022

年1月1日至2026年12月31日，预测期为5年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为2027年1月1日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平。

本次商誉减值测试中采用永续年期作为收益期与历史年度确定的收益期一致。

5、公允价值的确定

(1) 2021年商誉减值测试过程中公允价值的确定过程

2021年商誉减值测试过程中公允价值测算采用交易案例比较法，具体思路如下：

- ①选择适用于商誉减值测试对象的可比交易案例(数据来源:同花顺 iFinD)；
- ②选取和计算适用的价值比率，本次选用修正后的P/S作为价值比率；
- ③将商誉减值测试对象与可比交易案例进行比较，对价值比率进行调整；
- ④对调整后的价值比率进行统计分析，取其平均值0.6280(P/S)作为商誉减值测试对象的价值比率取值。

⑤根据确定的商誉减值测试对象价值比率，最终确定商誉资产组的公允价值。

(2) 与历年商誉减值测试时公允价值的比较及原因、合理性分析

2021年以前的历史年度评估中未采用公允价值减处置费用的方法，故无可比性。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》(2006)第六条规定：资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。因资产预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用后的净额，故2021年金石威视商誉减值测试中选取预计未来现金流量的现值作为商誉资产组的可收回金额。

B、天津普泰国信科技有限公司

1、收入增长率的确定

(1) 2021年商誉减值测试过程中收入增长率的确定过程

天津普泰国信科技有限公司的主营业务定位为公安信息化安防领域的解决方案和软件提供商，主要有反恐作战和社会综合治理管控两大平台产品。天津普

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

天津普泰主要业务为硬件业务和服务业务，未来将继续开展软件业务，逐步淡化施工业务。

天津普泰的硬件业务为企业传统业务，客户群体相对稳定，尚无扩大该部分业务规模的计划，本次商誉减值测试以 2021 年的业务规模为基础进行预测，预计未来每年增长 3%。

天津普泰的服务业务为企业传统业务，2021 年受到疫情、“十四五规划”和市场低迷等多重影响，导致该部分业务出现较大波动，其中天津普泰 2021 年与宁夏移动签了一个框架协议，该协议确定项目规模约为 8000 万元，由于 2021 年公司经营策略影响，该项目在 2021 年未开展。公司计划根据集团的整体经营策略，在 2022 年开展该项目，充分考虑项目的规模以及可能存在的不确定性，预计 2022 年天津普泰的服务业务收入为 4000 万元，未来年度预计每年增长 3%。

对于软件业务，其毛利率相对其他业务较高，公司未来将会加大软件业务的承接与研发，预计天津普泰 2022 年的软件收入为 500 万元，未来年度持续稳步增长，每年按增长 3%进行预测。

对于施工业务，该业务由于毛利率偏低，属于大资金占用项目，公司未来年度计划逐步淡化该类型业务，按 2021 年的水平进行预测。

收入预测情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	本年预测数据				
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年至永续
硬件收入	2,203.83	2,269.94	2,338.04	2,408.18	2,480.43
软件收入	500.00	515.00	530.45	546.36	562.75
服务收入	4,000.00	4,120.00	4,243.60	4,370.91	4,502.04
施工收入	6.60	6.60	6.60	6.60	6.60
主营业务收入合计	6,710.43	6,911.54	7,118.69	7,332.06	7,551.82
%增长率		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%

本次预测期为 2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日，而自 2027 年 1 月 1 日起为本次商誉减值测试的稳定期，在此阶段资产组持有单位将保持 2026 年度

的水平稳定盈利。

(2) 与历年商誉减值测试时收入增值率的比较及原因、合理性分析

①历年实际业务收入增长率

项目	历年实际数据		
	2019年	2020年	2021年
硬件收入	8,577.89	6,894.64	2,139.64
软件收入	4,291.95	1,519.28	-
服务收入	3,696.54	11,682.29	1,173.54
施工收入	79.01	890.23	6.60
主营业务收入合计	16,645.39	20,986.43	3,319.78
%增长率	-71.26%	26.08%	-84.18%

②与历年商誉减值测试时预期收入增值率的比较

项目	历年预测数据		
	2019年	2020年	2021年
收入增长率	4.65%-2.81%	2.81%-0.93%	3.00%

③变动的原因及合理性

预期增长率与历史年度的预期增长率无重大变化。

2、利润率的确定

(1) 2021年商誉减值测试过程中毛利率的确定过程

天津普泰的营业成本分为硬件业务、软件业务、服务业务和施工业务，由于天津普泰的业务处于成熟阶段，各类型业务的毛利率从长期来说趋于稳定，故在历史数据的基础上预测未来利润率如下：

项目	本年预测数据				
	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
一、营业收入	6,710.43	6,911.54	7,118.69	7,332.06	7,551.82
减：营业成本	3,922.80	4,040.33	4,161.39	4,286.08	4,414.51
营业税金及附加	34.35	35.42	36.52	37.65	38.82
销售费用	1,122.52	1,140.72	1,159.39	1,178.56	1,198.24
管理费用	1,277.23	1,302.96	1,329.35	1,356.42	1,384.15
财务费用					
资产减值损失					
信用减值损失					
加：公允价值变动收益					
投资收益					
其他收益					
二、营业利润	353.53	392.13	432.06	473.35	516.10

项目	本年预测数据				
	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年至永续
加：营业外收入					
减：营业外支出					
三、利润总额	353.53	392.13	432.06	473.35	516.10
毛利率%	41.54%	41.54%	41.54%	41.54%	41.54%
利润率% (利润总额/营业收入)	5.27%	5.67%	6.07%	6.46%	6.83%

(2) 与历年商誉减值测试时毛利率的比较及原因、合理性分析

①历年实际利润率

项目	历年实际数据		
	2019年	2020年	2021年
一、营业收入	16,645.39	20,986.43	3,319.78
减：营业成本	8,274.53	11,434.68	2,452.28
营业税金及附加	210.93	118.15	19.26
销售费用	876.87	1,046.06	1,286.94
管理费用	2,112.85	1,517.59	1,237.65
财务费用	108.41	131.65	178.59
资产减值损失	-148.17	14.39	99.47
信用减值损失	46.53	320.30	1,469.86
加：公允价值变动收益	-	-1.79	-0.68
投资收益			
其他收益	298.68	765.89	96.02
二、营业利润	5,462.09	7,167.71	-3,328.92
加：营业外收入	-	0.00	8.66
减：营业外支出	2.99	42.64	9.83
三、利润总额	5,459.11	7,125.07	-3,330.09
毛利率%	50.29%	45.51%	26.13%
利润率% (利润总额/营业收入)	32.80%	33.95%	-100.31%

②与历年商誉减值测试时预期利润率的比较

项目	历年预测数据		
	2019年	2020年	2021年
毛利率%	49.76%-49.53%	47.26%-46.96%	41.54%
利润率%	30.83%-31.96%	33.09%-34.07%	5.27%-6.83%

③变动的原因及合理性

2021年商誉减值测试时采用的利润率是以各类型业务的历史毛利率、费用水平作为基础进行预测的，较历年预测值下降是因为受2021年业务大幅下滑影

响，自 2022 年起业务预期将维持在相对稳定水平。

3、折现率的确定

(1) 2021 年商誉减值测试过程中折现率的确定过程

天津普泰 2021 年度商誉减值测试的折现率为 14.00%，计算过程与金石威视的相同，详见上述（三）关键参数及其确定依据 A、北京金石威视科技发展有限公司 3、折现率的确定（1）2021 年商誉减值测试过程中折现率的确定过程。

(2) 与历年商誉减值测试时折现率的比较及原因、合理性分析

①与历年商誉减值测试时折现率的比较

项目	2019 年	2020 年	2021 年	备注
无风险收益率	4.00%	3.91	3.96%	
市场风险超额回报率	5.73%	6.02%	7.03%	股票市场发生变动
无财务杠杆 β	0.9292	0.7491	0.8771	
调整后的股票市场风险系数 β	1.0923	0.7775	0.9761	2021 年采用行业资本结构作为目标资本结构。
特有风险收益率 R_s	2.50%	3.00%	2.00%	
债权回报率	6.36%	5.36%	4.65%	2019、2020 年采用公司平均利率，2021 年采用五年期贷款市场报价利率 (LPR)
WACC	11.50%	11.29%	11.90%	
WACCBT	13.53%	13.28%	14.00%	

②变动的原因及合理性

采用近 10 年的沪深 300 指数计算得出，差异原因是股票市场发生变动。

以前年度采用公司自身的资本结构进行计算，由于 2021 年度经营状况发生重大变化，基准日的自身资本结构无法准确反映商誉减值测试对象的实际情况，故参考行业资本结构作为目标资本结构进行计算。

由于参考行业资本结构作为目标资本结构，故适用的债权回报率采用 LPR 利率。

4、收益期的确定

本次商誉减值测试中由于包含商誉资产组的组合可以通过简单维护更新资产组内相关资产持续盈利，故采用永续年期作为收益期。其中，第一阶段为 2022 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日，预测期为 5 年。在此阶段中，根据对历史业绩及未来市场分析，收益状况逐渐趋于稳定；第二阶段为 2027 年 1 月 1 日至永续经营，在此阶段中，保持稳定的收益水平。

本次商誉减值测试中采用永续年期作为收益期与历史年度确定的收益期一致。

5、公允价值的确定

(1) 2021 年商誉减值测试过程中公允价值的确定过程

2021 年商誉减值测试过程中公允价值测算采用交易案例比较法，具体思路如下：

- ①选择适用于商誉减值测试对象的可比交易案例(数据来源:同花顺 iFinD);
- ②选取和计算适用的价值比率,本次选用修正后的 P/S 作为价值比率;
- ③将商誉减值测试对象与可比交易案例进行比较,对价值比率进行调整;
- ④对调整后的价值比率进行统计分析,取其平均值 0.4551 (P/S) 作为商誉减值测试对象的价值比率取值。
- ⑤根据确定的商誉减值测试对象价值比率,最终确定商誉资产组的公允价值。

(2) 与历年商誉减值测试时公允价值的比较及原因、合理性分析

2021 年以前的历史年度评估中未采用公允价值减处置费用的方法,故无可比性。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》(2006)第六条规定:资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。因资产预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用后的净额,故 2021 年天津普泰商誉减值测试中选取预计未来现金流量的现值作为商誉资产组的可收回金额。

三、结论

综上所述,金石威视和天津普泰 2021 年度商誉减值测试充分考虑了公司目前的自身状况,选取的相关参数合理且与公司自身状况相匹配,商誉减值测试的结果合理。

评估师核查意见:

我们对商誉减值测试实施的主要核查程序如下:

- 1、与公司管理层就商誉资产组的范围进行讨论,确认商誉资产组的范围;
- 2、与公司管理层进行沟通,了解商誉减值的原因,并获取相关情况说明;

3、核查公司提供的基础数据的支持证据，包括在手订单、发展计划、成本预算等，判断收入增长率、毛利率等关键参数选取的依据是否合理；

4、查阅历年商誉减值测试所使用的方法、关键假设、参数等；

5、实施对商誉减值测试过程进行检查、验算、复核等程序；

6、与公司管理层讨论商誉减值测试结果的合理性。

经核查，金石威视和天津普泰 2021 年度商誉减值测试充分考虑了公司目前的自身状况，选取的相关参数合理且与公司自身状况相匹配，商誉减值测试的结果合理。

年审会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司商誉减值的合理性进行核查：

1、了解、评估及测试与商誉减值测试相关的内部控制；

2、与管理层进行沟通，了解业绩下滑可能存在商誉减值迹象的原因，并获取相关情况说明；复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；与管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、参数的选择等的合理性；

3、与评估专家讨论评估报告中商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、参数的选择等的合理性；

4、评价评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；

5、审阅评估专家出具的评估报告，复核商誉减值测试的测算过程；

6、聘请第三方评估机构对报告期评估报告进行复核；

7、与前任评估师以及评估专家沟通前期评估情况，并获取相关情况说明和资料，聘请第三方评估机构对公司以前年度（2018 年、2019 年、2020 年）商誉减值测试报告进行复核。经复核，第三方评估机构认为，根据发现的问题，第三方评估机构对相关因素进行了相应调整，复核结果与原评估结果差异较小，第三方评估机构认为原评估报告结果基本合理；

8、评估管理层对商誉的估值及列报是否恰当。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为公司商誉发生减值迹象，经过商誉减值测试，商誉减值计提充分、合理，符合会计准则相关规定。

4. 年报显示，你公司应收账款账面余额 40,131.69 万元，累计计提坏账准备 19,996.97 万元，其中三年以上应收账款账面余额占比 48.82%。按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 9,938.15 万元，已全额计提坏账准备；按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 30,193.54 万元，同比减少 32.54%，但坏账准备计提比例同比增加近 9 个百分点。合同资产账面余额 253.86 万元，同比减少 74.96%。

(1) 请列式报告期内新增单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户名称、发生时间、销售内容、销售金额、约定收款时间、回款情况、公司采取的催款措施，并逐一分析应收账款按单项计提坏账准备的依据及合理性，说明以前年度计提相关坏账准备是否充分，相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形。

回复：

1、报告期内新增单项计提坏账准备应收账款的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	发生时间	销售内容	销售金额(含税)	约定收款时间	回款金额	回款比例	未按时回款原因	催款措施	单项计提依据	是否存在关联关系	是否存在资金占用或财务资助
北京崇远信达科技有限公司	2,205.29	2017-2019年	广播电视监测系统	2,673.80	2017-2020年	468.51	17.52%	客户经营状况恶化	催款函、律师函、提起诉讼	管理层审批	否	否
北京银河伟业数字技术有限公司	2,017.89	2018年9月-2020年12月	系统集成、机器设备	3,790.89	货到验收合格，开票45天付款	1,773.00	46.77%	客户经营状况恶化	催款函、律师函	管理层审批	否	否

2、报告期内北京崇远信达科技有限公司的坏账计提情况见下表：

单位：万元

客户名称	本年数据		账龄分布			本年坏账准备金额				上年坏账准备金额			
	期初金额	期末金额	1-2年	2-3年	3-4年	1-2年	2-3年	3-4年	合计	1年以内	1-2年	2-3年	合计

北京崇 远信达 科技有 限公司	2,205.29	2,205.29	170.52	224.00	1,810.77	170.52	224.00	1,810.77	2,205.29	8.52	22.40	543.23	574.15
--------------------------	----------	----------	--------	--------	----------	--------	--------	----------	----------	------	-------	--------	--------

2021 年前，该公司陆续有回款，且在后续的多次沟通中该公司表示将尽快支付我公司欠款，同时我公司未发现其经营存在异常的情形，因此我公司将北京崇远信达科技有限公司视为一般风险客户并按账龄分析组合的计提减值损失，已对该公司计提了 574.15 万元坏账准备；截至报告期末，该客户应付我公司项目款 2,205.29 万元；

但在 2020 年期末，我公司再次向该公司催讨款项时，该公司表示没有支付能力；而后我公司经多方了解，发现该公司涉及多起法律诉讼，涉案金额高达 500 万以上，且部分诉讼很有可能涉及强制执行，同时我公司了解该公司目前经营困难，并存在欠薪行为，内部组织结构也发生较大变化、原负责人及销售团队近期均已离职的情况。我公司据此综合判断该公司的履约能力不强，可能出现无法偿还我公司债权的风险，并在咨询律师意见后，基于谨慎性考虑，公司管理层开会讨论决定对该公司的应收款项 2,205.29 万元进行全额计提坏账准备的处理措施，于 2021 年补计提坏账准备 1,631.14 万元，至此，截至 2021 年末，我公司对该公司的应收款净额为 0 万元。

2022 年 3 月 22 日我公司在收集相关资料后已向丰台区人民法院提交申请对该公司的法律诉讼，力求追回应付公司款项，减少公司损失。

综上所述，根据公司坏账计提政策，公司在 2021 年前对该公司按账龄分析组合计提减值损失是合理的，计提也是充分的，是符合当时该公司当时经营现状的，在 2021 年基于该公司的经营状况迅速恶化，公司对该公司的应收账款由风险账龄组合转为单项计提，也是符合该公司目前经营现状是审慎、合理的，该公司与我公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员均不存在关联关系，也不存在资金占用或财务资助的情形。

3、报告期内北京银河伟业数字技术有限公司的坏账计提情况见下表：

单位：万元

客户名称	本年数据		账龄分布			本年坏账准备金额				上年坏账准备金额			
	期初金额	期末金额	1-2年	2-3年	3-4年	1-2年	2-3年	3-4年	合计	1年以内	1-2年	2-3年	合计
北京银河伟业数字技术有限公司	2,142.45	2,017.89	846.86	754.88	416.16	846.86	754.88	416.16	2,017.89	42.34	84.94	133.86	261.14

我公司对银河伟业的债权，分别体现在应收账款和长期应收款，应收账款只包含公司对银河伟业的部分债权，该客户的具体情况详见我公司于2022年4月20日披露在“巨潮资讯网”上的《2021年年度审计报告》附注“十四、其他重要事项”及本次问询函第五个问题的答复。

(2) 请你公司说明报告期内是否变更应收账款相关会计估计，是否按《上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》相关规定及时履行审议程序以及信息披露义务，并结合公司应收账款的平均回收率、迁徙率、历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，对比同行业公司相关参数选取情况，论证不同账龄应收账款坏账计提比例设置的合理性。

回复：

自2019年1月1日起，公司执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合现状以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。具体估算方法如下：

第一步：确定历史数据集合

公司选取2018年末、2019年末、2020年末、2021年末非关联方应收账款账龄数据以计算历史损失率。历年应收账款余额如下表：

单位：元

账龄	2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31
1年以内	233,415,390.11	141,953,075.54	138,642,474.80	62,756,309.03
1-2年	204,693,321.03	169,899,087.20	99,356,256.24	71,683,625.58
2-3年	74,359,813.94	132,718,628.18	131,269,101.88	53,497,386.54
3-4年	16,999,725.91	17,332,165.23	66,537,981.90	77,663,562.13
4-5年	13,382,136.33	194,641.10	12,905,185.11	17,642,085.88
5年以上	13,896,877.09	11,125,139.48	11,118,289.98	21,755,361.73

其中：上年末为5年以上账龄，本年继续迁徙部分	7,016,703.47	11,125,139.48	11,118,289.98	11,118,289.98
总计	556,747,264.41	473,222,736.73	459,829,289.91	304,998,330.89

注：为使数据具有可对比性，2018年末数据剔除了2020年处置的银河伟业2018年末应收账款余额，加上了当年抵销的应收银河伟业应收款项；2019年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额、2020年处置的银河伟业2019年末应收账款余额，加上了当年抵销的应收银河伟业应收款项；2020年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额；2021年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额。

第二步：计算平均迁徙率及历史损失率

账龄	2018年至2019年迁徙率	2019年至2020年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	近3年平均迁徙率	历史损失率
1年以内	72.79%	69.99%	51.70%	64.83%	1.63%
1-2年	64.84%	77.26%	53.84%	65.31%	2.52%
2-3年	23.31%	50.13%	59.16%	44.20%	3.86%
3-4年	1.14%	74.46%	26.51%	34.04%	8.73%
4-5年	0.00%	0.00%	82.42%	27.47%	25.64%
5年以上	80.05%	99.94%	100.00%	93.33%	93.33%

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

第三步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率并确定预期损失率

公司基于可观察以及考虑前瞻性因素对第二步中所计算的历史信息率做出调整，以反映并影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。因公司主营的项目类业务存在项目周期长而导致回款期较长的特点，结合行业特点及公司实际情况，公司将历史损失率进行了一定程度的调整，其中，逾期1年以内的部分由1.63%调高至5%，逾期1年至2年的部分由2.52%调高至10%，逾期2年至3年的部分由3.86%调高至30%，逾期3年至4年的部分由8.73%调高至50%，逾期4年至5年的部分由25.64%调高至80%，5年以上的部分由93.33%调高至100%。

综上所述，基于谨慎性原则，考虑到账龄区间及客户回款依次冲减长账龄期间应收账款的综合影响，公司每年年末根据客户的账龄区间，按照预期损失率计提坏账准备，其依据等与历史年度不存在差异。

(3)请列式账龄三年以上应收账款的具体情况,包括客户名称、发生时间、销售金额、约定收款时间、回款情况、长时间未完全回款的原因,以及公司采取的催款措施,说明相关坏账准备计提是否充分,相关客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系,是否存在资金占用或财务资助的情形。

回复:

三年以上应收账款的具体情况如下:

单位:万元

单位名称	应收账款余额	其中:三年以上应收账款余额	发生时间	销售内容	销售金额	约定收款时间	回款金额	长时间未回款原因	催偿措施	是否存在关联关系	是否存在资金占用或财务资助
京辰时代(北京)节能科技有限公司	2,392.08	2,392.08	2017年-2018年	系统集成	2,392.08	验收合格后90天内	0	其上游客户未付款	催款函、律师函、已提起诉讼	是	正常经营业务产生的债权债务关系,不属于资金占用或财务资助
北京蓝海华业工程技术有限公司	1,990.62	1,990.62	2018.8-2018.10	软件产品、系统集成	4,081.37	2018.12.15	2,090.75	客户未回款	业务跟踪催款	否	否
华迪计算机集团有限公司	1,219.28	1,123.84	2018.4、2018.11、2020.12	系统集成、设备	2,244.86	根据项目进度及用户付款情况支付	1,025.58	用户未付款	业务跟踪催款	否	否
北京汉邦智慧科技有限公司	687.99	585.42	2017年-2021年	产品、系统集成等	1,159.43	货到付款	471.44	其上游客户未付款	催款函、律师函、已提起诉讼	是	正常经营业务产生的债权债务关系,不属于资金占用或财务资助
亚马逊	637.57	600.00	2017.6	软件产品	637.57	上线后30天	0	因疫情客户验收滞后,未到付款节点	电话,邮件催款	否	否
四川天翼网络服务有限公司	595.07	595.07	2016.11-2016.12	设备、系统集成	3,073.72	按季度支付	2,478.65	客户未回款	业务跟踪催款	否	否
宁夏世平科技有限公司	564.91	564.91	2016.8-2016.11	硬件设备	564.91	项目验收后一年内支付全部合同货款	0	客户未回款	业务跟踪催款	否	否
北京万博信普通讯技术有限公司	519.80	519.80	2018.12	软件产品、系统集成	854.50	2019.12.25	334.70	硬件已交付,配套定制软件在客户那里未能适配,存在技术问题	电话,上门催款	否	否
北京协力友联科技发展有限公司	362.50	295.50	2015.12	软件产品	330.00	2017.4.1	170.00	定制软件因客户环境问题暂时无法部署	电话,上门催款	否	否

			2018.12	软件产品	40.00	2020.3.15	0	定制软件因客户环境问题暂时无法部署	电话, 上门催款	否	否	
			2018.11	软件产品	320.00	2019.12.29	157.50	定制软件因客户环境问题暂时无法部署	电话, 上门催款	否	否	
北京金源智控科技股份有限公司	342.53	342.53	2018.6	设备	657.93	设备送达甲方指定地点, 并经甲方验收合格后90天内, 甲方向乙方支付合同总价100%	315.40	客户未回款	业务跟踪催款	否	否	
北京益邦达科技发展有限公司	280.00	105.00	2017.4	软件产品	88.50		2018.11.3	30.00	最终客户未付款	电话, 上门催款	否	否
			2018.1.	软件产品	45.00		2019.10.15	0	最终客户未付款	电话, 上门催款	否	否
			2017.7	软件产品	67.50		2018.11.3	0	最终客户未付款	电话, 上门催款	否	否
			2017.5	软件产品	45.00		2018.11.3	20.00	最终客户未付款	电话, 上门催款	否	否
			2018.5	软件产品	175.00		2020.6.20	91.00	最终客户未付款	电话, 上门催款	否	否
北京世纪鼎点软件有限公司	240.00	15.00	2017.6	软件产品	260.00		2017.11.9	20.00	因我方产品实际环境运行有问题, 技术上还有争议	电话, 上门催款	否	否
北京ZDAQ技术开发公司	227.43	227.43	2017.12	软件产品	2,253.43	根据项目进度及用户付款情况支付		2,026.00	客户未回款	业务跟踪催款	否	否
数电星传(北京)文化传播有限公司	220.00	220.00	2017.5	水印软件	225.00		2018.12.31	5.00	甲方还不具备安装条件	电话催款	否	否
铁力山(北京)控制技术有限公司	200.00	200.00	2018.8-2018.10	软件产品	400.00		2019.12.26	200.00	软件搭载的硬件不具备安装条件, 因疫情和客户原因一直搁置	电话催款	否	否
北京宝盈科技发展有限公司	161.00	161.00	2018.7	软件产品	175.00		2019.11.5	14.00	最终用户未付款	电话催款	否	否
广东省工业设备安装有限公司	144.50	144.50	2017.6	设备	510.00	竣工后付款		365.50	客户未回款	业务跟踪催款	否	否
顺特电气设备有限公司	141.97	141.97	2018.5	软件产品	236.00		2020.1.31	94.03	陆续付款, 最终用户未完全付款	电话催款	否	否

广州天邦计算机科技有限公司	100.00	100.00	2015.5	软件产品	100.00	2017.3.28	0	对方资金问题未付款,已跟上游集成商合作达成协议履行付款,尚未执行	电话催款	否	否
北京贝莱伟业科技有限公司	100.00	100.00	2018.8	软件产品	100.00	2019.12.30	0	服务后期有技术问题未解决	电话催款	否	否
合计	11,127.25	10,424.67			21,036.80		9,909.55				

注：三年以上应收账款余额共 11,706.10 万元，其中上表列示的为应收账款余额 100 万以上的客户，应收账款余额 10,424.67 万元，占比 89.05%，其余客户约 238 家，应收账款余额 1,281.43 万元，占比 10.95%。

截至报告期末，我公司三年以上应收账款余额为 11,706.10 万元，按照公司的风险账龄计提政策充分计提了坏账准备，针对该账龄区间内的应收账款共计提坏账准备 747.01 万元，涉及的相关客户除京辰时代（北京）节能科技有限公司和北京汉邦智慧科技有限公司之外，其余客户均与我公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员不存在关联关系，也不存在资金占用或财务资助的情形。

报告期公司收回北京汉邦智慧科技有限公司欠款 20 万元，且与关联方京辰时代（北京）节能科技有限公司、北京汉邦智慧科技有限公司未发生关联交易。

(4) 请结合合同资产涉及主要项目的进展情况，补充说明报告期内合同资产大幅减少的原因及合理性。

回复：

报告期内合同资产分类、增加、减少金额如下：

单位：万元

分类	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	同比增减
合同资产	1,013.81	108.22	1,011.01	253.86	-74.96%
其他非流动资产	806.89			644.05	-20.18%
一年内到期的其他非流动资产	0.00			20.01	100%
总计	1,820.71	108.22	1,011.01	917.91	-49.58%

我公司的合同资产分为合同资产、其他非流动资产和一年内到期的其他非流动资产，其中合同资产期初余额为 1,013.81 万元，期末余额为 253.86 万元，同

比减少 74.96%，是由于报告期末合同资产因项目期限等原因涉及重分类至其他非流动资产或一年以内到期的其他非流动资产项下，加之报告期内项目回款增加，导致报告期内合同资产大幅减少。总体来看，合同资产期初余额为 1,820.71 万元，本期增加 108.22 万元，主要是报告期内确认项目收入的同时导致合同资产增加所致，本期减少 1,011.01 万元，主要是报告期内项目到期回款所致，期末余额为 917.91 万元，合同资产金额总体同比减少 49.58%。

合同资产涉及主要项目的进展情况如下：

单位：万元

客户名称	期初余额	期末余额	增减变动金额	项目进展情况	合同资产增加或减少的原因	合同资产到期时间
国家新闻出版广电总局监管中心(国家广播电视总局监)	291.37	263.32	-28.06	已完结	减少,收回部分质保金	2022-2025年不等
北京 DTGH 数据网络技术有限公司	662.38	158.39	-503.98	已完结	减少,部分项目已回款	2022.6.1-2023.12.1
KSK 信号有限公司	115.85	0.00	-115.85	已完结	减少,项目已回款	
国家广播电视总局 281 台	58.76	63.39	4.63	已完结	增加,新增项目质保金	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局二〇一台	43.27	43.27	0.00	已完结	未变化	2022-2025年不等
中国移动通信集团宁夏有限公司吴忠分公司	0.00	40.17	40.17	已完结	增加,21年确认收入项目	2025.7.1
山西省广播电视局监管中心	38.35	37.32	-1.03	已完结	减少,收回部分质保金	2022.11
天津市公安局津南分局	0.00	35.85	35.85	已完结	增加,21年确认收入项目	2022.6.1
北京长信泰康通信技术有限公司	34.24	34.24	0.00	已完结	未变化	2022.10.20
中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	111.90	29.83	-82.07	已完结	减少,部分回款	2022.12.1
北京银河伟业数字技术有限公司	21.48	21.48	0.00	已完结	未变化	2022.12.1
鹏骐科技(北京)股份有限公司	18.50	18.50	0.00	已完结	未变化	2022.12.17
天津 TDWY 科技有限公司	0.00	14.77	14.77	已完结	增加,21年确认收入项目	2023.12.1
国家新闻出版广电总局哈尔滨监测台	11.92	14.51	2.59	已完结	增加,新增项目质保金	2022-2025年不等
湖北省新闻出版广电局	14.44	14.44	0.00	已完结	未变化	2022-2025年不等

国家广播电视总局二九三台	8.73	14.28	5.55	已完工	增加,新增项目质保金	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局二九一台	6.45	10.52	4.07	已完工	增加,新增项目质保金	2022-2025年不等
陕西省新闻出版广电局	10.09	10.09	0.00	已完工	未变化	2023.9
河北神舟卫星通信股份有限公司	9.50	9.50	0.00	已完工	未变化	2023.7.22
广东省装饰有限公司	7.99	7.99	0.00	已完工	未变化	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局二九二台	15.80	7.90	-7.90	已完工	减少,收回部分质保金	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局282台	6.38	6.38	0.00	已完工	未变化	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局海南监测台	4.79	4.79	0.00	已完工	未变化	2022-2025年不等
国家新闻出版广电总局西安监测台	4.74	4.74	0.00	已完工	未变化	2022年
陕西广播电视台	4.38	4.38	0.00	已完工	未变化	2022年
西安XXXKJ有限责任公司	52.76	4.25	-48.52	已完工	减少,收回部分回款	2022.8.1
宜昌市文化新闻出版广电局	3.91	3.91	0.00	已完工	未变化	2022.12.28
荆州市文化新闻出版广电局	3.91	3.91	0.00	已完工	未变化	2022.12.28
恩施州财政局财政专户	3.91	3.91	0.00	已完工	未变化	2022.7.25
国家新闻出版广电总局厦门监测台	3.19	3.19	0.00	已完工	未变化	2022.11.11
国家新闻出版广电总局二〇三台	3.04	3.04	0.00	已完工	未变化	2023.10.23
中国人民解放军61741部队	1.55	1.55	0.00	已完工	未变化	2021.9.26
秭归县广播电影电视局	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
竹山县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
枝江广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
长阳土家族自治县文体新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
枣阳市文化体育旅游和新闻出版局	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
郧西县财政局财政专户	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
远安县文体新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
应城电视台	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
宜都市广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年

宜昌三峡广播电视总台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
宣恩县电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
兴山县文体新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
孝感市文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
咸宁广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
咸丰县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
仙桃市广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
武穴市广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
武汉市江夏区电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
五峰土家族自治县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
天门市广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
随州市财政局国库科	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
十堰市财政局财政专户-市文体局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
潜江市广播电影电视局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
南漳广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
利川市文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
荆州电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
荆门市东宝区文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
江陵县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
建始县文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
监利县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
湖北龟山广播电视发射台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
洪湖市广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
红安县广播电影电视局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
鹤峰县文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
房县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
恩施州广播影视传媒集团有限责任公司	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
大悟县广播电影电视局	0.00	0.59	0.59	已完结	增加,新增项目质保金	2023年
赤壁市非税收入财政专户	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年
保康县国库集中收付中心	0.59	0.59	0.00	已完结	未变化	2023年

巴东县文化体育新闻出版广电局	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
谷城县广播电视台	0.59	0.59	0.00	已完工	未变化	2023年
一室一站项目	51.66	0.00	-51.66	已完工	减少,收回质保金	
西安翔讯科技有限责任公司	40.89	0.00	-40.89	已完工	减少,收回质保金	
银川电子识别区项目	33.90	0.00	-33.90	已完工	减少,收回质保金	
烟台市公安局高新技术产业开发区分局	22.95	0.00	-22.95	已完工	减少,收回质保金	
浙江广播电视发展总公司	16.75	0.00	-16.75	已完工	减少,收回质保金	
销售合同	16.00	0.00	-16.00	已完工	减少,收回质保金	
山东省莱阳经济开发区管理委员会	12.95	0.00	-12.95	已完工	减少,收回质保金	
莱阳市公安局	10.69	0.00	-10.69	已完工	减少,收回质保金	
莱山社区项目	8.29	0.00	-8.29	已完工	减少,收回质保金	
国家新闻出版广电总局成都监测台	3.93	0.00	-3.93	已完工	减少,收回质保金	
湖北省新闻出版广电局无线台管理中心	3.85	0.00	-3.85	已完工	减少,收回质保金	
黄冈广播电视台	1.18	0.00	-1.18	已完工	减少,收回质保金	
石首市广播电视台	0.59	0.00	-0.59	已完工	减少,收回质保金	
总计	1,820.71	917.91	-902.79			

年审会计师核查意见:

我们通过实施以下主要审计程序,对公司应收账款坏账准备计提的合理性、充分性、应收账款的可收回性以及合同资产减少的原因及合理性进行核查:

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

2、通过公开渠道获取客户信息,了解客户的经营范围,企业基本经营情况,核查与客户是否存在关联关系;

3、对于单独计提坏账准备的应收账款选取样本,复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出估计的依据及合理性;

4、对于管理层按照信用风险组合计提坏账准备的应收账款,关注信用组合分类的准确性,以及坏账计提比例及预期估计是否保持了一贯性,评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理;

5、执行函证程序并对主要客户进行访谈,核实应收款项余额的真实性、准

确性；

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

7、获取销售合同，结合合同主要条款，核查报告期内合同资产减少的原因以及合理性。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为公司坏账准备计提金额合理、谨慎，报告期内合同资产减少的原因合理。

5. 年报显示，你公司于 2020 年与银河伟业及湖南全通签订了《债务重组协议》，同意豁免截至银河伟业对你公司的往来欠款 6,883.56 万元，豁免后剩余债务 27,125.13 万元由银河伟业在 2021 年 6 月 30 日前偿还 2,000 万元，在 2021 年 12 月 31 日前偿还 13,500 万元，在 2022 年 12 月 31 日前偿还剩余往来欠款。截至 2021 年 12 月 31 日，银河伟业未在前述约定期间偿付款项金额 13,420.84 万元，你对银河伟业长期应收款账面余额为 25,045.96 万元。根据银河伟业提供的还款承诺，在 2022 年 9 月 30 日前用 20 套房产抵偿所欠债务，在 2022 年 12 月 31 日用现金偿还 3,000 万元，剩余未偿还的 15,581.90 万元债务在银河伟业收回欠款后逐步归还。截至年报披露日，银河伟业尚未取得用于偿债的 20 套房产的控制权，你公司称结合 2021 年 6 月银河伟业已用房产抵偿部分债务的情况，判断其本次使用 20 套房产抵债也很可能实现。

(1) 请补充说明银河伟业以房抵债事项是否已履行相应审议程序及临时披露义务，20 套房产价值评估依据，公司董事会或管理层针对以上以房抵债方案可行性是否已进行充分尽调分析，公司董事会或管理层为维护上市公司利益的履职情况。请你公司独立董事核查并发表明确意见。

回复：

我公司处置银河伟业 100% 股权时，按照公司与银河伟业及湖南全通签订的《债务重组协议》，因为分离处置银河伟业而形成的 27,125.13 万元债权，银河伟业应当在 2021 年 6 月 30 日前偿还 2,000 万元，在 2021 年 12 月 31 日前偿还 13,500 万元，在 2022 年 12 月 31 日前偿还剩余往来欠款，并设置了应收账款抵押担保。

协议履行过程中，经营层高度关注银河伟业的实际经营状况及偿债能力，及

时督促有关人员催收款项。2021 年下半年以来，经济形势不好等原因导致银河伟业自身的回款情况很不乐观，其外部债务方（如中铁置业）同样面临有资金短缺的问题。鉴于客观困难的存在，公司经营层及时采取措施保全公司利益。经过与银河伟业沟通，鉴于其回款困难、资金紧张的具体情况，为了避免出现坏账损失，公司对银河伟业提出的以房抵债方案（即用其从外部债务人处抵回的房产用于抵偿其所欠公司的部分债务）进行论证，派人进行实地考察，了解房产具体情况，并委托专业资产评估机构对银河伟业以房抵债所涉及的房产状况及价值进行尽职调查并出具了咨询报告。经营层综合判断，以房抵债方案具有现实可行性，可以有效避免潜在风险，最大限度维护公司利益。故接受了银河伟业提出的以 20 套房产抵偿部分债务的方案。

为此，银河伟业针对此次以房抵债的事项出具了承诺函，将在办理抵债前解决部分房产存在的权属瑕疵等问题，同时承诺会积极配合公司办理房产出售、过户等事宜。

鉴于该以房抵债方案只是结合实际情况采取的止损保障措施，并未改变原《债务重组协议》对双方权利义务的约定。公司接受银河伟业的抵房方案并未超出公司经营层的职责权限，公司无需就本次接受银河伟业的抵房方案事项启动新的决策审议程序。后续具体实施中如果涉及到对《债务重组协议》的重大改变等内容，将按照公司决策流程履行审议程序并及时披露。

独立董事核查意见：

经核查，我们认为：本次以房抵债事项是公司经营层为了避免潜在风险采取的一个务实举措，是结合客观情况和债务人现实困难的可行措施，该方案的实施可以最大限度维护公司利益。该方案的制定与实施并未改变交易各方《债务重组协议》约定的权利义务关系，公司的债权并未因此受到损失或改变。公司本次接受银河伟业的抵房方案并未超出公司经营层的职责权限，是对已履行完整审议程序的《债务重组协议》的具体执行，该方案的实施不存在损害公司及中小股东的利益的情形。

(2) 请结合银河伟业与相关债务人办理房产抵债手续的具体内容及进展，补充说明银河伟业尚未获得 20 套房产控制权的情况，是否对本次债务的偿付产

生重大不确定性，你对相关应收款项计提的坏账准备是否充分。

回复：

银河伟业项目主要以弱电集成、建筑智能化及雪亮工程项目为主，其承接的部分项目工程决算尚在进行中，银河伟业与其债务方工程款相关的抵债手续受项目发包方内部审批、工程等因素的影响，还在办理之中。在银河伟业用于抵债房产中，已拥有房屋权属的有 11 套（序号 1-11），这些房产银河伟业已取得商品房买卖合同、商品房预售合同登记表或抵债协议等文件。另外 9 套（序号 12-20）为银河伟业通过抵债方式获得资产，目前尚未办理不动产过户手续。

抵债房产具体情况见下表：

序号	建筑物名称	结构	建成年月	面积 (m ²)	用途	产权状况	
						已取得	尚未取得
1	阅山湖 A 组 A1-1-5	钢筋混凝土	2017/10/23	69.82	商业	商品房买卖合同、商品房预售合同备案登记表	不动产权证书、商品房购置发票、契税发票
2	逸都国际 D 组团 DS7-1-11	钢筋混凝土	2018/4/23	39.91	商业	商品房买卖合同、商品房预售合同备案登记表、收款收据	不动产权证书、商品房购置发票、契税发票
3	逸都国际 D 组团 DS7-1-8	钢筋混凝土	2018/4/23	39.91	商业		
4	龙坑镇公顷社区中铁共青湖号 C40-1-6-1	框混	2014/9/1	128.63	住宅	商品房买卖合同、商品房预售合同备案登记表	不动产权证书、商品房购置发票、契税发票
5	龙坑镇公顷社区中铁共青湖号 C40-1-6-2	框混	2014/9/1	128.56	住宅		
6	中铁香湖小区二期商业 49#楼 16 门	钢筋混凝土	2015 年	105.79	商业	抵债协议	不动产权证书、商品房购置发票、契税发票
7	中铁香湖小区三期地库车位 C004	混凝土	2015 年	13.00	车库		
8	中铁香湖小区三期地库车位 C005	混凝土	2015 年	13.00	车库		
9	中铁香湖小区三期地库车位 C006	混凝土	2015 年	13.00	车库		
10	中铁香湖小区三期地库车位 C128	混凝土	2015 年	13.00	车库		
11	中铁香湖小区三期地库车位 C133	混凝土	2015 年	13.00	车库		
12	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4001	钢混	2013/12/27	129.85	住宅	无	商品房买卖合同、抵债协议、不动产权证书、商品房购置发票、契税发票
13	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4101	钢混	2013/12/27	129.85	住宅		
14	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4301	钢混	2013/12/27	129.85	住宅		
15	青岛市市南区香港中路 8 号	钢混	2013/12/27	175.87	住宅		

	QDZX-1-5201				
16	青岛市市南区香港中路8号 QDZX-1-5202	钢混	2013/12/27	194.22	住宅
17	青岛市市南区香港中路8号 QDZX-1-5203	钢混	2013/12/27	164.34	住宅
18	青岛市市南区香港中路8号 QDZX-1-2907	钢混	2013/12/27	129.85	住宅
19	青岛市市南区香港中路8号 QDZX-2-2202	钢混	2013/12/27	364.22	办公
20	青岛市市南区香港中路8号 QDZX-2-2205	钢混	2013/12/27	297.19	办公

上表中 12-20 项银河伟业尚未取得产权，主要为债务方准备抵偿所欠银河伟业工程款的房产。银河伟业的项目客户多为政府机构、大型国企等，受项目结算进度及项目方内部审批流程的影响，相关各方债权、债务转让手续尚在办理中，银河伟业也承诺将尽快协调处理，我公司也将持续关注其确权进度，督促尽早完成。根据资产评估机构出具的评估咨询报告，以上 20 套抵债房产价值 7,333.03 万元，公司管理层考虑到前期存在已完成以房抵债情况，同时银河伟业承诺积极配合办理房屋过户登记，公司管理层认为很有可能收回，基于谨慎性原则，估计可收回金额为 50%，预计可收回金额 3,666.52 万元，计提坏账准备 3,666.52 万元，坏账准备计提充分、谨慎。

(3) 你公司对剩余未偿还的 15,581.90 万元债务未与银河伟业约定具体还款时间，请结合银河伟业的经营状况、为保障还款进行的相关应收账款质押情况，补充说明你公司未约定还款时间的原因及合理性，相关坏账准备计提是否充分。

回复：

对于剩余未偿还的 15,581.90 万元债务，银河伟业表示将通过加快其应收账款的回款来进行偿还，银河伟业应收款项回收的进度受工程验收、决算进度及客户资金等众多因素影响，无法给出具体明确的时间。银河伟业施工项目主要为政府财政投入项目，结算体系较为复杂，一般项目的最终结算需经监理单位审计、第三方审计、财政部门审计确认等过程，整个结算周期较长。基于以上情况，公司考虑银河伟业应收款回款期限较长，具有不确定性，因此双方暂未约定明确的

还款时间，同时银河伟业承诺，对于收到质押给公司的应收款项，除用做维持日常运营及偿还贷款后的剩余部分将及时偿付我公司债务，尽管如此我方也将持续关注银河伟业质押的应收账款回款情况，维护公司应有的利益。

综合以上情况，对于此笔债务，银河伟业不能提供保证或相关承诺，管理层判断有可能收回，但存在不确定性，基于谨慎性原则，估计可收回金额为 25%，预计可收回金额 3,678.23 万元，计提坏账准备 11,034.70 万元，坏账准备计提充分、谨慎。

年审会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司应收银河伟业款项计提坏账的充分性、合理性进行核查：

- 1、核查工商信息，核实公司与湖南全通以及控股股东是否存在关联方关系；
- 2、获取股权交易相关文件，对股权交易背景进行核查，获取了股权转让协议并获取公开信息，了解股权交割时间，股权购买方的经营范围以及成立时间，核实本次交易是否与协议约定相符。核查本次交易与协议约定是否相符，该项交易是否具有经济实质，以及是否涉及关联交易；
- 3、对应收银河伟业往来金额进行函证，核实往来金额的真实性、准确性；
- 4、对债权形成过程进行核查，获取应收银河伟业往来明细表，抽取相关原始凭证、记账凭证、银行回单等资料文件；
- 5、对汉邦高科、银河伟业管理层进行访谈，核实债权形成原因、形成过程、银河伟业经营情况、财务状况、债务情况、盈利能力、还款能力、还款计划，以及汉邦高科采取的应对措施；
- 6、与公司管理层进行沟通，了解公司债权催收情况，获取银河伟业还款提示函、律师函、会议备忘录等文件，结合银河伟业目前经营情况、财务情况、抵债协议、还款计划、还款承诺、评估咨询报告等文件，评估剩余款项的可收回情况，考虑计提坏账准备是否充分和适当；
- 7、获取公司银河伟业应收款项计提坏账说明，判断公司计提坏账的依据是否合理充分。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为公司应收银河伟业款项坏账计提充分、谨慎、合理，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

6. 年报显示，你公司报告期末安防产品库存量为 1,080 台，较期初减少 77.24%。你公司库存商品期末账面余额 1,985.80 万元，较期初减少 3.68%。请你公司补充说明库存商品的主要品类名称、账面金额、数量、平均单位价值，并结合主要产品成本结转方式进一步说明安防产品库存量同比大幅减少的情况下，库存商品账面余额保持平稳的原因及合理性，是否存在虚增存货或成本结转不及时的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

我公司库存商品主要品类名称、账面金额、数量、平均单位价值如下：

单位：万元

库存商品		期末余额				期初余额				账面余额同比增减	数量同比增减
		账面余额	占比	数量	平均单价	账面余额	占比	数量	平均单价		
安防产品	摄像机类	21.60	1.09%	504	0.04	132.75	6.44%	3,098	0.04	-83.73%	-83.73%
	硬盘录像机类	105.24	5.30%	576	0.18	218.01	10.57%	1,648	0.13	-51.73%	-65.05%
小计		126.84	6.39%	1,080	0.12	350.76	17.01%	4,746	0.07	-63.84%	-77.24%
贸易产品	硬盘类	168.28	8.47%	3,385	0.05	526.66	25.54%	11,304	0.05	-68.05%	-70.05%
广电监测、数字水印业务产品及服务	广电监测、数字水印业务产品	590.14	29.72%	3,885	0.15	98.90	4.80%	690	0.14	496.72%	463.04%
	软件及服务	148.11	7.46%	1	148.11	682.95	33.13%	11	62.09	-78.31%	-90.91%
小计		738.25	37.18%	3,886	0.19	781.85	37.92%	701	1.12	-5.58%	454.35%
工程项目运维备品		952.43	47.96%	9,506	0.10	402.43	19.52%	8,021	0.05	136.67%	18.51%
总计		1,985.80	100.00%	17,857	0.11	2,061.70	100.00%	24,772	0.08	-3.68%	-27.91%

(1) 我公司库存商品主要分为四大类，分别为安防产品、贸易产品、广电监测及数字水印业务产品及服务和工程项目运维备品，报告期末安防产品账面余额仅占库存商品总额 6.39%。报告期末库存量为 1,080 台的安防产品主要是摄像机及硬盘录像机类产品，该类安防产品期初账面余额为 350.76 万元，库存量为 4,746 台，期末账面余额为 126.84 万元，库存量为 1,080 台，账面余额较期初减少 63.84%，数量较期初减少 77.24%，本报告期安防产品库存量和账面余额均大幅下降，变动趋势一致。

(2) 我公司库存商品期初账面余额为 2,061.70 万元，期初库存量为 24,772 台，期末账面余额 1,985.80 万元，期末库存量为 17,857 台，账面余额较期初减

少 3.68%，数量较期初减少 27.91%，本报告期内库存商品账面余额和库存量变动幅度不大。

(3) 我公司库存商品产品成本结转方式为存货发出时按加权平均法计价，即全月一次加权平均法，安防产品库存量在同比大幅减少的情况下，库存商品账面余额保持平稳的原因，是由于安防产品账面余额占库存商品总额比例最小，该变动对库存商品总额影响不大，且报告期内安防产品库存量和账面余额均大幅下降，因此不存在虚增存货或成本结转不及时的情形。

年审会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司存货的变动原因、合理性，以及是否存在虚增存货或成本结转不及时的情形进行核查：

- 1、了解评估并测试了管理层与存货管理、存货跌价准备相关的内部控制；
- 2、对报告期存货发生的增减变动，检查合同、发票、出入库单据等支持性文件，核实增减变动的原因以及合理性；
- 3、结合存货监盘，检查存货的数量、保存状态，关注存在减值迹象的存货是否已计提减值准备，核实是否存在虚增存货的情形；
- 4、执行分析性复核程序，对公司存货各项目的增减变动的原因及合理性进行分析；
- 5、对存货出入库实施截止性测试，并对期末存货执行计价测试，核实期末存货计价的准确性；
- 6、我们取得了报告期以及期后销售及采购情况相关资料，了解期后产品销售价格和原材料价格变动等情况。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为公司存货变动原因合理、不存在虚增存货或成本结转不及时的情形。

特此公告。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

董 事 会

2022 年 5 月 20 日