

超讯通信股份有限公司

关于对上海证券交易所年报监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

超讯通信股份有限公司（以下简称“公司”或“我司”）于2022年5月27日收到上海证券交易所下发的《关于超讯通信股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2022】0490号）。公司高度重视并积极组织相关方对工作函所涉问题逐项进行落实并认真回复，现将回复内容公告如下：

一、关于物联网业务

2018年至2019年，公司在传统业务通信技术服务外新增物联网业务，分别以2.34亿元、0.92亿元、0.34亿元收购上海桑锐电子科技股份有限公司（以下简称“桑锐电子”）、广东康利达物联科技有限公司（以下简称“康利物联”）、成都昊普环保技术有限公司（以下简称“昊普环保”），交易溢价率分别为131.37%、801.94%、793.43%，形成商誉1.86亿元。其中，桑锐电子未完成2020年至2021年业绩承诺，康利物联未完成2021年业绩承诺，昊普环保未完成2019年业绩承诺并于2020年由交易对方回购。此外，报告期内公司还发现桑锐电子自收购以来存在大额违规担保。

1、年报显示，报告期内桑锐电子、康利物联营业收入分别为0.80亿元、1.30亿元，同比下滑69.99%、23.80%，净利润分别为-1.04亿元、0.09亿元，去年同期分别为0.40亿元、0.32亿元，并导致公司物联网业务板块毛利率较去年减少52.46个百分点。

（1）补充披露标的公司的业务模式、销售结算政策、所处产业链位置、主要产品服务、核心竞争力、近三年前五大供应商和客户及对应交易金额、占比，并说明与主要供应商、客户是否存在关联关系。

①桑锐电子

桑锐电子是一家定位于物联网公用事业综合服务的企业，其主要通过自产与自行研发后委外加工相结合的形式为客户提供包括水/电/气智能仪表、模组、软件平台、支付终端等产品及各应用解决方案的综合服务。桑锐电子针对不同

客户采取不同销售结算政策，对于产品类客户主要按季度或半年度结算，对于水务类客户先收部分预付款，项目验收后再分期收款。桑锐电子所属物联网产业链感知层、应用层，在物联网公用事业领域形成了能为客户提供“模组-终端-平台”为一体的核心竞争力。

A. 近三年前五大供应商

单位：万元

2021 年度				
序	供应商名称	交易金额	占比	是否关联
1	杭州车泊科技有限公司	860.83	11.82%	否
2	深圳市博科供应链管理有限公司	726.81	9.98%	否
3	西安长润信息科技有限责任公司	425.00	5.84%	否
4	艾睿（中国）电子贸易有限公司	333.60	4.58%	否
5	上海威尔泰仪器仪表有限公司	238.87	3.28%	否
2020 年度				
序	供应商名称	交易金额	占比	是否关联
1	上海锐伟电子科技有限公司	1,718.06	14.48%	否
2	北京英泰环亚科技发展有限公司	1,066.06	8.98%	否
3	北京万维智能技术有限公司	863.89	7.28%	否
4	深圳市博科供应链管理有限公司	603.84	5.09%	否
5	长春鼎天赫电子科技有限公司	584.91	4.93%	否
2019 年度				
序	供应商名称	交易金额	占比	是否关联
1	北京万维智能技术有限公司	1,092.83	9.55%	否
2	湖北思存科技股份有限公司	780.79	6.82%	否
3	深圳市博科供应链管理有限公司	581.11	5.08%	否
4	上海锐伟电子科技有限公司	515.86	4.51%	否
5	哈尔滨天健高新技术有限公司	413.27	3.61%	否

B. 近三年前五大客户情况

单位：万元

2021 年度				
序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	上海畅停信息科技有限公司	1,669.57	20.80%	否
2	安徽意派电子科技有限公司	1,197.16	14.92%	否
3	浙江正泰仪器仪表有限责任公司	496.36	6.18%	否
4	深圳市进焯电子有限公司	273.21	3.40%	否
5	宁波奥克斯供应链管理有限公司	265.51	3.31%	否
2020 年度				

序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	北京意锐新创科技有限公司	2,593.17	9.70%	否
2	中通服咨询设计研究院有限公司	2,547.17	9.52%	否
3	福泉市平越建筑安装工程有限公司	2,281.46	8.53%	否
4	红安县自来水公司	1,370.62	5.13%	否
5	安徽意派电子科技有限公司	1,364.97	5.10%	否

2019 年度

序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	北京意锐新创科技有限公司	8,887.99	29.58%	否
2	贵州智慧水利科技股份有限公司	2,578.30	8.58%	否
3	北京拓思德科技有限公司	2,008.01	6.68%	否
4	盘锦水务集团	1,229.11	4.09%	否
5	贵州乐水润泽科技有限公司	1,014.20	3.38%	否

注：根据上海畅停信息科技有限公司（以下简称“畅停信息”）股权结构及其变更情况，畅停信息于 2020 年 3 月前由孟繁鼎实际控制，2020 年 3 月，孟繁鼎将持有的部分畅停信息股权转让后，畅停信息实际控制人变更为其法定代表人聂光义。孟繁鼎持有公司重要子公司桑锐电子 10%以上股权，根据原《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》第八条（三）、第十条（五）第十一条（二）的规定，过去 12 个月内由孟繁鼎实际控制的畅停信息为公司的关联法人，2021 年 3 月，即满 12 个月后畅停信息已不认定为公司关联方。（下同）

②康利物联

康利物联是一家定位于物联网智慧物流综合服务的企业，其主要通过研发设计、委外定制和智能集成的形式为客户提供包裹体积测量设备、手持式条码/二维码扫描器等产品，并通过上述产品为物流/智造等行业客户提供高效的智能化数据采集、传输服务。康利物联针对不同客户采取不同销售结算政策，对于集成类客户主要按项目进度验收结算，对于销售设备类客户按款到发货或者月结方式结算。康利物联所属物联网产业链感知层、应用层，持续性投入研发创新的核心产品，目前已与京东、顺丰、邮政等物流行业头部客户拥有长期稳定的战略合作关系，与华为、美的、广汽丰田等著名企业展开长期框架年度业务合作，行业标杆客户粘度高，定制型研发，为客户实现降本增效和数智化管控将是公司核心竞争力。

A. 近三年前五大供应商

单位：万元

2021 年度				
序号	供应商名称	交易金额	占比	是否关联方

1	霍尼韦尔自动化控制（中国）有限公司	1,017.63	9.69%	否
2	得利捷（深圳）工业自动化有限公司	609.20	5.80%	否
3	广东瑞普科技股份有限公司	542.76	5.17%	否
4	广州诚鑫动能科技有限公司	454.81	4.33%	否
5	上海力象电脑有限公司	402.02	3.83%	否
2020 年度				
序号	供应商名称	交易金额	占比	是否关联方
1	霍尼韦尔安全防护设备（上海）有限公司	4,565.65	33.40%	否
2	霍尼韦尔自动化控制（中国）有限公司	978.84	7.16%	否
3	得利捷（深圳）工业自动化有限公司	461.58	3.38%	否
4	上海力象电脑有限公司	355.17	2.60%	否
5	浙江华睿科技有限公司	276.75	2.02%	否
2019 年度				
序号	供应商名称	交易金额	占比	是否关联方
1	霍尼韦尔自动化控制（中国）有限公司	995.05	15.34%	否
2	上海瀚正信息科技股份有限公司	812.63	12.53%	否
3	得利捷（深圳）工业自动化有限公司	517.28	7.97%	否
4	重庆佳杰创越营销结算有限公司	468.17	7.22%	否
5	英迈电子商贸（上海）有限公司	371.45	5.73%	否

B. 近三年前五大客户情况

单位：万元

2021 年度				
序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	广州中长康达信息技术有限公司	1,654.13	12.76%	否
2	京东系客户	1,647.67	12.71%	否
3	广东泽业科技有限公司	1,291.27	9.96%	否
4	美的集团股份有限公司	671.61	5.18%	否
5	广东韶关烟叶复烤有限公司	424.48	3.28%	否
2020 年度				
序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	深圳市长盈精密技术股份有限公司	6,184.62	36.36%	否
2	京东系客户	1,944.77	11.43%	否
3	美的集团股份有限公司	831.47	4.89%	否
4	广州市金捷讯科技有限公司	471.70	2.77%	否
5	深圳市销邦科技股份有限公司	467.63	2.75%	否
2019 年度				
序号	客户名称	交易金额	占比	是否关联方
1	中国移动通信集团有限公司	1,132.94	9.45%	否
2	美的集团股份有限公司	1,125.63	3.39%	否
3	京东系客户	731.50	6.10%	否

4	广州广电运通金融电子股份有限公司	385.47	3.21%	否
5	深圳市东方拓宇科技有限公司	369.12	3.08%	否

注：京东系客户包含西安京东信成信息技术有限公司、京东香港国际有限公司、Jingdong E-COMMERCE (EXPRESS) HONG KONG CORPORATION LIMITED 旗下所有公司；美的集团股份有限公司客户包含美的集团旗下子公司。

(2) 结合市场需求、竞争格局、行业发展情况、可比公司情况等，量化分析标的公司营业收入、净利润、毛利率大幅下滑的原因及合理性，并说明相关因素是否将持续对公司经营业绩产生影响。

① 桑锐电子

A. 报告期内，桑锐电子营业收入、净利润、毛利率大幅下滑主要原因：一是智慧水务和智能水表市场，受疫情、政府资金拨付、政府报批手续延期等影响，桑锐电子重点布局的湖北市场以及吉林、辽宁两省部分订单推迟至 2022 年，所涉金额分别约为 6,000 万元、2,000 万元；二是移动支付业务，受疫情影响，主要客户国外订单自 2020 年开始持续减少，2021 年度降幅达到 70%，营业额下降近 2,600 万元；三是智能教育产品业务，受国家教育培训业务政策性调整，主要客户在培训业业绩萎缩达到 90%，此类业务下滑近 1,000 万元；四是无线模块以及 IoT 物联网业务，“缺芯潮”导致全球供应链紧张，原材料芯片供货周期大幅增长及大幅涨价，极大压缩该模块利润空间，整体利润下滑约 25%；五是固定期间费用以及应收款项计提坏账也对公司净利润造成了一定影响。

B. 同行业可比公司的营业收入、净利润、毛利率情况如下：

单位：亿元

智能水表业务	2021 年收入	2020 年收入	变动情况	2021 年利润	2020 年利润	变动情况	2021 年毛利率	2020 年毛利率	变动情况
三川智慧	5.13	5.73	-10.47%	2.00	2.35	-14.89%	39.04%	40.98%	减少 1.94 个百分点
宁水集团	9.81	9.05	8.40%	3.51	3.39	3.54%	35.80%	37.46%	减少 1.66 个百分点

受到宏观整体环境、行业发展节奏、产业环境、疫情、上下游等诸多因素影响，行业整体增速较前期相对放缓，市场竞争日趋激烈，材料价格持续上涨，导致收入、净利润和毛利率水平出现一定程度下降。如在行业内深耕 60 余年的宁水集团，拥有高品牌知名度、市场覆盖广、产销规模大，其收入增速和净利润增速已呈放缓趋势；收入规模低于宁水集团的三川智慧，其收入和净利润均出现下滑；两家同行业公司的智能水表业务毛利率均有所下滑。与同行业公司相比，桑

锐电子的业务规模更小，在上述因素的影响下，收入、净利润和毛利率的下滑幅度更大。

② 康利物联

A. 2020 至 2021 年，康利物联分产品营业收入、毛利率情况如下：

单位：万元

分行业	2021 年		2020 年		营业收入 增减率	毛利率变 动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
物联网综合 解决方案	10,814.79	30.19%	9,966.63	42.10%	8.51%	-11.92%
货物销售	2,004.10	10.81%	766.71	8.66%	161.39%	2.15%
防护用品	130.13	28.83%	6,196.67	23.74%	-97.90%	5.08%
维保服务	11.91	71.28%	90.09	60.62%	-86.78%	10.67%
合计	12,960.93	27.21%	17,020.10	34.01%	-23.85%	-6.79%

由上表可知 2021 年度康利物联营业收入、净利润下滑主要是因为防护用品业务规模下滑，2020 年疫情突然爆发致使防护用品供不应求，此类业务发展较快；2021 年疫情趋于常态化，市场供需平衡，此类业务大幅下降。

2021 年度康利物联毛利率较 2020 年度下降 6.79%，主要是由于：①近年来疫情影响，大部分客户采取稳健经营的策略，压缩投入预算，市场竞争愈加激烈；②“缺芯潮”导致全球供应链紧张，芯片供货周期大幅增长，芯片大幅涨价，压缩利润空间。

B. 同行业可比公司营业收入、净利润、毛利率情况如下：

单位：亿元

证券简称	2021 年 收入	2020 年收入	变动情 况	2021 年 净利润	2020 年 净利润	变动情 况	2021 年 毛利率	2020 年 毛利率	变动情况
德卡科技	2.31	1.83	26.46%	0.27	0.19	40.83%	28.26%	32.68%	减少 4.42 个百分点
新北洋	26.46	23.96	10.42%	1.46	1.85	-21.22%	29.54%	37.69%	减少 8.15 个百分点
德马科技	14.83	7.67	93.32%	0.77	0.66	15.65%	20.12%	28.27%	减少 8.15 个百分点
康利物联	1.30	1.70	-23.80%	0.09	0.32	-71.02%	27.21%	33.90%	减少 6.69 个百分点

由上表可知，同行业公司的营业收入均呈现上升趋势，康利物联的营业收入出现下滑，主要系防护用品营收大幅减少，剔除此类业务后的营收同比呈上升趋势

势；德卡科技和德马科技的净利润均呈现上升趋势，新北洋和康利物联均为下滑；毛利率方面，康利物联的下降幅度与同行业公司基本一致。

2022 年，桑锐电子因所在地上海疫情业绩受到一定冲击，桑锐电子力争减少对公司的负面影响，康利物联较去年业绩有所改善，不会持续对公司经营业绩产生影响。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）向公司管理层了解外部市场经济环境、行业发展状况以及标的公司的实际经营情况，评价标的公司业绩下滑的合理性；

（2）实施分析性程序，分析桑锐电子、康利物联营业收入、毛利率以及净利润大幅下滑的主要原因；

（3）测试管理层收入及成本确认和计量内部控制系统，以及评估收入、成本和费用是否计入恰当的会计期间控制系统的有效性；

（4）向主要客户及供应商寄送并收回了记录有交易额和应收款项、应付款项余额的函证，对未回函的函证执行了替代性程序；

（5）对公司收入、成本及费用实施截止性测试程序，并进行实质性分析，关注公司收入、成本及费用的准确性及是否计入恰当的会计期间；检查了接近期末的交易以核对其是否被记录在了正确的会计期间；

（6）审查了与收入和成本相关的会计核算，并检查了重大及相关文档记录；与管理层讨论，并评估管理层对收入、成本及费用的确认是否有重大偏颇和错报的迹象。

（二）会计师核查结论：

经核查，桑锐电子 2021 年度营业收入、毛利率以及净利润大幅下滑主要是由于疫情持续影响、国家政策以及相关政府投资预算和报批手续的影响，本期交易量大幅下降，远不及预期；而 2021 年全球芯片短缺导致原材料价格上升，供应商供货价格上升，销售量减少、固定成本分摊增加进而导致毛利率降低；同时由于固定期间费用以及应收款项计提坏账的影响导致净利润大幅下滑。

康利物联 2021 年度营业收入、毛利率以及净利润大幅下滑主要是由于客观疫情影响原因导致本年的防护用品收入减少，同时由于客户压缩投资预算，新接订单利润空间小以及原材料价格上升从而导致毛利率下降。

综上所述，桑锐电子、康利物联营业收入、毛利率以及净利润大幅下滑符合其经营情况，桑锐电子因所在地上海疫情业绩受到一定冲击，桑锐电子将力争减少对公司的负面影响，康利物联较去年业绩有所改善，不会持续对公司经营业绩产生影响。

(3) 结合标的公司经营决策机制、人员派驻情况、资金、客户等关键资源管控及日常管理，说明公司对其控制是否有效、整合是否充分。请年审会计师对问题 (2) (3) 发表意见。

根据桑锐电子和康利物联的《公司章程》，桑锐电子和康利物联均设有股东大会和董事会决策机构，公司通过持有桑锐电子和康利物联超过 50% 股权，在桑锐电子和康利物联股东大会表决权方面均拥有控股地位。同时，根据《投资控股协议》，桑锐电子董事会由 5 名董事组成，其中公司委派董事 3 名；康利物联董事会由 3 名董事组成，其中公司委派董事 2 名，公司均占据桑锐电子和康利物联董事会多数席位。

桑锐电子和康利物联财务负责人均由公司委派，负责标的公司银行网银保管以及对各项资金调度的审批等财务管理工作。日常经营管理方面，公司委派的董事和高级管理人员参与标的公司重大经营决策。桑锐电子和康利物联能定期向公司提供其月度或季度财务报表等数据，积极执行公司印章统一管理工作。

公司控股收购桑锐电子和康利物联后，在总部市场部特别设立了“物联中心”，用于包括子公司在内的所有物联业务销售策略制定，重点客户跟踪，以及针对新区域的市场开拓，通过“物联中心”，母公司与子公司在市场线条上进行不定期的经验分享和策略研讨。同时标的公司充分借助上市公司资金、技术、客户资源和规范管理优势，在物联网综合服务能力和市场开拓上与公司形成有机融合，持续推出能为客户提供从网络到终端的物联网一体化服务。

综上，公司能在股权、决策、资金、财务等关键资源管控及日常管理等方面对桑锐电子和康利物联实施有效控制并充分整合。

年审会计师回复：

(一) 针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 查阅桑锐电子、康利物联自收购日开始的工商档案资料、公司章程以及历届股东会、董事会决议资料；

(2) 获取公司内部控制制度，测试主要循环关键控制点的内部控制设计和执行情况。

(二) 会计师核查结论：

经核查，公司在股权、决策、资金、财务等关键资源管控及日常管理等方面对桑锐电子和康利物联实施有效控制并充分整合。

2、年报及前期公告显示，2021 年末桑锐电子、康利物联分别计提商誉减值准备 1.03 亿元、0.28 亿元。此外，桑锐电子还计提应收账款坏账准备 0.3 亿元。公司收购桑锐电子的价格主要基于净资产账面价值，其中应收账款约为 1.48 亿元，占净资产比重约为 73%。

(1) 补充披露自收购以来标的公司商誉减值测试的具体过程，包括但不限于关键假设、主要参数、预测指标等，并量化分析主要差异及原因、合理性，说明历年减值测试是否准确、减值计提是否充分。

自收购以来标的公司商誉减值测试的具体过程如下：

一、关键假设

(一) 基本假设

1. 交易假设：交易假设是假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计。

2. 公开市场假设：公开市场假设是对资产拟进入的市场的条件，以及资产在这样的市场条件下接受何种影响的一种假定说明或限定。公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的而非强制的或不受限制的条件下进行的。

3. 持续使用假设：设定评估对象正处于使用状态，并推断这些处于使用状态的资产还将继续使用下去。持续使用假设既说明了资产组组合所面临的市场

条件或市场环境，同时又着重说明了资产组组合的存续状态。

（二）一般假设

1. 国家对资产组占有方所处行业的有关法律法规和政策在预期无重大变化；
2. 社会经济环境及经济发展除社会公众已知变化外，在预期无其他重大变化；
3. 国家现行银行信贷利率、外汇汇率的变动能保持在合理范围内；
4. 国家目前的税收制度除社会公众已知变化外，无其他重大变化；
5. 无其他人力不可抗拒及不可预测因素的重大不利影响；
6. 资产组占有方的会计政策与核算方法基准日后无重大变化；
7. 资产组组合现金流在每个预测期间内均匀产生；
8. 资产组组合的经营模式没有发生重大变化。

（三）特别假设

1. 对于本次商誉减值测试中被评估资产的法律描述或法律事项（包括其权属或负担性限制），除在工作报告中已有揭示以外，假定评估过程中所评资产的权属为良好的和可在市场上进行交易的；同时也不涉及任何留置权、地役权，没有受侵犯或无其他负担性限制的。

2. 对于本次商誉减值测试中全部或部分价值评估结论所依据而由委托人及其他各方提供的信息资料，本公司只是按照评估程序进行了独立审查。但对这些信息资料的真实性、准确性不做任何保证。

3. 对于本次商誉减值测试中价值估算所依据的资产使用方所需由有关地方、国家政府机构、私人组织或团体签发的一切执照、使用许可证、同意函或其他法律或行政性授权文件，假定已经或可以随时获得或更新。

4. 我们对价值的估算是根据评估基准日本地货币购买力作出的。

5. 假设桑锐电子、康利物联对所有有关的资产所做的一切改良，是遵守所有相关法律条款和有关上级主管机构在其他法律、规划或工程方面的规定的。

6. 本次商誉减值测试中的估算是假定所有重要的及潜在的可能影响价值分析的因素都已在我们与资产组占有方之间充分揭示的前提下做出的。

（四）关于企业经营和预测假设

1. 假设评估对象所涉及资产组组合在评估目的经济行为实现后，仍按照预定之开发经营计划、开发经营方式持续开发或经营。

2. 假设国家现行的有关法律法规及行政政策、产业政策、金融政策、税收政策等宏观政策环境相对稳定。除非另有说明，假设资产组占有方经营完全遵守所有有关的法律法规。

3. 假设国际金融和全球经济环境、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

4. 假设有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

5. 假设资产组占有方的资产情况在持续经营期内的任一时点的表现形式是不同的。

6. 评估只基于基准日资产组占有方现有的经营能力。不考虑未来可能由于管理层、经营策略和追加投资等情况导致的经营能力扩大，也不考虑后续可能会发生的经营变化带来的影响；假设资产组占有方将维持评估基准日的投资总额、财务杠杆水平等基本保持不变。

7. 假设资产组占有方按评估基准日现有的管理水平继续经营，资产组占有方管理层是负责和尽职工作的，且管理层相对稳定和有能力和担当其职务，不考虑将来经营者发生重大调整或管理水平发生重大变化对未来预期收益的影响。

8. 假设资产组占有方未来将采取的会计政策和编写本报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

9. 假设资产组占有方完全遵守所在国家和地区开展合法经营必须遵守的相关法律法规。

10. 假设超讯通信对桑锐电子的整改积极有效，桑锐电子的财务、经营管理逐年改善，可以恢复到历史年度经营水平。

二、主要参数

（一）预期收益指标和实现收益时点

根据评估对象的具体情况，使用税前资产组组合现金流量作为预期税前收益指标。

税前资产组组合现金流量=收入-成本费用-税金及附加+折旧与摊销+

资本性支出—净营运资金变动

其中，预期收益中未扣除评估对象的所有者持有权益期间为管理该项权益而需支付的成本费用，以及取得该等预期收益时可能需在中华人民共和国境内支付的税项与相关费用。

预期收益时点按年度预期收益报表时点确定，设定在每年的公历年中。

（二）预测期

为合理地预测评估对象未来年度营业收入及收益的变化规律及其趋势，应选择可进行预测的尽可能长的预测期。根据评估对象收入成本结构、财务状况、资本结构、资本性支出和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期，管理层对未来业务发展规划和市场发展前景预测，所在行业现状和发展前景，以及其他影响评估对象进入稳定期的因素合理确定预测期，预测期取自评估基准日期的后 5 个完整收益年度。

（三）预期收益的收益期

由于国家有关法律法规未对评估对象所处行业的经营期限有所限制，资产组占有方的章程、合资合同等文件也未对其经营期限做出规定，评估对象所在行业是持续发展且没有可预见的消亡期，同时，根据评估对象的主营业务构成、经营现状、拥有的资产特点和资源条件，及其对未来发展潜力和前景的判断，评估对象具有市场竞争能力和可持续经营能力，在正常情况下，评估对象将一直持续经营，因此，本次评估设定预期收益的收益期为永续年期。

（四）预期收益终止时的清算价值

由于资产组占有方一直持续经营，其预期收益的持续时间为无穷，故设定评估对象在永续经营期之后的清算价值为零。

（五）折现率

由于评估模型采用企业自由现金流折现模型，按照预期收益额与折现率口径统一的原则，本次评估采用税前折现率。税前折现率以税后折现率考虑所得税影响计算得出。税后折现率 r 选加权平均资本成本模型（WACC）计算确定。则：

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e \quad (2)$$

w_d ：评估对象的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)} \quad (3)$$

w_e : 评估对象的权益比率;

$$w_e = \frac{E}{(E + D)} \quad (4)$$

r_d : 评估对象的债务成本;

r_e : 权益资本成本。

本次评估按资本资产定价模型 (CAPM) 确定权益资本成本 r_e 。

$$r_e = r_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon \quad (5)$$

式中: r_f : 无风险报酬率;

MRP: 市场风险溢价;

ε : 评估对象的特性风险调整系数;

β_e : 评估对象权益资本的预期市场风险系数。

$$\beta_e = \beta_u \times [1 + (1 - t) \frac{D}{E}] \quad (6)$$

β_u : 可比公司的无杠杆市场风险系数;

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1 - t) \frac{D_i}{E_i}} \quad (7)$$

β_t : 可比公司股票的预期市场平均风险系数。

税前折现率依据税后折现率考虑所得税影响计算得出。

三、 量化分析主要差异及原因、合理性

1. 桑锐电子历年商誉减值测试预测指标分析

2021 年商誉减值测试预测指标

单位: 万元

项目	2021 年实际发生	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年进入稳定期
营业收入	8,025.98	11,711.96	12,859.93	15,126.60	17,225.39	18,008.29	18,008.29
收入增长率		45.93%	9.80%	17.63%	13.87%	4.55%	0.00%
利润总额	-11,483.14	734.66	1,712.31	2,859.43	4,082.70	4,751.63	4,751.63
利润率	-143.07%	6.27%	13.32%	18.90%	23.70%	26.39%	26.39%
折现率		16.30%	16.30%	16.30%	16.30%	16.30%	16.30%

2020 年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2020 年实际发生	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2025 年进入稳定期
营业收入	26,743.01	37,834.73	36,309.40	34,391.16	35,964.27	37,209.63	37,209.63
收入增长率		41.48%	-4.03%	-5.28%	4.57%	3.46%	0.00%
利润总额	4,631.14	8,273.82	8,138.08	7,971.82	8,355.90	8,596.32	8,596.32
利润率	17.32%	21.87%	22.41%	23.18%	23.23%	23.10%	23.10%
折现率		16.17%	16.17%	16.17%	16.17%	16.17%	16.17%

2019 年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2019 年实际发生	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2024 年进入稳定期
营业收入	30,046.30	32,042.70	33,889.49	35,321.38	36,819.67	38,387.81	38,387.81
收入增长率		6.64%	5.76%	4.23%	4.24%	4.26%	0.00%
利润总额	6,019.42	6,644.46	7,173.59	7,570.91	7,991.08	8,435.58	8,435.58
利润率	20.03%	20.74%	21.17%	21.43%	21.70%	21.97%	21.97%
折现率		14.24%	14.24%	14.24%	14.24%	14.24%	14.24%

2018 年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2018 年实际发生	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年进入稳定期
营业收入	26,150.79	28,058.51	29,782.81	31,278.29	32,396.09	33,464.78	33,464.78
收入增长率		7.30%	6.15%	5.02%	3.57%	3.30%	0.00%
利润总额	5,365.17	6,426.86	7,024.65	7,459.66	7,720.16	7,922.86	7,922.86
利润率	20.52%	22.91%	23.59%	23.85%	23.83%	23.68%	23.68%
折现率		13.20%	13.20%	13.20%	13.20%	13.20%	13.20%

(1) 预测期

桑锐电子 2018-2021 年商誉减值测试使用的预测期均为 5 年，后续为稳定期。

(2) 收入增长率及利润率

2018-2019 年的商誉减值测试预测期和稳定期的收入增长率区间为 0.00%~6.15%，2020 年的商誉减值测试预测期和稳定期的收入增长率区间为-5.28%~4.57%，2021 年的商誉减值测试预测期和稳定期的收入增长率区间为 0%~

17.63%，2018-2019 年收入增长率基本一致，2020 年收入预测较前两年存在差异的原因是 2020 年桑锐电子意向取得 1.2 亿的辽宁旧城改造项目，预计将在 2021-2022 年动工实施，从而使 2021-2022 年的收入有大幅度的上升，该项目结束后后续年度收入恢复正常增长速度，剔除该项目后收入预测指标如下：

单位：万元

项目	2020年实际发生	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年进入稳定期
营业收入	26,743.01	29,834.73	32,309.40	34,391.16	35,964.27	37,209.63	37,209.63
收入增长率	/	11.56%	8.29%	6.44%	4.57%	3.46%	0.00%

上表剔除辽宁旧城改造项目后 2021 年预测收入增长率较高的原因是移动支付终端业务和智能仪表业务 2020 年受疫情的严重影响原材料短缺，导致交货时间延迟，收入下滑，预计 2021 年疫情将会好转，对业务影响逐渐减弱，后期逐渐恢复至正常经营状况。

2021 年桑锐电子营业收入大幅下降，主要是由于疫情持续影响项目实施进度，导致 2021 年部分业务合同仍在执行中，未达到合同约定的控制权转移的状态，上述 2020 年桑锐电子意向取得的辽宁旧城改造项目也由于疫情的影响以及财政预算的调整等原因导致项目未成功签约，致 2021 年的收入未及预期。在宏观政策方面，国家推动的去杠杆政策对桑锐电子依靠高现金流周转的经营模式产生极大冲击，导致其账期较长的销售受到极大的制约；疫情影响方面，受不同区域疫情反复，供应链物流受限对销售工作及产品交付产生影响，导致本期交易量大幅下降。剔除 2021 年非正常因素影响，管理层基于良好的外部市场环境，历年在庆阳供水公司、贵州水务集团、阜新水务集团以及红安水务集团等客户成功实施案例以及现有客户的需求，合理预计 2022-2025 年公司业绩将在 2021 年的基础上大幅回升，2026 年该增长将减缓。

2018-2020 年的商誉减值测试预测的利润率在 20.74%~23.85%之间，2021 年商誉减值测试预测的利润率在 6.27%~26.39%之间，2021 年桑锐电子产生大额亏损，利润率为-57.90%，主要受以下因素影响：1、受国际环境影响，芯片等原材料涨价，导致其成本上升，大幅压缩公司利润空间；2、由于公司 2021 年度产量降低，导致生产规模效应减弱，即单位固定成本上升，进而导致利润率下降；3、公司本期结合对各客户催款的实际进展、诉讼情况以及客户偿债能力等综合判断，对部分应收款项单项计提减值准备。桑锐电子将会对产品的价格进行一定

的调整，这也是整个市场的趋势，另外，随着企业产量的上升带来的生产规模效应，预计未来 5 年利润率将逐步恢复至正常水平。

(3) 折现率

桑锐电子 2018-2021 年末商誉减值测试过程中折现率主要参数取值情况对比如下：

折现率计算所使用的参数中，无风险报酬率 R_f 采用“中国债券信息网”（www.chinabond.com.cn）发布的评估基准日近期“中国固定利率国债收益率曲线”，选取国债收益率作为无风险报酬率，权益的系统风险系数 Beta 以同行业上市公司 Beta 为基础按桑锐电子的所得税率、资本结构进行调整，市场风险溢价 MRP 以选用成熟市场的风险溢价为依据确定，企业特定风险调整系数 R_c 综合考虑桑锐电子所在行业的地位、公司规模、经营风险、财务风险等企业的个别风险因素进行确定。

2018-2021 年税前折现率分别为 13.20%、14.24%、16.17%、16.30%，商誉减值测试中计算权益的系统风险系数 Beta 时选取了当年相同的行业可比上市公司，差异的主要原因是四年的无风险报酬率，权益的系统风险系数 Beta 和市场风险溢价不同。其中 2020 年较 2019 年折现率有小幅度提升的原因还包括 2020 年桑锐电子受疫情影响，未完成业绩承诺利润，故将 2020 年折现率中特定风险调整系数较 2019 年的提高了 1%。

2. 康利物联历年商誉减值测试预测指标分析

2021 年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2021 年实际发生	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2026 年进入稳定期
营业收入	12,960.92	14,113.66	15,242.78	16,005.37	16,486.32	16,981.75	16,981.75
收入增长率		8.89%	8.00%	5.00%	3.00%	3.01%	0.00%
利润总额	1,026.89	934.95	1,168.47	1,406.25	1,661.53	1,796.41	1,796.41
利润率	7.92%	6.62%	7.67%	8.79%	10.08%	10.58%	10.58%
折现率		14.84%	14.84%	14.84%	14.84%	14.84%	14.84%

2020 年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2020年实际发生	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2025年进入稳定期
营业收入	17,008.33	14,903.56	16,095.84	16,900.64	17,407.66	17,755.81	17,755.81
收入增长率		-12.37%	8.00%	5.00%	3.00%	2.00%	0.00%
利润总额	3,593.49	3,249.99	3,695.26	3,970.24	4,283.48	4,743.73	4,743.73
利润率	21.13%	21.81%	22.96%	23.49%	24.61%	26.72%	26.72%
折现率		14.89%	14.89%	14.89%	14.89%	14.89%	14.89%

2019年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2019年实际发生	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2024年进入稳定期
营业收入	11,990.11	12,349.81	12,720.31	13,101.92	13,494.97	13,899.82	13,899.82
收入增长率		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	0.00%
利润总额	2,868.88	3,494.36	3,608.59	3,727.87	3,841.24	3,958.62	3,958.62
利润率	23.93%	28.29%	28.37%	28.45%	28.46%	28.48%	28.48%
折现率		14.53%	14.53%	14.53%	14.53%	14.53%	14.53%

2018年商誉减值测试预测指标

单位：万元

项目	2018年实际发生	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年进入稳定期
营业收入	12,213.92	13,245.50	13,907.77	14,603.16	15,041.16	15,342.08	15,342.08
收入增长率		8.45%	5.00%	5.00%	3.00%	2.00%	0.00%
利润总额	2,905.08	2,436.03	2,579.46	2,768.20	2,869.41	2,914.76	2,914.76
利润率	23.78%	18.39%	18.55%	18.96%	19.08%	19.00%	19.00%
折现率		16.80%	16.80%	16.80%	16.80%	16.80%	16.80%

(1) 预测期

康利物联2018-2021年年商誉减值测试使用的预测期均为5年，后续为稳定期。

(2) 收入增长率及利润率

2018-2019年的商誉减值测试预测期和稳定期的收入增长率区间为0.00%~5.00%，2020-2021年的商誉减值测试预测期和稳定期的收入增长率区间为0.00%~8.00%，收入预测存在差异的原因是由于疫情的影响，康利物联2020和

2021 年实现的收入与预期平均增长水平存在差异，增速较缓慢，公司预期后期会恢复到正常增长水平。

2018-2020 年的商誉减值测试预测的利润率在 18.55%~28.48%之间, 2021 年商誉减值测试预测的利润率在 6.62%~10.58%之间。2021 年康利物联业绩下滑, 利润率仅为 7.92%，主要原因是近年来疫情影响，大部分客户采取稳健经营的策略，压缩投入预算，市场竞争愈加激烈；“缺芯潮”导致全球供应链紧张，芯片供货周期大幅增长，芯片大幅涨价，压缩利润空间。由于全球缺芯的影响在短期内未能马上缓解，目前康利物联为尽快解决芯片缺少问题，正积极寻找国内芯片替代品并以投入使用，但目前可以使用的国内芯片替代品并不能完全替代原有的进口芯片，故康利联物会采取持续囤货，本次预测中主要以 2021 年的数据作为基数并预测毛利率呈逐步的上升的方向进行预测。

(3) 折现率

康利物联 2018-2021 年末商誉减值测试过程中折现率主要参数取值情况对比如下：

折现率计算所使用的参数中，无风险报酬率 R_f 采用“中国债券信息网”（www.chinabond.com.cn）发布的评估基准日近期“中国固定利率国债收益率曲线”，选取国债收益率作为无风险报酬率，权益的系统风险系数 $Beta$ 以同行业上市公司 $Beta$ 为基础按桑锐电子的所得税率、资本结构进行调整，市场风险溢价 MRP 以选用成熟市场的风险溢价为依据确定，企业特定风险调整系数 R_c 综合考虑桑锐电子所在行业的地位、公司规模、经营风险、财务风险等企业的个别风险因素进行确定。

2018-2021 年税前折现率分别为 16.80%、14.53%、14.89%、14.84%，商誉减值测试中计算权益的系统风险系数 $Beta$ 时选取了当年相同的行业可比上市公司，差异的主要原因是四年的无风险报酬率，权益的系统风险系数 $Beta$ 和市场风险溢价不同。

四、历年商誉减值测试的相关数据

2021 年商誉减值测试的相关数据

单位：万元

资产组名称	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
桑锐电子	56,184.76	35,357.57	20,827.1	10,415.6	1,142.90	10,302.73
康利物联	20,012.33	14,437.21	5,575.12	2,843.31	0.00	2,843.31

2020年商誉减值测试的相关数据

单位：万元

资产组名称	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
桑锐电子	69,927.89	67,642.55	2,285.34	1,142.90	0.00	1,142.90
康利物联	19,001.71	36,059.72	/	/	/	/

2019年商誉减值测试的相关数据

单位：万元

资产组名称	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
桑锐电子	62,993.57	67,370.02	/	/	/	/
康利物联	17,017.24	29,360.93	/	/	/	/

2018年商誉减值测试的相关数据

单位：万元

资产组名称	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
桑锐电子	50,651.36	52,689.25	/	/	/	/
康利物联	20,128.37	21,405.26	/	/	/	/

公司经对桑锐电子、康利物联两家公司涉及商誉减值测试的关键假设、主要参数、预测指标进行了分析，历年的商誉减值测算关键假设、相关数据均在合理范围内；并量化分析了营业收入增长率、利润率等差异及原因，公司认为历年减值测算准确、减值计提充分。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 向超讯通信管理层了解桑锐电子、康利物联资产组确认的相关考虑以及可收回金额的方法(即公允价值减去处置费用后的净额或资产预计未来现金流量的现值)是否恰当以及预测性财务数据的编制方法。

(2) 检查桑锐电子、康利物联资产组或资产组组合的划分自收购以来是否发生变化。

(3) 评价评估师的专业胜任能力,与评估师沟通未来关键经营假设、预测的收入增长率、毛利率、费用比率、资本性支出、折现率等关键参数是否与被审计单位的历史数据、行业可比数据等内外部信息一致,是否具有充分、适当的证据。

(4) 检查评估报告进行收益法预测依据的资产组与经复核后的包含商誉的资产组是否一致,重新计算期末商誉减值金额,检查本期商誉减值金额计算是否正确。

(5) 检查进行商誉测试时的现金流量基础和折现率基础与相应资产组等相关方面是否保持了一致。

(二) 会计师核查结论:

经核查,桑锐电子、康利物联历年减值测试合理、减值计提充分。

(2) 补充披露桑锐电子自收购以来计提坏账准备的应收账款具体情况,包括交易对方及所涉关联关系、交易时间、交易内容、是否为收购前形成等,并结合减值迹象及其出现的时点说明计提坏账的原因及合理性,前期收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;

桑锐电子于每个资产负债表日按照应收账款整个存续期的预期信用损失计量损失准备,主要包括基于单项为基础评估预期信用损失并单独计提坏账准备的应收账款和按信用风险特征(账龄)组合计提坏账准备的应收账款。

① 基于单项为基础评估预期信用损失并单独计提坏账准备的应收账款

自收购以来桑锐电子单项计提坏账准备的应收账款 3,993.50 万元,其中期末余额较大的单位有 6 家,期末余额合计 3,530.83 万元,占比 88.41%,其余 22 家单位期末余额合计 462.66 万元,占比 11.59%,具体情况如下:

单位:万元

交易对方	截止 2021年 12月31 日余额	截止 2021年 12月31 日坏账 准备	是否 涉及 关联 方	交易时间						交易内 容	收购 前形 成金 额	减值迹象及其出现的具体时间
				2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年之前			
长春威斯顿机电设备有限公司	1,095.00	1,095.00	否	-	-	-	623.00	472.00	-	销售水表	472.00	代理商需收到下游客户的回款才予以支付，代理商下游客户长期未能回款，前期多次催收，2021年12月预计款项无法收回。
北京拓思德科技有限公司	1,033.29	516.65	否	-	1,000.95	32.34	-	-	-	智能手写输入硬件	-	2021年7月提起诉讼，目前正在诉讼中，2021年12月预计无法全额收回。
滦平正海商贸有限公司	768.05	768.05	否	2.51	-	55.73	709.82	-	-	销售水表	-	代理商下游客户长期未能回款，前期多次催收，2021年12月预计款项无法收回。
宁波市精诚科技有限公司	267.82	267.82	否	-	-	-	-	267.82	-	水表模块	267.82	经过长期多轮催收，2021年12月对方未有还款意愿，预计无法收回。
宁波民晟智能仪表有限公司	197.42	197.42	否	-	-	-	-	177.72	19.71	销售水表	197.42	水表安装环境比较潮湿，导致后期出现故障，2021年12月预计款项无法收回。
北京安必金胜科技有限公司	169.24	169.24	否	-	-	-	169.24	-	-	智慧水务	-	经长期多轮催收无果，后查询发现该客户于2022年2月注销
小计	3,530.83	3,014.19	/	2.51	1,000.95	88.07	1,502.06	917.54	19.71	/	937.24	/
22家客户应收账款	462.66	462.66	否	-	13.01	23.33	243.79	129.73	52.82	/	182.54	/

②按信用风险特征（账龄）组合计提坏账准备的应收账款

账龄	年末数		
	账面余额		
	金额	计提比例(%)	坏账准备
1年以内	40,998,850.50	5.00	2,049,942.52
1-2年	158,103,554.08	10.00	15,810,355.41
2-3年	104,671,575.59	30.00	31,401,472.69
3-4年	58,215,820.05	50.00	29,107,910.03
4-5年	16,662,363.78	80.00	13,329,891.02
5年以上	16,941,831.06	100.00	16,941,831.06
合计	395,593,995.06	—	108,641,402.73

③应收账款坏账准备计提方法

公司于每个资产负债表日按照应收账款整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，对应收款项坏账准备的计提比例进行估计如下：

A. 基于单项为基础评估预期信用损失

单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	将单项金额超过100万元的应收款项视为重大应收款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	账龄3年以上的应收款项且有客观证据表明其发生了减值
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

B. 类似信用风险特征（账龄）进行组合

桑锐电子按信用风险特征的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内	5
1-2年	10
2-3年	30
3-4年	50

4-5 年	80
5 年以上	100

公司根据上述会计估计，对应收账款计提减值准备充分合理。

④收入确认和计量所采用的会计政策

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始时，按照个单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项。确认的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。预期将退还给客户的款项作为负债不计入交易价格。合同中存在重大融资成分的，本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，本公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

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：

- A. 客户在本公司履约的同时即取得并消耗履约所带来的经济利益。
- B. 客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。
- C. 在本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本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，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入，并按照产出法确定履约进度。履约进度不能合理确定时，本公司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，本公司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或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

- A. 本公司就该商品或服务享有现时收款权利。
- B. 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户。
- C. 本公司已将该商品的实物转移给客户。
- D. 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。
- E. 客户已接受该商品或服务。

本公司已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利作为合同资产列示，合同资产以预期信用损失为基础计提减值。超讯通信拥有的无条件向客户收取对价的权利作为应收款项列示。超讯通信已收或应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务作为合同负债列示。

物联网综合解决方案收入均属于某一时点履行的履约义务，主要细分为：物联网解决方案及其他服务收入。

A. 物联网解决方案：现场调研了解客户需求及相关设备运行环境后，提出解决方案，按照客户要求完成软硬件安装部署、调试运行等工作，待客户验收后，确认收入的实现。

B. 其他服务收入：公司根据客户需求提供设备维修及保养服务。提供完服务并按合同约定取得收款权利时确认收入的实现。

公司按照上述确认原则确认收入，前期收入确认符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）了解及评估了应收账款管理相关的内部控制设计，并评价这些内部控制的设计和运行有效性。

（2）结合公司所在行业、交易客户的特点，评估公司预期信用损失计量模型的关键假设及数据的合理性。

（3）分析及比较公司本年度及过去应收账款坏账准备的合理性及一致性。

（4）通过检查客户明细账及交易凭证、测试应收账款账龄的准确性、重新计算坏账准备金额的准确性，检查长账龄应收账款的回款情况，测试资产负债表日后收到的回款。

(5) 选择样本发送应收账款函证、分析应收账款回函情况，以及分析无法收回而需要核销的应收账款金额。

(6) 访谈公司财务负责人及相关项目负责人，了解单项计提减值准备的项目信息，款项形成原因、减值迹象出现的时点判断合理性。

(二) 会计师核查结论：

经核查，公司期末应收账款均是与客户真实交易形成的，不存在未披露的关联关系，除按单项计提减值的款项外，其他款项均按照预期信用损失率计提，整体坏账准备计提合理，前期收入确认相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(3) 结合经营业绩、资产减值情况，说明前期收购桑锐电子交易作价的合理性，交易决策是否审慎，是否与交易对方存在未披露的利益安排。请年审会计师对问题（1）（2）发表意见，请独立董事对问题（3）发表意见。

①交易作价合理性

公司于2017年12月决定收购桑锐电子前，委托具有从事证券、期货业务资格的信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对桑锐电子最近一年及一期的财务数据进行了审计，根据信永中和出具的《审计报告》（XYZH/2017GZA10678），桑锐电子2017年1-9月实现营业收入和净利润分别为14,869.93万元和1,918.96万元；相较其2016年度实现的营业收入和净利润14,313.91万元和336.61万元呈现良好的增长趋势。

公司根据上述经审计财务数据，在本次收购前从相对估值角度对本次交易定价公允合理性进行了充分论证，具体如下：

A. 市盈率估值情况

a) 本次交易市盈率情况

根据《盈利补偿协议》，桑锐电子业绩承诺方承诺2018-2021年净利润分别不低于4,375万元、5,469万元、6,563万元和7,875万元。根据《股权收购协议》，桑锐电子整体估值为46,800.00万元，相对于2018-2021年平均承诺净利润6,070.50万元，估值市盈率为7.71倍。

b) 可比同行业上市公司市盈率情况

根据 Wind 数据，截至 2017 年 12 月 21 日，剔除负值等异常数据，归属于证监会行业分类“仪器仪表制造行业”子行业上市 A 股上市公司共 41 家，其 2017 年 12 月 21 日收盘价市值对应于 2016 年净利润的平均静态 PE 为 48.80 倍。

根据 Wind 数据，截至 2017 年 12 月 21 日，剔除负值等异常数据，归属于证监会行业分类“软件及信息技术服务业”子行业上市 A 股上市公司共 138 家，其 2017 年 12 月 21 日收盘价市值对应于 2016 年净利润的平均静态 PE 为 51.42 倍。

本次交易估值对应于 2018-2021 年平均承诺净利润计算的市盈率为 7.71 倍，大幅低于当年同行业上市公司平均市盈率水平，交易定价具有一定合理性。

B. 可比交易估值情况

以 2017 年高新兴科技集团股份有限公司（以下简称“高新兴”，股票代码：300098.SZ）发行股份及支付现金深圳市中兴物联科技有限公司（以下简称“中兴物联”）84.07%股权的收购案例为对比，上述案例估值情况与本次交易比较情况如下：

交易	标的估值（万元） ①	承诺期平均承诺净利润（万元）②	估值相对市盈率 ①/②
高新兴收购中兴物联 84.07%股权	81,000.00	7,000.00	11.57
本次交易	46,800.00	6,070.50	7.71

本次交易估值情况与当年同期可比交易估值情况比较相仿，本次交易定价具有合理性。

②决策审慎性

A. 估值合理，符合发展战略

为顺应新一代信息技术创新发展和变革趋势，公司于 2017 年正式确立了以“通信技术服务”为主业，向“物联网行业”转型发展的战略新阶段。桑锐电子拥有物联网 NB-IoT 领域的技术开发能力，并已获得大型芯片厂家授权且具备输出 NB-IoT 模块的能力，其各项产品及服务广泛应用于水电气集抄管理、智能电网、移动支付终端等物联网各个行业。

公司制定了在物联网领域的发展战略，即逐步建立如公用事业板块、智慧物流（仓储）板块、智慧能源板块及其他物联板块等产业布局，实现与自身垂直应用层相适应的提供“管、控、营”服务、开发及运营环境的物联网全平台。在充分调研、对比和评估其他物联网公司之后，基于桑锐电子估值更具合理性且预期

其未来可与公司在技术、服务、市场等维度实现战略协同，公司最终选择了桑锐电子作为在物联网战略布局方向上的收购目标；通过本次股权收购，公司实现了在物联网公用事业板块的战略布局，全面提升公司在物联网领域的核心竞争力，符合公司在物联网领域的发展战略。

B. 尽职调查，防范风险

公司在收购桑锐电子 50.01%股权前，委托信永中和对桑锐电子的经营、财务等情况进行了尽职调查，针对收购前桑锐电子存在的应收账款占比较高问题、业绩承诺可实现风险、股权回购等情况在《股权收购协议》和《盈利补偿协议》里作出明确约定，积极防范收购风险。其中应收账款收回风险的保障措施如下：

1) 孟繁鼎和聂光义对标的公司截至 2021 年 12 月 31 日的应收账款收回时间进行承诺，即孟繁鼎和聂光义承诺标的公司截至 2021 年末的应收账款余额于 2022 年 12 月 31 日前收回比例不低于 60%，于 2023 年 12 月 31 日前收回比例不低于 80%，于 2024 年 12 月 31 日前收回比例不低于 100%。对于各年末收回金额低于上述比例对应应收账款金额的差额，标的公司将按照账龄时间由长到短计算的差额对应的应收账款债权按照应收账款账面余额转让给孟繁鼎和聂光义。

2) 若发生上述应收账款债权转让的情况，则在 2022 年、2023 年、2024 年各年度《审计报告》出具日后的 10 个工作日内，由标的公司与孟繁鼎和聂光义完成上述应收账款债权的转让，即完成应收账款债权转让协议的签署以及孟繁鼎和聂光义向上市公司支付受让应收账款债权款项。

3) 孟繁鼎和聂光义按照其各自在本次交易完成后持有的标的公司股权比例之比承担按上述当期上市公司应向其转让应收账款金额。

孟繁鼎和聂光义就上述应收账款购买金额互相承担连带保证责任。

C. 未来经济预测的局限性

站在当时收购桑锐电子 50.01%股权的决策时点，公司无法预测宏观经济政策、国际环境以及疫情等对经济影响的重大事件。在宏观政策方面，国家推动的去杠杆政策对桑锐电子依靠高现金流周转的经营模式产生极大冲击，导致其账期较长的销售受到极大的制约；国际环境影响方面，芯片等原材料涨价，导致其成本上升，大幅压缩其利润空间；疫情影响方面，受不同区域疫情反复，供应链物流受限导致销售工作及产品交付产生影响。

虽然桑锐电子目前经营业绩不及预期，但收购时本着公司未来战略布局的实现，公司依然按既定目标实施。

③是否与交易对方存在未披露的利益安排

就公司收购桑锐电子 50.01%股权事项，公司与交易对方不存在未披露的利益安排。

独立董事意见：

公司控股收购桑锐电子股权事项是基于自身物联网战略发展的需要，在本次交易前，公司对标的公司履行了必要的尽职调查工作并要求交易对方进行业绩补偿承诺，积极防范收购风险。本次股权收购作价参考了标的公司行业估值水平，并以会计师出具的《审计报告》为定价依据，经双方协商确定，未发现公司与交易对方存在未披露的利益安排。我们认为本次交易价格合理、公允，交易决策审慎，不存在损害公司及股东合法权益的情形。

3、年报及前期公告显示，桑锐电子交易对方未完成 2020 年至 2021 年业绩承诺，也未按期足额支付 2020 年业绩承诺补偿款，报告期末公司计提相关坏账准备约 0.1 亿元；同时，桑锐电子本期大额亏损触发股权回购条款，相关方也尚未与公司就回购达成一致。康利物联交易对方未完成 2021 年业绩承诺，需支付 0.04 亿元补偿款。昊普环保已由交易对方回购，但其经多次催告仍未按期足额支付回购款，报告期末已累计计提资产减值准备约 0.27 亿元。

(1) 补充披露桑锐电子、昊普环保交易对方未按期支付相关款项的原因、公司已采取的催款措施及效果，并结合交易对方资信情况等，说明计提相关减值准备是否合理。请年审会计师对问题（1）发表意见，

①桑锐电子

桑锐电子交易对方未按期支付相关款项的原因是孟繁鼎、聂光义目前资金周转困难，具体表现为：

A. 孟繁鼎个人及其控制的公司涉及银行债务至少 4.2 亿；

B. 经查，自公司 2018 年收购桑锐电子股权以来，受国际经济环境变化、宏观经济调控及疫情等因素的影响，目前孟繁鼎名下控制/投资的公司多数股权已被质押，其中孟繁鼎控制的北京中安鼎辉科技有限公司所处工业 4.0 方向，在

2018 年估值较高，后期由于技术的更新迭代估值不如前期。聂光义个人及其控制的公司无贵重资产。

公司已采取的催款措施如下：

A. 公司多次向孟繁鼎、聂光义发出《告知函》、《律师函》催收业绩补偿款，仍无结果；

B. 针对孟繁鼎、聂光义未按期足额向公司支付 2020 年业绩承诺补偿款，公司已于 2022 年 4 月依法向广州市天河区人民法院提起对孟繁鼎、聂光义的诉讼，并于 2022 年 6 月收到法院送达的《受理案件通知书》，法院已进行立案受理。

结合目前孟繁鼎、聂光义资信情况，公司计提减值准备合理。

②昊普环保

昊普环保 5 名股权回购方中，回购方王永毅、李珊均能按期向公司支付回购款项。回购方练马林、阳显财、肖龙洋在公司多次向其发出《催付告知函》和《律师函》的情况下均未按期向公司支付相关款项，公司在报告期内已依法向法院提起诉讼。经公司与回购方练马林、阳显财、肖龙洋沟通，自公司 2019 年收购昊普环保股权以来，受宏观经济调控及疫情等因素的影响，上述各方均出现不同程度的收入减少和资金周转困难的情况，难以在短时间内筹集足够资金支付回购款，同时根据公司向法院申请的诉前财产保全申请，法院对其个人财产情况进行调查，练马林、阳显财、肖龙洋目前无足额资产以抵偿回购款。

截至目前，公司诉讼练马林、阳显财案件经四川省成都市中级人民法院终审裁定，维持一审判决。公司诉讼肖龙洋案件（肖龙洋已根据一审判决结果向公司支付相应回购款、利息和违约金）已进入二审阶段，由四川省成都市中级人民法院进行了开庭审理，尚未判决。

综上，公司对昊普环保计提减值准备合理。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）查阅公司与桑锐电子、昊普环保签署的业绩补偿合同中关于股权回购的相关规定以及已收取相关款项的银行回单；

（2）检查公司起诉桑锐电子、昊普环保业绩承诺方的相关诉讼文书、判决资料；

- (3) 获取桑锐电子、昊普环保业绩承诺方的征信报告，评价偿债能力；
- (4) 访谈公司管理层，了解计提相关减值准备计提的考虑，评价其合理性。

(二) 会计师核查结论：

经核查，公司对桑锐电子、昊普环保交易对方计提相关减值准备是合理的。

(2) 补充披露相关交易的提议人、参与审议的人员及审议过程，说明前期收购时是否对交易对方履约能力进行了必要的核查及结论，是否采取了必要的履约保障措施，相关交易决策及交易安排是否审慎。请独立董事对问题(2)发表意见。

①关于相关交易的提议人、参与审议的人员及审议过程

A. 桑锐电子

关于控股收购桑锐电子 50.01%股权事项由时任董事会秘书钟亮先生获取标的公司相关信息后，由公司时任管理层结合公司未来战略规划共同商议提出。因当时桑锐电子属于新三板挂牌公司，股权较为分散，为降低交易复杂程度，根据交易安排，先由控股股东梁建华先生向标的公司实际控制人孟繁鼎提供人民币1亿元借款，由孟繁鼎收购桑锐电子少数股东股权后再进行股权转让。

公司于2017年12月21日召开第二届董事会第三十五次会议和第二届监事会第十六次会议，于2018年1月8日召开了2018年第一次临时股东大会，审议通过了《关于收购桑锐电子50.01%股权及相关协议的议案》，参与审议的人员包括第二届董事会成员梁建华先生、万军先生、钟海辉先生、钟亮先生、范荣先生、支毅先生、王芳女士，第二届监事会成员符传波先生、邓国平先生、张指杨女士，基于谨慎性原则，梁建华先生主动回避了董事会和股东大会关于本次交易的表决。

B. 康利物联

关于控股收购康利物联51%股权的交易由董事长梁建华先生获取标的公司相关信息后，由公司管理层结合公司未来战略规划共同商议提出。

公司于2018年5月18日召开第三届董事会第七次会议和第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于收购康利物联51%股权及相关协议的议案》，参与审议的人员包括第三届董事会成员梁建华先生、万军先生、张俊先生、钟海辉先生、熊伟先生、卢伟东先生、王芳女士，第三届监事会成员罗学维先生、邓国平先生、

陈群先生。该议案无需提交公司股东大会审议。

C. 昊普环保

关于控股收购昊普环保 51%股权的交易由董事长梁建华先生获取标的公司相关信息后，由公司管理层结合公司未来战略规划共同商议提出。

公司于 2018 年 12 月 25 日召开第三届董事会第十六次会议，审议通过了《关于收购成都昊普环保技术有限公司 51%股权及相关协议的议案》，参与审议的人员包括第三届董事会成员梁建华先生、万军先生、张俊先生、钟海辉先生、熊伟先生、卢伟东先生、曾明先生，第三届监事会成员罗学维先生、邓国平先生、陈群先生。该议案无需提交公司股东大会审议。鉴于梁建华先生曾向练马林提供借款，基于谨慎性原则，梁建华先生主动回避了董事会关于本次交易的表决。

②收购时是否对交易对方履约能力进行了必要的核查及结论，是否采取了必要的履约保障措施

A. 桑锐电子

收购桑锐电子股权交易时，公司对交易对方的基本情况及其交易履约能力进行了必要的核查，经核查，本次交易对方均不涉及失信被执行人且本次收购涉及公司向交易对方支付股权收购价款。在履约保障措施方面，为保障公司未来投资收益的可实现，公司与交易对方之一/收购主体重要经营者孟繁鼎、聂光义签订了《盈利补偿协议》，并约定业绩补偿方对业绩补偿责任或回购义务相互承担连带责任，经公司核查，业绩承诺方均不涉及失信被执行人，在对外投资方面拥有主要资产，其所控制/投资参股的核心企业较多且具有良好的持续经营历史，所持股权均未发现有权利瑕疵，此外，公司看好桑锐电子发展前景，收购桑锐电子后，业绩承诺方继续持有的桑锐电子剩余股权价值较高，具备此次交易相应的履约能力。

B. 康利物联

收购康利物联股权交易时，公司对交易对方的基本情况及其交易履约能力进行了必要的核查，经核查，白小波及其关联方均不涉及失信被执行人，因此通过本次交易，业绩承诺方白小波通过转让康利物联 51%股权可以取得较多的现金。在履约保障措施方面，为保障公司未来投资收益的可实现，公司与白小波签订了《盈利补偿协议》，公司看好康利物联发展前景，收购康利物联后，白小波继续

持有的剩余股权价值较高，且其通过多年经商及投资积累已具有一定资金实力，白小波作为业绩承诺方，具备此次交易相应的履约能力。

C. 昊普环保

收购昊普环保股权交易时，公司对交易对方的基本情况及其交易履约能力进行了必要的核查，经核查，本次收购昊普环保 51%股权交易对方均不涉及失信被执行人，且本次收购涉及公司向交易对方支付股权收购价款，交易对方可通过本次交易取得较多的现金。在履约保障措施方面，为保障公司未来投资收益的可实现，公司与昊普环保全体少数股东签订了《盈利补偿协议》，并约定 5 名业绩补偿方对业绩补偿责任或回购义务相互承担无限连带责任，公司看好昊普环保发展前景，收购昊普环保后，5 名业绩承诺方继续持有的剩余股权具有较高价值且均有稳定工作收入，具备交易相应的履约能力。

综上，公司前期收购时对交易对方履约能力进行了必要的核查，并采取了必要的履约保障措施，相关交易决策及交易安排符合相关法律法规及《公司章程》的规定。

独立董事意见：

我们认为公司在收购交易前能对交易对方履约能力进行必要的核查，并通过与交易对方签订《盈利补偿协议》方式为公司提供必要的履约保障措施。相关收购事项的提议、审议和表决程序符合有关法律法规和《公司章程》等规定，相关交易决策及交易安排审慎，不存在损害公司及股东合法权益的情形。

(3) 结合目前回款情况，说明公司后续拟采取的追偿和保全措施。

①关于桑锐电子业绩补偿与回购

针对孟繁鼎、聂光义未按期足额向公司支付2020年业绩承诺补偿款，公司已于2022年4月25日依法向广州市天河区人民法院提起对孟繁鼎、聂光义的诉讼，并于2022年6月8日收到法院送达的《受理案件通知书》，法院已进行立案受理。

桑锐电子2021年度经营业绩出现亏损，已触发《盈利补偿协议》约定的股权回购条款，公司有权要求业绩承诺方孟繁鼎、聂光义履行对公司持有的桑锐电子股权的回购义务并互相承担连带担保责任。截至目前，因涉及股权回购金额较大，公司与孟繁鼎、聂光义正保持密切沟通，并派专人跟进督促其通过变现收回前期对外投资或引进第三方投资资金等方式尽快筹措回购资金。

②关于康利物联业绩补偿

康利物联2021年度未完成业绩承诺，业绩承诺方白小波需向公司支付业绩补偿款1,401.52万元，截至2022年6月23日，白小波已全额支付完毕。

③ 关于昊普环保股权回购款

截至本函件回复日，与昊普环保回购方约定分六期支付的股权回购款已收至第五期，其中回购方王永毅、李珊均能按期向公司支付。鉴于回购方练马林、阳显财、肖龙洋在公司多次催告下仍未能按协议约定足额向公司支付第二、第三期股权回购款，公司已于2021年7月依法向法院提起诉讼。截至目前，公司诉讼练马林、阳显财案件经四川省成都市中级人民法院终审裁定，维持一审判决。公司诉讼肖龙洋案件（肖龙洋已根据一审判决结果向公司支付相应回购款、利息和违约金），公司不服一审判决，已上诉进入二审阶段，由四川省成都市中级人民法院进行了开庭审理，尚未判决。

公司于2022年6月27日召开第四届董事会第十五次会议和第四届监事会第九次会议，审议通过了《关于昊普环保股权回购方案变更暨签署相关协议的议案》，同意公司与昊普环保及其股东、成都旭光科技股份有限公司（以下简称“旭光科技”）签订《股权转让备忘录》，旭光科技拟收购练马林、阳显财、肖龙洋所持昊普环保合计60%股权，所得股权转让款全部用于抵偿欠付公司的股权回购款。具体详见公司披露的《关于昊普环保股权回购方案变更的公告》《公告编号：2022-074》。

二、关于财务信息

4、年报显示，报告期末公司预付款项账面价值约 0.66 亿元，同比增长 106.17%。此外，公司发现前期部分预付款项涉嫌合同诈骗，计提信用减值准备约 0.16 亿元。

（1）补充披露预付款项的支付对象及所涉关联关系、具体采购内容、付款及交货安排等，并结合经营需求、商业惯例等，说明预付款项大幅增长的原因及合理性。

前十大预付款项具体情况：

单位：万元

编号	支付对象	2021年12月31日余额	是否关联方	具体采购内容	付款及交货安排	预付账款增加的原因及合理性
1	广州市共能资讯科技有限公司莲花县良坊分公司	1,143.85	否	智慧平台数据运用服务	注释1	2021年根据佛山移动数源项目客户紧急需求预付供应商货款，于2022年3月完成验收，符合商业惯例，增长合理。
2	广东电网有限责任公司广州供电局	742.56	否	用电高可保障费	注释2	预付白云区供电局IDC项目用电高可保障费。
3	广东城业建设有限公司	715.16	否	工程款	注释3	施工方资金周转，提前预付IDC项目房屋加固施工费。
4	中科数谷科技(深圳)有限公司	605.43	否	劳务外协	注释4	预付广东地区管道线路项目施工费，待客户确认完工进度。
5	广州中长康达信息技术有限公司	401.70	否	工业互联网物联网协同大平台	注释5	预付工业互联网物联网协同大平台款，由于系统性能不稳定，于2022年4月已终止合同并退回预付款项。
6	江苏枫锦物联网技术有限公司	362.63	否	电力设备系统	注释6	预付电力设备相关系统款项。
7	内蒙古千诚信息科技有限责任公司	288.22	否	劳务外协	注释7	预付内蒙古地区劳务外协费用，待客户进一步确认工作量。
8	上海畅停信息科技有限公司	260.00	否	工程设备	注释8	预付智能化停车建设项目工程设备款项。
9	上海锐伟电子科技有限公司	257.36	否	设备	注释9	约定预付合同总额的30%，提货前支付尾款，于2022年1月已发完货。
10	江苏苏源工程技术有限公司	209.80	否	智能监控安防系统集成	注释10	公司按合同预付238.22万元，供应商合同违约，诉讼已追回228.87万元。

注释 1: 甲方收到甲方客户全额款项后, 10 个工作日内支付乙方 100%服务费用, 项目正常施工, 待客户出具结算资料后验收即为交付。

注释 2: 收到甲方客户款之后立即支付, 通电了即为交货。

注释 3: 合同签订后, 预付合同总价的 20%; 工程进度款按月支付, 满足条件后在次月按每月实际完成合格工程量的 70%支付。

注释 4: 合同签订 5 个工作日内预付不超过工作量的 50%, 上限 1,500 万; 剩余款项根据项目回款情况支付。

注释 5: 乙方在规定时间内按照甲方的要求完成平台的设计、研发、安装实施、测试、调试, 达成试运行条件并申请试运行, 甲方向乙方支付合同金额的 50%, 试运行结束, 申请最终验收, 甲方向乙方支付合同金额的 50%。

注释 6: 甲方在收到业主方的付款和相关单据后, 在 10 个工作日内向乙方支付合同总额的 70%, 剩余部分在收到业主方的付款和相关单据后, 在 30 个工作日内向乙方支付。

注释 7: 根据乙方合同工作量, 预付金额不得超过合同金额的 70%。

注释 8: 甲方收到项目方工程款或进度款, 并审核乙方发票无误后五个工作日内支付乙方。

注释 9: 预付款为合同总额的 30%, 每批提货前支付尾款。

注释 10: 合同签订的工作日内买方向卖方支付合同总价的 70%的预付款, 余款买方收货验收合格及开具全部发票后 10 日内付清。

如上表所示, 公司前十大预付款项具体的采购内容主要包括系统平台服务费、劳务外协费和设备款等。公司本期新增的预付款项目有别于以往的通信运营商技术服务项目, 运营商技术服务项目的供应商属于长期例行合作, 可以按照收到客户回款后再支付给供应商的模式合作。而该类业务供应商需要按照公司的业务需求定制, 提前对软件、硬件及方案等进行准备, 供应商并不一定是例行合作伙伴, 双方在谈判的过程中约定需先支付供应商预付款以进行前期的业务开展, 另一方面由于项目本身周期跨度以及疫情原因的影响, 未能在年终时完成验收。综上, 公司的预付账款的增长是合理的, 是符合商业惯例的。

年审会计师回复:

(一) 针对上述问题, 我们主要执行了以下审计程序:

(1) 取得期末预付账款明细表并向业务部门了解供应商与公司的关系、期末余额形成原因、交易内容等;

(2) 通过全国企业信用信息、天眼查等查询系统, 查询大额预付账款供应商出资人、法人代表、董事、监事等相关信息是否与公司存在关联关系, 登记的注册资本、业务或经营范围是否与公司交易内容、交易规模相匹配;

(3) 对期末大额预付账款余额进行函证;

(4) 检查期末大额预付账款余额形成相关的银行付款凭证及相关合同，预付款是否符合合同的约定及期后结转情况及真实性。

(二) 会计师核查结论：

经核查，公司的期末预付账款供应商与公司不存在关联关系，期末预付账款是基于双方真实的经营需求、商业惯例而形成的，具有合理性。

(2) 补充披露预付款项涉嫌合同诈骗的具体情况，包括但不限于交易参与人、交易方式以及公司与其接触的时间、途径、过程，说明确定减值计提金额的依据及合理性，并结合前期决策程序、对交易对手方资信及履约能力的核查情况等，说明开展相关交易是否审慎，其他业务中是否存在类似情形。请年审会计师发表意见。

2017 年公司董事长梁建华先生通过合作伙伴认识胡庆涛，其自称能做铁塔公司相关业务，提出想与我司合作，通过挂靠我司承接中国铁塔股份有限公司福建省部分业务。我司如实告知无铁塔建设资质且不提供挂靠服务，胡庆涛遂提出可以先承接江苏景灿钢杆有限公司（以下简称“景灿公司”）中标的铁塔业务。2017 年 9 月，我司与景灿公司签署了《代理福建市场通信塔销售协议书》，由我司代理景灿公司承接的中国铁塔公司在福建省内的部分业务。另外，由胡庆涛实际控制的无锡福汉建设工程有限公司（以下简称“福汉公司”）与我司签订合作协议，约定由福汉公司具体实施上述铁塔安装工程，供应铁塔及安装总费用按照 8,600 元/吨结算，每笔订单由我司按照货款总额的 50%向福汉公司支付预付款，并视项目进度支付进度款。上述协议签订后，我司依胡庆涛提出铁塔公司安装铁塔进度的要求于 2017 年 9 月向福汉公司支付工程预付款 480 万元，2018 年 3 月支付工程进度款 423.69 万元。

2018 年至 2020 年期间，我司一直询问胡庆涛福建铁塔项目建设进度，并督促其尽快结算，但胡庆涛于 2019 年 5 月以景灿公司款项被铁塔公司冻结等为由不予结算，我司遂于 2020 年 11 月至 2021 年 6 月期间向景灿公司核实该项目情况。根据景灿公司反映，其中标的福建通信铁塔供应及安装项目后并未交由胡庆涛实施，且胡庆涛并非其公司员工，与其公司亦无合作关系。景灿公司进一步反映，其公司并未授权胡庆涛与我司签订协议，胡庆涛与我司签订的《代理福建市场通信塔销售协议书》上所盖印章并非景灿公司真实印章。至此，公司方知被胡

庆涛所骗，便加紧向其追要款项，但胡庆涛以种种理由拒不还款，公司遂于 2021 年 9 月向广州市天河区公安局报案，目前该案件尚处于立案侦查阶段。

2017 年 9 月同期，公司亦在胡庆涛的推动主导下，与江苏赛鸥电器集团有限公司（以下简称“江苏赛欧”）签订了《代理广东市场通信塔销售协议书》，协议书约定江苏赛欧将部分广东铁塔公司的通信铁塔供应委托公司代理执行；2017 年 9 月，公司与福汉公司签订《广东通信铁塔供应及安装项目合作协议》，约定由福汉公司作为广东通信铁塔供应与安装项目的供应商。

公司于 2017 年 12 月、2018 年 1 月和 2018 年 3 月分三笔向福汉公司支付合同货款合计 1,400 万元，经公司管理层多次催缴，胡庆涛在 2020 年和 2021 年合计退回 60 万元，剩余 1,340 万元仍未清偿。

2019 年公司考虑福汉公司还款能力及还款意愿，按照单项计提了坏账准备 615.88 万元，2021 年公司在景灿公司的证实下方知被胡庆涛所骗，于 2021 年 9 月向广州市天河区公安局报案，截至 2021 年 12 月 31 日，由于上述两个项目，公司账面应收福汉公司 2,221.48 万元，公司再结合福汉公司历史回款、催款实际进展以及胡庆涛偿债能力等情况综合判断，基于谨慎性原则，对该欠款剩余未计提部分 1,605.60 万元全额计提减值准备。

2017 年，公司董事长梁建华先生通过合作伙伴认识胡庆涛后，将胡庆涛与公司合作事项交给福建分公司、广东分公司具体跟进负责。据分公司反映，胡庆涛在福建铁塔、广东铁塔获取的合同较多，有足够的履约能力。相关合作协议经分公司审批后提交总部技术部、财务部、总经理审批。公司认为开展此项交易较审慎，其他业务不存在类似情形。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）获取公司与景灿公司签订的《代理福建市场通信塔销售协议书》、与江苏赛欧公司签订的《代理广东市场通信塔销售协议书》以及与福汉公司签订的《福建通信铁塔供应及安装项目合作协议》和《广东通信铁塔供应及安装项目合作协议》；

（2）查看景灿公司出具的相关说明等；

（3）查看公司向广州市天河区公安局报案的相关文件；

(4) 查看公司向福汉公司的催款记录。

(二) 会计师核查结论：

经核查，公司结合福汉公司历史回款、催款实际进展以及胡庆涛偿债能力等情况综合判断，基于谨慎性原则，对无锡福汉欠款全额计提减值准备是充分、合理的。

除上述披露事项外，其他业务中不存在类似情形。

5、年报显示，报告期末公司应收账款账面价值约为 7.89 亿元，占净资产的比重约为 402.55%，其中账龄一年以上的款项占比为 67.62%，自公司上市以来持续增长。此外，报告期内公司对 28 家客户单项计提坏账准备约 0.35 亿元，而上期无此类计提。

(1) 按欠款对象披露报告期内账龄一年以上的应收账款的具体情况，包括对应销售金额、销售内容、付款与结算安排、收入确认情况、是否涉及关联方等。

前二十大客户账龄一年以上应收账款具体情况：

单位：万元

编号	客户	应收账款余额	应收账款余额账龄一年以上	账龄一年以上对应销售金额	销售内容	付款与结算安排	收入确认情况	是否涉及关联方
1	中国移动通信集团广东有限公司	17,521.04	12,865.97	41,498.37	网络维护、网络建设等	注释1	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
2	中国建筑技术集团有限公司	4,498.34	4,498.34	6,423.34	智慧城市	注释2	以验收单确认收入	否
3	北京意锐新创科技有限公司	4,064.42	4,019.87	24,205.45	物联网公用事业综合服务	注释3	以收货单确认收入	否
4	贵州智慧水利科技股份有限公司	3,311.70	3,305.45	3,813.66	物联网公用事业综合服务	注释4	以验收报告确认收入	否
5	中国移动通信集团江苏有限公司	3,227.44	800.92	29,143.93	网络维护、网络建设、物联网智慧物流综合服务	注释1/注释5	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
6	浙江省邮电工程建设有限公司	2,849.43	0.00	1,117.52	网络维护	注释1	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
7	中国移动通信集团广西有限公司	2,584.05	400.09	31,985.23	网络维护，网络建设等	注释1	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
8	中通服咨询设计研究院有限公司	2,430.00	2,430.00	2,430.00	物联网公用事业综合服务	注释6	以验收报告确认收入	否
9	中国移动通信集团云南有限公司	1,534.65	100.84	5,023.22	网络建设、网络维护等	注释1	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
10	红安县自来水公司	1,509.08	1,509.08	1,513.40	物联网公用事业综合服务	注释7	以验收单确认收入	否
11	中国电信集团有限公司新疆分公司	1,490.24	0.00	1,140.71	网络维护	注释1	以完工单、结算单、验收报告确认收入	否
12	贵州乐水润泽科技有限公司	1,441.91	1,363.95	1,598.20	物联网公用事业综合服务	注释8	以货物接收单确认收入	否

13	湖北电信工程有限公司	1,396.30	1,329.10	1,650.00	智慧城市	注释 9	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
14	中国移动通信集团贵州有限公司	1,380.80	594.53	16,094.89	网络维护、网络建设等	注释 1	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
15	中国移动通信集团海南有限公司	1,366.99	588.69	9,056.20	网络维护、网络建设等	注释 1	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
16	中国移动通信集团湖南有限公司	1,318.86	710.08	4,403.33	网络维护、网络建设等	注释 1	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
17	中国移动通信集团福建有限公司	1,297.98	368.51	12,383.29	网络建设、网络维护等	注释 1	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
18	广东泽业科技有限公司	1,173.94	0.00	43.00	物联网产品销售收入	注释 10	以收货单确认收入	否
19	中国移动通信集团黑龙江有限公司	1,121.58	79.11	4,954.19	网络维护、网络建设等	注释 1	以完工单、结算单、 验收报告确认收入	否
20	凯里北控长恒工程安装有限公司	1,096.61	1,096.61	3,046.37	物联网智慧物流综合服务	注释 11	以货物接收单确认收 入	否

付款与结算安排:

注释 1: 对于网络维护服务, 一般采用按月或按季度结算的方式且其工作量核算较为简单, 应收账款通常回收周期较短, 公司的网络维护业务的回款按照正常的结算进度进行, 除 10% 的尾款会在年度结算时回款; 对于网络建设业务, 一般按照完工进度确认收入及应收账款, 由于建设周期和业务结算时间较长, 故网络建设业务形成的应收账款账龄较其他两类业务的账龄长, 网络建设业务的大幅增加导致在短期内形成大额应收账款, 公司的网络建设回款根据结算进度进行, 部分项目结算周期较长暂未完成全部的回款。

注释 2: 项目验收完成之日起, 试运行 6 个月后, 支付合同首付款: 合同总金额 45%; 递延一年 (即验收后 18 个月), 支付第二笔合同款: 合同总金额的 50%; 再次递延一年 (即验收后 30 个月), 支付第三笔合同款: 合同总金额 5%。客户由于资金紧张, 首付款支付了合同总金额的 30%, 未按照合同约定的 45% 支付。

注释 3: 付款与结算安排按照合同约定。公司按照合同的约定收取 10%-20% 的预付款, 剩余款项在规定的时间内收取完成。

注释 4: 经客户验收合格后, 自验收之日一年内支付至合同总额的 70%, 余款两年内结清。客户由于疫情资金紧张, 未按期支付 70% 的款项, 期后回款约 100 万。

注释 5: 合同签订生效后, 预付合同款的 20%; 主要设备到货后, 支付至合同总价的 50%; 验收合格后支付至合同款的 70%; 审计后支付至审定金额的 95%, 三年维保期满后付清尾款。项目已验收, 公司已收取 50% 的款项, 剩余 20% 的验收款由于客户资金紧张暂未支付。

注释 6: 客户验收合格后 90 个工作日内支付 50% 进度款, 150 个工作日内再支付 40% 完工款, 项目质保期一年, 质保期满后支付剩余 10% 质保款。客户由于疫情资金紧张, 暂未按期支付 90% 的完工款和进度款。

注释 7: 分别于项目上线验收合格 6 个月后、9 个月后、12 个月后, 客户收到业主方总建设款 30%、60%、90%, 5 个工作日支付乙方本笔应付 30%、60%、90%, 剩余 10% 质保金质保期结束后 7 个工作日内支付。项目验收合格, 客户收到业主方 30% 的建设款, 已于期后向公司支付 30% 的款项。

注释 8: 采用三个月滚动支付方式, 三个月期满即支付期满批次的 80%, 工程审计完成后, 支付至总货款的 97%, 质保期 (自项目竣工验收合格之日起 6 年) 到期后 7 个工作日内付清尾款。客户由于疫情资金紧张, 暂未按期支付 97% 的款项。

注释 9: 分别于所有硬件设备到货, 由业主与监理现场验证后、终验合格后、终验合格满 12 个月后、终验合格满 24 个月后、终验合格满 36 个月后、终验合格满 60 个月后, 客户收到业主方对应付款后, 15 个工作日内支付对应款项。客户收到业主方验收合格后的款项后已向本公司支付对应款项。

注释 10: 合同签订后 15 个工作日内, 支付合同价款的 10%; 设备到货且验收合格后 10 个工作日后, 剩余 90% 余款每月分期付款, 自合同生效之日起算, 11 个月内付完。客户按照合同约定按期支付款项。

注释 11: 材料到货验收合格后, 20 个工作日内付 97% 货款, 剩余 3% 质保金于 24 个月质保期届满后支付。客户由于疫情资金紧张, 暂未按期支付 97% 的货款。

(2) 结合业务模式、行业情况等，说明账龄一年以上款项占比持续增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异，相关款项是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。

业务模式：通信技术服务业务是直接服务于通信运营商的经营模式，为通信运营商提供网络建设、网络维护服务的业务模式；物联网解决方案主要通过商务谈判和参与招标等方式进行销售，以客户需求为中心，制定产品的研发、生产、采购计划，为客户提供“一站式”综合解决方案及运维服务。

行业情况：通信技术服务业务中的网络维护服务，一般采用按月或按季度结算的方式且其工作量核算较为简单，应收账款通常回收周期较短；对于网络建设业务，一般按照完工进度确认收入及应收账款，由于建设周期和业务结算时间较长，故网络建设业务形成的应收账款账龄较长；对于物联网业务板块，回款周期是按照合同约定方式回款。

通信技术服务业务主要客户是通信运营商，客户资质信誉良好，资金实力雄厚，回款有保障，发生坏账的可能性较小，但通信运营商的业务量大，业务审核流程、款项审批流程涉及环节较多，时间较长。

物联网行业中的物联网公用事业综合服务，主要的客户为供水公司等国企单位，签订的合同回款周期较长，且供水公司的预算不足，导致应收账款账龄较长。

结合以上业务模式、行业情况等，公司账龄一年以上款项占比持续增长的原因是：A. 公司主要客户为合作多年的信誉良好的通信运营商，客户有很强的履约能力，公司应收账款规模会随着公司经营规模的进一步扩大而增长；B. 网络建设一般按照完工进度确认收入及应收账款，由于业务结算时间较长，导致应收账款账龄较长；C. 物联网公用事业综合服务业务合同约定的回款期长及供水公司预算不足导致应收账款账龄较长；D. 由于部分终验项目甲供物料未平衡、甲供材料未办理退库，甲方项目负责人更换，项目未能整体终验等原因，导致账龄一年以上款项占比持续增长。

公司近三年账龄一年以上应收账款占总应收账款比与同行业相比如下：

账龄一年以上款项占比	纵横通信	中贝通信	中通国脉	平均增长率	超讯通信
2021年	16.09%	40.66%	62.60%	/	67.62%
2020年	10.77%	41.03%	56.59%		48.97%
2019年	3.61%	36.40%	42.51%		48.59%

2021年较2020年 增长率	5.32%	-0.37%	6.02%	3.66%	18.90%
2020年较2019年 增长率	7.02%	4.63%	14.08%	8.58%	0.12%

从上表可知，公司账龄一年以上应收账款增长速度与同行业相比，存在一定差异，主要原因是受物联网公用事业综合服务应收账款账龄较长影响。

公司坏账计提的会计估计：如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。对于应收票据、应收账款和应收款项融资，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

公司实际执行中按照以下两种方法计提坏账准备：A. 基于单项为基础评估预期信用损失，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备；B. 类似信用风险特征（账龄）进行组合，按照组合的方法进行坏账的计提。

公司应收账款的预期信用损失率与同行业相比如下：

预期信用损失率	纵横通信	中通国脉	中贝通信	平均值	超讯通信
1年以内	5.00%	7.09%	5.00%	5.70%	5.00%
1-2年	10.00%	8.89%	10.00%	9.63%	10.31%
2-3年	30.00%	16.04%	30.00%	25.35%	28.59%
3-4年	80.00%	64.48%	40.00%	61.49%	53.84%
4-5年	100.00%	80.09%	60.00%	80.03%	53.84%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可知，公司根据账龄提取坏账准备的比例与同行业上市公司大致相当。其中3-4年和4-5年的账龄计提较同行业偏低，公司自上市以来一直沿用上述应收项目的预期信用损失率政策，主要考虑通信技术服务业务主要客户是通信运营商，其资质信誉良好，资金实力雄厚，回款有保障，发生坏账的可能性较小。

综上，公司的坏账准备计提充分且依据合理。

(3) 补充披露单项计提坏账准备的应收账款具体情况，包括但不限于交易对象、时间、交易内容、是否涉及关联方等，并结合减值迹象及其出现的具体时点，说明计提坏账准备的原因及合理性，前期计提是否充分、准确。请年审会计师发表意见。

公司报告期内单项计提坏账准备的应收账款只涉及桑锐电子，具体情况如下：

单位：万元

交易对方	截止 2021年 12月31 日余额	截止 2021年 12月31 日坏账 准备	是否 涉及 关联方	交易时间						交易内 容	减值迹象及其出现的具体时间
				2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年之 前		
长春威斯顿机电设备有限公司	1,095.00	1,095.00	否	-	-	-	623.00	472.00	-	销售水表	代理商需收到下游客户的回款才予以支付，下游客户长期未能回款，前期多次催收，2021年12月预计款项无法收回。
北京拓思德科技有限公司	1,033.29	516.65	否	-	1,000.95	32.34	-	-	-	智能手写输入硬件	2021年7月提起诉讼，目前正在诉讼中，2021年12月预计无法全额收回。
滦平正海商贸有限公司	768.05	768.05	否	2.51	-	55.73	709.82	-	-	销售水表	代理商下游客户长期未能回款，前期多次催收，2021年12月预计款项无法收回。
宁波市精诚科技有限公司	267.82	267.82	否	-	-	-	-	267.82	-	水表模块	经过长期多轮催收，2021年12月对方未有还款意愿，预计无法收回。
宁波民晟智能仪表有限公司	197.42	197.42	否	-	-	-	-	177.72	19.71	销售水表	水表安装环境比较潮湿，导致后期出现故障，2021年12月预计款项无法收回。
北京安必金胜科技有限公司	169.24	169.24	否	-	-	-	169.24	-	-	智慧水务	经长期多轮催收无果，后查询发现该客户于2022年2月注销
小计	3,530.83	3,014.19	/	2.51	1,000.95	88.07	1,502.06	917.54	19.71	/	/
22家客户应收账款	462.66	462.66	否	-	13.01	23.33	243.79	129.73	52.82	/	/

公司结合对各客户催款的实际进展、诉讼情况以及客户偿债能力等情况综合判断，基于谨慎性原则，对以上款项单项计提减值准备，公司前期已按账龄及预期信用损失率充分、准确的计提了相应的坏账准备。

年审会计师回复：

（一） 针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）了解及评估了应收账款管理相关的内部控制设计，并评价这些内部控制的设计和运行有效性。

（2）结合公司所在行业、交易客户的特点，评估公司预期信用损失计量模型的关键假设及数据的合理性。

（3）分析及比较公司本年度及过去应收账款坏账准备的合理性及一致性。

（4）通过检查客户明细账及交易凭证、测试应收账款账龄的准确性、重新计算坏账准备金额的准确性，检查长账龄应收账款的回款情况，测试资产负债表日后收到的回款。

（5）选择样本发送应收账款函证、分析应收账款回函情况，以及分析无法收回而需要核销的应收账款金额。

（6）访谈公司财务负责人及相关项目负责人，了解单项计提减值准备的项目信息，款项形成原因、减值迹象出现的时点。

（二） 会计师核查结论：

经核查，公司期末应收账款均是与客户真实交易形成的，除按单项计提减值的款项外，其他款项均按照预期信用损失率计提，整体坏账准备计提合理。

6、年报显示，报告期末公司其他应收款余额约 1.05 亿元，其中单位往来款约 0.58 亿元，同比增长 196.05%，期末余额前五名中四名为单位往来款。此外，报告期内公司计提坏账准备 0.36 亿元，去年同期仅为 7.88 万元。

（1）补充披露单位往来款的具体情况，包括交易对方、交易背景、账龄分布、是否涉及关联方等，说明相关款项大幅增长的原因及合理性，是否存在违规借款、资金占用等情形。

报告期内公司单位往来款总额 5,761.85 万元，其中期末余额较大的单位有 6 家，期末余额合计 5,439.50 万元，占比 94.41%，其余 78 家单位期末余额合计 322.35 万元，占比 5.59%，本期其他应收款余额中单位往来款具体情况如下：

单位：万元

序号	交易对手	交易背景	账龄分布	是否涉及关联方	期末余额	坏账准备
1	无锡福汉建设工程有限公司	注 1	1 年以内、2-3 年	否	2,221.48	2,221.48
2	上海小淮经贸发展有限公司	注 2	1 年以内	否	1,500.00	75.00
3	上海升康商务咨询事务所	注 3	1 年以内	否	635.00	31.75
4	上海铂啸商务咨询事务所	注 4	1 年以内	否	500.00	25.00
5	上海诺锋商务咨询事务所	注 5	1 年以内	否	300.00	15.00
6	江苏易健身科技有限公司	注 6	1 年以内	否	283.02	14.15
小计					5,439.50	2,382.38
7	其余 78 家单位合计			否	322.35	58.98
合计					5,761.85	2,441.36

注 1: 详见本回复：4.②预付款项涉嫌合同诈骗的具体情况。

注 2: 孙公司辽宁民生智能仪表有限公司（以下简称“民生智能”）为开拓工程总标的约 3.5 亿元的洛浦县城乡供水工程项目，特委托上海小淮经贸发展有限公司（以下简称“小淮经贸公司”）与该业务方接洽，为业务开展提供服务，本期民生智能预先支付小淮经贸公司 1,500 万元，若业务无法开展，预付款则退回民生智能，若业务正常开展，则按照交易金额的 5% 支付咨询服务费，公司本期按 1 年以内账龄的预期信用损失率 5% 计提坏账准备 75 万元，上述预付款因业务无法开展已于 2022 年全部退回至民生智能。

注 3: (1) 民生智能为开拓辽宁省开原市超声波热量表项目，特委托上海升康商务咨询事务所（以下简称“升康事务所”）提供商务服务，本期民生智能预先支付升康事务所 250 万元，若业务无法开展，预付款则退回民生智能，公司本期按 1 年以内账龄的预期信用损失率 5% 计提坏账准备 12.5 万元，上述预付款因业务无法开展已于 2022 年全部退回至民生智能；(2) 桑锐电子为开拓工程总标的约 5 亿元的海南省儋州市智慧水务改造项目，特委托升康事务所提供商务服务，本期桑锐电子预先支付升康事务所 385 万元，若业务无法开展，预付款则退回桑锐电子，公司本期按 1 年以内账龄的预期信用损失率 5% 计提坏账准备 19.25 万元，上述预付款因业务无法开展，已于 2022 年全部退回至桑锐电子。

注 4: 民生智能为开拓工程总标的约 1.5 亿元的铁岭集团家属区三供一业分离移交维修改造项目，特委托上海铂啸商务咨询事务所（以下简称“铂啸事务所”）提供商务服务，本期预先支付铂啸事务所 500 万元，若业务无法开展，预付款则退回民生智能，若业务正常开展，则按照交易金额的 5% 支付咨询服务费，公司本期按 1 年以内账龄的预期信用损失率 5% 计提坏账准备 25 万元，上述预付款因业务无法开展已于 2022 年全部退回至民生智能。

注 5: 桑锐电子需上海诺锋商务咨询事务所（以下简称“诺锋事务所”）在模组及软件业务上提供咨询服务，本期预付 300 万元作为前期费用，若项目无法正常开展，预付款则退回桑锐电子，公司本期按 1 年以内账龄的预期信用损失率 5% 计提坏账准备 15 万元，上述预付款因业务无法开展已于 2022 年全部退回至桑锐电子。

注 6: 公司与江苏易健身科技有限公司于 2019 年 6 月签订全民健身大数据服务平台一期技术合同，按照合同约定公司于 2019 年 7 月预付对方 300 万元，收到发票后，冲减预付账款 16.98 万元，预付款余额为 283.02 万元，2021 年对方经营困难，项目无法正常开展，公司根据《企业会计制度》的规定，将该笔不符合预付账款性质的款项转入其他应收款，同时考虑到已与对方就该合同签订了股权质押协议，遂按预期信用损失率 5% 计提坏账准备

14.15 万元。

本期单位往来款较上期增加 3,815.59 万元，主要是上述 6 家单位带来的影响，除福汉公司、江苏易健身科技有限公司外，本期新增的其他应收款均为桑锐电子和民生智能为开拓业务预付的业务服务费，本期大幅增长主要系近年来受国内外市场环境变化及疫情对经济的影响，桑锐电子和民生智能为适应国内经济下行带来的经营压力以及疫情导致的活动受限，及时调整了市场开拓策略，通过委托外部服务商提供包括商机发掘、业务接洽、商务谈判等服务进行业务拓展。后续因业务拓展未成功，预付款项均已退回。

公司与以上单位均不存在关联关系，不存在违规借款及资金占用情况。

(2) 补充披露计提坏账准备所涉款项的交易对象及所涉关联关系、交易时间、交易内容等，并结合减值迹象及其出现的时点，说明报告期内计提坏账准备大幅增长的原因及合理性，前期计提是否充分、准确。请年审会计师发表意见。

报告期内公司其他应收款计提坏账准备 3,566.50 万元，其中处于第一阶段按照未来 12 个月内的预期信用损失正常计提增加的坏账准备金额为 375.53 万元，处于第三阶段按照整个存续期的预期信用损失计提的坏账准备金额为 3,190.97 万元，其中第三阶段计提坏账大额的明细如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	交易时间	交易内容	期末余额	期末坏账准备余额	本期补提坏账准备金额	2021 年之前计提坏账金额	计提原因
无锡福汉建设工程有限公司	非关联方	2019 年、2021 年	单位往来款	2,221.48	2,221.48	1,605.59	615.88	A
孟繁鼎	关联方	2021 年	业绩补偿款	932.91	886.26	886.26	-	B
聂光义	非关联方	2021 年	业绩补偿款	139.19	132.23	132.23	-	B
贵州省施洞泽苗文旅发展有限责任公司	非关联方	2019 年	保证金	105.00	105.00	94.50	10.50	C
广东核能通投控股有限公司	非关联方	2019 年	保证金	60.00	60.00	54.00	6.00	D
深圳市恒丰伟志科技有限公司	非关联方	2019 年	单位往来	27.00	27.00	27.00	-	E
合计				3,485.58	3,431.98	2,799.59	632.38	

按照预期信用损失率，报告期内公司计提坏账大幅增长主要系以下两方面的影响：

①因本期发生诉讼纠纷等事项计提坏账 2,799.59 万元，占本期计提坏账准备总额 3,566.50 万元的 78.50%，主要情况如下：

A. 无锡福汉建设工程有限公司本期补提坏账准备金额 1,605.59 万元，详见本回复：4.②预付款项涉嫌合同诈骗的具体情况。公司前期已按期末余额 50%计提坏账准备 615.88 万元，本期补提坏账准备 1,605.59 万元，至期末该款项已全部计提坏账准备；

B. 孟繁鼎、聂光义本期计提坏账准备合计 1,018.50 万元：公司与孟繁鼎、聂光义于 2017 年 12 月 21 日签订了《公司与孟繁鼎、聂光义之盈利补偿协议》（以下简称“补偿协议”）。《补偿协议》约定，桑锐电子未来实际利润数不足承诺利润数，孟繁鼎、聂光义以其在股权收购交易完成后各自持有桑锐电子的股权比例履行补偿义务。桑锐电子 2020 年净利润为 3,968.43 万元，扣除非经常性损益后净利润为 3,875.45 万元，实现利润低于承诺净利润，按照补偿协议孟繁鼎、聂光义应分别于《审计报告》出具后的 20 个工作日内（即 2021 年 5 月 20 日前），以现金形式向公司指定的账户支付业绩补偿款 2,232.91 万元及 319.19 万元，截止 2021 年 12 月 31 日，累计收到孟繁鼎支付的业绩补偿款 1,300.00 万元，尚未收回业绩补偿款余额为 932.91 万元，累计收到聂光义支付的业绩补偿款 180.00 万元，尚未收回业绩补偿款余额为 139.19 万元。针对孟繁鼎和聂光义的剩余补偿款，公司多次催收无果，遂于 2022 年 4 月 25 日向法院提起诉讼，并于 2022 年 6 月 8 日收到法院送达的《受理案件通知书》。管理层评估该款项可收回性较低，故对剩余补偿款分别按 95%的比例计提减值准备 886.26 万元及 132.23 万元；

C. 贵州省施洞泽苗文旅发展有限责任公司本期补提坏账准备金额 94.50 万元：公司于 2019 年 11 月成功中标台江县施洞文化产业园区（特色小镇）建设项目智能化工程勘察、设计、施工（EPC）总承包项目，2019 年 12 月与对方签订总承包合同，并按合同约定支付了第一次履约保证金 105 万元，后业务无法开展，对方也未退还履约保证金给公司，公司多次催收无果后于 2021 年 8 月起诉对方，根据法院出具的民事调解书，对方应于 2021 年 12 月 15 日退还保证金 105 万元，但截至报告出具日，未见其退回任何款项，且对方已被列为失信被执行人，管理层评估该款项可收回性较低，前期已根据账龄及预期信用损失率计提坏账准备 10.50 万元，本期补提坏账准备 94.50 万元，至期末已全额计提坏账准备；

D. 广东核能通投控股有限公司本期补提坏账准备 54 万元：公司于 2019 年 6 月成功中标贵州省黔东南施洞古镇旅游景区项目，与对方签订了项目合作建设意向框架协议，并按照协议约定支付了诚意金 60 万元，后业务无法开展，对方也未退还诚意金给公司，公司多次催收无果后，于 2021 年 8 月立案起诉对方，前期已根据账龄及预期信用损失率计提坏账准备 6 万元，鉴于诉讼尚未结案且对方已被列为失信被执行人，管理层评估该款项可收回性较低，

本期补提坏账准备 54 万元，至期末已全部计提坏账准备；

E. 深圳市恒丰伟志科技有限公司本期计提坏账准备金额 27 万元，公司与对方于 2019 年 7 月 4 日签订了《技术支撑服务合作协议》，于 2019 年 7 月 10 日支付了工程项目技术支撑服务费预付款 27 万元，后因项目无法开展，预付款项需返还公司，公司多次催收无果后于 2021 年 8 月起诉对方，根据法院出具的民事判决书，对方应于 2022 年 3 月 28 日之前返还工程项目技术支撑服务费预付款 27 万元，截止报告出具日，对方尚未返还任何款项，管理层评估该款项可收回性较低，故本期将预付款项 27 万元全额计提坏账准备。

②公司其他应收款处于第一阶段按照未来 12 个月内的预期信用损失正常计提增加的坏账准备金额为 375.53 万元。

综上，因诉讼等事项均为本期发生，部分款项未能及时收回，公司已按预期信用损失率补计提坏账准备，故本期计提坏账准备大幅度增长较为合理，前期亦已按预期信用损失率充分地计提了相应的坏账准备。

年审会计师回复：

（一）针对上述问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）获取其他应收款明细表及款项形成的原始单据，合同协议、银行回单等，对本期交易频繁的其他应收款项目执行细节测试，关注其交易背景、实质和合理性；

（2）获取并复核其他应收款账龄分析表，测试账龄划分的适当性，关注本期已收回的其他应收款金额，对已收回金额较大的款项进行检查，对于长期未收回的项目查明原因，并与管理层讨论其可回收性，确认坏账准备计提是否充分；

（3）获取超讯通信预期信用损失模型及信用减值损失的计算过程，判断计提依据的合理性及计算结果的准确性；

（4）对于第三阶段计提的坏账准备，结合已识别的债务人的风险特征及还款能力等，检查了管理层评估时所依据资料的恰当性及坏账计提的合理性；

（5）检查其他应收款的期后收款情况，并核对收款凭证、银行对账单、记账凭证日期是否账实相符，评价管理层对减值准备计提的合理性；

（6）获取关联方资料清单，检查其他应收款是否存在异常的关联方资金往来；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息渠道查询本期新增主要客商的情况，核实是否存在关联关系，客商工商状态是否异常；

（7）获取并查阅诉讼资料、法院判决书及调解书等，关注减值迹象及减值

发生时点；

(8) 实施函证程序，如果未回函，实施替代程序；

(9) 复核管理层在财务报表附注中对其他应收款披露的恰当性。

(二) 会计师核查结论：

经核查，(1) 公司单位往来款大幅增长除福汉公司、江苏易健身科技有限公司外，本期新增的其他应收款均为桑锐电子和民生智能为开拓业务预付的业务服务费，主要系近年来受国内外市场环境变化及疫情对经济的影响，桑锐电子和民生智能为适应国内经济下行带来的经营压力以及疫情导致的活动受限，及时调整了市场开拓策略，通过委托外部服务商提供包括商机发掘、业务接洽、商务谈判等服务进行业务拓展。后续因业务拓展未成功，预付款项均已退回，公司与以上单位均不存在关联关系，不存在违规借款及资金占用等情形；(2) 因诉讼等事项均为本期发生，部分款项未能及时收回，公司已按预期信用损失率补计提坏账准备，故本期计提坏账准备大幅度增长较为合理，公司前期亦已按预期信用损失率充分地计提了相应的坏账准备，前期坏账准备计提充分。

7、年报显示，报告期末公司存货账面价值约为1.41亿元，同比增长83.38%，其中合同履行成本约为0.89亿元，同比增长710%，公司称主要系部分劳务工作量未得到客户确认，该部分合同履行成本计提减值准备16.36万元。

(1) 补充披露报告期内客户未确认部分劳务工作量的具体情况，包括所涉合同履行成本金额、交易对方、交易背景、合同主要条款及各方的履行情况等，说明合同履行成本大幅增长的原因及合理性。

2021年客户未确认部分劳务工作量的主要项目如下：

单位：万元

交易对手	交易背景	合同金额(不含税)	合同履约成本金额	合同主要条款	各方的履约情况	截止回复日项目进展
中国移动通信集团广东有限公司广州分公司	从化分公司食堂小微服务包项目	490.96	455.44	付款方式：甲方采用“按实结算”原则及结合项目考核结果按月与乙方进行结算。当月结算总额=x 预付款 20%+y 进度款 50%+z 验收款 30%-考核扣款 (x、y、z 为服务批次)；验收条件：用户验收合格的，双方签署验收报告，同意验收通过	已提供劳务客户尚未验收	已验收
	花都分公司食堂服务包框架项目	490.96	455.44			
	南沙分公司食堂产品包框架项目	496.74	460.80			
	增城分公司食堂集成服务框架项目	485.18	450.08			
博浩数据信息技术(广州)有限公司	广州民科园数据中心项目	5,683.49	1,411.60	付款条件：工程建设完毕,甲方在项目完工后 12 个月内支付全额工程款；验收条件：本工程以施工图纸、甲方认可的施工方案和相关的国家规范为质量评定验收标准。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
中移物联网有限公司	智慧运维行业服务(二期)采购项目第三批	2,972.48	533.62	付款条件：服务交付验收合格后，根据考核结果，120 日内付款；验收条件：验收合格，双方签署验收报告	已提供劳务客户尚未验收	已验收
中移建设有限公司广东分公司	粤海天河城商业中恒项目弱电智能化工程	532.08	496.73	付款条件：验收合格后，双方按合同约定办理结算，“先开票、后付款”原则，一次性付款；验收条件：验收合格，双方签署验收报告	已提供劳务客户尚未验收	已验收
泸州汇兴大数据有限公司	泸县天网五期项目	1,186.56	352.11	付款条件：按季度支付，第一季度支付1,083,174.00元，第二季度至第十二季度每季度支付:1,083,166.00元；验收条件：验收合格，双方签署质量验收报告	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收

交易对手	交易背景	合同金额(不含税)	合同履约成本金额	合同主要条款	各方的履约情况	截止回复日项目进展
普天轨道交通技术(上海)有限公司	温州市域铁路 S2 线一期工程自动售检票系统(所需人脸模块等)	362.35	178.50	付款条件: 预付合同总价的 10%, 到货后支付合同总价的 60%, 签署验收合格证明/测试合格报告支付合同总价的 25%, 合同总价 5%作为质量保证金; 验收条件: 经客户检验合格并出具书面检验合格证明的日期视为正式交付产品的日期。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
凯里云瀚智慧城市运营管理有限公司	从江县智慧停车项目	197.61	129.29	付款条件: 项目实施调试完成支付合同总额 80%, 系统设备试运行一个月, 支付合同总额 17%, 质保期完成, 支付合同金额 3%。验收条件: 项目安装调试结束后以客户拿到业主方验收为验收标准	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
中移物联网有限公司	Onezone 智慧社区门禁产品项目	1,450.59	109.51	付款条件: 到货验收安装后一个月内支付订单金额 70%; 订单金额 30%为考核款, 试运行一个月后按考核进行支付; 验收条件: 订单验收考核: 为客户提供社区门禁产品、安装部署及 1 个月试运行情况进行考核。该考核结果与验收款的实际支付金额大小强相关。总体运行考核: 提供的全量门禁产品(经甲方验收完成并在质保期内)在考核期内的质量运行情况进行考核。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
中建一局集团安装工程有限责任公司	中国移动(广东湛江)数据中心一期二阶段机楼配套工程	182.37	96.89	付款条件: 第一次付款: 货到现场验收合格后一个月内付至双方确认金额的 75%; 第二次付款: 安装调试完成后付至双方确认金额的 85%; 第三次付款: 工程整体竣工验收合格后付至到结算金额的 97%; 留取 3%的质保金在质保期; 验收条件: 验收合格, 双方签署质量验收报告	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
中国铁塔股份有限公司肇庆市分公司	中国铁塔股份有限公司肇庆市分公司 2019-2024 年基站蓄电池续航时长服务采购项目	117.92	37.65	付款条件: 自合同签订之日起, 有效期 5 年, 按年度结算, 服务满一年结算上一年度的服务款项, 2 个月内结算, 每次结算金额根据实际服务站点、实际服务时间、中标报价及服务结算表按实进行结算, 服务不足一年按月份结算。验收条件: 完成技术服务工作后, 客户应当即验收, 并出具书面验收合格证明。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收

交易对手	交易背景	合同金额(不含税)	合同履约成本金额	合同主要条款	各方的履约情况	截止回复日项目进展
中国电信股份有限公司来宾分公司	来宾市供水信息化建设项目(一期)	1,926.42	1,849.50	付款方式: 报酬提取金额为=(项目总投资/4)*产销差率指标完成率; 产销差率指标完成率=(当期产销差率考核基数-当期末实际产销差率)/当期考核需要完成的产销差率指标)*100%; 验收条款: 硬件设备到货后, 甲乙双方应在现场进行清点; 软件部分由客户组织验收小组, 在主要的性能、功能实现上, 根据合同要求进行验收, 验收小组可现场选用实例对被验收系统实行演示考核, 以证实系统实现的功能与合同要求一致。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
武穴市水务有限公司	智慧水务大数据平台技术服务合同	2,358.52	160.02	付款方式: 合同签订后7个工作日内支付货款总额的30%, 依照项目进展至项目验收合格, 支付总货款的90%, 留10%作为质保。验收条件: 到货验收, 验收合格后在验收单上签署“验收合格”字样, 逾期验收视为验收合格。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
黄梅县城市供排水有限责任公司	黄梅县城市供排水有限责任公司智慧水务建设项目	2,814.89	844.27	付款方式: 合同签订后, 付总合同款20%, 合同标的货物的生产材料运至现场付合同总款60%。平台研发完成后经过验收合格正常运行满30日后, 付总合同款70%, 整体验收合格后付至总合同款80%。审计结束完成后, 应付至审核后价款90%, 剩余10%货款作为质保金, 在质保期结束后付清。验收条件: 验收合格, 双方签署验收报告。	已提供劳务客户尚未验收	尚未验收
合计		21,749.12	8,021.45			
占合同履约成本比例			90.60%			

合同履行成本大幅增长的原因是 2021 年公司强化拓展物联网智能化应用领域市场，成功取得了中国移动物联网有限公司智慧运维项目、广州移动智慧食堂、广西来宾市智慧水务项目及武穴市水务有限公司“智慧水务大数据平台”技术服务合同等业务，由于项目本身周期跨度以及疫情原因项目无法按期开展等因素的影响，导致本期末合同履行成本存在大额未结转情况，合同履行成本的增长与合同的执行情况相符，具有合理性。

(2) 结合业务模式、产品服务价格变化、上下游供需情况等，说明相关存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

① 存货跌价准备计提依据

公司的存货按可变现净值与账面价值孰低计提跌价准备。

② 业务模式

公司通信技术服务业务是直接服务于通信运营商的经营模式，为通信运营商提供网络建设、网络维护服务的业务模式；物联网解决方案主要通过商务谈判和参与招标等方式进行销售，以客户需求为中心，制定产品的研发、生产、采购计划，为客户提供“一站式”综合解决方案及运维服务。公司按订单生产和备货生产相结合的方式，采用“以销定产，适度备货”的运营模式，安排原材料的采购和产品的生产。

③ 产品的价格变化趋势及上下游供需变化

公司通信技术服务属于传统服务行业，主要合同是通过参与运营商招标获得，经过多年行业充分竞争，价格不再有下降的趋势；上游的外协单位资源充足，价格稳定且保持了良好稳定的合作关系。物联网行业，客户群主要为国企供水公司和集团行业用户，除近年来全球短缺的芯片，其他主要原材料市场竞争充分、较为成熟，可替代材料较多。公司服务和产品价格根据市场行情、双方商业谈判能力而定，对应的客户为合作多年的信誉良好的通信运营商或者集团行业用户，客户有很强的履约能力资信状况良好，较少出现无法支付货款的情况。

④ 公司存货是否发生减值

公司期末对于已签订销售合同/订单的存货，可变现净值高于成本，未计提存货跌价准备；对于未签订销售合同/订单的存货，当可变现净值高于成本，未计提存货跌价准备，当可变现净值低于成本，计提存货跌价准备。

合同履行成本按照合同约定的价格减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值与成本进行比较，大部分项目可变现净值高于成本，存在部分小项目，签订合同时间早，客户长期未验收，项目可变现净值低于成本，对这部分项目计提存货跌价准备。

⑤ 公司存货跌价准备占存货余额比例与可比公司对比如下：

证券代码	证券简称	2021年12月31日	2020年12月31日
603559	中通国脉	3.52%	2.02%
603220	中贝通信	0.00%	0.00%
603602	纵横通信	0.00%	0.00%
603322	超讯通信	2.33%	2.31%

公司存货跌价准备占存货余额比例与同行业相当，公司主要处于通信网络服务行业，随着5G网络的规模建设和运营，下游运营商订单需求大，公司整体存货跌价准备风险低。

综上所述，公司相关存货跌价准备计提是充分的。

年审会计师回复：

（一）针对上述存货问题，我们主要执行了以下审计程序：

（1）了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）存货期末情况进行了解，了解存货期末余额大幅上涨的原因，取得期末在手订单及存货的期末库龄清单，对库龄较长的存货进行分析性复核，检查存货的状况及本年度生产销售情况等；

（3）对存货期后销售情况进行了解；

（4）对期末存货实施监盘程序，检查存货的存在性及成新率状况；

（5）对存货跌价准备计算过程进行复核。获取了公司存货跌价准备计算明细表，对公司的存货减值测试范围，可变现价值、预计费用等要素进行复核，对公司期末存货跌价测试执行了检查及重新计算程序，以验证公司相关减值准备计提的准确性；

（6）对比同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策及计提比例，评价公司存货跌价准备计提的充分性。

（二）会计师核查结论：

经核查，（1）公司合同履行成本大幅增加主要是由于项目本身周期跨度以及疫情原因项目无法按期开展等因素的影响，导致本期末合同履行成本存在大额未结转情况，合同履行成本的增长与合同的执行情况相符，具有合理性；（2）公司的相关存货跌价准备计提是充分的。

8、年报显示，报告期末公司在建工程账面价值约为 1.56 亿元，同比增长 409.12%，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金约为 1.38 亿元，同比增长 171.74%，均与新一代通信设备生产、研发基地及云计算中心项目相关。

补充披露前述项目的基本情况，包括所处地点、投入明细、具体用途、预计工期、预计新增产品产能、经济效益情况等，并结合行业发展状况、公司经营及财务情况等，说明前述项目与公司主营业务的协同性，报告期内大额投入的原因及合理性。

公司全资子公司超讯（广州）网络设备有限公司（以下简称“设备公司”）深度布局 IDC 数据中心、网络设备、物联网智能终端等领域。积极参与、跟进新型数据中心的建设与服务项目，研究生产 5G+通信设备和新一代 AI 智能产品，而公司在新一代信息技术领域 20 多年的深耕，在 5G 小基站的基础上研发系列性的 5G 无线覆盖产品，助力 5G 行业应用的融合创新，打破业务发展瓶颈，全面提升企业核心竞争力，设备公司布局 IDC 数据库中心有高度协同性。

公司投入新一代通信设备生产、研发基地及云计算中心项目，由设备公司承建，设备公司于 2019 年 8 月取得一块 20 年使用权工业用地，面积 9,790 平方米，坐落于广东省广州市白云区太和镇北太路以北、草塘路以西。公司已建成一栋 IDC 数据库机房及一栋办公楼，目前该项目已竣工验收并完成物业交付，已投入具体明细如下：

项目投入明细	金额（元）
工程施工费	147,710,445.67
勘察设计费	1,682,000.62
监理和造价咨询费	1,216,962.25
基建人员工资	412,771.00
检测、监测和其它费用	1,278,017.44
贷款利息（资本化）	3,937,813.28
总计	156,238,010.26

公司建设的 IDC 数据库中心能容纳 3,600 个机柜，需要资金约 5-6 亿元，考

考虑到公司目前的资金情况，融资压力较大，因此数据机房和办公楼已整体出租给广州博浩互联网服务有限公司指定的公司，租期 18 年，租金及服务费预计 3.90 亿。

报告期内，设备公司大额投入的主要是数据机房和办公楼的建设成本，具有合理性。

特此公告。

超讯通信股份有限公司董事会

2022 年 6 月 30 日