

大华会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于创业板公司管理部《关于对杭州中  
威电子股份有限公司的年报问询函》的  
回复

大华核字[2022]0010050 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大华会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于创业板公司管理部《关于对杭州中  
威电子股份有限公司的年报问询函》的  
回复

	目 录	页 次
一、	大华会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对 杭州中威电子股份有限公司的年报问询函》的 回复	1-82

大华会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于创业板公司管理部《关于对杭州中  
威电子股份有限公司的年报问询函》的  
回复

大华核字[2022]0010050 号

创业板公司管理部：

我们收到了杭州中威电子股份有限公司（以下简称“公司”或“中威电子”）转来的贵部下发的《关于对杭州中威电子股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 345 号）（以下简称“问询函”）。我们对问询函中需要会计师发表意见的事项，进行了审慎核查，现回复如下：

一、【问询函问题 1】

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 24,302.94 万元，同比增长 16.53%，其中，主营业务收入 23,009.97 万元，毛利率为 28.92%，较去年增加 16.96 个百分点；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-5,123.72 万元；经营活动产生的现金流量净额 67.75 万元。

（1）按行业分类，安防、交通分别实现营业收入 12,827.00 万元、9,552.39 万元，毛利率分别为 21.35%、37.41%，较去年分别增加 10.94、24.13 个百分点；按产品分类，系统集成、产品销售分别实现营业收入 8,394.51 万元、13,957.44 万元，毛利率分别为 14.64%、37.80%，较去年分别增加 8.12、24.50 个百分点。请结合公司经营模式、同行业可比公司情况，按行业、产品类别分别说明营业收入、毛利率均大幅增长的原因及合理性，你公司的收入、成本核算是否真实、准确，是否符合企业会计准则规定。

（2）2021 年度第一、二、三、四季度，你公司实现的营业收入分别为 3,090.72 万元、4,906.94 万元、7,792.02 万元、8,513.26 万元，2021 年第三、第四季度营业收入显著高于第一、第二季度，分季度净利润分别为-560.30 万元、-191.73 万元、-1,669.39 万元、-2,702.30 万元，2021 年第三、第四季度亏损金额显著高于第一、第二季度，经营活动产生的现金流量净额分别为 108.49 万元、659.88 万元、-1,668.27 万元、967.65 万元，第三季度经营活动产生的现金流量净额为负。请结合主营业务是否具有季节性特征、同行业可比公司情况等，按主营业务收入类型说明各季度营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额发生较大波动的原因及合理性，收入、费用是否确认在恰当的会计期间，当中，应特别说明 2021 年第三、第四

季度收入大幅增长，但净利润大幅下降，以及经营活动产生的现金流量净流出集中在第三季度的原因及合理性。

(3) 列示公司 2019 至 2021 各年度前十大客户明细，包括客户的全称、收入确认金额及占比、销售的具体产品或提供的具体服务等，是否存在关联关系，是否为报告期内新增客户，说明客户变化及收入占比变化的原因及合理性。

请年审会计师对以上问题进行核查并发表明确意见，详细说明针对营业收入执行的审计程序、获取的审计证据，函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等，对销售与收入循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常情况。

### 【公司回复】

**【问询函问题 1】** (1) 按行业分类，安防、交通分别实现营业收入 12,827.00 万元、9,552.39 万元，毛利率分别为 21.35%、37.41%，较去年分别增加 10.94、24.13 个百分点；按产品分类，系统集成、产品销售分别实现营业收入 8,394.51 万元、13,957.44 万元，毛利率分别为 14.64%、37.80%，较去年分别增加 8.12、24.50 个百分点。请结合公司经营模式、同行业可比公司情况，按行业、产品类别分别说明营业收入、毛利率均大幅增长的原因及合理性，你公司的收入、成本核算是否真实、准确，是否符合企业会计准则规定。

#### (一) 公司的经营模式：

1、销售模式：报告期内，公司主要采用直销模式。公司除通过参与目标客户的项目招投标活动取得业务合同外，也存在部分基于与

原有客户项目合作的基础，在客户的系统改造和升级扩容时，直接获得业务合同的情形。公司参与招投标的方式可以分为直接参与招投标和间接参与招投标两种模式。

2、采购模式：公司产品的原材料为各种规格的主动元器件（可编程器件）、被动元器件（电容电阻）、PCB 板及结构件等，主要由采购部负责采购。由于公司产品主要为定制化产品，公司对于原材料采购实行基于“安全库存”的动态采购模式。

3、生产模式：由于公司产品主要供应于智能安防、智慧城市等大型项目的智能化、信息化系统，各项目对产品技术条件要求均不同，因此公司采用“标准化”生产模式和“订单化”生产模式，凭借在软、硬件方面优秀的研发设计能力，确保了产品功能更加丰富质量更加稳定，并树立了良好的品牌，保持公司在市场上的竞争优势地位。

**（二）同行业可比公司的收入及毛利率增减变动情况：**

单位：万元

公司名称	营业收入			毛利率（%）		
	2021 年	2020 年	比上年同期增减（%）	2021 年	2020 年	比上年同期增减
海康威视	8,142,005.35	6,350,345.09	28.21	44.33	46.53	-2.2
大华股份	3,283,547.93	2,646,596.82	24.07	38.91	42.7	-3.79
高新兴	267,294.13	232,608.65	14.91	28.03	25.41	2.63
*st 网力	10,924.65	25,560.30	-57.26	32.51	6.47	26.03
可比公司均值			2.48	35.94	30.28	5.67
中威电子	24,302.94	20,854.86	16.53	28.86	14.11	14.75

由上表可见，公司本期营业收入 24,302.94 万元，上年同期 20,854.86 万元，本期较上年同期增加 16.53%，增幅低于海康威视和大华股份，与高新兴基本一致，高于\*st 网力，收入变动趋势及幅度

与同行业可比公司无重大偏离，处于合理区间。公司本期毛利率 28.86%，综合毛利本期较上期提高 14.75 个百分点，毛利率水平高于高新兴，低于其他可比公司，处于合理区间。

**(三) 公司营业收入、毛利率大幅增长的原因及合理性:**

1、营业收入增长的原因及合理性:

最近两年公司按行业和产品分类的销售情况如下:

单位: 元

项目	2021 年		2020 年		同比增减 (%)
	金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)	
营业收入合计	243,029,409.70	100	208,548,638.81	100	16.53
分行业					
安防	128,270,035.45	52.78	104,384,616.57	50.05	22.88
交通	95,523,909.35	39.31	94,640,555.47	45.38	0.93
能源	4,356,874.48	1.79			
其他	14,878,590.42	6.12	9,523,466.77	4.57	56.23
分产品					
系统集成	83,945,123.23	34.54	57,368,131.74	27.51	46.33
产品销售	139,574,400.14	57.43	138,038,701.77	66.19	1.11
运维服务	4,631,295.91	1.91	4,046,448.52	1.94	14.45
其他	14,878,590.42	6.12	9,095,356.78	4.36	63.58

由上表可见，公司营业收入大幅增长的行业主要来自安防行业，同比增长 22.88%，大幅增长业务的主要来自公司系统集成业务，同比增长 46.33%。主要原因为:

(1) 安防行业的收入增长主要是因为: 根据国家十四五战略规划，提供了新的细分市场，围绕平安城市建设，与此紧密相关的智慧交通、智慧社区、智慧停车、智慧物流、公安大数据等将成为新的市

场热点，正好也是我公司的主营业务方向。

(2) 系统集成项目收入增长的原因为：报告期内公司积极探索战略创新模式，充分调动公司现有资源，将智慧停车项目作为公司的战略转型业务，实现了天水智慧停车项目业务落地。

因此，公司 2021 年营业收入的增长具有合理性。

## 2、公司毛利率的增长原因及合理性

最近两年公司的毛利率情况如下：

行业分类	2021 年毛利率 (%)	2020 年毛利率 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
安防	21.35	10.41	10.94
交通	37.41	13.28	24.13
能源	64.78	-	-
其他	28.27	62.89	-34.62
产品分类	2021 年毛利率 (%)	2020 年毛利率 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
系统集成	14.64	6.52	8.12
产品销售	37.8	13.29	24.5
运维服务	19.37	43.76	-24.39
其他	28.27	61.15	-32.88

由上表所见，按行业分类，公司安防行业和交通行业的毛利率均实现不同程度的增长，分别较去年增长 10.94%和 24.13%，能源行业是本年度新增的细分行业，毛利率 64.68%；按产品分类，公司系统集成项目和产品销售毛利率均实现增长，分别较去年增长 8.12%和 24.5%。主要原因为：

(1) 公司上一年度即 2020 年度毛利率水平较低，当期综合毛利率仅为 14.11%，显著低于同行业可比公司。主要为一是总体业务规模尚小，加上 2020 年上半年新冠疫情的影响和行业市场竞争进一步加剧的现状，导致公司整体毛利率下降；二是安防行业的收入以工程

类和系统集成类项目为主，2020 年度，业主方不再通过渠道商而是直接面向厂家招标集采的趋势愈发明显，业主方的集采模式进一步降低了毛利率水平；三是除了业内原有的海康威视、大华股份等大安防企业，包括华为、华三等公司也开始介入交通行业，竞争进一步加剧，公司为获取更多的订单只能牺牲毛利；最后，2020 年度原材料采购价格上涨，同时受中美贸易战影响，高端安防芯片的采购也受到很大影响，原材料价格是导致产品毛利率下降的主要因素之一。

(2) 公司的安防视频监控业务以定制化为主，不同客户或订单之间的销售价格与毛利率存在比较大的差异。同时，公司本年度大力加强了销售合同的事前评审与选择，使毛利率得到有效提升。

(3) 2021 年度公司大力加强成本管控。持续完善供应链管理体系，拓展供应商渠道建设，保障核心材料的供应，降低采购成本；同时，优化人员结构、加强生产管理，降低人工成本和制造费用，从而提升了毛利率。

(4) 能源行业作为公司 2021 年度新增的细分行业，主要为公司新收购的孙公司华夏天信（北京）机器人公司的自研产品的销售，所以毛利率远高于安防行业及交通行业，但目前该行业的销售收入占比不高。

综上所述，公司通过加强合同选择与毛利率合理控制、成本管理，以及新进能源行业毛利率较高等原因，公司 2021 年毛利率较上年增长具有合理性。

**(四) 公司的收入、成本核算真实、准确，符合《企业会计准则》的规定**

#### 1、公司的收入确认

依据收入确认政策及方法划分，公司营业收入主要分为以下三种类型：

#### （1）系统集成及产品销售

本公司在产品控制权转移时确认收入：

产品销售业务：交付硬件产品，一般无需安装，客户当场对货物的数量、品种、规格、包装、包数或箱数、附随证书等资料进行查收，客户验收后产品控制权转移；

系统集成业务：公司负责项目的整体施工、安装、调试，项目完工后，整体交付客户验收使用时一次性按时点确认收入。

公司上述收入确认方法以控制权转移给客户为标准，向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回，因此符合《企业会计准则》的相关规定。

#### （2）运维服务

本公司提供运营维护服务的同时，客户取得并消耗经济利益，本公司将其作为时段履约义务，在履约时段内分期确认收入。

#### （3）物业服务收入

本公司提供物业服务的同时，客户取得并消耗经济利益，本公司将其作为时段履约义务，在履约时段内分期确认收入。

### 2、成本归集

公司按下列方式进行组件生产成本的归集与分配：

#### （1）合同履约成本

本公司对于为履行合同发生的成本，不属于除收入准则外的其他企业会计准则范围且同时满足下列条件的作为合同履约成本确认为一项资产：a. 该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直

接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；b. 该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源。c. 该成本预期能够收回。该资产根据其初始确认时摊销期限是否超过一个正常营业周期在存货或其他非流动资产中列报。

### （2）合同取得成本

本公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产。增量成本是指本公司不取得合同就不会发生的成本，如销售佣金等。对于摊销期限不超过一年的，在发生时计入当期损益。

### （3）合同成本摊销

上述与合同成本有关的资产，采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础，在履约义务履行的时点或按照履约义务的履约进度进行摊销，计入当期损益。

综合以上分析，公司按照上述原则与标准进行销售收入的确认与成本核算，无重大偏差，公司收入、成本核算真实、准确，符合《企业会计准则》的规定。

【问询函问题 1】（2）2021 年度第一、二、三、四季度，你公司实现的营业收入分别为 3,090.72 万元、4,906.94 万元、7,792.02 万元、8,513.26 万元，2021 年第三、第四季度营业收入显著高于第一、第二季度，分季度净利润分别为-560.30 万元、-191.73 万元、-1,669.39 万元、-2,702.30 万元，2021 年第三、第四季度亏损金额显著高于第一、第二季度，经营活动产生的现金流量净额分别为 108.49 万元、659.88 万元、-1,668.27 万元、967.65 万元，第三季度经营活动产生的现金流量净额为负。请结合主营业务是否具有季节性特征、同行业可比公司情况等，按主营业务收入类型说明各季度营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额发生较大波动的原因及合理性，收入、费用是否确认在恰当的会计期间，当中，应特别说明 2021 年第三、第四季度收入大幅增长，但净利润大幅下降，以及经营活动产生的现金流量净流出集中在第三季度的原因及合理性。

（一）公司及同行业可比公司各季度营业收入情况：

单位：万元

公司名称	项目	2021Q1	2021Q2	2021Q3	2021Q4
海康威视	营业收入	1,398,838.55	1,991,371.28	2,172,716.91	2,579,078.60
	占全年比重	17.18%	24.46%	26.69%	31.68%
大华股份	营业收入	511,439.91	839,060.66	798,009.98	1,135,037.38
	占全年比重	15.58%	25.55%	24.30%	34.57%
高新兴	营业收入	39,060.86	66,843.29	51,532.48	109,857.50
	占全年比重	14.61%	25.01%	19.28%	41.10%
*st 网力	营业收入	2,643.44	1,864.80	4,097.56	2,318.86
	占全年比重	24.20%	17.07%	37.51%	21.23%
可比公司均值	营业收入	487,995.69	724,785.01	756,589.23	956,573.09
	占全年比重	16.68%	24.77%	25.86%	32.69%
中威电子	营业收入	3,090.72	4,906.94	7,792.02	8,513.26
	占全年比重	12.72%	20.19%	32.06%	35.03%

由上表所见，报告期内，公司主营业务收入逐季上涨，公司下半

年主营业务收入占当年主营业务收入的比重为 67.87%，其中，第三季度的收入占比为 32.42%、第四季度的收入占比为 35.45%，公司第三、四季度收入占比较高。主要原因如下：

1、公司下游客户主要是政府管理和社会公共部门，项目多数为政府采购项目，项目资金多来源于财政资金，此类项目通常在年初进行招标方案设计，项目建设集中在年中和下半年，而项目的验收大多安排在下半年进行，经营业绩具备一定的季节性特征，主要体现为下半年收入占比及第四季度收入占比较高。

2、由于不同地方政府财政收入水平不一、实际项目工期、验收时间及资金回笼周期不集中，一定程度上平抑了业内企业经营业绩的波动性，公司营业收入出现季节性特征具有一定偶发性。

上表中所列的可比公司营业收入三、四季度发生额占全年比重普遍较大，其中，第三、四季度营业收入占比均值分别为 25.86%、32.69%，而中威电子占比则为 32.06%、35.03%，中威电子跟同行可比公司的均值偏差较小。

综上，公司第三、四季度收入大幅增长符合行业特点，具有合理性。

## （二）公司及同行业可比公司各季度净利润情况

1、公司及同行业可比公司各季度归属于上市公司股东的净利润情况：

单位：万元

公司名称	项目	2021Q1	2021Q2	2021Q3	2021Q4
海康威视	净利润	216,944.03	431,198.43	448,421.65	583,476.99
	占全年比重	12.91%	25.67%	26.69%	34.73%
大华股份	净利润	34,757.35	129,560.24	75,587.13	97,936.37

	占全年比重	10.29%	38.35 %	22.37%	28.99%
高新兴	净利润	-5,641.68	1,719.05	6,378.12	1,873.78
	占全年比重	-130.31 %	39.71%	147.33%	43.28%
*st 网力	净利润	-12,185.68	-17,025.09	-11,913.75	-68,999.98
	占全年比重	11.07%	15.46%	10.82%	62.66%
可比公司均值	净利润占全年比重	-24.01%	29.80%	51.80%	42.41%
中威电子	净利润	-560.30	-191.73	-1,669.39	-2,702.30
	占全年比重%	10.94%	3.74%	32.58%	52.74%

由上表可见，可比公司三、四季度净利润占比分别为 51.80%、42.41%，合计 94.21%，中威电子三、四季度净利润占比 32.58%、52.74%，合计 85.32%，占比接近。由于同行业公司客户类型接近，客户采购及付款受政府支出预算安排影响较大，具有一定季节性，公司及可比公司受相同因素影响，各季度波动趋势接近。

综上可知，公司的净利润变动情况符合行业特点，具有合理性。

2、公司各季度净利润波动较大原因及其与营业收入波动不一致的原因及合理性

公司各季度归属于上市公司股东净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2021Q1		2021Q2		2021Q3		2021Q4	
	金额	占比 (%)						
营业收入	3,090.72	100.00	4,906.94	100.00	7,792.02	100.00	8,513.26	100.00
减：营业成本	2,152.03	69.63	2,914.60	59.40	5,650.93	72.52	6,570.79	77.18
减：期间	1,147.81	37.14	1,855.89	37.82	1,547.00	19.85	2,803.83	32.93

项目	2021Q1		2021Q2		2021Q3		2021Q4	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
费用								
加: 信用减值损失	142.74	4.62	-499.27	-10.17	-2,629.78	-33.75	-2,080.83	-24.44
加: 资产减值损失	-162.30	-5.25	-231.61	-4.72	-73.52	-0.94	-221.72	-2.60
加: 其他	-331.62	-10.73	402.71	8.21	439.81	5.64	461.62	5.42
净利润	-560.30	-18.13	-191.73	-3.91	-1,669.39	-21.42	-2,702.30	-31.74

公司报告期内一季度至四季度净利润分别为-560.30 万元、-191.73 万元、-1669.39 万元、-2702.30 万元，当期净利润与收入的比率（净利率）分别为-18.13%、-3.91%、-21.42%、-31.74%，净利润各季度波动较大及其与营业收入波动情况不一致说明如下：

（1）各季度毛利率分别为 30.37%、40.60%、27.48%、22.82%，上半年销售毛利率高于下半年的毛利率，主要是公司上半年以产品销售为主，下半年以验收的系统集成项目为主，产品销售毛利率普遍高于系统集成类业务的毛利率；

（2）期间费用：

1) 根据《企业会计准则》规定，上市公司为发行权益性证券发生的承销费、保荐费、上网发行费、招股说明书印刷费、申报会计师

费、律师费、评估费等与发行权益性证券直接相关的新增外部费用，应自所发行权益性证券的发行收入中扣减，在权益性证券发行有溢价的情况下，自溢价收入中扣除，在权益性证券发行无溢价或溢价金额不足以扣减的情况下，应当冲减盈余公积和未分配利润，公司 2021 年 1-3 季度拟向特定对象发行股票，相关费用暂通过往来科目挂账，拟于发行成功后冲减资本公积或其他留存收益，公司于 2022 年 3 月收到深圳证券交易所《关于终止对公司申请向特定对象发行股票审核决定》的公告，发行活动终止，相应的非公开发行费用计入四季度损益核算，减少净利润 430 万。

2) 公司四季度新收购的孙公司华夏天信（北京）机器人公司期间费用 431 万元；

上述两项费用直接导致四季度期间费用高于前三季度。

(3) 公司三、四季度利润较低主要原因为公司本期信用减值损失由于具体客户账期原因集中在三、四季度大额计提，公司财务部门依据应收账款、长期应收款账龄测算表逐季对以上应收款项信用减值损失进行测算、计提，由于公司应收款项余额较大，坏账准备综合计提比例较高，造成公司三、四季度净利润变动较大。

综上所述，公司的三、四季度净利润由于受毛利率、期间费用、资产减值损失的影响变动情况较大且与收入变动趋势不符，是合理的。

### 3、收入、费用按期确认问题

(1) 关于收入确认：

公司确认收入原则采用“五步法”：

第一步，识别与客户订立的合同。

第二步，识别合同中的单项履约义务。

第三步，确定交易价格。

第四步，将交易价格分摊至各单项履约义务。

第五步，履行每一单项履约义务时确认收入。

公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同明确了与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质（即履行该合同将改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额）；公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司收入确认原则符合企业会计准则的规定，并且严格按照该原则执行。

#### （2）关于成本确认与结转

公司以权责发生制作为成本确认原则，公司收入实现时结转对应的成本。

#### （3）关于费用确认与核算

公司对期间费用按照权责发生制原则进行确认，同时，公司制定了较为严格的费用管理制度和审批流程，对期间费用发生的真实性与完整性进行管控，确保财务账面据实体现会计期间发生的全部费用。

综上，本年度公司严格按照会计准则及企业会计政策的规定来计量、确认收入与成本费用的金额、入账期间。

### （三）公司及同行业可比公司各季度经营活动产生的现金流量净额的情况

1、公司及同行业可比公司各季度经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021Q1	2021Q2	2021Q3	2021Q4
海康威视	经营活动产生的现金流量净额	-201,810.71	398,096.09	196,907.71	877,659.38
	占全年比重	-15.88%	31.33%	15.49%	69.06%
大华股份	经营活动产生的现金流量净额	-132,757.03	45,646.15	-34,218.73	294,085.68
	占全年比重	-76.85%	26.42%	-19.81%	170.23%
高新兴	经营活动产生的现金流量净额	-9,260.24	-5,092.24	-4,908.64	37,403.73
	占全年比重	-51.04%	-28.07%	-27.06%	206.17%
*st 网力	经营活动产生的现金流量净额	-2,261.46	-800.88	-635.20	2,425.13
	占全年比重	177.73%	62.94%	49.92%	-190.59%
可比公司均值	经营活动产生的现金流量净额占全年比重	8.49%	23.16%	4.64%	63.72%
中威电子	经营活动产生的现金流量净额	108.49	659.88	-1,668.27	967.65
	占全年比重	160.14%	974.01%	-2462.43%	1428.29%

由上表可见，可比公司一、二、三季度经营活动产生的现金流量净额占比并无显著规律，由于各公司经营情况及收付款安排存在差异，同行业公司经营性现金流波动情况参考价值较小。

2、公司经营活动现金流净流出集中在三季度的原因：

公司一至四季度经营活动现金流净额分别为 108.49 万元、659.88 万元、-1668.27 万元、967.65 万元，报告期内公司第三季度经营活动现金净流出较大。报告期内公司各季度主要活动现金收支明细情况如下：

单位：万元

项目	2021Q1	2021Q2	2021Q3	2021Q4
销售商品、提供劳务收到的现金	6,385.41	4,137.98	3,514.10	7,897.71
收到的税费返还				
收到的其他与经营活动有关的现金	1,741.36	1,643.58	1,002.02	807.44
经营性现金流入小计	8,126.77	5,781.56	4,516.12	8,705.15
购买商品、接受劳务支付的现金	3,647.79	2,013.49	4,244.09	5,548.30
支付给职工以及为职工支付的现金	1,729.34	538.51	760.25	699.01
支付的各项税费	35.74	65.92	19.51	36.26
支付的其他与经营活动有关的现金	2,605.41	2,503.76	1,160.55	1,453.94
经营性现金流出小计	8,018.28	5,121.67	6,184.40	7,737.50
各季度流出占全年总流出比重(%)	29.63	18.93	22.85	28.59

由上表可见，公司三季度经营活动产生的现金流量净额为负主要原因有：

(1) 公司回款期主要在当年的四季度和次年的一季度，三季度销售商品、提供劳务收到的现金低于全年其他三个季度；

(2) 购买商品、接受劳务支付的现金发生额较第一、第二季度的发生额有所增加，超过销售商品、提供劳务收到的现金。

公司本期收入第三、四季度发生额占比较大，考虑公司按照以销定产方式组织采购及生产，且本期部分销售合同具有融资性质或公司给予客户一定信用期，造成销售收款滞后于采购付款，因此公司三季度采购付款占全年付款额比例较大具有合理性。

**【问询函问题 1】**（3）列示公司 2019 至 2021 各年度前十大客户明细，包括客户的全称、收入确认金额及占比、销售的具体产品或提供的具体服务等，是否存在关联关系，是否为报告期内新增客户，说明客户变化及收入占比变化的原因及合理性。

（一）2019 年-2021 年公司前十大客户情况

1、2021 年度公司前十大客户

单位：万元

客户名称	2021 年收入	收入占比	是否为关联方	销售内容	是否为报告期内新增客户
天水市智慧智车建设运营有限公司	4,488.39	18.47%	否	系统集成	是
中华通信系统有限责任公司	3,499.88	14.40%	否	系统集成	否
浙江中通通信有限公司	830.40	3.42%	否	产品销售	否
浙江大华智联有限公司	808.34	3.33%	否	产品销售	否
太原市文物考古研究所	581.97	2.39%	否	系统集成	是
石家庄天一晶电子科技有限公司	539.41	2.22%	否	产品销售	是
北京千丁智能技术有限公司	502.20	2.07%	否	产品销售	是
山西省交通信息通信有限公司	448.19	1.84%	否	产品销售	否
绍兴柯桥中威信息科技有限公司	376.53	1.55%	否	产品销售	否
联通数字科技有限公司天津市分公司	358.55	1.48%	否	系统集成	否
合计	12,433.88	51.16%			

## 2、2020 年度公司前十大客户

单位：万元

客户名称	2020 年收入	收入占比	是否为关联方	销售内容	是否为报告期内新增客户
常宁市水口山开发建设投资有限公司	2,978.26	14.28%	否	系统集成	是
浙江大华智联有限公司	2,184.09	10.47%	否	产品销售	否
北京市西城区园林市政管理中心	2,069.93	9.93%	否	系统集成	是
河北驰畅电子科技有限公司	935.09	4.48%	否	产品销售	否
云南云岭高速公路交通科技有限公司	520.76	2.50%	否	产品销售	否
华为软件技术有限公司	515.58	2.47%	否	产品销售	否
山西米瑞克电子科技有限公司	477.34	2.29%	否	产品销售	否
贵州中南交通科技有限公司	435.23	2.09%	否	产品销售	否
贵州禾川电子科技有限公司	399.26	1.91%	否	产品销售	是
山西交研科学实验工程有限公司	382.22	1.83%	否	产品销售	否
合计	10,897.76	52.26%			

## 3、2019 年度公司前十大客户

单位：万元

客户名称	2019 年收入	收入占比	是否为关联方	销售内容	是否为报告期内新增客户
青岛海信网络科技股份有限公司	3,042.46	12.91%	否	产品销售	是
云南康迪科技有限公司	1,842.19	7.82%	否	产品销售	否
西安翔迅科技有限责任公司	1,239.82	5.26%	否	系统集成	否
太原市通信实业有限公司	1,050.00	4.46%	否	产品销售	是
安徽皖广科技发展有限公司	943.13	4.00%	否	产品销售	是

客户名称	2019 年收入	收入占比	是否为关联方	销售内容	是否为报告期内新增客户
山西米瑞克电子科技有限公司	816.98	3.47%	否	系统集成	否
杭州富阳全向通信电子工程有限公司	700.00	2.97%	否	产品销售	是
新疆交通投资有限责任公司	679.61	2.88%	否	产品销售	是
山西盛云实力科技有限公司	499.98	2.12%	否	产品销售	是
数创科联（北京）信息技术有限公司	450.00	1.91%	否	产品销售	是
合计	11,264.17	47.80%			

(二) 客户变化及收入占比变化的原因及合理性

1、2019 至 2021 年度客户变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
新增客户数	4	3	7
新增客户收入金额	6,111.97	5,447.45	7,365.18
金额占比	49.16%	49.99%	65.39%

由上表可见，公司 2019 至 2021 年度前十大客户中，新增客户家数分别为 7 户、3 户和 4 户，新增客户收入占比分别为 65.39%、49.99%、49.16%，收入金额占比较大，主要原因为：

公司主要业务为安防视频监控产品销售和系统集成业务，公司的最终用户大部分为政府部门、国企及运营商等大型客户。系统集成类项目订单金额较高且单一客户重复购买率较低，因此公司 2019 至 2021 年度前十大客户变动较多。

2、2019 至 2021 年度收入占比情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
前十大客户收入占比	51.16%	52.26%	47.80%

由上表可见，公司 2019 至 2021 年度前十大客户收入占比分别为

47.80%、52.26%、51.16%，占比相对稳定。

综上所述，公司前十大客户收入占比近三年均在 50%左右，较为稳定，但是因为业务的特殊性每年均有新增客户，因此对前十大客户不存在依赖性，客户的变化及收入占比的变化具有合理性。

## 【会计师的核查程序和核查意见】

### 1、核查程序

(1) 获取公司营业收入明细表，检查销售合同、客户签收单或验收单，对合同主要条款进行核查；

(2) 对公司前后各期收入增减变动、毛利变动进行分析，并与同行业可比上市公司相关指标进行对比分析；

(3) 获取了公司 2019-2021 年度前十大客户清单，分析以上客户销售金额占当期收入比例变动情况，检查了销售合同，对销售的产品或劳务内容进行了核查，并通过天眼等公共信息平台查询了以上客户工商信息，确认客户采购内容与其主营业务匹配，并核查客户是否与公司存在关联关系。

(4) 获取了公司截止目前银行回款流水，检查了主要客户期后回款情况。

审计期间执行函证、收入验收单检查细节测试以及销售与收款循环控制测试所获得的审计证据情况如下：

(1) 函证情况

单位：万元

2021 年主营业务收入	发函金额	回函相符或调节相符确认金额	回函不符金额	未回函或回函不符替代测试确认金额
23,009.97	18,203.37	14,019.65	402.37	4,183.71

对未回函或回函不符的函证，我们执行了替代测试程序，检查了销售合同、销售出库单、客户签收单或验收单、回款银行进账单、销售发票等资料，回函及替代测试占主营业务收入本期发生额的 79.11%。

(2) 收入确认验收单检查结果

单位：万元

2021 年主营业务收入	检查验收单金额	验收单与收入确认相符金额
23,009.97	18,656.48	18,656.48

依据合同约定及销售类型不同，我们检查了到货签收单或项目验收单，检查金额 18,656.48 万元，全部相符，占主营业务收入 81.08%。

(3) 销售与收款循环控制测试情况

主要控制节点	控制测试选取样本	测试结果
销售合同经过适当层级管理人员审批	30	未见重大控制缺陷
销售合同由各区经理复核后提交总经理或相关授权人签订并签章	30	未见重大控制缺陷
收入确认以客户出具的签收单或验收单为依据	20	未见重大控制缺陷
依据银行回单记录收款信息，付	30	未见重大控制缺陷

款人与客户一致		
---------	--	--

## 2、核查意见

经执行审计以及核查程序，公司营业收入、毛利率大幅增长具有合理性，收入、成本核算真实、准确，符合企业会计准则规定；本年第三、第四季度收入大幅增长，但净利润大幅下降，以及经营活动产生的现金流量净流出集中在第三季度具有合理性；公司与 2019 至 2021 各年度前十大客户不存在关联关系，收入占比变化较小，客户变化具有合理性。

## 二、【问询函问题 2】

问题 2. 年报显示，公司 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年净利润分别为-3,176.28 万元、-8,747.48 万元、-11,579.36 万元、-5,123.72 万元，已连续亏损四年，2022 年一季度实现营业收入 2,087.77 万元，同比下降 32.45%，亏损 20.74 万元。请结合公司业务开展、经营状况、资金周转、债务逾期、新冠疫情复工复产、行业特征、行业政策等情况，说明公司所属行业环境是否发生重大变化，是否具备持续经营能力。请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### （一）公司业务开展情况、经营状况

2021 年公司经营规模扩大，战略方向调整，业务开展及经营状况较好。其中，公司营业收入及毛利变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年	2020 年
营业收入	20,877,738.57	243,029,409.70	208,548,638.81
综合毛利率	30.09%	28.86%	14.11%

由上表可见，公司 2021 年度营业收入较上年同期增长 3448.08 万元，增幅 16.53%，毛利率呈逐年增长趋势。2022 年 1-3 月份营业收入比上年同期有所下降，但是毛利率与 2021 年基本保持一致。

## （二）公司资金周转情况、债务逾期情况

### 1、公司资金周转情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 3 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
货币资金余额	14,534.33	12,948.42	22,070.25
经营活动产生的现金流量净额	1,637.51	67.75	3,885.23

由上表可见，货币资金余额较大且经营活动产生的现金流量净额为正，日常运营资金充足，资金周转情况较好。由于公司回款期主要在当年的四季度和次年的一季度，2022 年一季度回款情况好于 2021 年第四季度，因此经营活动产生的现金流量净额要好于 2021 年底。

### 2、公司债务情况：

#### （1）主要负债项目：

单位：万元

负债项目	2022 年 3 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
短期借款	-	-	7,008.64
长期借款	-	-	624.00
应付票据	1,028.23	981.51	2,068.67
应付账款	16,623.52	17,592.27	14,368.94
其他应付款	1,695.65	1,777.72	877.76

## (2) 偿债能力指标:

财务指标	2022 年 3 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资产负债率	22.57%	24.07%	26.63%
流动比率	2.91	2.72	2.68
速动比率	2.50	2.36	2.46

由以上数据可知，公司目前无金融机构借款，应付供应商及其他债权人款项规模较小，公司偿债能力较强，不存在财务风险，并无重大债务逾期情况。

## (三) 新冠疫情复工复产情况

2021 年度国内新冠疫情整体得到控制，2021 年末及 2022 年初部分省份出现疫情爆发，国内多地采取静态管理、居家办公等方式进行动态清零，对公司业务拓展及合同履行造成一定影响，但由于公司客户区位分布较为广泛，各地疫情管控措施对公司业绩影响程度有限。

## (四) 行业特征、行业政策变化情况

据深圳市安全防范行业协会、CPS 中安网及乾坤公共安全研究院的调查统计，2021 年全国安防行业全年增长率为 6%，全国安防行业总产值为 9020 亿元，其中各类安防产品总产值约为 2750 亿元，安防工程市场约为 5370 亿元，安防运维和服务市场约为 900 亿元，和去年相比，工程市场较去年增长 5%，安防运维服务份额继续攀升，增长高达 10% 以上，产品市场增长 6%。对比往年数据可见，安防运维服务和工程市场的份额持续攀升，产品市场增速放缓，安防市场由软硬件产品为主的销售向人工智能、数据运维、云计算等服务转型升级的趋势明显。

如前所述，虽然近年来国内安防行业市场规模增速放缓，但仍保持着稳定的增长趋势，行业市场规模及空间较大，特别是 2021 年国内经济受新冠疫情影响减弱，宏观经济回暖明显，国内主要宏观指标处于合理区间，经济发展呈现稳中加固、稳中向好态势。受此影响，公司能够继续享受国内经济增长特别是行业市场规模增长带来的红利，利用公司在行业中积累的市场经验、品牌和技术，取得市场订单，保持公司的持续经营能力。

综上，公司所处外部行业环境并无重大不利变动、具备持续经营能力。

### 【会计师的核查程序和核查意见】

#### 1、核查程序

(1) 通过查询同行业公司公开信息资料以及其他网络信息搜索，了解公司所处行业政策以及行业环境是否发生重大变化；

(2) 与公司管理层访谈，了解公司年度经营情况以及日后为扭转亏损局面拟采取的措施和经营发展规划；

(3) 复核了公司持续经营分析材料中相关数据以及计算结果是否真实准确；

(4) 通过年度报表审计执行相关风险分析程序和报表分析程序，分析公司多年形成亏损原因，对公司运营能力、盈利能力、和偿债能力等指标进行分析，进而判断对公司持续经营能力的影响。

#### 2、核查意见

通过执行上述程序，公司目前无金融机构借款，应付供应商及其他债权人款项规模较小；货币资金余额较大且经营活动产生的现金流

量净额为正，日常运营资金充足；公司偿债能力较强，不存在财务风险；2021 年末归属于母公司净资产较高，截至 2021 年 12 月 31 日公司未履行合同总额 22,440.73 万元，在手订单较为充足；公司所属行业环境并未发生重大变化，公司持续经营能力无重大不确定性。

### 三、【问询函问题 3】

问题 3. 报告期末，你公司应收账款余额为 54,710.10 万元，占流动资产比例为 85.36%，较年初下降 0.22%，本年计提坏账准备 4,977.98 万元，核销坏账准备 2,290.51 万元，坏账准备余额为 19,972.76 万元，其中，按组合计提坏账准备的应收账款账面余额为 53,219.39 万元，计提坏账准备比例为 34.73%。账龄 1 年以内的应收账款余额为 17,997.96 万元，占 2021 年营业收入比例为 74.06%，账龄 1 年以上应收账款余额占应收账款余额的比例为 67.10%。此外，分期收款销售商品形成的长期应收款余额 10,112.85 万元，坏账准备余额为 557.03 万元。

(1) 请结合公司销售收入确认政策及信用政策，说明你公司对客户的信用政策是否发生变化，报告期末应收账款、长期应收款余额中属于报告期内新增部分的金额及对应客户名称，以及新增的应收款项、长期应收款是否基于真实发生的业务活动。

(2) 分别说明报告期末应收账款、长期应收款余额前 10 大客户的全称、欠款金额、账龄、坏账计提金额及比例、相关交易内容、合同约定的回款时间及目前的回款情况，是否为报告期内新增客户，收入确认是否符合会计准则规定。

(3) 请按欠款方列示按单项计提坏账准备的应收账款的客户全

称、你公司向其提供服务的内容、服务时间、应收账款账龄等，并结合客户的注册资本、企业规模、盈利能力、资金状况等说明其是否具备偿付能力，公司已采取追偿措施及结果，逐家说明坏账准备计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提是否充分。

(4) 结合同行业可比公司说明你公司应收账款余额较大、周转率较低、账龄较长的原因及合理性，坏账计提是否充分。

(5) 报告期内，核销坏账准备主要为应收四川勇安智能科技有限公司（以下简称“四川勇安”）货款 1,923.55 万元，公司 2017 年 10 月 25 日与四川勇安签订了含税金额为 2,178.55 万元的产品销售合同，公司于 2017 年 12 月完成商品交付并取得四川勇安出具的签收单据，由于产品交付以后，客户在施工过程中提出技术修改要求，你公司相关研发团队变动，无法满足客户提出的技术要求，经双方友好协商，你公司于 2021 年 1 月与四川勇安签订债务重组协议，并经董事会审议通过，同意四川勇安支付 255.00 万元，豁免剩余 1,923.55 万元债务，占合同金额的 88.29%。请公司说明四川勇安签收后不支付货款是否符合合同约定，并结合生产相关产品实际发生的成本、再次销售的市场价格等，说明豁免较大比例合同债务的原因及合理性。

请年审会计师对以上问题进行核查并发表明确意见，详细说明针对应收账款、长期应收款执行的审计程序、获取的审计证据，函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序、获取的审计证据及其有效性等，是否获取充分、适当的审计证据确认应收账款、长期应收款的真实性，坏账准备计提是否充分。

## 【公司回复】

**【问询函问题 3】**（1）请结合公司销售收入确认政策及信用政策，说明你公司对客户的信用政策是否发生变化，报告期末应收账款、长期应收款余额中属于报告期内新增部分的金额及对应客户名称，以及新增的应收款项、长期应收款是否基于真实发生的业务活动。

### （一）公司收入确认政策情况

#### 1、公司收入确认原则为：

（1）公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同明确了与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质（即履行该合同将改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额）；公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

（2）在合同开始日，公司识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。

2、依据收入确认政策及方法划分，公司营业收入主要分为以下三种类型：

#### （1）系统集成及产品销售

本公司在产品控制权转移时确认收入：

产品销售业务：交付硬件产品，一般无需安装，客户当场对货物的数量、品种、规格、包装、包数或箱数、附随证书等资料进行查收，客户验收后产品控制权转移；

系统集成业务：公司负责项目的整体施工、安装、调试，项目完工后，整体交付客户验收使用时一次性按时点确认收入。

公司上述收入确认方法以控制权转移给客户为标准，向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回，因此符合《企业会计准则》的相关规定。

## （2）运维服务

本公司提供运营维护服务的同时，客户取得并消耗经济利益，本公司将其作为时段履约义务，在履约时段内分期确认收入。

## （3）物业服务收入

本公司提供物业服务的同时，客户取得并消耗经济利益，本公司将其作为时段履约义务，在履约时段内分期确认收入。

综上，公司上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定。较之以前年度，公司本期收入确认政策并无重大变化。

## （二）公司信用政策情况

对于产品销售，公司一般执行的信用政策为预收合同总价款20%-30%左右的货款，产品到货验收合格后收65%左右货款，质保金为5%左右；对于长期收款项目，一般约定收款期限为3-5年左右。但在项目的实际执行过程中，发行人会根据项目具体情况进行商务谈判确定。

较之以前年度，公司信用政策并无重大变化。

## （三）新增应收账款和长期应收款情况

1、公司本期主要新增应收款客户为：

单位：万元

客户名称	本期新增应收	是否真实业务
中华通信系统有限责任公司	2,436.92	是
浙江中通通信有限公司	750.68	是
绍兴柯桥中博信息科技有限公司	668.83	是
内蒙古科信信息产业有限责任公司	656.67	是
天水市智慧智车建设运营有限公司	652.63	是
石家庄天一晶电子科技有限公司	605.46	是
北京千丁智能技术有限公司	534.31	是
山西省交通信息通信有限公司	493.20	是
联通系统集成有限公司天津市分公司	486.50	是
西安翔迅科技有限责任公司	451.46	是
河南新电信息科技有限公司	367.71	是
华夏天信物联科技有限公司	357.20	是
山西四和交通工程有限责任公司	336.24	是
联通系统集成有限公司河南省分公司	310.16	是
云南云岭高速公路交通科技有限公司	300.85	是
杭州启辰楼宇不动产管理有限公司	283.04	是
杭州诚仕科技有限公司	254.74	是
天津广播电视网络有限公司	250.32	是
安徽皖通科技股份有限公司	228.80	是
安徽励锦交通科技有限公司	224.82	是
联通数字科技有限公司天津市分公司	224.76	是
甘肃省广播电视网络股份有限公司山丹分公司	210.33	是
江苏智运科技发展有限公司	205.97	是
合计	11,291.60	

由上表可见，公司本期新增应收账款除杭州启辰楼宇不动产管理有限公司为应收房屋租赁款外，均为安防产品销售，验收时点均属本年度内，公司依据合同约定，以产品交付或客户验收作为产品或工程项目控制权转移时点，以客户签收/验收单作为控制权转移依据，业务真实，收入准确。

## 2、公司本期新增长期应收款客户为：

单位：万元

客户名称	报告期内新增部分金额	是否真实业务
天水市智慧智车建设运营有限公司	4,242.11	是
勐海县公安局	63.63	是
合计	4,305.74	

由上表可见，公司本期新增长期应收款，均为安防产品销售，验收时点均属本年度内，公司依据合同约定，以客户签收/验收单作为控制权转移依据，业务真实、收入准确。

上述合同约定所述货物均已经客户方签收或项目完工验收，因此符合公司收入确认原则及《企业会计准则》的相关规定。

**【问询函问题 3】**（2）分别说明报告期末应收账款、长期应收款余额前 10 大客户的全称、欠款金额、账龄、坏账计提金额及比例、相关交易内容、合同约定的回款时间及目前的回款情况，是否为报告期内新增客户，收入确认是否符合会计准则规定。

(一) 报告期末应收账款前十大客户情况

单位：元

序号	客户名称	应收账款余额	信用组合	账龄					回函情况
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	
1	中华通信系统有限责任公司	41,967,210.20	账龄组合	6,733,466.80	-	-	-	-	回函相符
			逾期天数组合	17,635,765.20	17,597,978.20	-	-	-	
2	呼和浩特市玉泉区社区建设办公室	41,127,200.00	逾期天数组合	-	37,787.00	22,044,706.50	19,044,706.50	-	注1
3	常宁市水口山开发建设投资有限公司	22,606,196.48	账龄组合	-	22,606,196.48	-	-	-	回函调节后相符
4	北京建自凯科系统工程有限公司	22,519,231.73	账龄组合	32,647.25	666,270.00	-	21,820,314.48	-	回函相符
5	内蒙古科信信息产业有限责任公司	22,293,946.00	账龄组合	52,507.53	2,599,253.47	97,190.00	2,211,226.00	9,939,198.00	未回函,已执行替代程序
			逾期天数组合	6,514,175.00	880,396.00	-	-	-	
6	联通数字科技有限公司河南省分公司	19,898,168.86	账龄组合	1,572,025.24	1,658,382.16	2,326,398.20	3,189,180.40	6,796,801.60	未回函,已执行替代程序
			逾期天数组合	3,101,635.40	1,253,745.86	-	-	-	

序号	客户名称	应收账款余额	信用组合	账龄					回函情况
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上	
7	宿松县公安局	16,038,370.06	账龄组合	1,536,979.21	818,786.35	-	-	-	回函相符
			逾期天数组合	-	13,682,604.50	-	-	-	
8	中国电信股份有限公司杭州萧山区分公司	13,479,945.00	账龄组合	676,640.00	-	-	-	12,803,305.00	未回函, 已执行替代程序
9	原朗智芯(苏州)数字科技有限公司(曾用名: 哈尔滨原朗科技有限公司)	13,184,065.00	账龄组合	-	-	-	13,184,065.00	-	注2
10	中国广电云南网络有限公司勐海县分公司	12,243,200.01	账龄组合	-	-	0.01	-	12,243,200.00	未回函, 已执行替代程序

注 1: 呼和浩特市玉泉区社区建设办公室(以下简称“玉泉建设办”)被上级单位吸收合并, 组织机构调整过程中无法出具正式回函, 由于公司与中华通信系统有限责任公司(以下简称“中华通信”)、玉泉建设办签订的三方协议约定, 项目完成审计具备付款条件时, 玉泉建设办向中华通信付款, 中华通信再支付给中威电子, 公司年审注册会计师就玉泉建设办付款情况向中华通信进行了访谈, 对公司应收玉泉建设办余额进行了确认。

注 2：公司对原朗智芯（苏州）数字科技有限公司（曾用名：哈尔滨原朗科技有限公司）就上述债权提起诉讼，请求判令原朗智芯公司支付 1318.4065 万元货款及 273.6813 万元违约金，截至目前该案尚未审结。

续表

单位：元

序号	客户名称	坏账	坏账计提比例 (%)	截至 21 年回款额	2022 年回款	交易内容	约定回款期	是否为新客户	收入确认方式
1	中华通信系统有限责任公司	7,379,643.32	17.58	26,216,196.90		系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
2	呼和浩特市玉泉区社区建设办公室	32,282,866.50	78.50	3,000,000.00	1,500,000.00	系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
3	常宁市水口山开发建设投资有限公司	2,260,619.65	10.00	1,000,000.00		系统集成项目	货到收 30%，安装调试后收 40%，项目审计后收 20%，1 年质保期满后收 10%	否	系统集成调试验收
4	北京建自凯科系统工程技术有限公司	13,160,448.05	58.44	10,084,305.00	275,823.00	系统集成项目/安防产品销售	客户方在收到业主方每次拨付工程款之后，同比例将其工程款支付	否	系统集成调试验收

序号	客户名称	坏账	坏账计提比例 (%)	截至 21 年回款额	2022 年回款	交易内容	约定回款期	是否为新客户	收入确认方式
							给公司		
5	内蒙古科信信息产业有限责任公司	12,473,177.62	55.95	5,085,215.00		系统集成项目/安防产品销售	系统集成项目:三年分期收款/产品销售:验收收款	否	系统集成调试验收/到货签收
6	联通数字科技有限公司河南省分公司	10,338,956.08	51.96	8,960,658.22		系统集成项目/安防产品销售	系统集成项目:五年分期收款/产品销售:验收收款	否	系统集成调试验收/到货签收
7	宿松县公安局	4,263,508.95	26.58	35,072,751.64	18,590,601.01	系统集成项目	三年分期收款	否	系统集成调试验收
8	中国电信股份有限公司杭州萧山区分公司	12,837,137.00	95.23	32,844.00		安防产品销售	验收收款	否	到货签收
9	原朗智芯(苏州)数字科技有限公司	7,910,439.00	60.00	500,000.00		安防产品销售	验收收款	否	到货签收

序号	客户名称	坏账	坏账计提比例 (%)	截至 21 年回款额	2022 年回款	交易内容	约定回款期	是否为新客户	收入确认方式
	(曾用名: 哈尔滨原朗科技有限公司)								
10	中国广电云南网络有限公司勐海县分公司	12,243,200.00	100.00	2,960,800.00	3,060,800.00	系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收

注：公司依据会计政策及流动性，将长期应收款按照是否逾期、到期日分别在“应收账款-逾期天数”组合和“一年内到期的非流动资产”列报。

由上表可见，公司期末前十大应收账款均非本期新增客户，其中：（1）呼和浩特市玉泉区社区建设办公室为地方政府部门，无重大信用风险；（2）北京建自凯科系统工程有限公司成立于 2001 年 7 月，注册资本 4000 万元，北京市人民政府间接持有 62.0155% 股权；（3）内蒙古科信信息产业有限责任公司成立于 2012 年 7 月，注册资本 1008 万人民币；（4）联通数字科技有限公司河南省分公司为联通数字科技有限公司在河南设立的分公司，联通数字科技有限公司成立于 2006 年 4 月，注册资本 721146.091327 万人民币；（5）中国电信股份有限公司杭州萧山区分公司为中国电信股份有限公司在杭州市萧山区设立的分公司，中国电信股份有限公司注册资本 9150713.87 万人民币，实际控制人为国务院国有资产监督管理委员会；（6）原朗智芯（苏州）数字科技

有限公司（曾用名：哈尔滨原朗科技有限公司）成立于2013年10月，2021年3月将注册资本由2000万元调整至50万元，公司已经就尚未结清款项提起诉讼，目前尚未审结。（7）中国广电云南网络有限公司勐海县分公司为中国广电云南网络有限公司在勐海县设立的分公司，中国广电云南网络有限公司成立于2010年7月，注册资本180293.7万人民币。

客户交易内容均为安防设备，与公司主营业务相关，公司以前年度依据合同约定将产品交付时点作为风险报酬或控制权转移时点，以客户签收或验收单作为收入确认依据，满足收入确认条件，符合《企业会计准则》规定。

（二）报告期末长期应收款前十大客户情况

单位：元

序号	客户名称	长期应收款余额	账龄	坏账	坏账计提比例	回函情况
			1年以内			
1	天水市智慧智车建设运营有限公司	42,421,052.00	42,421,052.00	2,121,052.60	5.00	回函相符
2	甘肃省广播电视网络股份有限公司山丹分公司	4,206,600.00	4,206,600.00	210,330.00	5.00	回函相符
3	西安翔迅科技有限责任公司	2,618,862.60	2,618,862.60	130,943.13	5.00	未回函，已进

序号	客户名称	长期应收款余额	账龄	坏账	坏账计提比例	回函情况
			1年以内			
						行替代测试
4	甘肃省广播电视网络股份有限公司高台分公司	2,507,260.00	2,507,260.00	125,363.00	5.00	回函相符
5	中国电信股份有限公司固原分公司	1,845,000.00	1,845,000.00	92,250.00	5.00	未回函, 已进行替代测试
6	上海威普锐特信息技术有限公司	1,581,981.97	1,581,981.97	79,099.10	5.00	回函相符
7	联通系统集成有限公司天津市分公司	1,180,335.28	1,180,335.28	59,016.76	5.00	回函相符
8	甘肃省广播电视网络股份有限公司临泽县分公司	730,002.00	730,002.00	36,500.10	5.00	回函相符
9	勐海县公安局	636,330.00	636,330.00	31,816.50	5.00	回函相符
10	杭州奥博瑞光通信有限公司	622,626.43	622,626.43	31,131.32	5.00	回函相符

续表

单位：元

序号	客户名称	截至 2021 年回款额	2022 年回款	交易内容	约定回款期	是否为新客户	收入确认方式
1	天水市智慧智车建设运营有限公司			系统集成项目	每季度末等额支付，共 19 个季度	是	系统集成调试验收
2	甘肃省广播电视网络股份有限公司山丹分公司	1,240,400.00		系统集成项目	七年分期收款	否	系统集成调试验收
3	西安翔迅科技有限责任公司	5,606,080.00		系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
4	甘肃省广播电视网络股份有限公司高台分公司	3,768,648.00		系统集成项目	七年分期收款	否	系统集成调试验收
5	中国电信股份有限公司固原分公司	1,436,940.00		系统集成项目	六年分期收款	否	系统集成调试验收
6	上海威普锐特信息技术有限公司	1,336,357.33		系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
7	联通系统集成有限公司天津市分公司	36,688,785.82		系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
8	甘肃省广播电视网络股份有限公司临泽县分公司	1,160,000.00		系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
9	勐海县公安局	212,110.00		系统集成项目	五年分期收款	是	系统集成调试验收

10	杭州奥博瑞光通信有限公司			系统集成项目	五年分期收款	否	系统集成调试验收
----	--------------	--	--	--------	--------	---	----------

由上表可见，公司期末前十大长期应收账款除天水市智慧智车建设运营有限公司、勐海县公安局外均非本期新增客户，客户交易内容均为安防设备或系统集成项目，与公司主营业务相关，公司以前年度依据合同约定将产品交付时点作为风险报酬或控制权转移时点，以客户签收或验收单作为收入确认依据，满足收入确认条件，符合《企业会计准则》规定。

**【问询函问题 3】**（3）请按欠款方列示按单项计提坏账准备的应收账款的客户全称、你公司向其提供服务的内容、服务时间、应收账款账龄等，并结合客户的注册资本、企业规模、盈利能力、资金状况等说明其是否具备偿付能力，公司已采取追偿措施及结果，逐家说明坏账准备计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提是否充分。

公司 2021 年度单项计提坏账准备的应收账款客户如下：

单位：万元

序号	公司名称	期末余额	账龄	坏账金额	计提比例 (%)	服务内容	服务时间	备注
1	浙江永炜通信有限公司	810.00	3-4 年	810.00	100	产品销售	2018.12	说明 1
2	北京创鑫汇智科技发展有限公司	322.30	1-2 年, 2-3 年	322.30	100	产品销售	2019.12/2020.12	说明 2
3	福建省杏林机电科技有限公司	222.50	1-2 年, 2-3 年	222.50	100	产品销售	2019.12/2020.12	说明 3
4	东北易华录信息技术有限公司	80.60	1-2 年	80.60	100	产品销售	2020.8	说明 4
5	重庆渠恩工程建设有限公司	55.31	2-3 年, 3-4 年	55.31	100	产品销售	2018.12/2019.6	说明 5
合计		1,490.71		1,490.71				

注：由于以上客户并非公众公司，无法取得其具体盈利能力情况。

说明 1：浙江永炜通信有限公司（以下简称“浙江永炜”）成立于 2010 年 12 月，注册资本 5000 万元，中威电子 2018 年 6 月与浙江永炜签订含税 810 万元的产品销售协议，项目为萧山治安监控二期，合同为硬件销售合同，产品交付后客户对货物数量、品种、规格、包装、包装物或箱数、附随正数等资料进行查收，若存在问题则需要于货物交付三天内向中威电子提出。

中威电子当期交付了产品并在 2018 年 12 月确认 810 万元应收账款，浙江永炜未按合同约定支付合同对价，经公司业务人员多次催收仍未付款，杭州市滨江区人民法院于 2019-2020 年度对浙江永炜公司及实际控制人应有源限制消费，客户存在经营不善、资不抵债的情况，公司据此于 2020 年度对浙江永炜通信有限公司期末余额进行单项计提。

说明 2：北京创鑫汇智科技发展有限公司（以下简称“创鑫汇智”）成立于 2002 年 1 月，注册资本 1100 万元，中威电子 2019 年 9 月 29 日与创鑫汇智签订含税金额 4,099,430.00 元采购合同，并于 2019 年 12 月完成产品交付，依据合同约定，创鑫汇智公司在合同签订后支付合同价款 20%，产品交付后 4 个月内支付剩余 80% 价款，创鑫汇智公司实际支付合同价款 20% 后并未支付剩余款项，中威电子于 2021 年 3 月 19 日向承德仲裁委员会发起仲裁请求裁定创鑫汇智依约付款，2021 年 8 月 9 日，承德仲裁委员会作出承仲裁字(2021)第 28 号裁决支持中威电子仲裁请求，截至 2021 年 12 月 31 日，创鑫汇智公司并未实际付款，依据北京市第二中级人民法院 2021 年 11 月 18 日颁布的(2021)京 02 执 1426 号限制消费令，创鑫汇智公司及法定代表人吴洪才被限制消费，公司据此认为该客户无偿付能力，因此全额单项计提减值准备。

说明 3：福建省杏林机电科技有限公司（以下简称“福建杏林”）成立于 2014 年 4 月，注册资本 2000 万元，中威电子 2019 年与福建杏林签订含税金额 2,970,900.00 元销售合同，并于当年完成发货，依据合同约定，福建杏林公司需要在合同签订后 7 日内支付 30 万元，并在产品交付后两个月内支付剩余款项，福建杏林公司并未依据合同

约定付款，中威电子在 2021 年提起诉讼并取得浙江省杭州市滨江区人民法院民事调解书，调解书支持中威电子诉讼请求，截止本期末，福建杏林公司仍有 222.50 万元尚未支付，报告期末，福建杏林公司被限制消费，偿付能力不足，因此公司进行单项计提。

说明 4: 东北易华录信息技术有限公司(以下简称“东北易华录”)成立于 2016 年 3 月，注册资本 5000 万元，2020 年 7 月，中威电子与东北易华录签订含税销售额 1,106,040.00 元销售合同，项目于 2020 年 8 月交付完成，依据合同约定，东北易华录公司应于产品交付后 180 天内支付剩余款项，后该公司并未依据合同付款，中威电子向对方公司发出催款函并提起诉讼，截止本期末仍有 806,040.00 元尚未回款，依据天眼查公开信息显示，东北易华录公司由于其他合同纠纷被限制消费，支付能力不足，因此公司对应收账款余额进行单项计提。

说明 5: 重庆渠恩建设工程有限公司(以下简称“重庆渠恩”)成立于 2008 年 11 月，注册资本 1000 万元，2016 年 6 月起，公司与重庆渠恩签订多笔销售合同价款合计 765,910.00 元，公司已经完成产品交付义务，截至报告期末重庆渠恩仍有 553,085.00 元货款逾期未支付，公司向重庆市渝北区人民法院提起诉讼请求判令客户付款，该法院于 2022 年 1 月做出判决支持公司诉讼请求，由于重庆渠恩公司涉及诉讼较多，公司管理层认为客户偿付能力不足，因此本期全额计提减值准备。

**【问询函问题 3】**（4）结合同行业可比公司说明你公司应收账款余额较大、周转率较低、账龄较长的原因及合理性，坏账计提是否充分。

**（一）公司应收账款余额较大、周转率较低、账龄较长的原因**

1、公司前几年致力于大安防战略的实施，并希望通过安防工程及系统集成项目来带动公司视频监控产品的销售；

2、安防工程和系统集成项目的最终客户主要是政府管理和社会公共部门，项目多数为政府采购项目，单项合同金额较大，而且行业内普遍采用招投标制度以及质量保证金制度，故公司承接业务需要先垫付一定的资金；

3、在回款问题上，由于政府部门付款的内部程序复杂，需要涉及多部门、多环节，再加上新冠疫情影响下地方财政支付能力下降，导致工程项目工期延长、客户付款延期，企业资金回笼周期拉长，公司应收账款账龄拉长、周转率低，但实际发生坏账损失的风险较小。

**（二）公司及可比公司情况**

1、应收账款余额对比情况

公司与可比公司应收款项余额占比情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	金额
海康威视	应收账款	2,617,477.31
	一年内到期长期应收款	97,596.04
	长期应收款	61,306.79
	合计	2,776,380.15
	资产总额	10,386,454.32

	<b>占比</b>	<b>26.73%</b>
大华股份	应收账款	1,465,449.06
	一年内到期长期应收款	60,256.73
	长期应收款	189,136.81
	合计	1,714,842.61
	资产总额	4,405,587.20
	<b>占比</b>	<b>38.92%</b>
高新兴	应收账款	164,701.91
	一年内到期长期应收款	26,113.22
	长期应收款	100,668.80
	合计	291,483.93
	资产总额	590,663.17
	<b>占比</b>	<b>49.35%</b>
*st 网力	应收账款	19,761.06
	一年内到期长期应收款	9,270.46
	长期应收款	9,644.72
	合计	38,676.24
	资产总额	208,075.61
	<b>占比</b>	<b>18.59%</b>
可比公司应收款项余额占比平均值		33.40%
中威电子	应收账款	34,737.34
	一年内到期长期应收款	4,632.09
	长期应收款	5,026.29
	合计	44,395.73
	资产总额	99,033.60
	<b>占比</b>	<b>44.83%</b>

依据公司会计政策，应收账款-逾期天数组合为长期应收款逾期部分，因此应收账款与长期应收款合计余额与可比公司同类指标更具可比性（下同）。由上表可见，公司应收账款、长期应收款合计占资

产总额比例为 44.83%，低于高新兴，高于其他可比公司，余额占比处于合理区间。

## 2、应收账款周转率对比情况

公司与可比公司应收款项周转率情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	金额
海康威视	应收款项合计均值	2,642,498.05
	本期收入	8,142,005.35
	应收款项周转率	3.08
大华股份	应收款项合计均值	1,644,610.87
	本期收入	3,283,547.93
	应收款项周转率	2.00
高新兴	应收款项合计均值	304,311.96
	本期收入	267,294.13
	应收款项周转率	0.88
*st 网力	应收款项合计均值	61,369.47
	本期收入	10,924.65
	应收款项周转率	0.18
可比公司应收款项周转率平均值		1.53
中威电子	应收款项合计均值	46,202.41
	本期收入	24,302.94
	应收款项周转率	0.53

注：应收款项合计均值=（应收账款账面价值期初+应收账款账面价值期末+一年内到期的长期应收款期初+一年内到期的长期应收款期末+长期应收款账面价值期初+长期应收款账面价值期末）/2。

由上表可见，公司应收款项周转率与高新兴基本一致，高于\*st网力，低于海康威视和大华股份，处于合理区间。

## 3、应收账款账龄对比情况

单位：万元

账龄	大华股份		高新兴		ST 网力		可比公司 应收 账款账 龄均值 (%)	中威电子	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)		金额	占比 (%)
1 年以 内	1,298,362.05	75.21	119,758.53	61.78	2,490.65	1.63	46.21	17,997.96	32.90
1-2 年	147,011.11	8.52	38,764.24	20.00	9,302.77	6.09	11.53	15,007.94	27.43
2-3 年	118,821.96	6.88	17,120.56	8.83	8,994.80	5.88	7.20	7,244.93	13.24
3-4 年	88,677.95	5.14	8,521.91	4.40	65,210.32	42.66	17.40	8,099.77	14.80
4 年以 上	73,386.65	4.25	9,672.91	4.99	66,854.47	43.74	17.66	6,359.49	11.62
合计	1,726,259.73	100.00	193,838.14	100.00	152,853.01	100.00	100.00	54,710.10	100.00

注：由于海康威视账龄列报方式与其他可比公司存在差异，无可比性，因为并未进行对比。

由上表可见，公司账龄占比中，3 年内占比合计 73.57%，可比公司均值中，3 年内占比合计 64.94%，公司账龄较可比公司更短。

#### 4、应收账款坏账计提对比情况

单位：万元

可比公司	项目	原值	减值	综合计提比例 (%)
海康威视	应收账款	2,820,143.21	202,665.90	7.17
	一年内到期的 长期应收款	109,313.89	11,717.84	
	长期应收款	61,534.21	227.42	
	合计	2,990,991.30	214,611.15	
高新兴	应收账款	193,838.14	29,136.24	
	一年内到期的 长期应收款	26,819.97	706.75	

	长期应收款	103,048.30	2,379.50	
	合计	323,706.41	32,222.48	9.95
可比公司应收账款坏账计提平均值				8.56
中威电子	应收账款	54,710.10	19,972.76	
	一年内到期的 长期应收款	4,900.30	268.21	
	长期应收款	5,320.66	294.37	
	合计	64,931.07	20,535.34	31.63

注：大华股份、\*st 网力并未披露一年内到期长期应收款减值准备计提金额，因此利用海康威视、高新兴进行对比分析。

由上表可见，公司应收款项综合减值比例为 31.63%，可比公司平均值为 8.56%，公司减值比例显著高于可比公司，减值较为充分。

**【问询函问题 3】**（5）报告期内，核销坏账准备主要为应收四川勇安智能科技有限公司（以下简称“四川勇安”）货款 1,923.55 万元，公司 2017 年 10 月 25 日与四川勇安签订了含税金额为 2,178.55 万元的产品销售合同，公司于 2017 年 12 月完成商品交付并取得四川勇安出具的签收单据，由于产品交付以后，客户在施工过程中提出技术修改要求，你公司相关研发团队变动，无法满足客户提出的技术要求，经双方友好协商，你公司于 2021 年 1 月与四川勇安签订债务重组协议，并经董事会审议通过，同意四川勇安支付 255.00 万元，豁免剩余 1,923.55 万元债务，占合同金额的 88.29%。请公司说明四川勇安签收后不支付货款是否符合合同约定，并结合生产相关产品实际发生的成本、再次销售的市场价格等，说明豁免较大比例合同债务的原因及合理性。

#### （一）四川勇安公司合同约定情况

根据合同约定的付款条件：设备运至现场后 15 天内支付 40%的货款，所有设备安装调试完毕后 15 天内支付 55%的货款，项目验收合格后 15 天内支付 5%的货款。

四川勇安签收后未按合同约定支付货款。

#### （二）相关产品实际成本、再次销售的市场价格

1、相关产品实际成本：本项目主要成本分为硬件成本和软件成本两部分，其中，硬件成本 510.50 万元，主要为智能交通摄像机、网络高速球机、硬盘、存储服务器等；软件成本主要为公司的研发人

员人工，早已于开发时列入当期损益当中。

## 2、再次销售的市场价格

由于安防产品技术迭代较快，硬件已不再具备重复利用的价值，至 2020 年已很难实现再次销售，因此，拆除原已安装设备变现不可取。

### （三）债务豁免原因及合理性

1、公司与四川勇安自 2012 年即开始业务合作，多年来累计合作业务规模达 11,365.49 万元，本次业务发生前双方已经建立起彼此互信的业务合作伙伴关系；

2、本次发生要求公司豁免债权情况，主要起源于业务单位的需求变更、标准提高，要求图像采集可以达到当时行业较高检测识别水平，希望中威电子提供后续技术支持，中威电子先后进行了如下补救措施：

（1）升级平台代码：增加校时服务功能：程序升级后，通过校时服务器可实现自动校时功能，由于前端设备被动校时机制，前端产品校时成功与否的信息，无法反馈信息。

（2）升级抓拍相机代码：该项目方案红绿灯状态由摄像机抓拍识别，在特定光线环境，红绿灯抓拍会出现光晕以及偏黄色现象，因早期相机芯片算例资源不足，无法改用最新的算法，经方案讨论：通过升级算法，增加红绿灯抓拍框，并对抓拍图片效果进行去光晕和描红算法，能解决该问题，但随着过车抖动引起相机角度的偏移，导致红绿灯抓拍框偏移，该问题从逻辑上无法解决，只能全套硬件设备更换。

(3) 设备更换并安排有经验人员现场调试：部分小路口出现误抓现象，针对抓拍识别率，一般宣传的 98.5%，都是在相对的实验室环境，而现场部分小路口环境，光纤，现场车辆环境干扰，因此出现识别率较低问题，针对该问题已经尽最大能力优化，还是无法解决。

经以上后续服务，产品仍无法满足业务单位需求，四川勇安公司提出减免部分款项，鉴于双方长期合作关系，中威电子同意以上减免。

3、本次发生要求公司豁免债权情况，非四川勇安恶意违反合同约定，如果付诸法律手段催讨，其最终执行时间和结果也具有不确定性，也给双方日后可能的合作造成影响；

4、由于安防产品技术迭代较快，至 2020 年已很难实现销售，因此，拆除原已安装设备变现不可取，在考虑谋求最大限度减少公司损失并实现最大限度回款的前提下，同时考虑最大程度维护客户关系，选择与四川勇安债务重组，同意豁免其大部分债务。

综上，本次公司对四川勇安的债务豁免具有合理性。

### 【会计师的核查程序和核查意见】

#### 1、核查程序

(1) 了解了公司与应收款项坏账计提相关内部控制制度，并对相关控制进行了测试；

(2) 了解了公司及同行业可比公司信用政策，并进行对比分析；

(3) 利用迁徙率的方法对公司坏账计提比例进行复核，对坏账计提结果进行重新计算；

(4) 获取公司应收账款及长期应收款前十大客户清单，检查对应销售合同，核查其中付款条款，与公司实际收款情况进行对比分析；

(5)对应收账款、长期应收款进行函证,发函比例 71.92%、87.29%,应收账款回函比例 59.90%,未回函金额全部执行了替代测试程序,长期应收款回函比例 83.32%,对未回函账户执行替代测试,检查了销售合同、到货签收单或验收单、银行回单等资料。

具体函证结果如下:

单位:万元

项目	原值	发函金额	回函相符或调节相符确认金额	回函不符金额	未回函或回函不符替代测试确认金额
应收账款(含合同资产、其他非流动资产)	56,618.12	40,722.49	33,915.56	942.38	6,806.93
长期应收款	11,248.71	9,818.93	9,372.54	-	446.39

(6)获取了单项计提坏账准备的客户清单,获取双方交易合同、验收单、诉讼文件,对公司法律顾问及相关人员进行访谈,了解公司执行的催收程序及结果。

(7)就应收款项逾期原因向公司管理层进行访谈,分析逾期合理性及坏账准备计提充分性。

(8)获取同行业可比上市公司年报数据,对公司应收账款余额占资产总额比重、综合坏账计提比例等信息进行横向对比分析。

(9)针对公司与四川勇安的债务重组①我们检查了公司与四川勇安 2017 年所签订的业务合同,以及四川勇安出具的对公司交付商品的验收单,并与当年账面记录进行了核对;②我们获取了以前年度公司与四川勇安关于债务重组事项所涉及业主单位需求变更情况的电子信息沟通记录;③我们取得了相关债务重组协议,就其中约定条款事项检查公司账务处理是否正确;④我们向四川勇安实施了函证,

并就当年交易事项的验收确认以及具体债务重组协议条款进行了细节问询，并已收到对方相符回函；⑤就债务重组事项发生的原因我们访谈了公司管理层，并获得了公司管理层关于债务重组事项的文字说明；⑥我们检查了公司与四川勇安的往来明细账；⑦我们检查了四川勇安债务重组款项的支付凭证。

## 2、核查意见

通过执行核查程序，中威电子报告期末新增的应收款项、长期应收款基于真实发生的业务活动所产生，收入确认是否符合会计准则规定，单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提依据充分合理，公司期末应收账款、长期应收款坏账计提充分，公司与四川勇安的债务重组事宜原因合理。

## 四、【问询函问题 4】

问题 4. 报告期末你公司存货余额为 11,609.58 万元，较年初增长 27.35%，其中，合同履行成本 5,231.20 万元，较年初增长 334.71%；报告期内计提存货跌价准备 620.34 万元，转回或转销存货跌价准备 370.85 万元，期末存货跌价准备余额 3,756.93 万元。

(1) 请说明结合具体项目，说明合同履行成本大幅增长的原因及合理性。

(2) 请按存货具体类型结合存货市场价格或合同价格、库龄、存放状况、产销情况、在手订单变动情况、相关项目实施进展以及同行业可比公司情况等说明存货是否真实存在，会计确认计量和成本结转核算是否准确，存货跌价准备计提是否充分，是否符合企业会计准

则的规定。

请年审会计师对以上问题进行核查并发表明确意见，详细说明实施的存货监盘、函证等审计程序及审计结果。

**【公司回复】**

**【问询函问题 4】**（1）请说明结合具体项目，说明合同履行成本大幅增长的原因及合理性。

公司主要合同履行成本本期初期末明细如下：

单位：万元

项目名称	期初金额	期末金额
延安市公共安全视频监控建设联网应用（雪亮工程）项目	-	3,502.94
宁夏亘元财富中心（万豪）项目智能化系统工程	619.40	600.29
太原动物园二期	24.02	103.68
常宁市智能交通系统建设（EPC）项目	15.76	99.53
重庆市公安局江津分局平安城市	78.63	78.63
重庆市公安局江津分局平安城市-南城派出所	50.15	50.15
其他	415.41	795.98
<b>合计</b>	<b>1,203.37</b>	<b>5,231.20</b>

由上表可见，公司合同履行成本大幅增长主要原因为本期“延安市公共安全视频监控建设联网应用（雪亮工程）项目”投入较大，公司及下属子公司与西安翔迅科技有限责任公司（以下简称“西安翔迅”）于 2021 年 8 月 16 日签订了《产品采购合同》，合同金额合计为 16,539.45 万元。

本公司对于为履行合同发生的成本，不属于除收入准则外的其他企业会计准则范围且同时满足下列条件的作为合同履约成本确认为一项资产：（1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（2）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（3）该成本预期能够收回；（4）该资产初始确认时摊销期限未超过一个正常营业周期。

综上，公司合同履约成本大幅增长是合理性。

**【问询函问题 4】**（2）请按存货具体类型结合存货市场价格或合同价格、库龄、存放状况、产销情况、在手订单变动情况、相关项目实施进展以及同行业可比公司情况等说明存货是否真实存在，会计确认计量和成本结转核算是否准确，存货跌价准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

#### （一）公司存货市场价格或合同价格情况

##### 1、采购模式

公司产品的主要原材料为各种规格的主动元器件（可编程器件）、被动元器件（电容电阻）、PCB 板及结构件等，主要由采购部负责采购。由于公司产品主要为定制化产品，公司对于原材料采购实行基于“安全库存”的动态按需采购模式。

##### 2、市场价格或合同价格：

公司主营业务为安防视频监控传输技术及产品的研发、生产和销售，存货主要为各类枪机、球机、光模块、云网关设备等，在销售过

程中，公司销售工程师需要依据客户具体需求出具设计方案，综合考虑客户的需求、项目现场环境、产品技术成分、信用风险等因素采取一单一议的方式向客户报价，由于销售合同中一般约定的存货种类、数量繁多，规格型号复杂，因此不同销售合同之间存货单品的销售价格差异较大，对于判断公司期末存货的可变现净值参考性不大。

3、公司 2020-2021 年度毛利情况如下：

单位：万元

年度	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率 (%)
2021 年度	23,009.97	16,355.10	6,654.87	28.92
2020 年度	19,945.33	17,558.89	2,386.44	11.96

由上表可见，公司综合毛利为正且有所提高，存货市场价格并无重大降低风险。

(二) 存货库龄及存放状况

单位：万元

项目	期末余额	库龄			存放地点
		1 年以内	1-2 年	2 年以上	
正常库：	-	-	-	-	
其中：原材料	2,842.08	830.97	413.29	1,597.82	存放规范、无破损
库存商品	2,210.49	1,288.49	668.35	253.66	存放规范、无破损
合计	5,052.58	2,119.46	1,081.64	1,851.47	
退货库：	-	-	-	-	
其中：库存商品	732.69	91.77	103.62	537.30	存放规范、存在不同程度质量问题，部分设备维修后可以继续使用或可拆卸后用于项目维修。
发出商品	485.96	475.24	2.05	8.67	存放客户项目现场尚未验收
合同履约成本	5,231.20	4,089.51	138.57	1,003.12	工程项目现场发生成本

在产品	107.16	107.16	-	-	期末生产车间在加工产品成本
合计	11,609.58	6,883.13	1,325.89	3,400.56	

### （三）存货产销情况

公司立足于视频监控行业，从事的智能化安防业务、智慧城市业务及智能视频云业务具有定制化的特点，公司向客户提供的不仅仅是某一种或某一批产品，而是一整套经过整合的安防监控系统。公司根据每个项目的具体情况、客户需求等对合同中的主要设备进行定制化生产，同时，公司应客户需求，存在部分产品直接向第三方采购的情形，因此不同客户采购的产品规格种类差异较大，包含的自产和外购存货的比例也各不相同。鉴于上述情况并结合公司实际经营情况，公司管理层认为根据产品的产销情况判断存货是否存在跌价风险不具有参考价值。

### （四）在手订单变动情况

公司 2021 年期末在手订单金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动比例 (%)
在手未执行订单总金额	22,440.73	10,880.34	106.25

公司 2021 年期末在手订单总额 22,440.73 万元，较上年增加 106.25%。

### （五）相关项目实施进展情况

公司 2021 年期末前五大在手订单实施进展情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	在手订单金额	合同进展
1	西安翔迅科技有限责任公司	项目一	16,539.45	尚在施工中

2	华夏天信智能物联股份有限公司	项目二	790.50	尚在施工中
3	京东城市（北京）数字科技有限公司	项目三	737.38	尚在施工中
4	宁夏煤炭基本建设有限公司	项目四	543.50	尚在施工中
5	中国电信股份有限公司绍兴分公司	项目五	456.10	尚在施工中
合计			19,066.93	

公司主要在手订单均在施工中，进展正常，对应存货无重大减值风险。

### （六）存货会计计量和成本结转方法

#### 1、会计计量方法

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。主要包括原材料、在产品、库存商品、合同履约成本、发出商品等。

存货在取得时，按成本进行初始计量，包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时按加权平均法计价。

#### 2、成本结转方法

公司按照订单或者项目归集存货成本，在订单对应产品经客户签收或验收后确认营业收入，存货价值相应转入营业成本。

### （七）存货跌价准备计提情况

#### 1、公司存货减值计提情况

##### （1）公司存货跌价计提总体情况

单位：万元

项 目	存货账面余额	存货跌价准备	计提比例（%）
正常库原材料库龄			
其中：1年以内	830.97		0.00
1-2年	413.29	206.65	50.00

2 年以上	1, 597. 82	1, 597. 82	100. 00
正常库库存商品库龄		-	
其中：1 年以内	1, 288. 49	-	0. 00
1-2 年	668. 35	334. 18	50. 00
2 年以上	253. 66	253. 66	100. 00
退货库原材料库龄			
其中：1 年以内			70. 00
1 年以上			100. 00
退货库库存商品库龄			
其中：1 年以内	91. 77	64. 24	70. 00
1 年以上	640. 92	640. 92	100. 00
合同履约成本	5, 231. 20	659. 48	12. 61
在产品	107. 16		0. 00
发出商品	485. 96		0. 00
合 计	11, 609. 59	3, 756. 93	32. 36

(2) 合同履约成本跌价准备计提情况

2021 年末，公司管理层对账面发出商品及合同履约成本的减值风险进行评估，合同履约成本的减值具体情况如下：1) 合同履约成本中宁夏亘元财富中心（万豪）项目账面余额 600.29 万元，系 2018 年项目，由于项目客户中建电子信息技术有限公司与最终业主方存在合同争议，导致项目已经停止继续执行；2020 年 5 月，公司管理层已经启动对中建电子的诉讼程序，争取尽可能收回合同对价，鉴于诉讼周期较长，结果存在重大不确定性，出于谨慎性考虑，2020 年度已全额计提减值准备；2) 合同履约成本中千岛湖酒店监控项目账面余额 59.19 万元，系 2019 年项目，由于千岛湖酒店施工方案已发生变更，项目未能继续执行，但部分存货已经发出，且已发出存货可能面临退货处理，公司管理层出于谨慎性考虑，2020 年度对该项目全额计提跌价准备。

(3) 其他存货项目计提跌价准备情况

1) 公司账面发出商品均为已发送至客户项目现场尚未完成签收的存货，相关项目进展状况正常，未发生减值。

2) 公司账面在产品均为年末生产车间尚未完成生产的产品成本，未发生减值。

2、同行业可比公司存货跌价准备情况

单位：万元

可比公司	存货原值	存货减值	减值比例 (%)
海康威视	1,890,983.50	93,572.26	4.95
大华股份	695,095.68	14,091.55	2.03
高新兴	78,085.91	8,418.18	10.78
*st 网力	11,198.16	5,828.56	52.05
可比公司减值比例均值			17.45
中威电子	11,609.58	3,756.93	32.36

由上表可见，公司期末存货原值 11,609.58 万元，减值准备余额 3,756.93 万元，减值比例 32.36%，减值比例高于可比公司均值，存货减值计提较为充分。

3、公司存货跌价会计政策

根据《企业会计准则第 1 号-存货》的相关规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益，存货成本低于其可变现净值的不计提存货跌价准备。如减记存货价值的影响因素在以后会计期间已经消失，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回。

综上分析，存货跌价准备计提是充分的，是符合企业会计准则规定的。

## 【会计师的核查程序和核查意见】

### 1、核查程序

(1) 了解公司业务模式、了解与存货相关的内部控制流程，并执行控制测试程序，评价内部控制设计的合理性及执行的有效性；

(2) 对期末存货实施监盘程序，2021 年末存货科目原材料、在产品、库存商品期末余额 5,892.42 万元，实施监盘存货金额 4,400.40 万元，占比 74.68%；

(3) 结合存货监盘程序，实地观察存货，了解存货的存放状况及用途；

(4) 对发出商品及合同履行成本进行函证；2021 年末存货发出商品余额 5,717.16 万元，实施函证发出商品金额 3,655.00 元，占比 63.93%。

(5) 对存货领用发出进行计价测试；

(6) 对公司存货减值会计政策进行评价，并对存货跌价准备金额进行重新计算；

(7) 查阅同行业可比公司存货跌价准备会计政策及跌价准备计提情况，比较分析公司会计估计变更后的存货跌价准备的合理性及充分性。

### 2、核查意见

经执行核查程序，我们认为，合同履行成本大幅增长具有合理性，存货真实存在，会计确认计量和成本结转核算准确，存货跌价准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

## 五、【问询函问题 5】

问题 5. 报告期末，你公司商誉账面原值余额 1,316.88 万元，为你公司以现金方式收购华夏天信（北京）机器人有限公司（以下简称“华夏天信”）形成。请说明华夏天信是否存在业绩承诺，并结合华夏天信 2021 年经营状况、在手订单情况、业绩承诺完成情况等，说明商誉减值测试的预测期、预测期增长率、稳定期增长率、预测期利润率、稳定期利润率、折现率等关键参数的确定方法及合理性，是否与收购时商誉减值测试的评估指标存在差异，如是，请具体说明差异的原因及合理性，并说明商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### （一）华夏天信不存在业绩承诺

依据本公司 2021 年 8 月 6 日总经理办公会决议，中威电子发起设立了河南中威智能机器人公司（以下简称“河南中威”）并通过该公司收购华夏天信（北京）机器人有限公司（以下简称“华夏机器人”），公司聘请的北京国融兴华资产评估有限公司（以下简称“兴华评估”）以华夏机器人 2021 年 6 月 30 日经审计财务报表进行评估并出具了国融兴华评报字【2021】第 030086 号评估报告，以评估结果为基础，河南中威与华夏天信智能物联股份有限公司、北京京析技术中心（有限合伙）、华夏天信（北京）智能低碳技术研究院有限公司（后更名为华夏天信物联科技有限公司）签订了《关于华夏天信（北京）机器人有限公司的增资及股权转让一揽子交易协议》，约定河南中威公司通过购买原股权、实缴出资、增资等方式合计支付

31,075,000.00 元以取得华夏机器人公司 73.92% 股权，交易各方在协议中并未对股权交易后华夏天信业绩目标做出约定，华夏天信不存在业绩承诺。

## （二）华夏天信 2021 年经营状况、在手订单情况

### 1、 华夏天信实际经营成果与评估预测对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 7-12 月实际经营情况	评估时点预测 7-12 月经营情况	完成比例 (%)
主营业务收入	452.64	1,794.42	25.22
净利润	-364.93	355.46	-102.66
利润率	-80.62%	19.81%	

华夏天信实际经营业绩不及收购时点评估机构预测数据，原因为华夏天信产品最终使用方为各煤矿勘探开采企业，依据公司经营模式，巡检机器人等产品需要安装在坑口巷道等煤矿作业面，由于 2021 年下半年煤炭价格高企，客户采掘工期紧张，华夏天信产品铺设后客户并未及时调试验收，造成收入确认推迟，业绩低于预期，但不影响未来五年关键参数。

### 2、 华夏天信在手订单情况如下：

单位：万元

项目	金额
2022 年在手订单	1,779.66

依据公司在手订单及拟签约客户情况，2022 年度预计可完成预测业绩。

## （三）关键参数的确定方法及合理性分析

### 1、 预测期

根据《企业会计准则准则第 8 号——资产减值》第十一条“建立

在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。”华夏天信发展状况良好，没有确切证据表明华夏天信在未来某个时间终止经营，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，按保持稳定的收益水平考虑。

## 2、预测期增长率

本公司根据华夏天信前几年所实现的营业收入及对应的成本，并结合行业发展情况及以后年度预计经营情况的预期确定；

预测情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
全地型机器人	254.87	414.16	496.99	579.82	579.82
蛇形机器人	728.92	1,069.08	1,336.35	1,603.62	1,870.90
轨道式机器人	2,068.07	4,071.50	5,137.85	6,204.20	7,173.60
其他产品业务收入	304.00	380.00	456.00	532.00	608.00
主营业务收入合计	3,355.85	5,934.75	7,427.20	8,919.65	10,232.32
收入增长率	87.02%	76.85%	25.15%	20.09%	14.72%

### (1) 主营业务收入的预测

#### 1) 业绩预测方法

公司按产品类型销售收入预测情况如下（单位：台，万元）：

产品类别	参数	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
全地型机器人	企业年销量	4	5	6	7	7
	销售单价	63.72	82.83	82.83	82.83	82.83
	销售收入	254.87	414.16	496.99	579.82	579.82
蛇形机器人	企业年销量	12	16	20	24	28

人	销售单价	60.74	66.82	66.82	66.82	66.82
	销售收入	728.92	1,069.08	1,336.35	1,603.62	1,870.90
轨道式机器人	企业年销量	32	42	53	64	74
	销售单价	64.63	96.94	96.94	96.94	96.94
	销售收入	2,068.07	4,071.50	5,137.85	6,204.20	7,173.60
其他产品业务收入		304.00	380.00	456.00	532.00	608.00
主营业务收入合计		3,355.85	5,934.75	7,427.20	8,919.65	10,232.32

机器人公司成立于 2019 年 12 月，2020 年至 2021 年收入分别为 549.29 万元、480.92 万元，由于成立时间较短，目前仍在成长期，未来收入增长空间较大，依据在手订单情况、公司客户拓展情况及行业发展情况等内外部信息，预计 2022-2023 年业绩有大幅增长。

## 2) 行业概况

从企业自身来看，机器人公司拥有较强的研发能力。公司在国内首次提出胶带机全维度巡检方案，其自主研发的仿生蛇形机器人国际领先，对标波士顿动力仿生机器狗。在前装市场，公司与国内主流煤炭设计院合作，从前期胶带机整体设计入手，与胶带机厂家合作。公司掌握室外滑触线供电技术、核心自抗扰算法、故障诊断算法等核心技术，从科研试点走向成果推广。在后装市场，公司与国内主流矿业集团做示范点，助力实现减人提效智能化升级。

公司通过与应急管理部及国家安标中心联合制定巡检机器人标准，形成标准化产品，通过安标准入封闭市场，建立核心市场模式。

华夏天信在国内首次提出皮带机巡检的全检方案（该方案具有独家性，且拥有相应核心专利）：

①华夏天信特色核心技术：最小转弯半径 0.3 米、高可靠升降机构、智能分析软件；

②机器人操作配备专用集控操作台及手持移动操作台，易于控制

巡检机器人使用（具有独家性）；

③避障功能：巡检机器人安装有高精度激光雷达探测装置（少数公司具有）；

④巡检机器人可具有 5G+移动网络接入功能（具有独家性）；

⑤系统可配套本安型电机健康监测传感器，可以融合本安型振动、温度传感器采集电机、减速机的温度、振动等参数，对其健康状态进行数据诊断、故障预警（本安电机传感器具有独家性）；

⑥可接入智慧矿山 RED-MOS 操作系统。

2021 年 8 月 6 日，华夏天信（北京）机器人有限公司的输煤胶带智能巡检机器人系统在由工业和信息化部、财政部指导，北京市经济和信息化局、北京市财政局、顺义区人民政府主办，北京市中小企业服务中心、北京市中小企业公共服务平台、顺义区经济和信息化局、北京创业投资创新服务联盟承办的“创客北京 2021”创新创业大赛上获得了最高分。显示了机器人公司产品的优越性。

从发展趋势来看，矿山对于机器人的应用分为井上及井下，由于井下机器人检测标准尚未发布，目前机器人公司所有收入均来源于井上。目前，机器人公司已研制出适用井下使用的机器人，一旦井下检测标准公布，市场规模将急剧扩大，带来企业收入的大幅上涨。同时，巡检机器人不仅可以应用于矿山这一单一场景，未来公司将扩展以现有机器人产品为基础的新领域应用，例如政府市政领域、石油石化的管廊隧道、或者环保领域的机器人，建立新市场的产品壁垒，作为非煤行业的辅助支撑，进一步带动公司收入增长。

目前，国内大约有煤矿 8,000 个，非煤矿山约 3 万个，每个矿大约有皮带 10~100 条不等，较大的露天矿伊敏煤电公司有 139 条皮带，

皮带巡检机器人的总市场容量约 5,000 亿，目标市场广阔。公司结合自身情况与矿山需求的前提下，以年产能 1000 万吨以上的矿山作为主要目标客户，具体如下：

序号	目标客户	客户产能
1	神东矿区大柳塔矿	2000 万吨/年（榆林市神木县）
2	神东矿区榆家梁矿	1600 万吨/年（榆林市神木县）
3	神东矿区哈拉沟矿	1300 万吨/年（榆林市神木县）
4	神东矿区石圪台矿	1000 万吨/年（榆林市神木县）
5	神东矿区补连塔矿	2000 万吨/年（鄂尔多斯市伊金霍洛旗）
6	神东矿区上湾矿	1300 万吨/年（鄂尔多斯市伊金霍洛旗）
7	神东矿区康家滩矿	1000 万吨/年（山西保德县）
8	万利矿区布尔台矿	2000 万吨/年（鄂尔多斯市东胜区）
9	榆神矿区锦界矿	1000 万吨/年（榆林市神木县）
10	山西晋城矿区寺河矿	1000 万吨/年
11	山西大同矿区塔山矿	1500 万吨/年
12	山西平朔矿区安家岭 1 号井工矿	1000 万吨/年
13	山西平朔矿区安家岭 2 号井工矿	1000 万吨/年
14	陕西彬长矿区大佛寺矿	1000 万吨/年
15	甘肃华亭矿区华砚矿	1000 万吨/年
16	宁夏灵武矿区羊场湾矿	1000 万吨/年
17	安徽淮南矿区张集矿	1000 万吨/年
18	安徽淮南矿区顾桥矿	1000 万吨/年
19	山西平朔矿区安太堡露天矿	2000 万吨/年
20	山西平朔矿区安家岭露天矿	1600 万吨/年
21	准格尔矿区黑岱沟露天矿	2000 万吨/年（鄂尔多斯市准格尔旗）
22	准格尔矿区哈尔乌素露天矿	2000 万吨/年（鄂尔多斯市准格尔旗）
23	宝日希勒矿区一号露天矿	1000 万吨/年（褐煤）（内蒙古陈巴尔虎旗）
24	霍林河矿区一号露天矿	1500 万吨/年（褐煤）（内蒙古霍林郭勒市）
25	伊敏矿区一号露天矿	1300 万吨/年（褐煤）（内蒙古鄂温克旗）
26	胜利矿区西一号露天矿	1000 万吨/年（褐煤）（内蒙古锡林浩特市）

从发展趋势来看，矿山对于机器人的应用分为井上及井下，由于井下机器人检测标准尚未发布，目前机器人公司所有收入均来源于井上。目前，机器人公司已研制出适用井下使用的机器人，一旦井下检测标准公布，市场规模将急剧扩大，带来企业收入的大幅上涨。同时，巡检机器人不仅可以应用于矿山这一单一场景，未来公司将扩展以现有机器人产品为基础的新领域应用，例如政府市政领域、石油石化的管廊隧道、或者环保领域的机器人，建立新市场的产品壁垒，作为非

煤行业的辅助支撑，进一步带动公司收入增长。

截至目前，机器人公司尚未执行或未确认收入的合同额达 1779 余万元，根据企业预计验收时间，上述合同额基本可在 2022 年年底前确定收入，其中部分合同具有延续性，具体如下：

客户名称	已签订合同金额（万元）	预计未来采购规模（万元）
客户一	790.50	3000.00
客户二	350.00	2000.00
客户三	543.50	2000.00

机器人公司另有其他项目处于洽谈或投标阶段。

企业通过对市场情况的分析判断，结合项目合同签订情况，综合预测 2022 年至 2026 年销量增长率在 45%至 15%，增速逐年降低。

### （2）营业成本预测

主营业务成本构成主要包括直接材料、直接人工和制造费用进行预测。直接材料系根据历史消耗数据与材料价格并结合预测期产销量进行预测；直接人工系根据预测期的直接生产人员配置、工资标准及区域因素进行预测；制造费用根据生产设备等固定资产的折旧、无形资产及其他间接成本费用进行预测。

### （3）销售费用、管理费用、研发费用、财务费用预测

销售费用、管理费用、研发费用主要为职工薪酬、折旧摊销费、其他费用。职工薪酬主要参考历史年度职工薪酬水平，综合考虑人员增加及工资增长等因素，确定未来年度职工薪酬。对于管理费用的预测分固定部分和可变部分两方面预测。固定部分主要是折旧与摊销，不随主营业务收入变化而变化；可变部分主要是人工费用等，随业务量的增加而变化。财务费用主要是利息支出和利息收入，根据企业基准日的借贷情况，以及未来五年借贷计划，此次评估不对财务费用进行预测。

### 3、稳定期增长率

根据资产组的业务及所处行业情况，并基于谨慎性原则，稳定期增长率确定为 0%。

### 4、利润率

根据前几年所实现的利润率，并结合对行业发展情况及以后年度预计经营情况的预期。预测期数据如下：

项目	以往年度(注)	预测年度					
	2021年9-12月	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	永续期
利润率	-55.05%	5.21%	7.35%	7.59%	8.96%	11.56%	11.56%

利润根据预测期营业收入、营业成本及各项费用计算得出。

预测期前期利润率呈现逐年上升的趋势，主要因为公司规模化效益，随着收入增速放缓，成本优势效益下降，后期利润率稳定，预测期利润率具有一定的合理性。

### 5、折现率

本次采用企业的加权平均资本成本（WACC）作为自由现金流量的折现率。

WACC 模型可用下列数学公式表示：

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e$$

Wd: 评估对象的债务比率；

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

We: 评估对象的权益比率；

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

re : 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re;

$$re = rf + \beta e \times (Rm - Rf) + \epsilon$$

式中: rf: 无风险报酬率;

Rm-Rf: 市场风险溢价;

$\epsilon$  : 评估对象的特性风险调整系数;

$\beta e$ : 评估对象权益资本的预期市场风险系数

华夏天信资产组可比资产组为梅安森、博实股份、亿嘉和, 根据上述所得, 未来年度税后折现率为 13.99%。

### 6、预计未来现金净流量的现值

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期利润率	预测期净利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期利润率	稳定期净利润	折现率	预计未来现金流量的现值
华夏天信	2021年-2026年	87.02%-14.72%	5.21%-11.56%	819.92万元	2027年及以后	0	11.56%	1,182.66万元	13.99%	2,632.81万元

续表

单位: 万元

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	永续期
营业收入	3,355.85	5,934.75	7,427.20	8,919.65	10,232.32	10,232.32
净利润	174.76	436.18	563.37	799.49	1,182.66	1,182.66

净现金流量	-834.18	-1,187.04	-387.25	-140.95	443.33	1,182.66
折现系数	0.88	0.77	0.68	0.59	0.52	3.71
折现值	-731.82	-913.51	-261.47	-83.49	230.37	4,392.74

### 7、商誉减值损失的计算

(1) 期末商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
收购成本 (a)	3,107.50
合并日：	2021/9/30
考虑股东增资后合并日基础法评估持续经营净资产 (b)：	2,422.37
归属于母公司股东的商誉账面价值商誉 (c=a-b*73.92%)：	1,316.88
归属少数股东的商誉账面价值	464.62
全部商誉账面价值	1,781.50
资产组或资产组内其他资产账面价值	24.96
包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	1,806.46

(2) 商誉减值损失测试过程如下：

单位：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	归属于母公司股东的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
华夏天信	18,064,596.29	26,328,100.00	0.00	0.00	0.00

公司现商誉减值测试的评估指标与收购时商誉减值测试的评估指标不存在差异。本期商誉未计提减值损失是合理的。

### 【会计师的核查程序和核查意见】

#### 1、核查程序

- (1) 检查公司商誉的形成情况，复核合并报表层面商誉计价的准确性；
- (2) 复核形成商誉的资产组以及资产组的变化情况；
- (3) 复核公司确定的减值测试方法与模型是否恰当；

(4) 复核公司进行商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数是否恰当，评价所采用的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型是否合理，分析减值测试方法与价值类型是否匹配；

(5) 复核公司对商誉减值损失的分摊，是否恰当考虑了归属于少数股东商誉的影响；

(6) 获取交易时点评估报告及评估说明，检查评估的有关目的、范围、方法、价值类型以及主要技术指标的选取等；关注专家的独立性和专业胜任能力，并对专家工作过程及其所作的重要职业判断（尤其是数据引用、参数选取、假设认定等）进行复核；

(7) 复核本年度商誉减值测试的评估方法应与以前期间的是否保持一致；

(8) 复核公司商誉减值计算是否正确。

## 2、核查意见

经执行核查程序，我们认为，华夏天信不存在业绩承诺，商誉减值测试的关键参数的选取具有合理性，与收购时商誉减值测试的评估指标一致，商誉未见重大减值迹象。

## 六、【问询函问题 6】

问题6. 报告期末,其他非流动资产新增合同资产1,158.69万元,减值准备余额75.78万元。请说明合同资产的主要构成、形成原因及会计处理,是否符合《企业会计准则》的规定,计提合同资产减值准备比例的确定依据及合理性,减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】**

**(一) 合同资产的主要构成、形成原因**

依据相关会计政策,公司将已向客户转让商品而有权收取对价的权利,且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的,确认为合同资产,本公司合同资产主要为未到期质保金。

由于质保金的收取取决于时间流逝之外的其他因素,公司并未取得无条件收款权,因此将其作为合同资产核算,符合《企业会计准则》规定。

**(二) 合同资产的会计处理**

公司将应收质保金期末余额作为合同资产列报,依据合同约定质保金到期时间,将到期日超过一年的部分依据流动性将其划分为“其他非流动资产”列报,符合《企业会计准则》规定。

**(三) 计提合同资产减值准备比例的确定依据及合理性**

同行业可比公司合同资产确认方法及减值政策如下:

项目	合同资产确认方法	合同资产减值政策
海康威视	合同资产是指本集团已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利,且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。本	本集团对以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、合同

	集团拥有的无条件(即,仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利作为应收款项单独列示。	资产、租赁应收款以及因金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成金融负债的财务担保合同以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。
大华股份	本公司根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。本公司已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利(且该权利取决于时间流逝之外的其他因素)列示为合同资产。同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示。本公司拥有的、无条件(仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利作为应收款项单独列示。	对于由《企业会计准则第14号——收入》(2017)规范的交易形成的应收款项和合同资产,无论是否包含重大融资成分,本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
高新兴	本公司根据履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。本公司已向客户转让商品或提供服务而有权收取的对价(且该权利取决于时间流逝之外的其他因素)列示为合同资产。	对于应收票据、应收账款、应收款项融资及合同资产,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。 合同资产确定组合的依据如下: 合同资产组合1 已完工未结算资产 合同资产组合2 未到期质保金 对于划分为组合的合同资产,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
*st 网力	本集团将客户尚未支付合同对价,但本集团已经依据合同履行了履约义务,且不属于无条件(即仅取决于时间流逝)向客户收款的权利,	本集团以预期信用损失为基础,对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法(一般方法或简化方法)计提减值准备并确认信用减值损失。

	在资产负债表中列示为合同资产。同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。	
中威电子	本公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的，确认为合同资产。本公司拥有的无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利作为应收款项单独列示。	对由收入准则规范的交易形成的应收款项、合同资产以及租赁应收款本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备

由上表可见，公司与同行业可比公司关于合同资产确认方法及坏账计提政策基本一致。

#### （四）合同资产减值准备计提充分性

单位：万元

可比公司	项目	合同资产原值	合同资产减值准备余额	减值计提比例
海康威视	合同资产	142,253.40	1,116.13	0.78
	其他非流动资产-合同资产			
	合计	142,253.40	1,116.13	0.78
大华股份	合同资产	17,716.17	1,372.96	7.75
	其他非流动资产-合同资产	3,574.15	0.00	
	合计	21,290.31	1,372.96	6.45
高新兴	合同资产	10,963.01	1,369.75	12.49
	其他非流动资产-合同资产	20,830.55	524.54	2.52
	合计	31,793.56	1,894.29	5.96
*st 网力	合同资产			

	其他非流动资产-合同资产			
	合计			
可比公司减值计提比例行业均值				4.40
中威电子	合同资产	605.94	48.47	8.00
	其他非流动资产-合同资产	1,158.69	75.78	6.54
	合计	1,764.63	124.24	7.04

注：可比公司均值为“合同资产”、“其他非流动资产-合同资产”合计计提比例均值；

由上表可见，公司合同资产减值比例略高于同行业可比公司，计提减值准备充分。

### 【会计师的核查程序和核查意见】

#### 1、核查程序

(1) 获取公司合同资产、其他非流动资产-合同资产明细清单，考察合同资产形成原因及会计处理，分析评价相关处理是否满足《企业会计准则》相关规定。

(2) 对公司合同资产减值准备计提政策及方法进行分析评价，对减值准备计提充分性进行测试。

#### 2、核查意见

经执行核查程序，我们认为，合同资产会计处理符合《企业会计准则》的规定，减值准备计提是否充分。

### 七、【问询函问题 7】

问题 7. 报告期内，你公司发生销售费用 2,252.31 万元，同比下降 40.65%，销售费用率从 2020 年的 18.20% 下降到 9.27%。请结合费用支出构成明细、销售政策变化，说明你公司营业收入大幅增长而销售费用大幅下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】**

（一）公司销售政策近年来大致相仿，主要因为公司的主营业务方向和销售模式均未发生改变，仍以安防视频监控产品销售和系统集成类业务为主。

（二）从费用支出构成明细说明销售费用大幅下降的原因及合理性：

费用支出构成明细如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
职工薪酬	879.30	1,155.12	-275.82	-23.88
交通差旅费	190.04	268.41	-78.37	-29.20
业务费	975.46	2,183.78	-1,208.32	-55.33
广告宣传费	37.45	36.16	1.29	3.57
办公会务费	85.20	8.31	76.88	924.64
邮寄运输费		51.25		-
其他	84.87	91.75	-6.88	-7.50
合计	2,252.31	3,794.79	-1,542.47	-40.65
营业收入	24,302.94	20,854.86	3,448.08	
占比	9.27	18.20		

由上表所见，销售费用下降的原因主要为销售人员薪酬和业务费的大幅下降造成的：业务费跟项目周期挂钩，费用发生在项目早期。

(1) 本年度公司大力加强了销售部门精干高效建设，对销售队伍进行了末位淘汰，销售人员同比下降 15.22%，全年销售职工薪酬同比下降 275.82 万元。

(2) 公司加强了费用管理和控制，尤其是严格控制各项业务费开支，本年度销售业务相关服务费用同比下降了 1,208.32 万元。

(3) 公司营业收入增长而销售费用下降的原因主要为系统集成类业务项目跟踪周期较长、合同金额较大，从项目跟踪期到产生业务订单及收入可能存在一定的时间间隔，当前销售费用的投入更多影响未来销售收入的实现。

综上因素，虽然本年度公司营业收入有一定的增长，但由于严格加强了费用管理控制与人员精干高效建设，使得公司本年度销售费用同比上年实现了有效的下降，公司收入和费用符合实际情况，具有合理性。

### 【会计师的核查程序和核查意见】

#### 1、对销售费用的核查程序

(1) 了解公司销售部门设置以及人员岗位设置情况；

(2) 了解公司销售费用相关内部控制制度、营销政策以及销售人员考核奖励办法等；

(3) 获得销售费用按项目划分的各月构成明细表，与报表数字进行核对，检查费用分类是否正确，对同比及趋势变动较大的项目向公司有关人员进行调查了解，并实施实质性检查程序；

(4) 检查工资表、年终奖金计算表核对销售人员职工薪酬记录

是否完整准确；

(5)对其他销售费用实施细节测试,检查相关合同协议(如有)、费用报销申请单、原始发票、付款凭证等,并复核销售费用报销付款审批流程是否完整、合规;

(6)实施销售费用截止性测试

## 2、核查意见

经执行核查程序,公司2021年度销售费用下降符合公司实际情况,具有合理性。

(以下无正文)

(本页无正文,为大华核字[2022] 0010050 号审计报告之签字盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

中国注册会计师: \_\_\_\_\_

郑志刚

中国注册会计师: \_\_\_\_\_

王志东

二〇二二年六月七日