

关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的
年报问询函的回复

众环专字（2024）0204188号



关于对北京浩丰创源科技股份有限公司 的年报问询函的回复

众环专字(2024)0204188号

深圳证券交易所创业板公司管理部:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)作为北京浩丰创源科技股份有限公司(以下简称“浩丰科技”或“公司”)2023年度财务报表的审计机构,于2024年4月28日出具了众环审字(2024)0204467号带强调事项段的保留意见审计报告。

2024年5月7日,深圳证券交易所创业板公司管理部出具了《关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函(2024)第67号)(以下简称“问询函”),我们以对浩丰科技公司相关财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

问题:

“请年审会计师:

(1) 针对问题 1, 详细说明审计报告中保留事项的形成过程及原因, 保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能的影响金额, 已经执行的主要审计程序及已经获取的主要审计证据, 就相关事项无法获取充分、适当的审计证据的具体情形及原因, 未采取或无法采取替代程序的原因及合理性;

(2) 针对问题 1, 说明审计范围受限的具体情形, 对照《监管规则适用指引——审计类第 1 号》对广泛性的界定逐一说明保留事项对财务报表的影响是否具有广泛性, 以及所发表的审计意见是否恰当, 意见是否客观、谨慎, 是否符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定, 并详细说明是否存在以保留意见代替否定意见或者无法表示意见的情形;

(3) 针对问题 2, 详细说明公司内部控制重大缺陷对年审工作、审计意见的具体影响情况, 以及对公司 2023 年度财务报表出具保留意见的合理性;

(4) 针对问题 3，重点说明审计过程中针对山东华软金科及正华信息自收购以来的业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、核查覆盖率、充分性以及审计结论；

(5) 对问题 4-6 进行核查并发表明确意见，同时详细说明针对应收账款坏账准备计提以及与前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。”

会计师回复：

一、针对问题 1，详细说明审计报告中保留事项的形成过程及原因，保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能的影响金额，已经执行的主要审计程序及已经获取的主要审计证据，就相关事项无法获取充分、适当的审计证据的具体情形及原因，未采取或无法采取替代程序的原因及合理性

“问题 1. 年审机构中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对你公司 2023 年度财务报告出具了保留意见的审计报告，所涉事项包括一是其他应收款计提坏账准备的准确性。截至 2023 年 12 月 31 日，你公司其他应收款余额中的 16,372.96 万元为贸易业务中垫付给五家公司的资金形成的债权，你公司对该笔债权全额计提坏账准备。年审会计师通过实施函证、访谈以及文件单据检查等审计程序，仍然无法就上述款项计提坏账准备的准确性获取充分、适当的审计证据。二是资金往来的商业合理性。2023 年度，你公司与北京恒远航商贸有限公司等六家公司多次签订货物采购合同并支付货款后，又取消合同并收回退款。你公司向六家公司累计支付货款共 34,617.65 万元，累计收回退款共 34,518.64 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，你公司预付账款余额 99.01 万元，该款项于 2024 年 3 月 31 日已全额退回。对于上述资金往来事项，年审会计师未能获取充分、适当审计证据以支持其商业合理性及财务报表列报准确性，无法判断是否存在资金占用。

针对涉及保留意见的事项一，你公司与年报同时披露的《2023 年度业绩预告修正公告》显示，事项一涉及的 16,372.96 万元中，中电车联向你公司出具的 2,927 万元商业承兑汇票于 2024 年 3 月 27 日到期，截至目前未能承兑；西安烽火出具的 4,772 万元商业承兑汇票于 2024 年 4 月中旬全部到期，也未能承兑。”

(一) 涉及保留意见事项一的情况

1、保留事项的形成过程及原因

浩丰科技与严格集团股份有限公司（以下简称“严格集团”）等 5 家供应商签订采购合同，预付采购款后，由供应商发货；西安烽火光伏科技股份有限公司（以下简称“西安烽火”）等 5 家客户验收后，按照与公司签订的销售合同，向公司支付货款。

2023 年上半年，针对上述贸易业务出现了逾期回款的情况。经公司相关责任人反复催要无果后，公司管理层协同律师根据现有证据材料并结合拟起诉客户的逾期回款周期、股权结构、司法环境、诉讼成本等多方面分析论证后，决定对成都航天科工大数据研究院有限公司（以下简称“成都航天”）、甘肃航天云网科技有限公司（以下简称“甘肃航天”）、零八一电子集团四川力源电子有限公司（以下简称“四川力源”）提起诉讼程序；对中电车联信安科技有限公司（以下简称“中电车联”）、西安烽火发出《催款函》《律师函》。

2023 年 9 月，浩丰科技委托律师事务所，处理公司与成都航天、甘肃航天、四川力源的合同纠纷，截至目前情况如下：（1）与成都航天的合同纠纷，公司一审败诉，目前诉讼进展为二审法院已开庭，但尚未出结果；（2）与甘肃航天的合同纠纷，目前诉讼进展为一审法院已开庭审理，尚未作出判决；（3）与四川力源的合同纠纷，公司二审败诉。

浩丰科技对中电车联、西安烽火催收情况如下：

（1）中电车联：2021 年 12 月，公司与中电车联签署合同，总金额 3,527.00 万元。2023 年 5 月，公司向中电车联发出催款函。2023 年 10 月，中电车联向公司支付 600.00 万元。2023 年 12 月，中电车联出具 2,927.00 万元商业承兑汇票。2024 年 4 月，因汇票无法承兑，公司向中电车联寄发律师函。

（2）西安烽火：2022 年 6 月至 8 月，公司与西安烽火签署合同，总金额 8,638.00 万元。2022 年 12 月，西安烽火向公司支付 2,266.00 万元。2023 年 5 月，公司向西安烽火发出催款函。2023 年 7 月，西安烽火支付 1,600.00 万元。2024 年 1 月，西安烽火出具 4,772.00 万元商业承兑汇票。2024 年 5 月，因汇票无法承兑公司向西安烽火寄发律师函。

在上述诉讼及催收进行的过程中，因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证券监督管理委员会于 2023 年 12 月 26 日下发《中国证券监督管理委员会立案告知书》（编号：证监立案字 0142023022 号），对浩丰科技进行立案调查。

在调查过程中，浩丰科技获悉，上述业务为融资性贸易业务，主要协调人为西安国智电子科技有限公司（以下简称“西安国智”），西安国智及其负责人韩鑫曾作为保证人，为公司出具担保函，对上述贸易业务形成债权承担还款保证。

截至 2023 年 12 月 31 日,上述业务中,公司向严格集团等 5 家供应商累计付款 20,838.96 万元,已收到客户回款 4,466.00 万元,根据立案调查进展情况及诉讼判决结果判断,由业务协调人西安国智统一安排的业务并未实际执行,公司向 5 家供应商垫资后,剩余款项 16,372.96 万元尚未收回。

浩丰科技已将上述剩余款项转入其他应收款核算,并全额计提坏账准备,其中:立方数科(安徽)信息科技有限公司其他应收款余额为 6,584.00 万元,北京先进数通数字科技有限公司其他应收款余额为 3,012.70 万元,严格集团其他应收款余额为 2,748.64 万元,北京北纬华元软件科技有限公司其他应收款余额为 2,155.58 万元,中安星瑞航空科技有限公司其他应收款余额为 1,872.04 万元。西安国智及其负责人韩鑫为浩丰科技上述债权进行担保。

2、保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能的影响金额

浩丰科技其他应收款计提坏账准备准确性问题,涉及的资产负债表项目主要为其他应收款,涉及的利润表项目主要为信用减值损失,仅对财务报表特定要素、账户产生影响。由于我们无法获取充分、适当的审计证据以对 2023 年度 16,372.96 万元坏账准备计提金额的准确性作出判断,因而无法确定上述事项对浩丰科技财务状况、经营成果可能的影响金额。

3、已经执行的主要审计程序及已经获取的主要审计证据

- (1) 询问公司经办人员,了解其他应收款的形成原因及其款项性质;
- (2) 获取其他应收款分账龄明细表,对其他应收款的账龄划分进行复核;
- (3) 向管理层了解单项计提坏账准备的其他应收款无法回收的原因以及期后合作情况,通过公开渠道查询上述债务人的基本情况、经营状况与偿债能力,分析单项计提坏账准备的合理性;
- (4) 对涉及业务的客户和供应商的往来发生额及余额执行函证程序,并对函证过程保持控制;
- (5) 获取西安国智与韩鑫作为保证人的担保函;
- (6) 对客户和供应商进行访谈,核实双方业务合作情况、合同签订情况、结算情况、产品运输、产品质量及返利情况、合规事项、是否存在向浩丰科技董监高及实际控制人输送利益的情形等。

4、就相关事项无法获取充分、适当的审计证据的具体情形及原因

2023年7月，西安烽火向浩丰科技支付1,600.00万元，并于2024年1月出具4,772.00万元商业承兑汇票；2023年10月，中电车联向公司支付600.00万元，并于2023年12月，中电车联出具2,927.00万元商业承兑汇票，虽然商业承兑汇票均已到期，未能承兑，但是对于款项的收回工作仍有一定进展。且在公开市场信息中未查询到两家国企公司存在重大还款能力不足的情况，浩丰科技也尚未对两家公司形成诉讼。

我们对上述公司执行函证和访谈的程序时，客户的函证和访谈仅能执行中电车联1家，其他客户均未回函及接受访谈。因此，无法判断公司垫付的款项能够收回的金额。

5、未采取或无法采取替代程序的原因及合理性

我们对上述事项与公司管理层进行了分析和讨论，我们无法确认相关事项。因浩丰科技无法判断垫付的款项能够收回的金额，无法获取充分、适当的审计证据对坏账准备计提金额的准确性进行判断，故无法采取替代程序。

（二）涉及保留意见事项二的情况

1、保留事项的形成过程及原因

通过了解，2022年以来，浩丰科技在新疆金正实业集团有限公司（以下简称“金正集团”）的协同支持下，与新疆当地国企围绕数据中心建设持续开展磋商并确立了合作意向。为推动数据中心建设项目在新疆实际落地，浩丰科技与金正集团达成战略合作，以发挥各自技术实力，互补优势，共同推进数据中心项目落地。考虑到数据中心建设尚属于新兴产业，还处于市场培育阶段，在西部地区落地具有一定不确定性，金正集团需要投入资源开展大量前期工作；当地数据中心建设的需求须逐步明确，最终的设备采购清单也有待进一步细化。因此，浩丰科技作为采购方，金正集团作为供应商建立了“采供深度合作，采购方预付货款，供应方落地终端需求，根据终端需求动态调整采购方案”的合作模式。

基于前述合作模式，浩丰科技与北京恒远航商贸有限公司等六家公司分别签署了针对数据中心建设的相关设备产品采购合同、支付了预付款，并根据数据中心建设的实际情况动态调整合同内容和履行方式。如数据中心建设方案最终落地，则金正集团相关企业可直接向浩

丰科技交付数据中心所需设备产品；如数据中心建设方案未落地，则浩丰科技可收回预付货款。

2023 年度，浩丰科技多次签订货物采购合同后，又取消合同并收回退款，截至 2023 年年末，由于数据中心项目仍然未能落地，浩丰科技取消了全部业务采购合同。

2、保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能的影响金额

浩丰科技资金往来的商业合理性问题，涉及的资产负债表项目主要为预付账款，涉及的利润表项目主要为信用减值损失，可能影响金额约为 99.01 万元，金额不重大；涉及的现金流量表项目为购买商品、接受劳务支付的现金和收到其他与经营活动有关的现金，可能涉及关联交易披露，仅对财务报表特定要素、账户产生影响，可能影响金额约为 3.46 亿元。

3、已经执行的主要审计程序及已经获取的主要审计证据

(1) 获取了浩丰科技银行开户清单、征信报告、银行对账单，检查了报告期内银行资金流水是否存在重大异常；

(2) 对银行进行函证；

(3) 检查是否存在大额或频繁取现且无法解释的情形，是否存在与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的大额异常资金往来，是否存在与客户、供应商不符合交易规律的大额异常资金往来，是否存在不具有商业合理性大额购买无实物资产或服务的情形等；

(4) 访谈资金往来异常的单位，了解交易背景，询问是否与公司存在关联关系或其他利益安排；

(5) 获取相关合同，检查合同签订日期、合同金额、付款日期及相关资金流水等；

(6) 执行穿透核查，获取穿透单位的银行资金流水，并进一步核查。

4、就相关事项无法获取充分、适当的审计证据的具体情形及原因

浩丰科技与北京恒远航商贸有限公司等六家公司多次签订货物采购合同后，又取消合同并收回退款。虽然我们执行了上述的审计程序，但由于穿透核查时，未能获取全部证明资金流向的证据（如资金流水、进一步穿透访谈等），相关业务的交易背景、商业合理性不能确定。因此，我们认为无法就该事项获取充分、适当的审计证据。

5、未采取或无法采取替代程序的原因及合理性

我们对上述事项与公司管理层进行了分析和讨论，我们无法确认相关事项。因浩丰科技无法提供进一步更明确的审计证据，我们无法获取充分、适当的审计证据以支持其商业合理性及财务报表列报准确性，无法判断是否存在资金占用，故无法采取替代程序。

二、针对问题 1，说明审计范围受限的具体情形，对照《监管规则适用指引——审计类第 1 号》对广泛性的界定逐一说明保留事项对财务报表的影响是否具有广泛性，以及所发表的审计意见是否恰当，意见是否客观、谨慎，是否符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定，并详细说明是否存在以保留意见代替否定意见或者无法表示意见的情形；

（一）说明审计范围受限的具体情形

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第五条规定：“下列情形可能导致注册会计师无法获取充分、适当的审计证据（也称为审计范围受到限制）：（1）超出被审计单位控制的情形；（2）与注册会计师工作的性质或时间安排相关的情形；（3）管理层施加限制的情形。”

涉及保留意见事项一、事项二均属于“超出被审计单位控制的情形”。

（二）对照《监管规则适用指引——审计类第 1 号》对广泛性的界定逐一说明保留事项对财务报表的影响是否具有广泛性，以及所发表的审计意见是否恰当，意见是否客观、谨慎，是否符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定

根据《监管规则适用指引——审计类第 1 号》对广泛性的界定，广泛性包括三种情形：一是不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；二是虽然仅对财务报表的特定要素、账户或者项目产生影响，但这些要素、账户或者项目是或可能是财务报表的主要组成部分；三是当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。

根据上述问题回复，浩丰科技其他应收款计提坏账准备准确性问题和资金往来的商业合理性问题，涉及的资产负债表项目主要为预付账款、其他应收款；涉及的利润表项目主要为信用减值损失；涉及的现金流量表项目主要为购买商品、接受劳务支付的现金和收到其他与

经营活动有关的现金，仅对财务报表特定要素、账户产生影响，且不影响浩丰科技退市指标、风险警示指标、盈亏性质变化、持续经营等。因此，不满足“不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响”和“虽然仅对财务报表的特定要素、账户或者项目产生影响，但这些要素、账户或者项目是或可能是财务报表的主要组成部分”。

同时，涉及其他应收款与信用减值损失的影响，已全额计提坏账准备并充分披露，不会对报表使用者产生重大影响，因此，不满足“当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要”。

（三）是否存在以保留意见代替否定意见或者无法表示意见的情形

如上述，通过获取的审计证据分析判断，上述事项仅影响财务报表的特定要素、报表科目，不足以说明其具有广泛性，根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》和证监会《监管规则适用指引——审计类第 1 号》有关规定，我们对上述事项发表了保留意见，不存在以保留意见代替否定意见或者无法表示意见的情形。

综上所述，涉及保留意见的事项对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性，出具保留意见是恰当的，符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定，不存在以保留意见替代无法表示意见、否定意见的情形。

三、针对问题 2，详细说明公司内部控制重大缺陷对年审工作、审计意见的具体影响情况，以及对公司 2023 年度财务报表出具保留意见的合理性；

“问题 2. 年报显示，根据公司财务报告内部控制重大缺陷认定情况，公司存在 1 个财务报告内部控制重大缺陷。”

（一）公司回复

1、公司内部控制重大缺陷事项

报告期内，由于公司对已经公告的财务报告出现的重大差错进行了更正，根据财务报告内部控制缺陷的认定标准，公司在财务报告内部控制的执行中存在 1 个重大缺陷。

更正的主要原因：2024 年 1-4 月，公司对于 2020 年度、2021 年度开展的部分贸易业务事项进行专项检查，发现公司该部分业务收入确认不符合《企业会计准则第 14 号——收入》

相关规定，影响了公司财务信息披露的准确性。根据相关规定，公司对前期会计差错进行了更正，并及时对外披露了更正后的 2020 年年度报告及 2021 年年度报告。

2、截至目前具有实质性的整改措施等

针对上述情况，董事会高度重视，并积极采取措施进行整改。公司将严格按照《企业内部控制基本规范》《企业会计准则》以及公司内部控制制度等有关规定进行全面梳理，核查薄弱环节，及时更新和优化相关制度并强化监督执行，完善公司内控制度体系，切实保障公司规范运作及可持续发展。同时，进一步加强对董监高及相关人员的培训，着重加强会计核算工作和相关专业知识的学习，提高其业务水平，以防止类似情况的发生。

目前，公司正在积极配合中国证监会的调查工作，对于差错造成的最终影响结果和责任，将根据中国证监会的调查结果及时对外披露。

（二）核查程序及意见

1、核查程序

（1）针对前期会计差错事项的调整，增加检查重大交易的文件的范围（不仅局限于 2023 年度）；

（2）对管理层有关重大事项的解释或声明增加相应的审计程序印证合理性及真实性；

（3）核查浩丰科技的整改情况，检查内控缺陷对财务报表的影响。

2、核查意见

基于上述的核查程序，我们认为：

截至审计报告出具日，浩丰科技已采取措施进行整改，对前期会计差错进行了更正，并披露了更正后的 2020 年年度报告及 2021 年年度报告，上述内部控制重大缺陷不影响我们针对 2023 年度财务报表发表的审计意见。

四、针对问题 3，重点说明审计过程中针对山东华软金科及正华信息自收购以来的业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、核查覆盖率、充分性以及审计结论；

“问题 3.2022 年，你公司分别使用自有或自筹资金 35,000 万元、6,445.00 万元收购山东华软金科信息技术有限公司（以下简称“山东华软金科”）以及陕西正华信息技术有限

公司（以下简称“正华信息”），上述两笔交易中，对手方进行了业绩承诺。你公司公告称，山东华软金科及正华信息都完成了2023年度业绩承诺，业绩承诺实现率分别为104.2%、109.8%。”

（一）主要审计程序及获取的审计证据

1、对山东华软金科执行的程序及获取的证据

针对山东华软金科，执行审计程序如下：

（1）软件开发

- ① 取得销售合同、验收报告，检查收入确认时间与收入确认金额；
- ② 取得软件产品和软件著作权证书，检查权属；
- ③ 对客户进行函证，确认交易额及往来款余额；
- ④ 对客户进行访谈，询问是否购买山东华软金科软件，业务如何交付以及交付时间；询问采购软件原因，是否为再次对外销售，如是，询问终端客户信息；询问产品如何定价；
- ⑤ 检查中间商与终端客户的销售合同或中标文件（如有），询问与中间商的业务验收时间；询问与山东华软金科是否存在关联关系、关联交易。

（2）运维服务

- ① 获取销售合同，检查服务期限，按服务期限重新测算收入；
- ② 对客户进行函证，确认交易额及往来款余额；
- ③ 对客户进行访谈，询问山东华软金科实际是否提供运维服务；询问是否存在关联关系、关联交易。

（3）自主软件销售

① 直签银行客户

以山东省农村信用社联合社（以下简称“山东农信”）为例，其他银行执行相同程序，程序如下：

- A、取得销售合同、项目工作说明书（结算证明），检查收入确认时间与收入确认金额；
- B、对山东农信进行函证，确认软件上线时间是否与项目说明书一致；销售回款是否一致；
- C、对山东农信进行访谈，询问山东农信是否出具验收报告；询问项目工作说明书是否为结算证据，是否作为项目完成证据；询问是否存在关联关系、关联交易；

D、执行期后回款，检查期后四个月内是否收款。

② 中间商客户

A、取得销售合同、验收报告，检查收入确认时间与收入确认金额；

B、对中间商进行函证，确认交易额及往来款余额；

C、对中间商进行访谈，询问软件上线时间；询问终端客户信息以及终端客户验收时间；
询问是否存在关联关系、关联交易；

D、检查中间商与终端客户的销售合同或中标文件（如有），检查终端客户与山东华软金科是否存在关联关系、关联交易。

E、涉及到控股方为个人的客户，进行回款检查。

(4) 集成业务

① 获取销售合同、验收报告，检查收入确认时间与收入确认金额；

② 对客户进行函证，确认交易额及往来款余额；

③ 对客户进行访谈，询问山东金科实际是否出具验收单；询问是否存在关联关系、关联交易提供集成销售；询问是否存在关联关系、关联交易。

访谈、函证程序执行情况如下：

单位：万元

山东华软金科	访谈程序			函证程序			
	交易金额	访谈金额	访谈比例	发函金额	发函比例	回函金额	回函比例
客户	12,460.61	12,275.24	98.51%	11,626.02	93.30%	11,626.02	93.30%
对应交易额当期采购供应商	2,322.72	1,690.57	72.78%	2,209.52	95.13%	2,209.52	95.13%

2、对正华信息执行的程序及获取的证据

针对正华信息，执行审计程序如下：

(1) 集成销售

① 获取销售合同、验收报告，检查收入确认时间与收入确认金额；

② 对客户进行函证，确认交易额及往来款余额；

③ 对客户进行访谈，询问正华信息实际是否出具验收单；询问是否存在关联关系、关联交易提供集成销售；询问是否存在关联关系、关联交易。

(2) 相关服务

- ① 获取销售合同，检查服务期限，按服务期限重新测算收入；
- ② 对客户进行函证，确认交易额及往来款余额；
- ③ 对客户进行访谈，询问正华信息实际是否提供运维服务；询问是否存在关联关系、关联交易。

(3) 自主软件及开发

① 直签公安机关/电信类客户

以公安机关（以下简称“公安机关”）为例，其他客户执行相同程序，程序如下：

- A、取得销售合同、验收单，检查收入确认时间与收入确认金额；
- B、对公安厅进行函证，确认交易额及往来款余额；
- C、检查中间商与终端客户的销售合同或中标文件（如有），检查终端客户与正华信息是否存在关联关系、关联交易。
- D、执行期后回款，检查期后四个月内是否收款。

② 中间商客户

- A、取得销售合同、验收报告，检查收入确认时间与收入确认金额；
- B、对中间商进行函证，确认交易额及往来款余额；
- C、对中间商进行访谈，询问合同执行情况；询问终端客户信息以及终端客户验收时间；询问是否存在关联关系、关联交易；
- D、涉及到控股方为个人的客户，进行回款检查。

访谈、函证程序执行情况如下：

单位：万元

正华信息	访谈程序			函证程序			
	交易金额	访谈金额	访谈比例	发函金额	发函比例	回函金额	回函比例
客户	6,570.69	5,701.20	86.77%	6,162.24	93.78%	5,725.14	87.13%
对应交易额当期采购供应商	2,408.48	2,214.76	91.96%	1,848.43	76.75%	1,848.43	76.75%

(二) 核查意见

基于上述核查程序，我们认为：

山东华软金科和正华信息业绩自收购以来的业绩是真实的。

五、对问题 4-6 进行核查并发表明确意见，同时详细说明针对应收账款坏账准备计提以及与前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

（一）对问题 4 进行核查并发表明确意见：“问题 4.年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 1.94 亿元，占报告期营业收入的 35.5%，其中账龄 1 年以上的应收账款金额 5099.4 万元，占比 26.3%。报告期应收账款坏账准备计提金额 168 万元。请你公司：（1）详细说明应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况；（2）说明一年以上应收账款余额前十名欠款方名称，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关合同签署时间和主要内容，履约期限和回款安排是否符合行业惯例，长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施及期后回款情况。”

1、公司回复

（1）详细说明应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

① 应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异

截至 2023 年 12 月 31 日，应收账款余额前五大客户应收账款、收入明细如下：

单位：万元

序号	客户	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例	期后回款情况
1	客户一	2,494.08	4,527.42	55.09%	368.22
2	客户二	1,485.57	528.30	281.20%	825.23
3	客户三	1,481.53	17,017.83	8.71%	1,042.52

4	客户四	1,330.24	2,472.54	53.80%	150.00
5	客户五	1,026.93	1,112.89	92.28%	254.60
合 计		7,818.35	25,658.98	30.47%	2,640.57

由上表可知，期末应收账款金额较大主要为当期确认收入的应收款未回，主要原因为2023年确认收入，尚未到合同约定付款时间，截至2023年底尚未回款。

因此，应收账款余额占收入比重较高是合理的。

2023年，同行业可比上市公司情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	应收账款余额	应收账款占营业收入比例
常山北明	900,720.13	330,389.01	36.68%
银信科技	197,646.61	86,993.83	44.01%
先进数通	273,761.03	94,338.27	34.46%
荣联科技	237,581.86	106,682.22	44.90%
高伟达	140,428.97	39,133.18	27.87%
平均数	350,027.72	131,507.30	37.57%
浩丰科技	54,675.24	19,480.11	35.63%

如上表，公司应收账款余额占收入比重较高与同行业不存在重大差异。

② 相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

截至2023年12月31日，应收账款超过合同约定期限的主要合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	超期未回款金额	账龄	是否关联方	期后回款情况
1	客户五	602.57	1年以内 593.10；1-2年 9.47	否	254.60
2	客户三	485.43	1年以内 449.00；1-2年 36.43	否	485.43
3	客户六	380.00	1-2年	否	
4	客户七	352.65	1年以内 77.01；1-2年 77.01；2-3年 77.01；3-4年 63.88；4-5年 57.74	否	

5	客户八	333.00	2-3 年 18.85； 3-4 年 314.15	否	
6	客户九	295.00	2-3 年 68.83； 3-4 年 118.00； 4-5 年 108.17	否	
7	客户十	280.00	1-2 年	否	280.00
8	客户十一	267.37	2-3 年	否	
9	客户十二	232.24	1 年以内	否	134.54
合计		3,228.26	——	——	1,154.57

由上表可知，期末超期未回款客户主要为银行或电视台等大型国企事业单位，由于内部审批流程较长，导致客户回款周期较长。

对于该部分客户，公司密切关注客户动向、加大催收力度、对客户采取不同的催收措施，包括但不限于：电话催收、上门催收、控制发货、发催款函、发律师函等。公司加强了法律手段催收，对拖欠严重的客户提起诉讼，催收对应收账款回款有一定的促进作用。

(2) 说明一年以上应收账款余额前十名欠款方名称，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关合同签署时间和主要内容，履约期限和回款安排是否符合行业惯例，长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

① 一年以上应收账款余额前十名情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司一年以上应收账款余额前十名情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	合同签署时间	主要内容	履约期限	回款情况
1	客户一	947.76	2021 年、2022 年	FinClip 小程序数字应用管理系统	2022.1.1-2023.12.31	825.23
2	客户二	633.35	2015 年、2018 年-2021 年	技术开发，人员外包，软件维保	2018.3.1-2024.11.16	3.24
3	客户三	410.12	2017 年-2022 年	网络设备及维保服务	2017.12.1-2025.12.4	26.59
4	客户四	380.00	2022 年	技术开发	2022.1.1-2022.12.31	
5	客户五	333.00	2020 年	技术咨询，项目规	2020.12.1-2020.12.31	

序号	客户名称	应收账款余额	合同签署时间	主要内容	履约期限	回款情况
				划		
6	客户六	295.00	2019年、2020年	落地酒店	2018.6.1-2021.7.31	59.00
7	客户七	280.00	2022年	数据管理服务平 台设计与开发	2022.1.1-2022.12.31	280.00
8	客户八	275.64	2019年、2021年	落地酒店	2018.12.1-2024.12.14	
9	客户九	267.37	2020年、2021年	落地省网	2021.1.1-2021.12.31	
10	客户十	184.78	2017年、2019年、 2021年、2023年	技术开发，人员外 包，软件维保	2016.6.1-2022.12.31	
	合计	4,007.02	——	——	——	1,194.06

由上表可知，期末一年以上应收账款对应客户主要为银行或电视台等大型国企事业单位，由于内部审批流程较长，导致客户回款周期较长，该情况符合行业惯例。

② 上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股5%以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、颜媛媛、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、李继宏。

经公司检查，上述客户与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

③ 长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施

近年来受宏观经济下行的影响，客户整体回款较慢，同时考虑到部分客户已合作多年，且未来可能继续合作，故适当延长了账期，但超过3年的长期未回款的比例仍控制在较低的水平。

公司计提坏账准备系采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计，坏账计提比例较为充分。

公司采取的催收措施如下：A、对客户进行风险评估，根据风险评估的结论，对签约客户进行增信，如：收取担保、房产抵押或采取账户共管等，并对项目进行持续跟踪；B、对逾期客户通过发函、催收等形式进行跟踪了解，尽快协助业务部门减少风险；C、对于提起诉讼的客户，公司将委派专人持续跟踪诉讼进展、企业经营状况等重要风险因素。

2、核查程序及意见

（1）核查程序

① 对浩丰科技应收款项管理、坏账准备计提相关的内部控制设计合理性及运行有效性进行评价和测试；

② 了解和评估应收款项坏账准备政策，分析应收款项预期信用损失计提的准确性；

③ 获取浩丰科技的应收款项账龄分析表，并选取样本对账龄准确性进行测试；

④ 选取了按账龄计提坏账准备的应收款项，测试了其可收回性。在判断应收款项可收回性时，检查了相关支持性证据，包括客户信用记录、公开信息背景核查、超过合同约定期限未收回情况及期后实际还款情况，并复核其合理性；

⑤ 针对大额应收账款，通过公开信息查询工商信息、股权结构、注册资本等，评价客户是否有正常开展商业行为的能力；查询公司与客户之间是否存在关联关系；查询客户与公司董监高及大股东是否存在关联方关系；

⑥ 核查一年以上应收账款余额前十名欠款方、对应应收账款计提的坏账准备及其他重要客户与公司持股 5% 股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；

⑦ 了解主要客户长期未回款的原因及浩丰科技已采取和拟采取的措施。

（2）核查意见

基于上述核查程序，我们认为：

浩丰科技应收账款余额占收入比重较高的原因具有合理性，与同行业企业不存在重大差异；相关应收账款存在超过合同约定期限未收回的情形，超期未回款的客户中未发现存在属于关联方的欠款，款项未收回的原因具有合理性；未发现一年以上应收账款余额前十名客户与浩丰科技、浩丰科技实际控制人、5% 以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；履约期限和回款安排符合行业惯例；长期未回款的原因具有合理性；坏账

计提比例较为充分；浩丰科技已采取一定的催收措施，对应收账款回款有一定的促进作用。

(二) 对问题 5 进行核查并发表明确意见：“问题 5.年报显示，你公司报告期对前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 55.24%，其中对第一大客户销售额为 1.7 亿元，占年度销售总额比例为 31.18%；向前五大供应商采购金额合计占营业成本的 47.65。请你公司：（1）说明向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因，客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配，并向我部报备报告期内与第一大客户的销售合同、结算及回款的相关凭据；（2）列示近三年前五大客户、供应商的名称、成立时间、主营业务、与你公司开展业务的时间、销售金额、销售占比等情况，自查上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；（3）说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施。”

1、公司回复

(1) 说明向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因，客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配，并向我部报备报告期内与第一大客户的销售合同、结算及回款的相关凭据

① 向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因

2023 年度，公司第一大客户为中国光大集团股份公司及其下属企业（以下统称“光大银行”），收入金额为 17,017.83 万元，占年度销售总额比例为 31.18%。公司向光大银行提供的主要商品情况如下：

单位：万元

序号	具体产品/服务内容	合同金额	收入金额	占主营业务收入比例
1	交换机	7,179.60	6,353.63	11.64%
2	硬盘	6,218.66	5,503.24	10.09%
3	维保服务	5,771.54	1,372.58	2.51%
4	光模块 IEP、可编程接口板卡、可	2,569.89	2,274.24	4.17%

序号	具体产品/服务内容	合同金额	收入金额	占主营业务收入比例
	编程接口板卡线路容量扩容			
5	防火墙	1,092.62	966.92	1.77%
6	驻场运维服务	593.75	525.44	0.96%
7	视频终端	24.61	21.78	0.04%
	合计	23,450.67	17,017.83	31.18%

光大银行为国内大型上市银行，从公司采购的产品主要为国产化网络及维保服务。自2021年以来，基于国内金融行业数字化转型浪潮为发展契机，光大银行启动了基础设施数字化服务业建设，不断提升其数据中心数字化集成方案中的“信创”权重。光大银行采购主要用途是数据中心机房内的新增设备与老旧设备替换，硬件需求量较大，因此公司对其销售收入占比较高。

② 客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配

根据查询的公开信息披露，光大银行2023年注册资本7,813,450.368万元、员工人数291人、资产总额6,772,796百万元，年营业额145,685百万元。对信息化需求总体情况如下：

单位：亿元

项目	2023-12-31/2023 年度
购置固定资产预付款余额	20.42
本期新增固定资产原值（电子设备）	29.13
固定资产期末原值	431.87
营业收入	1,456.85
净利润	410.76

注：数据来源于中国光大银行股份有限公司2023年年度报告。

综上所述，光大银行向公司采购金额与光大银行当年经营规模、信息化需求相匹配。

（2）列示近三年前五大客户、供应商的名称、成立时间、主营业务、与你公司开展业务的时间、销售金额、销售占比等情况，自查上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

① 近三年前五大客户情况

近三年，公司前五大客户情况如下：

A、2023 年度，公司前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比 (%)
1	客户一	1990/11/12	金融业投资与管理，资产管理，非金融业投资与管理等。	2018 年	17,017.83	31.18
2	客户二	2004/6/21	银行业务等。	2009 年	4,527.42	8.30
3	客户三	2008/6/27	银行业务，包括存款、贷款、结算、票据承兑与贴现等。	2021 年	3,165.08	5.80
4	客户四	1995/10/4	邮政业务，包括邮件寄递、邮政汇兑、邮政储蓄等；图书、报纸批发零售；邮政软件开发、电子商务等。	2010 年	2,965.66	5.43
5	客户五	2000/8/9	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2010 年	2,472.54	4.53

B、2022 年度，公司前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比 (%)
1	客户六	1992/6/18	银行业务，包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2012 年	58,641.71	55.47
2	客户七	1986/12/18	银行业务，包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2014 年	9,719.63	9.20
3	客户八	2000/10/31	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2016 年	5,339.87	5.05
4	客户二	2004/6/21	银行业务等。	2009 年	3,798.33	3.59
5	客户九	1996/2/7	银行业务，包括存款、贷款、结算、金融债券、外汇交易等。	2013 年	2,471.07	2.34

C、2021 年度，公司前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比 (%)
----	------	------	------	--------	------	----------

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比 (%)
1	客户六	1992/6/18	银行业务, 包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2012 年	32,208.77	54.58
2	客户七	1986/12/18	银行业务, 包括存款、贷款、结算、金融债券、外汇交易等。	2014 年	7,371.46	12.49
3	客户八	2000/10/31	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2016 年	1,714.37	2.91
4	客户十	2003/7/7	提供财产损失保险、责任保险、信用保险、意外伤害保险、短期健康保险、保证保险等人民币或外币保险业务; 再保险业务; 与保险业务相关的服务与咨询业务等。	2012 年	1,545.25	2.62
5	客户十一	1996/1/29	提供存款、贷款、结算服务; 发行和交易金融债券; 外汇服务; 资信调查与咨询服务; 证券相关业务等。	2010 年	1,435.36	2.43

上述客户主要为上市公司、银行、保险、政府及公共事业单位, 资信情况良好, 与公司具有较长时间业务往来。

② 近三年前五大供应商情况

近三年, 公司前五大供应商情况如下:

A、2023 年度, 公司前五大供应商情况

单位: 万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比 (%)
1	供应商一	2000/4/3	信息系统维护、计算机软硬件批发零售、技术服务等。	2010 年	8,319.85	23.32
2	供应商二	2019/4/18	房地产开发、建设工程施工、供暖服务等。	2023 年	3,135.66	8.79
3	供应商三	2005/11/25	计算机硬件、软件、电子产品进出口、批发、网上零售等。	2011 年	2,571.13	7.20
4	供应商四	2013/5/9	技术开发、技术服务、计算机系统服务、应用软件服务等。	2023 年	1,592.92	4.46
5	供应商五	2017/7/24	技术开发、技术服务、食品经营、计算机软硬件销售等。	2020 年	1,384.46	3.88

B、2022 年度，公司前五大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比 (%)
1	供应商六	2005/9/21	技术推广服务、计算机系统服务、通讯设备销售、数据处理等。	2017 年	14,253.22	25.97
2	供应商七	2021/2/5	计算机软硬件批发、技术开发、技术咨询、技术服务等。	2021 年	13,740.42	25.04
3	供应商八	2015/12/24	技术服务、技术开发、计算机系统服务、通讯设备销售等。	2020 年	6,314.40	11.51
4	供应商九	2002/9/16	提供技术服务与咨询；计算机软硬件及辅助设备的生产、批发与零售；医疗器械销售；技术进出口；计算机及办公设备维修服务等等。	2014 年	1,683.88	3.07
5	供应商十	2009/11/12	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；数据处理等。	2019 年	1,460.53	2.66

C、2021 年度，公司前五大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比 (%)
1	供应商九	2002/9/16	提供技术服务与咨询；计算机软硬件及辅助设备的生产、批发与零售；医疗器械销售；技术进出口；计算机及办公设备维修服务等等。	2014 年	13,243.79	24.09
2	供应商十一	2014/8/20	信息技术咨询服务、轨道交通设备销售、信息系统集成服务等。	2021 年	7,002.01	12.74
3	供应商十二	2019/4/1	电子科技领域内的技术开发、技术服务、电子元器件销售等。	2020 年	4,968.69	9.04
4	供应商八	2015/12/24	技术服务、技术开发、计算机系统服务、通讯设备销售等。	2020 年	3,117.43	5.67
5	供应商七	2021/2/5	计算机软硬件批发、技术开发、技术咨询、技术服务等。	2021 年	3,023.86	5.50

③ 上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系

或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股 5% 以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、颜媛媛、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、李继宏。

经公司检查，上述客户及供应商与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(3) 说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施

① 近三年前五大客户变动情况

年度	客户名称	收入金额（万元）	收入占比
2023 年度	中国光大集团股份公司	17,017.83	31.18%
	客户二	4,527.42	8.30%
	客户三	3,165.08	5.80%
	客户四	2,965.66	5.43%
	客户五	2,472.54	4.53%
	合计	30,148.53	55.24%
2022 年度	中国光大银行股份有限公司	58,641.71	55.47%
	客户七	9,719.63	9.20%
	客户八	5,339.87	5.05%
	客户二	3,798.33	3.59%
	客户九	2,471.07	2.34%
	合计	79,970.61	75.65%
2021 年度	中国光大银行股份有限公司	32,208.77	54.58%
	客户七	7,371.46	12.49%
	客户八	1,714.37	2.91%
	客户十	1,545.25	2.62%
	客户十一	1,435.36	2.43%
	合计	44,275.21	75.03%

注：中国光大集团股份公司包括中国光大集团股份公司、中国光大银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司信用卡中心、北京阳光消费金融股份有限公司。

前五大客户均是公司多年的稳定客户，从公司采购产品为 IT 系统解决方案。

A、近三年，中国光大银行股份有限公司均为公司前五大客户。

B、2022 年度，前五大客户中新增客户二，主要是因为 2022 年公司采取积极的外延并购战略来加速公司数字化转型业务升级战略，于 2022 年第一季度完成同一控制下企业合并华软金科，新增主要客户。

C、客户九、客户十一、客户四（含下属单位）、客户五均为公司多年的稳定客户，2022 年度新增客户三，业务持续存在。近三年收入金额变化，主要是受客户采购额变化影响，近三年收入情况如下：

单位：万元

客户	2023 年度	2022 年度	2021 年度
客户九	1,612.27	2,471.07	742.34
客户十一	381.62	2,015.46	1,435.36
客户三	3,165.08	1,198.28	
客户四	2,965.66	1,797.90	979.77
客户五	2,472.54	734.28	530.96

D、2021 年度，公司业务进行战略调整，导致客户十的业务规模逐渐减少；2023 年度，客户七、客户八的业务规模也在减少。

综上所述，公司近三年前五大客户变动合理。

② 近三年前五大供应商变化情况

年度	供应商名称	采购额（万元）	采购额占比
2023 年度	供应商一	8,319.85	23.32%
	供应商二	3,135.66	8.79%
	供应商三	2,571.13	7.20%
	供应商四	1,592.92	4.46%
	供应商五	1,384.46	3.88%
	合计	17,004.02	47.65%
2022 年度	供应商六	14,253.22	25.97%

年度	供应商名称	采购额（万元）	采购额占比
	供应商七	13,740.42	25.04%
	供应商八	6,314.40	11.51%
	供应商九	1,683.88	3.07%
	供应商十	1,460.53	2.66%
	合计	37,452.45	68.25%
2021 年度	供应商九	13,243.79	24.09%
	供应商十一	7,002.01	12.74%
	供应商十二	4,968.69	9.04%
	供应商八	3,117.43	5.67%
	供应商七	3,023.86	5.50%
	合计	31,355.78	57.04%

公司与以华为为代表的国产优秀信创产品的厂商已建立长期深度合作关系，公司前五大供应商是上述厂商或这些厂商的经销商和代理商。上述供应商与公司保持长期合作关系，公司从上述供应商进行采购，有利于公司提高公司运营效率，降低采购风险。

综上所述，公司的主要销售渠道和供应链是稳定的、持续的。

③ 公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施

A、公司在拓宽客户方面拟采取以下举措：借助公司现有管理团队在大型金融企业领域多年积累的资源，协助销售拓展部门广泛与行业内的企业建立联系，拓展数字金融业务销售渠道，加大销售力度；公司将积极响应国家在数字经济的政策，通过自身的投入和数字经济发展过程中的市场机遇，推出优质的解决方案。公司将积极参与以华为为代表的国产优秀信创产品厂商的 ISV 合作伙伴体系建设，完善产品布局。

B、公司在拓宽供应商方面，措施如下：基于信创国家战略及发展趋势，公司积极研发满足信创战略的创新产品及服务，不断加强与国产自主产品供应商的战略合作；为了提高公司经营效率，加强与本行业总分销商的战略合作。

2、核查程序及意见

(1) 核查程序

- ① 对浩丰科技管理层进行访谈，了解业务背景、业务模式、业务执行情况；
- ② 获取第一大客户的销售合同及验收报告，检查相关合同条款、合同内容、验收日期等，核查收入确认的完整性、准确性；
- ③ 对主要客户执行函证程序；
- ④ 对主要客户的收入执行分析性程序，核查变动原因，并与业务背景进行比对；
- ⑤ 通过公开市场信息，查询前五大客户的股东及董监高明细，并与浩丰科技股东及董监高进行核对；
- ⑥ 取得管理层关于关联方交易的声明；
- ⑦ 检查浩丰科技主要销售渠道和供应链稳定、具有持续性能力的相关说明，检查浩丰科技在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施，复核相关说明是否与实际情况存在重大差异。

(2) 核查意见

基于上述核查程序，我们认为：

报告期内浩丰科技第一大客户销售占比较高的原因具有合理性；客户向浩丰科技采购金额与客户当年经营规模、信息化需求相匹配；未发现近三年前五大客户、供应商与浩丰科技、浩丰科技实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；近三年前五大客户变动具有合理性、供应商的变动具有合理性；浩丰科技主要销售渠道和供应链是稳定的、持续的；在拓宽客户与供应商方面，浩丰科技已采取和拟采取了一定的措施。

(三) 对问题 6 进行核查并发表明确意见：“问题 6.年报显示，你公司报告期酒店及家庭传媒服务业务的毛利率为 38.46%，同比下滑 4.82 个百分点。请你公司：（1）说明报告期酒店及家庭传媒服务业务毛利率下滑的原因；（2）对照 2021 年年报披露情况，说明酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况并就毛利率变动予以分析；（3）说明公司产品毛利率与同行业上市公司的毛利率是否具有可比性，是否存在重大差异。”

1、公司回复

(1) 说明报告期酒店及家庭传媒服务业务毛利率下滑的原因

公司酒店及家庭传媒服务业务主要为全资子公司北京路安世纪文化发展有限公司开展

的业务，按项目类型划分，该业务的毛利率情况如下：

单位：万元

序号	项目类型	收入			毛利率		
		2023 年度	2022 年度	变动额	2023 年度	2022 年度	变动额
1	网络公司	5,232.66	3,590.39	1,642.27	16.05%	21.66%	-5.61%
2	酒店业务	3,138.95	2,946.53	192.42	75.34%	72.29%	3.05%
3	IPTV	329.38	420.81	-91.43	41.34%	17.61%	23.73%
4	版权销售	225.69	192.19	33.50	22.37%	34.97%	-12.60%
5	其他	319.15	457.89	-138.74	51.41%	53.16%	-1.75%
	合计	9,245.83	7,607.81	1,638.02	38.46%	43.28%	-4.82%

由上表可知，报告期酒店及家庭传媒服务业务主要为网络公司和酒店业务，毛利率下滑主要原因为：

① 网络公司业务量增加较多，该类业务毛利率较低，导致酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降；

公司网络公司类业务主要为与有线电视网络等网络运营商合作对电视频道在网内落地传输提供技术服务，该类业务需要向有线网络公司支付“入网费”（也叫频道落地费、频点资源采购费），毛利率相对较低；2023 年公司加大与网络公司合作，该类业务增长量加多，导致本年酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降。

② 网络公司业务毛利率下降

2023 年部分合同到期，为与客户保持长期合作，续签合同时，合同金额较上次合同下降 5%-10%左右，导致本年酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降。

③ 版权销售毛利率下降

报告期内，影视行业处于深度调整阶段。受到影视项目制作周期的影响，部分影视项目在制作初期生产要素成本与投入较高，同时，随着“降本增效”成为众多视频平台的重要发展策略，影视版权销售价格相对理性，导致收入与成本存在错配，大大提高了影视项目的发行难度，放缓了发行进度，亦导致项目的毛利率有所下降。

(2) 对照 2021 年年报披露情况，说明酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况并就毛利率变动予以分析

2021 年度至 2023 年度，公司酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况如下：

2023 年度	较上年变动	2022 年度	较上年变动	2021 年度
38.46%	-4.82%	43.28%	-2.16%	45.44%

由上表可知，近三年，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率逐年下降，主要原因为：

- ① 公司逐步增加与网络公司合作，近三年公司网络公司类业务量增加，导致公司酒店及家庭传媒服务业务逐年下降；
- ② 外包服务成本增加，导致毛利率下降。

(3) 说明公司主要产品毛利率与同行业上市公司的毛利率是否具有可比性，是否存在重大差异

公司主要产品毛利率与同行业上市公司的毛利率比较情况

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
浩丰科技：酒店及家庭传媒服务业务	38.46%	43.28%	45.44%
流金科技：电视频道覆盖服务业务	21.03%	20.12%	22.13%

通过上述比较，近三年，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率高于同行业流金科技电视频道覆盖服务业务，主要原因有：

① 提供的产品服务类型不同

流金科技的电视频道覆盖服务主要是以卫视覆盖有线电视网络的频道落地传输服务为主，同时，也为部分电视频道向 IPTV 电信专网、互联网等新媒体覆盖提供服务。公司酒店及家庭传媒业务主要是为国际、国内酒店提供多媒体系统服务及频道收视服务，有线运营商频道收视服务占比并不大。因此，虽然公司与流金科技均含有频道收视传输服务，但总体而言提供的服务类型存在较大差异。

② 成本核算内容不同

流金科技电视频道覆盖服务业务成本主要系支付给有线网络公司的“入网费”（也叫频道落地费、频点资源采购费），而公司酒店及家庭传媒服务业务成本主要包括有线电视前端设备（调制器、解码器、解调器、混合器、放大器等）、分配网络设备（分配器、功分器）、终端设备（机顶盒）及线缆、机柜机箱等配件、外包服务成本及有线网络公司“入网费”等，由于公司主要为酒店提供多媒体系统服务及频道收视服务，有线运营商频道收视服务占比较

低，需要支付的“入网费”占比也较低，因而公司酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率较高。

综上所述，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率较同行业上市公司的毛利率较高，具有合理性。

2、核查程序及意见

（1）核查程序

- ① 了解与收入及成本确认相关的内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；
- ② 向相关高级管理人员了解行业竞争趋势，报告期内毛利率波动的原因；
- ③ 获得了收入成本明细表，分析近三年毛利率变动的的原因，并与同行业上市公司毛利率变动情况进行分析对比；
- ④ 查阅同行业可比公司仅三年年报，分析毛利率变动是否与同行业一致，分析其变动的的原因及合理性。

（2）核查意见

基于上述核查程序，我们认为：

报告期酒店及家庭传媒服务业务毛利率下滑的原因具有合理性；近三年毛利率逐年下降的原因具有合理性；毛利率较同行业上市公司的毛利率较高，具有合理性。

（四）针对应收账款坏账准备计提以及与前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论

1、针对应收账款坏账准备计提实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论

（1）实施的审计程序及获取的审计证据

① 对浩丰科技应收款项管理、坏账准备计提相关的内部控制设计合理性及运行有效性进行评价和测试；

② 了解和评估应收款项坏账准备政策，分析应收款项预期信用损失计提的准确性。

对于按组合计提坏账的应收款项，复核管理层对组合的划分依据，评估其对未来经济状况的预测以及对不同组合估计预期信用损失率的合理性，关注应收款项逾期情况、逾期应收款项期后回款情况以及历史上实际发生坏账金额等关键信息。在此基础上，并选取样本测试应收账款的组合分类和账龄划分的准确性，复核预期信用损失计提金额的准确性。

③ 获取浩丰科技管理层编制的应收款项账龄分析表，并选取样本对账龄准确性进行测试。

④ 查阅同行业可比公司公开披露信息，分析应收账款坏账计提的充分性；

⑤ 选取了按账龄计提坏账准备的应收款项，测试了其可收回性。在判断应收款项可收回性时，检查了相关支持性证据，包括客户信用记录、公开信息背景核查、违约或延迟付款记录及期后实际还款情况，并复核其合理性；。

⑥ 分析应收款项的账龄和客户信誉情况，并执行应收款项函证程序及检查期后回款情况，再次评价应收款项坏账准备计提的合理性。

（2）审计结论

基于上述审计程序，我们认为：

浩丰科技应收账款坏账准备计提充分。

2、针对与前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论

（1）实施的审计程序及获取的审计证据

① 了解与收入确认和成本相关的内部控制制度，测试关键内部控制设计和执行的有效性；

② 获取浩丰科技销售及采购台账；获取主要销售及供应商采购合同；访谈了解浩丰科技销售及采购较为集中的原因及合理性；获取资产负债表日在手订单，评价业务的稳定性和可持续性；对比分析主要客户及供应商变动情况并分析变动原因；

③ 对管理层进行访谈，了解业务背景、业务模式、业务执行情况；通过了解业务实质及检查相关合同等，判断公司系主要责任人还是代理人，以确定收入按总额法确认还是净额法确认；

④ 查询浩丰科技的股权信息并进行了关联方穿透核查，同时查询前五大客户及供应商的工商登记信息，了解其与公司的合作背景，核查其股权信息，核查前五大客户及供应商与公司、公司控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形；

⑤ 结合同行业上市公司情况，分析浩丰科技报告期内主营业务收入及主营业务毛利率

波动情况；

⑥ 执行函证程序，函证浩丰科技前五大客户及供应商的交易发生额及往来余额，并对前五大供应商执行采购付款测试，对前五大客户执行销售回款测试；

⑦ 对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

（2）审计结论

基于上述审计程序，我们认为：

浩丰科技前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本是真实的，符合企业会计准则的要求。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年5月21日