

无锡路通视信网络股份有限公司
关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

无锡路通视信网络股份有限公司（以下简称“公司”、“路通视信”）于2024年5月20日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对无锡路通视信网络股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第146号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司董事会高度重视，对《问询函》所提及的问题进行了逐项核实，现就相关事项公告如下：

1.2021年9月-2022年7月期间，你公司实际控制人及其关联方累计发生资金占用15,580万元，截至2023年12月31日，尚有未归还的资金占用本金7,264万元及利息613.14万元，共计7,877.14万元。你公司2023年度财务报告因资金占用事项尚未解决被年审会计师出具带强调事项段的无保留意见。年报显示，你公司报告期末其他应收款账面余额9,293.90万元，其中关联方占用资金账面余额7,264万元，坏账准备计提比例为17.81%，2022年末计提比例为3%。

（1）说明控股股东、实际控制人截止回函日是否已有偿还占用资金的详细计划，如是，请说明偿还计划、资金来源、保障措施，并评估相关计划可行性，如否，说明你公司拟采取的保障自身权益的具体措施；

【回复】

1、截至2024年4月底，公司实际控制人及其关联方累计归还公司占用资金金额8,316万元，尚未归还金额为7,264万元。

2、就占用资金归还事宜，实际控制人及其关联方始终秉持积极的偿还态度，并积极采取措施筹措资金。实际控制人曾向公司提出资金清偿方案，拟将其持有的对广州香雪制药股份有限公司（以下简称“香雪制药”）的债权转让给公司以偿

还资金占用款，因上述清偿方案涉及关联方以非现金资产清偿占用资金及公司债权债务重组，结合相关法律法规及监管规则的要求，经公司实际控制人及其关联方对上述清偿方案可行性和必要性进行详细论证并综合考虑相关方履约能力，公司实际控制人及其关联方决定，一方面撤回并优化上述清偿方案并通过法院强制执行程序尽快收回款项，实际控制人及其关联方目前正在大力推进上述优化方案等以加快偿还占用资金及其利息；另一方面，实控人同时努力通过控股股东借款，并在符合法律法规的前提下，通过为上市公司引入战略投资者或其他股权合作等方式筹集足额资金，以实现更快速度的资金归还。

(2) 说明你公司董事会及董事、监事、高级管理人员报告期内是否勤勉尽责，是否采取了切实有效的措施督促控股股东、实际控制人尽快偿还占用款项，如是，说明已采取的具体措施及效果，如否，说明理由及责任人；

【回复】

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所股票创业板上市规则》等有关法律法规的规定，本着对全体股东负责的态度，持续要求实际控制人及其相关方采取有效措施尽快解决资金占用问题，以消除对公司的影响，保障公司权益，并切实维护全体股东利益。采取的具体措施如下：

1、在发现资金占用问题的第一时间，公司董事、监事、高级管理人员敦促公司于2022年12月28日向实际控制人及其关联方发出《关于实际控制人及其关联方资金占用事项整改的函件》，要求实际控制人及其关联方尽快归还占用资金并支付利息。并持续通过面对面沟通、电话敦促并多次发出《关于资金占用事项整改的敦促函》等方式严正要求实际控制人及其关联方尽快归还占用资金并支付利息。

2、2023年年度报告披露前，公司独立董事韩永斌先生、曹和平先生发出《独立董事要求公司实际控制人及其关联方归还非经营性占用资金的督促函》，敦促公司管理层依法依规及时追讨全部占用资金，敦促公司实际控制人及其关联方尽快归还占用的资金，消除对公司的不良影响，切实维护全体股东特别是中小股东的利益。

3、为进一步敦促相关方尽快归还占用资金，公司也已经启动法律诉讼流程

以维护公司的合法权益。

(3) 结合报告期内控股股东、实际控制人的债务压力、资信、质押风险变化等情况，说明关联方占用款项报告期末坏账准备计提比例变化的原因及合理性，并说明前期坏账准备计提的充分性。

【回复】

一、报告期内控股股东、实际控制人的债务压力、资信、质押风险变化等情况

(一) 宁波余姚华晟云城智慧城市运营科技有限公司债务、资信、质押情况

1、债务情况

截至 2023 年 12 月 31 日，宁波余姚华晟云城智慧城市运营科技有限公司(以下简称“华晟云城”)主要债务(未经审计)约 2 亿元人民币，对外担保金额 0.6 亿元人民币。

2、资信情况

根据 2024 年 5 月 21 日从中国人民银行征信中心查询的华晟云城企业信用报告，华晟云城目前不存在银行贷款情况，从未发生过逾期的贷款。

3、华晟云城持有的公司股票质押及冻结情况

截至 2024 年 5 月 25 日，华晟云城持有公司 25,101,283 股股份，已质押的股份总数为 14,875,071 股，已冻结股份总数为 25,101,283 股。

(二) 林竹先生的债务压力、资信情况

根据 2024 年 5 月 25 日从中国人民银行征信中心查询的林竹先生个人信用报告，林竹先生个人目前不存在银行贷款情况，未销户账户信用卡从未逾期过。林竹先生存在为关联方提供保证担保的情形，担保债务金额约 2.7 亿元人民币。

二、坏账准备计提比例变化的原因及合理性分析和前期坏账准备计提的充分性分析

(一) 关联方资金占用款项账面余额、坏账准备的变化情况：

单位：万元

项目	2023 年末			2022 年末		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
其他应收款-关联方资金占用组合	7,264.00	1,294.02	17.81%	8,506.20	255.19	3.00%

项目	2023 年末			2022 年末		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
其他流动资产-关联方资金占用利息	613.14	106.53	17.37%	332.97	9.99	3.00%
合计	7,877.14	1,400.55	17.78%	8,839.18	265.18	3.00%

2022 年末，关联方资金占用及利息余额为 8,839.18 万元，坏账准备余额为 265.18 万元，坏账准备计提比例 3.00%；2023 年末，关联方资金占用及利息余额为 7,877.14 万元，坏账准备余额为 1,400.55 万元，坏账准备计提比例 17.78%；2023 年末关联方资金占用坏账准备计提比例较 2022 年末增长 14.78%。

公司于 2022 年 12 月 30 日收到中国证券监督管理委员会江苏监管局（以下简称“江苏证监局”）出具的《行政处罚决定书》（〔2022〕10 号）。根据《行政处罚决定书》查明的事实“2021 年 9 月至 2022 年 7 月期间，公司实际控制人及其关联方以预付货款、对外股权投资或支付投资诚意金的名义，通过中间方将公司资金划转至相关关联人银行账户，累计发生资金占用 15,580.00 万元”。公司实际控制人及其关联方于 2021 年 9 月至 2022 年 12 月共还款 7,073.80 万元，截至 2022 年 12 月关联方资金占用款项余额为 8,506.20 万元。

发生上述关联方资金占用事项后，公司及董事会本着对全体股东高度负责的态度，持续督促公司实际控制人及其关联方尽快归还占用资金，妥善处理并尽快解决上述违规事项。

本报告期内，实际控制人及其关联方共还款 1,242.20 万元，截至报告期末剩余关联方资金占用款项余额为 7,264.00 万元。

（二）关联方资金占用款项坏账准备计提的相关会计政策

公司以预期信用损失为基础，对关联方占用款项按照其适用的预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失。公司在每个资产负债表日评估金融资产的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司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；如果信用风险自初始确认后未显著增加，本公司按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。公司在评估预期信用损失时，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高

于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。除特殊情况外，本公司采用未来 12 个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，来确定自初始确认后信用风险是否显著增加。

报告期末，公司计算关联方占用款项的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值利得。

（三）报告期初，关联方资金占用款项坏账准备计提情况

公司将以款项性质为关联方资金占用等信用风险特征的其他应收款划分为关联方资金占用组合，在组合的基础上评估信用风险。公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，评估关联方资金占用款项的预期信用损失情况，并据此计提坏账准备。

报告期初，经江苏证监局在 2022 年 12 月 30 日出具的《行政处罚决定书》（（2022）10 号）查明的资金占用相关事实情况，在公司及各方的努力下，2023 年 1 月实际控制人向公司提出资金清偿方案，拟将其持有的对香雪制药的债权转让给公司以偿还资金占用款，因上述清偿方案涉及关联方以非现金资产清偿占用资金及公司债权重组，结合相关法律法规及监管规则的要求，经公司实际控制人及其关联方对上述清偿方案可行性和必要性进行详细论证并综合考虑相关方履约能力，公司实际控制人及其关联方决定撤回并优化上述清偿方案，并已向法院申请强制执行（【（2023）粤 01 执 2509 号】），积极推动通过法院强制执行程序尽快收回香雪制药的款项，实际控制人及其关联方将通过上述优化方案及积极自筹资金以加快偿还占用资金及其利息。并且实际控制人及其关联方在 2023 年 1 月至 4 月还款共计 1,142.20 万元，还款金额占报告期初关联方资金占用账面余额 13.43%。根据实际控制人及其关联方的资金清偿方案和实际还款进度，公司在报告期初预计关联方资金占用款项很有可能全部收回，并按 3.00%的计提比例计提相应的关联方资金占用款项的坏账准备。

（四）报告期末，关联方资金占用款项坏账准备计提情况

报告期末，考虑到关联方受所处主要行业的环境变化的影响、以及涉及资金占用的关联方中的宁波余姚云城人工智能科技有限公司、浙江余姚信晟置业有限

公司已被人民法院列入被执行人，结合报告期内控股股东、实际控制人的债务压力、资信、质押风险变化等情况，相关信用风险自初始确认后已经发生变化。同时考虑，实际控制人及其关联方承诺拟利用对香雪制药的债权 5,491.20 万元及对中昂地产（集团）有限公司、易如波、中昂（重庆）房地产开发集团有限公司的债权 5,031.56 万元偿还占用资金及利息。报告期末，结合实际控制人及其关联方现状、房地产市场的波动情况，公司经测算后关联方资金占用组合的预计信用损失为 1,400.55 万元，预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为当期信用减值损失。

综上所述，报告期初，公司根据实际控制人及其关联方的资金清偿方案和实际还款进度，预计关联方资金占用款项很有可能全部收回，并按 3.00% 的计提比例计提相应的关联方资金占用款项的坏账准备具有充分性。报告期末，结合实际控制人及其关联方现状、房地产市场的波动情况等因素，公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，按预期信用损失为基础对关联方占用款项计提坏账准备，导致报告期末坏账准备计提比例变化具有合理性。

请年审会计师对上述问题（3）进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

（一）核查程序

1、2022 年年报期间，取得 2022 年全年和 2023 年 1 月-4 月资金占用方归还资金的明细，并访谈控股股东林竹董事长关于归还资金的计划，分析 2022 年期末坏账准备计提是否充分；

2、2023 年年报期间，取得全年资金占用方归还资金的明细，同时了解到 2024 年 1 月-4 月资金占用方未归还资金；取得关联方占用款项报告期末坏账准备计提的明细表，以及对“香雪制药”和“中昂地产”预估可回收金额的说明，分析 2023 年期末坏账准备计提是否充分合理；

3、取得资金占用各关联方报表，了解报告期内控股股东、实际控制人的债务压力、资信、质押风险情况；

4、对涉及到的律师和评估师进行走访程序，并取得律师对于案件执行情况的备忘录，评估预估可回收金额的合理性；

5、通过百度查询法拍房起拍价问题并专项咨询律师的意见，评估预估可回

收金额的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为关联方占用款项报告期末坏账准备计提比例变化是合理的，前期坏账准备计提具有充分性。

2.年报显示，你公司报告期实现营业收入 18,211.37 万元。季度收入方面，各季度营业收入波动较小，占比较为平均，其中第四季度收入占比为 27.43%。你公司 2019-2022 年各季度营业收入金额波动较大，第四季度占比较高，呈现一定季节性特征。分地区收入方面，报告期内华东地区收入占比 71.31%，远高于其他地区，较 2022 年占比提高 21.84 个百分点。

（1）结合各季度营业收入结构、各类业务收入确认政策及已确认收入冲回等情况，说明各季度收入波动特征较往年发生较大变化的原因及合理性，在此基础上说明前期是否存在跨期调节收入的情形；

【回复】

一、各季度营业收入结构情况

（一）公司 2019 年至 2023 年各季度营业收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	4,929.95	27.07%	5,995.67	28.08%	3,808.93	19.81%
第二季度	4,119.08	22.62%	5,673.92	26.57%	4,436.48	23.08%
第三季度	4,166.38	22.88%	3,024.19	14.16%	3,104.11	16.15%
第四季度	4,995.96	27.43%	6,657.43	31.18%	7,876.51	40.97%
合计	18,211.37	100.00%	21,351.22	100.00%	19,226.03	100.00%

（续）

项目	2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比
第一季度	1,442.18	7.67%	5,656.52	21.44%
第二季度	6,969.01	37.08%	6,238.55	23.65%
第三季度	5,373.28	28.59%	5,489.03	20.81%
第四季度	5,011.17	26.66%	8,994.12	34.10%
合计	18,795.64	100.00%	26,378.22	100.00%

公司 2019 年至 2023 年第四季度营业收入分别为 8,994.12 万元、5,011.17 万元、7,876.51 万元、6,657.43 万元、4,995.96 万元，占营业收入的比重分别为 34.10%、

26.66%、40.97%、31.18%、27.43%。其中，2020年、2023年第四季度营业收入占比较为平均，2019年、2021年和2022年的第四季度营业收入占比略高。另一方面，从第三季度、第四季度整体来看，公司2019年至2023年收入占比分别为54.91%、55.25%、57.12%、45.34%、50.31%，占比较为稳定。

(二) 公司和同行业公司2019年至2023年分季度收入及占比情况

公司所处行业的可比上市公司或新三板挂牌公司主要为万隆光电(300710)、图南电子(839583)、佳创视讯(300264)，近五年分季度营业收入占比情况如下：

公司	项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年	近五年占比平均值
路通视 信	第一季度	27.07%	28.08%	19.81%	7.67%	21.44%	20.82%
	第二季度	22.62%	26.57%	23.08%	37.08%	23.65%	26.60%
	第三季度	22.88%	14.16%	16.15%	28.59%	20.81%	20.52%
	第四季度	27.43%	31.18%	40.97%	26.66%	34.10%	32.07%
万隆光 电	第一季度	23.66%	29.15%	23.41%	15.09%	27.49%	23.76%
	第二季度	24.27%	31.90%	23.76%	26.21%	24.32%	26.09%
	第三季度	22.66%	18.27%	22.94%	32.21%	25.72%	24.36%
	第四季度	29.40%	20.68%	29.90%	26.49%	22.47%	25.79%
图南电 子	第一季度	19.50%	17.28%	21.12%	8.58%	未披露	16.62%
	第二季度	14.65%	17.24%	17.02%	19.37%	未披露	17.07%
	第三季度	未披露	28.91%	16.84%	27.02%	未披露	24.26%
	第四季度	未披露	36.57%	45.03%	45.02%	未披露	42.21%
佳创视 讯	第一季度	27.36%	14.46%	31.44%	21.62%	19.31%	22.84%
	第二季度	13.53%	24.07%	11.76%	21.12%	17.22%	17.54%
	第三季度	5.48%	47.36%	21.17%	30.26%	27.85%	26.42%
	第四季度	53.63%	14.11%	35.62%	26.99%	35.62%	33.19%

【注】1、数据来源于各公司定期报告或招股说明书；2、图南电子2022年、2023年对外披露的是分季度主营业务收入的占比。

2021年、2022年公司第四季度营业收入占比与同行业可比公司第四季度收入占比的平均比例略高，2023年公司第四季度收入占比较同行业可比公司略低，主要原因为公司第四季度智慧物联应用产品收入变动影响，具体分析如下：

近三年公司第四季度分产品营业收入和占比情况如下：

单位：万元

分产品	2023年			
	第四季度收入	全年收入	占第四季度收入合计的比例	占该产品的全年收入的比例
网络传输系统	2,413.88	7,672.82	48.32%	31.46%
智慧物联应用	1,822.66	8,770.24	36.48%	20.78%
技术服务	748.43	1,452.27	14.98%	51.54%
其他业务收入	10.99	316.05	0.22%	3.48%
合计	4,995.96	18,211.37	100.00%	27.43%

(续)

分产品	2022年			
	第四季度收入	全年收入	占第四季度收入合计的比例	占该产品的全年收入的比例
网络传输系统	2,030.36	9,791.83	30.50%	20.74%
智慧物联应用	4,064.60	10,654.62	61.05%	38.15%
技术服务	549.68	763.20	8.26%	72.02%
其他业务收入	12.80	141.57	0.19%	9.04%
合计	6,657.43	21,351.22	100.00%	31.18%

(续)

分产品	2021年			
	第四季度收入	全年收入	占第四季度收入合计的比例	占该产品的全年收入的比例
网络传输系统	2,984.07	11,094.10	37.89%	26.90%
智慧物联应用	4,346.24	6,819.26	55.18%	63.73%
技术服务	501.87	1,050.08	6.37%	47.79%
其他业务收入	44.33	262.59	0.56%	16.88%
合计	7,876.51	19,226.03	100.00%	40.97%

公司智慧物联应用产品主要包括公司承接的视频监控、应急广播、智慧旅游等项目类业务。该类业务在项目实施完毕取得客户验收时作为收入确认时点确认相关收入，由于各个项目类业务在项目规模、实施范围、工作量、实施周期、实施难易程度、客户需求变化、公司的报价能力等方面均有所不同，因此项目类业务收入在各季度间会呈现一定的波动。

公司 2021 年、2022 年第四季度确认智慧物联应用产品营业收入较为稳定，2023 年第四季度确认的智慧物联应用产品营业收入较少，同比降低 55.16%。2023 年第四季度智慧物联应用产品收入下降的原因：

1、2023年，广电网络运营商对于网络双向化建设和网络宽带化改造的投入维持较低水平，受到广电网络市场需求的变动，相关产品对比去年同期销量减少，导致公司营业收入整体有所下降；

2、公司正在履行的重大合同衡水湖景区 5A 提升智慧旅游项目，合同总价 8,000 万元尚未验收并结转收入，详见本回复函第 3 题。

具体项目来看，公司 2021 年第四季度确认了沅陵应急广播项目收入金额 1,221.36 万元，2022 年第四季度确认了岑巩县 5G+智慧停车（二期）项目收入金额 2,161.30 万元，2023 年第四季度无金额超过 500 万元的智慧物联应用产品确认收入。公司的客户主要为各地广电网络运营商，广电客户一般在年初开始制定当年投资和网改计划，三季度左右进行招投标；公司中标后进行项目施工，一般在四季度左右进入客户验收阶段。2023 年受到广电网络市场需求的变动影响，公司大额合同减少，全年营业收入较去年同比下降 14.71%，第四季度营业收入较去年同比下降 24.96%，相应原有的季节性波动特征在本年度发生变化。

二、各类业务收入确认政策

公司各类业务收入确认的具体原则如下：

1、设备类销售收入：设备类销售收入主要包括传输类设备、数据通信类设备及智能融合终端，分为国内销售以及国外销售，其中：国内销售，公司发出产品取得客户签收的发货清单，根据客户签收的日期作为收入确认的时点；国外销售，公司发出产品并办理报关手续，取得经海关核准后的报关单，根据报关单所列出口日期作为收入确认的时点。

2、系统集成类销售收入：系统集成类产品的销售包括为客户提供方案设计、交付标准或定制化的软件产品、配套硬件产品、安装、调试及系统试运行等一系列服务，涵盖视频监控、应急广播、动环网管、智慧社区、智慧旅游及其他智慧类项目，分为带安装服务和不带安装服务，对于带安装服务的，公司在项目实施完毕并经项目委托方验收合格后确认收入，根据验收单日期作为收入确认的时点；对于不带安装服务的，如交付标的为设备类产品的，公司发出产品并取得客户签收的发货清单，根据客户签收的日期作为收入确认时点；如交付标的为软件产品的，公司交付产品并以取得客户验收单作为收入确认时点。

3、提供劳务的确认主要为规划设计、工程施工，公司在设计图纸完成会审或承接的项目实施完毕，取得项目委托方的验收单以及委托方审定的金额或工作量，根据验收单日期作为收入确认的时点。

公司收入确认的具体原则符合企业会计准则的规定。

公司与所处行业的可比公司各类业务收入确认政策不存在显著差异，详见本回复函第4题（2）回复内容。

三、已确认收入冲回情况

公司2019年至2023年度已确认收入冲回情况如下：

单位：万元

收入确认年度	营业收入金额	已确认收入冲回金额	已确认收入冲回比例
2019年度	26,378.22	54.44	0.21%
2020年度	18,795.64	38.50	0.20%
2021年度	19,226.03	2.43	0.01%
2022年度	21,351.22	30.42	0.14%
2023年度	18,211.37	70.63	0.39%

2019年至2023年度公司已确认收入冲回金额主要是由销售退货、现金折扣、验收审减等原因导致，占各期营业收入比例较小，不存在跨期确认收入的情形。

综上所述，由于受到广电网络市场需求的变动，公司相关产品收入出现降幅，导致报告期内公司各季度收入波动特征较往年发生一定变化，该情况与公司实际经营情况相符，具有合理性。公司严格按照各项业务类型的收入确认原则，在取得相关签收或者验收单据时及时确认收入，各期收入确认时点准确，已确认收入冲回金额占比较小，前期不存在跨期确认收入的情形。

（2）说明报告期内来自华东地区的收入大幅增长的原因，并列示你公司华东地区收入金额前十大项目的具体情况，包括但不限于客户名称、该客户是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系、销售产品类型、项目进展、报告期内收入确认金额及依据等。

【回复】

一、报告期内来自华东地区的收入大幅增长的原因分析

公司来自华东地区的收入主要为来自于上海市、江苏省、浙江省、安徽省、

福建省、江西省、山东省等省份客户的收入，报告期内公司来自华东地区的收入金额为 12,988.43 万元，较上一年度增长 2,425.84 万元，增幅 22.97%。华东地区分产品营业收入情况如下：

单位：万元

分产品	2023 年	2022 年	增长率
网络传输系统	5,680.94	5,916.87	-3.99%
智慧物联应用	5,682.00	3,828.78	48.40%
技术服务	1,439.26	745.44	93.08%
其他业务收入	186.23	71.50	160.46%
合计	12,988.43	10,562.59	22.97%

由上表可见，华东地区报告期内营业收入大幅增长主要受智慧物联应用和技术服务类产品营业收入增长所致，智慧物联应用产品营业收入同比增长 1,853.22 万元，增幅 48.40%；技术服务类产品营业收入同比增长 693.82 万元，增幅 93.08%。公司智慧物联应用产品主要包括公司承接的视频监控、应急广播、智慧旅游等项目类业务，技术服务类产品主要是为网络运营商的网络改造和工程施工提供规划设计服务，包括现有网络信息勘测、网络信息录入、业务承载规划、网络架构方案设计、技术选型、施工图及概算设计、造价咨询、施工改造等服务。

报告期内公司华东地区智慧物联应用产品和技术服务类产品收入大幅增长的原因有：

1、公司顺应广电网络运营商大力发展“智慧广电”业务的趋势，加速培育智慧物联应用产品，报告期内与山东广电、江西广电深入合作，陆续中标多个应急广播项目。报告期内实现对中国广电山东网络有限公司确认收入 2,522.54 万元、中国广电江西网络有限公司确认收入 1,019.84 万元、江西广电数字科技有限责任公司确认 1,078.92 万元，合计确认 4,621.30 万元，占智慧物联应用业务总销售额的 52.69%，使得华东地区智慧物联应用产品营业收入大幅增长。

华东地区智慧物联应用产品分季度营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年			
	华东地区收入	华东地区收入分季度占比	全部地区收入	全部地区收入分季度占比
第一季度	2,133.73	37.55%	2,697.13	30.75%
第二季度	1,571.36	27.66%	2,608.27	29.74%
第三季度	1,000.70	17.61%	1,642.18	18.72%

项目	2023 年			
	华东地区收入	华东地区收入分季度占比	全部地区收入	全部地区收入分季度占比
第四季度	976.21	17.18%	1,822.66	20.78%
合计	5,682.00	100.00%	8,770.24	100.00%

(续)

项目	2022 年			
	华东地区收入	华东地区收入分季度占比	全部地区收入	全部地区收入分季度占比
第一季度	1,619.40	42.30%	3,695.55	34.69%
第二季度	606.72	15.85%	2,608.85	24.49%
第三季度	151.84	3.97%	285.61	2.68%
第四季度	1,450.82	37.89%	4,064.60	38.15%
合计	3,828.78	100.00%	10,654.62	100.00%

由上表可见，2023 年公司华东地区智慧物联应用产品收入主要集中在第一季度及第二季度。

2、公司深耕于本地市场，在省内充分利用公司的本土优势扩大技术服务的销售额，其中入围宜兴区域的广电施工项目在报告期内确认收入 724.16 万元，报告期内对宜兴区域广电施工项目的营业收入同比增长 163.78%，使得华东地区技术服务类产品营业收入大幅增长。

二、华东地区收入金额前十大项目的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	该客户是否与我公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	销售产品类型	项目进展	报告期内收入确认金额	收入确认依据
1	江苏省广电有线信息网络股份有限公司	否	网络传输系统、智慧物联应用、技术服务	已验收并确认收入	4,935.40	签收单、验收单
2	中国广电山东网络有限公司	否	网络传输系统、智慧物联应用	已验收并确认收入	2,556.57	签收单、验收单
3	中国广电江西网络有限公司	否	网络传输系统、智慧物联应用、其他业务收入	已验收并确认收入	1,106.11	签收单、验收单

序号	客户名称	该客户是否与我公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系	销售产品类型	项目进展	报告期内收入确认金额	收入确认依据
4	江西广电数字科技有限责任公司	否	智慧物联应用	已验收并确认收入	1,078.92	验收单
5	福建广电网络集团股份有限公司	否	网络传输系统、智慧物联应用、其他业务收入	已验收并确认收入	1,012.91	签收单、验收单
6	江苏有线工程建设有限公司	否	技术服务	已验收并确认收入	425.48	验收单
7	义乌传媒集团有限公司	否	网络传输系统	已验收并确认收入	211.11	验收单
8	福建森网科技有限公司	否	智慧物联应用	已验收并确认收入	151.69	验收单
9	宁波兆年置业有限公司	否	智慧物联应用	已验收并确认收入	140.37	验收单
10	南京模砾半导体有限责任公司	否	其他业务收入	已验收并确认收入	110.97	签收单

由上表可见，华东地区收入金额前十大客户主要是广电网络运营商，上述客户与我公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，销售产品类型涉及公司的所有产品类型，报告期内公司严格按照各项业务类型的收入确认原则确认相关营业收入。

综上所述，报告期内公司继续优化市场策略，对全国市场按区域进行重点区分，重点聚焦核心省网和核心产品，报告期内来自华东地区的收入大幅增长具有合理性。

请年审会计师对上述问题（1）（2）进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

（一）核查程序

1、获取路通视信 2019 年-2023 年分季度收入数据及占比情况，了解并分析

各季度收入波动特征较往年发生较大变化的原因及合理性；分析路通视信收入季度间的波动特征与同行业可比公司不一致的原因；

2、分析路通视信收入确认政策与同行业可比公司是否一致；

3、获取路通视信 2019 年-2023 年已确认收入冲回的情况，了解并分析原因及合理性；

4、选取样本检查销售合同，识别商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

5、对本期记录的收入交易选取样本，核对销售合同、销售发票、经海关核准后的报关单、物流运输单、客户签收的发货清单、项目委托方的验收单以及委托方审定的金额或工作量等原始单据，评价相关收入确认是否符合收入确认的会计政策；

6、通过对本期内资产负债表日前后进行收入截止性测试，核查有无跨期确认收入的情况；

7、2022 年和 2023 年对应收账款和营业收入实行函证程序，并对未回函客户执行替代测试程序；

8、取得本期华东地区分产品收入的明细，并分析其大幅增长的合理性；

9、取得华东地区收入金额前十大项目的具体明细，了解其是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系、销售产品类型、项目进展、报告期内收入确认金额及依据。

10、对部分华东地区的客户进行走访程序。

（二）核查意见

通过以上审计程序的执行，我们认为本事务所审计以来不存在收入跨期的情况；报告期内华东地区收入确认金额是符合会计准则规定的。

3.年报显示，你公司报告期衡水湖景区 5A 提升智慧旅游项目专业分包项目已基本完工。该项目合同金额 8,000 万元，截止 2022 年末你公司累计收到该项目合同价款 3,406.32 万元，报告期内该项目无收款进展。你公司尚未将该合同价款结转收入。

（1）说明上述项目合同的签署日期及合同约定的交付、结算进度安排，项

目基本完工且已部分收款但尚未结转收入的原因，截至回函日的执行进展及执行进度是否符合合同约定，并说明交易对手方是否存在无法继续履约的风险；

【回复】

一、衡水湖项目的合同情况

公司的控股子公司江苏路通物联科技有限公司与邯郸市绿艺市政工程有限公司衡水分公司（以下简称“甲方”或“客户”）于2022年4月11日签订了《衡水湖景区5A提升智慧旅游项目专业分包合同》（以下简称“衡水湖项目”或“该项目”）。

合同约定的工期为“自本合同签订之日起至2022年5月31日。乙方务必在前述工期内完成本项目全部工作内容，且通过甲方及衡水湖文化旅游发展有限公司（以下简称‘业主方’）的最终验收。”

合同约定的结算进度安排为“（1）本合同签订生效后，甲方根据业主方付款进度及额度支付乙方合同额的30%，作为预付款。（2）施工过程中按业主到位相应款项及进度支付进度款。每次支付工程价款不超过实际完成且经监理验收合格工程量应付款项的65%，工程完工验收合格且提交全部竣工验收资料后付至财政预算评审价格的70%；工程结算经财政评审后拨付至财政评审价格的75%；剩余20%-22%作为维修保养费用，维修保养费用返还按照本合同‘十二条第3小条3.51款’执行；3%-5%作为质保金，质保金待质保期满后，业主退回甲方后，由甲方无息付清。”

关于上述合同，公司已按相关规定于2022年4月12日披露了《关于控股子公司签订日常经营重大合同的公告》（公告编号：2022-008）以及2022年5月16日披露了《关于控股子公司日常经营重大合同的进展公告》（公告编号：2022-025）。

二、衡水湖项目尚未结转收入的原因

衡水湖项目属于公司的带安装服务的系统集成类销售业务。对于系统集成类的销售业务，公司确认收入的会计政策如下：“系统集成类产品的销售包括为客户提供方案设计、交付标准或定制化的软件产品、配套硬件产品、安装、调试及系统试运行等一系列服务，涵盖视频监控、应急广播、动环网管、智慧社区、智慧旅游及其他智慧类项目，分为带安装服务和不带安装服务，对于带安装服务的，

公司在项目实施完毕并经项目委托方验收合格后确认收入，根据验收单日期作为收入确认的时点；对于不带安装服务的，①如交付标的为设备类产品的，公司发出产品并取得客户签收的发货清单，根据客户签收的日期作为收入确认时点；②如交付标的为软件产品的，公司交付产品并以取得客户验收单作为收入确认时点。”

截至报告期末，该项目尚未通过客户以及业主方的验收，故在报告期内尚未结转相关收入。

三、衡水湖项目的执行进展及执行进度、交易对手方的履约风险情况

由于该项目采用了设计、采购、施工一体化同步进行的建设模式，在项目实际实施过程中，根据客户和业主方要求的设计方案不断重新整改和更换实施方案导致项目工期有所延长，超过了合同约定的工期，该项目已于 2023 年 12 月基本完工。

截至回函日，衡水湖项目的实施工作已经完工，正处于初步验收阶段，尚未完成初步验收，正对客户、业主方和监理方提出的整改意见进行优化、整改和回复工作。由于该项目规模大、任务重、施工过程中与其他施工方的项目交叉、整合环节较多，又涉及业主方、审计、监理、项目管理单位等业务主管部门较多、工作量较大，故验收流程较为缓慢。截至回函日，公司正在积极推进该项目的验收工作，公司估计目前该项目不存在无法验收的风险。

项目结算方面，衡水湖项目建设资金最终来自于财政统筹安排，由于该项目尚未经客户以及业主方的验收合格，公司累计已收取预收款、进度款金额共计 3,406.32 万元。

衡水湖项目的直接客户是邯郸市绿艺市政工程有限公司衡水分公司，该公司是邯郸市绿艺市政工程有限公司的分支机构。项目的最终客户是衡水湖文化旅游发展有限公司，该公司是由衡水滨湖新区财政金融局 100%持股的国有独资企业。截至回函日，上述交易对手方依法存续且正常经营，均不是失信被执行人，具备履约能力。

综上所述，截至报告期末衡水湖项目由于尚未通过客户以及业主方的验收，故在报告期内尚未结转相关收入。受到项目实施的复杂程度、工作量等原因导致项目工期有所延长、验收流程较为缓慢。截至回函日，公司正在积极推进该项目

的最终验收工作。该项目建设资金由财政统筹安排，交易对手方依法存续且正常经营，均不是失信被执行人，截至目前，交易对手方不存在无法继续履约的风险。

(2) 说明已收款项及应收款项的会计处理情况，已计入存货科目的工程服务成本金额以及相关存货跌价准备计提情况，并结合对问题(1)的回复，说明跌价准备计提是否充分。

【回复】

截至报告期末，公司累计已收取衡水湖项目的合同款含税金额为 3,406.32 万元，其中：确认合同负债金额为 2,987.98 万元，应交税费金额为 418.34 万元。由于该项目尚未验收并结转收入，故尚未确认相关的应收账款，该项目也不涉及其他的应收款项。

截至报告期末，衡水湖项目公司累计已计入存货科目的工程服务成本金额为 3,190.13 万元。

公司相关存货跌价准备计提的会计政策是：“需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。”

依据上述政策，公司在报告期末对于衡水湖项目已计入存货科目的工程服务成本进行减值测试，工程服务成本以合同预计总收入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为可变现净值。在项目可变现净值低于账面成本，即在出现预计亏损项目时，按照预计亏损额计提存货跌价准备。经测算衡水湖项目的可变现净值大于已计入存货科目的工程服务成本，故不存在减值迹象，无需计提相应的存货跌价准备。

综上所述，该项目建设资金由财政统筹安排，截至目前为止，交易对手方不存在无法继续履约的风险，主要受到项目实施的复杂程度、工作量等原因导致项目工期有所延长、验收流程较为缓慢，并且该项目存货的可变现净值大于成本，无需计提相关存货跌价准备。

请年审会计师对该项目相关会计处理的合规性，以及该项目工程服务成本跌价准备计提充分性进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

（一）核查程序

1、取得衡水湖项目的合同进行检查，了解项目合同的签署日期及合同约定的交付、结算进度安排；

2、了解衡水湖项目尚未结转收入的原因；

3、项目组成员在 2024 年 4 月参与了衡水湖项目的部分初验过程，该项目尚未达到确认收入的条件；

4、对衡水湖项目的直接客户邯郸市绿艺市政工程有限公司衡水分公司进行走访和函证程序，了解衡水湖项目的执行进展和合同履行情况，并分析业主方的履约风险；

5、检查衡水湖项目已收款项及应收款项的会计处理情况；

6、取得已计入存货科目的工程服务成本金额以及相关存货跌价准备计提情况，分析复核报告期期末存货科目的工程服务成本未计提跌价准备的原因和合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为该项目相关会计处理具有合规性，该项目工程服务成本项目可变现净值高于账面成本，因而未计提存货跌价准备是合理的。

4.年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 33,937.26 万元。账龄组合中，3 年以上应收账款账面余额 6,732.60 万元，占比 20.09%，坏账计提比例为 64.02%。

(1)说明 3 年以上应收账款涉及客户名称及其是否与你公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，长期未能回款的原因，是否与客户存在纠纷，客户目前是否认可该款项，是否存在无法收回风险；

【回复】

一、公司 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款涉及客户的情况

报告期末，公司 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的账面余额为 6,732.60 万元，占比 20.09%，坏账计提比例为 64.02%，3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的客户结构具体分类如下：

单位：万元

客户类别	客户数量（家）	3年以上应收账款账面余额	账面余额占比
广电网络运营商	142.00	6,552.59	97.33%
其他客户	10.00	180.01	2.67%
合计	152.00	6,732.60	100.00%

由上表可见，公司3年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的客户主要为全国各地的广电网络运营商，账面余额占比为97.33%，该类客户均为国有控股企业、上市公司，其他客户主要为政府和政府部门、电信运营商和其他企事业单位，占比为2.67%，上述公司均与我公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

报告期末，3年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的前十大客户具体名称如下：

单位：万元

序号	客户名称	3年以上应收账款账面余额	占比
1	中国广电黑龙江网络股份有限公司	952.27	14.14%
2	南京江宁广电网络有限责任公司	594.12	8.82%
3	中国广电河南网络有限公司	357.22	5.31%
4	江苏有线网络发展有限责任公司淮安分公司	340.94	5.06%
5	中国广电黑龙江网络股份有限公司鸡西市分公司	338.13	5.02%
6	湖北省广播电视信息网络股份有限公司荆州分公司	254.75	3.78%
7	麻阳苗族自治县广播电视台	192.19	2.85%
8	湖北省楚天视讯网络有限公司浠水分公司	190.79	2.83%
9	中国广电黑龙江网络股份有限公司兰西县分公司	188.74	2.80%
10	江苏有线网络发展有限责任公司新沂分公司	187.55	2.79%
	合计	3,596.69	53.42%

结合上表所列，公司3年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款的前十大客户的3年以上应收账款账面余额合计为3,596.69万元，占比为53.42%，前十大客户均为国有控股的广电网络运营商，其处于产业链中的核心和强势地位，受到广电客户管理体制的原因，一般付款审批流程较长，回款进度缓慢，整体而言，上述前十名客户具有国资背景、资金实力雄厚、信誉良好、业务关系稳定，应收账款的收回有一定保障。

二、应收账款的回款风险分析

（一）长期未能回款的原因分析

1、公司是宽带网络智能连接和智慧应用整体解决方案提供商，客户主要为国内广电网络运营商，公司通过向客户销售设备或提供服务获取收入及利润。

受客户类型和广电行业运行特点影响，由于公司主要客户为全国各级广电网络运营商，其在产业链中处于核心和强势地位，通常在招标文件中对应付款项约定了信用账期，网络设备制造类业务平均合同账期为3至6个月。对于智慧物联应用业务，公司根据具体项目和客户的商务谈判结果，有些项目采用合同签订后预收款和按施工进度收款相结合的方式、有些项目在验收后收取款项。由于广电客户管理体制原因，付款审批环节层次较多、流程复杂，因此实际并未严格按照合同规定的条件进行付款，故大部分客户实际执行的账期比合同规定要长。

近年来，公司逐步从广电网络传输设备提供商向宽带网络智能连接和智慧应用整体解决方案提供商转型，结算周期较长的项目制业务规模逐年增多该类业务在项目实施完毕取得客户验收时确认收入，而结算方式是按照上线运行时间分阶段付款，由此使得项目类回款周期较设备销售有所延长，近三年公司网络设备制造、项目制业务（物联网应用及技术服务）具体情况如下：

单位：万元

按行业分类	2023年		2022年		2021年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络设备制造	7,562.65	41.53%	9,660.09	45.24%	10,880.79	56.59%
物联网应用及技术服务	10,332.66	56.74%	11,549.56	54.09%	8,082.65	42.04%
其他业务收入	316.05	1.74%	141.57	0.66%	262.59	1.37%
合计	18,211.37	100.00%	21,351.22	100.00%	19,226.03	100.00%

2、公司所处行业的可比上市公司或新三板挂牌公司主要为万隆光电（300710）、图南电子（839583）、佳创视讯（300264），与同行业可比公司相比3年以上按组合计提坏账准备的应收账款账面余额占比情况如下：

单位：万元

项目	路通视信	万隆光电	图南电子	佳创视讯	行业平均值
组合计提3年以上应收账款账面余额	6,732.60	4,655.59	809.09	5,198.29	4,348.89
组合计提应收账款账面余额	33,508.66	27,057.24	13,898.46	14,884.70	22,337.27
占比	20.09%	17.21%	5.82%	34.92%	19.51%

由上表可见，公司组合计提3年以上应收账款账面余额与同行业基本一致，

符合行业特征。

3、针对长期未能回款的应收账款，公司已采取的应对措施包括：

(1) 财务部门每月根据系统数据对应收账款账龄进行分析，制定应收账款账龄表，发送至各销售负责人督办或协助进行账款回收工作，销售人员对客户进行电话催收、现场催收、函件催收等方式，争取尽快收回货款；

(2) 公司对长账龄应收账款催收实施专项激励措施，按照“贡献谁做出，激励谁享受”的原则，对相应团队或员工实行长账龄应收账款的回款激励；

(3) 公司制定了严格的应收账款催收机制，将责任落实到具体人员，并与各责任人员的绩效考核挂钩，同时加大应收账款催收激励力度，促进公司应收账款的及时收回。

(4) 公司对现有权责和授权体系进行优化升级，对公司各项业务、管理活动从业务、法律、运营、财务等方面进行把控及审批，规范公司运作流程，加强内部管理以及经营风险控制，通过对客户信用评价不佳的客户采取审慎审批、控制发货和法务催收等多种方式进一步加强对应收账款的管理。

综上所述，公司逐步从网络传输设备销售业务向结算周期较长的项目类业务转型，同时由于主要客户均系国有控股的广电网络运营商，客户结算迟缓，导致3年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款余额较高。针对该事项，公司已采取了相应的催收措施，争取尽快收回货款。且公司3年以上按组合计提坏账准备的应收账款与同行业可比上市公司基本一致，具有合理性。

(二) 客户纠纷情况

截止回函日，公司3年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款涉及的客户与公司存在法律纠纷情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	目前状态	法律纠纷的说明
无锡市金色江南秀景、集景花园业主委员会	39.74	3-4年、4-5年	正在诉讼	采取法律手段催收回款
长治市太行广播电视网络有限公司	0.63	3-4年	仲裁已裁决	经仲裁，客户需归还10.63万元欠款，现剩余尾款0.63万元还在催收中
合计	40.37			

上述法律纠纷公司均为原告，由于客户长期未能回款，公司采用法律手段催收回款，相关客户的信用风险没有发生显著变化，预计款项很有可能收回，上述法律纠纷涉及应收账款余额合计为 40.37 万元，占报告期末 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款比例为 0.60%，占比极小。截止回函日，除上述法律纠纷外，公司与 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款客户之间不存在质量纠纷或其他纠纷。

（三）客户认可应收账款情况

财务部门定期对应收账款客户发送对账函确认欠款余额，由于公司客户主要是国有控股的广电网络运营商，受客户管理体制的影响，历史回函率相对较低，公司通过其他措施降低应收账款的对账风险：（1）针对销售业务均签订销售合同或订单，对公司各项销售活动从业务、法律、运营、财务等方面进行把控及审批；（2）相关收入确认时需提供与客户确认的签收单或验收单；（3）与客户签订还款协议的方式证实应收账款余额；（4）通过与客户拜访、电话、网络通信等方式证实应收账款余额；（5）通过法律手段督促客户回款的同时核实应收账款余额等。通过上述措施，公司 3 年以上按账龄组合计提坏账准备的应收账款能经客户认可。

整体而言，公司客户主要为广电网络运营商，均为国有控股企业，受经济环境、行业政策以及客户的最终业主方主要为地方政府等因素影响，客户付款周期较长，发生逾期的概率较高，但公司应收账款实际发生坏账的比例很低。由于公司与客户关系稳定、均为长期合作客户，且广电网络运营商均为国有控股企业，信誉良好，预计剩余金额很可能收回，因此回款风险较低。针对该事项，公司已采取了相应的客户对账、催收措施，争取尽快收回货款。

（2）说明前期对应收收入确认是否真实、前期收入确认依据是否充分。

【回复】

1、公司与收入确认时点有关的会计政策

（1）企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》：

“第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

第十一条 满足下列条件之一的,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:

(一) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

(二) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

(三) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业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。”

(2) 公司具体的收入确认方法

①设备类销售收入

设备类销售收入主要包括传输类设备、数据通信类设备及智能融合终端,分为国内销售以及国外销售,其中:国内销售,公司发出产品取得客户签收的发货清单,根据客户签收的日期作为收入确认的时点;国外销售,公司发出产品并办理报关手续,取得经海关核准后的报关单,根据报关单所列出口日期作为收入确认的时点。

②系统集成类销售收入

系统集成类产品的销售包括为客户提供方案设计、交付标准或定制化的软件产品、配套硬件产品、安装、调试及系统试运行等一系列服务,涵盖视频监控、应急广播、动环网管、智慧社区、智慧旅游及其他智慧类项目,分为带安装服务和不带安装服务,对于带安装服务的,公司在项目实施完毕并经项目委托方验收合格后确认收入,根据验收单日期作为收入确认的时点;对于不带安装服务的,**a.**如交付标的为设备类产品的,公司发出产品并取得客户签收的发货清单,根据客户签收的日期作为收入确认时点;**b.**如交付标的为软件产品的,公司交付产品并以取得客户验收单作为收入确认时点。

③提供劳务的确认主要为规划设计、工程施工,公司在设计图纸完成会审或承接的项目实施完毕,取得项目委托方的验收单以及委托方审定的金额或工作量,根据验收单日期作为收入确认的时点。

2、公司所处行业的可比上市公司或新三板挂牌公司主要为万隆光电(300710)、图南电子(839583)、佳创视讯(300264),同行业可比公司收入

确认具体政策情况如下：

公司简称	收入确认具体政策
万隆光电	<p>本公司计算机、通信和其他电子设备制造业务收入确认的具体方法如下：国内直销是公司直接面向广电运营商或其他设备集成商，以自己的名义参与招投标或商业谈判，直接销售产品并提供技术服务的销售模式。</p> <p>国内直销分为两种情况：一是公司自主开拓业务，直接以自己的名义参与招投标、或与广电运营商及其他设备集成商商业谈判后，签订合同获得订单，向其销售产品并提供相关技术服务。在该种情况下，通常由公司自行负责发货给客户，在将货物送交客户验货签收后确认收入，收入确认的具体时点为公司将货物送交客户验货签收时确认收入，产品若由客户自提，在出库后确认收入；二是公司直接参与广电运营商招投标或者与广电运营商直接签订合同，向其销售产品并提供相关技术服务，但由于受资金实力和业务规模的限制，公司选择与当地经销商合作，由其负责所在区域本地化技术支持、售后服务，并提供仓储物流及催收货款等工作，及时响应客户需求。在该种情况下，公司通常不直接负责送货，先将货物发至经销商，由经销商向公司提供仓储物流服务，将货物送交至客户验货签收，公司再与客户进行对账后确认收入，收入确认的具体时点为客户验货签收并与公司对账时确认收入。</p>
图南电子	<p>本公司研发、生产并销售应急广播系统及设备。本公司销售商品为在某一时点履行的履约义务，在客户取得商品控制权时确认收入。通常为根据合同或协议约定，销售不需要安装的商品时，以商品发出并经客户签收后确认收入；销售附有安装义务的商品时，以安装完成取得客户验收报告后确认收入。本公司为销售产品提供产品质量保证，本公司并未因此提供任何额外的服务或额外的质量保证，故该产品质量保证不构成单独的履约义务。本公司与经销商的合作模式为买断式销售，经销模式下销售收入确认与直销模式一致。</p>
佳创视讯	<p>本公司的系统集成业务主要为广电行业系统集成销售与服务。本公司向客户承诺的是将集成解决方案作为一个整体（组合产出）交付给客户，公司将合同中不同履约义务进行拆分，拆分后按照以下原则确认收入：系统集成销售及服务等无需安装、调试的，以设备(产品)交付客户，经客户签收后确认收入；需要安装、调试的,按照合同约定，在设备安装、调试完毕交付客户，经客户初验合格后确认收入。</p>

经对比，公司收入确认具体政策与同行可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司的收入确认真实、准确，收入确认政策符合《企业会计准则》的有关规定，收入确认依据充分，符合公司实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，与同行业可比公司不存在显著差异。

请年审会计师对前期确认收入的真实性、准确性进行核查并发表意见，同时说明对相关客户函证情况。

【会计师意见】

（一）核查程序

1、获取公司3年以上应收账款涉及客户名称，并分析其是否与公司、实际控制人、5%以上股东、董监高之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

2、了解客户长期未能回款的原因，并通过对律师函证了解是否与客户存在纠纷；

3、复核账龄划分是否正确，与同行业可比公司相比3年以上按组合计提坏账准备的应收账款账面余额占比情况是否一致；

4、通过对业务员访谈，了解公司针对长期未能回款的应收账款已采取的应对措施；

5、了解公司与收入确认时点有关的会计政策和具体的会计确认方法，并与同行业可比公司收入确认具体政策进行比较；

6、报告期末对3年以上账龄组合的重要客户进行函证，发函金额为3,604.69万元，占比53.54%。其中回函金额为1,068.67万元，占发函金额的29.65%；对未回函的均执行了相应的替代程序，金额为2,536.02万元。替代程序主要是对形成应收账款的交易记录进行核实，包括抽查相关的销售合同、销售发票信息、客户签收的发货清单、项目委托方的验收单等原始单据。

（二）核查意见

经核查，我们认为公司2022年和2023年确认的收入是真实、准确的。

5.年报显示，你公司报告期对第一大客户销售额4,935.40万元，占年度销售总额比例为27.10%，较2022年增长11.12个百分点。

请你公司说明第一大客户名称、向第一大客户提供商品或服务的具体内容，并说明报告期内第一大客户销售占比大幅提高的原因。

【回复】

报告期内公司第一大客户为江苏省广电有线信息网络股份有限公司（以下简称“江苏广电”），全年销售金额为4,935.40万元，报告期内向第一大客户提供商品或服务的具体内容为网络传输系统、智慧物联应用、技术服务、其他业务收入，

涵盖了公司所有的产品类型。2022 年度公司第一大客户为贵州省广播电视信息网络股份有限公司（以下简称“贵州广电”），全年销售额 3,411.35 万元。

第一大客户分产品营业收入情况：

单位：万元

分产品	2023 年第一大客户营业收入	2023 年营业收入	占全年收入比例	2022 年第一大客户营业收入	2022 年营业收入	占全年收入比例
网络传输系统	3,623.06	7,672.82	19.89%	313.27	9,791.83	1.47%
智慧物联应用	289.92	8,770.24	1.59%	3,098.08	10,654.62	14.51%
技术服务	1,013.78	1,452.27	5.57%	0.00	763.20	0.00%
其他业务收入	8.64	316.05	0.05%	0.00	141.57	0.00%
合计	4,935.40	18,211.37	27.10%	3,411.35	21,351.22	15.98%

第一大客户发生变化的原因：

1、贵州广电 2022 年度在智慧物联应用产品投资较多，公司中标多项贵州广电的应急广播项目，2022 年公司对贵州广电实现营业收入 3,411.35 万元，受到广电网络市场需求变化、区域经济、贵州广电 2023 年度项目投资额减少以及已中标项目相继验收并确认收入等原因导致 2023 年公司对贵州广电实现营业收入为 635.39 万元。

2、报告期内，公司保持战略定力，坚持稳健发展、创新发展，深耕于本地市场，在省内充分利用公司的本土优势拓展江苏广电的采购需求，为其提供宽带网络智能连接和智慧应用整体解决方案。报告期内对江苏广电营业收入提升的主要原因有：

（1）网络传输系统产品方面，公司保持技术投入，销售团队坚守传统业务市场，牢牢巩固了广电市场份额，随着传统广电市场的持续深耕和多家老对手的转型，公司传统产品如 HFC、EOC 等已成为广电细分市场的领导者，具备产品系列化、可靠性好等优势地位。报告期内公司首次中标了江苏广电 FTTH 三合一终端的网络传输系统产品的订单，报告期内实现营业收入 1,151.03 万元，该项销售占当年第一大客户网络传输系统营业收入的 31.77%，使得第一大客户网络传输系统产品的营业收入大幅增长；

（2）技术服务类产品方面，公司入围宜兴区域的广电施工项目在报告期内确认收入 724.16 万元，报告期内对宜兴区域广电施工项目的营业收入同比增长 163.78%，使得第一大客户技术服务类产品的营业收入大幅增长。

综合以上原因，报告期内公司在营业收入整体同比下降的同时，充分利用品牌优势和本土优势、坚守传统业务市场、加大研发技术的投入，中标了江苏广电 FTTH 三合一终端的网络传输系统产品的订单以及入围宜兴区域的广电施工项目，使得第一大客户销售额占比大幅提高。

6.年报显示，你公司报告期末其他应收款中员工备用金、代垫款余额 497.50 万元，较 2022 年末增长 234.15%。

请你公司结合业务开展情况，说明员工备用金较上年大幅上涨的原因及合理性，并结合公司员工备用金管理制度、资金审批的具体流程等情况，说明期末员工备用金具体情况，包括但不限于涉及员工人数、相关事由、实际支出情况等。

【回复】

本报告期末其他应收款中员工备用金、代垫款余额 497.50 万元，较上年同期末 148.89 万元增长 234.15%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年余额	2022 年余额	变动
预付园区改造工程款-广东爱富兰建设有限公司	296.07	-	100.00%
业务备用金	169.43	128.18	32.18%
房租押金	15.62	3.92	298.47%
代扣代缴员工个人部分社保、公积金	14.81	15.81	-6.33%
预付投标标书费及中标服务费	1.57	0.98	59.84%
合计	497.50	148.89	234.15%

一、预付园区改造工程款

根据公司与广东爱富兰建设有限公司签订的《精装修及园区改造工程策划和施工总承包合同》及补充协议中的约定，公司应于合同签订后支付合同总金额的 50%作为工程预付款（含策划费、设计管理费和备料款），后续按工程完工情况支付工程进度款。按照合同约定公司共支付预付款 1,456.27 万元及进度款 421.44 万元，后续公司根据实际业务开展情况需要，与施工单位协商大幅削减了工程改造内容和工程量。截止本报告期末，园区改造工程已经验收，审定金额为 1,581.63 万元，公司累计支付工程款 1,877.71 万元，期末剩余预付工程款 296.07 万元应收回，在财务报表计入了其他应收款。

2024年3月26日，公司收到广东爱富兰建设有限公司退还的工程款296.07万元。

二、扣除预付园区改造工程款后的员工备用金、代垫款

公司制定了《备用金管理制度》，对员工备用金的使用范围、额度、借款和报销流程以及审批权限等进行了规定。备用金由使用人发起申请，部门负责人审核、财务会计审批后，金额小于1万元的由分管领导和财务总监审批后支付；金额大于等于1万元、小于20万元的需报总经理审批后支付；金额大于等于20万元的需报董事长审批后支付。公司员工借支备用金均履行了审批程序。

本报告期末扣除预付园区改造工程款的员工备用金、代垫款余额201.42万元，较2022年末余额148.89万元增长35.29%。其中，本报告期末因业务拓展需要由12名公司员工借支备用金169.43万元，上年末由12名公司员工借支备用金128.18万元。

7.年报显示，你公司报告期发生研发费用2,202.78万元，较2022年增长25.76%，其中工资薪酬1,834.83万元，较2022年增长21.28%。

请你公司说明研发人员的认定依据，研发费用的归集标准、内部控制制度以及执行情况，公司研发人员工资薪酬与同行业可比公司的差异，并说明研发人员数量与业务规模的匹配性。

【回复】

一、研发人员认定依据

根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）的规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研发活动的技工。

公司对研发人员的认定标准系依据员工所属部门及具体工作职责来进行认定，将通过公司签订劳动合同，毕业于电子信息、计算机、通信等相关专业，或

具有电子信息、计算机、通信等相关专业知识和经验的，真实参与公司研发项目的技术人员、管理人员及辅助人员界定为研发人员。

二、研发费用的归集标准、内部控制制度以及执行情况

根据公司制定的《研发费用核算及报告作业管理办法》要求，研发项目只有立项后才允许发生费用。项目立项后获得一个唯一的研发编号，费用报销、研发领料时使用此编号作为物流控制和财务核算的依据。研发费用包括工资薪酬、直接投入、折旧摊销等，具体的归集标准如下：

工资薪酬：用于归集研发人员的人工支出，包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或者受雇有关的其他支出，包含在职研发人员的社会保险费、住房公积金等。人力资源部按实际考勤计算制作工资分配表，计入相应的研发项目；

直接投入：用于归集企业为实施研发项目而直接消耗的材料、燃料动力，如芯片、耗材、电力等。研发人员根据需领用的物料填写出库单，注明项目名称、编号，财务部按实际的采购成本计入相应研发项目；燃料动力费按比例分摊计入各研发项目；

折旧及摊销费用：可以指定研发项目的设备折旧和无形资产摊销直接计入相应研发项目，无法指定项目的资产折旧和无形资产摊销按比例分摊计入各研发项目；

设计费：用以归集为新产品和新工艺的构思、开发和制造，进行工序、技术规范、操作特性方面的设计等发生的费用。按照研发项目实际发生额进行归集；

试验费：用于归集在产品验证环节会产生试制检验费，研发成果的论证、评审、验收费用，如中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，试制品的检测费等。按照研发项目实际发生额进行归集；

股份支付：用于归集为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易费用。可以指定研发项目的直接计入对应研发项目，无法指定项目的按比例分摊计入各研发项目；

其他：用于归集研究开发活动所发生的其他费用，如办公费、通讯费、专利申请维护费、高新科技研发保险费等。可以指定研发项目的直接计入对应研发项目，无法指定项目的按比例分摊计入各研发项目。

为了加强公司研发费用管理，促进公司自主创新，准确归集公司实际发生的研发费用，公司制定了《研发费用核算及报告作业管理办法》、《研发中心管理章程》、《审批流程及授权表》等内控流程制度，对研发费用的核算范围、核算方法、研发费用报告、费用审批等做出了详细的规定。公司财务部门在核定研发费用时，根据研发费用支出范围和标准以及公司制定的审批流程，判断是否可以将实际发生的支出列入研发费用、归集入相应研发项目，并进行相应的账务处理。公司已经建立了研发费用管理的内部控制制度，规范研发费用的核算，并得到有效执行。

三、研发人员工资薪酬与同行业可比公司的差异

2021年至2023年同行业可比公司研发人员工资薪酬情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度		2021年度	
	工资薪酬	占收入比	工资薪酬	占收入比	工资薪酬	占收入比
万隆光电	1,892.53	5.28%	1,967.88	3.71%	2,529.44	3.47%
佳创视讯	2,079.00	15.91%	1,828.29	12.45%	1,533.82	11.25%
图南电子	777.20	4.06%	692.89	3.88%	784.92	4.34%
可比公司平均	1,582.91	8.42%	1,496.35	6.68%	1,616.06	6.36%
路通视信	1,834.83	10.33%	1,512.88	7.46%	1,243.79	6.97%

由上表可见，2021年-2023年，本公司的研发人员工资薪酬占营业收入的比率逐年上升，和可比公司的平均占比趋势一致。由于同行业可比公司之间所处地区、收入水平不同等因素导致工资薪酬存在差异，整体而言，本公司研发人员工资薪酬与可比公司间平均值不存在重大差异，本公司研发人员工资薪酬占收入的比率与可比公司间平均比率也不存在重大差异。

四、研发人员数量与业务规模的匹配性

2021年至2023年公司研发人员结构、工资薪酬、业务规模的具体情况如下：

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	数据	变动	数据	变动	数据
研发人数（人）	92	-6.12%	98	15.29%	85
其中：硕士学历	4	0.00%	4	300.00%	1
本科学历	56	-1.75%	57	14.00%	50
其他学历	32	-13.51%	37	8.82%	34
研发项目数（个）	5.00	-37.50%	8.00	0.00%	8.00
研发人员工资薪酬（万元）	1,834.83	21.28%	1,512.88	21.63%	1,243.79

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	数据	变动	数据	变动	数据
研发人员人均工资薪酬 (万元/人)	19.94	29.19%	15.44	5.50%	14.63
营业收入 (万元)	17,756.10	-12.47%	20,285.53	13.63%	17,853.00

公司的研发项目主要致力于提升技术水平、开发新产品，持续推进公司业务转型和效能提升。由上表可见，2021 年-2023 年公司各期开展的研发项目数量减少，分别为 8 个、8 个、5 个，研发人员数变动和研发项目数不匹配，主要系公司为保持整体的研发能力，优化调整研发人员结构所致。2022 年度公司从外部招聘市场引进资深骨干技术人才，研发人数达到 98 人，较 2021 年度增加 15.29%；2023 年度公司持续深化调整研发人员结构，研发人数较 2022 年度减少 6.12%。

公司研发周期较长，项目研发具有不确定性，新产品研发成功后需要一定的时间来获得市场认可，公司研发人员数量的变动和研发投入的增加需要一定周期体现到业务规模和营业收入上。

研发人员的工资薪酬按照参与工程项目和研发项目的工时分别归集结转至营业成本和研发费用。2023 年度研发人员工资薪酬较上年同期增加 21.28%，主要原因如下：

1、2023 年度研发人员参与的工程项目减少，工资薪酬主要归集入研发费用，而非营业成本：2023 年度结转至营业成本 4.46 万元，2022 年度结转至营业成本 192.83 万元，导致 2023 年度研发费用——工资薪酬较 2022 年度增加 188.37 万元；

2、引进的资深研发人员主要集中在 2022 年下半年度，减少的一般研发人员分布于整个 2023 年度，人员数量、结构的变动导致 2023 年度研发费用——工资薪酬较 2022 年度增加 41.71 万元；

3、2023 年度公司为激发研发团队积极性，市场化调整部分研发人员的薪酬水平，较 2022 年度增加 92.40 万元。

综上所述，由于公司在保持整体研发能力的同时优化研发人员结构，研发投入需要一定时间体现到业务规模。同时，各期按照研发人员参与工程项目的工时将工资薪酬归集并结转至营业成本的情况不同，公司研发人员数量的变动与业务规模的匹配具有合理性。

8.年报显示，你公司报告期末其他权益工具投资期末余额 1,000 万元，为你公司对湖北星燎高投网络新媒体产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“湖北星燎”）的投资，采用成本代表公允价值进行计量。

请你公司结合湖北星燎所持非上市股权投资标的的经营情况，说明对湖北星燎估值的公允性。

【回复】

一、对其他权益工具投资计量的会计政策

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》：“第四十四条 企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。”公司对湖北星燎的投资采用成本代表公允价值进行计量。

二、湖北星燎估值的公允性分析

因公司的其他权益工具投资暂时不存在活跃市场，公司采用估值技术确定其他权益工具投资的公允价值，具体是按照取得时的成本确认初始计量。公司其他权益工具投资在持有期间根据被投资方的经营情况是否发生重大变化，如发生重大变化，可能表明初始确认时的公允价值不代表相关金融资产的公允价值。

1、湖北星燎所持非上市股权投资标的的经营情况

湖北星燎所持非上市股权投资标的包括有文化创意、通信产业、地理信息、特种玻璃、体育投资等方面，投资项目分散。公司从可获取的相关信息分析，各投资标的的经营稳定，所处行业环境也未发生重大变化。

近三年湖北星燎资产总额分别为16,786.30万元、16,615.50万元、16,702.10万元，近三年期末均无负债，所有者权益总额与资产总额相等，相关经营情况稳定，不存在经营情况发生重大变化的情形。

2、湖北星燎公允价值确认的依据

公允价值是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。

公司以公允价值计量相关资产或负债，假定出售资产或者转移负债的有序交

易在相关资产或负债的主要市场进行；不存在主要市场的，公司假定该交易在相关资产或负债的最有利市场进行。主要市场，是指相关资产或负债交易量最大和交易活跃程度最高的市场。最有利市场，是指在考虑交易费用和运输费用后，能够以最高金额出售相关资产或者以最低金额转移相关负债的市场。公司采用市场参与者在对该资产或负债定价时为实现其经济利益最大化所使用的假设。存在活跃市场的金融资产或金融负债，公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。金融工具不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值。

3、湖北星燎以成本代表公允价值进行计量的原因

因湖北星燎所持投资项目分散，主要投资项目为非上市主体，暂时无法在活跃市场取得公开报价，近期内湖北星燎并无引入外部投资者、股东之间股权转让等可作为确定公允价值的参考依据。报告期内，湖北星燎未发放现金股利分红。公司从可获取的相关信息分析，未发现被投资单位经营情况发生重大变化的情形，不存在《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第四十四条描述的可能表明成本不能代表公允价值的情形，所以公司将初始确认时的公允价值（即成本）作为对其他权益工具投资公允价值的最佳估计。

综上所述，公司持有的其他权益工具投资主要为非上市股权投资。属于活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，在被投资单位基本面未发生重大变化的情况下，成本代表了对公允价值的最佳估计，故用成本代表公允价值进行计量。

请年审会计师对估值公允性进行核查并发表意见。

【会计师意见】

（一）核查程序

1、了解湖北星燎所持非上市股权投资标的经营情况，并取得近两年湖北星燎的审计报告核查其资产情况；

2、了解湖北星燎公允价值确认的依据，复核金融工具期末价值计量是否正确、合理，会计处理是否正确；对于有活跃市场报价的金融工具，检查公司使用的市场价值是否正确；对于无市值的金融工具，检查各项投资近期是否有新的估值可以作为公允价值的参考，检查是否出现明显减值迹象使得以成本作为公允价值计量的最佳估计明显不合理。

(二) 核查意见

经核查，我们认为公司按成本作为公允价值计量是合理的。

特此公告。

无锡路通视信网络股份有限公司董事会

2024年5月31日