

河北志晟信息技术股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

2024 年 6 月 20 日，河北志晟信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“志晟信息”）收到贵部出具的《关于对河北志晟信息技术股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 044 号，以下简称“问询函”），公司高度重视，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，立即组织相关部门、人员及年报审计机构，就问询函中的相关问题进行了认真分析、核查与落实，并逐项进行回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行了豁免披露。具体回复内容详见如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内你公司实现营业收入 1.51 亿元，同比减少 36.61%；毛利率为 29.24%，较上年增加 3.92 个百分点；归属于上市公司股东的净利润为-7,002.93 万元，上市后连续两年亏损。其中智慧城市业务营业收入 1.04 亿元，同比减少 49.07%；运维及服务业务营业收入 2,846.46 万元，同比增长 34.74%；硬件销售业务营业收入 1,869.98 万元，同比增长 36.62%。

请你公司：

（1）结合行业发展态势、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明营业收入大幅下滑、毛利率增加的原因及合理性；

（2）结合具体可靠的行业数据等，详细分析你公司上市后连续两年亏损的原因及合理性，相关影响因素和行业发展趋势在你公司上市前是否已存在，目前

是否仍处于持续状态，并结合在手合同数量及金额，说明公司业务的稳定性及可持续性，以及你公司为改善盈利能力采取的措施。

请年审会计师说明针对营业收入、营业成本实施的审计程序，取得的审计证据及结论。

回复：

一、营业收入大幅下滑、毛利率增加的原因及合理性

(一) 营业收入大幅下滑的原因及合理性说明

报告期内，公司实现营业收入 1.51 亿元，同比减少 36.61%，主要系公司来源于财政预算资金类客户的收入下降较大所致。具体情况如下：

单位：万元

客户资金来源	2023 年		2022 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比
财政预算收入	9,797.94	64.70%	18,178.54	76.10%
非财预算收入	5,344.90	35.30%	5,708.28	23.90%
合计	15,142.84	100%	23,886.82	100%

公司 2023 年营业收入大幅下滑主要受经济增速放缓及财政资金投向调整、行业景气度下降等宏观因素及公司战略转型、项目承接策略调整等因素综合影响所致。具体情况如下：

1、行业发展上，受经济增速放缓及财政资金投向调整影响，行业景气度有所下降，报告期内公司及行业内可比公司营业收入有不同程度的下滑

(1) 受经济增速放缓及财政资金投向调整影响，行业景气度有所下降，报告期内公司收入下降幅度较大

公司属软件和信息技术服务业，客户以政府机关、事业单位等财政资金类客户为主，所处行业发展受宏观经济、政府采购意愿影响驱动特征明显。

近年来，受经济增速放缓影响、政府的工作重心及财政投资投向调整影响，对行业客户资金及项目预算影响较大，反映到本行业主要表现为市场需求下降导致项目数量和金额减少；同时，受项目支付周期加长影响，应收账款回款周期明显延长。

综上，2023 年度，受财政预算投向调整的影响，地方信息化建设需求放缓，

以前年度执行的项目进度亦受不同程度的影响，成为公司收入下滑幅度较大的主要原因。

(2) 公司及可比公司营业收入对比情况

报告期内，受行业景气度下降及财政预算投向调整等因素综合影响，公司所处行业的信息化建设需求放缓，同行业可比公司营业收入总体上呈下降趋势。2022-2023 年公司同行业可比公司营业收入如下：

单位：万元

序号	所在区域	公司名称	2023 年	2022 年
1	河北省	启奥科技	14,362.76	21,552.99
2	福建省	恒锋信息	48,437.52	51,524.99
3	湖南省	科创信息	23,398.68	53,753.26
4	河南省	众诚科技	33,873.58	37,693.82
行业营收平均			30,018.14	41,131.27
较上年同期平均变动比例			-27.02%	-12.11%
5	河北省	志晟信息	15,142.84	23,886.82
较上年同期变动比例			-36.61%	-14.87%

注：2023 年、2022 年公司收入下降幅度大于可比公司平均水平，和同处河北省的启奥科技的下降幅度大致相当。

综上，受经济增速放缓及财政资金投向调整影响，行业景气度有所下降，是公司报告期内收入下降幅度较大的主要原因。

2、业务开展上，公司积极谋求战略转型，持续蓄力，业绩兑现需一定“爬坡期”

近两年以来，公司根据行业发展趋势，主动谋求更加健康的战略转型，探索扭转业绩下滑新思路：一方面，强化公司内部管理及部门赋能的提升，对内主抓标准、及时、高效，进一步抓好“产、供、销”的协同配合，实现“人、财、物”的高效配置；另一方面，对适配区域及领域分析与快速布局，积极探索公司业务结构优化，在稳定政务板块的同时，锚定产业数智化、民生信息化等重点业务发展领域加大研发、深化布局、定向突破。这种“从 0 到 1”的业务转型，达成业绩兑现需要一定“爬坡期”。

3、经营策略上，公司为有效控制应收账款规模，在项目选择上主动收缩或放弃了部分项目成本较大、回款周期较长、回款条件不理想的订单

受宏观经济增速放缓、财政预算缩减导致行业景气度下降的影响，公司部分

政府机关、事业单位等财政资金类客户的采购、付款审批、项目审计、资金拨付及结算方式等亦发生调整，导致客户的付款周期均不同程度的延长，从而导致公司部分应收账款回款速度放缓，回款进度不及预期，存在较多账龄超过 3 年的应收账款情况。

虽公司已通过获取稳定的银行授信等措施保证公司生产经营所需的流动资金，但应收账款回款周期长等情形导致公司经营性现金流面临一定压力。为有效控制公司经营风险及应收账款规模，保证公司经营现金流良性安全、规避流动性风险，公司采取了更为稳健的经营策略，加强了项目资金收付管控、订单风控预警、筛查，主动性收缩或放弃了部分项目成本较大、回款周期较长、回款条件不理想的订单获取机会，这也造成公司主营业务收入受到一定影响。

4、行业竞争加剧，给公司业务承接带来一定挑战

IT 信息领域以行业发展快、迭代快为显著特点。随着智慧城市建设与数字经济发展的不断演进，行业厂商及运营商不断发力，供给增加促使行业竞争进一步加剧，导致行业的盈利性相对减弱，给公司在订单获取、综合定价等方面均带来一定挑战。

综上，公司 2023 年营业收入大幅下滑主要受经济增速放缓及财政资金投向调整、行业景气度下降等宏观因素及公司战略转型、项目承接策略调整及行业竞争加剧等因素综合影响所致，营业收入大幅下降具有客观性。

(二) 毛利率增加的原因及合理性说明

报告期内公司毛利率为 29.24%，较上年增加 3.92 个百分点。2023 年及 2022 年，公司主营业务收入主要构成、毛利率及变动情况如下：

单位：万元

项目分类	2023 年		2022 年		变动幅度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
智慧城市业务	10,352.11	25.64%	20,324.54	23.80%	-49.07%	增加 1.84 个百分点
运维及服务业务	2,846.46	45.88%	2,112.61	40.11%	34.74%	增加 5.77 个百分点
硬件销售业务	1,869.97	24.79%	1,368.75	25.10%	36.62%	减少 0.31 个百分点
其他	74.30	4.69%	80.92	26.60%	-8.17%	减少 21.91 个百分点
合计	15,142.84	29.24%	23,886.82	25.32%	-36.61%	增加 3.92 个百分点

报告期内，公司毛利率较上年增加 3.92 个百分点，主要系报告期内智慧城市业务、运维及服务业务毛利率有所提升及各板块收入占比变动所致，具体情况如下：

1、报告期毛利率增加的原因

一方面，2023 年公司强化内部管理，提升部门赋能，持续优化采购和交付环节流程制度，助推采购成本和人工成本实现有效控制，通过降本增效使智慧城市业务、运维及服务业务毛利率均有所增加。另一方面，公司高毛利的运维及服务业务板块营业收入占比由 2022 年的 8.84% 上升到 2023 年的 18.80%，从而影响综合毛利率较上年增加 3.92 个百分点。

2、毛利率水平与同行业可比公司大致相当

报告期内，公司毛利率水平和同行业可比公司毛利率水平大致相当，具体情况如下：

同行业可比公司	2023 年毛利率
启奥科技	42.01%
恒锋信息	25.79%
科创信息	23.03%
众诚科技	26.11%
行业毛利率平均值	29.24%
志晟信息	29.24%

综上，公司报告期内毛利率增加主要系报告期内智慧城市业务、运维及服务业务毛利率有所提升及各板块收入占比变动所致，与行业可比公司的毛利率大致相当，毛利率提高具有合理性。

二、公司上市后连续两年亏损的原因、合理性，及相关影响因素和行业发展趋势在公司上市前是否已存在、目前是否仍在持续状态的说明；结合在手合同数量及金额对公司业务稳定性、可持续性的说明以及公司改善盈利能力采取的措施

（一）公司上市后连续两年亏损的原因、合理性，及相关影响因素和行业发展趋势在公司上市前是否已存在、目前是否仍在持续状态的说明

2022 年及 2023 年，公司归属于上市公司股东的净利润分别为-1,950.69 万元和-7,002.93 万元，上市后连续两年亏损，主要原因如下：

1、受经济增速放缓及财政资金投向调整影响，行业景气度有所下降，公司营业收入减少成为归母净利润连续下滑的直接原因

最近两年,受经济增速放缓及财政资金投向调整影响,行业景气度有所下降,公司 2022 年和 2023 年营业收入分别为 23,886.82 万元和 15,142.84 万元,同比下降幅度分别为 14.87%和 36.61%,收入下滑是导致公司归母净利润下降的重要原因,具体分析请参见“(一)营业收入大幅下滑的原因及合理性说明”。

2、应收账款回款不及预期,加之预期信用损失率计提严谨,导致公司应收账款规模跨期增长,直接影响公司归母净利润

受宏观经济增速放缓、财政预算缩减影响,公司部分政府机关、事业单位等财政资金类客户的付款审批、项目审计、资金拨付等流程周期均不同程度的延长,从而导致公司部分应收账款回款速度放缓,回款进度不及预期,2022 年末和 2023 年末,公司账龄超过 3 年的应收账款分别为 525.94 万元和 7,768.43 万元。

虽然公司主要客户以政府机关、事业单位等财政资金类客户为主,发生实质性违约的风险较低,但根据公司应收账款坏账计提政策,公司 2-3 年应收账款的坏账计提比例为 50%,3 年以上坏账计提比例为 100%,致使 2022 年和 2023 年,确认信用减值损失分别为 3,630.09 万元和 5,711.33 万元,分别占报告期内归属于上市公司股东净利润的 186.09%和 81.56%。

3、行业发展趋势在公司上市前是否已存在,目前是否仍处于持续状态的说明

(1) 行业发展趋势在公司上市前是否已存在的说明

自 2021 年起,受宏观经济形势及财政预算调整影响,行业景气度及项目执行有所放缓,但公司主要客户资金预算是上年度编制确定且项目执行有一定周期,故上市前行业发展情况及财政预算对公司当年的营业收入、应收回款和归母净利润的影响相对较小。具体情况如下:

单位:万元

项目	2020 年末/2020 年度	2021 年末/2021 年度
获取订单	29,009.47	26,165.30
营业收入	30,122.01	28,059.97
应收账款账面余额	13,815.06	18,872.62
其中:三年以上应收账款余额	127.78	73.85
坏账准备	1,131.86	1,719.57
计提比例(%)	8.19	9.11

应收账款周转率	2.39	1.72
信用减值损失	-799.52	-582.63
归属于母公司所有者的净利润	4,283.30	3,986.69

鉴于公司经营过程中存在的经营风险和财务风险等，公司在公开发行说明书重大事项及风险因素章节，针对政策导向变化对公司经营产生较大影响的风险、市场区域集中的风险、业务区域拓展不及预期的风险、对单一不确定客户和重大项目存在依赖的风险、经营业绩下滑的风险及应收账款发生坏账风险进行了重大事项提示和风险揭示。

(2) 行业发展趋势目前是否仍处于持续状态的说明

截至目前，相关行业影响因素虽仍处于持续状态，随着国家经济形势持续复苏、国家政策大力支持及公司战略转型策略的落地实施，以上不利影响因素将得到有效改善。

(二) 结合在手合同数量及金额，公司业务稳定性、可持续性说明

1、公司在手订单情况

截至2024年7月2日，公司已中标或已签订合同的在手订单数量为192笔，合计金额约1.43亿元，均按计划处于建设、实施阶段。

2、公司业务稳定性、可持续性说明

公司营业收入、归母净利润虽短期承压，但公司将积极应对经济增速放缓、行业发展趋势等不利影响，进一步优化内部管理流程、持续企业战略发展转型、加速研发成果产品转化、加强外埠业务拓展，促进公司稳定性及可持续性的有效改善。公司业务持续下滑的风险相对较低，主要情况如下：

(1) 从行业发展来看，中国经济指标总体向好，随着国家支持性利好政策的驱动，数字中国、数字经济、数字政府等建设需求持续演进，公司所处软件和信息技术行业表现出较强的发展韧性和潜力。公司长期致力于利用数字技术服务数字中国建设，促进数字政府和智慧企业高质量发展，主营业务与数字中国战略高度契合。

随着公司新领域、新区域、新业务的不断推进，公司的综合竞争力与持续经营能力均将在多个垂直细分领域快速转化、精准输出，并逐步增强。

(2) 从公司战略发展来看，公司将继续紧抓数字经济发展与数字中国建设主线，主动融入数实融合的时代大潮，持续推动数字技术与实体经济的深度融合：

(a) 从聚焦客户的核心需求出发，积极推动在人工智能、云计算、大数据、物联网等新一代信息技术与业务场景的深度融合，瞄准关键技术领域和重点行业场景进行定向突破，持续提升自主研发能力、产品力及核心竞争力，以科技创新塑造公司发展新优势，加快培育新质生产力；

(b) 持续推动企业战略发展优化并转型，紧紧围绕“政务、产业、民生”三大核心领域务实创新，“聚焦政务、增量产业、深挖民生”垂直细分行业；

(c) 坚定“走出河北、走向全国”的业务拓展策略，不断提高跨区域客户开拓能力和服务质量，对适配区域及领域的精准分析与快速布局，争取逐步扎根；

(d) 探索跨区、跨界、跨领域合作模式，积极开发新客户、新市场、新业务，实现多方资源互补与伙伴共赢。

综上，从长期发展来看，除非发生经济形势持续下行及行业发展趋势发生重大不利的情况，公司业务的稳定性、可持续性向好。

(三) 公司改善盈利能力的措施

1、加速战略转型，锚定高质量发展：以深耕智慧政务多年的背景优势，拓宽至智慧产业、智慧民生等相关领域，瞄准关键技术领域和重点行业场景进行定向突破，持续提升自主研发能力、产品力及核心竞争力，增强公司造血创收能力；

2、夯实基础管理，强化部门赋能：一是激发组织活力，对外主抓品质、交付与服务，持续提升销售能力，为客户创造价值，增加客户粘度与合作深度；二是苦练内功，对内主抓标准、及时、高效，提高成本管控能力、资金回笼能力、运营资金管理能力和实现“有利润的收入，有现金的利润”；

3、拓宽商务渠道，助推公司外延式增长：加强资源多元化合作，围绕产业链上下游积极拓宽商务渠道，构筑生态合力；持续探索“产业+资本”的战略合作模式，助推公司快速实现外延式增长。

三、年审会计师核查情况

(一) 审计程序及获取的主要审计证据

年审会计师在 2023 年度营业收入审计中，实施的主要审计程序及获取的主要审计证据如下：

主要审计程序	获取的主要审计证据
对销售与收款循环相关的内部控制进行了解与测试；	与收入相关的内部控制了解与测试记录

主要审计程序	获取的主要审计证据
对营业收入实施分析性程序；	营业收入分析记录
根据不同收入类型选择不同样本，收集销售合同，检查验收确认单、货物出库单、银行收款等情况，复核收入确认的准确性；	销售合同、验收单、银行收款记录、货物出库记录、检查记录
对重要的合同项目与客户实施函证及实地走访程序，验证项目实施情况与收款真实性；	函证记录、走访记录
获取银行交易流水，检查客户回款的真实性；	银行交易流水、检查记录
查询志晟公司部分客户的工商信息以了解客户目前状况，与公司是否存在关联关系；	工商查询记录、客户经营状况记录
对未回款的销售客户与合同实施期后回款检查；	期后回款检查记录
对收入实施截止性测试	收入截止测试记录

年审会计师在 2023 年度营业成本审计中，实施的主要审计程序及获取的主要审计证据如下：

主要审计程序	获取的主要审计证据
对与采购及成本结转相关的内部控制进行了解与测试；	采购及成本结转相关的内部控制了解与测试记录
获取物流数据，将物流数据与账面收发存记录进行核对；	物流数据、账面发货比对记录
获取采购合同与银行交易流水，将采购合同及付款情况与账面进行核对，检查业务的真实性；	采购合同、银行交易流水、检查记录
查询部分供应商工商资料，以了解交易是否存在异常情形，与公司是否存在关联关系；	工商查询记录、供应商经营状况记录
对库存商品实施盘点程序，向供应商实施函证，向个别供应商实施访谈程序；	存货盘点记录、函证记录、访谈记录
选择部分存货实施计价测试，以检查存货结转方法是否恰当；	存货计价测试记录
获取销售出库明细，将销售明细与销售合同明细进行核对，检查销售出库明细是否与合同清单一致；	销售出库明细、销售合同、销售合同与出库明细比较记录
获取部分采购合同，检查成本结转金额是否与采购合同一致；	采购合同、采购与成本结转比对记录
检查收入确认与成本结转是否匹配	收入与成本对比分析记录

（二）核查结论

经核查，年审会计师已按照中国注册会计师审计准则的规定对营业收入和营业成本执行了相关程序，经审计的营业收入和营业成本可以确认。

问题 2、关于业绩快报修正及定期报告更正

2024 年 4 月 19 日，你公司披露业绩快报修正公告，因部分销售项目的收入

确认方法由总额法调整为净额法、部分销售项目的收入进行重新确认，调减营业收入 5,613.81 万元。2024 年 4 月 26 日，你公司更正 2023 年三季度报告。

请你公司：

(1) 结合业务模式、控制权转移时点、货物交付验收模式、商品定价权、存货风险责任归属等，分别说明各类合同的收入确认方法及确认时点、报告期内收入金额，并核对年报中关于收入确认政策的披露是否准确、完整，如不准确，请更正；

(2) 请你公司全面自查年报是否存在其他披露不准确、不完整的内容，如有，请更正；并说明公司财务内控制度建设是否健全，内控执行是否有效，你公司拟提升内部控制水平的具体举措。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、控制权转移时点、货物交付验收模式、商品定价权、存货风险责任归属等，分别说明各类合同的收入确认方法及确认时点、报告期内收入金额，并核对年报中关于收入确认政策的披露是否准确、完整，如不准确，请更正

(一) 公司营业收入主要由智慧城市业务、运维及服务业务、硬件销售业务构成，不同类型业务控制权转移时点、货物交付验收模式、商品定价权、存货风险责任归属及收入确认时点如下：

类别	业务模式	控制权转移时点	货物交付验收模式	商品定价权	存货风险责任归属	收入确认方法及确认时点
智慧城市业务	<p>①县域智慧城市：依据客户整体建设规划与战略布局，对城市基础设施、数据资产与基础、信息化基础、系统整合共享需求、应用需求进行充分客户调研，对物理建设环境进行现场勘查、根据客户需求分析和现场勘查结果，对县域智慧城市整体建设方案进行内部可行性分析、硬件设备采购、通用软件采购、个性化软件开发与功能模块组合配置、系统测试与联调优化、系统集成与现场实施交付、持续运维与运营服务等。</p> <p>②智慧城市行业应用：根据客户整体建设规划需求，对客户应用需求调研与分析，对物理建设环境进行现场勘查，根据客户需求对该行业系统应用平台和结构等进行整体设计、制定数据交换标准和数据安全体系、硬件设备采购、通用软件采购、软件功能模块组合与配置、垂直行业软件部署、系统测试与联调优化、系统集成与部署安装、现场实施交付、用户使用培训等。整个行业应用系统运行期间，需要提供对基础硬件环境和软件产品的运行维护服务以及系统升级、数据分析等技术服务。</p>	智慧城市业务在该项目整体交付验收时转移至客户，若项目中存在运维业务的，在合同约定的服务期内分期。	智慧城市业务项目完成后交客户申请验收，客户出具正式项目验收通知，若存在运维服务，则根据合同约定的服务期内提供服务。	该类业务一般为招投标方式取得，项目价格一般在招投标中直接确定。	智慧城市业务在项目整体验收前由公司承担，项目整体验收后由客户承担。	智慧城市业务中主要包括软硬件销售、系统集成及运维服务。软硬件销售、系统集成收入确认的一般原则为在合同约定的项目实施完成，经客户组织验收后，收到货款或获取收款权利时确认收入，运维服务根据履约进度确认收入。
运维及服务业务	<p>①在客户已有的信息系统基础上，为客户提供系统运行维护服务，保障系统正常稳定运行，包括系统日常维护、软件升级、设备维修更换等服务；②服务业务通过调研市场需求，形成公司相对聚焦的运营服务内容（如系统培训与推广、网站与微信信息制作与更新、热线服务、调研服务等），根据客户需求制定服务方</p>	在合同约定的服务期内分期。	合同约定的服务期内提供服务。	根据招投标确定或与客户协商定价。	运维及服务收入一般很少存在商品需求，但在满足服务要求过程中可能需要一定的少量商品，该	公司运维及服务业务销售收入的确认一般根据履约进度在一段时间内确认收入。

类别	业务模式	控制权转移时点	货物交付验收模式	商品定价权	存货风险责任归属	收入确认方法及确认时点
	案，根据合同约定提供服务，主要应用在政务、产业、民生领域，为客户提供外包服务。				商品在提供服务过程中予以消耗。	
硬件销售业务	公司与客户签订合同后，根据客户需求对外采购硬件商品后将其出售给客户，与此同时公司也存在部分零售硬件业务。	需要验收的硬件销售在取得验收记录后转移，对于未约定验收条款的如零售业务在产品交付对方时点转移。	对于需要验收的硬件销售业务在客户收到货物后，对货物进行验收确认。	根据招投标或与客户协商定价，零售业务根据市场行情定价。	对于需要验收的，在产品交付对方验收确认后，由客户承担；不需要验收的，在交付客户时商品风险责任即转移。	硬件销售业务销售收入的确认是在产品交付对方验收确认后，收到货款或获取收款的权利时，确认销售收入。

注：公司在订单中如属于代理人角色，不承担货物的质保、后期维护等，不承担向客户转让商品的主要责任，公司根据企业会计准则的规定，在前述履约义务完成时即客户验收或签收后按净额法确认收入。

（二）报告期内上述各类收入金额

单位：万元

分类	金额
智慧城市业务	10,352.11
运维及服务业务	2,846.46
硬件销售业务	1,869.97
合计	15,068.54

注：上述收入中按照净额法确认的营业收入为 153.48 万元。

（三）公司年报披露的收入确认具体方法如下：

1、智慧城市业务

公司与客户之间的智慧城市业务一般属于在某一时刻履行履约义务，收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户、客户已接受该商品并对其验收，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。如果存在某一

时段内履行的履约义务，则根据履约进度确认收入。

2、运维及服务业务

公司与客户之间的运维及服务合同主要约定为其提供运行维护及服务等履约义务，公司在履约的同时客户即取得并消耗了公司履约所带来的经济利益，因此，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，根据履约进度确认收入。

3、硬件销售业务

公司与客户之间的普通商品销售业务一般仅包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

（四）年报中关于收入确认政策的披露准确、完整情况

2024年4月25日，公司对年报进行披露，年报中关于收入确认政策的披露准确、完整。

2024年2月8日，公司披露了2023年业绩快报，2024年4月19日，公司披露了2023年业绩快报修正公告，对因会计核算方法理解不当造成的未经审计的业绩预测数据偏差进行了修正，修正内容主要为1、部分销售项目的收入确认方法由总额法调整为净额法；2、部分销售项目的收入进行重新确认。以上修正内容仅对收入确认金额产生影响，不涉及公司收入确认政策的调整。

二、公司全面自查年报的情况说明，同时说明公司财务内控制度建设、内控执行情况及公司拟提升内部控制水平的具体举措

（一）公司年报自查及更正情况

《2023年年度报告》披露后，公司又进行了全面复检、自查。因年报编制人员在披露相关定期报告前与审计机构沟通不充分、编制工作不细致及披露口径不统一等原因，导致公司年报中部分信息存在披露不准确的情况。主要涉及2023年分季度主要财务数据、非经常性损益项目和金额、研发人员情况、研发项目情况、董监高年度税前报酬及购买商品、接受劳务支付的现金科目（母公司）等。具体更正内容详见公司于同日在北京证券交易所官方信息披露平台(www.bse.cn)上披露的《2023年年度报告》（更正后）。

（二）公司财务内控制度建设、内控执行情况说明

公司的财务内控制度建设主要体现在以下两个方面：

1、在财务管理与会计核算制度方面，公司已经按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》以及《公司章程》等相关法律、法规及公司内部文件的规定，结合公司的实际情况制定了一套完整的内部控制制度。上述制度对公司财务管理及会计核算的基本要求、岗位分工、档案管理、资金收付、采购、销售等方面进行了具体明确的规范，保证内部会计控制能够涵盖公司内部涉及会计工作的各项经济业务及相关岗位，并针对业务处理过程中的关键控制点，落实到决策、执行、监督、反馈等各个环节。随着公司相关制度的完善，各项控制措施逐步得到有效执行，为公司的财务管理、会计核算及财务报告提供了可靠的制度保证。

2、在财务部门的岗位设置与人员配备方面，公司设财务总监，财务总监负责财务部总体工作，下设财务经理、总账会计、收入会计、成本会计、费用会计、往来会计以及出纳岗，财务部门人员仅在公司工作、领薪；公司建立了一系列完整的不相容职务相分离制度，并且在日常工作中按照相关制度严格执行。

公司一直按照以上规范严格履行财务内控制度，此次因个别财务相关人员工作疏忽导致公司相关定期报告中部分数据出现了不准确并更正的情况，并非是公司故意遗漏或虚构交易、事项或其他重要信息，或是滥用会计政策、会计估计操纵、伪造或篡改编制财务报表等情形，为此给投资者带来的不便，公司深感歉意，同时公司认真总结深刻教训，不断加强内控制度学习，提高相关人员业务水平并积极整改，努力将公司内部财务核算的水平及规范性取得较大提升。

（三）公司拟提升内部控制水平的具体举措

为避免日后此类事项的发生，公司将采取以下措施，以保证对外披露的相关财务数据的准确性：

1、公司内部将加强定期报告的编制审核，组织专人审核，报告披露前与审计师、券商充分沟通，降低报告的错误率；

2、组织公司管理层及财务人员加强学习《企业会计准则》等有关法律法规，提升管理层的财务知识和财务人员的专业水平，提高财务核算的规范性；

3、加强财务人才团队建设，吸引高素质人才，不断优化人才队伍结构，2024年公司将增加财务复核人员数量，持续提升内控水平。

三、年审会计师核查情况

(一) 核查程序

1、了解公司业务模式，获取不同业务类型的合同，分析不同业务类型收入控制权转移时点、货物交付验收模式等；

2、分析公司的收入确认政策是否符合公司的实际情况，与可比公司比较其是否存在差异；

3、检查公司年报中关于收入确认政策的披露是否准确、完整；

4、获取公司年度报告，了解公司信息披露出现错误的原因，提示公司对相关信息披露错误进行更正；

5、对公司重要业务循环内部控制进行了解与测试；

6、了解公司拟提升内部控制水平的具体举措。

(二) 核查结论

经核查，年审会计师认为公司回复与实际情况一致：

1、公司年报中关于收入确认政策的披露准确、完整；

2、公司已对年报进行了自查，并将根据自查内容进行更正；

3、公司财务内控制度建设健全，内控执行有效，公司已制订了提升内部控制水平的具体举措。

问题 3、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 2.98 亿元，较期初增长 13.34%。其中 1 年以内款项账面余额 1.12 亿元，占营业收入的 73.82%；期初 2 年以上款项账面余额为 7,800.42 万元，期末 3 年以上款项账面余额为 7,768.43 万元，收回比例为 0.41%。

请你公司：

(1) 结合销售信用政策变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明在营业收入大幅减少的情形下，应收账款余额反而增加的原因及合理性；

(2) 结合收入确认政策、信用政策、结算周期等，说明本期营业收入未收回比例较高的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形；

(3) 说明 2 年以上应收账款回款率低的原因及合理性，前期收入确认是否

审慎；

(4) 列示重要应收账款的金额、账龄、是否逾期及期后回款情况等，说明是否存在回款风险，以及你公司采取的催收措施及效果。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合销售信用政策变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明在营业收入大幅减少的情形下，应收账款余额反而增加的原因及合理性

公司采用的信用政策均遵循项目招标要求或商务谈判约定的付款条件执行，并与客户签订销售合同。对于企业客户，公司合同来源主要为商务谈判等，公司一般根据商务谈判情况给予差异化的信用政策，一般给予 1 年以内的支付周期；对于政府或事业单位客户，鉴于其采购的特殊性，公司基本依据招标要求给予客户账期，近年来部分政府客户在招投标中直接确定了分期付款方式进行结算，结算周期延长。公司的信用政策在本年度未发生重大调整。

(一) 报告期应收账款账面余额、营业收入基本情况如下：

单位：万元

项目	本期末/本期	上期末/上期	变动金额	变动比例
应收账款账面余额	29,812.71	26,303.87	3,508.84	13.34%
营业收入	15,142.84	23,886.82	-8,743.98	-36.61%

(二) 营业收入大幅减少的情形下，应收账款余额增加，主要原因如下：

1、唐山文旅供应链管理有限公司项目（合同标的额 4,643.88 万元）影响所致。公司在此销售合同中作为代理人，按照净额法确认收入 140.18 万元，并在 2023 年确认应收账款 4,643.88 万元（报告期内未回款）。依据销售合同约定的付款方式，唐山文旅供应链管理有限公司应于 2024 年 4 月 30 日前向公司指定账户支付全部货款，项目已于 2024 年 4 月 30 日完成回款。

若剔除此项目的影响，报告期应收账款账面余额、营业收入基本情况如下：

单位：万元

项目	本期末/本期	上期末/上期	变动金额	变动比例
应收账款账面余额	25,703.09	26,303.87	-600.78	-2.28%

营业收入	15,002.66	23,886.82	-8,884.16	-37.19%
------	-----------	-----------	-----------	---------

如上表所示，若剔除此项目的影响，期末的应收账款账面余额较期初变动较小。

2、受宏观经济增速放缓、财政预算缩减等影响，部分客户的付款审批、项目审计、资金拨付等流程亦不同程度受限，从而导致公司部分应收账款回款速度放缓，回款进度不及预期。

同时，基于近年来整体经济形势及行业发展趋势，机关、事业单位等财政资金类客户新增项目的销售及结算方式发生变化，开始趋向于以分期付款结算为主，付款周期延长，导致新增业务应收账款余额相应增加。

二、结合收入确认政策、信用政策、结算周期等，说明本期营业收入未收回比例较高的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形

本期 1 年以内应收款项账面余额合计 1.18 亿元，占营业收入的 78.19%，其中公司报告期内新增 1 年以内应收账款较多的主要项目的收入确认政策、信用政策、结算周期如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	2023 年度收入金额	收入确认政策	2023 年度已回款金额	2023 年度未回款金额	未收回金额占一年以内应收账款+应收票据的比例	合同约定付款条件
1	客户一	(信兆) 鹿泉区 XX 项目 (二期)	1,122.64	系统集成验收后一次确认收入，运维收入按期间分摊确认	686.46	579.43	4.89%	甲方应在合同签订并完成财政资金拨付流程后 7 个工作日内支付乙方货款合同额的 60%，；甲方签收货物后支付 20%，；验收合格，甲方收到乙方出具合同价 10% 的质保运维期履约保函后，支付合同额 20%。
2	客户二	(信兆) 新建校教育装备采购项目 A 包项目	691.97	验收后一次确认收入		773.92	6.54%	最终验收合格后，且甲方收到最终客户的相应款项后，由乙方向甲方开具发票后，甲方支付 100%
3	天津市宁河区教育局	2023 年宁河区芦台第一中学设备购置项目第 5 包	98.58	验收后一次确认收入		111.40	0.94%	验收合格后，货款视财政拨款情况于 2-7 年内付清。

		宁河区新建淮淀新市镇中学信息化设备采购项目	494.02	验收后一次确认收入		558.25	4.71%	验收合格后，货款视财政拨款情况于2-7年内付清。
4	石家庄惠锦信息技术有限公司	无极县妇幼保健院母婴护理中心建设项目（一期）	360.74	验收后一次确认收入	202.01	197.44	1.67%	货到付款
5	客户五	永清县公安局**项目	309.86	验收后一次确认收入		349.62	2.95%	按财政资金拨付进度予以拨付。
6	客户六	三河数字智慧招商平台	220.64	系统集成验收后一次确认收入，运维收入按期间分摊确认		242.70	2.05%	验收合格后7个工作日内，支付80%；验收合格1年后支付20%尾款。
7	廊坊市安次区教育局和体育局	廊坊市第二十九小学设备采购项目A包	138.86	验收后一次确认收入		155.22	1.31%	验收合格后一次性付款。
		廊坊市第三十小学设备采购项目C包	74.37	验收后一次确认收入		82.80	0.70%	验收合格后一次性付款。
8	唐山文旅供应链管理有限公司	唐山文旅供应链管理有限公司项目	140.18	验收后一次确认收入		4,643.88	39.22%	2024年4月30日前回款
9	客户九	（信兆）霸州市深化**替代工程（三标段）项目	141.72	验收后一次确认收入		158.73	1.34%	设备安装调试完毕，验收合格后付至合同款100%。
10	客户十	百姓说事、干部解题信息化建设项目	96.11	系统集成在验收后一次确认收入，运维收入按期间分摊确认收入		150.78	1.27%	合同签订后70日内，根据验收情况及综合评价进行付款。
	合计		3,889.69		888.47	8,004.17	67.59%	

由上表可知，报告期内公司主要项目客户为政府机关、事业单位等财政资金类客户，受财政资金预算、付款审批、项目审计、资金拨付及结算方式等影响，项目支付周期明显延长，致使本期应收账款未收回比例较高。此外，由于报告期内部分项目按净额法确认收入金额为 153.48 万元，其对应的应收账款金额为 4,906.02 万元，其中影响最大的项目为唐山文旅供应链管理有限公司项目，导致本期营业收入未收回比例较高。

报告期内公司依据收入确认政策确认收入，不存在提前确认收入的情形。

三、说明 2 年以上应收账款回款率低的原因及合理性，前期收入确认是否审慎

公司期末 3 年以上应收账款账面余额为 7,768.43 万元，其中前五名合计金额为 7,581.32 万元，占比 97.59%，具体情况分析如下：

单位：万元

客户名称	主要项目名称	期末 3 年以上 应收帐款账面 余额	期后回款金 额	未回款原因
隆化智慧城市 建设运营 有限公司	隆化县智慧城市 PPP 建设项目	3,747.76		受财政预算编 制、流程审批影 响,以及政府增加 项目审计所致
三河市公安 局	警务大数据智能平台 第一部分全新规划升 级社会治安视频监控 政府采购项目合同	3,050.16	953.04	
中共固安县 委宣传部	固安县融媒体中心建 设项目	430.58	22.68	
三河市公安 局交通警察 大队	道路交通科技安防设 备项目	296.82	37.09	
固安县公安 局	固安县公安局公共安 全视频图像智能化应 用平台建设项目	56.00	2.14	
合计		7,581.32	1,014.95	

回款率低主要是因为受经济形势下行、财政预算紧缩、财政预算编制、流程审批等因素影响，以及政府增加项目审计，从而导致公司部分应收账款客户回款速度放缓。

公司期末 3 年以上应收账款前五名项目均为智慧城市业务，属于在某一时点履行履约义务，根据公司收入确认原则该类收入确认需满足以下条件：公司已根

据合同约定将产品交付给客户、客户已接受该商品并对其验收，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

上表所列项目的合同主要为招投标取得，在所属会计期间均已完成项目验收，获得客户验收报告或验收单，收入确认审慎。

四、列示重要应收账款的金额、账龄、是否逾期及期后回款情况等，说明是否存在回款风险，及你公司采取的催收措施及效果

(一) 报告期末应收账款前五名的情况

报告期末应收账款前五名的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要项目名称	应收账款余额	账龄	是否逾期	2023年及以前回款情况	期后回款金额
1	唐山文旅供应链管理有限公司	唐山文旅供应链管理有限公司项目	4,643.88	1年以内	否	无	4,643.88
2	隆化智慧城市建设运营有限公司	隆化县智慧城市PPP建设项目	3,902.76	3年以上	是	2020年回款2,797.75万元	0.00
3	三河市公安局	警务大数据智能平台第一部分全新规划升级社会治安视频监控政府采购项目合同	3,325.77	3年以上	是	2019年回款4,785.90万元，2020年回款4,000.00万元，2021年回款3,832.91万元	953.04
4	无极县医院	无极县医院迁建项目智慧医院集成系统设计项目	2,793.66	1-2年	否	2022年回款3,000.00万元，2023年回款4,206.34万元	0.00
5	廊坊市公安局	视频实战应用平台项目-A包公安基础环境技术项目	2,693.27	1-2年	否	2023年回款50.00万元	0.00
合计			17,359.34			22,672.90	5,596.92

公司应收账款客户主要为政府机关、大型国有企业、学校和事业单位等财政

资金类客户，其经营状况较好、信用风险较低，其发生实质性违约导致应收款项无法收回的风险较小。

（二）公司采取的催收措施及效果

截至7月2日，公司应收账款期后回款金额为7,334.15万元。公司有专门团队负责应收账款的回款催收工作，逐步加强应收账款管理并控制增量。对于财政资金类客户，鉴于该类客户的特殊性，公司在催收应收账款时，催收措施多以商业催收（包括但不限于电话催收、上门催收、发工作联系函件催收等）为主；对于其他类型的应收账款客户，公司除通过商业催收外，还会审慎决策，适时应用法律程序催收（包括但不限于律师函催收、诉讼索赔、仲裁等）予以催缴。2024年一季度，公司积极与当地政府单位协调回款事项，同时，通过“走访解促”活动督办发函形式与各单位确定回款计划。

五、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解公司的信用政策情况，获取主要客户的销售合同，了解结算方式与周期，客户未回款的原因；

2、与公司管理层进行沟通，了解收入下降但应收账款增加的原因，分析其合理性；

3、对公司营业收入实施检查，获取收入确认的关键证据，分析收入确认的合理性；

4、对主要客户进行访谈与函证，确认项目验收情况，检查收入确认时点是否恰当，收入是否真实；

5、对大额往来款项进行函证，函证项目的实施与验收情况，往来款项余额正确与否；

6、检查应收账款的期后收款情况。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司回复与实际情况相符：

1、公司营业收入下降而应收账款增加具有合理性；

2、公司本期营业收入未收回比例较高具有合理性，不存在提前确认收入的情形；

- 3、2年以上应收账款回款率低具有合理性，前期收入确认审慎；
- 4、公司应收账款回款风险较小，公司已披露采取的催收措施及效果。

问题 4、关于预付款项

报告期末你公司预付款项余额 1,411.52 万元，较期初增加 783.86%。其中期末余额前五名的汇总金额为 1,294.86 万元，占比 91.74%。

请你公司：

(1) 列示预付款项前五名的预付对象名称、与你公司是否存在关联关系、是否具备履约能力、采购内容、预付金额、截至目前履约进展等，说明是否构成非经营性资金占用；

(2) 说明预付款项余额大幅增长的原因及必要性。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、列示公司预付款项前五名的预付对象名称、与公司关联关系、履约能力、采购内容、预付金额、截至目前履约进展等，并说明是否构成非经营性资金占用

预付款项前五名情况如下表所示：

单位：万元

序号	预付对象	预付款项期末余额	与公司的关联关系	是否具备履约能力	采购内容	履约进展
1	广东保伦电子股份有限公司	1,075.23	非关联公司	是	硬件设备	截至目前预付款项中已有 494.39 万元结转成本；退货 58.27 万元。
2	广西金中软件集团有限公司	150.94	非关联公司	是	软件开发平台	截至目前源代码已交付，公司正组织测试及验收
3	北京紫荆亿通物业管理有限公司	49.82	非关联公司	是	房租及物业费	截至目前已完成履约
4	上海荣正企业咨询服务（集团）股份有限公司	9.43	非关联公司	是	咨询服务费	协议正常履行，公司股权激励计划尚未启动，相关咨询服务尚在进行中

5	廊坊市广阳区爱民道李涛装饰材料经销部	9.43	非关联公司	是	装修材料	装修项目正在实施中
	合计	1,294.85				

根据上表可知,预付款项前五名均具有商业实质,不构成非经营性资金占用。

二、说明预付款项余额大幅增长的原因及必要性

报告期末公司预付款项余额 1,411.52 万元,较期初增加 783.86%,主要系集中预付广东保伦电子股份有限公司采购款所致。

单位:万元

项目	期末金额	期初金额	变动金额	变动比例
预付账款	1,411.52	159.70	1,251.82	783.86%
广东保伦电子股份有限公司	1,075.23	-	-	-
若剔除广东保伦后	336.29	159.70	176.59	110.58%

2023 年公司与广东保伦电子股份有限公司签订《一级战略客户合作协议》。根据行业特性及行规,临近年末,各生产厂商均会收紧账期政策,从该家供应商采购货物主要为视频会议设备、广播设备及录播设备,经与供应商磋商后确定,为保证给下游客户及时供货,公司依据《采购合同》的约定预付合同货款。

三、年审会计师核查情况

(一) 核查程序

- 1、获取公司预付账款明细与前 5 名具体信息;
- 2、获取前 5 名预付账款相关合同,了解业务背景,分析业务开展的合理性,了解业务实施的具体进展;
- 3、对主要预付账款单位进行函证与访谈,对付款记录进行检查;
- 4、查询前 5 名预付账款工商信息,获取股权结构、关键管理人员信息,检查是否与公司存在关联关系;
- 5、与公司管理层进行沟通,了解与分析预付账款大幅增长的合理性。

(二) 核查结论

经核查,年审会计师认为公司回复与实际情况相符;

- 1、预付款项前五名与公司不存在关联关系,具备履约能力,不构成非经营性资金占用;

2、公司预付账款大幅度增长具有合理性。

问题 5、关于其他应收款

报告期末你公司其他应收款账面余额 310.49 万元，其中保证金及押金余额 214.85 万元，非关联方往来款项余额 199.28 万元，其他 38.42 万元。按欠款方归集的年末余额前五名中，北京明日雪教育咨询有限公司（以下简称明日雪教育）余额 73.48 万元，款项性质为货款，账龄在 2-3 年；广阳区谦晋高歌装饰材料经营部（以下简称谦晋高歌）余额 63 万元，款项性质为工程款，账龄在 1 年以内。

请你公司：

(1) 说明非关联方往来款项、其他的具体形成背景，预计可收回性；

(2) 说明对明日雪教育、谦晋高歌的其他应收款的形成背景、是否已逾期、期后回款情况、未列入应收账款的原因，是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明非关联方往来款项、其他的具体形成背景，预计可收回性

其他应收款中非关联方往来款项主要为原预付待收回的工程款、货款等，其他应收款中其他主要为员工备用金、员工住房公积金个人部分等，现分别列示其他应收款中非关联方款项和其他主要往来单位情况。

(一) 其他应收款-非关联方往来款项情况

主要往来单位情况如下表所示：

单位：万元

序号	往来单位	期末余额	形成背景	预计可收回性
1	北京明日雪教育咨询有限公司	73.48	2021 年 12 月 19 日，公司子公司山东思晟智能科技有限公司（以下简称思晟公司）与北京明日雪教育咨询有限公司（以下简称明日雪教育）签订 73.48 万元的《采购合同》，委托其采购部分施工材料，约定到货时间为签订合同后 45 日历日内安装调试完毕；思晟公司于	2024 年 6 月 3 日一审开庭，尚未判决，预计根据法院判决可以收回。

			2021年支付货款。因明日雪教育未按合同履行，公司对其提起诉讼。	
2	广阳区谦晋高歌装饰材料经营部	63.00	2023年8月29日，公司与谦晋高歌签订《工程施工合同》，约定需预付63万工程款，公司于2023年9月付款。2023年11月15日，公司与谦晋高歌签订《合同解除协议》，解除原《工程施工合同》，并约定谦晋高歌需退还63万工程款。	款项2024年1月已经全部收回。
3	云基建筑装饰工程(廊坊)有限公司	25.00	公司因装修支付的工程款，2023年签订《合同解除协议》。	款项2024年1月已经全部收回。
4	北京盛兴利合网络科技有限公司	15.93	北京盛兴利合未按合同履行，所提供的产品未能通过验收，且尚未退款。	款项收回存在不确定性，已全额计提了坏账准备。
合计		177.41		

(二) 其他应收款-其他主要往来单位情况

其他主要往来单位情况如下表所示：

单位：万元

序号	往来单位	期末余额	形成背景	预计可收回性
1	赵彦忠	10.00	员工备用金	2024年可收回。
2	员工公积金	6.38	员工公积金	款项2024年1月支付工资已扣除。
3	丁立圆	2.59	员工备用金	款项2024年6月已经全部收回。
4	王雪力	2.10	员工备用金	款项2024年6月已经全部收回。
5	潘文龙	2.00	员工备用金	2024年可收回。
合计		23.07		

二、说明对明日雪教育、谦晋高歌的其他应收款的形成背景、是否已逾期、期后回款情况、未列入应收账款的原因，是否符合企业会计准则的规定

2021年11月25日，公司中标山东科技职业学院新建楼网络工程项目(11275)-C包，中标金额为190.00万元。该客户渠道系公司与供应商北京明日雪教育咨询有限公司（以下简称“明日雪教育”）共同开发。中标后，明日雪教育承诺可供应部分施工材料，且价格相对优惠。考虑到双方后续商务资源合作渠道的开发与维系，公司二级子公司山东思晟智能科技有限公司（以下简称“思晟公司”）于2021年12月19日与明日雪教育签订了73.48万元的《采购合同》，委托其

采购部分施工材料，约定到货时间为签订合同后 45 日历日内安装调试完毕；思晟公司于 2021 年支付货款。但明日雪教育未按双方合同履行，公司对其提起诉讼，并将向其支付的款项转入其他应收款，财务处理符合企业会计准则的规定。

2023 年 8 月 29 日，公司与谦晋高歌签订《工程施工合同》，约定需预付 63 万工程款，公司于 2023 年 9 月付款。2023 年 11 月 15 日，公司与谦晋高歌签订《合同解除协议》，解除原《工程施工合同》，并约定谦晋高歌需退还 63 万工程款，公司将其转入其他应收款，此款项已于 2024 年 1 月收回，财务处理符合企业会计准则的规定。

三、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、获取公司其他应收款明细，了解“非关联方往来款项、其他”款项核算的具体内容与形成背景；

2、对其他应收款进行减值测试，分析其可收回性；

3、获取“明日雪教育、谦晋高歌”的相关合同、协议等资料，了解款项形成的背景，分析其会计处理是否会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司回复与实际情况相符；

1、公司其他应收款-非关联方往来款项主要为预付的货款、工程款等等，其他应收款-其他主要为员工备用金、员工住房公积金等，除应收北京盛兴利合网络科技有限公司款项不能收回，公司已全额计提坏账准备外，其他款项均预计可以收回；

2、明日雪教育、谦晋高歌的其他应收款系预付的货款、工程款项，由于合同未履约或解除等原因，转入其他应收款，财务处理符合企业会计准则的规定。

问题 6、关于存货

报告期末你公司存货账面余额 3,613.74 万元，较期初增长 20.14%，计提存货跌价准备 124.71 万元，账面价值 3,489.03 万元。其中库存商品账面余额 727.79 万元，发出商品账面余额 2,885.95 万元。

请你公司：

(1) 说明存货期末余额大幅增长的原因及合理性；

(2) 说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货构成、库龄、库存状态、主要产品价格走势等，说明存货跌价准备计提是否充分；

(3) 结合业务模式说明存货流转及存货核算方法，说明库存商品与发出商品的核算内容、存货中无原材料及在产品的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否符合企业会计准则的规定；

(4) 结合库存商品的具体构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，库存商品跌价准备计提是否充分；

(5) 结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后收入确认及回款情况、同行业可比公司情况等，详细说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例、是否存在长期未结转销售的发出商品。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明存货期末余额大幅增长的原因及合理性

报告期末存货情况如下表所示：

单位：万元

类型	期末账面余额	期初账面余额	变动金额	变动比例
库存商品	727.79	661.41	66.38	10.04%
发出商品	2,885.95	2,346.65	539.30	22.98%
合计	3,613.74	3,008.06	605.68	20.14%

由上表可知，存货期末余额大幅增长主要由于发出商品增长所致，公司发出商品期末余额主要是截至期末项目尚未结算验收的先期投入到项目中的软硬件产品、人力成本或服务费等，由于部分项目受实施进度、客户结算情况等多种因素影响，造成本期末尚未验收结算的项目较年初有所增加。期末主要发出商品清单详见本题回复之“五、截止 2023 年 12 月 31 日，发出商品金额较大的项目”内容。

二、说明存货减值测试的过程与依据，并结合存货构成、库龄、库存状态、

主要产品价格走势等，说明存货跌价准备计提是否充分

（一）公司每期末对存货进行减值测试时，测试的过程与方法如下：

1、对有订单的库存商品，以销售合同为售价减去预计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值，并将其可变现净值与账面价值进行比较，对于高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2、对于没有订单的库存商品，存在同型号销售价格的，以市场销售价格为基础确定可变现净值；对于其他的存货结合历史同类存货的毛利率水平及未来价格变动趋势，扣除预计税金及费用后确定可变现净值。将上述可变现净值与账面价值进行比较，对于高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

3、公司于每报告期末对发出商品项目进行全面清理，采用成本与可变现净值孰低计提跌价准备。

公司的商品定制化程度较高，在与客户达成意向协议后组织采购并对应发货。截至报告期末，公司与客户签订的销售协议或订单大部分已明确交易价格。对于已签订销售合同并明确交易价格的发出商品，以销售合同为售价减去预计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值，并将其可变现净值与账面价值进行比较，对于高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。部分项目因客户需求变更而对主合同提出增项要求，公司与客户达成意向协议明确销售品种和数量后发货，交易价格暂未最终确定，公司依据与客户的初步意向交易价格或采购计划销售价格为发出商品可变现净值的确认基础。

（二）截止 2023 年 12 月 31 日，公司存货构成如下：

单位：万元

类别	金额	已计提减值准备	主要构成	库存状态
库存商品	727.79	72.90	电脑、投影仪、外购软件、显示屏等	存放在公司仓库，库存商品正常、无毁损情形
发出商品	2,885.95	51.81	电脑、手机、外购软件、外购服务等	存放于不同客户项目实施现场

（三）存货库龄及减值测试情况

1、存货库龄

存货库龄情况如下表：

单位：万元

类别	1 年以内	1 年以上
库存商品	657.03	70.76
发出商品	1,349.17	1,536.78

2、减值测试情况

公司存货主要为库存商品和发出商品，库存商品主要为外购软、硬件，发出商品主要为项目发生软、硬件成本、人工及其他辅助费用等。公司报告期末对存货进入减值测试，并根据测试结果计提存货跌价准备，主要过程如下：

(1) 库存商品：公司库存商品期末余额中 49.23%产品已有订单，主要为项目采购的软、硬件，除此之外，公司为了保障业务开展，储备了部分通用性电子产品。公司在项目管理中，一般情况下先获取客户订单及需求后编制项目预算，测算该项目的预计盈利状况，若预计出现亏损则无法通过项目立项，通过项目立项后再对外采购商品，故正常情况下，公司有订单的库存商品一般不存在减值情形，公司根据订单金额测算其可变现价值计提减值准备。对于无订单的通用性电子产品，公司在减值测试时参考期后的市场价格、销售情况等作为可变现价值的依据确定是否存在减值，并计提减值准备，公司期末库存商品订单及期后销售情况详见本题回复之“四、期末库存商品类型、有无订单、期后销售情况”内容。

报告期末库存商品中主要产品的价格变动趋势如下：

单位：元

产品名称	结存平均单价	期后平均市场价格	变动比例
大唐终端移动警务单系统	2,300.88	2,800.00	21.69%
丽讯投影机	38,163.72	40,888.00	7.14%
中控手持式智能核验终端	2,093.53	3,500.00	67.18%
舒尔无线接收机	21,569.41	31,500.00	46.04%
联想开天腾锐独显 DVD-RW	2,482.30	3,780.00	52.28%
超翔华为鲲鹏独显 统信 UOS V20 试用版	4,747.79	5,800.00	22.16%
宇视人脸门禁一体机	1,792.04	2,025.00	13.00%
宇视筒型网络摄像机	1,526.55	2,500.00	63.77%
华为移动警务双系统	4,435.99	4,500.00	1.44%
超翔飞腾	2,123.89	3,200.00	50.67%
电源线 2*2.5	3.54	4.30	21.47%
舒尔鹅颈式发射机	2,831.86	3,180.00	12.29%
海康显示屏	8,849.56	9,500.00	7.35%
光电通专用黑白双面激光打印机	1,327.43	1,500.00	13.00%

产品名称	结存平均单价	期后平均市场价格	变动比例
中控生物识别智能核验终端	3,762.38	3,850.00	2.33%
天智云 MES 标准版系统-3 用户	11,823.01	16,800.00	42.10%
警翼 P3 移动警务终端	3,275.86	3,850.00	17.53%
舒尔无线手持话筒	7,168.14	8,250.00	15.09%
德卡读卡器	221.18	221.23	0.02%
联想拯救者 R7000 2024 款 碳晶灰	4,099.33	5,007.16	22.15%
联想小新 14 2023 集成 WIN11 (L)	2,774.60	3,117.70	12.37%
移动警务数字证书加密卡 (Simkey)	309.73	309.73	0.00%
浪潮服务器	18,141.59	21,520.00	18.62%
清华同方超翔 飞腾腾锐	5,889.91	6,500.00	10.36%
宇视立柱式支架	529.89	600.00	13.23%
英策触摸一体机	8,716.82	10,000.00	14.72%
深信服上网行为管理	17,241.38	19,000.00	10.20%
深信服防火墙	17,241.38	19,000.00	10.20%
宇视人脸门禁一体机	2,070.80	2,280.00	10.10%
联想 YogaPro14s R7-7840HS 深空灰雾面	3,306.41	5,671.00	71.52%

(2) 发出商品：截至本报告期末，公司与客户签订的销售协议或订单大部分已明确交易价格，合同或订单金额可以覆盖项目成本，未发生跌价迹象；部分项目因客户需求变更而对主合同提出增项要求，公司与客户达成意向协议明确销售品种和数量后发货，交易价格暂未最终确定，公司依据与客户的初步意向交易价格或采购计划销售价格为发出商品可变现净值的确认基础，其中个别项目预计总成本高于可变现净值，公司已对其计提存货跌价准备。

账龄超过 1 年的发出商品项目主要系尚未验收结算的项目，1 年以上的发出商品主要项目具体情况如下：

单位：万元

序号	发出商品项目	发出商品金额	1 年以内	1 年以上	占全部 1 年以上发出商品比例	备注
1	三河市公安局项目	961.81	0.00	961.81	62.59%	公司已经与客户签订补充合同，预计可变现净值高于该项目最终成本，由于该项目受主客观条件影响尚未与客户完成内部验收，需要一

序号	发出商品项目	发出商品金额	1年以内	1年以上	占全部1年以上发出商品比例	备注
						定的周期导致该项目尚未完成最后的验收及决算。
2	廊坊市公安局视频实战应用平台项目-A包公安基础环境技术项目	207.28	1.79	205.49	13.37%	公司已经与该客户签订合同,预计可变现净值高于该项目最终成本,该项目验收后需进行系统维护服务,在提供该服务的过程中需要一定的硬件环境,公司在分期确认收入的同时,分期转销移动公司的云空间租用服务费,该余额系尚未摊销完毕的云空间及配套的相关成本。
3	中国共产党廊坊市广阳区委员会组织部智慧党建综合服务系统采购项目	111.43	0.00	111.43	7.25%	公司已经与客户签订合同,预计可变现净值高于该项目最终成本,由于该项目受主客观条件影响尚未与客户内部验收,需要一定的周期导致该项目尚未完成最后的验收及结算。
4	固安开发区管委会新建南开发区监控系统项目	68.64	0.00	68.64	4.47%	该项目已经实施完毕,但客户尚未进行最后的验收及结算。
5	廊坊市广阳区政银企无缝对接智慧平台二期建设项目	65.85	0.00	65.85	4.28%	该项目已经实施完毕,但客户尚未进行最后的验收及结算。
	合计	1,415.01	1.79	1,413.22	91.96%	

经过减值测试,公司期末存货减值结果如下:

单位：万元

项目	余额	减值准备	计提比例
库存商品	727.79	72.90	10.02%
发出商品	2,885.95	51.81	1.80%
合计	3,613.74	124.71	3.45%

综上所述，公司存货跌价准备计提充分。

三、结合业务模式说明存货流转及存货核算方法，说明库存商品与发出商品的核算内容、存货中无原材料及在产品的原因及合理性

公司属于信息技术服务业，主要业务为智慧城市、运营维护和硬件销售。公司智慧城市业务成本主要是按项目归集，项目成本主要包括项目所需要的软、硬件成本、施工费、人工费等，其中硬件成本均为外购。运营维护主要成本是人工成本。硬件销售为采购的电子产品等，公司对其再进行对外销售。

1、存货流转方法为：公司采购软硬件货物后经过运输发送到公司仓库，再由仓库发送到项目现场，或者通知运输单位直接将货物从供应商处发送到项目现场。

2、库存商品核算内容及方法为：已验收入库，可以对外销售的商品，商品入库后根据种类、型号和库位等计入库存商品；发出商品核算内容及方法为：已向客户发货的商品或提供的服务，货物还在途中或已到达项目现场，商品或服务处于待客户确认状态，商品或服务发出后根据种类、型号和项目名称等计入发出商品，库存商品由仓库投入到项目现场，按发出商品的实际成本，会计处理为借记“发出商品-XX项目”科目，贷记“库存商品-XX项目”科目。

由于公司业务不涉及生产制造，所以存货分类不涉及原材料及在产品。综上，公司关于存货的核算方法、核算内容符合行业惯例，符合企业会计准则的规定。

四、结合库存商品的具体构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明库存商品持有量较高的原因及合理性，库存商品跌价准备计提是否充分

库存商品具体构成及库龄情况详见本题“二、（一）公司每期末对存货进行减值测试时，测试的过程与方法”回复内容，相关产品类型、有无订单、期后销售情况如下：

单位：万元

类别	金额	有无订单		期后销售情况	
		有订单	无订单	已销售	未销售
通用产品	727.79	358.31	369.48	478.96	248.83

从上表可以看出，公司库存商品主要为通用产品，一般情况下存在订单支持，期后库存商品部分已经被领用至客户项目实施现场或最终实现销售；公司库存商品余额较大主要系部分商品根据订单采购，期后将直接领用至不同项目，另外公司基于业务开展需要储备了部分通用性商品，与此同时，公司存在部分零售业务，也需要一定的库存；公司已经对库存商品进行了减值测试，具体测试过程及结果详见本题“二、（一）公司每期末对存货进行减值测试时，测试的过程与方法”回复内容。

五、结合发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、金额、发出时间、客户签收程序及期末未确认收货的具体原因、期后收入确认及回款情况、同行业可比公司情况等，详细说明发出商品余额较大的原因及合理性、是否符合行业惯例、是否存在长期未结转销售的发出商品

公司业务开展以项目订单为导向，取得合同或客户需求后根据项目进展采购商品，商品入库后根据项目具体进展领出至不同项目现场，按项目归集成本，当该项目已完工满足收入确认条件时予以结转存货至成本；期末余额为公司已经发货但与该商品相关的项目整体尚未验收结算的合同综合履约支出。项目归集成本的主要会计处理：发出商品满足收入确认条件时，结转营业成本，借记“主营业务成本-XX项目”科目，贷记“发出商品-XX项目”科目。

截止 2023 年 12 月 31 日，发出商品金额较大的项目如下：

单位：万元

序号	发出商品项目	发出商品金额	发出商品占比	客户名称	发出时间	期后收入确认及回款情况
1	三河市公安局项目	961.81	33.33%	三河市公安局	2021年	无
2	（信兆）固安县公安局**项目	557.20	19.31%	固安县公安局	2023年	无
3	廊坊市公安局视频实战应用平台项目-A包	207.28	7.18%	廊坊市公安局	2022年	期后确认收入 47.22 万元，无回款

序号	发出商品项目	发出商品金额	发出商品占比	客户名称	发出时间	期后收入确认及回款情况
	公安基础环境技术项目					
4	河西学院就业创业一体化公众服务平台采购项目	158.84	5.50%	河西学院	2023年	期后未确认收入,期后回款176.41万元
5	中交一公局电气化工程有限公司石家庄市城区基础设施提升工程项目	136.67	4.74%	中交一公局电气化工程有限公司	2023年	期后未确认收入,期后回款25.66万元
合计		2,021.80	70.06%			

公司客户以政府、机关单位等财政资金类客户为主,一般以招投标或比价形式取得客户某一特定订单,根据合同约定条款,公司需完成整个项目订单履约义务,将相关软硬件及服务进行组合整体调试后交付客户,客户对该项目进行整体验收。

公司与可比公司发出商品占全部存货的比重对比如下:

单位:万元

公司名称	发出商品余额	发出商品余额占存货总额比重
启奥科技	2,125.67	84.45%
恒锋信息	8,632.43	98.88%
科创信息	26,807.35	99.84%
众诚科技	9,822.70	69.33%
志晟信息	2,885.95	79.86%

注:启奥科技、恒锋信息存货明细中的“合同履行成本”、科创信息存货明细中的“在产品”、众诚科技存货明细中的“发出商品”,各家公司披露名称有所差异,实际核算内容大致相似。

从上表可以看出,公司发出商品余额占存货总额比重较大的原因主要系尚未经客户验收结算的项目较多所致,公司以项目为主导的业务模式及不同项目实施与结算周期差异导致发出商品占存货比例较高具有合理性、符合行业惯例、由于受项目实施进度及客户验收结算周期影响存在部分一年以上的发出商品。一年以上发出商品未结转收入的具体情况详见本题“二、(一)公司每期末对存货进行减值测试时,测试的过程与方法”回复内容。

六、年审会计师情况

（一）核查程序

1、询问公司管理层，了解公司存货的管理模式，本年存货增长的原因，分析其合理性；

2、获取公司存货结构与明细，了解各类存货的核算内容与方法，并与可比公司进行对比，分析存货结构是否存在明显异常，是否符合企业会计准则的规定；

3、获取库存商品的具体明细，了解其具体构成，对库存商品进行库龄分析，了解有无订单信息，期后销售情况等；

4、获取发出商品明细，对其进行账龄分析，了解大额及长期未结算的发出商品原因，分析其合理性；

5、对发出商品进行检查，了解签收情况，期后销售情况；

6、对库存商品与发出商品进行减值测试，分析相关减值准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司回复与实际情况相符：

1、公司存货期末余额大幅增长具有合理性；

2、公司根据存货账面余额与可变现价值的差额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分；

3、公司属于信息技术服务业，存货为项目所需要的软、硬件成本、施工费、人工费等，存货中无原材料及在产品符合行业惯例，符合企业会计准则的规定；

4、公司库存商品为通用产品，部份存在订单支持，库存商品持有量较高具有合理性，跌价准备计提充分；

5、公司发出商品余额较大是尚未经客户验收结算的项目较多所致，具有合理性，符合行业惯例，受项目实施及结算周期影响期末存在部分一年以上的未结转销售的发出商品。

问题 7、关于其他非流动金融资产

(1) 2023年6月7日，你公司披露公告称，拟与同望科技股份有限公司（以下简称同望科技）签署战略合作协议，在区域、客户及市场方面共享资源，未来适时共同设立合资公司，双方可以进行相互投资，同望科技为你公司提供银弹谷

等产品的最大化开放使用。(2) 2023年6月26日,你公司披露公告称,全资子公司河北志晟创业孵化器有限公司(以下简称志晟孵化器)拟购买同望科技580万股股份,交易总金额2,320.00万元。协议约定:转让方承诺就本次股份转让之权益提供三年回购保障,你方在股份转让过户登记完成36个月内,可以向转让方提出回购股份的请求;同望科技2021年度和2022年度存在财务造假、大额非合理支出等重大财务不规范行为,以及违法违规、或在全国股转系统公开披露的文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的,给你方造成损失的,转让方应承担违约责任并支付违约金。(3)根据同望科技公开披露信息显示,报告期末志晟孵化器持有同望科技10.84%股份,你公司董事长担任同望科技董事。同望科技于2024年4月29日披露前期会计差错更正公告,对2021年、2022年及以前年度财务数据进行更正。(4)报告期末你公司其他非流动金融资产账面余额2,321.53万元,为债务工具投资,分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

请你公司:

(1) 说明投资同望科技的目的,与同望科技战略合作协议的进展情况;

(2) 说明同望科技进行前期会计差错更正是否触发违约条款,你公司是否向其主张违约责任;

(3) 说明其他非流动金融资产的核算内容,是否为对同望科技的投资,如是,请结合合同现金流量测试情况、金融资产管理模式等,说明将其分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的债务工具投资的原因,公允价值的确认依据及过程,报告期内是否产生公允价值变动损益,相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复:

一、说明投资同望科技的目的,与同望科技战略合作协议的进展情况

(一) 与同望科技战略合作意向的达成,主要基于双方优势资源的合作、互通、共享

1、产品资源合作:同望智慧建筑类产品能够有效补充公司基建领域的产品

空白，是对公司智慧城市行业应用领域的补充和拓展；

2、客户资源互通：基于主营业务差异化，同望科技部分国央企行业重点客户资源与公司战略拓展、突破方向耦合，战略合作的有效推进，能够快速助力公司部分高净值客户资源的链接与重构；

3、市场资源共享：与同望科技全国办事处资源的共享、商务资源的协同推进，有利于助推公司多点位全国营销体系及服务体系建设，进一步提升公司跨区域客户开拓能力与服务水平。

基于以上，双方达成战略合作意向，旨在产品、区域、客户及业务资源等多方面探索资源共享、合作共赢，为业务协同与开展相互提供便利条件。

（二）与同望科技战略合作协议的进展情况

1、股权投资层面，依据战略合作协议约定，在符合相关法律法规且履行了必要程序的前提下，经双方协商一致：

公司全资子公司河北志晟创业孵化器有限公司（以下简称“志晟孵化器”）于2023年6月9日与同望科技董事长（前任）刘洪舟先生签订《同望科技股份有限公司之股份转让协议》（以下简称“《股份转让协议》”）。根据《股份转让协议》约定，志晟孵化器通过大宗交易方式已于2023年6月12日、6月21日购买同望科技580万股股份，受让均价4元/股，交易总金额2,320.00万元。

同时，为维护志晟孵化器投资权益，2024年6月公司按《股份转让协议》约定，将刘洪舟先生所持同望科技320万股股份作为质押标的，并于2023年6月20日在中国结算办理完成质押登记，用于回购义务担保。

2023年9月11日，经双方协商一致，志晟孵化器发出《关于履行对同望科技股份有限公司股份回购义务的通知函》要求刘洪舟依据《股转协议》约定，自通知函6个月内前履行其回购相关义务。2024年6月24日，志晟孵化器与珠海蓝韵数投信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“蓝韵数投”）签订《股份转让协议》，志晟孵化器向蓝韵数投转让其持有同望科技的3,150,000股股份（以下简称“标的股份”），占同望科技股本总额的5.89%，蓝韵数投以自有资金受让标的股份，交易价格为4元/股，总转让价款为人民币12,600,000元。本次股份转让完成后，志晟孵化器将持有同望科技2,650,000股股份，持股比例为4.95%。该股份转让事项尚在办理中，后续如股份转让事项完成后，公司将及时履行信息

披露义务。

2、产品合作层面，战略合作协议达成后，同望科技银弹谷产品系 V-DevSuite（零代码开发工具套件）、V-Team（软件开发协同工具）、V-Proto（原型设计工具）已为公司提供部分试用和验证，目前部分合作项目商机正在协同推进。

二、说明同望科技进行前期会计差错更正是否触发违约条款，公司是否向其主张违约责任

同望科技于 2024 年 4 月 29 日披露前期会计差错更正公告，对 2021 年、2022 年及以前年度财务数据进行了更正。公告显示，同望科技产生会计差错的原因为“会计判断存在差异，具体为定制软件、系统集成类业务收入确认的更正，相应调整存货、成本，即“根据本公司 2023 年发现收入期间归属错误，对 2022 年、2021 年及以前年度收入、成本、存货进行了更正”。

同望科技此次前期会计差错更正是否触发其“承担违约责任并支付违约金”的情形，双方尚在磋商阶段。目前，公司与同望科技业务合作仍在协同推进，回购事项、权益保障措施等亦已与刘洪舟、同望科技相关各方协商并取得初步一致，后续公司将根据相关规定对谈判结果履行相应信息披露义务。

三、说明其他非流动金融资产的核算内容，是否为对同望科技的投资，如是，请结合合同现金流量测试情况、金融资产管理模式等，说明将其分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的债务工具投资的原因，公允价值的确认依据及过程，报告期内是否产生公允价值变动损益，相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定

2023 年 6 月，志晟孵化器受让刘洪舟先生及其指定第三方持有的合计 580.00 万股同望科技股份，受让均价为每股 4 元，股份转让款总金额 2,320.00 万元，成为同望科技的战略股东。

根据协议，志晟孵化器在本次股份转让过户登记完成 36 个月内，可以向刘洪舟提出回购股份的请求，回购股份请求应当以书面形式发出。刘洪舟在收到回购股份请求之日起 6 个月的自动履行期内，由刘洪舟或刘洪舟指定回购主体进行股份回购。特殊情况下，经双方协商一致，公司可将前述刘洪舟的回购履行期延长 3 个月。

为了维护公司的投资权益，确保刘洪舟先生具有承担回购责任的履行能力，

刘洪舟先生将所持同望科技的 320.00 万股股份质押给公司，并于 2023 年 6 月 20 日完成前述股份质押事项。

公司对该项投资并非是以收取合同现金流量或出售金融资产为目的，主要是基于公司与同望科技在业务层面契合度较高，具有较强的产业关联度及协同性，有利于实现双方在技术、资源、项目等方面的优势互补，进一步提升公司综合实力，推动公司在业务、技术领域的布局和开拓，实现双方互利共赢。

2023 年 9 月，志晟孵化器根据协议向刘洪舟先生发出《关于履行对同望科技股份有限公司股份回购义务的通知函》，要求其履行回购义务。根据协议约定刘洪舟在收到回购股份请求之日起 6 个月后履行股份回购义务。

鉴于该项投资协议约定有回购条款，对于附回购条款的股权投资，投资方除拥有与普通股股东一致的投票权及分红权等权利之外，还拥有一项回购权，公司遵照实质重于形式的原则，结合相关事实和情况进行分析和判断。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对该项金融资产进行分类为“分类以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产-债务工具投资”，列报为“其他非流动金融资产”，相关会计准则规定与公司实际情况对比分析如下：

金融资产类别	金融资产管理模式和现金流量特征	公司实际情况
以摊余成本计量的金融资产	(1) 企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。(2) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。	该项投资系战略投资，并非收取合同现金流量，也并非以出售该金融资产为目的，符合“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”所定义的现金流量特征。
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	(1) 企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。(2) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。	
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	分类为以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。	

其他非流动金融资产公允价值确定依据如下：

公司在进行该项投资时参考同望科技最近月份平均成交价格而确定，公司购买同望科技股份价格与二级市场成交价格对比如下：

成交区间	成交股份数（万股）	成交金额（万元）	平均成交价格（元/股）
2023年1月至5月	3.44	13.53	3.93
2023年1月至12月	5.49	22.27	4.06
公司成交价格	580.00	2,320.00	4.00

从上表可以看出，公司购买同望科技股份价格基本与前期市场平均成交价格及全年平均成交价格一致，该价格具备公允性；鉴于全年成交价格基本稳定，故年末未确认公允价值变动损益。

四、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、询问公司管理层，了解公司投资同望科技的原因与交易定价方式，阅读同望科技年度报告，分析投资的合理性；

2、了解公司目前与同望科技的业务合作开展情况；

3、了解同望科技前期会计差错更正对公司的影响，公司对其拟采取的措施；

4、获取相关投资协议，付款记录，沟通记录等，了解公司对该项投资的具体业务管理模式，分析公司对该项投资的会计处理是否符合会计准则规定；

5、获取同望科技一定期间的证券成交明细，比较交易价格与公司成交价格的差异，分析公司对同望科技的投资价格是否具有公允性；复核同望科技年末公允价值变动情况，检查公司会计处理是否符合会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司就此事项的说明与实际情况相符；

1、公司投资同望科技具有合理性，与同望科技的合作正在进行中；

2、同望科技进行前期会计差错更正是否触发违约条款，双方正在磋商中；

3、其他非流动金融资产的核算内容即为对同望科技的投资，将其分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的债务工具投资的原因符合会计准则的规定，公允价值的确认依据主要参考市场成交价，报告期内未产生公允价值变动损益，相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 8、关于递延所得税资产

报告期末你公司递延所得税资产账面余额为 2,036.58 万元，较期初增长 91.42%。

请你公司结合历史和预计经营情况，说明你公司未来是否有足够的应纳税所得额来抵扣可抵扣暂时性差异，确认递延所得税资产是否谨慎、合理，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、递延所得税资产相关会计处理的合理性说明

截至 2023 年 12 月 31 日，公司递延所得税资产确认情况如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
1、资产/信用减值准备	11,286.92	1,660.36
2、可弥补亏损	2,231.94	300.87
3、递延收益	322.36	48.35
4、预计负债	86.01	12.90
5、未实现内部销售	51.13	7.67
6、租赁负债	42.86	6.43
合 计	14,021.22	2,036.58

从上表可以看出，公司递延所得税资产主要由各项减值准备与可弥补亏损等形成，上述递延资产将随着款项的回收、后续的盈利转回，减值风险较小，主要原因如下：

（一）资产/信用减值准备

主要由应收账款（含合同资产）计提的信用减值损失构成，占比 98.12%，公司应收款项主要为政府机关、大型国有企业、学校和事业单位等财政资金类客户，信用风险较低，但由于受宏观经济及内部请款的审批流程、财政资金分批支付等因素影响，使得付款时间延长导致公司报告期末应收款项余额较大，计提的信用损失比例较高，从而形成较高的递延所得税资产。公司取得上述业务一般通过公开招标或公开比价而来，项目结束后均通过了客户的最终验收，客户确认公司已经完成了全部合同履约义务，认可了公司享有的债权，虽然客户未能及时付款但最终实际拒绝付款的违约概率较低，只是回款时间延长，且公司在极端情形下可

以通过法律程序实现收款，上述应收款项对应的信用减值最终可以通过回款实现转回，计提的递延所得税资产将相应的转回，故不存在减值风险。

（二）可弥补亏损

公司 2022 年以前一直处于持续盈利的状态，从 2022 年度起由于受市场环境影响，公司业务发展有所变缓；另一方面由于客户回款期延长，也使得公司在业务发展上，以资金付款周期作为项目优先选择的条件，使得公司业务收入下降，最近两年连续亏损，应纳税所得额为负数，对此公司采取了多项措施改善目前的盈利水平。

公司每年年末均会根据经济形势、经营状况等对未来 5 年做出相应的盈利预测，根据公司 2023 年末进行的 2024 年-2028 年的盈利预测，母公司 2024 年-2028 年的利润总额预计合计 11,935.47 万元，子公司河北信兆信息技术有限公司（以下简称“河北信兆”）2024 年-2028 年的利润总额预计合计 516.37 万元。故母公司和河北信兆将部分可抵扣亏损确认为递延所得税资产。

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，可抵扣暂时性差异一般产生于：（1）资产的账面价值小于其计税基础；（2）负债的账面价值大于其计税基础；（3）可抵扣亏损及税款抵减产生的暂时性差异。

在估计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用以利用该可抵扣暂时性差异时，应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

在判断企业于可抵扣暂时性差异转回的未来期间是否能够产生足够的应纳税所得额时，主要考虑通过销售商品、提供劳务等所实现的收入，扣除有关的成本费用等支出后的金额。该部分情况的预测应当以经企业管理层批准的最近财务预算或预测数据以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。

母公司及子公司河北信兆 2022 年-2023 年可弥补亏损金额合计为 2,313.01 万元，预计 2024 年-2028 年弥补亏损后应纳税所得额合计为 335.19 万元，公司未来有足够的应纳税所得额以抵扣对应的可抵扣暂时性差异。公司将关注递延所得税资产的减值风险，每期末将根据经营情况对递延所得税资产进行减值测试，如出现减值风险将及时的计提减值准备。

综上所述，公司已经根据企业会计准则的规定，对相关可抵扣时间性差异以未来应纳税所得额为基础确认了相关递延所得税资产，相关递延所得税资产确认合理，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

二、年审会计师核查情况

（一）核查程序

1、与公司管理层进行沟通，了解公司最近年度亏损的原因，查询可比公司经营情况，分析行业状况；

2、获取公司未来经营计划与行业分析，分析公司未来盈利的可能性；

3、获取公司管理层的盈利预测，分析盈利预测的合理性；

4、检查公司确认递延资产的会计处理，分析相关会计处理是否符合会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为公司就此事项的说明与实际情况相符；公司未来有足够的应纳税所得额来抵扣可抵扣暂时性差异，确认递延所得税资产谨慎、合理，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 9、关于期间费用

报告期内你公司销售费用 1,862.50 万元，同比增长 15.06%，占营业收入的 12.30%；管理费用 2,637.06 万元，同比增长 11.54%，占营业收入的 17.41%；研发费用 2,478.26 万元，同比增长 15.68%，占营业收入的 16.37%，其中职工薪酬 2,250.35 万元，占比 90.80%。管理层讨论与分析中的“报告期内正在进行的重大的非股权投资情况”、“研发项目情况”与行业信息中的“主要研发项目”披露存在差异。

请你公司：

（1）结合期间费用的具体内容，说明在营业收入大幅下降的情况下，费用支出不降反升的原因及合理性；

（2）结合研发活动的主要内容及过程，说明研发支出中职工薪酬占比较高的原因及合理性，研发费用结构与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动的情形，相关

费用计量是否准确；

(3) 说明年报中关于主要研发项目前后披露不一致的原因，相关项目的关系，并补充披露主要研发项目的具体情况，包括但不限于项目名称及内容、立项时间、预算金额、报告期及累计已投入金额、研发方式、研发进展、完成时点、用途及成果等情况，详细说明已结项项目的研究成果在公司业务开展中的具体应用。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，详细说明针对公司研发费用真实、准确、完整所实施的审计程序、获取的审计证据、覆盖范围及核查比例、形成的审计结论。

回复：

一、结合期间费用的具体内容，说明在营业收入大幅下降的情况下，费用支出不降反升的原因及合理性

期间费用中销售费用、管理费用及研发费用为主要内容，2023年和2022年期间费用发生额对比情况：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动额	变动比例
职工薪酬	4,853.18	4,242.38	610.80	14.40%
折旧与摊销	504.69	484.04	20.65	4.27%
交通费	77.36	69.95	7.41	10.59%
业务招待费	319.26	275.38	43.88	15.93%
广告费	32.78	23.11	9.67	41.84%
差旅费	61.82	23.48	38.34	163.29%
服务费	99.01	82.16	16.85	20.51%
办公费	150.49	140.05	10.44	7.45%
租赁费	166.79	153.28	13.51	8.81%
咨询费	190.72	140.35	50.37	35.89%
其他	521.72	490.98	30.74	6.26%
合计	6,977.82	6,125.16	852.66	13.92%

其中，销售费用2023年和2022年发生额对比情况：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动额	变动比例
职工薪酬	1,423.80	1,308.08	115.72	8.85%
折旧与摊销	36.91	27.71	9.20	33.20%

市内交通费	32.35	39.75	-7.40	-18.62%
业务招待费	105.83	52.94	52.89	99.91%
广告费	32.78	23.11	9.67	41.84%
差旅费	61.82	23.48	38.34	163.29%
服务费	99.01	82.16	16.85	20.51%
其他	70.00	61.49	8.51	13.84%
合计	1,862.50	1,618.72	243.78	15.06%

管理费用 2023 年和 2022 年发生额对比情况：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动比例
职工薪酬	1,179.03	1,034.03	145.00	14.02%
折旧与摊销	467.78	456.33	11.45	2.51%
交通费	45.01	30.20	14.81	49.04%
办公费	150.49	140.05	10.44	7.45%
业务招待费	213.43	222.44	-9.01	-4.05%
租赁费	166.79	153.28	13.51	8.81%
咨询费	190.72	140.35	50.37	35.89%
其他	223.81	187.49	36.32	19.37%
合计	2,637.06	2,364.17	272.89	11.54%

研发费用 2023 年和 2022 年发生额对比情况：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动额	变动比例
职工薪酬	2,250.35	1,900.27	350.08	18.42%
其他	227.91	242.00	-14.09	-5.82%
合计	2,478.26	2,142.27	335.99	15.68%

公司员工近两年变动情况：

单位：人

项目	2022 年年初	2022 年年末	2023 年年末
员工人数	330	400	363

由上表可知，2023 年期间费用较 2022 年增加的主要原因是职工薪酬增加所致，具体情况如下：

1、公司的研发费用主要是由研发人员的薪酬及其他构成，其中研发人员薪酬在员工薪酬中的占比较高（即 2022 年占比 44.80%、2023 年占比 46.37%）。2023 年，公司积极把握产业转型升级和变换发展赛道的机遇，持续加大养老、招商、轨交等转型业务领域的自主研发投入，并同步优化研发人员结构，积极引进和培养转型业务领域技术人才，从而导致转型业务领域研发人员在月均人数、年

度人均薪酬水平上较上年同期均相应增加。综上，研发人员人均薪酬较上年同期增加 15.91%，直接影响 2023 年员工人均薪酬较上年同期增加 11.99%。

2、2022 年年底，公司结合往年外埠和域内业务拓展需要增加了部分员工，涉及的人员主要为业务人员、研发人员及管理人员，导致公司 2023 年月均在职人数高于 2022 年月均在职人数。

3、2023 年职工薪酬中社保部分较 2022 年增加约 198 万元。此外，2023 年因域内地方财政紧缩，客户需求减少，公司加大外埠市场的开拓力度，与全国同行业商业伙伴寻求联合发展，发掘市场商机，由此产生的业务招待费、差旅费等也有一定程度的增加。综上因素，2023 年期间费用支出不降反升。

二、结合研发活动的主要内容及过程，说明研发支出中职工薪酬占比较高的原因及合理性，研发费用结构与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用计量是否准确

（一）结合研发活动的主要内容及过程，说明研发支出中职工薪酬占比较高的原因及合理性

公司研发活动主要以软件研发为主，主要内容和过程包括市场调研与需求分析、项目可行性研究、产品开发、产品测试与试运行、产品内部验收等过程环节，研发费用支出主要以职工薪酬和其他费用投入构成。报告期内，公司为持续保持关键技术优势，积极把握产业转型升级和变换发展赛道的机遇，持续加大养老、招商等转型业务领域的自主研发投入，并同步优化研发人员结构，积极引进和培养转型业务领域技术人才，从而导致转型业务领域研发人员在月均人数、年度人均薪酬水平上较上年同期均相应增加，研发人员职工薪酬较上年有所增加。

同时，公司以自主研发为主，委外开发费金额较小，且公司研发费用中的折旧与摊销金额较小，导致研发支出中职工薪酬占比较高。

（二）公司研发费用结构与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并说明研发人员的认定范围及依据，是否存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用计量是否准确

同行业可比公司研发费用结构具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年		2022 年	
		金额	占比	金额	占比
启奥科技	职工薪酬	721.96	37.73%	809.40	43.77%
	折旧与摊销	882.36	46.11%	887.07	47.97%
	材料费	141.17	7.38%	18.77	1.01%
	委外研发	85.41	4.46%	20.36	1.10%
	差旅费	58.09	3.04%	76.61	4.14%
	其他	24.48	1.28%	37.11	2.01%
	合计	1,913.44	100.00%	1,849.33	100.00%
恒锋信息	职工薪酬	1,973.46	72.57%	1,637.10	60.53%
	委外开发费			522.85	19.33%
	无形资产摊销	719.00	26.44%	530.87	19.63%
	其他	26.74	0.99%	13.62	0.51%
	合计	2,719.20	100.00%	2,704.44	100.00%
科创信息	职工薪酬	4,525.98	100.74%	4,491.65	95.69%
	委外开发费	1.70	0.04%	109.98	2.34%
	其他	-35.01	-0.78%	92.51	1.97%
	合计	4,492.67	100.00%	4,694.14	100.00%
众诚科技	职工薪酬	1,918.81	69.55%	1,530.55	62.40%
	委外开发费	361.78	13.11%	691.13	28.18%
	折旧与摊销	391.07	14.17%	170.52	6.95%
	股份支付费用	52.83	1.91%		
	其他	34.45	1.26%	60.75	2.47%
	合计	2,758.94	100.00%	2,452.95	100.00%
志晟信息	职工薪酬	2,250.35	90.80%	1,900.27	88.70%
	其他	227.91	9.20%	242.00	11.30%
	合计	2,478.26	100.00%	2,142.27	100.00%

由上表可见，除启奥科技外，同行业可比公司均与志晟信息相似，其研发费用主要由职工薪酬构成，且占比均相对较高。公司研发费用结构与同行业可比公司不存在较大差异。

公司研发人员按照员工的具体工作职责认定，将从事产品研发、技术开发和参与相关技术创新活动，具有相关技术知识和经验，以及从事前述研发活动管理工作的员工认定为研发人员。研发费用为公司开展研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司按照企业会计准则相关规定，建立研发费用辅助账，通过“研发支出”科目核算相关支出。

职工薪酬包含研发人员工资、社保费用、公积金。研发人员参与研发活动时，人力部门在收到每月由项目负责人并经部门领导审核的项目工时进度表后，将考勤记录与项目工时进度汇总表核对并核算研发人员薪酬费用，研发人员薪酬按照研发人员实际投入到研发项目工时核算的薪酬支出作为项目薪酬费用，并由财务人员将上述核算后的薪酬计入各研发项目；研发人员参与非研发活动时（非研发工时占比少于 50%），为项目提供技术支持或处于无项目状态，人力部门也会根据考勤记录和项目工时表核算薪酬，财务部门会据此计入对应的营业成本或管理费用中。

综上所述，公司研发人员参与研发活动以研发人员参与项目工时为依据核算相应的研发支出，参与非研发活动会计入相应的营业成本或管理费用中，相关费用计量准确。

三、说明年报中关于主要研发项目前后披露不一致的原因，相关项目的关系，并补充披露主要研发项目的具体情况，包括但不限于项目名称及内容、立项时间、预算金额、报告期及累计已投入金额、研发方式、研发进展、完成时点、用途及成果等情况，详细说明已结项项目的研究成果在公司业务开展中的具体应用

（一）年报管理层讨论与分析中的“报告期内正在进行的重大的非股权投资情况”、“研发项目情况”与行业信息中的“主要研发项目”披露口径

1、“报告期内正在进行的重大的非股权投资情况”披露的项目为公司募投项目（智慧城市行业应用和智慧城市联合实验室项目）在报告期内自有资金和募投资金的支出情况，支出费用包括但不限于设备购置及安装费用、研发人员工资、项目推广费等，是在收付实现制的基础上披露的投资资金支出金额。

2、“研发项目情况”详见公司于同日在北京证券交易所官方信息披露平台（www.bse.cn）上披露的《2023 年年度报告》（更正后），披露口径与行业信息中

的“主要研发项目”一致。

3、“主要研发项目”披露的项目为报告期内利润表中研发费用（包含募投项目的研发和非募投项目研发）按项目归集的前五名情况，是在权责发生制的基础上披露的研发费用金额。

（二）补充“主要研发项目”前五名及“研发项目情况”所述项目的具体情况

“主要研发项目”前五名及“研发项目情况”项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目名称	研发内容	立项时间	预算金额	报告期投入金额	累计投入金额	研发方式	研发进展	完成时点	用途及成果
1	智慧城市行业应用-智慧养老行业产品-智慧养老生态化平台	智慧养老生态化平台运用大数据技术，建立养老服务监管、养老运营监管、养老从业监管、养老过程监管对老年人进行服务质量监管，扩展养老需求与监督渠道；保证老年人养老生活的安适度，智能化统计应对日常监管需要和可视化展现突出管理重点。	2019年12月	2,207.00	672.44	1,724.50	自研	已结项	2023年6月	报告期内取得软件著作权证书12件，专利证书3件，2023年实现销售收入446.98万元。
2	智慧城市行业应用-智慧教育行业产品-体育培训综合业务管理平台	体育培训综合业务管理平台通过AI+服务的方式实现学员的精准识别、数据分析、服务精准触达，满足了家长的孩子安全、成长可视化等一系列诉求。	2022年4月	830.00	474.33	817.75	自研	已结项	2023年12月	该研发成果已应用于销售项目，2023年实现零售销售收入6.69万元。
3	智慧城市行业应用-智慧城	智慧招商行业产品为便于智能化管控各类招商项目实现管理驾驶舱、招商进度管理、载体	2023年3月	550.00	426.91	426.91	自研	后期维护与优	2024年6月	报告期内取得软件著作权证书3件。该研发成果

	市大脑-智慧招商行业产品研发	一张图、门户及小程序系统建设的业务模块。						化阶段		已应用于销售项目，2023年实现销售收入217.10万元。
4	智慧城市行业应用-智慧城市大脑-市级公交智慧防控系统	市级公交智慧防控系统通过新一代公安信息网络、公安云计算平台、公安大数据平台、公安大数据安全等基础上，实现视频图像基础应用、重点人群感知预警、治安态势分析、情报研判分析、辅助指挥调度、移动警务应用等业务功能，实现事前研判分析、感知预警、事中即时报警、指挥调度、应急处置，事后轨迹追踪和处置。	2022年9月	300.00	216.60	255.88	自研	已结项	2023年12月	该研发成果已应用于销售项目，2023年实现销售收入74.18万元。
5	轨交行业视频分析平台	轨交行业视频分析平台实现基础目标的检查识别功能，如人目标、安全帽、烟火、车辆等；实现视频的加载、分析规则的配置、分析目标的显示叠加、实时分析报警功能；实现素材的标注及算法的训练工作。	2023年4月	250.00	159.27	159.27	自研	开发阶段	2024年6月	报告期后取得软件著作权证书10件。

四、年审会计师核查情况

(一) 核查程序

主要审计程序	获取的主要审计证据	覆盖范围及核查比例
1. 获取公司研发相关的内部控制制度，了解公司研发活动的管理模式	《研发管理办法》、《薪酬管理制度》等	已获取与研发相关的全部内控制度
2. 获取公司在研项目明细表，取得相关研发立项、进度报告、完成报告等资料，了解研发项目的内容与目的	研发费用明细表；研发立项、进度报告、结项资料等	全部的研发项目费用明细表、在研项目立项、结项等资料
3. 获取各部门职能手册，了解并评价各部门工作内容，评估是否与研发活动有关	各部门职能手册、访谈记录	已获取全部各部门职能手册
4. 了解研发费用核算内容与构成，分析研发费用变动的的原因，与可比公司进行比较，分析研发费用结构是否与可比公司存在差异	研发费用明细表与分析记录、可比公司研发费用结构对比分析表	全部各研发主体研发费用分析记录
5. 了解公司研发人员的范畴，分析其是否符合研发人员的定义，获取研发人员名单，取得员工工资表与花名册，将花名册与工资表进行核对，检查属于是否研发人员，复核员工薪酬分配是否合理	研发人员分析记录、员工工资表、花名册，员工薪酬分配检查记录	已获取全部工资表；各研发主体分别抽取 8-11 个月的职工薪酬与工资表、花名册进行核对，薪酬检查占全部研发费用-薪酬的比例为 56%
6. 获取员工考勤记录，检查研发人员考勤记录是否与相关工作内容相冲突	员工考勤记录、考勤记录分析记录	各研发主体 6-7 个月的考勤分析记录
7. 选取部分研发人员进行访谈，了解其具体工作内容，检查其工作内容是否与研发工作相关	员工访谈记录	共访谈 26 名研发人员，占期末研发人员的比例为 34%
8. 检查研发人员工资表及与研发活动直接相关的其他费用的原始凭证，确认相关金额的真实性、准确性。	费用抽查记录	员工薪酬抽查见程序 5，除员工薪酬以外的研发费用检查比例为 90%
9. 对研发费用进行期后截止测试，检查其是否存在跨期情形	费用截止测试记录	2024 年 1-4 月检查金额占全部研发费用的 70%

(二) 核查结论

年审会计师认为公司回复与实际情况相符，公司存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用计量准确。

特此公告。

河北志晟信息技术股份有限公司

董事会

2024年7月4日