证券代码：603869 证券简称：新智认知 公告编号：临2022-029

新智认知数字科技股份有限公司关于公司2021年年度报告的信息披露回复的公告

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

新智认知数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）收到上海证券交易所《关于新智认知数字科技股份有限公司2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2022】0433 号，以下简称“《工作函》”），根据《工作函》的相关要求，公司对《工作函》所列问题逐项进行认真核查，现就《工作函》中的有关问题回复作出如下说明和解释：

1、年报显示，公司应收账款期末账面余额为16.40亿元，占营业收入的比例为175.13%。其中，账龄1-2年、2-3年、3年以上的应收账款占比分别约为12.80%、34.39%、15.81%，公司重大资产重组业绩承诺期内（即2016年至2018年）形成的应收账款仍有部分未收回。

请公司补充披露：（1）应收账款的主要欠款方，并结合主营业务、客户特点、信用政策及同行业公司情况，说明应收账款账龄较长的原因及合理性，是否存在应收账款逾期情形；（2）账龄一年以上应收账款对应的销售情况，包括销售对象、内容及金额，收入确认时点及金额，合同约定的项目进度、结算安排及目前进展，说明公司与销售对象是否存在关联关系，相关结算安排是否符合行业惯例；（3）业绩承诺期前、期间、期后公司销售政策特别是定价、信用期政策是否存在差异及其合理性，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师发表意见。

【公司回复】：

一、应收账款的主要欠款方，并结合主营业务、客户特点、信用政策及同行业公司情况，说明应收账款账龄较长的原因及合理性，是否存在应收账款逾期情形；

（一）截至2021年12月31日，公司应收账款主要欠款方的情况明细如下

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	客户特点/客户在产业链上的角色	2021年期末余额	信用政策/结算方式	是否出现逾期	2022年1月1日至2022年5月29日款项回收情况
1	深圳创新科技术有限公司	产品销售	民企/总包	10,066.15	货到90日30%，180日50%货款，360日20%	是	--
2	中电信数智科技有限公司贵州分公司	系统集成	上市公司下属公司/总包	6,738.10	合同签订20日30%，验收合格60%，审核完成7%，质保3%	否	--
3	上海新智数能科技有限公司	技术服务	民企/总包	6,298.00	合同签订10日20%，阶段1完成10日40%，阶段2完成10日30%，验收通过10日10%	否	--
4	北京易讯通信息技术股份有限公司	产品销售	新三板公司/总包	5,977.85	产品验收合格后90日50%、270日50%	是	--
5	上海旋极信息技术有限公司	产品销售	上市公司下属公司/总包	4,825.07	货到付款	是	回款583万元
6	贵州慧联科技有限公司	产品销售	民企/总包	4,304.98	设备交付30日30%，120日内70%	是	--
7	银江技术股份有限公司	系统集成及产品销售	上市公司/总包	4,154.56	预付10%、每季度支付工程进度款80%、竣工验收合格后付至合同价款的95%，经审计部门审核后，付至审计结算金额的97%、保质期满3%	是	回款173.6万元
8	中科富创（北京）智能系统技术有限公司	产品销售	民企/总包	4,123.32	合同签订10日10%，验收合格90日90%	否	--
9	长城超云（北京）科技有限公司	产品销售	上市公司下属公司/总包	3,840.42	每两个月支付一次15%，首付款支付日期为2019年12月27日，最后一次10%，共支付7笔	是	--
10	成都航天科工大数据研究院有限公司	产品销售	国企下属公司/最终用户	3,794.68	合同签订3日30%，货到验收合格7日70%	是	已全部回款

（二）公司主营业务、客户特点、信用政策及同行业公司情况

1、公司的主营业务、客户特点及信用政策

公司主要聚焦安全数智化业务，为包括政府相关部门和企业的安全管理提供一体化的综合解决方案，通过直接参与招投标或承接总包/分包项目两种方式获取订单。从客户特点来看，公司所处的行业的最终用户以政府的相关部门及大型企业为主，客户适语权较强，付款周期不可控；从交易链条来看，公司所处行业的业务节较多，交易链条包括最终用户（项目的所有者，也是发包方）、总包（具备相应的资质，承担项目管理，并负责项目的全部建设工作）、分包（总包依据不同的专业模块，选择的承接部分项目建设内容的企业）、施工、产品供应商、招标、监理、审计等多个主体，如某个主体或环节出现问题，将会导致整个环节上下游出现异常；从行业竞争格局和行业惯例看，行业集中度相对较低，提供解决方案的服务商分散，竞争激烈，为了维护客户关系，争取后续的项目机会，普遍采取先实施后结算的操作方式，服务商必须给客户提供一定的账期，这也造成了行业同类公司都面临应收账款回款慢、应收账款账龄长的问题。对比同行业公司数据，公司确实存在账龄相对较长，回款相对较慢的情形。

2、同行业公司应收账款情况分析

（1）公司应收账款余额占最近5年营业收入的比例，与同业均值接近：

公司2021年末应收账款余额占当年营业收入的比重高于同行业水平，这主要是由于2020年以来，公司营业收入下降，导致这一指标被动提高；公司2021年应收账款余额占最近5年营业收入合计的比重与同业均值基本接近。

单位：万元

项目	银江技术	易华录	太极股份	皖通科技	千方科技	平均	公司
应收账款（2021年末）	222,002.54	275,956.38	481,157.25	69,509.51	461,050.56	301,935.24	164,012.95
营业收入（2021年）	199,968.62	202,010.97	1,050,487.83	100,726.36	1,028,109.60	516,260.68	93,660.37
应收账款/营业收入	111%	137%	46%	69%	45%	58%	175%
最近5年营业收入合计（2017-2021年）	1,057,287.16	1,452,004.44	3,741,590.98	628,801.83	3,817,773.75	2,139,491.63	1,088,286.81
应收账款/最近5年营业收入合计	21.0%	19.0%	12.9%	11.1%	12.1%	14.1%	15.1%

（2）2021年末，公司2年以上应收账款占比较高：

从账龄分布看，同业公司1-3年账龄的应收账款占比为90.7%，公司1-3年账龄的应收账款占比为84.2%，略低于同业公司平均水平；公司2年以上应收账款占比较高，主要一是因为公司2年以上应收账款的金额为8.23亿元，占比5.0.2%，高于同业公司；二是因为公司2020年起营业收入下降，新增的1年以内及1-2年应收账款同比例减少，造成2年以上应收账款比例较高。

单位：万元

项目	银江技术	易华录	太极股份	皖通科技	千方科技	平均	占比（%）	新智认知	占比（%）	2022年截至5月29日款回款金额
1年以内	126,707.34	140,381.30	284,775.12	45,765.75	254,586.98	170,443.30	56.45	60,709.04	37.01	11,034.11
1-2年	45,703.20	103,691.00	121,344.56	15,426.92	117,108.64	80,654.86	26.71	20,969.17	12.79	652.80
2-3年	30,748.94	14,235.69	29,779.29	2,518.77	36,563.32	22,769.20	7.54	56,402.87	34.39	8,776.16
3-4年	4,313.03	9,111.05	15,143.93	3,819.86	33,432.49	13,164.07	4.36	14,975.92	9.13	885.25
4-5年	1,690.41	6,351.98	10,812.13	388.31	10,896.22	6,027.81	2.00	7,632.26	4.65	402.11
5年以上	12,839.62	2,185.36	19,302.22	1,589.90	8,462.91	8,876.00	2.94	3,323.69	2.03	-
合计	222,002.54	275,956.38	481,157.25	69,509.51	461,050.56	301,935.24	100	164,012.95	100	21,750.43

3、公司应收账款账龄较长的原因及合理性，是否存在应收账款逾期情形

（1）由于公司所处行业的最终客户话语权较大，且行业竞争较为激烈，先实施后结算的操作模式导致行业整体的应收账款账龄较长。公司近年来也不断加大应收账款的催收力度，应收账款规模持续下降。从回款数据看，公司2年以内累计回款率低于可比公司，4年以内累计回款率与可比公司基本接近。

（2）在上述行业背景下，单独从合同条款和法律定义来看，公司应收账款存在部分逾期情况，公司前10大应收账款客户中有7家出现逾期。公司综合考虑客户资质、市场经济状况、客户偿债能力、所处地区等因素后，对应收账款进行充分坏账准备计提

项目	银江技术	易华录	太极股份	皖通科技	千方科技	平均	公司
应收账款原值（2021年末）	222,002.54	275,956.38	481,157.25	69,509.51	461,050.56	301,935.24	164,012.95
信用减值准备（2021年末）	32,896.82	30,484.03	54,107.19	6,050.15	47,604.98	34,228.63	25,750.95
信用减值比例	14.82%	11.05%	11.25%	8.70%	10.33%	11.34%	15.70%

二、账龄一年以上应收账款对应的销售情况，包括销售对象、内容及金额，收入确认时点及金额，合同约定的项目进度、结算安排及目前进展，说明公司与销售对象是否存在关联关系，相关结算安排是否符合行业惯例

经查，公司与账龄一年以上应收款的主要客户不存在关联关系，实际的结算情况低于预期，从应收账款占营业收入的比重、应收账款的回款周期等数据比较看，公司的实际结算情况符合行业惯例。

截至2021年12月31日，公司账龄一年以上主要的应收账款对应的销售情况具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额[注]	交易内容	收入确认金额	项目进度	收入确认时点	合同付款条款	截至2022年5月29日款项回收情况	是否存在关联关系
1	深圳创新科技术有限公司	10,066.15	产品销售	10,078.66	设备已交付	2019年8月2020年12月2021年2月2021年5月	货到90日30%，180日50%货款，360日20%	2019年回款1386.36万元	否
2	北京易讯通信息技术股份有限公司	5,977.85	产品销售	5,525.78	已交付验收	2020年4月	产品验收合格后90日50%、270日50%	2020年回款266.29万元	否
3	上海旋极信息技术有限公司	4,825.07	产品销售	4,269.97	已交付验收	2020年12月	货到付款	2022年回款583万元	否
4	贵州慧联科技有限公司	4,304.98	产品销售	4,307.67	已交付验收	2019年12月	设备交付30日30%，120日内70%	2021年回款562.69万元	否
5	银江技术股份有限公司	4,154.56	系统集成及产品销售	8,630.59	已交付验收	2016年5月2016年9月2018年3月2019年5月2019年6月2019年12月	预付10%、每季度支付工程进度款80%、竣工验收合格后付至合同价款的95%，经审计部门审核后，付至审计结算金额的97%、保质期满3%	2016-2022年分别回款金额为467.35万元、452.02万元、2120.7万元、4368.81万元、819.7万元、565.38万元、173.62万元	否
6	长城超云（北京）科技有限公司	3,840.42	产品销售	3,398.60	已交付验收	2019年12月	每两个月支付一次15%，首付款支付日期为2019年12月27日，最后一次10%，共支付7笔	--	否
7	成都航天科工大数据研究院有限公司	3,794.68	产品销售	3,271.28	已交付验收	2019年1月	合同签订3日30%，货到验收合格7日70%	已全部回款	否
8	宿州市奇新光电显示技术有限公司	3,565.50	产品销售	4,262.45	已交付验收	2019年12月	货到验收合格两个月15%，验收合格六个月40%，2020年底前支付45%	2019年回款722.48万元，2020年回款538.59万元	否
9	章鱼网络科技有限公司	3,253.69	产品销售	2,879.37	已交付验收	2019年10月	全部设备验收合格交付货款	--	否
10	重庆潼南高新技术产业开发区管理委员会	2,993.36	系统集成及技术服务	3,295.62	项目已验收	2019年12月2020年6月2020年12月2021年6月2021年12月	分10期支付，每期支付为合同总价的10%	2020年回款500万元	否

三、业绩承诺期前、期间、期后公司销售政策特别是定价、信用期政策是否存在差异及其合理性，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

1、定价策略：公司对产品的定价主要基于竞争性定价策略，根据产品技术、配置、市场上类似功能产品，与客户按软硬一体化产品整体谈判确定价格。

2、信用政策：业绩承诺期前、期间、期后，公司会结合宏观经济形势、国家政策、政企客户的资金实力变动等对，制定不同阶段的客户准入要求；同时由于项目具体情况不同，针对不同项目付款时间节点、付款比例有所差异。

3、从不同年度所形成应收账款回款周期看，公司在业绩承诺期间（2016-2018）、期后（2018年以来）销售政策不存在显著差异。从回款数据看，公司2年以内累计回款率低于可比公司，4年以内累计回款率与可比公司基本接近。

单位：万元

项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
营业收入	108,360.39	168,632.71	221,324.66	252,891.93	79,414.42	93,660.37
含税收入	126,781.66	197,300.27	258,949.85	293,354.64	89,738.29	105,836.22
形成收入当年确认的应收账款	61,495.59	88,392.45	69,158.48	165,258.89	32,606.48	60,709.04
当年回款率	51.49%	55.20%	73.29%	43.67%	63.66%	42.64%
2年以内累计回款率	75.18%	76.09%	86.61%	66.54%	76.63%	53.07%
3年以内累计回款率	83.10%	89.32%	88.34%	80.77%	77.36%	--
4年以内累计回款率	91.64%	93.69%	94.22%	83.76%	--	--
5年以内累计回款率	93.05%	96.13%	94.56%	--	--	--
6年以内累计回款率	97.38%	96.33%	--	--	--	--

（说明：2017年-2021年各期最后一期累计回款率系截至2022年5月29日的回款统计）

行业回比公司2016年-2019年各期应收账款回收情况分析（2020年起，各公司年报开始披露合同资产科目，后续年度的累计回款率口径不再具有可比性，因此省略）：

易华录				
项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
当年回款率	68.22%	65.95%	30.52%	40.60%
2年以内累计回款率	97.56%	89.58%	80.58%	
3年以内累计回款率	98.77%	92.63%		
4年以内累计回款率	99.21%			
银江技术				
项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
当年回款率	72.48%	76.46%	64.23%	61.39%
2年以内累计回款率	87.75%	92.64%	86.10%	
3年以内累计回款率	93.22%	96.94%		
4年以内累计回款率	96.01%			
太极股份				
项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
当年回款率	73.43%	76.39%	77.67%	77.34%
2年以内累计回款率	92.81%	93.71%	82.49%	
3年以内累计回款率	95.14%	94.98%		
4年以内累计回款率	96.29%			
皖通科技				
项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
当年回款率	85.77%	80.91%	76.72%	74.56%
2年以内累计回款率	96.68%	93.63%	97.08%	
3年以内累计回款率	97.53%	96.51%		
4年以内累计回款率	98.26%			

4、根据公司收入确认的具体会计政策，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定分析如下：

（1）公司的收入确认的具体会计政策

①销售商品：对销售商品收入，不需要安装的以商品交付并经购货方验收后确认收入；需安装调试的按合同约定在商品安装调试完毕并经对方验收合格后确认收入。

②系统集成：对系统集成收入，本公司在系统安装调整完毕后，取得购货方的初验报告或安装调试完工进度确认单时确认收入。

③软件产品开发与销售：软件产品包括自主开发软件产品和定制开发软件产品。

对自主开发软件产品，不需要安装的，以产品交付并经购货方验收后确认收入；需安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。定制软件项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。

④技术服务：对于一次性提供的专业服务，在已经取得或取得了收款的凭据时确认收入；对于在固定期间内持续提供的技术服务，根据合同约定的收款标准，在服务期内按照直线法分期确认收入。

综上，公司收入确认的具体会计政策符合《企业会计准则》的规定

【会计师回复】

在新智认知相关年度财务报表审计中，我们实施的与应收账款、营业收入相关的主要审计程序包括：

1、了解、评估并测试与销售收款相关内部控制的设计及执行有效性；

2、了解公司各业务类型收入确认具体政策，检查是否符合《企业会计准则》规定，并核查各期是否一致执行；

3、结合应收账款函证，对交易额执行函证程序；

4、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止测试，核对相关支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

5、对公司主要客户的营业收入执行细节测试，获取销售合同及订单、验收单等单据，核对销售合同、验收单据等信息，确认相关交易的真实性，检查公司报告期内收入确认政策、时点时间是否符合《企业会计准则》。

公司上述回复中涉及财务报表相关的信息与我们在执行公司2021年财务报表审计过程中了解的信息一致。我们认为，公司应收账款存在逾期情形，账龄较长具有合理性；公司相关结算安排符合行业惯例；公司报据自身情况制定了合理的销售政策，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

2、年报显示，报告期内公司与实际控制人下属企业发生关联销售2.38亿元，同比增加138%，占全年销售总额的25.40%。同时，前五名客户销售额中，关联方销售额为2392.45万元，仅占年度销售总额的2.55%。此外，公司预计2022年度将为实际控制人的下属企业提供技术服务约3.48亿元，同比增加46.22%，占2021年度销售总额的37.14%。

请公司补充披露：（1）按照客户同一实际控制人合并口径，列示与公司存在关联关系的前五名客户实际控制人、具体名称，所涉关联关系，对应销售金额及占比；（2）报告期内关联销售的具体内容、定价情况、结算方式、收入确认政策及款项回收情况，并对比非关联交易执行情况，说明其公允性；（3）大幅增加2022年关联交易额度的必要性及合理性，并说明是否对公司业务独立性产生影响。请会计师发表意见，请独立董事就问题（2）、（3）发表意见。

【公司回复】：

一、按照客户同一实际控制人合并口径，列示与公司存在关联关系的前五名客户实际控制人、具体名称，所涉关联关系，对应销售金额及占比：

公司名称	关联方关系	销售金额(万元)	占比(%)
1、新奥集团及其附属企业	同一实际控制人	23,400.32	24.98
其中：前五大如下			
新奥（中国）燃气投资有限公司	同一实际控制人	10,545.30	11.26
上海新智数能科技有限公司	同一实际控制人	5,941.50	6.34
新奥集团股份有限公司	同一实际控制人	1,415.09	1.51
新奥新智科技有限公司	同一实际控制人	1,185.84	1.27
石家庄新奥能源发展有限公司	同一实际控制人	804.72	0.86
2、北京天路纵横交通科技有限公司	联营企业	385.72	0.41

二、报告期内关联销售的具体内容、定价情况、结算方式、收入确认政策及款项回收情况，并对比非关联交易执行情况，说明其公允性；

经对比分析，公司关联交易的具体内容、定价情况、结算方式等各方面均符合市场惯例，相关项目均已获得公司董事会及股东大会审议通过，履行了必要的审批程序。

（一）2021年度主要关联销售的具体内容、定价情况、结算方式及款项回收情况明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入类型	交易内容	定价情况	结算方式	收入确认金额	截至2021年末的账龄	截至2022年5月29日款项回收金额
1	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	基础运营系统物联应用及运维项目	询价比价	合同签署10日212万元；阶段一完成10日590万元；阶段二完成支付440万元；运维期结束后支付146万元。	1,384.91	1年以内	-
2	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	物联接入平台升级及运维保障项目	询价比价	合同签署后10日270万元；阶段一完成10日540万元；试运行结束并验收通过10日405万元；运维期结束后10日141万元。	1,279.25	1年以内	-
3	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	新奥能源安全数智化（二期）项目	询价比价	合同签署后10日507.2万元；阶段一完成10日内1,014.4万元；阶段二完成10日760.8万元；试运行并验收通过后10日内253.6万元。	2,392.45	1年以内	-
4	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	新奥能源智网调控一体化平台开发项目	询价比价	分期支付，完成产品初验1160万元；完成试运行、项目整体验收后10日928万元；2022年3月质保期结束后10日232万元。	2,188.68	1年以内	-
5	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	新奥能源智能无人场站建设项目	询价比价	合同签署后10日299.6万元；阶段一完成10日599.2万元；阶段二完成10日409.4万元；试运行并验收通过10日1498万元。	1,413.21	1年以内	-
6	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	新奥能源电力市场化辅助决策平台项目	询价比价	合同签订7日30%；合同的60%以项目关键里程碑为节点支付；项目验收后正常运行3个月10%。	707.55	1年以内	-
7	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	数智工程产品迭代项目	询价比价	合同签订7日30%；合同的60%以项目关键里程碑为节点支付；项目验收后正常运行3个月10%。	471.70	1年以内	-
8	新奥（中国）燃气投资有限公司	技术服务	新奥能源泛能仿真V2.0项目	询价比价	合同签署后10日353.6万元；合同签订7日30%；合同的60%以项目关键里程碑为节点支付；项目验收后正常运行3个月10%。	707.55	1年以内	-
9	上海新智数能科技有限公司	技术服务	泛能业务场景安全数字化建设项目	询价比价	合同签署后10日363.6万元；阶段一完成10日707.2万元；阶段二完成10日530.4万元；试运行并验收通过后10日内1176.8万元。	1,667.92	1年以内	1,768.00
10	上海新智数能科技有限公司	技术服务	城市燃气企业智慧运营中心建设推广项目	询价比价	合同签署后1日569万元；阶段一完成10日1138万元；阶段二完成10日853.5万元；项目验收通过后10日2844.5万元。	2,683.96	1年以内	2,845.00
11	上海新智数能科技有限公司	技术服务	智能客户服务平台产品开发项目	询价比价	合同签署10日337万元，完成需求确认和产品设计后10日674万元，完成产品开发后验证运行后10日505.5万元；试运行并验收通过后10日168.5万元	1,589.62	1年以内	1,685.00
12	新奥集团股份有限公司	软件收入	联合学习数据运营服务	询价比价	分期付款，合同签订7日30%；阶段一完成后10日600万元；阶段二完成后10日450万元；完成试运行及验收后10日150万元；	1,415.09	1年以内	-
13	新奥新智科技有限公司	系统集成	保安全产品运维保障与产品优化运营	询价比价	完成1-5月清单、收到发票15日106.41万元；完成6-11月清单支付250.95万元；运维交接完成15万元；运维期满一个月24.75万元。	374.63	1年以内	39.75
14	新奥新智科技有限公司	技术服务	安全心产品项目建设合同	询价比价	甲方验收需求设计15日257.964万元；经甲方验收完成后15日558.922万元；质保期满后15日42.994万元。	811.21	1年以内	361.15
15	石家庄新奥能源发展有限公司	技术服务	石家庄燃气智慧调度中心平台升级	询价比价	合同签署后10日170万元；完成阶段一10日343万元；完成阶段二10日255万元；试运行并验收通过后10日85万元。	804.72	1年以内	-
16	青岛新奥清洁能源有限公司	软件收入	青岛业务数字化平台	询价比价	产品初验后10日150万元；项目初验上线后10日450万元；项目终验交付后10日150万元。	707.55	1年以内	-
17	新奥泛能网络科技有限公司	技术服务	泛能智慧应用(sterlink)二期	询价比价	产品初验后10日576万元；项目初验上线后10日450万元；项目终验交付后10日150万元。	679.25	1年以内	33.00
18	浙江新奥智能装备贸易有限公司	系统集成	阳光智采数智化仓储建设项目	询价比价	合同签订后10日30%；完成项目开发、部署、上线后，开票10日40%；验收通过并签署系统验收报告后30%。	311.35	1年以内	99.06
合计						21,590.60		6,830.96

获客方式/定价情况：以新奥能源安全数字化（二期）项目为例，新奥（中国）燃气投资有限公司在完成内部项目立项、预算以及技术方案评审后，向供应商发布项目信息及需求，由各方结合系统功能、产品配置、实施方案、运维安排、项目报价等关键点，提交解决方案，新奥（中国）燃气投资有限公司随机抽取专家进行评审比选后，择优选择最为匹配的供应商。

（二）公司关联方与非关联方销售采用一贯的收入确认政策，详见问题一（4）公司执行收入确认的具体会计政策及相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定回复内容。

（三）对比非关联交易执行情况，说明其公允性

（1）公司主要关联交易主体是新奥能源控股有限公司（02688.HK，简称新奥能源）及其下属子公司。新奥能源作为香港上市公司，对于供应商的选择有完善的询比价制度和流程，公司承接其业务也经过了也经过了严格的比价和筛选。

（2）公司对关联交易的报价主要是考虑项目需求及规模、拟投入人员配置、拟投入人员的专业能力水平、同类人员对外提供服务的工时报价、同水平外部人员的工时报价等因素确定，公司研发人员的工时报价符合市场平均水平。

（3）公司目前为关联企业提供的燃气企业安全产品属于软件开发业务，最近两年的平均毛利率为62.36%，从申银万国软件开发板块前30大公司的销售毛利率中位数，以及部分从事安全相关行业的软件开发企业的平均毛利率来看，公司的毛利率水平与行业平均水平和可比公司水平接近，不存在定价不公允的问题。

销售毛利率	2021年	2020年	2019年	平均值
申银万国软件开发板块前30大公司中位数	60.23%	61.75%	64.78%	62.25%
远光软件	58.63%	61.11%	64.71%	61.48%
美亚柏科	58.07%	57.23%	55.37%	56.89%
新点软件	65.64%	68.22%	65.71%	66.52%
新智认知企业安全业务	65.20%	59.52%		62.36%

三、大幅增加2022年关联交易额度的必要性及合理性，并说明是否对公司业务独立性产生影响。

增加关联交易是公司与相关主体在各自业务发展中的真实需要，实施过程中均严格遵守各自的审批流程，业务获取方式、定价策略、回款政策等均符合行业惯例，不会对公司业务独立性产生影响。（一）2022年预计关联交易额度增长46.22%，主要是新增了部分关联交易内容及主体

1、2022年，公司为新奥天然气股份有限公司及其下属子公司提供企业安全数智能化产品及定制化开发、建设运营服务，预计关联交易为25亿元，与2021年预计规模持平；

2、2022年，新增为北海新绎游船有限公司提供港口航务数智化改造服务，预计金额3,200万元；2021年，公司为上海浦江游览集团有限公司建设浦江游览营运安全信息化系统项目，打造的港口航务安全管理解决方案获得客户的好评，新绎游船的港口航务数智化需求与此较为类似，是公司港航安全解决方案的内部应用；

3、2022年，新增与顺坊新智数智未来智能城市有限公司和开封城发新智运营科技有限公司的关联交易，合计6,550万元；上述公司是关联方/公司与顺坊、开封城投公司成立的合资公司，相关关联交易也是公司前期ABO策略的落地成果。

2、3两项预计的关联交易合计0.975亿元，是2022年关联交易额度上升的主要原因。

（二）关联交易的必要性及合理性

1、2021年11月，国务院安全生产委员会印发《全国城镇燃气安全专项整治工作方案》，燃气安全行业大检查工作已在全国全面铺开，各地燃气运营企业迫切需要依托数智化工具，提高企业安全管理水平。

2、公司实际控制人下属的新奥燃气，在全国230多个城市布局燃气业务，安全生产是其日常经营管理的重要内容。2022年，新奥燃气计划在全国50+个城市开展燃气安全数智化建设。

3、新智认知已经打造出的一系列城市燃气企业安全管理产品及解决方案，可以为客户提供一站式服务。

4、旅游业复苏、对旅游体验要求的提高，以及城市运营发展的新需求，都为新智认知带来新的业务机会。

5、基于以上合理因素，加之政府对相关安全生产要求有明确的时间节点，公司关联方有明确业务需求，同时付款也有寻找新的业务机会、提升公司业绩的要求，因此开展上述关联交易是必要的。

（三）对公司业务独立性的影响

1、2022年，公司关联交易预计规模的增长，一是由于燃气企业安全管理的需求，二是公司产品和业务渠道的进一步拓展，是公司业务发展的自然需求。

2、燃气企业安全业务的发展，一是有助于公司快速优化产品，逐步将业务向整个燃气行业拓展，二是有利于公司燃气监管平台解决方案的推广，有利于公司逐步从企业侧向市/省级城市安全风险监测预警平台拓展。

3、关联交易的审批、定价及执行等方面，公司也将严格按照相关法律法规实施，并及时履行信息披露义务。

综上，公司认为2022年的关联交易是公司客户及业务发展的自然结果，符合公司的战略发展方向，有利于企业安全数智能力沉淀及核心产品打造，不会影响公司业务独立性。

【会计师回复】：

在新智认知相关年度财务报表审计中，我们实施的与关联交易相关的主要审计程序包括：

1、查阅公司关联交易相关的董事会决议、股东大会决议，判断关联交易的合法合规性，以及是否经过恰当的授权审批；

2、与管理层进行访谈，详细了解本年度日常关联交易的产生原因及情况、定价依据等；

3、检查合同或协议、出库单、签收单（初验报告）、销售发票、销售回款凭证等，结合函证、访谈等程序验证关联交易是否真实发生、定价政策是否公允；

4、检查关联方交易相关商品（服务）的交付及使用情况，检查关联方交易是否具有商业实质。

公司上述回复中涉及财务报表相关的信息与我们在执行公司2021年财务报表审计过程中了解的信息一致。我们认为，公司2021年相关关联交易具备公允性。

【独立董事回复】

独立董事认为：

1、公司预计全交数智改造所涉关联交易事项涉及产品交易定价情况、结算方式和收入确认政策符合公平、公正、公允的原则，符合相关会计准则及法律法规规定；

2、上述关联交易审议过程中关联董事、关联股东予以回避，董事会/股东大会审议表决程序合法有效，不存在损害公司和非关联股东的利益的情形，符合全体股东的利益；

3、上述关联交易是发挥双方优势的市场化行为，是公司正常经营业务拓展；关联交易合作主体资信状况良好，且有较强行业号召力，关联交易有助于增强公司盈利能力，不会形成公司对实际控制人的重大依赖，不存在影响公司独立性的情形。

3.年报显示，报告期末公司存货余额1.23亿元，同比减少46.14%，主要系发出商品减少。前期公告显示，公司在销售中存在客户自提和上游供应商直接发货的情形。

请公司补充披露：（1）报告期内发出商品大幅减少的原因及相关收入确认情况；（2）自2016年完成重大资产重组以来，每年客户自提和上游供应商直接发货两种情形产生的收入金额、占比和对应客户名称，说明与相关客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排；（3）说明前述交易方式是否符合行业惯例，是否实质构成贸易业务，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师发表意见。

【公司回复】：

一、报告期内发出商品大幅减少的原因及相关收入确认情况

发出商品科目主要核算系统集成和产品销售业务中，销售未满足收入确认条件，但已发出商品的实际成本。报告期内，公司发出商品大幅减少的原因主要是：（1）公司持续推动业务转型，控制软硬件一体的系统集成业务规模，系统集成业务规模的减少导致发出商品的规模降低；（2）公司加强项目管理，加快在建项目实施进度，加紧项目验收，完成收入及成本的结转，从而表现在公司发出商品规模的降低。2020-2021年，公司发出商品结转的收入分别为24,133.20万元和12,983.34万元。

二、列示2016年至2021年各年度客户自提和上游供应商直接发货两种情形产生的收入金额、占比和对应客户名称，说明与相关客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排；

公司为客户提供的服务内容包括但不限于系统勘察、方案设计、产品及技术选型、现场施工和管理、定制应用平台和相关软件、集成自有软件和第三方软硬件以及维修维保等，因此，公司需要安排项目管理、技术开发以及施工人员到项目的所在地提供硬件安装调试、软件开发需要等工作。

近年来，公司所处行业上游供应商市场集中度、产品标准化程度越来越高，客观上为减少运输环节创造了有利条件；同时为减少中间成本，降低运输过程中的损耗风险，加快项目时间，公司也倾向于由上游供应商直接向项目现场通过物流发货（如监控设备、服务器等）；除物流发货以外，对于项目现场所需、且在当地能采购的部分设备和辅材（如线缆、部分建材等），也存在上游供应商直接送货或客户自提的情况。

以公司承接的武汉市蔡甸区永桐公路交通设施工程为例，项目所需的一体化抓拍单元、补光灯、网络球型摄像机等由浙江大华技术股份有限公司通过物流直发项目现场，所需的杆件等由当地安排车辆送货到现场。

从收入对应来看，公司的系统集成及产品销售业务对客户的报价是统一进行报价，不会区分某一项采购产品进行报价，因此，公司未对集成项目或销售合同中，客户自提和上游供应商直接发货的情形区分确认收入，无法归集不同形式对应的收入；公司的软件和技术服务业务，一般不涉及硬件投入，其对应的收入不涉及客户自提和上游供应商直发的情况。

在具体某个项目中，公司与相关客户、供应商承担不同的角色、发挥不同的作用，相关客户与供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、说明前述交易方式是否符合行业惯例，是否实质构成贸易业务，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、《企业会计准则第14号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人；否则，该企业为代理人。

2、公司提供的业务有软件开发、软硬件产品销售、系统集成等，主要核心产品来源于专有软件、算法，在所涉及的业务模式中公司均属于主