（上接B099版）

预计2023年公司传媒文化产品及解决方案销售业务毛利率持续下滑趋势预计将扭转。

（五）说明报告期内公司泛安全产品解决方案业务收入规模下降且毛利率水平大幅下降的原因

2022年度公司泛安全解决方案的营业收入及毛利率情况分析如下：

1. 收入规模下降原因

随着2022年政府在传统安全需求结构的调整，政府投入在该领域的预算大幅减少，导致市场竞争进一步加剧，而项目回款周期延长，为应对行业的变化，公司在2022年将泛安全业务的重心调整为5G 边缘计算视频压缩终端产品在各行业的应用以及数字政务方向（一网统管、一网通办），而5G 边缘计算终端产品及数字政务方向产品仍处于落地推广阶段，尚未形成规模化效应，数字政务行业收入虽有所上升，带来的营业收入未能弥补传统安全领域收入下降的规模，因此泛安全业务收入2022年度较2021年度出现了大幅的下降。

2. 毛利率下降原因

2022年较2021年毛利率下降29.93个百分点，主要系泛安全行业的产品结构发生变化所致。2022年地方财政预算紧张，政府在公共安全领域投入的预算大幅减少，新项目竞争激烈的同时也出现了付款周期延长的情况，公司在该领域仅承接部分预计回款情况较好的项目，相应项目毛利率也较低，导致传统安全收入大幅下降，对泛安全业务整体的毛利率的影响也较大。同时2022年公司在社会治理综合应用平台的基础上，尝试整合其他第三方厂商的软硬件产品，拓展向用户提供整体解决方案的能力，并在南京市某区上线及应用，该项目毛利率较低且占当年数字政务领域收入的比重较大，因此2022年公司数字政务行业的毛利率较2021年出现了大幅下降。两方面原因叠加导致2022年泛安全业务的毛利率大幅下降。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1. 与公司财务负责人了解公司分产品类型的各项成本归集、结转的方法和过程，检查各项成本归集、结转的方法和过程是否与了解的一致；

2. 统计公司传媒文化产品及解决方案业务的前十大项目的客户名称、合同签署时间、客户验收时间、成本结转时间及金额、收入确认时间及金额、毛利率情况；

3. 检查公司传媒文化产品及解决方案业务的前十大项目的销售合同、验收单、增值税专用发票、银行回单等支撑性证据，检查收入确认时间及金额、成本结转时间及金额是否有误；

4. 统计公司2020年-2022年度泛安全产品业务毛利率前十的项目，检查销售主体、客户名称、产品定价方法、产品价格、产品销量、结算安排和收入成本构成等要素是否准确；

5. 检查相关项目收入确认、成本归集及核算的方法是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为，公司分产品类型的各项成本归集、结转的方法和过程合理；公司2022年毛利率下降的主要原因系2022年承接的项目中，平台型解决方案项目居多，该类项目需根据客户需求，搭配第三方软硬件产品，配套的第三方软硬件产品占比提高，公司自主软件销售占比较少，而第三方设备由于外采，毛利率普遍较低，故拉低了项目整体毛利率；相关项目收入确认、成本归集及核算的方法符合《企业会计准则》的规定。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1. 与公司财务负责人了解公司分产品类型的各项成本归集、结转的方法和过程，检查各项成本归集、结转的方法和过程是否与了解的一致；

2. 统计公司传媒文化产品及解决方案业务的前十大项目的客户名称、合同签署时间、客户验收时间、成本结转时间及金额、收入确认时间及金额、毛利率情况；

3. 检查公司传媒文化产品及解决方案业务的前十大项目的销售合同、验收单、增值税专用发票、银行回单等支撑性证据，检查收入确认时间及金额、成本结转时间及金额是否有误；

4. 统计公司2020年-2022年度泛安全产品业务毛利率前十的项目，检查销售主体、客户名称、产品定价方法、产品价格、产品销量、结算安排和收入成本构成等要素是否准确；

5. 检查相关项目收入确认、成本归集及核算的方法是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，公司分产品类型的各项成本归集、结转的方法和过程合理；公司2022年毛利率下降的主要原因系2022年承接的项目中，平台型解决方案项目居多，该些项目需根据客户需求，搭配第三方软硬件产品，配套的第三方软硬件产品占比提高，公司自主软件销售占比较少，而第三方设备由于外采，毛利率普遍较低，故拉低了项目整体毛利率；相关项目收入确认、成本归集及核算的方法符合《企业会计准则》的规定。

问题3、关于应收账款及坏账准备。年报显示，2022年末，公司应收账款账面余额为32,902.75万元，其中一年以内的应收账款期末余额为 10,101.27万元，占比31.87%，计提坏账准备7,008.21万元，坏账计提比例为23.45%。请公司：（1）结合分产品类型下的经营模式、合同结算方式、结算周期、信用政策变化及可比公司情况说明公司营收大幅下滑，与应收账款波动是否匹配；（2）列示近三个会计年度前十大欠款方名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、应收账款期末余额、账龄、逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施。结合上述情况说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理、是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形；(3) 补充披露大额单项计提的应收账款的形成背景、账龄、财务状况、公司采取的催款措施和效果，评估款项回收可能性，是否存在无法收回的风险，说明公司对客户单项计提坏账准备的依据及合理性；结合回款情况及客户支付能力等情况，说明形成客户应收账款的相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对以上问题核查，并说明针对应收款项真实性、坏账准备计提合理性采取的审计程序及其覆盖范围获取的主要审计证据及其有效性、已识别的异常迹象以及审计结论。请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、公司回复：

(一) 结合分产品类型下的经营模式、合同结算方式、结算周期、信用政策变化及可比公司情况说明公司营收大幅下滑，与应收账款波动是否匹配

1. 公司2022年应收账款及营业收入的变化：

单位：元

项目	2021年	2022年
应收账款	397,923,021.64	329,027,541.47
合同资产	115,940,722.91	95,823,805.78
应收小计	513,863,744.55	424,851,347.25
营业收入	418,198,936.71	331,441,118.78
应收增长幅度	/	-17.32%
营业收入增长幅度	/	-20.75%

2022年，公司营业收入下滑20.75%，应收款项下滑17.32%，两者波动较为匹配。

2. 分产品类型下的经营模式、合同结算方式、结算周期、信用政策变化及可比公司情况说明

(1) 公司的经营模式

公司的经营模式主要为自主研发独立及嵌入式智能视频处理软件、硬件产品并进行销售，同时为客户提供以视频处理为核心的视频解决方案和视频云服务等。近年来，公司经营模式一直以为行业客户提供高质量、高性能、高安全性的智能视频解决方案与视频云服务为主，未发生变化。但公司不同项目在规模、实施难度上均存在差异，信用政策亦存在一定的差异，不同项目按具体情况与客户约定相应的付款方式和付款期限。

(2) 合同结算方式、结算周期、信用政策变化

截至2022年12月31日，公司应收账款主要客户相关合同结算方式、结算周期、信用政策情况如下：

公司名称	合同结算方式	结算周期	主要合同信用政策
客户24	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	合同（1）2022年6月30日前，甲方向乙方支付15,000,000.00元；项目终验合格后支付14,931,980.97元。合同（2）2022年6月30日前，甲方向乙方支付7,300,000.00元；项目终验合格后支付8,749,019.03元。
客户35	银行转账	主要为月结账单，甲方在每季度初对上一个季度乙方提供的技术服务工作进行考核，考核结果作为甲方向乙方付款的依据，甲方在收到双方签字盖章确认的结算单后3个月内付款	
客户1	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	2022年1月31日支付首笔款，在各节点（到货、安装、初验、终验）完成后15日内，分别支付节点款
客户34	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	2021年一次性100%付款或合同签订后支付40%；合同签订满一年后支付剩余60%款项
客户36	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	合同签订付10%预付款，初验后支付50%，终验后支付40%
客户37	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	多个合同，付款节点稍有不同，如合同签订付30%，试运行3个月付60%，试运行6个月付10%。
客户3	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	合同签订付15%，系统上线运行满6个月后支付70%，终验合格付款15%
客户38	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	甲方于2020年12月31日 ,2021年2月1日前分别向乙方支付合同总额的10%，后待每次收到业主回款后支付至40%、60%、80%、95%、100%
客户39	银行转账	3个月	月结，收到结算单后3个月内付款
沈阳沿创视讯科技有限公司	银行转账	按节点付款，与项目周期相关	2019年12月31日前支付10%，2020年5月31日前支付50%，2020年11月30日前支付40%（以下简称“沈阳沿创”）

截至2022年12月31日，公司应收账款主要客户除云转码业务客户采用月账单结算外，其他大部分客户信用政策一般为按照项目进度收款，项目完工验收累计收取60%-100%左右的款项，验收后一定时间内收取剩余尾款，部分预留5%质保金。公司上述信用政策在近年来保持着一贯性，未发生显著变更。

综上，公司应收账款主要客户相关合同结算方式、结算周期、信用政策未发生重大变化，营收收入变动与应收账款同步减少，波动匹配。

(3) 同行业可比公司情况

2022年同行业可比公司应收账款及营业收入变动情况：

单位：万元

项目	本公司	捷成股份	数码视讯	佳创视讯	罗普特	汉邦高科	云从科技
期初应收账款余额	39,792.30	144,698.22	37,623.14	17,766.17	63,725.07	40,131.69	42,019.20
期末应收账款余额	32,902.75	154,076.96	43,291.97	17,029.86	64,149.79	40,252.40	37,979.64
应收账款波动比例	-17.31%	6.49%	15.07%	-4.14%	1.28%	0.30%	-9.61%
本期营业收入	33,144.11	390,714.88	109,648.53	14,684.99	16,920.54	12,410.56	52,638.58
上期营业收入	41,819.89	372,722.48	102,770.42	13,627.15	72,435.70	29,242.86	107,560.01
营业收入波动比例	-20.75%	4.83%	6.69%	7.76%	-76.64%	-57.56%	-51.06%

同行业可比公司中，传媒文化行业与泛安全行业的营业收入和应收账款的变动趋势存在较大差异，传媒文化行业呈现出的趋势为营业收入小幅增长应收账款余额也同比增长或小幅下降趋势，整体而言应收账款的回收情况较为良好，泛安全行业因为客户付款周期一直比较长，所以应收账款的变动趋势不如营业收入变动的反应及时，呈现出营业收入大幅下降而应收账款无明显变化的情况。公司2022年业务涉及上述两行业，但泛安全业务营业收入近三年在公司营业收入中占比为20%，公司应收账款变动趋势也更趋于传媒行业，2022年营业收入下降20.75%而应收账款下降17.31%。

(二) 列示近三个会计年度前十大欠款方名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、应收账款期末余额、账龄、逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施。结合上述情况说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理、是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形

1. 前十大欠款方情况

(1) 2022年前十大欠款方情况

欠款方名称	是否为关联方	是否为报告期内新增客户	交易背景	支付条款约定	应收账款期末余额（万元）	账龄	逾期情况	坏账计提比例
客户35	否	否	视频云转码服务及能力平台建设需求	主要为月结账单，甲方在每季度初对上一个季度乙方提供的技术服务工作进行考核，考核结果作为甲方向乙方付款的依据，甲方在收到双方签字盖章确认的结算单后3个月内付款	2,594.48	1年以内 25,429,976.01,1-2年 514800	部分逾期，逾期金额51.48万元	5.10%
客户34	否	否	公安等单位有视频监控、人像识别等项目需求	2021年一次性100%付款或合同签订后支付40%；合同签订满一年后支付剩余60%款项	2,119.07	1-2年	已逾期	10.00%
客户24	否	否	智慧城市建设需求	合同（1）2022年6月30日前，甲方向乙方支付15,000,000.00元；项目终验合格后支付14,931,980.97元，合同（2）2022年6月30日前，甲方向乙方支付7,300,000.00元；项目终验合格后支付8,749,019.03元。	1,819.15	1-2年	已逾期	10.00%
客户36	否	否	5G播控平台采购需求	合同签订付10%预付款，初验后支付50%，终验后支付40%	1,784.69	3-4年	已逾期	40.00%
客户1	否	是	电视台媒体建设需求	2022年1月31日支付首笔款，在各节点（到货、安装、初验、终验）完成后15日内，分别支付节点款	1,711.07	1年以内	已逾期	5.00%
客户37	否	否	4K直播编转码扩容需求等	多个合同，付款节点稍有不同，如合同签订付30%，试运行3个月付60%，试运行6个月付10%。	1,674.97	1-2年 1,728,200.00,2-3年 7,508,000.00,3-4年 5,809,500.00,4-5年1,704,000	已逾期	32.01%
客户38	否	否	党建云项目建设需求	甲方于2020年12月31日 ,2021年2月1日前分别向乙方支付合同总额的10%，后待每次收到业主回款后支付至40%、60%、80%、95%、100%	1,387.52	2-3年	未逾期	20.00%
客户3	否	否	视频融合云平台建设项目	合同签订付15%，系统上线运行满6个月后支付70%，终验合格付款15%	1,325.01	1年以内 11,337,560.00，1-2年 1,912,582.70	部分逾期，逾期金额391.33万元	5.72%
客户39	否	否	视频云转码服务需求	月结，收到结算单后3个月内付款	1,313.18	1年以内 8,535,161.41,1-2年 681,683.47,2-3年 3,915,000.00	部分逾期，逾期金额882.58万元	9.73%
沈阳沿创视讯科技有限公司	否	否	集成播控平台采购需求	2019年12月31日前支付10%，2020年5月31日前支付50%，2020年11月30日前支付40%	974.02	3-4年	已逾期	80.00%

(2) 2021年前十大欠款方情况

欠款方名称	是否为关联方	是否为报告期内新增客户	交易背景	支付条款约定	应收账款期末余额（万元）	账龄	逾期情况	坏账计提比例
客户42	否	是	IPTV 超高清智能融合播控云平台建设	合同签订后支付合同金额15%的首付款，初验合格后支付30%；平稳运行期结束后支付30%；全面终验合格并出具《终验报告》后支付20%，终验合格12个月后，支付5%质保金	3,537.00	1年以内	部分逾期，逾期金额884.25万元	5.00%
客户38	否	否	党建云项目建设需求	甲方于2020年12月31日 ,2021年2月1日前分别向乙方支付合同总额的10%，后待每次收到业主回款后支付至40%、60%、80%、95%、100%	2,168.00	1年以内	部分逾期，逾期金额216.80万元	5.00%
客户40	否	否	党建云云资源采购项目需求	甲方收到业务回款后分别付款20%、40%、60%、80%、95%、100%	1,530.20	1年以内 10990000.00,2-3年4312000	未逾期	9.23%
客户37	否	否	4K直播编转码扩容需求等	多个合同，付款节点稍有不同，如合同签订付30%，试运行3个月付60%，试运行6个月付10%。	1,502.15	1年以内 7508000,1-2年5805000,2-3年1704000	已逾期	8.64%
客户36	否	否	5G播控平台采购需求	合同签订付10%预付款，初验后支付50%，终验后支付40%	1,116.81	1-2年	已逾期	10.00%
客户43	否	是	演播技术中心建设	本合同生效后，2021年1月31日留甲方向乙方支付4,310,000元；2021年3月31日留甲方向乙方支付1,845,000.00元；2021年6月30日前甲方向乙方支付4,305,000.00元。	1,066.00	1年以内	未逾期	5.00%
沈阳沿创视讯科技有限公司	否	否	户外大屏集成播控平台采购需求	2019年12月31日前支付10%，2020年5月31日前支付50%，2020年11月30日前支付40%	974.02	1-2年	已逾期	10.00%
客户35	否	是	视频云转码服务需求	主要为月结账单，甲方在每季度初对上一个季度乙方提供的技术服务工作进行考核，考核结果作为甲方向乙方付款的依据，甲方在收到双方签字盖章确认的结算单后3个月内付款	875.07	1年以内	未逾期	5.00%
客户44	否	是	上海体育场智慧观赛建设、电竞直播系统建设等项目	2020年12月25日之前，甲方支付乙方880,000.00；2021年3月31日之前，甲方支付乙方2,530,000.00，2021年6月30日之前，甲方支付乙方5,000,000.00。	753.00	1年以内	未逾期	5.00%
客户45	否	否	公安视频监控等项目	多个项目，有时间节点付款，有验收进度付款。合同一：2019年6月30日之前甲方向乙方支付合同总额的60%款项，剩余40%款项在2019年12月31日前付清。合同二：按设备供货到位、安装完成，甲方验收合格等不同段分次付款。	717.50	1-2年4475000,2-3年2700000	已逾期	13.76%

2. 公司采取的催收措施

销售人员按照客户信用期核对、跟踪客户回款情况，出现未在信用期内按时回款的客户时及时与客户沟通跟进并反馈至销售部门负责人；商务部人员每月定期编制逾期应收账款清单、财务人员编制账龄明细表，与销售人员核对无误后发送至销售负责人协助催收，销售人员对客户进行邮件、电话或现场催收约定收款时间并及时反馈催收答复，回款与考核、薪酬挂钩。

3. 预期信用损失模型确定的参数及计提比例是否合理、是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形

(1) 公司预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。当应收账款不存在客观证据表明其存在减值或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收账款——合并范围内关联往来组合	应收本公司合并范围内关联方款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

2019年1月1日起，公司执行新金融工具准则，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。

(2) 2022年应收款项的预期信用损失模型确定的参数及计提比例

1)计算迁徙率、损失率

账龄	2018-2019年迁徙率	2019-2020年迁徙率	2020-2021年迁徙率	2021-2022年迁徙率	迁徙率（平均值）	损失率	历史损失率计算过程
1年以内	23.06%	26.62%	45.41%	36.07%	32.79%(a)	4.27%	a*b*c*d*e
1-2年	19.99%	53.77%	72.90%	79.79%	56.62%(b)	13.03%	b*c*d*e
2-3年		40.41%	68.13%	66.06%	37.76%(c)	23.02%	c*d*e
3-4年			100%	21.90%	60.95%(d)	60.95%	d*e
4-5年				100.00%	100.00%(e)	100.00%	e
5年以上				/	100.00%(f)	100.00%	f

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重

2) 使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分

按迁徙率计算的预期损失率整体略大于公司实际的坏账计提比例，主要系公司直接客户或终端客户主要为政府机构及国有企业或其附属企业，近几年部分政府财政资金不足，且拨款流程较长等问题，导致财政拨款进度持续滞后，付款周期拉长直接导致计算出来的累计损失率偏高。但是，政府机构付款计划已纳入当地财政预算，国有企业或其附属企业资信状况良好、资金实力雄厚，回款有保障。从资金来源的角度看，公司所承接项目的资金来源均来自于终端客户如公安部门所属地区的财政资金，由于公安部门在招投标时，均已落实相关资金由财政部门支付。因此，公司合同款项形成实际损失的风险较低。在预期信用损失法下，减值准备的计提不以减值的实际发生为前提，而是以未来可能的违约事件造成损失的期望值来计量资产负债表日应确认的减值准备金额。故公司评估后对损失率进行修正，按现有的坏账计提比例计提。

(3) 坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况

账龄	本公司	捷成股份	数码视讯	佳创视讯	大恒科技	罗普特	汉邦高科	云从科技	云天励飞	行业平均
1年以内	5%	5%	5%	5%	其中0-4月以内0.4-12个月5%	8%	10%	6个月以内0.03%、6-12个月27.87%	5%	6.27%
1-2年	10%	10%	10%	15%	15%	15%	17%	29.19%	10%	15.13%
2-3年	20%	30%	20%	30%	40%	25%	30%	68%	30%	34.08%
3-4年	40%	100%	50%	45%	100%	50%	50%	86%	50%	66.40%
4-5年	80%	100%	50%	80%	100%	80%	80%	100%	80%	83.75%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.00%

公司1年以内、1-2年的坏账准备计提比例与同行业相比在合理范围内；2-3年坏账计提比例20%，与数码视讯、罗普特较接近，略低于其他公司；3-4年坏账准备计提比例40%，略低于同行业公司的50%、86%、100%；但4-5年的坏账准备计提比例80%，与5家同行业公司较为一致。因此，公司坏账准备计提政策虽略低但与同行业水平相比在合理范围内。

(4) 坏账整体计提比例与同行业可比公司的对比情况

项目	本公司	捷成股份	数码视讯	佳创视讯	大恒科技	罗普特	汉邦高科	云从科技	云天励飞
坏账总金额	7,008.21	62,515.77	7,958.70	8,214.85	17,947.83	16,136.66	24,459.76	17,962.00	4,384.61
应收账款余额	32,902.75	154,076.96	43,291.97	17,029.86	87,663.63	64,540.79	40,252.40	37,979.64	46,813.48
2022年底坏账比例	21.30%	34.06%	18.38%	48.24%	20.47%	23.46%	60.77%	47.29%	9.39%

公司整体应收账款坏账计提比例为21.30%，与同行业公司数码视讯、大恒科技、罗普特较接近。佳创视讯的计提比例较高系其有三家客户成为失信被执行人，故单项计提，本身应收规模也较其他公司小，故坏账计提比例偏高。汉邦高科单项计提坏账0.98亿，拉高其整体坏账计提比例。综上，应收账款坏账按照公司确定的预期信用损失模型计提，计提比例合理，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

(三) 补充披露大额单项计提的应收账款的形成背景、账龄、财务状况、公司采取的催款措施和效果，评估款项回收可能性，是否存在无法收回的风险，说明公司对客户单项计提坏账准备的依据及合理性；结合回款情况及客户支付能力等情况，说明形成客户应收账款的相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司2022年度大额单项计提的应收账款：

客户名称	形成背景	金额	账龄	财务状况	公司采取的催款措施和效果
沈阳沿创视讯科技有限公司（以下简称“沈阳沿创”）	辽宁户外大屏集成播控平台采购项目，北方联合广播电视网络股份有限公司与沈阳沿创创建行合作，沈阳沿创提供资金开负责建设大屏播控平台，合同总额9,940,205.00元	9,740,205.00	3-4年	沈阳沿创实缴资本仅1万，现业务收入来源主要是资带用户一万多户及内容运营，协助广电单位推广电视点播业务，现金流较少	公司已多次对客户进行催收，电话及现场催收，但效果不佳，对方对该欠款予以认可，但表示面临资金问的资金流情况安排

该项目建设目标是以沈阳作为试点，把沈阳的大屏进行组网，统一接入建设好的集成播控平台内，达到对大屏播放内容进行管理，提高户外大屏的运营效率，增加户外大屏运营整体提能增效的目的，但是2019年建设完毕后因公共卫生事件影响，推进工作迟滞，在后续的推进过程中因合作方北方联合广播电视网络股份有限公司（现已更名为中国广电辽宁网络股份有限公司）对整体合作方向的调整，导致项目运营情况不及预期，沈阳沿创公司暂无足够现金流支付合同款。沈阳沿创公司也在尝试引进新的投资方及开发新项目创收，而后偿付相应的款项。该项目合同金额9,940,205.00元，已回款200,000.00元，应收余额9,740,205.00元。

综上判断，沈阳沿创应收款预计全部收回的可能性较低，故单项计提坏账准备，坏账计提比例80%。公司与单项计提应收款对应的客户有合理的商业合作背景，该项目运营情况未达预期，累计回款20万，待后续运营好转，将逐步回款。故形成客户应收账款的相关收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1. 了解与应收账款及合同资产减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对应收账款坏账准备的计算是否准确；

3. 从销售收入的会计记录选取样本，检查销售合同、发货物流记录、发票以及客户出具的验收单及产品上线报告等；

4. 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额；

5. 核查近三个会计年度前十大欠款方名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、应收账款期末余额、账龄、逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施；

6. 检查大额单项计提的应收账款的形成背景、账龄、财务状况、公司采取的催款措施和效果，评估款项回收可能性。

7. 检查了该项目合同、合同签订前沟通记录、项目立项沟通记录、上线报告、系统运行视频记录、物流记录以及历年询证函等，均可验证该收入的真实性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司应收款项波动与营业收入的波动相匹配。公司基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例合理，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形，公司对客户单项计提坏账准备合理，形成客户应收账款的相关收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1. 了解与应收账款及合同资产减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 从销售收入的会计记录选取样本，检查销售合同、发货物流记录、发票以及客户出具的验收单及产品上线报告等；

3. 核查近三个会计年度前十大欠款方名称、是否为关联方、是否为报告期内新增客户、交易背景、支付条款约定、应收账款期末余额、账龄、逾期情况、坏账计提比例及公司采取的催收措施。

4. 检查大额单项计提的应收账款的形成背景、账龄、财务状况、公司采取的催款措施和效果，评估款项回收可能性。

（二）核查意见

经核查，公司应收款项波动与营业收入的波动相匹配。公司基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程及计提比例合理，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。公司对客户单项计提坏账准备合理，形成客户应收账款的相关收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题4、关于合同资产。年报显示，公司合同资产账面余额为 9,582.38万元，较期初下降 17.35%，减值准备余额 479.12 万元，计提比例为5.00%。请公司：（1）补充说明合同资产的形成过程、未能确认为应收账款的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；(2) 结合合同资产对应的合同金额、截至报告期末收入确认、成本结转、预计交付情况、客户支付能力、减值测试过程等说明合同资产减值计提的原因，计提比例是否充分。请年审会计师及保荐机构对以上问题核查并发表明确意见。

一、公司回复：

(一) 补充说明合同资产的形成过程、未能确认为应收账款的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则》，合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因已交付其中一项商品而有权收取的款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。应收款项是企业无条件收取合同对价的权利。只有在合同对价到期支付之前仅仅随着时间的流逝即可收款的权利，才是无条件的收款权。

按照准则规定，本公司销售合同中约定按照验收进度收取款项的，取得验收资料或者上线报告的，则终验和质保金部分作为合同资产；取得终验单据的，质保金部分作为合同资产；质保期到期的，则合同资产为0。合同中约定按照时间节点收款均作为应收账款核算，属于仅仅随着时间的流逝即可收款的权利。合同中约定背靠背付款的，由于业主方对集成商的验收等节点难以确定，均按照应收账款核算处理。以上会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(二) 结合合同资产对应的合同金额、截至报告期末收入确认、成本结转、预计交付情况、客户支付能力、减值测试过程等说明合同资产减值计提的原因，计提比例是否充分

1. 公司合同资产减值准备计提情况如下：

单位：元

项目	期末数		
	账面余额	减值准备	账面价值
未到期的终验款及质保金组合	95,823,805.78	4,791,190.29	91,032,615.49
合 计	95,823,805.78	4,791,190.29	91,032,615.49

2. 公司期末合同资产对应的项目较多，选取期末余额前十名（占比62.77%）进行说明

单位：元

客户	合同资产	合同金额	截至报告期末收入确认	成本结转	预计交付情况	客户支付能力
客户24	23,681,000.00	45,981,000.00	41,065,344.85	20,081,649.59	已交付	终端客户为国有企业，偿债能力较强
客户42	2,947,500.00	58,950,000.00	52,631,370.02	18,250,154.39	已交付	余额为5%质保金，未到期
客户46	5,937,500.00	11,875,000.00	10,799,130.07	4,947,689.53	已交付	国有控股企业，有偿债能力
客户47	2,954,860.00	7,387,150.00	6,556,294.06	2,258,496.95	已交付	国有企业，偿债能力较强
客户8	2,290,400.00	5,726,000.00	5,067,256.64	2,721,239.98	已交付	国有企业，偿债能力较强
客户20	2,970,000.00	5,400,000.00	5,038,821.17	-	已交付	终端客户为政府机关，偿债能力较强
客户48	3,302,523.80	33,025,238.00	29,531,088.87	13,835,588.37	已交付	终端客户为政府机关，偿债能力较强
客户1	7,404,451.02	123,407,516.94	123,407,516.94	94,332,172.24	已交付	终端客户为电视台，偿债能力较强
客户15	5,290,000.00	10,580,000.00	9,904,575.05	7,449,084.48	已交付	终端客户为政府机关，偿债能力较强
客户17	3,369,960.50	6,739,921.00	6,053,378.62	5,765,150.53	已交付	终端客户为政府机关，偿债能力较强

自2020年起，公司根据新金融工具准则对“合同资产”计提信用风险损失。在客户信用风险未发生明显变化的前提下，已交付未终验的资产不代表无条件收款权，合同资产自确认日至终验日均处于未达到付款条件状态。对于合同资产，公司参照历史信用损失经验，结合当前信用状况以及对未来经济状况的预测、履约能力分析、违约风险迹象等方式，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

从客户的角度看，由于合同资产对应的项目均已交付，且公司直接客户或终端客户主要为政府机构及国有企业或其附属企业，政府机构付款计划已纳入当地财政预算，国有企业或其附属企业资信状况良好、资金实力雄厚，回款有保障。从资金来源的角度看，公司所承接项目的资金来源均来自于终端客户如公安部门所属地区的财政资金，由于公安部门在招投标时，均已落实相关资金由财政部门支付。因此，公司合同款项形成实际损失的风险很低。

但由于近几年部分政府财政资金不足，且拨款流程较长等问题，导致财政拨款进度持续滞后，公司基于谨慎性对于合同资产的预期损失率进行评估。由于合同资产尚处于未达收款条件的状态，故其预期损失率参照公司1年以内应收账款损失率为基础确定具备合理性。

二、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

1. 期末大额合同资产，取得销售合同、发货物流记录、发票以及客户出具的验收单及产品上线报告等，检查合同资产的形成过程；

2. 检查合同资产对应的合同金额、截至报告期末收入确认、成本结转、预计交付情况、客户支付能力、减值测试过程；

3. 对于以组合为基础计量预期信用损失的合同资产，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计对合同资产组合确定的减值准备计提比率的合理性；测试管理层使用数据（包括历史损失率等）的准确性和完整性以及对合同资产减值准备的计算是否准确。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司合同资产的形成过程、未能确认为应收账款的原因具有合理性，主要构成为未到期的终验款及质保金，其会计处理符合《企业会计准则》规定。我们检查了合同资产减值计提的原因，截至2022年末，公司合同资产减值准备计提依据合理，计提比例充分。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1.期末大额合同资产，取得销售合同、发货物流记录、发票