

关于深圳证券交易所

对任子行网络技术股份有限公司

2023 年报问询函中有关事项的专项说明

信会师函字[2024]第 ZG084 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2024 年 5 月



关于深圳证券交易所  
对任子行网络技术股份有限公司  
2023 年报问询函中有关事项的专项说明

信会师函字[2024]第 ZG084 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我所接受任子行网络技术股份有限公司（以下简称“公司”或“任子行”）委托，对任子行 2023 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2023 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并已出具审计报告。

我所收到由任子行转来贵所下发的《关于对任子行网络技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第 66 号）（以下简称“问询函”），现根据贵所要求，在执行上述审计的基础上，对贵所提出的任子行年报问询函涉及会计师的相关事宜回复如下：

问题一、你公司年审机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对你公司 2023 年度财务报告出具了保留意见的审计报告，所涉事项为你公司 2023 年度确认了与某客户签订的两份合同相关的软件开发项目收入 4,350.62 万元，相关营业成本 2,975.80 万元。截至审计报告日，你公司管理层未能就上述软件开发项目的执行过程包括验收情况提供充分的资料和依据，因此，年审会计师无法就上述营业收入和营业成本获取充分、适当的审计证据，无法确定是否有必要对相关财务报表项目及披露作出调整。

请你公司：

（一）详细说明与上述保留意见涉及的具体业务情况，包括但不限于客户情况、业务发生背景、是否有实物流转、是否具有商业实质，在此基础上说明相关销售的合规性、

商业合理性；

(二) 详细说明上述客户是否与你公司、公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

(三) 结合对上述问题的回复，核查并说明是否存在虚构销售事项、虚构收入、成本和应收账款等的情形，形成的收入是否不应确认或需扣除，并说明相关业务是否实质导致你公司资金被非经营性占用或向关联方输送利益的情形。

公司回复：

(一) 详细说明与上述保留意见涉及的具体业务情况，包括但不限于客户情况、业务发生背景、是否有实物流转、是否具有商业实质，在此基础上说明相关销售的合规性、商业合理性；

本次保留意见涉及的事项为公司参与建设的某项目，因项目性质及用户、使用特殊性，现将其情况简述如下：

为应对当前互联网普遍面临的日益严峻的网络安全形势，保障互联网日益迫切的安全需求，某客户为实现互联网全网数据采集分析和安全监测与溯源管理加强了建设投入，总建设方为某公司，该公司属于国家事业单位。

基于项目建设的安全需要，前期需求调研及可研编制均由某公司负责，最终客户方进行配合。公司作为国内领先的安全厂商，得益于多年积累的技术优势、良好的客户关系以及丰富的项目开发实施经验，公司通过了项目资格预审从而获得了本项目的非公开投标资格，最终公司获得本项目两个标段的中标资格。

2019年7月，公司与某公司签订该项目两个标段的《软件开发合同》。两个标段合同总金额为4,611.65万元（含税），其中部分软件开发系统为委托外部供应商提供，金额合计为3,142.87万元（含税）。依据公司制定的《销售日常管理办法》《销售项目验收管理办法》《应收账款管理制度》等制度管控销售各个环节的风险，相关环节均需通过公司流程审批后执行。

该项目属于定制化软件开发项目，不涉及硬件，不存在实物流转。因项目的安全要求，所有软件功能产品均要求在客户现场指定环境下的大数据平台上进行现场开发。

2019年9月至12月，所有开发人员进场，各方与某公司进行了详细的需求确认；2020年11月完成了所有产品的开发并进行交付；2020年12月至2021年3月，完成现网正式环境部署及联调，并正式完成环境测试；2022年7月后主要进行系统增强及优化。以上所有工作均在客户现场指定环境下完成，系统运行稳定正常，达到了客户的建设目标。2023年12月18日，公司中标的两个标段的项目接收到某公司项目负责人签字版初验报告及上线报告。

综上，该项目属于定制化软件开发项目，不涉及实物的流转；从客户背景、项目背景、项目开发情况等方面看，该项目具有商业实质；从公司对该项目销售的流程管控情况看，相关销售具有合规性；公司与上述客户的交易行为基于合理的商业需求，是合理的市场化行为，具有商业合理性。

(二) 详细说明上述客户是否与你公司、公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

某公司成立于2002年，基本信息如下：

企业名称	****公司
成立日期	2002-02-06
注册资本	5000万人民币
股东信息	国家事业单位
经营范围	技术开发、转让、咨询、服务；计算机系统服务；计算机方面的技术培训；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备；通信工程设计；物业管理。通信网络清算业务；包括电信网络清算中心的建设、维护、经营，通信企业网间互联计费、账务清算、咨询服务；专业承包、劳务分包、施工总承包；销售五金交电、消防器材、安全技术防范产品；第二类增值电信业务

公司通过工商信息平台查询某公司有关信息，经核查，某公司与公司、公司实际控制人、持股5%以上股东、董监高等人员不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系。

(三) 结合对上述问题的回复，核查并说明是否存在虚构销售事项、虚构收入、成本和应收账款等的情形，形成的收入是否不应确认或需扣除，并说明相关业务是否实质导致你公司资金被非经营性占用或向关联方输送利益的情形。

公司通过正常邀标流程与对方签订销售合同，之后根据合同需求进行委托开发和交付。相关交付均有销售合同、采购订单等内控及业务流程资料，此类交易符合行业惯例，不存在虚构销售事项、虚构收入、成本和应收账款等的情形。

公司于 2019 年中标该项目后，积极与客户进行需求分析与工作沟通，并组织供应商进行对接开发工作。公司于 2023 年 12 月 18 日取得了某公司项目负责人签字的初验报告。公司在该项目的收款和付款情况如下：

销售合同信息（含税）			对应采购合同信息（含税）		
合同金额	回款金额	回款比例	采购金额	付款金额	付款比例
4,611.65	2,766.99	60%	3,142.87	1,919.88	61%

根据与客户签订的合同，公司将该项目归类为订制软件开发业务，该类业务收入确认原则是：根据合同约定判断客户是否能控制该研发项目或者在研发过程中企业是否随时享有合格收款权以合理确定该项目是否属于某一时段内履行的履约义务。若是，则应在研发过程中按照履约进度确认收入；若否，则应作为某一时点履行的履约义务，在研发成果的控制权转移给客户时确认收入。公司对该项目作为某一时点履行的履约义务，公司依据 2023 年 12 月 18 日某公司项目负责人签字的初验报告确认收入，同时结转相应成本。

综上所述，公司在该项目中，不存在虚构销售事项、虚构收入、成本和应收账款等的情形，形成的收入真实可靠，不存在资金被非经营性占用或向关联方输送利益的情形。

问题二、由于年审会计师未收到账面余额 1,035.66 万元的发出商品的函证回函，也未能实施其他有效的替代程序，年审会计师对你公司 2022 年度财务报告出具了保留意见审计报告。2023 年度，年审会计师认定 2022 年度审计报告保留意见涉及事项影响已消除。

请你公司：

（一）结合对手方情况、业务模式、具体产品等情况，详细说明 2022 年、2023 年保留意见涉及的事项是否存在关联，是否存在其他类似交易，公司内部控制是否存在系统性缺陷；

(二) 详细说明就保留意见涉及事项向会计师提供的相关审计证据, 并说明依据前述证据进行相关会计处理是否恰当;

(三) 详细说明公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措及相关举措的有效性。

公司回复:

(一) 结合对手方情况、业务模式、具体产品等情况, 详细说明 2022 年、2023 年保留意见涉及的事项是否存在关联, 是否存在其他类似交易, 公司内部控制是否存在系统性缺陷;

2022 年度公司保留意见涉及事项为公司截至 2022 年 12 月 31 日账面余额 1,035.66 万元的发出商品函证未回函事项, 因客户性质及发出商品地域过度分散等原因, 上述发出商品的回函受到一定的影响, 未能在报告出具日前及时回函, 该部分发出商品共涉及 7 个项目, 相关项目的客户情况、业务模式、具体产品情况如下:

项目名称	2022/12/31 发出商品余额(万元)	客户名称	客户类型	业务模式	具体产品
**升级改造项目	264.48	客户一	中央企业	集中采购	信安 EU 专用设备、高级网安 EU 专用设备、数安 EU 专用设备、汇聚分流、光模块、线材
**系统升级项目	252.91	客户二	中央企业	集中采购	信安 EU 专用设备、高级网安 EU 专用设备、数安 EU 专用设备、汇聚分流、光模块、线材
**升级改造	59.58	客户三	政府机关	定制化开发	交换机、光模块、应用防火墙、网络入侵防御系统
**项目	25.60	客户四	政府机关	定制化开发	服务器、云平台、安全边界、网络设备、网络安全设备、分光回传系统、公安大数据软件开发、警务移动 APP 开发、软件测评、等保测评、密码安全评估
**硬件	12.58	客户五	中央企业	定制化开发	网络关系管理系统、网络基础设备管理系统
**演示系统研制项目	5.99	客户六	中央企业	定制化开发	演示系统
**技术开发	414.52		中央企业	定制化开发	服务器、网络交换机等
合计数	1,035.66				

2023 年度公司保留意见涉及事项为公司与某公司签订的两份软件开发项目合同对应的收入和相应营业成本, 公司通过非公开招投标形式参与该项目, 具体客户情况及产

品开发情况详见问题一，该项目的交易对手、业务模式、具体产品与 2022 年保留意见涉及项目均不一致，且不存在关联。公司不存在其他与 2023 年度保留意见涉及的项目同类业务模式、同类产品的交易。

公司结合实际情况按照上市公司内部控制的规范要求建立了满足公司经营管理需要的完整内部控制制度，并通过内部审计及年度内部控制自我评价来监控内部控制运行的有效性。公司通过日常监督和专项监督等方式，对公司货币资金的收支、采购与付款业务、销售与收款业务及合同管理等方面进行监督检查，说明如下：

#### (1) 货币资金的收支

公司制定了《资金管理办法》，对银行存款管理、现金管理、票据管理等提出了规范要求，对货币资金的收支和保管业务建立了较严格的授权批准程序，办理货币资金业务的不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系。资金的调动和使用，严格执行“逐级审批”程序，确保公司资金使用符合合理性、效率性、安全性的原则。

#### (2) 销售与收款业务

公司制定了《销售日常管理办法》《销售项目验收管理办法》《应收账款管理制度》等制度，对签订合同、合同执行、应收账款核算、收入确认、发票开具、款项收取等内容进行了规范，明确了销售和收款业务由公司统一审批和执行，并对销售人员进行了培训。

#### (3) 采购与付款业务

公司已制定了《采购业务管理制度》《采购验收管理制度》《供应商管理制度》等制度规范，公司的采购活动严格按照生产和研发计划进行，并对采购的需求、议价、合同签订、付款、到货验收等阶段有严格的审批程序。

#### (4) 合同管理

公司已建立较完善的合同审批体系以及相应合同管理制度及流程，明确各类合同的签审权限，对合同管理进行动态管理，合同及时归档，对异常合同及时预警。

综上，公司内部控制不存在系统性缺陷，公司的内部控制是有效的。

(二) 详细说明就保留意见涉及事项向会计师提供的相关审计证据，并说明依据前述证据进行相关会计处理是否恰当；

公司 2022 年度审计报告保留意见涉及的发出商品余额 1,035.66 万元，共涉及 7 个项目（明细如下表所示），截至 2023 年 12 月 31 日，其中 771.18 万元发出商品对应的 6 个项目均已通过验收，并确认收入结转成本。我司已向立信会计师事务所提供相关资料，包括销售合同、验收报告、销售发票、销售回款银行回单等资料，公司根据相关资料按照公司确认收入的政策要求确认销售收入，结转发出商品至销售成本，公司认为相关会计处理是恰当的；其余 264.48 万元发出商品对应项目为\*\*升级改造项目，该项目任子行仅是其中一个供应商，客户需待其他供应商的设备都到货且施工完毕后对该项目整体做验收。截至审计报告出具日，我司已完成现场施工建设，并按合同约定已累计收回 71%的款项，该项目也已完成整体施工建设，预计 2024 年可以完成验收，公司将持续跟进客户的验收情况。我司已向立信会计师事务所提供了销售合同、发出商品对应的采购合同、到货签收单、销售回款银行回单等资料。截至 2023 年 12 月 31 日，由于公司未收到客户的项目验收批复文件，发出商品尚未结转至销售成本，公司认为相关会计处理是恰当的。

项目名称	2022/12/31 发出商品余额 (万元)	客户名称	截至本报告期末结转情况	截至 2024/4/30 结 算情况	2023 年年审发函回函 情况
**升级改造项目	264.48	客户一	已交付，尚未达到验收状态	已收到合同金额 71%	对发出商品科目进行发函，已回函，相符
**系统升级项目	252.91	客户二	已完成验收，并确认收入结转成本	已收到合同金额 65%	对相应收入和应收账款进行发函，已回函，相符
**升级改造	59.58	客户三	已完成验收，并确认收入结转成本	已收到合同金额 95%	对相应收入和应收账款科目进行发函，已回函，相符
**项目	25.60	客户四	已完成验收并确认收入结转成本	已收到合同金额 35%	对相应收入和应收账款科目进行发函，已回函，相符
**硬件	12.58	客户五	已完成验收并确认收入结转成本	已收到合同金额 19%	对相应收入和应收账款科目进行发函，已回函，相符
**演示系统研制项目	5.99	客户六	已完成验收并确认收入结转成本	已收到合同金额 100%	对相应收入和应收账款科目进行发函，已回函，相符



**技术开发	414.52		已完成验收并确认收入结转成本	已收到合同金额 95%	对相应收入和应收账款科目进行发函, 已回函, 相符
合计数	1,035.66				

(三) 详细说明公司为消除保留意见涉及事项所采取的实质性举措及相关举措的有效性。

公司为消除保留意见涉及的发出商品事项, 采取了以下实质性举措:

(1) 积极推进项目交付: 要求公司相关部门和人员全程跟进项目的交付情况, 敦促项目尽快完成整体验收, 取得验收报告。

(2) 积极催收客户回款: 要求销售人员根据销售合同付款条件, 及时跟进合同回款进度。

(3) 对于未验收的发出商品, 登记好发出商品管理台账, 定期与仓库及运行维护部门核对数据, 并与客户进行对账确认; 同时在年度终了进行发出商品盘点。

上述实质性举措的有效性: 截至 2023 年末, 将公司 2022 年度审计报告保留意见涉及的发出商品余额 1,035.66 万元, 对应 7 个项目中的 6 个项目通过验收, 截至审计报告出具日, 另外 1 个项目已完成现场施工建设, 并按合同约定及时收回 71% 的款项。

问题三、年报显示, 你公司报告期末存货账面余额为 1.6 亿元, 其中“发出商品”账面余额为 1.22 亿元, 较期初下降 29.8%; “合同履约成本”账面余额为 1053.3 万元, 较期初下降 71.6%。

请你公司:

(一) 按产品类别、型号列示发出商品明细, 包括销售对方、销售金额、合同签订及产品发出时间、结算安排、截至回函日的结转情况等, 结合订单执行情况及客户履约能力说明是否存在结算风险, 在此基础上说明相关跌价准备计提是否充分;

(二) 列示合同履约成本明细, 包括交易对方名称、合同签订时间、具体交易内容、合同履行及项目实施进度、后续交付安排等, 并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定;

(三) 结合生产销售模式、在手订单、期后销售情况等因素, 说明存货余额大幅下降的原因, 量化说明存货大幅下降与各主营业务在手订单的匹配情况。

公司回复:

(一) 按产品类别、型号列示发出商品明细, 包括销售对方、销售金额、合同签订及产品发出时间、结算安排、截至回函日的结转情况等, 结合订单执行情况及客户履约能力说明是否存在结算风险, 在此基础上说明相关跌价准备计提是否充分;

1、发出商品明细及结算风险情况说明

公司的发出商品系根据销售合同的约定, 已发送到客户现场, 但尚未完成系统交付并经客户验收的项目中所使用的产品。2023 年末, 发出商品账面余额 12,253.11 万元(账面价值 10,928.75 万元), 共涉及 361 个项目, 截至回函日已结转 481.39 万元发出商品, 具体情况如下:

销售对方	发出商品类别	项目数量(个)	账面余额(万元)	占比	截至回函日结转金额(万元)
三大运营 (联通、移动、电信)	硬件	194	5,815.60	47.46%	310.76
政府机关	硬件	54	3,527.94	28.79%	25.67
公安局	硬件	28	516.42	4.22%	8.02
中央、国有企业	硬件	12	1,400.52	11.43%	33.38
民营企业	硬件	68	936.17	7.64%	103.56
学校、医院	硬件	4	46.84	0.38%	
其他	硬件	1	9.62	0.08%	
<b>合计</b>		<b>361</b>	<b>12,253.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>481.39</b>

根据上表可看出, 公司发出商品主要集中在三大运营商、政府机构、公安局、中央、国有企业, 合计占比 91.90%。这几类客户的项目主要为集成类业务, 项目实施周期一般为半年至两年。在取得客户签署的项目验收报告前因商品控制权未转移不确认收入, 公司将已发生采购并运抵客户现场的硬件设备确认为发出商品。

对于集成类业务公司确认收入的政策为: 按照合同约定完成标的物交付、完成系统安装调试并取得客户签署的验收报告后进行收入确认。集成类业务一般需要经过方案设计、采购、软件开发、到货点验、系统搭建、安装调试、试运行、系统验收等过程, 所

需周期较长。截至 2023 年末由于部分项目体量较大按照合同约定未达到验收标准，从而导致发出商品未满足确认收入条件，根据以往经验，基于客户群体的特殊性，这几类客户履约能力强，不存在结算风险。

因项目数量较多，公司选取发出商品金额前十名的项目进行列示，占 2023 年末发出商品总金额的 55.43%，具体明细如下：

客户名称	项目名称	期末余额(万元)	销售合同金额(万元)	合同签订时间	产品类别	产品发出时间	结算安排	截至回函日的结转情况	截至回函日的销售合同回款金额(万元)	订单执行情况	期末存货跌价准备金额(万元)
第一名	**建设项目	1,813.98	4,167.00	2023年	硬件	2023年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	2,916.90	预计2024年进行验收	0.00
第二名	**设备采购项目	995.30	1,874.48	2022年	硬件	2023年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	0.00	预计2024年验收	0.00
第三名	**集成项目	913.94	3,156.25	2022年	硬件	2023年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	2,209.38	预计2024年验收	0.00
第四名	四川省**服务项目	817.77	-	暂未签订销售合同	硬件	2021年-2023年	/	未结转	/	预计2024年签订销售合同	0.00
第五名	***7二期项目	697.88	2,063.55	2023年	硬件	2023年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	0.00	预计2025年验收	0.00
第六名	***9二期项目	496.52	-	无销售合同	硬件	2019年	/	未结转	/	客户无法归还，已全额计提跌价	496.52
第七名	2022年**系统数安部分	276.71	206.46(不含税金额182.71万元)	2022年	硬件	2022年	按合同约定支付	未结转	0.00	预计2024年验收	94.00

第八名	2022年** 集采项目	273.91		无销售合 同	硬件	2022年 至2023 年	/	未结转	/	不可退 回部分 做存货 跌价处 理, 剩余 设备预 计2024 年可退 回	168.62
第九名	**平台项 目	254.51	731.00	2024年	硬件	2021年 至2023 年	按合同 约定支 付	未结转	0.00	预计 2024年 验收	0.00
第十名	**附属工 程项目	251.76	530.00	2018年	硬件	2018年	按合同 约定支 付	未结转	0.00	项目停 滞, 预计 无法收 回, 全额 计提存 货跌价 准备	251.76
合计数		6,792.28	12,728.74						5,126.28		1,010.90

## 2、存货跌价准备计提情况说明

结合行业特点, 公司就发出商品的存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行了对比, 具体情况如下:

同行业公司名称	2023年末发出商品情况		
	账面余额(万元)	跌价准备余额(万元)	跌价准备占比
飞天诚信	4,912.63	275.65	5.61%
国投智能	39,176.77	3,780.68	9.65%
信安世纪	4,680.48	264.20	5.64%
山石网科	467.94	0.00	0.00%
同行可比公司平均值	12,309.46	1,080.13	8.77%
任子行	12,253.11	1,324.36	10.81%

根据上表数据可以看出, 2023年末, 公司发出商品计提存货跌价准备 1,324.36 万元, 占比 10.81%, 略高于同行业可比公司平均值。主要系期末财务部门及业务部门对无合同发货的发出商品进行核查, 对经与客户确认且无法退回的发出商品, 出于谨慎性原则,

对无法退回的部分计提了存货跌价准备。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》以及公司计提存货跌价准备相关规定已对发出商品按照成本与可变现净值孰低计提减值准备，发出商品存货跌价准备计提充分。

(二)列示合同履行成本明细，包括交易对方名称、合同签订时间、具体交易内容、合同履行及项目实施进度、后续交付安排等，并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；

合同履行成本系公司为履行销售合同的约定，已向客户完成交付的技术、施工、开发等服务成本，但对应销售合同的项目尚未完成系统交付并经客户验收。公司通过合同履行成本核算，待对应客户项目验收后，确认收入同时对应结转成本，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

截至 2023 年末，合同履行成本账面余额 1,053.31 万元，共涉及 43 个项目，截至本回函日已结转 10.56 万元，具体情况如下：

销售对方	合同履行成本类别	项目数量 (个)	账面余额 (万元)	占比	截至回函日 结转金额 (万元)
三大运营 (联通、移动、电信)	外包服务、开发服务、技术服务、施工服务、其他服务	21	859.84	81.63%	2.16
政府机关	外包服务、技术服务、施工服务、其他服务	11	108.20	10.27%	8.18
公安局	外包服务、其他服务	4	31.40	2.98%	0.22
中央、国有企业	其他服务	1	2.64	0.25%	0.00
民营企业	外包服务、其他服务	5	32.30	3.07%	0.00
学校、医院	外包服务	1	18.93	1.80%	0.00
其他		0	0.00	0.00%	0.00
<b>合计</b>		<b>43</b>	<b>1,053.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>10.56</b>

因项目数量较多，选取合同履行成本前十大金额的项目进行列示，其合同履行成本合计 759.02 万元，占 2023 年末合同履行成本总金额的 72.06%，具体明细如下：

对应项目名称	期末余额 (万元)	交易对方	采购合同签订时间	具体交易内容	进度	后续交付安排
**集采测试项目	190.44	供应商一	2023年	测评保障、电话支撑、机柜信息核对、机房施工、系统分析优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**第一阶段(第二批)设备采购项目	174.25	供应商二	2022、2023年	专用设备验货测试服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**软件开发项目	102.00	供应商三	2023年	测评保障、电话支撑、机柜信息核对、机房施工、系统分析优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**升级改造项目	50.00	供应商四	2023年	测评保障、系统分析优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**集采测试	42.30	供应商五	2021年	组网架构、报文识别功能服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**系统扩容工程	40.00	供应商六	2023年	系统维护、系统优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**系统升级改造建设工程	35.22	供应商七	2023年	测评保障、电话支撑、机柜信息核对、机房施工、系统分析优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**系统升级改造建设工程	32.20	供应商八	2023年	测评保障、电话支撑、机柜信息核对、机房施工、系统分析优化服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**集采项目	31.92	供应商九	2022年	互联网专线施工服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**安服项目	30.38	供应商十	2023年	等级保护合规性检查评估服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
**管理服务项目	30.31	供应商十一	2023年	宝安区无线教育城域网中心端管理服务项目服务	已完成交付	对应客户项目验收时结转成本
合计	<b>759.02</b>					

(三) 结合生产销售模式、在手订单、期后销售情况等因素，说明存货余额大幅下降的原因，量化说明存货大幅下降与各主营业务在手订单的匹配情况。

公司存货变动与在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

分类	截至 2023 年 12 月 31 日			截至 2022 年 12 月 31 日			变动金额			变动比例		
	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计
存货账面余额	7,678.74	8,401.27	16,080.01	17,358.05	6,482.79	23,840.84	-9,679.31	1,918.48	-7,760.83	-55.76%	29.59%	-32.55%
其中： 库存商品账面余额	1,101.98	1,578.80	2,680.78	1,181.66	1,349.52	2,531.18	-79.68	229.28	149.60	-6.74%	16.99%	5.91%
发出商品账面余额	5,767.12	6,485.99	12,253.11	13,322.30	4,161.77	17,484.07	-7,555.18	2,324.22	-5,230.96	-56.71%	55.85%	-29.92%
合同履约成本账面余额	716.83	336.48	1,053.31	2,749.17	971.50	3,720.67	-2,032.34	-635.02	-2,667.36	-73.93%	-65.36%	-71.69%
在手订单	11,990.27	28,324.98	39,715.25	13,500.42	22,654.15	36,154.57	-2,110.15	5,670.83	3,560.68	-15.63%	25.03%	9.85%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货余额为 16,080.01 万元，2022 年末为 23,840.84 万元，同比减少 32.55%；2023 年末在手订单为 39,715.25 万元，2022 年末在手订单为 36,154.57 万元，同比增加 9.85%。公司的业务分为网资管理业务与网络安全业务，存货余额大幅下降的情况主要出现在网资管理业务。网资管理业务报告期末存货余额同比下

降 55.76%，在手订单同比下降 15.63%，存货余额下降比例远高于在手订单的下降比例。主要原因如下：

(1) 2023 年度公司加强对发出商品特别是无合同借货的管理，严格控制对借货的审批，取得了较好的成效；(2) 大项目延期的影响。网资管理业务主要客户为三大运营商，2022 年较早完成招标及合同签订，且截至 2022 年末大部分合同项目处于已经实施但未完工状态，2022 年末发出商品和合同履行成本金额较大；2023 年因客户内部工作流程等原因，招标延期至年末完成，相应合同签定、实施节奏延缓，2023 年末发出商品较少。截至回函日，相关项目合同已经正式签订，公司正积极推动项目的实施与验收工作。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司网络安全板块业务存货余额同比增加 29.59%，在手订单同比增加 25.03%，增长趋势保持一致，网络安全板块业务持续稳定发展。

问题四、年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为 4.32 亿元，本期计提坏账准备 647.9 万元，收回或转回应收账款坏账准备 1184.3 万元，核销 283.3 万元。

请你公司：

(一) 结合应收账款余额前五名的客户名称及关联关系（如有）、销售产品、销售政策、账龄期限、计提坏账准备的计算方法等因素，说明应收账款坏账准备计提的依据及充分性；

(二) 详细说明应收账款收回或转回、核销减值准备对应的款项涉及对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、收回或转回、核销的理由及合理性、回款情况及债务人提供相应保障措施的有效性等。

公司回复：

(一) 结合应收账款余额前五名的客户名称及关联关系（如有）、销售产品、销售政策、账龄期限、计提坏账准备的计算方法等因素，说明应收账款坏账准备计提的依据及充分性；



公司应收账款余额前五名及应收账款坏账准备如下：

客商名称	期末余额 (万元)	坏账准 备期末 余额(万 元)	是否 有关 联关 系	对应项目	销售产品	账龄期限	坏账准备 计提方法	坏账准备计 提比例%
第一名	2,522.66	126.13	否	**大数据	服务器、云计算 平台、分布式存 储等	1年以内	按组合计 提坏账准 备	5%
第二名	697.56	82.74	否	**硬件	服务器、交换机、 分析硬件等	1年以内， 2-3年	按组合计 提坏账准 备	12%
	1,559.38	77.97		**软件	系统软件开发	1年以内	按组合计 提坏账准 备	5%
第三名	1,048.08	52.40	否	**软件开发项目	软件开发	1年以内	按组合计 提坏账准 备	5%
	796.58	39.83		**软件开发项目	软件开发	1年以内	按组合计 提坏账准 备	5%
第四名	1,511.15	268.02	否	**项目	系统软件开发及 安装调试服务	1-2年，2-3 年	按组合计 提坏账准 备	18%
第五名	593.62	59.36	否	**二阶段工程 设备扩容及现 网设备升级改 造	EU设备、EU系 系统集成服务费、 现网EU软件升 级开发、现网EU 软件系统集成	1-2年	按组合计 提坏账准 备	10%
	463.25	23.16		**二阶段工程 设备扩容及现 网设备升级改 造	EU设备、EU系 系统集成	1年以内	按组合计 提坏账准 备	5%
	230.64	23.06		江苏**网安	网络安全监测设 备	1-2年	按组合计 提坏账准 备	10%
	76.30	7.63		江苏**数安	数据安全监测设 备	1-2年	按组合计 提坏账准 备	10%

	8.48	0.85	** 升级改造一阶段工程	CU 软件开发升级及系统集成	1-2 年	按组合计提坏账准备	10%
	45.93	2.30	** 升级改造二阶段工程	网络安全设备、数据安全设备	1 年以内	按组合计提坏账准备	5%
	8.64	0.43	** 配套系统软件开发	系统软件开发	1 年以内	按组合计提坏账准备	5%
合计	9,562.27	763.88					

公司的销售政策为：公司结合客户的行业背景、企业性质、公司规模、市场信用、合作方式、已合作时间长短等因素，对不同类型客户采取差异化的信用政策。根据不同的情形明确约定每期款项的付款条件、金额和付款期限，并要求一定比例的预付款，预付款比例一般不低于 30%，质保金比例不高于 10%。公司与国内客户的结算模式主要采取电汇、承兑汇票等方式，国外客户主要是 T/T 电汇的结算方式。

公司的应收账款坏账准备计提方法如下：公司以预期信用损失为基础，对应收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。对于不含重大融资成分的应收款项，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备；对于包含重大融资成分的应收款项，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。

对于不存在减值客观证据的应收款项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，本公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于以组合为基础计量预期信用风险损失的应收款项，公司以账龄为依据划分组合，运用简化计量方法，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，据此整个存续期内确定应计提的坏账准备。

按账龄组合计算的预期信用损失率：

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1 年以内 (含 1 年)	5.00
1 至 2 年 (含 2 年)	10.00

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
2至3年(含3年)	30.00
3年以上	100.00

公司对应收账款余额前五名的客户交易形成的应收账款余额按照账龄组合计算的预期信用损失率\*逾期账龄天数计算应收账款坏账准备，计提依据充分。

结合行业特点，公司就应收账款坏账准备计提情况与同行业可比公司进行了对比，经对比分析，公司 2023 年度应收账款的坏账计提较谨慎，计提比例处于同行业的较高水平。具体情况如下：

同行业公司名称	2023 年末应收账款情况		
	应收账款原值 (万元)	坏账准备余额 (万元)	计提比例
麒麟信安	35,606.15	3,892.31	10.93%
飞天诚信	10,291.38	1,015.11	9.86%
国投智能	137,343.90	33,700.07	24.54%
信安世纪	49,164.51	8,239.49	16.76%
山石网科	92,051.16	12,691.13	13.79%
同行可比公司平均值	64,891.42	11,907.62	18.35%
任子行	43,246.91	10,804.75	24.98%

(二) 详细说明应收账款收回或转回、核销减值准备对应的款项涉及对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、收回或转回、核销的理由及合理性、回款情况及债务人提供相应保障措施的有效性等。

#### 1、应收账款收回或转回情况说明

公司 2023 年度收回或转回应收账款坏账准备金额合计 1,184.31 万元，共涉及 122 个客户。因客户数量较多，选取收回或转回的应收账款坏账准备前十大客户进行列示，其合计收回或转回的坏账准备合计 753.56 万元，占 2023 年度总金额的 63.63%，具体情况如下：

客户名称	本期应收账款收回或转回金额(万元)	应收账款发生时间	账龄	本期坏账准备收回或转回金额(万元)	坏账准备计提时间	回款情况	坏账准备转回或收回的理由
第一名	175.33	2019年	3年以上	175.33	2019年-2023年	175.33	款项已收回
第二名	296.51	2018年/2019年/2021年	1-2年, 3年以上	148.62	2018年-2023年	296.51	款项已收回
第三名	814.94	2021年	1-2年	81.49	2021年-2023年	814.94	款项已收回
第四名	62.30	2019年	3年以上	62.30	2019年-2023年	62.30	款项已收回
第五名	59.73	2019年	3年以上	59.73	2019年-2023年	59.73	款项已收回
第六名	165.00	2020年	2-3年	49.50	2020年-2023年	165.00	款项已收回
第七名	48.00	2017年	3年以上	48.00	2017年-2023年	48.00	款项已收回
第八名	46.10	2018年	3年以上	46.10	2018年-2023年	46.10	款项已收回
第九名	42.90	2018年	3年以上	42.90	2018年-2023年	42.90	款项已收回
第十名	39.59	2019年	3年以上	39.59	2019年-2023年	39.59	款项已收回
合计	1,750.40			753.56		1,750.40	

## 2、应收账款核销情况说明

公司 2023 年度核销的应收账款坏账准备金额合计 283.35 万元，核销理由主要系预计无法收回，共涉及 33 个客户。因客户数量较多，选取核销的应收账款坏账准备前十大客户进行列示，其合计核销的坏账准备合计 220.11 万元，占 2023 年度总金额的 77.68%，具体情况如下：

客户名称	本期应收账款核销金额(万元)	应收账款发生时间	账龄	本期坏账准备核销金额(万元)	坏账准备计提时间	核销理由
第一名	49.00	2018年	3年以上	49.00	2018年-2023年	预计无法收回
第二名	37.46	2016年-2017年	3年以上	37.46	2016年-2023年	预计无法收回
第三名	26.05	2020年	3年以上	26.05	2020年-2023年	预计无法收回

第四名	24.90	2016年	3年以上	24.90	2016年-2023年	预计无法收回
第五名	18.80	2017年	3年以上	18.80	2017年-2023年	预计无法收回
第六名	18.21	2017-2018年	3年以上	18.21	2017年-2023年	预计无法收回
第七名	17.33	2015年	3年以上	17.33	2015年-2023年	预计无法收回
第八名	10.88	2020年	3年以上	10.88	2020年-2023年	预计无法收回
第九名	10.50	2016年	3年以上	10.50	2016年-2023年	预计无法收回
第十名	6.98	2018年	3年以上	6.98	2018年-2023年	预计无法收回
合计	<b>220.11</b>			<b>220.11</b>		

问题五、年报显示，你公司报告期末预付款项余额为**3395.7**万元，其中向前五大对象预付占比**48.43%**。

请你公司：

(一)说明按预付对象归集的前十大预付款的相关情况，包括但不限于名称、注册资本、关联关系、员工人数、采购内容和金额、预付款项占比、预付安排是否符合行业惯例、是否具有商业实质；

(二)结合你公司预付款主体、款项性质、交易内容及对应业务或项目，说明相关交易的必要性及商业合理性，公司预付款项余额与当期相关采购额的匹配情况，预付比例、预付进度是否与合同约定存在差异，是否存在超期未结算的情形及其原因，并核查交易对方与你公司、实际控制人、公司5%以上股东、董监高是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系，在此基础上说明是否存在公司违规对外提供财务资助、资金被非经营性占用的情形。

公司回复：

(一)说明按预付对象归集的前十大预付款的相关情况，包括但不限于名称、注册资本、关联关系、员工人数、采购内容和金额、预付款项占比、预付安排是否符合行业惯例、是否具有商业实质；

截至2023年12月31日，公司预付账款期末余额为**3,395.79**万元，上期预付账款期末余额为**5,088.50**万元，下降**33.27%**。主要系上期末预付款项所对应的货物或服务，因为销售项目验收本期已经转化为应付账款或已经完成支付，同时对原先预付的货物或

服务未能按预期交付的预付账款进行清理并要求供应商退回。预付账款前十大具体情况如下：

客商名称	款项性质	期末余额(万元)	注册资本(万元)	是否存在关联关系	员工人数(人)	采购内容	采购合同金额(万元)	预付款项占比(%)	预付安排是否符合行业惯例	是否具有商业实质
预付对象一	软件采购款	514.16	1,000.00	是	65	软件支撑平台	830.00	70.00	是	是
预付对象二	软件采购款	337.70	3,417.31	否	297	主动采集管理平台框架系统、内容审核数据汇集系统等	636.00	60.00	是	是
预付对象三	软件开发费	294.55	3,180.66	否	少于50	软件开发	490.91	60.00	是	是
预付对象四	软件开发费	288.89	120.50	否	少于50	软件开发	510.37	60.00	是	是
预付对象五	软件开发费	209.43	600.60	否	少于50	在线解析系统软件开发	370.00	60.00	是	是
预付对象六	服务费	176.02	2,500.00	否	少于50	软件整体安装、调试、交付服务	259.00	70.00	是	是
预付对象七	软件采购款、服务费	164.90	518.00	否	少于50	安全及视频会议系统、屏蔽系统及安装服务	136.56	60.00	是	是
	货款、服务费					视频会商系统建设设备采购及安装服务	170.99	60.00	是	
预付对象八	货款	150.46	10,000.00	否	121	服务器、网卡等	192.20	100.00	是	是
						服务器、内存、背板、硬盘等	53.41	100.00	是	
预付对象九	服务费	116.89	1,000.00	否	少于50	技术服务支撑	177.00	70.00	是	是
预付对象十	服务费	87.45	1,000.00	否	少于50	数据分析服务平台安装部署及驻场服务	97.17	90.00	是	是
合计		2,340.45								

注：上述员工人数为通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）公开查询的参保人数。

(二) 结合你公司预付款主体、款项性质、交易内容及对应业务或项目, 说明相关交易的必要性及商业合理性, 公司预付款项余额与当期相关采购额的匹配情况, 预付比例、预付进度是否与合同约定存在差异, 是否存在超期未结算的情形及其原因, 并核查交易对方与你公司、实际控制人、公司 5%以上股东、董监高是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系, 在此基础上说明是否存在公司违规对外提供财务资助、资金被非经营性占用的情形。

公司对外预付款项性质、交易内容均为货款、软件开发及服务采购形成, 与项目用途密切相关, 相关交易具有必要性和商业合理性, 预付款项余额与当期交易额具有匹配关系。其中, 公司预付账款前十大具体情况如下:

预付主体	客商名称	款项性质	期末余额(万元)	对应项目	采购内容	预付款项余额与当期相关采购额的匹配关系	预付比例、预付进度是否与合同约定存在差异	是否存在关联关系
任子行	预付对象一	软件采购款	514.16	**建设项目	软件支撑平台	是	否	是
科技开发	预付对象二	软件采购款	337.70	**集成项目	主动采集管理平台框架系统、内容审核数据集系统等	是	否	否
科技开发	预付对象三	软件开发费	294.55	**软件开发	软件开发	是	否	否
科技开发	预付对象四	软件开发费	288.89	安全事件**软件开发	软件开发	是	否	否
科技开发	预付对象五	软件开发费	209.43	**集成项目	在线解析系统软件开发	是	否	否
任子行	预付对象六	服务费	176.02	**建设项目	软件整体安装、调试、交付服务	是	否	否

科技开发	预付对象七	软件采购款、服务费	164.90	**视频会商系统建设项目	安全及视屏会议系统、屏蔽系统及安装服务	是	否	否
		货款、服务费		**视频会商系统	视频会商系统建设设备采购及安装服务			
任子行	预付对象八	货款	150.46	**舆情分析系统与应用示范专项	服务器、网卡等 服务器、内存、背板、硬盘等	是	否	否
任子行	预付对象九	服务费	116.89	**建设项目	技术服务支撑	是	否	否
科技开发	预付对象十	服务费	87.45	2023年**数据服务项目	数据分析服务平台安装部署及驻场服务	是	否	否
	合计数		2,340.45					

经核查，预付账款形成主要系网络安全业务板块的系统集成项目。在系统集成业务过程中，公司需要提供包括但不限于方案设计、软件产品、硬件设备，安装实施、调测、维护等内容。为确保项目的实施进度符合客户要求以及项目整体性能实现最优，公司选择部分供应商提供相关的软件开发和安装调试维护服务。在项目实施过程中，为满足客户对项目实施质量的要求，软件功能点会有调整，供应商需不断地根据需求增加功能点。同时由于系统集成业务的实施、服务、调试、维保存在一定的周期，相应地延长了供应商的服务周期，且该类项目验收周期较长，因此存在较大的预付款项。此外，所购软件或服务在未进行最终验收的情况下通过预付账款核算，项目最终完结进行最后的结算，因而不存在超期未结算的情形。

预付对象一为本公司控股子公司之参股公司的全资子公司，公司对其的预付款为\*\*建设项目软件支撑平台采购款。预付对象一既有承担国家级相关项目开发和技术攻关的能力，又在政府、教育、军工行业有成熟案例，项目前期客户方调研了项目效果，同时让预付对象一进行方案测试，技术上获得了客户的认可；在公司与客户方签订的项目合同中，明确约定了部分专用设备向预付对象一进行采购，该项交易属于正常的商业采购，具有合理商业实质。



公司承建的项目合同总金额为 4,167.00 万元，其中涉及软件支撑平台的内容由预付对象一进行提供，金额为 830.00 万元。公司对预付对象一约定的首期款的付款条件如下：合同签订后，在收到最终用户支付的项目首付款项（即总价的 70%）以及供应商开具的等额发票后 15 个工作日内，支付合同总金额的 70%。公司已收到客户方的项目首期款，同时依照合同约定向预付对象一预付 70%的款项，与合同约定不存在差异。

综上所述，除预付对象一是企业会计准则认定的关联方外，其他预付款主体与公司不存在关联关系；所有的预付款主体与公司 5%以上股东、董监高均不存在关联关系；公司不存在对外提供财务资助、资金占用等情形。

问题六、年报显示，你公司报告期末子公司亚鸿世纪商誉的账面价值为 1540.9 万元，本期并未计提商誉减值。2023 年度，亚鸿世纪实现营业收入 31,275.55 万元，较 2022 年同期营业收入下降 18.93%；实现净利润-6,861.16 万元，较 2022 年同期净利润增亏 443.58%，主要系运营商集采高毛利项目合同落地进度滞后，项目周期拉长，收入确认周期滞后。

请你公司：

（一）结合亚鸿世纪所处行业发展趋势、市场环境和竞争状况、主要产品或服务核心竞争力变化、成本费用变化情况、同行业可比公司情况等因素，详细说明其业绩变动的原因和合理性，以及相关影响是否具有可持续性；

（二）说明报告期商誉减值测试过程、减值测试重要假设、关键参数（包括但不限于预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率等）的选取依据及合理性；

（三）结合相关亚鸿世纪业务开展情况、同行业可比公司情况等因素，明确说明判断报告期不需计提商誉减值的具体依据及合理性，在此基础上说明报告期末计提商誉减值是否审慎、合理，是否符合相关公司经营实际及行业发展趋势。

公司回复：

（一）结合亚鸿世纪所处行业发展趋势、市场环境和竞争状况、主要产品或服务核心竞争力变化、成本费用变化情况、同行业可比公司情况等因素，详细说明其业绩变动的原因和合理性，以及相关影响是否具有可持续性；

## 1、行业发展趋势、市场环境及竞争状况

亚鸿世纪所处行业为网络安全行业，根据《中国网络安全产业分析报告（2023年）》显示，近三年行业总体保持增长态势，但增速持续放缓。我国经济恢复呈现波浪式发展、曲折式前进的过程。政府和企业网络安全方面的投入不可避免地受到波及，给网络安全业务拓展和产品交付造成了一定的影响。虽然我国网络安全产业受到了一定程度的冲击，但仍然保持了发展的趋势，根据艾媒咨询最新发布的《2023年中国网络安全产业发展研究报告》数据显示，2023年中国网络安全市场规模约为683.6亿元，同比增长8.0%，预计2027年中国网络安全市场规模有望增至884.4亿元。从上述数据反映出网络安全产业供需两侧的基本面没有改变，网络安全需求依然强劲。但同时，随着市场的成熟和规模的扩大，越来越多企业涉足信息安全、工业互联网、大数据、云计算、5G网络安全等领域，市场空间已颇具规模，市场竞争日益激烈。

工业互联网建设是我国实施制造强国战略的重点方向，同时也是亚鸿世纪的重点战略方向。当前我国工业互联网已经进入规模化发展新阶段，工业互联网正成为数字经济和实体经济深度融合的关键底座和新型工业化战略性基础设施，对经济社会各领域的赋能、赋值、赋智作用不断彰显。根据中国工业互联网研究院发布的《中国工业互联网产业经济发展白皮书（2023年）》显示，我国工业互联网产业增加值总体规模持续提升，成为经济稳定增长的有力支撑。

## 2、主要产品、服务的核心竞争力变化情况

亚鸿世纪的主要产品、服务的核心竞争力未发生重大变化。亚鸿世纪致力于为工业及通信行业客户提供云网边端安全监管、工业互联网及5G安全、通信大数据AI智能治理安全解决方案及安全服务，辅助政府、运营商和企业对网络及通信数字资源进行管理，基于大数据治理手段及网络信息安全技术手段构建新型网络空间安全治理体系，提供“国家-省-企业”三级网络与信息安全技术支撑，协助监管部门、运营商和企业落实国家对网络空间治理的管理要求，打造互联网空间数据治理、网络与信息安全综合服务解决方案。

亚鸿世纪参与建设了IDC/ISP信息安全管理、数据安全、网络安全、域名安全管理等系列“部-省-企业”三级安全管理技术支撑体系，在通信行业安全管理市场中占有

率排名前列；承建了工信部、二十多个省级管理单位的工业互联网安全监测平台和数据安全监测平台，企业级产品服务于几百家大型工业企业和运营商；参与建设了全国十多个省互联网反诈骗安全综合管理平台和十多个省运营商反诈平台。

### 3、亚鸿世纪业绩变动的情况及具体原因

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
营业收入	312,755,541.41	385,795,642.78	-18.93%
营业成本	158,464,288.76	175,340,425.12	-9.62%
销售费用	92,334,326.35	75,144,642.80	22.88%
管理费用	34,771,711.45	27,781,274.33	25.16%
净利润	-68,611,606.38	-12,622,098.42	-443.58%

亚鸿世纪 2023 年实现营业收入 31,275.55 万元，较上年同期下降 18.93%，实现净利润-6,861.16 万元，较上年同期增亏 443.58%。主要原因系部分大项目启动较晚，项目整体进度延后，且由于集成类业务一般需要经过方案设计、采购、软件开发、到货点验、系统搭建、安装调试、试运行、系统验收等过程，所需周期较长，造成项目验收及确认收入滞后。公司将持续跟进相关项目会在 2024 年落地及推进情况，上述影响对亚鸿世纪业绩变动的的影响不具有持续性。

此外，2023 年亚鸿世纪积极开拓市场，加大产品的市场布局，销售费用较上年同期增加 22.88%，同时，公司在 2023 年度实施了股权激励计划，产生股份支付费用，管理费用较上年同期增加 25.16%。

### 4、同行业可比公司情况

单位：万元

公司名称	营业收入	同比增长率	净利润	同比增长率	毛利率	同比增长率
亚信安全	160,808.84	-6.56%	-29,152.79	-398.86%	47.82%	-4.96%
麒麟信安	16,342.1088	-59.18%	-3,011.83	-123.37%	67.05%	-3.31%
飞天诚信	73,855.40	-14.88%	-17,211.44	-42.48%	32.90%	-0.09%
国投智能	198,372.29	-12.98%	-19,552.65	-214.09%	46.02%	-6.21%
山石网科	90,104.01	11.02%	-24,080.12	-30.90%	67.38%	-0.95%

受整体宏观经济环境因素影响，同行业可比公司报告期内营业收入和净利润较去年同期均有较大幅度的下降，亚鸿世纪业绩下降符合经济周期和行业规律。亚鸿世纪定位于网络空间资源大数据治理，辅助政府、运营商和企业对网络及通信数字资源进行管理，且在工业互联网安全监管业务方面已形成一定的竞争优势，与客户保持了相对稳定的合作关系，随着国内经济增长趋势的恢复，以及工业互联网产业增加值总体规模持续提升，亚鸿世纪 2024 年业绩情况有望得到改善。

**(二) 说明报告期商誉减值测试过程、减值测试重要假设、关键参数（包括但不限于预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率等）的选取依据及合理性；**

公司已于 2022 年度对亚鸿世纪 2021 年度商誉进行了追溯调整，并全额计提减值。因此，本报告期公司无需再聘请评估机构对亚鸿世纪进行商誉减值测试。

**(三) 结合相关亚鸿世纪业务开展情况、同行业可比公司情况等因素，明确说明判断报告期不需计提商誉减值的具体依据及合理性，在此基础上说明报告期末计提商誉减值是否审慎、合理，是否符合相关公司经营实际及行业发展趋势。**

公司已于 2022 年度对亚鸿世纪 2021 年度商誉进行了追溯调整，并全额计提减值，符合公司的实际经营情况。

**问题八：请年审会计师：**

**(一) 针对问题 1，说明就 2023 年度审计报告中保留事项涉及的事项执行的替代审计程序情况，替代审计程序未能获取充分、恰当的审计证据的原因，相关审计程序的执行是否符合《审计准则》的有关规定，并结合前述情况说明上述事项对 2023 年财务报表的影响是否具有广泛性，出具保留意见的依据是否充分、恰当，是否存在以保留意见代替否定意见、无法表示意见的情形；**

**(二) 针对问题 2，进一步说明认定公司 2022 年度审计报告保留意见所涉及事项在报告期消除的判断依据，是否严格按照审计准则履行审计程序，审计证据的获取是否充分、恰当；**

(三) 对问题 3-6 进行核查并发表明确意见, 其中重点核查应收账款坏账准备的准确性、商誉减值准备计提的充分性、合理性等。

年审会计师回复:

(一) 针对问题 1, 说明就 2023 年度审计报告中保留事项涉及的事项执行的替代审计程序情况, 替代审计程序未能获取充分、恰当的审计证据的原因, 相关审计程序的执行是否符合《审计准则》的有关规定, 并结合前述情况说明上述事项对 2023 年财务报表的影响是否具有广泛性, 出具保留意见的依据是否充分、恰当, 是否存在以保留意见代替否定意见、无法表示意见的情形;

#### **1、2023 年度审计报告中保留事项涉及的事项执行的替代审计程序情况**

(1) 查阅保留意见涉及的营业收入对应的销售合同、验收单、协议和凭证, 分析交易实质, 检查其会计处理是否正确;

(2) 查阅保留意见涉及的营业成本的采购合同、交付资料、协议和凭证, 分析交易实质, 检查其会计处理是否正确;

(3) 检查上述营业收入和营业成本对应的销售回款和采购付款相关资料;

(4) 对客户进行访谈并到项目现场走访;

(5) 抽取部分营业成本对应的外购供应商进行实地查看和现场访谈;

(6) 检查上述营业收入的确认项目与结转的外购营业成本的是否匹配;

(7) 对客户和供应商实施函证。

#### **2、替代审计程序未能获取充分、恰当的审计证据的原因, 相关审计程序的执行是否符合《审计准则》的有关规定**

通过执行前述审计程序(含替代程序), 任子行管理层未能提供包含客户签章的验收报告, 且相关客户不同意就现场走访记录予以签章确认; 我们综合评估后认为所获取的审计证据尚不足以就上述软件开发项目的执行过程包括验收情况提供充分、恰当的依据, 因此, 我们对任子行 2023 年度财务报表发表了保留意见。相关审计程序的执行符合《审计准则》的有关规定。

**3、结合前述情况说明 2023 年度审计报告中保留事项涉及的事项对 2023 年财务报表的影响是否具有广泛性，出具保留意见的依据是否充分、恰当，是否存在以保留意见代替否定意见、无法表示意见的情形**

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——会在审计报告中发表非无保留意见》（2019 修订）第五条规定：根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。

《监管规则适用指引——审计类第 1 号》（以下简称《审计类 1 号指引》）相关监管要求，注册会计师应当审慎评价相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性，如无明显相反证据，以下情形表明相关事项对财务报表的影响具有广泛性：包括存在多个无法获取充分、适当审计证据的重大事项；单个事项对财务报表的主要组成部分形成较大影响。

我们认为：保留意见涉及事项仅影响 2023 年度财务报表个别项目，不构成财务报表的主要组成部分，不会对财务报表使用者理解财务报表产生至关重要的影响，不会导致任子行触及财务类退市指标，不影响持续经营能力，不影响盈亏性质。因此，我们认为保留意见涉及事项对任子行 2023 年度财务报表不具有广泛性。所以我们对公司 2023 年度财务报表发表保留意见的依据充分、恰当，不存在以保留意见代替否定意见、无法表示意见的情形。

**（二）针对问题 2，进一步说明认定公司 2022 年度审计报告保留意见所涉及事项在报告期消除的判断依据，是否严格按照审计准则履行审计程序，审计证据的获取是否充分、恰当；**

**年审会计师回复：**

我们在 2023 年 5 月份陆续收到与 2022 年度保留意见涉及的账面余额 1,035.66 万元发出商品相关的回函，并与账面记录核对相符。我们进一步检查了这些发出商品的期

后结转情况、验收报告、期后回款资料等。我们对上述 1,035.66 万元的发出商品获取了充分、适当的审计证据，因此，2022 年度财务报表的保留意见可以消除。我们已严格按照审计准则履行审计程序，审计证据的获取是充分、恰当的。

(三) 针对问题 3-6 进行核查并发表明确意见，其中重点核查应收账款坏账准备的准确性、商誉减值准备计提的充分性、合理性等。

年审会计师回复：

1、针对问题 3，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解、评估及测试公司与存货发出、成本结转、期末存货跌价准备计提等相关的关键内部控制，评价这些控制的设计合理性，确定其是否得到执行；

(2) 获取发出商品明细表，抽取样本，检查对应的入库记录、采购合同、采购发票、销售订单、销售合同、出库记录等资料，结合销售信息进行穿透测试；

(3) 获取发出商品库龄明细表，抽取部分样本，检查发出商品的库龄、采购成本、预期销售价格、目前使用情况、是否存在诉讼或纠纷等信息，判断是否存在减值迹象；

(4) 获取并复核公司存货跌价准备计算表，与管理层讨论存货跌价准备测试过程，结合采购成本、预期销售价格等可变现净值影响因素信息，对存货跌价准备金额进行重新计算；

(5) 获取发出商品明、合同履行成本细表，结合销售合同、库龄信息、验收情况判断是否满足收入确认条件；

(6) 对发出商品、合同履行成本执行截止性测试，判断是否存在延迟确认收入情况；

(7) 抽取样本对发出商品进行函证或监盘，确认发出商品的存在、准确性及状况。

基于执行上述审计程序获取的审计证据，我们认为公司 2023 年末发出商品及相关跌价准备的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

**2、针对问题 4，我们主要执行了以下核查程序：**

- (1) 获取公司关于应收账款坏账准备计提政策，结合公司客户、业务性质、同行业对比等，根据企业会计准则评价公司应收账款坏账计提政策的合理性；
- (2) 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；
- (3) 检查应收账款账龄分析表，复核了公司报告期末应收账款按组合计提坏账准备，复核坏账准备计算是准确；
- (4) 重点了解一年以上的大额应收账款对应的项目进度，通过查验销售合同，了解客户信用政策和货款结算周期，结合项目实际进度分析应收账款账龄的合理性；
- (5) 检查一年以上主要客户的性质，了解未回款的原因是否存在异常情况；
- (6) 与可比上市公司应收账款坏账准备计提情况进行比较，检查公司坏账计提是否存在异常情况。
- (7) 对重大的应收账款，通过分析应收账款账龄和客户信誉情况，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款减值准备计提的合理性。

基于执行上述审计程序获取的审计证据，我们认为公司关于应收账款坏账准备计提、收回或转回、核销的回复与我们在核查中了解的情况基本一致，公司应收账款坏账准备计提的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定

**3、针对问题 5，我们主要执行了以下核查程序：**

- (1) 了解公司采购与付款流程相关的内部控制，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控设计的合理性及执行的有效性；
- (2) 访谈公司相关人员，结合公司相关制度，了解公司采购业务模式、期末预付账款余额较大的原因、与预付相关的交易是否符合行业惯例、是否具有商业合理性、账务处理是否准确；
- (3) 通过天眼查等公开信息查询预付的主要供应商的基本信息情况，包括经营范围、成立时间、注册资本、股权结构及董监高等信息，并与公司关联方清单进行核对；



- (4) 对主要供应商实施函证程序；
- (5) 访谈公司业务部、财务部等了解公司与供应商的业务合作情况、业务模式、结算模式、是否存在关联关系等；
- (6) 获取并检查主要供应商的采购合同、支付银行回单；
- (7) 检查预付款项期后结转情况，关注期后是否收到货物。获取采购合同、期后采购入库单、采购发票及结算单据。

基于执行上述审计程序获取的审计证据，我们未发现公司预付款项超期未结算的情形；除预付对象一为公司关联方外，未发现其他预付款主体与公司 5%以上股东、董监高存在关联关系；未发现公司预付款涉及对外提供财务资助、资金占用的情形。

#### 4、针问题 6

公司商誉已于 2021 年末全额计提减值。在审计 2022 年报时，已执行期初数相关审计程序，如获取查阅重述后的 2021 年财务报表及审计报告和前期差错更正报告，与公司前任会计师沟通 2021 年商誉减值相关情况。