

珠海世纪鼎利科技股份有限公司
关于 2020 年年报问询函中
有关财务事项的说明

大华核字[2021]002997 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

DaHuaCertifiedPublicAccountants（SpecialGeneralPartnership）

珠海世纪鼎利科技股份有限公司
关于 2020 年年报问询函中
有关财务事项的说明

目录	页次
一、 关于 2020 年年报问询函中有关财务事项的说明	1-105

关于 2020 年年报问询函中 有关财务事项的说明

大华核字[2021]002997 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

由珠海世纪鼎利科技股份有限公司（以下简称“世纪鼎利”或“公司”）转来的《关于对珠海世纪鼎利科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 2 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的需会计师发表专项意见的世纪鼎利财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

一、问询函第 1 点，关于子公司业绩及商誉

年报显示，公司商誉期末账面价值为 82,213.24 万元，系收购上海一芯智能科技有限公司（以下简称“一芯智能”）和上海美都管理咨询有限公司（以下简称“上海美都”）形成。一芯智能 2017 年至 2019 年累计业绩承诺完成率为 104.82%，2020 年度转为亏损。上海美都 2020 年度业绩完成率仅 56.59%，公司称主要系疫情影响所致。评估报告显示，截至 2020 年 10 月 31 日，一芯智能和上海美都及其资产组未发生减值。根据上海美都公司 2020 年 11 月至 12 月的经营情况为基础测算，上海美都商誉减值 1,100 万元，公司对收购美都形成的商誉计提减值准备金额为 3,834.42 万元，未就一芯智能的商誉计提减值。

(1) 请补充说明疫情对一芯智能、上海美都经营影响的具体表现，包括但不限于疫情后复工复产情况，疫情导致的主要客户、产品结构、订单获取方式、产品或服务价格、毛利率、结算方式、结算周期等的变化情况，以及一芯智能和上海美都 2020 年各季度业绩变化趋势与疫情发展、同行业上市公司业绩变动趋势是否一致，并进一步分析是否存在其他导致一芯智能和上海美都业绩 2020 年业绩不及预期的原因。

(2) 请补充说明评估报告选取 2020 年 10 月 31 日作为商誉减值测试时点的具体考虑，商誉减值准备实际计提金额与测试金额存在差异的原因，公司根据评估报告和相关公司 2020 年 11 月、12 月经营情况测算商誉减值金额的具体过程、主要参数、关键假设及选取的依据，相关参数与收购时及以前年度测试相比是否存在差异、产生差异的原因及合理性，并结合一芯智能、上海美都报告期内业绩情况论证商誉减值准备计提的充分性。

(3) 除业绩承诺外，一芯智能和上海美都的部分原股东对其承诺期内应收款项的回收亦作出对应承诺。请补充说明截止回函日承诺涉及的应收款账面余额、账龄分布、主要欠款方情况、未收回的原因、已采取或拟采取的催收措施、交易对手方的保障措施及金额可覆盖性，并明确一芯智能和上海美都各承诺方履行各项补偿义务的时点和金额（如有），是否就承诺履行义务存在争议，相关业绩补偿会计处理方式及合规性。

请会计师核查并发表意见，重点说明是否对一芯智能承诺期内业绩精准达标、承诺期满后业绩大幅下滑，上海美都业绩不及预期的情况予以必要关注，以及审计过程中针对一芯智能和上海美都收购以来的业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、核查覆盖率、充分性以及审计结论。请评估师对问题（2）发表明确意见，并对外披露评估报告，报备评估说明材料。

回复：

（一）核查情况

1、一芯智能承诺期内业绩精准达标、承诺期满后业绩大幅下滑情况

（1）2017 年一芯智能实现净利润 59,757,170.08 元，其中非经常性损益 -7,173,929.92 元，扣除非经常性损益后的净利润 66,931,100.00 元。

2018 年一芯智能实现净利润 67,471,538.56 元，其中非经常性损益 1,502,057.87 元，扣除非经常性损益后的净利润 65,969,480.69 元。

2019 年一芯智能实现净利润 72,301,777.15 元，其中非经常性损益 6,050,437.18 元，扣除非经常性损益后的净利润 66,251,339.97 元。

三年累计扣非后归属母公司的净利润合计 199,151,920.66 元，三年累计承诺净利润数额 190,000,000.00 元，达到近三年累计业绩

承诺水平。

2020 年一芯智能实现净利润 273,469.71 元。

一芯智能，2020 年度营业收入以及净利润较上年同期均有所下降。主要原因：第一季度适逢新冠疫情蔓延阶段，各项商业活动基本停滞，一季度的营业收入和净利润较上年同期下降幅度较大。随着疫情逐步缓解及可控，第二、三、四季度各项业务逐步恢复，但受客户投资意愿降低、部分项目实施交付超期，因此整体业绩情况较上年同期均出现有较大的降幅。此外，在第四季度由于增加计提了股权激励费用 7,610,333.33 元、研发费用较上年同期增加 9,268,338.07 元，导致净利润降幅较大。

(2) 一芯智能，2017 年度财务报表由天健会计师事务所审计，并出具了天健审【2018】3-242 号无保留意见审计报告。同时，2017 年度业绩承诺实现情况由天健会计师事务所审计，并出具了天健审【2018】3-243 号专项审核报告。

2018 年度、2019 年度、2020 年度的财务报表由本所进行审计，并出具了大华审字【2019】007557 号、大华审字【2020】003408 号、大华审字【2021】030177 号无保留意见审计报告。同时，2018 年度、2019 年度业绩承诺实现情况由本所进行审计，并出具了大华核字【2019】001661 号、大华核字【2020】002371 号专项审核报告。

2、上海美都业绩不及预期的情况

(1) 2020 年上海美都经审计的归属于母公司股东的税后净利润

为 28,839,357.09 元，其中非经常性损益 4,789,798.09 元，扣除非经常性损益前后孰低的税后净利润 24,049,559.00 元，2020 年业绩承诺净利润不低于 42,500,000.00 元，未达到 2020 年业绩承诺水平。

2019 年上海美都经审计的归属于母公司股东的税后净利润为 40,492,154.56 元，其中非经常性损益 861,318.75 元，扣除非经常性损益前后孰低的税后净利润 39,630,835.81 元，2019 年业绩承诺净利润不低于 39,000,000.00 元，达到 2019 年度业绩承诺水平。

2018 年上海美都经审计的归属于母公司股东的税后净利润为 34,137,200.26 元，其中非经常性损益-6,311.25 元，扣除非经常性损益前后孰低的税后净利润 34,137,200.26 元，2018 年业绩承诺净利润不低于 33,000,000.00 元，达到 2018 年度业绩承诺水平。

2017 年上海美都经审计的归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的税后净利润为 18,944,155.26 元，达到 2017 年业绩承诺水平。

上海美都 2017-2020 年累计扣除非经常性损益前后孰低的归属母公司的税后净利润合计 116,761,750.33 元，2017-2020 年累计承诺该净利润数额 133,440,000.00 元，未达到 2017-2020 年累计业绩承诺水平。

根据《股权转让协议》9.4.2 规定：上海美都实际完成业绩低于业务承诺总额的 90%时，上海翼正商务咨询有限公司应补偿金额为：

$(1 - \text{实际完成业绩} / \text{承诺业绩}) \times \text{总股权收购款}$ ，应补偿金额为 44,995,277.89 元。

(2) 上海美都, 2017 年度财务报表由天健会计师事务所审计, 并出具了天健审【2018】3-201 号无保留意见审计报告。同时, 2017 年度业绩承诺实现情况由天健会计师事务所审计, 并出具了天健审【2018】3-246 号专项审核报告。

2018 年度、2019 年度、2020 年度的财务报表由本所进行审计, 并出具了大华审字【2019】007558 号、大华审字【2020】003407 号、大华审字【2021】001652 号无保留意见审计报告。同时, 2018 年度、2019 年度、2020 年度业绩承诺实现情况由本所进行审计, 并出具了大华核字【2019】001662 号、大华核字【2020】002370 号、大华核字【2021】001463 号专项审核报告。

3、在审计过程中, 我们对一芯智能、上海美都 2018、2019、2020 年度业绩真实性予以关注, 执行了以下审计程序、获取审计证据:

(1) 收入确认方面

检查收入确认条件、方法是否符合企业会计准则, 前后期是否一致; 关注偶然性的收入是否符合既定的收入确认原则、方法。

将本期的主营业务收入与上期的主营业务收入进行比较, 分析收入结构变动的原因。

计算本期重要产品的毛利率, 与上期比较, 检查是否存在异常, 各期之间是否存在重大波动, 并分析原因。

进行截止性测试, 并与应收账款和收入明细账核对是否相符。

(2) 成本核算方面

检查业务流程、工艺环节、成本核算流程, 结合收入成本毛利率

分析、核实营业成本变动情况。

了解公司成本结构、检查成本计算单、判断公司成本核算流程的一惯性。复核主营业务成本明细表的正确性，编制生产成本与主营业务成本倒轧表，并进行交叉核对。

（3）期间费用核算方面

对期间费用进行对比分析，检查各费用项目是否存在异常波动情况、分析波动原因。

选择重要费用项目，检查费用支付相关凭据、计算费用是否准确。

实施截止性测试，检查相关凭证是否存在跨期现象。

收入、成本、费用核查覆盖率 50-60%。

（4）实施函证程序，对银行存款、借款、往来进行函证，银行函证回函率 95%以上、往来函证回函率 50%左右。

（5）实施监盘程序，存货盘点抽盘比率 85%左右。

（二）核查程序

1、检查一芯智能物联网解决方案、工业机器人装备、RFID 产品涉及的主要项目计划、招投标资料、调试记录、验收报告，收入与成本匹配清单；对主要客户期末应收账款、收入发生额进行函证并取得回函，对未回函的客户，检查项目合同、销售发票、调试验收资料、回款结算情况，进行替代测试。

实地走访金邦达有限公司、北京智旻科技有限公司、上海泰雷兹智能卡技术有限公司等重要客户。涉及收入类别为 RFID 产品业务、物联网行业解决方案，访谈客户收入占非关联方客户收入总额的

34.33%。

已对当期收入执行函证程序，函证金额占非关联方客户收入总额的 38.42%。

2、检查上海美都与上海立信国际财经学院、辽师大 AIA 国际本硕项目、上外贤达学院、电子科技大学等重要项目合作协议、学员名单、结算单、培训费收据，并与收入确认明细表进行核对；检查考文垂大学、伯明翰大学等海外大学重要项目合作协议、学院名单、佣金比例、结算单证，并与佣金收入确认表进行核对；检查雅思研修课程协议、学员名单、收费明细表、银行回单；对上海立信国际财经学院主要负责人进行访谈，了解学制设置、课程开发、师资配备、合作模式、收益结算情况；检查上海 XXX 网络科技有限公司、广东 XXX 教育科技有限公司、上海 XXX 商务咨询有限公司、上海 XXX 教育信息咨询有限公司、南京 XXX 信息咨询有限公司、XXX（上海）商务咨询有限公司等合作客户出具的还款情况说明。

全日制教育占营业收入比例超过 80%以上，针对全日制教育，我们抽取了主要合作院校上海立信国际财经学院进行了业务走访程序，上海立信国际财经学院全日制教育业务收入占当期业务收入近 70%。

3、获取《上海美都管理咨询有限公司股权转让协议之补充协议》，检查业绩补偿条款并对业绩补偿金额进行计算，与公司管理层确认业绩补偿金额的准确性。

4、对业绩承诺的会计处理进行复核，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、审计过程中对一芯智能承诺期内业绩精准达标、承诺期满后业绩大幅下滑，上海美都业绩不及预期的情况予以必要关注。

2、审计过程中针对一芯智能和上海美都收购以来的业绩真实性予以关注，实施了前述审计程序，收入、成本、费用核查覆盖率 50-60%，银行函证回函率 95%以上、往来函证回函率 50%左右，存货盘点抽盘比率 85%左右，走访客户业务收入占当期业务收入的 38.42-55%，执行函证程序的客户收入占当期营业收入的 40%左右。获取的审计证据、核查覆盖率具有充分性，审计结论恰当。

二、问询函第 2 点，关于 IT 产品分销业务

你公司 2018 年新增 IT 产品分销业务，该业务规模在 2019 年和 2020 年上半年均实现较快增长，但毛利率水平不足 2%，且公司在相关业务中需要预付采购款，并承担与上下游结算时点差异期间的资金成本。年报显示，根据新收入准则的要求和相关业务模式，公司将 2020 年前三季度 IT 产品分销业务收入确认方法由总额法更正为净额法，并对 2020 年度已披露的定期报告进行了差错更正。

（1）请你公司结合 IT 产品分销业务的具体模式、对应的产品类别和品牌、与其他业务的关联性 or 协同性、利润率水平、公司垫款周期及对应的资金成本、资金需求及公司资金链情况等，说明公司开展相关业务的必要性和合理性。

（2）请补充说明期初以及本期新增的 IT 分销业务相关预付款、

应收款的金额及结转情况，是否存在超过合同期以及长期未结转的情形。若是，请说明具体原因，并结合预付对象和最终资金流向等，说明是否存在变相提供财务资助或资金占用的情形。

(3) 请结合 IT 产品分销业务实质、与客户和供应商购销协议约定的主要条款、风险承担和控制权转移的时点以及公司收入确认相关会计政策的变化情况等，说明报告期内将相关业务的收入确认方法变更为净额法的原因，以前年度已披露的财务信息是否需要同步更正及依据。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 核查情况

1、一芯智能介入 IT 产品分销业务的背景原因及具体模式

一芯智能拥有 RFID 核心技术的完整解决方案，2017 年开始，根据市场调研，一芯智能决定将基于 RFID 核心技术的资产管理解决方案面向 IT 产品分销行业拓展，以解决 IT 分销领域物流追踪、防伪溯源、串货等问题，进而渗透进 IT 产品从生产到销售、保修等全生命周期的管理。基于此业务方向，一芯智能开始与各电脑品牌厂家及 IT 分销商建立业务联系，推广销售一芯智能的资产管理系统。

在市场拓展中，一芯智能与重庆市政府数字鸿沟平台运营商建立了业务合作关系，由于资产管理系统需要对笔记本电脑进行开箱植入电子标签，为方便业务开展，且基于重庆市政府数字鸿沟平台进行笔

记本电脑分销均在电脑厂商的分销体系中完成，各电脑厂家同意将各地区的代理商向一芯智能开放，一芯智能无须自行发展下级经销商，因此，一芯智能开始介入 IT 产品分销业务。

IT 分销业务发展初期，公司需要根据电脑厂商的要求，向重庆市政府数字鸿沟平台的运营方采购笔记本电脑产品，植入电子标签后，再销售给厂商分销体系内的下级代理或者终端客户，与此同时，一芯智能与电脑厂商共建数据库，以便更精准的识别保修期内的笔记本电脑产品，提高售后服务的效率和质量。2019 年，为更直接衔接电脑产品分销业务的上下游，经过努力，一芯智能在重庆设立的控股子公司重庆芯坤技术有限公司成为重庆市政府数字鸿沟项目的平台运营商，可以直接对接电脑厂家，自此开始，一芯智能的 IT 产品分销业务模式变为直接向厂商采购，再销售给下游的代理商。

一芯智能所从事的 IT 产品分销业务中，产品类别主要为笔记本电脑及家用台式电脑，主要合作的电脑品牌包括有华硕、宏碁、惠普等知名电脑品牌。

2、IT 产品分销业务与其他业务的协同性

一芯智能拥有 RFID（射频识别）核心技术的完整解决方案，基于推广 RFID 技术的资产管理解决方案目的，一芯智能进入 IT 产品分销领域。一芯智能的资产管理方案结合 IT 产品厂商的需求，通过将 RFID 电子标签应用于 IT 产品的生产、物流仓储、市场销售等流通环节，最终形成 IT 产品的全流程生命周期管理系统，解决了品牌厂商在杜绝假冒产品、防止串货、提高保修期服务质量等方面的痛点，受

到 IT 产品厂商的欢迎。在公司介入 IT 产品分销业务之后，随着对行业的深入了解，以及在行业内与政府部门、IT 厂商、代理商建立了业务合作关系，带动了公司 RFID 核心技术资产管理方案产品的销售，以及物联网解决方案业务在重庆地区的拓展。

3、IT 产品分销业务的资金及利润率水平

IT 产品分销业务近三年的经营活动产生的现金流如下表：

单位：万元

IT 产品分销业务现金流项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	57,278.66	39,858.33	7,380.46
购买商品、接受劳务支付的现金	54,443.47	43,292.63	14,435.13
经营活动产生现金流量净额	2,835.19	-3,434.30	-5,241.15

从上表数据可以看出，在 IT 产品分销业务开展初期，公司需要向 IT 电脑厂商及上级经销商预付货款采购商品，支付方式包括承兑汇票、现金电汇等，上游供货商在收到采购款后，根据生产状况一般在 10-60 天发货交付，下游客户在确认收货物交付后的 30 天内以承兑汇票、现金电汇的方式与公司结算货款。在这种业务模式下，公司需要承担在与上下游结算时点差异期间的承兑汇票资金成本。

2019 年开始，重庆芯坤成为重庆市经信委指定的“重庆市政府数字鸿沟”平台运营商后，直接与各 IT 电脑厂商进行采购，并获得较好的信用政策。在这种业务模式下，公司在收到下游客户以电汇、承兑汇票等方式的预付货款后，并以 30-90 天期限的承兑汇票与电脑产生进行采购货物结算。公司无须负担资金成本，在 IT 产品分销业

务的发展过程中，公司积极通过对业务模式的优化，减轻了公司对资金成本的负担。

公司 IT 产品分销业务 2018 年-2020 年的利润率水平如下表：

单位：万元

项目	IT 产品分销（总额统计）			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
2020 年	53,707.19	53,179.31	527.88	0.98%
2019 年	40,045.11	39,240.29	804.81	2.01%
2018 年	6,178.29	6,061.59	116.70	1.89%

从上表的毛利率来看，公司 IT 产品分销业务的利润水平变化不大，亦符合 IT 产品分销行业的平均水平。2020 年毛利率有所下降，主要是受疫情影响，公司为保证市场份额，主动让利的业务策略所致。

4、公司开展相关业务的必要性和合理性

一芯智能的物联网解决方案业务主要为各行业提供基于 RFID 电子标签的解决方案，目前，已经在交通运输、环保、消防、IT 等行业有较多的落地应用。2017 年开始，一芯智能为在 IT 产品领域推广资产管理解决方案业务，实现对 IT 产品的全生命周期进行管理，开始接触 IT 产品分销行业。受 IT 产品分销行业惯例影响，且 IT 产品分销业务虽然毛利率较低，但销售基数大，利润贡献可观。因此，一芯智能顺势进入 IT 产品分销业务。此举主要从带动一芯智能物联网解决方案业务拓展以及为公司增加新的利润来源角度考虑，特别是重庆芯坤成为“重庆市政府跨越数字鸿沟”平台服务商后，IT 产品的

分销业务不再对一芯智能的资金需求形成负担，且 IT 产品分销业务的稳定性、持续性更为确定，因此，一芯智能认为在 2018 年开始开展 IT 产品分销业务属于合理的经营决策。目前，公司控制权已变更完成，公司将结合内外部环境的变化，在维护上市公司利益的基础上，对公司的各项业务战略做出科学合理的决策。

5、IT 分销业务预付款情况

(1) 2020 年期初预付款及本期新增预付款金额及结转情况如下表：（单位：万元）

单位名称	2020 年 期初余额	本年新增	本年结转	2020 年 期末余额
重庆亚高贸易股份有限公司	8,132.91		2,759.25	5,373.65
重庆成冠天翼商贸有限公司	834.92		300.00	534.92
华硕电脑（上海）有限公司	2,119.50	26,693.78	28,627.21	186.07
同方计算机有限公司	1,109.94	469.80	1,109.94	469.80
合计	12,197.27	27,163.58	32,796.41	6,564.44

*截至回函日，以上预付款的华硕电脑（上海）有限公司、同方计算机有限公司的预付款已经结转。

(2) 超过合同期以及长期未结转的情形

一芯智能在开展的 IT 产品分销业务中，预付采购款并出现超期未结转的客户有重庆亚高贸易股份有限公司及重庆成冠天翼商贸有限公司。

关于重庆亚高贸易股份有限公司的预付款：2019 年，经一芯智能、重庆亚高、华硕电脑沟通，三方商议在华硕笔电产品生产销售流程中引入一芯智能的 RFID 电子标签的合作。由于当时重庆亚高是重庆市政府指定的“跨越数字鸿沟”平台销售商，因此，华硕建议采用重庆华硕、重庆亚高、一芯智能、华硕代理商四方合作模式，由一芯智能向华硕与重庆亚高共管的账户预付货款，重庆华硕在收到货款后开通华硕销售系统中的重庆亚高账户，并通过重庆亚高账户向一芯智能销售货物。为促进业务开展，一芯智能在 2019 年向重庆亚高支付采购预付款 88,186,540 元（其中：银行转账支付 37,390,700 元，银行承兑汇票支付 50,795,840 元），该笔预付款其中约 6500 万经重庆亚高银行账户并最终流入华硕电脑的银行账户。一芯智能在支付采购预付款后，因重庆亚高无力向华硕支付其他到期货款，华硕电脑与重庆亚高之间出现债务纠纷，导致华硕电脑、重庆亚高均未向一芯智能发货，一芯智能多次向重庆亚高施压，督促其尽快按照合同约定发货或退款，期后重庆亚高及其指定第三方向一芯智能退款 19,450,000 元，2019 年度一芯智能账面上对重庆亚高形成预付款结余金额为 81,329,069 元。2020 年重庆亚高及其指定第三方向一芯智能退款 27,592,529 元，截至本回函日，一芯智能账面上对重庆亚高形成预付款结余为 53,736,540 元。

关于重庆成冠天翼商贸有限公司的预付款：一芯智能于 2018 年

与重庆成冠天翼签订 DELL 电脑采购合同，并支付采购预付款 2,498.41 万元，在一芯智能向重庆成冠天翼支付电脑采购款后，重庆成冠天翼未按照合同约定向一芯智能交付货物。经沟通，其表示因各品牌电脑在当时对于经销商的代理业务提出排他性的要求，其暂时无法在惠普及戴尔两个品牌之中做出选择，因此，戴尔未同意向重庆成冠天翼发货，导致其暂时无法按合同约定时间向一芯智能交付货物。经一芯智能多次交涉，重庆成冠天翼于当年向一芯智能退还款项 400 万元及交付 284.9 万元（含税）电脑产品，于 2019 年向一芯智能退回 997.09 万元，2020 年退回 300 万元，截至本回函日，一芯智能账面上对重庆成冠天翼形成预付款结余金额为 534.92 万元。

上述预付款项是一芯智能在开展 IT 产品分销业务的过程中形成的，业务决策过程合理，相关预付款项最终流向电脑厂家，并不存在资金占用或者变相财务资助情形。出现预付款项超期未结转后，公司及时与相关方沟通，涉及客户态度诚恳，亦愿积极与公司沟通退款方案，因此公司之前暂未采取司法诉讼的方式追讨预付款。

截止回复函公告日，一芯智能对重庆亚高及重庆成冠天翼预付款余额合计为 59,085,740 元。鉴于上述预付款的时间较长，公司已聘请律师事务所收集相关证据启动向相关方提起诉讼以维护公司权益。为更好维护上市公司利益，经与一芯智能原股东王莉萍女士沟通，王莉萍女士出于其为公司股东身份、预付款为其负责一芯经营管理期间

做出的决策、提起诉讼把握较高；因此，其于 2021 年 3 月 17 日向一芯智能账户垫付 2,000 万元，并同意在 2021 年 4 月 30 日前，以个人资金向上市公司足额垫付该笔预付款余额，后续如果通过诉讼追回预付款项，再由公司将追回的款项退还王莉萍。诉讼的权益主张中涉及该笔预付款项的利息等收益全部归公司所有，如公司未能在 2021 年 12 月 31 日通过法律手段了结此事，王莉萍女士同意由其以受让债权形式向公司买断此笔预付账款，并由其自行通过合法方式向相关方主张权利。

6、IT 分销业务 2020 年期初应收款及本期新增应收款金额及结转情况如下表：（单位：万元）

单位名称	2020 年 期初余额	本年新增	本年结转	2020 年 期末余额
托都华惠宏科技有限公司	1,061.17		138.24	922.93
青岛乾青世纪信息技术有限公司	425.41		-	425.41
重庆市天大科技有限公司	378.13		143.54	234.58
重庆空格科技有限公司	354.77		186.50	168.27
贵州仁合融通信息技术股份有限公司	301.28		-	301.28
贵州网安科技有限公司	170.08		-	170.08
重庆市久凯科技有限公司	140.08	44.35	84.35	100.08
贵州贝声信息发展有限公司	135.22		-	135.22
合计	2,966.14	44.35	552.63	2,457.85

公司在开展 IT 产品分销业务的过程中，对上述 8 家客户形成合

计 2,457.85 万元的超期应收款，应收账款属于正常的业务往来，不存在变相的财务资助和资金占用的情形。上述客户 2020 年度由于受疫情影响，导致资金紧张，虽陆续向公司支付货款，仍未能向公司全额偿还货款。目前，上述公司仍处于正常业务经营中，公司将继续向其追讨应收账款，并充分评估应收账款回收风险，必要时，公司将采取诉讼的手段维护公司利益。

7、2020 年度 IT 产品分销收入确认方法变更为净额法的原因

(1) 风险承担和控制权转移的时点以及收入确认会计政策的变化情况

2017 年 7 月，财政部发布了《企业会计准则第 14 号—收入》，在境内上市企业，自 2020 年 1 月起施行。

准则第三十四条：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，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- ①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- ②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

收入的确认标准由原先的“主要风险和报酬转移”转变成“企业履行了合同义务，即客户取得了商品（或服务）的控制权。”

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- ①企业承担向客户转让商品的主要责任。
- ②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- ③企业有权自主决定所交易商品的价格。
- ④其他相关事实和情况。

（2）与客户的购销协议约定的主要条款

根据供方（重庆芯坤）与需方（翰林汇信息产业股份有限公司，以下简称“翰林汇”）所签订的订货合同（备注：其他电脑经销商业务内容相同、流程相似，以重庆芯坤与翰林汇的供货合同内容为例作解释说明）：

- ①第三.2 交货方式：厂家或指定供应方直接送达需方指定地点。
- ②第四收货事项：本订单货物是由厂家或指定供应方委托发货，该收货信息是由需方直接提供给厂家或指定供应方，需方应认真核对收货信息。需方委托收货方签收视为需方签收。
- ③第五.1 需方收到货物后应立即对货物品牌、规格、型号、数量是否符合合同规定进行检查验收，符合合同规定的，需方应当立即

对货物进行验收，并在物流送货单上填写收货时间、加盖其公章、合同章或具有法律效力的货物签收章，然后将原件寄给供方。

（3）IT 产品分销业务实质履行情况

根据重庆芯坤与翰林汇签订的订货合同内容可见，在整个合同的实际履约过程中，相关商品是由供应商（厂家或指定供应方）直接发货至客户（需方）指定的收货地点，公司无法对商品交付实施有效的控制，也没有通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

综上所述，由于在整个合同履约过程中，主要是供应商（厂家或指定供应方）承担了向客户转让商品的主要责任，公司并未承担商品的存货风险，因而判定公司在交易过程中没有实质取得商品的控制权，未能达到新收入准则中对于合同主要责任人的确认标准，此业务模式更符合代理人的特征。为更加科学合理地反映公司的收入确认过程，同时严格按照新收入准则的要求，公司自 2020 年 1 月开始将 IT 产品分销业务调整为净额法核算。

8、相关业务以前年度采用总额法确认的依据说明

（1）以前年度收入确认会计政策规定

根据企业会计准则第 14 号——收入（2006）第二条收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。本准则所涉及的收入，包括销售商品收入、提供劳务收入和让渡资产使用权收入。企业代第三方收取的款项，应当作为负债处理，不应当确认为收入。

(2) 与客户和供应商购销协议约定的主要条款

①根据一芯智能与华硕电脑(上海)有限公司(以下简称“华硕”)签订的合同约定(备注:其他电脑厂家业务内容相同、流程相似,以一芯智能与华硕签订的合作协议为例作解释说明):

第三.1 条约定:双方同意的合作模式为,乙方(一芯智能)以【跨越数字鸿沟】项目的执行平台资质根据客户的需求向甲方(华硕)采购授权产品在市场自由销售;

②根据供方(重庆芯坤)与翰林汇所签订的订货合同中第七.2 需方违约责任:

若需方超过约定期限逾期付款,每日须按逾期支付的款项金额的千分之一的标准向供方支付违约金,直至需方支付全部欠款,需方逾期 30 日仍未支付货款的,供方可以收回已交付的全部货物,在扣除应支付的违约金后,退回已支付的预付货款。

需方在货款未付清之前,本供货合同中需方所购设备或配件所有权归供方所有,未经供方书面确认(盖公章),需方不得移往它处或变卖。

根据一芯智能与华硕所签订的合作协议,以及重庆芯坤与翰林汇所签订的订货合同内容所表述的合作模式,公司作为电脑的总经销商在电脑销售业务中具有自主定价以及自主销售的权利,同时公司在确认客户交付货物后,若未完成收款,仍保留对商品的所有权。

根据企业会计准则第 14 号——收入(2006)第四条(一),企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方来判断,在 IT 产

品分销业务结算过程中，供应商已将货物的风险及报酬转移至公司，公司销售电脑后承担了应收款项的信用风险，故判断公司承担了商品的主要风险。且 2006 年收入准则并未对代理人的概念做具体描述，只阐述了代收代付款不确认收入，公司不存在代第三方收款情况。

综上所述，以前年度 IT 产品分销业务公司使用总额法进行核算，不需要对以前年度已披露的财务信息进行同步更正。

（二）核查程序

1、对公司高级管理人员进行访谈，了解从事IT产品分销业务的商业目的。查阅了重庆市经济和信息化委员会关于支持重庆芯坤与市内电脑品牌企业开展合作的文件、华硕代理商合作协议、公司与重庆亚高沟通邮件。

2、对公司IT产品分销业务收入、成本核算过程进行测算，核对收入、成本核算是否正确。

3、对IT产品分销业务收入、成本执行细节测试、穿行测试以及截止测试。

4、检查一芯智能付款给重庆亚高并背书给华硕的电子票据、重庆亚高委托第三方付款给一芯智能的代付款协议书、银行回单。

5、对重庆亚高进行函证并取得回函。

6、向公司管理层了解向上述供应商采购的后续计划，了解针对无法按期收回款项的催收措施及应对措施。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、公司开展IT产品分销业务具有必要性和合理性。
- 2、公司开展IT产品分销业务过程中，未发现变相提供财务资助或资金占用的情形。
- 3、综上所述，以前年度 IT 产品分销业务公司使用总额法进行核算，不需要对以前年度已披露的财务信息进行同步更正。

三、问询函第 3 点，关于分期收款销售业务

年报显示，你公司长期应收账款和一年内到期的非流动资产项下的分期收款销售商品款金额合计为 9,681.51 万元，比期初增加 92.11%。公司对合营企业河南鼎华信息科技有限公司（以下简称“鼎华信息”）和联营企业鼎利卓远（山东）教育科技有限公司（以下简称“鼎利卓远”）分期销售合同金额分别为 7,137.3 万元和 1,321.42 万元。报告期内，公司确认的与鼎华信息和鼎利卓远相关的投资收益为负值。同时，你公司前期披露的公告显示，分期收款模式下部分合同收款周期长达 5 年，且前两年回款比例合计仅 20%。

（1）请结合公司分期收款销售业务主要客户经营范围、业绩情况、关联关系以及产品的最终流向和用途等，说明客户采购相关产品的必要性，采购规模与其经营规模的匹配性，款项收回是否存在重大不确定性，坏账准备或资产减值损失计提是否充分。

（2）请补充说明分期收款模式下的收款期、各期收款比例的确定依据，与行业惯例以及相关客户向其他供应商采购类似产品或对下游客户销售产品的收付款节奏是否存在重大差异，与之对应的收入和

未确认融资收益确认的具体过程，是否符合企业会计准则的规定。

(3) 请核实年报“购销商品、提供和接受劳务的关联交易”以及“关联方应收应付款项”中与鼎华信息和鼎利卓远的交易金额、往来款金额的勾稽关系是否准确。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 核查情况

1、客户采购相关产品的必要性，采购规模与其经营规模的匹配性说明

(1) 鼎华信息为公司的合营企业，公司持有 35% 的股份，主要经营范围是信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；企业管理咨询等，其主营业务是投资公民办院校并与院校合作办学。鼎华信息 2020 年已确认收入 471,698.10 元。鼎华信息 2020 年度从公司采购包括“通信工程与移动通信技术、软件技术、物联网工程技术、大数据应用技术、人工智能技术”5 个职业教育学科方向的实训产品，采购总额为 43,453,025.00 元，主要用于公、民办院校的合作办学投资。目前鼎华信息已达成合作意向的学院如河南财经政法大学、河南农业大学、信阳师范学院、周口师范学院、中原工学院、漯河食品职业学院、郑州西亚斯学院等，合计投资总额约 8,000 万元，合作期内

预计总学费收入可达 5.6 亿元。

(2) 鼎利卓远为公司合营企业，公司持有 30%的股份，主要经营范围：教育咨询服务；网络与信息安全软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务等，其主营业务为是投资公民办院校并与院校合作办学。2020 年已确认合作办学收入 438,656.00 元。鼎利卓远 2020 年度从公司采购的产品包括“通信工程与移动通信技术、软件技术、物联网工程技术、大数据应用技术、人工智能技术”5 个职业教育学科方向的实训产品，采购总额为 10,500,000.00 元，主要用于公民办院校的合作办学投资。目前鼎利卓远已达成合作意向的学院如山东女子学院、山东农业学院等，合计投资总额约 2,200 万元，合作期内预计总学费收入可达 1.1 亿元。

2、款项收回不存在重大不确定性的说明

(1) 鼎华信息目前已与漯河食品职业学院、河南财经政法大学、河南农业大学、信阳师范学院、周口师范学院、中原工业学院、郑州西亚斯学院签署合作协议或合作意向协议。

其中河南省教育厅、河南省工业和信息化厅开展省级特色示范性软件学院建设需要企业和院校联合申报，合资公司鼎华信息协同河南财经政法大学、河南农业大学、信阳师范学院、周口师范学院、中原工业学院成功入选为省级特色示范性软件学院（《河南省教育厅河南省工业和信息化厅河南省发展和改革委员会关于开展省级特色示范

性软件学院建设的通知》（教高[2020]346 号）文件）。这 5 所院校均为公办本科院校，信用度高，招生有保障。同时省教育厅、省工业和信息化厅、省发展改革委根据国家和河南省软件发展战略规划，会对特色化示范性软件学院建设予以政策扶持、并同意提高学费收费标准且部分学费收入允许分配给企业，为合作办学顺利开展奠定坚实的基础。

此外，上述 7 所合作的院校将于 2021 年 9 月开始招收第一届学生，每年均有稳定的合作办学学费收入，学费收入通常于当年确认招生人数后一次性回款，足以覆盖每年应支付给本公司的货款。

（2）鼎利卓远目前已与山东女子学院、山东农业工程学院签订合作协议开展合作办学，两所院校均为公办本科院校，2020 年 9 月已开始招收第一届学生，每年均有稳定的合作办学学费收入，且学费收入通常于当年确认招生人数后一次性回款，足以覆盖每年应支付给公司的货款。

此外，根据公司与上述两家合资公司的出资协议约定，合资公司的财务总监由公司委派，从而在资金管控、财务管理方面能对合资公司形成控制力，有利于保障货款回收。

综上所述，基于鼎华信息、鼎利卓远目前的经营和市场业务情况，公司对这两家公司应收款项的收回有较大信心，不存在重大不确定性。

3、坏账准备或资产减值损失计提情况

(1) 坏账准备计提情况

单位：元

主体	科目名称	2020 年期末余额		
		账面余额	坏账准备	坏账计提比例
鼎华信息	长期应收款	71,847,815.85	6,954,951.25	9.68%
鼎利卓远	长期应收款	13,667,323.70	1,190,855.00	8.71%
合 计		85,515,139.55	8,145,806.25	9.53%

公司自 2019 年与上述两所合资公司合作以来，分期销售业务的整体回款情况良好。2020 年分期业务约定回款金额为 2,867,450.00 元，截至 2020 年期末公司已按合同约定期限以及金额收到 2,867,450.00 元，未发生应收款项逾期未收回情况。

2020 年期末，公司按账龄组合坏账计提比例对长期应收款中的分期收款销售商品所形成的应收款项计提坏账准备 8,145,806.25 元。

(2) 资产减值损失计提情况

鼎华信息目前已与漯河食品职业学院、河南财经政法大学、河南农业大学、信阳师范学院、周口师范学院、中原工业学院、郑州西亚斯学院签署合作协议或合作意向协议。且在 2021 年开始将有 5 所学院开始招生，预计将产生稳定的学费收入。

鼎利卓远目前已与山东女子学院、山东农业工程学院签订合作协议开展合作办学，两所院校均为公办本科院校，2020 年 9 月已开始招收第一届学生，每年均有稳定的合作办学学费收入。

2020 年期末，公司结合当前两家合资公司的经营状况以及对其

未来经济状况的预测，未对鼎华信息、鼎利卓远计提资产减值损失。

综上所述，公司通过对相关业务以及资产进行判断，按照企业会计准则及公司会计政策要求计提坏账准备及资产减值损失，坏账准备及资产减值损失计提充分、合理。

4、分期收款模式下的收款期、各期收款比例的确定依据说明

公司与合资公司签订的分期收款期为 5 年，约定的收款期和收款比例如下表：

付款期	付款比例
交易当年	0%
第一期（第二年 12 月 31 日）	5%
第二期（第三年 12 月 31 日）	15%
第三期（第四年 12 月 31 日）	25%
第四期（第五年 12 月 31 日）	27.50%
第五期（第六年 12 月 31 日）	27.50%
合计	100%

合资公司将采购设备投资给合作院校并达成合作后，一般在次年的 9 月开始第一届招生，招生所收取的学费除去必要的运营成本外，剩余资金较少，故约定第一期合同付款比例为 5%；设备销售的第三年，也就是合作院校实现招生的第二年，在校学生达到两届，收入一般较第一届增加一倍，预计合资公司将产生更多资金盈余来支付合同款，故双方约定第二期的合同付款比例为 15%；同理，在第四年（专科满届）、第五年（本科满届），合资公司所取得的学费收入在保证其正常运营情况下，有足够的资金支付较高比例的合同款，故在后三年约定合同付款比例分别为 25%、27.5%、27.5%。

因此，公司结合合作办学的业务模式特点和运营资金周期情况，给予和合资前期较低付款比例的销售政策，确保合资公司的教学质量不受资金压力的影响，增强其市场竞争力。

5、与行业惯例以及相关客户向其他供应商采购类似产品或对下游客户销售产品的收付款节奏的差异情况说明

公司于 2019 年开始对职业教育业务进行战略调整，主要聚焦于职业教育运营服务，根据行业惯例，设备销售或投资给学院主要目的是为获取合作经营权，期限一般在 10 年以上，通常在 5 年左右回收投资，故公司给予合资公司 5 年的回款周期符合行业惯例。

经合资公司向其他供应商采购类似产品的企业了解，亦有采用 5 年分期付款的结算条款，是出于此类业务的行业特点考虑。

两家合资公司业务发展符合预期，为支持合资公司继续扩大区域内鼎利学院的规模，公司仍持续给予合资公司采购职业教育实训产品分期收款的销售政策，主要目的一是提升合作方的积极性，二是提升合资公司在行业内的竞争优势。从业务销售的角度，根据不同的销售对象给予不同的销售政策，为合理必要的一种销售策略。

6、分期收款业务的收入和未确认融资收益确认的具体过程说明

根据《企业会计准则第 14 号——收入》明确：“合同或协议明确规定销售商品需要延期收取价款，实质上是有融资性质。应当按照合同或协议的定价款的现值确定其现价值。应收的合同或协议价款与其现价值之间的差额，应当在合同或协议期间内，按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的摊销金额，冲减财务费用。”

公司按银行借款利率根据各期收款金额确定合同现值，并以该金额作为收入确认金额，将应收的合同价款与现值差额确认为未确认融资收益，每月按照长期应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的摊销金额，冲减财务费用。上述处理符合相关会计准则的规定。

公司销售给合资公司设备的具体会计分录及计算过程如下：

(1) 设备交付验收后

借：长期应收款-合同款项

贷：未确认融资收益

应交税费-增值税

主营业务收入-设备销售

(2) 交易完成后，每月确认未确认融资收益及财务费用

借：未确认融资收益

贷：财务费用-利息收入

(3) 公司收到回款

借：银行存款

贷：长期应收款

未确认融资收益的测算方法如下：

合同公允价值=第一期不含税回款额/（1+年利率）+第二期不含税回款额/（1+年利率）²+……+第五期不含税回款额/（1+年利率）⁵

未确认融资收益=不含税合同额-合同公允价值

每月财务费用=长期应收款摊余成本*年利率/12

7、2020 年度报告中购销商品、提供和接受劳务的关联交易情况如下：

单位：元

关联方	关联交易内容	本期发生额	上期发生额
河南鼎华信息科技有限公司	设备销售	13,412,332.00	44,548,672.61
鼎利卓远(山东)教育科技有限公司	设备销售	3,916,348.57	6,202,654.85

8、2020 年度报告中关联方应收应付款项情况如下：（单位：元）

项目名称	关联方	期末余额		期初余额	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
长期应收款	河南鼎华信息科技有限公司	81,552,373.75	6,954,951.25	50,340,000.00	2,517,000.00
长期应收款	鼎利卓远(山东)教育科技有限公司	15,582,200.00	1,190,855.00	7,009,000.00	350,450.00
其中：一年内到期的长期应收款：	河南鼎华信息科技有限公司	1,576,350.00		2,517,000.00	
其中：一年内到期的长期应收款：	鼎利卓远(山东)教育科技有限公司	9,723,651.25		350,450.00	

9、鼎华信息和鼎利卓远的交易金额、往来款金额的勾稽关系

（1）公司长期应收款当期发生额如下表所示：（单位：元）

主体	期初 (含一年内到期 长期应收款)	本期增加	当期回款	期末余额	重分类至 1 年 内到期长期应 收款	长期应收款 余额
鼎华信息	50,340,000.00	43,453,025.00	2,517,000.00	91,276,025.00	9,723,651.25	81,552,373.75
鼎利卓远	7,009,000.00	10,500,000.00	350,450.00	17,158,550.00	1,576,350.00	15,582,200.00

（2）公司与鼎华信息当期签订销售合同金额 43,453,025.00 元，

不含税合同金额 38,454,004.42 元,根据相关会计准则规定,冲减了未确认融资收益和未实现内部交易金额共计 25,041,672.91 元,冲减后当期公司与鼎华信息交易金额为 13,412,331.51 元,与 2020 年度报告中披露的销售给鼎华信息的收入金额一致。

(3) 公司与鼎利卓远当期签订销售合同金额 10,500,000.00 元,不含税合同金额 9,292,035.40 元,根据相关准则规定,冲减了未确认融资收益和未实现内部交易金额共计 5,375,686.83 元,冲减后当期公司与鼎利卓远交易金额为 3,916,348.57 元,与 2020 年度报告中披露的销售给鼎华信息的收入金额一致。

综上所述,2020 年度公司长期应收款本期发生额与期末余额勾稽一致。

(二) 核查程序

1、对公司高级管理人员、鼎华信息和鼎利卓远主要股东进行访谈,现场察看鼎华信息和鼎利卓远办公场所,了解业务开展情况,了解从事分期收款销售业务的商业目的。查阅鼎华信息和鼎利卓远财务报表、银行流水,核实其财务状况。

2、获取相关合作协议、销售合同,检查相关业务的销售发票、发货单证、验收单证、按照合同约定的回款情况。对鼎华信息和鼎利卓远相关业务往来款项、交易金额进行函证,并全部取得回函。

3、对未确认融资收益计算过程、坏账准备计提情况进行核对,本次计提坏账准备符合公司实际情况,计提后的财务信息能公允地反映公司资产状况。对分期收款销售业务的会计处理进行复核,会计处

理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、客户采购相关产品具有必要性，采购规模与其经营规模相匹配，款项收回不存在重大不确定性，坏账准备或资产减值损失计提充分。

2、分期收款模式下的收款期、各期收款比例的确定依据，与行业惯例以及相关客户向其他供应商采购类似产品或对下游客户销售产品的收付款节奏不存在重大差异，与之对应的收入和未确认融资收益确认的具体过程，符合企业会计准则的规定。

3、年报“购销商品、提供和接受劳务的关联交易”以及“关联方应收应付款项”中与鼎华信息和鼎利卓远的交易金额、往来款金额的勾稽关系准确。

四、问询函第 4 点，关于抵债事项

年报显示，应玉绳、胡美珍等人以房产抵偿对公司 12,703.03 万元的债务，相关抵债房产系你公司前期出售资产，且受政府政策限制尚不具备过户至公司名下的条件。

（1）请补充说明上述政策限制的具体内容，相关房产是否存在其他使用或权利限制，后续是否具备过户条件，预计完成过户的时间，公司在尚未获得相关房产所有权的情况下确认相关资产是否符合会计准则的要求。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、南通市人民政府专题会议纪要（第 15 号南通市人民政府办公室 2015 年 6 月 3 日）《关于支持和规范天安数码城、市北科技城销售有关事宜的会议纪要》，有关该房产的销售条件、销售对象、销售程序等内容要求如下：

（1）销售条件

①房屋竣工验收备案后，经港闸区政府同意，可申请现售备案、进行销售。

②项目分割销售的单元不得低于建筑面积 200 平方米（含），低层或独栋建筑分割销售建筑面积不得低于 400 平方米（含）。房管部门面积测绘和分割产权登记，以规划部门盖章确认的施工图为准。

③项目开发企业自持部分须不低于规划建筑面积的 10%。由开发企业提出自持房屋具体位置和面积的方案，经港闸区政府和规划部门书面确认。

（2）销售对象

①项目销售对象须为港闸区政府认定的符合园区产业（含新兴产业）发展定位的法人。需购买的企业法人要有经园区管委会讨论论证的项目，不符合产业规划和环保准入的项目不予批准。开发企业不得面向个人销售。

②购买房屋者需承诺持有 5 年以上方可进行二次转让，转让时仍须经港闸区政府和园区管委会书面同意并提交产权登记部门核对，确

保业态和项目符合相关准入要求。

(3) 销售程序

①凡申请购买项目房产的法人，均须经港闸区政府书面同意和有经园区管委会论证的项目，并提交房管部门。

②房管部门在商品房买卖合同备案时须进行核对。

(4) 房屋现售备案后，房管部门依申请核发房屋所有权证，房屋用途按规划用途登记；国土部门依申请和房屋所有权证及港闸区政府、园区管委会出具的项目建设营运情况证明，办理土地变更登记，发放国有土地使用证。首次购放的法人房屋所有权证、土地使用证登记时标注“5 年内不得转让”。

2、港闸区人民政府专题会议纪要（第 5 号港闸区人民政府办公室 2019 年 9 月 4 日）

(1) 对于项目已建、在建部分

①企业自持年限及比例。在市政府 2015 年、2018 年专题协调会纪要的基础上，项目开发企业提高自持比例，在取得不动产权证五年内自持部分须不低于规划总建筑面积的 50%，第六年起自持比例不低于 30%。

②明确自持房屋具体位置及面积。自持部分须相对集中，由开发企业提出自持房屋具体位置和面积的方案，并经所在园区管委会审核后报区政府确认。

③明确分割销售方案。对已建成的按照不超过 50%已建建筑面积予以现售备案；单层建筑面积低于 1,000 平方米的，允许按栋办理；

对单层建筑面积大于 1,000 平方米的，办理现售备案的最小分割销售面积不得低于 1,000 平方米（含）。

④销售对象。销售对象为所在园区管委会及港闸区政府认定的符合园区产业发展定维的法人单位，并与所在园区管委会签订协议。

⑤转让承诺。购买企业需承诺持有该房屋 5 年以上方可进行二次转让，转让时须经所在园区管委会书面同意后报港闸区政府审批，并提交产权登记部门核对，确保业态稳定和项目符合相关准入要求。

⑥取得消防许可。企业分割销售前必须符合消防规范条件，投入使用前必须取得消防行政许可。

（2）对于项目未建、待建的部分

按照《市政府关于支持南通市区都市工业综合体建设的意见》（通政发[2019]6 号）中的指标要求进行方案审查，工业用地容积率不低于 1.5，整体建筑密度 40%以上，亩均土地投资强度不低于 400 万元。

依据上述当地政府的政策规定，南通智翔应自持南通智翔产业园区总建筑面积的 50%，即合计 15,523.28 平方米。根据上述南通市当地政府的要求，由于南通智翔自持的房产须在满 5 年后方可进行转让过户，因此，上海智翔与应玉绳、南通智翔以及担保人胡美珍签署《股权转让协议书之补充协议（二）》后，暂无法办理该部分用于抵偿债务的房产的过户手续，目前在持续地与当地政府沟通中。

3、房屋不存在使用限制及过户的预计时间的说明

根据上海智翔与应玉绳、担保人胡美珍于 2020 年 5 月 25 日签订的《股权转让协议书之补充协议（二）》约定，抵债房产相关的一切

权益（包括但不限于所有权、占有、使用、收益、处置等权益）均为上海智翔所有，上海智翔有权就该房产前述权益依法转让予任何第三方，南通智翔及应玉绳对此无任何异议（届时应无条件予以配合），未经上海智翔同意，南通智翔公司及应玉绳不得以任何形式对该房产进行处置或设定其他任何权利限制。截至本回函之日，该部分抵债房产除了暂时不能过户之外，其它所有权利归上海智翔所有，无使用限制。

上述房产的过户工作正在积极与南通当地政府协商中，一旦用于抵偿债务的房产具备过户条件时，将立即完成过户手续，应玉绳也承诺将会全力配合公司完成过户手续工作。

4、公司确认固定资产的依据及相关会计处理的合规性

根据各方于 2020 年 5 月 25 日签署的《股权转让协议书之补充协议（二）》约定，抵偿债务的房产的评估价值为 127,030,254.40 元，剩余不足抵偿部分由应玉绳以现金形式补足。上海智翔已于 2020 年 6 月 5 日收到应玉绳向上海智翔支付的补足款人民币 904,645.60 元。

根据上述情况，在南通智翔及应玉绳将房屋交付给上海智翔后，虽因政府政策限制尚不能过户，但该房产所有权相关风险和报酬实质上已转移给上海智翔，上海智翔能够控制该房产所包含的经济利益流入企业，基于实质重于形式原则，根据相关会计准则的规定，上海智翔将上述房产作为固定资产入账。上海智翔在 2020 年 6 月进行了相关账务处理，将上述房产作为固定资产入账，具体会计分录如下：

（1）上海智翔在 2020 年 6 月完成交接进行了相关账务处理，将

上述房产作为固定资产入账

借：固定资产/房屋及建筑物127,030,254.40 元

借：固定资产/房屋及建筑物-12,793,494.38 元

借：银行存款 904,645.60 元

借：营业外支出/其他4.38 元

贷：坏账准备-长期应收款-12,793,490.00 元

贷：长期应收款127,934,900.00 元

(2) 上海智翔 2020 年 6 月针对智汇科技园房产计提契税

借：固定资产/房屋及建筑物3,496,245.53 元

贷：应交税费/应交契税3,496,245.53 元

(二) 核查程序

1、查阅股权转让协议、补充协议及相关函件、政府文件，对公司高级管理人员进行访谈，了解交易的背景及约定的主要条款、后续跟进事项。

2、获取相关银行收款凭证，检查付款单位与股权收购方是否一致以及回款情况。

3、查阅转让标的相关资产评估报告、房产清单，了解转让标的资产结构与价值。对南通智翔产业园抵债房产进行现场查看。了解周边房产交易价格。

4、获取公司独立董事出具的意见书。

5、对抵债事项相关的会计处理进行复核，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

抵债事项相关房产已经实际交付给公司、交接手续齐全，不存在其他使用或权利限制，后续具备过户条件，公司在尚未获得相关房产所有权的情况下确认相关资产符合会计准则的要求。

五、问询函第 5 点，关于整体业绩

年报显示，你公司报告期内实现营业收入 67,517.42 万元，同比下降 45.74%。不同产品收入和毛利率变动趋势出现较大差异。其中，无线网络优化产品、工业机器人产品报告期内收入同比增加超过 20%，物联网行业解决方案、职业教育装备产品、教育咨询及培训业务收入同比减少 20% 以上；无线网络优化产品、网络优化及技术服务、RFID 产品毛利率提升超过 5 个百分点，物联网行业解决方案和教育咨询及培训业务毛利率下降超过 5 个百分点。与此同时，公司存货期末账面余额为 10,710.38 万元，比期初增加约 30%。

（1）请结合公司各业务领域竞争情况、产品结构、成本费用归集情况、同行业上市公司收入和毛利率波动情况等，进一步分析各类业务收入和毛利率波动的原因及合理性。

（2）请结合公司期末在手订单、存货明细、存货期后消耗情况等，说明存货与收入规模变动不一致的原因，存货跌价准备计提是否充分。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、2020 年度公司分产品的营业收入、毛利率的情况如下表：

单位：万元

分产品	营业收入			毛利率(%)		
	2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
无线网络优化产品	12,391.99	10,261.32	20.76%	77.04%	60.33%	16.70%
网络优化及技术服务	15,363.75	15,835.11	-2.98%	12.18%	7.13%	5.05%
工业机器人	2,317.45	1,568.88	47.71%	34.35%	23.42%	10.92%
RFID 产品	7,958.64	8,184.37	-2.76%	37.72%	30.08%	7.64%
物联网行业解决方案	5,370.61	13,709.38	-60.83%	44.17%	52.02%	-7.85%
职业教育装备产品	3,443.72	10,934.43	-68.51%	46.14%	18.63%	27.51%
教育咨询及培训	8,424.95	11,813.90	-28.69%	73.23%	82.97%	-9.73%

2、公司各类业务收入和毛利率波动的原因分析如下：

（1）无线网络优化产品

2020 年度，无线网络优化产品营业收入 12,391.99 万元，较上年同期增长 20.76%，毛利率为 77.04%，较上年同期增长 16.70%，主要原因为：2020 年，5G 建设进程加速，经过前期研发投入，公司 5G 测试软件已经具备大规模交付的能力；加之运营商和系统商等客户的需求旺盛，因此，2020 年无线网络优化产品收入增长明显，且在 2020 年的产品交付中，无线测试及优化的软件交付占比较大。由于通信模组还不是很完善，公司自研的自动路测等硬件产品交付占比相对较少。总体来看，由于软件交付的占比的增加而硬件的交付相对减少，

相应的产品毛利率有一定的增长。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	无线网络优化产品	12,392	10,261	21%	77%	60%	17%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
东方通	电信	2,905	8,142	-64%	71%	71%	0%
三维通信	通信设备制造业	27,298	35,398	-23%	25%	24%	1%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比。

公司通信无线网络优化产品主要是为通信运营商、系统设备商、终端厂商等提供专业的网络测试、优化等方面的产品，其中软件产品均为自主研发产品，不具备同行业同类产品可对比。2020 年度，公司通信业务的无限网络优化产品实现营业收入 1.24 亿元，占整体营业收入的 18.35%。公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。从已披露的上市公司定期报告来看，东方通主要业务包括基础软件、信息安全、网络安全、数据安全、通信安全、5G 创新应用、5G 无线网络优化业务、工业互联网安全及社会治理等产品和解决方案。2019 年其通信业务实现的营业收入占其整体营业收入的 48.59%。三维通信的通信业务主要为运营商和行业客户提供移动通信网络设备及系统，

其移动通信网络设备及系统解决方案综合服务业务 2019 年度实现的营业收入占其整体营业收入的 13.37%。该两家公司涉足的主要产品与公司通信业务具有相似性。

(2) 网络优化及技术服务

2020 年度，网络优化及技术服务的营业收入为 15,363.75 万元，较上年同期下降 2.98%，毛利率为 12.18%，较上年同期增长 5.05%，主要原因为：公司通信客户中国移动网优集采从 2018 年开始至今完成了数轮招标，且已覆盖全国。全国移动各省市公司及三方网络优化服务提供商从历年集采工作中积累经验，集采项目的交接和延续等工作更加顺畅，网络优化工作已从变化趋于平缓并日常化。公司一直是中国移动网优集采中标厂商，根据集采中标后的项目分布及开展情况，公司进行了内部管理架构调整、资源集中整合以及服务项目管理的优化，促进了服务毛利的提升。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	网络优化及技术服务	15,364	15,835	-3%	12%	7%	5%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
中富通	通信网络建设、维护业务	20,768	23,467	-12%	23%	18%	5%
杰赛科技	通信网络服务	67,690	76,642	-12%	16%	19%	-2%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

公司通信网络优化及技术服务业务主要是为通信运营商、系统设备商等提供专业的网络测试、优化服务。2020 年度该业务实现营业收入 1.54 亿元，占公司整体营业收入的 22.76%。公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。从已披露的上市公司定期报告来看，中富通主要为电信运营商、通信设备商、广电网络等提供通信网络建设、维护、优化服务业务，其通信网络建设、维护业务在 2019 年度实现的营业收入占其公司整体营业收入的 64.89%。杰赛科技主要从事移动通信网络规划设计、通信/特种印制电路板制造、专用网络电子系统工程、网络覆盖产品等业务，其通信网络服务业务 2019 年度实现的营业收入占其公司整体营业收入的 27.83%。该两家公司涉足的主要产品与公司通信业务具有相似性。

(3) 职业教育装备产品

2020 年度，公司职业教育装备产品的营业收入为 3,443.72 万元，较上同期下降 68.51%，毛利率为 46.14%，较上年同期增长 27.51%，主要原因为：营业收入方面，近两年来教育主管部门陆续出台了一系列的产教融合政策，这些利好政策让处于充分竞争的其他行业企业加速进入到教育领域，教育装备市场的竞争空前白热化。同时因各个领域科技企业将自身的存量产品倾销到教育市场，不仅加速了教育类装备迭代和更新的速度，市场价格也因增加功能产品而不增加价格的方式变相被大幅度拉低，为保障教育业务得到长期持续地发展，公司于 2019 年开始对职业教育业务进行战略调整，确立了全面聚焦职业教育运营服务，弱化封闭、分散且竞争激烈的教育装备产品销售业务的

业务策略，故 2020 年教育装备产品销售业务大幅下降。同时 2020 年受疫情影响，全国各高等院校于 9 月才陆续开学逐步恢复正常运行，客户投资需求亦出现一定的延迟，导致 2020 年职业教育装备产品营业收入明显减少。毛利率方面，由于职业教育装备产品销售及投资更多聚焦于信息通信技术(ICT)产品线、软件技术、软件工程、物联网工程技术、计算机科学与技术 5 个职业教育学科方向的实训产品，缩减非五大专业实训产品销售和投资；同时加大大数据自研产品和物联网实训产品销售比例，故毛利率较上年同期有所上升。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品收入分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	职业教育装备产品	3,444	10,934	-69%	46%	19%	28%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
豆神教育	教育产品及管理解决方案	40,621	79,450	-49%	39%	35%	4%
三盛教育	智能教育装备	9,097	14,115	-36%	43%	38%	5%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

教育装备产品的销售主要是根据高职学院实训教学的需求提供相关的教育装备产品。公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。从已披露的上市公司定期报告来看，豆神教育（原名为立思辰）主要从事语文学习服务、高考升学服务、智慧校园业务，其教育产品及管理解决方案在 2019 年度实现的营业收入占其整体营业收入的 88.56%；

三盛教育主要从事智慧教育服务业务、智能教育装备业务、国际教育服务业务，其智能教育装备业务 2019 年实现的营业收入占其整体营业收入的 44.31%。该两家公司涉足的主要产品与公司职业教育业务的中教育装备产品具有相似性。

(4) 工业机器人

2020 年工业机器人装备收入 2,317.45 万元，同比 2019 年增长 47.71%，毛利率 34.35%，同比上长升 10.92%。主要原因如下：2020 年度，公司工业机器人业务收入在维护原有的业务基础上，积极拓展新客户。在疫情发展初期，公司利用自身在工业自动化装备方面的能力，对外销售 2 条口罩机生产线；下半年，顺利成为吉林省市场监管局的自助证照机入围供应商，并陆续在完成相关订单的交付，全年实现了工业机器人业务的大幅增长。由于公司工业机器人业务收入基数较低，新增“自助证照机”产品销售促进了业务收入的大幅增长，进而整体拉升工业机器人产品的毛利率。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品收入分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	工业机器人	2,317	1,569	48%	34%	23%	11%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
埃斯顿	工业机器人及智能制造系统	82,675	32,255	156%	35%	31%	4%
拓斯达	工业机器人及自动化应用系统	123,507	37,889	226%	61%	39%	22%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

公司工业机器人业务主要包括智能卡生产设备、RFID 生产设备、AGV、智能化工厂改造等。公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。从已披露的上市公司定期报告来看，埃斯顿是从事工业机器人及智能制造系统，主要包括自动化核心部件及运动控制系统以及工业机器人及智能制造系统。其工业机器人及智能制造系统 2019 年度实现的营业收入占其整体营业收入的 49.27%。拓斯达围绕现代工厂建设的整厂自动化构建产品体系，为下游制造业客户提供工业自动化整体解决方案，其工业机器人及自动化应用系统 2019 年度实现的营业收入占其整体营业收入的 48.19%。该两家公司涉足的主要产品与公司物联网业务的工业机器人设备业务具有相似性。

(5) RFID 产品

2020 年下半年随着疫情影响的减弱，结合一芯智能在 RFID 领域与行业客户的长期友好合作，RFID 业务迅速恢复，全年实现业务收入 7,958.64 万元，较上年同期仅下降 2.76%。毛利率 37.72%，较上年增长 7.64%。

原因如下：新冠疫情于 2020 年 1 月初在国内爆发蔓延，国内紧张局势持续至 6 月份。在第一季度，受疫情影响，一芯智能华南、华东工厂短暂停工，但上年度延续的订单充足，工厂复工后通过加大生产力量的方式完成订单交付，因此 RFID 产品在第一季度仍能保持一定的增长；在第二季度，由于海外工厂基本停工，各卡商的订单均转移到国内工厂生产，第二季度的业务收入较上年同期有较大幅度上

升；第三、四季度，由于新冠疫情在国外严重蔓延，海外卡商的业务基本陷入停顿，不再向工厂下订单，受海外卡商订单缺失的影响，导致一芯智能在下半年的 RFID 的业务收入同比出现下降。从全年来看，上半年受海外生产工厂停工订单转移到国内的影响，基本抵消了下半年海外卡商因业务停顿不再下达订单的影响，全年一芯智能的 RFID 产品业务实现营业收入 7,958.64 万元，较上年同期仅下降 2.80%。在产品结构方面，2020 年度由一芯智能拥有独家发明专利的带 LED 灯 INLAY 产品销售金额占有 RFID 产品业务的 15%，对 RFID 产品总体毛利率有一定的提振作用。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	RFID 产品	7,959	8,184	-3%	38%	30%	8%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
新大陆	电子支付产品及信息识读产品	185,561	187,794	-1%	30%	30%	-1%
远望谷	自动识别设备行业	18,891	19,813	-5%	37%	40%	-3%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

公司 RFID 产品包括智能卡 Inlay、RFID 标签等，公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。

（6）物联网行业解决方案

2020 年物联网行业解决方案收入 5,370.61 万元，同比 2019 年减少 60.83%，毛利率 44.17%，同比下降 7.85%。

主要原因为一芯智能的物联网解决方案的执行模式主要通过到客户现场进行现场交流、需求调研、需求确认、概念验证，现场调试、实施实现最终交付，2020 年上半年，受新冠疫情影响，国内人员流动极其不便，影响物联网解决方案项目的推进和执行，且物联网解决方案业务的部分客户同样在疫情期间遭受重大影响，并因此取消或者中止了使用物联网技术进行改造升级的计划，例如海外客户 PT. XXX 中止了 9,000 台 DAV 第二代终端机的订单，影响金额约为 753 万美元；IT 分销领域客户英迈 XXX 延缓了资产管理系统的投入建设，影响金额约为 1,000 万元人民币；以及服饰行业的产品溯源等项目。此外，物联网解决方案业务面向的事业单位、国企等客户，由于受疫情影响，部分项目预算被调整为疫情防控支出，导致项目的招投标延期至 2020 年第四季度，例如 XXX 机场自动闸机系统，原计划在第三季度完成招投标工作，实际延期至 2020 年 12 月份才完成招标，造成公司未能在 2020 年度确认约 1,200 万元的收入。综合来看，由于物联网解决方案业务与行业客户的投资意愿息息相关，2020 年度的新冠疫情的影响，导致公司在商业拓展、交付受到严重影响，以及行业客户自身受疫情影响，投资意愿减弱及延后，因此，导致全年物联网解决方案业务收入锐减，毛利率下降幅度明显。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品收入分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	物联网解决方案	5,371	13,709	-61%	44%	52%	-8%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
移为通信	资产管理信息智能终端	2,974	9,606	-69%	52%	45%	8%
汉威科技	物联网综合解决方案	122,250	123,663	-1%	26%	25%	1%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

公司物联网行业解决方案主要包括资产及人员管理、智能仓储及物流、智慧机场、智慧消防、身份认证（身份证，人脸，指纹，虹膜等）、产品溯源、服装及零售、以及与解决方案相关的智能设备等。公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。从已披露的上市公司定期报告来看，移为通信主营业务为嵌入式无线 M2M 终端设备研发、销售业务。公司主要产品分为：车载信息智能终端、资产管理信息智能终端、个人安全智能终端、动物溯源管理产品。其资产管理信息智能终端 2019 年度实现的营业收入占其公司整体营业收入的 27.31%。

（7）教育咨询及培训

2020 年教育咨询及培训实现营业收入 8,424.95 万元，同比下降 28.69%；毛利率为 73.23%，同比下降 9.73%。主要原因为：全日制项目中，2020 年上半年各院校不允许学生返校，公司积极推进各项培训业务的线上授课模式，完成教学服务的交付，较好地对冲了疫情对

全日制业务的影响。随着疫情有效控制，2020 年下半年各院校合作的全日制项目陆续恢复线下招生及授课。报告期内，公司全日制培训项目营业收入为 6,810.33 万元，较上年同期营业收入 6,252.41 万元，同比增长 8.92%。但因疫情防控要求，业余制的各项合作业务仍然无法全面开展。报告期内业余制培训项目营业收入仅为 759.24 万元，较去年同期减少 3,470.66 万元，下降 82.05%。导致教育咨询及培训业务营业收入出现明显下降。

毛利较去年同期同比下降的主要原因是：受今年国内新冠疫情影响，国内各大院校均不允许学生返校，公司无法开展线下招生及相关面授培训业务，对公司教育咨询和培训业务的开展带来严重的影响，该部分业务拓展基本处于停滞状态，因此导致该方面的业务在收入及毛利率方面均出现下降情形。在业务未能拓展的同时，公司仍然需要为该项业务支出相关的成本开支，因而导致 2020 年业余制培训项目毛利率仅为 27.46%，与去年同期 86.50% 的毛利率相比，降幅较大。

同行业相关产品毛利率情况：（单位：万元）

公司简称	产品收入分类	营业收入			毛利率		
		2020 年	2019 年	变动幅度	2020 年	2019 年	变动幅度
世纪鼎利	教育咨询及培训	8,425	11,814	-29%	73%	83%	-10%
公司简称	产品分类	营业收入			毛利率		
		2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度	2020 年 半年度	2019 年 半年度	变动幅度
开元股份	职业教育行业	35,898	75,183	-52%	58%	79%	-21%
文化长城	教育培训	709	2,825	-75%	36%	70%	-34%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中同期数据作为对比

公司教育咨询及培训业务的运营主体为上海美都等，公司在选取同行业可比公司时，主要从与公司类似业务，且类似业务占其公司整体收入比例较高的角度中选取。

3、存货与收入规模变动不一致的原因分析

(1) 2020 年收入规模的变动情况（单位：万元）

分产品	营业收入		变动幅度
	2020 年度	2019 年度	
无线网络优化产品	12,391.99	10,261.32	20.76%
大数据产品	2,203.00	1,875.59	17.46%
网络优化及技术服务	15,363.75	15,835.11	-2.98%
工业机器人	2,317.45	1,568.88	47.71%
RFID 产品	7,958.64	8,184.37	-2.76%
物联网行业解决方案	5,370.61	13,709.38	-60.83%
IT 产品分销	527.88	40,045.11	-98.68%
职业教育装备产品	3,443.72	10,934.43	-68.51%
职业教育服务	9,147.90	8,726.02	4.83%
教育咨询及培训	8,424.95	11,813.90	-28.69%
其他	367.54	1,480.92	-75.18%
合计	67,517.42	124,435.01	-45.74%

(2) 期末存货较期初的变动情况：（单位：万元）

行业	项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度
		账面余额	账面余额	
职业教育	库存商品	3,242.82	2,023.22	60.28%
	发出商品	-	38.76	-100.00%
	委托加工物资	155.66	155.66	0.00%
	合计	3,398.48	2,217.64	53.25%

行业	项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度
		账面余额	账面余额	
通信业务	原材料	477.52	553.74	-13.77%
	在产品	110.97	109.31	1.51%
	库存商品	1,922.93	1,841.58	4.42%
	发出商品	791.39	954.57	-17.09%
	周转材料	3.02	15.59	-80.61%
	在途物资	-	3.26	-100.00%
	合计	3,305.83	3,478.05	-4.95%
物联网业务	原材料	1,885.66	637.24	195.91%
	在产品	72.89	148.53	-50.93%
	库存商品	1,004.02	891.58	12.61%
	发出商品	1,043.50	878.72	18.75%
	合计	4,006.07	2,556.07	56.73%
总计		10,710.38	8,251.76	29.80%

从上表数据可以看出，2020 年公司实现营业收入 67,517.42 万元，较上年同期下降 45.74%。同时 2020 年期末存货账面余额为 10,710.38 万元，较期初增长 29.80%，造成 2020 年度公司存货与收入规模变动不一致的主要原因是：

（1）2020 年度 IT 产品分销业务按净额法确认营业收入 527.88 万元，较上年同期减少 39,517.23 万元，下降 98.68%，同时导致公司整体营业收入较上年同期下降 45.74%，剔除该因素的影响，2020 年度公司整体营业收入较上年同期同口径收入下降 20.75%。

（2）物联网行业解决方案营业收入的下降以及在手订单的执行备货所致。

①物联网行业解决方案收入下降的原因

一芯智能的物联网解决方案的执行模式主要通过到客户现场进行现场交流、需求调研、需求确认、概念验证，现场调试、实施实现最终交付，2020 年上半年，受新冠疫情影响，国内人员流动极其不便，影响物联网解决方案项目的推进和执行，且物联网解决方案业务的部分客户同样在疫情期间遭受重大影响，并因此取消或者中止了使用物联网技术进行改造升级的计划，例如海外客户 PTXXX 中止了 9,000 台 DAV 第二代终端机的订单，影响金额约为 753 万美元；IT 分销领域客户英迈 XXX 延缓了资产管理系统的投入建设，影响金额约为 1,000 万元人民币；以及服饰行业的产品溯源等项目。此外，物联网解决方案业务面向的事业单位、国企等客户，由于受疫情影响，部分项目预算被调整为疫情防控支出，导致项目的招投标延期至 2020 年第四季度，例如 XXX 机场自动闸机系统，原计划在第三季度完成招投标工作，实际延期至 2020 年 12 月份才完成招标，造成公司未能在 2020 年度确认约 1,200 万元的收入。综合来看，由于物联网解决方案业务与行业客户的投资意愿息息相关，2020 年度的新冠疫情的影响，导致公司在商业拓展、交付受到严重影响，以及行业客户自身受疫情影响，投资意愿减弱及延后，因此，导致全年物联网解决方案业务收入锐减，毛利率下降幅度明显。

②库存增加的原因

物联网业务的期末原材料金额为 1,885.66 万元，较期初增加 637.24 万元增加 1,248.42 万元，增长 195.91%，主要是公司期末为户外环境监测项目所增加采购的监控系统设备及配件材料 789.50 万

元、以及为用于芯资产管理系统项目所采购配备的手持扫码终端设备机 262.30 万元。截至本回函日，已消耗部分原材料以及库存商品 551.34 万元。

(3) 职业教育装备产品营业收入的下降以及库存增加备货所致

①职业教育装备产品营业收入下降的原因

为保障教育业务得到长期持续地发展，公司于 2019 年开始对职业教育业务进行战略调整，确立了全面聚焦职业教育运营服务，弱化封闭、分散且竞争激烈的教育装备产品销售业务的业务策略，因此 2020 年教育装备产品销售业务大幅下降。同时 2020 年受疫情影响，全国各高等院校于 9 月才陆续开学逐步恢复正常运营，客户投资需求亦出现一定的延迟，导致 2020 年部分职业教育装备产品的市场拓展项目相对延迟。

②库存增加的原因

职业教育的期末库存商品为 3,242.82 万元，较期初 2,023.22 万元增加 1,219.61 万元，增长 60.28%，主要是因为公司考虑到部分商品生产周期较长，且疫情的不确定性，为不影响 2021 年对意向客户的正常交付，因此在 2020 年提前启动部分物联网教学产品、移动通信教学产品等的存货备货。

公司职业教育装备产品的主要客户为河南鼎华信息科技有限公司和鼎利卓远（山东）教育科技有限公司，据了解这两家公司 2020 年期末在手合作院校订单约为 8000 万元。因职业教育行业的经营周期特点，每年年初各高等职业院校均处于放假期间，截至目前，已消

耗部分库存商品 224.18 万元，公司预计从第二季度起将陆续开展相关设备的销售业务。

4、存货跌价准备计提情况说明

公司期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

（1）通信业务

①对发出年限超过 2 年，且根据销售经验判断收回可能性较低的发出商品，全额计提跌价准备。

测算结果：发出商品账面余额 791.391 万元，计提存货跌价准备

金额 290.09 万元。

②对于库存商品中的借试用产品，根据销售经验判断收回可能性较低的，全额计提跌价准备。对于超过 2 年未流动或设备状态陈旧的库存部分，存在市场活跃报价的存货，根据市场回收价格作为可估计售价的依据，对于不存在市场活跃报价的存货，全额计提存货跌价准备。

测算结果：原材料账面余额 477.52 万元，计提存货跌价准备金额 92.23 万元；周转材料账面余额 3.02 万元，计提存货跌价准备金额 0.34 万元；库存商品账面余额 1,922.94 万元，计提存货跌价准备金额 328.07 万元。

（2）物联网业务

截止 2020 年 12 月 31 日，物联网业务的库存商品、原材料、在产品、发出商品余额为 4,006.07 万元。公司主要的库存为生产材料以及零配件，库存商品多数为有合同、销售意向依据的库存备货。期末公司对存货进行跌价测算，对于库存商品以及发出商品，公司根据预计的销售收入总额减达到可售状态成本及预计销售费用税金和销售费用；对原材料中主材 PVC 片材及铜线专门进行跌价测算，对不构成产品 BOM 主体结构的其他辅材依据市场最新的采购价进行可变现净值测算。

测算结果：发出商品账面余额 1,043.50 万元，计提存货跌价准备金额 58.63 万元。库存商品账面余额 1,004.02 万元，计提存货跌价准备金额 9.52 万元。

（3）职业教育业务

截至 2020 年 12 月 31 日，职业教育业务的库存商品、原材料、发出商品余额为 3,398.49 万元。公司主要的库存为教育设备实训平台。期末公司对存货进行跌价测算，对于库存商品以及发出商品，公司根据预计的销售收入减达到可售状态成本减预计销售费用税金减销售费用。

测算结果：库存商品账面余额 3,242.83 万元，计提存货跌价准备金额 14.43 万元。

综上所述，基于谨慎性原则，公司期末对存货进行了跌价测试，并相应计提了存货跌价准备，公司存货跌价准备金额为 793.31 万元，比例为 7.41%，计提过程符合企业会计政策要求，存货跌价准备计提充分、合理。

（二）核查程序

1、了解和评价与营业收入、营业成本相关内部控制的设计和执行情况，测试内部控制的有效性。

2、抽样核查中国移动通信集团江苏有限公司、江苏安纳金机械有限公司、四川长江职业学院、四川科技职业学院、PT BATARA SAKTI BUANA、上海佳孚消防工程有限公司、北京中鸿网略教育技术有限公司、西南科技大学城市学院等重要客户销售合同、订单、发货单、验收单、销售发票、银行收款凭证等资料；对重要客户的交易金额、应收账款余额进行函证并取得回函；对未回函的重要客户，检查项目合同、销售发票、结算单证、回款结算情况，进行替代测试程序。

- 3、检查相关记账凭证及会计处理情况。
- 4、结合收入成本毛利率分析，与同行业上市公司对比分析。
- 5、抽样核查重要供应商采购合同、采购订单、入库单、采购发票、银行付款凭证等资料；对重要供应商的交易金额、应付账款余额进行函证、回函比例占期末余额 46.91%，对未回函的重要供应商实施了替代测试程序；核查采购内容、付款方式、交易真实性以及与公司是否存在关联关系等情况等内容。
- 6、实施存货盘点程序，核查存货的存在与完整性。对通信业务期末存货进行盘点、抽盘比例为 86%，对职业教育业务期末存货进行了全部盘点，对物联网业务期末存货进行盘点、抽盘比例为 86.56%。
- 7、查阅公司存货跌价准备计算表，核查存货跌价准备计提的合理性及准确性。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、通过对公司各业务领域竞争情况、产品结构、成本费用归集情况、同行业上市公司收入和毛利率波动情况等进行分析，公司各类业务收入和毛利率波动具有一定合理性。
- 2、考虑到部分商品生产周期较长，且疫情的影响具有不确定性，为了不影响对意向客户的正常交付而进行的存货备货，具有一定的合理性，存货跌价准备计提充分。

六、问询函第 6 点，关于往来款项

年报显示：（1）公司应收账款期末余额合计 68,083.77 万元，占

当期营业收入比例超过 100%，其中 1 年以上的应收账款占比超过 50%，相比年初有所增加；（2）其他应收账款项下的“单位往来”余额为 8,041.03 万元，账龄 1 年以上的其他应收账款的金额占比超过 90%；（3）关联自然人、其他关联人及其附属企业报告期内与公司发生多笔往来，且存在期末未结转余额。

（1）请结合公司各类业务的结算模式说明应收账款余额以及长账龄应收账款占比较大的原因及合理性，与同行业公司是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形。若是，请补充说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、销售对应的产品类型、过去三年各年度销售金额、款项未回款的原因、公司已采取的清欠措施和效果，若未提起诉讼，请说明原因。

（2）请结合公司以前年度应收账款收回情况、主要欠款方的资金实力、付款意愿以及同行业上市公司坏账准备计提比例等说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。

（3）请你公司提供单位往来款项明细，补充说明单位往来和关联方往来款项的性质、交易或资金往来的背景、履行的审议程序、未收回的原因、预计收回计划以及是否存在违规提供财务资助或资金占用的情形。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、公司应收账款余额以及长账龄应收账款占比较大的原因及合理性说明

单位：万元

应收账款 2020 年期末余额	通信业务	物联网业务	教育业务	合计
1 年以内	20,603.07	5,565.54	5,824.94	31,993.55
1 至 2 年	3,142.19	4,881.63	7,393.59	15,417.41
2 至 3 年	1,495.50	7,161.19	5,235.13	13,891.82
3 至 4 年	504.98	902.47	2,353.97	3,761.42
4 至 5 年	144.10	-	51.49	195.59
5 年以上	1,766.61	78.10	979.25	2,823.96
合计	27,656.46	18,588.93	21,838.37	68,083.77
坏账金额	3,727.36	2,637.76	4,039.66	10,404.79
坏账计提比例	13.48%	14.19%	18.50%	15.28%

2020 年末，公司应收账款账面余额为 68,083.77 万元，其中账龄 1 年以内应收账款余额为 31,993.55 万元，占比 46.99%，3 年以上应收账款余额为 6,780.98 万元，占比 9.96%。公司各业务应收账款余额以及长账龄应收账款占比较大的原因及合理性分析如下：

（1）通信业务

①业务结算模式

通信业务 2020 年期末应收账款余额为 27,656.46 万元，其中 1 年以内应收账款余额为 20,603.07 万元，占比 74.50%。公司无线网络优化产品业务结算通常分为到货、初验、终验多个阶段，总回款期为 1-3 年；网络优化及技术服务业务结算通常有季度、半年、年度结算多种方式，总回款期为 1-3 年，大数据产品业务通常根据交付进度

及阶段性验收结算，部分合同含有 1-2 年期质保金，总回款期为 1-3 年。

②同行业上市公司应收账款账龄情况（单位：万元）

账龄组合	通信行业上市公司应收账款							
	2020 年		2019 年		2019 年		2019 年	
	世纪鼎利		东方通		杰赛科技		中富通	
	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例
一年以内	20,603.07	74.50%	34,273.74	64.12%	285,590.49	72.42%	44,799.51	65.16%
一至两年	3,142.19	11.36%	7,883.13	14.75%	51,038.37	12.94%	15,503.04	22.55%
两至三年	1,495.50	5.41%	2,377.07	4.45%	25,315.42	6.42%	5,519.87	8.03%
三至四年	504.98	1.83%	2,584.47	4.84%	14,255.50	3.61%	1,926.85	2.80%
四至五年	144.10	0.52%	2,610.43	4.88%	4,424.61	1.12%	477.50	0.69%
五年以上	1,766.61	6.39%	3,719.61	6.96%	13,719.40	3.48%	524.71	0.76%
应收账款合计	27,656.46	100.00%	53,448.45	100.00%	394,343.78	100.00%	68,751.48	100.00%
营业收入	29,958.74		49,996.99		622,620.67		71,366.01	
应收账款占营业收入的比例	92.32%		106.90%		63.34%		96.34%	

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的 2019 年年度报告中数据作为对比

从上表数据可见，公司通信业务应收账款账龄与同行业公司相比不存在较大差异。

综上所述，根据公司通信业务的结算模式，截止 2020 年期末通信业务应收账款余额中 3 年以上应收账款余额为 2,415.70 万元，占比为 8.73%，属合理范围。

（2）物联网业务

①业务结算模式

物联网业务 2020 年期末应收账款余额为 18,588.93 万元，其中 1 年以内应收账款余额为 5,565.54 万元，占比 29.94%。公司物联网解决方案业务通常有到货、初验、终验、质保期多个阶段，总回款周期 2-4 年；RFID 产品业务为订单生产业务方式，回款周期基本在 1 年期内；工业机器人业务为制造装备生产交付，通常有订单接收、初验、发货、验收、质保期多个阶段，总回款周期 1-3 年。

②同行业上市公司应收账款账龄情况（单位：万元）

账龄	物联网行业上市公司应收账款							
	2020 年		2019 年		2020 年		2020 年	
	世纪鼎利		远望谷		新大陆		汉威科技	
	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例	应收账款 款余额	比例
一年以内	5,565.54	29.94%	14,298.28	56.59%	89,906.60	80.07%	40,827.88	60.87%
一至两年	4,881.63	26.26%	4,317.51	17.09%	9,869.44	8.79%	12,861.87	19.18%
两至三年	7,161.19	38.52%	2,090.41	8.27%	3,850.52	3.43%	4,284.52	6.39%
三至四年	902.47	4.85%	1,350.74	5.35%	4,974.45	4.43%	4,539.32	6.77%
四至五年		0.00%	1,468.30	5.81%			1,080.49	1.61%
五年以上	78.10	0.42%	1,740.66	6.89%	3,685.84	3.28%	3,482.00	5.19%
应收账款合计	18,588.93	100.00%	25,265.91	100.00%	112,286.84	100.00%	67,076.08	100.00%
营业收入	16,174.58		62,884.96		635,695.09		194,116.89	
应收账款占营业收入的比例	114.93%		40.18%		17.66%		34.55%	

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的 2019 年年度报告中数据作为对比

从上表数据可见，公司物联网行业 3 年应收账款比例为 5.27%，与同行业公司相比不存在较大差异。公司 2020 年物联网应收账款占营业收入的比例为 114.93%，与同行业公司有较大差异，主要是由于

远望谷、汉威科技等同行业公司，其业务销售以直接销售为主，销售多采取预收款的形式，因此货款回收情况较为良好。公司物联网业务一般以项目为单位，且通常有到货、初验、终验、质保期多个阶段，且过程中涉及客户需求或者技术指标的调整，项目执行周期较长，总回款周期介于 1-3 年之间。由于业务结算模式的差异性，导致公司物联网业务营业收入占应收账款比例与同行业公司对比，有较大的差异。

综上所述，根据公司物联网业务的结算模式，截止 2020 年期末物联网业务应收账款余额中 3 年以上应收账款余额为 980.57 万元，占比为 5.27%，属合理范围。

(3) 职业教育业务

①业务结算模式

职业教育：公司职业教育装备业务通常按照销售合同约定分阶段进行结算；职业教育服务业务通常根据学生人数和合作协议约定时间进行结算，一般是每学年结算一次。

受宏观经济和疫情影响，整体经济下滑，市场银根紧缩，且公司部分客户为高校，客户审批流程较长，从而导致部分应收账款回款缓慢，公司应收账款占比较大。公司近年来也加强对应收账款管理和催收，加大业务人员回款考核力度，完善应收账款的催收和清理流程，以提升应收账款周转率

培训业务：全日制培训项目均与院校合作，正常业务结算以一年为一个结算周期。故 1 年以内的应收账款均在正常结算周期内。业余

制证书培训业务主要通过合作方进行招生开展培训业务，以证书发放作为业务结算依据，2020 年国内整个培训行业受到疫情严重影响，多数以面授类的职业技能证书培训公司业务完全停滞，甚至部分公司出现破产。疫情同样也对公司培训业务的合作方造成巨大冲击，大部分合作伙伴出现资金短缺及周转压力。目前公司通过积极催收，已经在 2020 年底回收了大部分较长账龄的应收账款，剩余账款客户也允诺积极筹措资金，预计 2021 年内实现回款。

②同行业上市公司应收账款账龄情况（单位：万元）

账龄	教育行业上市公司应收账款							
	2020 年		2019 年		2019 年		2019 年	
	世纪鼎利		昂立教育		开元教育		文化长城	
	应收账款余额	比例	应收账款余额	比例	应收账款余额	比例	应收账款余额	比例
一年以内	5,824.94	26.67%	10,549.41	86.89%	4,136.60	47.70%	16,619.34	52.59%
一至两年	7,393.59	33.86%	759.42	6.25%	4,495.85	51.85%	11,380.84	36.02%
两至三年	5,235.13	23.97%	54.31	0.45%	38.82	0.45%	3,128.58	9.90%
三至四年	2,353.97	10.78%	778.08	6.41%	-	-	25.23	0.08%
四至五年	51.49	0.24%	-	-	-	-	23.87	0.08%
五年以上	979.25	4.48%	-	-	-	-	421.36	1.33%
应收账款合计	21,838.37	100.00%	12,141.22	100.00%	8,671.27	100.00%	31,599.23	100.00%
营业收入	21,016.56		239,132.33		148,934.51		27,133.64	
应收账款占营业收入的比例	103.91%		5.08%		5.82%		116.46%	

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的 2019 年年度报告中数据作为对比

从上表数据可见，公司教育行业 3 年以上应收账款比例为 15.50%，与同行业公司相比占比略高。这主要是公司的职业教育业务

收入总体基数相对较低，从而导致比例提高，另外，公司的部分客户为国内高等院校，高校受领导岗位调动、上级审计等客观因素影响，往往延长结算流程，从而导致部分应收回款缓慢。公司 2020 年教育业务应收账款占营业收入的比例为 103.91%，与同行业公司有较大差异，主要是由于昂立教育、开元教育同行业公司，其业务涉及 K12 教育、职业教育、教育培训等，其结算方式多以学员报名缴费后形成预收款项。公司的职业教育业务合作客户为国内高等职业技术学院，服务款项与合作客户于学生报到入学后按学年结算，按协议约定一次性回款或分期回款；公司教育装备产品销售业务涉及安装、调试、培训、验收、质保，公司根据不同的销售对象给予不同的销售政策，部分客户结算周期为 1-2 年。由于业务结算模式的差异性，导致公司教育业务营业收入占应收账款比例与同行业公司对比，有较大的差异。

综上所述，受教育业务模式以及疫情的影响，截止 2020 年末教育业务应收账款余额中 3 年以上应收账款余额为 3,384.71 万元，占比为 15.50%，属合理范围。

2、应收账款超过合同约定期限未收回的情况（单位：万元）

2020 年期末超过合同期的应收账款金额				
账龄	通信行业	物联网行业	教育行业	总计
2 至 3 年		5,410.85	4,554.50	9,965.35
3 至 4 年		445.86	2,138.73	2,584.59
4 至 5 年	48.73	-	-	48.73
5 年以上	78.81	-	979.25	1,058.06
合计	127.54	5,856.71	7,672.48	13,656.73

3、超过合同期限未收回情况说明

(1) 通信业务

单位：万元

单位名称	2020 年期	2020 年期末应收账款账龄			是否属 于关联 方	销售对应 的产品类 型	2020 年销	2019 年销	2018 年销	款项未回款的原因	公司已采取的清欠措 施和效果	是否已提 起诉讼	未提起诉讼原因
	末应收账	情况					售金额	售金额	售金额				
	款余额	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上									
上海 × × 软件有限 公司	127.54	-	48.73	78.81	否	通信仪表	-	-	-	客户架构及人员调整	采取销售人员登门催 收的方式，客户已明 确回款时间。	否	客户同意在 2021 年 5 月 1 日前全额回款。

经统计，通信业务中超期未回款的应收账款有 127.54 万元。欠款客户主要由于结算流程或负责人调整等原因未能及时回款，客户主要为通信运营商，非公司关联企业，具有一定的综合实力，回款不存在较大的风险，公司将根据项目实际情况，积极推动客户结算，确保超期应收账款的回收。

(2) 物联网业务

单位：万元

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款 账龄情况				坏账准 备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取 的清欠措施 和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
上海 × × 消防 工程有 限公司	1,059.87	1,059.87	-	-	-	211.97	否	智慧消 防配套 产品	-	-	-1,591.63	对方公司主要承接政府部门的路政项目，需要垫付大量资金，且政府项目执行周期长，回款速度慢，导致对方公司资金紧张，影响与公司的结算。	对方公司认可应付款项，在公司的上门催收下，已陆续向公司回款。	否	目前如向对方公司发起诉讼可能影响其一些在建项目，形成连锁反应，导致公司应收账款风险更高。且其陆续向公司归还部分欠款，因此，公司暂未发起诉讼。
成都 × × 科技 有限公 司	922.93	922.93	-	-	-	184.59	否	IT 分 销	-	511,515.58	-	对方公司表示其经营状况不佳，资金紧张，无法及时还款。	公司通过上门催收的方式，客户计划于本年度内完成回款。	否	因对方公司经营状况不佳，贸然提起诉讼不利于收回欠款，且其态度积极，具有还款意愿，如其未能按时还款，公司将采取诉讼手段。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款				坏账准 备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取 的清欠措施 和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		账龄情况													
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年 上										
× × SAKTI BUANA	892.37	892.37	-	-	-	178.47	否	人证比 对设备	-	-	728.46	大部分应收账款是由一款桌面式人证 比对设备未被终端用户验收导致的。这 款人证比对设备的型号为 ESIDR-D01， 公司向 BSB 出口了 13000 台。BSB 将这 些设备都交付给了银行客户，但是并没 有全部被验收，原因是，印尼的 bppt 认 证改变了认证规则（只有通过 bppt 认证 的设备，才可以在印尼销售）。银行客 户在使用 D01 设备时并不需要设备具有 独立运算功能，但是 bppt 认证要求设备 必须具有独立运行功能，这就意味着我 们需要对设备进行升级。BSB 一直在跟 各大银行沟通验收标准，希望通过协商 的方式解决这个问题。有一些银行接受 了协商后的验收标准，接受了 D01，但 是还有很多银行在沟通中，有的明确要 求必须更换。因终端客户验收原因，导 致了 BSB 未能及时向公司回款。	公司积极配 合对方公司 向终端客户 提供技术解 决方案以解 决验收问 题，目前已 陆续有回款	否	涉及海外诉讼程序复 杂，成本高，且公司 与对方公司仍保持业 务合作，项目已通过 技术改造的方式满足 终端客户需求，陆续 回款，因此暂未提起 诉讼手段。
北 京 × × 科 技 有 限 责 任 公 司	580	580	-	-	-	116	否	资产管 理软件	-	-	780	对方公司表示其经营状况不佳，资金紧 张，无法及时还款。	公司通过发 送催款函的 方式催收欠 款，客户计 划于本年度 内完成回 款。	否	因对方公司经营状况 不佳，贸然提起诉讼 不利于收回欠款，且 其态度积极，已就还 款计划达成一致，如 其未能按时还款，公 司将采取诉讼手段。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款				坏账准 备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取 的清欠措施 和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		账龄情况													
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
××（上海）电子系统工程有限公司	524.59	524.59	-	-	-	104.92	否	通信及监控硬件和软件	-	400.33	1,201.78	对方公司主要从事与铁路建设相关的项目，其承接的信息化建设和地下管网监管系统项目，向公司采购相关的软件和硬件。终端客户对于铁路项目验收和结算进度慢，导致对方公司没有给公司回款。	公司通过上门催收的方式催收欠款，对方公司在收到部分工程款项后也向公司陆续回款。	否	对方公司是与铁路局直接签约，虽然验收和回款慢，但还款能力有保证，因此公司暂未提起诉讼。
上海 ×× 信息科技有限公司	445.86	-	445.86	-	-	178.34	否	公安数据采集仪	-	82	-	对方公司因终端客户上海公安系统领导班子出现人员变动，原定验收不断延缓	公司通过上门催收的方式催收欠款，客户计划于本年度内完成回款。	否	对方公司面临公安系统的领导层变更，自身的现金流也受到很大影响，起诉不利于回款。公司目前尚有向对方公司未交付项目密钥，项目密钥是公安系统运行时必须使用的。对方公司接受还清欠款后再交付项目密钥，因此，公司暂时提起诉讼。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款				坏账准 备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取 的清欠措施 和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		账龄情况													
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
青 岛 × × 信 息 技 术 有 限 公 司	425.41	425.41	-	-	-	85.08	否	IT 分 销	-	-	925.41	对方公司表示其经营状况不佳，资金紧张，无法及时还款。	公司通过发送催款函的方式催收欠款。	否	因对方公司经营状况不佳，贸然提起诉讼不利于收回欠款，且其态度积极，具有还款意愿，如其未能按时还款，公司将采取诉讼手段。
重 庆 × × 发 展 有 限 公 司	392.4	392.4	-	-	-	78.48	否	技术服 务	-	-	422.4	对方公司是系统集成商，其在终端客户的总验收没有顺利完成，导致未能向公司回款。	公司一直通过电话和现场催款的方式。	否	对方公司在计算机行业具有稳定的业务和收入来源，公司认为其具有还款能力，因此暂时提起诉讼，如本年度上半年内捷普仍未向公司回款，公司将提起诉讼手段。
重 庆 × × 信 息 有 限 公 司	312	312	-	-	-	62.4	否	资产管 理软件	-	-	520	对方为国企单位，因接口人调动，审批程序冗长，导致结算困难。	公司通过发送催款函的方式催收欠款。	否	之前考虑国企单位，应能顺利结算欠款，目前已准备材料提起诉讼。
贵 州 × × 信 息 技 术 股 份 有 限 公 司	301.28	301.28	-	-	-	60.26	否	IT 分 销	-	-	305.88	对方以下游客户未回款为由不与公司进行结算。	一直通过电话和现场催款的方式。	否	公司计划提起诉讼。

经统计，物联网业务中超期未回款的应收账款有 6,840.04 万元，物联网解决方案业务主要为行业客户提供基于物联网技术的综合解决方案，该类型业务存在项目执行周期长、客户需求变化大的特点，特别是最终面

向地铁、机场等大型国有集团客户，欠款单位部分为具有一定综合实力的企业以及国有企业，非公司关联方，且此类业务中超期未回款不完全意味着回款存在较大风险，公司将根据项目实施情况等通过补充调整合同条款等方式确保超期应收账款的回收。另外部分欠款客户为中小型企业，非公司关联方，在 2020 年度受疫情影响，导致资金紧张，公司将持续跟踪应收账款的回收工作，在必要时，将采取诉讼手段维护公司利益。以及根据公司收购一芯智能的协议约定，向一芯智能原股东追责。

(3) 教育业务

单位：元

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款账龄 情况				坏账 准备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取的清欠 措施和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
××职业 技术学院	892.67	892.67	-	-	-	178.53	否	教育装 备	-	-	892.67	该学院运营情况良好且招生优势突出，但学院股东方层面存在资金问题，导致未能回款。	上门催收，目前已就 解决方案达成一致。	否	已就欠款解决方案达 成一致，将应收款转为 投资款。
四川×× 职业学院	800.00	800.00	-	-	-	160.00	否	教育服 务/教 育装备	992.00	932.15	2,728.86	因学院在基建扩建，资金优先投入学校建设中，影响其他付款。	上门催收，已陆续回 款，2020 年 11 月已 回款 996 万元。	否	学院运营情况良好，具 有还款实力，陆续回款 中，且与公司合作开设 鼎利学院，目前不宜提 起诉讼。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款账龄 情况				坏账 准备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取的清欠 措施和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
北京×× 科技有限 公司	747.13		747.13			298.85	否	教育装 备				因对方客户人员变动,导致结算一直 拖延。	纸质催款函/上门催 款。	否	因其在当地有广泛的 教育院校资源,对公司 业务推广有一定的帮 助作用和效果,所以暂 未发起诉讼,计划如本 年度上半年仍未回款, 拟提起诉讼解决。
上海×× 电子科技 有限公司	552.24	552.24				110.45	否	教育装 备		206.70	2,126.71	客户表达受疫情影响,资金紧张,未 能全额回款。	公司发送纸质催款 函以及上门催款,客 户陆续有回款,2020 年度已回款 141.39 万元。	否	与公司有多年合作关 系,且已和公司沟通 2021 年全额还款计划, 所以暂未发起诉讼。
杭州×× 专修学院	535.90	535.90				107.18	否	教育装 备			535.90	该学院运营情况良好且招生优势突 出,但学院股东方层面存在资金问 题,导致未能回款。	上门催收,目前已就 解决方案达成一致。	否	已就欠款解决方案达 成一致,将应收款转为 投资款。
××(北 京)人工 环境技术 有限公司	521.95	485.00	36.95			111.78	否	教育装 备			1,264.97	客户因人员变化,导致结算延后,且 客户表达近几年受大环境影响,经营 一般,资金较为紧张。疫情原因资金 暂时较为紧张,客户每年均陆续回 款,2020 年 11 月已回款 222.8 万元, 剩余货款业务人员正在积极催收中, 目前业务员还在与客户积极沟通中, 积极催收货款。	公司发送纸质催款 函以及上门催款,客 户每年都陆续有回 款,2020 年度已回款 222.8 万元。	否	与公司有多年合作关 系,且已和公司沟通 2021 年全额还款计划, 所以暂未发起诉讼。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款账龄情况				坏账 准备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取的清欠 措施和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
××职业 技术学院	498.60	-	-	-	498.60	498.60	否	设备	1,050.50	716.25	522.30	因原对接业务人员已离职，目前业务沟通确认对应设备人员对历史设备销售业务不了解，导致结算缓慢。	销售人员通过登门沟通确认对应设备销售明细确定结算金额，目前已完成设备款确认工作。	否	公司与对方合作开设鼎利学院，考虑长期合作关系，暂时发送诉讼。
北京×× 教育技术 有限公司	485.66	485.66	-	-	-	97.13	否	设备	543.68	-	1,506.15	客户表达受疫情影响，资金紧张，未能全额回款。疫情原因资金暂时较为紧张，2020 年已回款 292.73 万元，剩余货款业务人员积极催收中。	公司发送纸质催款函以及上门催款，客户陆续有回款，2020 年度已回款 292.73 万元。	否	与公司有多年合作关系，每年均有业务往来，所以暂未发起诉讼。
××师范 大学	411.01	1.64	-	-	409.37	409.70	否	服务/ 设备	8.55	-	31.98	双方对前期交付的设备存在争议，目前尚未未能达成一致。	通过上门的方式就争议协商解决方案，目前仍未达成一致，但分歧已经缩小。	否	其目前与公司合作开设鼎利学院，有长期合作关系，且争议并未不可调和，所以暂未发起诉讼。
西安×× 精诚通讯 有限公司	370.89	-	299.61	-	71.28	191.13	否	服务	-	58.65	78.21	因对方客户原对接业务人员已离职，对前期业务不了解，目前业务员已发催款函并积极与客户积极沟通中。	通过电话和上门的方式进行催收，有一定的进展。	否	客户为国有企业子公司，具备偿还能力，诉讼可能加剧矛盾，所以暂时未采取诉讼。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款账龄 情况				坏账 准备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取的清欠 措施和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
江苏×× 机械有限 公司	345.60	345.60	-	-	-	69.12	否	设备	-	1,624.26	445.60	目前客户因其下游回款困难而延缓支付我方货款。	通过纸质催款函的方式，陆续已有回款，2020 年分别已回款 128.17 万元。	否	与客户有长期合作关系，目前已沟通通过退货方式维护我方权益，所以暂时未发起诉讼。
深圳市× ×科技有 限公司	301.31	-	301.31	-	-	120.52	否	设备	-	-	-	因原对接业务人员已离职，对前期业务不了解，目前业务员还在与客户积极沟通中，积极催收货款。	通过电话催收，初步就还款时间达成一致。	否	客户在当地有一定的背景资源，对公司业务推广有一定的帮助，且客户积极配合回款，所以暂未发起诉讼。
山东×× 职业学院	203.73	-	203.73	-	-	81.49	否	教育装 备	-	-	-	学校前期申请专升本、基建扩建，资金较为紧张，在 20 年已回部分款项，目前业务员已发催款函并积极与客户积极沟通中，积极催收货款。	通过上门催收的方式，客户在 2020 年已回部分款项。	否	其与公司合作开设鼎利学院，有长期合作关系，所以暂未发起诉讼。
××（上 海）商务 咨询有限 公司	527.78	305.78	222.00	-	-	149.96	否	服务佣 金	-	416.55	350.00	公司经营状况一般，原计划 2020 年回款，因疫情影响，2020 年仍无法还款。	上门催收	否	由原上海美都股东担保，如 2021 年第一季度仍未回款，将在原美都股东提供的担保金中扣取。

单位名称	2020 年 期末应 收账款 余额	2020 年期末应收账款账龄 情况				坏账 准备	是否 属于 关联 方	销售对 应的产 品类型	2020 年 销售金 额	2019 年 销售金 额	2018 年 销售金 额	款项未回款的原因	公司已采取的清欠 措施和效果	是否 已提 起诉 讼	未提起诉讼原因
		2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以 上										
上海×× 商务咨询 有限公司	328.00	-	328.00	-	-	-131.20	否	CPA 课 程培训	-	-	-	公司经营状况一般，原计划 2020 年 回款，因疫情影响，2020 年仍无法 还款。	上门催收	否	由原上海美都股东担 保，如 2021 年第一季度 仍未回款，将在原美都 股东提供的担保金中 扣取。
××共享 企业服务 （上海） 股份有限 公司	150.00	150.00	-	-	-	-30.00	否	AIA 证 书培训	-	550.89	380.87	公司经营状况一般，原计划 2020 年 回款，因疫情影响，2020 年仍无法 还款。	催款函催收	否	公司经营状况一般，但 陆续由部分回款，且有 原上海美都股东提供 担保金额，所以暂未起 诉。

经统计，公司职业教育业务超期未回款的应收账款有 7,672.48 万元。主要为教育装备销售业务和教育运营服务，部分欠款单位部分为国内民办及公办高等院校，非公司关联方，在业务合作的过程中，当民办院校出现资金紧张以及公办院校审批流程拖延的情况下，会出现超过合同期限未向公司付款的情形；部分欠款单位为行业内从事教育培训机构，2020 年受疫情影响，资金困难，但目前所有欠款单位仍在正常经营中，亦愿意积极筹措资金向公司归还欠款。考虑到欠款单位均为公司长期合作伙伴，具有还款意愿，因此，公司通过积极催收的方式加强对超期应收账款的催收。

4、公司已采取的清欠措施和效果，未提起诉讼的说明原因

对于超期未回款的欠款单位，公司主要采取向相关销售人员下达任务指标，通过登门催款以及发送催款函的方式催收欠款，在多方面催收的情况下，部分欠款单位能够陆续向公司支付欠款。鉴于公司与大部分欠款单位存在长期的业务合作，欠款单位具有还款能力和还款意愿，部分超期未回款因项目执行过程中需求变化或者执行周期延长所致。且公司物联网业务及部分职业教育业务由一芯智能及上海美都公司承担，在公司收购前述两家公司的收购协议中，明确约定业绩承诺期产生的应收账款，由原股东承担兜底义务，因此，截至本回函日，公司暂未向超期未回款的欠款单位提起诉讼。在 2020 年度报告披露后，公司已派出法务团队，就历史应收账款进行排查，在进行风险评估的基础上，将采取必要的法律手段清理超期应收账款。

5、公司以前年度应收账款收回情况

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售回款	115,388.33	119,989.09	100,994.79
营业收入	67,517.42	124,435.01	98,323.32
销售回款与营业收入的占比	170.90%	96.43%	102.72%

从公司近三年销售回款与营业收入情况可以看出，公司各年销售回款占当年营业收入比例较高，其中 2020 年的比例高于以前年度，主要是由于 2020 年公司 IT 产品分销业务按净额法确认收入，而销售回款现金流中包含了该业务的总额流入，如按同口径统计，2020 年销售回款与营业收入的占比为 95.19%。公司整体现金流入情况良好，

资金回笼及时。

6、主要欠款方的资金实力、付款意愿

2020 年公司应收账款余额主要欠款方近三年回款情况：

单位：万元

客户名称	2020 年末应 收账款余额	占应收账款 余额比例	近三年回款情况		
			2020 年	2019 年	2018 年
中国移动通信集团江苏有限公司	2,040.79	3.00%	2,011.46	5,907.26	1,350.34
江苏安纳金机械有限公司	1,619.20	2.38%	128.17	222.50	100.00
四川科技职业学院	1,268.75	1.86%	500.00	1,618.75	-
上海佳孚消防工程有限公司	1,059.87	1.56%	259.45	242.60	996.59
英迈电子商贸（上海）有限公司	1,001.17	1.47%	-	2,000.00	-
西南科技大学城市学院	1,002.20	1.47%	134.30	818.59	582.00
培臻（上海）商务咨询有限公司	944.34	1.39%	20.00	-	30.00
中蓄（上海）电子系统工程有限公司	924.92	1.36%	276.53	130.00	270.67
成都华惠宏科技有限公司	922.93	1.36%	138.24	110.41	395.00
上海外国语大学贤达经济人文学院	899.04	1.32%	865.73	424.21	381.00
中国移动通信集团浙江有限公司温州分公司	860.50	1.26%	649.15	955.96	940.82
中国移动通信集团广东有限公司	802.72	1.18%	1,661.58	2,699.71	578.10
中国移动通信集团浙江有限公司宁波分公司	767.43	1.13%	550.53	605.25	858.60
中兴通讯股份有限公司	721.03	1.06%	806.40	55.47	92.77
协同共享企业服务（上海）股份有限公司	700.89	1.03%	185.32	38.09	-
金邦达有限公司	651.84	0.96%	1,173.35	5,953.46	2,240.57
云南大学滇池学院	772.09	1.13%	688.81	-	-
合计	16,959.70	24.91%	10,049.04	21,782.26	8,816.46

公司通信业务的主要欠款方均为国内各大运营商及系统商，在通信行业占龙头地位，资金实力强。与公司近三年业务稳定，结算积极，付款意愿强。

公司教育业务的主要欠款方为高校及战略合作伙伴。高校每年均

有稳定的学费收入来源，运营情况良好；大部分战略合作伙伴也是在当地具有良好的院校资源，其客户也多为职业院校，目前这些战略合作伙伴均处于正常经营状态。2020 年受宏观经济和疫情影响，部分客户因下游院校体制问题回款缓慢或基于自身资金筹划等原因导致对公司应收账款回款滞后。公司与客户均为长期合作关系，且双方合作态势良好，客户无恶意拖欠应收账款情况。公司已加强与客户沟通，加大催款力度，督促应收账款尽快回收。

公司物联网的主要欠款方有大型外企（英迈、印尼 PT）以及细分行业享有比较优势的民营企业（佳孚、中蓄），具有较强的市场规模优势及竞争力，经营状况稳定。公司与大部分客户为长期合作伙伴，一致保持与客户充分协商，客户无恶意拖欠应收账款的行为，后续公司将再进一步加强与客户的沟通催收。

综上所述，公司的主要欠款方的资金实力相对较强，与公司保持稳定的合作关系，应收账款回收有较大的保证。

7、公司坏账计提比例与同行业上市公司对比情况

（1）通信业务与同行业上市公司对比情况

账龄	通信行业公司坏账计提比例			
	世纪鼎利	东方通	杰赛科技	中富通
一年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
一至两年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
两至三年	20.00%	20.00%	30.00%	30.00%
三至四年	40.00%	40.00%	50.00%	50.00%
四至五年	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
五年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 教育业务与同行业上市公司对比情况

账龄	教育行业公司坏账计提比例			
	世纪鼎利	昂立教育	开元教育	文化长城
1 年以内	5.00%	5.00%	3.00%	5%
1-2 年	10.00%	20.00%	5.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	50.00%	10.00%	30.00%
3-4 年	40.00%	100.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	100.00%	50.00%	70.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 物联网业务与同行业上市公司对比情况

账龄	物联网行业公司坏账计提比例			
	世纪鼎利	远望谷	新大陆	汉威科技
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	8.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	20.00%	15.00%	20.00%
3-4 年	40.00%	50.00%	50.00%	30.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	50.00%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示,公司各业务类型应收账款计提与同行业上市公司相比,不存在重大差异。

综上所述,公司已按企业会计准则及公司会计政策要求计提足额坏账准备,应收账款坏账准备计提比例与同行业公司不存在重大差异,应收账款坏账准备计提充分、合理。

8、2020 年度公司其他应收款期末账面余额为 9,848.18 万元, 其中包含单位往来和关联方往来款项余额 8,064.40 万元, 占应收账款账面余额 81.89%。具体明细情况如下表:

单位名称	2020 年期末余额 (元)	占往来款项账面余额比例	坏账准备(万元)	款项性质	交易或资金往来的背景	履行的审议程序	未收回的原因	预计收回计划	是否存在违规提供财务资助或资金占用的情形
重庆亚高贸易股份有限公司	5,373.65	66.63%	537.37	货款	采购电脑的预付款。	董事长审批	对方公司因三角债原因导致业务经营停滞, 未能向公司还款。	根据沟通, 上海一芯原股东同意承担该笔款项回款责任, 预计 2021 年 6 月前收回。	否
重庆成冠科技有限公司	758.00	9.40%	75.80	工程款	公司为在重庆地区推广物联网技术在农业领域的技术应用, 利用重庆市农业农村委员会、重庆市财政局的相关政策, 公司决定在重庆地区先行部署智慧农业试点项目, 因试点项目数量较多, 因此公司委托重庆成冠科技作为合作单位, 由成冠科技负责在重庆当地推进除物联网技术方面外的项目建设工作, 为此向重庆成冠科技支付项目执行费用。	董事长审批	因项目处于合同报备阶段, 大部分项目的验收在 2021 年度才能完成。因此, 公司暂未与对方公司进行结算。	预计 2021 年 12 月结算。	否

单位名称	2020 年期 末余额 (元)	占往来款 项账面余 额比例	坏账准 备 (万 元)	款项 性质	交易或资金往来的背景	履行的审议 程序	未收回的原因	预计收回计划	是否存在违规 提供财务资助 或资金占用的 情形
重庆成冠天翼 商贸有限公司	534.92	6.63%	106.98	货款	采购电脑的预付款。	董事长审批	公司向其采购戴尔电脑，因其与戴尔电脑在代理方面存在争议，导致未能向公司发货，目前其已陆续向公司退款，余额为未退尾款。	预计 2021 年 6 月前收回。	否
苏州亦荣科技 有限公司	260.00	3.22%	39.23	货款	RFID 原材料及 inlay 加工外包货款。	总经理审批	苏州亦荣已向公司交付货物，相关发票未向公司开具。	预计 2021 年 6 月前向公司开具发票。	否
上海意缘建筑 装潢工程有限 公司	175.00	2.17%	70.00	服务费	工厂装修款。	总经理审批	工厂装修工程尚未完工及验收。	预计 2021 年 9 月前收回。	否
重庆协盟机电 设备有限公司	150.00	1.86%	15.00	货款	采购设备。	总经理审批	设备正在交付中。	预计 2021 年 6 月前结算。	否
南京律讯电气 自动化有限公 司	140.00	1.74%	36.00	服务费	用于合肥地铁项目施耐德产品采购。	总经理审批	地铁项目分阶段验收，暂未完全结算。	预计 2021 年 9 月前结算。	否
昆山金山行智 能设备有限公 司	132.00	1.64%	13.20	货款	inlay 车间生产设备改造，设备采购。	总经理审批	昆山金山行已向公司交付货物，相关发票未向公司开具。	预计 2021 年 5 月前开票。	否

（二）核查程序

1、了解和评价与应收款项坏账准备计提相关内部控制的设计和运行，测试内部控制的有效性。结合行业特点及信用风险特征，评价管理层制定的相关会计政策是否符合企业会计准则的规定。

2、获取并核查应收账款、其他应收款明细表，应收账款、其他应收款账龄分析表。检查账龄区间、信用记录、历史损失情况等信息。

3、对应收款项重要客户期末余额实施函证程序，并将函证结果与账面余额进行核对，以确保应收款项余额的真实性及准确性，对于未收到回函的中国移动通信等国内各大运营商及系统商采用替代程序进行检查。对其他应收款进行函证，回函比例占期末余额 57.94%。

4、对部分重要客户进行现场走访、访谈，了解业务开展情况、结算情况。

5、对应收款项执行细节测试，对期末应收款项余额期后回款进行检查。

6、获取应收款项预期信用损失计算表，复核与预期信用损失相关的假设，重新计算预期信用损失金额是否准确。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、由于受宏观经济影响，市场整体处于银根紧缩的状态，公司部分客户出现回款延后的情形；在教育业务方面，部分合作院校受上级主管部门流程批复缓慢的影响，项目款项结算时间也受到一定影响，造成了公司应收账款同比增加。

2、公司已按企业会计准则及公司会计政策要求计提坏账准备，应收账款坏账准备计提比例与同行业公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提充分、合理。

七、问询函第 7 点，关于学院投资

年报显示，你公司及子公司已累计向各学院投资项目投出资金 52,923.13 万元。请补充说明相关投资的会计处理、对应的具体权利，各项目投资金额确定的依据，合作方以及投出资金的最终使用情况，是否存在资金流向关联方的情形，并结合各学院实际运营以及公司获取收益的情况说明相关资产是否存在减值风险。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、相关投资的会计处理、对应的具体权利

（1）具体权利：公司基于深度产教融合、全面校企合作的背景下，面向高等学历教育全力打造的职业教育服务产品，其合作模式主要是与国内二本、三本及大专（含高职）层次的高等院校合作建立共建共管的二级学院（以下简称鼎利学院），合作期限一般为 10-20 年。公司通过投入现金或教学装备产品以获取合作院校的合作经营权，公司负责鼎利学院的运营交付，同时按合作协议对收取的学生学费享有分成收入。

（2）会计处理：投资教学装备产品或现金获取的合作经营权在

账面上确认为长期待摊费用，在合作期限内按直线法进行摊销。公司分成的学生学费收入在服务期内按直线法确认为当期教育服务收入。

公司通过投入现金或装备换取对应学院一定年限的合作经营权，具体会计处理如下：

（1）投资时点的会计处理

1) 以现金投入：

借：长期待摊费用-合作办学权

贷：银行存款

2) 以装备投入：

借：长期待摊费用-合作办学权

贷：主营业务收入

贷：应交税费

借：主营业务成本

贷：存货

（2）投资合作院校开始招生运营时，每月确认对应收入及摊销成本

借：应收账款

贷：应交税费

贷：主营业务收入-教学服务收入

借：主营业务成本-投资摊销

贷：长期待摊费用-累计摊销

2、各项目投资金额确定的依据，合作方以及投出资金的最终使用情况，是否存在资金流向关联方的情形

公司与学院的投资金额根据合作学院的层次、合作期限、收费标准、合作专业、招生指标等条件评估确定，投出的资金学院一般用于办学基础设施建设、鼎利学院实训基地建设等，不存在资金流向关联方的情况。

3、结合各学院实际运营以及公司获取收益的情况说明相关资产是否存在减值风险

截止 2020 年 12 月 31 日，公司已开展 29 个鼎利学院，11 个专业合作，已有 22 个鼎利学院及 11 个专业合作开始招生，其中 14 个学院及 11 个专业合作已经达到满届。鼎利学院近三年来学生人数及收入情况如下表所示：

单位：元

年份	新招人数（人）	在校学生数（人）	收入	成本	毛利
2018 年	6,500	13,247	61,965,836.25	52,431,376.67	9,534,459.58
2019 年	6,800	16,337	74,668,934.44	67,251,628.43	7,417,306.01
2020 年	7,800	20,423	79,116,364.04	67,463,371.73	11,652,992.31
2019 年较上年增长比率	5%	23%	21%	28%	-22%
2020 年较上年增长比率	15%	25%	6%	0%	57%

根据上表所示，公司鼎利学院运营情况良好，在校生人数、收入、毛利均呈逐年上升趋势。2019 年由于新增项目在校学生人数未到满届（本科层次需开办满 4 年，专科层次需开办满 3 年，学生数量才达

满届)稳定期,但为确保合作办学项目的竞争力,公司侧重对教学质量的投入,项目管理人员及教师资源基本按满届进行配置,2019 年度公司付费的教师团队(含管理人员)同比增加了 107 人,导致毛利呈现短暂的下降趋势。

目前各鼎利学院运营有序,与院校合作关系良好,鼎利学院运营情况达到预期值。后期公司还将加大招生力度,同时推动开展增值业务,进一步提高鼎利学院收益,各学院投资不存在减值风险。

(二) 核查程序

1、获取合作办学相关协议、核查项目投资情况、合作年限、获取服务收入的模式。

2、获取全部合作办学各学院学生人数确认函,核实招生人数、学费分成标准和结算方式、教学服务收入等结算情况。

3、对部分合作办学院校进行实地查看、走访、访谈(2018 年走访鼎利学院 4 所、2019 年走访鼎利学院 8 所、2020 年走访鼎利学院 3 所,累计走访 15 所),对重要合作办学服务收入、应收款项进行函证并取得回函、对未回函的实施了替代测试程序。

4、对合作办学涉及的会计处理进行复核,会计处理符合企业会计准则的规定。

5、复核上述事项,并与年报审计过程中获取的相关证据进行了核对,上述事项均有明确的合作协议、结算单位。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、合作办学涉及的会计处理符合企业会计准则的规定，未发现资金流向关联方的情形。

2、目前各鼎利学院运营有序，与院校合作关系良好，鼎利学院运营情况达到预期值。后期公司还将加大招生力度，同时推动开展增值业务，进一步提高鼎利学院收益，各学院投资不存在减值风险。

八、问询函第 8 点，关于利息费用

年报显示，你公司短期借款期末金额比期初减少 51.71%（公司没有长期借款），但报告期内利息支出同比增长 25.62%。请你公司补充说明债务规模和利息支出反向变动的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、2020 年度，公司短期借款和利息支出情况如下：

项目	2020 年期末余额	2019 年期末余额	变动幅度
	/2020 年发生额（元）	/2019 年发生额（元）	
短期借款	193,131,414.28	399,946,465.00	-51.71%
利息支出	12,088,106.77	9,622,686.54	25.62%

截止 2020 年 12 月 31 日，公司短期借款余额为 193,131,414.28 元，较上年同期下降 51.71%，2020 年累计利息支出 12,088,106.77

元，较上年同期增长 25.62%。公司短期借款期末余额和年度累计利息支出反向变动的原因是：

公司 2019 年度取得的银行贷款 23,200.00 万元，其中 21,200.00 万元贷款到期日为 2020 年度内，因此 2020 年度的利息支出中包含了此部分银行贷款在 2020 年度产生的利息费用 509.45 万元。

(1) 2019 年-2020 年利息费用具体情况如下表：

贷款年份	贷款金额 (万元)	2019 年利息支出 (万元)	2020 年利息支出 (万元)
2018 年	16,450.00	394.45	-
2019 年	23,200.00	567.82	509.45
2020 年	18,800.00		548.78
总计	58,450.00	962.27	1,058.23

(2) 2019 年-2020 年银行贷款具体情况如下表：

贷款银行	贷款金额 (万元)	取得贷款年份	偿还贷款年份	借款期限
中国银行珠海凤凰路支行	5,000.00	2018 年	2019 年	2018.02.12-2019.02.11
交通银行粤海路支行	2,000.00	2018 年	2019 年	2018.05.09-2019.05.09
上海浦东发展银行南汇支行	1,000.00	2018 年	2019 年	2018.06.13-2019.06.14
珠海华润银行珠海分行	850.00	2018 年	2019 年	2018.07.12-2019.01.01
广东南粤银行珠海分行	2,000.00	2018 年	2019 年	2018.07.31-2019.07.31
工商银行珠海唐家支行	4,100.00	2018 年	2019 年	2018.09.21-2019.09.20
广东南粤银行珠海分行	1,000.00	2018 年	2019 年	2018.10.31-2019.10.31
上海浦东发展银行南汇支行	500.00	2018 年	2019 年	2018.12.27-2019.12.26
珠海华润银行珠海分行	1,000.00	2019 年	2019 年	2019.01.14-2019.09.14
中国银行珠海凤凰路支行	5,000.00	2019 年	2020 年	2019.03.07-2020.03.06
上海农商银行新港支行	500.00	2019 年	2020 年	2019.04.18-2020.04.17

贷款银行	贷款金额（万元）	取得贷款年份	偿还贷款年份	借款期限
上海农商银行新港支行	400.00	2019 年	2020 年	2019.04.18-2020.04.17
上海银行徐家汇支行	300.00	2019 年	2020 年	2019.04.18-2020.04.17
交通银行粤海路支行	2,000.00	2019 年	2020 年	2019.05.15-2020.03.29
珠海华润银行珠海分行	2,000.00	2019 年	2020 年	2019.05.15-2020.02.12
交通银行粤海路支行	1,000.00	2019 年	2020 年	2019.05.24-2020.05.23
上海浦东发展银行南汇支行	2,000.00	2019 年	2020 年	2019.06.28-2020.06.27
兴业银行上海分行营业部	1,000.00	2019 年	2020 年	2019.08.13-2020.08.12
上海浦东发展银行南汇支行	1,000.00	2019 年	2020 年	2019.08.23-2020.08.22
珠海华润银行珠海分行	1,000.00	2019 年	2020 年	2019.09.11-2020.09.11
上海银行金桥支行	1,000.00	2019 年	2020 年	2019.11.13-2020.11.13
中国银行珠海凤凰路支行	5,000.00	2019 年	2020 年	2019.11.29-2020.11.28
珠海华润银行珠海分行	2,000.00	2020 年	2020 年	2020.02.12-2020.11.09
交通银行粤海路支行	2,000.00	2020 年	2020 年	2020.03.23-2020.09.23
珠海华润银行珠海分行	1,500.00	2020 年	2020 年	2020.03.12-2020.12.12
中国银行珠海凤凰路支行	5,000.00	2020 年	2021 年	2020.03.17-2021.03.16
珠海华润银行珠海分行	1,000.00	2020 年	2021 年	2020.09.15-2021.09.15
中国银行珠海凤凰路支行	1,500.00	2020 年	2021 年	2020.12.08-2021.12.07
上海农商银行新港支行	900.00	2020 年	2021 年	2020.04.30-2021.04.29
上海浦东发展银行南汇支行	500.00	2020 年	2021 年	2020.01.19-2021.01.19
上海浦东发展银行南汇支行	500.00	2020 年	2021 年	2020.07.16-2021.07.15
上海浦东发展银行南汇支行	500.00	2020 年	2021 年	2020.08.28-2021.8.27
上海浦东发展银行南汇支行	1,000.00	2020 年	2021 年	2020.10.13-2021.10.12
上海浦东发展银行南汇支行	1,000.00	2020 年	2021 年	2020.11.23-2021.11.22
上海银行金桥支行	1,000.00	2020 年	2021 年	2020.11.12-2021.11.12
珠海华润银行珠海分行	100.00	2020 年	2021 年	2020.12.12-2021.12.12
上海银行徐家汇支行	300.00	2020 年	2021 年	2020.03.27-2021.03.26

2、2019 年，考虑到公司上海业务中心运作日益成熟，上海业务中心所在浦东新区发展空间巨大，为确保办公环境的稳定，同时为公司增加优质的固定资产，减少租金的成本性开支，公司与所租赁房产业主商讨购买房产事宜，考虑到房产交易过户的税收成本因素，经协商一致，公司决定通过一芯智能增资收购上海芯丛股份的方式取得了上海市浦东新区唐陆路 568 弄 14 号房产的所有权。2019 年 9 月 27 日，一芯智能与上海芯丛、上海芯丛股东签订了《增资收购协议》。截至 2019 年 12 月 30 日，一芯智能按协议约定共向上海芯丛支付了 3,000 万元股权增资款，2020 年 1 月 7 日，上海芯丛完成工商变更登记，一芯智能取得了上海芯丛 85.71%的股权，并从 2020 年 1 月起将上海芯丛纳入合并报表范围。

上海芯丛购买日账面包含长期借款 2,030.00 万元，此借款于 2020 年内产生利息费用 150.58 万元。截止 2020 年 12 月 31 日前，此借款已全部结清。

（二）核查程序

- 1、对公司高级管理人员进行访谈，了解融资情况。
- 2、检查相关合同、企业信用报告、银行收付款凭证等单证，核实银行贷款归还情况。
- 3、对相关银行执行函证程序，核查交易金额、期末余额的准确性。银行函证已全部回函。
- 4、对利息费用会计处理进行复核，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

综上所述，公司的债务规模、利息支出变动具有合理性，会计处理符合企业会计准则的规定。

九、问询函第 9 点，关于研发费用

年报显示，你公司近三年研发投入金额分别为 8,032.12 万元、9,068.24 万元和 1.04 亿元，研发费用资本化比例分别为 22.94%、6.51%和 26.87%。请结合公司在研项目立项和进入开发阶段的时点、各项目达到资本化条件的判断依据、同行业可比上市公司相关情况 etc，说明研发投入资本化比例波动较大的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、公司按照会计政策中对于内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准，对公司在研项目所处阶段进行划分。截至 2020 年 12 月 31 日，公司在研项目情况如下：

项目	项目立项的时间	进入开发阶段的时间	达到资本化条件的判断依据
胶囊饮品智能终端项目	2019 年 12 月	2020 年 7 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于胶囊咖啡机项目的生产和交付；发生的任工农成本、材料、技术服务费等成本能够可靠计量。
秸秆处理智能终端项目	2019 年 7 月	2020 年 7 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于秸秆生产线项目的生产和订单交付；发生的人工成本、材料、技术服务费等成本能够可靠计量。

项目	项目立项的时间	进入开发阶段的时间	达到资本化条件的判断依据
大数据、通信、AI 及软工专业课题研究项目	2019 年 1 月	2019 年 8 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院课程教学；发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
大数据（本科和高职）内容研发	2019 年 1 月	2020 年 1 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院大数据专业课程教学，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
工业物联网实训产品系列研发项目	2017 年 4 月	2020 年 1 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发目的是为了针对工业物联网人才培养方案的课程资源和实训配套设备。发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量；。
人工智能（本科和高职）内容研发	2019 年 1 月	2020 年 1 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院人工智能专业课程教学，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
通信（高职）内容研发	2019 年 1 月	2020 年 1 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院通信专业课程教学，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
物联网（本科和高职）内容研发	2017 年 9 月	2020 年 1 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院物联网专业课程教学，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
学岸系统研发项目	2019 年 1 月	2020 年 3 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院“学岸”平台的建设，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
知新云课堂系统	2019 年 1 月	2020 年 2 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院知新云平台建设，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
"学岸"项目制教学管理系统	2020 年 11 月	2020 年 11 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院“学岸”平台的建设，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。
线上线下直播智能教学测评系统	2018 年 12 月	2020 年 6 月	进入项目开发阶段： 该项目的研发成果预计能够用于学院教学，发生的人工成本、技术服务费等其成本能够可靠计量。

项目	项目立项的时间	进入开发阶段的时间	达到资本化条件的判断依据
集团信息系统建设项目	2017 年 7 月	2017 年 9 月	进入项目开发阶段： 一期信息系统的关键核心模块搭建；完成 5 个基础平台模块、7 个财务会计模块 ERP、4 个模块开发测试。
第五代移动通信网络大容量自动化测试系统项目	2020 年 1 月	2020 年 3 月	进入开发阶段： 完成样机设计及部分细节改进，样机结构设计与小批量样机成产；高低温及振动测试； 在现有的基础上完成软件的总体设计和编码，并实现研发样机的完整测试，5G 数据集的集成，调试 NSA 和 SA 信令的解码。 对操作系统、文件系统、测试软件的进行调试与测试；
信息系统开发服务合同-DL 供应链信息系统	2020 年 1 月	2020 年 4 月	进入开发阶段： 现有 PHP 版及 JAVA 版本 OA 办公平台等信息系统的新功能开发、现有系统模块的迭代更新。

2、同行业可比上市公司研发投入情况

单位：万元

证券代码	上市公司主体	所属行业	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
300050	世纪鼎利	通信/物联网/教育	研发投入金额	10,404.87	9,068.24	8,032.12	6,476.92
			研发支出资本化的金额	2,795.81	590.45	1,842.34	1,564.74
			资本化研发支出占研发投入的比例	26.87%	6.51%	22.94%	24.16%
300560	中富通	通信	研发投入金额		3,751.94	2,727.19	2,522.63
			研发支出资本化的金额		829.53	916.23	1,060.10
			资本化研发支出占研发投入的比例		22.11%	33.60%	42.02%
002544	杰赛科技	通信	研发投入金额		31,124.08	27,301.38	25,719.46
			研发支出资本化的金额		1,070.99	3,123.00	3,555.65
			资本化研发支出占研发投入的比例		3.44%	11.44%	13.82%
002161	远望谷	物联网	研发投入金额		6,317.24	7,776.49	7,160.38
			研发支出资本化的金额		1,605.03	1,411.86	1,960.37
			资本化研发支出占研发投入的比例		25.41%	18.16%	27.38%

证券 代码	上市公司 主体	所属行业	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
002747	埃斯顿	物联网	研发投入金额		19,420.45	16,786.53	10,572.91
			研发支出资本化的金额		6,503.15	5,447.17	2,473.95
			资本化研发支出占研发投入的比例		33.49%	32.45%	23.40%
600661	昂立 教育	教育	研发投入金额		3,382.41	2,977.68	2,452.55
			研发支出资本化的金额		1,360.11	620.90	1,035.42
			资本化研发支出占研发投入的比例		40.21%	20.85%	42.22%
300338	开元 教育	教育	研发投入金额		9,400.99	10,292.27	6,504.53
			研发支出资本化的金额		2,699.56	1,644.53	1,437.72
			资本化研发支出占研发投入的比例		28.72%	15.98%	22.10%

*由于同行业上市公司尚未披露 2020 年度报告，上表数据均选取同行业上市公司已披露的定期报告中数据作为对比

公司为了保持在行业中技术和产品领先地位，提高产品市场竞争力，从而持续进行新产品的研发创新开发，因此 2017 年-2020 年公司整体的研发投入处于稳步增长趋势。与同行业可比上市公司数据相比，公司的资本化研发支出占研发投入的比例处于居中水平。

3、本期研发投入资本化比例波动较大的原因及合理性分析

2020 年度，公司研发支出资本化的金额为 2,795.81 万元，占研发投入总额的 26.87%，较 2019 年资本化研发支出占研发投入总额的 6.51%，增长 20.36%。2020 年度公司各业务板块的研发情况如下：

(1) 职业教育业务

公司主要聚焦职业教育运营服务，随着公司合作院校数量增加，为确保鼎利学院培养目标的质量效果及过程管理有序化，信息化管理平台标准化、教学平台标准化、专业内容建设标准化的建立显得尤其

重要。公司于本年内大力开展教学实训实验、教学项目制管理、教学信息、就业信息管理等平台的研发，以解决院校实践操作难、实践教学环境难等问题。同时随着通信工程与移动通信技术、软件技术、物联网工程技术、大数据应用技术、人工智能技术等在各行业的应用发展，公司在这五大专业的建设中，投入大量的资源研发高职和本科人才培养标准化方案、人才培养过程化标准方案、人才培养考核标准化及内容建设标准化方案，包括人才培养方案、教学大纲、考核大纲、考试大纲、三级目标标准、教案、课程资源包（视频、PPT、实验指导手册、任务指导手册）、实训案例、项目案例等，以积极响应产业端的需求，培养符合行业发展需要的综合性人才。

（2）通信及物联网业务：

当前我国经济发展进入新常态，借助“新基建”的风口，行业应用加速升级，随着 5G、物联网、云计算、人工智能、大数据等进入快速发展阶段，不仅给通信技术企业带来在网络基础设施建设与优化服务等方面的传统机遇，而且带来包括在新一代信息技术研发，新型基础设施建设，包括 5G、工业互联网、大数据中心等各方面的新需求。为了保持公司在行业中技术和产品领先地位，满足客户不断出现的新需求。公司围绕制定的战略发展方向和市场需求开展研发工作，不断加大新产品、新技术的研发力度、核心技术突破和攻关力度。同时在物联网行业方面，为拓宽公司在工业机器人项目的业务发展，公司决定在农业智慧领域加强公司产品的竞争能力，因此选择以秸秆项目作为切入点，加大对该项目的研究以及资源投入。

综上所述，2020 年度研发投入资本化比例较上年同期波动较大主要是由于 2020 年公司在各个业务板块增加了新产品的研发投入，且大部分新产品的研发项目在年内已进入开发阶段所致。

（四）核查程序

1、查阅研发项目相关立项报告、评审意见、审批文件、委托开发合同、验收报告。对研发部门主要负责人进行访谈，了解研发机构设置、核心技术人员、创新机制、对核心技术人员的激励措施、研发项目进展情况。

2、获取研发费用归集明细表、核查研发费用相关单证并进行细节测试。获取研发人员花名册、工资费用明细表，核查计入研发费用的职工薪酬金额的准确性。获取用于研发的设备、无形资产明细表，核查计入研发费用的折旧与摊销金额的准确性。获取直接投入明细表，核查计入研发费用的直接投入金额的准确性。

3、对研发费用相关会计处理进行复核，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

本期研发费用发生金额较去年同比大幅增长，主要是公司研发投入加大，研发投入资本化比例波动较大、增减变动具有合理性。

十、问询函第 10 点，递延所得税资产

年报显示，你公司递延所得税资产期末余额为 6,922.29 万元，主要为可抵扣亏损所确认的递延所得税资产。请补充说明可抵扣亏损

确认的递延所得税资产对应主体的经营情况，未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关递延所得税资产确认是否合理，减值准备计提是否充分。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）核查情况

1、2020 年度公司对可抵扣亏损所确认的递延所得税资产总额 4,445.89 万元，具体情况如下表：（单位：万元）

公司主体	所得税税率	可抵扣亏损	递延所得税资产
珠海世纪鼎利科技股份有限公司	15%	21,604.71	3,240.71
广州市贝讯通信技术有限公司	15%	266.66	40.00
上海芯丛科技有限公司	25%	508.31	127.08
重庆芯坤智能科技有限公司	25%	38.10	9.53
成都智畅信息科技发展有限公司	15%	4,776.05	716.41
西藏云在线信息科技有限公司	9%	1,010.32	90.93
上海世纪鼎利教育科技有限公司	15%	1,474.94	221.24
合计		29,679.09	4,445.89

2、各主体的经营情况、递延所得税资产确认依据

（1）珠海世纪鼎利科技股份有限公司

珠海世纪鼎利科技股份有限公司为上市公司主体，公司运营情况稳定，且被认定为高新技术企业，可抵扣亏损期限为 10 年。2020 年度公司已实现盈利。继 2020 年公司在通信行业 5G 布局中持续投入、稳定发展，预计未来期间可以产生足够的应纳税所得额弥补亏损。

(2) 广州市贝讯通信技术有限公司

广州市贝讯通信技术有限公司 2020 年度的利润总额为 12,709.13 元，主要是由于计算当期企业所得税时纳税调整，纳税调整后本期可抵扣亏损金额为 266.66 万元。广州市贝讯通信技术有限公司以前年度经营情况良好，且被认定高新技术企业，可抵扣亏损期限为 10 年，预计未来期间可以产生足够的应纳税所得额弥补亏损。

(3) 上海芯丛科技有限公司

上海芯丛科技有限公司 2020 年营业收入 310.95 万元，系向租赁房产收入所得。2020 年营业利润为-99.51 万元。2020 年度期末可抵扣亏损为 508.31 万元。

上海芯丛科技有限公司本期亏损的主要原因是长期借款所产生的利息费用 150.58 万元所致。截止 2020 年 12 月 31 日前，公司已提前偿还该笔借款，预计 2021 年将减少此部分利息费用支出。公司预期可通过房屋租赁收入以获取足额利润弥补所产生的可抵扣亏损。

(4) 重庆芯坤智能科技有限公司

重庆芯坤智能科技有限公司 2020 年收入为 419.79 万元，营业利润为-154.43 万元。2020 年期末可抵扣亏损为 38.10 万元。

重庆芯坤智能科技有限公司 2020 年度亏损主要是由于计提信用减值损失 379.45 万元所致。公司将进一步加强现有的销售合同回款以及信用管理措施，预期能够实现足额利润弥补所产生的可抵扣亏损。

(5) 成都智畅信息科技发展有限公司、西藏云在线信息科技有限公司、上海世纪鼎利教育科技有限公司

成都智畅信息科技发展有限公司、西藏云在线信息科技有限公司和上海世纪鼎利教育科技有限公司此三家公司目前均处于正常经营中，且均被认定为高新技术企业，可抵扣亏损期限为 10 年。成都智畅信息科技发展有限公司和上海世纪鼎利教育科技有限公司的主要收入来源于职业教育装备产品销售和学院投资，西藏云在线信息科技有限公司的主要收入来源于校企合作教学服务收入。2020 年受疫情影响，导致部分职业教育装备产品销售和投资项目延迟，同时公司均加大了对教学平台和课程研发的投入，故导致三家公司 2020 年度出现亏损。

根据公司的业务调整优化和战略布局，预计未来 3 年内鼎利学院将逐年递增，职业教育装备销售收入及服务收入均有所提升，因此公司预期上述三家公司未来期间均能产生足够的应纳税所得额弥补亏损。

3、各主体减值准备计提情况

珠海世纪鼎利科技股份有限公司为上市公司主体，除广州市贝讯通信技术有限公司以外的 5 家子公司不存在商誉。广州市贝讯通信技术有限公司已于 2019 年全额计提商誉减值准备。

(二) 核查程序

1、查阅相关企业所得税计算资料、复核纳税调整事项、递延所

得税资产计算过程、会计处理。

2、与公司高管进行访谈，查阅相关预算资料，了解公司业务布局、未来发展情况。

3、对递延所得税资产相关会计处理进行复核，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

公司期末可抵扣亏损，预计在未来期间能够获取相应的可抵扣金额，确认递延所得税资产是审慎合理的、对应主体减值准备计提充分。

十一、问询函第 11 点，其他项目

年报显示，你公司其他营业外收入和支出金额、处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额、收到其他与投资活动有关的现金、管理费用项下的折旧摊销金额以及以公允价值计量的金融资产项下其他资产公允价值变动损益同比变动较大。请你公司结合上述项目的具体内容说明相关项目大幅变动的原因及合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：

（一）核查情况

1、其他营业外收入和支出金额

（1）营业外收入

2020 年公司营业外收入金额为 9,371,066.56 元，较上年同期增

加 7,316,707.19 元，增长 356.16%，主要是由于 2020 年公司收回东北师范大学人文学院的合作项目补偿款 8,000,000.00 元。具体如下：

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	变动幅度
不用支付的款项	1,314,532.71	1,583,396.80	-16.98%
盘盈利得	8,612.01	35,814.31	-75.95%
非流动资产毁损报废利得	29,543.11	229,007.47	-87.10%
收回已核销的投资款	8,000,000.00		100.00%
其他	18,378.73	206,140.79	-91.08%
合计	9,371,066.56	2,054,359.37	356.16%

（2）营业外支出

2020 年公司营业外支出金额为 1,324,419.36 元，较上年同期减少 21,853,305.09 元，下降 94.29%，主要是由于 2019 年度公司考虑到部分资产在日常经营中已老化或过时，丧失使用价值和转让价值，因此对部分资产进行报废处理，造成报废损失 2,228.66 万元。

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	变动幅度
对外捐赠	89,000.00	167,500.00	-46.87%
罚款支出	150.00		100.00%
非流动资产毁损报废损失	461,166.31	22,783,873.38	-97.98%
其他	774,103.05	226,351.07	241.99%
合计	1,324,419.36	23,177,724.45	-94.29%

2、处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额

2020 年公司处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额为 18,833,938.64 元，较上年同期增加 16,445,807.77 元，增

长 688.65%，主要是由于 2020 年公司对外出售房产，取得销售收入款项 15,300,000.00 元，以及对外出售机器设备收取款项净额 3,436,233.37 元。

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	18,833,938.64	2,388,130.87	688.65%

3、收到其他与投资活动有关的现金

2020 年公司收到其他与投资活动有关的现金为 13,669,795.09 元，较上年同期增长 100%，主要是由于公司本年度收回定期存款本金 10,500,000.00 元，以及收回四川工业科技学院款项应付利息 3,169,795.09 元。

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	变动幅度
收回定期存款	10,500,000.00	0.00	100.00%
其他	3,169,795.09	0.00	100.00%
合计	13,669,795.09	0.00	100.00%

4、管理费用项下的折旧摊销金额

项目	2020 年度（元）	2019 年度（元）	变动幅度
无形资产摊销	6,552,698.71	21,275,732.61	-69.20%
长期待摊费用摊销	3,629,437.29	51,042,414.01	-92.89%
固定资产折旧	7,321,267.18	4,716,315.21	55.23%
总计	17,503,403.18	77,034,461.83	-77.28%

从上表可见，2020 年度公司管理费用中的折旧摊销金额为 17,503,403.18 元，较上年同期下降 77.28%，主要原因为：

（1）无形资产摊销的减少

公司 2020 年度管理费用中无形资产摊销金额为 6,552,698.71 元,较上年同期减少 14,723,033.90 元,下降 69.20%,主要是由于 2019 年度公司对各类生产经营、办公等资产进行清理评估,根据清理评估的结果,公司对部分已丧失使用价值和转让价值的无形资产进行报废处理。2019 年度该部分资产计提摊销费用总额为 16,407,494.75 元,2020 年度此部分不再产生摊销费用。

(2) 长期待摊费用摊销的减少

公司 2020 年度管理费用中长期待摊费用摊销金额为 3,629,437.29 元,较上年同期减少 47,412,976.72 元,下降 92.89%,主要由于 2019 年度公司对东北人文鼎利学院合作办学权全额计提摊销所致。

5、公允价值计量的金融资产项下其他资产公允价值变动损益

产生公允价值变动收益的来源	2020 年度(元)	2019 年度(元)	变动幅度
交易性金融资产	44,995,277.89		100.00%

2017 年 9 月,世纪鼎利公司与上海翼正商务咨询管理有限公司(以下简称上海翼正公司)签订了《上海美都管理咨询有限公司股权转让协议》以下简称“原协议”,世纪鼎利公司购买上海美都公司 100% 股权。根据世纪鼎利公司与上海翼正公司于 2018 年 5 月签订的《上海美都管理咨询有限公司之股权转让协议补充协议》(以下简称“补充协议”),补充协议约定上海美都公司 2017 年至 2020 年承诺业绩为 133,440,000.00 元。上海美都公司 2017 年至 2020 年实际已完成业绩 116,761,750.33 元,完成比例为 87.50%。根据“原协议”9.42 规

定：目标公司实际完成业绩低于业绩承诺总额的 90%时，上海翼正商务咨询有限公司应补偿金额为： $(1 - \text{实际完成业绩} / \text{承诺业绩}) \times \text{总股权收购款}$ ，应补偿金额为 44,995,277.89 元。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》的相关规定，非同一下控制下企业业绩补偿属于金融资产，其后续计量应采用公允价值计量，公允价值变化产生的利得和损失应计入当期损益或计入其他综合收益。

因此，公司将上海翼正商务咨询有限公司应补偿的业绩补偿款 44,995,277.89 元计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（交易性金融资产）。

（二）核查程序

1、核实东北师范大学人文学院合作项目补偿协议、补偿款项的回款单、记账凭证等。

2、检查资产处置、报废处理的记账凭证，检查相关会计处理情况。

3、了解投资四川工业科技学院项目的商业目的、合作方式、实施进展、终止原因，检查相关合同、回款单、记账凭证等。

4、检查无形资产、长期待摊费用、固定资产的摊销、折旧计算情况，检查相关记账凭证、会计处理情况。

5、核实上海美都业绩承诺完成情况、业绩补偿的计算确认，对业绩承诺的会计处理进行复核。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

综上所述，公司其他营业外收入和支出金额、处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额、收到其他与投资活动有关的现金、管理费用项下的折旧摊销金额以及以公允价值计量的金融资产项下其他资产公允价值变动损益同比变动较大，与公司具体业务情况相对应、具有一定的合理性。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）中国注册会计师：_____

程银春

中国·北京

中国注册会计师：_____

程道平

二〇二一年四月十三日