

# 关于对北京神州泰岳软件股份有限公司 2020 年报问询函的回复

信会师函字[2021]第 ZA431 号

深圳证券交易所：

本所根据贵所文号为“创业板年报问询函【2021】第 415 号”的问询函中的要求，现对相关问题回复如下：

一、2021 年 4 月 6 日，你公司披露《关于就北京证监局对公司采取责令改正监管措施决定的整改报告》，称由于公司 2011 年至 2017 年间从北京实利通和科技发展有限公司（以下简称“实利通和”）及其关联方采购并销售给大唐电信科技股份有限公司（以下“大唐电信”）及其关联方的购销业务客观上构成三方循环贸易，公司拟将上述购销业务作为整体，对 2020 年度报告进行调整，合计减少 2020 年归属于上市公司股东的净利润为 0.11 亿元、合同负债 0.29 亿元、未分配利润 0.11 亿元、归属于母公司所有者权益 0.11 亿元，前述调整已在 2020 年年度报告中予以体现，且公司表示未来将根据公安机关对实利通和的刑事调查案件进展情况考虑后续账务处理。请补充说明你公司与实利通和、大唐电信等进行循环贸易的具体情况，列示该业务形成的前期各年度已确认的收入、成本和利润金额，结合你公司与实利通和、大唐电信等进行循环贸易的具体情况、进行调整的会计依据、未决诉讼进展情况及预计结果等，补充说明你公司仅对 2020 年度报告数据进行调整、未对以前年度的财务报告进行追溯调整的原因和合理性，是否符合企业会计准则和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露（2020 年修订）》的相关要求。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函问题 1）

回复：

公司回复：

### (1) 交易情况

2011-2017 年，公司陆续从北京实利通和科技发展有限公司（以下简称“实利通和”）购买服务器，销售给通信及信息技术行业企业大唐电信科技股份有限公司（以下简称“大唐电信”）及其子公司大唐半导体设计有限公司（以下简称“大唐半导体”）、大唐微电子技术有限公司（以下简称“大唐微电子”），及北京智芯微电子科技有限公司（以下简称“智芯公司”）。业务开展期间，上游供应商实利通和是中关村地区知名的电子产品销售商，在惠普服务器类产品的供货价格等方面具有优势。下游客户大唐电信是国有大型上市通信及信息技术企业，智芯公司是国网信息通信产业集团有限公司下属从事芯片设计研发及应用推广企业，作为大型通讯及电力行业科技企业，存在自用或销售服务器类产品的需求。彼时，公司作为 ICT 运营管理和解决方案提供商，结合技术和业务特点开展系统集成业务，通过服务器等货物的低买高卖获取正常的商业利润，符合行业惯例和商业逻辑。截至 2017 年 6 月，相关购销合同未出现拖欠货款、延迟交付等情况。公司与实利通和、大唐电信的购销业务情况如下：

单位：万元

年份	收入	成本	毛利
2011	555.68	529.21	26.47
2012	3,722.48	3,638.84	83.64
2013	19,054.72	18,298.79	755.93
2014	45,584.27	43,473.21	2,111.06
2015	49,508.69	46,649.12	2,859.57
2016	73,210.13	69,267.43	3,942.70
小计	<b>191,635.97</b>	<b>181,856.60</b>	<b>9,779.37</b>
2017（注）	51,079.42	48,187.19	2,892.23
合计	<b>242,715.39</b>	<b>230,043.79</b>	<b>12,671.60</b>

注：2017 年末，公司认为当年的购销业务不满足《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2006]3 号）（以下简称“原收入准则”）规定的相关合同的经济利益很可能流入企业的条件，故不确认当年购销合同的收入、成本，将差额合计人民币 2,892.23 万元计入“预收款项”，并将尚未收到的应收款项 40,231.18 万元列示为“其他应收款—涉诉款项”。

2017 年 6 月开始，大唐半导体、大唐微电子拒绝兑付已到期的商业承兑汇票，公司随即就到期未兑付的票据与其展开沟通，敦促其承兑，但未取得实质性进展。此后，公司先后向北京市海淀区人民法院等提起诉讼申请，截至目前，公司在积极地通过法律手段维护公司的权益。

## **(2) 本次会计处理的依据**

2020 年，在北京证监局对辖区内上市公司的现场检查工作中，通过对公司和大唐电信历史业务资料的比对，及对公安机关掌握的卷宗的查证后，认为公司从实利通和及其关联方采购，销售给大唐电信及其关联方的购销业务客观上构成三方循环贸易。根据现场检查中得知的新情况及结果认定和处理意见，公司将上述购销业务作为整体，尽可能地消除由于上述历史交易产生的累积影响。

### **①以前年度账务处理不构成前期差错**

《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条规定：前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略或错报：1) 编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息；2) 前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

会计处理应当以时点当下所能获取的信息进行判断，不应按照后续进一步新的信息将前期处理认定为会计差错。在以往年度，公司对大唐电信与实利通和另行签订销售合同构成循环交易的情况并不知情，且该事项在 2020 年北京证监局对两家公司的历史交易情况同时进行检查前无明确定论，公司是基于当时能够获得的信息进行判断，并非未运用或者错误运用在交易发生时点能够取得并加以考虑的可靠信息，因此，公司认为该事项不构成会计差错，公司于 2020 年进行账务整改更为合理。

### **②结合 2020 年最新检查结论对很可能无法收回的业务毛利予以冲销**

结合目前北京证监局对三方贸易的检查结论，三方之间构成循环贸易。在公司对大唐电信与实利通和并不知情且自身利益客观上受到损失（应收款长期无法收回）的情况下，加之实利通和实际控制人逃往美国已久，公司将很可能无法收回的业务毛利对应的应收款项账面价值作为非常损失项目列支。

### **③对剩余应收款项余额全额计提坏账准备**

考虑到公安机关对实利通和的刑事调查尚未结束，民事诉讼尚无定论，加之大唐电信的偿付能力未见好转等因素，公司在 2019 年对大唐半导体、大唐微电子的应收款项已计提 90% 坏账的基础上全额计提坏账准备。

2021年2月，公司再次向北京市海淀区人民法院提起诉讼，要求大唐半导体、大唐微电子支付合同款项及相应违约金，合计涉案金额约48,277.41万元。北京海淀区人民法院立案受理后，于2021年4月初向公司下达裁定，再次驳回公司的起诉。公司收到裁决书后，为维护合法权益继续上诉维权。截至公司2020年度财务报表批准报出日（2021年4月27日），案件进入实体审理的时间尚不明确，案件结果尚不能判断。

综上所述，公司认为，根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，公司编制及报出前期财务报告时依据当时的信息，不存在前期差错，公司无需对前期财务报告进行追溯调整。公司本次会计处理系根据北京证监局对相关事实的认定、诉讼进展、企业会计准则等做出的，是合法的、合规的，不适用《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露（2020年修订）》的规定。

### （3）未决诉讼进展情况及预计结果

上述循环交易事项中，公司已向供应商实利通和全额支付了采购款，尚有部分应收大唐半导体、大唐微电子的款项未收回。自2017年起，公司先后向北京市海淀区人民法院等提起诉讼申请，截至目前，公司在积极地通过法律手段维护公司的权益。

2021年2月，公司再次向北京市海淀区人民法院提起诉讼，要求大唐半导体、大唐微电子支付合同款项及相应违约金，合计涉案金额约48,277.41万元。北京海淀区人民法院立案受理后，于2021年4月初向公司下达裁定，再次驳回公司的起诉，北京市海淀区人民法院认为：北京市第一中级人民法院曾就本案作出终审裁定，本案审理需以刑事案件的处理结果为前提，故裁定驳回公司的起诉。公司收到裁决书后，为维护合法权益继续上诉维权。截至公司2020年度财务报表批准报出日（2021年4月27日），案件进入实体审理的时间尚不明确，案件结果尚不能判断。截至本次年报问询函回复日，情况仍未发生变化。公司将根据案件进展情况考虑后续账务处理，最终收回的款项将冲回已计提坏账准备或确认为收益。

公司已向供应商实利通和全额支付了采购款，账面只有应收客户的款项，该款项已经全额计提坏账准备，不会对公司损益产生进一步的负面影响。刑事案件经过长期调查，没有证据表明公司涉及刑事案件，公司根据企业会计准则判断无需计提预计负债。后续公司与大唐半导体、大唐微电子就支付合同款项及相应违约金，合计涉案金额约48,277.41万元的民事案件如进入实体程序，如胜诉且大唐电信及其关联公司具备偿付能力的情况下，将收回全部或部分款项，可能在以后会计期间形成资金流入。

**年审会计师回复：**

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对该事项实施的主要审计程序包括但不限于：

- 1、获取与 2020 年最新检查结论相关的新证据以及截至 2021 年年报出具日的最新诉讼进展情况，阅读与之相关的公司情况说明，并与公司相关人员进行讨论，将上述证据与以前年度获取的审计证据进行对比分析，关注最新检查结论对以前年度财务报表的影响；
- 2、对公司整改方案涉及的 2020 年账务处理进行检查和分析，关注其总体合理性。

基于上述审计程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司上述会计处理在所有重大方面符合企业会计准则和《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露（2020 年修订）》的相关要求。

二、报告期内你公司主营海外手游业务的子公司天津壳木软件有限责任公司（以下简称“天津壳木”）实现营业收入 24.08 亿元，同比增长 180%，实现净利润 4.97 亿元，同比增长 229.14%，该公司主营游戏 War and Order 和 Age of Z Origins 分别实现营业收入 10.02 亿元和 13.17 亿元，分别同比增长 75.17%和 527.14%。

（1）请分别列示 War and Order 和 Age of Z Origins 的运营模式（自主运营、联合运营等）和运营平台、收费方式和费用明细（时间收费、道具收费、技能收费、剧情收费、客户端服务收费等）、收入确认原则和时点，说明你公司采用总额法确认游戏收入的原因和合理性，是否符合企业会计准则的相关规定。

（2）请分别列示 War and Order 和 Age of Z Origins 充值金额前 200 名用户的充值明细、平均金额和用户所在地区，以及相关数据的同比变化情况，并向我部报备前述游戏的充值流水。

（3）结合同行业可比公司相关情况、前述游戏的生命周期、游戏推广费用变动及与收入的匹配情况等，说明天津壳木报告期内收入大幅增长的原因和合理性。

请年审会计师说明对游戏业务收入的审计程序，重点阐述充值流水的具体核查方法和核查过程，并对上述事项发表明确意见。（问询函问题 2）

回复：

公司回复：

（1）请分别列示 War and Order 和 Age of Z Origins 的运营模式（自主运营、联合运营等）和运营平台、收费方式和费用明细（时间收费、道具收费、技能收费、剧情收费、客户端服务收费等）、收入确认原则和时点，说明你公司采用总额法确认游戏收入的原因和合理性，是否符合企业会计准则的相关规定。

上述游戏基本运营信息如下：

项目	War and Order	Age of Z Origins
运营模式	自主运营	自主运营
主要运营平台	Apple、Google、Amazon 等	Apple、Google、Onestore 等
收费方式	道具收费	道具收费
本期收入（万元）	100,248.62	131,725.43

公司游戏业务采用总额法确认收入，即将游戏玩家充值流水总额以虚拟货币消费为条件确认收入。

War and Order 和 Age of Z Origins 为公司自主研发、自主运营的游戏产品。公司负责游戏的推广、运营、版本更新以及技术支持，是为玩家提供服务的首要责任人；公司作为游戏的开发者和运营者，自主决定游戏中虚拟道具的定价和虚拟道具的功能和属性，并根据市场的反应进行调整和更新，从而决定整个游戏的开发和运营。公司承担了游戏商品、服务的主要风险，且公司自主决定游戏内虚拟商品的定价，所以公司从事交易时的身份是主要责任人而非代理人，Google Inc.和 Apple Inc.等系提供发布平台和收款渠道的渠道商，最终客户是通过平台付费的玩家。根据新收入准则规定，企业为主要责任人的，应当按照其自行向客户提供商品而有权收取的对价总额确认收入，所以公司采用总额法确认游戏收入符合企业会计准则的相关规定。

公司对同行业公司会计政策进行了了解，总额法的使用在业内比较常见：昆仑万维（300418）对于公司承担主要运营责任的游戏，按照总额法确认收入；世纪华通（002602）对于自主运营的游戏收入，由于公司作为服务提供的主体，属于主要的责任人，故营业收入根据销售对价的总额进行确认；三七互娱（002555）在自主运营模式下，公司全面负责游戏的运营、推广与维护，提供游戏上线的广告投放、在线客服及充值收款的统一管理，公司是主要责任人，因此按总额法确认收入。

综上所述，公司作为主要责任人，采用总额法确认收入是合理的，符合企业会计准则的规定。

**(2) 请分别列示 War and Order 和 Age of Z Origins 充值金额前 200 名用户的充值明细、平均金额和用户所在地区，以及相关数据的同比变化情况，并向我部报备前述游戏**

的充值流水。

War and Order 本年及上年充值金额前 200 名用户的充值情况如下：

单位：美元

2020 年			2019 年		
客户名称	充值金额	所在地区	客户名称	充值金额	所在地区
玩家一	278,626.52	美国	玩家一	324,859.03	日本
玩家二	241,297.62	中国香港	玩家二	284,931.95	美国
玩家三	220,816.00	中国大陆	玩家三	252,082.51	中国大陆
玩家四	216,412.46	美国	玩家四	235,749.38	日本
玩家五	196,011.38	美国	玩家五	231,858.93	美国
玩家六	192,797.28	加拿大	玩家六	214,924.94	中国大陆
玩家七	190,589.37	日本	玩家七	213,424.62	中国大陆
玩家八	186,825.70	美国	玩家八	199,376.34	美国
玩家九	178,587.89	美国	玩家九	185,005.66	中国大陆
玩家十	162,018.51	美国	玩家十	167,759.21	马来西亚
合计	2,063,982.73	/	合计	2,309,972.57	/
前 100 平均	111,867.43	/	前 100 平均	97,014.25	/
前 200 平均	85,960.30	/	前 200 平均	72,237.56	/

Age of Z Origins 本年及上年充值金额前 200 名用户的充值情况如下：

单位：美元

2020 年			2019 年		
客户名称	充值金额	所在地区	客户名称	充值金额	所在地区
玩家一	435,464.30	法国	玩家一	159,390.43	韩国
玩家二	403,450.14	韩国	玩家二	143,419.39	韩国
玩家三	260,323.89	日本	玩家三	91,792.21	澳大利亚
玩家四	251,085.62	美国	玩家四	91,352.53	美国
玩家五	237,297.57	日本	玩家五	74,342.48	俄罗斯
玩家六	218,140.90	澳大利亚	玩家六	63,391.18	韩国
玩家七	205,574.81	日本	玩家七	62,686.83	韩国
玩家八	185,946.32	哥伦比亚	玩家八	60,539.02	美国
玩家九	185,867.72	美国	玩家九	59,849.29	韩国
玩家十	178,729.17	意大利	玩家十	57,360.64	马来西亚
合计	2,561,880.44	/	合计	864,124.00	/
前 100 平均	123,156.65	/	前 100 平均	43,202.41	/
前 200 平均	96,102.23	/	前 200 平均	33,180.02	/



两款游戏前 200 名充值玩家主要分布地区及充值占比情况如下。War and Order 前 200 名充值玩家主要集中于美国、中国大陆和日本；Age of Z Origins 前 200 名充值玩家主要分布在日本、韩国和美国，日本玩家充值较上年增幅明显。

War and Order			Age of Z Origins		
地区	2020 年	2019 年	地区	2020 年	2019 年
美国	35.88%	24.10%	日本	24.42%	4.99%
中国大陆	27.60%	47.70%	韩国	23.54%	30.16%
日本	8.79%	8.79%	美国	20.78%	26.65%
其他	27.73%	19.41%	其他	31.26%	38.20%
合计	100.00%	100.00%	合计	100.00%	100.00%

(3) 结合同行业可比公司相关情况、前述游戏的生命周期、游戏推广费用变动及与收入的匹配情况等，说明天津壳木报告期内收入大幅增长的原因和合理性。

#### ① 同行业情况

2020 年新冠疫情肆虐全球，电子游戏产业成为疫情之下“宅经济”的受益者。根据《2020 年中国游戏产业报告》，2020 年中国游戏用户规模逾 6.6 亿人，游戏市场实际销售收入 2,786.87 亿元，同比增长 20.71%，游戏出海规模进一步扩大，自主研发游戏海外市场实际销售收入 154.50 亿美元，同比增长 33.25%。

行业内多家公司本年业绩增幅较大。例如，游族网络（002174），2020 年实现营业收入 47.03 亿人民币，较上年同比增长 46.04%，其中境外收入 25.92 亿元，同比增长 63.04%；三七互娱（002555），2020 年实现境外游戏收入 21.43 亿元，同比增长 104.34%，实现翻倍，该公司旗下首款“三消+SLG”产品《Puzzles & Survival》在欧美市场成绩表现突出，目前流水已过亿元；掌趣科技（300315），2020 年实现营业收入 17.89 亿元，其中境外收入 10.06 亿元，同比增长 52.28%，《一拳超人：最强之男》贡献突出。

天津壳木本期收入较上年同期增长 180.02%。由于新收入准则明确了总额法与净额法的使用，公司自 2020 年度起使用总额法确认收入，在此因素影响下本年收入较 2019 年有较大幅度增长。若将本期总额法收入还原至 2019 年口径后，同比增长 99.15%。如下表所示，本期 Age of Z Origins 呈现爆发式增长，同时，War and Order 也保持稳定增长、并实现了年度充值流水历史新高。

单位：万元

项目	2020年 (按2019年口径)	2019年	增幅
收入金额	171,279.93	86,005.27	99.15%
其中：War and Order	71,984.65	57,220.90	25.80%
Age of Z Origins	93,044.49	21,005.03	342.96%

## ②War and Order

War and Order 自 2016 年 4 月上线以来，经过 5 年多推广，已经进入成熟运营期。最近三年运营情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
收入	71,984.65(注)	57,220.90	55,847.93
充值流水	103,671.20	83,847.13	82,656.04
推广费	24,847.55	18,804.22	29,669.35
单位推广费产生的收入	2.90	3.04	1.88

注：为方便对比，此处列示金额为减去渠道服务费后的收入净额。

War and Order 自上线以来，充值流水稳步增长。鉴于 War and Order 表现出了持久的生命力，本年度公司结合行业发展趋势，适度加大对其推广的投入力度，2020 年度充值流水较 2019 年增长 23.64%，单位推广费产生的收入较上年保持相对平稳。

War and Order 已经进入成熟运营期，在维持推广力度的同时，公司亦在不断改进玩家体验，不断为游戏注入新鲜的内容，提高存量用户尤其是付费用户的付费意愿，收到了良好的效果。另外，公司在游戏运营层面实施更加精细化的策略，针对不同消费能力的用户群体设计不同的活动内容。这些举措，使得付费用户的忠诚度、付费意愿进一步提升，也使得 2020 年度收入平稳增长。如下：

年度	季度	活跃用户数 (万人)	付费用户数量 (万人)	月度 ARPU 值(元)	充值流水(万 元)
2018年	第一季度	205	22	33	20,327.35
	第二季度	210	22	33	20,700.21
	第三季度	207	22	33	20,388.52
	第四季度	204	23	35	21,239.96
2019年	第一季度	184	22	39	21,300.74
	第二季度	193	20	38	21,826.97

年度	季度	活跃用户数 (万人)	付费用户数量 (万人)	月度 ARPU 值(元)	充值流水(万 元)
	第三季度	180	18	39	20,997.96
	第四季度	170	16	39	19,721.45
2020 年	第一季度	185	18	40	21,930.12
	第二季度	198	19	44	25,929.93
	第三季度	202	20	46	27,577.31
	第四季度	203	19	46	28,233.84

### ③Age of Z Origins

Age of Z Origins 是一款全球化战争策略类手游，2019 年 3 月开始正式海外推广，2020 年处于大力推广阶段。

单位：万元

项目	2020 年	2019 年
收入	93,044.49(注)	21,005.03
充值流水	129,189.33	30,387.18
推广费	52,317.36	26,961.15
单位推广费产生的收入	1.78	0.78

注：为方便对比，此处列示金额为减去渠道服务费后的收入净额。

2020 年，Age of Z Origins 实现收入 9.3 亿元，较上年同期增长 342.96%。2020 年度推广费 5.23 亿元，较上年同期增长 94.05%。2020 年是该游戏上线运营的第二年，正处于快速增长的阶段，单位推广费产生的收入大幅提高，并呈现出进一步增长的态势。

Age of Z Origins 正式推广以来，在海外市场备受认可，月活跃用户数、付费用户数、充值流水等各项数据稳步增加，如下：

年度	季度	活跃用户数 (万人)	付费用户数量 (万人)	月度 ARPU 值 (元)	充值流水(万 元)
2019 年	一季度	60	4	12	2,192.69
	二季度	135	6	13	5,085.64
	三季度	136	8	21	8,651.91
	四季度	148	11	33	14,456.94
2020 年	一季度	182	14	35	18,979.81
	二季度	251	19	40	30,390.27
	三季度	241	22	53	38,282.61
	四季度	261	23	53	41,536.65

随着公司的大力推广，Age of Z Origins 已成为目前公司收入最高的游戏产品。3D 美术技术营造的真实氛围、丰富多样的特色玩法等深受玩家喜爱，Age of Z Origins 正逐步成为继 War and Order 之后的又一款明星产品。

总体而言，War and Order 及 Age of Z Origins 市场表现良好，主要有以下几方面原因：

**A.行业发展：**近年来网络游戏文化产业作为整个互联网经济产业中非常重要的一个分支，受益于整个互联网产业的增长而呈现出快速发展的态势。疫情影响下，电子游戏产业成为“宅经济”的受益者；

**B.游戏类型：**重度 SLG 类（策略类）手游产品生命周期长、用户活跃度高，用户付费能力强；

**C.运营策略：**公司游戏业务团队在海外策略类游戏的长线运营上具有丰富的经验，在游戏产品不同的生命周期采用不同的推广策略，在追求当前收益的同时会兼顾考虑游戏长线生命周期，保证足够的长尾收益，追求整个生命周期项目利润的最大化；

**D.团队能力：**公司游戏业务团队长期深耕海外策略类游戏，自 2011 年始就深入研究海外用户的喜好、特点。团队拥有一流的研究、美术能力，拥有独立研发国际水准的 3D 游戏引擎能力。强大的研发能力是游戏产品品质及用户忠诚度的强有力保证。

综上所述，War and Order 和 Age of Z Origins 收入大幅增长，与行业发展趋势、同行业可比公司收入增长趋势基本一致，且在公司游戏业务团队的精细化运营策略驱动下，付费用户、经营业绩增长持续稳定。

## 年审会计师回复

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对于游戏业务收入实施的审计程序包括但不限于：

1、 查询权威第三方平台发布的信息和数据（网址：[www.appannie.com](http://www.appannie.com) 该网站创建于 2010 年，致力于为应用开发者们提供精确的应用市场数据估算报告和市场分析服务，其在应用排名、应用市场分析和应用市场智能监测领域，是全球第一的品牌，支持 iOS、Google Play 应用市场。），关注全球及中国市场手游发展趋势，结合公司业务数据判断游戏基础数据的合理性和真实性；

2、与本所信息鉴证部门协同工作，对公司主要游戏进行 IT 审计测试。信息系统鉴证团队通过信息系统一般控制（ITGC）测试、信息系统应用控制（ITAC）测试和数据验证计算机辅助测试（包括运用余额测试、玩家选样测试、后台流水与财务账面核对测试、道具价值验证等程序），识别和评估核心业务信息系统的控制有效性和数据真实性；

3、取得经验证的系统后台的充值流水清单，按不同支付渠道进行汇总后，与实际支付渠道结算的对账单据核对；

4、抽样检查公司游戏业务收入中涉及的主要支付渠道的实际收款情况，核对银行进账单信息，包括公司名称、金额等；

5、复核公司按期末虚拟货币使用情况计算确认的合同负债金额准确性及总体合理性；

6、对主要渠道商进行函证（包括余额及发生额），对于未回函执行替代程序，包括分析游戏消费真实性及查验回款（包括期后回款）情况等；

7、对公司判断自身系收入准则定义的主要责任人，游戏收入采用总额法确认的合理性进行分析判断，包括查阅与渠道商及用户所签的协议相关条款、与同行业公司的会计处理方法进行比较分析等。

基于实施的审计程序，我们认为，公司采用总额法确认游戏业务收入符合企业会计准则的相关规定。

公司本次提供的 War and Order 和 Age of Z Origins 充值金额前 200 名用户的充值明细及相关同比数据的分析及结论，与我们年度审计取得的数据和了解的情况一致。结合同行业可比公司相关情况，公司对上述游戏的生命周期、游戏推广费用变动及与收入的匹配情况，以及公司报告期内收入大幅增长的原因和合理性分析及结论，与我们在年度审计中获取的信息是一致的。

三、报告期内你公司 AI/ICT 运营管理业务实现营业收入 10.57 亿元，同比增长 75.03%，毛利率为 47.15%，同比增长 5.69 个百分点，主要是由于电信客户系统升级完成，上期末部分在手订单在本期实现验收、结算等工作，同时本期新签订单较上年维持稳定，因此 ICT 业务收入较上年大幅上涨。

(1) 请补充列示 AI/ICT 运营管理业务分季度的营业收入、净利润等主要财务数据，并向我部报备 2020 年一季度和四季度收入确认金额前 10 名的 AI/ICT 运营管理业务交易合同，列示前述合同的交易对方名称、签订时间、产品或服务内容、合同金额、收入确认金额和时点、回款情况等，核实交易对方与上市公司及控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系。

(2) 请结合国内外疫情影响、同行业可比公司情况、客户需求变动、产品结构变化、原材料价格波动、成本费用控制等，说明报告期内 AI/ICT 运营管理业务收入大幅增长、毛利率同比增长的原因和合理性，并结合各季度收入确认与合同进度的匹配情况、你公司收入确认的原则和时点以及 (1) 的回复内容，说明你公司收入确认是否符合会计准则相关规定，是否存在跨期确认收入的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函问题 3）

回复：

公司回复

(1) 请补充列示 AI/ICT 运营管理业务分季度的营业收入、净利润等主要财务数据，并向我部报备 2020 年一季度和四季度收入确认金额前 10 名的 AI/ICT 运营管理业务交易合同，列示前述合同的交易对方名称、签订时间、产品或服务内容、合同金额、收入确认金额和时点、回款情况等，核实交易对方与上市公司及控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系。

### ①AI/ICT 运营管理业务分季度主要财务数据

2020 年，公司 AI/ICT 运营管理业务实现营业收入 10.57 亿元，同比增长 75.03%，毛利率为 47.15%，同比增长 5.69 个百分点，分季度主要财务指标如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
收入	9,719.36	14,024.27	27,156.49	54,766.51
成本	5,254.79	5,329.48	17,912.36	27,351.50
毛利	4,464.58	8,694.79	9,244.13	27,415.01
毛利率	45.93%	62.00%	34.04%	50.06%
收入占比全年	9.20%	13.27%	25.70%	51.83%

公司四大业务板块中除游戏业务外，主要客户为大型企业集团，通常集中于下半年、尤其是第四季度完成项目验收等相关工作，导致经营上呈现前低后高的周期性特征。

②AI/ICT 运营管理业务前 10 名交易合同

A.2020 年一季度前 10 名

单位：万元

序号	客户名称	产品或服务内容	签约时间	合同金额	2020 年 Q1 收入	收入确认时点具体描述	截至 2021.5.31 回款	备注
1	电信类客户一	信息安全服务	2019 年 6 月	439.46	414.58	收到竣工验收证书后	439.46	
2	其他类客户一	AWS 运营服务	2019 年 9 月	框架协议	383.23	按期结算付款	383.23	
3	电信类客户二	运维支撑产品	2019 年 10 月	384.92	363.14	安装调试验收后，按考核结果结算	384.92	
4	电信类客户三	运维支撑产品	2019 年 12 月	359.65	339.30	安装调试验收后，按考核结果结算	359.65	
5	电信类客户四	运维支撑产品及服务	2019 年 3 月	351.29	330.95	收到系统终验证书后	351.29	
6	电信类客户五	运维支撑产品	2019 年 9 月	328.61	310.01	安装调试验收后，按考核结果结算	328.61	
7	其他类客户二	数据服务	2020 年 3 月	235.70	222.36	按期结算付款	-	收回风险显著增加，已于 2020 年末计提 80% 坏账
8	电信类客户六	运维支撑服务	2019 年 8 月	239.03	219.48	收到终验合格报告后	232.65	
9	电信类客户七	信息安全服务	2019 年 1 月	258.00	219.06	安装调试验收后，按考核结果结算	232.20	
10	电信类客户八	信息安全服务	2019 年 1 月	228.98	215.68	收到终验合格证书后	228.98	



B.2020 年四季度前 10 名

单位：万元

序号	客户名称	产品或服务内容	签约时间	合同金额	2020年Q4收入	收入确认时点具体描述	截至2021.5.31回款	备注
1	交通能源类国有企业客户一	物流信息系统	2018年12月	3,848.15	3,533.76	安装调试验收后	3,329.80	
2	电信类客户一	运维支撑服务	2018年12月	2,989.73	2,718.40	收到终验合格证书后，依据考核结算	1,727.47	
3	金融类客户一	运维支撑服务	2019年10月	3,029.59	2,600.62	交工验收合格后	2,475.15	
4	其他类客户一	智能一体化设备	2020年2月	1,108.88	981.31	验收合格后	1,108.88	
5	政府及事业单位类客户一	运维支撑产品	2020年1月	2,967.50	704.73	按工作量结算付款	2,537.59	
6	电信类客户二	运维支撑服务	2019年11月	666.23	590.40	收到验收合格证书后，依据考核结算	666.23	
7	电信类客户三	运维支撑服务	2020年9月	563.27	531.39	按工作量结算付款	-	客户正在结算审批流程中，预计6月收款。
8	电信类客户四	运维支撑产品及服务	2018年6月	496.08	468.00	收到终验合格报告后，依据考核结算	446.47	
9	其他类客户二	AWS运营服务	2019年9月	框架协议	435.15	按期结算付款	435.15	
10	电信类客户五	运维支撑产品及服务	2018年2月	498.80	430.00	安装调试验收后，按考核结果结算	448.92	

### ③与客户是否存在关联关系核实

经核实，上述合同的交易对手方与公司及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

(2) 请结合国内外疫情影响、同行业可比公司情况、客户需求变动、产品结构变化、原材料价格波动、成本费用控制等，说明报告期内 AI/ICT 运营管理业务收入大幅增长、毛利率同比增长的原因和合理性，并结合各季度收入确认与合同进度的匹配情况、你公司收入确认的原则和时点以及(1)的回复内容，说明你公司收入确认是否符合会计准则相关规定，是否存在跨期确认收入的情形。

2020年，公司 AI/ICT 运营管理业务实现营业收入 10.57 亿元，同比增长 75.03%，毛利率为 47.15%，同比增长 5.69 个百分点。主要是受新冠疫情、客户需求变动、公司产品结构调整、执行新收入准则、客户系统恢复、成本费用控制等因素综合影响所致，详细分析如下：

#### ①外部因素

##### A.新冠疫情影响

2020年初，国内多地相继爆发新冠肺炎疫情，各地均采取了延期复工、交通管制等疫情防控措施，对宏观经济环境及公司上下游市场经营活动造成一定影响，对公司项目执行、验收造成一定压力。针对疫情造成的影响，公司组织相关员工通过线上远程沟通的方式开展客户拜访、方案设计等非现场工作。对于无需现场或户外实施的研发、技术服务等工作，组织员工加快复工或远程线上办公，按进度推进；对于需要现场或户外实施的项目，在保证质量和安全的前提下加快复工后的项目现场实施交付进度，尽量弥补因疫情延误的工期。通过上述措施，公司积极地减少疫情对于项目执行、验收等带来的影响。

##### B.客户需求变动及产品结构变化

公司的 AI/ICT 运营管理业务的主要客户为三大运营商，以某电信运营商为例，客户正处于转型发展和 5G 网络建设的关键节点。一方面，加快提升基础网络能力，增强网络竞争优势，积极打造 5G 精品网络，面向家庭宽带、传输网、数据中心、国际设施等进一步夯实能力，有力支撑业务发展；同时，强化“云计算”统筹规划，加大“云能力”建设力度，努力打造“云网一体”新型基础设施，积极推动网络云化、智能化转型。另一方面，为适应新型增长模式要求，构建具有运营商特色、中国移动特点的“业务+数据+技术”智慧中台，形成 AaaS

(能力即服务)的服务体系:技术中台形成新型能力规模化应用示范,数据中台实现数据向资产、资本转变,业务中台实现沉淀、共享、复用标准化。

围绕客户的上述需求,公司立足于 5G 发展新生态全新构建了“大 IT 运营中台”产品体系,秉承“运营即服务”模式,支撑 ICT 全域运营场景,协助客户持续打造新一代数字基础设施的智能化运营管理能力,为电信运营商和大型企业数字经济时代的 ICT 运营管理智能化、数字化、互联网化转型赋能。

公司成立云业务事业部,整合业务资源、技术和需求,专注云计算方向中增值产品和服务细分市场,与 AWS(全称“Amazon Web Services”)签署战略合作协议,共同推动企业全面云化。公司主要提供的服务包含:AWS 账单服务、AWS 上云迁移服务、AWS 云上代维服务、AWS 架构优化服务、云原生应用开发服务等。

## ②内部因素

### A.新准则首次执行日在手订单增加

财政部于 2017 年颁布修订了《企业会计准则第 14 号—收入》(财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”),公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则,根据新收入准则的规定,部分合同收入由按验收节点确认变更为控制权转移时点一次性确认。根据新旧准则衔接规定,公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的历史收入、成本等累计影响数冲减期初留存收益,同时调整相关报表项目。随着这些 2020 年 1 月 1 日尚未完成的合同达到新收入准则的确认条件,相关收入、成本等将在对应期间确认。

对于公司的 AI/ICT 运营管理业务,上述调整导致 2020 年 1 月 1 日在手订单金额增加 20,985.09 万元(不含税),随着在 2020 年达到收入确认条件,合计实现收入 18,076.47 万元,实现毛利 11,833.47 万元。

### B.部分 2019 末在手订单完成验收

2019 年末,公司在执行尚未确认收入的合同金额 10 亿元,受客户 ERP 系统升级等因素影响,部分项目交付、验收等有所延迟。虽然在 2020 年初受疫情影响,恢复验收进度缓慢,但随着疫情得到有效控制,国内经济持续恢复,客户系统升级逐步完成,项目验收和确认持续推进,收入得以实现。此外,本期新签合同额较上年维持稳定,综合导致 AI/ICT 运营管理业务收入上涨。

### C.提高管理效率、节约运营成本

公司深化战略变革，于 2020 年初对业务进行整合，组织机构由原四大核心业务板块重组为五大事业群，分别为：物联网与通信事业群、游戏事业群、运营商事业群、人工智能与大数据事业群和创新业务事业群。同时，加快项目型公司向产品型公司转化节奏，提升交付效率，例如，公司立足于 5G 发展新生态全新构建了“大 IT 运营中台”产品体系，支撑 ICT 全域运营场景，协助客户持续打造新一代数字基础设施的智能化运营管理能力。

公司进一步增强信息化手段，提升精细化管理水平，细化考核制度模式，推行高贡献高回报的全角色激励机制等，进而保证经营目标预测和执行的有效性。通过上述管理效率提升措施，使得本期项目执行成本管控得到有效改善，AI/ICT 运营管理业务业绩也有所提升。

### D.同行业可比公司情况

单位：万元

公司简称	2020 年			收入增长率	毛利率增长
	收入	成本	毛利率		
科大讯飞	1,302,465.79	714,843.19	45.12%	29.23%	-0.90%
东华软件	916,718.67	705,739.74	23.01%	3.65%	-4.70%
华胜天成	390,116.98	333,284.16	14.57%	-14.73%	-4.16%
华宇软件	335,584.42	218,705.54	34.83%	-4.40%	-5.87%
拓尔思	130,943.64	54,237.27	58.58%	35.37%	-3.17%
平均	/	/	29.35%	9.82%	-3.76%
<b>神州泰岳</b>	<b>105,666.64</b>	<b>55,848.13</b>	<b>47.15%</b>	<b>75.03%</b>	<b>5.69%</b>

由上述同行业数据比较可见，公司的收入增长率、毛利率增长率都高于平均水平，剔除新收入准则期初调整金额对当年收入、毛利率影响后，收入较上年同期增长 20.64%，毛利率增长 1.91 个百分点。经查阅同行业可比公司的 2020 年年报，未获得科大讯飞、华宇软件、拓尔思关于新收入准则期初调整金额对其当年损益表的影响金额；而东华软件、华胜天成披露的新收入准则期初调整金额对其当年的损益表影响金额很小。

### ③收入确认会计政策

由（1）题中 2020 年分季度主要财务指标及一季度和四季度前十名收入合同可见，公司的 AI/ICT 运营管理业务主要客户为电信、金融、政府、交通能源等大型企业，该业务自合同签订至项目交付、验收周期较长，且存在相对明显的周期性特征，即收入确认呈现自一季

度至四季度逐步递增的趋势。本期的收入分季度主要财务指标变动趋势与以往年度相同，也与合同执行进度匹配。

公司严格按照新收入准则进行收入确认，不存在跨期确认收入情形。公司的 AI/ICT 运营管理业务收入确认政策为：

a.软件产品开发与销售业务，大部分项目于取得客户终验合格报告后确认收入，部分项目按照履约进度确认收入。

b.技术服务业务，大部分项目按照合同约定在服务期内分期确认收入，部分项目于取得客户终验合格报告后确认收入。

c.系统集成业务，大部分项目在商品交付且客户取得相关商品的控制权时确认收入。

综上所述，面对疫情及客户需求变革，公司采取有针对性的应对措施，有序推进项目的签约、实施及验收；积极推出符合客户发展战略需求的产品，推进产品化转型；公司亦逐步深化战略变革，不断提高管理效率，致力于改善 AI/ICT 运营管理业务业绩。经过不断地努力，2020 年业绩取得了一定地回升。公司严格按照新收入准则进行收入确认，不存在跨期确认收入情形。

## 年审会计师回复

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对于 AI/ICT 业务收入实施的审计程序包括但不限于：

1、关注本年收入增长的合理性，获取公司在手订单签约量及完成率情况并针对 2020 年度执行新收入准则的影响进行分析；

2、对收入进行穿行测试和控制测试，对抽取的样本执行销售合同查验、验收单据查验等程序；

3、获取公司的收入清单及典型合同，根据收入合同的特点和性质，按照新收入准则五步法，判断公司识别单个销售合同中的履约义务，以及区分时点确认和时段确认的合理性；

4、对大额的销售项目，执行销售合同查验、验收单查验、对本年收入及应收账款函证、收款情况查验等审计程序；查验大额销售项目对应的采购合同，对采购的具体内容与销售项目内容进行匹配；

- 5、对收入进行截止性测试，获取期后收入清单、合同、验收单等；
- 6、检查财务报表中与收入相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于实施的审计程序，我们认为，上述公司回复中有关 2020 年度 AI/ICT 业务收入增长的分析说明与我们在审计 2020 年度财务报表过程中了解的情况一致；就财务报表整体公允反映而言，公司 AI/ICT 业务收入确认在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

四、报告期末你公司交易性金融资产账面金额为 1.46 亿元，同比增长 248.70%，主要是由于债务工具投资增长所致。请你公司补充列示交易性金融资产的具体明细，包括但不限于产品名称、期限、利率、金额等，核实是否属于高风险投资，以及相关投资是否履行审议程序和信息披露义务。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函问题 4）

回复：

公司回复：

2020 年末公司交易性金融资产均为银行理财产品及结构性存款。期末账面金额 1.46 亿元，其中投资成本 1.45 亿元，公允价值变动 0.01 亿元，明细如下：

理财产品名称	投资成本 (万元)	银行	产品类型	银行内部 风险评级	预期年 化收益 率	购买日	到期日
“乾元-周周利”理财产品	1,600.00	中国建设银行 股份有限公司	银行理财 产品	低风险	2%~2.8 %	2020 年 6 月	无固定期 限，每周 三可赎回
“乾元-周周利”理财产品	1,500.00	中国建设银行 股份有限公司	银行理财 产品	低风险	2%~2.8 %	2020 年 6 月	无固定期 限，每周 三可赎回
“乾元-周周利”理财产品	600.00	中国建设银行 股份有限公司	银行理财 产品	低风险	2%~2.8 %	2020 年 6 月	无固定期 限，每周 三可赎回
“乾元-周周利”理财产品	1,000.00	中国建设银行 股份有限公司	银行理财 产品	低风险	2%~2.8 %	2020 年 7 月	无固定期 限，每周 三可赎回
结构性存款	770.00	中信银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.48%~3 .00%	2020 年 11 月	2021 年 2 月
结构性存款	2,500.00	兴业银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.5%或 2.85%或 2.93%	2020 年 11 月	2021 年 1 月
结构性存款	3,000.00	兴业银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.5%或 2.85%或 2.93%	2020 年 12 月	2021 年 2 月
结构性存款	500.00	招商银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.65%或 2.91%或 3.26%	2020 年 12 月	2021 年 3 月
结构性存款	2,000.00	江苏银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.4%-3.1 6%	2020 年 12 月	2021 年 3 月

理财产品名称	投资成本 (万元)	银行	产品类型	银行内部 风险评级	预期年 化收益 率	购买日	到期日
结构性存款	1,000.00	江苏银行股份 有限公司	结构性存 款	低风险	1.4%-3.0 8%	2020年 12月	2021年3 月

上述理财产品及结构性存款银行内部评估风险较低，预期年化收益率浮动范围较为明确，故上述投资不属于高风险投资。

公司第七届董事会第二十四次会议及 2019 年度股东大会审议通过了《关于 2020 年委托理财计划的议案》，同意公司在不影响正常经营和确保资金安全性、流动性的前提下，2020 年使用不超过 10 亿元的自有资金进行保本委托理财，在额度内可滚动使用，期限自股东大会决议通过之日起一年内有效。公司在上述议案审批金额范围内开展委托理财日常工作。

公司于 2020 年 4 月 28 日披露了第七届董事会第二十四次会议决议公告，公告中披露了《关于 2020 年委托理财计划的议案》的具体内容，并于 2020 年 5 月 20 日披露了 2019 年度股东大会决议公告对上述议案审议通过的结果。

综上所述，公司购买委托理财，严格按照经董事会、股东大会审议后地标准执行，并及时履行了信息披露义务，且购买的委托理财产品都属于低风险类型。

## 年审会计师回复

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对上述债务工具投资事项实施的主要审计程序包括但不限于：

1、就被审计单位针对相关投资履行的审议程序进行核查，获取包括议案、决议、信息披露文件等在内的文件记录，并考虑管理层对于将其划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的意图的实施能力与实际实施情况；

2、获取投资理财合同，根据产品说明书判断投资分类是否正确、管理层对理财产品风险的评估是否合理；

3、对期末尚未到期的理财产品，检查期后是否可按照合同条款获得预期收益，对期后尚未实现收益的理财产品，根据产品说明书测算预期收益，同时与相关的公允价值变动收益余额核对，并作出调整；

4、对上述银行理财产品实施函证程序；



5、检查以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于实施的审计程序，我们认为，公司回复中所述的交易性金融资产项目情况与我们年度审计取得的信息是一致的，相关投资已履行了相应的审议程序和信息披露义务。

五、报告期末你公司应收账款账面余额为 8.98 亿元，其中账龄一年以上的应收账款占比达 41.09%，应收账款期末余额第一名的金额为 2.81 亿元，占应收账款期末余额的比重为 31.31%，报告期内坏账准备计提金额为 3,831.89 万元。请结合同行业可比公司情况、你公司销售政策、信用政策、结算周期、收入确认原则和时点、主要客户的信用状况和履约能力、历史回款情况、预期信用损失预计情况等，说明账龄一年以上应收账款占比较高的原因和合理性，应收账款是否存在较大的不可回收风险，坏账准备计提是否充分，以及你公司拟采取的催收回款措施。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函问题 5）

回复：

公司回复：

(1) 公司一年以上应收账款占比较高的原因和合理性分析

①按业务类型应收账款账龄情况

截至 2020 年末，公司应收账款明细如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	比例	
按组合计提坏账准备的应收账款	78,172.32	87.05%	15,762.44	20.16%	62,409.88
按单项计提坏账准备的应收账款	11,628.05	12.95%	10,661.58	91.69%	966.47
<b>合计</b>	<b>89,800.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,424.02</b>	<b>29.43%</b>	<b>63,376.35</b>

公司应收账款主要为按组合计提坏账准备的应收账款，账面余额占比为 87.05%；按单项计提坏账准备的应收账款占比 12.95%，账龄基本都在一年以上，该部分预计收回风险较高，公司已经采取包括不限于法律措施等催收。以下主要讨论按组合计提坏账准备的应收账款的情况，一年以上应收账款占总体比例为 28.18%。

考虑到公司游戏业务与一般业务（即非游戏业务）业务模式存在较大差异，将按组合计提坏账准备的应收账款按照游戏业务与一般业务进行拆分。2020 年末，公司按组合计提坏账准备的应收账款构成如下：

单位：万元

账龄	一般业务				游戏业务			
	期末余额		坏账计提		期末余额		坏账计提	
	账面余额	占一般业务总余额比例	坏账准备余额	计提比例	账面余额	占游戏业务总余额比例	坏账准备余额	计提比例
1年以内	34,494.39	57.71%	1,724.72	5.00%	18,368.06	99.81%	918.40	5.00%
1至2年	5,324.54	8.91%	532.45	10.00%	3.12	0.02%	0.62	20.00%
2至3年	5,519.13	9.23%	1,655.74	30.00%	0.31	0.00%	0.22	70.00%
3年以上	14,430.58	24.15%	10,898.09	75.52%	32.19	0.17%	32.19	100.00%
合计	<b>59,768.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,811.01</b>	<b>24.78%</b>	<b>18,403.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>951.44</b>	<b>5.17%</b>

由上表可见，游戏业务应收账款账龄主要集中于1年以内，一年以上应收账款主要产生于游戏业务以外的一般业务，故以下对一般业务展开分析。

## ②收入确认模式及客户类型

公司一般业务应收账款主要由运营商业务、人工智能与大数据业务、物联网与通信业务等产生，这些业务的收入确认模式和客户类型基本一致。2020年末，公司一般业务按组合计提坏账的应收账款的客户类型情况如下：

单位：万元

账龄	电信类	金融类	政府及事业单位类	交通及能源类	其他
1年以内	18,383.24	1,129.66	1,251.58	1,622.87	12,107.05
1-2年	1,012.19	78.65	1,363.99	2,468.52	401.19
2-3年	3,491.25	297.55	638.76	502.99	588.58
3年以上	9,718.85	1,811.78	177.18	144.30	2,578.46
总计	<b>32,605.53</b>	<b>3,317.64</b>	<b>3,431.51</b>	<b>4,738.68</b>	<b>15,675.27</b>

由上表可见，公司一般业务按组合计提坏账的应收账款以电信、金融、政府及事业单位、交通及能源类央企国企客户为主，占比合计达到73.77%，其中，在账龄1年以上应收账款中占比达到85.88%。

通过以上数据，可见公司一般业务产生的应收账款主要客户类型为大型电信运营商、央企国企、政府单位等。对于此类客户，公司在收到明确的收入确认证据（验收/结算单据等）后确认收入和应收账款，客户在合同约定的验收/考核节点后支付对应的款项。由于该类型客户岗位职责划分细致、内控环节相对繁多等特点，导致付款审批流程较长，但其拥有较强的履约能力、资金实力和付款意愿，公司对其给予较长的信用期，这也导致公司一般业务一

年以上应收账款占比较高。对于其他类型客户，公司会严格筛选，一般选取财务状况良好、信誉度高、在业内口碑好的公司进行合作，在合作过程中严格执行信用管理，定期跟进回款，公司在收到客户明确的收入确认证据（验收/结算单据等）后确认收入和应收账款，这类客户的应收账款账龄主要分布在一年以内。

### ③同行业对比

2020 年末，公司一般业务形成的按组合计提坏账准备的应收账款账龄分布情况，与软件和信息技术服务业同行业可比上市公司对比如下：

账龄	按组合计提坏账准备的应收账款账龄结构		
	1 年以内	1 年以上	合计
科大讯飞	69.01%	30.99%	100.00%
东华软件	55.21%	44.79%	100.00%
华宇软件	62.54%	37.46%	100.00%
华胜天成	43.67%	56.33%	100.00%
拓尔思	56.25%	43.75%	100.00%
<b>平均值</b>	<b>57.34%</b>	<b>42.66%</b>	<b>100.00%</b>
<b>神州泰岳</b>	<b>57.71%</b>	<b>42.29%</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司一般业务形成的按组合计提坏账准备的应收账款中，账龄为 1 年以内的占比为 57.71%，1 年以上占比 42.29%，与同行业可比上市公司平均分布情况较为接近。

#### (2) 公司应收账款回收风险分析

2020 年末按组合计提坏账准备的应收账款 78,172.32 万元中，游戏业务 18,403.68 万元占比 23.54%，一般业务 59,768.64 元占比 76.46%。

公司游戏业务收入主要来源于通过 Apple Inc.、Google Inc.等渠道商付费的玩家，由渠道商定期与公司结算，结算周期一般较短，通常为 1 至 2 个月，因此，游戏业务组合计提坏账准备的应收账款中，一年以内占比高达 99.81%。由于渠道商主要为 Apple Inc.、Google Inc 等国际知名大型企业，且结算周期短、严格定期结算，游戏业务应收账款回收风险极低。

公司一般业务按组合计提坏账的应收账款以电信、金融、政府及事业单位、交通及能源类央企国企客户为主，此类客户实力雄厚、履约能力强、信誉良好。其他客户仅占 26.23%，且账龄主要集中于一年以内，占比 77.24%。对于此类客户，公司会严格筛选，一般选取财务状况良好、信誉度高、在业内口碑好的公司进行合作，在合作过程中严格执行信用管理，定期跟进回款。所以公司一般业务应收账款回款风险不高。

以下以期末应收账款前五名举例说明：

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	账龄
客户 1-电信运营商客户	28,116.18	31.31%	1 年以内至 3 年以上
客户 2-游戏客户	9,814.85	10.93%	1 年以内
客户 3-游戏客户	7,718.44	8.60%	1 年以内
客户 4-其他类客户	4,331.06	4.82%	1 年以内
客户 5-电信运营商客户	3,385.50	3.77%	1 年以内至 3 年以上
合计	53,366.04	59.43%	

由上表可见，公司前五大客户占应收账款期末余额的 59.43%。前五大中，两席为电信运营商类客户（按客户集团合并统计），两席为游戏渠道商，一席为其他类客户，其中其他类客户账龄为一年以内。由此可见前五大客户均回款风险较低。

### （3）公司坏账准备计提充分性分析

#### ①一般业务坏账准备计提情况分析

##### A. 同行业坏账计提情况

截至 2020 年末，公司一般业务按组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提情况与同行业可比上市公司对比如下：

单位：万元

公司	应收账款余额	坏账准备余额	计提比例
科大讯飞	625,363.36	78,572.11	12.56%
东华软件	592,266.60	55,141.03	9.31%
华宇软件	149,551.81	11,451.61	7.66%
华胜天成	95,818.19	27,152.07	28.34%
拓尔思	35,175.71	3,892.19	11.06%
<b>平均值</b>	<b>299,635.14</b>	<b>35,241.80</b>	<b>11.76%</b>
神州泰岳	59,768.64	14,811.01	24.78%

不同账龄应收账款坏账准备的计提比例对比如下：

账龄	不同账龄应收账款坏账准备的计提比例			
	1年以内	1至2年	2至3年	3年以上
科大讯飞	4.82%	12.55%	32.03%	80.82%
东华软件	/	/	/	/
华宇软件	0.41%	5.00%	10.00%	61.28%
华胜天成	1.33%	12.08%	39.59%	80.76%
拓尔思	/	/	/	/
<b>平均值</b>	<b>2.19%</b>	<b>9.88%</b>	<b>27.21%</b>	<b>74.29%</b>
神州泰岳	5.00%	10.00%	30.00%	73.76%

注：东华软件与拓尔思未披露不同账龄坏账准备金额。

总体而言，公司一般业务应收账款的坏账准备计提比例为 24.78%，高于同行业可比上市公司平均水平 11.76%，主要因对长账龄应收账款的计提坏账准备金额较高所致。就不同账龄而言，公司对各账龄应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司平均水平差异不大。

#### B.定量分析（预期信用损失模型）

根据公司对一般业务应收账款各年回款情况的定量测算，2020 年初应收账款 2020 年当年回款率为 55.26%，前三年的应收账款在下一年度的平均回款率为 58.44%。本年度在充分考虑前瞻信息后，应计提比例（即下表的损失率）不高于目前使用的坏账准备计提政策。测算结果如下表所示：

单位：万元

账龄	2020 年初 应收账款 原值 a	本期回 款 b	本年回 款率 c=b/a	迁徙率		损失率（本年末）		损失率 （前三 年平均）
				d=1-c	d	数值	公式	
1 年以内	22,932.94	17,389.22	75.83%	24.17%	d6	0.92%	j=i*d6	2.42%
1 至 2 年	18,927.47	10,033.37	53.01%	46.99%	d5	3.81%	i=h*d5	6.14%
2 至 3 年	10,039.97	3,815.86	38.01%	61.99%	d4	8.10%	h=g*d4	17.09%
3 至 4 年	4,709.13	1,256.74	26.69%	73.31%	d3	13.07%	g=f*d3	31.63%
4 至 5 年	2,259.32	1,754.75	77.67%	22.33%	d2	17.82%	f=e*d2	46.51%
5 年以上	4,906.01	991.01	20.20%	79.80%	d1	79.80%	e=d1	82.41%
合计	63,774.84	35,240.94	55.26%	/	/	/	/	/

### C.期后回款情况

此外，2021年1月1日至2021年5月31日，集团内主要公司2020年末一般业务应收账款余额的回款情况如下表所示：

单位：万元

账龄	电信类	金融类	政府及事业单位类	交通、能源类	其他类	总计
1年以内	7,383.50	351.84	704.44	595.44	9,696.31	18,731.54
1-2年	5.99	57.00	54.85	2.00	6.74	126.58
2-3年	771.17	-	167.07	30.90	30.00	999.14
3-4年	697.71	7.95	19.73	-	70.00	795.39
4-5年	90.31	0.00	6.67	-	0.00	96.98
5年以上	65.66	41.40	20.00	-	0.00	127.06
合计	<b>9,014.34</b>	<b>458.19</b>	<b>972.76</b>	<b>628.34</b>	<b>9,803.05</b>	<b>20,876.69</b>

2021年以来，上年末一般业务形成的应收账款在各类型客户、各账龄下均实现回款，合计回款20,876.69万元，占2020年末一般业务按组合计提坏账的应收账款原值的34.93%，回款情况较为理想。

鉴于公司一般业务应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比上市公司均值，且应收账款期后回款情况较为理想，因此，公司一般业务应收账款的坏账准备计提是充分的。

### ②游戏业务坏账准备计提情况分析

#### A.同行业坏账计提情况

2020年末公司游戏业务按组合计提坏账的应收账款的坏账准备计提比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司	应收账款余额	坏账准备余额	计提比例
掌趣科技	27,680.86	1,243.52	4.49%
三七互娱	116,820.64	354.84	0.30%
游族网络	73,649.35	5,019.08	6.81%
中青宝	18,774.02	4,167.08	22.20%
顺网科技	8,683.54	569.84	6.56%
平均值	<b>49,121.68</b>	<b>2,270.87</b>	<b>4.62%</b>
神州泰岳	18,403.68	951.44	5.17%

不同账龄应收账款坏账准备的计提比例对比如下：

账龄	不同账龄应收账款坏账准备的计提比例			
	1年以内	1至2年	2至3年	3年以上
掌趣科技	1.00%	10.00%	50.00%	100.00%
三七互娱	5.00%	10.00%	30.00%	/
游族网络	/	/	/	/
中青宝	4.07%	31.14%	86.00%	100.00%
顺网科技	5.00%	10.00%	30.00%	92.62%
<b>平均值</b>	<b>3.36%</b>	<b>17.05%</b>	<b>55.33%</b>	<b>97.54%</b>
神州泰岳	5.00%	20.00%	70.00%	100.00%

注：游族网络未披露账龄组合坏账计提金额。

总体而言，公司游戏业务应收账款的坏账准备计提比例为 5.17%，略高于同行业可比上市公司平均水平。就不同账龄而言，公司对 1 年以内、2 至 3 年、3 年以上账龄的应收账款坏账准备的计提比例均高于同行业可比上市公司的平均水平。因此，公司游戏业务应收账款的坏账准备计提情况与同行业可比上市公司相比更加谨慎。

另外，由于游戏业务主要渠道商 Apple Inc.，Google Inc.和 Amazon 均为国际知名的大型企业，市场声誉良好，资金实力较强，且应收账款整体账龄较短，结算周期多在 2 个月以内，发生坏账的可能性较低。因此，公司游戏业务应收账款的坏账准备计提是充分、合理的。

#### （4）防范回款风险及催收回款措施

公司在防范回款风险及催收回款方面采取了以下措施：

- ①高度重视客户信用评估，选择高质量客户合作；
- ②严格执行客户信用额度管理制度，定期跟进应收款项，及时发现回款风险；
- ③通过邮件、电话、上门拜访、催款函等多种途径多种方式催收回款；
- ④必要时诉诸法律手段催收回款。

综上所述，账龄一年以上应收账款占比较高，与同行业情况基本一致。主要是受业务模式和客户类型影响所致，电信运营商为代表的大中型企业客户结算付款周期较长，但回款意愿及能力强，公司给予较长的信用期。公司定期对应收账款回收风险进行评估，已经按照预期信用损失模型计提了充分的坏账准备。



## 年审会计师回复

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对应收账款坏账准备实施的主要审计程序包括但不限于：

1、评价公司管理层采用以信用风险特征为基础，分组按迁徙率计算应收账款预期减值损失的具体方法和模型是否符合新修订的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；

2、取得公司提供的应收账款账龄信息，测试账龄分类的准确性及总体合理性，重新计算按预计信用损失模型分组的合理性以及计算坏账准备的准确性；

3、对于单项计提坏账准备的应收账款，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出估计的依据及合理性；

4、对大额应收账款余额进行函证，对未回函项目实施替代程序，包括查验相关销售合同、验收单据等资料；

5、对账龄较长的应收款项，关注其近年回款情况，判断其坏账准备计提充分性；

6、检查在财务报表中与应收账款相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于实施的审计程序，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，公司应收账款信用减值损失的计提情况，在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

六、报告期末你公司存货账面余额为 2.18 亿元，其中合同履约成本金额为 1.70 亿元，报告期内未对合同履约成本计提跌价准备。请你公司结合销售模式、收入和成本的确认政策、项目执行进度等，说明报告期末合同履约成本金额较高的原因和合理性，并结合存货库龄、市场需求、销售价格变动、可变现净值的预计情况、项目进展情况等，说明报告期内存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函问题 6）

回复：

公司回复：

#### （1）合同履约成本较高合理性

合同履约成本是公司为了履行已签订的合同或预期能够签订的合同（技术服务合同、供货合同、集成合同为主）所发生的采购软件、硬件及服务支出，人工成本支出及其他支出。2020 年末，合同履约成本金额为 1.70 亿元，合同履约成本的结构如下：

单位：万元

项目	合同履约成本原值	跌价准备	合同履约成本净值
外购软硬件及服务	11,151.13	715.11	10,436.02
人工成本	5,803.67	-	5,803.67
合计	16,954.80	715.11	16,239.69

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，根据新收入准则的规定，部分合同收入由按照验收节点确认变更为控制权转移时点一次性确认，导致收入确认时点较以前年度延后，项目执行中的成本在合同履约成本归集，导致合同履约成本较高。

选取合同履行成本前 20 名，其合同签订情况、销售模式、收入和成本的确认政策、项目执行进度、收款等情况如下：

单位：万元

存货名称	客户类型	合同金额	合同签订时间	销售模式	收入确认方法	合同执行进度	存货原值	跌价准备	存货净值	截至 2020.12.31 已收款
合同履行成本 1	交通能源类国有企业	5,387.78	2020 年 10 月	销售货物	时点确认	正在执行	2,623.83	-	2,623.83	2,993.89
合同履行成本 2	交通能源类国有企业	1,878.80	2020 年 9 月	销售货物	时点确认	正在执行	1,152.25	-	1,152.25	1,503.04
合同履行成本 3	交通能源类国有企业	1,507.36	2018 年 6 月	销售货物	时点确认	正在执行	915.04	-	915.04	1,130.52
合同履行成本 4	电信运营商类	780.05	2019 年 11 月	提供服务	时点确认	正在执行	522.50	-	522.50	156.01
合同履行成本 5	金融类	1,582.37	2020 年 3 月	提供服务	时点确认	正在执行	510.03	-	510.03	-
合同履行成本 6	电信运营商类	/	/	销售集成产品	时点确认	停止执行	360.18	360.18	-	-
合同履行成本 7	金融类	379.68	2019 年 12 月	销售软件产品	时点确认	正在执行	244.69	-	244.69	151.87
合同履行成本 8	政府及事业单位类	283.50	2021 年 1 月	提供服务	时点确认	正在执行	242.54	-	242.54	-
合同履行成本 9	金融类	521.56	2020 年 11 月	提供服务	时点确认	正在执行	223.36	-	223.36	208.62
合同履行成本 10	金融类	674.50	2020 年 6 月	销售集成产	时点确认	正在执行	222.79	-	222.79	202.35

存货名称	客户类型	合同金额	合同签订时间	销售模式	收入确认方法	合同执行进度	存货原值	跌价准备	存货净值	截至2020.12.31已收款
			月	品						
合同履约成本 11	电信运营商类	/	/	提供服务	时点确认	停止执行	202.83	202.83	-	112.32
合同履约成本 12	电信运营商类	219.08	2018年6月	提供服务	时点确认	正在执行	199.44	-	199.44	208.13
合同履约成本 13	电信运营商类	预计能够签约	2021年	提供服务	时点确认	正在执行	177.30	-	177.30	-
合同履约成本 14	电信运营商类	270.89	2019年12月	提供服务	时点确认	正在执行	175.31	-	175.31	257.35
合同履约成本 15	交通能源类国有企业	847.70	2020年4月	销售集成产品	时点确认	正在执行	171.96	-	171.96	419.51
合同履约成本 16	电信运营商类	358.93	2019年10月	提供服务	时点确认	正在执行	162.90	-	162.90	-
合同履约成本 17	电信运营商类	193.53	2019年1月	提供服务	时点确认	正在执行	162.50	-	162.50	183.86
合同履约成本 18	电信运营商类	299.45	2020年2月	销售集成产品	时点确认	正在执行	162.20	-	162.20	209.62
合同履约成本 19	其他类	196.35	2017年7月	销售货物	时点确认	正在执行	159.53	-	159.53	165.30
合同履约成本 20	政府及事业单位类	594.70	2020年9月	销售货物	时点确认	正在执行	156.62	-	156.62	356.82
合计		/	/	/	/	/	8,747.79	563.01	8,184.78	8,259.21

由上表可以看出，由于大部分项目于控制权转移时点一次确认收入，期末尚未完成验收的合同成本在存货项目归集，使得合同履约成本较高。

## (2) 存货未计提减值的原因

除少量备货以外，公司绝大部分采购采用以销定采模式。明确项目实施需求后，进行相应的采购，项目正常执行则存货无减值迹象。公司主要客户为运营商等大型央企以及事业单位等，客户实力雄厚，信誉度高，加之公司与客户合作稳定，项目履约风险较低。公司定期对存货相关项目执行情况进行梳理，排查减值迹象，及时计提减值准备。

2020 年末，合同履约成本占存货期末余额约 78%，对于合同履约成本，以（1）中前 20 名项目为例，2020 年末已收款金额总体上高于合同金额的 50%，且与存货结存金额相近，且大部分项目执行正常，公司也已针对停止执行的项目计提坏账准备，合同履约成本的减值风险较低。

除合同履约成本外，公司的存货主要为库存商品，占存货期末余额约 16%，主要是物联网相关业务板块为执行已签订的销售合同进行的备货。2020 年，物联网业务受疫情影响，部分项目实施进度减缓，尚未达到验收条件，导致在手订单大幅上涨 249.73%，在手订单金额 1.52 亿元。物联网业务的客户主要为交通能源类大型央企国企，项目履约风险较低，存货减值风险较低。

综上所述，合同履约成本较高，主要是因实施新收入准则导致的收入确认延后，进而导致在执行中的项目成本归集金额较大所致，是合理的。公司除少量备货以外，公司绝大部分采购采用以销定采模式，客户的履约风险低，存货减值风险较低，公司已按照会计准则的规定计提了充分的减值准备。

### 年度会计师回复：

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对存货实施的主要审计程序包括但不限于：

- 1、获取公司存货清单，对期末存货进行监盘、函证等核查程序；
- 2、对大额的存货采购项目，执行采购合同查验、付款情况查验、对应的大额应付账款函证等审计程序；
- 3、查验期末大额存货结存项目所对应的销售合同签署及款项预收情况，关注是否存在潜在亏损的情形；

- 4、复核公司存货跌价准备计提的依据合理性，重新计算跌价准备金额的准确性；
- 5、检查在财务报表中与存货相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，我们认为，就财务报表整体公允反映而言，公司存货减值准备计提充分，在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

七、报告期末你公司商誉账面净额为 15.37 亿元，包括游戏资产组 11.17 亿元、AI-ICT 解决方案资产组 3.95 亿元、互联网运营资产组 374.51 万元、物联网资产组 1,315.69 万元和拨测业务资产组 776.72 万元。请你公司补充披露商誉涉及的各项资产近三年的营业收入、营业利润、净利润等主要财务数据，并结合前述标的资产商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可回收金额和关键参数的确定依据、重要假设及其合理性等，以及行业发展情况和未来业绩预测说明未计提商誉减值的原因及合理性。请年审会计师发表明确意见。（问询函问题 7）

回复：

公司回复：

#### （1）游戏资产组

##### ①资产组的划分依据及近三年的主要财务数据

游戏资产组商誉余额 115,795.99 万元，含 2014 年收购天津壳木 100%的股权形成的非同一控制下的并购商誉 108,561.87 万元，及 2015 年收购天津安纳西科技有限公司（以下简称“天津安纳西”）100%的股权形成的非同一控制下的并购商誉 7,234.12 万元。因天津壳木与天津安纳西的业务相互融合，协同发展，密不可分，根据企业会计准则的规定，划分为同一资产组。

天津壳木软件有限责任公司近三年的主要合并财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	240,830.66	86,005.27	60,935.97
销售费用、管理费用与研发费用	99,711.50	57,251.69	37,738.99
营业利润	58,486.54	15,184.92	14,113.84
净利润	49,721.02	15,148.49	14,271.91

2020 年公司游戏业务的收入较上年同期增长 177.63%，净利润也较上年同期增长 228.22%；2019 年公司游戏业务实现营业收入较上年同期增长 41.14%，净利润为大额盈利且较上年同期增长 6.14%；2018 年，营业收入较上年同期增长 4.23%，净利润为大额盈利较

上年同期增长 9.25%。从业绩预测的实现情况来看，游戏业务盈利状况良好，未发生减值。

公司手机游戏团队是国内游戏厂商较早在海外市场布局的代表厂商之一，从成立之初就坚持立足海外游戏市场的战略，走全球化、精品化路线，坚持不断拓展新技术来带动产品表现力，为用户带来更高品质更好体验的手机游戏产品。经过多年的发展和沉淀，公司游戏业务板块在海外市场具有较大的影响力，在 WPP 和 Kantar 联合谷歌在线发布的“2020 年 BrandZ 中国全球化品牌 50 强”榜单中，壳木游戏位列第 49 位。

公司已成功研发并发行了《小小帝国》、《War and Order》、《Age of Z Origins》等大型重度游戏。《War and Order》上线至今已获得多次谷歌全球精选游戏首页推荐、荣获“NextWorld 2017 年度最具风采-创享游戏”大奖，《War and Order》自 2016 年 4 月上线，已进入成熟运营期，2020 年全年总流水较 2019 年有较大幅度增长，体现了强劲的长线经营能力。《Age of Z Origins》继续保持高速增长，现已超过《War and Order》成为公司贡献营业收入最高的游戏产品。

## ②商誉减值测试过程

### A.主要假设

商誉减值测试过程中所采用的主要一般假设、基本假设、特殊假设如下：

- ①假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化；
- ②假设和产生商誉的主体单位(被评估单位)相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；
- ③假设产生商誉的主体单位(被评估单位)完全遵守所有相关的法律法规；
- ④假设产生商誉的主体单位(被评估单位)的生产经营业务可以按其现状持续经营下去，并在可预见的经营期内,其经营状况不发生重大变化；
- ⑤在可预见时间内,未考虑产生商誉的主体单位(被评估单位)经营可能发生的非经常性损益。

### B.商誉减值测算过程

#### a.确定资产组的账面价值

先对不包含商誉的资产组进行减值测试，游戏资产组与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等，固定资产主要为电子设备等，无形资产主要为自主研发的游戏软件，测试后不存在减值。



经过上述步骤后，2020 年末游戏资产组商誉的账面价值为人民币 111,724.39 万元，资产组账面金额为人民币 118,387.59 万元（含商誉金额）。

#### **b.确定资产组可收回金额**

可收回金额采用资产组的预计未来现金流量的现值，根据 5 年期的财务预算基础上的现金流量预测来确定。游戏资产组营业收入主要来源于游戏充值收入，公司综合考虑游戏资产组的业务内容、市场等因素影响，预测该期间内营业收入增长率为-12.63%—17.48%；预测期的利润率为 12.28%—21.40%，稳定期的利润率为 12.28%；税前折现率为 15.11%；预计未来现金净流量的现值 246,550.00 万元。

#### **c.计算商誉减值损失**

由于游戏资产组的可收回金额 246,550.00 万元，高于资产组的账面价值 118,387.59 万元，游戏资产组商誉未发生减值。

公司对游戏业务资产组的预计未来现金流量现值（可收回金额）测算，参考了北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2021 年 4 月 12 日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字[2021]第 010131 号）的评估结果。

综上所述，2020 年游戏资产组的商誉未计提减值是充分的。

### **(2) AI-ICT 解决方案资产组**

#### **①资产组的划分依据及近三年的主要财务数据**

AI-ICT 解决方案资产组商誉余额 60,704.61 万元，含收购鼎富智能科技有限公司 100% 的股权形成的非同一控制下的并购商誉 57,357.53 万元，及收购北京神州泰岳系统集成有限公司 100% 的股权形成的非同一控制下的并购商誉 3,347.08 万元。因上述子公司、北京神州泰岳信息安全技术有限公司及本公司的业务相互融合，协同发展，密不可分，根据企业会计准则的规定，划分为同一资产组。

AI-ICT 解决方案资产组近三年主要业绩数据如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	65,994.05	25,121.75	60,195.84

项目	2020年	2019年	2018年
销售费用、管理费用与研发费用	39,877.41	47,576.38	44,411.37
营业利润	-3,646.83	-34,237.96	3,824.49
利润总额	-3,646.83	-34,237.96	3,824.49
净利润	-3,647.60	-33,842.20	4,491.06

注：资产组的业绩数据来自于财务报表，并根据商誉减值测试中收益法的预测口径进行了调整（即只考虑非扩大再生产的经营性因素），主要调整项目如下：

- 收入、成本与税金：剔除与本资产组无关的如房屋出租、系统集成等业务的收入、成本、税金。
- 销售费用与管理费用：剔除需要由其他公司共同承担的费用。
- 其他损益科目：剔除与资产组经营无关的财务费用、资产（信用）减值损失等非经营性的损益及递延所得税费用。

2020年 AI-ICT 解决方案资产组完成盈利预测情况如下表所示：

单位：万元

资产组名称	2019年商誉减值测试中预测2020年度金额（注1）		2020年实际（注2）		完成百分比	
	收入	利润总额	收入	利润总额	收入	利润总额
AI-ICT 解决方案资产组	63,200.81	8,193.02	65,994.05	-3,646.83	104.42%	-44.51%

注1：2020年预测数据来源于公司聘请的北京国融兴华资产评估有限责任公司于2020年4月18日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字【2020】第010107号）。

注2：2020年实际数据，根据注1中所述评估报告收入、利润口径将主要差异调整至与评估报告一致。

2020年 AI-ICT 解决方案资产组收入达到了预测的 104.42%，净利润未达到预期，较业绩预测完成度低，主要是：

a. 本期收入中，部分广东地区电信运营商项目毛利偏低，主要是广东地区作为 5G 试点区域，公司采取相对低毛利的政策深度绑定客户的策略，把握试点区域未来的发展机遇，以期在从 4G 到 5G 的更新换代的重要节点，占领先机。此外，广东作为 5G 重点区域，客户在 5G 建设阶段，除软件开发和技术服务外，还包括采购较多的硬件设备，也导致项目毛利率相对偏低。上述业务涉及的合同收入约 8,600 万元，平均毛利率 10% 左右。

b. 受疫情影响，部分项目招投标、签约、实施进度减缓，是以公安等行业客户为例，受疫情影响，客户投入信息化建设的预算有所减缓，导致公司本期签约金额低于预期。

2020年，公司对 AI-ICT 解决方案资产组实行了强有力的业绩改善措施，并取得了显著的成效，业绩较上年同期明显改善。在内部管理上，公司持续在管理变革中探索与实践，积

极进行绩效改革。不断努力提升业务的产品化程度,通过强化内部成本管控、细化考核指标、减员增效等一系列措施,提升精细化管理水平,并取得了阶段性成果。2020年 AI-ICT 解决方案资产组实现收入 6.60 亿,较上年同期增长 162.70%;实现利润总额-0.36 亿,较上年同期亏损减少 89.35%。

行业前景方面,2020年3月,中共中央政治局常务委员会召开会议提出,要加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。在4月的《工业和信息化部关于推动5G加快发展的通知》中提到,支持基础电信企业5G独立组网建设,加强5G技术和标准研发,提升5G技术创新支撑能力。5G建设作为“新基建”最重要的任务,对我国信息通信行业的创新发展具有战略性意义,未来也将有着巨大的发展空间。2017年7月在国务院印发的《新一代人工智能发展规划》中提到,到2030年人工智能产业竞争力达到国际领先水平。人工智能在生产生活、社会治理、国防建设各方面应用的广度深度极大拓展,形成涵盖核心技术、关键系统、支撑平台和智能应用的完备产业链和高端产业群,人工智能核心产业规模超过1万亿元,带动相关产业规模超过10万亿元。

报告期内,公司持续迭代优化自主研发的非结构化大数据分析挖掘平台——“OEC”平台,基于其“本体 O-要素 E-概念 C”三位一体的专利技术,构建了面向业务的超凡非结构化数据建模能力和强大的非结构化数据分析挖掘能力,在自然语言处理领域独树一帜,广泛应用于公安、金融、政务等多领域。目前,公司已形成公安实有人口、智能研判、智能审讯、态势感知、扫黑除恶,金融风控,网络综合治理,智能写作等多个领域的多种应用解决方案并切实落地,高效助力政务智能化、企业数字化的快速发展和行业应用。

同时,为加强业务转型力度,进一步聚焦核心业务,公司以鼎富智能科技有限公司为载体,对人工智能相关的技术、产品、业务、团队等进行整合,完善产业布局,并在此基础上努力促进公司战略投资的引入,以更深入、更有效地推进人工智能/大数据业务的发展,2020年初引入 2 家战略投资者,合计认缴出资金额 1.5 亿元。并完成人工智能板块迁址安徽省合肥高新技术产业开发区的工作。

由此可见,资产组虽暂时未完成业绩预测,但经营条件、盈利能力等未发生实质性不利变化。

## ②商誉减值测试过程

## A.主要假设

商誉减值测试过程中所采用的主要一般假设、基本假设、特殊假设如下：

- ①假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化；
- ②假设和产生商誉的主体单位(被评估单位)相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；
- ③假设产生商誉的主体单位(被评估单位)完全遵守所有相关的法律法规；
- ④假设产生商誉的主体单位(被评估单位)的生产经营业务可以按其现状持续经营下去，并在可预见的经营期内,其经营状况不发生重大变化；
- ⑤在可预见时间内，未考虑产生商誉的主体单位(被评估单位)经营可能发生的非经常性损益。

## B.商誉减值测算过程

### a.确定资产组的账面价值

先对不包含商誉的资产组进行减值测试，AI-ICT 解决方案资产组与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等。固定资产主要为房产、电子设备，无形资产主要为自主研发的软件，测试后不存在减值。

经过上述步骤后，2020 年末 AI-ICT 解决方案资产组商誉的账面价值为人民币 39,532.61 万元。资产组账面金额为人民币 71,127.08 万元（含商誉金额）。

### b.确定资产组可收回金额

可收回金额采用资产组的预计未来现金流量的现值，根据 5 年期的财务预算基础上的现金流量预测来确定。AI-ICT 解决方案资产组收入主要来源于相关软件开发及技术服务收入，公司综合考虑 AI-ICT 解决方案资产组的业务内容、合同签订情况、发展前景等因素影响，预测该期间内营业收入增长率为-5.60%—13.00%；预测期的利润率为 1.66%—16.60%，稳定期的利润率为 16.60%；税前折现率为 14.02%；预计未来现金净流量的现值 73,250.00 万元。

### c.计算商誉减值损失

由于 AI-ICT 解决方案资产组的可收回金额 73,250.00 万元，高于资产组的账面价值 71,127.08 万元，AI-ICT 解决方案资产组商誉未发生减值。

公司对 AI-ICT 解决方案资产组的预计未来现金流量现值（可收回金额）测算，参考了北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2021 年 4 月 13 日出具的以财务报告为目的涉及商誉

减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字[2021]第 010129 号）的评估结果。

综上所述，2020 年 AI-ICT 解决方案资产组的商誉未计提减值是充分的。

### （3）物联网业务资产组

#### ①资产组的划分依据及近三年的主要财务数据

物联网资产组商誉余额 1,315.69 万元，为 2011 年 8 月公司收购奇点新源国际技术开发（北京）有限公司（简称“奇点新源”）控股股权所形成的非同一控制下的并购商誉 1,315.69 万元。奇点新源是物联网资产组的研发和生产主体，公司自 2017 年 4 月陆续成立了北京慧联神州科技有限公司、北京泰岳睿安科技有限公司、神州智核信息技术有限公司、北京神州泰核物联网技术有限公司、北京泰岳宏光科技发展有限公司、新疆神州泰岳智能科技有限公司，分别定位于推动公司物联网/通讯领域的应用产品在机场、监狱、高铁、核电等方向的项目落地。各方实质上属于同一业务项下的不同角色分工，相互依托，共同推进业务发展，应当认定为商誉相关的资产组进行商誉减值测试。本公司定期针对上述经营活动做整体评价，并据此进行统一资源配置，因此将物联网资产整体作为一个资产组。

物联网资产组近三年的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	2,619.71	8,321.45	8,094.00
销售费用、管理费用与研发费用	5,817.12	6,044.21	5,362.64
营业利润	-3,842.44	-1,074.93	1,183.21
利润总额	-3,842.44	-1,074.93	1,183.21
净利润	-3,842.44	-1,074.93	1,183.21

注：资产组的业绩数据来自于财务报表，并根据商誉减值测试中收益法的预测口径进行了调整（即只考虑非扩大再生产的经营性因素），主要调整项目如下：

- 销售费用与管理费用：增加需要由本资产组公司共同承担的费用。
- 其他损益科目：剔除与资产组经营无关的财务费用、资产（信用）减值损失等非经营性的损益及递延所得税费用。

2020 年物联网资产组完成盈利预测情况如下表所示：

单位：万元

资产组名称	2019年商誉减值测试中预测2020年度金额（注1）		2020年实际（注2）		完成百分比	
	收入	利润总额	收入	利润总额	收入	利润总额
物联网资产组	13,205.59	1,280.15	2,619.71	-3,842.44	19.84%	-300.16%

注1：2020年预测数据来源于公司聘请的北京国融兴华资产评估有限责任公司于2020年4月18日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字【2020】第010105号）。

注2：2020年实际数据，根据注1中所述评估报告收入、利润口径将主要差异调整至与评估报告一致。

2020年，物联网资产组的业绩预测完成度较低，主要原因是受疫情影响，部分项目实施进度减缓，尚未达到验收条件。

物联网资产组虽然未完成业绩预测，但本报告期签订的合同额较上年同期大幅增长。截至2020年底，未确认收入的合同金额较上年同期增长249.73%，随着项目的实施及验收，这些在手订单为后续实现业绩预测奠定了坚实的基础。报告期末，资产组的在手订单情况如下：

单位：万元

项目	截至2020.12.31	截至2019.12.31	变动
尚未确认收入的合同金额	15,166.74	4,336.70	249.73%

行业前景方面，我国工业互联网发展态势良好，工业互联网是未来我国经济发展的新动能，而“5G+工业互联网”的融合创新则是工业互联网产业发展的必然趋势。5G所具备的高带宽、低时延、海量连接等特性与工业互联网的需求高度契合，5G技术能够极大推动工业互联网的高级场景应用，是驱动工业互联网高质量发展的关键动力之一。随着人工智能、5G等前沿技术的逐渐成熟，物联网与上述技术融合发展成为新的趋势，智能物联网（AIoT）成为我国物联网产业发展的主要战场。

目前，公司物联网领域业务已为周界安防、城市管廊、核岛核电、石油产业等多个领域提供产品及解决方案，并取得了较好的应用成果及市场反馈，物联网相关技术的应用场景也仍在持续拓展中，随着物联网产业的进一步发展，未来市场需求也将进一步提升。

由此可见，资产组虽暂时未完成业绩预测，但经营条件、盈利能力等未发生实质性不利变化。

## ②商誉减值测试过程

### A.主要假设

商誉减值测试过程中所采用的主要一般假设、基本假设、特殊假设如下：

- ①假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化；
- ②假设和产生商誉的主体单位(被评估单位)相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；
- ③假设产生商誉的主体单位(被评估单位)完全遵守所有相关的法律法规；
- ④假设产生商誉的主体单位(被评估单位)的生产经营业务可以按其现状持续经营下去，并在可预见的经营期内,其经营状况不发生重大变化；
- ⑤在可预见时间内,未考虑产生商誉的主体单位(被评估单位)经营可能发生的非经常性损益。

## **B.商誉减值测算过程**

### **a.确定资产组的账面价值**

物联网资产组与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等。固定资产主要为电子设备，无形资产主要为自主研发的软件，测试后不存在减值。

经过上述步骤后，2020年末物联网资产组商誉的账面价值为人民币1,315.69万元。资产组账面金额为人民币11,463.11万元（含商誉金额）。

### **b.确定资产组可收回金额**

可收回金额采用资产组的预计未来现金流量的现值，根据5年期的财务预算基础上的现金流量预测来确定。物联网资产组收入主要来源于智慧线产品销售业务，本公司综合考虑物联网资产组的业务内容、合同签订情况、发展前景等因素影响，预测该期间内营业收入增长率为14.13%—437.55%。预测期的利润率为8.87%—21.65%，稳定期的利润率为21.65%；税前折现率为15.27%；预计未来现金净流量的现值26,390.00万元。

### **c.计算商誉减值损失**

由于物联网资产组的可收回金额26,390.00万元，高于资产组的账面价值11,463.11万元，物联网资产组商誉未发生减值。

公司对物联网资产组的预计未来现金流量现值（可收回金额）测算，参考了北京国融兴华资产评估有限责任公司于2021年4月12日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字[2021]第010128号）的评估结果。

综上所述，2020年物联网资产组的商誉未计提减值是充分的。

#### (4) 互联网运营资产组

##### ①资产组的划分依据及近三年的主要财务数据

互联网运营资产组商誉余额 4,557.27 万元，为 2013 年公司收购北京广通神州网络技术有限公司（简称“广通神州”）全部股权所形成的非同一控制下的并购商誉 4,557.27 万元。广通神州主要面向电信运营商提供平台研发、客户端应用研发、运营服务、精准营销等综合性解决方案。因广通神州与北京新媒传信科技有限公司的主要客户相同，定位与业务相似，两者同属互联网开发、运营类业务；双方人员、业务合并运营，融合发展、优势互补、资源复用，可以提升公司整体在互联网运营支撑领域的行业竞争力。公司定期针对上述经营活动做整体评价，并据此统一资源配置，因此将互联网运营业务作为一个资产组。

互联网运营资产组近三年主要业绩数据如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	11,069.40	7,842.27	18,351.94
销售费用、管理费用与研发费用	6,241.87	12,183.46	16,505.13
营业利润	-699.88	-8,126.84	-3,727.28
利润总额	-699.88	-8,126.84	-3,727.28
净利润	-699.88	-8,126.84	-3,727.35

注：资产组的业绩数据来自于财务报表，并根据商誉减值测试中收益法的预测口径进行了调整（即只考虑非扩大再生产的经营性因素），主要调整项目如下：

- 收入、成本与税金：剔除与本资产组无关的如房屋出租。
- 销售费用与管理费用：增加需要由本资产组公司共同承担的费用。
- 其他损益科目：剔除与资产组经营无关的财务费用、资产（信用）减值损失等非经营性的损益及递延所得税费用。

2020 年互联网运营资产组完成盈利预测情况如下表所示：

单位：万元

资产组名称	2019 年商誉减值测试中预测 2020 年度金额（注 1）		2020 年实际（注 2）		完成百分比	
	收入	利润总额	收入	利润总额	收入	利润总额
互联网运营资产组	10,938.37	-303.20	11,069.40	-699.88	101.20%	-230.83%

注 1：2020 年预测数据来源于公司聘请的北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2020 年 4 月 18 日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字【2020】第 010102 号）。



注 2: 2020 年实际数据, 根据注 1 中所述评估报告收入、利润口径将主要差异调整至与评估报告一致。

2020 年互联网运营资产组实现收入 11,069.40 万元, 达到了预测的 101.20%, 利润总额 -699.88 比预测值少 396.68 万元, 但相比上年同期亏损减少了 91.39%。互联网运营资产组 2020 年业绩预测完成度较好。

## ②商誉减值测试过程

### A.主要假设

商誉减值测试过程中所采用的主要一般假设、基本假设、特殊假设如下:

- ①假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化;
- ②假设和产生商誉的主体单位(被评估单位)相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化;
- ③假设产生商誉的主体单位(被评估单位)完全遵守所有相关的法律法规;
- ④假设产生商誉的主体单位(被评估单位)的生产经营业务可以按其现状持续经营下去, 并在可预见的经营期内,其经营状况不发生重大变化;
- ⑤在可预见时间内,未考虑产生商誉的主体单位(被评估单位)经营可能发生的非经常性损益。

### B.商誉减值测算过程

#### a.确定资产组的账面价值

互联网运营资产组与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等。固定资产、无形资产主要为房产与土地, 不存在减值迹象。

经过上述步骤后, 2020 年末互联网运营业务资产组商誉的账面价值为人民币 374.51 万元。资产组账面金额为人民币 5,292.54 万元(含商誉金额)。

#### b.确定资产组可收回金额

可收回金额采用资产组的预计未来现金流量的现值, 根据 5 年期的财务预算基础上的现金流量预测来确定。互联网运营资产组收入主要来源于于中国移动互联网业务, 公司综合考虑互联网运营资产组的业务内容、合同签订情况、发展前景等因素影响, 预测该期间内营业收入增长率为 6.00%—15.21%。预测期的利润率为 9.98%—16.37%, 稳定期的利润率为 16.37%; 税前折现率为 15.00%; 预计未来现金净流量的现值 7,160.00 万元。

#### c.计算商誉减值损失

由于互联网运营资产组的可收回金额 7,160.00 万元，高于资产组的账面价值 5,292.54 万元，互联网运营资产组商誉未发生减值。

公司对互联网运营资产组的预计未来现金流量现值（可收回金额）测算，参考了北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2021 年 4 月 13 日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字[2021]第 010130 号）的评估结果。

综上所述，2020 年互联网运营资产组的商誉未计提减值是充分的。

## （5）拨测业务资产组

### ①资产组的划分依据及近三年的主要财务数据

拨测业务资产组商誉余额 20,613.72 万元，为 2011 年 7 月公司收购宁波普天通信技术有限公司（简称“宁波普天”）全部股权所形成的非同一控制下的并购商誉 20,613.72 万元。该公司主要为中国移动等客户提供移动网络测评优化服务。公司定期针对上述经营活动做整体评价，并据此资源配置，因此将拨测业务资产整体作为一个资产组。

拨测业务资产组近三年主要业绩数据如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	10,110.05	3,126.53	8,893.42
销售费用、管理费用与研发费用	4,699.48	5,307.26	5,189.96
营业利润	1,232.93	-2,853.80	420.76
利润总额	1,232.93	-2,853.80	420.76
净利润	1,236.26	-2,773.01	351.14

注：资产组的业绩数据来自于财务报表，并根据商誉减值测试中收益法的预测口径进行了调整（即只考虑非扩大再生产的经营性因素），主要调整项目如下：

- a. 销售费用与管理费用：增加需要由本资产组公司共同承担的费用。
- b. 其他损益科目：剔除与资产组经营无关的财务费用、资产（信用）减值损失等非经营性的损益及递延所得税费用。

2020 年拨测业务资产组完成盈利预测情况如下表所示：

单位：万元

资产组名称	2019 年商誉减值测试中预测 2020 年度金额（注 1）	2020 年实际（注 2）	完成百分比

	收入	利润总额	收入	利润总额	收入	利润总额
拨测业务资产组	5,926.32	-95.77	10,110.05	1,232.93	170.60%	1,287.39%

注 1：2020 年预测数据来源于公司聘请的北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2020 年 4 月 18 日出具的以财务报告为目的涉及商誉减值测试的资产组可收回金额评估报告（文号为国融兴华评报字【2020】第 010106 号）。

注 2：2020 年实际数据，根据注 1 中所述评估报告收入、利润口径将主要差异调整至与评估报告一致。

2020 年拨测业务资产组实现收入 10,110.050 万元，达到了预测的 170.60%，利润总额 1,232.93，实现了扭亏为盈，并超出预测值 1,328.70 万元。拨测业务资产组 2020 年业绩预测完成度良好。

## ②商誉减值测试过程

### A.主要假设

商誉减值测试过程中所采用的主要一般假设、基本假设、特殊假设如下：

- ①假设评估基准日后国家宏观经济政策、产业政策和区域发展政策无重大变化；
- ②假设和产生商誉的主体单位(被评估单位)相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；
- ③假设产生商誉的主体单位(被评估单位)完全遵守所有相关的法律法规；
- ④假设产生商誉的主体单位(被评估单位)的生产经营业务可以按其现状持续经营下去，并在可预见的经营期内,其经营状况不发生重大变化；
- ⑤在可预见时间内,未考虑产生商誉的主体单位(被评估单位)经营可能发生的非经常性损益。

### B.商誉减值测算过程

#### a.确定资产组的账面价值

拨测业务资产组与商誉相关长期资产包括固定资产、无形资产等。固定资产、无形资产主要为房产与土地，不存在减值迹象。

经过上述步骤后，2020 年末拨测业务资产组商誉的账面价值为人民币 776.72 万元。资产组账面金额为人民币 4,853.52 万元（含商誉金额）。

#### b.确定资产组可收回金额

可收回金额采用资产组的预计未来现金流量的现值，根据 5 年期的财务预算基础上的现金流量预测来确定。拨测业务资产组收入主要来源于与拨测业务相关的技术服务及软硬件部

署，公司综合考虑拨测业务资产组的业务内容、合同签订情况、发展前景等因素影响，预测该期间内营业收入增长率为-28.82%—39.79%。预测期的利润率为-2.01%—10.71%，稳定期的利润率为 10.45%；税前折现率为 14.36%；预计未来现金净流量的现值 5,890.00 万元。

### **c.计算商誉减值损失**

由于拨测业务资产组的可收回金额 5,890.00 万元，高于资产组的账面价值 4,853.52 万元，拨测业务资产组商誉未发生减值。

综上所述，2020 年拨测业务资产组的商誉未计提减值是充分的。

### **年审会计师回复：**

我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中对商誉实施的主要审计程序包括但不限于：

1、关注与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

2、评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

3、独立聘请外部估值专家，对其胜任能力进行评价，要求其对管理层及其专家的估值结果中涉及的资产组划分、关键参数、估值方法等进行复核，提供专业意见；

4、复核管理层对资产组的认定，复核公司对商誉所在的资产组或资产组组合的划分是否合理；

5、通过参考行业惯例，评估管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性；

6、基于同行业可比公司的市场数据重新计算折现率，并将计算结果与管理层计算预计未来现金流量现值时采用的折现率进行比较，以评价其计算预计未来现金流量现值时采用的折现率；

7、评价财务报表中与商誉相关的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计程序，我们认为就财务报表整体公允反映而言，公司本年商誉未进一步计提减值准备具有合理性，在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

（此页无正文，系信会师函字[2021]第 ZA431 号的盖章页）

立信会计师事务所  
(特殊普通合伙)

中国注册会计师：  
(项目合伙人)

中国注册会计师：

中国·上海

二〇二一年六月七日