（上接 D2 版）

（2）获取并查阅了公司各年度年度报告和审计报告；

（3）了解公司销售与收款的内部控制制度，了解管理层关于应收款项确认、坏账准备计提相关的内部控制，对内控制度的设计和执行的有效性进行评价；

（4）选取样本检查期后收款，比较同行业公司的会计政策，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

（5）对报告期内重要客户通过公开渠道查询重要客户工商资料，检查是否存在关联关系。

经核查，在业绩承诺期内，公司不存在跨期确认收入或金额确认不准确的情形，不存在放宽信用政策以提高盈利水平的情况，相关业绩承诺完成情况真实、准确，不存在应补偿而未补偿的情形。

3.年报显示，2018 年至 2020 年，公司存货账面余额分别为 11.39 亿元、3.47 亿元、2.38 亿元，其中发出商品占比分别为 55.34%、59.58%、39.99%，占比较高。公司曾在 2019 年年报中解释，存货同比下降近 70%的主要原因是在建项目实现完工结项，以及加大存量项目的处置。请公司补充披露：

（1）存货中发出商品占比较高的原因及合理性，如何保障发出商品的真实、准确、完整；

（2）上述存量项目的具体内容，包括所属业务板块、产品或服务内容、原对应客户，以及原项目金额、进度和已确认收入情况；

（3）项目处置的具体情况，包括交易对方、定价情况、回款情况、收入确认情况处置是否已取得客户同意、收入确认是否符合会计准则要求；

（4）以前年度与所处置项目的原客户交易占公司行业认知解决方案业务营业收入的比重，相关款项回款周期，前期收入确认金额是否准确；

（5）收购以来，公司采购、销售的主要承运单位，主要仓储地点和仓储费用、运输费用等，分析相关货物运输情况与业务的匹配性，是否存在上游由客户指定或由上游直接发货的情形，是否存在贸易等性质业务。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、存货中发出商品占比较高的原因及合理性，如何保障发出商品的真实、准确、完整；

（一）存货中发出商品占比较高的原因及合理性

1.政府项目一般需要经过复杂的招投标阶段才能签订合同及进行下一步的验收、结算。实务中，为顺利开展此类政府项目，公司作为供应商、集成商，需要根据销售或工程项目的实施计划、实施进展先行进行各类原材料的采购备货并发货至项目现场，在验收之前，已发货产品作为发出商品核算。

2.产品销售及系统集成业务中，部分总包要求相关产品需要作为整体项目的一部分统一进行调试并验收，在整体验收之前，期末已发货产品作为发出商品核算。

2018 年公司业务规模持续扩大，公司的存货金额及发出商品金额较大。随着 2019 年度、2020 年度公司经营战略转型，加大在建项目的推进及期末存货处置力度，期末库存商品及发出商品余额下降。

（二）如何保障发出商品的真实、准确、完整；

1、不相容职责分离控制：公司对销售过程中客户甄选、客户信用调查、接受客户订单、核准付款条件、填制销货通知单、发出商品、收取货款及会计记录等不相容岗位进行分离，对所涉及到的销售人员、信用管理人员、运营管理人员、储运人员、财务人员都给予了授权与批准，明确了责任，各岗位之间形成互相牵制和监督，以确保发出商品都经过审批。

2、信息系统确保过程管理：公司采用供应链系统对存货的收发设置权限控制，实现了收、发、存等全过程控制，在提高运营效率同时减少人工干预。

3、发出商品确认：公司要求现场项目经理和仓库管理人员定期核对发出商品台账，对每月发出数量、发出商品的状态进行确认，并保留发出商品的签收或物流单据。

4、发出商品及时结转：由于行业特质，公司避免不了发出商品的出现，为了减少在发出商品管理上给公司带来的损失，公司积极配合客户及时履行验收程序，对于满足收入确认条件时将发出商品及时结转至项目成本。

二、上述存量项目的具体内容，包括所属业务板块、产品或服务内容、原对应客户，以及原项目金额、进度和已确认收入情况；

上述存量项目主要是指为应对潜在项目机会而准备的存货，包括但不限于服务器、交换机、通用型软件等。上述存货以通用型产品为主，可应用于系统集成和产品销售，部分产品可应用于软件业务。

上述项目是在未明确销售客户情况下，为应对潜在项目机会而准备的存货，因此无法对应具体客户、项目金额、进度，在处置之前，公司也未就相关项目确认收入。

三、项目处置的具体情况，包括交易对方、定价情况、回款情况、收入确认情况处置是否已取得客户同意、收入确认是否符合会计准则要求；

2019 年，经济增速放缓和去杠杆政策给企业的经营带来较大的不确定性。为保证公司整体经营稳定，公司主动控制回款周期长的项目规模，加快在建项目推进及相关期末的处置力度，以风险控制替代规模扩张作为公司发展的首要目标。

其中，针对为应对潜在项目机会而准备的存货，公司采取降低毛利、加快出售的策略；同时，公司严格控制在未明确销售客户情况下提前备货的规模。上述策略造成公司 2019 年毛利率的下降和存货规模的降低。具体情况如下：

1、交易对方：包括同业公司，也包括部分政府客户项目的调剂使用；

2、定价情况：毛利低于历史水平，主要推进库存的降低；

3、回款情况：根据整体应收账龄规模及账龄测算，截至 2020 年 12 月末，公司 1-2 年期的应收账款为 9.8 亿元，较 2019 年末 1 年以内的应收账款下降 6.97 亿元，平均回款比例为 42%；

4、收入确认情况及收入确认是否符合会计准则要求：根据公司的会计政策，公司在取得购货方的初验报告或安装调试完工进度确认单、或者取得购货方的验收单据时确认收入，收入确认符合会计准则的要求；

5、处置是否已取得客户同意：上述项目主要是为应对潜在项目机会而准备的存货，公司处置无需取得客户同意。

四、以前年度与所处置项目的原客户交易占公司行业认知解决方案业务营业收入的比重，相关款项回款周期，前期收入确认金额是否准确；

根据公司处置存量项目的实际情况，公司无法提供以前年度与所处置项目的原客户交易占公司行业认知解决方案业务营业收入的比重、相关款项回款周期，以及前期收入确认金额等情况。

综上，公司 2019 年对存货规模的控制是基于经营环境变化所作的策略调整，在建项目及存量库存的处置符合商业惯例，收入确认符合会计准则的要求，不存在需要取得客户同意的情况，也不涉及前期确认收入的情况。

五、收购以来，公司采购、销售的主要承运单位，仓储地点和仓储费用、运输费用等，分析相关货物运输情况与业务的匹配性，是否存在上游由客户指定或由上游直接发货的情形，是否存在贸易等性质业务。

1、收购以来，公司采购、销售的主要承运单位，仓储地点和仓储费用、运输费用等，分析相关货物运输情况与业务的匹配性

2016 年到 2020 年公司物流费用分别为 60.4 万、125.7 万、169.4 万、131.3 万和 71.7 万。账面发生的物流费用只是公司负责运输并承担运费的部分货运模式，包括租车、快递、物流公司等。采用客户自提、客户到付货运模式的，物流费用不是公司承担。其中，主要承运单位包括：顺丰速运有限公司、苏州高压物流有限公司、上海坠骑物流有限公司等。

2016 年到 2020 年公司仓储费用分别为 56.7 万、128.2 万、153.3 万、157.8 万和 37.4 万，其中，2016 年至 2019 年，公司在上海漕河泾和九亭设有仓库，集中存储。2019 年后，随着公司业务模式转变，加速打造并完善自有核心软件产品，以软件产品带动城市安全智慧运营项目的落地，同时随着自有物业上海新奥广场的落成，公司拥有自有仓库，因此仓储费用进一步优化。

为节约成本，公司一般也会在项目实施现场均借助项目场地作为项目储备仓，采取一站式仓运到点的供应链模式，大大减少物流环节的费用成本。

综上所述我们认为公司的相关物流费用与业务是匹配的，符合公司、行业经营特点。

2、是否存在上游由客户指定或由上游直接发货的情形

公司不存在单个合同由单一客户指定供应商并直接发货的情况，但是存在部分项目由上游供应商直接发货的情形，主要是因为考虑通过供应链及仓储环节节约公司成本，同时可以合理转移运输过程中的潜在的损耗及意外风险。

3、是否存在贸易等性质业务

公司在行业内各所涉及的业务模式中均属于主要责任人，而不是代理人。主要表现为：公司提供的业务有软件开发、软硬件销售、系统集成等，主要核心产品来源于专有软件、算法，在公司指导下植入项目产品中。因此公司不存在贸易性质业务。

【会计师回复】

在新智认知相关年度财务报表审计中，我们实施的主要审计程序包括：

（1）了解、评价了公司与存货确认、计价相关的内部控制设计，并测试了关键控制执行的有效性；

（2）抽取样本对存货进行监盘，检查期末存货的状况以及是否存在库龄较长等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值，存货跌价准备计提是否充分；

（3）检查发出商品相关销售合同、物流单据等，关注发出商品期后验收情况；

（4）抽样检查项目对应的相关采购合同、复核账面金额与合同金额是否一致；

（5）以抽样方式向主要供商函证本期采购额，向客户函证发出商品数量，针对未回函的样本执行了替代性审计程序。

结合各期已执行的审计程序，我们未发现公司上述回复与我们在执行相关年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面存在不一致情形。

4.年报显示，2016 年公司收购新智认知数据形成商誉 6.96 亿元，前期未计提减值，2020 年计提商誉减值 8923.90 万元。新智认知数据 2016 年至 2018 年营业收入、归母净利润同比均实现较大幅度增长，三年业绩承诺期满后业绩大幅下滑，2019 年实现净利润约 1.2 亿元，同比下降近 50%；2020 年实现的营业收入约为 7.94 亿元，净利润为亏损。而收购时评估报告预测，新智认知数据 2019 年净利润为 2.22 亿元，2020 年营业收入 15.71 亿元，净利润为 2.41 亿元。请公司补充披露：

（1）收购以来新智认知数据主要财务数据，分析重要变化的原因及合理性；

（2）该商誉相关资产组认定的标准、依据和结果，以及收购至今资产组构成的变化；

（3）结合标的资产的营业收入和净利润大幅低于前期预测值的实际情形，说明各期商誉减值测试具体过程，明确减值计提是否充分及详细依据，是否将新增的关联交易纳入未来自由现金流考虑及其合理性。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、收购以来新智认知数据主要财务数据，分析重要变化的原因及合理性

（一）2017-2020 年新智认知数据的主要财务数据

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
资产	341,470.08	454,631.44	506,684.50	469,774.12
负债	130,299.69	224,068.16	272,807.58	245,718.12
净资产	211,170.39	230,563.28	233,876.92	224,056.00
收入	173,549.64	221,324.66	254,656.95	86,835.04
净利润	21,106.03	24,898.04	11,353.14	-9,740.92
经营活动产生的现金流量净额	-5,232.59	-46,717.68	-13,378.00	100,635.51
自由现金流	-20,768.01	-65,185.06	-5,154.04	87,947.30

（二）重要变化的原因及合理性

1、2017-2020 年，新智认知数据收入年增长率分别为 60%、28%、15%、-66%，净利润年增长率分别为 46%、18%、-54%、-186%，其变动主要原因是：

（1）2017-2018 年，新智认知数据收入和净利润的快速增长，主要是 2017 年、2018 年行业内业务需求快速增长，公司利用融资放大杠杆迎合行业发展势头，使公司业务规模不断扩大增长。

（2）2019-2020 年，由于政府结算周期不断延长，公司负债及应收账款规模仍处于高位，财务费用和应收账款或值损失增加；2019 年末 2020 年初，新冠疫情爆发严重影响政府招投标项目的推进，导致可投标的项目减少，部分项目延迟无法确认收入，但人工、折旧摊销等固定成本较高。上述因素导致公司收入规模下降、净利润大幅下滑。

2、2017-2020 年，新智认知数据经营活动产生的现金流量净额分别为 -0.5 亿元、-4.7 亿元、-1.3 亿元和 10 亿元，其变动主要原因是：

（1）2017 年、2018 年，新智认知数据为抢占市场份额，一方面承接部分回款周期较长的业务；另一方面为快速获得项目展现公司承接项目的能力，预付给上游供应商以增加获得项目实施的胜算机率，上述模式导致公司经营性现金流持续流出。

（2）2019 年起，公司主动调整经营策略，控制回款周期长的项目，同时强调现金流回收，因此 2019 年经营活动现金流出显著减少；2020 年，公司重点投入精力清理前期业务，加大催收力度，经营活动净现金流显著好转。

二、该商誉相关资产组认定的标准、依据和结果，以及收购至今资产组构成的变化

（一）商誉相关资产组认定的标准和依据

根据《企业会计准则第 8 号----资产减值》及证监会《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》有关规定，与商誉相关的资产组以收购时的资产组为基础确认，同时，商誉相关资产组一经确定，各个会计期间应当保持一致，不得随意变更。

因此，商誉相关资产组以新智认知数据的资产组为基础，各个会计期间保持一致，包括新智认知数据的经营性流动资产、流动负债、经营性非流动资产及经营性非流动负债，但是不包括溢余资产、非经营性资产和负债等。

（二）商誉相关资产组认定的结果

历年资产组构成情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
经营性资产小计 A	238,909.30	367,658.39	387,753.45	284,032.68
经营性负债小计 B	88,587.04	98,537.43	113,672.92	80,890.28
不含商誉资产组账面价值 C=A-B	150,322.27	269,120.95	274,080.53	203,142.40
商誉 D	69,611.72	69,611.72	69,611.72	69,611.72
包含商誉资产组账面价值 E=C+D	219,933.99	338,732.67	343,692.25	272,754.13

（三）收购至今资产组构成的变化

1、2017 年至 2019 年，资产组账面值增加 123,758.26 万元，增加比例 56 %，主要原因是收入规模扩大导致应收款项、存货等增加。

2、2020 年资产组账面值较 2019 年减少 70,938.12 万元，减少比例 25.88%，减少的主要原因是：2020 年末应收款项、存货减少，货币资金增加，货币资金中有约 10 亿元属于溢余资产未纳入资产组范围，导致资产组账面值减少。

三、结合标的资产的营业收入和净利润大幅低于前期预测值的实际情形，说明各期商誉减值测试具体过程，明确减值计提是否充分及详细依据，是否将新增的关联交易纳入未来自由现金流考虑及其合理性。

（一）标的资产的营业收入和净利润大幅低于前期预测值的实际情形

1、2019 年及 2020 年预测数与实际数的差异：

单位：万元

项 目	2019 年		2020 年	
	预测数	实际数	预测数	实际数
一、营业收入	143,598.64	254,656.95	157,080.00	86,835.04
减：营业成本	81,851.22	198,036.32	89,535.60	58,059.25
营业税金及附加	1,435.99	628.62	1,570.80	295.72
期间费用	31,938.00	43,160.57	34,615.15	32,124.94
资产减值损失	2,871.97	4,999.82	3,624.92	-9,890.68
加：公允价值变动收益		446.75		545.37
投资收益		-1,140.64		-56.54
其他收益		4,259.73		3,054.58
资产处置收益		358.47		32.22
二、营业利润	25,501.45	11,755.93	35,452.08	-9,959.92
加：营业外收支净额	1,866.78	-129.09	2,042.04	-156.13
三、利润总额	27,368.24	11,626.84	29,775.56	-10,116.05
减：所得税费用	5,795.43	-81.53	5,722.95	-598.35
四、净利润	22,188.69	11,708.37	24,052.61	-9,517.70
自由现金流量	6,769.17	-5,154.04	13,769.57	87,947.30

（1）2019 年预测数与实际数差异原因主要为：

在公司前期快速增长策略推动下，新智认知数据 2019 年度营业收入增长高于 2016 年度预测数据，但为应对行业中应收账款规模较高、经营性现金流紧张等潜在风险，公司在 2019 年主动进行内部改革，一方面加大传统集成类项目及存量库存处置，另一方面严选项目标的，控制回款周期长的项目投入，短期内造成 2019 年净利润水平低于 2016 年度预测数据。

（2）2020 年预测数与实际数差异原因主要为：

①由于公司主要客户是各级政府行政单位，受新冠疫情影响，各级政府及行政单位忙于控制新冠疫情，部分预期内招投标的项目延期，导致可投标的项目减少；同时疫情延长项目交付周期，部分项目验收被推迟，导致部分收入不能确认。多方面原因共同影响导致 2020 年收入较预测数据大幅减少。

②2020 年预计毛利率 43%，实际毛利率约为 33%，主要因为 2016 年预测数据主要依据企业历史毛利率的可持续性，以前年度为抢占市场，公司对项目利润关注度较高，2019 年开始，公司以风险防控为首要管理目标，逐步聚焦以自有软件产品带动的城市安全智慧运营项目，加速了传统集成业务的调整。2020 年，受外部经济环境的变化，公司进一步对整体销售战略部署做了方向上的筛选，放弃利润较低的项目，把有限的资源配置发挥到有效项目上，导致 2020 年毛利率较上年稳步上升，但仍低于历史毛利率。

③期间费用较预测数据有所减少，新冠疫情的突发，2020 年上半年受人员出行、物流管控等因素的影响，公司项目实施、拓展严重迟缓，收入下降，进而导致期间费用减少，但受人工、折旧摊销等固定成本较高影响，期间费用下降幅度小于收入下降幅度。

④2020 年实际自由现金流量较预测数据有大幅度的增加，2020 年公司重点清理前期业务，加大催收力度，收回较多前期应收账款，导致应收账款和应收票据较年初大幅减少，货币资金有较大增长。

（二）各期商誉减值的具体过程如下：

1、明确整体资产组或资产组组合账面价值

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
归属于母公司股东的商誉账面价值	69,611.72	69,611.72	69,611.72	69,611.72
归属于少数股东的商誉账面价值	--	--	--	--
全部商誉账面价值	69,611.72	69,611.72	69,611.72	69,611.72
资产组或资产组组合内其他资产账面价值	150,322.27	269,120.95	274,080.53	203,142.40
包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	219,933.99	338,732.67	343,692.25	272,754.13

2、预计未来现金流，计算可回收金额

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
预测期间	2018 至 2022 年	2019 至 2023 年	2020 至 2024 年	2021 至 2025 年
预测期营业收入增长率	20.00% 15.00% 10.00% 5.00% 5.00%	20.00% 10.00% 5.00% 3.00% 2.00%	13.00% 10.00% 6.00% 3.00% 1.00%	59.36% 10.00% 10.00% 10.00% 10.00%
预测期利润率	17.11% 17.50% 17.61% 17.29% 17.01%	16.98% 17.17% 17.25% 17.34% 17.18%	12.32% 13.98% 15.49% 16.65% 17.48%	13.35% 14.47% 16.05% 17.67% 18.49%
预测期税前净利润	35,630.36 41,907.82 46,388.90 47,826.96 49,404.91	45,100.57 50,150.09 52,903.45 54,777.44 55,355.69	35,452.08 44,265.25 51,969.00 57,542.69 61,006.04	18,497.36 22,058.82 26,913.11 32,601.00 37,523.24
预测期息税折旧前利润	36,225.21 42,654.15 47,045.10 48,333.76 49,723.82	52,569.84 57,490.21 59,729.52 60,339.43 60,049.01	39,322.39 48,332.05 54,919.09 60,187.43 64,110.31	26,326.38 29,750.53 33,795.26 38,370.63 43,551.01
预测期企业自由现金流量	7,129.44 16,705.70 26,969.44 36,609.95 37,902.96	26,519.81 29,785.97 43,253.19 48,585.91 51,831.47	12,164.88 18,945.00 35,511.42 45,558.84 59,264.56	64,359.15 14,650.99 15,124.12 17,832.97 23,069.50
稳定期间	2023 年及以后年度	2024 年及以后年度	2025 年及以后年度	2026 年及以后年度
稳定期营业收入增长率	0	0	0	0
稳定期利润率	17.01%	17.18%	17.48%	18.49%
稳定期净利润	49,404.91	55,355.69	60,690.41	37,523.24
稳定期息税折旧前利润	49,899.49	60,285.17	64,110.31	41,910.33
稳定期企业自由现金流量	49,135.23	54,453.35	60,466.05	38,906.56
折现率	14.16%	13.77%	14.02%	13.87%
预计未来现金净流量的现值	263,007.44	358,472.99	349,173.56	263,830.23

3、商誉减值损失的计算

单位：万元

项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	219,933.99	338,732.67	343,692.25	272,754.13
可收回金额	263,007.44	358,472.99	349,173.56	263,830.23
整体商誉减值准备	--	--	--	-8,923.90
归属于母公司股东的商誉减值准备	--	--	--	-8,923.90
本年度商誉减值损失	--	--	--	-8,923.90

（三）明确减值计提是否充分及详细依据

公司自 2016 年收购新智认知数据以来，2016 年至 2018 年均完成业绩承诺目标。2017 年至 2019 年，公司每年末对商誉进行减值测试，经测算因收购新智认知数据而产生的商誉未出现减值迹象。

2020 年，由于多重因素导致公司收入、利润下降，公司基于审慎原则，基于未来自由现金流折现法，计算的标的资产组的可收回金额为 263,830.23 万元，与包含商誉的资产组账面价值比较后，对商誉计提减值准备 8,923.90 万元。测算标的资产组可收回金额的主要参数如下：

1.收入：2021 年至 2025 年，公司预测的收入分别为 13.87 亿元、15.25 元、16.77 亿元、18.45 亿元和 20.29 亿元，预测收入增长率分别为 59.36%、10%、10%、10%和 10%。2021 年公司预测收入增长较快，一是因为 2020 年基数较低，2020 年受新冠疫情影响，公司主要政企客户项目预算延后，二是因为公司基于对政企客户及中国集成商支付能力的判断，主动控制回款周期长的业务。2021 年随着疫情的缓解和政企客户需求的复苏，预计收入会有较大增长；同时，基于对智能城市发展趋势的认识，公司对 2022 年至 2025 年的收入增长率维持年均 10%的预测，稳定期收入增长率为 0。

2.税前净利润：2021 年至 2025 年，公司预测的利润率分别为 13.35%、14.47%、16.05%、17.67%和 18.49%，对应税前净利润分别为 18,497.36 万元、22,058.82 万元、26,913.11 万元、32,601.00 万元和 37,523.24 万元；上述税前净利润不包含投资收益、营业外收支、财务费用(利息支出)及各类减值损失等因素。

3.企业自由现金流量：2019 年起，公司主动调整经营策略，强化公司经营活动现金流的管理，2020 年公司应收账款较 2019 年下降 31%，资产组自由现金流达到 91,846.29 万元。2021 年，公司基于对客户回款计划的判断，预计企业自由现金流量为 64,359.15 万元，可将目前的应收账款降至合理水平；2022 年至 2025 年，公司自由现金流与收入匹配，预计为 14,650.99 万元、15,124.12 万元、17,832.97 万元和 23,069.50 万元，稳定期公司自由现金流量为 38,906.56 万元。

商誉减值测试是基于对企业未来自由现金流、而非简单会计利润测算后的判断，2020 年，公司收入和净利润下降是外部环境变化和内部策略调整共同导致的结果，同时受折旧摊销和坏账准备的影响较为显著，具有一定的偶然性；但是无论是经营活动现金流增幅，还是应收账款降幅，都反映出公司的盈利质量日趋改善，预计的自由现金流支持目前的商誉减值测试结果。

综上所述，公司为对商誉减值计提充分、合理。

（四）是否将新增的关联交易纳入未来自由现金流考虑及其合理性

公司将新增的关联交易纳入未来自由现金流考虑，主要是基于：

1、2021 年新增关联交易主要是智能能源业务，是公司智能警务业务技术和产品向能源场景的延伸，也是公司目前主要的业务板块

公司 2021 年预计新增的关联交易聚焦于能源综合指挥调度和能源安全数智化产品及企业级物联平台等，上述产品主要依托公司在智能警务领域积累的态势感知、视频分析、数据治理及融合技术，以及系统方案设计、管理经验，为燃气管网和调度数据提供自动化采集、分析和预判服务，是现有技术和产品从警务场景向能源调度和能源安全领域的延伸。

2、新增关联交易主要是解决燃气业务发展痛点，且交易定价公允

近年来，燃气行业安全生产要求日益提高、管网分离的政策趋势日趋明朗，行业的上述两项变化对燃气行业的数智化业务提出了更多的要求。公司以能源指挥调度和能源安全产品作为切入点，契合燃气业务发展的需求，解决燃气业务发展痛点。

同时，上述关联交易主体主要是新奥(中国)燃气投资有限公司及其下属子公司(2688.HK)，交易双方均为上市公司，均需遵守上市公司关联交易定价公允的原则，是完全的市场化行为。

综上，新增关联交易是公司基于原有技术的场景延伸，同时供需双方业务高度契合且定价公允，因此将这部分关联交易纳入未来自由现金流中考虑是合理的。

【会计师回复】

在新智认知相关年度财务报表审计中，我们实施的相关审计程序包括：

（1）了解、评估及测试了新智认知公司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的合理性及关键假设的复核及审批；

（2）评价了管理层进行减值测试时所聘用评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；

（3）评估了管理层进行减值测试相关的关键假设、未来现金流和折现率的合理性，并复核了管理层计算商誉及进行商誉减值测试的过程；

（4）复核了财务报表中与商誉减值相关的披露。

结合各期已执行的审计程序，我们未发现公司上述回复与我们在执行相关年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面存在不一致情形。

问询函问题二：关于主要财务数据及其他信息披露

5. 相关公告显示，公司预计 2021 年度将为实际控制人的下属企业提供技术服务约 3.5 亿元，较 2020 年增加 262.66%，占 2020 年度销售额的 29.79%。请公司补充披露：

（1）上述关联交易涉及的产品或服务、定价情况、结算方式和收入确认政策，是否与公司现有正常经营业务相关；

（2）相关交易是否为针对公司业绩下滑的安排，是否有助于增强公司盈利能力，是否会形成公司对实际控制人经营依赖，影响公司独立性。

请公司独立董事发表意见。

【公司回复】

一、上述关联交易涉及的产品或服务、定价情况、结算方式和收入确认政策，是否与公司现有正常经营业务相关；

（一）上述关联交易涉及的产品或服务、定价情况、结算方式和收入确认政策

1.2020 年公司为实际控制人控制的下属企业提供技术服务的情况

2020 年，公司为实际控制人及其下属企业提供管网数字化建设、综合能源智能调度及场站安全监管等智能能源数字化解决方案的设计、建设、实施、运维、运营等服务，签署关联交易合同 1.03 亿元，确认收入金额 9,651 万元，回款金额 5,210.5 万元。主要情况如下：

（1）产品或服务：主要包括能源智能调度及能源安全数智化产品。

（2）定价方式：按照项目需求及规模，匹配 P/T 级人员配置，并依据项目配置 P/T 级员工专业能力水平日均投入成本＊投入工时，核算总成本；综合人工及资金投入沉淀估算总成本，并结合市场同行业产品比价、询价最终确定。

（3）结算方式：依实施进度分期支付，具体结算时点根据具体合同确定。

（4）收入确认依据：根据《企业会计准则第 14 号——收入》约定，公司以取得客户提供的项目验收单或验收报告为依据，确认完工后一次性确认收入。

2.2021 年公司预计为实际控制人控制的下属企业提供技术服务的情况

（1）2021 年公司预计为实际控制人控制的下属企业提供技术服务合计 35,000 万元，主要集中在：

①存量成熟产品推广：公司将基于现有产品的更新迭代，为实际控制人及其下属企业提供围绕能源行业的智能调度和安全监管数智化产品及运营服务；

②新增智能物联解决方案：公司将基于智能量测、智能装备、智能作业等功能模块打造智能物联企业级产品解决方案，并提供相关智能物联产品组件设备及定制化产品设计开发、技术运维及运营服务，打造智能物联管网系统。

（2）上述交易定价情况、结算方式和收入确认政策将按照关联交易及会计准则的要求，延续 2020 年执行标准，保证定价公允，结算方式合理，收入确认方法符合公司既定会计政策，保障公司及全体股东利益。

（3）上述关联交易是否与公司现有正常经营业务相关

上述关联交易是公司智能能源业务的重要组成部分，智能能源业务的发展是公司现有能力和技术在能源领域的延伸。

受益于公司在视频监控、态势感知、运行监管分析等方面积累大量技术能力和系统集成方案设计、建设、交付、运维实战经验，公司打造的应用于燃气行业管网、场站安全监管产品，适用于燃气行业的应急预警和资源调度产品，可以有效解决燃气行业用户痛点，满足客户需求。智能能源业务是公司目前大力发展的核心业务之一，上述关联交易与公司现有正常业务紧密相关。

二、相关交易是否为针对公司业绩下滑的安排，是否有助于增强公司盈利能力，是否会形成公司对实际控制人经营依赖，影响公司独立性。

相关交易不是针对公司业绩下滑的安排，有助于增强公司盈利能力，不会形成公司对实际控制人经营依赖，不影响公司独立性。

（一）相关交易是否为针对公司业绩下滑的安排

短期业绩下滑是公司基于内外部环境主动调整经营策略的结果，而智能能源业务是公司近年来持续投入、重点发展的领域，目前产品日趋成熟，可以大规模推向市场，因此相关交易不是针对公司业绩下滑的安排。

基于前期的持续研发投入及数年项目实施能力沉淀，公司围绕燃气安全监管及能源智能调度两大需求的产品已趋成熟，2020 年，公司集中推出燃气数字监管平台、理正驾驶舱、智慧运营大屏专业化数智产品及燃气行业安全监管、城燃企业运营中心、燃气智能调度/智能分销等多类解决方案，实现营业收入 9,651 万元。

2021 年公司将继续围绕安全和能源调度主题，构建基于智能物联的企业级多元产品解决方案，在深化燃气单一垂直领域应用能力的同时，以成熟燃气行业产品为切入点，逐步向供热、电力等能源领域推进，构建公共安全领域“一体联动”“一网通管”的能源数智化运营模式。

（二）是否有助于增强公司盈利能力

公司智能能源产品聚焦于能源智能调度和能源安全数智化领域，市场前景广阔，产品技术先进，竞争力较强，有助于增强公司的盈利能力。

1、能源智能调度和安全数智化产品市场前景广阔

燃气为主要清洁能源之一，是国家能源行业的重要组成部分，近年来基于燃气业务安全生产、管网分离、供需调度平衡及治理监测监管等引致的数字化需求增长迅速，能源数智化改造市场需求旺盛，相关产品市场前景广阔。

公司一方面借助大股东的场景优势，不断丰富产品功能种类，加速更新迭代；另一方面将以传统燃气行业数智化改造为切入点，快速实现能力沉淀，打开外部燃气市场，并进一步向供热、电力等能源领域延伸，推进公司智能公服业务进一步发展。

2.公司产品技术先进，竞争力较强，目标客户实力雄厚

智能公服业务主要聚焦于智能安全监管、智能数据分析展示、智能调度运营等软件类产品及相关智能物联设备集成设计安装，相关产品技术先进、成熟度较高，且毛利水平可观；同时，公服业务核心客户主要为大型能源企业，客户资金实力雄厚，现金流稳定，具有良好资金支付能力，资信状况良好，有利于保证公司现金流稳定、资产结构合理、经营质量提升，是增强公司持续盈利能力的重要渠道。

（三）是否会形成公司对实际控制人经营依赖，影响公司独立性

公司与实际控制人及其下属企业的关联交易是基于双方供需的市场化行为，定价公允合理，不会形成公司对实际控制人的经营依赖，也不会影响公司的独立性。具体可参考“问题 3(四)是否将新增的关联交易纳入未来自由现金流考虑及其合理性”的回复

综上，相关交易是根据公司整体战略规划、业务模式、产品结构及 2021 年度经营计划确定，均为公司日常经营业务，不是针对公司业绩下滑的安排；上述关联交易有助于进一步加速公司产品迭代，增强公司整体盈利能力；同时，关联交易定价及结算方式符合“公平、公正、公允”的原则，董事会/股东大会审议表决程序合法有效，不存在损害公司和非关联股东利益的情形，也不会形成公司对实际控制的经营依赖，不影响公司独立性。

【独立董事回复】

独立董事认为：

1、公司预计 2021 年度为实际控制人的下属企业提供技术服务所涉关联交易事项涉及产品及服务为公司智能公共服务业务核心产品，交易定价情况、结算方式和收入确认政策符合公平、公正、公允的原则，符合相关会计准则及法律法规规定；

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

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

6.年报显示，报告期末公司货币资金余额为 17.74 亿元，占资产总额的 27.7%，同比增长 133.81%，其中处置海洋航线业务子公司收回现金 4.34 亿元，银行借款合计 14.27 亿元，期末货币资金中计 2.43 亿元系各类保证金处于受限状态，2774 万元因诉讼处于冻结状态，公司未对相关诉讼计提预计负债。请公司补充披露：

（1）2019 年对热资金额大、回款周期长的项目予以规模控制后，公司日常经营所需流动资金规模与货币资金规模是否匹配，货币资金余额较高的同时存在较多银行借款的原因及合理性；

（2）未计提预计负债的依据及合理性，是否符合相关会计准则的规定；

（3）除已披露的受限货币资金外，是否存在其他潜在的限制性安排，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、2019 年对热资金额大、回款周期长的项目予以规模控制后，公司日常经营所需流动资金规模与货币资金规模是否匹配，货币资金余额较高的同时存在较多银行借款的原因及合理性

（一）公司日常经营所需流动资金规模与货币资金规模是否匹配

1、近三年货币资金余额

单位：元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
库存现金	---	39,763.16	9,522.00
银行存款	1,530,066,933.40	612,305,574.68	870,395,313.35
其他货币资金	243,466,929.31	146,191,626.17	50,419,737.17
合 计	1,773,533,862.71	758,536,964.01	920,824,572.52

2.2020 年末货币资金余额较上年大幅增长原因

截至 2020 年 12 月 31 日，公司货币资金余额 17.74 亿元，除日常经营所需资金外，主要是因为公司出售全资子公司新绎游船，于 2020 年 12 月 25 日收到第一笔股权转让款 6.99 亿元。

（二）货币资金余额较高的同时存在较多银行借款的原因及合理性

1、近三年有息负债余额及变化情况：

单位：万元

项 目	2020 年末	2019 年末（扣除新绎游船后余额）	2018 年末（扣除新绎游船后余额）	2020 年较 2019 年变动	2019 年较 2018 年变动
短期借款	122,534.49	114,086.30	115,699.40	8,448.19	-1,613.10
长期借款(含一年内到期)	22,430.98	10,917.55	34,213.33	11,513.43	-23,295.78
长期应付款(含一年内到期)	6,662.73	20,594.71	16,372.05	-13,931.98	4,222.66
合 计	151,628.