

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司（以下简称“公司”或“汉邦高科”）于 2023 年 5 月 10 日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”、“交易所”）发来的《关于对北京汉邦高科数字技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第 104 号，以下简称“《年报问询函》”）。公司董事会高度重视并组织相关部门人员进行认真核查落实，现就《年报问询函》有关问题回复如下：

问题一：年报显示，2019 年至 2022 年，你公司实现扣非后归母净利润-5.47 亿元、-0.28 亿元、-7.51 亿元、-1.2 亿元。2022 年末归母净资产为 0.4 亿元，资产负债率 91.64%，未分配利润-10.49 亿元。请结合行业环境、公司竞争力、同行业可比公司经营情况等，说明公司扣非后归母净利润连续四年为负的原因，持续经营能力是否存在重大不确定性，公司采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司扣非后归母净利润连续四年为负的原因

公司 2019 年至 2022 年扣非后净利润分别为-54,655.23 万元、-2,781.04 万元、-75,129.35 万元、-11,993.48 万元，主要原因如下：

2019 年归属于上市公司股东的净利润出现公司自上市以来首次年度亏损，主要因为重大资产重组标的资产发生减值，公司计提商誉减值准备金额约 3.26 亿元；由于公司战略调整，原有自研产品的分销业务大幅度收缩，导致这部分业务客户回款难度加大，同时受到宏观经济环境影响，应收账款回款周期拉长，公司计提了应收账款信用减值准备约 1.22 亿元、存货减值 1935.76 万元；公司个别安防项目中标价格较低，成本预估不足，项目出现亏损，导致公司 2019 年度

扣除非经常性损益后的净利润为负数。

2020 年公司应对国内外经济发展带来空前的负面影响，管理层及时调整经营策略，对业务进行了重组优化，将北京银河伟业数字技术有限公司（以下简称“银河伟业”）全部股权出售，以减少费用压力。公司 2019 年 7 月中标的中国移动宁夏公司“雪亮工程”视频监控服务项目在 2020 年 12 月完成验收，当年利润贡献有限；国内各级政府对平安城市、智慧城市、雪亮工程等项目投入减少，公司传统安防业务开展不及预期，导致公司 2020 年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。

2021 年国内各地安防项目招投标缩减，行业竞争激烈，公司业务开展继续承压，营业收入较上年度大幅度下降 31%；根据相关会计准则，公司对天津普泰国信科技有限公司（以下简称“天津普泰”）、北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“金石威视”）计提商誉减值准备约 5.19 亿元，计提应收账款、其他应收款、长期应收款坏账准备约 1.73 亿元，导致公司 2021 年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。

2022 年受客观经济环境和国内外形势的影响，公司面临项目推进速度减缓、营运资金紧张等不利因素，公司管理层进行了业务结构调整，主动放弃了部分占用资金较多业务，导致公司营业大幅下降。同时公司仍然承担了较重的费用支出压力，计提了 6,838.99 万元的信用减值损失，导致公司 2022 年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。

二、公司持续经营能力不存在重大不确定性

（一）行业发展情况

在国家政策大力鼓励下，我国的安防产业市场规模不断扩大。近年来，随着国内外安全形势愈发严峻，社会各方面对于安防的需求正在不断提升，在此背景下，构建“平安建设”、“智慧城市”等将成为一项长期的社会任务，安防产业市场规模继续保持增长。根据深圳市安全防范行业协会、CPS 中安网及乾坤公共安全研究院的调查统计显示，2022 年全国安防行业总产值约为 9,460 亿元，增长 4.9%。《中国安防行业“十四五”发展规划（2021-2025 年）》指出，以实现高质量发展为总目标，全面推进安防行业进入智能时代。继续推动平安城市、雪亮工程等项目的后续建设，以新基建为契机，以“智建、智联、智用、智防、智服”为主线，有效提升智能化应用水平，全面服务国家、行业、民用安防项目需

求，为新型智慧城市、数字孪生城市、无人驾驶、车域网等提供技术支撑。“十四五”期间安防市场年均增长率达到7%左右，2025年全行业市场总额达到10,000亿元以上。未来，中国安防行业仍将保持高速增长。

随着行业的持续发展，安防行业将继续朝着智能化、一体化的方向演进。智能技术的引入、推广，平台将实现从事后查询到主动预防、从人工分析到自动分析、从人工预案处理到自动预案处理的智能化。同时，随着大数据时代的来到，越来越多的企业通过整合各方资源、利用多种技术手段将数据信息共享、解析，为用户提供更具特性的安防服务，逐步完成“孤岛式”服务到“集群式”服务的转变。随着安防市场应用领域的扩展升级，安防行业内的相关企业发展出现分化，部分传统安防企业继续面向特殊行业、领域，部分安防企业与IT企业进行深度合作，专注提供安防类的集成、平台化服务，还有部分企业专注于研究安防服务的业务融合。近年来，随着国内外安全形势愈发严峻，安防市场呈现出从分散到相对集中的趋势，形成了以海康威视和大华股份为龙头企业，罗普特、声讯股份、中威电子及公司等安防企业各有特色的竞争态势，行业领先企业的市场份额不断提高，行业竞争也日渐激烈。

（二）公司的主营业务发展情况

近年来受到客观环境的影响，公司主营业务发展不及预期。公司项目整体推进速度减缓，下游客户的支付能力和信用下滑，给公司回款造成很大负担，传统安防业务领域金融、公安等新增招标项目逐渐缩减，常年招标项目也出现了时间延后的情形，竞争进一步加剧，给公司的盈利能力带来压力。为应对经营发展的困难，公司调整了业务发展战略，减少了部分资金占用较大的业务，向盈利能力更好的软件类业务倾斜，同时稳定维护银川雪亮工程一杆多用项目的运营，积极在军工等新的应用领域拓展尝试。为缓解资金压力，公司加大催收力度，关联方无偿向公司借款支持公司日常运营和业务拓展，同时积极推进向特定对象发行股份事宜。今年以来在经济形势逐步转好的形势下，各地项目投入缓慢恢复，公司也在积极参与招投标，待公司向特定对象发行实施完成，将大幅提升公司的业务拓展能力和竞争优势。

同行业可比公司经营情况

单位：万元

公司名称	项目	2022年	2021年	变动比例
罗普特	营业收入	16,920.54	72,435.70	-76.64%

	归属于上市公司股东的净利润	-20,194.96	8,812.13	-329.17%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-21,792.91	5,668.19	-484.48%
声迅股份	营业收入	31,725.57	30,834.96	2.89%
	归属于上市公司股东的净利润	3,650.57	4,001.33	-8.77%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,841.42	3,323.94	-14.52%
中威电子	营业收入	35,359.27	24,302.94	45.49%
	归属于上市公司股东的净利润	489.16	-5,123.72	109.55%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	229.07	-5,403.76	104.24%
熙菱信息	营业收入	17,876.81	14,533.85	23.00%
	归属于上市公司股东的净利润	-6,087.34	-8,545.86	28.77%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-8,299.28	-9,209.56	9.88%
平均值	营业收入	25,470.55	35,526.86	-28.31%
	归属于上市公司股东的净利润	-5,535.64	-214.03	-2486.39%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-6,755.43	-1,405.30	-380.71%
汉邦高科	营业收入	12,410.57	29,242.86	-57.56%
	归属于上市公司股东的净利润	-12,145.64	-75,409.64	83.89%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-11,993.48	-75,129.35	84.04%

上表中各家公司业务均属于安防行业，但产品、客户、市场等细分结构存在差异，仅以上述公司营业指标作为行业波动趋势参考。根据同行业公司 2022 年主要经营数据，营业收入同比平均值为-28.31%，归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润平均值为负数，公司盈利情况与同行公司趋同。

（三）公司的竞争优势

公司在安防行业深耕多年，具有深厚的技术积累和品牌优势，公司业务围绕“智能安防”、“音视频监测”、“数字水印技术”开展经营。

在智能安防领域，公司专注于数字视频领域监测监控产品和软件系统平台的研发，拥有的核心技术贯穿了从前端感知到后端应用以及定制化的视频监控系统，构建了视频监控行业较为完整的技术体系，可根据客户的行业特点及应用需求，充分利用云计算、物联网、大数据和视频分析等技术开为安全防控、社会综合治理、反恐、智慧社区建设提供强大支撑。公司智能安防应用涉及了公安、金融、楼宇、社区等主要的安防应用领域，参与了众多安防项目的建设和运营，为行业客户提供专业化的综合解决方案，与众多客户有着良好、长期的合作关系。

在音视频监测领域，公司与国家广电总局合作研发 AVS 相关国产化的视频处理设备，拥有 AVS 和 AVS+这两代设备的国家广电总局的入网认证和检测报告公司基于多年广播电视行业监测系统建设和运维经验，结合客户实际业务需求，将硬件模块标准化，模块化，集群化，大大降低了广播电视监测系统建设成本和维护、升级成本，并为广播电视监测领域的标准化建设提供强大支撑。公司拥有近

二十年的广播电视行业客户服务经验，主要客户包括国家广播电影电视总局监管中心、各省市广电局、中央电视台及地方电视台、广电网络公司等单位或部门，凭借优质的技术、产品和高效率的服务，与客户建立了长期稳定的合作关系，树立了良好的业界口碑。

在数字水印领域，公司数字水印技术核心产品 Viewmark 具备安全性、隐蔽性、鲁棒性、盲检测和可证明性等特性，以及容量大、影响低、抗攻击强等特点，已经成功应用于国家广电总局、中央及地方电视台等单位，为内容安全和版权保护提供了基础的技术支撑。

（四）公司拟采取的改善经营措施

1、调整业务规划，积极开发新市场

公司将继续梳理现有业务，大力挖掘市场潜力，规划未来发展战略及产业布局，寻找新利润增长点，扛住行业竞争压力。公司将围绕“智能安防、广电监测、数字水印技术应用”三大业务发展方向，以“内生式增长”为重点一方面，对现有客户资源进行有效维护，保证客户群体稳定，同时拓展优质新客户资源，提高整体营收水平。另一方面，公司将加强持续拓展业务的应用领域、拓宽行业的适用范畴、升级业务技术和服务，同时关注符合公司战略发展、利于完善公司产业布局的优质标的，积极推进“内生+外延”双发展模式。

2、加大应收账款催收力度，拓展融资渠道及方式

公司成立了应收账款清欠和催收小组，专项跟进已验收项目的竣工决算，已结算的项目应收账款的催收工作，安排专人逐一梳理每一笔应收账款的背景及原因，针对不同的项目情况，采取发催款函、律师函、起诉以及协商等不同的催收措施和应对策略，以加快项目款的回收，从而支撑公司正常生产经营和开拓新项目资金需求，进而有效提升盈利能力。同时，公司将积极拓展商业银行、融资机构等融资渠道，努力增强公司现金流实力。

3、推进向特定对象发行股票事宜

公司申请向特定对象发行股票事项已于 2023 年 5 月 15 日获得中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）同意注册。本次向特定对象发行股票将为公司获得不低于 43,247.54 万元(含本数)且不超过 51,748.42 万元(含本数)的募集资金，在扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于补充流动资金和偿还银行贷款。这将大幅提升公司资金实力，降低财务风险，提高公司可持续经营能

力。

4、关联方无偿提供财务资助

公司关联方北京沐朝控股有限公司（以下简称“沐朝控股”）、李柠先生及孙贞文先生分别与公司签订了无偿提供财务资助的协议，承诺在公司业务发展需要时及时提供资金支持，借款额度在有效期限内可以循环使用，且不收取利息费用，无需公司提供保证、抵押、质押等任何形式的担保。上述无偿提供财务资助金额达 9,000 万元，能够为公司的可持续性发展提供一定资金保障。

5、加强内控建设，提升公司管理水平

公司将不断完善内控制度，防范内控风险，全面梳理、健全并严格执行公司内部控制制度。在后续的经营管理过程中，公司将持续优化管控细节，健全风险决策管理体系，以审慎稳健为原则，加强对经营风险和内部管理的审查。公司及公司董事、监事、高级管理人员将一如既往忠实、勤勉的认真履行职责，加强对相关法律法规的学习，提高合规意识和履职能力，切实维护公司与全体股东利益。

6、优化资源配置，提高运营效率

公司将加强内部经济效益考核，采用更加科学、符合公司实际情况的综合性考核指标引导调动员工积极性、主动性，提供运营效率，进一步优化资源配置，整合做大优势业务的规模，提升公司毛利水平。同时，优化生产销售环节，持续完善成本核算和考核体系，加强供应商管理工作，进一步降低采购成本的同时保质保量。另一方面，推动降本提效工作，加强费用管理，严格控制各类成本及支出。

综上所述，公司始终秉持以聚焦主营业务，促进公司持续、健康发展为核心的经营理念，围绕主业配置资源，积极开拓新市场新业务。通过公司内部降本增效，提升经营管理效率，增强公司的核心竞争力，公司持续经营能力不存在重大不确定性。因此公司以持续经营假设为基础编制年报依据充分、合理。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、在实施风险评估程序时，项目组考虑了是否存在可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

2、与汉邦高科管理层进行沟通，并对未来持续经营相关事项与汉邦高科管理层进行访谈，获取了汉邦高科管理层经营分析以及持续经营能力评估报告，判断未来 12 个月内是否有足够的现金流入，对其持续经营能力进行了评估；

3、了解汉邦高科在手合同、再谈项目及在投标项目情况，判断其执行的可行性；

4、获取汉邦高科资金计划，评价未来 12 个月内是否有足够的资金确保持续经营；

5、获取关联方借款协议、董事会决议以及关联方提供资金资助以及担保事项的说明，判断汉邦高科未来是否有足够的资金来源。

6、获取向特定对象发行股票相关的上市保荐书、发行保荐书、募集说明书、交易所发行股票的审核中心意见告知函、交易所发行上市审核流程、审批记录、中国证监会同意注册的批复等相关资料，核实汉邦高科向特定对象发行股票事项进展情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

受客观经济环境和国内外形势的影响以及汉邦高科业务结构调整、流动性短缺等内部因素影响，汉邦高科扣非后归属于母公司净利润连续四年为负数，同行业可比公司亦出现下滑的情形，符合安防行业的状况和汉邦高科的实际情况，具备合理性；汉邦高科已采取积极措施以增强汉邦高科的竞争实力和持续经营能力，同时获得中国证监会同意汉邦高科向特定对象发行股票注册的批复，随着发行完成，可有效满足汉邦高科对营运资金的需求，改善汉邦高科财务结构，降低财务风险，提高汉邦高科的持续经营能力和抗风险能力。因此，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性，汉邦高科采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据充分、合理，符合会计准则相关规定。

问题二：年报显示，你公司报告期内实现营业收入 1.24 亿元，同比减少 57.56%。分产品收入显示，解决方案业务实现收入 0.96 亿元，同比减少 0.66%；音、视频业务实现收入 0.16 亿元，同比减少 63.34%；其他设备业务实现收入 0.11 亿元，同比减少 92.59%；数字水印业务实现收入 25.66 万元，同比减少 73.85%。根据你公司于 2022 年 5 月 20 日披露的《关于深圳证券交易所 2021 年

报问询函的回复》显示，“音视频产品业务主要是销售硬盘录像机、摄像机及公司的注册软件，其他设备业务主要是硬盘及配套设备的贸易产品销售”。

(1) 请列示解决方案业务收入前五大客户的合同签订及执行情况，包括但不限于合同名称、合同金额、业主方、合同签署日期、约定工期、结算安排、履约进度的确认方法及测算过程、本期履约进度及确认收入、累计履约进度及确认收入，说明该业务履约进度确认的准确性、是否存在跨期调节的情形。请会计师核查并发表意见。

回复：

公司解决方案业务主要为客户提供智能安防系统集成的整体解决方案，服务范围涉及金融、公安、社区、广电监测等多个领域。

此类业务收入确认方法为每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。目前公司的解决方案业务收入均符合在某一时点确定收入。如广电监测、公安类信息化业务均为完工后取得客户验收单时确认收入，属于某一时点确认收入。解决方案业务中占收入比重较大的“雪亮工程”视频监控服务项目，其业务为公司向中国移动通信集团宁夏有限公司提供 30000 路视频监控服务，覆盖市辖三区。其服务内容包含视频监控具有一键报警、音视频回传功能、报警信息接入市局接处警系统；视频监控具有结构化、人脸识别等功能，视频存储及时长、球机数量等符合要求、24 小时运维服务、保障系统前端所有的运行供电维护工作等。公司根据项目需求投入资金在 2020 年末 30000 路智能视频监控全部完成建设并投入使用。后期公司提供上述服务，中国移动通信集团宁夏有限公司按照视频在线率每月的考核结果提供确认单，按月支付视频监控服务费用。公司依据考核结果确认单来确认服务收入，其业务属于某一时段确认收入。

报告期内解决方案业务收入 9,648.24 万元，其前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入额	收入占比
1	中国移动通信集团宁夏有限公司	5,198.16	53.88%
2	XTXTSY 科技有限公司	1,095.37	11.35%

3	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	857.33	8.89%
4	国家广播电视总局监管中心	389.55	4.04%
5	KSK 信号有限公司	365.12	3.78%
	小计	7,905.53	81.94%

以上客户合同签订及执行情况见下表:

单位: 万元

序号	签约客户	合同名称	合同额(含税)	业主方	合同签署日期	约定工期	结算安排
1	中国移动通信集团宁夏有限公司	中国移动宁夏公司“雪亮工程”视频监控服务项目框架合同	17,172.00	银川市公安局	2019年	2019年12月31日前交付50%;截至2020年12月31日前全部完工。	根据建设进度安排,甲方根据考核结果及资金计划按月支付已交付的视频监控服务费用,自2019年12月31日起,进入首批交付视频监控的付费期;自2020年12月31日进入第二批交付的15000路视频监控的付费期。付费期自首次计费之日起三年。
2	XTXTSY 科技有限公司	松阳自动驾驶工程项目	1,161.09	松阳县交通运输局	2022年	30日内	合同签订后支付30%预付款;设备安装完成支付30%进度款;设备全部调试完成后支付30%进度款;甲方验收合格支付剩余10%尾款。
3	北京DTGH数据网络技术有限公司	执法办案中心	1,027.40	湟源县公安局	2022年	按甲方客户要求	设备调试安装完成验收
4-1	国家广播电视总局监管中心	有线电前端设备采购	330.18	国家广播电视总局	2022年	合同签订后50日内	分期付款,(1)合同签订后买方收到卖方相关单据后10个工作日内支付合同款80%,1)合同款80%的正式商业发票;2)合同款10%的履约保证金(支票或保函形式)。(2)买方收到卖方相关单据后10个工作日内支付20%合同款1)卖方开具的合同款20%的商业发票;2)合同款10%的质保金或保函;3)卖方出具的验收材料(不限于下列文件):.a)初验申请书 b)出厂测试报告 c)货物清点记录 d)具有相关检测资质单位出具的检测报告 e)到货签收单 f)安调记录表 g)软硬件安装维护手册 h)终验申请书 h)终验申请书 4)买方出具的验收材料: a)上线测试报告 b)合同验收意见书
4-2	国家广播电视总局监管中心	全国地无线电视检测系统升级	129.00	国家广播电视总局	2022年	合同签订后5个月内	(1)合同签订生效后,买方收到卖方提供下列单据后10个工作日内,支付合同款90%: 卖方开具的合同款90%的正式商业发票;合同全款10%的履约保证金;合同全款10%的质量保证金。 (2)买方收到卖方提供的下列单据后

							10个工作日内,支付10%的合同款:卖方开具的合同款10%的正式商业发票、买方认可的试运行版本软件证明。 买方收到卖方提供的下列单据后10个工作日内,退还履约保证金:买方认可的最终验收报告。 质保期结束后,买方收到卖方提供的下列单据后10个工作日内,退还质量保证金:买方认可的运行合格报告。
5	KSK 信号有限公司	青岛地铁1号线中兴LTE系统设备采购合同	3,645.25	轨道交通公司	2018年	乙方所提供的设备需要满足甲方要求的交货日期,在甲方规定的交货日期内将设备交至甲方指定地点,并负责卸货	1、本合同生效后,在甲方收到业主预付款的基础上,30天内,乙方提供预付款等额收据、履约保函以及相应支付申请,甲方应向乙方支付合同价格总价20%的预付款。2、设备到货并验收合格后30天内,甲方再支付乙方合同价格总价40%,累计支付至合同价格总价格60%。3、后备模式开通以及收到相应支付申请后,甲方再支付乙方合同总价的10%。4、项目竣工验收合格后30天内,乙方提供相应支付申请,甲方向乙方支付合同额的27%,累计支付至合同价格总价格97%。5、项目竣工验收质保期满后30天内,甲方向乙方支付剩余尾款,即合同额的3%作为质量保证金,在质量保证期结束并通过最终验收后支付。

接上表

序号	签约客户	是否涉及履约进度安排	履约进度安排方法	本期进度确认收入	累计履约进度	累计确认收入	是否跨期
1	中国移动通信集团宁夏有限公司	否	不适用	5,198.16	不适用	12,483.79	否
2	XTXTSY 科技有限公司	否	不适用	1,095.37	不适用	1,095.37	否
3	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	否	不适用	909.20	不适用	909.20	否
4-1	国家广播电视总局监管中心	否	不适用	292.19	不适用	292.19	否
4-2	国家广播电视总局监管中心	否	不适用	97.36	不适用	97.36	否
5	KSK 信号有限公司	否	不适用	365.12	不适用	3,173.90	否

注:中国移动宁夏公司“雪亮工程”视频监控服务合同金额说明:框架合同上限金额17,172万元,采用“框架合同+订单”的方式执行,最终结算金额以订单为准。

由以上可见,公司按照约定履行合同义务不存在收入跨期调节的情形。

(2) 请结合技术指标、产品性能、主要用途、成本变动等因素,说明公司销售音视频和其他设备产品属于外购后直接转售还是自产或集成后销售,如为自产或集成后销售,请说明自产或集成的工序。

回复:

公司销售的音视频设备从供应商采购原材料，如模组成品 300W 热点定焦模板、wifi 球机、流量卡、全网通 4G 模块等，采购的设备尚不具备公司产品的性能，无法单独使用。结合成本效益原则考虑，公司采取“外协加工”生产模式。公司向选定的优质供应商提供模组技术方案及性能参数配置，嵌入公司的核心应用软件，委托其加工生产符合要求的系列音视频产品后销售。

公司选择拥有精良生产设备、生产和工艺流程管控规范，产品质量控制、经营信誉良好的供应商、生产厂商形成长期稳定战略合作关系，为公司产品的高质量提供保障。

产品的技术指标方面，公司充分分析市场需求信息，提出具体模组技术方案和性能参数配置要求，与模组供应商充分研讨后立项共同协作研发模组(主板)；双方通过研发、小批量试制等产品导入过程，确定模组具体的研发、生产技术文件。

公司提供具有软件著作权软件-产品烧录软件，以及生产烧录技术规范，模组供应商严格按照公司要求提供的烧录软件定制烧录。此工序供应商在模组检验后，进行加电测试前，将公司拥有的专用软件装载到产品芯片中。

公司的数字视频编解码技术、数字音视频文件传输、控制与存储技术、网络与便携设备接入、传输与控制技术、智能视频分析技术等功能在产品中的应用和体现，主要通过软件烧录至芯片生产过程实现，定制烧录完成后其产品才具备相应的运行和工作功能。

加工烧录后产品为具有公司特性软件特征与功能的“汉邦高科安全防范技术产品-系列模组产品”。摄像机采集现场图像信息，将光信号转化为电信号；数字硬盘录像机存储和管理摄像机采集的数据，并提供视频检索、网络传输、报警处理、远程控制等功能。

音视频产品主要销售客户如下：

年度	客户名称	收入额(万元)	收入占比
2021 年	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	2,153.85	48.61%
	深圳市 FN 数字科技有限公司	1,195.10	26.97%
	黑龙江 XD 电子产品有限公司	704.96	15.91%
	小计	4,053.91	91.49%
2022 年	黑龙江 XD 电子产品有限公司	908.31	55.91%
	深圳市 FN 数字科技有限公司	687.14	42.30%
	小计	1,595.45	98.21%

音视频产品主要供应商如下：

年度	客户名称	不含税采购额（万元）	采购占比
2021年	深圳市 JGDZ 科技有限公司	1,955.95	89.52%
2022年	深圳市 JGDZ 科技有限公司	954.74	62.06%
	深圳 YSZL 科技有限公司	499.80	32.49%
	小计	1,454.54	94.55%

音视频业务销售情况如下：

年度	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2021年	4,430.83	4,243.87	4.22%
2022年	1,624.56	1,543.16	5.01%
小计	6,055.39	5,787.03	

音视频产品销售数量及销售价格情况如下：

年度	分类	销售数量(个)	不含税收入(元)	销售均价(元/个)
2021年	摄像机	330,459	21,738,613.26	65.78
	录像机	11,922	977,563.72	82.00
	配件	22,497	53,641.78	2.38
	外部设备	24,017	21,538,489.72	896.80
	小计	388,895	44,308,308.48	
2022年	摄像机	322,126	15,721,107.13	48.80
	录像机	14,946	517,300.61	34.61
	配件	2,929	7,174.49	2.45
	小计	340,001	16,245,582.23	

从以上对比数据来看，销售总数量两年变动不大。其中摄像机、录像机及配件的销售数量 2021 年和 2022 年分别为 364,878 个、340,001 个，销售数量基本保持稳定。2022 年收入比 2021 年的收入减少主要为北京 DTGH 数据网络技术有限公司外部设备销售减少 2153.85 万元，变动主要因公司在解决方案类业务与其有长期合作关系，2021 年双方的合作业务主要基于该客户的项目需求达成合作意向，向其销售外部存储设备并按其需求提供技术支持、延保服务，该客户在 2022 暂未有业务发生。扣除这一因素影响，其余的摄像机、录像机及配件 2021 年和 2022 年的销售额分别为 2,276.98 万元、1,624.56 万元，差异不大。其差异主要为所销售的摄像机，所销售产品结构发生变动所致，所售摄像机中 2021 年销售的 4G 变焦模组主板和 WIFI 热点变焦模组主板，占比较高，该产品单价主要分布在 110-130 元，价格相对较高。

其他设备主要包含硬盘及安防其他配套设备，公司利用在安防行业的渠道优势，与部分品牌代理商建立了长期的合作关系，所售硬盘的品牌主要有西部数据、希捷，公司采购后直接销售。公司的业务销售方式有：公司根据客户订单对品牌、价格等要求，选择符合需求的供应商供货；公司先采购后销售模式，公司商务人

员根据对市场行情走势的判断，适当备货后销售。

其他设备类主要销售客户如下：

年度	客户名称	收入额（万元）	收入占比
2021年	天津LB科技有限公司	13,785.45	92.03%
2022年	天津YGLH科技有限公司	979.28	88.11%

其他设备类主要供应商如下：

年度	客户名称	不含税采购额（万元）	采购占比
2021年	TFL贸易（深圳）有限公司	15,739.09	89.36%
2022年	合肥DTCC科技有限公司	832.71	59.55%
	北京LKXS科技有限公司	311.35	22.26%
	深圳市JLGYL股份有限公司	136.70	9.78%
	小计	1,280.76	91.59%

其他设备业务销售情况如下：

年度	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2021年	15,001.10	14,895.38	0.70%
2022年	1,112.11	1,101.69	0.94%
小计	16,113.21	15,997.07	

2021年其他设备类销售数量及销售价格情况如下：

名称	销售数量（个）	不含税收入（元）	单价（元/个）
机械盘 1TB 及以下	4,684	1,695,458.43	361.97
机械盘 2TB	1,200	637,522.14	531.27
机械盘 4TB	9,340	4,789,893.83	512.84
机械盘 6TB	16,729	12,759,534.55	762.72
机械盘 8TB	19,678	17,071,605.95	867.55
机械盘 10TB	5,840	6,642,952.25	1,137.49
机械盘 12TB	16,454	23,254,437.34	1,413.30
机械盘 14TB	7,558	11,440,449.38	1,513.69
机械盘 16TB	7,449	12,875,658.14	1,728.51
机械盘 18TB	13,945	33,360,352.05	2,392.28
固态硬盘 16TB	4,030	20,734,229.84	5,144.97
西数柜子	144	1,074,018.58	7,458.46
其它	1,103	3,674,865.93	3,331.70
总计	108,154	150,010,978.41	1,387.01

2022年其他设备类销售数量及销售价格情况如下：

内存	销售数量（个）	不含税收入（元）	单价（元/个）
机械盘 1TB 及以下	7,700	1,734,407.08	225.25
机械盘 2TB	4,100	1,144,473.45	279.14
机械盘 4TB	1,025	548,645.43	535.26
机械盘 6TB	356	292,177.00	820.72
机械盘 8TB	4,351	3,297,876.09	757.96
机械盘 10TB	16	22,938.05	1,433.63

固态硬盘 1TB	13,000	3,931,637.16	302.43
其它	966	148,953.82	154.20
总计	31,514	11,121,108.08	352.89

对比以上数据，受市场波动等外部因素影响和公司流动资金短缺、调整业务结构等内部因素影响，销售数量 2022 年较 2021 年有所下降。同时受品牌、硬盘的型号、技术规格、内存容量等因素影响，产品价格存在差异，主要原因为：（1）销售品牌不同造成硬盘价格存在差异。公司硬盘公司主要销售西部数据、希捷两大品牌，2021 年产销售硬盘其主要品牌为西部数据，其产品有固态硬盘、机械盘。机械盘存储容量涉及 2TB-16TB 及以上，6TB 以上产品销量较大；2022 年硬盘其主要品牌为希捷，所售主要为机械盘，受资金短缺公司业务结构调整影响，产品销量减少；（2）产品价格上下浮动、以及公司不同容量的产品占比发生变化导致整体平均价格发生变化。对比两年数据，机械盘 1TB 及以下、2TB、10TB 单价差异相对较大，4TB-8TB 等价格相差不大，加上 2022 年公司没有 16TB 及以上产品，导致了整体产品价格较 2021 年存在一定差异。

（3）请结合第（2）问的回复、音视频和其他设备的业务实质以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况，说明相关收入的会计处理（总额法/净额法）是否符合企业会计准则的规定。

回复：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，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：（一）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。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）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。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：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。

公司的音视频产品业务流程：采购方面，公司与供应商签订合同，根据客户需求主导供应商进行加工，如问题二（2）回复中描述。加工完成后公司对货物进行验收，支付采购款。销售方面，公司与客户就合作事项进行洽谈，达成一致后签订合同，客户支付货款。客户向公司发送发货通知告知期望发货时间，货物送达的地点等事项。公司据此向供应商发出发货指令，供应商按我公司的发货指令将货物交付第三方物流公司运输。货物送达后，客户进行验收，合格后出具验收单。其业务销售流程举例如下：采购方面，公司依据和供应商深圳市 JGDZ 科技有限公司签订的《采购框架协议》和《定作承揽合同》，双方签订《产品购销合同》。供应商按照合同约定，提供符合要求的合格产品，公司验收合格后，支付采购款。深圳市 JGDZ 科技有限公司依据公司的发货指令，发出货物至公司指定地点；销售方面，公司与深圳市 FN 数字科技有限公司洽谈合作，达成一致后签订《销售合同》。客户按合同约定支付货款，公司根据客户的要求发货。签收后，深圳市 FN 数字科技有限公司向公司出具收货确认书。

公司的其他设备类业务流程：公司与客户洽谈合作，双方达成一致意见并签订合同。公司接到客户订单后进行询价，选取合适的供应商签订合同。客户支付货款，公司支付供应采购款后，供应商提供货物。具体的发货时间、收货地点由客户向公司发出发货通知单，公司收到客户的发货通知单后，向供应商发出发货指令，供应商按照指令将货物交付第三方物流运输。货物送达后，客户进行验收，合格后出具验收单。如前述分析可见，硬盘业务毛利率较低，加之目前公司流动资金紧张，硬盘业务公司原则上不垫付资金。本业务销售流程举例如下：公司与客户天津 YGLH 科技有限公司签订（以下简称“YGLH”）《销售合同》，YGLH 按照合同约定将货款支付到公司银行账户，并向公司提交发货指令。公司收到货款后，选定供应商深圳市 JLGYL 股份有限公司（以下简称“深圳 JL”）签订《内贸合同》，公司按照合同约定将采购款支付至深圳 JL 指定账户。深圳 JL 收到货

款后备货，公司派人到现场对货物进行验收，验收合格后，深圳 JL 按照我公司提交的发货指令直接将货物发往 YGLH 指定地址。

根据《企业会计准则》的有关规定，结合合同条款、业务流程及获取的相关单据，公司在业务中为主要责任人，收入确认适用于总额法。具体分析如下：

1、企业自供应商处取得商品或其他资产控制权后，再转让客户

公司与供应商签订产品购销合同后，供应商按要求供应货物。公司享有收取货物的权利，承担支付货款的义务。公司产品验收合格后，供应商完成交付义务，货物所有权由供应商转移至公司，公司取得产品的控制权，有能力主导货物使用并从中获取几乎全部的经济利益。与此同时也承担供应商收到采购款不发货的信用风险及供应商不按时交货公司对客户的违约风险。具体的发货时间、交付地点由公司向供应商发出发货指令，供应商确认公司的发货指令表示对其具体交付的义务的再次确认。供应商依据发货指令在规定时间内将货物交付第三方物流运输公司发送至公司指定的地址及收货人，货物毁损灭失的风险由公司承担。因此，公司自供应商处取得商品控制权后再转让客户。

2、企业承担向客户转让商品的主要责任

公司与客户签订销售合同后，承担了按合同约定交付货物的履约义务，同时享有合同约定的收取货款的权利。客户收到货物后，对产品进行检查并在送货单上签字盖章。在规定期限内需按照约定标准对产品测试，如果有疑义在规定期限内书面通知公司，否则视为产品符合客户质量要求。客户收到货物后，货物售后保修责任等公司按合同约定执行且须通过公司办理。因此，公司承担了向客户转让商品的主要责任。

3、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

供应商将货物交付经公司验收合格后，公司取得该货物的控制权，与货物有关的风险转移到公司。在客户收到货物之前，该货物的所有权属于公司，公司承担相应的毁损、灭失风险。货物转让给客户后企业承担货物的质量风险、退换货风险，如果存在质量问题，客户拒收，须由公司向客户承担责任因此，公司在转让商品之前或之后承担了存货风险。

4、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司对所交易商品的价格在与客户进行谈判时，公司综合考虑市场因素、产品的稀缺程度、竞争对手价格、资金成本等情况下向客户提供产品报价，能够自主

决确定销售价格。

综上所述，公司负有向客户交付货物并确保其实现客户对产品功能、质量的要求，且公司也承担了供应商交货后的存货风险、客户的信用风险且公司有权自主决定货物价格，公司在交易中为主要责任人。公司对音视频产品业务、其他设备类业务采用总额法确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

(4) 请分别结合音视频业务、其他设备业务、数字水印业务的市场需求变化、主要客户变动、产品销售均价、销量等，说明报告期内前述各项收入大幅下降的原因，收入变动趋势与可比公司是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性。

回复：

1、音视频业务

公司销售的音视频产品主要是硬盘录像机、摄像机及其他等。报告期内此类业务销售收入 1,624.56 万元，2021 年度销售收入 4,430.83 万元，收入有所下降。此类产品业务属于安防行业的传统业务，随着安防行业增速放缓，公司此类业务的客户的需求也减弱。加之产品价格透明化，竞争也日趋激烈。

2021 年主要客户及 2022 年主要客户见问题二（2）回复。2021 年与 2022 年销售的主要客户中深圳市 FN 数字科技有限公司、黑龙江 XD 电子产品有限公司两家客户收入分别为 1,900.07 万元、1,595.45 万元，变动不大，基本保持稳定。变动较大主要客户有北京 DTGH 数据网络技术有限公司，其变动主要因参见问题二（2）回复。

2021 年及 2022 年音视频类销售数量及销售价格情况分析见问题二（2）回复中描述。

2、其他设备业务

公司其他设备销售主要是西部数据、希捷硬盘及其他配套设备的销售。公司客户购买此类设备后主要用于安防监控、数据存储等方面。公司依托多年在安防行业的渠道优势，与西部数据、希捷等品牌代理商建立了长期的合作关系，为公司提供优质的产品保障。鉴于设备价格透明、毛利率低且受市场波动影响大的因素，公司尽可能减少此类商品的库存数量。公司与供应商及客户达成合作后，款项支付及收取按合同约定执行。2021 年末此类设备存货价值约 665 万，2022 年

末此类设备存货约 884 万。基于公司在安防领域的影响力，此类业务的客户与公司长期保持业务关系，目前暂未有其他方面业务的合作。

2021 年及 2022 年其他设备业务销售收入、成本及毛利率见（2）回复中描述，此类业务毛利率较低，报告期内销售收入 1,112.11 万元，2021 年度销售收入 15,001.10 万元，收入大幅下降。本报告期市场需求较上年度波动较大，主要是 2021 年受比特币等数字货币的影响，市场对硬盘需求大幅增加，公司依托渠道优势及品牌影响力，大幅增加了硬盘设备的销售规模。而 2022 年市场需求则趋于平稳。同时受公司流动资金短缺且此类业务毛利率较低等综合因素影响，公司调整业务结构，降低了设备类业务的销售规模，因此造成报告期内此类业务收入较上年度收入大幅下降。

2021 年主要客户及 2022 年主要客户见问题二（2）回复。2022 年公司与天津 LB 科技有限公司业务洽谈中，双方未达成一致，报告期内双方暂未合作，导致此类业务主要客户发生变化。

2021 年及 2022 年设备类销售数量及销售价格情况分析见问题二（2）回复中描述。

3、数字水印业务

数字水印业务主要为数字水印专业软硬件、授权及数字水印相关的集成项目的销售。此业务仍处于开拓及推广阶段，存在较大的波动性。报告期内，数字水印业务销售收入 25.66 万元，上年度销售收入 98.13 万元，占营业收入比重分别为 0.21%、0.34%，占比较小。

报告期内，公司该类业务推广不及预期，销售客户仅有北京 JSWD 科技发展有限公司一家。2021 年该类业务的主要客户有北京 XLYL 科技发展有限公司、中国 DZXX 产业集团有限公司第 X 研究所等。鉴于该类业务主要是根据客户的个性化需求，定向开发使用特定功能的产品，受个性化需求及功能差异等影响，使得该类业务客户变动较大，其业务销售收入也会有较大波动。

4、同行业可比公司收入对比情况

报告期内同行业可比公司销售情况如下：

单位：万元

项目	汉邦高科	罗普特	声迅股份	中威电子	熙菱信息	可比平均
2022 年	12410.56	16,920.54	31,725.57	35,359.27	17,876.81	25,470.55
2021 年	29242.86	72,435.70	30,834.96	24,302.94	14,533.85	35,526.86

变动比率	-57.56%	-76.64%	2.89%	45.49%	23.00%	-28.31%
------	---------	---------	-------	--------	--------	---------

由上表可见，可比公司平均收入 2022 年较 2021 年下降 28.31%。

综上，报告期内公司收入下降，主要为受安防行业增速减缓，市场波动影响，同时由于报告期内受制于客观环境原因，公司日常业务、新客户的拓展及业务开展均受到不同程度的影响。另外，客户方面，受客观环境影响，经营资金压力增大，被迫取消了部分产品的采购计划，同时公司因自身流动资金紧张，主动调整了业务结构，以上因素综合作用导致了公司业务收入较上年同期下降。下降的趋势高于可比公司收入下降的平均水平，是合理的。

(5) 请分别说明解决方案、音视频、其他设备、数字水印业务前五大客户较上年是否发生较大变化，如是，请分析原因及合理性。

回复：

1、报告期内解决方案销售收入 9,648.24 万元，2021 年销售收入 9,712.80 万元。

2022 年解决方案销售收入前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入额	收入占比
1	中国移动通信集团宁夏有限公司	5,198.16	53.88%
2	XTXTSY 科技有限公司	1,095.37	11.35%
3	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	857.33	8.89%
4	国家广播电视总局监管中心	389.55	4.04%
5	KSK 信号有限公司	365.12	3.78%
	小计	7,905.53	81.94%

2021 年解决方案销售收入前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入额	收入占比
1	中国移动通信集团宁夏有限公司	5,214.69	53.69%
2	GDNR 科技股份有限公司	516.01	5.31%
3	北京 YCZX 科技发展有限责任公司	442.48	4.56%
4	天津 TDWY 科技有限公司	435.61	4.48%
5	天津 QLL 电子科技有限公司	433.90	4.47%
	小计	7,042.68	72.51%

由上表可以看出，除中国移动通信集团宁夏有限公司外，其余客户 2022 年较 2021 年有较大变化。变动的主要原因和业务性质密切相关，解决方案类项目一般具有一定的周期性。另外此类业务终端客户主要涉及广电、公安、部队、国

企等大中型企业。公司通过招投标等方式获取订单，订单内容涉及公安信息化视频监控、国家广视频频监控、地铁建设等大型项目。公司根据客户招标需求并结合自身资源优势来、技术条件及资金状况判断是否参与投标。2022 年解决方案客户新增 XTXTSY 科技有限公司是拓展新业务时开发的新客户，主要针对智慧交通业务。北京 DTGH 数据网络技术有限公司则是公司的战略合作伙伴，历年来在多个项目均有合作，2021 年在此类业务中没有进入前五大，根据需求双方有其他方面的业务合作。KSK 信号有限公司与公司在青岛地铁、济南地铁项目中有合作，也属于公司的长期合作客户之一，本报告期内合作的青岛地铁项目发生业务，其销售额进入前五大。国家广播电视总局监管中心亦是公司一直以来长期合作客户。除此之外的其他客户主要是合作双方基于业务的需求选择合作。

因此，结合以上分析并基于解决方案业务性质、客户群体来说，报告期前五大客户较上年度发生变化是合理的。

2、报告期内音视频产品类销售收入 1,624.56 万元，2021 年销售收入 4,430.83 万元。

2022 年音视频产品销售前五大客户如下：

单位：万元

序号	单位名称	收入额	收入占比
1	黑龙江 XD 电子产品有限公司	908.31	55.91%
2	深圳市 FN 数字科技有限公司	687.14	42.30%
3	深圳市 LSTX 科技有限公司	23.11	1.42%
4	GYLC 有限责任公司	3.13	0.19%
5	四川 YHR 科技有限公司	1.64	0.10%
	小计	1,623.33	99.92%

2021 年音视频产品销售前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入额	收入占比
1	北京 DTGH 数据网络技术有限公司	2,153.85	48.61%
2	深圳市 FN 数字科技有限公司	1,195.10	26.97%
3	黑龙江 XD 电子产品有限公司	704.96	15.91%
4	深圳 FSA 智能科技有限公司	324.43	7.32%
5	深圳市 LSTX 科技有限公司	32.71	0.74%
	小计	4,411.06	99.55%

从报告期内音视频产品客户和上年对比可以看出，前五大客户中如黑龙江 XD 电子产品有限公司、深圳市 FN 数字科技有限公司、深圳市 LSTX 科技有限公司合作关系稳定，没有变化。四川 YHR 科技有限公司也保持相对稳定的合作关系，

2021 年对其销售收入 17.2 万元，占比较小未进入前五大客户。2021 年的客户北京 DTGH 数据网络技术有限公司在解决方案业务方面和公司有稳定的业务关系，属于公司长期合作客户，2021 年双方的合作业务主要基于该客户的项目需求达成合作意向，向其销售外部存储设备并按其需求提供技术支持、延保服务。该客户在 2022 暂未有业务发生。总体来说，音视频产品客户报告期和上年度主要客户保持稳定，其个别客户的变动是合理的。

3、报告期内其他设备类销售收入 1,112.11 万元，2021 年销售收入 15,001.10 万元。

2022 年其他设备销售前五大客户如下：

单位：万元

序号	单位名称	收入额	收入占比
1	天津 YGLH 科技有限公司	979.28	88.06%
2	上海 HMD 实业发展有限公司	36.87	3.31%
3	深圳市 KS 科技有限公司	26.90	2.42%
4	GYLC 有限责任公司	15.04	1.35%
5	中国工商银行股份有限 BS 支行	9.96	0.90%
	小计	1,068.05	96.04%

2021 年其他设备销售前五大客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入额	收入占比
1	天津 LB 科技有限公司	13,785.45	91.90%
2	深圳市 XJR 科技有限公司	269.06	1.79%
3	上海 HMD 实业发展有限公司	134.85	0.90%
4	深圳市 KS 科技有限公司	111.91	0.75%
5	辽宁 WSD 数字技术有限公司	110.15	0.73%
	小计	14,411.42	96.07%

其他设备类销售业务主要为硬盘及安防业务相关的其他设备销售。2021 年销售金额前五大占比较大的是天津 LB 科技有限公司，公司对其销售的产品主要是硬盘。2022 年除公司自身资金等问题外，在与客户 LB 的业务洽谈中，双方未就销售价格及账期等事项达成一致，导致报告期内双方没有业务合作。2021 年前五大客户中深圳 XJR 在 2022 年有少量的业务往来。上海 HMD 及深圳 KS 两年来均有业务合作。鉴于问题（4）中回复的原因，公司缩减了硬盘及配套设备的销售，从而也导致了部分业务选择性放弃，客户两年对比有较大的变化，结合公司自身的情况，其变动是合理的。

4、报告期内数字水印业务销售收入 25.66 万元，2021 年销售收入 98.13 万

元。

2022 年数字水印业务客户如下：

序号	单位名称	收入额（万元）
1	北京 JSWD 科技发展有限公司	25.66

2021 年数字水印业务客户如下：

序号	客户名称	收入额
1	北京 XLYL 科技发展有限公司	12.31
2	中国 DZXX 产业集团有限公司第 X 研究所	84.91
3	ZKXT 股份有限公司	70.17
	小计	167.38

注：2021 年数字水印有销售折扣 69.25 万元，冲减营业收入。

由上述表格可以看出，数字水印业务客户不稳定且变动性较大。数字水印技术本身及所处新应用领域技术的新颖性导致其数字水印技术的商业化模式仍在逐步探索拓展中，获取订单方式以单个独立项目为主，尚不具备可复制性、规模性。另外数字水印产品的属性类似于工具类应用，现有客户在使用上可满足长时间的需求，公司业务的拓展需要发展更多的新客户，因此也造成了数字水印业务客户变动较大。结合数字水印的特性和发展情况，该业务目前的客户变动是合理的。

(6) 请说明数字水印业务收入同比大幅下降的背景下，毛利率为 100%的原因及合理性。

回复：

公司数字水印业务占整体营业收入比例较小，主要应用于政府军队等领域，尚未形成成熟的商业模式，所以收入相对不稳定。因为数字水印技术主要为研发销售数字水印专业软硬件、授权及数字水印相关的集成项目。2022 年数字水印业务销售的是著作权软件授权，所以毛利率为 100%是合理的。

(7) 会计师将收入确认列为关键审计事项，请详细说明针对公司营业收入真实性、截止性测试履行的核查程序、依据、比例和结论，音视频和其他设备的业务收入确认方法是否符合会计准则相关规定。

会计师核查程序及核查意见：

(一) 核查程序

针对本问题（1）（7）事项，会计师履行了以下核查程序：

1、了解销售相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

2、检查主要销售合同，了解汉邦高科与客户签订合同主要内容，重点关注合同约定的履约义务及结算安排，识别与商品所有权上的控制权转移相关的条款，同时关注音视频和其他设备的业务实质，结合产品定价权、存货风险责任承担情况，判断管理层对音视频和其他设备按总额法确认收入是否符合企业会计准则相关规定；

3、获取汉邦高科与客户签订的销售合同，执行细节测试、穿行测试，从采购、入库到销售、发货完整过程，核实控制权转移时点及判断交易的真实性；

4、结合应收账款函证，向主要客户函证报告期交易金额，并对客户实施访谈程序，确认报告期发生的销售金额、往来款项的余额及合同履行情况；通过函证、访谈核实确认收入金额 109,479,162.38 元，占收入总额比重 88.21%；

5、执行截止性测试，检查资产负债表日前后的销售交易以确定其是否被记录在正确的会计期间。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期，汉邦高科解决方案业务收入按业务履约进度确认收入金额准确，不存在跨期确认调节收入的情形，会计处理符合会计准则相关规定；

2、报告期，汉邦高科音视频和其他设备的业务收入真实、准确，不存在跨期确认调节收入的情形，相关收入确认采用总额法会计处理符合会计准则相关规定。

问题三：年报显示，你公司第四季度营业收入 0.56 亿元，第三季度和第四季度营业收入合计 0.94 亿元，分别占全年营业收入的 45.33%、75.70%。请结合业务开展特点、收入确认方法、近三年来分季节收入占比，说明公司营业收入存在季节性的原因及合理性，并对比同行业可比公司情况，说明收入存在季节性是否为行业特性。

回复：

（1）公司业务开展特点、收入确认方法

公司业务类型分为四大类：解决方案、音视频产品、其他设备、数字水印业务。其各个业务开展特点分析如下：

公司解决方案业务主要为客户提供智能安防系统集成的整体解决方案，服务范围涉及金融、公安、社区、广电监测等多个领域。其终端客户多为国有大型企业事业单位及政府部门，其一般有较为严格的预算管理。该类客户一般在每年上年制定采购计划，经过方案审查、立项批复、招投标、合同签订等程序后进行集中招标采购，具体工程建设和设备安装主要集中在下半年，尤其是第四季度，因此下半年是公司此类业务的销售旺季。解决方案业务收入确认方法：每月度/季度由公司根据服务内容提交服务或项目进度确认单，根据客户确认的产出结果确认收入。因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，满足“某一时段内履行”条件，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。不满足“某一时段内履行”条件的解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务，在取得客户验收单时确认收入。

音视频产品和其他设备类销售业务根据客户的需求量备货，业务在全年各季度均有发生。公司积极开拓市场的同时，也密切关注市场需求的变化，结合公司的优势来调整销售的侧重点。收入确认方法为：此类业务属于在某一时点履行的履约义务。公司按照合同产品及设备清单进行销售，按合同约定需要安装、调试或集成软件的，安装调试并经客户验收合格取得验收合格单后，产品及设备的控制权及主要风险报酬才发生转移，公司才具有合同约定的收款权利，故在产品及设备经客户验收后确认销售收入；不需要安装、调试的，产品到达合同约定地点经客户签收合格后确认收入。

数字水印业务主要为研发销售数字水印专业软硬件、授权及数字水印相关的集成项目。目前尚未形成成熟的业务模式，收入占比较小。收入确认方法为：此业务属于在某一时点履行的履约义务。公司按合同约定提供技术开发服务。双方按照共同界定的标准进行初验和终验，终验测试通过后，客户出具项目验收报告，公司依据客户项目验收报告确认收入。

（2）公司近三年分季度收入情况分析

近三年公司分季度收入情况如下：

项目	2020 年度		2021 年度		2022 年度	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
第一季度	5,461.39	12.88%	7,450.11	25.48%	1,435.59	11.57%

第二季度	2,347.43	5.54%	14,250.70	48.73%	1,580.73	12.74%
第三季度	4,608.05	10.87%	2,829.89	9.68%	3,768.33	30.36%
第四季度	29,970.94	70.71%	4,712.16	16.11%	5,625.91	45.33%
小计	42,387.81	100.00%	29,242.86	100.00%	12,410.57	100.00%

从以上三年分季度收入数据可以看出，2020年及2022年第三和第四季度收入合计占全年收入比例分别为81.58%、75.69%。结合上述(1)的业务特点分析，其收入具有明显的季节性。2021年度，第三和第四季度营业收入合计7,542.05万元，占全年收入25.79%。第一季度和第二季度营业收入合计21,700.81万元，占全年收入74.21%。其主要原因为第一、二季度受市场因素影响，硬盘需求猛增，公司利用渠道优势抓住机遇，增加了硬盘设备的销售，导致第一、二季度收入占比较高。2021年因客观环境影响，公司的解决方案业务受到了很大的波及，如政府部门财政资金紧张，其对项目类投入资金的缩减造成诸多项目的延期、搁置，签约客户缩减项目内容等，导致业务规模受到较大的影响，使其具有季节性特征的解决方案类收入减少。因此造成了2021年收入季节性特征不明显。

综上所述，结合各类销售业务的特点，纵观近三年来分季度收入数据分析来看，公司的业务收入总体具有季节性特征是合理的。

(3) 可比公司近三年分季度收入情况

项目		分季度收入(万元)					
		汉邦股份	罗普特	声迅股份	中威电子	熙菱信息	可比平均
2020年	第一季度	5,461.39	2,571.27	3,605.01	2,608.52	1,170.23	2,488.76
	第二季度	2,347.43	8,987.23	3,888.04	8,678.26	5,739.17	6,823.17
	第三季度	4,608.05	20,251.58	3,579.89	5,469.12	6,324.44	8,906.26
	第四季度	29,970.94	29,927.27	19,725.85	4,098.96	13,815.23	16,891.83
	小计	42,387.81	61,737.34	30,798.79	20,854.86	27,049.07	35,110.02
2021年	第一季度	7,450.11	4,467.16	2,988.61	3,090.72	2,798.60	3,336.27
	第二季度	14,250.70	8,039.91	4,483.80	4,906.94	4,351.20	5,445.46
	第三季度	2,829.89	22,342.13	4,454.28	7,792.02	3,210.18	9,449.65
	第四季度	4,712.16	37,586.50	18,908.27	8,513.26	4,173.87	17,295.48
	小计	29,242.86	72,435.70	30,834.96	24,302.94	14,533.85	35,526.86
2022年	第一季度	1,435.59	1,090.80	3,097.79	2,087.77	1,691.49	1,991.96
	第二季度	1,580.73	4,890.14	9,051.72	5,037.42	5,369.50	6,087.20
	第三季度	3,768.33	4,385.41	4,961.35	2,067.46	4,382.03	3,949.06
	第四季度	5,625.91	6,554.19	14,614.71	26,166.62	6,433.79	13,442.33
	小计	12,410.56	16,920.54	31,725.57	35,359.27	17,876.81	25,470.55
项目		分季度收入占比					
		汉邦股份	罗普特	声迅股份	中威电子	熙菱信息	可比平均
2020年	第一季度	12.88%	4.16%	11.71%	12.51%	4.33%	8.18%
	第二季度	5.54%	14.56%	12.62%	41.61%	21.22%	22.50%
	第三季度	10.87%	32.80%	11.62%	26.22%	23.38%	23.51%

	第四季度	70.71%	48.48%	64.05%	19.65%	51.07%	45.81%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021年	第一季度	25.48%	6.17%	9.69%	12.72%	19.26%	11.96%
	第二季度	48.73%	11.10%	14.54%	20.19%	29.94%	18.94%
	第三季度	9.68%	30.84%	14.45%	32.06%	22.09%	24.86%
	第四季度	16.11%	51.89%	61.32%	35.03%	28.72%	44.24%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022年	第一季度	11.57%	6.45%	9.76%	5.90%	9.46%	7.89%
	第二季度	12.74%	28.90%	28.53%	14.25%	30.04%	25.43%
	第三季度	30.36%	25.92%	15.64%	5.85%	24.51%	17.98%
	第四季度	45.33%	38.74%	46.07%	74.00%	35.99%	48.70%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上述可比公司近三年分季度收入数据来看，罗普特、声迅股份、中威电子、熙菱信息的季度收入占比逐步增加，其中2020年、2021年和2022年第三季度、第四季度收入合计平均占比分别为69.32%、69.10%、66.68%，具有明显的季节性特征。

综上所述，公司的业务收入存在季节性是合理的，且与同行业可比公司较为一致。

问题四：年报显示，你公司货币资金期末余额729.96万元，其中资金冻结618.71万元。

(1) 请提供截至本问询函发出日公司银行账户冻结的进展情况，包括但不限于被冻结账户开户名称、开户银行、账号、账户性质、实际冻结金额，并结合被冻结银行账户的用途及占比、收付款情况及流水占比、实际被冻结金额占账面可用资金余额的比例等情况，说明被冻结的银行账户是否属于主要银行账户及冻结事项对公司生产经营的具体影响。

经公司核实，截至2023年5月10日，公司银行账户冻结情况具体如下：

单位：元

开户名称	开户银行	账号	账户性质	截至2023年5月10日账户余额
汉邦高科	中国工商银行股份有限公司北京苏州桥支行	02*****897	基本户	74,944.79
汉邦高科	中国光大银行股份有限公司银川分行	54*****176	专用户	1,633.47
汉邦高科	交行银行股份有限公司北京海淀支行	11*****738	一般户	129,348.71
汉邦高科	中国民生银行股份有限公司北京万柳支行	69****570	专用户	871.38
汉邦高科	南京银行中关村支行	05*****062	一般户	18,091.59

汉邦高科	中国银行北京呼家楼支行	32*****086	一般户	10.00
天津普泰	中国工商银行股份有限公司天津华苑支行	03*****818	基本户	777,448.46
天津普泰	兴业银行股份有限公司北京分行	32*****833	一般户	14.34
天津普泰	招商银行股份有限公司天津梅江支行	12*****901	一般户	1,348,173.72
天津普泰	中国银行股份有限公司建国道支行	27*****415	一般户	0.12
天津普泰	天津农商银行高新区支行	91*****721	一般户	0.51
天津普泰	中国光大银行股份有限公司银川分行营业部	54*****227	一般户	280.90
天津普泰	北京银行官园支行	20*****542	一般户	0.57
天津普泰	中国农业银行河东支行营业部	02*****414	一般户	2.44
天津普泰	招商银行天津分行体育中心支行	12*****702	一般户	496.36
天津普泰	中信银行天津津南支行	81*****577	一般户	141.68
天津普泰	上海浦东发展银行天津分行浦泰支行	77*****5	一般户	178.15
天津普泰	招商银行天津分行体育中心支行	12*****503	一般户	119.56
金石威视	北京银行官园支行	20*****754	一般户	0.39
金石威视	北京银行大钟寺支行	01*****152	一般户	0.57
金石威视	北京银行宏福科技园支行	20*****986	一般户	0.34
金石威视	兴业银行北京长安支行	32*****779	一般户	14.06
金石威视	兴业银行北京分行	32*****928	一般户	6.44
金石威视	中国建设银行股份有限公司北京皂君庙支行	11*****7	一般户	4.45
金石威视	中国光大银行股份有限公司银川分行营业部	54*****781	一般户	70.65
金石威视	广发银行股份有限公司北京来广营支行	95*****141	一般户	0.20
金石威视	中国银行股份有限公司北京呼家楼支行	34*****282	一般户	3.93
金石威视	工行北京海淀西区支行营业室	02*****705	一般户	3.05
合计				2,351,860.83

截至2023年5月10日公司银行账户冻结资金235.19万元，占最近一期经审计总资产的0.49%、净资产的5.83%，被冻结银行账户资金总体占比较小，且上述被冻结的银行账户主要是用于社保、工资及缴税等，公司其他账户亦可满足前述功能以及日常资金往来的需要，2022年非冻结账户资金流入与流出金额约为1.62亿元、1.64亿元，2023年1-5月资金流入与流出金额约为0.69亿元、0.70亿元。公司账户冻结多为诉讼事项导致，为缓解账户冻结造成的不便，公司一直在积极应诉，争取妥善处理尽快消除银行账户冻结的影响，同时加强应收

账款清收，采取诉讼、发催款函、律师函、聘请第三方公司催讨等方式加快对应收债权的回收，对抵债取得的资产偿还债务或对外销售、出租，进一步盘活公司的资产改善公司的财务状况。公司关联方沐朝控股及李柠先生、孙贞文先生为公司提供最高额度合计 9,000 万元的无偿财务资助，借款额度在有效期限内可以循环使用，在日常资金往来中，公司与各方协商一致，通过由非冻结账户支付方式，保证公司的正常运转。上述银行账户被冻结整体风险可控，未对公司的生产经营造成重大不利影响。

为尽早解冻上述银行账户，公司将继续采取以下措施改善公司财务状况：

1) 积极推进公司向特定对象发行股票事项实施落地。公司申请向特定对象发行股票事项于 2022 年 11 月 2 日获得深圳证券交易所上市审核中心审核通过，于 2023 年 5 月 15 日获得中国证监会同意注册。本次向特定对象发行股票将为公司获得不低于 43,247.54 万元（含本数）且不超过 51,748.42 万元（含本数）的募集资金，在扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于补充流动资金和偿还银行贷款，实施完成后将大幅提升公司资金实力，进一步降低公司财务风险，提高公司可持续经营能力。公司将积极推进公司向特定对象发行股票事项实施落地，尽早解除上述银行账户的冻结状态，恢复正常使用。

2) 全力推动业务发展。公司在智能安防领域从业近二十年，具有深厚的技术积累和品牌优势，按照公司既定的“智能安防、广电监测、数字水印技术应用”三大业务发展方向，公司将紧紧抓住安防行业“十四五”发展契机，不断提升产品与服务的质量和效率，通过技术创新、模式创新巩固公司的市场地位，扩大业务规模，统筹公司技术、销售、渠道、品牌等资源优势，积极寻找新的利润增长点。

(2) 请核实公司针对银行账户被冻结事项是否及时履行信息披露义务，是否存在信息披露违规情形。

回复：

上述被冻结的银行账户主要是用于社保、工资及缴税等，公司其他账户亦可满足前述功能以及日常资金往来的需要，公司已采取相应手段缓解银行账户冻结造成的不便（详见“问题四（1）回复”），未对公司的生产经营造成重大不利影响，不属于《股票上市规则》第 9.4 条第（一）（二）款规定的情形。公司基

于谨慎原则，在公司基本户被冻结后履行了信息披露义务，有关披露的情况如下：

2022年2月18日，公司披露了《关于公司银行基本账户被冻结的公告》（公告编号：2022-004），因公司与杭州海康威视数字技术股份有限公司天津分公司（以下简称“海康威视天津分公司”）的买卖合同纠纷事宜，公司在中国工商银行北京苏州桥支行开立的银行基本账户（账户号码：0200251819201020897）被天津市南开区人民法院冻结。

2022年4月20日，公司披露了《关于公司银行基本账户被冻结的进展公告》（公告编号：2022-021），经公司与海康威视天津分公司进行协商已达成调解协议，天津市南开区人民法院已经根据海康威视天津分公司的申请解除了对公司基本户的冻结。

2022年12月27日，公司披露了《关于公司银行基本账户被冻结的进展公告》（公告编号：2022-106），因公司未能按照与海康威视天津分公司达成的调解协议如期支付部分所欠货款，公司银行基本账户被天津市南开区人民法院冻结，公司已在加紧与对方协商处理，争取早日解封被冻结的基本账户。

上述银行账户冻结均与公司前期涉诉事项有关，公司将加快与申请执行人及法院沟通协调，力求妥善处理银行账户冻结情况，减少对公司日常运营的影响，并按照相关法律法规规定，及时履行信息披露义务。

问题五：年报显示，你公司报告期末按单项计提坏账准备的应收账款 0.98 亿元，已全部计提坏账准备，按组合计提坏账准备的应收账款 3.04 亿元，已计提坏账准备 1.46 亿元。

(1) 请说明单项计提减值的客户的基本情况、与你公司及原控股股东、原实际控制人、董事、监事或高级管理人员是否存在关联关系或业务往来，公司对其应收款项的形成原因，销售合同对应的销售金额及已收回款项情况，相关交易是否具有业务实质，并提供相关合同等证明文件。

回复：

单项计提减值的客户情况如下：

单位：元

序号	公司名称	期末余额	计提年份	成立年份	注册资本	主要股东	是否存在关联关系	形成原因	销售合同金额	回款情况
----	------	------	------	------	------	------	----------	------	--------	------

1	北京 CYXD 科技有限公司	21,852,940.00	2021年	1998年	1000万人民币	张辉、李建新、贺奇、王援	否	业务销售	26,735,050.00	4,882,110.00
2	北京 YHWY 数字技术有限公司	19,993,734.51	2021年	2000年	10000万人民币	师少华、肖积红	否	业务销售	36,666,455.00	16,672,720.49
3	北京 TLKJ 发展有限公司	9,869,850.00	2019年	2000年	500万人民币	杨志国、姚志强、杜世强、李京徽、吴华	否	业务销售	9,869,850.00	0.00
4	郑州 TDAF 信息技术有限公司	3,369,756.00	2019年	2008年	3000万人民币	刘振海、陈华云	否	业务销售	3,531,476.00	161,720.00
5	四川 HBA 信息工程技术有限公司	3,070,948.00	2019年	2012年	200万人民币	张勇、黄季春	否	业务销售	3,138,407.00	67,459.00
6	北京 JLD 电子有限公司	2,589,844.00	2019年	2008年	500万人民币	李新苗、蒋波	否	业务销售	3,265,036.00	675,192.00
7	深圳市 ZHSY 科技有限公司	2,561,906.90	2019年	2013年	5616万人民币	郭继洲	否	业务销售	11,456,295.00	8,894,388.10
8	河南 JDAT 科技有限公司	2,149,851.97	2019年	2007年	1000万人民币	耿勇杰、耿勇彪	否	业务销售	2,457,583.00	307,731.03
9	贵州 JTLH 信息科技有限公司	2,094,928.00	2019年	2013年	1607.1434万人民币	黄出为、石小娟、刘庭波、贵州言璟科技有限责任公司	否	业务销售	13,412,190.00	11,317,262.00
10	苏州 XRT 电子科技有限公司	1,383,936.00	2019年	2008年	200万人民币	黄超、李玉珍、赵国芹	否	业务销售	2,542,933.71	1,158,997.71
11	哈尔滨 CFKJ 开发有限公司	1,340,312.86	2019年	2005年	105万人民币	李树龙、赵玉兰	否	业务销售	1,446,244.00	105,931.14
12	内蒙古 TYAF 技术有限公司	1,238,739.45	2019年	2014年	300万人民币	李志远、郑丽荣、郑根柱	否	业务销售	3,350,664.00	2,111,924.55
13	沈阳 HSTC 科技有限公司	1,020,802.40	2019年	2010年	50万人民币	芮颖、海英华	否	业务销售	1,225,452.00	204,649.60
14	重庆 FWDZ 科技有限公司	953,862.91	2019年	2004年	50万人民币	胡文、赵明利	否	业务销售	1,931,070.00	977,207.09
15	重庆 KYSM 科技有限公司	746,465.60	2019年	2010年	200万人民币	刘华文、张芳	否	业务销售	1,434,083.76	687,618.16
16	郑州 LDDZ 有限公司	633,276.07	2019年	2002年	11000万人民币	李爱华、李玉玲	否	业务销售	773,820.00	140,543.93
17	石家庄 MWY 科技有限公司	604,989.00	2019年	2009年	500万人民币	郭爱群、张书川	否	业务销售	690,856.00	85,867.00
18	常州 ZAXX 科技有限公司	577,306.00	2019年	2010年	300万人民币	宋桂芝、胡尊山	否	业务销售	769,974.00	192,668.00
19	赤峰 BKBAF 工程有限公司	474,262.00	2019年	2008年	500万人民币	杨暑光	否	业务销售	596,230.74	121,968.74
20	北京 DSTDAF 科技有限公司	442,968.00	2019年	2006年	200万人民币	朱雪辉	否	业务销售	649,925.00	206,957.00
21	遂宁市 SXJS 服务有限公司	401,237.00	2019年	2009年	200万人民币	杨竺松	否	业务销售	1,330,615.00	929,378.00
22	南京 XSQ 科技有限公司	386,829.00	2019年	1999年	5016万人民币	邱求进、李胜利、孟昉、孙海、林正敏、徐伍、任国林	否	业务销售	504,600.00	117,771.00
23	河南省 HKGD 技术有限公司	358,438.80	2019年	1999年	3690万人民币	宋华强	否	业务销售	1,093,403.00	734,964.20
24	青岛 SMAK 技有限公司	259,610.00	2019年	2002年	50万人民币	王洪玲、叶桂林	否	业务销售	1,113,958.00	854,348.00
25	河南 HKWS 安防科技有限公司	234,474.00	2019年	2011年	1008万人民币	刘磊、董霞	否	业务销售	479,174.00	244,700.00
26	常州市 ZLTX 设备有限公司	233,431.05	2019年	2010年	500万人民币	唐建江、杨丽娟	否	业务销售	445,296.00	211,864.95
27	其他公司	19,583,339.33	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	98,428,038.85	-	-	-	-	-	-	130,910,641.21	52,065,941.69

注：成立年份、注册资本金及股东情况公开信息查询

以上客户与公司原控股股东、原实际控制人、董事、监事或高级管理人员不存在关联关系或业务往来。应收款形成于公司正常的业务合作中，具有业务实质。

(2) 请说明单项计提减值的客户应收款项计提减值的审议程序和信息披露情况，以前年度减值计提是否充分，以及公司事后采取的追偿措施，是否损害股东利益。请会计师发表明确意见，并说明对上述应收账款及相关收入真实

性的核查程序及结论。

回复：

按照信息披露要求和公司相关管理制度，2019 年度、2021 年度发生单项计提减值履行的审议程序及信息披露情况如下：

2020 年 4 月 27 日公司召开第三届董事会第二十六次会议和第三届监事会第二十一次会议，审议通过了《关于 2019 年度计提资产减值准备的议案》，具体内容详见公司于 2020 年 4 月 27 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于 2019 年度计提资产减值准备的公告》（公告编号：2020-042）等相关公告。

2022 年 4 月 18 日公司召开第四届董事会第十一次会议和第四届监事会第七次会议，审议通过了《关于 2021 年度确认信用减值损失的议案》《关于 2021 年度确认资产减值损失的议案》等议案，具体内容详见公司于 2022 年 4 月 20 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于 2021 年度确认信用减值损失、资产减值损失及核销资产的公告》（公告编号：2022-017）等相关公告。

应收账款单项坏账准备计提方法：公司历年来以逾期信用损失为基础，对金融资产进行减值处理并确认损失准备。在计量预期信用损失时，公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险。公司审慎判断各客户的信用风险，充分计提坏账金额。

由(1)中客户明细可见，报告期末，单项计提减值的应收账款期末余额 9842.80 万元，其中 2021 年单项计提客户应收款余额 4184.67 万元，占总余额的比例为 42.52%。单项计提客户有银河伟业和崇远信达。对其所欠款项，公司多次沟通，因客户经营状况恶化且管理层变动，客户涉及多起诉讼，催收效果不明显，其信用风险加大。基于谨慎性原则，公司根据预期信用损失率计提了相应的坏账准备，2021 年度客户单项计提减值准备，以前年度坏账准备计提充分。2019 年单项计提客户应收款余额 5658.14 万元，占比 57.48%。公司多次催收，效果甚微，公司通过法律手段催回部分货款，但同时发现多数诉讼胜诉后，客户也没有执行能力，剩余的款项依旧无法保障收回。因此在 2019 年度对该部分计提了减值准备，以前年度坏账准备计提充分。

对于欠款，公司一直组织人员催收，在条件合适的情况下对部分欠款也采取诉讼等法律手段进行催收，尽最大可能减少损失。后续，公司将持续关注欠款客户情况，在兼顾成本效益原则的基础上，采取有效措施，加大催收力度，维护公

司的合法权益。

(3) 请说明计提应收账款坏账准备相关会计估计与往期相比是否发生变化, 在此基础上说明报告期按组合计提坏账准备相关比例的设置依据, 坏账准备金额大幅增长的原因及合理性。

回复:

1) 按组合计提坏账准备的应收账款如下:

单位: 万元

名称	2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	5,797.77	557.96	9.62%	6,137.55	306.88	5.00%
1至2年	3,790.81	638.62	16.85%	7,115.50	711.55	10.00%
2至3年	5,092.79	1,527.84	30.00%	5,234.39	1,570.32	30.00%
3至4年	4,617.40	2,308.70	50.00%	7,766.36	3,883.18	50.00%
4至5年	7,635.00	6,108.00	80.00%	1,764.21	1,411.37	80.00%
5年以上	3,475.82	3,475.82	100.00%	2,175.54	2,175.54	100.00%
合计	30,409.60	14,616.95	-	30,193.54	10,058.83	-

如上表所示, 公司应收账款坏账准备根据历史损失率调整了预期损失率, 1年以内应收账款坏账准备计提比例由 5.00%提升至 9.62%, 1至2年应收账款坏账准备计提比例由 10.00%提升至 16.85%, 2年以上的应收账款坏账准备计提比例未发生变化。

2) 按组合计提坏账准备相关比例的设置依据

集团各子公司结合自身业务特点, 客户应收款回收情况, 合理设置坏账准备计提比例。公司依据账龄作为信用风险特征的应收账款组合计提坏账, 执行新金融工具准则, 采用预期信用损失模式, 按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款, 公司参考历史信用损失经验, 结合现状以及对未来经济状况的预测, 编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表, 计算预期信用损失。

3) 坏账准备金额大幅增长的原因及合理性

第一步: 确定历史数据集

公司选取 2019 年末、2020 年末、2021 年末、2022 年末非关联方应收账款账龄数据以计算历史损失率。历年应收账款余额如下表:

单位：元

账龄	2019-12-31	2020-12-31	2021-12-31	2022-12-31
1 年以内	141,953,075.54	138,642,474.80	62,756,309.03	57,977,656.56
1—2 年	169,899,087.20	99,356,256.24	71,683,625.58	37,908,134.01
2—3 年	132,718,628.18	131,269,101.88	53,497,386.54	50,927,936.91
3—4 年	17,332,165.23	66,537,981.90	77,663,562.13	46,174,014.56
4—5 年	194,641.10	12,905,185.11	17,642,085.88	76,350,032.12
5 年以上	11,125,139.48	11,118,289.98	21,755,361.73	34,758,224.63
其中：上年末为 5 年以上账龄，本年继续迁徙部分	7,016,703.47	11,118,289.98	11,118,289.98	21,755,361.73
总计	473,222,736.73	459,829,289.91	304,998,330.89	304,095,998.79

注：为使数据具有可对比性，2019 年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额、2020 年处置的银河伟业 2019 年末应收账款余额，加上了当年抵销的应收银河伟业应收款项；2020 年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额；2021 年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额；2022 年剔除了单项计提坏账准备的应收账款余额，加上了重分类至合同资产和其他非流动资产的金额

第二步：计算平均迁徙率及历史损失率

单位：元

账龄	2019 年至 2020 年迁徙率	2020 年至 2021 年迁徙率	2021 年至 2022 年迁徙率	近 3 年平均迁徙率	历史损失率
1 年以内	69.99%	51.70%	60.41%	60.70%	9.22%
1—2 年	77.26%	53.84%	71.05%	67.38%	15.19%
2—3 年	50.13%	59.16%	86.31%	65.20%	22.54%
3—4 年	74.46%	26.51%	98.31%	66.43%	34.56%
4—5 年	0.00%	82.42%	73.70%	52.04%	52.03%
5 年以上	99.94%	100.00%	100.00%	99.98%	99.98%

注：基于历史数据计算的期初预计损失率的基础上，考虑公司上市以来从生产性主体逐渐转为项目类，项目类的款项回收期相对较长，出于谨慎性考虑，将公司的在历史损失率计算的基础上使用前瞻性信息提高坏账计提比率。

第三步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率并确定预期损失率

公司基于可观察以及考虑前瞻性因素对第二步中所计算的历史信息率做出调整，以反映并影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。因公司主营的项目类业务存在项目周期长而导致回款期较长的特点，结合行业特点及公司实际情况，公司将历史损失率进行了一定程度的调整，其中，逾期 1 年以内的部分由 9.22%调高至 9.62%，逾期 1 年至 2 年的部分由 15.19%调高至 16.85%，逾期 2 年至 3 年的部分由 22.54%调高至 30%，逾期 3 年至 4 年的部分由 34.56%调高至 50%，逾期 4 年至 5 年的部分由 52.03%调高至 80%，5 年以上的部分由 99.98%调高至 100%。

综上所述，公司 1 年以内、1-2 年应收账款坏账计提比例有所提升，主要是

母公司项目受客观环境影响，客户资金紧张，回款不及预期，提高了坏账的计提比例，从而导致坏账准备金额较上年同期有所增长。基于谨慎性原则，考虑到账龄区间及客户回款依次冲减长账龄期间应收账款的综合影响，公司每年年末根据客户的账龄区间，按照预期损失率计提坏账准备，其依据等与历史年度不存在差异，坏账计提金额充分、合理。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对本问题（2）事项，会计师履行了以下核查程序：

1、了解汉邦高科应收账款坏账准备计提相关的内部控制的设计和运行，并选取关键的控制点执行控制测试程序，评价相关内部控制运行的有效性；

2、通过公开渠道获取客户信息，了解客户的经营范围，企业基本经营情况，核查与客户是否存在关联关系；

3、对于单独计提坏账准备的应收账款选取样本，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、执行函证程序并对主要客户进行访谈，核实应收款项余额的真实性、准确性；

5、结合应收账款期后回款情况，分析汉邦高科应收账款计提政策，判断是否与汉邦高科实际情况相符，核实汉邦高科计提坏账准备是否合理、谨慎；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

汉邦高科单项计提减值的客户应收款项，以前年度计提充分、谨慎，汉邦高科采取追偿措施，不存在损害股东利益的情形。

问题六：年报显示，你公司报告期末库存商品账面价值 0.19 亿元，较期初增长 7.62%。请结合存货主要内容、存放状态、库龄、可变现净值与成本之间的对比、相关在手订单等情况，说明库存商品跌价准备的计提是否充分。请会计师核查并发表意见。

回复：

(1) 报告期末，公司库存商品主要内容、存放状态、库龄、可变现净值、相关在手订单情况如下：

单位：万元

分类	项目	库存商品内容	库存商品期末余额	存放状态	存货库龄				可变现净值	本年计提存货跌价准备	库存商品期末账面价值	在手订单对应的存货余额
					1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
解决方案类业务	银川移动项目	设备箱、配件、报警柱等	291.34	正常	-	-	291.34	-	357.77		291.34	291.34
	WC项目备品	智能采集终端、图像管理平台、软件等	438.78	正常	0.00	438.78	0.00	0.00	385.90	20.70	385.90	0.00
		智能采集终端、图像管理平台、软件等	92.92	正常	0.00	92.92	0.00	0.00	86.12	0.00	86.06	
	广电总局项目备品	转码卡、解调卡等	85.96	正常	7.11	78.85	0.00	0.00	81.07	0.00	80.14	0.00
	广电总局和各直属台项目备品	芯片、管理器、配件等	23.51	正常	1.38	7.80	0.59	13.74	17.44	3.01	17.44	0.00
		芯片、管理器、配件等	51.42	正常	9.49	16.18	11.68	14.06	55.57	0.00	46.09	
	军工各研究所备品	主机、解码器等	6.08	正常	0.00	6.08	0.00	0.00	5.35	0.29	5.35	0.00
		主机、解码器等	55.87	正常	4.31	15.78	35.78	0.00	52.17	0.00	51.52	
KEL项目	主机、显示器等	10.41	正常	0.00	10.41	0.00	0.00	9.74	0.00	9.64	10.41	
安防产品业务	音、视频产品	摄像机、录像机等	121.79	正常	0.00	25.47	55.68	40.64	98.14	0.00	61.50	0.00
		摄像机	0.02	正常	0.00	0.00	0.00	0.02	0.02	0.0009	0.02	0.00
	其它设备	硬盘、服务器等	469.15	正常	311.35	3.39	136.46	17.95	518.50	0.00	460.65	0.00
		硬盘、服务器等	603.86	正常	0.00	603.86	0.00	0.00	405.70	180.23	423.63	0.00
合计			2,251.12	-	333.64	1,299.53	531.53	86.42	2,073.49	204.22	1,919.29	301.75

公司库存商品主要为解决方案类、音视频产品和其他设备，各类存货整齐摆放，定期盘点清查，报告期末库存商品存放状态正常。

截至2022年末，公司在手订单对应的存货余额为301.75万元，在手订单占期末公司存货账面余额比例为13.40%，截至回函日，在手订单执行情况良好。

(2) 公司计提跌价准备情况

公司在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其值低于成本时，计提存货跌价准备。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。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，报告期内计提存货跌价准备 204.22 万元。

1) 解决方案类业务：公司解决方案类即各项目类备件库存是各个项目的专项运维备品，项目工期较长，为特定项目的存货库龄已虽然达到 2 年以上，但有订单支撑，本年度充分考虑存货的市场价值，根据项目具体执行情况和潜在风险来判断每个项目存货的可变现净值。公司解决方案类业务期末存货账面余额为 1,056.29 万元，其中库龄一年以上的存货 1,033.99 万元，本期计提存货跌价准备 23.99 万元，占本年计提存货跌价准备 11.75%。

2) 安防产品业务：公司安防产品主要包括音、视频产品及其它设备。公司定期盘点存货，按销售情况将库存分为畅销、正常、滞销等类别。公司根据近期市场情况、产品销售情况，对存货进行分析，对可变现净值低于账面价值部分计提跌价准备。本期计提存货跌价的库存商品主要为滞销的产品，预计销售难度较大。安防产品存货期末账面余额 1,194.83 万元，本年计提存货跌价准备 180.23 万元，占本年计提存货跌价准备 88.25%。

基于审慎性原则，公司委托独立第三方评估机构对上述存货的进行了减值测试，并根据减值测试的结果计提了相应的存货跌价准备。为确保存货跌价准备计提准确、充分，公司另行委托了其他的独立第三方评估机构对减值测试进行了复核。公司依据评估结果计提存货跌价准备。综上所述，报告期内公司库存商品存货跌价准备计提充分。

会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解评估并测试了管理层与存货管理、存货跌价准备相关的内部控制；
- 2、对报告期存货发生的增减变动，检查合同、发票、出入库单据等支持性文件，核实增减变动的原因以及合理性；
- 3、结合存货监盘，检查存货的数量、保存状态，核实存货库龄及在手订单

情况，关注存货是否存在减值迹象；

4、审阅评估专家出具的存货减值测试评估报告，复核存货减值测试的测算过程，并由第三方评估师对评估报告进行复核；

5、重新计算跌价准备以评估跌价准备计提的充分性和计算的准确性；

6、对存货出入库实施截止性测试，并对期末存货执行计价测试，核实期末存货计价的准确性；

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

通过执行上述审计程序，我们认为汉邦高科基于谨慎性原则，对存货进行了减值测试并由第三方评估机构对减值测试报告进行了复核，减值测试符合会计准则相关规定，报告期末库存商品跌价准备计提充分、谨慎。

问题七：年报显示，截至报告期末，你对银河伟业长期应收款账面余额为 2.46 亿元，除拟用遵义、青岛等地房产抵偿债务外，剩余 1.75 亿元债务尚未有明确的还款日期、还款方式。你公司称根据银河伟业目前的经营状况、还款意愿及相关的应收账款质押，公司管理层判断前述剩余债务预计 25%可收回。请详细说明银河伟业 2022 年业务开展情况及主要财务数据，年报所提应收账款质押的具体情况，包括但不限于质权方、出质方、被质押的应收账款规模、账龄、欠款方、收款方、应收账款相关合同约定的回款时间、应收账款是否已逾期，并结合前述回复说明你公司判断有可能收回的依据以及相关减值准备计提的充分性。

回复：

1、银河伟业目前经营情况

银河伟业经营主要是以弱电集成、建筑智能化、雪亮工程等项目为主，参与的项目质量一直较高，其甲方公司大多以政府、大型国有企业为主，总体信用程度良好。

但自从银河伟业被汉邦高科剥离后，业务受到了较大冲击，多数合作的供应商因银河伟业没有了上市公司做担保，担心其债务偿还能力变弱，陆续要求银河伟业结清货款，由此引发了多起诉讼，出现了账户被冻结的情况，影响了其业务正常经营。加之近几年受客观环境影响很多项目的进度滞后，同时又因国家进一

步加大对房地产行业的政策调整,多重因素致使银河伟业的业务经营情况面临很大的困境。虽然银河伟业现在面临着种种困境,但随着宏观经济持续好转,在完成内部工作梳理后,公司经营正在逐步恢复。

2022年度,银河伟业实现营业收入1,487万元,净利润为-3,337万元,公司资产总额为2.67亿元,所有者权益为-1.15亿元。

2、以房抵债事项进展

2022年7月4日,公司与银河伟业签订了《以房抵债协议》,以位于阅山湖、逸都国际、龙坑镇公顷社区中铁共青湖好、中铁香湖小区、青岛市市南区香港中路8号等房屋、车库抵偿对汉邦高科的到期债务,冲抵金额为7,330万元。其中,位于贵阳市的3套房产和沈阳市的1套房产及配套车位使用权已经过户至汉邦高科名下,位于遵义市的2套房产正在办理房产过户手续过程中。

鉴于银河伟业未能按照协议约定日期落实全部房产抵债手续事项,公司于2022年9月27日委托律师向银河伟业发出律师函,提示并催促其根据《以房抵债协议》约定落实还款。同时因银河伟业未按协议约定时间完成全部房产过户手续,为保护公司及投资者利益,根据《债务重组协议》及《以房抵债协议》,公司于2022年10月8日向北京市海淀区人民法院(以下简称“海淀法院”)提起诉讼,目前已收到法院开庭通知书,等待开庭中。银河伟业收到“律师函”及“诉状”后与公司沟通,表示其未按照协议约定履行以房抵债手续,主要是由于其甲方内部审批流程较长,虽然银河伟业期间积极与甲方沟通协调,但甲方至今为止尚未完成内部报批手续,并非由于银河伟业主观导致。同时,其承诺以往与公司的约定继续有效,并将积极配合公司进行贵阳、遵义的房产过户手续。

鉴于上述情况,公司经办人员与审计师、律师、评估师共同访谈了房产开发单位相关负责人,并实地进行了走访,各方确认目前由于房产开发单位签署抵债协议尚需履行内部审批流程,因此导致银河伟业仍未取得相应的抵债协议,待相关抵债协议签署后,银河伟业取得针对该等房产的处置权,即可办理相应的产权登记手续。

在抵债过程中,公司密切关注抵债房屋的情况,与银河伟业长期保持沟通,根据环境的变化和房屋办理手续的难易程度,及时与各方协调抵债事项的具体细节和问题。在保证公司抵债的债权总额不受影响的前提下,公司与银河伟业及相关房产开发单位协商同意后,调整后各方拟用于冲抵汉邦高科债务的房屋基本信

息情况调整后如下：

编号	建筑物名称	面积 (m ²)	所在地	用途	预估金额 (万元)
1	龙坑镇公顷社区中铁共青湖号 C40-1-6-1	128.63	遵义	住宅	78.14
2	龙坑镇公顷社区中铁共青湖号 C40-1-6-2	128.56	遵义	住宅	78.10
3	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4001	129.85	青岛	住宅	550.40
4	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4101	129.85	青岛	住宅	550.40
5	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-4301	129.85	青岛	住宅	550.40
6	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-5201	175.87	青岛	住宅	766.85
7	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-5202	194.22	青岛	住宅	846.86
8	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-5203	164.34	青岛	住宅	716.57
9	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-1-2907	129.85	青岛	住宅	539.60
10	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-2-310	324.92	青岛	办公	1112.07
11	青岛市市南区香港中路 8 号 QDZX-2-2205	297.19	青岛	办公	1037.67
12	阅山湖 E 组团 E7-1-27-2	130.95	贵阳	住宅	141.43
13	阅山湖 E 组团 E8-1-28-2	130.95	贵阳	住宅	141.43
	小计	-	-	-	7109.90

为审慎起见，公司委托评估公司对上述 13 套房产进行了估价，预估房产总价值为 7,109.90 万元，并出具了《北京汉邦高科数字技术股份有限公司拟与北京银河伟业数字技术有限公司协商以房抵债事宜涉及的抵债资产状况及价值尽职调查报告书》，律师也出具了相关法律意见书。

3、应收账款质押情况说明

银河伟业对其所欠公司债务提供了应收账款质押（含上述以房抵债金额），具体情况如下：

序号	单位	质押金额 (元)	账龄	合同签订时间	合同约定回款时间	应收账款是否逾期
1	北京 BLTX 科技发展中心	3,884,902.93	5 年以上	2019 年 3 月	甲方收到用户方足额支付款项后,10 个工作日内支付款项	是
2	北京 DCCA 安全技术有限公司	14,143,232.00	5 年以上	2017 年 10 月	设备验收合格后 24 个月支付 (2017 年 12 月 20 日验收)	是
3	北京 HTYL 贸易有限公司	9,326,109.00	5 年以上	2016 年 3 月、4 月、5 月每个月都有	质保期满 5 个工作日内支付 (质保期 12 个月)	是
4	北京 HXHX 科技有限公司	2,202,181.31				是
5	北京市 XDA 安全防范系统集成有限公司	2,096,255.60	4-5 年	2019 年 1 及 8 月两份合同	收到建设单位款项后 5 个工作日内支付	是
6	北京 TLKJ 发展有限公司	6,038,681.00	5 年以上	2016 年 3 月、4 月、5 月每个月都有	质保期满 5 个工作日内支付 (质保期 12 个月)	是
7	北京 TFRJ 有限公司	10,862,224.15	3-4 年	2019 年 5 月	质保期满且无任何质量问题,甲方收到业主全部同款项后支付	是
8	北京 WKH 科技有限公司	8,198,723.00	5 年以上	2016 年 3 月、4 月、5 月每	质保期满 5 个工作日内支付 (质保期 12 个月)	是

				个月都有		
9	FSKJ 股份有限公司	29,531,491.50	5 年以上	2017 年 12 月、2018 年 11 月	17 年合同：设备验收 24 个月内，支付完成 18 年合同：验收合格后 6 个月内支付合同款项	是
10	广州 YKDZ 科技有限公司	6,614,436.27	5 年以上	2017 年 10 月	设备验收合格后 24 个月支付（2017 年 12 月 25 日验收）	是
11	贵阳 ZTZY 有限公司	4,774,843.24	5 年以上	2014 年、2015 年、2016 年均 有合同	每月提报进度，次月支付 70%，竣工验收支付 95%，质保金 5%	是
12	河北 YDTX 系统工程 有限公司	1,351,511.06	4-5 年	2015 年 12 月	最终验收后 60 日内付 清全款	是
13	揭阳市 STJD 投 资管理有限公 司	1,495,656.04	5 年以上			是
14	JCSD（北京）节 能科技有限公 司	2,800,000.00	2-5 年	2018 年、2020 年	2018 年：甲方收到乙方 发票后 10 日内付清 2020 年：验收付 40%， 终验付 50%，质保期满 付 10%	是
15	LYS 公安局	8,748,025.00	3-4 年	2018 年 12 月	验收合格支付 95%，验 收合格满一年支付 5%	是
16	LYS 公安局	4,400,224.00	4-5 年	2018 年 6 月	全部安装调试完毕支 付 90%，验收合格满一 年支付 10%	是
17	辽宁 ZDXZ 科技 有限公司	3,994,635.55	5 年以上			是
18	MGTX 平安城市 建设项目	1,830,000.00	5 年以上	2017 年 9 月	签订合同支付 30%，设 备、材料进场支付 40%， 验收合格支付 25%，质 保满一年支付 5%	是
19	PTXX 技术有限 公司	2,352,044.18	5 年以上	2016 年 12 月	到货后 3 日内支付相应 批次货款	是
20	三亚 ZTZY 项 目部	5,122,065.13	4-5 年	2015 年 7 月	每月支付，验收支付到 85%，结算支付 95%，质 保金 5%	是
21	厦门 ZTYW 智能 化项目工程	5,060,075.08	5 年以上	2012 年 3 月	工程进度支付 75%，结 算支付 95%，质保 5%	是
22	陕西 HTJZ 工程 有限公司	5,004,214.66	2-5 年	2018 年 3 月	结算付至 97%，质保满 2 年付 3%	是
23	陕西 HTJZ 工程 有限公司第三 公司	25,643,357.43	4-5 年	2018 年 12 月	结算付至 97%，质保满 2 年付 3%	是
24	沈阳 ZTSF 置业 有限公司	1,063,386.45				是
25	TFGF 有限公司	19,567,907.86	3-4 年	2019 年 7 月	合同签订支付 30%，进 度支付 70%，验收 95%， 质保 5%	是
26	西安 MFZY 有限 公司	1,008,075.80	5 年以上	2016 年 4 月	进度支付 60%，验收 80%，结算 95%，质保 5%	是
27	新疆 TLX 公安 局	10,580,600.00	5 年以上	2016 年 12 月	设备进场 50%，验收合 格第一年支付 30%，第 三年支付 15%，5%质保	是
28	银川市 YNX 公安 局	9,600,052.00	4-5 年	2017 年 11 月	验收合格 90%，10%质保 金	是
29	中国电信股份	3,392,937.24	1 年以	2016 年 12 月	验收合格后支付 720 元	是

	有限公司 GZ 分公司		内		/户, 运行满 1 年 100 元/户	
30	中国电信股份有限公司 ZG 分公司	1,018,247.43	1-4 年	2016 年 6 月	每月 78100, 共 60 月	是
31	中国建设银行股份有限公司 NMGZZQ 分行	2,431,703.60	4-5 年			是
32	中国联合网络通信有限公司 ZYS 分公司	6,686,217.17	1-4 年	2016 年 6 月	业主方支付给甲方后按实收金额及期间进行结算, 共 72 个月	是
33	中国移动通信集团 HN 有限公司 XC 分公司	1,869,252.01	1-3 年	2016 年 8 月	每年支付 20%, 五年付清	是
34	ZQJA 建设集团有限公司	34,127,973.63	4-5 年	2018 年 1 月	结算完成一年内支付到 97%, 质保期满付 3%	是
35	ZSXTX 建设有限公司	6,124,088.52	3-4 年	2018 年 7 月	根据进度, 收款情况, 分期付款	是
36	中铁建工集团北京有限公司 QDGKMY 中心工程项目经理部	2,251,856.54	5 年以上	2010 年 2 月	按月支付, 验工结算支付至 95%, 质保期满 60 日内支付 5%	是
37	ZTTF 建筑工程有限公司 CD 分公司	1,443,039.20	5 年以上	2011 年、2012 年、2013 年	每月支付产值总额 60%, 验收结算支付至 95%, 质保期满支付 5%。	是
38	ZTTF 建筑工程有限公司 QDCY 分公司	1,334,779.62	4-5 年	2014 年 4 月	每月支付产值总额 70%, 验收结算支付至 95%, 质保期满 60 日内支付 5%。	是
39	ZTTF 建筑工程有限公司 ZABFNJ 项目经理部	1,703,153.46	5 年以上	2013 年 12 月	每月支付产值总额 60%, 验收结算支付至 95%, 质保期满支付 5%。	是
40	ZT 遵义 GQH 项目部	4,169,812.22	5 年以上	2013 年 12 月	分阶段按实际完工量 70% 支付进度款, 结算付 95%, 质保 5%, 验收满一年支付	是
	总计	273,847,970.88				

注: 经多次沟通, 上表北京 HXHK 科技有限公司、揭阳市 STJD 投资管理有限公司、沈阳 ZTSFZY 有限公司、中国建设银行股份有限公司 NMGZZQ 分行 4 家公司银河伟业未提供应收账款资料。

对上述以房抵债项目外的应收款项, 公司派专人多次与银河伟业业务负责人沟通, 因银河伟业工程项目多属于政府或大型房地产开发公司的相关安防、弱电分包项目, 欠款单位也明确表示有还款意愿, 但由于客观环境影响整个房地产行业宏观景气度下降, 虽然大部分欠款单位虽具有政府及国企背景, 但现金流同样也很紧张, 因而还款进度滞后。银河伟业表示将通过引进专业催款机构、以资抵债、提起诉讼等方式加大催讨力度, 尽快回收资金清偿公司债务, 因此, 公司管理层综合判断, 银河伟业虽然未按约定归还公司债务, 但其债务方大部分属于大型企业或具有国企、政府背景, 虽然目前由于各种原因未及时偿付其所欠银河伟业债务, 但随着宏观经济的持续好转, 银河伟业加大催讨力度后, 其债权还是有

可能收回的，但在可收回时间、金额上还是具有不确定性，基于谨慎性原则，公司预计该部分债权 25%可收回，对其余 75%计提减值损失。

综上，公司除对遵义预估价值 156 万元抵债房产，因目前正在办理过户手续按 50%计提减值损失外，对其余银河伟业债权按 75%计提减值损失，计提坏账后对银河伟业的长期应收款净额为 6,185 万元，相关减值计提是充分、合理的。

特此公告。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

董 事 会

2023 年 5 月 25 日