（上接D34版）

此外，截至2024年末，另有关联方应付余额100万元以上的主体4家，所涉项目及回款情况如下：

单位：人民币万元

关联方	交易内容	合同金额	收入金额	验收日期	回款情况（截至2025.3.31）	信用期	逾期原因
上海叁零肆零科技有限公司	营口燃气集团有限公司智慧燃气项目	310.00	294.50	2024.6.25	243.92	30天	关联方资金紧张，延期付款；已逾期金额为50.58万，预计2025年6月回款
新奥科技发展有限公司	能源研究院会议室智能改造项目A	86.00	76.88	2023.12.28	81.70	30天	会议室改造项目属于大楼整体改造工程中的一部分，付款进度受整体改造工程验收支付安排的影响
	能源研究院会议室智能改造项目B	58.00	55.10	2024.9.13	–	30天	
天津新智感知科技有限公司	新奥安全数智化项目高性能计算服务一体机采购项目	144.98	128.30	2023.6-7 2024.6	137.87	30天	经双方协商，拟通过抵账方式回款
新奥文化产业发展有限公司	梦廊坊数智化运营项目（注）	4,932.59	4,093.91	2023.4 2023.9	256.45	5年分期付款	因梦廊坊项目运营尚处于市场培育期，流动性紧张，支付能力不足

注：梦廊坊数智化运营项目由公司为梦廊坊康乐旅游港提供安全数智化方案设计及产品交付、驻场运维服务，鉴于合同履约周期较长，经双方协商，采取在合同履约期内，分五年平均支付的政策。该项目于2023年4月、9月分别验收通过，项目毛利率42.86%。截至2025年3月31日，已逾期的应收账款金额为1,716.59万元。

此外，报告期内，聚安网关联交易与非关联交易的回款周期及应收账款周转天数对比如下：

2024年度	回款周期	周转天数
关联方业务	0-3年	70天
非关联方业务	0-3年	113天

由上表可见，关联交易的应收账款平均周转天数短于非关联方业务，主要系客户结构的影响。非关联方业务中政府类客户占比较高，回款周期受客户流程的影响。

年审会计师回复：

针对上述事项，我们执行的主要审计程序如下：

1、与营业收入相关的审计程序主要包括：

1）了解和评价与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2）选取主要客户的销售合同，检查与商品控制权转移相关的主要条款，评价新智认知收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定；

3）在抽样的基础上，将报告期内记录的收入，核对至相关合同、验收报告、初验报告、完工确认单及发票等支持性文件，以评价相关收入是否按照新智认知的会计政策予以确认；

4）在抽样的基础上，对于资产负债表日的应收账款余额及本年度的销售交易金额执行函证程序；

5）选取接近年末记录的大额收入，执行项目现场走访，访谈直接客户或最终业主了解合同履行情况，并观察客户定制化软件产品使用情况、系统集成项目中硬件设备的交付安装情况或软件系统的部署运行情况，评价收入确认的适当性；

6）选取主要关联方交易，检查相关合同条款，询问管理层相关交易安排，评价关联交易是否具备合理的商业理由，检查销售合同、验收报告等支持性文件，并结合实地走访、函证程序，评价收入的真实性；

7）检查资产负债表日后是否存在销售退回，对于销售退回，检查相关支持性文件（如适用），以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

8）在抽样的基础上选取项目，将本期回款记录核对至银行回款流水，并关注付款方与交易对手方是否一致。

2、与营业成本相关的审计程序主要包括：

1）选取主要客户及供应商的销售合同以及采购合同，分析合同条款，根据承担的义务、责任，评价公司对于主要责任人还是代理人的判断是否恰当，是否符合企业会计准则的要求；

2）在抽样的基础上，选取报告期内记录的成本结转项目，核对至相关采购合同、到货验收记录、发票、工时确认单等支持性文件，核对账面金额与支持性文件金额是否一致；

3）执行查找期后未入账负债程序，选取期后支付或者期后入账负债的样本，检查至相关合同、发票、验收单等支持性文件，评价存货、应付账款及营业成本是否记录于恰当的会计期间。

3、针对毛利率的变动，对于不同业务板块，与同行业可比公司的同类业务板块的毛利率进行对比，执行合理性分析。

4、其他与关联交易相关的审计程序主要包括：

1）与管理层进行访谈，了解本年度日常关联交易的产生原因、定价依据等；

2）获取关联交易相关的董事会决议、股东大会决议，检查关联交易决策权限和程序以及是否经过恰当的授权审批；

3）获取公司同类型业务第三方报价单，将其与关联方交易价格进行对比，评价关联交易定价是否公允；

4）评价在财务报表中有关关联交易的披露符合企业会计准则的要求。

基于上述审计工作，我们认为，上述公司关于报告期聚安网业务成本与收入同比变动情况及合理性、报告期销售额100万元以上的关联销售的具体情况及公司关联销售在定价、结算等方面的说明与我们在2024年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

（4）结合问题（1）以及关联销售金额下滑等情况，分析说明聚安网业务在订单获取及盈利能力等方面是否具备可持续性，并进一步说明公司是否具备独立开展相关业务的能力

1、以燃气安全为主的关联交易基本保持稳定

2024年度，聚安网的关联交易以燃气安全业务为主，主要客户为新奥天然气股份有限公司（简称“新奥股份”）及其下属子公司（“新奥能源”亦为“新奥股份”的控股子公司）。最近两年，公司与新奥股份及其下属子公司的交易金额分别为23,770.72万元和22,627.89万元，业务规模基本保持稳定。

公司2024年度关联交易收入类总额23,603.63万元较2023年度的29,561.03万元同比下降，主要受文旅相关业务影响。2023年度，公司分别与北海新绎游船有限公司和新绎控股有限公司及其下属子公司合作“港口航务数字化项目”和“文旅综合体数字化项目”，合计确收5,519.43万元。随着前述项目于2023年内交付，2024年度关联交易收入类总额有所减少。

2、客户结构持续优化，业务独立性持续增强

聚安网在业务初期，凭借关联方新奥能源在燃气运营领域的产业经验，聚焦燃气企业和燃气客户的需求打磨产品。自2024年起，依托前期积累，聚安网着力拓展外部客户，客户结构持续优化，业务收入及在手订单稳步增长。

聚安网的非关联方客户主要集中在政府事业线和聚安卫士事业线，获客方式包括协同获客及自主拓展。其中，协同获客主要依托新奥能源引荐政府监管机构（政府事业线）和新奥能源的客户渠道（聚安卫士事业线）进行客户触达；自主拓展则由销售团队通过市场调研定位目标客群，采用线下拜访、参与项目招投标以及外部生态合作伙伴推荐等方式直接触达客户。

2024年借助国家老旧管网改造的政策推动，公司新增53个政府类客户。其中在河北省、吉林省以燃气安全监管为切入，落地“省市区企”四级联动业务模式，助力客户多元化。截至2025年5月末，聚安网在手订单33,029.87万元，其中来自关联方的销售订单7,351.70万元，来自非关联方订单25,678.17万元。预计6月还将集中签约2.84亿元，在手订单金额同比增长。

同时，需要提请关注的是，如前所述，聚安网以外部客户为主的政府事业线2024年毛利率为44.69%，较之于以关联交易为主的燃气企业事业线（66.46%）偏低，未来随着非关联方业务占比的增长，聚安网业务的综合毛利率可能受到影响，略有下降。

3、关注项目资金来源，加强防范项目回款风险

此外，公司亦高度关注项目资金来源，防范回款风险。以政府事业线项目为例：①项目立项时，公司会提前调研属地财政健康度、预算落实情况，优先选择纳入重点规划、财政保障力强的项目，同时也会协同专项债、政策性金融支持等多元资金；②签约时明确按项目节点、验收进度等约定付款节奏，项目推进中动态跟踪财政拨款进度，保障资金回笼与项目盈利。

尽管公司已采取相应措施控制应收账款规模，并加强对项目回款风险的管控，但受到业务特性的影响，以政府事业线为代表的非关联方业务，项目回款周期相对较长（以2024年为例，非关联方应收账款周转天数为113天，长于关联方的70天），由此可能影响应收账款的坏账计提及企业盈利能力。

综上，伴随产品的持续迭代和应用场景的不断拓展，聚安网的关联方业务持续稳定。同时，聚安网亦高度重视外部客户拓展和项目回款风险的管控，在订单获取及盈利能力等方面具备可持续性，且独立开展业务的能力持续增强。

独立董事意见：

1、关于报告期销售额为100万元以上的关联销售的具体情况

报告期内，公司发生金额超100万元的关联销售事项的主要交易主体为新奥（中国）燃气投资有限公司、廊坊新奥燃气有限公司等公司实际控制人控制的关联方。

经查阅相关资料，上述关联销售事项均为公司日常经营活动中发生的交易，相关交易主体及交易内容均在公司2024年度日常关联交易预计的范围内，公司已经按照相关法律法规及《公司章程》的有关规定，履行了审议程序及信息披露义务。在审议2024年年度日常关联交易时，关联董事、关联股东均回避表决，保证了审议的独立性。我们作为公司独立董事对2024年度日常关联交易预计事项发表了事前认可和意见为同意的独立意见。

2、结合关联销售及非关联交易执行情况，说明公司关联销售在定价、结算等方面是否公允、可比，是否与非关联交易明显不一致，是否存在关联方逾期付款情况。

（1）关于定价公允性

经过对比分析，公司的产品和服务定价在关联方与非关联方之间并不存在明显差异；公司的关联交易毛利率保持在行业合理区间内。公司与关联方进行的日常关联销售交易的定价是公允且合理的，符合市场规律和行业标准。因此，我们认为公司在聚安网关联销售业务的定价方面遵循了公平、公正的原则。

（2）结算可比性

报告期内，聚安网业务关联交易与非关联交易的回款周期一致，关联销售涉及的应收账款平均周转天数短于非关联交易业务；未发现有通过结算条款进行利益输送的情形。

（3）逾期付款情况

我们对上述报告期内关联销售事项的回款情况以及截至2024年12月31日应收余额为100万元以上的关联方回款情况进行了核查。截至2025年3月31日，上述关联方逾期回款余额为3,578.20万元，逾期账龄主要集中在1年以内，最长逾期账期为1-2年，除新奥文化产业发展有限公司是因为项目运营处于市场培育期，现金流紧张导致短期偿债能力不足外，其他关联方付款逾期主要原因是受终端用户的资金影响。

针对上述逾期付款事项，公司已持续催收并依照相关会计政策按账龄对逾期款项计提坏账准备，以合理反映公司财务状况，计提比例与非关联方逾期款项一致，公司持续关注并采取必要措施以降低回款风险。

综上，我们认为公司聚安网关联销售业务定价遵循市场化原则，毛利率水平与行业基准相符；相关关联交易均履行了相应的审批程序和信息披露义务，符合相关法律法规的要求，未发现损害上市公司及中小股东权益的情况；公司部分业务存在关联方逾期付款的情形。

二、关于应收账款转让。年报显示，公司孙公司云南博康公开转让19项应收账款。相关应收账款原值为6483.38万元，由J公司以2400万元受让，截至2025年1月J公司支付对价1020万元。

请公司：（1）逐笔披露上述应收账款形成原因，包括交易对手方名称、交易发生时间、合同具体内容、合同金额、收入确认金额、信用期、回款情况、坏账计提金额、是否逾期等；（2）补充披露J公司名称，自查并说明J公司是否与公司存在关联关系，受让应收账款的原因及商业合理性，是否存在受让款最终来自公司关联方的情形；（3）说明公司转让相关应收账款的原因及合理性，前期是否已采取必要的诉讼、仲裁等手段进行催收，并结合相关应收账款形成背景及回款情况说明相关交易是否真实且具有商业实质，前期收入确认是否准确、合规。请年审会计师对上述问题发表明确意见。

公司回复：

（1）逐笔披露上述应收账款形成原因，包括交易对手方名称、交易发生时间、合同具体内容、合同金额、收入确认金额、信用期、回款情况、坏账计提金额、是否逾期等；

应收账款形成情况如下：

单位：人民币万元

序号	交易对手	交易发生时间	合同具体内容	合同金额（含税）	收入确认金额	信用期	截至2024年12月31日回款情况	截至2024年12月31日应收账款余额	截至2024年12月31日坏账准备余额	是否逾期
1	江西通威公路建设集团有限公司	2019/12/16	昆明市人民路道路恢复提升工程交通工程增补	1,590.00	1,458.72	1个月	–	1,590.00	1,419.99	是
2	云南磅泓科技有限公司	2019/6/6	昆明市二环快速道路交通科技管控系统（监控子系统）一期项目	1,915.45	1,664.01	2年	993.00	922.45	298.52	是
3	昆明泰安交通科技有限公司	2018/12/7	昆明市二环快速道路交通科技管控系统（监控子系统）一期项目华为设备等采购合同	1,234.55	1,055.17	2年	333.33	901.22	291.65	是
4	山西长达交通设施有限公司	2018/6/30	昆明南连接线高速公路工程6标交通安全设施	882.00	752.62	未约定信用期	302.81	579.19	382.07	是
5	湖南道辰交通工程有限公司云南分公司	2019/12/7	云南滇中新区嵩昆路施工总承包（一期工程）机电工程	1,568.99	1,523.30	2年	1,198.41	370.59	244.46	是
6	云南建投第二安装工程有限公司	2016/12/31	曲靖“五纵五横”西河路及站前广场中华灯、高低杆路灯”设备采购	367.88	314.43	2年	70.00	297.88	183.13	是
7	云南建投第二安装工程有限公司	2018/5/31	泸弥高速泸西连接线改扩建建设项目交通工程设备采购合同	764.40	653.33	1年	559.86	204.54	125.74	是
8	江西通威公路建设集团有限公司	2018/10/12	楚雄市灵秀立交桥工程	693.00	630.00	1年	517.66	175.34	156.59	是
9	中船凌久高科（武汉）有限公司	2017/3/31	昆明呈贡新区三期、四期路网部分道路交通工程科技设备采购及安装	2,072.67	1,867.27	2年	1,902.72	172.93	93.89	是
10	云南建投安装股份有限公司	2017/6/30	富源市政道路交安项目	157.95	135.00	2年	–	157.95	114.12	是
11	云南建投安装股份有限公司	2017/6/30	昆明滇池国家旅游度假区大渔片区4、7号路交通、照明、再生水管网（一期）	330.29	282.30	2年	290.00	140.29	101.36	是
12	云南海联威经贸有限公司	2017/12/31	云南海联威经贸有限公司岗亭安装	按实际发生结算	273.51	2年	173.60	130.00	85.76	是
13	江西通威公路建设集团有限公司	2019/9/30	滇中新区哨关路项目交通监控工程（二标段）	118.25	108.49	2年	–	118.25	105.61	是
14	中船凌久高科（武汉）有限公司	2018/12/6	昆明呈贡新区三期四期城市道路部分交通工程增补	759.86	690.78	14天	670.02	89.84	48.78	是
15	江西通威公路建设集团有限公司	2019/9/30	滇中新区哨关路项目交通监控工程（一标段）	83.74	76.83	2年	–	83.74	74.79	是
16	云南安通道路交通设施有限公司	2018/6/30	昆明市王筇路信号灯工程	141.18	137.07	未约定信用期	60.00	81.18	49.18	是
17	江西通威公路建设集团有限公司	2018/6/30	2017年迎“创文”道路交通安全设施专项整治工程	490.05	442.45	30天	417.55	72.50	64.75	是
18	云南建投安装股份有限公司	2019/3/29	哨关路工程2标段	312.75	303.64	20天	250.00	62.75	45.34	是
19	昆明兴路桥市政工程有限责任公司	2018/5/31	官渡区五里中央商务区（CBD）项目1、2、3、4号市政规划道路交通及照明项目	138.95	134.90	30天	107.16	31.79	2.99	是
20	江西通威公路建设集团有限公司	2018/12/6	官渡区“春城花都”迎宾景观大道（广福路）综合提升政治工程交通工程增补	422.27	383.88	30天	390.24	29.11	26.00	是
21	江西通威公路建设集团有限公司	2018/12/6	昆明市人民路道路恢复提升工程交通工程	1,076.13	978.30	30天	1,047.34	28.79	25.71	是
22	云南炼砺商贸有限公司	2017/6/30	云南炼砺商贸有限公司材料采购	95.22	81.38	180天	70.74	24.48	20.76	是
23	昆明兴路桥市政工程有限责任公司	2018/12/6	盘龙209号路项目交通工程及照明劳务分包工程	71.11	69.04	30天	47.42	23.70	15.63	是
24	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—金荷路交通工程	49.80	44.86	1年	34.78	15.02	5.19	是
25	云南云通建设工程有限公司	2017/12/31	昆明市南二环昆明排水公司—西南建材城交叉口交通设施工程	60.00	54.05	未约定信用期	45.00	15.00	9.89	是
26	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—逸康路、近海路、民族村、西南海小区周边道路、金荷路、体院路	49.35	44.46	1年	34.51	14.84	5.13	是
27	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—兴体路交通工程（一标段）	48.79	43.95	1年	34.07	14.72	5.08	是
28	江西通威公路建设集团有限公司	2017/6/30	昆明市兴体路综合整治道路交通设施工程	208.05	205.14	30天	194.22	13.83	12.35	是
29	云南建投安装股份有限公司	2018/2/12	哨关路工程	312.75	303.64	20天	250.00	12.75	9.21	是
31	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—兴体路交通工程（二标段）	42.34	38.14	1年	29.60	12.74	4.40	是
32	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—西南海小区周边道路交通工程（一标）	37.67	33.93	1年	26.30	11.37	3.93	是
33	江西通威公路建设集团有限公司	2018/12/6	昆明市公安局交通警察支队2015年至2016年度交通安全设施日常维护维修及零星建设工程（二标段）	490.00	475.73	30天	200.00	11.16	9.97	是
34	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—兴体路交通工程（三标段）	37.11	33.43	1年	25.97	11.14	3.85	是
35	盛云科技有限公司	2017/6/30	昆明火车新南站出入通道（联大街、祥园街、祥和街、火车站大街）治安监控工程设备采购及安装	335.62	302.36	28天	324.60	11.02	7.86	是
36	昆明滇池国家旅游度假区规划建设局	2017/12/31	昆明滇池国家旅游度假区创建文明城市交通工程施工合同—西南海小区周边道路交通工程（二标）	35.80	32.26	1年	14.98	20.82	10.33	是
37	云南省交通科学研究院有限公司	2016/12/31	昆明东绕城高速公路收费站监控系统改造工程监控设备材料采购	222.48	190.15	1年	215.04	7.44	4.04	是
38	江西通威公路建设集团有限公司	2017/12/31	滇池路与民族村广场交叉口交通改造工程	147.35	132.75	30天	140.82	6.53	5.83	是
39	云南省昆明市空港经济区大板桥街道板桥社区居委会	2017/12/31	昆明空港经济区320国道桥板桥段	40.46	36.45	未约定信用期	34.60	5.86	2.92	是
40	昆明兴路桥市政工程有限责任公司	2018/12/6	盘龙202号路（清裕路）西半幅项目交通照明工程	23.25	22.57	30天	18.95	4.29	2.83	是
41	澄江市公安局交通警察大队	2018/10/12	澄江县公安局交通警察大队智能交通指挥诱导屏发布系统	63.32	57.56	1年	60.00	3.32	1.15	是
42	江西通威公路建设集团有限公司	2018/9/30	昆明轿子山外部交通导向标识牌制作安装工程	49.69	48.24	30天	47.20	2.49	2.22	是
43	云南建投安装股份有限公司	2016/6/18	呈贡至澄江高速机电安装工程项目	957.24	929.36	2年	956.68	0.56	0.41	是
合计								6,483.41	4,083.41	

（2）补充披露J公司名称，自查并说明J公司是否与公司存在关联关系，受让应收账款的原因及商业合理性，是否存在受让款最终来自公司关联方的情形

J公司名称为嘀嗒智能交通科技（云南）有限公司（以下简称“嘀嗒智能”），经自查嘀嗒智能与公司不存在关联关系，转让应收账款的原因主要为公司为了专注核心业务、降低信用风险并优化企业应收款项的账龄结构而转让债权，具有合理的商业目的，具体如下：

1）根据对此次交易的主要涉及方进行梳理后，该交易的实际承接主体为江卫宁及其控制的关联公司。

江卫宁为云南博康智能信息技术有限公司前小股东拉萨南极焕彩科技发展有限公司的法定代表人及全资股东。2017年之前，江卫宁持有云南博康智能信息技术有限公司49%股份，新智认知数据服务有限公司于2017年7月收购其股份成为云南博康全资控股股东后江卫宁退出。2020年12月至2024年12月，江卫宁曾担任嘀嗒智能董事长。

该交易的实际承接主体为江卫宁及其控制的关联公司。嘀嗒智能为本次交易的直接收购方，资金来源方为嘀嗒智能的股东云南东蒲科技有限公司（以下简称“云南东蒲”，持有嘀嗒智能股份99.9%）以及江卫宁控制的昆明建宁科技有限责任公司（以下简称“昆明建宁科技”，江卫宁直接持股4.9254%，江卫宁直系亲属江奇翰持股95.0249%）。

2）根据企业会计准则、证监会通用规定及交易所上市规则，目前江卫宁及其关联方公司嘀嗒智能与公司及新奥集团均不存在关联关系。

嘀嗒智能受让这些债权的原因包括：1）嘀嗒智能在当地具有资源及人脉，且曾和部分债务方有过直接业务合作，对款项回收有一定的优势和掌控力，因此其能够与标的资产债务方更为方便高效的进行谈判与协商还款。2）嘀嗒智能接收这些标的资产债权后，相比公司可以采用更为灵活的方式（如不动产抵偿等）回收债权。3）这部分债权的原值为6,483.38万元，由格律（上海）资产评估有限公司出具了估值报告，以2,400万元成交（相当于以3.7折），嘀嗒智能结合当地的化债政策以及前述两点，分析后认为长期可以通过回收取得收益。因此，嘀嗒智能有合理动机和目标购买云南博康的标的债权。

截至目前，嘀嗒智能已经支付1,020万元，符合合同签署的分期付款的条款。这些款项最终来自嘀嗒智能的股东 昆明建宁科技及云南东蒲。其中，昆明建宁科技的资金来源主要为银行借款；云南东蒲的资金来源主要为日常业务经营过程中收取的资金款项。

（3）说明公司转让相关应收账款的原因及合理性，前期是否已采取必要的诉讼、仲裁等手段进行催收，并结合相关应收账款形成背景及回款情况说明相关交易是否真实且具有商业实质，前期收入确认是否准确、合规

1）公司转让相关应收账款的原因及前期催收措施

公司转让相关应收账款的原因主要为这些应收账款均已逾期，且大部分债权的账龄已超过5年，由于债权对应的最终业主主要为云南地区的当地政府事业单位等，合同款项的支付取决于地方财务预算的拨付情况从而导致债权回收周期较长，公司为了专注核心业务、降低信用风险并优化企业应收款项的账龄结构而于2024年度起逐步清理历史坏账，并缩减集成业务规模、大力发展新业务从而转让债权，具有合理的商业目的。

被转让应收账款中，应收云南磅泓科技有限公司及应收昆明泰安交通科技有限公司的两笔应收账款系基于同一项目产生（昆明市二环快速道路交通科技管控系统（监控子系统）一期项目）。云南博康已于2021年采取诉讼手段催收，并先后取得昆明市官渡区人民法院作出的一审判决和云南省昆明市中级人民法院出具的民事调解书，以及后续项目业主方昆明市公安局交通警察支队出具的《关于云南博康智能信息技术有限公司<催款函>的回函》，表明其已积极向市财政局申请项目资金用于支付相关款项。但截至2024年12月31日，相关款项仍未支付。

其余应收账款未采用诉讼手段催收主要是基于综合评估诉讼效果及其他催收方式后，优先选择非诉协商。公司对上述应收账款的非诉催收措施，主要为公司业务人员通过电话或现场沟通，向对方单位负责人员催收回款。

2）相关应收账款的形成背景及商业实质

2015年至2018年，云南博康抓住了警务“雪亮工程”高速发展的窗口期，营业收入逐年上涨，累计营业收入约人民币2.66亿，实现净利润约人民币0.81亿。2019年之后，受云南当地营商环境的影响，集成业务市场萎缩，公司逐渐退出云南市场，将云南博康的重点工作转向对历史应收账款的清收。

上表所列应收账款对应的业务具体内容详见上述问题（1）披露的表格，上述业务均基于政府/国企的公开招标，项目最终业主方均为地方公安局、市政管理部门等政府机关/事业单位，交易真实。过往项目确收均对照收入准则和公司会计政策，按照客户验收确认、交付凭证等支持性文件确认收入，收入确认准确且合规。

年审会计师回复：

我们自2023年度起首次接受公司委托，针对上述应收账款转让，我们执行的主要审计程序如下：

1、了解和评价与应收账款转让相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、与管理层访谈，了解公司转让应收账款的原因及合理性。获取并检查应收账款债权转让合同，关注转让对手方、转让对价和付款节点等关键条款；

3、与应收账款债权受让方的财务负责人进行访谈，了解其受让债权的原因，并评价相关交易的商业合理性；利用企业信息查询工具查询债权受让方及其关联主体的注册时间、注册资本和营业范围及其股东、董事、监事等公开信息，关注是否存在异常情况及未识别的与新智认知的关联方关系；

4、获取由第三方评估机构出具的《云南博康智能信息技术有限公司拟挂牌转让债转涉及的应收账款市场价值估值报告》，了解估值方法、估值对象及范围、估值结论等，以评价转让应收账款的交易对价的合理性；

5、获取应收账款债权受让方的银行流水，对其支付债权转让对价的资金来源进行穿透核查，关注是否存在受让款最终来自公司关联方的情形；

6、获取并检查已采取诉讼手段催收的应收账款相关销售合同、客户验收记录、诉讼文件及判决文件等支持性文件，以评价相关应收账款的真实性；

7、针对其他拟转让应收账款的余额，核对至相关销售合同、客户验收记录、发票等支持性文件，以评价相关应收账款的真实性；

8、针对拟转让应收账款余额，我们在抽样的基础上选取项目实施了函证程序，2024年针对拟转让的应收发函金额6,289.79万元，占拟转让应收账款账面余额的97.01%，回函金额370.59万元，占发函金额的5.89%（2023年发函金额6,480.19万元，占拟转让应收账款账面余额的99.95%，回函金额2,552.32万元，占发函金额的39.39%）。通过2023年及2024年函证，对前述拟转让应收账款余额累计回函2,922.91万元，占拟转让应收账款账面余额的45.08%，对于未回函的函证，我们通过检查合同及其他原始凭据，执行了替代测试。

基于上述审计工作，我们认为，上述公司关于相关应收账款形成原因及应收账款的真实性、受让方及其受让应收账款的原因及商业合理性、公司转让相关应收账款的原因及合理性的说明与我们在2024年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

我们自2023年度起首次承接公司的年度财务报表审计业务，并根据审计准则的要求对首次审计业务涉及的期初余额执行审计程序。由于公司转让的应收款项对应的业务发生在2016年至2019年，在我们承接公司年度财务报表审计业务之前，因此我们无法对公司回复的“交易是否真实且具有商业实质，前期收入确认是否准确、合规”发表意见。

三、关于商誉减值。年报显示，公司商誉期末账面余额6.96亿元，减值准备期末余额1.44亿元。商誉主要系前期收购新智认知数据服务有限公司（以下简称数据服务）形成，相关资产组期末可收回金额约为10.30亿元，略高于期末账面价值10.09亿元，公司未计提减值。2022年至2024年，数据服务分别实现净利润0.41万元、-0.47万元、-0.32万元。

请公司：（1）补充披露数据服务资产组可收回金额的具体测算方式、关键假设、参数选取及依据、测算过程和具体步骤等；（2）结合问题（1），说明在数据服务连续亏损的情况下，相关评估假设、收入增长率、毛利率、折现率等重要参数的选取是否合理，资产组可收回金额的评估值是否审慎，商誉减值计提金额是否充分、准确。请评估机构、年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）补充披露数据服务资产组可收回金额的具体测算方式、关键假设、参数选取及依据、测算过程和具体步骤等；

1、具体测算方式

商誉减值测试采用数据服务资产组预计未来现金流量现值作为可收回金额，以收益法计算包含商誉所在资产组未来现金流现值计算公式如下：

$$P=\sum_{i=1}^{n}\frac{A_i}{(1+r)^i}+\frac{A_{n+1}}{r\times(1+r)^n}$$

其中：

P为资产组未来现金流现值

A_i为详细预测期第i年息税折旧摊销前现金净流量

r为折现率（资本化率）

i为预测期

A_{n+1}详细预测期后一年息税折旧摊销前现金净流量

依据以上公式思路，整体计算思路涉及预测期的主要参数及说明如下：

单位：人民币万元

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	稳定年度
一、营业收入	98,140.88	108,754.79	93,300.78	103,593.26	107,562.16	107,562.16
收入增长率	20.31%	10.81%	-14.21%	11.03%	3.83%	0%
减：营业成本	64,357.63	68,836.65	51,709.13	56,355.15	58,162.24	58,162.24
毛利率	34.42%	36.70%	44.58%	45.60%	45.93%	45.93%
税金及附加	797.39	877.31	894.07	967.68	995.90	995.90
税金及附加/营业收入	0.81%	0.81%	0.96%	0.93%	0.93%	0.93%
销售费用	7,799.90	8,373.39	8,404.96	8,933.93	9,351.70	9,351.70
销售费率	7.95%	7.70%	9.01%	8.62%	8.69%	8.69%
管理费用	9,704.74	10,552.93	10,431.03	11,305.57	11,316.58	11,316.58
管理费率	9.89%	9.70%	11.18%	10.91%	10.52%	10.52%
研发费用	4,864.18	5,343.29	5,061.61	4,985.99	5,205.34	5,205.34
研发费用率	4.96%	4.91%	5.43%	4.81%	4.84%	4.84%
财务费用	43.92	48.66	41.75	46.36	48.13	48.13
二、息税前营业利润	10,573.13	14,722.55	16,758.24	20,998.58	22,482.26	22,482.26
息税前营业利润率	10.77%	13.54%	17.96%	20.27%	20.90%	20.90%
三、息税前利润	10,573.13	14,722.55	16,758.24	20,998.58	22,482.26	22,482.26
加：折旧与摊销	3,536.35	3,975.93	3,713.22	3,638.85	3,223.01	3,223.01
减：资本性支出	3,385.18	2,535.50	2,062.04	2,317.36	1,902.19	3,223.01
营运资金增加	51,065.00	11,503.93	-11,345.44	11,019.65	4,325.59	
四、未来现金流量（税前）	-40,340.71	4,659.05	29,754.86	11,300.43	19,477.49	22,482.26
折现率（税前）	10.39%	10.39%	10.39%	10.39%	10.39%	10.39%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.95	0.86	0.78	0.71	0.64	6.17
五、预测期现金流量现值	-38,394.99	4,016.89	23,238.77	7,994.88	12,482.81	138,648.90
六、资产组预计未来现金流现值	147,987.26					
其中：期初营运资金	45,028.88					
七、资产组预计未来现金流现值（不含营运资金）	102,958.39					

根据公司测算，企业资产组账面金额为100,912.58万元，经测算资产组预计未来现金流现值为102,958.39万元，故2024年企业商誉不存在减值迹象。

2、数据服务资产组可收回金额主要参数选取及依据

2.1营业收入

资产组的收入主要来源于聚安网、智能集成和企业智能化。

在城市安全领域，聚安网依托新奥集团30年安全运营积淀，从燃气安全逐步拓展至城市安全，创新“平台+大模型”模式，拉动社会各方共同解决安全问题。目前已联动中小餐饮、燃气企业和住建、城管和应急等领域的政府部门，形成风险预警-协同共治的生态。

在企业智能化服务领域，公司持续深耕玻璃、食品等行业，致力于将智能化技术融入企业的业务场景中，助力企业实现智能化转型与效能提升。

在智能集成业务领域，为配合上市公司拓展智算等人工智能领域的新兴业务，资产组亦承担了为上市公司体系内其他主体采购算力设备的职能。但需要说明的是，上市公司层面对外提供的智算服务收入不在资产组的收入范围内。

最近两年资产组主要业务板块收入情况如下：

单位：人民币万元

产品名称	2023年度	2024年度
聚安网	34,344.70	37,576.46
智能集成	50,813.47	39,858.92
其中：算力设备购销		18,491.31
企业智能化	13,733.18	4,139.31
合计	98,891.35	81,574.69
收入增长率	3.46%	-17.51%

2024年，资产组业务收入出现了一定程度的下滑，主要是因为公司为提升盈利质量，主动缩减传统集成业务中垫资规模大、回款周期长的低毛利项目，尤其是智能集成业务收入同比大幅下降。此举虽推动毛利率提升和净利润增长，但短期内导致资产组业务收入规模显著收缩。公司未来将资源集中于高增长的聚安网业务（城市安全数智化）及市场培育期的企业智能化等新兴业务，以提升资产组的业务规模和盈利能力。

（1）聚安网业务的收入预测

聚安网将持续优化业务结构，拓展外部市场，未来业务增长主要来自政府事业线和聚安卫士两个细分领域的增长。依托国家“推动新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新”的“两新”政策方向及配套措施，聚安网紧抓政策红利，凭借安全风险大模型和动态安全风险地图，提供智能化安全管控，形成差异化竞争力。

依托新奥能源及渠道客户资源，公司逐步深化政企合作，先后与170余家政府部门合作，业务拓展至120个城市，先后成功开拓河北、河南、吉林、天津等重点市场，2024年实现政府事业线收入规模同比增长141.35%。截至2025年5月末，政府事业线在手订单1.46亿，较去年同期增长147.29%。

聚安卫士客户从“一次性建设”转向长期平台运营，公司通过安全运营平台实现持续服务，增强客户粘性，实现2023年安全服务用户3,300+到2024年10,000+的突破，2025年将继续通过对平台能力的打造和线下市场推广，力争客户实现20000+的突破。截至2025年5月末，聚安卫士在手订单1.05亿，较去年同期增长34.60%。

燃气企业事业线在现有燃气监管平台和智能运营中心等成功标品的基础上持续打造智能安检能力，向外部更多燃气企业进行拓展，以更多商机吸引更多生态上平台，该部分业务需求预计平稳。

截至2025年5月末，聚安网在手订单33,029.87万元，预计6月还将集中签约2.84亿元。综上，结合业务布局及订单储备，预计在2025-2027年聚安网业绩将实现年均20%-30%的增速。中长期来看，随着行业渗透率提升及市场竞争逐步成熟，聚安网业绩增速将逐步趋近于行业平均水平。

（2）资产组企业智能化业务的收入预测

企业智能化业务是新型企业未来发展的需求，受外部环境的影响，该业务增速平缓，截至2024年12月31日，企业智能化在手订单528.00万元。2025年，通过此前茶叶、玻璃客户的服务延续及新需求的开发，预计下半年新增商机订单3,731万元。

（3）资产组智能集成业务的收入预测

智能集成业务既包含面向交通、住建、农业等领域的外部数字化集成项目，亦囊括了对外采购算力设备并向上市公司内部其他提供算力服务的主体销售硬件的业务。2024年度，资产组实现外部集成业务收入21,367.61万元，算力设备内部销售18,491.31万元。

受到行业竞争导致毛利率下滑，以及外部环境导致的回款风险影响，公司近年来持续控制外部集成业务规模，相关业务收入呈阶段性下降。未来公司将继续秉持项目准入标准，保持外部集成业务的规模稳定。

同时，受上市公司内部算力设备采购需求的影响，资产组算力设备销售收入在2025-2026年预计会有所增长，预计销售规模5.5亿元，预计销售毛利率15%。根据公司对算力市场的判断，后续将降低中心侧训练的资产投入，转而增加分布式推理的产品投入，因此上述设备销售收入预测在2027年后有所下降。前述算力设备销售属于上市公司内部主体之间的销售，将在合并层面抵消，不会影响上市公司合并报表的损益。

截至2025年5月末，资产组集成业务在手订单5,430万元，2025年1-5月，为配合上市公司智算项目的对外交付，资产组已实现2.3亿元的算力设备销售。

综上，结合自身经营发展状况和行业特点，资产组预计未来五年销售收入的如下：

单位：人民币万元

产品名称	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
聚安网	48,097.87	60,122.34	72,146.81	82,968.83	87,117.27
智能集成	45,779.52	44,241.05	16,630.84	15,965.60	15,646.29
其中：算力设备内部销售	26,548.67	26,548.67	–	–	–
企业智能化	4,263.49	4,391.39	4,523.14	4,658.83	4,798.59
合计	98,140.88	108,754.79	93,300.78	103,593.26	107,562.16
收入增长率	20.31%	10.81%	-14.21%	11.03%	3.83%

2.2营业成本及毛利率

公司主营业务成本主要为安全管理及交通管理的建设发生的相关材料、人工成本等。最近两年公司主营业务成本如下：

单位：人民币万元

产品名称	2023年度	2024年度
聚安网	14,702.63	17,620.14
智能集成	41,153.46	36,156.10
企业智能化	12,362.54	3,766.44
合计	68,218.64	57,542.69
综合毛利率	31.02%	29.46%
同行业毛利率	46.90%	46.47%

最近两年主营业务成本占主营业务收入的比例维持在70%左右，毛利率为30%左右，主要系智能集成业务毛利率相对偏低所致；随着高毛利的聚安网业务（毛利率水平大致在45%左右）增长，公司未来毛利率水平会有明显的增长，逐步达到同行业毛利率水平。

公司管理层参考同行业平均毛利水平及公司业务发展趋势，预测资产组未来五年主营业务成本情况如下：

单位：人民币万元

产品名称	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
聚安网	22,553.78	28,192.23	33,830.67	38,905.27	40,850.54
智能集成	37,945.14	36,669.96	13,784.76	13,233.37	12,968.70
企业智能化	3,858.70	3,974.47	4,093.70	4,216.51	4,343.01
合计	64,357.63	68,836.65	51,709.13	56,355.15	58,162.24
毛利率	34.42%	36.70%	44.58%	45.60%	45.93%

2.3净利润及净利率

公司管理层通过业务结构的调整增加毛利率的同时，通过积极的降本增效措施，如：①业务结构优化与渠道效率提升，减少传统销售推广开支；②组织精简与非核心资产剥离，管理层级压缩，管理效率提高；③技术复用与标准化降低边际成本等，增强公司的盈利能力，预计未来五年公司净利润及净利率如下：

单位：人民币万元

年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
净利润	10,573.13	14,722.55	16,758.24	20,998.58	22,482.26
净利率	10.77%	13.54%	17.96%	20.27%	20.90%

2.4折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。本次评估中，我们在确定折现率时，首先考虑以该资产的市场利率为依据，但鉴于该资产的利率无法从市场获得，因此使用替代利率估计。在估计替代利率时，根据企业加权平均资金成本（WACC）确定。具体数据取值如下：

无财务杠杆的贝塔（βU）	0.8666
被评估企业目标财务杠杆的贝塔（βL）	1.0143
无风险收益率（Rf）	1.93%
市场风险溢价（ERP）	6.06%
公司特有风险溢价（Rc）	2.00%
被评估公司普通权益资本成本（Re）	0.1008
被评估公司债务资本成本（Rd）	3.10%
被评估企业WACC	8.83%
税前折现率	10.39%

折现率中各参数取值口径与企业历史各年度折现率取值口径保持一致。

（2）结合问题（1），说明在数据服务连续亏损的情况下，相关评估假设收入增长率、毛利率、折现率等重要参数的选取是否合理，资产组可收回金额的评估值是否审慎，商誉减值计提金额是否充分、准确请评估机构、年审会计师发表意见。

1、收入增长率预测合理性分析

新智认知公司所属行业为软件和信息技术服务业，软件和信息技术服务业是引领科技创新、驱动经济社会转型发展的核心力量，是建设制造强国和网络强国的核心支撑。2024年，我国软件和信息技术服务业（以下简称“软件业”）运行态势良好，软件业务收入平稳增长，利润总额增长放缓，软件业务出口保持正增长。

1.1总体运行情况

软件业务收入平稳增长。我国软件业务收入137,276亿元，同比增长10.0%。

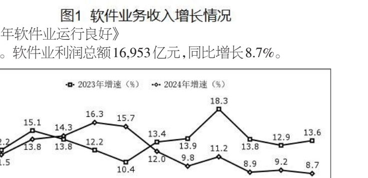

图1 软件业务收入增长情况

资料来源：工信部《2024年软件业运行良好》

利润总额增速小幅回落。软件业利润总额16,953亿元，同比增长8.7%。

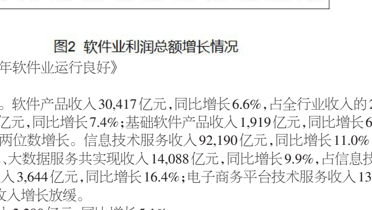

图2 软件业利润总额增长情况

资料来源：工信部《2024年软件业运行良好》

1.2分领域情况

软件产品收入平稳增长。软件产品收入30,417亿元，同比增长6.6%，占全行业收入的22.2%。其中，工业软件产品收入2,940亿元，同比增长7.4%；基础软件产品收入1,919亿元，同比增长6.9%。

信息技术服务收入保持两位数增长。信息技术服务收入92,190亿元，同比增长11.0%，占全行业收入的67.2%。其中，云计算、大数据服务共实现收入14,088亿元，同比增长9.9%，占信息技术服务收入的15.3%；集成电路设计收入3,644亿元，同比增长16.4%；电子商务平台技术服务收入13,764亿元，同比增长11.4%。信息安全收入增长放缓。

信息安全产品和服务收入2,290亿元，同比增长5.1%。

嵌入式系统软件收入稳定增长。嵌入式系统软件收入12,379亿元，同比增长11.8%。

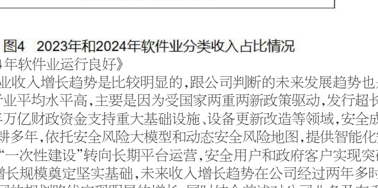

图4 2023年和2024年软件业分类收入占比情况

资料来源：工信部《2024年软件业运行良好》

综上所述，公司所在行业收入增长趋势是比较明显的，跟公司判断的未来发展趋势也是一致的。公司预测未来增长幅度较行业平均水平高，主要是因为受国家两重两新政策驱动，发行超长期特别国债和中央财政专项资金每年万亿财政资金支持重大基础设施、设备更新改造等领域，安全成为核心方向，公司在城市安全领域深耕多年，依托安全风险大模型和动态安全风险地图，提供智能化安全管控，具有强劲的竞争力；客户从“一次性建设”转向长期平台运营，安全用户和政府客户实现突破发展，为公司业务发展格局和收入增长规模奠定坚实基础，未来收入增长趋势在公司经过两年多时间的调整布局沉淀后，预计将按照公司的规划路线实现明显的增长；同时结合前述对公司业务及在手订单情况的分析，管理层对企业未来收入增长信心充足，收入增长趋势合理。

2、毛利率、净利润及净利率预测合理性分析

随着公司业务布局的调整，毛利率、净利润及净利率随聚安网业务的开展将大幅度提升。聚安网业务专注燃气安全、城市生命线工程等，以平台化服务为主，核心产品依靠软件服务与数据订阅，硬件投入少，边际成本递减明显。2023年技术服务及软件收入毛利率52.42%，远高于系统集成业务的18.83%；2024年上半年聚安业务收入同比增长42.06%，综合毛利率达46.75%，有力推动毛利率、净利润及净利率的提升。聚安网业务高毛利率核心原因如下：

(1)政策驱动与高附加值：业务聚焦城市安全与燃气监管，契合国家政策，产品技术门槛高、具有不可替代的地位，客户需求刚性，具备强定价能力，参与行业标准制定形成技术壁垒。

(2)技术复用降成本："平台+生态" 模式沉淀丰富资源，解决方案标准化率提升，可复用技术模块，降低研发与交付成本，缩短交付周期。截至目前已积累658个安全场景和247项智能能力，解决方案标准化率从2024年35%升至2025年年初50%，交付周期缩短30%。

(3)轻资产运营与优产品结构：以软件服务与平台运营为主，硬件投入少，避免高成本硬件采购与垫资。核心产品通过持续收费形成稳定收入流，高毛利产品占比提升优化盈利。

(4)生态协同与规模效应：依托股东资源低成本获客，复用技术降低开发成本，大规模用户形成网络效应，摊薄运营成本。

综上所述，聚安网业务将为公司毛利率、净利润及净利率的提升带来较大变化，同时公司管理层于2024年出售非核心资产，减少低毛利业务拖累，加强应收账款管理，政府项目回款稳定（2024年应收账款余额下降23%），公司管理层认为本次测试中的毛利率、净利润及净利率的预测合理。

3、折现率预测合理性分析

本次测试确定折现率时，首先考虑以该资产的市场利率为依据，但鉴于该资产的利率无法从市场获得，因此使用替代利率估计。在估计替代利率时，根据企业加权平均资本成本（WACC）确定，以税前折现率作为本次商誉减值测算的折现率口径。

折现率合理性分析	无风险利率：以Wind上查询的距离评估基准日10年以上的中长期国债的到期收益率算术平均值表示。无风险利率取1.93%，该取值口径与历史年度取值口径一致。无风险报酬率与评估机构发布的当期数据保持一致。
	市场风险溢价：市场风险溢价=中国股票市场风险报酬率E[Rm]-中国无风险利率Rf，其中：中国股票市场风险报酬率以沪深300指数月数据为基础，先计算沪深300指数月均收益率，再把月收益率进行年化，以沪深300指数年化收益率作为市场风险报酬率，时间跨度以沪深300指数基日2004年12月31日起至各年度末12月31日止，数据来源于Wind资讯行情数据库，分别采用算术平均和几何平均法进行测算，得出不同年度平均的市场风险报酬率；采用计算区间内各年度年末距到期日十年以上的中长期国债的到期收益率的算术平均值作为当期对应的无风险利率。最终确定市场风险溢价为6.06%，该取值口径跟历史年度取值口径保持一致。市场风险溢价与评估机构发布的当期数据保持一致。
	公司特定风险：综合考虑企业的生产经营规模、经营状况、财务状况及流动性等，确定资产组占有方的特定风险系数为2%。该风险水平跟企业历史水平保持一致。
	公司债务资本成本：选用近年贷款市场报价利率（LPR）3.1%作为债权收益率。
	以目标公司的现有资本结构确定目标D/E=0.2006，资产组占有方的所得税率参考近三年合并口径的综合税率得出为15%。
	WACC=(Re×We)+(Rd×(1−T)×Wd) =10.08%×83.29%+1.93%×(1−15%)×16.71%=8.83%
	本次评估税后折现率为8.83%，则税前折现率为8.83%/(1−15%)=10.39%
可比公司	在综合考虑可比上市公司与被评估企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，最终选择大华股份、易华录、南威软件和辰安科技作为本次减值测算的可比公司。

折现率各取值口径与企业历史各年度折现率取值口径保持一致。

评估机构核查意见：

经核查，评估机构认为：

本次商誉减值测试的预测期收入增长率、预测期销售毛利率、稳定期收入增长率、预测期净利润率、折现率等重大预测假设和关键参数具备合理性，商誉减值测试符合谨慎性要求，本期资产组组合可回收金额测算具备公允性、合理性。

年审会计师回复：

针对商誉减值测试，我们执行的主要审计程序如下：

1、了解并测试新智认知与商誉减值测试相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、评价管理层对资产组的识别和将资产分配至资产组的做法以及评价管理层在编制折现的现金流量预测时采用的方法是否符合企业会计准则的要求；

3、基于我们对新智认知所处行业的了解，综合考虑相关资产组的历史经营情况、经批准的经营预测和其他外部信息等，评价管理层在确定预计未来现金流量现值时所采用的预测期收入增长率、毛利率、稳定期收入增长率等关键假设的合理性；

4、评价管理层所聘用的外部评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；

5、利用毕马威估值专家的工作，评价管理层确定预计未来现金流量现值时所采用的估值方法、稳定期收入增长率及使用的折现率的合理性；

6、对管理层采用的折现率和其他关键假设进行敏感性分析，评价关键假设的变动对减值测试结论的影响，以及是否存在管理层偏向的迹象；

7、将管理层在上一年度编制预计未来现金流现值时使用的估计和假设与本年度的实际结果进行比较，以评价是否存在管理层偏向的迹象；及

8、评价在财务报表中对商誉的减值测试以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计工作，我们认为，公司对商誉减值相关的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的要求。

四、关于可抵扣亏损。年报显示，公司对可抵扣亏损的可抵扣暂时性差异1.81亿元确认递延所得税资产0.33亿元，并同步减少当期所得税费用0.25亿元，占公司净利润119.39%。公司已连续三年扣非后归母净利润为负值，但前期未对可抵扣亏损确认递延所得税资产。

请公司：补充披露报告期可抵扣亏损确认递延所得税资产的具体测算过程及关键假设、参数选取依据，并说明是否有确凿证据表明公司未来期间能够产生足额的应纳税所得额，确认相应递延所得税资产是否符合《企业会计准则》要求。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

1、报告期可抵扣亏损确认递延所得税资产测算过程及关键假设、参数选取的依据

公司于2024年年报中未弥补亏损确认递延所得税资产主要涉及新智认知公司、新智认知数据服务有限公司（以下简称“数据服务”）及博康智能信息技术有限公司（以下简称“博康智能”），未弥补亏损确认递延所得税情况如下：

单位：人民币万元

亏损年度	到期年度	未弥补亏损金额				递延所得税资产
		新智认知	数据服务	博康智能	合计	
2021	2026	5,603.27	–	–	5,603.27	1,400.82
2022	2032	–	–	939.24	939.24	140.89
2023	2028	175.92	–	–	175.92	43.98
2023	2033	–	5,857.07	–	5,857.07	878.56
2024	2034	–	5,528.58	–	5,528.58	829.29
合计		5,779.18	11,385.65	939.24	18,104.08	3,293.53

鉴于2024年度公司新增算力服务业务的同时聚安网业务亦有所突破，公司预计未来能够实现盈利，预计未来能够产生足够的应纳税所得额，以使用未弥补亏损，公司盈利预测及预计可使用未弥补亏损情况如下：

单位：人民币万元

项目	新智认知	数据服务	博康智能
2025年			
营业收入	13,531.60	42,869.58	51,312.15
减：营业成本	7,384.41	31,230.45	33,235.97
期间费用	849.79	7,210.86	15,176.19
预计应纳税所得额	5,297.40	4,428.27	2,900.00
预计可使用未弥补亏损	5,297.40	4,428.27	939.24
2026年	–	–	–
营业收入	5,660.00	50,183.69	–
减：营业成本	3,684.76	34,668.09	–
期间费用	849.79	8,040.11	–
预计应纳税所得额	1,125.45	7,475.49	–
预计可使用未弥补亏损	481.78	6,957.38	–

关键假设及参数：

（1）收入预测

公司以2024年各业务板块实现收入为基础，预计各主体未来收入增长率如下：

单位：人民币万元

项目	2024年度	预测收入		收入增长率	
		2025年	2026年	2025年	2026年
新智认知	3,189.25	13,531.60	5,660.00	324%	-58%
聚安网业务	–	7,871.60	–		
企业智能化业务	3,189.25	5,660.00	5,660.00	77%	0%
数据服务	26,845.47	42,869.58	50,183.69	60%	17%
聚安网业务	6,516.31	12,408.45	19,722.57	90%	59%
智能集成业务	18,935.64	26,548.67	26,548.67	40%	0%
企业智能化业务	1,393.53	3,912.45	3,912.45	181%	0%
博康智能	48,677.85	51,312.15	62,483.55	5%	22%
聚安网业务	29,921.29	27,817.82	40,399.77	-7%	45%
智能集成业务	18,578.01	19,230.85	17,692.38	4%	-8%
企业智能化业务	178.55	4,263.49	4,391.39	2,288%	3%
合计	78,712.57	107,713.33	118,327.24	37%	10%
聚安网业务	36,437.60	48,097.87	60,122.34	32%	25%
智能集成业务	37,513.64	45,779.52	44,241.05	22%	-3%
企业智能化业务	4,761.33	13,835.94	13,963.85	191%	1%

作为上市公司的主要业务承接主体，新智认知、数据服务和博康智能三家主体的上述收入预测主要基于上市公司核心业务的增长预测。其中：

① 聚安网作为公司的核心业务及利润支撑，受益于政策红利和自身积累，依托安全风险大模型和动态安全风险地图等产品以及客户平台化的运营模式，客户数量将实现突破发展，推动公司业绩长期增长。

② 智能集成业务受上市公司内部算力设备采购需求的影响，于预测期内收入有所波动。其中，内部算力设备销售预计集中在2025-2026年，后续随着中心侧训练新增投入的减少，内部算力设备销售收入相应下降。

③ 企业智能化作为公司新的业务发展方向，既包含智算业务，也涵盖茶叶、玻璃等行业企业的数智化转型项目。其中，智算业务截至2024年末合计签约4.48亿元，服务期限均为5年，自2025年起预计将每年贡献业务收入超过8,000万元。此外，叠加行业客户的持续服务，以及算力市场需求的持续拉动，预计新签客户进一步扩大。

基于上市公司对不同主体的业务定位，上述整体业务增长预测落到新智认知、数据服务和博康智能各主体则分别呈现如下：

① 新智认知公司主要负责智算服务业务以及部分聚安网业务。在算力业务方面，截至2025年5月末，在手订单总合同金额约为2.38亿元；在聚安网业务方面，随着业务的逐渐推进，未来营业规模逐步增长。新智认知公司2025-2026年预计累计产生6,422.86万元应纳税所得额，以用于补偿以前年度产生的未弥补亏损。

② 数据服务未来将主营聚安网业务、算力服务业务和算力设备销售。截至2025年5月末算力设备销售和算力服务业务在手订单总合同金额约为1.48亿元。此外，未来5年内，数据服务还将向上市公司体系内的其他子公司提供算力项目集成服务（预计总投资5.5亿元）。同时，数据服务还负责无需建安、保密资质要求的部分聚安网业务。综上，数据服务2025-2026年预计累计产生11,904万元应纳税所得额，以用于补偿以前年度产生的未弥补亏损。

③ 博康智能未来将主营聚安网业务和智能集成业务，截至2025年5月末在手订单总合同金额约为2.76亿元。在智能集成业务方面，公司加强了业务风险识别，导致预测期收入下降；对于聚安业务，公司已获取三个涉密业务领域的资质认证、六项行业资质认证，未来将主要负责要求资质条件的高质量聚安业务客户。

（2）毛利率

公司参照历史期间毛利率及同行业同类业务平均毛利率（如下），预测未来毛利率。

公司名称	业务名称	2024年	2023年	2022年	2021年	平均值
皖通科技	技术服务及技术转让	46%	45%	46%	49%	47%
达实智能	解决方案	21%	16%	21%	23%	20%
太极股份	云服务、智慧应用与服务	43%	43%	38%	41%	41%
易华录	服务咨询	33%	39%	50%	56%	44%
大华股份	智慧物联产品及方案	41%	44%	40%	41%	42%
南威软件	城市公共安全软件产品	52%	45%	44%	44%	37%
辰安科技	软件与信息技术服务	36%	41%	43%	37%	39%
平均值		39%	39%	40%	41%	40%
历史毛利率		29%	31%	32%	45%	35%

预测期未来毛利率情况如下：

项目	2024年	2025年	2026年
聚安网业务	53%	53%	53%
智能集成业务	16%	16%	16%
企业数字化转型业务	20%	24%	24%
整体预测毛利率	29%	33%	35%

（3）期间费用

鉴于公司预测期间聚安网业务无需安装且算力业务无需大规模的人员和技术投入，公司在未来预测期间参照2024年期间费用按4%-5%的增长率上下浮动作为预测期预计将要发生的期间费用。

项目	2025年	2026年
费用增长率	5%	4%
费用占收入比重	22%	20%

（4）所得税税率

数据服务及博康智能系高新技术企业，2025及2026年在高新技术企业税收优惠范围内，公司预计未来发展能够满足高新技术企业认证的相关条件，预测期间公司仍按照15%的适用税率确认递延所得税资产。新智认知公司非高新技术企业，适用25%的企业所得税税率。

2、未来期间能够产生足额的应纳税所得额的说明

2025年，公司将秉持“智能”为核心宗旨，紧密围绕客户需求，全力加速业务转型进程。我们将重点聚焦于聚安网及企业智能化业务两大板块，同时辅以集成业务的稳健发展，持续优化并提升经营效率与质量。

截至目前，新智认知、数据服务和博康智能截至2025年5月底，在手订单7.72亿元，剔除长期服务算力订单的分摊影响，预计该部分订单在25年可实现4.38亿元收入，占预测收入的46%，预计未来能够实现盈利预测中预测的25年收入金额，并在未来期间能够产生足额的应纳税所得额。

3、确认相应递延所得税资产是否符合《企业会计准则》要求

可抵扣亏损是指企业按照税法规定计算确定准予用以后年度的应纳税所得弥补的亏损。根据《企业会计准则第18号-所得税》有关递延所得税的规定，企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。鉴于公司业务结构的调整，结合前述盈利预测，公司预计能够通过正常的生产经营活动产生足够应纳税所得额。公司以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

年审会计师回复：

针对可抵扣亏损相关的递延所得税资产，我们执行的主要审计程序如下：

1、了解可抵扣亏损相关递延所得税资产形成的原因，获取所得税汇算清缴报告，将公司账面记录的可抵扣亏损金额核对至所得税汇算清缴报告中的可弥补亏损金额；

2、获取与可弥补亏损确认相关的盈利预测，与各公司管理层讨论盈利预测过程中所使用的关键假设、参数等选择的合理性：

1)获取收入预测明细及在手订单明细，结合公司的具体业务类型，分析收入预测是否与公司业务相匹配，收入增长率是否合理；

2)结合公司历史业绩表现对负责公司主要业务类型的主管人员进行访谈，了解行业情况、业务开展情况以及未来业务发展的趋势，结合在手订单、在谈业务情况，分析在盈利预测中收入预测的合理性；

3)获取公司历史期间按照业务板块的毛利率情况，以及查询同行业可比公司同类业务毛利率，分析公司盈利预测毛利率的合理性；

4)结合公司业务表现分析评估公司期间费用假设是否与公司业务开展情况相匹配；

5)分析公司盈利预测期间税前利润率情况，结合业务发展、同行业情况评估公司未来利润实现的合理性；

3、获取公司高新技术证书以及管理层访谈，结合高新技术认定标准的相关要求分析公司预计未来使用税率是否符合公司业务实际，是否合理；

4、重新计算可抵扣亏损相关递延所得税资产的金额，与公司账面金额进行比较。

基于上述审计工作，我们认为，公司对可抵扣亏损相关递延所得税资产的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

特此公告。

新智认知数字科技股份有限公司

董事会

2025年6月27日