

上会会计师事务所(特殊普通合伙)

关于安徽皖通科技股份有限公司 2020 年年报问询函的回复

上会业函字(2021)第 263 号

深圳证券交易所上市公司管理部:

由安徽皖通科技股份有限公司(以下简称“皖通科技”或“公司”)转来的《关于对安徽皖通科技股份有限公司 2020 年年报的问询函》(公司部年报问询函【2021】第 71 号,以下简称“问询函”)已奉悉。根据问询函对我们的要求,我们进行了认真核查,现就问询函所提及的问题回复如下:

一、关于保留意见的审计报告

1、上会会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“上会所”)对你公司 2020 年财务报告出具了保留意见的审计报告,原因系子公司成都赛英科技有限公司(以下简称“成都赛英”)部分客户并非产品的最终客户,按合同交付给该部分客户的产品尚须待最终客户安装使用反馈后,再与成都赛英进行结算,因此上述按发货确认的应收账款应调整为以成本计价的合同履行成本列报。

(2)请年审会计师说明对保留意见所涉事项实施的审计程序,获取的审计证据是否充分适当,相关会计调整的具体依据,前述交易收入确认时点。

(3)年报显示,公司董事会认为上会所“发表不当审计意见”。请上会所说明与公司存在的分歧。

关于问题(2)会计师回复:

我们于 2021 年 4 月 27 日对皖通科技 2020 年度财务报表出具了保留意见的审计报告(报告编号:上会师报字(2021)第 4286 号)。出具保留意见原因系发现成都赛英对四家直接销售客户在以前年度确认的收入不符合《企业会计准则》的收入确认条件,同时管理层不同意审计调整,及时冲回相关收入以及与收入对应之成本。

我们发现的审计应调未调涉及财务报表相关科目：

财务报表项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	累计至 2020 年末
应收账款	-18,876,000.00	-6,990,000.00	-	-25,866,000.00
发出商品	+2,738,193.04	+1,201,316.39	-3,939,509.43	-
合同履约成本	-	-	+3,939,509.43	+3,939,509.43
应交税金	-2,603,586.20	-804,159.29	-	-3,407,745.49
未分配利润	-13,534,220.76	-4,984,524.32	-	-18,518,745.08
其中：营业收入	-16,272,413.80	-6,185,840.71	-	-22,458,254.51
营业成本	-2,738,193.04	-1,201,316.39	-	-3,939,509.43

应调未调的四家直接销售客户汇总表：

公司名称	不符合确认条件的因素	应收账款金额
克拉玛依市 G 公司	合同商品还在 G 公司库房，未发往实际使用方，待结算	15,886,000.00
西安 Y 公司	合同结算款须工程验收合格，目前尚在安装调试，待结算	3,840,000.00
北京 H 公司分公司	客户财务未取得入账依据，无法结算	3,150,000.00
深圳市 K 公司	出口代理商，合同商品出口后仍须安装调试，待结算	2,990,000.00
合计		25,866,000.00

我们对上述事项执行了下列审计程序：

- 1、查阅客户公司公示工商信息
- 2、检查与客户签订的合同内容条款
- 3、检查应调未调审计事项涉及的交易
- 4、获取相应的生产记录
- 5、检查交易的交付验收记录
- 6、检查交易的结算情况
- 7、向客户函证
- 8、电话回访客户询问合同履行状态

审计程序的执行情况

一、克拉玛依市 G 公司

- 1、查阅客户公司公示工商信息

成立日期：2012年4月16日

经营范围：五金交电、电子产品、机械设备维修及销售；纺织、服装、日用品、文化体育用品、建材、化工产品销售；软件和信息技术服务；电子工程。

近三年社保参保人数：

2018年	2019年	2020年
7人	10人	14人

经查阅“国家企业信用信息公示系统”，获知G公司的经营范围与人员规模。

经向成都赛英了解双方交易情况，获知G公司从成都赛英采购安防雷达。

2、检查合同内容条款

G公司与成都赛英签订合同基本条款如下：

合同项目	合同内容
质量要求	按行业标准及技术协议执行
供方对质量负责的条件和期限	自需方验收合格之日起
	正常使用条件下硬件一年免费维修，软件一年免费维护
安装和验收标准	供方只负责技术支持，安装由需方负责，验收标准按技术要求执行
交货日期、地点、运输方式	交货日期：收到预付款后45天内
	地点：需方所在地
	运输方式：供方负责
结算方式及期限	预付50%货款，雷达验收合格后30天内付清余款
	自发货之日起60日内未收到需方书面提出验收问题，则确定需方已验收合格
供方提供票据	供方提供发票(增值税率16%)

3、检查应调未调审计事项涉及的交易

与G公司在2018年签订的交易量最大的两个销售合同

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2018/09/10	SY2018091001	定向近程警戒雷达	SIN-XXXX-5	43,000.00	273	11,739,000.00
2018/10/18	SY2018101802	定向近程警戒雷达	SIN-XXXX-5	43,000.00	300	12,900,000.00

经询问了解，上述合同的商洽过程皆是口头沟通，无存档记录。

4、获取相应的生产记录

上述销售合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2018062203	2018-06-22	2018-08-13	4	通过
2018062203	2018-06-22	2018-08-23	30	通过
2018062203	2018-06-22	2018-09-23	50	通过
2018062203	2018-06-22	2018-10-21	190	通过
合计			274	

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2018080403	2018-08-03	2018-11-21	300	通过

上述产品并非以销定产，投产日期早于合同日期，分批次完工报缴。

5、检查交易的交付验收记录

经查阅上述交易的发货单，主要发出数量集中在 2018 年四季度，并通过验收。

发货日期	发货单号	发运方式	数量	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2018-10-23	2018102301	机场发货	190	吴某	贾某	2018-11-02	8,170,000.00
2018-11-26	2018112601	机场发货	300	吴某	贾某	2018-12-10	12,900,000.00

成都赛英根据验收手续，于 2018 年四季度确认了上述销售收入。

6、检查交易的结算情况

经查，G 公司并未按合同约定结算方式付款，累计至 2018 年末，成都赛英已向 G 公司发货 638 台套，金额 2,926 万，G 公司回款 125 万元。2019 年度，成都赛英向 G 公司销售发货 4 台套，G 公司回款 1,000 万元。上述两个年度的发货与回款进度不相匹配。

累计至 2018 年末的发货、收款情况：

实际发货日期	合同编号	发货数量	价税合计
2017-01-17	SY2017010401	1.00	512,000.00
2017-08-23	SY2017080102	2.00	200,000.00
2017-09-08	SY2017090701	2.00	970,000.00
2017-10-14	SY2017090702	4.00	400,000.00

实际发货日期	合同编号	发货数量	价税合计
2017-11-25	SY2017112401	1.00	100,000.00
2017-11-25	SY2017112401	1.00	100,000.00
2018-08-01	SY2018072601(2套)SY2018091001(3套)*	5.00	215,000.00
2018-08-01	SY2018072601(23套)	5.00	215,000.00
2018-08-01	SY2018072601(23套)	16.00	688,000.00
2018-08-01	SY2018090601	25.00	1,075,000.00
2018-08-15	SY2018082001	4.00	172,000.00
2018-08-15	SY2019021701	2.00	106,000.00
2018-08-24	SY2018091001*	30.00	1,290,000.00
2018-09-26	SY2018091001*	50.00	2,150,000.00
2018-10-23	SY2018091001*	190.00	8,170,000.00
2018-11-26	SY2018101802*	300.00	12,900,000.00
合计		638.00	29,263,000.00

*: 构成上述两个合同的发货记录。

收款日期	凭证号	收款金额
2017年01月	记-25	250,000.00
2018年12月	记-198	1,000,000.00
合计		1,250,000.00

2019年度的发货、收款情况:

实际发货日期	合同编号	发货数量	价税合计
2019-05-10	SY2019050901	1	100,000.00
2019-06-19	SY2019061501	2	200,000.00
2019-12-12	SY2019121001	1	100,000.00
合计		4	400,000.00

收款日期	凭证号	收款金额
2019年06月	记-196	8,000,000.00
2019年07月	记-220	2,000,000.00
合计		10,000,000.00

2020年度的发货、收款情况:

发货日期	合同号	数量	计价	付款日期	付款金额
2020-04-29	SY2020042801	2	66,000.00	2020-04-30	66,000.00
2020-06-18	SY2020061801	3	22,000.00	2020-05-31	20,000.00
2020-12-14	SY2020120701	2	200,000.00	2020-12-30	200,000.00

7、向客户函证

向 G 公司函证应收账款期初期末余额

截止日期	已开票应收账款	未开票应收账款	合计
2019 年 12 月 31 日	2,427,000.00	15,886,000.00	18,313,000.00
2020 年 12 月 31 日	2,429,000.00	15,986,000.00	18,415,000.00

已收到 G 公司盖章相符的回函。

8、电话回访客户询问合同履行状态

经电话回访确认，G 公司回款所对应的销售，系雷达产品已经安装使用，而未开票的应收账款约 1,586 万系对应的约 370 套上述 2018 年发给对方的雷达产品，目前尚在 G 公司库房存放，未发往最终客户使用地，须待其发货并完成安装调试后，再与成都赛英结算。

综上所述，会计师认为成都赛英和 G 公司实际是按产品在最终使用地完成安装后进行结算的。目前还存放在 G 公司库房的商品，既未实际使用，也未按约结算，依据实质重于形式原则判断，未达到双方交易结算的条件，相关经济利益不会流入成都赛英，不满足收入确认的条件。

二、西安 Y 公司

1、查阅客户公司公示工商信息

成立日期：2017 年 3 月 22 日

经营范围：安防监控设备、电子设备、雷达设备、射频微波器件、仪器仪表、自动化设备、一般及非标机电产品、通信产品、北斗衍生产品及软硬件的研发、设计及销售；安防监控系统工程、电子工程、微波技术、通信工程、数据采集及处理技术领域的技术合作、技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务；货物及技术的进出口业务。

近三年社保参保人数：

2018 年	2019 年	2020 年
12 人	12 人	未公布

经查阅“国家企业信用信息公示系统”，获知 Y 公司的经营范围与人员规模。

经向成都赛英了解双方交易情况，获知 Y 公司从成都赛英采购安防雷达，服务于最终用户。

2、检查合同内容条款

Y 公司与成都赛英签订所涉合同基本条款如下：

供方对质量负责的条件和期限	自需方验收合格之日起
	正常使用条件下硬件三年免费维修，软件一年免费维护
安装和验收标准	供方只负责技术支持，安装由需方负责，验收标准按技术要求执行
交货	交货日期：收到 10% 预付款后 60 天内
	地点：需方所在地
	运输方式：需方自提
验收	需方收货后，须在五个工作日内向供方返回验收单，确认产品验收合格
	若十个工作日内，需方未向供方返回验收单，也没有提出异议，视为产品验收合格。
结算方式及期限	合同签订 15 个工作日内，支付 10% 预付
	需方收到产品后 6 个月内，支付 15% 货款，
	余款在乙方工程验收合格后 30 个工作日内付清
供方提供票据	供方提供发票(增值税率 13%)
违约责任	按照《合同法》相关规定承担，由于不可抗力导致合同无法如期完成，有关各方需在 36 小时内履行通知义务

3、检查应调未调审计事项涉及的交易

与 Y 公司签订的编号为 SY2019082601 的销售合同

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2019/08/26	SY2019082601	定向近程警戒雷达	SIN-XXXX-8	60,000.00	100	6,000,000.00

经问询了解，上述合同的商洽过程皆是口头沟通，无存档记录。

4、获取相应的生产记录

上述销售合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2019040801	2019-04-08	2019-09-05	50	通过
2019052802	2019-05-28	2019-09-15	50	通过
合计			100	

上述产品并非以销定产，投产日期早于合同日期，分批次完工报缴。

5、检查交易的交付验收记录

查阅上述交易在 2019 年 9 月的发货情况

发货日期	发货单号	发运方式	数量	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2019-09-05	SF349363487676	送货	10	徐某			600,000.00
2019-09-20		自提	90	徐某			5,400,000.00
合计			100				6,000,000.00

成都赛英根据发货验收手续，于 2019 年 9 月确认了上述销售收入。

6、检查交易的结算情况

经查，Y 公司与成都赛英已签订的六个合同中，仅上述编号 SY2019082601 的合同有“余款在乙方工程验收合格后 30 个工作日内付清”条款，其余合同皆约定一次性付款。

比对两者的发货和结算进度

合同号	发货日期	发货金额	结算付款日期	付款金额	比例
SY2019082601	2019-09-05	600,000.00	2019 年 12 月	600,000.00	10%
	2019-09-20	5,400,000.00	2020 年 04 月	300,000.00	5%
			2020 年 09 月	240,000.00	4%
			2021 年 02 月	200,000.00	3.33%
合计		6,000,000.00		1,340,000.00	22.33%

其他合同

合同号	发货日期	发货金额	结算付款日期	付款金额	比例
SY2019012201	2019-01-25	140,000.00	2019 年 05 月	140,000.00	100%
SY2019092601	2019-08-01	100,000.00	2019 年 11 月	200,000.00	100%
SY2019102101	2019-12-06	100,000.00			100%
SY2020033101	2020-03-25	234,500.00	2020 年 03 月	234,500.00	100%
SY2020043001	2020-09-26	100,000.00	2021 年 03 月	150,000.00	100%
	2020-11-24	50,000.00			

7、向客户函证

向 Y 公司函证了应收账款期初期末余额

截止日期	已开票应收账款	未开票应收账款	合计
2019年12月31日	800,000.00	4,500,000.00	5,300,000.00
2020年12月31日	835,500.00	4,174,500.00	5,010,000.00

已收到 Y 公司盖章相符的回函。

8、电话回访客户询问合同履行状态

经电话回访确认，尚未结清的合同所销售的雷达产品系用于外省项目，目前，这些产品还在当地安装交付，须等当地安装交付完成后，Y 公司再和成都赛英结算，上述信息与付款进度、合同约定条款相印证。

综上所述，会计师认为与 Y 公司签订的所涉合同的结算确认应按照合同履行，在安装交付完成、验收合格后，才可进行结算确认收入，在此之前，相应部分的经济利益不满足能够流入成都赛英的条件，不满足收入确认的条件。

三、北京 H 公司分公司

1、查阅客户公司公示工商信息

成立日期：2014 年 8 月 6 日

经营范围：销售自行开发后的产品、通讯设备、机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；生产广播、电视发射机、通讯设备。

近三年社保参保人数：

2018 年	2019 年	2020 年
未公布	12 人	未公布

经查阅“国家企业信用信息公示系统”，获知 H 公司的经营范围与人员规模。

经向成都赛英了解双方交易情况，获知 H 公司从成都赛英采购模块组件，用于生产销售系统集成产品。

2、检查合同内容条款

H 公司与成都赛英签订合同基本条款如下：

验收方式	乙方代验
验收交付地点	甲方所在地
包装及运费负担	乙方
包装要求	确保货物安全
运输提货方式	送货
结算方式	银行存款
结算时间	货到验收合格后甲方向乙方支付合同总价款 100%
违约责任	产品质量不合格，甲方不支付货款，若已经支付，乙方应将货款退还甲方
	乙方拖期交货，对甲方科研生产进度造成影响，每逾期 7 天，支付延期交付产品价值 0.5%违约金，
	不能交货时，应退还已支付货款并承担不能交货产品价值 5%违约金，
	如甲方逾期，其应自超过约定期限的第十日起，每日逾期金额的千分之五为违约金
	违约金总额超过逾期金额的百分之五，甲方应每日支付逾期金额的百分之一为违约金
	如违约金超过所涉金额的百分之十，乙方即有权主张取消合同，或要求甲方支付全部货款
约定要求	乙方对产品技术状态、工艺、材料、尺寸不得随意更改，确需更改时，应通知甲方签字认可。
验收要求	乙方负责产品的过程管理及验收，按技术规范或协议进行验收，并出具质量证明或合格证

3、检查应调未调审计事项涉及的交易

H 公司 2019 年与成都赛英公司签订下列合同，至今都未结算。

经查，与 H 公司签订的编号为：SY2019050508、SY2019082001、SY2019091605 销售合同。

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2019-05-05	SY2019050508	500w 连续波功放	SIN-XXXXXXX	800,000.00	1	800,000.00
		500w 电源模块	SIN-XXXXXXX-300S05	5,000.00	100	500,000.00
2019-08-20	SY2019082001	500w 连续波功放	SIN-XXXXXXX	800,000.00	1	800,000.00
		500w 电源模块	SIN-XXXXXXX-300S12	5,000.00	100	500,000.00
2019-09-16	SY2019091605	500w 电源模块	SIN-XXXXXXX-300S24	5,500.00	100	500,000.00
合计					302	3,100,000.00

经问询了解，上述合同的商洽过程皆是口头沟通，无存档记录。

4、获取相应的生产记录

上述销售合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2019050510	2019-05-05	2019-09-24	1	通过
2019050511	2019-05-05	2019-09-25	100	通过
2019081903	2019-08-19	2019-09-29	1	通过
2019081904	2019-08-19	2019-09-28	100	通过
2019091609	2019-09-16	2019-10-28	100	通过
合计			302	

上述产品为以销定产，投产日期与合同日期相符。

5、检查交易的交付验收记录

查阅上述交易在 2019 年 9、10 月的发货情况

发货日期	发货单号	发运方式	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2019-09-30		自提	王某	王某	2019-11-12	2,600,000.00
2019-10-30		自提	王某	王某	2019-11-12	550,000.00
合计						3,150,000.00

成都赛英根据发货手续，于 2019 年 9、10 月确认了上述销售收入。

6、检查交易的结算情况

H 公司自 2019 年提货后，至今未与成都赛英做过任何结算，仅给付了一张商业承兑汇票，该商业承兑汇票至今也未兑付。

7、向客户函证

向 H 公司函证了应收账款期初期末余额

截止日期	已开票应收账款	未开票应收账款	合计
2019 年 12 月 31 日	0.00	1,890,000.00	1,890,000.00
2020 年 12 月 31 日	0.00	2,081,400.00	2,081,400.00

已收到 H 公司盖章相符的回函。

8、电话回访客户询问合同履行状态

经电话回访确认，H 公司财务账面至今未对上述供货有相应的簿记，也未收到入账依据，仅核对已签订的上述合同，即盖章回函。

综上所述，会计师认为所涉销售自提货至今，H 公司财务未收到采购商品的入账依据，成都赛英也未提请结算，也未执行合同约定所谓逾期违约责任，没有实现“将发票账单交付买方，买方承诺付款”的结算手续，经济利益未达到很可能流入成都赛英的状态，所以，不符合收入确认的条件。

四、深圳市 K 公司

1、查阅客户公司公示工商信息

成立日期：1998 年 2 月 18 日

经营范围：一般经营项目是：投资兴办实业(具体项目另行申报)；企业管理咨询；经济信息咨询；信息咨询，企业形象策划；投资咨询；投资策划；化工产品(不含易燃、易爆化学危险品)的销售；小汽车销售；汽车，机械工程设备租赁；电子网络工程设计与施工；矿业开发；农业生态工程施工；路桥工程建设与施工；珠宝、黄金销售和研发；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务。

近三年社保参保人数：

2018 年	2019 年	2020 年
5 人	7 人	未公布

经查阅“国家企业信用信息公示系统”，获知 K 公司的经营范围与人员规模。

经向成都赛英了解双方交易情况，获知 K 公司系出口代理商。

2、检查合同内容条款

K 公司与成都赛英签订的编号为 SY2018071901 的销售合同及出口补充协议的基本条款如下：

交货地点和时间	时间：同签订三个月内
	地点：甲方指定地点
包装及运输方式	包装符合国家标准
	乙方运输到甲方指定地点
付款方式	合同生效后 15 日内，支付 30%货款
	产品交付并验收合格后，乙方开具增值税专用发票，甲方收到发票 15 日内按照发票金额支付乙方剩余款项
验收标准	按照技术协议执行
	交货前双方应根据本合同规定的相关内容对产品的包装、外观、数量、规格和质量进行检验。
	如发现有损坏或缺件问题，应由乙方尽快查找原因并采取补救措施。
质保期	自交付之日起 12 个月
合同的变更和解除	因发生不可抗力、国家计划取消、当事人违约等情况时，合同可变更或解除；当事人接到对方变更或解除合同的要求应在 5 个工作日内答复，变更或解除合同须经双方协商并签订书面协议
违约责任	当事人违约应当付违约金
	乙方逾期交货或甲方逾期付款，均按每十天向对方支付总合同 2%的违约金，
	违约金按合同金额的 10%为限，但因违约给对方造成了损失，违约方应向对方赔偿
出口补充条款	由于该批货物为出口项目，用户要求软件为英语版本，产品为国内产品的改进型。

3、检查应调未调审计事项涉及的交易

经查，与 K 公司签订的编号为：SY2018071901 的销售合同。

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2018-07-19	SY2018071901	安防监视雷达	SIN-XXX-1XX	1,210,000.00	2	2,420,000.00
		安防监视雷达	SIN-XXX-4XX	780,000.00	2	1,560,000.00
		安防监视雷达	SIN-XXX-5XX	380,000.00	2	760,000.00
合计					6	4,740,000.00

经询问了解，上述合同的商洽过程皆是口头沟通，无存档记录。

4、获取相应的生产记录

上述销售合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2017041801	2017-04-18	2018-05-19	2	通过
2017090501	2017-09-05	2018-04-27	2	通过
2018013101	2018-01-31	2018-06-07	2	通过

上述产品并非以销定产，投产、完工日期早于合同日期。

5、检查交易的交付验收记录

查阅上述交易在 2018 年 8 月的发货和出口情况

送货日期	发货单号	发运方式	签收人	验收人	验收日期	出口日期	确认收入
2018-08-22	20180822	SF247431310492	王某某			2018-9-14	4,740,000.00

成都赛英根据发货出口手续，于上述月份确认了销售收入。

6、检查交易的结算情况

成都赛英已在送货当日，开票给 K 公司，至今回款两笔。

收款日期	凭证号	收款金额
2018 年 12 月	记-199	500,000.00
2020 年 08 月	记-118	1,250,000.00
合计		1,750,000.00

上述回款与合同约定的付款进度并不一致。

7、向客户函证

向 K 公司函证了应收账款期初期末余额

截止日期	已开票应收账款	未开票应收账款	合计
2019 年 12 月 31 日	4,240,000.00	0.00	4,240,000.00
2020 年 12 月 31 日	2,990,000.00	0.00	2,990,000.00

已收到 K 公司盖章相符的回函。

8、电话回访客户询问合同履行状态

经电话回访确认，2018 年按合同发给 K 公司的六件雷达产品，目前已发往实际使用地安装调试，待完成后再与成都赛英做最终结算。

综上所述，会计师认为按照合同目的和实际执行进度，相关经济利益何时才能实际流入成都赛英，取决于商品的安装调试状况。在发货当年，这些因素(安装调试完成)尚未达到，相关经济利益不会流入成都赛英，所以不满足经济利益很可能流入企业的收入确认条件。

相关会计调整的具体依据

因所涉交易发生在 2019 年 12 月 31 日之前,依据原《企业会计准则—收入》(2006) 确认,下列所称“收入准则”皆指原收入准则。

按《企业会计准则》讲解,第十五章 收入 第二节 销售商品收入中所述:

一、销售商品收入的确认与计量应同时满足下列五项条件

(一)企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;

(二)企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;

(三)收入的金额能够可靠地计量;

(四)相关的经济利益很可能流入企业;

(五)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

其中:(四)相关的经济利益很可能流入企业,是指销售商品价款收回的可能性大于不能收回的可能性,即销售商品价款收回的可能性超过 50%。

企业在确定销售商品价款收回的可能性时,应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得信息等因素进行分析。

企业销售的商品符合合同或协议要求,已将发票账单交付买方,买方承诺付款,通常表明满足本确认条件(相关的经济利益很可能流入企业)。

会计师认为,上述四家客户所涉交易,不符合收入准则确认条件(四)相关的经济利益很可能流入企业。应将下列按发货确认收入的应收账款调整为以成本计价的合同履约成本列报。

公司名称	截至 2020 年末 应收账款	2019 年度 确认的收入	2018 年度 确认的收入
克拉玛依市 G 公司	15,886,000.00	-	13,694,827.59
西安 Y 公司	3,840,000.00	3,398,230.09	-
北京 H 公司分公司	3,150,000.00	2,787,610.62	-
深圳市 K 公司	2,990,000.00	-	2,577,586.21
合计	25,866,000.00	6,185,840.71	16,272,413.80

关于问题(3)会计师回复:

皖通科技于 2021 年 4 月 27 日,经第五届董事会第二十四次会议审议通过了《安徽皖通科技股份有限公司 2020 年年度报告及摘要》和《关于 2020 年度财务报告非标准审计意见涉及事项的专项说明》。皖通科技董事会认为,根据对上述合同所列产品的生产、发货、收货、验收等,与《企业会计准则第 14 号—收入(2006)》(财会[2006]3 号)和《企业会计准则讲解(2010)》对照检查,在上述期间已确认收入均能满足上述五个条件。

故会计师与皖通科技董事会的分歧在于上述所涉销售,在发货、验收所在年度是否已满足收入确认条件。

成都赛英对上述销售皆在发货后,依据验收单或等验收异议期满,即确认为当期收入。

会计师认为上述销售应等待所售商品在最终使用地完成安装交付,客户实际通知成都赛英结算时,或客户确认采购入库,实际通知成都赛英结算时,确认为所属期间收入。

二、关于部分董事、监事无法保证年报真实、准确、完整

3、董事周艳认为,陕西皖通科技有限责任公司(以下简称“陕西皖通”)系你公司控股子公司,陕西丝路银谷科技有限公司(以下简称“陕西丝路”)系南方银谷控股子公司,二者合署办公,经营范围和业务性质存在同业竞争,陕西皖通未接入你公司财务管控平台。据企查查,陕西皖通与陕西丝路注册地址均为陕西省西咸新区沣西新城西部云谷 B3 楼 301 室。

(2)请你公司说明陕西皖通与陕西丝路是否合署办公,是否存在同业竞争,如是,请说明南方银谷是否损害你公司利益;陕西皖通是否接入你公司财务管控平台,如否,请说明原因,你公司能否对其实施控制。请年审会计师就陕西皖通能否纳入合并范围发表意见。

(3)董事周艳认为,根据商业惯例,开具发票是与客户对账、付款的常设条件,成都赛英的相关合同明确约定供方有提供发票的义务,但成都赛英存在确认收入后超过 1 年都未开具发票的情形,该行为不符合商业逻辑。请你公司说明成都赛英的收入确认时点,是否存在确认收入后超过 1 年未开具发票的情形,是否符合行业惯例。请年审会计师核查并发表明确意见。

关于问题(2)会计师回复:

陕西皖通科技有限责任公司(以下简称“陕西皖通”)成立于2019年9月16日,统一社会信用代码91610131MA6X4RJE99。

陕西皖通由皖通科技和自然人黎川共同出资设立,按照公司章程约定的出资比例为:皖通科技出资210万元人民币,持股70%,自然人黎川出资90万元人民币,持股30%。截至2020年12月31日止,双方股东都已按比例出资到位。

根据陕西皖通《公司章程》第二十二條的约定“公司设董事会,成员为三人,董事由股东会选举产生。董事每届任期三年,任期届满,连选可以连任。董事会设董事长一人,由董事会选举产生。”

陕西皖通董事会由黎川、周发展、伞洪亮三名董事组成,黎川担任董事长。

周发展和伞洪亮都由皖通科技派出,周发展现任皖通科技董事长,伞洪亮现任皖通科技高级副总裁,信息化事业部负责人。

根据陕西皖通《公司章程》的下列约定:

第十五条 第一款 股东参加股东会并按照出资比例行使表决权。

第十七条 本公司设股东会,股东会由全体股东组成,是公司的权力机构,行使下列职权:

(一) 决定公司的经营方针和投资计划;

(二) 选举和更换非由职工代表担任的执行董事、监事,决定有关董事、监事的报酬事项;

(三) 审议批准董事会的报告;

(四) 审议批准监事的报告;

(五) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案;

(六) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案;

(七) 对公司增加或者减少注册资本作出决议;

(八) 对发行公司债券作出决议;

(九) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议;

(十) 修改公司章程;

(十一) 法律、法规和公司章程规定的其他职权。

第二十一条 股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。对其他事项的决议，必须经二分之一以上表决权的股东通过。

第二十五条 董事会决议的表决，实行一人一票。董事会所议事项应由二分之一以上的董事通过方为有效，并应做成会议记录，出席会议的董事应当在会议记录上签名。

第三十五条 公司向其他企业投资或者为他人提供担保，必须经代表二分之一以上表决权的股东通过；公司为公司股东或者实际控制人提供担保的，必须经三分之二以上表决权的股东通过。

第三十六条 股东向股东以外的人转让股权，应当经其他股东过半数同意。股东应就其股权转让事项书面通知其他股东征求同意，其他股东自接到书面通知之日起满三十日未答复的，视为同意转让。其他股东半数以上不同意转让的，不同意的股东应当购买该转让的股权；不购买的，视为同意转让。

上述全部事项都须皖通科技所持 70%有表决权股份或董事会两名董事同意才能通过，故皖通科技拥有法定权力，决定陕西皖通上述各项重要经营事项。

《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》第二章第七条的规定：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。本准则所称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。”

会计师认为，皖通科技拥有对陕西皖通的法定控制权力，符合将其纳入合并财务报表合并范围的准则规定。

关于问题(3)会计师回复：

针对“成都赛英的收入确认时点”会计师实施了下列核查程序：

- 1、了解成都赛英营业收入的具体销售模式和结算模式，了解公司管理层对收入确认相关的内部控制的制定和执行；
- 2、执行分析性复核程序，对比分析营业收入与应收账款的年度变化和波动情况；
- 3、获取并检查营业收入明细账表、销售合同、发货单及验收单(若有)，结合了解的销售模式，比对合同条款、实际履约发货和验收，验证实际执行合同状态；

4、检查销售交易的结算情况和应收账款的回款情况，结合了解的结算模式，验证合同履约的结算和回款状态；

5、选取本年有簿记的客户，对其年初年末应收账款余额进行函证，结合回函情况，分析评价销售的真实性和准确性；

6、综合上述各项信息，判断成都赛英收入确认时点的合理性和准确性，对确认收入后超过1年未开具发票的情形结合具体合同约定分析评价。

会计师的核查结论：

成都赛英选取的收入会计政策，收入确认的原则方法：企业就该商品享有现时收款权利，已将该商品的法定所有权转移给客户，该商品实物已转移到客户，该商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户，客户已接收该商品，则满足确认收入的实现。

根据成都赛英选取的上述收入确认原则方法，结合签订合同的具体交付验收条款，在发货、验收或验收异议期到期即确定为收入确认时点，而待到与客户实际结算收款时才开具增值税专用发票，故存在确认收入后超过1年未向客户开具增值税专用发票的状况。

但是，按会计师对皖通科技2020年度财务报表发表“形成保留意见的基础”所述，对部分客户执行查验相关销售合同、生产记录、发货单、验收单及函证并回访后，发现该部分客户并非为产品的最终客户，按合同交付给该部分客户的产品尚须待最终客户安装使用反馈后，再与成都赛英进行结算，因此上述按发货确认的应收账款应调整为以成本计价的合同履约成本列报。即会计师认为成都赛英对相关合同交易的收入确认时点不符合收入会计准则确认条件。

四、关于资产与资产减值

6、年报显示，你公司商誉账面原值26.86亿元，累计计提商誉减值准备18.18亿元，本期未计提商誉减值准备。

(2)请结合行业状况、历史经营业绩、未来盈利预测、关键参数确定(如预计未来现金流量现值时的预期增长率、稳定期增长率、折现率、预测期)等详细说明各资产组2020年商誉减值准备的测算过程，本期未计提商誉减值准备的原因。请年审会计师就商誉减值准备计提的充分性与合理性发表明确意见。

会计师回复:

1、商誉减值准备的测算过程

(1)经审计,公司账面商誉原值为 3.46 亿元,累计计提商誉减值准备 2.69 亿元,本期计提商誉减值准备 2.36 亿元。

商誉账面原值

被投资单位名称 或形成商誉的事项	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		企业合并 形成的	其他	处置	其他	
烟台华东电子软件 技术有限公司	84,135,934.22	-	-	-	-	84,135,934.22
安徽汉高信息科技 有限公司	4,181,796.25	-	-	-	-	4,181,796.25
上海亲益保网络科 技有限公司	30,517,480.91	-	-	-	-	30,517,480.91
安徽光大保险代理 有限责任公司	1,800,625.42	-	-	-	-	1,800,625.42
成都赛英科技有限 公司	225,581,557.33	-	-	-	-	225,581,557.33
合计	346,217,394.13	-	-	-	-	346,217,394.13

商誉减值准备

被投资单位名称 或形成商誉的事 项	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	处置	其他	
烟台华东电子软 件技术有限公司	-	84,135,934.22	-	-	-	84,135,934.22
上海亲益保网络 科技有限公司	30,517,480.91	-	-	-	-	30,517,480.91
安徽光大保险代 理有限责任公司	1,800,625.42	-	-	-	-	1,800,625.42
成都赛英科技有 限公司	-	152,047,942.24	-	-	-	152,047,942.24
合计	32,318,106.33	236,183,876.46	-	-	-	268,501,982.79

(2) 商誉减值测试过程、关键参数及商誉减值损失的确认方法:

① 华东电子软件技术有限公司

公司对烟台华东电子软件技术有限公司采用公允价值减去处置费用后的净额确认减值损失。

1) 行业状况

2020 年,新冠肺炎疫情迅速在全球范围内蔓延,二季度世界经济因疫情冲击跌入谷底,从全球主要经济体发布的二季度经济增长数据看,除中国外,其余国家 GDP

都出现了大幅度萎缩。中国的集装箱港口则在经历一季度的停工停产，二季度逐渐恢复元气、抢抓生产直至最终冲刺，反应在各大港口集装箱吞吐量上，最终实现平稳增长。在同行业竞争方面，随着港航物流市场逐步的成熟以及新竞争对手的进入，产品同质化严重，系统集成产品、软件销售市场竞争不断加剧。一方面是中国移动、中国远洋海运、东风汽车集团有限公司等巨头开始涉足港航物流市场，具有影响力优势；另一方面是系统集成产品各地涌现出大量本地化小厂商，具有本地关系和价格优势。

2) 历史经营业绩

安徽皖通科技股份有限公司于2011年10月购买烟台华东电子软件技术有限公司100%股权，支付对价15,263.01万元。根据《安徽皖通科技股份有限公司与烟台华东电子科技有限公司非公开发行股份购买资产协议书》，烟台华东电子科技有限公司承诺烟台华东电子软件技术有限公司2010年度实现的经审计扣除非经常性损益后的净利润不低于1,260.00万元，2011、2012、2013年度实现的经审计扣除非经常性损益后的净利润分别不低于1,636.44万元、2,000.00万元、2,293.52万元。历史年度均完成了业绩承诺。2019年度，对合并烟台华东电子软件技术有限公司形成的商誉，皖通科技委托北京华亚正信资产评估有限公司对商誉及相关资产组进行评估，根据商誉减值测试评估报告的结果，当年未对合并烟台华东电子软件技术有限公司形成的商誉计提减值准备。

3) 未来盈利预测

受新冠疫情、行业政策、市场竞争的因素对烟台华东电子软件技术有限公司业绩预测产生了不利的影响，2020年度烟台华东电子软件技术有限公司收入利润均同比下降较大，烟台华东电子软件技术有限公司预计未来现金流量现值不足以覆盖其运营所需的铺底营运资金，企业管理层认为包含商誉的相关资产组未来预计现金流量无法可靠计量。故本次评估仅以公允价值减去处置费用的净额作为包含商誉的相关资产组的可收回金额。

4) 关键参数确定

在对评估对象公允价值的确定方法上，房屋建筑物采用市场法、设备类资产采用成本法、无形资产-外购软件采用市场法、无形资产-专利资产及软件著作权采用收益法、长摊按账面值确定其公允价值。

处置费用为与资产处置有关的法律费用、相关交易税费、产权交易费用以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

项目	烟台华东电子软件技术有限公司
商誉①	84,135,934.22
归属于少数股东权益的商誉②	-
整体商誉③=①+②	84,135,934.22
资产组账面价值④	118,977,600.00
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=④+③	203,113,534.22
公允价值减处置费用净额⑥	105,903,700.00

由于未来预测期内净现金流为负，故商誉全额计提减值准备。

②安徽汉高信息科技有限公司及成都赛英科技有限公司

公司对安徽汉高信息科技有限公司和成都赛英科技有限公司，按照资产组的预计未来现金流量及折现率计算现值确定可收回金额进行商誉减值测算：

项目	安徽汉高信息科技有限公司	成都赛英科技有限公司
商誉①	4,181,796.25	225,581,557.33
归属于少数股东权益的商誉②	4,017,804.24	-
整体商誉③=①+②	8,199,600.49	225,581,557.33
资产组账面价值④	138,112,852.71	32,518,460.00
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=④+③	146,312,453.20	258,100,017.33
预计未来现金流量的现值⑥	259,866,967.50	106,052,075.09
整体商誉减值损失(⑤大于⑥时)⑦=⑤-⑥	-	152,047,942.24
母公司持股比例⑧	51.00%	100.00%
归属于母公司的商誉减值损失⑨=⑦*⑧	-	152,047,942.24

1) 安徽汉高信息科技有限公司

从行业状况来看，交通信息化建设是国家重点建设项目，2020年11月，中共中央就制定国民经济和社会发展“十四五”规划和二〇三五年远景目标提出要加快建设交通强国，完善综合运输大通道、综合交通枢纽和物流网络，加快城市群和都市圈轨道交通网络化。受益于新一代信息技术不断渗透，传统交通的行业边界不断被打破，新交通行业不断转型升级。在国家及行业利好政策推动下，互联网、通信运营、基础设施建设、智能制备、系统解决方案等相关企业纷纷抢占风口，交通行业正在进入数字转型爆发期。

从历史经营状况来看，安徽汉高信息科技有限公司近三年持续盈利，2018年度、2019年度，对于合并形成的商誉，经测试后均未发现减值迹象，故无需计提减值准备。

对未来的盈利预测时，汉高科技2018年-2020年营业收入分别为28,334.04万元、33,144.64万元、29,828.12万元，主营收入为系统集成、技术维护和技术转让。未来年度根据历史及行业增长率的变化，结合未来发展规划，对预测期及稳定期的收入及成本做出如下预测。

单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
一、营业收入	31,321.68	32,261.33	33,229.17	33,893.76	33,893.76
减：营业成本	24,478.15	25,212.49	25,968.87	26,488.25	26,488.25
税金及附加	122.74	126.42	130.22	132.82	132.82
销售费用	347.16	357.57	368.30	375.67	375.67
管理费用	3,036.10	3,127.18	2,900.00	2,900.00	2,900.00
EBIT	3,427.54	3,397.67	3,931.79	3,917.03	3,917.03
加：折旧与摊销	180.65	186.07	204.67	225.14	225.14
减：资本性支出	266.71	274.72	302.19	332.41	332.41
税前现金净流量	3,341.47	3,309.02	3,834.27	3,809.76	3,809.76
折现率	15.42%	15.42%	15.42%	15.42%	15.42%
折现系数	0.93	0.81	0.70	0.61	0.52
现值	3,110.21	2,668.43	2,678.83	2,306.03	1,997.88
预计未来公司现金流现值					25,986.70

关键参数表

项目	参数	依据
预测期增长率	0.45%	参考历史增长率、行业增长率以及未来销售预测
稳定期增长率	0.00%	
稳定期毛利率	21.85%	参考历史毛利率
折现率	15.42%	根据资产加权平均资本成本确定
无风险利率	3.93%	选取最新的 10 年期以上长期国债利率的平均值
系统风险系数	0.8680	根据历史经验及对市场的预测取值
市场风险溢价	7.12%	根据历史经验及对市场的预测取值
特定风险调整系数	3.00%	根据历史经验及对市场的预测取值
预测期	未来 5 年	

2) 成都赛英科技有限公司

从行业角度，2020 年军改进入尾声阶段，2020 年中国国防支出预算的增长率为 6.6%，对比 2018 年的 8.1%和 2019 年的 7.5%，国防支出预算增长率下降，最新国防支出预算增长率趋于平缓，加之受新冠肺炎疫情的影响，国家在防控新冠肺炎疫情中的各类支出增加，未来国防预算在严格限制条件下可能再一次下降；在 2020 年 11 月 26 日国防部例行记者会上，国防部新闻发言人称解放军已经基本实现机械化，信息化建设也已取得重大进展。这预示着中国国防和军队建设的阶段性战略目标已经达成，国防军事力量稳定；从政策角度，我国综合国力不断增强。随着我国周边安全局势的变化以及国防战略的调整，我国军费支出显著增长。军费的持续稳步增长为军工行业的快速发展提供了重要支撑。根据国防科技工业局 2006 年 5 月《国防科技工业中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020)》，未来十五年内将“加强军民结合高技术、军转民高技术的开发和产业化发展。加之国防科技工业局 2007 年 3 月发布的《关于非公有制经济参与国防科技工业建设的指导意见》等文件得规范，国家政策看好。

从历史经营情况来看，2018 年度、2019 年度，对于合并成都赛英科技有限公司形成的商誉，皖通科技委托中联资产评估集团有限公司对商誉及相关资产组进行评估，根据商誉减值测试评估报告的结果，2018 年度、2019 年度未对合并成都赛英科技有限公司形成的商誉计提减值准备。

针对未来盈利预测，与商誉相关的资产组的现金流，主要是以成都赛英科技有限公司的长期资产为基础对现金流的贡献。成都赛英科技有限公司是一家专业从事嵌入软件式微波混合集成电路、微波混合集成电路及雷达相关整机、系统产品的开发设计、生产、销售与服务的企业，致力于将微波技术与数字技术进行完美结合，以嵌入软件式微波混合集成电路、微波混合集成电路、整机及系统这三大类产品，服务于机载、舰载、弹载等多种武器平台，产品主要为雷达、电子对抗和通信系统提供配套。

成都赛英 2018 年-2020 年整体业务收入分别为 9,589.58 万元、11,366.28 万元、9,768.59 万元，主营产品在电子对抗、相控阵雷达以及老装备提档升级等军用领域、智能安防、港口及码头安全、机场异物探测等民用领军均存在需求，结合军民融合及国防环境稳定的大趋势，公司依然将按照现有规模发展。未来年度根据国内目前国防支出趋于平缓，结合企业现有的生产计划以及在手订单签订情况，企业管理层基于谨慎性原则，未来预测期内，各类产品按照 2020 年现有的收入、毛利进行平稳预测。

下表为成都赛英未来经营期内净现金流量的预测结果。对未来收益的估算，主要是在成都赛英报表揭示的历史营业收入、成本和财务数据的核实以及对行业的市场调研、分析的基础上，根据其经营历史、市场未来的发展等综合情况作出的一种专业判断。估算时不考虑未来经营期内营业外收支、补贴收入以及其它非经常性经营等所产生的损益。

单位：人民币万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年及以后
一、营业收入	9,768.59	9,768.59	9,768.59	9,768.59	9,768.59	9,768.59
减：营业成本	3,444.72	3,444.72	3,444.72	3,444.72	3,444.72	3,444.72
税金及附加	136.79	136.79	136.79	136.79	136.79	136.79
销售费用	270.84	270.84	270.84	270.84	270.84	270.84
管理费用	2,192.59	2,192.59	2,192.59	2,192.59	2,192.59	2,192.59
EBIT	3,723.66	3,723.66	3,723.66	3,723.66	3,723.66	3,723.66
加：折旧	240.88	240.88	240.88	240.88	240.88	240.88
摊销	80.25	80.25	80.25	80.25	80.25	80.25

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年及以后
EBITDA	4,044.78	4,044.78	4,044.78	4,044.78	4,044.78	4,044.78
减：营运资金追加额	-	-	-	-	-	-
资本性投资	-	-	-	-	-	-
资产更新性投资	109.83	109.83	109.83	109.83	109.83	321.12
税后净现金流量	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,303.69
税前净现金流量	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,723.66

关键参数的确定

折现率的确定：

A. 税后折现率确定

a. 无风险利率的确定

经查询中国资产评估协会网站，该网站公布的中央国债登记结算公司(CCDC)提供的国债收益率如下表：

中国国债收益率

日期	期限	当日(%)
2020-12-31	3 月	2.28
	6 月	2.43
	1 年	2.47
	2 年	2.72
	3 年	2.82
	5 年	2.95
	7 年	3.17
	10 年	3.14
	30 年	3.73

本次评估以持续经营为假设前提，委估对象的收益期限为无限年期，根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》(中评协〔2020〕38号)的要求，可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率，本次评估采用10年期国债收益率作为无风险利率，即 $r_f=3.14\%$ 。

b. 市场风险溢价的确定

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。本次评估中以中国A股市场指数的长期平均收益率作为市场期望报酬率 r_m ，将市场期望报酬率超过无风险利率的部分作为市场风险溢价。

根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》(中评协〔2020〕38号)的要求，利用中国的证券市场指数计算市场风险溢价时，通常选择有代表性的指数，例如沪深300指数、上海证券综合指数等，计算指数一段历史时间内的超额收益率，时间跨度可以选择10年以上、数据频率可以选择周数据或者月数据、计算方法可以采取算术平均或者几何平均。

根据对于中国A股市场的跟踪研究，并结合上述指引的规定，估算过程中选取有代表性的上证综指作为标的指数，分别以周、月为数据频率采用算术平均值进行计算并年化至年收益率，并分别计算其算术平均值、几何平均值、调和平均值，经综合分析后确定市场期望报酬率，即 $r_m = 10.64\%$ 。

市场风险溢价 = $r_m - r_f = 10.64\% - 3.14\% = 7.50\%$ 。

c. 贝塔系数的确定

以WIND专业技术服务行业沪深上市公司股票为基础，考虑企业与可比公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等因素的可比性，选择适当的可比公司，以上证综指为标的指数，经查询WIND资讯金融终端，以截至评估基准日的市场价格进行测算，计算周期为评估基准日前3年，得到可比公司股票预期无财务杠杆风险系数的估计 β_u ，按照企业自身资本结构进行计算，得到被评估单位权益资本的预期市场风险系数 β_e 。

d. 特性风险系数的确定

在确定折现率时需考虑评估对象与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特定风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数 $\epsilon = 0.50\%$ 。

e.税后折现率CAPM的计算

将以上得到的各参数，代入公式，得到折现率如下表：

折现率计算表

无风险利率 r_f	0.0314
市场期望报酬率 r_m	0.1064
无杠杆 β	1.1298
权益 β	1.1298
特性风险系数	0.0050
权益成本 r_e	0.1211
CAPM	0.1211
折现率	0.1211

B.税前折现率的确定

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式：税前折现率估算结果为13.74%。

资产组预计未来现金流量现值测算

将资产组预计未来现金流量与计算得出的折现率进行折现计算，汇总得到资产组预计未来现金流量现值。见下表：

金额单位：人民币万元

项目/年度	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年及以后
税后现金流	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,514.98	3,303.69
税前现金流	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,934.95	3,723.66
折现率	0.1374	0.1374	0.1374	0.1374	0.1374	0.1374
折现系数	0.9377	0.8244	0.7248	0.6372	0.5603	0.4926
现值	3,689.63	3,243.92	2,852.06	2,507.53	2,204.62	15,183.92
预测期价值						29,681.67
期初营运资金投入						19,076.47
与商誉相关资产可收回金额						10,605.21

关键参数表

项目	参数	依据
预测期增长率	0.00%	参考历史增长率、行业增长率以及未来销售预测
稳定期增长率	0.00%	
稳定期毛利率	0.00%	参考历史毛利率
折现率	13.74%	根据资产加权平均资本成本确定
无风险利率	3.14%	选取最新的 10 年期以上长期国债利率的平均值
系统风险系数	1.1298	根据历史经验及对市场的预测取值
市场风险溢价	7.50%	根据历史经验及对市场的预测取值
特定风险调整系数	0.50%	根据历史经验及对市场的预测取值
预测期	未来 5 年	

2、核查程序：

年审会计师执行的审计程序包括但不限于：

(1) 复核资产组可收回金额和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计合同、订单、框架协议、未来销售价格、增长率、预计毛利率等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；

(2) 对预测收入和采用的折现率等关键假设进行分析；

(3) 利用外部评估机构的工作，评价商誉减值测试估值方法及关键假设的适当性、引用参数的合理性。

3、核查意见：

综上所述，公司对于商誉减值的结果是合理的，本期计提商誉减值准备符合企业会计准则的相关规定。

7、2017 年，你公司收购成都赛英 100%的股权，交易对手方承诺，2017 年、2018 年、2019 年成都赛英的实际净利润应不低于 3,150 万元、3,700 万元、4,350 万元。2017 年至 2019 年，成都赛英实现净利润 3,421.64 万元，3,306.23 万元，4,339.74 万元，业绩承诺完成率分别为 108.62%、89.64%、99.76%，2017 年至 2019 年累计实现率为 106.54%。

(3)上会所出具的保留意见涉及成都赛英的收入确认。请上会所说明在调整相关报表项目后成都赛英 2018 年、2019 年的净利润，是否完成业绩承诺。

(4)年报显示，截至 2020 年 12 月 31 日，成都赛英所持有的军工经营资质已到期，目前尚待接受审查续期，该经营资质是否取得对于成都赛英未来的生产经营具有重大的影响。请说明 2017 年至 2019 年与该资质相关收入及占比，截至回函日资质的办理进展情况，是否存在无法办结的风险，如是，请进行必要的风险提示。请说明在商誉减值测算中是否考虑该因素的影响，商誉减值计提是否充分。请年审会计师就成都赛英商誉减值计提发表意见。

关于问题(3)会计师回复：

基于皖通科技董事会于 2020 年 4 月 27 日发布的《关于 2019 年度成都赛英科技有限公司业绩承诺实现情况的公告》(公告编号：2020-023)中“三、赛英科技业绩实现情况”的陈述，“赛英科技 2017 年度、2018 年度和 2019 年度扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润实现数与承诺数的比较情况如下：

项目		三年累计数
承诺净利润金额	A	11,200.00 万元
实现净利润金额	B	11,360.25 万元
差异	B-A	160.25 万元
完成率		101.43%

赛英科技 2017 年度、2018 年度和 2019 年度累计超额完成的业绩为 160.25 万元，完成率达 101.43%。”（参见 2020 年 4 月 28 日已公告的《安徽皖通科技股份有限公司资产重组业绩承诺实现情况说明的审核报告》）

按照我们出具的保留意见所涉及应调整事项的影响金额，对上述比较情况表格的影响：

项目		三年累计数	审计调整	审计调整后
承诺净利润金额	A	11,200.00 万元	-	11,200.00 万元
实现净利润金额	B	11,360.25 万元	-1,851.87 万元	9,508.38 万元
差异	B-A	160.25 万元		-1,691.62 万元
完成率		101.43%		84.90%

在此基础上，赛英科技 2017 年度、2018 年度和 2019 年度累计完成的业绩为 9,508.38 万元，完成率 84.90%，未完成业绩承诺。

关于问题(4)会计师回复：

(1) 历史年度与该资质相关收入占比情况

赛英科技 2017 年至 2019 年与该资质相关的收入及占比如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
年度销售收入	8,003	9,589	11,366
军品年度销售收入	7,854	8,150	10,229
军品年度销售收入占比	98.14%	84.99%	90.00%

由上表可以看出，军工产品在公司的销售收入中占有绝对重要的地位，故该经营资质对成都赛英未来的生产经营具有重大影响。

(2) 对经营资质的分析核查

① 资质证书办理情况核查

成都赛英在 2021 年 3 月已重新申请现场审查，目前正等待审查单位现场审查，在此期间，成都赛英经与军委装备发展部军事代表局驻成都地区第二军事代表室沟通，管辖单位认同成都赛英在尚未经审查单位现场审查前，生产经营可以正常开展，不受经营资质到期影响。会计师已获取经军代室盖章的情况说明，该说明详细描述了审查进度。

② 历史年度续审情况核查

该证书每 3 年续审一次，成都赛英历史年度均续审成功。年审会计师核查了《GJB5713-2006 装备承制单位资格审查要求》，成都赛英到期续审材料完备，对比历史年度续审材料，未存在重大不一致情况。由于首次现场审查时，公司无法保证核心技术团队稳定性，审查组中止了审查程序，后经整改，已具备重新审查条件，目前处于申请恢复审查阶段。

③ 上下游合作经营情况核查

通过对成都赛英现存生产订单核查判定，客户、供应商订单仍在陆续签订，新增军品订单在签订时，提供经军代室盖章的情况说明，是被客户认可的，成都赛英目前的生产、经营正常开展。

(3) 商誉减值测试

本期商誉减值测试系在持续经营假设基础上进行。截至回函日，成都赛英的军工资质审核尚未完成，暂未取得资质续审证书，但因其正常经营未受到影响，同时基于上述对经营资质的分析，本期在商誉减值的披露中做出了充分的风险提示，故对商誉减值的计提是充分的。

8、报告期末，你公司应收账款账面余额 7.69 亿元，较期初增长 54.43%，应收账款坏账准备期末余额 0.72 亿元。年报显示，你公司 2020 年营业收入增长率为 7.97%。

(1)请结合你公司经营模式、销售政策变动、结算周期等说明应收账款余额大幅增长的原因，并结合收入确认时点说明应收账款增长率高于营业收入增长率的原因。

(2)请说明应收账款坏账准备的计算过程，并结合期后回款情况说明坏账准备计提是否充分，交易对方是否依约支付款项，是否存在逾期情形。

请年审会计师就问题(1)、(2)发表明确意见。

关于问题(1)会计师回复：

我们将集团公司的主要业务划分为三大板块：系统集成项目、港口航运及军工电子，三大板块的各项数据如下：

单位：人民币万元

项目	系统集成项目	港口航运	军工电子	合计
应收账款期末余额	51,729.96	8,342.69	16,845.34	76,917.99
应收账款增加额	24,901.59	-2,291.82	4,500.63	27,110.39
营业收入本期发生额	136,898.16	10,928.15	9,768.59	157,594.90
营业收入增加额	23,231.41	-10,000.65	-1,597.69	11,633.07
应收账款余额较期初增长率	92.82%	-21.55%	36.46%	54.43%
营业收入增长率	20.44%	-47.78%	-14.06%	7.97%

三大板块的应收账款期末余额分别为 51,729.96 万元、8,342.69 万元和 16,845.34 万元,较期初增长率分别为 92.82%、-21.55%和 36.46%。营业收入增长率分别为 20.44%、-47.78%和-14.06%。

1、系统集成项目板块

(1) 业务描述

该板块的业务主要包括系统集成、运行维护服务、应用软件开发。

1) 系统集成服务

系统集成业务模式：根据用户实际情况，协助用户分析其具体的信息系统应用需求；定义系统模型及提出系统架构；设计具体项目方案；项目现场实施，构建硬件与网络平台、配置系统软件；系统测试与试运行；用户培训、项目验收、系统开通；进入缺陷责任期，提供免费运行维护服务；缺陷责任期满后免费运行维护服务结束。

该业务模式的收入确认方法：公司根据合同将项目分为一般系统集成项目和复杂(分阶段)的系统集成项目。

① 一般系统集成项目为一次性确认收入，即服务已经提供，并经接受服务方验收合格，取得相关的收款依据时确认为收入的实现。

② 复杂(分阶段)的系统集成项目为分阶段确认收入，即工程项目服务已分阶段提供，接受服务方或工程监理第三方，根据工程进度检验情况确认工程结算报告，公司据此开出结算票据取得相关的收款依据时确认收入实现。

该业务模式款项结算方式：根据合同约定项目开工时预收一定比例款项，项目分阶段实施时，根据接受服务方或工程监理第三方的工程进度检验情况确认工程分阶段结算款，项目完工验收合格后，结算全部工程款项的 90%到 97%，剩余款项作为质保金在缺陷责任期满后收取。

2) 运行维护服务

业务模式：主要向系统集成用户提供系统日常技术维护和升级、硬件设备养护和维修、系统升级改造以及技术咨询与应用培训等方面的技术服务，其服务方式主要分为定期维护和不定期维护两类。

该业务模式的收入确认的方法：根据服务合同，在服务期内维护及支持服务已提供并验收合格，公司开出结算票据或已取得收款的依据时，确认收入的实现。

该业务模式款项结算方式：一般定期维护在服务完成后根据服务合同确定的支付期内结算款项；不定期维护根据服务合同约定收取款项，一般为预收部分款项，待服务完成验收合格后收取剩余款项。

3) 应用软件开发

业务模式：主要包括通用应用软件系统开发与定制应用软件两大类。通用软件业务模式主要是为系统集成业务提供通用软件系统或者向用户单独出售通用软件系统。定制应用软件业务模式通常都是在公司已经开发的通用应用软件系统的基础上按照用户的需求进行二次开发或者是重新开发设计全新软件系统，然后通过必要的培训后将软件产品转让给客户。

该业务模式收入确认的方法：根据技术转让合同，技术已转让并验收，与合同相关的收入已经取得或取得收款的依据，相关的成本能够可靠计量时，确认收入的实现。

该业务模式款项结算方式：通用软件业务款项为软件系统提供使用时收取；定制应用软件业务款项根据开发合同约定收取，一般为合同签订后预收部分款项，根据软件产品开发阶段，完成后转让给客户时收取剩余款项。

(2) 变动分析

系统集成项目板块的变动主要系皖通科技的变动所致，故我们主要对皖通科技的应收账款余额和营业收入的变动进行复核分析。

1) 皖通科技的应收账款余额及各业务类别收入明细如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年	2019 年	变动
应收账款余额	44,346.28	20,664.41	114.60%
营业收入发生额	105,046.13	78,494.49	33.83%
其中：			
系统集成收入	96,161.19	71,479.86	34.53%
技术服务收入	7,842.42	6,474.97	21.12%

项目	2020年	2019年	变动
技术转让收入	1,038.40	537.91	93.04%
其他收入-电费收入	4.12	1.76	134.09%

皖通科技的应收账款期末余额为 44,346.28 万元，占系统集成项目板块应收账款期末余额的 85.52%；营业收入本期发生额为 105,046.13 万元，占系统集成项目板块营业收入的 76.73%。应收账款期末余额较期初的增加额为 23,681.87 万元，营业收入本期发生额较上期的增加额为 26,551.64 万元。

其中，系统集成收入较上期的增加为 24,681.33 万元，为营业收入增加的主要原因。该类业务的主要客户为大型国企及机关事业单位，整个项目周期长，且因该部分政企客户通常实行预算决算体制，对信息化项目的购买遵守较为严格的预算管理和采购制度，大多在上个自然年度的年底或当年年初进行资金的预算、审批和采购计划的制定，下半年才开始具体的设备采购、项目验收等，整体应收账款回款周期均较长，由此导致皖通科技营业收入及经营活动现金流呈现明显的季节性特征，通常上半年收入较少，大部分收入集中在下半年实现。

本年 1 至 11 月皖通科技的营业收入发生额为 6.92 亿元，上年同期营业收入发生额为 6.56 亿元，同比无较大变化，收入增长集中在 12 月发生，该月确认营业收入金额为 3.58 亿元，较上年同期增长 177.38%。

本年收回款项总金额为 88,769.67 万元，上年收回款项金额为 73,159.77 万元，故本年应收账款期末余额增加主要系年底营业收入增加所致。

2、港口航运板块

(1) 业务描述

该板块包括子公司烟台华东电子软件技术有限公司合并范围内所有公司。

1) 业务模式：

烟台华东目前的主营业务主要为三种港航物流管理软件的直接销售、大型港口码头信息化建设提供系统集成设备、以及维保维护技术服务。

2) 收入确认的方法：

直接销售软件产品的销售政策主要是设备交付客户并经客户签收，经验收后开具发票收款；

系统集成类项目的销售政策是主要是设备交付客户，开票收取部分价款(如 30%)，系统通过试运行并验收合格后，开具发票收取部分价款(如 50%-70%)，扣除的质保金(如 5%-10%)待期满无质量问题后收回。

维保、维护服务的销售政策主要是一次性收取款项后开票给客户，分期提供服务。

3) 结算方法:

直接销售软件产品的结算周期一般是 1 个月左右；维保维护服务的结算周期一般是 1 年左右；系统集成类项目的结算周期是一一般是 6 个月至 1 年。

(2) 变动分析

1) 烟台华东的应收账款余额及各业务类别收入明细如下:

单位：人民币万元

项目	2020 年	2019 年	变动
应收账款余额	8,342.69	10,634.51	-21.55%
营业收入发生额	10,928.15	20,928.79	-47.78%
其中:			
系统集成收入	6,437.42	11,795.36	-45.42%
技术服务收入	2,502.65	4,191.37	-40.29%
技术转让收入	1,783.71	4,485.56	-60.23%
代理运输收入	28.13	393.88	-92.86%
其他收入-租赁收入	176.23	62.62	181.43%

应收账款期末余额较期初下降 21.55%，营业收入本期发生额较上期下降 47.78%，应收账款余额的下降幅度明显低于营业收入的下降幅度，故实际应收账款余额呈增长趋势。应收账款变动的主要原因有：

① 软件直销类业务大幅减少。软件销售业务的结算期最短，相关业务应收账款的周转率较高，而因 2020 年整体港航物流业的影响，市场对物流管理软件的需求大幅降低，软件直销类业务大幅减少，所以应收账款期末余额的变动更多取决于系统集成类业务的变动。

② 受 2020 年疫情影响，烟台华东上半年业务处于停滞状态，导致诸多项目集中在下半年进行最终验收和确认。2020 年收入主要来自于系统集成类业务，此类项目均需要终验确认，该部分收入占 2020 年收入比重为 58.90%。系统集成类业务主要客户为大型国企及机关事业单位，整个项目周期长，且受该部分政企客户通常实行预算管理及集中采购制度的影响，整体应收账款回款周期较长，导致应收账款增长率高于收入增长率。2020 年末应收账款账面余额前五名客户主要为大型国企，金额为 3,087.69 万元，占应收款余额的比例为 37.01%。

3、军工电子板块

该板块是指子公司成都赛英科技有限公司。

成都赛英应收账款期末余额为 16,845.34 万元，较期初的增加额为 4,500.63 万元，增加率为 36.46%。应收账款增长较大的客户为四川 J 集团有限责任公司、天津 Q 技术有限公司、中国 D 集团公司某研究所、中国科学院 S 研究所，具体明细如下：

单位：人民币万元

客户名称	期初余额	期末余额	增加额
四川 J 集团有限责任公司	4,564.31	6,666.74	2,102.43
天津 Q 技术有限公司	-	1,543.36	1,543.36
中国 D 集团公司某研究所	916.14	1,503.88	587.74
中国科学院 S 研究所	-	574.10	574.10

成都赛英销售产品通过与客户签订合同或订单，根据订单采购所需原材料，加工生产出最终产品交付客户。对于不同客户结算方式也有所不同，上述四家客户签订的合同约定的结算方式如下：

客户名称	结算方式
四川 J 集团有限责任公司	产品送达客户所在地并验收合格，且客户在收到供方开具的发票后的 6 个月内，以银行电汇、汇票或承兑汇票方式付清。
天津 Q 技术有限公司	货到验收合格后付款
中国 D 集团公司某研究所	货到验收合格后付款
中国科学院 S 研究所	合同签订 30 天内，卖方向买房支付合同金额 5%的履约保证金，买房收到履约保证金后向卖方支付合同金额 90%的预付款，设备到货安装完成并验收合格后，买房付清尾款。

成都赛英期初已开票给四川 J 集团有限责任公司 2,921.88 万元，本年开票给四川 J 集团有限责任公司 2,418.26 万元，本年收到承兑汇票及银行存款合计 2,200.00 万元，据成都赛英会计反映近期成都赛英与四川 J 集团有限责任公司多以银行承兑汇票结算，账期延长至 1-2 年，未按照合同约定结算方式回款；成都赛英期初收到天津 Q 技术有限公司货款 605.35 万元，本年收到货款 407.91 万元，本年新增应收账款 2,556.62 万元，且均已验收合格，期末尚有 1,543.36 万元未回款，未按照合同约定进行结算；成都赛英期初应收中国 D 集团公司某研究所款项 916.14 万元，本年新增应收账款 587.74 万元，且均已验收合格，本年未收到中国 D 集团公司某研究所回款，未按照合同约定进行结算；成都赛英期初收到中国科学院 S 研究所 389.40 万元，本年收到款项 400.50 万元，本年新增应收账款 1,364.00 万元，且均已验收合格，期末尚有 574.10 万元未回款，不符合合同中设备验收合格后付清尾款的约定。综上，期末应收较期初大幅上升系客户未按约定与成都赛英结算，导致企业未及时收回款项。

单位：人民币万元

项目	2020 年	2019 年	增长率
应收账款期末余额	16,845.34	12,344.71	36.46%
营业收入发生额	9,768.59	11,366.28	-14.06%

成都赛英科技将货物交付给客户，客户在发货单签字后确认收入，未签字发货单以 3 个月为准，超过 3 个月成都赛英被动确认收入。本年营业收入较上年相比下降 14.06%，应收账款增加 36.46%，系客户未及时回款导致。

我们执行了以下核查程序：

我们查阅了集团公司的应收账款和营业收入明细账，对应收账款和营业收入的本期发生额进行复核，复核应收账款函证的回函情况，对应收账款期后回款的金额进行复核。

经核查，我们认为，本期应收账款增长率高于营业收入增长率属于合理情况。

关于问题(2)会计师回复：

皖通科技将应收账款坏账准备的计算分为两部分：单项计提和按组合计提。

单项计提系因客户出现经营异常、涉诉事项较多、破产清算等导致应收账款预

计无法收回的情况，按应收账款余额全额计提坏账准备；当单项计提无法以合理成本评估应收账款预期信用损失的信息时，依据信用风险特征将应收账款划分为关联方组合和外部客户(账龄组合)，按照账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备。

我们将按组合计提的应收账款坏账准备分三个业务板块进行分析。

1、系统集成项目板块

经测算，该板块中预期信用损失率最高的公司为皖通科技，故确定的坏账计提比例应覆盖其预期信用损失率。

(1) 坏账准备计提政策

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

应收账款预期信用损失率

账龄	预期信用损失比率
0-6 个月	-
7-12 个月	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	40.00%
4-5 年	60.00%
5 年以上	100.00%

(2) 皖通科技本年坏账计提比例与预期信用损失率的比较

账龄	2019 年至 2020 年迁徙率	历史损失率	含前瞻性调整(5%)的预计损失率	坏账计提比例(向上取整)
0-6 个月	13.27%	1.22%	1.28%	0.00%
7-12 个月				5.00%
1 至 2 年	46.56%	9.21%	9.67%	10.00%
2 至 3 年	58.95%	19.78%	20.77%	30.00%
3 至 4 年	60.41%	33.56%	35.24%	40.00%
4 至 5 年	55.56%	55.56%	58.33%	60.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

计算预期信用损失率时仅使用 2019 年至 2020 年一期迁徙率系因执行新收入准则后，应收账款账龄的划分从以客户为主体变更为以项目为主体，以前年度划分应收账款账龄的标准与本年不一致。

目前所用坏账准备计提比例可以覆盖预计损失率。

(3) 报告期期末应收账款期后回款情况如下所示：

单位：万元

期末应收账款余额	截至 2021 年 4 月 27 日回款金额	期后回款比例
51,729.96	21,980.41	42.49%

根据测算，本期应收账款回款天数较上期增加，主要系 2020 年疫情影响，由于多数客户为政府类企业，回款不受企业控制，但因其信用程度高，可回收性较大。

2、港口航运板块

(1) 坏账准备计提政策

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

应收账款预期信用损失率

账龄	预期信用损失比率
0-6 个月	-
7-12 个月	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	20.00%
3-4 年	30.00%
4-5 年	40.00%
5 年以上	100.00%

(2) 坏账准备计算过程:

1) 账龄分析法

期限	2020 年末 应收款余额	2020 年末 计提坏账比例	2020 年末 计提坏账准备
0-6 个月	37,264,099.93	-	-
6-12 个月	11,143,518.73	5.00%	557,175.94
1-2 年	22,580,681.00	10.00%	2,258,068.10
2-3 年	10,153,767.71	20.00%	2,030,753.54
3-4 年	140,264.00	30.00%	42,079.20
4-5 年	39,000.03	40.00%	15,600.01
5 年以上	290,000.00	100.00%	290,000.00
单项计提	992,154.00	100.00%	992,154.00
关联方	823,435.02	-	-
合计	83,426,920.42	7.41%	6,185,830.79

2) 根据迁徙率计算应收账款历史损失率

期限	2020 年末 应收款余额	16-20 年平均 历史损失率	2020 年末 计提坏账准备
0-6 个月	37,264,099.93		-
6-12 个月	11,143,518.73	0.32%	26,930.29
1-2 年	22,580,681.00	0.88%	181,705.84
2-3 年	10,153,767.71	1.92%	195,168.72
3-4 年	140,264.00	4.66%	6,539.07
4-5 年	39,000.03	25.84%	10,077.90
5 年以上	290,000.00	80.00%	231,993.70
单项计提	992,154.00	100.00%	992,154.00
关联方	823,435.02	-	-
合计	83,426,920.42		1,644,569.52

综合(1)和(2)两种方法,烟台华东 2016 至 2020 年度应收账款余额账龄情况,测算四年间的平均迁徙率,并计算得出历史损失率。根据谨慎性原则,测算后历史损失率未超过公司原计提坏账比例,故沿用公司原坏账计提政策。

(3) 期后回款情况

单位: 万元

期末应收账款余额	截至 2021 年 3 月中旬回款金额	期后回款比例
8,342.69	931.77	11.17%

烟台华东系统集成类业务应收账款的期末余额较大，主要系该业务收入金额较大，项目账款回收期长；此外，受 2020 年疫情和宏观经济形势影响，公司部分下游行业客户付款周期拉长。系统集成类业务客户主要为大型国有企业，信用程度高，发生坏账损失的风险小。

3、军工电子板块

(1) 坏账准备计提政策

对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

应收账款预期信用损失率

账龄	预期信用损失比率
0-6 个月	-
7-12 个月	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	20.00%
3-4 年	30.00%
4-5 年	40.00%
5 年以上	100.00%

(2) 预期信用损失率计算过程

成都赛英 2017-2020 年度各期期末按账龄分析法计提预期信用损失的应收账款如下所示：

非关联方	应收账款余额			
	2017-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2020-12-31
0-6 个月	33,074,742.00	62,920,935.00	76,798,955.00	73,659,246.68
7-12 个月	43,577,536.91	19,060,811.73	15,107,864.91	21,116,523.88
1 年以内	76,652,278.91	81,981,746.73	91,906,819.91	94,775,770.56
1-2 年	1,513,785.00	17,907,502.02	24,916,410.00	57,877,440.56
2-3 年	964,371.20	27,500.00	3,094,320.00	
3-4 年	129,725.00	439,932.92	27,500.00	94,320.00
4-5 年	214,380.00		77,690.17	27,500.00
5 年以上		44,380.00	44,380.00	122,070.17

计算迁徙率：

非关联方	2017至2018迁徙率	2018至2019迁徙率	2019至2020迁徙率	三年平均迁徙率	历史损失率	原计提坏账比例
0-6个月						
7-12个月						
1年以内	23.36%	30.39%	62.97%	38.91%	0.13%	5.00%
1-2年	1.82%	17.28%	0.00%	6.37%	0.33%	10.00%
2-3年	45.62%	100.00%	3.05%	49.56%	5.21%	20.00%
3-4年	0.00%	17.66%	100.00%	39.22%	10.52%	30.00%
4-5年	20.70%	0.00%	100.00%	40.23%	26.82%	40.00%
5年以上	0.00%	100.00%	100.00%	66.67%	66.67%	100.00%

如上所示，按照原坏账计提的比例大于按违约损失率计提的比例，可见公司的坏账准备已计提充分。

报告期末应收账款期后回款情况如下所示：

单位：万元

期末应收账款余额	截至2021年1月31日回款金额	期后回款比例
16,845.34	2,293.61	13.62%

截至2021年1月31日，企业共回款2,293.61万元，因军工企业的特殊性，年初主要与客户签订合同及订单，回款一般集中在年底12月份；由于多数客户为军事类单位或科研机构，款项支付受到预算控制，故回款时间会受影响，但因客户信用程度高，回款的可能性大。

我们执行了以下核查程序：

我们查阅了集团公司的应收账款明细账，对应收账款账龄和金额进行复核，按最近三年的情况测算了公司的历史违约损失率，并将按历史违约损失率计提的坏账准备与账面计提金额进行对比；对应收账款期后回款情况进行复核。

经核查，我们认为，公司应收账款坏账准备计提充分。

10、报告期内，你公司支付的其他与经营活动有关的现金11.59亿元，同比增长536.40%，其中，支付保证金等往来款项10.94亿元，同比增长802.02%。请说明保证金等往来款项的具体构成，较去年大幅增长的原因，相关款项是否具备商业实质。请年审会计师发表明确意见。

会计师回复：

2020 年保证金等往来款项明细如下：

项目名称	2020 年金额	占比
ETC 业务代付款	927,490,178.50	84.80%
保证金及押金	147,141,236.43	13.45%
其他	19,053,337.14	1.75%
合计	1,093,684,752.07	100.00%

2020 年现金流量表支付的其他与经营活动有关的现金中“保证金等往来款项”较去年大幅增长的主要原因有以下两点：

(1) 皖通下属子公司安徽行云天下科技有限公司 2017 年 11 月 29 日与安徽省高速公路联网运营有限公司签订 ETC 移动互联网服务合作协议，合同约定：行云天下基于移动互联网技术构建的“行云天下”平台为安徽交通卡及 ETC 用户提供在线服务的全功能业务，行云天下须将用户通过“行云天下”支付宝充值的资金按划至安徽省高速公路联网运营有限公司账户，结算周期根据资金发展变化而定。合同期限为 2 年，若协议到期前一个月双方无异议，则自动延期一年。截止 2020 年 9 月份，双方已停止业务往来。2019 年度此项业务现金流根据净额列示，2020 年度则以发生额列示，2020 年全年发生 ETC 代收业务流入现金 883,991,988.36 元，ETC 代付业务流出现金 927,490,178.50 元，现金净流出 43,498,190.14 元。

(2) 2020 年保证金及押金中包含各种受限保证金，金额为 42,054,435.77 元，由于上述资金目的为满足经营需求而非筹资意图，故 2020 年在支付其他与经营活动有关的现金中体现；2019 年相同性质款项在支付的其他与筹资有关的现金中体现。

核查意见：

经核查，现金流量表中相关项目的列示与披露符合企业会计准则的要求。

上会会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年五月十七日

