

关于深圳证券交易所

对任子行网络技术股份有限公司

2023 年报问询函中有关事项的专项说明

信会师函字[2024]第 ZG084 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
地址：北京市海淀区中关村大街11号11层1101号
电话：010-58350000
传真：010-58350001

上海浦东发展银行股份有限公司

2023 年报问询函中有关事项的专项说明

立信会计师事务所(特殊普通合伙) 信会师证字[2024]第 70084 号

商业合理性；

（二）详细说明上述客户是否与你公司、公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

（三）结合对上述问题的回复，核查并说明是否存在虚构销售事项、虚构收入、成本或资产减值的情形，形成的收入是否不存在重大不确定性，并说明理由。各月主要

[REDACTED]

2019 年 9 月至 12 月，所有开发人员进场，各方与某公司进行了详细的需求确认；2020 年 11 月完成了所有产品的开发并进行交付；2020 年 12 月至 2021 年 3 月，完成现网正式环境部署及联调，并正式完成环境测试；2022 年 7 月后主要进行系统增强及优化。以

上所有工作均在客户现场指定环境下完成，系统运行稳定正常，达到了客户的建设目标。



客户六

品开发情况详见问题一，该项目的交易对手、业务模式、具体产品与 2022 年保留意见涉及项目均不一致。公司不存在其他与 2022 年度保留意见涉及的项目

同类业务模式、同类产品的交易。

公司结合实际情况按照上市公司内部控制的规范要求建立了满足公司经营管理需要的完整内部控制制度，并通过内部审计及年度内部控制自我评价来监控内部控制运行的有效性。公司通过日常监督和专项监督等方式，对公司货币资金的收支、采购与付款业务、销售与收款业务及合同管理等方面进行监督检查，说明如下：

（1）货币资金的收支

公司制定了《资金管理办法》，对银行存款管理、现金管理、票据管理等提出了规

公司 2022 年度在江报刊登广告费用总额为 1,005.00 万元，共 27 个广告。

1. The first step in the process is to identify the problem or issue that needs to be addressed. This involves gathering information and understanding the context of the problem.

2. Once the problem is identified, the next step is to define the objectives and goals of the project. This helps to clarify what needs to be achieved and provides a clear direction for the team.

3. The third step is to develop a plan or strategy to address the problem. This involves breaking down the problem into smaller, manageable tasks and determining the resources needed to complete each task.

4. The fourth step is to implement the plan. This involves putting the strategy into action and monitoring progress to ensure that the project is on track.

5. The final step is to evaluate the results of the project. This involves assessing the outcomes against the objectives and goals and identifying any areas for improvement.

项目（明细如下表所示），截至 2023 年 12 月 31 日，其中 771.18 万元发出商品对应的

1. What is the purpose of the study?
 2. What are the research objectives?
 3. What is the research methodology?
 4. What are the results of the study?
 5. What are the conclusions of the study?
 6. What are the limitations of the study?
 7. What are the implications of the study?
 8. What are the future research directions?
 9. What are the contributions of the study?
 10. What are the key findings of the study?
 11. What are the main results of the study?
 12. What are the primary outcomes of the study?
 13. What are the secondary outcomes of the study?
 14. What are the tertiary outcomes of the study?
 15. What are the quaternary outcomes of the study?
 16. What are the quinary outcomes of the study?
 17. What are the senary outcomes of the study?
 18. What are the septenary outcomes of the study?
 19. What are the octenary outcomes of the study?
 20. What are the nonary outcomes of the study?
 21. What are the decenary outcomes of the study?
 22. What are the undecenary outcomes of the study?
 23. What are the duodecenary outcomes of the study?
 24. What are the tredecenary outcomes of the study?
 25. What are the quattuordecenary outcomes of the study?
 26. What are the quindecenary outcomes of the study?
 27. What are the sexdecenary outcomes of the study?
 28. What are the septendecenary outcomes of the study?
 29. What are the octodecenary outcomes of the study?
 30. What are the nonodecenary outcomes of the study?
 31. What are the vigintenary outcomes of the study?
 32. What are the unvigintenary outcomes of the study?
 33. What are the bivigintenary outcomes of the study?
 34. What are the trivigintenary outcomes of the study?
 35. What are the quadvigintenary outcomes of the study?
 36. What are the quinvigintenary outcomes of the study?
 37. What are the sexvigintenary outcomes of the study?
 38. What are the septenvigintenary outcomes of the study?
 39. What are the octovigintenary outcomes of the study?
 40. What are the nonavigintenary outcomes of the study?
 41. What are the vigintigintenary outcomes of the study?
 42. What are the unvigintigintenary outcomes of the study?
 43. What are the bivigintigintenary outcomes of the study?
 44. What are the trivigintigintenary outcomes of the study?
 45. What are the quadvigintigintenary outcomes of the study?
 46. What are the quinvigintigintenary outcomes of the study?
 47. What are the sexvigintigintenary outcomes of the study?
 48. What are the septenvigintigintenary outcomes of the study?
 49. What are the octovigintigintenary outcomes of the study?
 50. What are the nonavigintigintenary outcomes of the study?
 51. What are the vigintigintigintenary outcomes of the study?
 52. What are the unvigintigintigintenary outcomes of the study?
 53. What are the bivigintigintigintenary outcomes of the study?
 54. What are the trivigintigintigintenary outcomes of the study?
 55. What are the quadvigintigintigintenary outcomes of the study?
 56. What are the quinvigintigintigintenary outcomes of the study?
 57. What are the sexvigintigintigintenary outcomes of the study?
 58. What are the septenvigintigintigintenary outcomes of the study?
 59. What are the octovigintigintigintenary outcomes of the study?
 60. What are the nonavigintigintigintenary outcomes of the study?
 61. What are the vigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 62. What are the unvigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 63. What are the bivigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 64. What are the trivigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 65. What are the quadvigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 66. What are the quinvigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 67. What are the sexvigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 68. What are the septenvigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 69. What are the octovigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 70. What are the nonavigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 71. What are the vigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 72. What are the unvigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 73. What are the bivigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 74. What are the trivigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 75. What are the quadvigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 76. What are the quinvigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 77. What are the sexvigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 78. What are the septenvigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 79. What are the octovigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 80. What are the nonavigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 81. What are the vigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 82. What are the unvigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 83. What are the bivigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 84. What are the trivigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 85. What are the quadvigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 86. What are the quinvigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 87. What are the sexvigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 88. What are the septenvigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 89. What are the octovigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 90. What are the nonavigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 91. What are the vigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 92. What are the unvigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 93. What are the bivigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 94. What are the trivigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 95. What are the quadvigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 96. What are the quinvigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 97. What are the sexvigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 98. What are the septenvigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 99. What are the octovigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?
 100. What are the nonavigintigintigintigintigintigintigintenary outcomes of the study?

[illegible]

公司为消除保留意见涉及的发出商品事项，采取了以下实质性举措。

[illegible]

(三) 结合生产销售模式、在手订单、期后销售情况等因素，说明存货余额大幅下

降的原因，量化说明存货余额下降与冬季营业收入下降在手订单的匹配情况

公司回复：

(一) 按产品类别、型号列示发出商品明细，包括销售对方、销售金额、合同签订及产品发出时间、结算安排、截至回函日的结转情况等，结合订单执行情况与客户履约

能力说明是否存在结算风险，在此基础上说明相关跌价准备计提是否充分；

1、发出商品明细及结算风险情况说明

公司的发出商品系根据销售合同的约定，已发送到客户现场，但尚未完成系统交付并经客户验收的项目中所使用的产品。2023 年末，发出商品账面余额 12,253.11 万元（账面价值 10,928.75 万元），共涉及 361 个项目，截至回函日已结转 481.39 万元发出商品，具体情况如下：

销售对方	发出商品类别	项目数量 (个)	账面余额（万 元）	占比	截至回函日 结转金额 (万元)
上海某	通信设备	10	100	0.82%	50
北京某	网络设备	20	200	1.63%	100
深圳某	服务器	30	300	2.45%	150
广州某	存储设备	40	400	3.27%	200
杭州某	交换机	50	500	4.09%	250
南京某	路由器	60	600	4.90%	300
武汉某	防火墙	70	700	5.71%	350
成都某	负载均衡	80	800	6.53%	400
西安某	入侵检测	90	900	7.35%	450
昆明某	堡垒机	100	1000	8.16%	500
拉萨某	态势感知	110	1100	9.00%	550
海口某	安全审计	120	1200	9.80%	600
三亚某	漏洞扫描	130	1300	10.61%	650
珠海某	渗透测试	140	1400	11.43%	700
厦门某	安全评估	150	1500	12.25%	750
福州某	安全加固	160	1600	13.07%	800
南昌某	安全培训	170	1700	13.89%	850
济南某	安全咨询	180	1800	14.71%	900
青岛某	安全运维	190	1900	15.53%	950
烟台某	安全服务	200	2000	16.35%	1000
威海某	安全产品	210	2100	17.17%	1050
日照某	安全方案	220	2200	17.99%	1100
德州某	安全实施	230	2300	18.81%	1150
聊城某	安全部署	240	2400	19.63%	1200
滨州某	安全验收	250	2500	20.45%	1250
菏泽某	安全交付	260	2600	21.27%	1300
东营某	安全维护	270	2700	22.09%	1350
潍坊某	安全升级	280	2800	22.91%	1400
淄博某	安全优化	290	2900	23.73%	1450
枣庄某	安全加固	300	3000	24.55%	1500
泰安某	安全评估	310	3100	25.37%	1550
莱芜某	安全培训	320	3200	26.19%	1600
临沂某	安全咨询	330	3300	27.01%	1650
德州某	安全运维	340	3400	27.83%	1700
聊城某	安全部署	350	3500	28.65%	1750
滨州某	安全验收	360	3600	29.47%	1800
菏泽某	安全交付	370	3700	30.29%	1850
东营某	安全维护	380	3800	31.11%	1900
潍坊某	安全升级	390	3900	31.93%	1950
淄博某	安全优化	400	4000	32.75%	2000
枣庄某	安全加固	410	4100	33.57%	2050
泰安某	安全评估	420	4200	34.39%	2100
莱芜某	安全培训	430	4300	35.21%	2150
临沂某	安全咨询	440	4400	36.03%	2200
德州某	安全运维	450	4500	36.85%	2250
聊城某	安全部署	460	4600	37.67%	2300
滨州某	安全验收	470	4700	38.49%	2350
菏泽某	安全交付	480	4800	39.31%	2400
东营某	安全维护	490	4900	40.13%	2450
潍坊某	安全升级	500	5000	40.95%	2500
淄博某	安全优化	510	5100	41.77%	2550
枣庄某	安全加固	520	5200	42.59%	2600
泰安某	安全评估	530	5300	43.41%	2650
莱芜某	安全培训	540	5400	44.23%	2700
临沂某	安全咨询	550	5500	45.05%	2750
德州某	安全运维	560	5600	45.87%	2800
聊城某	安全部署	570	5700	46.69%	2850
滨州某	安全验收	580	5800	47.51%	2900
菏泽某	安全交付	590	5900	48.33%	2950
东营某	安全维护	600	6000	49.15%	3000
潍坊某	安全升级	610	6100	50.00%	3050
淄博某	安全优化	620	6200	50.82%	3100
枣庄某	安全加固	630	6300	51.64%	3150
泰安某	安全评估	640	6400	52.46%	3200
莱芜某	安全培训	650	6500	53.28%	3250
临沂某	安全咨询	660	6600	54.10%	3300
德州某	安全运维	670	6700	54.92%	3350
聊城某	安全部署	680	6800	55.74%	3400
滨州某	安全验收	690	6900	56.56%	3450
菏泽某	安全交付	700	7000	57.38%	3500
东营某	安全维护	710	7100	58.20%	3550
潍坊某	安全升级	720	7200	59.02%	3600
淄博某	安全优化	730	7300	59.84%	3650
枣庄某	安全加固	740	7400	60.66%	3700
泰安某	安全评估	750	7500	61.48%	3750
莱芜某	安全培训	760	7600	62.30%	3800
临沂某	安全咨询	770	7700	63.12%	3850
德州某	安全运维	780	7800	63.94%	3900
聊城某	安全部署	790	7900	64.76%	3950
滨州某	安全验收	800	8000	65.58%	4000
菏泽某	安全交付	810	8100	66.40%	4050
东营某	安全维护	820	8200	67.22%	4100
潍坊某	安全升级	830	8300	68.04%	4150
淄博某	安全优化	840	8400	68.86%	4200
枣庄某	安全加固	850	8500	69.68%	4250
泰安某	安全评估	860	8600	70.50%	4300
莱芜某	安全培训	870	8700	71.32%	4350
临沂某	安全咨询	880	8800	72.14%	4400
德州某	安全运维	890	8900	72.96%	4450
聊城某	安全部署	900	9000	73.78%	4500
滨州某	安全验收	910	9100	74.60%	4550
菏泽某	安全交付	920	9200	75.42%	4600
东营某	安全维护	930	9300	76.24%	4650
潍坊某	安全升级	940	9400	77.06%	4700
淄博某	安全优化	950	9500	77.88%	4750
枣庄某	安全加固	960	9600	78.70%	4800
泰安某	安全评估	970	9700	79.52%	4850
莱芜某	安全培训	980	9800	80.34%	4900
临沂某	安全咨询	990	9900	81.16%	4950
德州某	安全运维	1000	10000	81.98%	5000

需周期较长。截至 2023 年末由于部分项目体量较大按照合同约定未达到验收标准。从

而导致发出商品未满足确认收入条件，根据以往经验，基于客户群体的特殊性，这几类客户履约能力强，不存在结算风险。

因项目数量较多，公司选取发出商品金额前十名的项目进行列示，占 2023 年末发

硬件

硬件

出商品总金额的 55.43%，具体明细如下：

客户名称	项目	期末余额（万）	销售合同金额（万）	合同签订时间	产品类别	产品发出时间	结算状态	截至回函日的结转	截至回函日的销售合同金额（万）	订单执行金额（万）	期末存货跌价准备金额（万）
第一名	**建设项目	1,813.98	4,167.00	2023 年	硬件	2023 年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	2,916.90	预计 2024 年进行验收	0.00
第二名	**设备采购项目	995.30	1,874.48	2022 年	硬件	2023 年	按合同约定支付	尚未达到验收状态故未结转	0.00	预计 2024 年验收	0.00

第八名	2022 年** 集采项目	273.91		无销售合 同	硬件	2022 年 至 2023 年	/	未结转	/	不可退 回部分 做存货 跌价处 理，剩余 设备预 计 2024 年可退 回	168.62
第九名	**平台项 目	254.51	731.00	2024 年	硬件	2021 年 至 2023 年	按合同 约定支 付	未结转	0.00	预计 2024 年 验收 项目停 滞，预计	0.00
第十名	**附属工 程项目	251.76	530.00	2018 年	硬件	2018 年	按合同 约定支 付	未结转	0.00	无法收 回，全额 计提存 货跌价 准备	251.76
合计数		6,792.28	12,728.74						5,126.28		1,010.90

2、存货跌价准备计提情况说明

结合行业特点，公司就发出商品的存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行了对比，具体情况如下：

同行业公司名称	2023 年末发出商品情况		
	账面余额（万元）	跌价准备余额（万元）	跌价准备占比
飞天诚信	4,912.63	275.65	5.61%
国投智能	39,176.77	3,780.68	9.65%
信安世纪	4,680.48	264.20	5.64%
山石网科	457.04	0.00	0.00%
同行业可比公司合计	49,126.92	4,320.53	8.81%

截至 2022 年 12 月 31 日，公司根据《企业会计准则第 4 号——公允价值》第五十八条规定，对于不存在活跃市场且其公允价值不能可靠计量的非金融资产，按照成本进行计量。公司根据《企业会计准则第 4 号——公允价值》第五十九条规定，对于不存在活跃市场且其公允价值不能可靠计量的非金融资产，按照成本进行计量。

(三) 结合生产销售模式、在手订单、期后销售情况等因素，说明存货余额大幅下降的原因，量化说明存货大幅下降与各主营业务在手订单的匹配情况。

公司存货变动与在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

分类	截至 2023 年 12 月 31 日			截至 2022 年 12 月 31 日			变动金额			变动比例		
	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计	网资管理	网络安全	合计
存货账面余额	7,678.74	8,401.27	16,080.01	17,358.05	6,482.79	23,840.84	-9,679.31	1,918.48	-7,760.83	-55.76%	29.59%	-32.55%
其中：												
库存商品账面余额	1,101.98	1,578.80	2,680.78	1,181.66	1,349.52	2,531.18	-79.68	229.28	149.60	-6.74%	16.99%	5.91%
发出商品账面余额	5,767.12	6,485.99	12,253.11	13,322.30	4,161.77	17,484.07	-7,555.18	2,324.22	-5,230.96	-56.71%	55.85%	-29.92%
合同履约成本账面余额	716.83	336.48	1,053.31	2,749.17	971.50	3,720.67	-2,032.34	-635.02	-2,667.36	-73.93%	-65.36%	-71.69%
在手订单	11,390.27	28,324.98	39,715.25	13,500.42	22,654.15	36,154.57	-2,110.15	5,670.83	3,560.68	-15.63%	25.03%	9.85%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货余额为 16,080.01 万元，2022 年末为 23,840.84 万元，同比减少 32.55%；2023 年末在手订单为 39,715.25 万元，2022 年末在手订单为 36,154.57 万元，同比增加 9.85%。公司的业务分为网资管理业务与网络安全业务，存货余额大幅下降的情况主要出现在网资管理业务。网资管理业务报告期末存货余额同比下

[illegible]

主要原因如下:

(1) 2023 年度公司加强对发出商品特别是无合同借货的管理, 严格控制对借货的



账龄	应收账款预期信用损失率(%)
2至3年(含3年)	30.00
3年以上	100.00

公司对应收账款余额前五名的客户交易形成的应收账款余额按照账龄组合计算的预期信用损失率*逾期账龄天数计算应收账款坏账准备,计提依据充分。

结合行业特点,公司就应收账款坏账准备计提情况与同行业可比公司进行了对比,经对比分析,公司2023年度应收账款的坏账计提较谨慎,计提比例处于同行业的较高水平。具体情况如下:

2023年末应收账款情况			
客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例
上海XX有限公司	10,291.38	1,015.11	9.86%
浙江XX股份有限公司	8,500.00	850.00	10.00%
江苏XX集团有限公司	7,200.00	720.00	10.00%
广东XX股份有限公司	6,000.00	600.00	10.00%
山东XX有限公司	5,000.00	500.00	10.00%
河南XX股份有限公司	4,000.00	400.00	10.00%
湖北XX集团有限公司	3,000.00	300.00	10.00%
湖南XX股份有限公司	2,000.00	200.00	10.00%
四川XX有限公司	1,500.00	150.00	10.00%
福建XX股份有限公司	1,000.00	100.00	10.00%
江西XX集团有限公司	800.00	80.00	10.00%
安徽XX股份有限公司	600.00	60.00	10.00%
山西XX有限公司	400.00	40.00	10.00%
陕西XX股份有限公司	200.00	20.00	10.00%
甘肃XX集团有限公司	100.00	10.00	10.00%
宁夏XX股份有限公司	50.00	5.00	10.00%
新疆XX有限公司	30.00	3.00	10.00%
合计	10,291.38	1,015.11	9.86%

客户名称	本期应收账款收回或转回金额(万元)	应收账款发生时间	账龄	本期坏账准备收回或转回金额(万元)	坏账准备计提时间	回款情况	坏账准备转回或收回的理由
第一名	175.33	2019 年	3 年以上	175.33	2019 年-2023 年	175.33	款项已收回
第二名	296.51	2018 年/2019 年/2021 年	1-2 年, 3 年以上	148.62	2018 年-2023 年	296.51	款项已收回
第三名	814.94	2021 年	1-2 年	81.49	2021 年-2023 年	814.94	款项已收回
第四名	62.30	2019 年	3 年以上	62.30	2019 年-2023 年	62.30	款项已收回
第五名	59.73	2019 年	3 年以上	59.73	2019 年-2023 年	59.73	款项已收回
第六名	165.00	2020 年	2-3 年	49.50	2020 年-2023 年	165.00	款项已收回
第七名	48.00	2017 年	3 年以上	48.00	2017 年-2023 年	48.00	款项已收回
第八名	46.10	2018 年	3 年以上	46.10	2018 年-2023 年	46.10	款项已收回
第九名	42.90	2018 年	3 年以上	42.90	2018 年-2023 年	42.90	款项已收回
第十名	39.59	2019 年	3 年以上	39.59	2019 年-2023 年	39.59	款项已收回
合计	1,750.40			753.56		1,750.40	

2、应收账款核销情况说明

公司 2023 年度核销的应收账款坏账准备金额合计 283.35 万元，核销理由主要系预计无法收回，共涉及 33 个客户。因客户数量较多，选取核销的应收账款坏账准备前十大客户进行列示，其合计核销的坏账准备合计 220.11 万元，占 2023 年度总金额的 77.68%，

客户名称	本期应收账款核销金额(万元)	应收账款发生时间	账龄	本期坏账准备核销金额(万元)	坏账准备计提时间	核销理由
第一名	49.00	2018 年	3 年以上	49.00	2018 年-2023 年	预计无法收回
第 名	37.46	2016 年-2017 年	3 年以上	37.46	2016 年-2023 年	预计无法收回
第一名	33.33	2016 年	3 年以上	33.33	2016 年-2023 年	预计无法收回

第四名	24.00	2016 年	3 年以上	24.00	2016 年-2022 年	预计无法收回
第五名	19.00	2016 年	3 年以上	19.00	2016 年-2022 年	预计无法收回
第六名	18.21	2017-2018 年	3 年以上	18.21	2017 年-2023 年	预计无法收回
第七名	17.33	2015 年	3 年以上	17.33	2015 年-2023 年	预计无法收回
第八名	10.88	2020 年	3 年以上	10.88	2020 年-2023 年	预计无法收回
第九名	10.50	2016 年	3 年以上	10.50	2016 年-2023 年	预计无法收回
第十名	6.08	2018 年	3 年以上	6.08	2018 年-2023 年	预计无法收回
合计	220.11			220.11		

问题五、年报显示，你公司报告期末预付款项金额为 3395.7 万元，其中向前十

[illegible]

软件采

发费 软件开发

软件开 在线解析系统软件开

发费	发
----	---

统、屏蔽系统及安装

货款、服	视频会商系统建设设
------	-----------

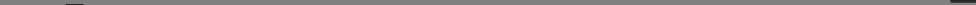
备采购及安装服务	务费
服务器、网卡等	如下:

预付对象	货款	是否存	采购合	预付款	预付安排	是否
------	----	-----	-----	-----	------	----

八、 截 断 性 期 末 全 额 注 册 资 本 定 额 吊 工 A 木 制 口 顶 付 款 顶 付 女 排 定 白 共

Downloaded from <http://ajphaphysocpharm.sagepub.com/> at 11:51 11 November 2014

服务电话: 400-888-8888

[illegible]
$$f_{\theta_1, j}$$

—

姓名: _____ 性别: _____ 年龄: _____ 职业: _____ 住址: _____
 联系电话: _____ 电子邮箱: _____ 身份证号: _____
 本人声明: 以上信息真实有效, 如有变更, 请及时通知。

经核查，预付账款形成主要系网络安全业务板块的系统集成项目。在系统集成业务

[illegible]



公司承建的项目合同总金额为 4,167.00 万元。其中涉及软件支撑平台的内容由预付

对象一进行提供,金额为 830.00 万元。公司对预付对象一约定的首期款的付款条件如下:

1. 尾款支付: 在收到用户支付的项目款项后, 按照合同约定, 以及项目进度支付

等额发票后 15 个工作日内, 支付合同总金额的 70%。公司已收到客户方的项目首期款。

[illegible]

显示,近三年行业总体保持增长态势,但增速持续放缓。我国经济恢复呈现波浪式发展、曲折式前进的过程。政府和企业共同努力,全力复工复产,产业链供应链受到冲击,但总体生产

单位: 元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
营业收入	312,755,541.41	285,705,642.79	18.02%
营业成本	158,464,288.76	175,340,425.12	-9.62%
销售费用	92,334,326.35	75,144,642.80	22.88%
管理费用	34,771,711.45	27,781,274.33	25.16%
净利润	-68,611,606.38	-12,622,098.42	-443.58%

THESE RESULTS ARE IN FULL AGREEMENT WITH THE CONCLUSIONS OF THE PREVIOUS STUDIES.

1. **Introduction**
 2. **Background**
 3. **Methodology**
 4. **Results**
 5. **Discussion**
 6. **Conclusion**
 7. **References**
 8. **Appendix**
 9. **Figure 1**
 10. **Figure 2**
 11. **Figure 3**
 12. **Figure 4**
 13. **Figure 5**
 14. **Figure 6**
 15. **Figure 7**
 16. **Figure 8**
 17. **Figure 9**
 18. **Figure 10**
 19. **Figure 11**
 20. **Figure 12**
 21. **Figure 13**
 22. **Figure 14**
 23. **Figure 15**
 24. **Figure 16**
 25. **Figure 17**
 26. **Figure 18**
 27. **Figure 19**
 28. **Figure 20**
 29. **Figure 21**
 30. **Figure 22**
 31. **Figure 23**
 32. **Figure 24**
 33. **Figure 25**
 34. **Figure 26**
 35. **Figure 27**
 36. **Figure 28**
 37. **Figure 29**
 38. **Figure 30**
 39. **Figure 31**
 40. **Figure 32**
 41. **Figure 33**
 42. **Figure 34**
 43. **Figure 35**
 44. **Figure 36**
 45. **Figure 37**
 46. **Figure 38**
 47. **Figure 39**
 48. **Figure 40**
 49. **Figure 41**
 50. **Figure 42**
 51. **Figure 43**
 52. **Figure 44**
 53. **Figure 45**
 54. **Figure 46**
 55. **Figure 47**
 56. **Figure 48**
 57. **Figure 49**
 58. **Figure 50**
 59. **Figure 51**
 60. **Figure 52**
 61. **Figure 53**
 62. **Figure 54**
 63. **Figure 55**
 64. **Figure 56**
 65. **Figure 57**
 66. **Figure 58**
 67. **Figure 59**
 68. **Figure 60**
 69. **Figure 61**
 70. **Figure 62**
 71. **Figure 63**
 72. **Figure 64**
 73. **Figure 65**
 74. **Figure 66**
 75. **Figure 67**
 76. **Figure 68**
 77. **Figure 69**
 78. **Figure 70**
 79. **Figure 71**
 80. **Figure 72**
 81. **Figure 73**
 82. **Figure 74**
 83. **Figure 75**
 84. **Figure 76**
 85. **Figure 77**
 86. **Figure 78**
 87. **Figure 79**
 88. **Figure 80**
 89. **Figure 81**
 90. **Figure 82**
 91. **Figure 83**
 92. **Figure 84**
 93. **Figure 85**
 94. **Figure 86**
 95. **Figure 87**
 96. **Figure 88**
 97. **Figure 89**
 98. **Figure 90**
 99. **Figure 91**
 100. **Figure 92**
 101. **Figure 93**
 102. **Figure 94**
 103. **Figure 95**
 104. **Figure 96**
 105. **Figure 97**
 106. **Figure 98**
 107. **Figure 99**
 108. **Figure 100**
 109. **Figure 101**
 110. **Figure 102**
 111. **Figure 103**
 112. **Figure 104**
 113. **Figure 105**
 114. **Figure 106**
 115. **Figure 107**
 116. **Figure 108**
 117. **Figure 109**
 118. **Figure 110**
 119. **Figure 111**
 120. **Figure 112**
 121. **Figure 113**
 122. **Figure 114**
 123. **Figure 115**
 124. **Figure 116**
 125. **Figure 117**
 126. **Figure 118**
 127. **Figure 119**
 128. **Figure 120**
 129. **Figure 121**
 130. **Figure 122**
 131. **Figure 123**
 132. **Figure 124**
 133. **Figure 125**
 134. **Figure 126**
 135. **Figure 127**
 136. **Figure 128**
 137. **Figure 129**
 138. **Figure 130**
 139. **Figure 131**
 140. **Figure 132**
 141. **Figure 133**
 142. **Figure 134**
 143. **Figure 135**
 144. **Figure 136**
 145. **Figure 137**
 146. **Figure 138**
 147. **Figure 139**
 148. **Figure 140**
 149. **Figure 141**
 150. **Figure 142**
 151. **Figure 143**
 152. **Figure 144**
 153. **Figure 145**
 154. **Figure 146**
 155. **Figure 147**
 156. **Figure 148**
 157. **Figure 149**
 158. **Figure 150**
 159. **Figure 151**
 160. **Figure 152**
 161. **Figure 153**
 162. **Figure 154**
 163. **Figure 155**
 164. **Figure 156**
 165. **Figure 157**
 166. **Figure 158**
 167. **Figure 159**
 168. **Figure 160**
 169. **Figure 161**
 170. **Figure 162**
 171. **Figure 163**
 172. **Figure 164**
 173. **Figure 165**
 174. **Figure 166**
 175. **Figure 167**
 176. **Figure 168**
 177. **Figure 169**
 178. **Figure 170**
 179. **Figure 171**
 180. **Figure 172**
 181. **Figure 173**
 182. **Figure 174**
 183. **Figure 175**
 184. **Figure 176**
 185. **Figure 177**
 186. **Figure 178**
 187. **Figure 179**
 188. **Figure 180**
 189. **Figure 181**
 190. **Figure 182**
 191. **Figure 183**
 192. **Figure 184**
 193. **Figure 185**
 194. **Figure 186**
 195. **Figure 187**
 196. **Figure 188**
 197. **Figure 189**
 198. **Figure 190**
 199. **Figure 191**
 200. **Figure 192**
 201. **Figure 193**
 202. **Figure 194**
 203. **Figure 195**
 204. **Figure 196**
 205. **Figure 197**
 206. **Figure 198**
 207. **Figure 199**
 208. **Figure 200**
 209. **Figure 201**
 210. **Figure 202**
 211. **Figure 203**
 212. **Figure 204**
 213. **Figure 205**
 214. **Figure 206**
 215. **Figure 207**
 216. **Figure 208**
 217. **Figure 209**

同期均有较大幅度的下降。而逾世纪业绩下降符合该周期和行业规律。而逾世纪业绩

[illegible]

確性 商業統計學の基礎と原理

3. 结合前述情况说明 2023 年度审计报告中保留意见所涉及的事项对 2022 年财

务报表的影响是否具有广泛性，出具保留意见的依据是否充分、恰当，是否存
在“以保留意见代替无保留意见”“于洗责三意见的情形，

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——会在审计报告中发表非无保留意见》

(2019 修订) 第五条规定，根据注册会计师的判断，对财务报表的影响是否具有广泛性，

后结转情况、验收报告、期后回款资料等。我们对上述 1,035.66 万元的发出商品获取了充分、适当的审计证据，因此，2022 年度财务报表的保留意见可以消除。我们已严格

按照审计准则履行审计程序，审计证据的获取是充分、恰当的。

(三) 针对问题 3-6 进行核查并发表明确意见，其中重点核查应收账款坏账准备的准确性、商誉减值准备计提的充分性、合理性等。

年审会计师回复：

针对问题 3，我们主要执行了以下审计程序：

(1) 了解、评估及测试公司与存货发出、成本结转、期末存货跌价准备计提等相关的关键内部控制，评价这些控制的设计合理性，确定其是否得到执行；

(2) 获取发出商品明细表，抽取样本，检查对应的入库记录、采购合同、采购发票、

[REDACTED]

(1) 获取公司关于应收账款坏账准备计提政策，结合公司客户、业务性质、同行业对比等，根据企业会计准则评价公司应收账款坏账计提政策的合理性；

(2) 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充

分识别已发生减值的项目；

(3) 检查应收账款账龄分析表，复核了公司报告期末应收账款按组合计提坏账准备

[REDACTED]

复核坏账准备计算是准确；

(4) 重点了解一年以上的大额应收账款对应的项目进度，通过查验销售合同，了解客户信用政策和货款结算周期，结合项目实际进度分析应收账款账龄的合理性；

(5) 检查一年以上主要客户的性质，了解不同款的原因且不存在明显特征

(4) 对主要供应商实施函证程序;

(5) 访谈公司业务部、财务部等了解公司与供应商的业务合作情况、业务模式、

[REDACTED]

(6) 获取并检查主要供应商的采购合同、支付银行回单;

(7) 检查预付款项期后结转情况, 关注期后是否收到货物。获取采购合同、期后采购入库单、采购发票及结算单据。

其于执行上述审计程序并获取的审计证据, 我们于二零一八年五月九日按照期初截止数结转

[REDACTED]