

证券代码：834021

证券简称：流金科技

公告编号：2025-041

北京流金岁月传媒科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

北京流金岁月传媒科技股份有限公司（以下简称“公司”、“流金科技”）于 2025 年 6 月 16 日收到北京证券交易所出具的《关于对北京流金岁月传媒科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 008 号），公司和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所关注的事项高度重视，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就相关问题逐项进行认真讨论、核查与落实。现就年报问询函关注的事项回复说明如下。

北京流金岁月传媒科技股份有限公司（流金科技）董事会、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）：

我部在上市公司 2024 年年度报告事后审查中关注到以下情况：

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入 6.45 亿元，同比下降 15.18%，营业成本 5.08 亿元，同比下降 18.46%，归属于上市公司股东的净利润-2408.97 万元，同比下降 219.19%；综合毛利率为 21.28%，上期为 18.11%，2022 年度为 16.87%。

2024 年第四季度实现收入 2.26 亿元，约占全年营业收入的 35%。

请你公司：

(1) 结合市场需求、产品和收入结构等情况，说明收入连续三年下降、综

合毛利率却持续增长的原因及合理性，对照同行业可比公司情况说明近三年收入与毛利率持续反向变动是否符合行业的变动趋势；

(2) 说明第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性，是否存在年末突击销售的情形。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当。

一、公司对问询问题的回复

(一) 结合市场需求、产品和收入结构等情况，说明收入连续三年下降、综合毛利率却持续增长的原因及合理性，对照同行业可比公司情况说明近三年收入与毛利率持续反向变动是否符合行业的变动趋势

1、近三年收入变动原因

公司按产品结构近三年主营业务收入及变动情况如下：

单位：万元

业务类别	收入			收入变动金额	
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年
电视频道综合运营服务	44,621.59	52,800.98	57,400.40	-8,179.39	-4,599.42
其中：电视频道覆盖服务业务	41,068.66	48,750.13	50,505.60	-7,681.47	-1,755.47
版权运营	3,552.93	3,591.55	4,179.60	-38.62	-588.05
电视节目营销	-	459.29	2,715.19	-459.29	-2,255.90
摄传编播解决方案产品	1,408.12	1,227.25	823.58	180.87	403.67
视频购物及商品销售	12,180.48	17,729.50	20,497.22	-5,549.02	-2,767.72
微波器件	5,431.91	3,701.77	996.14	1,730.14	2,705.63
其他	863.76	588.37	497.14	275.39	91.23
合计	64,505.86	76,047.86	80,214.48	-11,542.00	-4,166.62

2022年至2024年公司收入由80,214.48万元下降至64,505.86万元，近三年收入呈现下降趋势，其中微波器件、摄传编播解决方案产品呈增长趋势，电视频道覆盖业务、视频购物及商品销售业务、电视节目营销服务业务收入下降较多。

(1) 电视频道覆盖服务业务

公司电视频道覆盖服务业务主要为电视台提供覆盖方案设计、渠道代理、监测维护等服务，按客户类别主要分为卫视及卡通频道、购物频道。近三年电视频道覆盖业务按客户类别对收入分类如下：

单位：万元

业务类型	2024年度	2023年度	2022年度	2024年变动额	2023年变动额
卫视及卡通频道	37,878.25	43,269.02	42,088.90	-5,390.77	1,180.12
购物频道	3,190.41	5,481.11	8,416.70	-2,290.70	-2,935.59
合计	41,068.66	48,750.13	50,505.60	-7,681.47	-1,755.47

电视频道覆盖服务业务中卫视及卡通频道客户收入2023年有所增加、2024年下降较多，当前传媒行业正经历深刻变革，传统有线电视行业受流媒体平台冲击，观众收视习惯向短视频、网络视频平台转移，本期黑龙江卫视、北京卫视、江西卫视等重点客户压缩频道落地支出预算、减少了与公司合作的规模，使得卫视及卡通频道收入在2024年下降较多；购物频道客户呈逐年下降趋势主要是由于购物频道受直播电商、社交电商冲击，消费者更倾向于互动性强、场景丰富的电商购物模式，市场需求分流明显，购物频道客户逐年减少了落地覆盖的区域，导致购物频道客户业务收入逐年下降。

(2) 电视节目营销服务业务

电视节目营销业务是公司面向省级卫视频道、电视剧及电视节目制作发行公司等客户，在电视剧开播或节目上线前和播出期间，开展营销活动以提高节目的收视人群和播出效果。

2023年8月国家广播电视总局联合工业和信息化部、国家市场监督管理总局、中央广播电视总台、中国消费者协会等有关单位，召开治理电视“套娃”收

费和操作复杂工作动员部署会。会议要求统筹有线电视、IPTV 和互联网电视三大体系，制定专项实施方案开展试点工作和专项整治，解决电视“套娃”收费和操作复杂工作。受政策影响，电视节目营销业务收入 2022 年至 2024 年由 2,715.19 万元降至 0 万元，电视台客户对该业务预算支出逐渐减少，使得本期无该业务收入。

(3) 视频购物及商品销售业务

视频购物及商品销售业务主要包含苹果 3C 产品、国乐酒等业务的销售，近三年的收入按产品分类如下：

单位：万元

产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年变动额	2023 年变动额
苹果 3C 产品	11,506.94	16,569.63	19,726.34	-5,062.69	-3,156.71
国乐酒	367.40	818.92	768.81	-451.52	50.11
其他	306.14	340.95	2.07	-34.81	338.88
合计	12,180.48	17,729.50	20,497.22	-5,549.02	-2,767.72

如上表所示，视频购物及商品销售业务 2022 年至 2024 年收入由 20,497.22 万元下降至 12,180.48 万元，主要是受苹果 3C 产品业务收入下降较多影响。

根据 IDC（国际数据公司）发布市场数据报告显示，中国智能手机市场已从增量时代进入存量时代，2022-2024 年中国智能手机市场出货量连续三年波动，2022 年为 2.86 亿台，2023 年降至 2.71 亿台，2024 年小幅反弹至 2.86 亿台，而 2024 年出现反弹主要受国家政策支持影响，通过补贴形式减轻消费者经济压力。苹果作为高端市场主导者，其出货量连续三年下滑，2024 年 Q1 至 Q4 同比跌幅达 6.6%-9%。

宏观经济波动下，消费者预算收缩，中低端机型占比有所提升，苹果高端机型需求受到抑制。华为、小米等品牌近年来不断加大创新投入，通过折叠屏、AI 大模型等技术抢占市场份额，不断分流苹果用户，市场竞争日益激烈，受市场环境影响较大，公司不断调整业务方向和经营重心导致近三年收入有所下降。

2、近三年综合毛利变动情况

公司按产品结构近三年毛利率及收入结构占比如下：

业务类别	2024 年		2023 年		2022 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
电视频道综合运营服务	24.27%	69.17%	21.03%	69.43%	20.12%	71.56%
其中：电视频道覆盖服务业务	22.18%	63.67%	19.78%	64.10%	17.88%	62.96%
版权运营	48.38%	5.51%	37.96%	4.72%	46.53%	5.21%
电视节目营销	-	-	21.32%	0.60%	21.18%	3.38%
摄传编播解决方案产品	62.83%	2.18%	49.87%	1.61%	51.04%	1.03%
视频购物及商品销售	2.51%	18.88%	4.58%	23.31%	5.16%	25.55%
微波器件	27.25%	8.42%	30.13%	4.87%	12.79%	1.24%
其他业务	26.05%	1.34%	19.15%	0.77%	49.50%	0.62%
合计	21.28%	100.00%	18.11%	100.00%	16.87%	100.00%

2022 年至 2024 年综合毛利率由 16.87% 增长至 21.28%，近三年公司综合毛利率呈现增长趋势。按业务类型分，电视频道综合运营毛利率呈逐年增长趋势，主要是由于公司第一大业务类型电视频道覆盖业务收入占比高、毛利率逐年增加。业务按客户类型分为卫视及卡通频道、购物频道，购物频道客户主要以固定费用、分成或固定费用加分成的合作模式结算，2022 年受全国公共卫生事件影响，物流不畅，购物频道销量下降导致公司取得的分成结算收入减少、部分落地覆盖区域出现亏损使得 2022 年毛利率较低；2024 年毛利率有所增加主要是对于公司因在家家购物、风尚购物等渠道受到的损失或潜在损失，在与各地有线电视网络谈判中，要求其在其他合同中采取多降价或免费频点传输、延长其他频道传输期限等策略。公司内部对于电视频道覆盖在覆盖方案设计、合同谈判、资金收付按照单个大项目进行单独管理，如因广东卫视全国落地覆盖 2024 年度项目中，收入

合同 7,853 万元，因广东卫视财政拨款减少其无法按约定付款，公司预期在面对有线电视网络供应商付款时也存在一定压力，因此公司在与各地区有线电视网络公司业务谈判时采取延迟付款、暂停付款的策略，如对方想提前收款则需要对方在合同金额做让步做一定幅度降价。因重点客户回款周期延长，在项目承接时均采取了上述策略。另一方面对于项目利润低、收付款账期长的业务，采取减少或终止项目承接的策略。公司不断优化落地覆盖区域、控制覆盖业务成本，2024 年毛利率有所增加。

此外，视频购物及商品销售毛利率低于公司综合毛利率、微波器件业务除 2022 年因处于开拓业务起步期毛利率较低外，其他年度、其他业务类型的毛利率均高于公司综合毛利率。按收入结构分，视频购物及商品销售的收入占比从 2022 年的 25.55%减少至 2024 年的 18.88%，其他业务类型收入占比逐渐增加。

公司不断优化产品结构，在稳固核心业务布局基础上不断转向技术驱动的高毛利业务领域，微波器件、摄传编播解决方案产品、版权运营等高毛利业务比重逐渐提高，低毛利率业务视频购物及商品销售比重减少，共同推动综合毛利率由 16.87%增长至 21.28%。

3、同行业可比公司近三年收入与毛利率变动情况：

同行业可比公司收入变动情况

单位：万元

年度	项目	歌华有线	数码视讯	当虹科技	天威视讯	均值	公司
2024 年	收入 金额	231,413.86	66,894.43	30,662.33	130,295.59	114,816.55	64,505.86
2023 年		243,388.09	70,516.60	33,264.22	147,766.10	123,733.76	76,047.86
2022 年		244,168.31	109,649.53	33,144.11	150,493.92	134,363.97	80,214.48
2024 年	收入 变动 率	-4.92%	-5.14%	-7.82%	-11.82%	-7.43%	-15.18%
2023 年		-0.32%	-35.69%	0.36%	-1.81%	-9.36%	-5.19%

受行业发展影响，除当虹科技 2022 年度收入增长 0.36%外，其他可比公司

收入为下降趋势。

同行业可比公司毛利率变动情况

单位：万元

年度	项目	歌华有线	数码视讯	当虹科技	天威视讯	公司
2024年	毛利率	8.12%	51.55%	41.00%	27.39%	21.28%
2023年		11.52%	48.20%	35.26%	33.70%	18.11%
2022年		8.96%	49.69%	27.34%	31.36%	16.87%
2024年	毛利率	-3.40%	3.35%	5.74%	-6.31%	3.17%
2023年	变动	2.56%	-1.49%	7.92%	2.34%	1.24%

歌华有线、天威视讯侧重区域的有线电视服务、政企服务及宽带业务，收入下降而折旧、运营成本居高不下导致毛利率下降；数码视讯近年逐渐通过工业与卫星业务、智能网联车业务两大高附加值业务板块的规模化效应提升了2024年毛利率；当虹科技重点依托超高清视频编码、传输技术等构建技术壁垒支撑高毛利产品，毛利率稳步提升。

可比公司毛利率有升有降，但因各公司业务布局存在一定差异。公司收入下降毛利率增长，公司持续调整业务结构，提升摄传编播、微波器件等高毛利业务收入占比，调整视频购物及商品销售业务等低毛利业务使得近三年收入与毛利率持续反向变动，符合行业变动趋势。

(二) 说明第四季度收入占全年收入比例较高的原因及合理性，是否存在年末突击销售的情形

2022-2024年营业收入按季度占比列示如下：

年份	一季度	二季度	三季度	四季度
2022年	19.21%	19.72%	26.61%	34.46%
2023年	13.50%	20.99%	23.19%	42.32%
2024年	19.28%	23.19%	22.44%	35.10%

公司近3年四季度收入占全年收入比例分别为34.46%、42.32%、35.10%，

第四季度收入占比均在 34%以上。主要是由于公司第一大业务类型电视频道覆盖业务通常按年度签订合同，在四季度进行覆盖效果验收、签署合同及资金收付。同时视频购物及商品业务受双十一双十二电商节影响，业务量也会有所增加。因此，收入在第四季度占比高是受业务季节性特征影响，公司近几年四季度收入占比均较高，公司不存在年末突击销售的情形。

二、年审会计师的核查程序及核查结论

（一）核查程序

营业收入执行的核查程序：

- 1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、复核收入确认的会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的规定，是否合理且一贯地运用；
- 3、结合以前年度收入情况，采用多维度对不同类型收入及毛利情况执行分析，判断收入金额是否出现异常波动的情况；
- 4、获取与客户签署的合同、本期完成的销售清单，核对营业收入确认相关数据，同时结合应收账款回款分析客户销售的合理性和真实性；
- 5、针对客户采取抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括客户的销售合同或订单、验收单、出库单、物流单等；
- 6、对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，选取样本核对客户确认的验收单及物流单据等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；
- 7、对主要客户背景进行核查，检查其规模、业务等是否与企业销售匹配，并选取部分客户执行访谈程序；
- 8、向主要客户函证销售收入发生额和应收账款余额。

营业成本执行的核查程序：

- 1、了解和评价公司与成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、采用分析性复核程序，按客户、按类别具体分析收入、成本、毛利率的变动，检查成本结转的准确性、收入与成本的配比情况，结合存货审计，核实变动的原因及合理性；

3、对比上年情况，分析公司收入、成本、毛利率的变动趋势的合理性；

4、结合主营业务收入截止性测试结果，对存货执行截止测试，复核是否存在跨期结转主营业务成本情况；

5、获取了公司存货收发存明细表，结合公司存货管理制度，分析各期末存货结存情况的合理性；

6、对公司主要供应商采购额及应付账款余额执行函证程序；

（二）核查结论

经核查，会计师认为对营业收入、营业成本所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 2、关于应收账款、信用减值损失、应收票据

报告期末，你公司应收账款期末账面价值为 4.42 亿元，占资产总额 42.26%。除账龄一年以内外，其余账龄阶段的期末余额均较期初增长。

本期计提的应收账款信用减值损失 5125.98 万元，其中单项计提 3605.49 万元。公司对家家购物股份有限公司、江西风尚电视购物股份有限公司全额计提坏账。

报告期末，你公司应收票据账面余额仅为 769.32 万元，较期初下降 60.28%。

请你公司：

（1）列示家家购物股份有限公司、江西风尚电视购物股份有限公司应收账款形成情况，包括销售金额、信用期、回款金额、账龄，并说明催收情况及公司采取的其他措施；

（2）列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及你对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况；

(3) 列示管理层对应收账款的信用风险评估、组合划分的合理性及对应的坏账政策，结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分；

(4) 说明报告期内应收票据余额大幅下降的原因及合理性，公司相关结算政策是否发生变化。

请年审会计师说明对应收账款所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

一、公司对问询问题的回复

(一) 列示家家购物股份有限公司、江西风尚电视购物股份有限公司应收账款形成情况，包括销售金额、信用期、回款金额、账龄，并说明催收情况及公司采取的其他措施

公司自 2016 年起与家家购物股份有限公司（以下简称“家家购物”）、江西风尚电视购物股份有限公司（以下简称“风尚购物”）开展“风尚购物”、“家家购物”数字频道的落地覆盖业务，由上述两家公司在公司合作的广电网络、IPTV 等渠道传输“风尚购物”、“家家购物”数字频道电视节目信号，并向公司支付服务费用，公司与家家购物及风尚购物签订了多份落地协议，以下是以落地项目划分应收账款情况：

1、家家购物股份有限公司应收账款形成情况如下：

单位：万元

项目名称	销售金额	回款金额	应收金额
山东省网落地协议	620.00	-	620.00
家家购物多个有线网及 IPTV 落地协议	2,132.00	1,677.00	455.00
辽宁省网落地协议	410.00	-	410.00
陕西省网落地协议	440.00	140.00	300.00
天津 IPTV 落地协议	304.50	70.00	234.50
黑龙江省网落地协议	178.51	100.29	78.22

项目名称	销售金额	回款金额	应收金额
合计	4,085.01	1,987.29	2,097.72

公司与家家购物业务模式分为固定合同金额及根据有效销售额按一定比例分成结算模式，双方根据落地覆盖区域及结算模式单独约定时间收款，一般不超过传输期限，应结算的合同款项按照电视信号传输期确认。截至 2024 年末未全部回款合同金额 4,085.01 万元，已回款 1,987.29 余万元，尚未回款金额为 2,097.72 万元，其中 1 年以内应收余额为 119.00 万元、1-2 年应收余额为 427.67 万元、2-3 年应收余额为 1,451.75 万元、3 年以上应收余额为 99.30 万元。

2、江西风尚电视购物股份有限公司应收账款形成情况如下：

单位：万元

项目名称	销售金额	回款金额	应收金额
山东省网落地协议	930.35	230.00	700.35
重庆市网落地协议	220.00	-	220.00
河南省有线电视及 IPTV 渠道	152.16	-	152.16
黑龙江有线电视及 IPTV 渠道	184.75	48.07	136.68
广东省网落地协议	118.12	-	118.12
浙江省网落地协议	90.82	-	90.82
四川 IPTV 渠道	65.30	-	65.30
新疆网落地协议	34.31	9.97	24.34
合计	1,795.82	288.04	1,507.78

公司与风尚购物业务模式分为固定合同金额及根据有效销售额按一定比例分成结算模式，双方根据落地覆盖区域及结算模式单独约定时间收款，一般不超过传输期限，应结算的合同款项按照电视信号传输期确认。销售合同已执行完毕但尚未回款金额为 1,507.78 万元，其中 1 年以内应收余额为 286.56 万元、1-2 年应收余额为 336.82 万元、2-3 年应收余额为 866.00 万元、3 年以上应收余额为 18.40 万元。

3、公司催收情况及采取的其他措施

2024 年公司将两家公司的应收账款催收作为重点工作项，由董事长牵头设立催收小组，公司催收情况及采取的措施如下：

①电话、微信催款:由负责相应业务的同事日常与客户保持沟通，了解企业经营情况、资金收付安排等，定期向公司管理层汇报情况；

②管理层拜访：公司董事长及分管业务领导多次带队进行客户拜访，并与两家公司控股股东沟通回款、探讨业务合作、以物抵债等多种方式偿还欠款；

家家购物：2024 年 8 月公司与家家购物协商达成一致协议，以家家购物库存货物白酒进行抵债，抵债金额（含税）为 112.07 万元，因家家购物处于破产清算阶段，是否能够开具发票存在较大不确定性，公司暂以不含税抵债金额计算为 99.17 万元。

风尚购物：2025 年 4 月双方已签订《以物抵债协议》，由风尚购物以价值 36.63 万元的货物抵偿拖欠的传输服务费用。公司正与风尚购物签订以新一批货物抵偿拖欠的传输服务费用，目前协议尚在签订中。

③催款函/对账函： 2022 年 6 月、2022 年 12 月向家家购物发催款函，2023 年 11 月、2024 年 3 月向家家购物发送对账及回款函件以催款；2024 年 5 月向风尚购物发送催款函；

④向政府部门投诉：针对风尚购物欠款，2024 年 9 月，公司向江西省工信厅中小企业局进行投诉，并向江西政府多个渠道进行投诉（包含互联网+监督、省长信箱、12345、互动留言等其他渠道）；

⑤法律诉讼

家家购物：2024 年 9 月家家购物已向合肥市中级人民法院申请破产清算，法院已经受理且指定破产管理人，公司积极参与申报债权，并向管理人提交证据，2025 年 5 月 10 日通过债权复审并向公司发送了《债权人审查表》，确认债权本金 2,084.82 万元,与公司账面金额 2,097.72 万元差异 12.90 万元为抵债资产未开票税金。目前，在破产管理人组织下，积极参与家家购物破产进程。

风尚购物：在催收得不到改善的情况下，公司向南昌高新技术开发区法院正

式提起诉讼，法院于 2024 年 11 月正式受理。2025 年 5 月公司收到法院一审判决，判决风尚购物支付拖欠传输服务费本金 1,471.15 万元（期末应收账款 1,507.78 万元减去以货抵债 36.63 万元）。收到判决后，公司持续收集风尚购物资产线索，准备申请强制执行。

（二）列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及你公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况

1、重要应收款项期后回款情况

报告期末应收账款余额为 53,866.57 万元，以下是应收账款前十名客户截至本问询函回复之日期后回款情况：

单位：万元

客户名称	业务类型	应收余额	期后回款
广东广播电视台	电视频道覆盖	11,186.00	695.00
江西广播电视台	电视频道覆盖	2,260.15	143.15
	版权运营	603.70	45.00
	摄传编播解决方案	17.49	-
北京海科融信供应链管理有 限公司	视频购物及商品销售	2,663.92	2,663.92
湖北省广播电视信息网络股 份有限公司	电视频道覆盖	2,170.02	-
	摄传编播解决方案	20.11	-
家家购物股份有限公司	电视频道覆盖	2,097.72	-
辽宁广播电视台	电视频道覆盖	1,971.26	530.84
湖北广播电视台	版权运营	1,842.06	-
安徽广播电视台	版权运营	1,258.60	83.60
	电视频道覆盖	530.45	530.45
天津海河传媒中心	电视频道覆盖	1,744.52	386.79
广东嘉佳卡通影视有限公司	电视频道覆盖	1,716.60	-
合计		30,082.58	5,028.75

报告期末应收账款余额为 30,082.58 万元，占应收账款期末总额的比重为 55.85%，1 年以内款项占比为 58.03%，1-2 年占比 25.81%。报告期后回款 5,028.75 万元，应收账款前十名客户中北京海科融信供应链管理有限公司已全部回款、家家购物股份有限公司可收回款项需等破产程序完结之后确认，其他客户均为事业单位或大型国有企业，其对预算管控、资金收付要求严格，审批时间长。目前公司正与其他各重点客户沟通 2025 年业务合作及款项支付计划。电视台因客户财政拨款延迟、款项支付审核流程较长，导致客户回款周期延长，公司评估应收账款款项回收总体风险较低。

2、公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况：

(1) 持续与客户保持沟通：重点客户由负责相应业务的同事通过电话、微信等方式日常沟通催款，及时向客户了解经营情况、财政资金拨付情况等，定期向管理人员报告相关情况。

(2) 管理层拜访：由公司高管对欠款客户进行多次拜访，洽谈业务同时探讨还款事宜，针对还款意愿强但资金有压力的客户，如通过资源置换、以物抵债、债务重组（如 2024 年 12 月与辽宁广播电视台通过变更合同条款，减少债务金额的方式提前收回欠款）等方式回收欠款。

(3) 律师函、催款函：公司根据客户欠款金额、时间、信誉度、合作情况等进行多维度评估，根据评估结果，针对回款难度较小、信誉良好的客户，如贵州卫视、家有购物、河南卫视等客户发送催款函；针对回款拖延、难度相对较大的客户发送律师函如 2025 年向广东广播电视台发送律师函，对方表示正在协调主管部门拨款资金，会尽快偿还欠款。

(4) 向相关政府部门进行投诉，借助政府力量，催收欠款。2025 年 3 月 17 日，国务院令第 802 号公布了修订后的《保障中小企业款项支付条例》，并于 2025 年 6 月 1 日起正式施行。该条例明确规定，国务院负责中小企业促进工作综合管理的部门将对保障中小企业款项支付工作进行综合协调和监督检查，国务院发展改革、财政等有关部门也将按照职责分工，共同推进相关工作。公司作为中小企业，切实从该条例中受益。如 2025 年 5 月 30 日公司已针对“某省广播电视集团拖欠公司款项”一事向所述省工信厅中小企业局投诉，在相关部门的有效

督促并经友好协商下，其于6月17日先行偿还336.00万元，剩余欠款预计将持续支付。

(5) 法律诉讼：如通过上述方式客户仍然还款意识不强，公司经综合评估，向人民法院提起诉讼，以维护公司合法权益，如①就风尚购物欠款一事向人民法院提起诉讼；②对安徽广播电视台欠款，向人民法院提起诉讼，目前尚在调解中，双方协商达成初步一致，拟对发行的电视剧剩余欠款，以债务重组-更改合同条款，达成新的付款约定。

(三) 列示管理层对应收账款的信用风险评估、组合划分的合理性及对应的坏账政策，结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分

1、管理层对应收账款的信用风险评估

公司管理层对应收账款采取以下方式进行信用风险评估：

(1) 定性评估法：通过了解客户的商业信誉、资本实力、历史付款记录、行业集中度、外部经济环境或行业政策，判断其经营的稳定性；通过公开渠道查询客户信用报告，了解信用情况及履约能力。对于新客户，查询各项公开信用报告、实地走访沟通等方式进行初步评估；对于老客户，会根据以往的交易情况和最新的经营动态、未来合作规模等进行持续监控和评估。

(2) 定量评估法：评估包括应收账款的账龄结构、逾期账款的期限、比例、还款周期，抑或者要求提供审计报告、对客户的偿债能力、盈利能力、营运能力进行评价，以了解未来还款能力。

2、应收账款组合划分及对应的坏账政策

根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）及其应用指南，预期信用损失是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。公司依据《企业会计准则》中关于金融工具减值的规定，对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，

确定组合的依据如下：

应收账款确定组合的依据如下：

应收账款组合 1 合并范围内各公司之间应收款项

应收账款组合 2 除组合 1 之外的应收款项

对于划分为组合的应收账款，本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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
计提比例	1%	10%	50%	100%

3、结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策合理性

(1) 同行业可比上市公司组合划分依据如下：

公司	依据	项目	确定组合的依据
浩丰科技	除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合	关联方组合	同一控制下的关联方
		账龄组合	除关联方组合之外形成的应收账款
数码视讯	当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。	合并范围内应收款项组合	依据欠款主体为合并范围内子、孙公司划分组合
		应收款项账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征
公司	依据《企业会计准则》中关于金融	应收账款组合 1	合并范围内各公司之间应收款项

公司	依据	项目	确定组合的依据
	工具减值的规定，对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失	应收账款组合 2	除组合 1 之外的应收款项

公司与同行业上市公司组合划分依据保持一致。

(2) 同行业可比上市公司坏账计提政策如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
浩丰科技	5%	10%	20%	30%	50%	100%
数码视讯	5%	10%	20%	50%	50%	100%
当虹科技	5%	10%	20%	40%	80%	100%
光线传媒	3%	10%	20%	40%	60%	100%
捷成股份	5%	10%	30%	100%	100%	100%
湖北广电	5%	10%	20%	50%	50%	100%
天威视讯	5%	10%	20%	50%	80%	100%
均值	4.71%	10.00%	21.43%	51.43%	67.14%	100.00%
公司	1%	10%	50%	100%	100%	100%

由上表可知，公司 1 年以内账期坏账计提比例为 1.00%，低于行业均值 4.71%，公司客户以省级事业单位、大型国有企业为主，信誉度较高，且长期合作方为主，故计提比例略低；1-2 年与同行业公司保持一致；2 年以上账龄应收账款坏账计提比例高于行业可比公司均值。

(3) 以迁徙率模型评估预期信用损失

第一步：计算平均迁徙率及历史损失率

近几年以应收账款账龄为依据计提坏账准备的应收账款期末余额按 5 年期限划分账龄如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1 年以内	31,750.48	35,191.18	29,951.43	20,318.95
1-2 年	12,111.35	9,651.70	6,509.01	6,699.90
2-3 年	3,830.91	2,672.25	3,191.13	2,471.04
3-4 年	1,507.07	1,405.54	1,379.47	932.31
4-5 年	761.29	229.41	253.15	157.22
5 年以上	299.98	269.55	19.61	60.26
合计	50,261.08	49,419.63	41,303.80	30,639.68

注：2024 年 12 月 31 日应收账款余额扣除家家购物、风尚购物单项计提坏账金额。

迁徙率及历史损失率的计算过程

项目	2024 年	2023 年	2022 年	迁徙率（平 均数）	历史损失 率
1 年以内	34.42%	32.22%	32.03%	32.89%	1.83%
1-2 年	39.69%	41.05%	47.63%	42.79%	5.57%
2-3 年	56.40%	44.05%	55.83%	52.09%	13.01%
3-4 年	54.16%	16.63%	27.15%	32.65%	24.97%
4-5 年	130.76%	98.73%	0.00%	76.50%	76.50%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第二步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未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

项目	计算历史 损失率	前瞻性调 整	预期信用 损失率	按账龄计提 的坏账计提 比例	差异
1年以内	1.83%	10.00%	2.01%	1.00%	-1.01%
1-2年	5.57%	10.00%	6.12%	10.00%	3.88%
2-3年	13.01%	10.00%	14.31%	50.00%	35.69%
3-4年	24.97%	10.00%	27.47%	100.00%	72.53%
4-5年	76.50%	10.00%	84.15%	100.00%	15.85%
5年以上	100.00%	10.00%	100.00%	100.00%	0.00%

第三步：以预期损失率和账龄分析法下计算 2024 年末应收账款坏账准备如下：

单位：万元

项目	2024 年末应收 账款余额	以预期信用损失率 计算的坏账准备	按账龄比例计提计算 的坏账准备
1年以内	31,750.48	639.46	317.50
1-2年	12,111.35	741.66	1,211.14
2-3年	3,830.91	548.24	1,915.46
3-4年	1,507.07	414.02	1,507.07
4-5年	761.29	640.6	761.29
5年以上	299.98	299.98	299.98
合计	50,261.08	3,283.96	6,012.44

1年以内预期信用损失率为 2.01% 高于账龄法下比例 1.01%，1年以上预期信用损失率均高于按账龄比例计算坏账比例，以账龄计提比例计算的坏账准备金额高于以预期信用损失率计算的坏账准备金额，公司按账龄计提比例计算的坏账准备计提金额更为充分。公司 2 年以上应收账款的账龄占比低，坏账计提较同行业可比公司更为严格，公司主要客户以事业单位和国有企业为主，公司评估应收账款款项回收总体风险较低，应收账款坏账准备的政策符合公司实际的客户结构及经营情况，公司坏账准备计提充分。

公司组合划分依据与同行业上市公司一致，按账龄计提坏账高于同行业上市公司坏账计提比例及按照迁徙率模型计算预期信用损失，坏账计提充分。

（四）说明报告期内应收票据余额大幅下降的原因及合理性，公司相关结算政策是否发生变化

2024 年及 2023 年公司应收票据期末情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末	2023 年末	变动额
湖南广播影视集团有限公司卫视频道分公司	54.30	376.00	-321.70
湖北省广播电视信息网络股份有限公司	131.22	371.73	-240.51
安徽广播电视台	221.82	30.00	191.82
湖北广播电视台	344.34	784.11	-439.76
成都环宇芯科技有限公司	-	314.25	-314.25
中国电子科技集团公司第九研究所	7.83	39.29	-31.46
成都立誉电子科技有限公司	-	2.72	-2.72
成都淞源电子科技有限公司	-	18.64	-18.64
四川九洲空管科技有限责任公司	7.04	-	7.04
中国电子科技集团公司第五十四研究所	2.76	-	2.76
	769.32	1,936.74	-1,167.42

由上表可知，应收票据期末余额同比下降 1,167.42 万元，主要系湖南广播影视集团有限公司卫视频道分公司、湖北广播电视台、湖北省广播电视信息网络股份有限公司以及成都环宇芯科技有限公司四个客户票据金额下降。以下是四家公司 2023 年及 2024 年回款结算情况：

单位：万元

客户名称	2023 年回款总金额	2023 年汇票回款金额	2023 年汇票回款占总回款比重	2024 年回款总金额	2024 年汇票回款金额	2024 年汇票回款占总回款比重

湖南广播影视集团有限公司卫视频道分公司	598.00	598.00	100.00%	517.80	517.80	100.00%
湖北省广播电视信息网络股份有限公司	4,021.05	371.73	9.24%	4,090.52	390.53	9.55%
湖北广播电视台	1,243.92	1,243.92	100.00%	776.54	619.34	79.76%
成都环宇芯科技有限公司	460.25	314.25	68.28%			
合计	6,323.22	2,527.90	39.98%	5,384.86	1,160.67	21.55%

(1) 湖南广播影视集团有限公司卫视频道分公司期末应收票据同比下降 321.70 万元，主要是由于 2024 年收到 357 万元票据在当期贴现所致；

(2) 2023 年及 2024 年公司与湖北省广播电视信息网络股份有限公司之间以票据方式结算金额变化不大，期末应收票据余额同比下降的原因是当期收到的部分票据已到期承兑；

(3) 湖北广播电视台应收票据期末余额同比减少了 439.76 万元，主要是近两年双方合作的电视剧发行业务减少，2024 年收到的票据回款有所减少。期末未到期票据也有所下降。

(4) 公司与成都环宇芯科技有限公司主要开展微波器件相关业务，双方在 2024 年无业务合作及回款，期末无应收票据余额；

综上，报告期应收票据下降主要是由于与客户规模变动、票据到期承兑及贴现因素所致，报告期内公司结算政策未发生变化。

二、年审会计师的核查程序及核查结论

(一) 核查程序

- 1、了解和评价公司对销售与收款内部控制设计和运行有效性；
- 2、获取公司分客户的应收账款账龄明细表，复核加计正确，并与总账数和

报表合计数核对一致，结合客户收入情况分析其账龄变化合理性，并通过公开信息查询客户的经营情况是否存在异常，复核应收账款坏账准备的计提充分性；

3、执行实质性分析程序，了解期末应收账款的客户构成、业务构成，分析其余额增减变动的原因及合理性；

4、检查应收账款发生额及余额与本期收入、税费等科目的匹配性，计算应收账款周转天数，分析其信用政策是否发生变化；

5、查看同行业可比公司报告期内执行的相关会计政策及会计估计信息，并与公司情况进行对比；

6、获取公司主要客户销售合同、了解合同收款及质保条款，结合销售和收款核查，关注其是否按照合同约定付款时间点回款，并了解其未回款原因；

7、选取本期销售额较大及期末应收账款余额较大的客户进行函证、确认应收账款是否真实准确；

8、结合收入审计程序，选取部分客户执行访谈程序；

9、检查应收账款的期后回款情况。

（二）核查结论

经核查，会计师认为对应收账款所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 3、关于存货跌价准备

报告期末，你公司存货账面余额 1.56 亿元，其中在产品 1.12 亿元、库存商品 1980.58 万元、原材料 1428.21 万元。本期仅对原材料计提存货跌价准备；原材料计提金额为 234.54 万元，与上年末一致。

请你公司：

结合存货状态、存货库龄、周转情况、在手订单、可变现净值等情况，说明在收入持续下降，特别是视频购物及商品销售收入及毛利率均下降情况下，存货跌价准备计提是否充分，说明是否与同行业可比公司存在较大差异。

请年审会计师说明对存货所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

一、公司对问询问题的回复

报告期末存货按类型区分如下：

单位：万元

业务类型	存货类别	产品	2024 年末 余额	存货跌价 准备	账面价值
电视频道覆盖服务业务	在产品	频点资源	11,106.16	-	11,106.16
版权运营	原材料	悍马烈日	176.54	176.54	-
		米娅快跑	58.00	58.00	-
		唐门毒宗	179.75	-	179.75
		金牌月嫂	84.30	-	84.30
		风水师	8.04	-	8.04
		红花绿叶	96.60	-	96.60
摄传编播解决方案产品	库存商品	专业卫星接收机	450.93	-	450.93
	原材料	专业卫星接收机配件	40.12	-	40.12
	发出商品	专业卫星接收机	179.75	-	179.75
视频购物及商品销售	库存商品	苹果 3C 产品	213.10	-	213.10
	库存商品	国乐酒	1,067.16	-	1,067.16
	库存商品	智能硬件产品	172.86	-	172.86
	发出商品	智能硬件产品	228.59	-	228.59
	原材料	国乐酒礼盒	19.34	-	19.34
微波器件	库存商品	微波模块组件	76.53	-	76.53
	原材料	微波器件原料辅料	765.52	-	765.52
	在产品	微波模块组件	71.93	-	71.93
其他	周转材料	国乐酒	439.67	-	439.67
	周转材料	其他	116.78	-	116.78

业务类型	存货类别	产品	2024 年末 余额	存货跌价 准备	账面价值
合计			15,551.67	234.54	15,317.13

报告期末存货 15,551.67 万元，公司对原材料中已超出授权期限的剧本全额计提存货跌价准备，其余存货未计提存货跌价准备。

1、电视频道覆盖业务-在产品

在产品中库存频点核算电视频道覆盖业务外购的尚未实现销售或已销售尚不满足收入确认条件的频点资源成本。电视频道覆盖业务合同的签署主要以年度签署为主，公司依据电视台的覆盖指标要求，提出具有针对性的覆盖方案和实施计划，经双方协商一致并确定覆盖区域清单后，签署电视频道覆盖业务服务协议。在产品为先与区域网络公司签订采购合同，再向电视台进行销售并签订销售合同，库存频点采购能为业务未来发展提供良好市场资源。截至本问询函回复日，2025 年公司电视频道覆盖业务新签合同 9,804.75 万元。

同行业上市公司浩丰科技截至 2024 年末未对酒店及家庭传媒服务的存货计提存货跌价准备。公司 2024 年电视频道覆盖业务在产品存货周转率为 2.57 次，毛利率为 22.18%，同比增加 2.40%，预计可变现净值高于存货账面成本，不存在减值风险。

2、版权运营-原材料

报告期各期末，公司原材料均为外购的电视剧剧本及影视版权。其中剧本为的《悍马烈日》、《米娅快跑》为公司聘请编剧创作的剧本，因已超出合同约定的版权改编授权期限，公司对其计提全额存货跌价准备；其他库存不存在授权期的限制，上述剧本在题材、内容等方面均未与国家现有政策相抵触；

剧本及影视版权同行业可比公司原材料跌价计提情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	期末跌价准备金额	占比
捷成股份	15,622.92	8,206.40	52.53%

华策影视	271,675.98	8,554.31	3.15%
完美世界	238,554.84	59,033.50	24.75%
公司	603.23	234.54	38.88%

公司剧本及影视版权按照单个存货项目计提存货跌价准备，存货跌价准备会计政策与同行业可比公司一致。公司存货跌价准备计提比例高于华策影视、完美世界，低于捷成股份，主要是由于捷成股份对于经市场估算、核定预计改编成本高于售价的剧本项目计提跌价准备。报告期内版权运营业务毛利率为 45.16%，公司基于自有剧本及影视版权项目对于超出授权改编期限的剧本计提了跌价准备，未超出授权期限的剧本预计的售价高于账面价值未计提跌价准备。

3、摄传编播解决方案-专业卫星接收机产品库存

单位名称	期末金额	期末跌价准备金额	占比	库存商品周转率
数码视讯	20,260.34	1,539.76	7.60%	6.15
当虹科技	3,708.18	340.30	9.18%	4.55
四川九洲	71,158.53	4,941.51	6.94%	4.60
公司	670.80	-	-	1.28

报告期末专业卫星接收机研发及销售库存余额为 670.80 万元，跌价准备同比减少 39.09 万元，主要是由于本期清理了年初全额计提减值的长库龄库存。

数码视讯主要是由于数码视讯产品涵盖视频、安全、AI、通信服务等技术的创新领域，应用于广电、通信、应急安全、工业互联网、新能源等领域；当虹科技产品涵盖高质量视频编转码、视频智能识别、视频超低延时编码、5G 边缘计算、视频超级压缩、视觉 AI、生成式人工智能等，为客户提供综合性的智能视频解决方案与视频云服务；四川九洲智能终端包括数字音视频终端、数据通信终端的研发、制造、销售及行业应用服务。同行业上市公司其产品种类较为丰富，公司产品重点在广电领域的专业卫星接收机研发及销售，公司专业卫星接收机业务库存商品周转率及存货跌价准备低于可比公司。期末库存商品及原材料库龄 1 年以内 289.93 万元、1-2 年 201.12 万元，库龄相对较短；发出商品核算客户借机

测试、已发货未结算、研发部门临时领用等。公司采用预计售价减去预计销售费用、相关税费后的可变现净值与成本孰低的方法进行跌价测试，2024年摄传编播解决方案产品毛利率为62.83%，预计该产品的可变现净值高于成本，期末存货不存在减值风险。

4、视频购物及商品销售库存

视频购物及商品销售按产品分毛利率情况

项目	2024年度	2023年度	变动
苹果3C产品	1.77%	1.97%	-0.20%
国乐酒	20.42%	50.96%	-30.54%
其他产品	8.71%	20.36%	-11.65%
视频购物及商品销售业务毛利率	2.51%	4.58%	-2.07%

(1) 各产品毛利率变动及存货情况

1) 苹果3C产品2024年毛利率下降0.20%，主要是由于电子产品市场竞争激烈所致。期末苹果3C产品213.10万元已于期后对外销售，毛利率为1.48%；

2) 2024年公司国乐酒毛利率下降，主要是由于白酒行业市场需求疲软、公司调整了经营策略，经营重点工作为从川酱系列国乐酒向贵酱系列国乐酒转变，贵酱系列国乐酒销售单价低于川酱系列国乐酒，销售单价、产品口味市场接受度更高。同时为促进产品销售进行市场促销活动，使得本期毛利率有所下降。

3) 其他产品毛利率较低主要是由于2024年新增向电视台客户销售一批龙麦克话筒毛利率较低所致。

(2) 同行业上市公司情况

同行业可比公司存货跌价准备计提情况：

单位：万元

单位名称	期末金额	期末跌价准备金额	计提比例	存货周转率
舍得酒业	522,076.08	31.40	0.01%	0.38

单位名称	期末金额	期末跌价准备金额	计提比例	存货周转率
老板干酒	355,633.68	384.03	0.11%	0.53
古井贡酒	930,374.81	3,952.73	0.42%	0.51
公司国乐酒库存	1,067.16	-	-	0.27
天音控股	346,015.93	6,522.68	1.89%	22.53
爱施德	342,520.31	18,103.94	5.29%	17.89
神州数码	1,313,754.13	52,133.49	3.97%	9.50
公司苹果 3C 产品	213.10	-	-	9.84
公司智能硬件产品	172.86	-	-	0.44

公司库存商品中国乐酒系列产品库存周转率、跌价准备计提比例低于可比公司。期末国乐酒库龄 1 年以内 305.98 万元、1-2 年 148.66 万元、2-3 年 349.42 万元，白酒可储存期限长、储存时间越久口感越丰富越有利于市场销售，不存在过期变质情况。公司聘请评估机构以市价法对截至 2024 年 12 月 31 日存货中库存商品及周转材料中的国乐酒产品进行评估，由中水致远资产评估有限公司出具的以财务报告为目的的申报的存货减值测试中水致远评报字[2025]第 020420 号资产评估报告，评估结果为库存国乐酒整体评估增值率为 32.92%。酒系列产品期末不存在减值风险。

同行业可比公司产品多元化、市场规模大，期末库存金额大。公司主要经营提供市场认可度较高的苹果手机及依托于 AI 数据大模型产品如 AI 智能鼠标等智能硬件产品。苹果 3C 产品周转时间短，且期后库存已全部对外销售。智能硬件产品主要为 AI 智能鼠标，目前市场重心为公司有核心优势的运营商、广电等渠道体系的搭建。库龄在 1 年以内，产品预计变现净值高于成本，不存在减值风险。

5、微波器件业务存货情况

期末微波器件业务存货增加了 654.87 万元，其中原材料期末余额增加较多，为应对客户需求提前备货。2024 年底与某研究所洽谈 ADC 子卡项目预计销售金

额 300 万元，该项目材料备货 200 多万元；与成都空间矩阵科技有限公司的变频、射频项目备货 200 多万元，此项目截至 2025 年 5 月已完成交付；另外还有研发项目备货 86 万元，其余是正常的库存。

单位名称	期末金额	期末跌价准备金额	计提比例
雷电微力	133,395.13	1,804.55	1.35%
国光电气	27,499.89	3,337.20	12.14%
国睿科技	930,374.81	3,952.73	0.42%
公司微波器件	913.98	-	-

微波器件业务近 3 年业务收入保持快速增长，公司库存随之增加，期末库存以备货的原材料为主。期末跌价准备金额低于同行业可比公司，公司微波器件业务经营时间尚短，存货库龄在一年以内，2024 年库存商品周转率为 64.34 次。本期微波器件业务市场需求增加、收入同比增长 46.74%，销售毛利率为 27.25%，期末存货为备货而增加，预计可变现净值高于存货账面价值，不存在跌价准备。

6、周转材料

周转材料为公司购买的接待用品、办公用品等，将根据实际领用情况结转入期间费用。

综上，除《悍马烈日》、《米娅快跑》因已超出合同约定的授权期公司对其全额计提存货跌价损失，其他存货预计可变现净值高于账面成本，不存在减值情况。公司存货跌价计提与可比公司不存在较大差异，公司存货跌价计提充分。

二、年审会计师的核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、了解公司存货管理流程，评价内部控制设计和运行有效性；
- 2、对存货科目执行分析性复核程序，分析包括但不限于存货结构的变动原因、存货周转率的变动合理性、长库龄情况、存货结存情况的合理性等；
- 3、对存货执行截止测试，审核是否存在跨期结转主营业务成本情况，确认

期末存货的准确性；

4、获取存货明细表，了解存货分类，核算内容，对实物存货了解存放地点、存货状态以及库龄，对期末存货执行监盘程序，在监盘过程中关注及了解资产的存放状态及是否存在积压情况等；对在产品以频点资源形式结存的存货，检查采购合同，并通过对对应销售合同的核查进行配比分析，整体分析存货是否存在减值迹象以判断减值准备计提的合理性和充分性；

5、获取公司存货跌价准备明细表和在手订单情况，执行存货减值测试的重新计算，检查是否按相关政策执行，复核存货跌价准备计提的准确性和充分性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为对存货所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 4、关于客户和供应商

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比 41.09%，其中第一大客户广东广播电视台及其关联方销售金额 8294.03 万元，广东广播电视台期末应收账款余额 1.12 亿元。第二大客户北京海科融信供应链管理有限公司 2024 年销售金额 6537.33 万元，2023 年销售金额 8874.71 万元。

前五大供应商年度采购占比 56.14%，其中第四大客户湖北省广播电视信息网络股份有限公司同时也是第五大供应商。

请你公司：

（1）列示广东广播电视台本期主要合同执行情况，包括但不限于签订时间、销售金额、信用政策、期后回款情况等，说明其应收账款占销售金额比重超 100% 的原因及合理性，以及是否存在回款风险；

（2）列示公司与北京海科融信供应链管理有限公司的业务内容、主要合同执行情况；

（3）列示湖北省广播电视信息网络股份有限公司主要销售、采购合同的执行情况，包括但不限于销售（采购）产品、定价、信用政策、收（付）款情况

等，说明湖北省广播电视信息网络股份有限公司既是客户又是供应商的原因，与其交易的合理性与必要性。

请年审会计师说明对主要客户（供应商）执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

一、公司对问询问题的回复

（一）列示广东广播电视台本期主要合同执行情况，包括但不限于签订时间、销售金额、信用政策、期后回款情况等，说明其应收账款占销售金额比重超100%的原因及合理性，以及是否存在回款风险

1、广东广播电视台本期合同情况

2024年2月19日公司与广东广播电视台签订了《广东卫视信号落地有线电视网（2024）》，合同期限自2024年1月1日至2024年12月31日，由公司开展广东卫视信号落地业务，包括但不限于广东卫视信号落地全国部分有线电视网络及部分星级宾馆酒店（含港澳台地区），并与各信号传输渠道方进行签约付费。合同总价款为7,853.00万元，合同约定公司于每月10日前向广东广播电视台提供上一个月的落地覆盖月度进度报告，并经其组织人员根据第三方公司数据对公司提供的服务进行核查及验收，经验收确认服务符合约定条件且无其他违约情形的，广东广播电视台于每月15日前向公司支付相应的落地服务费用。

2、广东广播电视台应收账款占销售金额比重超100%原因及合理性说明

公司自2017年起与广东卫视合作开展广东卫视在全国各地有线电视网络覆盖业务，近年来一直为电视频道覆盖业务第一大客户。广东卫视自2020年开始以广东广播电视台为签约主体与公司签约，自2020年以来当年新增的应收账款及回款情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
应收账款	8,300.54	9,223.92	8,594.17	8,279.96	7,853.00	-
回款金额	8,605.00	8,638.00	7,675.00	3,470.00	2,683.00	695.00

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
回款率	100.00%	93.65%	89.30%	41.91%	34.17%	-

2020年至2022年广东卫视基本按合同约定支付款项，自2023年开始广东广播电视台因收到的财政拨款下降较多，对外支付各项业务款项也同步减少，其未能按照合同的约定向公司支付电视频道落地合同款，2023年及2024年回款率低于50%，2023年度合同款项至今尚未全部支付完毕，使得2024年末对广东广播电视台的应收账款超过了当期确认的应收账款（含税营业收入）。

3、广东广播电视台应收账款回款风险分析

广东广播电视台由广东省委宣传部分管，是广东省级权威媒体，广东省作为我国第一经济大省，省域仍具备较强的财政保障和资金调配能力，广东广播电视台自与我公司合作以来，双方合作顺利，未发生过经济纠纷。公司针对该应收款项采取相关的措施，安排了专门人员与对方加强沟通，定期拜访及时了解对方的资金状况和业务动态。同时，密切关注行业政策的变化，提前与对方协商调整回款计划，并于2025年公司向其发送律师函方式催收，对方表示正在协调上级主管部门，积极筹措资金偿还欠款。

鉴于与广东广播电视台多年友好合作关系以及其良好信誉和实力，结合国家政策对中小企业欠款回收的扶持，公司评估欠款回收风险较低。

（二）列示公司与北京海科融信供应链管理有限公司的业务内容、主要合同执行情况

北京海科融信供应链管理有限公司（以下简称“海科融信”）主要从事苹果、小米、华为及化妆品等数码产品、快消品的销售业务，产品种类及销售渠道丰富多样，近几年营业收入在20-60亿元不等。其在电商季或在报名参加营销活动期间，业务量会出现短时间内迅速增长，会向众多供应商采购不同产品、型号以满足业务需求。公司与海科融信自2021年开展3C产品合作以来，形成了良好的合作关系。双方合作前签署订单式合同，合同约定销售产品的型号、数量、单价、金额等，货物由公司送货至海科融信指定仓库，在办理完入仓验收手续后3个月内向公司支付全部货款。

2024 年度主要合同执行情况如下：

单位：万元

签订时间	合同金额	采购产品	回款情况
2024/3/13	1,158.83	苹果 15 系列产品	报告期内已回款
2024/4/1	880.61	苹果 15 系列产品	报告期内已回款
2024/4/3	938.72	苹果 15 系列产品	报告期内已回款
2024/4/5	639.95	苹果 15 系列产品	报告期内已回款
2024/6/17	1,105.16	苹果 15 系列产品	报告期内已回款
2024/12/3	1,307.44	苹果 15/16 系列产品	期后已回款
2024/12/9	1,356.48	苹果 15/16 系列产品	期后已回款
合计	7,387.18		

2024 年海科融信向公司采购产品集中在 3-4 月在电商渠道做营销活动和 6 月及 12 月电商节前后，海科融信对货物需求量大而向公司大批量采购。截至年报披露日，双方均已按照合同约定的权利义务履行完毕。

（三）列示湖北省广播电视信息网络股份有限公司主要销售、采购合同的执行情况，包括但不限于销售（采购）产品、定价、信用政策、收（付）款情况等，说明湖北省广播电视信息网络股份有限公司既是客户又是供应商的原因，与其交易的合理性与必要性

1、公司与湖北省广播电视信息网络股份有限公司合同情况

公司自 2017 年开始与湖北省广播电视信息网络股份有限公司（以下简称“湖北广电”）在电视频道覆盖业务开始合作，并于 2020 年开始至今与湖北广电同时开展湖北卫视在全国各地有线网络落地覆盖业务和全国卫视在湖北省有线电视网络落地覆盖业务合作，双方在电视频道覆盖业务、专业卫星接收机销售业务等方面保持业务合作。

2024 年 6 月 28 日公司通过招投标方式中标湖北省广播电视信息网络股份有限公司 2024 年指定区域落地、覆盖业务合作伙伴入围项目。双方于 2024 年 7 月签署《湖北卫视落地全国各级有线电视网业务合作协议》（即销售合同），由

公司代理湖北卫视在全国 58 个地区接入有线电视网络业务，合同金额 4,499.44 万元，合同期限 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，合同约定湖北广电根据公司实际签约上游网络公司合同及付款情况，向公司支付落地费，但不应超过次年 6 月 30 日。2024 年共计回款 4,088.72 万元，其中 1,774.23 万元回款为 2023 年度合同款，2,314.49 万元为 2024 年度合同款项。

同期公司与湖北广电签订《各省级卫视卫星频道落地业务合作协议》（即采购合同），由公司代理执行全国 15 个省级卫视频道进入湖北省有线电视网落地覆盖，合同金额 2,290.89 万元，合同期限 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，合同约定自签署协议起由公司每月支付已执行落地签约的传输费，12 月 31 日前支付完毕。由于原合同中约定代理全国 15 个省级卫视频道中北京纪实频道与湖北广电直接签署，双方于 2024 年 12 月 20 日签订补充协议，约定主合同金额由原 2,290.89 万元扣减 114.52 万元，扣减后合同金额变更为 2,176.37 万元。公司按照合同约定于 2024 年 12 月 31 日前向湖北广电支付了全部合同款项。

2、说明湖北省广播电视信息网络股份有限公司既是客户又是供应商的原因，与其交易的合理性与必要性

双方交易基于主营业务开展，自 2020 年开始起即开展湖北卫视在全国各地有线网络落地覆盖业务和全国卫视在湖北省网落地覆盖业务。公司深耕广电领域多年，能够为电视台在全国各地区提供覆盖方案设计、渠道代理、监测维护等专业的、具有针对性的电视频道覆盖服务。湖北广电作为公司客户时由公司负责执行湖北卫视在全国各地区有线电视网络落地覆盖业务，湖北广电作为公司供应商时由公司负责全国各地区省级卫视在湖北省有线电视网络落地传输。湖北广电作为公司客户、供应商分属不同的业务和合同内容。因此，湖北广电既是公司供应商也是客户是合理且必要的。

二、年审会计师的核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、了解和评价公司对销售与收款、采购与付款相关的内部控制设计和运行有效性；

2、执行实质性分析程序，了解期末应收账款的客户构成、业务构成，分析

其余额增减变动的原因及合理性；

3、获取公司主要客户、主要供应商业务合作背景，通过公开信息查询其经营范围、公司规模、收入规模等，对比其在公司交易规模是否匹配；

4、通过公开信息查询主要未回款客户经营情况，结合历史坏账情况、账龄情况，评估坏账准备计提的充分性，分析应收账款是否存在无法收回风险；

5、获取公司主要客户销售合同，通过了解合同收款及质保条款，结合销售和收款核查，关注其是否按照合同约定付款时间点回款，并了解其未回款原因，检查其合同执行情况；

6、选取本期销售额较大及期末应收账款余额较大的客户进行函证、确认应收账款是否真实准确；

7、选取本期采购额较大及期末应付账款余额较大的供应商执行函证程序；

8、获取既是客户又是供应商企业清单，核查其交易背景及业务合理性，并结合函证、细节测试等程序，确认其交易的合理性和必要性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为对主要客户（供应商）所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

问题 5、关于版权纠纷

公司年报披露，报告期内子公司天津金麦客、成都金麦客存在系列版权纠纷，标的金额 741.89 万元。截至年报披露日，尚有标的金额 192.27 万元的案件，未开庭审理或尚未判决。

请你公司：

列示天津金麦客、成都金麦客存在系列版权纠纷涉及诉讼的明细、目前进展情况。结合法律专业意见，说明本期对上述版权纠纷的损失计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司对问询问题的回复

（一）天津金麦客、成都金麦客存在系列版权纠纷涉及诉讼的明细、目前进展情况

天津金麦客、成都金麦客主要经营“家庭娱乐互联网平台”，该平台以家庭 K 歌为核心，以“金麦客 K 歌”等家庭娱乐产品为载体，通过协调音乐歌曲及其他视听内容的版权方获取作品授权，在各大智能终端和大屏应用商店落地运营音乐版权作品分发、点播业务，该平台链接的云端曲库存在数以万计的海量音乐作品。

报告期天津金麦客、成都金麦客涉及系列版权纠纷均为 K 歌音乐作品版权纠纷，标的金额合计 741.89 万元。部分案件分别以原告撤诉、调解、法院判决等不同的方式结案，于年报披露日前已经结案的诉讼标的 549.62 万元，成都金麦客及天津金麦客实际支付版权诉讼赔偿 45.84 万元和解款 3.50 万元。截至年报披露日尚有涉及 3 个原告的 5 起案件标的合计 192.27 万元未开庭或法院开庭审理尚未作出生效判决（即“未结案”）：

原告方	案件数量	标的金额 (万元)	案件进展
纽凯文化传播(宜昌)有限公司	1 件	148.88	广东深圳前海合作区人民法院于 2024 年 11 月向天津金麦客、成都金麦客送达了传票及原告起诉状、证据等材料，双方未能在诉前调解阶段达成和解。2025 年 1 月 10 日，深圳前海合作区法院正式立案，并于 2025 年 3 月 28 日第一次开庭，公司相关业务部门协同委托代理律师积极举证、参与庭审。目前，仍在一审过程中，尚未结案。
北京爱奇艺科技有限公司	1 件	15.00	天津和平区人民法院于 2024 年 9 月对爱奇艺起诉的侵害信息、网络传播权案件予以正式立案，该案经过法庭审理，于 2025 年 2 月 21 日法院作出一审判决，判决成都金麦客应赔付爱奇艺 1.15 万元。公司不服一审判决，于 2025 年 3 月向天津市第一中级人民法院提起上诉（一审判决未生效）。天津一中院经过二审审理后于 2025 年 6 月 23 日作出维持一审判决结果的二审判决书。

原告方	案件数量	标的金额 (万元)	案件进展
广州立梵醍文化传播有限公司	3 件	28.40	，四川自由贸易试验区人民法院受理原告起诉的 3 个案件（其中“诉前调”案号 2 件合计诉讼标的金额 20.4 万元、民初案号 1 件诉讼标的金额 8 万元），合计标的 28.4 万元。其中，2 个案件正在诉前调解阶段、1 个民初案号案件已于 2025 年 3 月 28 日法院第一次开庭审理，目前尚在一审审理过程中，尚未结案。
合计	5 件	192.27	

（二）结合法律专业意见，说明本期对上述版权纠纷的损失计提是否充分

因音乐版权业务存在作品数以亿计、每首歌都有不同的版权方或拥有多个原始权利人等特征，经营音乐版权业务的市场主体只能通过向音集协、音著协等国家集体版权管理机构以及较大的版权方集中获取批量的作品授权。即便如此，依然难以保证其业务中使用曲库中每一首歌曲的版权授权链完整无瑕疵，版权维权和版权侵权成为音乐版权领域的常态。天津金麦客、成都金麦客公司随着市场影响力、知名度逐渐增加，不可避免遇到比较多的版权纠纷。

不同于传统的实体 KTV 的音乐类侵权纠纷，公司经营业务属于比较创新的业务，行业内尚无比较普遍的参考标准。且受制于案件受理法院对涉及网络侵权的著作权纠纷的考量不同，同一个原告可能前往全国多地法院起诉同一个被告，或者撤诉后更换另一个可能对原告更有利的法院重新起诉。法院经常对同一个原告就相同被告发起的一系列同案由的案件合并审理，甚至可能组织当事人和解，一次性解决全部纠纷。因此，涉诉案件在判赔标准及结案方式上差异较大，公司在报告期末无法通过现有信息对判赔金额可靠计量。

结合 2024 年度诉讼案例中，51 个案件撤诉案件为 30 个，撤诉率达 58.80%；已经结案的诉讼标的 549.62 万元，实际支付版权诉讼赔偿 49.34 万元，实际赔付率占诉讼标的的 8.98%，案件数量、标的变化存在较大的不确定性。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：与或有事项相关

的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1）该义务是企业承担的现时义务；2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3）该义务的金额能够可靠地计量。

针对未开庭审理或尚未判决，结合公司已结案的版权诉讼案件，案件数量、标的的变化存在较大的不确定性。预计赔偿金额无法可靠计量，不满足预计负债确认的条件。因此，根据实际支付赔偿金额计算损失，未计提版权纠纷的预计负债。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、获取公司未决诉讼台账，核查公司相关案情、判决或仲裁结果、执行情况以及期后诉讼状态，并对案件进行了分析。

2、结合案件相关进展和企业会计准则的相关规定，评估公司版权纠纷的损失计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，会计师认为，公司版权纠纷的损失计提充分适当。

问题 6、关于子公司

报告期内，你对成都雷石天地电子技术有限公司追加投资 94 万元，权益法核算的长期股权投资收益为-83.01 万元。

报告期内，你公司新增两家合并报表范围内公司：全资子公司北京云视互动文化传播有限公司出资设立北京融一融科技有限公司，持股比例 51.00%，公司间接持股 51.00%；控股子公司四川流金酒业有限公司出资设立国乐（敦煌）传媒有限公司，持股比例 70.00%，公司间接持股 35.70%。

请你公司：

（1）列示成都雷石天地电子技术有限公司持有目的、投资成本、投资期限、预计收益、实际收益、预计收益与实际收益是否存在重大差异等情况，说明是否存在减值风险；

(2) 说明两家新设公司主营业务、产品类型及截至目前的业务开展情况。

请年审会计师就问题(1)核查并发表明确意见。

一、公司对问询问题的回复

(一) 列示成都雷石天地电子技术有限公司持有目的、投资成本、投资期限、预计收益、实际收益、预计收益与实际收益是否存在重大差异等情况，说明是否存在减值风险

成都雷石天地电子技术有限公司为公司控股子公司成都金麦客与北京雷石天地电子技术有限公司(以下简称“北京雷石”)于2024年4月共同出资成立的合资公司，其中成都金麦客出资94.00万元、持股比例为47%，北京雷石出资106万元、持股53%。

北京雷石深耕音乐科技领域二十余年，拥有强大的研发实力和市场占有率，能够提供丰富的歌曲版权资源，核心业务集中在软件研发、设备供应以及版权运营等板块，尤其在歌曲版权运营方面具备优势。总部位于北京，并在上海、南京、广州等多地成立分公司，已构建起广泛的市场网络，销售体系和服务网络覆盖商用、家用、移动端等全场景，其创新的音乐生态系统深受用户与行业好评。成都金麦客近年来凭借其卓越的技术创新和用户体验，积累了上千万的用户规模，并与多家知名智能电视和音响品牌建立了深度合作关系。产品以丰富的内容资源、可定制化的界面和流畅体验，在市场上赢得了十分良好的口碑。

近年来，音乐版权纠纷频发给成都金麦客运营的家庭娱乐平台K歌业务带来了严峻挑战。为应对该挑战，同时整合行业优质资源，进一步提升家庭娱乐平台K歌业务的竞争力，公司与北京雷石基于长期战略合作共同出资成立成都雷石。自2024年7月起，成都金麦客将原有家庭娱乐平台K歌业务技术、客户资源、人力资源等转移至成都雷石，由成都雷石运营相关业务，承担运营成本。成都雷石7月开始运营后，合同、渠道、资源处于转移阶段，同时需要承担原金麦客家庭娱乐平台业务运营成本及人力成本，因此2024年下半年利润出现亏损。

随着成都雷石K歌业务的逐步开展，已经和多个OTT和音响渠道商达成有效合作，新增了几个音响合作商并已经研发上线，2025年一季度已经实现转亏，

实现净利润 142.19 万元，预计未来将进一步充分发挥在技术、市场、用户体验等方面的优势，推动 K 歌市场的发展，为用户带来更多创新和高质量的音乐互动体验，实现更高收益，故该项股权投资不存在减值风险。

（二）说明两家新设公司主营业务、产品类型及截至目前的业务开展情况

1、北京融一融科技有限公司

北京融一融科技有限公司为 2024 年 7 月由公司全资子公司北京云视互动文化传播有限公司与成都易达数安科技有限公司（以下简称“易达科技”）共同出资设立北京融一融科技有限公司（以下简称“融一融”），由云视互动出资 51.00 万、持股 51%，易达科技出资 49.00 万、持股 49%。

公司拥有多年广电传媒行业经验，主要提供电视频道综合运营服务、直播内容分发、融媒体中心内容运营、音乐版权内容运营等业务。易达科技是融媒体领域内知名的文化+科技解决方案提供商和文化+生态运营商，在 APP 客户端及文化+增值业务领域拥有引领行业的理念、先进的技术和成熟的产品,可以助力各级各类融媒体中心快速成为有用户、有日活、有互动、能服务、能治理和能造血的新型可持续运营平台。

双方共同出资成立融一融，充分发挥各自在技术平台、市场资源等方面的综合优势，联合打造先进的融媒体技术平台和标准化的运营模式。2024 年融一融公司已与永城市融媒体中心、延津县融媒体中心、河南大象融媒体技术有限公司等签署合作协议，共同推动县级融媒体技术平台发展。

2、国乐（敦煌）传媒有限公司

国乐(敦煌)传媒有限公司由公司控股孙公司贵州酱酒国乐酒业有限公司(以下简称“贵酱国乐”)与敦煌新丝路文化旅游发展有限公司(以下简称“敦煌新丝路”)于 2024 年 6 月共同出资设立国乐(敦煌)传媒有限公司(以下简称“国乐敦煌”)，由贵酱国乐出资 70.00 万元、持股 70.00%，敦煌新丝路出资 30.00 万元、持股 30.00%。

贵酱国乐依托贵州酱酒集团酿造基地，推出形象大单品及诗经系列等产品，以“中国艺术酱香引领者”为定位，融合中华礼乐文化，通过多元渠道布局市场，

并积极开展品牌推广。敦煌新丝路公司位于敦煌市，以传承与创新敦煌文化为使命，投资运营了“乐动敦煌—文旅产业综合体”项目，打造了融合演艺、餐饮、研学、非遗、文创等的多元业态，构建了“剧、艺、食、趣、学”五大业态融合发展体系。

当前消费者对兼具文化内涵与品质保障的产品需求日益凸显，而敦煌作为世界文化遗产的璀璨符号，其 IP 蕴含的历史底蕴、艺术价值与贵酱国乐追求的“年份传承、文化赋能”理念高度契合，双方合作既响应了“推动文化和旅游深度融合”的政策导向，又顺应了酱酒行业“以文化赋能品牌增值”的发展趋势，计划通过敦煌 IP 与酱酒酿造的跨界融合，打造“文化+品质”双驱动的标杆产品。

截至目前，国乐敦煌因敦煌 IP 尚未得到相关方的授权批准，国乐敦煌双方股东尚未实缴资本，亦未开展相关业务。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、了解和评价公司对投资相关的内部控制设计和运行有效性；
- 2、获取与投资相关的投资协议、内部审批文件等，了解投资相关的背景、持有目的、投资成本、投资期限、预期收益等；
- 3、重新测算投资收益计算是否准确；
- 4、评估投资是否存在减值风险。

（二）核查结论

经核查，会计师认为，该项投资不存在减值风险。

北京流金岁月传媒科技股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 2 日