(上接 70 版)

根据 2022 年 6 月的交易后续安排，业务考核期为 2022、2023 年两年，两年应当合并计算。考虑到武汉慧辰当前业务局面良好，截至本回复报告出具日，已经确定的在手订单 6,265 万元（含税），其中 4,308 万元（含税）预计于 2023 年确认收入，另有 1,800 万元商机确定性较高，2023 年业绩完成预期较好，触发较大补偿金额的风险较小。同时，公司与张殿柱多次沟通，积极推动张殿柱届时履行相关承诺，如张殿柱不能履行承诺，公司将通过合法途径 / 手段敦促其履行，坚决维护公司及中小股东利益。

（三）请公司董事会说明是否就业绩补偿款的追偿履行了勤勉尽责的义务以保障业绩补偿及时、足额履行

1、公司董事会就业绩补偿款的追偿履行了勤勉尽责的义务以保障业绩补偿及时、足额履行

公司董事会就业绩补偿款的追偿履行了勤勉尽责的义务，董事会要求管理层对武汉慧辰的业绩承诺的完成进行了持续的监督，2022 年第三季度至第四季度，管理层持续跟踪了武汉慧辰的经营情况，每季度开展业务评估会对武汉慧辰业务进行了业务跟进；2022 年第四季度至 2023 年第一季度，根据董事会的进一步要求，管理层多次线上与线下对经营团队的业务开展、业绩承诺的履约进行了督促，2023 年 2 月公司管理年会期间，召开了专项会议对武汉慧辰的业务承诺完成情况及后续可能产生的业绩承诺补偿事项进行了讨论，公司财务总监受董事会委派，于 2023 年 3 月专程去武汉慧辰进行现场办公，对业绩承诺完成情况、业务进展、业绩承诺补偿等事项进行沟通。在确认 2022 年业绩承诺无法完成后，要求业绩承诺方多次至公司总部述职，向董事会代表进行汇报，敦促其实现业绩目标及履行相关承诺。

2.2 持续督导机构回复

持续督导机构执行了以下核查程序：

1、对武汉慧辰的总经理张殿柱进行访谈，了解武汉慧辰主营业务、主要产品等基本情况，以及 2022 年 6 月后业绩不及预期的具体原因，查阅相关行业研究报告等公开资料；

2、获取武汉慧辰 2022 年的财务报表、主要销售合同和采购合同，查阅武汉慧辰在手订单以及历史订单完成情况；

3、核查交易对手方程卓及张殿柱个人的银行流水、获得东台兴道收购款的去向、个人征信报告、资产负债情况及无违法违规证明等信息，获取东台兴道的合伙人决议、解散时资金分配凭证、注销资料。查阅发行人与交易对手方于 2022 年 6 月 14 日签署的《股权收购协议》以及 2023 年 5 月 17 日签署的《股权收购协议的补充协议》；

4、查阅张殿柱出具的承诺文件及资产证明文件；

5、访谈发行人董事会秘书，了解 2022 年 6 月至今，发行人董事会就业绩补偿款的追偿所履行的具体义务情况并获取相关证据资料。

2.3 核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、根据公司的说明和对武汉慧辰总经理的访谈，武汉慧辰主要为烟草和政府两大领域客户提供数据分析与解决方案服务。2022 年下半年受经济环境和市场需求影响，客户的预算产生变化、政府国企采购流程发生变化、行业竞争加剧，从而毛利率出现下滑；同时受前述影响，武汉慧辰的在手订单执行变少，部分项目没有如期完成验收、客户回款变慢以及武汉慧辰在 2022 年主动采取的延缓政务类项目签单节奏和交付节奏，以上因素综合作用使得武汉慧辰 2022 年的业绩未达标；

2、在张殿柱注销东台兴道后，张殿柱和程卓承担了东台兴道有关的业绩承诺和全部义务。根据张殿柱及程卓提供的资料，两人目前资产负债情况良好，无不良信用记录，无违法违规行为，其银行流水显示其具有一定的支付能力，根据 2022 年度审计报告，进一步梳理交易对手方的信用风险，对业绩补偿确认 300 万元或有对价。根据 2022 年 6 月的交易后续安排，业务考核期为 2022、2023 年合并计算。武汉慧辰目前在手订单金额为 6,265 万元（含税），如在手订单可按预期实现收入，预计触发业绩回补并导致较大回补金额的风险较小；

3、根据对公司董事会秘书的访谈及公司提供的相关资料，公司董事会于 2022 年第三季度至 2023 年第一季度期间，通过定期会议、专项会议、督促管理层日常沟通及委派管理层现场办公等方式，对武汉慧辰的业绩承诺的完成进行持续监督。

问题 3：关于内部控制否定意见

请公司：（1）核实是否建立有效的内部控制制度对子公司账面长期逾期应收账款进行管理、对子公司合同签订进行审批，并结合实际执行情况评估有关制度是否健全完备；（2）说明公司是否存在内控重大缺陷。如是，请补充更正内部控制自我评价报告；（3）结合否定意见所涉事项，说明上述内部控制缺陷涉及的主要业务环节、相关责任主体的认定和追责安排；（4）说明公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面是否履行了相应职责，并说明公司截至问询函复函日的相关问题整改情况

请持续督导机构对以上问题进行核查并发表明确意见。

3.1 公司回复

（一）核实是否建立有效的内部控制制度对子公司账面长期逾期应收账款进行管理、对子公司合同签订进行审批，并结合实际执行情况评估有关制度是否健全完备

1、公司已建立有效的内部控制制度对子公司账面长期逾期应收账款进行管理

公司制定了应收账款的管理规则，对应收账款的催收、对账、账务处理等方面进行了规范。

（1）公司规定，每季度，由财务部收入会计根据部门已确认收入但仍未回款半年以上的应收账款清单，发送邮件给部门负责人及助理，由部门负责人负责催收；

（2）公司要求定期召开经营管理会议，对各部门 / 子公司的经营情况进行汇报和分析；

（3）公司要求定期与客户进行对账，对账信息包括开票金额、未开票金额、回款金额；

（4）公司要求每季度结束后，由财务部收入会计编制应收账款逾期账龄分析表，结合逾期账龄划分政策，根据会计政策要求计算坏账准备。

2、公司已建立有效的内部控制制度对子公司合同签订进行管理

公司制定了合同管理规则，对合同签订、合同变更以及合同档案管理等方面进行了规范。

（1）项目确认合作后，公司要求业务人员将销售合同文档 / 确认合作的依据上传至系统，方可启动合同审批；经过法务、财务等各环节的审批后，业务人员可以打印合同至印章保管人处盖章或申请电子印章；销售合同变更时，业务人员需要上传变更相关依据启动变更流程，审批流与销售合同审批流程相同。

（2）合同审批完成后方可盖章，可以选择盖实体章或电子章，实体章由印章保管员管理，业务人员携带审批通过的合同，至印章保管员处审核后盖章；电子印章需要业务人员在系统中申请，由印章保管员负责加盖。

（3）合同归档时，由业务人员将双方签字盖章的合同交至合同管理员处，由合同管理员在系统中查看并核对相关信息，核对无误后，进行归档操作。

3、结合实际执行情况，公司对子公司应收账款管理的有关制度已健全完备

报告期内，公司对子公司应收账款管理按规定执行。

（1）报告期内，根据公司的应收账款管理的相关规则要求，每季度结束后，财务部收入会计根据部门已确认收入但仍未回款的应收账款清单，同时，单独列示逾期半年以上的应收账款明细，发送邮件给部门负责人及助理，要求部门负责人负责催收。

（2）报告期内，公司组织召开了每季度的经营管理会（1–3 季度为季度结束后一个月内，第四季度召开时间为年度管理会时间），会上各部门 / 子公司除对经营管理情况汇报外，同时对应收账款管理情况进行汇报和分析。每次会议管理层均对逾期半年以上的应收账款要求加强催收。

（3）报告期内，公司不定期组织业务会议，由各部门 / 子公司汇报业务情况，包括应收账款的回款、催收情况，及时了解和跟进业务开展状况。

（4）报告期内，针对当年末有余额及发生额的客户，公司通过统一的应收账款对账邮箱向客户发送对账信息，包括开票金额、未开票金额、已收款金额。

（5）报告期内，每季度结束后，财务部收入会计编制了应收账款逾期账龄分析表，结合逾期账龄划分政策（验收条款相关的划分规则、付款条款相关的划分规则），根据客户信用情况计算逾期信用损失。

结合上述实际执行情况，公司对子公司应收账款管理的有关制度已健全完备。对子公司应收账款管理相关环节的风险管理可控，控制有效执行。同时，在子公司应收账款的管理模式、催收方式等方面，仍在进一步完善优化。

4、结合实际执行情况，公司对子公司合同签订管理的有关制度已健全完备

报告期内，公司对子公司合同签订管理按制度要求和系统控制执行。

（1）报告期内，公司所有项目合同，均上传至系统审批。项目确认后，由业务人员发起合同审批流程，由业务部门、财务部门、法务部门等进行审核。相关人员在审核过程中重点关注客户委托项目的真实性以及把控合同条款的风险，审核内容包括但不限于：客户的明确委托意向、主体资格（客户性质、是否中间客户等）、项目内容、价款、付款周期、付款方式、权利义务、验收条款、违约条款、管辖权条款、数据合规条款等。合同变更时，需重新在系统里执行合同审批流程。

（2）报告期内，实物章（合同专用章）由法务部门印章管理员统一保管，业务人员如选择盖实物章，则携带打印后的合同至印章管理员处，印章管理员核对合同审批是否通过、纸质合同与系统中的审批通过的电子版合同一致后盖章；如选择盖电子章，合同审批通过后，业务人员在系统中选择电子印章、客户联系信息并提交，由印章管理员负责加盖电子章。

（3）报告期内，由业务人员将双方签字盖章的销售合同交合同管理员处，合同管理员在系统中查看并核对合同信息，审核销售合同纸质版原件双方是否已经签字、盖章，扫描件是否上传系统，上传的扫描件是否与原件一致，是否有条款不一致、残缺、缺页的情况、客户的印章形式等，核对无误后进行归档操作。

结合上述实际执行情况，公司对子公司合同签订管理的有关制度已健全完备，对子公司合同管理相关环节的风险管理可控，控制有效执行。同时，在文件归档审核方面，仍在完善优化，以进一步提升合同管理风险控制水平。

（二）说明公司是否存在内控重大缺陷。如是，请补充更正内部控制自我评价报告

1、内部控制重大缺陷相关定义及公司标准

根据《企业内部控制基本规范》第三条，内部控制，是由企业董事会、监事会、经理层和全体员工实施的、旨在实现控制目标的过程。内控控制的目标是合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整、提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。根据《企业内部控制评价指引》第四章——内部控制缺陷的认定的相关规范，企业内部控制缺陷按其影响程度分为重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷。重大缺陷，是指一个或多个控制缺陷的组合，可能导致企业严重偏离控制目标。重要缺陷，是指一个或多个控制缺陷的组合，其严重程度和经济后果低于重大缺陷，但仍有可能导致企业偏离控制目标。一般缺陷，是指除重大缺陷、重要缺陷之外的其他缺陷。重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷的具体认定标准，由企业根据上述要求自行确定。

公司内部控制重大缺陷标准为：

| 类型 | 指标名称 | 重大缺陷标准 |
|---|---|---|
| 财务报告内部控制缺陷评价的定量标准 | 利润总额 | 错报金额≥利润总额的 5% |
| 财务报告内部控制缺陷评价的定量标准 | 资产总额 | 错报金额≥资产总额的 2% |
| 财务报告内部控制缺陷评价的定性标准 | 不适用 | 1.公司内部控制环境无效；<br>2.公司董事、监事和高级管理人员舞弊并给企业造成重大损失和不利影响；<br>3.注册会计师发现当期财务报告存在重大错报，而内部控制在运行过程中未能发现该错报；<br>4.已经发现并报告给管理层的重大缺陷在合理的时间内未加以改正；<br>5.公司审计委员会和公司内部审计部门对内部控制的监督无效。 |
| 非财务报告内部控制缺陷评价的定量标准 | 资产总额损失金额 | 直接损失金额＞资产总额的 2% |
| 非财务报告内部控制缺陷评价的定性标准 | 不适用 | 1.严重违反国家法律法规并受到重大处罚；<br>2.违反决策程序，严重偏离企业战略或经营目标，对战略或经营目标的实现产生严重负面影响；<br>3.重大业务违反决策程序导致重大失误；<br>4.内部控制评价的重大缺陷未在合理期间内得到整改。 |

2、会计师事务所出具的对财务报告内部控制审计报告中，列示的公司在报告期内产生的重大缺陷

（1）应收账款管理存在重大设计及执行内部控制缺陷

截止 2022 年 12 月 31 日，北京信唐应收账款余额 7,886 万元，该等应收账款存在未按合同约定收款且逾期等情况，我们发现北京信唐负责人并未按照上述要求在收到催收清单后，有效地及时跟进并监督应收账款的回款，未就长账龄的应收账款的逾期回款情况查明原因并落实责任。对逾期应收账款催收的内部控制的执行存在重大缺陷。

慧辰股份的财务部门每年末与客户进行应收账款对账，业务部门根据自己的业务特点定期与客户进行对账（如季度），我们发现慧辰股份未按照客户类别、客户的信用风险设置合理的对账频率，未有效执行对应收账款对账结果的分析和跟进，该等对账的控制亦未包括在统一制定的《销售管理制度》中。应收账款对账的内部控制的设计和执行均存在重大缺陷。

（2）合同审批及签订存在内部控制执行重大缺陷

2022 年 12 月，北京信唐与 A 客户就提供软件系统建设的技术服务项目签署金额为人民币 605 万元（含税）的合同该合同已经过慧辰股份 CEO 的审批。我们发现，该合同中的 A 客户印章与以前年度相关合同的印章不一致以及其他的异常情况。然而，慧辰股份在执行合同审批的内部控制时并未发现上述情况，相关的内部控制执行存在重大缺陷。

（3）企业层面控制存在重大执行缺陷

慧辰股份《内部控制管理制度》规定母公司及下属公司应当结合自身业务，定期开展风险评估，对公司的外部及内部风险进行识别及分析，并制定恰当的应对措施。我们发现，慧辰股份未按照规定进行风险评估，未充分识别公司外部及内部风险。导致慧辰股份未能根据下属子公司的财务状况、经营成果、现金流量的情况有效识别子公司的经营及财务的潜在风险并及时采取管理措施。同时，慧辰股份《对外投资管理制度》中规定对外投资前应当关注投资并购风险，并在投资后持续监督和管理被投资方的经营状况。我们发现，慧辰股份未能在投资后有效地监督落实投前方案中的风险应对措施。慧辰股份的上述企业层面控制的执行存在重大缺陷。

公司并未按照规定有效进行舞弊线索的收集并开展相关调查，导致慧辰股份未能及时识别前述（二）中的异常情况并采取应对措施。慧辰股份的与反舞弊相关的内部控制的执行存在重大缺陷。

3、公司不存在内控重大缺陷

（1）应收账款管理不存在重大设计及执行内部控制缺陷

报告期内，公司子公司信唐负责人及业务相关人员与客户沟通进行了催收和跟进。催收工作以总经理负责、项目经理牵头、信唐方案中心与交付中心等业务部门共同参与，采取电话 / 微信沟通、现场催收等各种方式相结合，对接客户联系人，持续跟进催促客户支付项目款项。对于前十大应收客户的催收工作如下表列示：

| 客户名称 | 催收人员 | 催收方式 | 催收结果 |
|---|---|---|---|
| 中科同创(天津)计算机系统服务有限公司 | 段忻忻、马超等 | 电话、现场 | 2023年 4 月回款 50 万 |
| 北京怀宏科技有限公司 | 许世龙 | 电话、现场 | 暂未回款 |
| 央联易信(北京)科技有限公司 | 何悅臣 | 电话、现场 | 暂未回款 |
| 敖汉旗农耕小米产业发展(集团)有限公司 | 何悅臣、许世龙等 | 电话、现场 | 暂未回款 |
| 源上源内蒙古)农业科技有限公司 | 许世龙 | 电话 | 暂未回款 |
| 太极计算机股份有限公司 | 许世龙 | 电话、现场 | 2023年 2 月回款 121 万 |
| 山东壹家信息科技有限公司 | 段忻忻、张玉新等 | 电话、现场 | 暂未回款 |
| 河北美临多维粮油贸易有限公司 | 段忻忻、张玉新等 | 电话、现场 | 暂未回款 |
| 联通(山西)产业互联网有限公司 | 何悅臣 | 电话 | 暂未回款 |
| 中科软科技股份有限公司 | 何悅臣 | 电话、现场 | 暂未回款 |

在目前情况下，子公司负责人以及相关业务人员持续跟进应收账款催收工作，但催收手段与实际催收结果之间并不是一个简单的因果关系，且债务人的经营状况、还款能力、最终甲方付款安排，以及外部经济环境等其他因素，同样会对实际催收产生影响。

公司已经明确提出对款的规则和要求，建立了常规性的客户对账流程与规则，定期进行对账工作。在不影响报表准确性的情况下，系统考虑对账工作的实操性因素等情况，并不一定需要差异化设置对账频率，应综合应收账款管理的多种手段共同发挥控制作用。报告期内，业务部门按要求执行，针对当年末有余额及发生额的客户，公司与客户进行了对账，对账信息包括开票金额、未开票金额、已收款金额，符合内部控制目标的相关要求。

综上，再结合公司内控重大缺陷标准，逐一分析，公司应收账款管理不存在重大设计及执行内部控制缺陷。

（2）合同审批及签订不存在内部控制执行重大缺陷

报告期内，公司销售合同审批完成后，由业务人员将双方签字盖章的合同交合同管理员处，合同管理员在系统中查看并核对合同信息，主要审核销售合同纸质版原件双方是否已经签字、盖章，扫描件是否上传系统，上传的扫描件是否与原件一致，是否有条款不一致、残缺、缺页的情况、客户的印章形式等，核对无误后进行归档操作。

公司在归档时的印章审核方面确实存在瑕疵，合同管理员未能审查出个别已盖章合同的印章真实有效性。合同归档管理属于合同管理的一部分，但因公司在合同审核时同时要求取得客户确认等往来沟通记录，因此合同归档审核存在的不足，带来的风险程度和其影响程度并不至于构成内控的重大缺陷。结合公司内控重大缺陷标准，逐一分析，公司合同管理内部控制执行不存在重大缺陷。

（3）企业层面控制不存在重大执行缺陷

子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理方面，公司对子公司的管理采取集团层面统一管理的模式，财务、内控、法务等关键管理领域由集团层面对应部门制定统一管理规范和要求，子公司负责执行。这种管理模式可以合理控制子公司的风险。

公司通过经营管理会等渠道定期跟进子公司的经营情况，要求子公司汇报业绩、问题、后续计划等，实际上已经在对子公司进行风险管理和评估，只是形式上没有定期编制风险评估报告，这并不等同于公司未有效执行子公司的风险管理。报告期内，公司组织召开四次季度经营管理会，会议有公司管理层、各部门 / 子公司负责人、财务部门等相关人员参加，总结讨论该季度的经营情况，包括但不限于对收入、利润等数据进行回顾及评估，每季度的经营管理会结束后会生成会议纪要，记录子公司的经营状况，以及后续跟进事项，这也为公司后续对子公司的管理和风险应对管控提供了依据，公司一直持续关注子公司可能会发生的风险，敦促子公司跟进解决相关事项。

综上，尽管公司没有形式上的定期形成子公司风险评估报告，但通过一系列如统一管理模式、定期经营管理会、日常沟通等措施，已经涵盖了风险管理和持续跟进。再结合公司内控重大缺陷标准，逐一分析，子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理不存在重大执行缺陷。

反舞弊管理方面，公司已建立反舞弊机制，设立了投诉举报邮箱和电话，公布于公司官网，由专人负责管理。投诉举报人可以通过公司公示的投诉举报途径反映违规问题。公司根据投诉举报涉及的内容，安排相关部门开展调查工作。

同时公司已经建立内部控制检查等主动发现舞弊线索的机制、季度 / 半年度抽样进行内控检查、每年末对一定金额（22 年为 20 万元）以上项目进行全面检查，该安排也是发现舞弊等违规行为的重要手段之一。但由于 A 客户项目是 2020 年项目，不在 2022 年度检查范围内，也不应影响对 2022 年度内部控制有效性的判断。

公司无法控制舞弊行为本身的发生，但可以通过前述机制最大限度预防和监测舞弊，并在发生后采取措施进行调查处置。公司目前的舞弊调查工作以内部调查为主，也在专业机构的建议下借助第三方的专业手段进行调查。

综上，公司现有的反舞弊机制执行合理、有效，再结合公司内控重大缺陷标准，逐一对照，反舞弊管理不存在重大执行缺陷。

（三）结合否定意见所涉事项，说明上述内部控制缺陷涉及的主要业务环节、相关责任主体的认定和追责安排

根据“问题 3：关于内部控制否定意见”中第（二）问“说明公司是否存在内控重大缺陷。如是，请补充更正内部控制自我评价报告”的论述，公司不存在内控重大缺陷。不涉及内控重大缺陷的问题，更多的是需要从改进、优化和完善的角度去解决，但相关部门仍需负一定责任，如接受定期监督和检查等。管理层也会积极履行监督责任，以确保各项整改工作的有效实施，达成控制目的。涉及到的主要业务环节为应收账款管理、合同管理、子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理、反舞弊管理。相关责任主体的认定和追责安排如下：

1、应收账款管理

公司对信唐实现控制后，在实际运营过程中也陆续发现了信唐的一些问题，例如子公司信唐的应收账款经催收后仍然产生较大的金额，因此公司加强了对信唐的管理。负直接领导责任的子公司总经理何侃臣因管理不善，已经于 2022 年 5 月辞任公司副总经理职位，这既是对其的一定处罚和问责，也希望其专注于信唐业务；同时，2021 年年报结束后，公司要求将信唐子公司所有财务人员并入集团财务统一管理，并对相关人员做了相应调整。

2、合同管理

公司已对合同归档环节相关人员进行培训 / 要求，要求严格遵守合同归档管理要求，做好合同归档管理工作；同时，公司将通过日常监督检查、内部审计等方式，采取抽样检查等方法持续监督合同归档管理情况。

3、子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理

公司已对投资管理部门相关人员进行要求，要求严格遵守投资管理制度要求，梳理优化子公司投后管理控制、强化执行力、加深常规监管、重视风险预警，进一步强化落实各项管理措施，最大限度地发挥企业整体运营效能，确保投资效益的实现。

4、反舞弊管理

公司对员工进行反舞弊宣贯，增强员工对舞弊行为的认知，对举报渠道的了解，有利于及时发现和预防舞弊风险；同时，公司要求内部审计人员增强识别舞弊信息的敏锐度、定期 / 不定期总结工作经验、优化工作方法，最大限度地防范和化解舞弊风险。

（四）说明公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面是否履行了相应职责，并说明公司截至问询函复函日的相关问题整改情况

1、公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面履行了相应职责

（1）审计委员会督促公司完善反舞弊机制，公司设立了投诉举报邮箱和电话，由专人负责管理。投诉举报人如发现公司员工存在严重违反公司相关规定、职业操守或存在违反国家法律、法规等行为或线索的情况，可以通过公司公示的投诉举报途径反映违规问题。公司根据投诉举报涉及的内容，安排相关部门开展调查工作。

（2）舞弊事项发生后，审计委员会聘请第三方独立机构对子公司应收账款和收入真实性进行了专项核查，并听取了第三方独立机构的调查汇报（包括核查采取的过程、方法和结论等），对调查中的发现提出了相关问题、进一步推进的方向；

（3）审计委员会召开了多次年审会计师事务所与审计委员会的定期沟通会议，听取了外部审计师的定期汇报，如：

①2022 年度审计工作计划及审计相关事项涉及的事项，包含公司内部控制管理情况，存在商誉减值情况的控股子公司的经营及财务状况等；

②2022 年度审计工作概述、本年度财务报表概要、会计审计相关事项以及其他需要沟通的重大事项等；

审计委员会就外部审计师的汇报内容提出应重点关注的问题与建议，督促其勤勉尽责，指导其做好相关工作。

（4）公司董事会审计委员会根据《公司法》、《证券法》及公司内部控制管理制度等要求，结合公司实际情况，从专业的角度监督和指导公司内部审计工作，同时督促公司内部审计严格按照审计工作计划执行，积极推进公司内控规范体系优化工作。审计委员会建议公司高度重视内部审计工作，建立健全内控制度及内审机制、优化流程，助力公司持续提升内部管理。

（5）审计委员会对公司 2022 年度财务报告业绩快报信息披露的准确性、按时披露业绩预告事项进行监督。

（6）审计委员会牵头，成立了公司内部控制缺陷整改优化小组，负责督促并监督公司内部控制缺陷整改。审计委员会成员任小组组长，确保整改优化工作得到高度重视。整改优化小组制定了整改优化计划与原则、工作机制等规则，确保整改优化工作顺利开展。整改优化工作推进期间，不定期 / 定期跟进各项整改优化事项的进度及过程中遇到的问题，提供必要帮助与资源，积极推进整改优化的进度。

2、说明公司截至问询函复函日的相关问题整改情况

根据“问题 3：关于内部控制否定意见”中第（二）问“说明公司是否存在内控重大缺陷。如是，请补充更正内部控制自我评价报告”的论述，公司不存在内控重大缺陷，不涉及内控重大缺陷的问题，更多的是需要从改进、优化和完善的角度去解决，目前公司相关部门已经在认真分析问题，讨论系统性改进方案，并在公司管理层监督下积极推进落实，具体为：

（1）应收账款管理

公司优化催收跟进方式，对于逾期一年以上的应收进行专项分析，讨论后续催收方案，增加利用如信函、短信等方式进行书面催收保留催收证据，避免仅靠电话与面谈，必要时引入合适的法律服务供应商进行辅助催收。

应收账款对账方面，公司已按照内部控制规范的要求，建立了常规性的客户对账流程与规则，定期进行对账工作。公司在设计内控流程时，是以有效催收为前提，在不影响报表准确性的情况下，系统考虑对账工作的实操性因素，并不一定需要差异化设置对账频率，应综合应收账款管理的多种手段共同发挥控制作用。增加客户对账频率，反而更大可能会降低对账程序的有效性，对应收账款的催收起到负面作用。

上述应收账款优化措施公司仍在进一步的优化和细化中，相关部门也在积极推进。

（2）合同管理

公司进一步优化合同归档审核，审核客户的印章的形式，从形式上判断是否清晰、非第一次合作的客户与历史合同进行比对是否印章的样貌有明显不同、印章与合同的签约主体是否一致（是否是业务章、部门章）、印章与合同签约主体的名称是否一致等内容。

公司已组织对相关岗位人员进行培训，讲解合同归档审核要求，确保有效实操。

上述措施公司已经完成优化和细化，相关部门正在积极推进执行。

（3）子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理

公司已建立了子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理相关机制，后续优化中，公司将从梳理优化控制措施、强化执行力、加深常规监管、高度重视风险预警等方面，进一步强化落实各项管理措施。深入分析子公司运营情况与风险，并根据情况灵活做出相应调整，尽可能最大限度地发挥风险管控能力，确保投资效益的实现。

公司深化每季度的经营管理会，单独对需要重点跟进的子公司召开会议，跟进关键的经营事项，如重大项目进展、现金流情况、收入变化、应收账款情况等。通过深入分析各项业务数据和指标，及时发现存在的问题，并要求子公司管理层采取有效措施进行整改与完善。

公司关注风险预警信号并加大应对力度。公司管理部门设置风险事件标准和条件以及汇报机制，一旦触发产生风险预警信号，公司管理部第一时间启动专项会议，对风险事件进行分析与评估，要求子公司全面梳理原因并提出整改方案。

上述措施公司仍在进一步的优化和细化中，相关部门也在积极推进。

（4）反舞弊管理

公司已建立反舞弊机制，后续优化中，将加大力度进行反舞弊宣传，增加宣传频率，增设宣传渠道，通过多种渠道向员工宣贯舞弊投诉举报的必要性，进一步增加线索收集渠道，尽早发现舞弊线索。此外，公司将加大对内部审计人员的培训，增强内部审计的风险辨识能力，及早发现舞弊线索，并采取相应措施进行调查处理。上述措施公司仍在进一步的优化和细化中，相关部门也在积极推进。

3.2 持续督导机构回复

持续督导机构执行了以下核查程序：

1、查阅发行人《内部控制管理制度》《应收账款管理规则》《合同管理规则》《销售管理制度》《对外投资管理制度》等相关的管理制度，查阅合同审批流程相关文件、查阅财务部门制作的应收账款清单、应收账款逾期账龄分析表以及邮件留痕，查阅董事会定期会议的会议纪要、催收记录，发行人对外发送的对账邮件等；

2、查阅《企业内部控制基本规范》《企业内部控制评价指引》以及发行人披露的《2022 年度内部控制评价报告》，了解企业内部控制重大缺陷、重要缺陷和一般缺陷的定义和划分标准，以及发行人内部对上述概念的确认标准。了解子公司负责人对应收账款的催收和跟进措施。查阅公司经营管理会会议纪要等相关会议文件，了解经营管理会对子公司经营情况的跟进情况；

3、对发行人内控部门负责人进行访谈，了解造成此次内部控制否定意见的相关责任主体的认定过程和追责安排，以及公司内部控制管理的改善安排；

4、了解公司的反舞弊机制，了解审计委员会聘请第三方独立机构对子公司应收账款和收入真实性进行专项核查的进展和结果。对发行人审计委员会负责人进行访谈，了解发行人针对应收账款管理、合同管理、子公司风险识别及评估 / 子公司投后管理、反舞弊管理等方面进行的改进方案。

3.3 核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司《内部控制管理制度》等相关制度的内容显示，公司已建立的内部控制制度涵盖了子公司应收账款管理、子公司合同签订管理等内容，根据公司提供执行相关文件资料，公司按该等制度内容实际执行；同时，在子公司合同归档的审核方面，仍需进一步完善优化，以进一步提升合同管理风险控制水平；

2、经查阅会计师出具的否定意见的《2022 年度内部控制审计报告》，会计师事务所在出具的财务报告内部控制审计报告中，列示了公司在报告期内存在应收账款管理重大设计及执行内部控制缺陷、合同审批及签订内部控制执行重大缺陷和企业层面控制重大执行缺陷；

3、根据公司的说明和提供的相关资料以及对内控负责人的访谈，针对会计师事务所出具的财务报告、内部控制审计报告中所列示的导致否定意见的事项，对于信唐普华应收账款管理事宜，负直接领导责任的子公司总经理何侃臣因管理不善，已于 2022 年 5 月辞任公司副总经理职位，2021 年年报披露后，公司将所有信唐普华子公司财务人员并入集团财务统一管理，并对相关人员进行了调整；公司已对合同归档环节相关人员进行培训 / 要求；公司已对投资管理部门相关人员进行要求严格遵守投资管理制度要求；公司对员工进行反舞弊宣贯，增强员工对务必行为的认知、对举报渠道的了解；

4、根据对审计委员会负责人的访谈及公司提供的相关资料，公司审计委员会通过会议沟通、聘请第三方独立机构、审阅文件、日常沟通督促、实际参与工作等多种方式履行职责。截至本核查意见出具日，公司认真分析问题、讨论系统性改进方案，在应收账款管理、合同管理、子公司风险识别 / 投后管理和反舞弊管理方面推进整改。

二、经营情况

问题 4：关于业务结构与毛利率变化

年报显示，2022 年度公司 TMT 行业产品收入 15,881.20 万元，同比下滑 10.87%，毛利率减少 13.02 个百分点；耐用消费品行业产品收入 12,663.08 万元，同比增长 54.03%；政府及公共服务行业产品收入 1388.31 万元，同比下滑 41.23%，毛利率显著减少 55.55 个百分点，其中数据采购成本大幅增长。请公司：（1）结合主要客户、以往年度业务开展情况以及可比公司类似业务毛利率情况等，说明公司 TMT 行业收入下滑、毛利率较低的原因，是否具有合理性；（2）结合下游市场需求、产品市场竞争力、收入确认条件以及成本构成及同行业情况，说明耐用消费品行业收入及毛利率增长的原因；（3）补充披露政府及公共服务行业实际采购内容、主要供应商及销售金额，分析毛利率水平大幅下滑的合理性

请持续督导机构对以上问题进行核查并发表明确意见。

4.1 公司回复

（一）结合主要客户、以往年度业务开展情况以及可比公司类似业务毛利率情况等，说明公司 TMT 行业收入下滑、毛利率较低的原因，是否具有合理性

2022 年度，TMT 行业收入 15,881.20 万元，同比下滑 10.87%，主要是由于以下原因：

1、2022 年上半年，由于市场环境因素，部分项目执行延期，导致 2022 年整体收入呈现下滑趋势。其中大客户中国移动 2022 年收入比 2021 年下降 14.08%，对 TMT 行业收入影响约 –5.25%。

2、2022 年，受特殊市场环境的影响，部分项目由于线下执行难度加大，客户转而选择线上进行实施，客户议价能力增加，导致项目金额有所减少。其中华为 2022 年收入比 2021 年下降 19.96%，对 TMT 行业收入影响约 –1.5%。

3、由于 2021 年承接的部分金额较大且非延续性项目的影响，导致 2022 年收入减少，其中上海点微对 TMT 行业总收入影响约为 –3.96%。

由于公司所处行业各公司均有不同的定位和资源，经营思路和发展路线亦不尽相同，与公司业务相近的同行业公司如下表所列。同时由于与同行业公司行业分类不一致，按客户细分行业毛利率无法直接比较，故将公司综合毛利率与同行业公司进行对比下：

| 毛利率 | | 2022年（%） | 2021年（%） |
|---|---|---|---|
| 300229.SZ | 拓尔思 | 63.71 | 62.13 |
| 300609.SZ | 汇纳科技 | 44.42 | 46.89 |
| 831546.NQ | 美林数据 | 40.37 | 43.38 |
| 301169.SZ | 零点有数 | 33.35 | 40.31 |
| 839340.NQ | 信索咨询 | 22.18 | 26.29 |
| 平均 | | 40.81 | 43.80 |
| 688500.SH | 慧辰股份 | 27.89 | 34.88 |

从前述可比公司两年毛利情况可以看出，除拓尔思以外，其他公司 2022 年相比 2021 年毛利均有所下滑；与公司业务最相近的零点有数，2022 年毛利率下滑 6.96%，公司 2022 年毛利下滑 6.99%，下滑幅度基本一致。

公司 2022 年度，TMT 行业毛利率减少 13.02 个百分点，主要是由于以下原因：

1、在特定的市场环境下，在前述的主要大客户中国移动的项目中，由于供应商不能持续执行项目（包含实地数据采集和电话数据采集），导致供应商项目执行效率出现下滑现象。供应商将成本增加的部分转移至我方，从而导致公司采购成本上升，进而使项目直接成本增长。此一现象对 TMT 行业的毛利率产生负影响约 –3.1%。

2、多源数据全流程自动化分析产品业务，为开拓市场，利用价格优势获取新客户，同时 2022 年数据采购成本整体上调，此业务对 TMT 行业的毛利率产生负影响约 –2.5%。

3、在 2022 年，受特殊市场环境的影响，项目执行连续性较差且周期延长，尽管如此，公司仍需在项目中持续投入人力资源，以应对客户不时的需求变化。人员成本上升对整体毛利的影响约 –2.04%。

此外，还存在一些金额相对较小的项目，其综合成本率较高，这些项目累计起来对整体 TMT 行业的毛利也产生了一定影响。

（二）结合下游市场需求、产品市场竞争力、收入确认条件以及成本构成及同行业情况，说明耐用消费品行业收入及毛利率增长的原因

在耐用消费品领域，我司的主要客户群体为汽车行业头部企业。2022 年，汽车行业竞争激烈，各大车企纷纷推出新款车型，争夺市场份额。为此，这些企业在新车型的研发阶段投入加大，对新车上市前评估的需求持续高涨。另一方面，在 2022 年上半年特殊的市场环境中，许多从事汽车新车上市评估的同行业者项目暂时搁置、暂停执行，无法满足客户的项目需求、不再承接项目。然而，在这样的情况下，我司汽车行业项目团队积极应对各种挑战，竭尽所能确保项目顺利进行，从而为我司赢得了更多的项目机会我们始终为客户提供优质服务，确保所承接的项目如期交付并顺利通过验收，进而确认收入。长安汽车、北京汽车等汽车行业客户 2022 年收入比 2021 年增长 33.45%。

项目开始前公司与客户签定合同，一项履约义务执行完成交付客户后并取得客户确认单时确认收入。2022 年度耐用消费品行业收入对应的成本构成列示如下：

| 成本构成 | 2022年 | 占比 | 2021年 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 数据采集 | 407.10 | 4.22% | 410.68 | 6.46% |
| 数据采购 | 8,217.78 | 85.16% | 5,132.81 | 80.68% |
| 数据分析 | 1,024.75 | 10.62% | 818.30 | 12.86% |
| 合计 | 9,649.63 | 100.00% | 6,361.79 | 100.00% |

备注：数据采集成本是指公司在执行项目过程中自行采集数据所发生的相关成本，主要包括人工成本、外包劳务费及其他。数据采购成本是指公司在执行项目过程中委托供应商进行数据采集所发生的相关成本，主要包括信息费成本。数据分析成本是指在执行项目过程中发生的研究分析等相关成本，主要包括人工成本和差旅费等。

由于公司所处行业各公司均有不同的定位和资源，经营思路和发展路线亦不尽相同，与公司业务相近的同行业公司如下表所列。同时由于与同行业公司行业分类不一致，按客户细分行业毛利率无法直接比较，故将公司综合毛利率与同行业公司进行对比，可比公司详细分析见问题 4（1）回复。

公司耐用消费品行业的毛利