

关于对北京全网数商科技股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京全网数商科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年6月16日收到贵公司管理二部出具的《关于对北京全网数商科技股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2022】第075号），公司对问询函所列问题做了认真核实、充分讨论后回复如下：

一、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入130,467,294.10元，较2020年增加77.66%，营业成本72,187,927.64元，较2020年增加192.59%，你公司解释由于收入增加，公司项目实施人员不够，外包成本较高。你公司收入主要包括软件产品收入、技术服务收入和系统集成收入。

请你公司：

1、结合市场需求情况、行业情况等说明报告期内营业收入大幅增长是否具有持续性；

公司回复：

2020年4月，国家发展改革委、中央网信办印发《关于推进“上云用数赋智”行动培育新经济发展实施方案》的通知。要求各地发展改革、网信部门要高度重视，国家数字经济创新发展试验区要积极行动，大胆探索，结合推进疫情防控和经济社会发展工作，拿出



硬招、实招、新招，积极推进传统产业数字化转型，培育以数字经济为代表的新经济发展，及时总结和宣传推广一批好经验好做法。

2020年6月，国家信息中心信息化和产业发展部与京东数字科技研究院在京联袂发布《携手跨越重塑增长——中国产业数字化报告2020》，该报告首次专业阐释“产业数字化”。报告认为，产业数字化是指在新一代数字科技支撑和引领下，以数据为关键要素，以价值释放为核心，以数据赋能为主线，对产业链上下游的全要素数字化升级、转型和再造的过程。

2021年5月，国家发改委等部门联合印发了《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》（以下简称“东数西算”），此后，在国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》中，也再次将“东数西算”作为一个重要章节进行部署。因此，“东数西算”工程是数字经济产业的重要基础设施和落地抓手，有望带动数字经济相关产业实现更加广泛的算力应用，互联网和数字技术行业迎来重大机遇。

行业发展迅速，公司属于行业内具有深厚技术积累的企业，抓住了行业发展机会，得到了快速发展。

公司充分发挥自身多年在中台类技术的积累，以中台类产品为基础，整合众多行业伙伴技术、产品、方案，形成整体解决方案。整体解决方案的输出更好的满足了客户需求，同时大幅提高了公司的收入规模。

公司通过多年积累和众多客户形成了紧密的合作关系，公司在报告期内通过提升解决方案能力、扩大数字化产品数量的方式，提升了公司的收入规模。

综上，本期公司收入大幅增长契合行业发展趋势，但随着数字化进程的推进，增长幅度可能会缩减，大幅增长不具有持续性。

2、说明外包的主要业务环节，列示报告期内外包服务采购金额排名前五的供应商名称，并说明上述供应商与公司是否存在关联关系，你公司与其进行合作的模式、采购金额及占比、结算方式及付款时点等情况；

公司回复：

1、外包的业务环节：






外包的业务环节主要包括：加密系统、服务器系统、集成系统、装修、技术及渠道服务；

2、报告期内外包服务采购金额排名前五的供应商名称、与公司的关联关系、合作模式、采购金额及占比、结算及付款时点情况如下：

(1) 北京数盾信息科技有限公司，通过查询工商信息及公司自查，其所有股东（只列示前五）与公司无关联关系，不存在关联交易。此供应商提供加密系统，采购金额9,474,070.84元，占公司采购金额比例为7.54%，结算方式及付款时点为：合同签订后，银行汇款支付合同额的60%；收到客户款项后，银行汇款支付合同额的30%；






验收后，银行汇款支付合同额的10%。

股东信息 26

序号	股东名称		持股比例
1	 朱云 大股东 > 实际控制人 最终受益人	TA有15家企业 >	18.74371% 持股详情 >
2	 共青城亚高国华投资合伙企业(有限合伙)	股权结构 >	14.52325% 持股详情 >
3	 李元骅	TA有25家企业 >	11.05645% 持股详情 >
4	 青岛真为先行股权投资合伙企业(有限合伙) 曾用名 >	股权结构 >	11.05215% 持股详情 >
5	 共青城安信投资合伙企业(有限合伙)	股权结构 >	6.97786% 持股详情 >

(2) 北京华胜信安电子科技发展有限公司，通过查询工商信息及公司自查，其所有股东（只列示前五）与公司无关联关系，不存在关联交易。此供应商提供服务器系统，采购金额8,933,274.39元，占公司采购金额比例为7.11%，结算方式及付款时点为：合同签订后，银行汇款支付合同额的30%；到货安装后，银行汇款支付合同额的60%；验收后银行汇款支付合同额的10%。

股东信息 6



序号	股东名称		持股比例
1	 中国电子信息产业集团有限公司第六研究所		27%
2	 北京中云光迅科技合伙企业(有限合伙)	股权结构 >	22.5% 持股详情 >
3	 北京康拓万盛科技发展有限公司	股权结构 >	18% 持股详情 >
4	 北京同和嘉业科技有限公司	股权结构 >	13.5% 持股详情 >
5	 聊城东昌府区中鸿智造股权投资基金合伙企业(有限合伙)	股权结构 >	10% 持股详情 >

(3) 北京岳能科技股份有限公司，通过查询工商信息及公司自查，其所有股东与公司无关联关系，不存在关联交易。此供应商提供集成系统，采购金额6,711,471.06元，占公司采购金额比例为5.34%。一种结算方式及付款时点为：合同签订后，银行汇款预付

40%；安装调试后，银行汇款支付合同额的50%；验收后，银行汇款支付合同额的10%；另外一种结算方式及付款时点为：安装后银行汇款支付合同额的75%，验收后银行汇款支付合同额的25%。


股东信息

最新公示 2 [工商登记 2](#) ⓘ

序号	发起人名称	持股比例
1	 赵子刚 <small>大股东</small> <small>实际控制人</small> <small>最终受益人</small>	TA有12家企业 > 93.71429% 持股详情>
2	 周斌	TA有1家企业 > 6.28571% 持股详情>

(4) 北京鼎盛联合工程技术有限公司，通过查询工商信息及公司自查，其所有股东与公司无关联关系，不存在关联交易。此供应商提供装修服务，采购金额5,790,314.56元，占公司采购金额比例为4.61%，结算方式及付款时点为：合同签订后，银行汇款支付合同额的20%；工程完成50%，银行汇款支付合同额的50%；验收后，银行汇款支付合同额的30%。

股东信息 1

序号	股东名称	持股比例
1	 周怀南 <small>大股东</small> <small>实际控制人</small> <small>最终受益人</small>	TA有2家企业 > 100% 持股详情>

(5) 北京天耀东方科技有限公司，通过查询工商信息及公司自查，其所有股东与公司无关联关系，不存在关联交易。此供应商提供技术及渠道服务，采购金额5,730,536.73元，占公司采购金额比例为4.56%，结算方式及付款时点为：一种为合同签订后，银行汇款支付合同额的25%；系统开发完成后，银行汇款支付合同额的50%；验收后，银行汇款支付合同额的25%。另一种为验收后银行汇款支付合同额的100%。

序号	股东及出资信息		持股比例
1	张 张国勇 大股东 实际控制人 最终受益人	关联2家企业 >	70.00%
2	李 李向华 最终受益人	关联4家企业 >	30.00%

3、结合各类业务的营业成本构成变化、与服务外包商的合作模式变化、议价能力情况等，具体分析报告期内营业成本远高于营业收入增长幅度的原因，以及是否对公司经营业绩产生重大不利影响，你公司是否已采取(拟采取)控制和降低营业成本的措施，如存在，请说明具体措施和(预计)成效。

公司回复：

公司各类业务的收入和成本变动如下：

产品类别	本期发生额		上期发生额		收入变动	成本变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
软件产品	6,716,814.15	1,309,066.63	9,098,782.24	30,883.33	-26.18%	4138.75%
技术服务	109,889,984.41	57,762,135.34	60,564,945.27	21,067,280.25	81.44%	174.18%
系统集成	13,860,495.54	13,116,725.67	3,770,973.47	3,573,601.92	267.56%	267.04%
合计	130,467,294.10	72,187,927.64	73,434,700.98	24,671,765.50	77.66%	192.59%

根据上表，软件产品收入比上年同期减少26.18%，成本增加4,138.75%，主要是由于报告期内根据部分客户需求，对公司销售的

B2C商城系统等产品进行升级改造增加成本1,009,433.97元，而上年同期仅为安装服务费成本，同时公司的产品大部分是融入到客户的定制技术开发中，单独软件产品销售不是公司主要业务，占公司营业收入比例仅为5.15%，报告期内销售产品带来的收入较上年同期减少26.18%。

系统集成收入比上年同期增加267.56%，成本增加267.04%，收入和成本增加基本匹配，报告期内为了满足客户需求增加了项目，由公司购买加密系统，并进行集成技术服务，因购买集成系统成本较高，所以此类收入增加，其成本也随之增加。

技术服务收入比上年同期增加81.44%，成本增加174.18%，是因为客户青睐公司的技术能力，报告期内承接客户项目订单增加，收入增加；但交期较短，而公司现有技术人员不够，为了如期交付给客户，保证公司收益及维护客户关系的情况下，选择价格合适的可靠外包商，技术服务成本随之增加。但外包服务商的技术开发是按公司的技术架构进行，且公司有可选择的多个外包商供选择，外包服务商只是对系统的模块进行开发，由公司控制开发成果，满足客户需求，所以对公司经营业绩不会产生重大不利影响。

公司拟采取控制和降低营业成本的措施有：增加技术及研发人员投入，从而长期控制和降低外包板块的营业成本。该措施的实施预计短期内会增加公司的薪金支出，增加人力资源成本，但从长期来看，当人力成本增加与收入增加形成的毛利率达到平衡点后，收入的继续增加将提升公司毛利率，达到有效降低营业成本的效果，同时也为公司研发能力的提升、解决社会就业做出贡献。

二、关于前五大客户和供应商

报告期内，你公司前五大客户和供应商与2019年、2020年均不相同，前五大销售和采购占比均不足30%。其中，第五大供应商为北京天耀东方科技有限公司(天耀东方)，你公司报告期内向其采购金额5,730,536.73元，公开信息显示，天耀东方注册资本为50万人民币，实缴0，注册地址北京市海淀区西三环北路40号院北京海淀迎春园渡假旅馆1层04号。

请你公司：

1、结合商业模式特点，说明客户和供应商变动较大的原因，是否与同行业可比公司存在差异；

公司回复：

公司是国内领先的数字化解决方案提供商，致力于通过数字赋能助力客户数字化转型，实现企业可持续性增长。主要业务范围包括数字化转型咨询、规划、设计，并提供转型落地产品及实施服务。主要服务行业为制造业、建筑施工行业、新零售行业、科技行业及其它行业。

公司取得的服务收入，主要基于公司核心产品为客户定制的数字化改造升级服务，受客户定制的数字化需求和长期投入数字化改造的预算资金变化影响较大。随着客户的定制化需求和投入资金的不同，我们的供应商也会随之变化。

公司通过查阅软件行业其他公司的经营信息，如丽明股份、万雍科技的客户和供应商不同年度也有很大变化，这种情况与公司的客户和供应商变化不存在差异，公司对主要客户和供应商不存在依赖，变动较大具有经常性和合理性。

2、结合订单获取方式、销售模式等，说明客户波动较大是否会影响你公司持续盈利能力；

公司回复：

公司订单的获取方式主要有老客户续单、公开招投标、渠道伙伴介绍、销售人员直销、营销推广等。

公司销售模式主要为自主销售和渠道销售。

客户波动主要与客户业务发展和年度数字化规划有关，一些老客户数字化系统逐步发展完善，造成后续数字化投入减少，而另外一些客户在数字化系统投入的集中期，从而签订的订单金额较大。

公司为老客户提供持续服务，并不断开拓新客户，客户波动较大对公司持续盈利影响较小。

3、结合供应商的选取方式、采购模式等，说明供应商频繁变动是否会增加你公司的采购成本；

公司回复：

当公司承接客户项目中存在部分非公司主业的交付标的时，公司会选取供应商共同完成客户项目的交付。

供应商主要来源为已有的业内合作伙伴或行业内实力较强的厂商，通过商务谈判、多供应商比对等方式进行选取。

因客户项目的业务差异造成供应商选取的变更，不同的业务领域公司有多个候选供应商，通过长期合作的信任和市场价格的比控制采购成本，供应商变更因项目变动而发生变化，不会增加公司的采购成本。

4、结合向天耀东方的采购内容，结合其业务规模、资信情况和人员规模等，说明供应商天耀东方是否具有相应的履约能力。

公司回复：

天耀东方为公司提供TR181数据模型开发，便携式计算机网络环境算法优化以及渠道合作，其目前业务规模较小，人员5人，销售收入未公开披露，经查询中国执行信息公开网，国家企业信用信息公示系统，天耀东方不存在失信情况，不存在行政处罚信息，列入经营异常名录等情况，资信良好。2021年度，公司委托其开发的项目均已成功交付客户，并收到客户款项；同时公司通过天耀东方获得多个新的客户。

三、关于研发费用

报告期内，你公司研发费用为27,447,940.86，较2020年增长了42.73%，其中委外研发费用19,646,143.08元，开发支出期初余额8,113,715.84元，期末余额为0，你公司解释项目结束转入研发费用。请你公司：

1、说明开发支出转入研发费用的原因，结合企业会计准则关于研发支出资本化的五项条件逐项分析你公司前期对研发支出进行资本化的依据是否充分，相关会计处理是否符合规定，是否存在前期会计差错；说明公司研发活动相关内部控制制度的设计和实际执行情况，是否存在相关内部控制缺失或未能有效执行的问题；

公司回复：

根据企业会计准则，开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，证明其有用性。

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

我司开发支出包括基于人工智能的知识库管理系统、数据共享平台、大数据分析系统、农产品数据分析、在线教育平台师生端应用系统。在项目开发前期，本公司根据项目资本化应符合的条件进行论证，与不同行业的客户讨论产品需求以及我公司在技术上的可行性；本公司在拟研发的多个行业具有技术先进性，因此在对潜在客户进行调研和讨论技术可行性后明确了具有将产品开发成功并进行出售的意图；所研发的产品很可能开发成功并被市场接受，在研发产品成功的基础上根据具体的客户需求进行进一步的研发和拓展业务并实现对外销售，本公司技术水平在原有众多客户中已得到充分肯定，具有一定的技术优势。同时，归属于开发阶段的支出能可靠地计量，因此在前期对公司此部分研发支出资本化。

但经过一系列的系统研发工作后，发现互联网市场需求变化快，原有技术方案及市场预估销售情况发生变化，原拟开发产品已不具有可行性，市场没有竞争力，不能达到预期的经济利益流入，截至

审计基准日，与前期计划产生差异，根据会计确认的审慎性原则，故本期费用化处理，转入研发费用，鉴于相关事项为事后变化所致，故不存在前期会计差错的情况。

公司研发活动根据公司《全网数商项目立项管理制度》，首先填写《全网数商项目立项审批表》，完成立项审批，然后依据《全网数商项目管理流程》，依次开展项目启动流程、项目计划流程、项目预算流程、项目开发流程、项目测试流程、项目上线等流程，公司内控部门严格监督公司研发活动依据制度和流程执行，不存在内部控制缺失或未能有效执行的情况。

2、列示委外研发的具体情况，包括但不限于委托开发对象的具体名称、与你公司是否存在关联关系、对方研发能力情况、具体合作情况和合作年限、具体研发进展、最终形成的具体研发成果及应用情况等；结合上述情况，说明委外研发的必要性以及公司是否对外部研发存在重大依赖；

公司回复：

报告期内公司委外研发明细如下：

序号	研发项目	研发金额	供应商名称	合作年限
1	农产品数据分析	711,415.09	西藏崇达业盛科技有限公司	1-2年
2	在线教育平台师生端应用系统	712,735.85	北京博文欣业科技有限公司	1-2年
3	生产信息化管理系统	1,471,273.51	北京合德科技有限公司	1-2年
4	基于人工智能的知识库管理系统	943,396.23	北京合德科技有限公司	1-2年
5	运输管理系统	910,849.03	荣耀互动（北京）科技有限公司	1年
6	产品数据管理系统	1,594,339.58	北京博文欣业科技有限公司	1-2年

7	物联网射频识别产品检验检测系统	2,764,150.87	上海睿泰数字科技有限公司	1年
8	智慧电力安全巡检系统	2,430,188.69	京华信息科技股份有限公司	1年
9	企业数据营销辅助决策平台	1,810,377.31	北京百炼智能科技有限公司	1年
10	大数据分析系统	329,303.53	北京天诚星源信息技术有限公司	1-2年
11	数据共享平台	1,934,847.42	北京天诚星源信息技术有限公司	1-2年
12	智慧党建平台系统	3,811,320.75	北京博仕勒科技有限公司	2-3年
13	自研项目用	221,945.22	北京昂扬九天科技有限公司	1年
合计		19,646,143.08		

各研发单位有相应的研发技术人员，均取得多项知识产权，均具有一定的研发能力。通过自查，研发单位与公司均不存在关联关系，具体如下表：

供应商名称	研发人员	取得知识产权(件)	收入规模(万元)	成立日期	注册资本(万元)
西藏崇达业盛科技有限公司	10	21	3,500	2016-2-23	2,000
北京博文欣业科技有限公司	8	8	2,500	2010-7-9	1,000
北京合德科技有限公司	15	18	5,200	2015-5-19	200
荣耀互动(北京)科技有限公司	6	0	1,000	2017-12-6	1,000
上海睿泰数字科技有限公司	16	28	7,500	2016-7-15	5,000
京华信息科技股份有限公司	150	260	50,000	1993-1-3	7,400
北京百炼智能科技有限公司	45	70	8,000	2018-03-16	1,403.96
北京天诚星源信息技术有限公司	38	40	3,950	2011-10-20	3,050
北京博仕勒科技有限公司	5	10	920	2017-01-20	500

公司报告期内研发项目均已完成，通过研发，公司收获大量源码，技术可行性，项目的市场竞争力，为后期研发改进做好基础。

我司委外研发是为了应对数字化市场发展迅速，提高公司竞争力，有利于公司业绩提高。当前的数字化市场已经逐步变成一个全行业市场，我司研发了一系列中台及相关产品，但在一些行业产品、专业模块产品缺失，难以形成整体解决方案。如果完全进行自研，研发周期过长，容易丢失市场机会。故委外研发的在当期具有必要性，公司本身有相当丰富的技术底蕴及源代码积累，对外部研发不存在不存在重大依赖。

3、列示报告期内研发支出的具体明细及金额，结合研发目的、研发进度、公司相关产品布局等计划安排，说明报告期内研发费用大幅增加的合理性。

公司回复：

报告期内研发支出的具体明细及金额如下：

序号	研发项目	研发金额
1	农产品数据分析	711,415.09
2	在线教育平台师生端应用系统	712,735.85
3	生产信息化管理系统	1,471,273.51
4	基于人工智能的知识库管理系统	943,396.23
5	运输管理系统	910,849.03
6	产品数据管理系统	1,594,339.58
7	物联网射频识别产品检验检测系统	2,764,150.87
8	智慧电力安全巡检系统	2,430,188.69
9	企业数据营销辅助决策平台	1,810,377.31
10	大数据分析系统	329,303.53
11	数据共享平台	1,934,847.42
12	智慧党建平台系统	3,811,320.75

13	全网数商家居行业 SRM 系统 V1.0	3,362,424.21
14	全网数商电子招标投标系统 V1.0	3,379,241.00
15	全网数商跨终端一拖多前端框架系统 V1.0	53,620.21
16	全网数商业业务中台价格中心子系统 V1.0	408,506.36
17	全网数商业业务中台库存中心子系统 V1.0	194,248.08
18	全网数商业业务中台财务中心子系统 V1.0	283,849.46
19	全网数商业业务中台用户中心子系统 V1.0	341,853.68
合计		27,447,940.86

公司研发的目的包括但不限于增加公司核心产品的生产技术能力储备、增加高毛利软件产品的销售、增强公司的可持续经营能力和核心优势等。上述系统及平台研发的进度总体按计划进行，截至目前进展情况良好，本期研发均已完成。公司计划充分利用公司的超千万行的自主源代码储备，搭建底层平台输出产品，报告期内的研发费用大幅增加符合公司的战略规划，具有合理性。

四、关于销售费用

报告期内，你公司销售费用为8,745,870.17元，较2020年增加312.94%，报告期新增了咨询费、合作渠道费和技术服务费用，其中广告费用1,541,490.54元，较2020年增加了263.11%。

请你公司：

1、列示新增费用的核算内容、交易背景，说明广告费用的具体投放场景，说明本年各项销售费用大幅增加的原因及合理性；

公司回复：

国家政策支持及疫情激活了各行各业的数字化转型热情，市场规模扩大，客户数字化需求提高。公司积极开展业务，提升公司的经营业绩。公司通过公开招投标、渠道伙伴介绍、销售人员直销、营销推广等获取订单，对应的咨询费包括解决方案咨询，商务咨询；合作渠道费为销售返佣；广告费包括百度搜索推广和其他平台的推广等；技术服务费为少数客户的售后服务费用，因此各项费用的增加是合理的。

2、结合新客户获取、市场开拓情况，说明报告期内销售费用大幅增长的必要性、有效性，以及营业收入增长对销售费用增长的依赖性。

公司回复：

我司积极开展业务，老客户续单、公开招投标、渠道伙伴介绍、销售人员直销、营销推广等，因此相对应的咨询服务费增加，渠道费用增加，推广费用增加是必要的，也是有效的。另和其他同行企业合作，形成联合解决方案，提升公司的经营能力。

营业收入增长对销售费用增长的依赖性短期行为，随着客户的增加，项目的交付，公司产品和技术得到更广泛的使用，公司的竞争力也会得到提升，也会给公司带来业绩增加，营业收入增长对销售费用增长的依赖性会慢慢减少。

五、关于资产减值

报告期末，你公司存货余额为19,898,630.73元，较期初增加451.31%，全部为库存商品，你公司解释系公司尚未交付给客户项目成本。报告期内，你公司未计提存货减值准备。

报告期末，其他权益工具投资账面原值为2,064,000.00元，报告期内，你公司对其他权益工具投资计提了减值准备1,564,000.00元。

请你公司：

1、补充列示库存商品对应的项目名称、金额以及截至问询函回复日对应项目期后收入确认和成本费用归集情况等，说明同比大幅度增长的原因及合理性；

公司回复：

我司期末存货余额为19,898,630.73元，具体如下表列示：

序号	项目名称	不含税	期后增加成本	期后实现销售情况
1	工业互联网运营管理平台项目	2,358,490.57		已实现销售
2	数据接收存储和防护系统	688,679.23		已实现销售
3	产品运维监测系统	745,283.00		已实现销售
4	安全智能监测分析平台	452,830.17		项目已处在验收阶段
5	工业“互联网+”运营平台	613,207.55		项目已处在验收阶段
6	工业综合管控平台	801,886.79		项目已处在验收阶段
7	PaaS云应用支撑平台	1,359,433.96		项目已处在验收阶段
8	大数据监控平台软件及套件包等	1,559,579.59		已实现销售
9	自助式可视化系统项目	547,169.80		项目已处在验收阶段
10	业务中台系统	34,653.47	483,287.82	项目还在开发阶段
11	服务器/服务器工作站 65寸交互式智能平板	2,315,752.23		已实现销售

12	坤腾资源建设软件/65寸交互式智能平板	890,796.46		已实现销售
13	精准广告营销系统	1,886,792.51		项目已处在验收阶段
14	医药行业用户行为分析系统	2,529,735.78		项目已处在验收阶段
15	医药行业数据中台	2,844,339.62		项目已处在验收阶段
16	自助洗车机	270,000.00		已全额计提减值
合计		19,898,630.73	483,287.82	

数字技术的发展，使数字化转型市场在未来将发展迅猛，根据ResearchAndMarkets研究，全球数字化转型市场将从2021年至2026年以19.1%复合年均增长率发展，预测在2026年达到1.2475万亿美元，折合约8万亿元人民币。

受疫情影响，国内外市场对数字化需求更高，将得到更快的发展。民营企业市场、国有企业市场、政府市场这三大市场需求都有强有力的支撑。

公司在互联网行业深耕多年，运用互联网技术和数字技术为各类企事业单位服务，上述项目我司承接技术开发项目根据客户需求定制开发和集成，截至报告期末尚未交付，所以期末存货大幅增加。期后已实现6个项目销售收入9,197,619.29元，8个项目在验收阶段，1个项目正在开发，其成本增加483,287.82元。

2、结合存货减值判断的主要依据、减值测试的具体过程等说明报告期内你公司未计提存货减值的原因和合理性；

公司回复：

本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值为在正常生产过程中，以存货的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本期存货存续时间均在一年以内，期后已经跟客户沟通项目情况，将于2022年内交付存货所列项目。根据合同签署价格，截至目前部分项目已经交付，尚未发现有低于成本的情况，所以未计提减值。

3、列示报告期内其他权益工具投资的明细，结合减值测试过程具体说明报告期内大幅计提减值准备的原因。

公司回复：

公司其他权益工具投资为参股北京先美聚合科技有限公司500,000元和北京鲜到自然科技有限公司1,564,000.00元。通过查询工商信息数据，参股的北京鲜到自然科技有限公司，属于高风险和失信公司，根据目前有效信息，该投资收回的可能性很小，根据审慎性原则，故公司按投资额1,564,000.00元计提减值准备。

北京全网数商科技股份有限公司

