

关于浙江宝隆信息科技股份有限公司
报告期内收入大幅增长合理性的
核查情况



关于浙江宝隆信息科技股份有限公司

报告期内收入大幅增长合理性的

核查情况

全国中小企业股份转让系统:

本所作为浙江宝隆信息科技股份有限公司（以下简称“宝隆科技”或“公司”）2021 年度年报审计的会计师事务所，对于《问询函》已收悉，现对第一问题进行回复如下：

一、宝隆科技 2021 年报收入情况

1、收入确认政策

宝隆科技商品出库发出，取得客户单位提供的验收单确认风险转移时，确认销售收入的实现。

2、营业收入附注披露

（1）营业收入和营业成本

项目	2021 年度		2020 年度	
	收入	成本	收入	成本
主营业务	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16
其他业务	843,283.71	444,123.88	547,245.88	333,929.26
合计	26,948,251.06	19,300,064.97	10,944,681.55	10,169,266.42

（2）主营业务收入及成本（分行业）列示如下

项目	2021年度		2020 年度	
	收入	成本	收入	成本
批发零售业	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16
合计	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16

（3）主营业务收入及成本（分产品）列示如下

项目	2021年度		2020 年度	
	收入	成本	收入	成本



项目	2021年度		2020年度	
	收入	成本	收入	成本
传输设备	22,599,658.93	15,934,152.23		
网络设备	1,809,164.86	1,340,070.81	4,932,276.31	4,892,779.79
3C类产品	1,659,194.90	1,559,642.72	423,968.09	419,552.51
智能产品			4,541,368.05	4,135,785.45
其他电子产品	36,948.66	22,075.33	499,823.22	387,219.41
合计	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16

(4) 主营业务收入及成本（分地区）列示

地区名称	2021年度		2020年度	
	收入	成本	收入	成本
华东地区	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16
其他地区				
合计	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16

(5) 2021年度营业收入按收入确认时间列示如下:

项目	产品销售	提供劳务	合计
在某一时段内确认收入		843,283.71	843,283.71
在某一时点确认收入	26,104,967.35		26,104,967.35
合计	26,104,967.35	843,283.71	26,948,251.06

3、宝隆科技与中开投资有限公司的合同执行情况

2021年4月，宝隆科技与中开投资有限公司就浙江(长三角)新一代全功能智能超算中心项目签订销售合同，由宝隆科技提供部分设备及配套系统项目中的超算配套系统各子系统的设备内容，合同义务已于2021年11月全部交付完成。

交易内容	合同金额	是否有甲方确认的验收单	是否回款	是否开具发票	出库单是否与验收单的信息对照一致
电力电缆、法兰、五金配件	12,188,603.00	是	是	是	是
	11,209,000.00	是	是	是	是
交换机、路由器等	3,129.80	是	是	是	是
小计	23,400,732.80				



报告期内，宝隆科技对中开投有限公司的销售收入为 2,340.07 万元，占年度销售收入的比重为 74.22%，公司获取了对方单位确认的《验收单》，出库单与对方单位确认的《验收单》的产品名称等信息对照一致，当期确认的收入已全额开具发票，相关款项已全额收回。

二、会计师的核查程序

对宝隆科技报告期收入大幅增长的原因及合理性，履行以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）通过抽样检查销售合同，对与销售收入确认有关控制权转移时点进行了分析评估，进而评估宝隆科技公司销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、产品出库单、客户验收单等，评价相关收入确认是否符合宝隆科技公司收入确认的会计政策；

（4）针对资产负债表日前后确认的销售收入执行抽样测试，选取样本，核对销售合同、发票、出库单及对方验收单，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

（5）对公司管理层进行访谈，针对当期新扩展的客户-中开投有限公司的交易背景及业务情况进行访谈了解；登陆工商信息查询平台，检索该客户的工商信息；获取双方签订的业务合同，检查当期的开票、收款、货物验收单等信息是否对照一致；对期末余额及当期发生额进行发函询证，以确认交易的真实准确性。

（6）查阅宝隆科技主要项目的销售合同，结合《企业会计准则》的相关规定，判断公司就合同中的履约义务划分是否准确；结合公司的具体情况，分析公司收入确认政策、确认方法以及确认时点的准确性。

三、核查意见

经核查，年审会计师认为：



报告期内，宝隆科技业绩大幅增长的主要原因是公司管理层基于市场行情变化在原有的业务基础上，拓展新的业务，与新增客户进行业务推广，对于缺少产业配套的公司进行多方位产业合作，加大产品的设计、研发、销售。因此，本期收入大幅增加，具备合理性。

宝隆科技报告期内的收入确认相关的验收单据充分；收入确认时点、金额、客户对象具有可验证性；收入确认时点、收入确认金额准确；相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

特此说明。


中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）
2022 年 7 月 5 日





关于对浙江宝隆信息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挂牌公司：

本公司于2022年6月23日收到贵部发送的《关于对浙江宝隆信息科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2022】第100号），现就有关问询内容回复如下：

问：

1、关于经营业绩

你公司报告期营业收入为26,948,251.06元，上年同期为10,944,681.56元，同比增加146.22%；其中传输设备营业收入为22,599,658.93元，网络设备营业收入为1,809,164.86元，传输设备为你公司本期新增业务，网络设备营业收入上年同期为4,932,276.31元。你公司解释营业收入大幅增长是因为公司积极调整业务方向，增加传输设备、网络设备的批发业务，销售收入大幅增长。你对第一大客户中开投有限公司的销售收入为23,400,732.80元，年度销售占比74.22%。你公司报告期毛利率为28.38%，上年同期为7.17%，同比增加21.21个百分点，其中网络设备毛利率为29.49%，网络设备毛利率为25.93%。

（1）结合收入确认政策、收入确认时点、收入确认具体依据、订单金额，说明报告期收入大幅增长的原因及合理性，收入确认政策及时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

回复：

确认政策、收入确认具体依据：商品出库发出，取得客户单位提供的验收单确认风险转移时，确认销售收入的实现。

收入确认时点：公司产品销售在某一时点确认收入；提供劳务在某一时段内确认收入。

订单金额：2021年度，公司与中开投有限公司就浙江(长三角)新一代全功能智能超算中心项目签订销售合同，合计金额23,400,732.80元。

收入大幅增加的原因及合理性：2021年度公司营业收入约为2610万元，2020年度约为1040万元，增长率约为151%。一是2021年度为公司积极调整业务方向，增加传输设备、网络设备的批发业务，其中与中开投有限公司就浙江(长三角)新一代全功能智能超算中心项目签订销售合同，合计金额



23,400,732.80元，并履行完毕；二是2020年度公司营业收入较低。

公司的收入确认政策及时点是否符合《企业会计准则》的相关规定：

会计师意见详见附件。

(2) 结合传输设备、网络设备的销售价格、成本结构、同行业可比公司情况，说明毛利率大幅增长的原因及合理性；

回复：报告期内，收入成本按产品分类划分如下：

项目	2021年度		2020年度	
	收入	成本	收入	成本
传输设备	22,599,658.93	15,934,152.23		
网络设备	1,809,164.86	1,340,070.81	4,932,276.31	4,892,779.79
3C类产品	1,659,194.90	1,559,642.72	423,968.09	419,552.51
智能产品			4,541,368.05	4,135,785.45
其他电子产品	36,948.66	22,075.33	499,823.22	387,219.41
合计	26,104,967.35	18,855,941.09	10,397,435.67	9,835,337.16

公司本期综合毛利率约为28.38%，去年同期约为7.17%。主要是公司本期销售业务与上期相比，结构发生变化，其中主营业务构成为新增的传输设备，主要系公司管理层基于市场行情变化在原有的业务基础上，对新增客户进行业务推广，对于缺少产业配套的公司进行多方位产业合作，加大产品的销售所致。其中主要客户为中开投有限公司，主要传输设备为电力电缆等，与去年主要产品的网络设备、智能产品有较大变化。去年同期毛利率较低的原因是网络设备、智能产品市场竞争充分，客户在同类产品中可获得性较多，故毛利率低。同行业可比公司中，友泰电气2021年度综合毛利率约为23.70%；百固科技2021年度综合毛利率约为15.03%。

(3) 结合问题(1)的回复情况以及市场销售情况、同行业公司可比情况，说明业绩增长是否具备可持续性；

回复：

2022年度，公司继续克服疫情等因素的影响，积极拓展客户，着力推进在手项目。2022年度，公司参与的中开投有限公司就浙江(长三角)新一代全功能智能超算中心项目仍有部分订单未执行完毕。2022年6月继续与中开投有限公司签署了该项目的《采购合同》，公司其他新签署的重大项目合同有《杭州中



彩地坪工程有限公司之余政储出（2016）1号地块项目交通设施工程合同书》。
同行业可比公司中，友泰电气2021年度营收较2020年度增长约为33.41%；百固科技2021年度营收较2020年度减少约33.78%。

公司力争2022年度营业收入与2021年度持平。

（4）结合网络设备业务的具体情况，说明在你公司积极调整业务方向，增加传输设备、网络设备的批发业务的前提下，网络设备业务营业收入较上年同期下降的原因和合理性；

回复：

报告期内，因新冠疫情的持续，使得消费市场疲软，同时考虑到该产品的毛利率较低，公司继续销售的意愿不足，因此，原有的智能产品、网络设备、3C产品销售持续呈断崖式下跌，符合市场行情及公司的实际业务情况。

（5）结合公司所处行业特点、销售模式等，对比以前年度的前五大客户销售金额，说明报告期客户集中度较高的原因及合理性，是否存在大客户依赖风险，说明你公司与中开投有限公司是否存在关联关系。

回复：

1、行业特点及销售模式

公司作为区域内有一定知名度的批发企业，多年以来和区域内的渠道企业保持着良好的合作关系。随着疫情之下，消费市场的疲软，公司和合作渠道积极切入传输设备、网络设备市场，积极关注市场中基建项目的采购，并利用公司多年在电信产品市场的口碑，通过面访、客户转介绍、旧客户转型等方式拓展市场。另一方面，公司也积极联系各基建项目中标企业，利用公司的渠道优势，与相关企业形成长期、稳定的合作模式。

2、前五大客户情况

单位：元

序号	客户名称	2021年度销售金额	年度销售占比
1	中开投资有限公司	23,400,732.80	74.22%
2	杭州高城科技有限公司	3,691,912.50	11.71%
3	浙江同兴技术股份有限公司	2,227,007.65	7.06%
4	杭州余杭信息港科技有限公司	598,005.00	1.90%
5	浙江贝力装饰工程有限公司	473,608.75	1.50%
		30,391,266.70	96.39%



扫描全能王 创建

(续)

序号	客户名称	2020年度销售金额	年度销售占比
1	杭州首恒建设有限公司	3,086,549.04	29.80%
2	杭州八鑫环境建设有限公司	1,955,330.24	28.88%
3	共道网络科技有限公司	915,853.00	8.84%
4	浙江圣博创新科技有限公司	854,145.00	8.25%
5	浙江太平数码科技有限公司	681,903.60	6.58%
		7,493,780.88	82.35%

2021年度公司前五大客户总销售金额为30,391,266.70元，占年度销售总额的比例96.39%，客户分散度较低。并且第一大客户中开投有限公司销售收入占比为74.22%，存在重大客户依赖，如果未来第一大客户流失，或者业务发生重大变化，将给公司带来一定的市场风险。公司与中开投有限公司不存在关联关系。

2、关于存货

你公司报告期末存货余额为23,223,501.91元，较上年增加113.65%，占总资产比例为55.17%，其中合同履约成本为17,975,874.51元，库存商品为5,247,627.40元，均未计提存货跌价准备。你公司本期存货周转率为355.10%，上年同期为98.71%。

请你公司：

(1) 说明存货跌价准备的测算过程及依据，本期未计提存货跌价准备的原因及合理性；

回复：

公司根据期末存货成本与可变现净值孰低原则计价，存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的测试过程如下：

公司生产经营模式具有非标定制化生产的特点，每个项目均对应有相应的销售合同及对应的合同金额，公司以存货对应销售合同金额作为存货的预计销售价格，同时公司按照具体合同项目归集生产成本，因此公司按照单个存货项目进行减值测试并计提存货跌价准备。

1、判断是否存在减值迹象

在执行减值测试前，公司首先分析存货是否存在如下减值迹象：（1）项目报价偏低，预计总成本明显高于销售合同价格；（2）企业采购的产品本大于产品的销售价格；（3）项目预计无法完成，已供货的成本预计无法收回；（4）



其他证明该项存货实质上已经发生减值的情形。

2、合同履约成本减值测试

截至2021年12月31日，合同履约成本余额为17,975,874.51元，占存货余额的比例为77.40%，为存货的主要组成部分。期末各项目合同履约成本均有对应的销售合同价格，销售合同价格未发生因合同变更导致的下降，且不存在上述其他减值迹象。

3、库存商品减值测试

截至2021年12月31日，库存商品余额为5,247,627.40元，占存货余额的比例为22.60%。公司根据各个库存商品的销售合同价格、综合销售费用率、综合销售税金率计算出可变现净值，对比库存商品余额，确认库存商品是否不存在减值迹象。

(2) 说明合同履约成本的主要项目名称、对手方、区域、合同总价款、执行进度，期后的验收和结转情况；

回复：合同履约成本的主要项目情况

序号	项目名称	对手方	区域	合同价款	合同履约成本	进度	期后是否验收结转
1	智能远程项目	杭州高城科技有限公司	浙江	21,290,820.00	14,605,727.06	68.60%	否，因公司的供货仅为甲方整体项目的一部分，项目整体未验收。
2	闲林中心幼儿园万景分园装修项目	杭州首恒建设有限公司	浙江	1,609,458.00	1,313,100.40	81.59%	否，因公司的供货仅为甲方整体项目的一部分，项目整体未验收。
3		其他零星	浙江		2,057,047.05		否
					17,975,874.51		

(3) 请结合同行业可比公司存货周转率变化情况，说明公司存货周转率大幅增长的原因及合理性。

回复：



报告期内，公司存货周转率为3.55，去年同期约为0.98，差异的主要原因是公司销售产品的不同导致。2021年度公司主要产品为电力电缆等，与去年同期主要产品为网络设备、智能产品等。报告期内公司主要采取以销定采的模式，在与客户确定好采购的产品后，即积极与合作良好的渠道商联系，并配合供应商拓宽采购类型，在多家供应商中根据产品的性能、价格、品牌等综合选定供应商。报告期内，因此公司存货中适用于日常备货的占比较低，主要对应的接到了业务订单的存货，公司存货周转率大幅增长具有合理性。同行业可比公司中，友泰电气2021年度存货周转率约为3.05；百固科技2021年度存货周转率约为11.15。

3、关于销售费用

你公司报告期内销售费用350,565.53元，同比减少32.56%，其中应付职工薪酬298,736.42元，上年同期为289,898.89元。销售费用与营业收入呈反向变动。你公司解释系因为在疫情期间积极利用线上销售等方式。你公司报告期末销售人员为7人，较期初减少1人。

请你公司：

(1) 结合具体业务情况、核算内容等说明销售费用与营业收入变化差异较大的原因及合理性；

回复：

本期收入增幅较大主要为公司与中开投有限公司就浙江(长三角)新一代全功能智能超算中心项目签订销售合同，提供部分设备及配套系统项目中的超算配套系统各子系统的设备及施工内容，合同金额约2340万元。销售费用未与营业收入同步变化，一是公司本期单一客户营业收入占比较大；二是主要受市场行情因素以及新冠疫情的影响所致，在疫情期间公司积极利用线上销售等方式，节省了销售费用。

销售费用与营业收入变化差异较大具备合理性。

(2) 结合平均薪酬和销售人員变动情况说明销售费用中职工薪酬增长的原因及合理性。

回复：

销售费用中职工薪酬298,736.42元，上年同期为289,898.89元，报告期末



销售人员为7人，较期初减少1人。

销售费用中职工薪酬增长，主要系2020年因新冠疫情的影响，公司享受了阶段性减免企业基本养老保险、失业保险、工伤保险（以下简称三项社会保险）单位缴费政策，宝隆科技作为中小微企业，免缴2020年2月至12月三项社会保险单位缴费部分，致使年度比较，2021年人数虽比上期减少1人，但是总体销售人员职工薪酬相较持平。

4、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款为3,485,710.77元，上年同期为2,429,697.63元。其中对实际控制人周智刚应收98,756.83元，款项性质为备用金。

请你公司结合财务管理制度、备用金管理制度，说明备用金形成的原因及可收回性；说明上述备用金是否构成资金占用。

回复：

一、制度建设

根据公司制定的《员工借款备用金管理制度》，对于备用金范围、借款限额、借款及报销手续程序作出了详细规定，规范公司员工的相关借款行为。

根据公司《员工借款备用金管理制度》关于备用金范围及借款限额的规定，员工的专项性公务支出（有特定用途、金额较大的支出）预算在5000元以上的，可以借支备用金，全部由银行转账方式支付。

根据公司《员工借款备用金管理制度》关于备用金借支流程的规定，员工借款前均需填写《借款申请流程》，经主管、领导审核批准后方可借支；借款期限不得超过一个月，特殊情况需要超期还款的需要获取分管领导的审批；

根据公司《员工借款备用金管理制度》关于借款报销的规定，财务部应当按照借款日期、借款部门、借款人、用途、金额、注销日期建立备用金台账，按月及时清理；所有各种备用金，必须在年末进行彻底清理，不允许跨年度使用。对因特殊原因必须跨年度使用备用金时，年底必须重新办理借款手续，并冲销当年借款。

公司严格按照已制定的《员工借款备用金管理制度》执行，对于因特殊原因需要延期适用备用金的情况时，已按照相关的审批流程进行审批。

报告期内，宝隆科技对实际控制人周智刚应收98,756.83元，该项备用金产



生的原因系公司与客户中开投有限公司签署的合同履行地为浙江省嘉兴市，而公司办公地点位于杭州市余杭区。有包括总经理周智刚在内的部分公司员工在浙江省嘉兴市现场维护客户，因在客户履约地需要较多的食宿、交通、零星采购等业务所需，公司总经理借用了较多的备用金，未能年末及时收回。公司实际控制人存在借支备用金年末未及时归还等不规范情形。2022年1月，周智刚归还了公司的备用金。

针对上述备用金借用不规范的行为，公司采取了如下措施：

1.进一步完善、加强资金收支管理

公司财务部将进一步完善资金收支管理，切实遵照公司资金管理制度严格执行资金审批流程。其中重点关注预付事宜，特别是长期预付的供应商，核实预付款项的具体用途及流向，并增加定期对账机制，降低资金风险，加强资金管理，杜绝关联方直接及变相通过交易安排占用公司资金等行为。

2.财务部门定期检查

公司财务部门定期检查公司与控股股东、实际控制人及其关联方非经营性资金往来的情况，杜绝控股股东、实际控制人及其关联方的非经常性资金占用情况的发生。

3.组织学习法律法规及内控制度

公司加强实际控制人、管理层及相关业务部门、财务人员关键岗位业务人员对相关法律法规、管理制度、审批流程的学习和培训，强化关键人员、关键岗位的规范意识，确保内控制度得以有效执行。

特此回复。

浙江宝隆信息科技股份有限公司

2022年7月6日



扫描全能王 创建