

**云南天成科技股份有限公司
及申万宏源证券承销保荐有限责任公司
关于对《关于云南天成科技股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》
的回复**

主办券商：申万宏源证券承销保荐有限责任公司

**地址：新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号
大成国际大厦 20 楼 2004 室**

2023 年 7 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2023 年 7 月 5 日出具的《关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。云南天成科技股份有限公司（以下简称“云南天成”或“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”或“申万宏源承销保荐”）、国浩律师（昆明）事务所（以下简称“律师”或“国浩律所”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“中审众环”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请予以审核。

除非另有说明或要求，本回复所用简称和相关用语与《云南天成科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“《公开转让说明书》”）具有相同含义，涉及对《公开转让说明书》修改的内容已用楷体加粗标明。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露部分

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

1. 关于控股股东及实际控制人变更。	4
2. 关于公司业务及合规性。	18
3. 关于公司业绩及持续经营能力。	33
4. 关于客户。	68
5. 关于应收款项。	82
6. 关于其他事项。	94
(1) 关于云代理及返利。	94
(2) 关于期间费用。	94
(3) 关于货币资金。	95
(4) 关于参股企业。	95
(5) 关于资金拆借。	95
(6) 关于供应商。	96
(7) 关于外协。	96
7. 其他说明事项。	149

1.关于控股股东及实际控制人变更。

根据公开转让说明书，2022年7月，隆阳区国资委向保山数产出具《保山市隆阳区人民政府国有资产监督管理委员会关于保山数字产业发展有限责任公司收购云南天成科技有限公司股权有关事项的批复》（隆国资监〔2022〕145号），同意保山数产以240万元价格收购天成有限60%股权；2022年9月，公司控股股东由冯杰变更为保山数产，实际控制人由冯杰、蒋玺变更为隆阳区国资委。同时，2022年9月，美特微思、程盈森林受让公司股权并分别成为第二大、第三大股东。在控股股东、实际控制人发生变动后，公司管理层发生较大变动，董事会、监事会大部分成员均为新任人员。

请公司说明：（1）保山数产收购公司股权的背景原因，保山数产入资公司所履行的国有股权管理相关程序（内部决策、国有资产审计、评估及备案、国有资产监管机构备案审批、产权交易所公开挂牌等）及其合法合规性，是否存在程序瑕疵及规范情况；（2）实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；控股股东、实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；控股股东、实际控制人变更前后客户的变化情况；控股股东、实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况；（3）董监高人员发生变化的情况、原因，相关变动是否已履行公司内部程序，目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配，是否对申请挂牌公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响，变动后的人员是否符合相关任职资格规定；（4）美特微思、程盈森林入股公司的背景原因，其股东与公司股东、董监高人员是否存在关联关系，股权转让的价格及定价依据，入股公司的出资来源，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合相关法律法规、公司国有股东及其持股方的管理权限等，核查公司国有股权变动是否合法合规、是否存在国有资产流失情形并发表明确意见。

【公司回复】

一、保山数产收购公司股权的背景原因，保山数产入资公司所履行的国有股权管理相关程序（内部决策、国有资产审计、评估及备案、国有资产监管机构备案审批、产权交易所公开挂牌等）及其合法合规性，是否存在程序瑕疵及规范情况；

1、保山数产收购公司股权的背景原因

(1) 政策背景

为促进保山市全市经济健康平稳发展，保山市政府于 2019 年 6 月 14 日颁布了《关于保持经济平稳健康发展 20 条措施的意见》，积极支持国有资本通过股权投资、合资、合作等多种形式与非国有企业合作，壮大民营经济。

(2) 业务合作背景

2021 年，保山市隆阳区国资委为实现县域内经济产业一体化协同管理、促进县域间优势资源外循环流通互助，拟建立“小黄牛”数字产业供应链平台（以下简称“‘小黄牛’项目”），并通过全资子公司保山数产与其他方联合成立云南保数通供应链管理有限公司（以下简称“保数通”）作为该供应链平台的项目公司，拟由其负责承建“小黄牛”项目。

公司基于前期的市场需求调研，在 2021 年 1 月就着手研发县域供应链平台，并形成具有竞争优势的技术积累，由于云南当地能直接满足隆阳区国资委需求的信息技术服务企业较少，公司本土优势明显，因此项目公司保数通将“小黄牛”项目第一阶段的平台建设内容交由公司负责开发。

(3) 公司经营困境及控制权变更的背景

2022 年初，公司因对“小黄牛”项目投入较大且回款情况差，公司现金流紧张并陷入周转困难，资产负债率过高，难以获取更多银行贷款维持正常运转，因此公司时任实控人冯杰急于寻求资金及资源以维持公司正常运营。同时，隆阳区国资委基于加快推动数字经济高质量发展的目标，拟收购一家符合需求的本土信息技术服务公司，保山数产作为“小黄牛”项目的最终使用方对公司有一定的了解，因此产生了收购公司的意向。

在符合当地政府支持民营经济发展的政策与加快推动数字经济高质量发展的目标背景下，冯杰与保山数产达成共识，由保山数产收购公司控股权，并履行实缴义务以解决公司资金问题，维持公司正常运转。

2、保山数产入资公司所履行的国有股权管理相关程序（内部决策、国有资产审计、评估及备案、国有资产监管机构备案审批、产权交易所公开挂牌等）及其合法合规性，是否存在程序瑕疵及规范情况

(1) 保山数产入资公司所履行的国有股权管理相关程序

①国资收购相关审计、评估

保山数产按照国资收购相关规定，以 2022 年 1 月 31 日为基准日，聘请审计评估机构对云南天成进行审计评估。

2022 年 4 月 8 日，中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）云南亚太分所出具《云南天成科技有限公司审计报告》（众环审字（2022）10566 号），确认截至 2022 年 1 月 31 日，天成有限经审计的账面净资产为 4,516,330.17 元。中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）云南亚太分所出具上述报告时持有营业范围中包括了“审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告”等的《营业执照》（统一社会信用代码：91420106081978608B），具备国有资产审计资格。

2022 年 4 月 9 日，北京国融兴华资产评估有限责任公司出具了《保山数字产业发展有限责任公司拟进行股权收购所涉及的云南天成科技有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（国融兴华评报(滇)字[2022]第 0006 号），确认截至 2022 年 1 月 31 日，天成有限净资产账面价值为 451.63 万元，收益法评估后的股东全部权益价值为 2,024.00 万元。北京国融兴华资产评估有限责任公司出具上述评估报告时持有《营业执照》（统一社会信用代码：91110102718715937D），营业范围中包括从事各类单项资产评估、企业整体资产评估。此外，北京国融兴华资产评估有限责任公司已在北京市财政局完成备案，并持有财政部和中国证券监督管理委员会共同颁发的《证券期货相关业务评估资格证书》（证书编号：0100021010），具备国有资产评估资格。

②内部审批及评估备案程序

保山数产经董事会研究，拟对公司股权进行收购并对公司股份进行改制，于 2022 年 7 月 10 日向隆阳区国资委递交了《保山数字产业发展有限责任公司关于审定收购云南天成科技有限公司股权有关事项的请示》（保数产请[2022]16 号）。

经 2022 年 7 月 11 日第六届隆阳区区政府第 25 次常务会议及 2022 年 7 月 16 日第六届隆阳区区委常委会第 31 次会议研究同意，隆阳区国资委作为代表本级人民政府对国家出资企业履行出资人职责的机构，于 2022 年 7 月 21 日向保山数产出具《保山市隆阳区人民政府国有资产监督管理委员会关于保山数字产业发展有限责任公司收购云南天成科技有限公司股权有关事项的批复》（隆国资监

(2022) 145 号), 同意保山数产以 240.00 万元价格收购天成有限 60.00% 股权 (对应认缴注册资本 1,500.00 万元、实缴注册资本 300.00 万元), 股权收购后与其他股东同比例实缴 1,200.00 万元注册资本金, 并要求保证国有资产不流失。同日, 隆阳区国资委完成上述评估备案, 并出具《接受非国有资产评估项目备案表》。

③二次评估复核

为保障国有资产安全, 保山数产再次聘请评估机构核实云南天成科技有限公司资产基础法下的净资产价值, 北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2022 年 8 月 8 日出具了《保山数字产业发展有限责任公司拟核实云南天成科技有限公司资产基础法下的净资产价值项目资产评估报告》(国融兴华评报字[2022]第 510004 号), 确认截至 2022 年 6 月 30 日, 天成有限净资产账面价值为 510.97 万元, 资产基础法下净资产评估价值为 1,021.37 万元。评估机构以两种不同的评估方法对公司股权价值进行了评估, 评估价值均高于本次收购股权交易作价对应的公司整体价值 400.00 万元, 且公司账面净资产价值较收购基准日增加, 确保了国有资产的保值增值。

④协议签署

2022 年 8 月 19 日, 冯杰与保山数产签订《股权转让协议》, 将其持有的天成有限注册资本 1,500.00 万元 (其中实缴出资 300.00 万元) 以 240.00 万元人民币转让给保山数产, 转让价格为 0.80 元/1 元实缴出资额。

⑤工商登记

2022 年 9 月 5 日, 天成有限就本次股权转让事宜完成办理工商变更登记手续。

(2) 保山数产入资公司的合法合规性

公司被保山数产收购前为民营企业, 并非国有及国有控股企业、国有实际控制企业, 本次股权收购不适用《企业国有资产交易监督管理办法》的相关规定, 无需履行在产权交易所公开挂牌等程序。

综上所述, 保山数产收购天成有限已履行内部决策、国有资产审计、评估及备案、国有资产监管机构备案审批等必要程序, 不存在程序瑕疵, 符合国有资产管理相关法律法规。

二、实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；控股股东、实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；控股股东、实际控制人变更前后客户的变化情况；控股股东、实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况；

（一）实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；

报告期内公司 2022 年度、2021 年度营业收入分别为 3,827.99 万元和 2,535.03 万元，公司 2022 年度营业收入较 2021 年度增长 51.00%，经营具有持续性。2022 年 8 月，保山数产完成对公司的收购，公司以实际控制人变更当月末做为基准日实施了股改，建立了三会一层的治理结构。报告期内公司董监高人员也发生了变化，具体变化情况如下：

姓名	收购前是否为公司员工	变动前职务	变动后职务	变动原因
李湜	否	无	董事长	公司治理需要
孟兴有	否	无	副董事长	公司治理需要
冯杰	是	执行董事、经理	董事、总经理	公司治理需要
丁云	否	无	董事	公司治理需要
刘恩达	是	副总经理	董事、董事会秘书	公司治理需要
卢敏	是	财务总监	财务总监	公司治理需要
朱绍昆	否	无	监事会主席	公司治理需要
王凤有	否	无	监事	公司治理需要
彭怡菲	是	无	职工代表监事	公司治理需要
雷丹	否	无	副总经理	公司治理需要
常志辉	否	无	副总经理	公司治理需要
谭奇良	否	无	首席技术官（CTO）	公司治理需要
周吟菊	是	监事	无（已离职）	公司治理需要 /个人原因
蒋玺	是	监事	无（已离职）	个人原因

随着控股股东、实际控制人的变更，公司新增了三名外部董事（李湜、孟兴有、丁云）、两名外部监事（朱绍昆、王凤友），新招聘了三名高管（雷丹、常志辉、谭奇良），管理层发生了一定程度的变化，其中，新增董事李湜、孟兴有，以及新增监事朱绍昆、王凤有由保山数产提名，经依法选举后产生。公司原共同控制人蒋玺因退出持股卸任公司监事并离职；公司前员工周吟菊在实际控制人变更后因公司治理需要选为公司监事，股份公司成立并选举设立股份公司第一届监事会后，周吟菊不再担任公司监事，后其因个人原因离职。

公司原执行董事、总经理冯杰在实控人变更后仍担任董事、总经理，继续主

管公司日常经营管理；公司原副总经理刘恩达实控人变更后担任公司董事兼董事会秘书；公司高级管理人员中财务总监卢敏变更前后未发生改变。新聘任的高级管理人员雷丹、常志辉、谭奇良，从销售、对外合作、公司日常内部事务管理、技术研发等方面巩固和加强公司发展。

综上，实际控制人变更后，在保持原管理团队关键岗位人员（如总经理、财务总监）稳定的基础上，引入新管理人员增强了人员配置，完善了公司治理结构，加强了公司的运营能力，公司经营具备持续性，上述变化未对公司管理团队稳定性造成重大不利影响。

（二）控股股东、实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；

报告期内公司的业务收入情况如下：

单位：万元

产品或业务	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
云集成服务业务	2,431.46	63.52%	651.65	25.71%
云资源业务	199.00	5.20%	665.04	26.23%
IDC 及其增值服务	256.01	6.69%	350.95	13.84%
其他业务	-	-	17.83	0.70%
合计	3,827.99	100.00%	2,535.03	100.00%

现控股股东、实际控制人及其控制的企业对数字经济的需求与公司着重发展数字县域业务相关的云集成服务业务契合，实际控制人变更后，公司的云集成服务业务得到了较大幅度的提升，云集成服务业务收入占比从 25.71% 上升为 63.25%，公司的业务结构比例发生了变化。

控股股东、实际控制人变更前后公司均主要从事云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务和数据中心服务（IDC）及其增值服务。按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》仍然属于 I65（信息传输、软件和信息技术服务业）之 I6520（信息系统集成服务），公司业务所属行业未发生变更。

（三）控股股东、实际控制人变更前后客户的变化情况；

报告期内控股股东、实际控制变更前后的主要客户情况如下：

期间	控股股东、实控人变更前/后	客户名称	合作历史	合同履行情况
2022	变更后	保山保农农业开发有限公司	初次合作	第一期已履行

年度				完毕，第二期建设履行中
	变更前	云南保数通供应链管理有限公司	初次合作	履行完毕
	变更前	云南省公路信息中心	初次合作	履行完毕
	变更前	云南省森林消防总队	初次合作	履行完毕
	变更前	云南唯恒基业科技有限公司	初次合作	履行完毕
2021年度	变更前	广东磐塔游网络科技有限公司	初次合作	履行完毕
	变更前	华为云计算技术有限公司	多次合作	履行完毕
	变更前	云南云上云信息化有限公司	多次合作	履行完毕
	变更前	云南省科普资源信息中心（云南省科学技术协会企事业工作中心）	初次合作	履行完毕
	变更前	云南省地图院	多次合作	履行完毕

报告期后执行的合同订单单笔 30.00 万元以上（含）的客户情况如下：

客户名称	签订时间	合作历史	合同履行情况（截至 2023 年 6 月 30 日）
保山保农农业开发有限公司	2022.11.13	初次合作	第一期已履行完毕，第二期建设履行中
保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司	2022.11.18	初次合作	履行完毕
怒江天联数字产业投资发展有限公司	2023.1.31	初次合作	履行中
武定县欣武产业投资运营有限公司	2023.3.25	初次合作	履行中
云南省地图院	2023.3.30	多次合作	履行中
华为云计算技术有限公司	2023.2.3	多次合作	履行中
云南唯恒基业科技有限公司	2023.4.6	多次合作	履行中
云南景多维科技有限公司	2023.4.20	多次合作	履行中
保山城投物业管理有限公司	2023.5.31	初次合作	履行中

由于公司着力发展云集成服务业务，该类业务订单金额较大、客户多为偶发性需求，项目实施完成后，同一客户的迭代、维护会有一定的周期间隔。故持续合作的客户较少、多为初次合作。控股股东、实际控制变更前后，未对公司业务发展造成重大不利影响，老客户续签、新客户开拓均呈现良好趋势。

（四）控股股东、实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况；

控股股东、实际控制人于 2022 年 8 月底完成变更，变更前后公司收入、利润变化情况：

单位：万元

项目	2022 年度	2022 年 9-12 月		2022 年 1-8 月	
		金额	全年占比	金额	全年占比
一、营业收入	3,827.99	1,663.38	43.45%	2,164.62	56.55%

二、净利润	655.97	249.60	38.05%	406.37	61.95%
-------	--------	--------	--------	--------	--------

控股股东、实际控制人变更后，公司主营业务收入及利润均实现大幅增长。

三、董监高人员发生变化的情况、原因，相关变动是否已履行公司内部程序，目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配，是否对申请挂牌公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响，变动后的人员是否符合相关任职资格规定；

（一）董监高人员发生变化的情况、原因，相关变动是否已履行公司内部程序，

董监高人员发生变化的情况、原因详见本回复问题 1、二、（一）之回复，相关变动履行的内部程序如下：

2022 年 8 月 19 日，天成有限召开股东会，同意保山数产收购相关的股权转让事项；选举李湜、孟兴有、丁云、冯杰、刘恩达为公司董事会成员，王凤有、朱绍昆、周吟菊为公司监事会成员。同日，天成有限召开董事会决议选举李湜为董事长，聘任冯杰为公司经理；召开监事会，选举朱绍昆为监事会主席。

2022 年 9 月 25 日，公司召开创立大会，选举李湜、孟兴有、丁云、冯杰、刘恩达为股份公司第一届董事会成员；选举朱绍昆、王凤有与公司 2022 年 9 月 24 日召开的职工大会选举的职工代表监事彭怡菲共同组成股份公司第一届监事会。同日，公司召开第一届董事会第一次会议选举李湜为董事长；孟兴有为副董事长；聘任冯杰为公司总经理，常志辉、雷丹为副总经理，卢敏为财务总监，刘恩达为董事会秘书，谭奇良为首席技术官（CTO）；召开第一届监事会第一次会议，选举朱绍昆为监事会主席。

综上，上述董监高人员变动均已履行公司内部程序。

（二）目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配，是否对申请挂牌公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响，

1、目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配

公司未来的业务主要聚焦于两大业务主线，一是继续耕耘原有传统业务的云资源和 IDC 及其增值服务，将公司打造成为云南本土专业的数据中心基础服务提供商；二是依托于县域经济产业数字供应链平台，为县域发展数字经济搭建底座、提供抓手，创造经济价值。整合各县域产业链条，汇集县域之间的商流、物流、资金流、信息流等要素，实现县域间的资源贯通和商品交易流通的良性内循

环；在县区级小市场的基础上，打造“产品走出去”和“资源引进来”格局，将公司打造成为基于县域经济产业数字化服务的县域数字经济综合服务商。

公司目前部门架构设置完整，已形成由业务拓展中心、项目交付中心、产业运营中心、产品研发中心、综合管理中心、财务管理中心组成的组织结构。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司在册员工 61 人，部门人员架构均围绕公司两大核心业务线进行组建，其中研发人员 19 人。公司在发展过程中培育了一批可以承接规模较大项目的业务骨干，并在大项目的组织协调和技术管理方面积累了一定经验，同时公司还会根据业务发展需要，通过内部培养和外部招聘相结合的方式继续壮大团队，提升公司整体的项目承接能力。

公司已具备增值电信业务经营许可证、ISO 体系认证等资质，公司员工具备多个华为云 HCIA/HCIP/HCIE 认证、腾讯云从业者认证、PMP 项目管理资质、IP-guard 高级认证服务工程师等相关证书。截至本回复出具之日，公司拥有 2 项专利和 48 项软件著作权，并通过国家高新技术企业认定。

公司目前的人员配置、资源及技术储备能与公司未来主营业务匹配。

2、是否对申请挂牌公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响

公司在“小黄牛”项目的业务实践经验过程中掌握了县域数字供应链平台建设相关的业务技术，具有较好的实践应用价值，成功的项目实践经验能够为公司着力发展的数字县域相关的云集成服务业务提供可靠的技术参考，并将该类业务打造为标准化、可复制的业务模式，推动公司持续发展。

随着公司项目经验、人才、资源及技术储备、业务布局的逐步完善，公司经营情况将进一步得到改善，不会对公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响。

（三）变动后的人员是否符合相关任职资格规定；

公司因治理需要，变更后的董监高人员均已履行公司内部审议程序，根据公司董事、监事、高级管理人员出具的调查表与书面确认文件，公安机关出具的无犯罪记录证明以及个人信用报告等，变动后的公司董事、监事、高级管理人员具备《公司法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》和《公司章程》规定的任职资格。

四、美特微思、程盈森林入股公司的背景原因，其股东与公司股东、董监高人员是否存在关联关系，股权转让的价格及定价依据，入股公司的出资来源，是否存在代持或其他利益安排。

（一）美特微思、程盈森林入股公司的背景原因，其股东与公司股东、董监高人员是否存在关联关系，

1、美特微思、程盈森林入股公司的背景原因

保山数产在收购公司时，公司系处于现金流紧张、高负债的风险状态，冯杰拟向保山数产出售其持有的公司全部股权，同时考虑引入财务投资者共担风险、共谋发展。因美特微思、程盈森林长期在保山地区开展业务，得知保山数产有收购公司意向后，参考国资对公司的审计评估结果，若能以同一价格取得公司的股权具有一定的投资价值，便作为财务投资人共同出资入股。此次引入股东的行为是股东之间的转让，是股东对公司价值的独立判断，不存在低价增资引入股东而损害公司利益的情形。

2、其股东与公司股东、董监高人员是否存在关联关系

美特微思股权结构情况如下：

序号	股东 (出资人)	认缴资本(元)	实缴资本(元)	持股(出资)比例
1	杨敬宗	6,000,000.00	5,000,000.00	100.00%
合计	-	6,000,000.00	5,000,000.00	100.00%

程盈森林股权结构情况如下：

序号	股东 (出资人)	认缴资本(元)	实缴资本(元)	持股(出资)比例
1	杨湘云	22,500,000.00	5,337,827.76	75.00%
2	丁云	7,500,000.00	1,484,359.16	25.00%
合计	-	30,000,000.00	6,822,186.92	100.00%

美特微思、程盈森林入股公司均为财务投资，除程盈森林第二大股东、董事、副总裁丁云在程盈森林入股公司后兼任公司董事外，美特微思、程盈森林的股东与公司股东、董监高人员不存在关联关系。

（二）股权转让的价格及定价依据，

美特微思、程盈森林作为财务投资人，参考了保山数产的入股价格，与保山数产同次入股公司，其入股公司的股权转让价格均为 0.80 元/1 元实缴出资额，与保山数产收购公司的价格相同。此次股权转让定价低于评估值，且略低于经审

计的净资产,是因为公司当时现金流紧张、陷入周转困难且公司资产负债率较高,公司持续经营存在不确定性的风险,做一定的折价进行转让符合当时各方的利益诉求。

(三) 入股公司的出资来源, 是否存在代持或其他利益安排。

1、入股公司的出资来源

程盈森林入股公司合计出资 240.00 万元, 资金来源于其经营所得。美特微思入股公司合计出资 600.00 万元, 其中 500.00 万元系股东杨敬宗对美特微思缴纳的资本金, 100.00 万元为杨敬宗向美特微思提供的借款。

杨敬宗出资的 600.00 万元资金系向其母亲的弟弟杨晓伟控制的公司保山隆腾建筑工程有限公司(以下简称“隆腾建筑”)借款, 借款期限为 2022 年 6 月 1 日至 2027 年 5 月 31 日, 借款利息以本金为基数按年化利率 6%计算, 利息支付方式为到期一次性还本付息。杨敬宗、杨晓伟为舅甥关系, 杨晓伟系隆腾建筑法人、实际控制人, 隆腾建筑主要在保山地区开展工程施工类业务, 隆腾建筑向杨敬宗提供的 600.00 万元借款是其经营所得。

2、是否存在代持或其他利益安排

美特微思、程盈森林均已出具《说明》:“股权转让价款已支付完毕, 系以自有资金支付, 资金来源合法。所持有的云南天成股份为本公司真实持有, 与其他股东及任何第三方之间不存在任何委托持股、信托持股或其他利益安排, 不存在纠纷或潜在纠纷。”

美特微思、杨敬宗、杨晓伟共同出具的《关于股份不存在代持或其他利益安排的说明》:“三方共同确认, 关于杨敬宗持有美特微思 100.00%的股权, 以及美特微思持有云南天成 25.00%的股权, 不存在也不曾存在代持关系或其他利益安排的情形。”

公司控股股东保山数产及其董监高均已出具《关于股份不存在代持或其他利益安排的说明》:“保山数产及其董事、监事、高级管理人员与云南天成其他股东及任何第三方之间不存在也不曾存在任何委托持股、信托持股或其他利益安排, 不存在纠纷或潜在纠纷。本公司/本人保证上述情况的真实、准确、完整。若有不实或任何遗漏, 本公司/本人将承担云南天成及其其他股东或利益相关方因此所受到的任何损失, 并承担相应的法律责任。”

综上，美特微思、程盈森林的股权不存在代持或其他利益安排。

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见；

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查询了公司工商档案、股东会决议、股权转让协议及相关银行凭证、实缴出资凭证、验资报告；

2、查阅公司股权变动中涉及保山数产收购公司相关的国资管理程序的评估、备案、批复等文件；

3、获取了报告期内公司组织架构图、员工花名册、主要客户名单、审计报告；

4、取得了公司出具的《关于公司股东所持股份不存在转让限制、权属纠纷的声明》、公司股东出具的《调查函》、《股东适格性声明》、股东关于 2022 年 8 月股权转让情况的《说明》、《股东关于股份不存在信托、代持、质押、锁定、特别转让安排等转让限制情形或对赌、回购、承诺等其他利益安排、是否存在股权纠纷或潜在纠纷的书面声明》，以及机构股东 2022 年度的财务报表；

5、取得了杨敬宗向美特微思实缴出资 500.00 万元的银行凭证，以及其向美特微思提供借款 100.00 万元合同及凭证，隆腾建筑向杨敬宗提供 600.00 万元借款的合同及凭证，隆腾建筑 2022 年度银行流水、主要业务合同及验收报告；

6、取得了美特微思、杨敬宗及其舅舅杨晓伟、保山数产及其董监高出具的《关于股份不存在代持或其他利益安排的说明》；

7、取得董事、监事、高级管理人员的调查表、简历，确认董事、监事、高级管理人员是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》、《公司法》等对董事、监事、高级管理人员任职资格规定的信息，了解其是否符合任职资格；

8、就保山数产收购、美特微思、程盈森林入股事项，访谈了公司原实际控制人冯杰、蒋玺，以及保山数产董事长李湜、美特微思法人、实控人杨敬宗、程盈森林法人、实控人杨湘云；

9、查询了中国裁判文书网及全国法院被执行人信息查询网，并取得了董事、监事、高级管理人员的《个人信用报告》，确认董事、监事、高级管理人员的守

法情况；

10、查询了证监会、交易所及全国股份转让系统公司官方网站，确认董事、监事、高级管理人员是否存在被证监会、交易所及全国股份转让系统公司等机构处罚的情况；

11、取得了由公司、董事、监事、高级管理人员出具的《公司、管理层关于是否存在重大诉讼、仲裁和其他重大或有事项、以及该等已决和未决诉讼、仲裁与其他重大或有事项对公司的重大影响的书面说明》。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、保山数产收购公司股权所履行的国有股权管理相关程序符合国有资产相关规定，不存在程序瑕疵及规范情况；

2、公司控股股东、实际控制人的变化未对公司经营的持续性和稳定性造成重大不利影响；

3、董监高人员的变动均已履行公司内部程序，目前的人员配置、资源及技术储备与公司未来主营业务匹配，不会对申请挂牌公司未来生产经营、公司治理产生重大不利影响，变动后的人员符合相关任职资格规定；

4、美特微思、程盈森林为财务投资者。其股东与公司股东、董监高人员不存在关联关系，股权转让的价格及定价依据合理，入股公司的出资来源合法，不存在代持或其他利益安排。

【律师回复】

律师回复详见国浩律所出具的《国浩律师（昆明）事务所关于云南天成科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》之“问询问题 1.关于控股股东及实际控制人变更”之回复。

六、结合相关法律法规、公司国有股东及其持股方的管理权限等，核查公司国有股权变动是否合法合规、是否存在国有资产流失情形并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅《企业国有资产法》、《企业国有资产评估管理暂行办法》等法律法规；

2、查阅公司股权变动相关内部决策文件、工商登记材料、审计报告、验资

报告文件；

3、查阅公司股权变动中涉及保山数产收购公司相关的国资管理程序的评估、备案、批复等文件。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

《企业国有资产评估管理暂行办法》第六条规定：“企业有下列行为之一的，应当对相关资产进行评估：（一）整体或者部分改建为有限责任公司或者股份有限公司；……（十）收购非国有单位的资产；……”

第二十条规定：“国有资产监督管理机构下达的资产评估项目核准文件和经国有资产监督管理机构或所出资企业备案的资产评估项目备案表是企业办理产权登记、股权设置和产权转让等相关手续的必备文件。”

《企业国有资产法》第十一条规定：“国务院国有资产监督管理机构和地方人民政府按照国务院的规定设立的国有资产监督管理机构，根据本级人民政府的授权，代表本级人民政府对国家出资企业履行出资人职责。……”

第三十条规定：“国家出资企业合并、分立、改制、上市，增加或者减少注册资本，发行债券，进行重大投资，为他人提供大额担保，转让重大财产，进行大额捐赠，分配利润，以及解散、申请破产等重大事项，应当遵守法律、行政法规以及企业章程的规定，不得损害出资人和债权人的权益”；

第三十二条规定：“国有独资企业、国有独资公司有本法第三十条所列事项的，除依照本法第三十一条和有关法律、行政法规以及企业章程的规定，由履行出资人职责的机构决定的以外，国有独资企业由企业负责人集体讨论决定，国有独资公司由董事会决定。”

根据上述规定，保山数产在收购公司时，履行了收购非国有企业股权需履行的程序，聘请有国有资产审计、评估资格的中介机构出具了审计、评估报告；完成评估备案，取得了《接受非国有资产评估项目备案表》；取得了履行出资人职责的隆阳区国资委关于收购事项的批复。

公司国有股权转让中，国有股东所持股权变动已履行国有股权管理相关程序，合法合规，不存在国有资产流失情形的情形。

【律师回复】

律师回复详见国浩律所出具的《国浩律师（昆明）事务所关于云南天成科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》之“问询问题 1. 关于控股股东及实际控制人变更”之回复。

2.关于公司业务及合规性。

根据公开转让说明书，公司主要从事云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务，公司获取客户的方式包括参与客户招投标。

请公司：（1）结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等，业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致；（2）分别说明上述业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；（3）说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，若涉及，说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（服务内容、客户群体、收费方式及定价，报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数量，平台业务收入及占比）；（4）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；（5）说明公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规；（6）说明报告期内通过招投标获得的主要订单情况、订单金额及占当期销售收入比重、标的来源及招投标模式、招投标流程及具体实施情况、合法规范情况、未按规定实施招投标（如有）可能引发的风险及规范措施、是否构成重大违法违规；公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

请主办券商及律师补充核查上述事项并发表明确意见。

一、结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等，业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致；

1、结合公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

公司主营业务包括云集成服务业务、云集成销售业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务。各项业务基本情况如下：

主营业务类型	承担的主要责任和风险	上下游供应商和客户
云集成服务业务	公司承担的主要责任是按照客户个性化要求，基于云技术、应用计算机软件技术及硬件设备定制化开发集成，按期提供符合应用要求的客户数据中心、云平台信息系统等相关集成项目成果；承担的主要风险是公司无法按期提供符合客户要求的应用成果和集成项目，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：具有产业经济数字化转型需求的国有企业、机关单位、事业单位等政企类客户、信息技术服务类企业。 供应商主要为：云资源商、计算机、信息系统设备提供商、技术服务外包商。
云集成销售业务	公司承担的主要责任是按照客户要求，采购云产品和其他软硬件产品，简单集成安装调试后，按期提供符合集成要求的集成项目成果；承担的主要风险是公司无法按期提供符合客户要求的集成成果，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：具有信息化需求的国有企业、机关单位、事业单位等政企类客户。 供应商主要为：云资源商、计算机、信息系统设备提供商。
云资源业务	公司承担的主要责任是按照客户要求，为客户提供代理销售的华为云等云资源产品或自研的天智云产品,以及提供云资源的日常维护和监控服务；承担的主要风险是因服务器中断、售后不及时等因素无法提供可使用的云资源，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：对数据存储稳定性要求较高的企业。 供应商主要为：云资源商、云平台软件提供商。
数据中心服务（IDC）及其增值服务	公司承担的主要责任是按照客户要求，为客户提供机柜租用、带宽租用等 IDC 基础服务，并提供网络接入、安全服务、系统维护及相关增值服务；承担的主要风险是硬件、网络设备质量问题、验收不合格、售后服务不及时等，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：对数据存储安全性要求较高，公有云无法满足的客户。 供应商主要为：基础电信运营商。

(续)

主营业务类型	业务实质	直接客户	终端客户	具体应用场景
云集成服务业务	定制开发、咨询服务、运维服务、系统集成	主要为有个性化定制需求的政企类客户、信息技术服务类企业；少量大型项目信息系统集成商	主要为有个性化定制需求的政企类客户、信息技术服务类企业	县域产业经济供应链平台、智慧农业服务、智慧教育服务等
云集成销售业务	软硬件销售、系统集成	主要为政企类客户	主要为政企类客户	视频会议系统集成销售、无人机和信息装备集成销售等
云资源业务	云代理业务实质为代理销售非公司自研的云资源业务，例如华为云；天智云业务实质为云资源租赁业务。	主要为对数据存储稳定性要求较高的企业以及云代理业务中的二级代理商	主要为对数据存储稳定性要求较高的企业	提供云服务器、云安全资源、可根据客户业务需求弹性增加或减少计算资源
数据中心服务（IDC）及其增值服务	通信资源租赁及服务	对数据存储安全性要求较高的企业	主要为对数据存储安全性要求较高的需求的企业	数据中心机房资源的IT设备及系统提供托管空间和运营环境

(续)

主营业务类型	业务周期	目标客户	业务开展方式
云集成服务业务	主要为：1-12个月不等	主要为有个性化定制需求的政企类客户	经过招投标或商业谈判获与客户签订合同后，基于客户的需求，通过云技术、计算机软件、网络技术、结构化综合布线系统等，将各个分离的计算机、服务器、多媒体设备集成到相互关联、统一协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利管理的应用目的。
云集成销售业务	主要为：1-3个月不等	主要为政企类	经过招投标或商业谈判获与客户签订合同后，基于客户的需求，采购云产品和其他软硬件产品，进行安装、调试集成后交付给客户符合应用需求的集成系统。
云资源业务	根据客户需求不定期，按月分摊	主要为对数据存储稳定性要求较高的企事业单位	代售大型云资源厂商的云资源产品；销售自研的天智云产品。

数据中心服务（IDC）及其增值服务	根据客户需求不定期，按月分摊	主要为对数据存储安全性要求较高的需求的中小企业	利用租用的基础运营商的机柜、宽带等资源，为中小企业客户提供 IDC 基础服务以及网络接入、安全服务、系统维护及相关增值服务。
-------------------	----------------	-------------------------	--

公司在业务的产业链条的位置为中游，相关业务开展过程中，硬件设备主要由厂家直接物流至项目实施地，少量配件由项目实施人员直接送往项目实施现场，公司不涉及生产和物流环节。

2、业务实质为独立购销业务还是受托加工服务，是否与同行业可比公司一致

（1）云集成服务业务

公司基于客户的需求，通过云技术、计算机软件、网络技术、结构化综合布线系统等，将采购的计算机、服务器、多媒体等设备和软件在云平台环境中集成到相互关联、统一协调的系统之中，实现集中、高效、便利管理的应用目的。业务的核心价值体现在嵌入集成技术中，基于公司在云计算和 IDC 领域的专业技能、行业解决方案能力，结合外购的通用型软硬件产品，由集成后的系统实现客户个性化、定制化的应用需求，并在完成验收后交付给客户。公司与客户签订合同未涉及收取加工费或代垫部分辅助材料加工的情况，不存在由客户提供或指定原材料供应商，或向加工商提供原材料，加工后予以购回的情况；公司承担自上游采购软硬件至下游交付产品之间与存货相关的公允价值变动、毁损灭失、滞销积压等风险；公司对最终产品具有完整销售定价权；承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

以下与公司云集成服务业务相似的可比公司业务描述如下：

云集成服务业务	业务相关描述
众诚科技-数字化解决方案	公司提供的数字化解决方案，是依据自身良好的咨询和设计能力、软件开发能力、系统集成能力、项目实施与管理能力，为客户提供包括前期咨询、方案设计、软件开发、系统集成、云化转型、运维服务等全过程综合服务，最终交付能够满足客户需求的信息系统集成产品。公司数字化解决方案服务业务属于在某一时刻履行的履约义务，在项目完成并取得客户确认的验收报告时确认收入。
品高股份-云计算业务	云计算业务主要是以公司自主研发的云产品为基础，为客户的系统入云、应用入云、数据入云提供支撑，解决客户基础架构及平台层面的需求。收入确认按服务模式分为：①固定金额合同：项目完工取得客户验收报告且进入质保期（如有）时确认收入；②框架开发合同：对于未明确合同具体结

	算金额的框架协议，按双方认可的结算单确认收入；③咨询服务合同：项目完成提交成果并取得客户确认依据时确认收入；④运维服务合同：按照合同中约定的受益期，平均分摊至月份确认收入。
同步新科-定制开发	定制软件是指根据特定客户委托开发的，就特定客户的实际需要进行专门的技术研究、开发、服务的劳务行为。在将软件及其配套产品交付客户并经客户验收通过时根据客户提供的终验手续确认收入。

故公司云集成服务业务的业务实质为独立销购业务，未涉及收取加工费或代垫部分辅助材料加工的情况，在项目交付验收时点确认收入，与同行业可比公司一致。

（2）云集成销售业务

云集成销售业务基于客户的需求，利用公司的技术优势和市场熟悉度，从第三方购进与云服务相关的硬件和软件销售给客户，公司需要现场部署安装调试，并在完成验收后交付给客户，并提供使用培训等服务。

以下与公司云集成销售业务相似的可比公司业务描述如下：

云集成销售业务	业务相关描述
众诚科技-信息设备销售	在提供数字化解决方案及相关服务过程中，充分利用所积累的供应商资源为客户提供信息设备供货服务。公司根据业务需求向供应商采购设备，供应商将相关信息设备运输至公司仓库；公司根据下游客户的订单需求，将设备从公司仓库发送至下游客户指定地点。信息设备销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，产品已发货并经客户签收时确认收入。
志晟信息-硬件销售	根据客户需求对外采购软硬件产品后将其出售给客户，满足客户软硬件需求。是在产品交付对方验收确认后，收到货款或获取收款的权利时，确认销售收入。

故公司云集成销售业务的业务实质为独立销购业务，未涉及收取加工费或代垫部分辅助材料加工的情况，在交货验收时点确认收入，与同行业可比公司一致。

（3）云资源业务

公司云资源业务主要包括云代理业务和销售天智云业务。

①云代理业务

云代理业务主要系代理销售华为云、阿里云等云资源厂商的云产品，公司通过向二级代理商或终端客户转让充值额度，用户根据自身需求在云资源厂商系统中自主购买云产品。供应商根据公司代理销售额度给公司返利收入，公司相应支付二级代理商返利。

以下与公司代理云业务相似的可比公司业务描述如下：

云资源业务	业务相关描述
众诚科技-信息技术服务-云化转型服务	公司以账户充值的形式向华为软件技术有限公司或华为云计算技术有限公司（以下简称“华为”）购买云资源服务，然后根据最终用户需求为其规划云资源的合理配置方案，并向客户转让充值额度由其自主购买。华为根据公司客户购买使用云资源的情况，结合华为云经销商伙伴激励政策计算激励金额然后返还给公司，形成云资源返利收入。

故公司代理云业务实质为独立购销业务，系代理销售业务，不涉及定制再加工的情形，与同行业可比公司一致。

②天智云业务

天智云业务主要系销售由公司自主开发云产品、提供云服务的业务，该业务区别于云代理业务的突出特点是具有独立的履约义务。

以下与公司天智云业务相似的可比公司业务描述如下：

云资源业务	业务相关描述
云南蓝队云计算有限公司-蓝队云	蓝队云系自主研发的云服务器管理系统，致力于为政府机构、企业组织和个人开发者提供稳定、安全、可靠、高性价比的云计算产品与服务。

故公司天智云业务实质为独立销购业务，系为客户提供云资源租赁，交付租赁服务，不涉及定制再加工的情形，与同行业可比公司一致。

（4）数据中心服务（IDC）及其增值服务

数据中心服务（IDC）及其增值服务主要系利用在基础运营商租用的机柜、宽带、IP 地址等资源，为中小企业客户提供 IDC 基础服务以及网络接入、安全服务、系统维护及相关增值服务。

以下与公司数据中心服务（IDC）及其增值服务相似的可比公司业务描述如下：

IDC 及其增值服务	业务相关描述
奥飞数据-IDC 服务	<p>IDC 服务即互联网数据中心服务，是指公司通过自建或租用标准化电信级专业机房、互联网带宽、IP 地址等电信资源，结合自身专业技术优势，为客户服务器搭建稳定、高速、安全的网络运行环境。具体收入确认方法：合同约定收取固定租用费的，根据合同约定，按月确认收入；合同约定按流量计量的，在同时符合以下条件时确认收入：</p> <p>（1）相关服务已提供；（2）与服务计费相关的计算依据业经客户确认；（3）预计与收入相关的款项可以收回。</p>

铜牛信息-IDC 及增值服务	公司 IDC 及增值服务业务主要指公司通过数据中心基础设施、网络资源和电力资源，向客户提供机柜、机位和互联网带宽的租用服务，并为客户提供服务器、路由器、交换机等 IT 设备的上架、下架、安装、调试、7×24 小时日常运行维护、网络监控、互联网接入等服务。根据合同约定在向客户提供服务期间按照直线法分摊确认收入。
----------------	---

故公司数据中心服务（IDC）及其增值服务实质为独立销购业务，不涉及定制再加工的情形，与同行业可比公司一致。

二、分别说明上述业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；

1、上述业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况

各业务类型的采购模式、销售模式和研发模式具体如下：

主营业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
云集成服务业务	根据项目需求为基础，以销定采、按需采购，经询价、比价、内部审批后，签订采购合同，采购内容主要包括项目所需软、硬件产品，以及部分项目所需的非核心专业技术服务。	以招投标和商业谈判获得订单。其中，以招投标方式获得的项目，在经项目成本概算、确认投标方案后参与投标，中标后签订合同。以商业谈判方式获得的项目，经与客户沟通并分析客户需求，进行项目成本概算后制定并确认方案、预算和成本后签订合同。交付团队制定交付计划，按需完成开发、测试等工作，并提供软件安装和测试部署服务，客户验收后完成交付。	公司以自主研发为主，组建了研发部门，研发部门负责公司新产品的研发工作。公司的产品研发流程分为项目立项、项目研发及项目验收三个阶段。（1）项目立项阶段在初期的研发规划阶段，产品经理全面分析和评估内外部发展机会与风险，包括市场环境、竞争对手、客户、企业自身等，归纳总结出研发的规划目标、定位及资源配置等并制定立项任务书，具体内容包括研究的主要内容、关键技术、研发周期、研发预算、经费来源及项目负责人等，经内部审批通过后正式立项。
云资源业务	（1）云代理业务：公司取得云资源厂商代理资质后，签订框架协议，根据客户需求在云资源厂商官网的公司账户中进行充值，充值后可采购内容均官网中的云产品和服务；	（1）云代理业务：公司主要是作为云南省华为云省级总代，通过二级代理商或直接销售华为云产品。根据公司华为云产品的销量，公司从华为云获得销售返利收入。代理商销售华为云产品主要分为顾问模式和代售模式。其中，顾问（推荐）模式系客户注册华为云账号时与天成账号关联，关联后客户购买华为云官网的产品可直接在华为云官网下单付款，客户直接在华为云官网申请发票；代售模式系客户注册华	（2）项目研发阶段 研发立项之后进入研发阶段，研发人员根据研发目的完成研发设计、

	<p>(2) 天智云业务：根据自主研发的天智云平台建设及维护所需，经询价、比价、内部审批后，签订采购合同，购买平台建设及维护所需的云计算平台软件、服务器、交换机、网络安全设备等。</p>	<p>为云账号时与天成账号关联，关联方式选择代售，客户在华为云官网选择好产品下单，付款时需要由公司向客户在华为云的账号内充值，客户付款给公司，发票由公司开具；</p> <p>(2) 天智云业务：客户通过官网直接下单或与公司签订合同购买相关服务，客户按照所需云主机数量、CPU 核数、内存的大小、主机快照数量、数据云盘个数、云盘总容量、公网 IP 数量、安全组对数的不同及资源的不同组合及使用时长支付费用。</p>	<p>系统技术方案的设计、基础设备采购并搭建研发软硬件环境后，完成主要功能的技术研发，攻克关键技术，形成可应用的关键功能和基础平台，并运行测试。在设计和开发过程中，发现有不适宜的内容（如设计进程安排变化、设计人员变化等）时，适时地进行修改。</p> <p>(3) 项目验收阶段开发的系统或应用根据测试结果进行优化及功能扩展完善，形成稳定可用的系统并可实际应用及推广后，研发项目组申请研发项目的验收工作。研发项目组总结项目情况、项目主要技术指标、项目创新点、主要成果经费使用情况及经验总结并形成结项验收报告。</p>
<p>数据中心服务（IDC）及其增值服务</p>	<p>与基础运营商签订长期框架采购协议，约定采购单价，以客户实际用量与供应商按月结算，采购内容主要包括租用的机柜、带宽、IP 资源。</p>	<p>公司凭借多年技术优势和客户积累，根据客户需求，为客户提供标准的 IDC 机房环境，协助客户进行互联网备案、初始配置，并在后续为客户提供机房值班、设备运维等服务。销售价格根据市场竞争状况在价格政策和定价机制范围内调整，并通过对市场变化的研究，对产品与服务的优化、发展与调整。</p>	
<p>云集成销售业务</p>	<p>根据项目需求为基础，以销定采、按需采购，经询价、比价、内部审批后，签订采购合同，采购内容主要包括项目所需软、硬件产品。</p>	<p>以招投标和商业谈判获得订单。其中，以招投标方式获得的项目，在经项目成本概算、确认投标方案后参与投标，中标后签订合同。以商业谈判方式获得的项目，经与客户沟通并分析客户需求，进行项目成本概算后制定并确认方案、预算和成本后签订合同。采购产品到货后直接交付给客户，并为客户提供设备上架服务和安装调试服务，客户验收后完成交付。</p>	<p>不涉及研发</p>

公司各业务在采购模式上的差异，主要表现为公司云集成服务业务除涉及外协采购外，采购模式与云集成销售业务相似，主要采用以销定采、按需采购的方式；数据中心服务（IDC）及其增值服务的采购主要系在签订长期框架协议约定单价的基础上，以实际用量按月结算；云资源业务中的云代理业务采购系在取得

代理权后，按需采购；云资源业务中的天智云业务主要按自主研发产品建设及维护所需软硬件，按需采购。

公司各业务在销售模式上的差异，主要表现为公司云集成服务业务与云集成销售业务相似，相较于云集成服务业务中的自主开发、集成等工作，云集成销售业务主要涉及安装调试工作，二者均主要通过招投标和商业谈判形式获得订单后，完成集成建设后，经安装调试并通过客户验收后完成交付，大部分为向终端客户直接销售，少量向大型项目集成商销售；数据中心服务（IDC）及其增值服务的销售主要系公司历史业务的延续，向终端客户直接销售；云资源业务中的云代理业务同时存在向二级代理商和直接客户销售的情况；云资源业务中的天智云业务系向终端客户直接销售。

公司在云集成服务业务、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务相关的研发项目，在研发模式上不存在差异；而云集成销售业务不涉及相关研发。

2、说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统的具体情况如下：

主营业务类型	产品类型	用途	生产及研发所需的硬件材料或技术系统
云集成服务业务	信息系统集成服务	软件平台及行业解决方案部署	计算机，服务器，网络设备，安全设备，云计算技术（例如云计算平台 Z-stack、分布式存储 XSKY 系统、公司自研云计算平台“天智云”协同管理系统等），终端安全管理系统（奇安信、深信服）等
云资源业务	云资源产品及服务	为客户提供上云服务	
数据中心服务（IDC）及其增值服务	服务器托管、机柜、宽带、IP 租赁	为客户提供数据存储的数据中心托管服务	
云集成销售业务	信息系统集成销售	满足客户信息化系统的需求	不涉及生产和研发

三、说明公司业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，若涉及，说明已搭建平台名称、运营主体、运营模式、盈利模式及主要经营数据（服务内容、客户群体、收费方式及定价，报告期内平台累计交易金额、平台收款金额、终端客户数

量，平台业务收入及占比）；

报告期内公司与主要客户签署的云集成服务相关合同，公司各类信息化产品交付后的运营管理主体均为客户方。在信息化平台搭建完成并交付使用后，公司不参与相关信息系统的运营和管理，亦不涉及互联网平台的搭建和运营，后续公司负责的运维服务内容主要包括系统故障排除与处理、软硬件日常维护与更换，系统性能更新与升级、代码维护与修复、数据备份、信息安全强化与保障、业务系统对接、人员培训与技术咨询支持等，不属于相关信息系统的运营和管理范畴。

因此，公司不涉及互联网平台的搭建与运营。

四、结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；

1、公司与同行业可比公司产品及服务在功能、工艺流程情况比较如下：

公司名称	可比产品及服务功能	工艺流程
众诚科技 (835207)	数字化解决方案：为智慧城市细分领域政企客户提供数字化解决方案及相关服务	①前期方案咨询、客户需求分析、初步方案设计等；②参加招投标或商业谈判，签订合同；③深化设计方案、项目实施（含软件开发或外购、设备采购、技术服务、安装调试）；④试运行及项目验收；⑤售后服务。
	信息设备销售：为客户提供信息设备供货服务	公司根据业务需求向供应商采购设备，供应商将相关信息设备运输至公司仓库；公司根据下游客户的订单需求，将设备从公司仓库发送至下游客户指定地点。
品高股份 (688227)	云计算业务：为客户的系统入云、应用入云、数据入云提供支撑，解决客户基础架构及平台层面的需求	①客户需求商机内部立项销售领导审核；②参加招投标或商业谈判，签订合同；③合同实施（包括开发设计、测试、上线、试运行等阶段）；④客户验收；⑤进入质保期。
同步新科 (838129)	定制开发：为电信运营商定制开发各类互联网平台，并为其提供相关运维服务	①项目启动，组建预研小组、前期调研、对客户进行需求调研分析；②开发实施，需求开发、系统分析、系统设计与实施；③试用移交阶段，在用户真实环境下，对用户网络及硬件设备进行测试；④项目验收；⑤进入维护流程。
志晟信息 (832171)	硬件销售：电脑、配件等产品的销售活动	公司与客户签订合同后，根据客户需求对外采购硬件商品后将其出售给客户，与此同时公司也存在部分零售硬件业务。

英方软件 (688435)	云资源业务：推广华为、腾讯、阿里等云资源供应商的产品及服务	向云资源供应商购买云资源服务，平价向开拓的客户进行充值销售；公司提供专业指导部署建议、保障云服务器的持续运行以及 7*24 小时的售后服务。
奥飞数据 (300738)	IDC 服务：为客户提供机柜租用、带宽租用、代理运维等服务；提供网络接入、数据同步、网络入侵检测、网络安全防护等服务	①客户营销、需求信息采集、登记、筛选；②服务报价、签订合同；③方案涉及、环境测试、生成工单、设备上架、业务竣工；④日常运维、设备下架。
铜牛信息 (300895)	IDC 及增值服务：提供机柜、机位和互联网带宽的租用服务，并为客户提供服务器、交换机等网络设备的上架、下架、安装、调试、7×24 小时日常运行维护、网络监控、互联网接入等服务	①收集客户信息，了解客户需求，定制服务的方法制定客户解决方案；②商务谈判，签订合同；③生成工单，设备上架安装、开通服务；④验收；⑤7×24 小时服务保障、网络保障等售后服务。
公司	云集成服务业务：为客户数据中心及云平台信息系统的设计、建设、扩容、数据迁移提供的系统整体解决方案，着力在数字县域相关领域深耕发展；	①客户需求调研、分析、通用方案支持等；②项目成本概算、发起立项；③参加招投标或商业谈判，签订合同；④自研产品-内部交付确认；外采产品-采购询比价后确认供应商；⑤供货、到货验收；⑥安装调试、云及其他软件部署；⑦售后服务。
	云集成销售业务：销售通信装备、视频会议等集成系统	①客户需求调研、分析、通用方案支持等；②项目成本概算、发起立项；③参加招投标或商业谈判，签订合同；④采购询比价后确认供应商；⑤供货、到货验收；⑥安装调试、项目验收，售后服务。
	云资源业务：云服务器、云存储、云数据库等云计算服务以及行业解决方案	云代理业务：①向厂商采购云服务；②向终端客户或代理商销售；③为客户提供上云技术服务； 天智云业务：①自主研发；②直接向终端客户销售；③提供 7*24 小时售后服务。
	数据中心服务（IDC）及其增值服务：为数据中心机房的设备及系统提供托管空间和运营环境	①运营商采购机柜和宽带资源等并销售（客户提供设备放入机房托管或公司提供设备租赁可客户）；②机房提供标准的 IDC 机房环境；③服务器上架、安装调试、网络环境初始化等；④售后响应、免费提供互联网 ICP 备案。

公司与同行业可比公司的产品及服务的功能相比较，在云集成服务业务中，公司着力在数字县域相关领域持续深耕发展，众诚科技主要在智慧城市细分领域的提供服务，同步新科主要是为电信运营商的互联网业务提供相关的定制化服务，

品高股份无明显服务领域的区别，由于此类项目个性化程度较高，公司在所处的云南地区县域经济相关领域项目中存在一定本土优势和服务优势；云集成销售业务、云资源业务以及 IDC 及其增值服务业务，与同行业可比公司的功能不存在实质差异，无明显优劣之分。

公司与同行业可比公司各项同类业务的工艺流程相比较，各项业务流程基本一致，无明显优劣势。

2、公司与同行业可比公司产品及服务在研发投入、专利获取情况比较如下：

公司名称	2022 年研发投入（万元）	2022 年研发投入收入比	2021 年研发投入（万元）	2021 年研发投入收入比	专利数	软件著作权数
众诚科技（835207）	2,452.95	6.51%	2,991.55	5.81%	1	199
品高股份（688227）	5,331.55	10.70%	4,566.46	9.71%	37	287
同步新科（838129）	985.25	10.60%	817.26	9.66%	未披露	未披露
志晟信息（832171）	2,142.27	8.97%	2,144.20	7.64%	5	276
英方软件（688435）	7,240.51	36.78%	5,664.51	35.45%	119	28
奥飞数据（300738）	4,030.57	3.67%	4,072.13	3.38%	未披露	未披露
铜牛信息（300895）	1,992.10	4.51%	1,684.77	5.62%	0	未披露
行业平均	3,453.60	11.68%	3,134.41	11.04%	-	-
公司	210.50	5.50%	299.41	11.81%	2	48

公司与同行业可比公司研发投入相比，公司研发投入金额低于同行业可比公司，研发投入额差异主要因公司体量规模、各类业务收入结构比重差异不同导致，公司存在一定劣势。从研发投入比例来看，公司 2021 年研发投入略高于同行业平均水平，2022 年低于同行业平均水平，具体原因详见本回复问题 6、二、（二）之回复。

公司与同行业可比公司专利获取情况相比较，专利和软件著作权总数低于上述同行业可比公司；主要是公司的技术研发方向聚焦于数字县域的具体应用领域，相较于可比公司而言专利申请的范围有限。

五、说明公司在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，请补充说明相关信息或数据来源、权属及使用

的合法合规性，公司关于获取、存储、使用数据的相关安全管理措施及执行情况，是否能够有效保障数据安全及业务合法合规；

公司开展业务过程中主要根据客户需要设计、开发并交付相关信息系统平台并提供售后技术支持和服务，不参与客户对该平台的实际使用和运营管理，不存在收集、存储，传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

六、说明报告期内通过招投标获得的主要订单情况、订单金额及占当期销售收入比重、标的来源及招投标模式、招投标流程及具体实施情况、合法规范情况、未按规定实施招投标（如有）可能引发的风险及规范措施、是否构成重大违法违规；公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

（一）说明报告期内通过招投标获得的主要订单情况、订单金额及占当期销售收入比重、标的来源及招投标模式、招投标流程及具体实施情况：

1、报告期内公司通过公开招投标获取的合同金额在 100 万以上且对公司生产经营有重大影响的主要订单情况、订单金额及占当期销售收入比、标的来源及招标模式：

序号	合同名称	客户名称	合同金额 (万元)	合同签订日期	订单金额及 占当期销售 收入比重	标的 来源	招投标 模式
1	保山农业大数据服务中心建设项目合同书	保山保农农业开发有限公司	6,586.60	2022-11-13	172.06%	国有企业	公开招标
2	元宇宙数字化殡葬产业建设项目（二期）合同书	保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司	992.95	2022-11-20	25.94%	国有企业	公开招标
3	云南省省级政府采购—（云南省公路局数字公路智慧站所信息化设备采购）	云南省公路信息中心	388.00	2022-9-26	10.14%	事业单位	公开招标
4	云南省森林消防总队无人机和信息通信装备采购项目	云南省森林消防总队	355.10	2021-12-28	14.01%	机关单位	公开招标

2、招标流程及具体实施情况如下：报告期内，公司上述主要订单全部通过公开招投标形式获得，具有相应的招标公告或通知、中标公示或通知等材料，公

司通过招标信息发布平台获取项目信息，根据客户方的要求组织编制投标文件进行投标，公司中标后与客户方签订合同，通过招投标获取的业务均真实合法地履行了相应的招投标程序。

（二）合法规范情况、未按规定实施招投标（如有）可能引发的风险及规范措施、是否构成重大违法违规：

报告期内，公司通过招投标取得的订单均已根据《民法典》、《招标投标法》等法律法规履行了招投标程序，签署的合同合法合规，在获取业务过程中不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在应招标而未招标或未按规定实施招投标的情形，不存在重大违法违规的情况。

（三）公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况：

公司已在《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》中制定了防范商业贿赂的条款，并在员工手册中制定了关于适用于全体员工廉洁从业要求，其中已包含防范商业贿赂的具体要求，并编制了《廉洁从业承诺书》，在与客户和供应商开展业务及合作过程中，约束公司员工行为同时要求对方不得有任何与商业贿赂相关的不正当的行为。同时，公司已制定了关于财务会计、财务管理等方面的内控制度，对财务和业务行为进行规范，防止商业贿赂等不正当竞争行为。

公司严格遵守法律法规、公司章程、内部控制制度等规定，执行合规的决策、审批程序，按照招投标的要求和程序签订、履行合同，强化对公司员工的合规教育，从销售、收款、资金使用等方面采取控制措施，使前述制度得到有效执行，从而防范商业贿赂。

报告期内，公司不存在因商业贿赂及其他不正当竞争行为的相关诉讼，不存在被市场监管部门行政处罚的案件记录，不存在因商业贿赂受到其他行政处罚的情形。

综上，公司已制定了防范商业贿赂的内部管理制度并予以执行。

七、请主办券商及律师补充核查上述事项并发表明确意见；

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、对公司总经理、财务总监、主要业务人员进行访谈，了解公司采购、销售、研发运作等情况及四类业务直接和终端客户群体、具体应用场景、业务周期等具体业务开展情况，分析业务实质、四类业务异同；

2、查阅四类业务重大合同，对主要客户、供应商进行实地走访，核查合同标的、交付验收等相关权利义务及实际执行情况；

3、查阅云集成服务业务相关的主要合同以及业务相关资料，了解公司为客户提供互联网平台建设服务的具体情况，公司各类信息产品交付后的运营管理情况，以及业务开展过程中涉及数据收集、存储、传输的情况；

4、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解可比公司业务模式、产品类型、工艺流程、研发投入、专利获取等情况，核查公司与可比公司的异同，同时，结合对公司员工访谈，分析公司优劣势；

5、查阅公司提供的报告期内通过招投标获得的订单统计，并抽查重要业务合同，查阅有关订单金额并比对当期销售收入占比。通过与有关业务负责人访谈，了解项目来源及招投标模式、招投标流程及具体实施情况、合法规范情况，收集并抽查招投标相关文件资料，确认是否存在未按规定实施招投标的项目；

6、查阅有关招投标相关法律法规，根据公司实际业务合同执行情况等分析是否存在重大违规情况；检索中国裁判文书网、信用中国网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网，核查与公司招投标相关的违法违规情况及是否存在商业贿赂的其他情形；取得了公司注册地市场监督管理局出具的无违规证明；

7、查阅公司有关防范商业贿赂的内部制度，与公司管理层访谈确认内控制度的执行情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司业务中的云集成服务业务、云集成销售业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务以及云资源业务实质均为独立购销业务；公司业务不存在受托加工的情形，与同行业可比公司一致；

2、公司各类业务在采购模式、销售模式、研发模式中的差异与公司各类业务实质相匹配，差异具有一定合理性；

3、公司业务不涉及互联网平台的搭建与运营；

4、由于公司经营规模较小，可供投入资金有限，故研发投入规模和专利获取情况较可比公司存在一定程度的竞争劣势。同时，由于公司深耕云南本地市场，在云集成服务业务的数字县域相关的细分领域的具有一定的技术积累、行业应用

经验，公司在云南地区县域经济相关领域项目中存在一定本土优势和服务优势；

5、公司在业务开展过程中不存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形；

6、报告期内通过招投标获得的主要订单均已根据《招标投标法》《民法典》等法律法规履行了招投标程序，签署的合同合法合规，在销售过程中不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在应招标而未招标或未按规定实施招投标的情形，不存在重大违法违规的情况；

7、公司已制定了防范商业贿赂的内部管理制度并予以执行。

【律师回复】

详见国浩律所出具的《国浩律师（昆明）事务所关于云南天成科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》之“问询问题 2. 关于公司业务及合规性”之回复。

3.关于公司业绩及持续经营能力。

根据公开转让说明书，2021年和2022年公司营业收入分别为公司2,535.03万元、3,827.99万元，归母扣非净利润分别为-6.02万元、603.52万元，其中公司2022年度向关联方销售金额2,011.87万元，占公司同期营业收入的比例为52.56%。

请公司：（1）补充说明云集成销售业务的主要客户情况及销售金额，是否存在客户指定第三方供应商情形，结合业务实质、权利义务关系、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据，公司是否存在为代理商角色的情况，是否符合《企业会计准则》有关规定；（2）按照具体项目列示关联销售的收入及占比、毛利率，结合公司与非关联方销售毛利率、项目定价及获取方式等，或结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性，是否存在通过关联交易扩大报告期收入的情形；分析是否对关联方存在重大依赖，未来是否持续，并披露关联交易对公司业务完整性、独立性、持续经营能力的具体影响，说明减少和关联交易规范措施目前的执行情况及有效性；（3）补充披露关联方向公司采购大额云集成服务业务的合理性、必要性，关联方未直接承接项目的原因，2022年关联交易是否具有偶发性，公司未来业务方向的经营规划，公司目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配；（4）结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、

获客能力、公司核心竞争力、期后客户拓展情况、订单情况、期后收入、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司业绩增长是否具备可持续性，业绩是否存在大幅波动风险及应对措施；（5）分别列示云集成服务业务、云集成销售业务所对应主要项目的收入及占比、成本及毛利率情况，同时结合项目定价差异、成本变动、客户特点等方面定量及定性披露说明上述业务毛利率变动的原因；（6）补充披露云集成服务业务毛利率上涨但云集成销售业务毛利率下滑的原因；（7）补充披露可比公司证券代码及可比公司平均毛利率，结合销售区域、客户差异、项目特点等进一步披露说明云集成服务业务及云集成销售业务与可比公司毛利率差异的原因；（8）补充披露 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为负、2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况及原因；（9）说明政府补助相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》有关规定，政府补助是否具有可持续性，公司是否对政府补助存在依赖。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见，是否存在通过关联交易、偶发性交易、虚构业务等调节业绩指标申报的情况；（3）按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对关联交易补充核查，并对关联交易的真实性发表明确意见，同时着重说明对关联交易真实性的核查方法及程序；（4）结合目前公司所处行业竞争格局、公司核心竞争优势、上下游资源存在的风险与机会、公司业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后收入、净利润和经营活动现金流量实现情况等说明公司业绩增长是否具备持续性，并就公司是否符合“持续经营能力”的挂牌条件发表明确意见。

【企业回复】

一、补充说明云集成销售业务的主要客户情况及销售金额，是否存在客户指定第三方供应商情形，结合业务实质、权利义务关系、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据，公司是否存在为代理商角色的情况，是否符合《企业会计准则》有关规定；

（一）补充说明云集成销售业务的主要客户情况及销售金额，是否存在客户指定第三方供应商情形，

报告期内云集成销售业务的主要客户情况及销售金额：

期间	客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	是否存在指定供应商的情况
2022年度	云南省公路信息中心	视频会议一体机	350.44	指定华为品牌
	云南省森林消防总队	无人机和信息通讯装备	316.88	指定产地厂家
	江苏群立现代信息科技发展有限公司	硬件、成品软件	115.93	否
	河北震安减隔震技术有限公司	溢信 IP-guard 终端安全管理软件 V4	32.03	否
	云南省地图院	戴尔服务器	22.03	指定戴尔品牌
	合计		837.31	
2021年度	昆明冶金高等专科学校	职业技能等级证书培训考试系统	89.47	指定CSTACK、DIMINE、文香等品牌
	云南红河投资有限公司	机房网络安全设备	78.74	否
	云南星觉科技有限公司	会泽县新建试验高中设施设备	67.22	否
	云南省地图院	戴尔服务器	52.02	指定戴尔品牌
	红云红河烟草(集团)有限责任公司	操作系统及运作软件	51.88	指定微软及其他品牌
	合计		339.33	

如上表所示，部分云集成销售合同中会约定所提供产品的品牌或厂家，主要原因是云集成销售业务主要销售电子设备、通讯设备、网络设备、操作系统等软、硬件设备，以上产品基本上属于标准化产品，客户较为关注产品的功能、性能、规格等指标是否满足要求，或客户因基于使用习惯存在指定品牌或厂家的情况，但客户并不干预公司对供应商的选择，公司可自由根据历史合作关系、价格协商情况、代理商的品类等按照产品需求进行招采程序确定供应商，不存在客户指定第三方供应商的情形。

(二) 结合业务实质、权利义务关系、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据，公司是否存在为代理商角色的情况，是否符合《企业会计准则》有关规定；

1、结合业务实质、权利义务关系、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据，公司是否存在为代理商角色的情况

公司云集成销售业务的实质是公司基于丰富的行业经验和成熟客户资源，依托于技术优势开展的集成类销售业务。公司针对云集成销售业务采用总额法确认

收入,公司具有独立的购销业务,公司是购销业务的主要责任人,具体分析如下:

(1) 销售、采购均为独立的购销业务。公司根据招投标、竞争性谈判等方式获取业务,并独立与客户签订销售合同明确交易双方之间的权利义务。公司根据签订的销售合同的服务内容,结合项目实施周期、实施经验等独立选定供应商并签订采购合同,虽部分销售合同中客户会对产品品牌、厂家有所要求,但市场上对于同一品牌的代理商众多,公司可以根据内部招采流程独立确认采购渠道,公司具备独立选择具体供应商的权利。同时,对于向供应商采购的商品,公司拥有完整的所有权和处分权;

(2) 公司作为集成商提供不同产品的整体销售。公司为客户提供集信息系统集成方案设计、设备采购、硬件安装、系统联调为一体的一站式集成服务。同时,公司还依据客户需求提供信息系统集成项目软硬件选型测试、设备采购、软硬件安装调试为一体的原厂软硬件产品销售。项目实施需要不同产品与系统的整合,公司作为集成商为客户提供整套解决方案或产品选型销售,一般而言,单一品牌供应商无法满足项目设备的需要;

(3) 公司承担相关设备灭失和价格波动风险。公司与供应商签订购销合同,供应商将设备交付转移至公司指定地点后,公司取得了设备的所有权,在设备移交给客户并经客户签收或验收前,公司承担相关设备的灭失、价格波动等风险;

(4) 公司对销售拥有自主定价权。公司与客户的销售价格,综合考虑项目内容、实施周期、人员薪酬、市场供需状况以及合理利润等因素后向客户提出报价,并通过招投标、询价等方式确定最终售价;

(5) 双方承担产品销售对应账款的信用风险。公司与供应商采购和销售均签署独立的购销合同,结算方式独立,支付时点不相关;与客户产生的应收账款债权与对供应商产生的应付账款债务相互独立,应收账款债权产生的坏账准备并不影响公司偿还债务的义务,公司独立承担信用风险。

2、是否符合《企业会计准则》有关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定:

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易的身份是主要负责人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要负责人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,

该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- (1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- (2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- (3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- (1) 企业承担向客户转让商品的主要责任；
- (2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；
- (3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；
- (4) 其他相关事实和情况。

结合《企业会计准则》，公司在销售原厂软硬件产品过程中，公司与客户、供应商均已签订了独立的业务合同，公司是业务合同的主要责任人，与客户、供应商基于商业实质、市场交易价格协商确定业务合同总价或交易价格，在存货和设备转让前取得了相关的控制权和承担了相关的灭失、损毁风险，以及在货物控制权转移之后收款合同对价的权利和应收账款的信用风险。因此，公司云集成销售业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

二、按照具体项目列示关联销售的收入及占比、毛利率，结合公司与非关联方销售毛利率、项目定价及获取方式等，或结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性，是否存在通过关联交易扩大报告期收入的情形；分析是否对关联方存在重大依赖，未来是否持续，并披露关联交易对公司业务完整性、独立性及持续经营能力的具体影响，说明减少和关联交易规范措施目前的执行情况及有效性；

(一) 按照具体项目列示关联销售的收入及占比、毛利率，结合公司与非关联方销售毛利率、项目定价及获取方式等，或结合可比市场公允价格、第三方交

易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性，是否存在通过关联交易扩大报告期收入的情形；

1、按照具体项目列示关联销售的收入及占比、毛利率，结合公司与非关联方销售毛利率、项目定价及获取方式等，或结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等进一步分析关联销售的公允性

报告期内的关联销售情况如下：

客户名称	项目名称	业务类型	2022年度 销售收入 (万元)	销售占比	毛利率	项目来源
保山保农农业开发有限公司	保山农业大数据服务中心建设项目	云集成服务	1,085.75	28.36%	64.27%	招投标
云南保数通供应链管理有限公司	小黄牛数字供应链平台项目	云集成服务	921.78	24.08%	46.46%	商务谈判
云南天智林科技有限公司	天智云服务	云资源（天智云）	4.33	0.11%	56.27%	商务谈判

公司云资源业务是以公开的官网价格为基础定价，公司与第三方交易的同类型产品价格不存在重大差异。公司云集成服务业务非招投标项目定价是以市场价格为基础，并结合客户的地理位置、当地相关产业链的成熟程度、技术难度与复杂程度以及客户的个性化需求等多方面因素综合定价；公开招投标类项目依据招投标程序确定服务价格。

报告期内的主要云集成服务业务收入、占比、毛利率、项目获取方式情况：

期间	客户名称	销售收入 (万元)	销售占比	毛利率	项目来源
2022年度	保山保农农业开发有限公司	1,085.75	28.36%	64.27%	招投标
	云南保数通供应链管理有限公司	921.78	24.08%	46.46%	商务谈判
	云南唯恒基业科技有限公司	241.88	6.32%	44.97%	商务谈判
	昆明市人力资源和社会保障信息中心	34.36	0.90%	15.71%	招投标
	云南云上云信息化有限公司	33.63	0.88%	50.40%	竞争性谈判
2021年度	云南云上云信息化有限公司	139.60	5.51%	37.32%	竞争性谈判
	云南省科普资源信息中心（云南省科学技术协会企事业工作中	112.20	4.43%	38.65%	招投标

	心)				
	云南教育信息化科技有限责任公司	64.57	2.55%	68.22%	招投标
	昆明市人力资源和社会保障信息中心	51.41	2.03%	18.37%	招投标
	云南触动网络科技有限公司	46.78	1.85%	49.76%	商务谈判

由于云集成服务项目主要以满足下游客户个性化定制需求为目标，为客户提供的产品服务主要是以定制化、个性化为主，故毛利率会因项目的建设规模、功能模块需求、具体应用场景等不同存在一定的波动。市场上不存在完全相同的产品，不同的业务地域、应用场景、技术难度、项目复杂程度等因素都对项目价格存在一定的影响，因此公司的主要客户单个项目毛利率水平存在差异。

同行业可比公司的毛利率水平情况如下：

公司	2022年	2021年
云南天成-小黄牛项目	46.46%	-
云南天成-保山保农项目	64.27%	-
云南天成-云集成服务项目	53.65%	37.22%
云南天成-非关联方云集成服务项目	42.09%	37.22%
众诚科技-数字化解决方案	24.16%	24.17%
品高股份-云计算业务	50.07%	54.95%
同步新科-定制开发	71.34%	69.18%
可比公司平均毛利率	48.52%	49.43%

云南天成“小黄牛”项目的毛利率为 46.46%，与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平 42.09%不存在重大差异，与可比公司平均毛利率水平 48.52%较为接近。

保山保农项目的合同价格是通过招投标最终定价，公司投标价格根据项目招标规定的采购需求进行测算，依据招标文件中的建设项目清单要求的项目明细、特征及数量，结合项目体量、技术难易程度以及市场参考情况等进行定价，报价一览表通过了招标程序的审定，并在通过中标公示以后签订正式合同，具备公允性。

保山保农项目第一阶段对应毛利率 64.27%，与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平 42.09%存在一定的差异，与同行业相比毛利率处于中等偏上

水平。该项目毛利率偏高有以下几个原因：一是保山保农项目与公司原有的其他集成服务业务本身存在较大的差异，从建设规模、建设要求都高于原有的集成服务业务，保山保农项目是要深入结合客户的产业化布局需求搭建个性化的应用场景，市场上无完全一致的项目；二是该项目是通过招投标确定报价的，招标方是基于公司内部的投入预算，并结合投标方的报价比选确定，不同公司实施相同业务也会存在毛利不同的情形；三是该项目所使用的技术大部分是公司已掌握的技术体系，如一站式供应链集采产品体系、县域经济产业数字服务平台产品体系和智慧农业产品体系等，这些都是公司前期已经积累的业务技术体系，在实施过程中可以根据客户需求快速进行信息化部署集成，第一阶段的项目周期相对较短，成本得到了有效控制。

综上分析，该项目毛利率水平与公司其余项目及同行业公司平均水平相比虽然偏高但存在一定合理性，销售价格具有公允性。

2、是否存在通过关联交易扩大报告期收入的情形

公司与关联方的交易具有真实的交易背景、交付成果。“小黄牛”项目公司交付的成果：包含 PC 端门户、应用端 APP 的平台门户网站；包含供应链商城、校园商圈小程序、支付中台平台底座；包含综合数据驾驶舱、校园数据驾驶舱的大数据平台底座；包含云存储云计算的云资源平台底座。该产品的最终使用方保山数产已完成验收并启用相关的功能，处于正常运行状态。保山保农项目第一阶段内容交付成果已形成项目运行基础、各系统应用 pc 端前端设计的门户、保农小程序、数据可视化系统等应用功能，保山保农已验收并投入正式运营。

关联方采购的服务与其采购需求匹配，采购方亦按照相关要求履行了相应的采购程序。公司向关联方提供的服务属于公司的主营业务产品，不存在通过关联方虚构交易实质不匹配的业务以扩大报告期收入的情形。

（二）分析是否对关联方存在重大依赖，未来是否持续，并披露关联交易对公司业务完整性、独立性及持续经营能力的具体影响，说明减少和关联交易规范措施目前的执行情况及有效性；

1、分析是否对关联方存在重大依赖，未来是否持续

（1）关联交易产生的背景

报告期内，公司存在对关联方的销售收入占比较高的情形。构成关联交易的

主要原因系公司主要发展的县域经济产业数字化业务与公司现实控人隆阳区国资委所控制的企业需求相匹配，在业务合作过程中公司被现控股股东保山数产收购，收购完成后与新增的保山保农业务构成了关联交易。

（2）非关联方的拓展情况

公司基于前期的数字县域相关的云集成服务业务实践经验，对公司中标其他县域区域的数字平台建设工作提高了成功率，公司陆续中标了其他类似的非关联方的平台建设项目，并与多个区域建立合作意向。公司已不断向实控人区域外的市场开拓，并取得了相应的成效。2023年1月1日至2023年6月30日，公司已签约的非关联销售的云集成服务业务累计1,156.63万元，较去年全年的非关联销售的云集成服务收入423.93万元呈现大幅度上升的趋势。

（3）在手订单情况

根据公司的在手订单情况来看，截至2023年6月30日，公司累计的在手订单金额为7,969.28万元，关联方的销售占比依然较高，主要是报告期内中标的“保山保农项目”和“元宇宙数字化殡葬产业项目”金额较大，上述项目期后执行订单金额合计6,493.80万元。由于公司实际控制人为隆阳区国资委，公司的产品涉及县域经济产业数字化领域，可能会存在中标辖内其他国有企业数字化平台建设项目的可能性，公司预计未来关联销售仍将持续，短期内关联销售占比呈增加趋势，公司业务对关联方存在一定的依赖。

综上，虽然公司报告期内的销售收入对关联方存在依赖的情形，短期内关联销售仍将持续，但根据报告期后的非关联方云集成业务订单来看，也呈现增长态势，公司已具备独立承接业务的能力。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”部分披露了关联方依赖的风险。

2、并披露关联交易对公司业务完整性、独立性及持续经营能力的具体影响

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1、经常性关联交易”之“（2）销售商品/服务”部分进行补充披露：

“公司实现“小黄牛”项目收入时，保山数产并未成为公司的控股股东，是基于市场需求关系开展的相关业务，保山保农项目虽然是关联销售收入，但业务来

源是通过公开招投标获取。由于报告期内存在实际控制人变更事项，导致关联交易占比较高，但公司基于前期关联交易的业务经验积累，顺利开拓了非控股股东区域的云集成服务业务，报告期后，公司已与云南省兰坪县、武定县的国有企业签订县域数字供应链平台建设及服务合同，进一步拓展业务覆盖区域。报告期内的关联交易不会对公司的业务完整性和持续经营能力构成不利影响。”

3、说明减少和关联交易规范措施目前的执行情况及其有效性

实际控制人为隆阳区国资委，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系，对于国资委控制且董事长、总经理或者过半董事重合的情况方判定为关联方。

公司控股股东已出具《承诺》：“本单位以及所有参股、控股公司或者企业，除与公司合资或者合作且由公司控股的情形以外，今后原则上尽量避免与公司发生关联交易，如在今后的经营活动中与公司之间发生无法避免的关联交易，则此种交易必须按正常的商业条件进行，并且严格按照国家有关法律法规、公司章程的规定履行有关程序，保证不要求或接受公司在任何一项交易中给予本单位优于给予任何其他独立第三方的条件。本单位保证不利用关联关系（指本单位与本单位直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系）损害公司利益。”

公司董监高人员已出具减少或规范关联交易的相关承诺。承诺内容公司已在《公开转让说明书》之“第六节 附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”处进行披露。

公司报告期内的关联交易均已按照公司内部控制的要求进行了补充审议并披露，对以后发生的无法避免的关联交易，公司将严格按正常的商业条件进行，并且严格按照国家有关法律法规、公司章程的规定履行有关程序。

为了进一步减少与关联方的交易，公司新招聘了分管业务拓展中心的副总经理，积极拓展非关联方的云集成服务业务，公司根据前期“小黄牛”项目的业务实践经验，已在云南地区同类型项目中形成了一定标杆效应，已逐渐将针对县域数字供应链平台建设服务打造为标准化、可复制的模式，与云南其他区域市场进行积极推广，已取得一定的成效，现已中标并签约两个非关联方兰坪县、武定县同类型项目，并与多个县域区域建立合作意向。公司后续将进一步推进其他区域的

签约工作，在后续的运维服务中根据客户的个性化需求再行增加个性化功能模块，不断提升非关联方销售规模。

三、补充披露关联方向公司采购大额云集成服务业务的合理性、必要性，关联方未直接承接项目的原因，2022 年关联交易是否具有偶发性，公司未来业务方向的经营规划，公司目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配；

（一）补充披露关联方向公司采购大额云集成服务业务的合理性、必要性，关联方未直接承接项目的原因，

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其财务状况和经营成果的影响”之“1.经常性关联交易”之“（2）销售商品/服务”部分进行补充披露如下：

“（1）云南保数通供应链管理有限公司

公司为保数通提供“小黄牛”项目技术开发服务，该项目最终客户为保山数产。保山市隆阳区国资委以实现县域内经济产业一体化协同管理、促进县域间优势资源外循环流通互助为目的建立“小黄牛”数字产业供应链平台，与其他资源方通过保山数产联合成立保数通作为筹建该平台的项目公司，拟由保数通承担建设“小黄牛”供应链平台。由于云南天成基于前期的市场需求调研，在 2021 年 1 月就基于市场需求着手研发县域供应链平台，已形成具有竞争优势的技术积累，且云南当地能直接满足其需求的信息技术服务企业较少，公司本土优势明显，可以迅速响应客户需求，故保数通将“小黄牛”项目第一阶段平台建设内容交由云南天成，云南天成在 2022 年 4 月完成了交付。保数通委托公司开发“小黄牛”项目完全系市场化行为，其交易价格系基于项目执行成本、急迫程度及技术难易程度等多个因素由双方协商确认。

（2）保山保农农业开发有限公司

保山保农向公司采购云集成服务业务，主要是保山保农为提升隆阳区农业生产、农业经营、农业服务等方面的能力，利用数字化现代农业服务平台盘活多方经营主体，同时，为隆阳区的农业发展提供决策服务，需全面推进智慧农业供应链平台构建工作，保山当地没有成熟可用的信息技术服务公司，因此保山保农通过公开招投标形式选取供应商，该项目完全按照招标评标规范和规定，招标分为

技术和商务部分，公司基于前期业务的技术积累和业务经验，经过招投标评审委评选后，最终以综合评分最高中标，中标结果在网上公示1个月无异议后，方签署正式协议，因此，交易对价公允。

（3）云南天智林科技有限公司

云南天智林科技有限公司主要从事智慧林业相关的项目，因需要服务器租用、互联网接入等服务，故向公司采购天智云服务，服务期限为2022年7月10日至2022年12月10日。交易价格按照公司天智云官网价格执行，交易对价公允。

由于公司看好县域经济产业数字化发展方向，于2021年初便立项研究，并取得一定技术积累，公司具备关联方提供所需的业务服务能力，关联方向公司采购大额云集成服务业务具有一定的合理性、必要性。

隆阳区国资委为实现保山区域内经济产业一体化协同管理、促进县域间优势资源外循环流通互助，但云南保山地区相对偏远，没有相关的信息系统集成服务公司，需要向外寻求业务合作方为公司提供定制化的服务方案，拟通过项目公司筹建“小黄牛”数字供应链平台。保数通便是各方为了合作筹建“小黄牛”平台项目而设立的项目公司，保数通未组建自己的业务技术团队，因此需要外采能为公司提供服务的供应商。由于县域经济产业数字化的技术研究成果在云南天成，云南天成基于前期的研发成果负责“小黄牛”项目平台的统筹建设工作，外采服务、人员调度均由云南天成统筹安排，天成大数据只有云南天成剥离的部分技术人员，不具备直接承做“小黄牛”项目的技术实力和资金实力。天成大数据提供的服务价值，在“小黄牛”项目的成本中仅占比23.43%，不属于主要服务提供商，主要技术由云南天成拥有，主要资金由云南天成垫付，云南天成在“小黄牛”项目建设工作中处于重要位置，具备直接承做“小黄牛”项目的合理性。”

（二）2022年关联交易是否具有偶发性，

公司已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”部分进行补充披露：

“公司向关联方提供的服务均为数字县域相关的云集成服务业务，该类业务属于定制化业务，项目实施完成后短时间内不会更新换代，同一客户的迭代、维护会有一定的周期间隔。此外，数字县域相关的云集成服务业务客户以政企类

客户为主，公司需通过招投标程序获取项目，因此，公司取得此类项目具有一定的偶然性。

公司与关联方保数通提供云集成服务的合作基础是基于公司前期的技术积累与最终用户保山数产的发展规划具有一定的匹配性，因此公司通过项目平台公司保数通为最终使用方提供服务，项目验收后，保数通已暂停经营，不会与公司再发生业务往来。因此，该项目具有偶发性。

公司向关联方保山保农提供云集成服务，是客户为全面推进智慧农业供应链平台构建工作而采购的大数据服务中心建设项目，是公司通过客户公开招投标程序获取的项目，该项目具有偶发性。

虽然上述关联交易均具有偶发性，但公司已将此类业务打造为标准化、可复制的业务模式，能在其他政企类客户中进行复制，且已取得一定成效。”

（三）公司未来业务方向的经营规划，公司目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配；

1、公司未来业务方向的经营规划

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十二、公司经营目标和计划”部分进行补充披露：

“公司未来的业务主要聚焦于两大业务主线，一是继续耕耘原有传统业务的云资源和 IDC 及其增值服务，将公司打造成为云南本土专业的数据中心基础服务提供商，二是依托于县域经济产业数字供应链平台，为县域发展数字经济搭建底座、提供抓手，创造经济价值。整合各县域产业链条，汇集县域之间的商流、物流、资金流、信息流等要素，实现县域间的资源贯通和商品交易流通的良性内循环；在县区级小市场的基础上，打造“产品走出去”和“资源引进来”格局，将公司打造成为基于县域经济产业数字化服务的县域数字经济综合服务商。”

2、公司目前的人员配置、资源及技术储备是否与未来主营业务匹配

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十二、公司经营目标和计划”部分进行补充披露：

“公司目前部门架构设置完整，已形成由业务拓展中心、项目交付中心、产业运营中心、产品研发中心、综合管理中心、财务管理中心组成的组织结构。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司在册员工 61 人，部门人员架构均围绕公司两

大核心业务线进行组建，其中研发人员 19 人。公司在发展过程中培育了一批可以承接规模较大项目的业务骨干，并在大项目的组织协调和技术管理方面积累了一定经验，同时公司还会根据业务发展需要，通过内部培养和外部招聘相结合的方式继续壮大团队，提升公司整体的项目承接能力。

公司已具备增值电信业务经营许可证、ISO 体系认证等资质，公司员工具备多个华为云 HCIA/HCIP/HCIE 认证、腾讯云从业者认证、PMP 项目管理资质、IP-guard 高级认证服务工程师等相关证书。截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有 2 项专利和 48 项软件著作权，并通过国家高新技术企业认定。

公司目前的人员配置、资源及技术储备能与公司未来主营业务匹配。”

四、结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、获客能力、公司核心竞争力、期后客户拓展情况、订单情况、期后收入、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司业绩增长是否具备可持续性，业绩是否存在大幅波动风险及应对措施；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”部分补充披露如下：

“公司结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、获客能力、公司核心竞争力、期后客户拓展情况、订单情况、期后收入、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，对公司业绩增长是否具备可持续性，业绩是否存在大幅波动风险及应对措施分析如下：

（一）行业政策

公司主要为客户提供云集成服务、云集成销售、云资源业务、数据中心服务（IDC）及其增值服务。按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司属于 I65（软件和信息技术服务业）之 I6531（信息系统集成服务）。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，信息系统集成属于鼓励类业务；2020 年 8 月国务院印发《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》；2022 年 10 月十九届五中全会《十四五规划和 2035 目标纲要》，31 省“十四五”规划涉及数字化转型；2022 年国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》、2023 年国务院印发《数字中国建设整体布局规划》等政策文件均对数字化转型提供了政策支持。

因此，在相关行业政策支持下，公司所处的行业具有良好的发展环境及发展前景。

（二）上下游行业相关产品和服务价格波动风险

公司云集成服务和云集成销售业务对应的上游产品主要包括服务器、显示器、视频服务软件、嵌入式软件、数据采集器、线材等软、硬件产品，以及网络安全等保测评服务、安全防护服务、维保服务、软件技术服务及项目施工等服务内容采购。公司采购的内容均为市场化产品，供应商可替代性强，且公司采取以销定采的策略，尽可能的降低产品和服务价格波动带来的风险。

云资源代理业务收入主要来自供应商的返利，上游产品、服务价格波动对公司的影响相对较小，IDC 及其增值服务的供应商相对较为集中，呈现寡头垄断的局面，随着基础通信运营商数据中心的全方位布局，推进全业务服务体系的构建，将会对专业 IDC 服务商的发展空间造成挤压，公司已在本公开转让说明书之“重大风险提示”之“IDC 业务市场竞争风险”中对相关风险进行提示。

公司的下游行业应用广泛，具有信息化需求的企、事业单位都是公司的业务领域。在相关行业政策的支持下，数字化转型的业务发展前景良好。

（三）营销策略

公司设置有业务拓展中心，下设有公共关系部、市场拓展部、项目信息综合管理部，三者各司职责，同时协调合作和互相支持，贯通于市场业务的整个流程，利用市场数据信息并结合业务实践经验，为公司营销策略的形成与优化打下了坚实的团队基础，让公司拥有良好的获客能力。

公司针对不同的业务有不同的营销策略。从 2009 年公司成立至今，公司一直从事 IDC 及其增值业务，拥有成熟的营销体系和服务体系，客户主要来源口碑宣传，公司的网站，微信号，客服电话等多种渠道获得客户，同时公司也会针对不同客户群体，定期做优惠政策和增值服务。云资源业务以华为云的营销策略为导向进行。针对云集成服务和销售业务，公司基于已建成的项目案例，采取开展线下经验交流活动、邀请现场参观考察、实地拜访客户等方式，向客户进行产品宣传。

（四）获客能力

公司获取客户的主要方式包括参与客户公开招投标和商务谈判，通过招投

标获取的业务规模越来越大。公司的获客能力建立在营销策略和自身产品及服务优势的基础之上，有效的营销策略保证了获客能力的持续性及提升性。公司的客户群体主要是对数字化、信息化产品和服务有需求的党政机关、事业单位、国有企业为主，与他们的合作具有多方面性。在项目成功合作之后，会形成口碑优势，形成良性循环，提升公司与客户的粘合度，助力市场拓展与业务增长。

（五）公司核心竞争力

经过多年发展，公司核心竞争力主要体现在区位优势和资源优势两个方面。

公司作为华为云在云南省的唯一一家本地代理商，在云南区域推广云资源业务具有一定的区位优势。此外，公司基于县域经济产业数字化服务的云集成服务已取得一定的成效，在区域市场内树立了较好的口碑，对客户需求快速响应，有本土优势和服务优势。由于公司在业务实践过程中被国有企业保山数产收购而成为了国有控股企业，在国有资源的加持下，公司开拓其他区域的云集成服务具有一定的资源优势。

（六）期后客户拓展情况、订单情况、期后收入、利润和现金流量情况

报告期后，公司积极开拓区域外的市场，已中标并签署“兰坪县域经济产业数字化供应链平台建设项目一期”以及“武定县‘罗婺荟’数字供应链平台建设项目”两个云集成服务合同，目前还有多个区域已初步建立合作意向。

2023年1-6月，公司在报告期后新签订单金额为1,475.48万元，占2022年收入的比例为38.54%，期后订单签订情况良好。公司期后收入、利润和现金流量情况如下：

项目	2023年1-6月（未审）	2022年1-6月	同比变动
营业收入（万元）	1,705.63	1,322.09	29.01%
净利润（万元）	86.78	46.43	86.89%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	80.58	9.71	729.85%

如上表，公司期后经营情况稳定，具备持续经营能力。

（七）公司业绩增长是否具备可持续性，业绩是否存在大幅波动风险及应对措施

截至2023年6月30日，公司累计已签约的在手订单合同金额为7,969.28万元，公司业绩增长具有可持续性，但由于受项目执行周期的影响，短期内公司业绩仍然存在波动的风险，公司已在本公开转让说明书之“重大事项提示”之“公司

业绩短期存在大幅波动的风险”中对相关风险进行提示。

针对业绩大幅波动风险，公司拟采取的应对措施如下：

1、公司在维护老客户同时积极开拓新客户，在保有传统业务云资源业务、IDC 及其增值服务的同时，大力发展云集成服务业务，积极拓展新的客户资源，以期增加更多的业务资源和订单，深耕云南地区，进一步提高市场占有率。

2、随着公司业务技术、实践经验以及人员结构的进一步提升和优化，不断改进公司产品和服务，提高客户满意度，加大研发投入，提升技术实力，增强市场竞争力，以更好的满足客户业务需求，加强与客户的合作稳定性。

3、公司将继续以市场需求为导向，持续技术创新，依托公司现有的服务于地方国有企业的成功项目经验以及掌握的业务技术，开发并形成高品质的产品及服务体系。”

五、分别列示云集成服务业务、云集成销售业务所对应主要项目的收入及占比、成本及毛利率情况，同时结合项目定价差异、成本变动、客户特点等方面定量及定性披露说明上述业务毛利率变动的原因；

(一) 分别列示云集成服务业务、云集成销售业务所对应主要项目的收入及占比、成本及毛利率情况，

报告期内云集成服务主要客户收入情况：

期间	客户名称	项目名称	客户性质	定价方式	收入(万元)	占当年同类业务收入比	成本(万元)	毛利率	毛利贡献率
2022年度	保山保农农业开发有限公司	保山农业大数据服务中心建设项目	国企	招标投标	1,085.75	44.65%	387.89	64.27%	28.70%
	云南保数通供应链管理有限公司	小黄牛数字供应链平台项目	国有参股	商务谈判	921.78	37.91%	493.52	46.46%	17.61%
	云南唯恒基业科技有限公司	富民·国家高原云果产业园云果产业	民营企业	商务谈判	241.88	9.95%	133.10	44.97%	4.47%

		大脑建设项目 智慧农业物联网及大数据应用平台 (二期)项目							
	昆明市人力资源和社会保障信息中心	信息系统维护项目	事业单位	招投标	34.36	1.41%	28.96	15.71%	0.22%
	云南云上云信息化有限公司	智慧医保二期维保项目	国有企业	竞争性谈判	33.63	1.38%	16.68	50.40%	0.70%
2021 年度	云南云上云信息化有限公司	智慧医保二期项目	国有企业	竞争性谈判	139.60	21.42%	87.50	37.32%	7.99%
	云南省科普资源信息中心 (云南省科学技术协会企事业 业工作中心)	科普信息化系统维护项目	事业单位	招投标	112.20	17.22%	68.84	38.65%	6.66%
	云南教育信息化科技有限责任公司	支撑云平台建设微信公众号 管理及内容监测系统建设 项目	国有企业	招投标	64.57	9.91%	20.52	68.22%	6.76%
	昆明市人力资源和社会保障	信息系统维护项目	事业单	招投标	51.40	7.89%	41.96	18.37%	1.45%

	信息中心		位						
	云南触动网络科技有限公司	提供弹性云计算服务	民营企业	商务谈判	46.78	7.18%	23.50	49.76%	3.57%

报告期内云集成销售主要客户收入情况：

期间	客户名称	项目名称	客户性质	定价方式	收入(万元)	占当年同类业务收入比	成本(万元)	毛利率	毛利贡献率
2022年	云南省公路信息中心	云南省公路局数字公路智慧站所信息化设备采购	事业单位	招投标	350.44	37.22%	290.59	17.08%	6.36%
	云南省森林消防总队	云南省森林消防总队无人机和信息通信装备采购项目三标段	机关单位	招投标	316.88	33.66%	242.78	23.38%	7.87%
	江苏群立现代信息科技发展有限公司	2021年云南开放大学云南省学分银行区块链公共服务平台建设项目	民营企业	商务谈判	115.93	12.31%	124.45	-7.35%	-0.90%
	河北震安减隔震技术有限公司	溢信 IP-guard 终端安全管理软件	民营企业	商务谈判	32.03	3.40%	28.06	12.39%	0.42%
	云南省地图院	政府采购网上超市	事业单位	招投标	22.03	2.34%	14.69	33.32%	0.78%
2021年	昆明冶金高等专科学校	矿山开采数字技术应用‘1+x’职业技能等级证书培训考试系统建设项目	事业单位	招投标	89.47	10.53%	46.15	48.42%	5.10%
	云南红河投资有限公司	中心机房网络安全设备采供项目	国有企业	招投标	78.74	9.27%	73.04	7.24%	0.67%
	云南星	会泽县2020年	民商	商	67.22	7.91%	25.07	62.70%	4.96%

觉科技有限公司	新建高中设施设备采购项目	营企业	务谈判					
云南省地图院	天地图·云南云平台等保三级建设、测评（平台网络安全集成）	事业单位	招投标	52.02	6.12%	31.27	39.89%	2.07%
红云红河烟草（集团）有限责任公司	联网媒体传播服务项目	国有企业	招投标	51.88	6.11%	39.05	24.73%	1.51%

（二）同时结合项目定价差异、成本变动、客户特点等方面定量及定性披露说明上述业务毛利率变动的原因

公司云集成服务和云集成销售客户主要是国有企业、机关单位、事业单位以及有信息化需求的企业。公司业务来源主要是通过招投标或者商务谈判取得，定价方法如下：

业务类型	公开招标	非招投标
云集成服务	依据招投标程序确定服务价格，根据招标文件要求综合测算	以市场价格为基础，并结合客户的地理位置、当地相关产业链的成熟程度、技术难度与复杂程度以及客户的个性化需求等多方面因素综合定价
云集成销售	以后制作投标报价文件确定最终报价	以采购成本为基础，结合市场价格，与客户商业谈判定价

国有企业、机关单位、事业单位等是以公开招投标定价为主，民营企业以商务谈判定价为主，国有企业、机关单位、事业单位大多是预算采购，公司最终的定价会受上游客户的预算影响。

报告期内的成本性质构成：

成本项目	2022 年度		2021 年度		增长率
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	
直接材料	13,714,779.12	63.35%	9,170,151.42	61.70%	49.56%
外采服务	7,428,624.96	34.31%	5,240,869.33	35.26%	41.74%
人工及其他	507,080.21	2.34%	451,211.32	3.04%	12.38%
合计	21,650,484.29	100.00%	14,862,232.07	100.00%	-

报告期内公司的成本结构较为稳定，直接材料及外采服务占营业成本的比例分别为 97.66%、96.96%，是公司成本的主要构成部分。

报告期内公司毛利率变动情况：

收入类型	2022 年			2021 年			毛利贡献率变动
	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率	
云集成服务业务	53.65%	63.52%	34.08%	37.22%	25.71%	9.57%	24.51%
云集成销售业务	18.18%	24.60%	4.47%	31.33%	33.51%	10.50%	-6.03%
云资源业务	81.61%	5.20%	4.24%	72.47%	26.23%	19.01%	-14.77%
IDC 及其增值服务	9.71%	6.69%	0.65%	13.16%	13.84%	1.82%	-1.17%
其他业务	-	-	-	66.81%	0.70%	0.47%	-
合计	43.44%	100.00%	43.44%	41.37%	100.00%	41.37%	2.07%

2022 年，公司销售毛利率较上年同比上升 2.07 个百分点，云集成服务毛利贡献率上升 24.51 个百分点，云集成销售毛利率贡献下降 6.03 个百分点，云资源业务毛利率贡献下降 14.77 个百分点。

云集成服务业务毛利率增长率的原因主要是公司中标的保山保农项目毛利率较高，具体原因详见本回复问题 3 之二、（一）之回复。

云集成销售业务毛利率 2022 年较 2021 年减少 13.15 个百分点，主要原因是 2022 年该类业务收入前三的项目占全年云集成销售收入 83.19%，且毛利率均较低，具体原因详见本回复问题 3、六之回复。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”进行补充披露。

六、补充披露云集成服务业务毛利率上涨但云集成销售业务毛利率下滑的原因；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”原因分析处对云集成服务业务毛利率上涨但云集成销售业务毛利率下滑的原因进行补充披露如下：

“（1）云集成服务业务毛利率变动分析

……

保山保农项目第一阶段对应毛利率 64.27%，与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平 42.09%存在一定的差异，与同行业相比毛利率处于中等偏上水平。该项目毛利率偏高有以下几个原因：一是保山保农项目与公司原有的其他集成服务业务本身存在较大的差异，从建设规模、建设要求都高于原有的集成服务业务，保山保农项目是要深入结合客户的产业化布局需求搭建个性化的应用

场景，市场上无完全一致的项目；二是该项目是通过招投标确定报价的，招标方是基于公司内部的投入预算，并结合投标方的报价比选确定，不同公司实施相同业务也会存在毛利不同的情形；三是该项目所使用的技术大部分是公司已掌握的技术体系，如一站式供应链集采产品体系、县域经济产业数字服务平台产品体系和智慧农业产品体系等，这些都是公司前期已经积累的业务技术体系，在实施过程中可以根据客户需求快速进行信息化部署集成，第一阶段的项目周期相对较短，成本得到了有效控制。

（2）云集成销售业务毛利率变动分析

公司通过外采向客户销售服务器及储存等硬件及软件设备，并提供设备安装、故障维修服务等，该类业务主要按照采购成本加成利润。2021年、2022年云集成销售业务毛利率分别为31.33%、18.18%，2022年较2021年减少13.15个百分点，主要原因是2022年该类业务收入前三的项目占全年云集成销售收入83.19%，且毛利率均较低。具体原因如下：

云南省公路信息中心和云南省森林消防总队系云南省省级政府采购项目，云南省公路信息中心采购内容是100台65寸视频会议一体机，公司负责交付、安装调试及相关售后服务。云南省森林消防总队采购内容是无人机及相关控制终端，公司负责交付、安装调试及相关售后服务。两个项目均属于公开招投标服务，受招投标预算限制，毛利率相较于2021年全年云集成销售业务毛利率偏低但属于正常云集成销售业务毛利率范围。江苏群立现代信息科技发展有限公司项目属于软件采购-学分银行网站及相关子系统的交付。公司已为该项目投入开发工作，但由于项目周期较短等原因，公司未能开发成功，故从市场进行采购，导致毛利率为负数。”

七、补充披露可比公司证券代码及可比公司平均毛利率，结合销售区域、客户差异、项目特点等进一步披露说明云集成服务业务及云集成销售业务与可比公司毛利率差异的原因；

（一）补充披露可比公司证券代码及可比公司平均毛利率，

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”进行补充披露：

公司	2022年度	2021年度
申请挂牌公司	43.44%	41.37%

铜牛信息 (300895)	16.15%	30.42%
众诚科技 (835207)	27.54%	24.22%
品高股份 (688227)	41.39%	46.55%
奥飞数据 (300738)	28.19%	29.25%
志晟信息 (832171)	25.32%	36.80%
英方软件 (688435)	86.85%	85.63%
同步新科 (838129)	60.67%	59.91%
可比公司平均毛利率	40.87%	44.68%

(二) 结合销售区域、客户差异、项目特点等进一步披露说明云集成服务业务及云集成销售业务与可比公司毛利率差异的原因；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”之“原因分析”进行补充披露：

“（1）云集成服务业务

公司	销售区域	主要客户	项目特点	2022 年度	2021 年度
云南天成-云集成服务	主要集中在云南地区	国有企业、机关单位、事业单位等政企类客户，以及信息技术服务类企业	基于云技术通过应用计算机软件技术及硬件设备，经过集成设计，安装调试等技术性工作，按照客户需求为客户数据中心及云平台信息系统的设计、建设、扩容、数据迁移提供的系统整体解决方案。	53.65%	37.22%
众诚科技-数字化解决方案	主要集中于河南地区	党政机关、事业单位、国有企业或上市公司	公司是数字化综合解决方案提供商，主要面向党政机关、企事业单位客户，在数智政务、数智民生、数智产业等智慧城市细分领域提供数字化解决方案及相关服务	24.16%	24.17%
品高股份-云	全国展业	政府事业单位和大型企	以公司自主研发的云产品为基础，为行业	50.07%	54.95%

计算业务		业客户	客户构建私有云或专属云基础环境，为客户 IT 系统入云、应用入云、数据入云提供支撑，解决客户基础架构及平台层面的需求。		
同步新科-定制开发	主要集中于四川区域	电信运营商	面向电信运营商提供教育、农业、电子商务、医疗、旅游等行业平台软件或行业应用软件的定制开发	71.34%	69.18%
可比公司平均毛利率	-	-	-	48.52%	49.43%

云集成服务业务同行业毛利率水平不一，主要原因是集成服务行业以满足下游客户个性化定制需求为目标，为客户提供的产品服务主要是以定制化、个性化为主；同时，受我国不同地区信息化、数字化发展程度存在明显差异，客户的区域位置、预算规模以及定制化的技术难度、复杂程度、具体应用领域的不同，都会导致行业内不同公司、同一公司不同项目之间的毛利率均存在一定差异。云南天成云集成服务业务毛利率 2021 年低于同行业水平，2022 年处于同行业中等水平，略高于平均值。具体原因详见上述按产品（服务）类别分类的云集成服务业务毛利率变动分析。

(2) 云集成销售业务

公司	销售区域	主要客户	项目特点	2022 年度	2021 年度
云南天成-云集成销售	云南区域为主	国有企业、机关单位、事业单等政企类客户	根据客户需求采购云产品、硬件、软件、系统等，集成后直接销售给客户，并为客户提供集成项目的安装、调试、验收、使用培训等服务	18.18%	31.33%
众诚科技-信息设备销售	主要集中于南地区	党政机关、事业单位、国有企业或上市公司	在提供数字化解决方案及相关服务过程中，充分利用所积累的供应商资源为客户提供信息设备供货服务	6.18%	12.96%
志晟信息-硬件销售	主要集中于河	政府及企、事业单位	根据客户需求对外采购软硬件产品后将其出售给客户，满足客户软硬件需求	25.10%	20.20%

	北地区				
同行业可比公司平均毛利率	-	-	-	15.64%	16.58%

众诚科技信息设备销售业务系公司在提供数字化解决方案及相关服务过程中，充分利用所积累的供应商资源为客户提供信息设备供货服务。志晟信息是一家专注于智慧城市领域的信息化项目方案设计、建设、运营的高新技术企业。

云南天成云集成销售业务毛利率 2022 年度低于 2021 年度水平，高于同行业平均水平。对于云集成销售业务，不同项目的收入受客户预算控制、商务谈判、销售区域、产品类型及提供的服务等多方面因素影响，会使得不同项目的毛利率存在一定的差异。2022 年云集成销售业务毛利率下降的原因详见上述按产品（服务）类别分类的云集成销售业务毛利率变动分析。”

八、补充披露 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为负、2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况及原因；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量金额”部分补充披露如下：

“.....

2021 年度公司经营活动产生的现金流量净额为-704,824.45 元，为负的主要原因如下：2021 年公司拟着力发展县域经济产业化的云集成服务业务，为研发“一站式供应链集采服务平台研发项目”招聘了较多的研发人员，且逐步放弃的 IDC 及其增值服务业务的销售人员在 2021 年 10 月才有所缩减，故 2021 年支付给职工的薪酬处于较高水平，此外，因建设“小黄牛”项目增加了对供应商采购，支付给供应商的现金流出较多，采购及薪酬支付较多导致经营性流出增加。

综上，由于销售商品、提供劳务的现金流入无法覆盖支付给供应商、员工等现金的流出，导致 2021 年年度经营活动产生的现金流量净额为负。

2021 年度经营活动产生的现金流量净额为-704,824.45 元，净利润为 630,919.39 元，经营活动产生的现金流量净额低于净利润 1,335,743.84 元，主要原因如下：①为履行“小黄牛”项目使得存货-合同履行成本增加 2,025,088.16 元；②经营性应付项目增加 559,239.15 元；

2022 年度经营活动产生的现金流量净额为 8,136,169.32 元，净利润为 6,559,717.44 元，经营活动产生的现金流量净额高于净利润 1,576,451.87 元，主要原因如下：①公司 2022 年应收账款及应付账款余额的增加使得经营性应收项目增加 12,381,115.40 元，经营性应付项目的增加 8,089,926.62 元；②“小黄牛”项目在 2022 年实现收入，2021 年末公司存货-合同履约成本在 2022 年结转使得存货下降，故导致存货减少 4,486,535.02 元；③固定资产折旧、无形资产摊销及信用减值损失使得现金流量净额较净利润增加 1,185,661.99 元。”

九、说明政府补助相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》有关规定，政府补助是否具有可持续性，公司是否对政府补助存在依赖。

(一)说明政府补助相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》有关规定，

公司在满足《企业会计准则第 16 号—政府补助》的规定的情况下，在收到政府补助的当月对政府补助进行确认。公司根据各项政府补助文件、申报文件及配套项目文件的具体条款、内容，逐项准确划分与资产相关的政府补助及与收益相关的政府补助。具体划分及分摊标准如下：

(1) 公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在相关资产使用期限内按照合理、系统的方法分期计入损益。

(2) 收到与收益相关的政府补助，用于补偿本公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；用于补偿本公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

(3) 对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，整体归类为与收益相关的政府补助。

综上，公司政府补助相关会计处理方法符合企业会计准则规定。

(二)政府补助是否具有可持续性，公司是否对政府补助存在依赖。

1、政府补助是否具有可持续

(1) 公司 2021 年、2022 年收到的政府补助情况：

项 目	2022 年度 (元)	2021 年度 (元)	与资产/收益 相关
云南省科学技术协会关于确定年度省科协系统院士专家工作站	200,000.00	200,000.00	与收益相关
昆明市科学技术局省下第一批高企		350,000.00	与收益相关

项目	2022年度 (元)	2021年度 (元)	与资产/收益 相关
补助			
昆明高新技术产业开发区管理委员会 2021 年昆明市信息产业专项资金		100,000.00	与收益相关
昆明高新技术产业开发区管理委员会省级研发经费投入奖补助资金		18,648.36	与收益相关
昆明高新技术产业开发区孵化器管理中心高创办 2021 年市级建设发展补助及配套专项		360,000.00	与收益相关
昆明高新技术产业开发区管理委员会 2022 年省级中小微企业困补	50,000.00		与收益相关
稳岗补贴	15,676.59	2,891.76	与收益相关
合计	265,676.59	1,031,540.12	

(2) 政府补助是否具有可持续性

公司报告期内收到的政府补助,主要为科协系统专家工作站补助、高企补助、信息产业专项资金、研发经费投入补助、市级建设发展补助及配套补助和中小微企业补助资金、稳岗补贴等助困资金,主要由公司所在地政府部门根据当地相关政策发放。其中 2021 年收到的政府补助较 2022 年多,主要系收到高企补助及市级建设发展补助及配套补助金额较大,该类政府补助为偶发性政府补助,不具有可持续性。

因此,公司收到的政府补助不具有可持续性。

2、公司是否对政府补助存在依赖

公司报告期内收到的政府补助占收入及利润总额的比例:

项目	2022年度(元)	2021年度(元)	变动情况
政府补助金额	265,676.59	1,031,540.12	-74.24%
营业收入金额	38,279,944.86	25,350,259.24	51.00%
利润总额	6,932,717.81	652,451.18	962.56%
政府补助占营业收入的比例	0.69%	4.07%	-82.94%
政府补助占利润总额的比例	3.83%	158.10%	-97.58%

2021 年、2022 年公司收到的政府补助分别为 1,031,540.12 元、265,676.59 元,政府补助占营业收入的比例分别为 4.07%、0.69%;政府补助占利润总额的比例分别为 158.10%、3.83%;2021 年政府补助占利润总额比例较高,但 2022 年政府补助占利润总额的比例大幅下降。2021 年政府补助对公司业绩存在较大影响,存在一定依赖,但政府补助不具有可持续性,2022 年公司收到的政府补助已

大幅减少，政府补助对公司的业绩影响较小，公司对政府补助已不存在明显依赖。

十、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取云集成销售业务主要客户明细表，查阅销售合同，查看合同中是否有客户指定第三方供应商情形；

2、对报告期内主要客户、主要供应商进行现场走访，了解公司与客户的业务开展情况、双方的权利及义务；

3、对主要业务人员进行访谈，了解公司业务模式、订单获取等情况；

4、查阅同行业可比公司的招股说明书、公开发行说明书、定期报告等披露文件，了解同行业可比上市公司不同业务类型的收入确认方法；

5、结合《企业会计准则》相关规定，判断公司在云集成销售业务中属于主要责任人还是代理人；

6、获取报告期内公司销售明细表，确认报告期内关联交易明细，获取相关交易合同，并与同行业可比公司毛利率进行比对，分析差异原因，确认公司关联交易价格公允、具备商业合理性；

7、对主要业务人员进行询问，了解关联销售定价依据及获取方式；

8、对主要管理人员及其关联人员进行访谈，了解关联销售的背景及交付成果，分析关联销售的合理性、必要性，是否存在通过关联交易扩大报告期收入的情形；

9、结合关联方收入占比、在手订单情况，分析公司对关联方是否存在依赖，未来持续性；

10、获取公司关联交易有关的董事会决议和股东大会决议，核实公司对关联交易履行的补充确认审批程序；查看关联交易相关项目涉及的交易合同、验收报告等，结合审计报告有关内容，分析关联交易对公司业务完整性、独立性及持续经营能力的具体影响；

11、获取董监高及控股股东关于减少关联交易的承诺、检查《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》等制度中是否规定了关联股东及关联董事在关联交易表决中的回避制度、程序并建立了关联

交易的公允决策制度；

12、访谈“小黄牛”项目资源介绍方，了解关联交易获取的途径，判断项目来源的合理性；了解其是否有直接承做“小黄牛”项目的技术实力和资金实力，判断天成大数据未直接承做“小黄牛”项目的是否合理；

13、向公司主要管理人员了解分析公司发展规划与关联交易的匹配性；

14、向公司主要管理人员了解公司未来业务方向的经营规划，公司人员配置、资源及技术储备情况；

15、查阅行业政策，分析各业务类型上下游行业相关产品和服务价格波动风险，访谈了解公司采取的营销策略、获客能力、公司核心竞争力；

16、获取公司期后订单、期后收入、利润和现金流量情况，对公司 2023 年度业绩情况进行了解和估计，分析业绩增长是否具备可持续性；

17、向公司主要管理人员了解针对业绩大幅波动风险，公司拟采取的应对措施及有效性；

18、结合项目定价差异、成本变动、客户特点，分析云集成服务业务、云集成销售业务毛利率变动原因；

19、访谈公司业务人员，分析云集成服务业务毛利率上涨但云集成销售业务毛利率下滑的原因；

20、结合同行业销售区域、主要客户及项目特点分析云集成服务业务及云集成销售业务与可比公司毛利率差异的原因；

21、获取并分析公司根据间接法计算的经营活动现金流量的明细表，对比并分析主要项目变动与资产负债表、利润表相关项目的勾稽关系，分析 2021 年经营活动产生的现金流量净额为负主要原因、经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异原因；

22、向公司财务人员了解政府补助的会计处理方式，获取报告期内政府补助明细表、政府补助文件及相关银行回单，分析政府补助相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

23、结合公司各期政府补助占营业收入、利润总额的比例，分析公司对政府补助及税收优惠的依赖程度。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司从事云集成销售业务属于主要责任人，不存在为代理商角色的情况，公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定；

2、报告期内的销售收入对关联方存在依赖的情形，短期内关联销售仍将持续，但公司已具备独立承接业务的能力，公司已在《公开转让说明书》中补充披露关联交易对公司业务完整性、独立性及持续经营能力的影响。公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》等制度中规定了关联股东及关联董事在关联交易表决中的回避制度、程序并建立了关联交易的公允决策制度，以确保关联交易不损害公司和非关联股东的利益。公司董监高人员、控股股东保山数产已出具尽可能减少与公司关联交易的承诺，公司未来减少和规范关联交易的具体措施切实可行；

3、关联方向公司采购大额云集成服务业务具有合理性、必要性；关联方无直接承接项目的的能力，关联方未直接承接项目具有合理性；因云集成服务业务属于定制化业务，项目实施完成后短时间内不会更新换代，同一客户的迭代、维护会有一定的周期间隔，因此，公司取得此类项目具有一定的偶然性；公司已具备开展相关业务的人员配置、资源及技术，能与公司未来主营业务匹配；公司已在《公开转让说明书》中对上述事项进行补充披露；

4、根据期后订单情况，公司业绩增长具备可持续性；公司已在《公开转让说明书》中补充披露业绩大幅波动风险，并制定了一系列应对业绩大幅波动的措施，包括维护老客户同时积极开拓新客户、提升产品和服务，提高客户满意度，加大研发投入、提升技术实力、增强市场竞争力、持续技术创新等；

5、云集成服务业务、云集成销售业务毛利率变动具有合理性；

6、公司已在《公开转让说明书》中对云集成服务业务毛利率上涨但云集成销售业务毛利率下滑的原因进行补充披露；

7、云集成服务业务及云集成销售业务由于与可比公司在销售区域、客户差异、项目特点上的不同，毛利率有所差异，具有合理性。公司已在《公开转让说明书》中进行补充披露；

8、公司已在《公开转让说明书》中补充披露 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为负、2021 和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异

情况及原因：

9、政府补助相关会计处理方法符合《企业会计准则》有关规定；政府补助不具备可持续性，相较于2021年，2022年公司收到的政府补助已大幅降低，对公司的业绩影响较小，公司对政府补助已不存在明显依赖。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题3.关于公司业绩及持续经营能力”之“十”之回复。

十一、对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见，是否存在通过关联交易、偶发性交易、虚构业务等调节业绩指标申报的情况；

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解和测试与销售和收款循环相关的内部控制，以评价相关内部控制的设计和执行情况；

2、检查主要客户销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、验收单及会计凭证等；

3、针对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止性测试，以评估销售收入是否在恰当的期间确认，是否存在提前或延迟收入确认的情形；

4、执行分析性复核程序，以评价报告期销售收入和毛利率变动的合理性；

5、对公司的主要客户执行走访程序，以评价报告期销售收入的真实性和合理性；

6、复核会计师收入及应收账款发函、回函，以评价收入的真实性；检查发函及回函面单，对回函签章、地址进行核对等；

7、核查应收账款期后收款情况、回款凭证、银行回单以验证收入确认的真实性；

8、访谈会计师，询问会计师收入是否真实、核算是否准确；

9、检查关联交易的真实性、论证关联交易是否具有偶发性、是否虚构业务等调节业绩指标。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司收入、利润具有真实性、准确性、完整性，不存在通过关联交易、偶发性交易、虚构业务等调节业绩指标申报的情况。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 3.关于公司业绩及持续经营能力”之“十一”之回复。

十二、按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对关联交易补充核查，并对关联交易的真实性发表明确意见，同时着重说明对关联交易真实性的核查方法及程序；

【主办券商回复】

（一）核查程序

主办券商按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对关联交易执行了以下核查程序：

- 1、获取公司工商资料、公司章程及公司股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查表，调查公司关联方情况，核查关联方是否披露完整；
- 2、查阅公司现金日记账、银行存款明细账、往来明细账和银行对账单等资料，核查关联交易披露是否完整；
- 3、通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道，查询关联方信息；
- 4、核查报告期内关联方注销及转让情况，查明关联方注销及转让原因，检查关联方转让后是否与公司存在后续交易情况，是否存在关联方非关联化情况；
- 5、分析关联交易产生收入、利润对公司是否具有重要影响，公司收入、利润是否主要由于关联方的交易产生，是否对控股股东和实际控制人存在重大依赖；
- 6、与同行业关联销售价格进行对比，分析报告期内关联交易的公允性，判断是否存在利益输送、利益倾斜的情况；
- 7、访谈公司董事长、财务总监、总经理等高级管理人员，了解公司的关联交易制度建立情况，关联交易内部决策程序及执行情况，获取公司针对关联交易制定的相关制度，了解公司未来针对减少和规范关联交易的具体措施，判断可行性；
- 8、查阅公司的关联方交易、资金管理相关内部控制制度及治理机制，了解

公司对于关联方资金占用的防范措施，评价公司的制度执行及防范措施是否有效；

9、获取公司董监高、控股股东出具的《关于减少与公司关联交易的承诺》《关于不存在违规担保及资金占用的承诺函》，核查公司《关联交易决策制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等内控制度的完善性；

10、对关联交易真实性的核查方法及程序如下：

①实地走访关联方，实地查看公司交付的小黄牛供应链系统、保山保农数字供应链系统是否正常运行，系统相关功能演示等；

②对于“小黄牛”项目，了解关联销售发生的背景及商业逻辑，对项目介绍方进行访谈、了解项目整个运作逻辑，分析通过保数通为保山数产提供平台开发服务的必要性、交易定价依据，获取相关协议、保山数产招标文件等材料；

③对天成大数据、保数通的实控人张仕炜、保数通、天成大数据员工，以及公司董事、总经理、原实际控制人冯杰、财务总监卢敏进行访谈，确认小黄牛项目的真实性，

④获取冯杰、蒋玺、云南天成、保山数产、天成大数据的银行账户流水，并核查了自然人账户 1 万元以上的往来款项，机构账户 20 万元以上的往来款项，核查小黄牛项目是否存在其他利益安排；

⑤对于保山农业大数据服务中心建设项目，核查了保山保农项目招标文件，访谈了保山保农的相关人员，分析项目建设的必要性；检查公司是否履行关联交易审议程序；

⑥核查公司获取保山农业大数据服务中心建设项目的途径、招投标履行情况，判断招投标程序是否合规；

⑦了解保山农业大数据服务中心建设项目建设的主要内容，公司投入的关键要素，分析项目第一阶段执行的具体内容与项目执行周期、合同金额是否匹配；

⑧获取关于保山农业大数据服务中心建设项目的招标文件、合同书、开工申请单、项目实施进度计划报审表、试运行相关材料、验收报告、系统用户操作手册等材料以及对保山保农进行实地走访、对相关人员进行访谈，核查该项目第一阶段的合同签订时间、验收时间，分析是否存在突击确认收入的情形；

⑨与同行业毛利率、公司非关联方云集成服务业务毛利率进行对比分析，判断关联交易定价是否公允。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司报告期内关联方及关联交易披露完整。公司已建立《关联交易管理制度》，切实履行了关联交易审议过程中关联董事和关联股东回避表决程序；控股股东、实际控制人、董监高已分别出具规范和减少关联交易的承诺；关联交易相关制度健全，未来减少和规范关联交易的具体措施可行；

2、报告期内存在的关联方注销及转让均为正常业务开展下的行为，转让后公司与上述原关联方云南天智林科技有限公司存在一笔小额云资源关联销售，并已作为关联交易披露，公司不存在关联方非关联化的情形；

3、报告期内，关联方销售收入占比较高。构成关联交易的原因是公司看好县域经济数字化发展的大方向与公司现有控股股东、实控人的应用需求相匹配，在业务合作过程中被保山数产收购，业务合作内容因为收购完成后形成了关联交易。国资的进入以及公司成功的业务实践经验，对公司中标其他县域区域的数字平台建设工作提高了成功率，因此陆续中标了其他类似的非关联方的平台建设项目。综上，虽然公司报告期内的销售收入对关联方存在依赖的情形，但不影响公司独立承接业务的能力，公司具备持续经营能力；

4、关联交易定价公允、不存在对公司或关联方的利益输送；

5、公司实现小黄牛项目收入时，保山数产并未成为云南天成的实际控制人，是基于市场需求关系开展的相关业务。公司关联收入保山保农业务是公司根据公开招投标获取的项目订单，虽然是关联关系，但业务来源是通过公开招投标获取。由于报告期内存在实际控制人变更事项，导致关联交易占比较高，但公司基于前期关联交易的业务经验积累，顺利开拓了非控股股东区域的云集成服务业务，报告期内的关联交易不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》等制度中规定了关联股东及关联董事在关联交易表决中的回避制度、程序并建立了关联交易的公允决策制度，以确保关联交易不损害公司和非关联股东的利益。公司董监高人员、控股股东保山数产已出具相关承诺声明，公司未来减少和规范关联交易的具体措施切实可行；

6、关联交易具有真实性。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 3.关于公司业绩及持续经营能力”之“十二”之回复。

十三、结合目前公司所处行业竞争格局、公司核心竞争优势、上下游资源存在的风险与机会、公司业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后收入、净利润和经营活动现金流量实现情况等说明公司业绩增长是否具备持续性，并就公司是否符合“持续经营能力”的挂牌条件发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）竞争格局

公司所属行业参与企业众多，市场竞争格局分散，集中度不高。近年来国家出台的政策，对软件和信息技术服务行业尤其是数字化、云计算领域持鼓励和支持态度。随着企业和个人对于可靠、高效的数据存储和处理需求日益增长，云计算和 IDC 服务可以满足这些需求。而随着数字化转型的深入推进，各行各业对于云集成服务的需求也在不断增加，为云集成服务提供了广阔的市场。

IDC 及其增值服务和云集成服务行业竞争激烈，大型企业和中小型企业都在积极参与竞争。

（二）竞争优势

经过多年发展，已取得的 2 项专利技术和 48 项软件著作权，多名员工已取得项目管理资质、工程师认证、大型云厂商相关专业认证等，为公司开展业务提供了较好的技术支撑。公司核心竞争力主要体现在区位优势和资源优势两个方面。

公司作为华为云在云南省的唯一一家本地代理商，在云南区域推广云资源业务具有一定的区位优势。此外，公司基于县域经济产业数字化服务的云集成服务已取得一定的成效，在区域市场内树立了较好的口碑，对客户需求快速响应，有本土优势和服务优势。由于公司在业务实践过程中被国有企业保山数产收购而成为了国有控股企业，为公司开拓其他区域的云集成服务提供了一定的资源优势。

（三）上下游资源存在的风险与机会

云集成服务行业同时面临风险和挑战。首先，数据安全和隐私保护是一个重要的问题，用户对于数据泄露和信息安全的担忧可能会影响其对云服务的信任

度。其次，行业内竞争激烈，大型企业和中小型企业和技术、资源和市场份额方面存在差距，后者需要在不断创新和提升服务质量上下功夫。此外，云集成服务还面临着监管政策的变化和合规要求的挑战，需要与相关部门保持良好的合作关系和及时适应政策调整。在这个竞争激烈的行业中，企业需要持续创新、提升服务质量，并与合作伙伴和监管部门保持良好的合作关系，以保持竞争优势和可持续发展。

（四）公司业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后收入、净利润和经营活动现金流量实现情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司累计已签约的在手订单合同金额为 7,969.28 万元，2023 年 1-6 月，公司在报告期后新签订单金额为 1,475.48 万元，占 2022 年收入的比例为 38.54%，期后订单签订情况良好。截至 2023 年 6 月 30 日，公司实现收入 1,705.63 万元（未经审计），净利润 86.78 万元（未经审计），经营活动产生的现金流量净额 80.58 万元（未经审计），相较于去年同期，均呈现良好增长。

综上，公司所在行业下游应用市场广阔、公司具备可持续发展的核心竞争力、期后订单获取情况较好、期后经营活动现金流量良好，因此，公司具备持续经营能力，符合“持续经营能力”的挂牌条件。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 3.关于公司业绩及持续经营能力”之“十三”之回复。

4.关于客户。

根据公开转让说明书，公司 2021 年度、2022 年度对前五大客户销售收入分别为 893.21 万元、2,916.73 万元，占营业收入的比重分别为 35.24%和 76.19%，且变动较大。

请公司：（1）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况，分析披露客户集中的原因，是否符合行业特征；（2）补充披露前五大客户变动的原因及合理性，说明新增客户原因，结合主要下游客户与公司的关系、客户经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的

历史基础、合同签订周期及期后续签约定等关键条款设置、持续履约情况等各类因素分析披露与主要下游客户合作的持续性、稳定性，同时披露说明公司保持客户稳定性及可持续性的措施；(3) 结合期后客户订单签订情况，补充分析客户对象构成稳定性、客户忠诚度及未来变化趋势；(4) 补充说明客商重合的原因，采购与销售是否分开核算、结算及其会计处理，是否属于委托加工业务，相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合企业会计准则有关规定。

请主办券商及会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 核查公司客户变动及集中度较高的合理性，公司是否对主要客户存在依赖，与主要客户的合作关系是否稳定，并对客户集中度较高对公司持续经营的影响发表明确意见。

【公司回复】

一、结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况，分析披露客户集中的原因，是否符合行业特征；

报告期内公司的主要客户销售情况如下：

序号	客户名称	客户性质	是否关联方	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例 (2022年)
1	保山保农农业开发有限公司	国有企业	是	云集成服务	1,085.75	28.35%
2	云南保数通供应链管理有限公司	国有参股	是	云集成服务	921.78	24.08%
3	云南省公路信息中心	事业单位	否	云集成销售	350.44	9.15%
4	云南省森林消防总队	机关单位	否	云集成销售	316.88	8.28%
5	云南唯恒基业科技有限公司	民营企业	否	云集成服务	241.88	6.32%
合计					2,916.73	76.19%
序号	客户名称	客户性质	是否关联方	销售内容	金额 (万元)	占营业收入比例 (2021年)
1	广东磐塔游网络科技有限公司	民营企业	否	云资源	264.15	10.42%
2	华为云计算技术有限公司	民营企业	否	云资源	236.05	9.31%
3	云南云上云信息化有限公司	国有企业	否	云集成服务、IDC	190.89	7.53%
4	云南省科普资源信息中心（云南	事业单位	否	云集成服务	112.20	4.43%

	省科学技术协会 企事业工作中 心)					
5	云南省地图院	事业 单位	否	云集成服 务、云集成 销售、IDC	89.92	3.55%
合计					893.21	35.24%

报告期内，公司主要为国有企业、机关单位、事业单位以及有信息化需求的企业提供相关的云集成服务及软硬件销售、云资源服务、数据中心服务（IDC）及其增值服务。

我国近年来不断在倡导企业数字化转型，鼓励企业“上云”。2018年8月，工信部发布《推动企业上云实施指南》，明确到2020年全国新增上云企业100万家，形成典型标杆应用案例100个以上。2020年9月，国务院国资委办公厅发布《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》，提出“加快企业上云步伐”，为国企央企数字化转型指明了方向。根据CNNIC《第48次中国互联网络发展状况统计报告》预计：政府和大型企业的上云率将从2019年的38%，跃升到2023年的61%。可见，国企“上云”已成为国资企业数字化转型的首要工作，国有企业“上云用数”进入加速期。随着5G、云计算、人工智能等新一代信息技术快速发展，信息技术与传统产业加速融合，数字经济蓬勃发展，作为信息社会数字底座的数据中心作为各个行业信息系统运行的物理载体，在数字经济发展中扮演至关重要的角色且已成为推动社会发展的战略性基础设施。

报告期内公司的营业收入结构情况如下：

业务类型	2022年度		2021年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
云集成服务业务	2,431.46	63.52%	651.65	25.71%
云集成销售业务	941.53	24.60%	849.55	33.51%
云资源业务	199.00	5.20%	665.04	26.23%
IDC及其增值服务	256.01	6.69%	350.95	13.84%
其他业务	-	-	17.83	0.70%
合计	3,827.99	100.00%	2,535.03	100.00%

我国IDC行业经过10多年的发展，已经形成了以中国电信、中国联通、中国移动三大基础运营商为主，专业IDC服务商为辅的市场格局。随着基础通信运营商数据中心的全方位布局，其将推进全业务服务体系的构建，不断加大对专业IDC服务商行业用户的渗透力度，会对专业IDC服务商的发展空间造成挤压。

基于市场行业发展状况，公司在资源有限的情况下，将业务重心进一步向云集成服务转移，主要有三个原因：

1、云集成服务的客群以国有企业、事业单位等政企类客户为主，这类客户相较于小型民营企业而言，信誉度更高，支付能力更强；

2、数字经济作为一种新的经济形态，有助于加快县域产业集群数字化、自动化和智能化转型，推动同类产业或同类产业的不同行业相互渗透、相互交叉。立足县域资源禀赋优势，通过激发数字经济的巨大赋能作用，促进县域传统产业集聚融合、提质增效，打造良好的数字生态体系，催生县域新产业新业态新模式，对实现县域产业集群数字化转型，丰富县域现代化经济体系发展内涵，加快城乡融合发展具有重大意义。公司看好县域经济产业数字化发展的大方向，于 2021 年初公司便开始研发投入县域经济产业数字化服务相关的技术内容；

3、云集成服务项目是按照客户需求以及具体的应用场景等为客户数据中心及云平台信息系统的设计、建设、扩容、数据迁移提供的系统整体解决方案，当系统建设完成移交后，后续会伴随增加一定量的运维服务，可以进一步提高客户粘性。随着云集成服务业务的规模进一步扩张，公司的运维服务规模也将进一步提高，对公司的业绩稳定性可提供一定程度的支撑。

可比公司主要客户销售情况：

品高股份（688227）						
序号	客户名称	2022 年度销售额（万元）	占 2022 年度销售总额比例	2021 年度销售额（万元）	占 2021 年度销售总额比例	是否与公司存在关联关系
1	客户一	11,297.79	22.66%	9,843.53	20.90%	否
2	客户二	3,232.17	6.48%	3,381.17	7.18%	否
3	客户三	2,293.03	4.60%	2,529.48	5.37%	否
4	客户四	2,167.51	4.35%	2,432.53	5.16%	否
5	客户五	1,747.20	3.50%	1,892.18	4.02%	否
合计		20,737.70	41.60%	20,078.89	42.63%	/
众诚科技（835207）						
序号	客户名称	2022 年度销售额（万元）	占 2022 年度销售总额比例	2021 年度销售额（万元）	占 2021 年度销售总额比例	是否与公司存在关联关系
1	第一名	4,397.03	11.67%	13,187.66	25.63%	否
2	第二名	2,362.83	6.27%	5,062.86	9.84%	否

3	第三名	1,743.02	4.62%	4,062.93	7.90%	否
4	第四名	1,690.47	4.48%	977.70	1.90%	否
5	第五名	1,577.36	4.18%	976.03	1.90%	否
合计		11,770.71	31.22%	24,267.18	47.17%	/
同步新科（838129）						
序号	客户名称	2022 年度销售 额（万元）	占 2022 年度销售 总额比例	2021 年度销售 额（万元）	占 2021 年度销售 总额比例	是否与 公司存 在关联 关系
1	第一名	7,159.29	77.04%	7,515.43	88.79%	否
2	第二名	1,503.54	16.18%	424.02	5.01%	否
3	第三名	285.99	3.08%	159.38	1.88%	否
4	第四名	141.70	1.52%	115.57	1.37%	否
5	第五名	81.82	0.88%	84.91	1.00%	否
合计		9,172.33	98.70%	8,299.29	98.05%	/

根据可比公司的主要客户销售数据显示，除众诚科技前五大客户集中度相对偏低外，前五大客户均呈现出相对集中的情况，且可比公司均存在第一大客户占比相对较高，单个客户服务金额较大的情形。由于公司规模相较于可比公司规模较小，且公司基于县域经济产业数字化方向云集成服务业务在 2022 年初见成效，完成的单个项目规模相较于公司过去的云集成服务项目而言，存在大幅度提升的情况，因而导致公司的客户集中度相对较高。

综上，公司客户集中度情况与可比公司不存在重大差异，符合行业特性。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”部分补充披露客户集中的原因：

“公司看好县域经济产业数字化发展方向的云集成服务业务，于 2021 年初便开始研发投入，在 2022 年初见成效，完成了“小黄牛”数字供应链平台建设和“保山农业大数据中心建设项目”的第一阶段任务。“小黄牛”数字供应链平台是隆阳区国资委为实现保山区域内经济产业一体化协同管理、促进县域间优势资源外循环流通互助而建立的平台，“保山农业大数据中心建设项目”是保山保农对保山市隆阳区农业发展需要而建立的平台，上述平台对当地产业经济信息化具有重要意义，对平台的建设要求相对较高，故单个云集成服务项目的金额相对较高。由于报告期内公司整体规模偏小，但 2022 年完成的县域经济产业数字化相关的云集成服务业务单个项目规模相较于公司过去的云集成服务项目而

言，存在大幅度提升的情况，在公司整体规模尚小的情况下导致客户集中度较高。”

二、补充披露前五大客户变动的原因及合理性，说明新增客户原因，结合主要下游客户与公司的关系、客户经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的历史基础、合同签订周期及期后续签约定等关键条款设置、持续履约情况等各类因素分析披露与主要下游客户合作的持续性、稳定性，同时披露说明公司保持客户稳定性及可持续性的措施；

（一）补充披露前五大客户变动的原因及合理性，说明新增客户原因，

1、补充说明前五大客户变动的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1.报告期内前五名客户情况”进行补充披露如下：

“报告期内，公司前五大客户发生变化，一是公司业务重心进一步向云集成服务业务转移，以县域经济产业数字化方向的应用领域作为突破口，已初见成效。其次，云集成服务业务是以满足下游客户个性化定制需求为目标，为客户提供定制化的整体解决方案。项目实施完成后短时间内不会更新换代，同一客户的迭代、维护会有一定的周期间隔。此外，公司的客户群体以政府单位和国有企业为主，公司主要客户的订单大部分通过招投标获得，因此客户对象具有一定不确定性。报告期内主要客户发生变化具有一定合理性。”

2、说明新增客户原因

2022年的主要客户均为新增客户，保山保农农业开发有限公司、云南保数通供应链管理有限公司、云南唯恒基业科技有限公司为云集成服务客户，云南省公路信息中心、云南省森林消防总队为云集成销售业务。

公司业务重心进一步向云集成服务转移，尤其是数字县域相关的云集成服务，公司2021年初便着手立项研发“一站式供应链集采服务平台研发项目”，2022年取得实质性突破，因此增加了云南保数通供应链管理有限公司和保山保农农业开发有限公司两个数字县域相关的云集成服务客户，云南唯恒基业科技有限公司是因其“富民·国家高原云果产业大脑建设项目智慧农业物联网及大数据应用平台（二期）项目”需要公司的自研云资源技术作为支撑，因此向公司采购建立合作

关系。云南省公路信息中心、云南省森林消防总队均为政企类客户，其订单需要通过公开招投标获取，这类客户具有一定不确定性。

(二) 结合主要下游客户与公司的关系、客户经营状况、业务发展规划、采购需求变化、合作的历史基础、合同签订周期及期后续签约定等关键条款设置、持续履约情况等各类因素分析披露与主要下游客户合作的持续性、稳定性，

报告期主要客户的相关情况如下：

主要客户名称	与公司的关系	注册资本	业务发展规划	采购需求	合作历史基础	合同签订情况
保山保农农业开发有限公司	公司实际控制人隆阳区国资委控制的企业	10,000万人民币	主要从事现代高原特色农业产业种植、生产、供应、销售，拟通过构建智慧农业供应链平台，进一步提升隆阳区农业生产、农业经营、农业服务等方面的能力，利用数字化现代农业服务平台盘活多方经营主体，同时，为隆阳区的农业发展提供决策服务	大数据服务中心建设，属于需要履行公开招投标的重大采购	2022年初次建立合作关系	合同总金额6,586.60万元，总计三期，第一期已验收交付，第二期正执行中。
云南保数通供应链管理有限公	控股股东的联营企业	5,000万人民币	曾系筹建“小黄牛数字供应链平台”项目公司，现已暂停经营	隆阳区国资委为实现保山区域内经济产业一体化协同管理、促进县域间优势资源外循环流通互助进行的采购	2021年建立合作	2022年4月已交付验收，并已全部回款，后续不会再发生业务往来
云南省公路信息中心	无关联关系	开办资金99万元	承担公路行业信息工作技术维护和保障、公路信息化建设工作，参与公路路网监测和应急处置-	该项目承载的云南省所有高速路的摄像头的数据存储空间，随着数据量的加大，客户的购买	2022年建立合作	尚无未履行完毕的合同，公司会继续参与其后续的公开招投标项目

				意向较为明确		
云南省森林消防总队	无关联关系	-	-	根据政府预算需求进行采购	2021年建立合作	尚无未履行完毕的合同，公司会继续参与其后续的公开招标项目
云南唯恒基业有限公司	无关联关系	1,000万人民币	以从事科技推广和应用服务业为主的企业，主要面向政府、公共事业单位、产业链企业等相关客户提供数字化解决方案、产业咨询及农业数据等服务	根据项目需求进行采购	2022年建立合作	报告期后与公司签订了新的业务订单
广东磐塔游网络科技有限公司	无关联关系	8,540万人民币	互联网和相关服务，主要从事游戏软件设计制作；软件技术推广服务；网络游戏服务；网上动漫服务	根据项目需求进行采购	2021年建立合作	尚无未履行完毕的合同
华为云计算技术有限公司	无关联关系	500,000万人民币	软件和信息技术服务业，主要负责云计算业务市场开拓及服务	根据业务推广业绩获取返利	2020年建立合作	持续合作，期后已产生新增收入
云南云上云信息化有限公司	无关联关系	67,300万人民币	是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业，经营与通信及信息业务相关的系统集成等。	根据项目需求进行采购	2021年建立合作	尚无未履行完毕的合同，公司会继续参与其后续的公开招标项目
云南省科普资源信息中心（云南省科学技术协会企事	无关联关系	开办资金620.97万元	负责面向社会提供科普资源信息公益服务；负责科普资源信息化建设；负责科技人才库建设；负责科普成果推广；负责面向全省提供“双创”政策解读、决策咨询，开展专业培训、技术指导；负责“双创”示范推广，“双创”云服务平台建设工作	根据项目需求进行采购	2021年建立合作	尚无未履行完毕的合同，公司会继续参与其后续的公开招标项目

业工 作中 心)						
云南 省地 图院	无关 联关 系	开办资 金 2,900 万人民 币	负责省级国家中小比例尺标准系列基础地理底图的编制,负责省、州市、县国家系列地图的制作和开发,为各级政府宏观决策及应急保障提供地图和地理信息服务。	根据项目 需求进行 采购	2014 年建 立合 作	报告期后与公 司签订了新的 业务订单

从业务发展规划和客户的采购需求变化来看,公司的主营业务短期内不会进行业务转型,随着公司业务技术和人才储备的进一步优化,能更好的满足客户后续的业务采购需求。公司与主要客户合作关系良好,合同一般根据客户的实际需求进行签订,无固定签订周期及期后续签约定等关键条款设置。随着云集成服务业务规模的不断增加,将伴随产生一定规模的运维服务收入,有利于公司与下游客户合作的持续性、稳定性。

(三) 同时披露说明公司保持客户稳定性及可持续性的措施;

公司已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“1.报告期内前五名客户情况”进行补充披露如下:

“随着公司业务技术、实践经验以及人员结构的进一步提升和优化,公司将不断改进公司产品和服务,提高客户满意度,加大研发投入,提升技术实力,增强市场竞争力,以更好的满足客户业务需求,随着云集成服务业务的规模积累,后续也将伴随产生一定规模的运维服务收入,这有利于提升公司与客户业务的持续性、稳定性。”

三、结合期后客户订单签订情况,补充分析客户对象构成稳定性、客户忠诚度及未来变化趋势;

(一) 期后客户订单签订情况,

公司单客订单 30.00 万元以上(含)签订的情况:

客户姓名	客户性质	合作历史	项目名称	取得方式	合同金额(万元)
怒江天联数字产业投资发展有限公司	国有企业	初次合作	兰坪县域经济产业数字化供应链平台建设项目一期	招投标	450.00
武定县欣武产业投资运营	国有	初次	武定县“罗婺荟”数字供应	招投	450.00

有限公司	企业	合作	链平台建设项目	标	
云南省地图院	事业单位	多次合作	地理信息服务项目采购服务器托管宽带租用服务	招标投标	35.00
华为云计算技术有限公司	民营企业	多次合作	华为云代理返利收入	商务谈判	45.00 ¹
保山城投物业管理有限公司	国有企业	初次合作	智慧物业管理系统	招标投标	58.98
云南唯恒基业科技有限公司	民营企业	多次合作	提供弹性云计算服务	商务谈判	144.44
云南景多维科技有限公司	民营企业	多次合作	提供弹性云计算服务	商务谈判	92.34
合计	-		-	-	1,275.76

（二）补充分析客户对象构成稳定性、客户忠诚度及未来变化趋势；

期后公司签署的业务合同中，来自于政企类客户订单的金额超过 70%，客户结构还是以国有企业、事业单位等政企类客户为主，与报告期内的客户结构未发生重大不利变化。从客户的合作历史情况来看，与老客户合作情况良好。此外，还有部分 IDC 及其增值服务业务和天智云的业务订单，这类业务单笔金额较小，目前存续的订单均为老客户的续费订单，客群较为稳定。

随着县域经济产业数字化方向的云集成业务规模的扩大，后续也将伴随产生一定规模的运维服务收入，公司与客户业务的持续性、稳定性将进一步得到提升。

四、补充说明客商重合的原因，采购与销售是否分开核算、结算及其会计处理，是否属于委托加工业务，相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合企业会计准则有关规定。

（一）补充说明客商重合的原因、结算及其会计处理，是否属于委托加工业务，

公司名称	业务背景	结算方式	销售金额（万元）		采购金额（万元）	
			2022 年	2021 年	2022 年	2021 年
华为云计算技术有限公司	公司向华为云计算技术有限公司的采购主要为云资源，取得的收入为公司代理华为云资源业务而获取的返利，无实质的销售行为，该重合是因为云资源代理业务的商业模式所致	代售模式下销售应收款项和采购应付款项相抵，按净额结算	90.14	236.05	457.62	577.83

¹ 该金额为报告期后实际已到账的金额。

云南联创网安科技有限公司	向公司销售等保测评，公司向其销售云集成服务	销售和采购独立结算	1.80	41.65	2.25	37.50
云南宸恩信息技术有限公司	向公司销售服务器及软件，公司向其销售云集成服务，上述购销行为不具有相关性	销售和采购独立结算	2.00	4.00	57.31	46.67
云南汇鹏科技有限公司	向公司销售智慧屏，公司向其销售云资源	销售和采购独立结算	5.46	0.00	1.70	28.56

上述交易中，公司与华为云计算技术有限公司的采购主要为云资源，取得的收入为公司代理华为云资源业务而获取的返利，无实质的销售行为，该重合是因为云资源代理业务的商业模式所致。

除华为云计算技术有限公司外的客户供应商重合均为基于真实业务需求而产生，相关采购、销售交易均基于市场化商业条件达成，相关业务均独立交易、独立核算，收付款分开管理、分开结算，不存在收付相抵的情况。

云资源业务的会计处理方式：

公司当期收到华为云的返利减去公司当期支付给二级代理商的返利后确认为云资源的净返佣收入；同时，代售模式下，公司收到二级精英服务商或客户的款项减去公司支付给华为云的采购款项确认为价差收入；

除云资源外的项目会计处理方式：

(1) 采购时公司将外购的软、硬件设备及服务，依据采购合同约定价格及与采购相关的间接费用总额作为存货的入账成本，并以实际支付的对价冲抵相关资产或增加负债；

(2) 销售时公司依据合同约定的控制权发生转移时确认收入，同步对此业务相关的应收款项进行记账，并在收入确认后及时对存货的账面价值结转至营业成本。

公司对所有采购的内容拥有完全的控制权，该采购内容并非用于再加工后对该交易对象的销售。因此，公司客商重合不属于委托加工业务。具体分析详见本回复问题 2、一、2 之回复。

(二) 相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合企业会计准则有关规定。

根据《企业会计准则第 14 号-收入（2017 修订）》第三十四条，“企业应当

根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

结合公司华为云业务开展的具体情况公告如下：

序号	情况说明	判断依据	是否符合净额法
1	公司是以账户充值的形式向客户转让充值额度，根据公司与华为的云资源经销协议，协议并未明确约定充值金额是否可以退回，但根据云资源账户管理规则，公司向账户充值后，在充值额度未使用前，可以进行提现操作。	公司在转让充值额度前，该充值额度仅为一项已预付但无具体对应云资源商品的资产，并未取得具体云资源商品的控制权和所有权	是
2	公司向客户销售的云资源产品主要包括云服务器、存储产品等。该类产品及服务不存在实物形态，主要在云上进行提供，保障客户云上业务正常开展。通常，云平台上选购的云服务器、存储等产品，是通过注册用户名和密码进行登录、使用和管理，与有形资产的交割转让存在较大差异。从商品实际转让过程来看，公司并未实际选择购买云资源产品而面向客户进行销售。	公司在向客户转让充值额度前并未实际获得云资源产品，以转让充值额度完成合同交付，没有进行商品意义上的取得、转移控制权交易行为，公司没有承担向客户转让商品的主要责任	是
3	公司是以账户充值的形式向客户转让充值额度，从商品转让的实际过程来看，公司在转让前并未实际使用充值额度购买云资源服务，云资源服务所包括的具体云服务器、存储产品等并未由公司直接购买，实际选购过程由客户自行在云资源供应商平台上进行操作，公司并未实际支配具体的商品或服务。	公司未取得相应商品的控制权和所有权，未承担存货风险	是
4	根据华为云经销商合作协议约定，公司销售价格应参考华为官网公布的价格清单。报告期内，公司在实际定价过程中，为保持竞争力，云资源服务基本以官网公布的价格平价销售。	公司不具有完全自主决定所交易商品价格的权利	是

公司云资源业务在代售模式下基本为平价转让，仅少部分客户存在少量溢价销售，公司提供华为云资源服务的主要目的是为获取华为的返利收入，因此公司属于代理人身份。若该业务采用总额法结算，与该业务的商业实质不符，不满足

《企业会计准则》关于采取总额法结算的相关规定。

综上所述，采用净额法核算方式能够反映云资源的业务实质，具有合理性，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

其余客商重合的交易，公司承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险，且有权自主决定所交易商品的价格，承担了最终产品销售对应账款的信用风险。上述重叠业务相关的采购、销售均独立签署业务合同，采购和销售业务合同条款之间不存在关联，各项合同及条款均独立执行，独立结算并开具销售发票，相关销售收入、采购等会计核算采用总额法符合《企业会计准则》规定，具备准确性和合理性。

综上，公司分别按照净额法和总额法对客商重合的交易确认销售收入具备准确性和合理性，符合《企业会计准则》规定。

五、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；

【主办券商回复】

（一）核查程序

主办券商实施了以下核查程序：

1、与公司管理层访谈公司的业务模式，了解公司的发展规划、业务结构变化的原因；

2、与财务人员访谈公司的业务具体核算方式，通过天眼查查询主要客户的基本信息，了解公司相关的产业政策、查阅同行业可比公司的披露内容；

3、对公司的主要客户执行走访程序，通过实地观察客户办公地点，了解客户与公司关联关系、业务来源、业务模式、结算方式、报告期财务数据以评价报告期销售收入的真实性和合理性；

4、查看公司期后签署合同情况，通过天眼查查询客户基本信息，了解订单获取方式，核查报告期内公司的买卖诉讼情况以及公司与客户的合作记录等；

5、查阅客商重合涉及的业务合同、发票、账务处理记录，并根据企业会计准则的规定进行比对分析。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、根据业务合同的签署信息查询了解，公司的主要客户为国有企业、事业

单位、机关单位等政企类客户，公司基于数据中心基础服务的业务基础进一步深化服务企业数字化转型，业务属于相关政策支持范畴，同行业可比公司也存在客户较为集中的现象，符合行业特征；

2、由于云集成服务业务是为客户提供的定制化整体解决方案，因此项目实施完成后短时间内不会出现迭代复购的情形。公司的客户群体以政企类客户为主，公司主要客户的订单大部分通过招投标获得，因此客户对象具有一定不确定性，主要客户发生变化具有一定合理性，公司已在《公开转让说明书中》补充披露了前五大客户变动的原因及合理性，以及公司保持客户稳定性及可持续性的措施；

3、根据在手订单签订情况，报告期后的客户结构与报告期内的无重大变化，公司客户对象构成未发生重大不利变化，依然以政企类客户为主。从客户的合作历史情况来看，再度与公司合作的客户数量也逐渐上升。公司传统 IDC 及其增值服务业务和天智云业务的客户几乎均为老客户续费模式。报告期内，公司亦不存在买卖合同纠纷或诉讼事项，客户忠诚度较高。随着云集成服务业务的规模积累，后续也将伴随产生一定规模的运维服务收入，这有利于提升公司与客户业务的持续性、稳定性；

4、报告期内客商重合具有合理性，亦不属于委托加工业务，公司分别按照净额法和总额法对客商重合的交易确认销售收入具备准确性和合理性，符合《企业会计准则》规定。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 4.关于客户”之“五”之回复。

六、请主办券商及会计师核查公司客户变动及集中度较高的合理性，公司是否对主要客户存在依赖，与主要客户的合作关系是否稳定，并对客户集中度较高对公司持续经营的影响发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

主办券商实施了以下核查程序：

1、检查主要客户销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发

票、出库单、验收单及会计凭证等，确定报告期前五大客户销售收入情况；

2、访谈公司管理层、实地走访主要客户，了解报告期内主要客户与公司的历史合作情况、订单获取方式等；

3、通过公开网站查询公司前五大客户的主营业务、主要产品、公司规模、公司信誉等，了解公司与前五大客户合作的稳定性与可持续；

4、查阅行业政策支持文件，通过公开网站查询同行业可比公司前五大客户集中度情况，并与公司的情况进行比对分析；

5、对期后订单签订情况进行核查，对订单的客户情况进行分析统计，了解客户的稳定性及期后客户拓展情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内公司的客户集中度较高，主要是由于公司业务聚焦于有信息化建设需求的政企类客户，具有合理性。随着业务的深入以及规模的扩大，公司与客户的合作关系将更为紧密，往来业务具有稳定性与可持续性；结合公司的在手订单情况，公司的客户集中度高不影响公司持续经营能力。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 4.关于客户”之“六”之回复。

5.关于应收款项。

根据公开转让说明书，2021 年末和 2022 年末，公司应收账款余额分别为 189.80 万元和 1,312.74 万元，大幅上涨。

请公司：（1）结合信用政策、结算方式、收入及客户变动、同行业可比公司情况等各方面因素补充分析披露应收账款上涨的合理性，长账龄应收账款形成的原因，回款是否存在不确定性；与同行业可比公司对比应收账款规模、应收账款周转率情况，是否存在较大差异并分析其原因；（2）公司针对 1 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司，分析说明具体原因，并按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据的影响，分析坏账准备计提政策是否合理、谨慎，计提是否充分；（3）说明公司对于关联方及非关联方坏账计提政策是否存在差异，如有请说明原因并测算对财务数据的影响。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、结合信用政策、结算方式、收入及客户变动、同行业可比公司情况等各方面因素补充分析披露应收账款上涨的合理性，长账龄应收账款形成的原因，回款是否存在不确定性；与同行业可比公司对比应收账款规模、应收账款周转率情况，是否存在较大差异并分析其原因；

(一) 结合信用政策、结算方式、收入及客户变动、同行业可比公司情况等各方面因素补充分析披露应收账款上涨的合理性

1、公司信用政策及结算方式

报告期内，公司应收账款前五名客户的信用政策及结算方式具体情况如下：

期间	客户名称	信用政策	结算方式
2022年度	云南保数通供应链管理有限 公司	(1) 甲方依据各阶段建设内容对数字平台功能板块进行验收并向乙方支付款项，按验收清单支付开发服务费用。(2) 在保山数字产业发展有限责任公司向云南保数通供应链管理有限 公司支付数字平台的建设进度款项后且按双方确认验收的平台功能及确认单，云南保数通供应链管理有限 公司须在分期分阶段验收确认后 15 个工作日内向乙方结清当期开发费用。	银行 转账
	云南唯恒 基业科技 有限公司	(1) 清单一内项目付款、结算方式及期限:在清单一内所列软件及服务总价格不变的情况下，甲方根据项目进程以书面通知形式告知乙方对清单一内产品进行分批备货。在甲方发出告知函的 5 个工作日内，乙方出具相应金额的发票，甲方向乙方支付告知函内备货清单货值的 100%，乙方收到款项后，在 10 个自然日内到甲方指定地点进场实施，并进行软件的安装和授权。 (2) 清单二内项目付款、结算方式及期限:根据项目进程，甲方以书面通知形式告知乙方清单二内 IDC 资源的最终数量及时长需求，最终需求确认后 5 个工作日内，乙方出具相应金额的发票，甲方向乙方支付根据清单二内资源单价、需求数量及时长计算出合计金额的 100%，乙方收到预付款后 3 个工作日内，协调 IDC 机房进行设备上架； (3) 清单三内项目付款、结算方式及期限:清单三序号 1 的“云平台软件厂家升级及维保费用(1)”，从项验收完成免费维保满一年后开始收取，开始服务期后 5 个工作日内,乙方出具相应金额的发票甲方向乙方支付服务费用的 100%乙方收到款项后，提供服务； (4) 其他费用根据项目实际情况甲方按需选取，甲方以书面通知形式告知乙方所需服务，最终需求确认后 5 个工作日内，乙方出具相应金额发票，甲方先向乙方支付服务费用的 50%，乙方收到款项后 3 个工作日内，提供服务，待完整服务期结束	银行 转账

		后，甲方向乙方支付服务费用的尾款 50%。	
	江苏群立现代信息科技发展有限公司	<p>(1) 首期款为合同总金额的 95%，即¥1,244,500.00 元，在满足付款条件后 15 日支付乙方。付款条件包括：①项目通过后，乙方提供《云南开放大学采购项目终验报告表》；②甲方收到客户等比例款项；③甲方收到乙方开具足额正规增值税专用发票，并经过甲方财务部门登记确认。</p> <p>(2) 二期款为合同总金额的 5%，即¥65,500.00 元，用于项目质保金，在满足付款条件后 15 日支付乙方。付款条件包括：①贷项目终验合格 1 年后无质量问题；②甲方收到客户支付的尾款；③甲方收到乙方开具足额正规增值税专用发票，并经过甲方财务部门登记确认。</p>	银行转账
	云南云上云信息化有限公司	<p>(1) 本合同生效并收到乙方的支付申请和正式发票之日起 15 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价的 50%；</p> <p>(2) 经初验通过且收到乙方的支付申请及正式发票之日起 15 个工作日内，甲方向乙方支付合同总额的 30%；</p> <p>(3) 乙方提交本合同的《竣工验收报告》《总结报告》等，经最终用户终验合格且收到乙方的支付申请及正式发票之日起 15 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价的 15%；</p> <p>(4) 运维服务期满后 15 个工作日内，乙方向甲方提出付款申请，甲方在 30 个工作日内，无息向乙方支付合同总金额的 5%。</p>	银行转账
	保山保农农业开发有限公司	<p>(1) 第一阶段：验收通过后的 15 个工作日内甲方应向乙方支付该阶段对应款项。</p> <p>(2) 第二阶段：验收通过后的 15 个工作日内甲方应向乙方支付该阶段对应款项。</p> <p>(3) 第三阶段：验收通过后的 15 个工作日内甲方应向乙方支付该阶段除预留质保金外的款项。</p>	银行转账
2021 年度	云南触动网络科技有限公司	<p>(1) 合同签订 15 个工作日内支付合同总金额 20%；</p> <p>(2) 主机开通 15 个工作日内支付合同总金额 30%；</p> <p>(3) 系统试运行正常 15 个工作日内支付合同总金额 35%；</p> <p>(4) 系统上线正常运行一年后，支付合同总金 15%</p>	银行转账
	云南褚道科技有限公司	合同签订后的 60 天内，甲方须一次性支付全部服务款。	银行转账
	云南湾谷科技有限公司	服务完成后，甲方须一次性支付全部服务款。	银行转账
	云南色妆职业培训学校	公司注销，已全额计提坏账	银行转账
	陆良培芳医院	<p>(1) 合同生效 5 个工作日内甲方支付合同总价款 50%的预付款；</p> <p>(2) 项目验收后 5 个工作日内，甲方支付合同总价款剩余的 50%。</p>	银行转账

由上表可知，公司未针对客户制定专门的信用政策，而是根据不同项目约定

客户付款条件及时间，不存在通过放宽信用政策扩大销售收入的情形。

2、收入及客户变动

报告期主要客户及变动情况如下表：

2022 年前五大客户名称	2022 年前五大客户业务类型	2021 年前五大客户名称	2021 年前五大客户业务类型	2021 年、2022 年客户是否重合
保山保农农业开发有限公司	云集成服务	广东磐塔游网络科技有限公司	云资源	否
云南保数通供应链管理有限公司	云集成服务	华为云计算技术有限公司	云资源	
云南省公路信息中心	云集成销售	云南云上云信息化有限公司	云集成服务、IDC	
云南省森林消防总队	云集成销售	云南省科普资源信息中心（云南省科学技术协会企事业工作中中心）	云集成服务	
云南唯恒基业科技有限公司	云集成服务	云南省地图院	云集成服务、云集成销售、IDC	

报告期收入构成及其变动情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		增长率
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	
云集成服务业务	24,314,602.57	63.52%	6,516,495.10	25.71%	273.12%
云集成销售业务	9,415,253.12	24.60%	8,495,505.40	33.51%	10.83%
云资源业务	1,989,950.46	5.20%	6,650,418.83	26.23%	-70.08%
IDC 及其增值服务	2,560,138.71	6.69%	3,509,498.33	13.84%	-27.05%
其他业务	-	-	178,341.58	0.70%	/
合计	38,279,944.86	100.00%	25,350,259.24	100.00%	51.00%

由上表可见，公司 2022 年主要客户、业务类型及收入来源是云集成服务业务及云集成销售业务，该两类业务营业收入 2022 年较 2021 年分别增长 273.12%、10.83%。而 2021 年占营业收入比重较高的云资源业务、IDC 及其增值服务业务在 2022 年分别下降 70.08%、27.05%。前五大客户 2022 年全部来自云集成服务业务及云集成销售业务。

在业务结算模式方面，云集成服务业务及云集成销售业务按照合同约定的付款条件支付款项，存在一定的信用期。而云资源业务、IDC 及其增值服务业务需客户提前预付款项，较少涉及有信用期的情况，故 2022 年云集成服务业务、

云集成销售业务收入大幅增加，对 2022 年末应收账款余额增加有较大影响。

3、同行业可比公司情况

由于公司应收账款形成主要来自于云集成服务业务及云集成销售业务，故此处选择以上两类业务同行业可比公司进行对比。

单位：万元

项目	收入			
	2022 收入	2021 收入	收入变动	变动比率
众诚科技(835207)	37,693.83	51,456.27	-13,762.44	-26.75%
品高股份(688227)	49,850.62	47,100.38	2,750.24	5.84%
同步新科(838129)	9,293.52	8,464.32	829.21	9.80%
志晟信息(832171)	23,886.82	28,059.97	-4,173.16	-14.87%
平均值	30,181.20	33,770.23	-3,589.04	-10.63%
云南天成	3,827.99	2,535.03	1,292.97	51.00%

(续)

项目	应收账款				应收账款与收入变动比率差
	2022 应收账款余额	2021 应收账款余额	应收账款变动	变动比率	
众诚科技(835207)	19,760.45	17,539.17	2,221.28	12.66%	39.41%
品高股份(688227)	48,508.90	37,580.83	10,928.07	29.08%	23.24%
同步新科(838129)	5,426.64	2,892.98	2,533.65	87.58%	77.78%
志晟信息(832171)	26,303.87	18,872.62	7,431.25	39.38%	54.25%
平均值	24,999.97	19,221.40	5,778.56	30.06%	40.69%
云南天成	1,312.74	189.80	1,122.95	591.66%	540.65%

由上表可见，同行业可比公司平均收入下降 10.63%，应收账款余额平均增长 30.06%，应收账款余额增长率比收入增长率多 40.69%；云南天成收入增长 51.00%，应收账款余额增长 591.66%，应收账款余额增长率比收入增长率多 540.65%。公司变动比例比同行业可比公司大，主要原因是公司 2021 年应收账款余额基数太小。

综上，结合信用政策、结算方式、收入及客户变动、同行业可比公司情况等各方面因素，应收账款上涨具有合理性。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”之“②公司期末余额合理性分析”补充披露如下：

“报告期末，1 年以内的应收账款增加了 11,441,602.22 元，即 2022 年度新增收入导致的应收账款增加。其主要原因是：1) 2022 年收入结构改变使得结

算方式有所改变。2021年云资源业务占营业收入的比例为26.23%，IDC及其增值服务占营业收入的比例为13.84%，2022年上述两种业务占比分别减少为5.20%、6.69%；同时云集成服务业务占营业收入比例由2021年25.71%上升至63.52%。公司云资源业务、IDC及其增值服务业务以预收账款为主；云集成服务业务及云集成销售业务采用项目制核算，一般按照合同约定的预付款、到货、安装调试验收、质保期结束后等节点分期收款，应收账款的形成主要来自于云集成服务业务、云集成销售业务，2022年云集成服务业务收入占比提升使得应收账款上升。2) 客户群体变化。公司云集成服务业务、云集成销售业务的客户以国有企业、事业单位、机关单位等政企类客户为主，客户内部采购资金的划拨、审批以及合同执行过程中的付款事项等大部分均需要履行较为严格的逐级审批程序，因此会影响公司收款进度。3) 受项目整体验收的影响，收款进度较慢。对于大客户、大项目，收款受到项目整体验收、最终客户回款影响导致回款进度较慢。”

(二) 长账龄应收账款形成的原因，回款是否存在不确定性；

2021年末、2022年末应收账款余额分别为1,897,970.20元和13,127,421.42元，2022年末较2021年增加11,229,451.22元，增长591.66%，公司按账龄披露应收账款的情况如下：

单位：元

账龄	2022年12月31日	2021年12月31日
1年以内（含1年）	12,250,255.42	808,653.20
1至2年	470,816.00	825,367.00
2至3年	142,400.00	-
3至4年	-	263,950.00
4至5年	263,950.00	-
5年以上	-	-
小计	13,127,421.42	1,897,970.20
减：坏账准备	906,429.37	215,351.86
合计	12,220,992.05	1,682,618.34

截至2022年12月31日，账龄2年以上构成情况：

单位：元

客户	2022年末余额	账龄	期后回款情况
云南色妆职业培训学校	110,000.00	2-3年	已注销，已全额计提减值
云南九马网络科技有限公司	32,400.00	2-3年	未回款

云南湾谷科技有限公司	250,000.00	4-5 年	已回款
四川久远银海软件股份有限公司	13,950.00	4-5 年	未回款

如上表所示，报告期末账龄为 2 年的应收账款由 4 家客户形成，账龄较长主要系前期的服务费尚未收回。其中云南色妆职业培训学校已注销，公司已全额计提了减值准备，云南湾谷科技有限公司已在期后全额回款。应收云南九马网络科技有限公司、四川久远银海软件股份有限公司共计 46,350.00 元尚在催收中，回款具有不确定性，但由于该两笔款项金额较小，即使无法收回对公司影响较小。

(三) 与同行业可比公司对比应收账款规模、应收账款周转率情况，是否存在较大差异并分析其原因；

1、同行业可比公司应收账款余额：

公司名称	2022 应收账款余额（万元）	2021 应收账款余额（万元）
众诚科技（835207）	19,760.45	17,539.17
品高股份（688227）	48,508.90	37,580.83
同步新科(838129)	5,426.64	2,892.98
志晟信息(832171)	26,303.87	18,872.62
平均值	24,999.97	19,221.40
云南天成	1,312.74	189.80

2、同行业可比公司应收账款周转率：

公司名称	2022 应收账款周转率	2021 应收账款周转率
众诚科技（835207）	2.01	2.85
品高股份（688227）	1.16	1.37
同步新科(838129)	2.23	2.78
志晟信息(832171)	1.06	1.72
平均值	1.61	2.18
云南天成	5.10	7.32

由于同行业可比公司均是上市公司，业务规模、应收账款余额规模均大于公司。同时由于公司规模较小、2021 年应收账款余额基数小且 2022 年业务结构调整等原因，应收账款周转率高于同行业公司。

二、公司针对 1 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司，分析说明具体原因，并按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据的影响，分析坏账准备计提政策是否合理、谨慎，计提是否充分；

(一)公司针对 1 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司，分析说明具体原因

公司针对 1 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司，具体原

因为：

1、公司应收账款回款周期高于同行业

同行业可比公司与公司应收账款回款周期对比情况如下：

单位：天

公司名称	2022 应收账款回款周期	2021 应收账款回款周期
众诚科技（835207）	181.59	128.07
品高股份（688227）	315.17	266.10
同步新科(838129)	163.68	131.29
志晟信息(832171)	344.34	212.21
平均值	251.19	184.42
云南天成	71.57	49.86

2021 年、2022 年公司应收账款回款周期分别为 49.86 天、71.57 天，快于同行业可比公司。

2、应收账款账龄结构情况较好

2022 年同行业可比公司与公司账龄结构对比情况：

账龄	云南天成		众诚科技 (835207)		品高股份 (688227)		同步新科 (838129)		志晟信息 (832171)		同行业平均值	
	应收账款 余额 (万元)	比例 (%)										
1 年以内	1,225.03	93.32	14,285.42	72.29	32,701.59	67.41	4,631.59	85.35	13,622.03	51.79	16,310.16	65.24
1 至 2 年	47.08	3.59	2,579.13	13.05	8,327.10	17.17	401.95	7.41	4,881.42	18.56	4,047.40	16.19
2 至 3	14.24	1.08	2,078.36	10.52	2,901.83	5.98	345.70	6.37	7,274.48	27.66	3,150.09	12.60
3-4 年	-	-	449.24	2.27	4,578.38	9.44	5.17	0.10	525.94	2.00	1,389.68	5.56
4-5 年	26.40	2.01	368.31	1.86	-	-	5.56	0.10	-	-	93.47	0.37
5 年以上	-	-	-	-	-	-	36.67	0.68	-	-	9.17	0.04
合计	1,312.74	100.00	19,760.45	100.00	48,508.90	100.00	5,426.64	100.00	26,303.87	100.00	24,999.97	100.00

2021 年同行业可比公司与公司账龄结构对比情况：

账龄	云南天成		众诚科技 (835207)		品高股份 (688227)		同步新科 (838129)		志晟信息 (832171)		同行业平均值	
	应收账款 余额 (万元)	比例 (%)										
1 年以内	80.87	42.61	13,902.53	79.17	26,208.98	69.74	2,328.07	80.47	8,783.22	46.54	12,805.70	66.60
1 至 2 年	82.54	43.49	2,524.32	14.37	6,395.34	17.02	517.51	17.89	9,503.05	50.35	4,735.05	24.63
2 至 3	-	-	760.88	4.33	2,151.02	5.72	5.17	0.18	512.49	2.72	857.39	4.46
3-4 年	26.4	13.91	96.31	0.55	2,825.49	7.52	5.56	0.19	73.85	0.39	750.30	3.90
4-5 年	-	-	276.63	1.58	-	-	36.67	1.27	-	-	78.33	0.41

合计	189.8	100.00	17,560.67	100.00	37,580.83	100.00	2,892.98	100.00	18,872.62	100.00	19,226.78	100.00
----	-------	--------	-----------	--------	-----------	--------	----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

注：品高股份、志晟信息 3-4 年应收账款余额实际为 3 年以上金额。

由上表可知，2021 年末，与同行业可比公司相比，公司应收账款 1 年以内占比较低但金额较小；2022 年末，与同行业可比公司相比，公司应收账款 1 年以内占比高，应收账款账龄情况良好。

3、公司测算的预期信用损失率较低

公司以预期信用损失为基础，按照预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失。公司 1 年以上应收款项坏账计提比例低于可比公司是因为公司历史迁徙率及计算的历史损失率较低：

公司测算预期信用损失率的方法如下：

(1) 数据准备

建立历史账龄库，选取近几年应收账款账龄

单位：元

账龄	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
1 年以内	835,805.28	4,760,280.03	808,653.20	12,250,255.42
1-2 年	4,990,707.40	0.00	825,367.00	470,816.00
2-3 年	48,023.55	263,950.00	0.00	142,400.00
3-4 年	0.00	10,739.55	263,950.00	0.00
4-5 年	0.00	0.00	0.00	263,950.00
5 年以上	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：上年末为 5 年以上账龄本年继续迁徙部分	-	0.00	0.00	0.00
合计	5,874,536.23	5,034,969.58	1,897,970.20	13,127,421.42

(2) 计算迁徙率

账龄	编号	2019 年至 2020 年迁徙率	2020 年至 2021 年迁徙率	2021 年至 2022 年迁徙率	三年平均迁徙率
1 年以内	A	0.00%	17.34%	58.22%	25.19%
1-2 年	B	5.29%	100.00%	17.25%	40.85%
2-3 年	C	22.36%	100.00%	100.00%	40.79%
3-4 年	D	100.00%	0.00%	100.00%	33.33%
4-5 年	E	0.00%	0.00%	100.00%	33.33%
5 年以上	F	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 计算历史损失率

账龄	历史损失率
1 年以内	0.47%

1-2 年	1.85%
2-3 年	4.53%
3-4 年	11.11%
4-5 年	33.33%
5 年以上	100.00%

(4) 前瞻性调整及确定预期信用损失率

根据企业以往业务及回函情况分析判断，公司历史上很少发生坏账损失，报告期内发生坏账损失仅一笔 11 万元，公司目前客户均正常经营且与公司正常合作，企业逾期发生信用损失的概率约为 5%。

账龄	预期损失率（历史损失率*（1+5%）	企业制定的坏账比例
1 年以内	0.49%	5%
1-2 年	1.94%	10%
2-3 年	4.76%	15%
3-4 年	11.67%	35%
4-5 年	35.00%	50%
5 年以上	100.00%	100%

根据测算，公司目前采用的应收款项坏账计提比例已比企业经过前瞻性调整的历史损失率更为严苛。

(二) 按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据的影响，分析坏账准备计提政策是否合理、谨慎，计提是否充分；

1、按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据的影响：

按组合计提坏账准备的应收款项	云南天成	众诚科技 (835207)	品高股份 (688227)	同步新科 (838129)	志晟信息 (832171)	平均计提比例 (%)	按照平均比例计提 2022 年坏账(元)	按照平均比例计提 2021 年坏账(元)
账龄	计提比例 (%)	计提比例 (%)	计提比例 (%)	计提比例 (%)	计提比例 (%)	(%)		
1 年以内	5.00	5.00	3.00	5.00	5.00	4.50	551,263.50	36,391.50
1 至 2 年	10.00	15.00	20.00	10.00	10.00	13.75	64,735.00	113,492.50
2 至 3 年	15.00	65.00	50.00	30.00	50.00	48.75	69,420.00	-
3 至 4 年	35.00	95.00	100.00	50.00	100.00	86.25	-	227,700.00
4 至 5 年	50.00	100.00	100.00	70.00	100.00	92.50	244,200.00	-
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	-	-
合计							929,618.50	377,584.00
云南天成账面坏账准备							906,429.37	215,351.86
差异							23,189.13	162,232.14

2021 年末、2022 年末公司应收账款坏账准备余额分别为 215,351.86 元、

906,429.37 元，根据同行业平均计提比例测算的 2021 年末、2022 年末应收账款坏账准备余额分别为 377,584.00 元、929,618.50 元；若按照同行业水平测算，2021 年应多计提信用减值损失 162,232.14 元，同时 2022 年应转回信用减值损失多 139,043.01 元，报告期内两年账面合计多确认净利润 23,189.13 元，影响较小。

综上所述，公司针对 1 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司，但公司主要的应收账款为 1 年以内，1 年以内的计提比例大于可比公司平均值；相对于可比公司，天成科技的应收账款回款周期较短，账龄结构较好，历史发生坏账情况较少，公司根据历史损失率计算的预期信用损失率较小，按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据影响较小，公司的应收账款坏账计提政策保持谨慎、坏账准备计提充分。

三、说明公司对于关联方及非关联方坏账计提政策是否存在差异，如有请说明原因并测算对财务数据的影响。

公司应收账款坏账计提政策为：

对于不含重大融资成分的应收账款，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收账款和租赁应收款，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

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：

组合类别	确定组合的依据
关联方组合	与具有控制关系的关联方业务往来产生的债权；关联方组合不计提坏账准备
账龄组合	上述组合以外的其他款项；账龄组合按照预期信用风险损失率计提坏账准备

对采用单项认定法计提坏账准备的，应区分以下情况确定：

- (1) 应收合并范围内单位的款项不计提坏账准备；
- (2) 应收合并范围外单位的款项，有确凿证据表明该项应收款项不能够收回或收回的可能性很小，如债务单位撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足、发生严重的自然灾害等导致停产而在短时间内无法偿付债务等；债务人死亡或者被依法宣告失踪、死亡，其财产或者遗产情况不明等，应全额计提坏账准备。

根据公司应收账款坏账计提政策可知，对于应收合并范围内单位的款项不计提坏账准备而在合并层面应收账款均抵消故不存在相应情况；合并范围外关联方坏账计提政策与非关联方坏账计提政策不存在差异。

四、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、与公司管理层进行沟通，了解销售信用政策，了解客户类型及其销售回款特点情况；

2、获取并审阅公司不同业务类型的收入合同，了解不同业务类型的结算方式；

3、分析公司报告期客户变动情况、收入构成、增长情况，及其对应收账款增长的影响；

4、复核公司报告期应收账款账龄构成、增长情况及其原因分析；

5、分析公司应收账款周转率、回款周期，并与同行业对比，判断其对应收账款预期信用损失的影响；

6、与公司管理层沟通预期信用损失的确定依据，并与同行业可比公司进行对比分析，有无明显差异；

7、获取报告期公司应收账款期后回款情况，是否合理，回款是否存在未来重大不确定性；

8、分析应收账款、应收票据坏账准备计提政策，与同行业进行对比分析，是否存在明显差异，是否符合公司实际情况，是否谨慎。

9、按照可比公司计提政策测算计提坏账对公司财务数据的影响；

10、核查公司关联方与非关联坏账计提政策是否存在差异。

（二）核查结论

1、2022 年末公司应收账款余额增加具有合理性；

2、长账龄应收账款目前已大部分回款，未回款部分金额较小对公司影响较小；与同行业可比公司相比，云南天成应收账款规模较小、周转率较高，主要原因是同行业可比公司均是上市公司，业务规模均大于云南天成，同时由于云南天成 2021 年应收账款余额基数小且 2022 年业务结构调整等原因使得应收账款周转率高于同行业公司；

3、公司应收账款坏账计提政策谨慎合理、计提充分；

4、公司对于关联方及非关联方坏账计提政策不存在差异。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 5.关于应收款项”之“四”之回复。

6.关于其他事项。

（1）关于云代理及返利。

请公司：①按照代理的云资源产品类别补充说明各报告期返利金额及占收入比重，计入收入的依据，是否符合行业惯例；②补充说明公司计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式、报告期内实际返利与暂估返利的差异金额、占比及计入收入的期间；③补充说明云代理业务下公司与主要的云资源供应商的合作模式，结合合作时长、协议内容等说明合作稳定性及持续性；④补充说明云代理销售业务是否主要采取二级经销服务商模式，该模式具体流程，主要二级经销服务商的基本情况、变动情况及合作关系，是否为公司关联方；⑤补充说明云资源供应商及二级经销服务商返利的确认依据和计算方法，收入确认时点，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；⑥2022年云资源业务收入下降较多，该业务是否存在对华为云计算技术有限公司的依赖，公司是否具备独立开展此项业务的能力，未来的经营规划。

请主办券商及会计师：①对上述事项进行核查并发表明确意见说明及其核查程序；②说明对于返利收入的具体核查程序、核查范围及核查结论；③按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求对二级经销服务商情形进行补充核查，说明核查方式、核查比例及获取的证据。

（2）关于期间费用。

根据公开转让说明书，报告期内，公司的期间费用分别为 956.33 万元、1,093.40 万元，占营业收入的比重为 43.13%、24.98%，整体处于下降趋势。请公司：①结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广及客户维护方式等分析说明收入增长及业务结构变动的情形下销售费用大幅下降及占比较低的合理性，是否存在关联方代垫费用或成本的情形；②说明销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；③结合员工变动情况和人均工资水平量化说明报告期内各项费用中职工薪酬下降的原因，减少销售及研发人员是否符合公司实际经营情况，业务与人员的匹配性；④补充说明营业收入大幅增长

情况下，差旅费、办公费、业务招待费及其他下降的原因及合理性。请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，同时说明对于期间费用的真实性、完整性、准确性的核查程序、核查范围及核查结论。

(3) 关于货币资金。

请公司：①补充披露货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因及合理性；②说明 2022 年末货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况；③说明是否存在大额异常资金转账的情况；④说明货币资金是否存在使用限制，若存在，补充披露报告期内各年末受限货币资金的有关情况。请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度执行有效性发表明确意见。

(4) 关于参股企业。

根据公开转让说明书，报告期内公司处置了持有的数字未来（云南）科技有限公司（以下简称“数字未来”）、云南天智林科技有限公司（以下简称“天智林科技”）、云南天成大数据发展有限公司（以下简称“天成大数据”）的股权。请公司补充说明：①参股企业主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因，历次投资情况及会计核算方法；②报告期内处置的详细情况及处置的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；③结合毛利率情况分析说明与天成大数据关联采购的公允性；说明公司向天成大数据支付技术外包服务费是否均用于发放人员工资，如何定价，是否公允，将技术人员转移至天成大数据的合理性，公司与关联方天成大数据是否存在人员、资产混同的情况；④“小黄牛”项目的成本构成，与其他项目之间的成本构成及毛利率是否存在显著差异；“小黄牛”项目承做过程中是否存在项目成本和研发费用混同的情况；“小黄牛”项目的特殊安排是否存在其他利益安排。请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

(5) 关于资金拆借。

根据公开转让说明书，报告期内公司存在与关联方资金拆借情形。请公司：①补充披露期后资金拆借情况，报告期内及报告期后关联方资金拆借产生原因、还款方式、是否签订协议并约定利息、对关联方资金拆借的规范情况，公司资金

是否对关联方存在依赖以及是否存在关联方侵占公司利益情形；②补充披露针对关联方资金拆借的内控制度。请主办券商及会计师核查关联方资金拆借的规范措施是否有效，期后是否仍发生关联方资金拆借的情形，并对公司资金独立性，对关联方是否构成依赖发表明确意见。

(6) 关于供应商。

根据公开转让说明书，报告期内公司前五大供应商占比超过 50%。请公司：①说明主要供应商与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据、合作时长，分析公司采购的持续性、稳定性；②结合行业及市场情况、市场地位、采购内容等，进一步说明供应商的可替代性，公司是否存在对单一供应商的依赖。请主办券商及会计师对上述事项进行核查。

(7) 关于外协。

公司的外协服务主要为协助“小黄牛”数字供应链平台技术开发项目。请公司补充披露：①外协在公司整个业务中所处环节、公司自主负责的具体内容及业务环节；②公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协产品的质量控制措施，外协在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性、合同中关于权利义务约定及实际履行情况。

请公司补充说明：①外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。

请主办券商及律师、会计师核查上述相关事项并发表明确意见。

【企业回复】

一、关于云代理及返利

(一) 按照代理的云资源产品类别补充说明各报告期返利金额及占收入比重，计入收入的依据，是否符合行业惯例；

1、代理的云资源产品按类别列示的返利金额及占收入比重：

云资源类别	2022年		2021年	
	返利收入（元）	占收入的比例	返利收入（元）	占收入的比例
华为云资源	599,100.12	1.57%	2,056,181.37	8.11%
阿里云资源	223,485.73	0.58%	380,012.95	1.50%
合计	822,585.85	2.15%	2,436,194.32	9.61%

报告期内公司代理两家云资源供应商——华为云计算技术有限公司（以下简称“华为云”）、阿里云计算有限公司（以下简称“阿里云”）的云资源产品，2021年净返利金额占收入比重分别为8.11%、1.50%，2022年净返利金额占收入比重分别为1.57%、0.58%。

2、计入收入的依据

根据云资源供应商的返利政策，云资源供应商给予公司返利是为了对合作伙伴业绩及增值贡献进行价值激励，激发合作伙伴投入云业务市场，保障合作伙伴对市场的投入和合理回报。公司在云代理业务中承担的是代理人角色，公司提供代理服务的主要目的是获取云资源供应商给予的返利，而云资源商给予的返利类似于购买公司为其产品提供的推广服务，且根据收入定义，收入是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入，故返利从实质上确认为收入是合理的。公司依据云资源供应商按月、按季度、按年度向公司提供的返利结算单确认收入。

同行业可比公司	内容	来源
众诚科技（835207）	B、云资源返利 云资源返利主要是华为对公司开发云资源使用客户而给予公司的奖励，返利收入基于客户购买使用云资源情况并结合返利规则计算而来。通常情况下，云资源客户购买使用情况需要通过华为系统数据抓取，公司无法及时得知，不同时期不同产品的返利规则变化较大，公司难以预估返利金额，因此公司在收到华为返利结算单时按照华为给予的实际返利结算金额确认收入。	众诚科技（835207）招股说明书“第五节业务和技术之一（二）（2）”
英方软件（688435）	云资源业务会计核算调整为净额法，云资源充值不再作为一项独立业务，不再确认收入成本。云资源返利业务收入确认时点是公司收到的云资源供应商返利结算单时，确认依据为返利结算单。	会计师关于二轮审核问询函的回复中问题一关于云资源服务之2.2会计处理问题一”

3、同行业返利确认的依据：

由上表可知，同行业可比公司对于云资源返利，均是在收到云资源供应商的

返利结算单时确认收入，确认依据为返利结算单，故公司返利收入确认依据符合行业惯例。

(二) 补充说明公司计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式、报告期内实际返利与暂估返利的差异金额、占比及计入收入的期间；

1、公司计提返利的时点、对账确认方式

由于返利是根据云资源最终客户在云资源供应商官网消费金额计算，云资源客户购买使用情况需要通过云资源供应商系统抓取数据，公司无法及时得知。且不同时期不同产品的返利规则变化较大，公司难以预估返利金额，公司在与云资源供应商签订的合同中明确约定，返利结算数据以运营平台记录的交易数据为准。因此公司在收到华为云返利结算单时按照华为云给予的实际返利结算金额确认收入，公司未计提返利、不存在与云资源供应商对账确认。

2、返利的结算方式

云代理业务返利分为月度返利、季度返利及年度返利，月度返利在次月结算；季度返利在每季度结束的下一个个月结算；年度返利在每年结束的下一个个月结算。

具体结算方式为：公司登陆云资源供应商系统进入“激励申付管理”界面，查看可申请激励金额及明细并申请发放，报告期内公司选择激励发放的方式均为银行转账付款。提交申请后，公司向云资源供应商开具增值税发票，云资源供应商收到公司开具的发票并审核通过后向公司转账付款。

3、报告期内实际返利与暂估返利的差异金额、占比及计入收入的期间

不同时期不同产品的返利规则变化较大，公司难以预估返利金额，因此公司未暂估返利，同行业众诚科技在收到华为云返利结算单时按照华为云给予的实际返利结算金额确认收入，英方软件云资源返利业务收入确认时点是公司收到的云资源供应商返利结算单时，确认依据亦为返利结算单，公司与其他同行业可比公司处理方式一致，公司是在实际收到云资源供应商提供的返利结算单时计入收到当期收入，因此不存在实际返利与暂估返利差额的情形。

(三) 补充说明云代理业务下公司与主要的云资源供应商的合作模式，结合合作时长、协议内容等说明合作稳定性及持续性；

1、云代理业务下公司与主要的云资源供应商的合作模式

云代理业务下公司的主要的云资源供应商为华为云和阿里云。

（1）公司与华为云合作模式

华为云在新伙伴体系中针对不同的伙伴类型，设计了不同的伙伴发展路径，各公司成为华为云认证合作伙伴后，可以根据自身实力选择不同的发展路径，申请认证成为解决方案提供商、总经销商伙伴、二级精英服务商、云商店伙伴、沃土云创伙伴、采购介入类伙伴、政务云伙伴等。公司是华为云总经销商和解决方案提供商。

公司作为华为云认证的华为云总经销商，可以发展华为云经销商，拓展华为云合作伙伴市场，并通过华为云经销商面向最终客户进行销售；同时，公司作为华为云解决方案提供商，与云总经销商相比有面向最终客户转售华为云的资格，具备向客户销售和交付华为云服务和解决方案的能力，并通过提供增值和推广服务帮助华为云扩大销售的合作伙伴。华为云根据公司的推广业绩进行返利。故公司具有面向直客、二级精英服务商销售华为云的资格。无论面向的客户是直客还是二级精英服务商，公司拓展子客户交易模式均分为顾问销售模式及代售模式两种。

顾问销售模式是指客户与华为云直接交易，公司基于华为云要求为华为云客户提供上云咨询、规划等服务，推动客户购买华为云产品及服务。客户向华为云付款，华为云负责向客户开票，客户消费金额计入公司业绩。此种模式下，华为云与客户直接签订销售合同并向客户开具销售发票及消费账单，客户根据云资源消费所产生的费用向华为云付款，由华为云向客户承担销售责任。云资源产品、资金及发票都未通过公司，公司不进行账务处理，该模式下公司盈利来自于华为云基于终端客户消费金额计算的返利。

代售模式是指公司利用自身的渠道、资金、服务等能力，将华为云产品及服务销售给二级精英服务商或客户，具体流程为：公司与二级精英服务商或客户签订合同，二级精英服务商或客户向公司预付款项后，公司在华为云系统中以账户充值的形式向二级精英服务商或客户拨款，以供二级精英服务商或客户使用拨款额度在华为云系统中购买云资源产品或服务。此种模式下，华为云向公司开具发票，公司向二级精英服务商或客户开具发票。公司从华为云取得的是充值额度，通过转让充值额度的形式将购买华为云产品或服务的权利转让给二级精英服务商或客户，公司在此过程中并未取得具体云资源商品的控制权和所有权，故公司按照净额法进行账务处理。

(2) 与阿里云合作模式

公司系阿里云授权认证的阿里云代理伙伴，公司具备阿里云产品咨询、销售和服务能力，获得阿里云授权，可通过面向用户提供与阿里云产品及服务相关的推广、咨询、技术支持等服务，引导用户至阿里云官网购买阿里云产品及服务的合作伙伴。属于阿里云咨询和销售合作伙伴中的一种。公司向阿里云合作的内容就是作为代理人发挥自有推广渠道，引导客户在阿里云官网购买相关产品及服务，阿里云根据公司的推广业绩向公司支付服务费（“返佣”）。故公司具有面向直客销售阿里云的资格。公司拓展阿里云客户可分为代理模式和代付模式。

代理模式下，客户注册阿里云账号时与公司账号关联，关联后客户购买阿里云官网的产品可直接在阿里云官网下单付款，客户直接在阿里云官网申请发票。

代付模式：客户注册阿里云账号时与公司账号关联，关联方式选择代付，客户在阿里云官网选择好产品下单，付款时需要由公司向其账号内充值，客户付款到公司，发票由公司向客户开具。

综上，公司与华为云、阿里云合作模式类似，唯一不同是公司作为阿里云代理伙伴，面向的是最终客户，即将阿里云的产品、解决方案和服务销售给最终客户，推动更多客户上云，而不包括发展二级代理商。

2、与主要云资源供应商合作时长、协议内容：

类别	华为云	阿里云
合作时长	2020 年与华为云签署了《华为云合作伙伴认证协议》并于 2020 年 2 月 17 日取得华为云伙伴能力中心总代理认证合作至今	2021 年 04 月 23 日与阿里云签署了《阿里云合作伙伴框架协议》、《阿里云代理伙伴协议》合作至 2022 年 3 月 31 日。
协议内容	总经销商负有云经销商的直接管理责任：1) 总经销商协助华为云完成对应区域二级精英服务商的拓展与管理，并对其进行华为云业务的品牌推广、培训赋能、项目售前支持和上云支持；2) 总经销商承担授权区域范围内的市场任务，并保证销售目标的完成；3) 总经销商须保证二级精英服务商遵从甲方合作伙伴秩序管理，并对二级精英服务商业务违规行为承担连带责任。	1、本协议有效期内，乙方充分发挥其自有推广渠道，引导客户在阿里云官网购买相关产品/服务。 2、阿里云根据本协议及附件的约定，根据乙方的推广业绩，向乙方支付服务费用（“返佣”）。
合作期间	1、新认证场景：如乙方为新加入 2022 年华为云分销计划（中国区）的伙伴，则本协议自乙方在华为云系统点击确认之日	1、本协议项下合作期间为协议签署生效之日起，至 2022 年 3 月 31 日。

	<p>（“生效日期”）起生效，协议生效后乙方开始享有总经销商身份，本协议的所有条款自乙方点击确认之日（“生效日期”）起同步生效。</p> <p>2、续认证场景：如乙方为年度续认证的伙伴，则本协议自乙方在华为云系统点击确认之日（“生效日期”）起生效，乙方总经销商伙伴身份、本协议的其他条款于签署日所在年度伙伴续认证之日起生效。除非双方以书面协议延长或根据本协议规定终止，本协议将于生效日所在自然年度的次年伙伴续认证之日终止。</p>	<p>2、合作期限届满前 30 日，双方可就续约事宜进行协商，并就续约事项，另行签订书面协议。</p>
--	---	---

公司 2020 年开始与华为云合作，是华为云在云南地区唯一一家省级代理机构，作为华为云总经销商，可以发展华为云二级精英服务商，拓展华为云合作伙伴市场，并通过华为云经销商面向最终客户进行销售。作为总经销商需要有丰富的客户资源，而公司通过多年的 IDC 机房托管业务积累了较多的软件开发、门户网站制作、小程序制作等客户资源。随着云计算的普及，很多 IDC 托管业务的客户有上云需求时，可直接通过与合作公司合作，公司提供技术支持，协助其上云，故公司有较为丰富的客户资源。其次，云资源客户服务期限一般为 1 年及以上，具有稳定性及客户黏性及业务的持续性。基于以上优势，华为云将与合作公司继续深入合作。对于总经销商身份，根据协议公司在华为云系统点击确认即可续认证，故公司与华为云的合作具有持续性和稳定性。

对于与阿里云的合作，报告期内占比较小，合同期满后公司与阿里云未再续签合同，后续公司将云代理业务重心放在与华为云合作上。

（四）补充说明云代理销售业务是否主要采取二级经销服务商模式，该模式具体流程，主要二级经销服务商的基本情况、变动情况及合作关系，是否为公司关联方；

1、补充说明云代理销售业务是否主要采取二级经销服务商模式，该模式具体流程

公司与华为云合作的云代理销售业务主要采用二级精英服务商模式，与阿里云合作系采用直客模式。与华为云的二级精英服务商模式与传统的经销模式不同，公司在与华为云的合作中担任的是代理商角色，发展的下级也是二级代理商。虽然公司与华为云签订的合同使用的是“经销商”等字眼，但实质是代理商。

代理商与经销商差异如下：

项目	代理商	经销商
资质不同	代理商得到原厂授权，代表厂家处理业务，销售产品，原厂则会返利	经销商（能够在原厂拿到货的贸易商），没有得到原厂授权，原厂不会返利。
盈利不同	代理的双方是一种委托代理关系，仅仅是企业与市场的中介，来帮助企业将产品销售到市场上，目的是赚取佣金（提成）。	经销的双方则是一种买卖关系。经销商是用钱向企业进货再转手卖出去以赚取差价。
限制不同	代理商是指由生产厂家授权、在某一区域内有资格销售某产品系列的商家，分为国家级、以及省地市级等，又分为独家代理，总代理，分级代理，所有代理商家都有相应的特权，代理级别低的原则上由高一级的代理商管理。	经销商分为普通经销商和特约经销商。普通经销商和外面的普通日用品销售一样，没有限制，而特约经销商则和生产厂家在销售额、产品价格等方面有特别约定。
商品所有权不同	代理商不拥有商品的所有权(代理制造商的产品/服务)。	经销商拥有商品的所有权(买断制造商的产品/服务)。

公司是经过华为云认证的云南省总经销商，为华为云发展满足条件的二级精英服务商，并与二级精英服务商签订协议，协议主要约定公司对二级精英服务商的返利政策等内容。合作协议签署后，二级精英服务商可以进行华为云产品的销售，公司也可以协助二级精英服务商面向客户进行销售，并对二级精英服务商进行华为云业务的品牌推广、培训赋能、项目售前支持和上云支持。二级精英服务商账号与公司关联，二级精英服务商账号下所有客户在华为云官网的所有现金消费，计入公司业绩，公司收到华为云返利后再与二级精英服务商结算返利，并冲减当期返利收入。

该合作模式下，资质方面，公司得到了华为云授权，二级精英服务商在华为云系统注册亦得到了华为云授权，华为云会给公司返利同时公司根据与二级精英服务商签订的返利协议返利给二级精英服务商，故满足代理商定义中关于资质的要求；

盈利方面，代理的双方是一种委托代理关系，公司为华为云发展二级精英服务商，二级精英服务商为公司发展客户，其目的均是推广华为云产品，并赚取华为云、公司给予的返利，而不是赚取销售差价，故公司及二级精英服务商是属于中介及代理的角色，满足代理商定义中关于盈利的要求；

限制方面，公司是华为云授权的云南省总代理商负有对下级代理商的直接管理责任，例如协助其完成对应区域二级精英服务商的拓展与管理、承担授权区域范围内的市场任务，并保证销售目标的完成、保证二级精英服务商遵从甲方合作伙伴秩序管理，并对二级精英服务商业务违规行为承担连带责任，满足代理商定义中关于限制的要求；

产品所有权方面，在顾问模式下，华为云资源产品、发票、现金流均不通过公司，与公司关联的二级精英服务商的最终客户直接在华为云系统下单消费的金额计入公司业绩。在代售模式下，公司收取二级精英服务商款项，在华为云系统中将华为云充值额度拨付给二级精英服务商，二级精英服务商再拨付给客户在官网进行消费，此种模式下，发票、现金流通过公司，但云资源产品是客户直接从华为云系统中购买，不通过公司。故代售模式下，公司采用净额法进行核算，满足代理商定义中关于产品所有权方面的要求。

综上，公司云代理销售业务中与华为云的合作主要采用代理销售模式，该模式公司及二级精英服务商均是代理人身份。

公司发展二级精英服务商具体流程：

公司向华为云推荐并引入二级精英服务商，按照二级精英服务商标准认证流程，在华为云上进行注册及申请，华为云审核审批通过，公司与符合条件的二级精英服务商签订《华为云经销商合作协议》，并开通云经销商伙伴账号权限。华为云将公司总经销商伙伴账号与其拓展的二级精英服务商账号进行关联。该二级精英服务商账户下关联客户的华为云服务消费金额，计入公司的当期业绩，并遵循最新的华为云合作伙伴政策结算返利。

2、主要二级经销服务商的基本情况、变动情况及合作关系，是否为公司关联方；

(1) 2022年主要二级精英服务商的基本情况、变动情况及合作关系，是否为公司关联方；

二级精英服务商名称	成立时间	注册资本	合作关系	是否 2022 年新 增精英服务商	是否为公司 关联方
云南银华翔科技发展有限公司	2007-4-2	500 万元	华为云二级精英服务商	否	否
云南顶聚科技有限公司	2015-10-15	300 万元	华为云二级精英服务商	否	是

云南呈云科技有限公司	2019-11-07	3,000 万元	华为云二级精英服务商	否	是
双翎科技有限公司	2001-5-17	8,120 万元	华为云二级精英服务商	是	否
云南红岭云科技股份有限公司	2012-4-12	3,000 万元	华为云二级精英服务商	否	否

(2) 2021 年主要二级精英服务商的基本情况、变动情况及合作关系，是否为公司关联方；

二级精英服务商名称	成立时间	注册资本	合作关系	是否 2021 年新增精英服务商	是否为公司关联方
云南银华翔科技发展有限公司	2007-4-2	500 万元	华为云二级精英服务商	否	否
云南健阵医药集团股份有限公司 (曾用名: 云南健阵医药股份有限公司)	2019-12-10	3,108.309 万元	华为云二级精英服务商	是	否
云南呈云科技有限公司	2019-11-07	3,000 万元	华为云二级精英服务商	否	是
云南顶聚科技有限公司	2015-10-15	300 万元	华为云二级精英服务商	是	是
云南艾盾科技有限公司	2013-12-10	200 万元	华为云二级精英服务商	是	否

云南呈云科技有限公司、云南顶聚科技有限公司为公司关联方，且均属于华为云二级精英服务商，其原因是华为云对公司二级精英服务商的数量、二级精英服务商的销售额有考核，公司为尽力达成华为云下达的业绩指标，新增云南呈云科技有限公司、云南顶聚科技有限公司作为二级精英服务商并将部分自行拓展的客户资源在华为云系统中关联至两家二级精英服务商账号上。

根据公司发展二级精英服务商流程及签订的《华为云经销商发展合作协议》(以下简称“《合作协议》”),公司向华为云推荐并引入二级精英服务商,需按照二级精英服务商标准认证流程在华为云商进行注册及申请,华为云审核审批通过后方可认证成为二级精英服务商并为其分配账号,故上述两家公司均经过华为云认证及审核;同时根据《合作协议》,公司作为总经销商,在正常业务发展范围

内，总经销商和二级精英服务商之间的任何激励或交易约定，与华为云无关。包括任何合同签署、资金垫付、退订款项、伙伴激励、客户归属等，在符合市场规范和合作伙伴秩序管理制度情况下，由双方自行协商处理。故公司将此两家关联方发展成为二级精英服务商并将公司自行开拓的客户关联在其账号下，不存在违反与华为云的商业合作约定的情况；

从华为云对公司返利而言，无论客户关联在二级经销商账户下还是关联在总经销商自己账户下，均不影响华为云对公司的返利结算，因为华为云返利是以云资源系统中客户消费金额作为计算依据，故公司无法通过业绩关联经销商的方式以虚增交易获取返利。公司华为云资源代理业务由华为云云南代表处生态业务部专人管理，华为云总部相关人员不定期抽查。如存在不合规的情形，则当期就不满足返利条件，不能通过返利审核。

由于两家二级精英服务商账号下关联的客户均是公司拓展的，关联方二级精英服务商并未参与实质性经营活动或负担相关成本费用，因此公司并未与该两家二级精英服务商签署二级精英服务商协议约定返利比例或支付返利金额，且上述两家二级精英服务商未与公司产生资金流、发票流等交易行为，不构成实质的关联交易，不存在应披露而未披露的关联交易事项。

为避免通过关联方二级精英服务商虚增收入的嫌疑，公司承诺于 2023 年 8 月底前取消此两家二级精英服务商资格。

（五）补充说明云资源供应商及二级经销服务商返利的确认依据和计算方法，收入确认时点，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；

1、云资源供应商及二级经销服务商返利的确认依据、收入确认时点

云资源供应商给予公司的返利确认依据为云资源供应商提供的返利结算单，公司在收到云资源供应商返利结算单时确认收入。公司给予二级精英服务商的返利确认依据为公司提供给二级精英服务商的返利结算单，公司在实际与二级精英服务商结算时冲减当期收入。

2、计算方法

云资源供应商给予公司的返利系以公司账户下关联客户及与公司关联的二级精英服务商账户下客户在云资源供应商系统的实际消费金额为基数，结合返利政策计算得来。公司给予二级精英服务商的返利系以二级精英服务商账户下

关联客户在云资源供应商系统消费金额为基数，结合公司与二级精英服务商约定的返利政策计算得来。其中，公司账户下关联客户及与公司关联的二级精英服务商账户下客户在云资源供应商系统的消费金额由云资源供应商在其系统中抓取，云资源供应商给予公司返利的政策按照云资源供应商发布的返点政策执行，公司与二级精英服务商返点比例则是双方协商确定。

3、返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；

云资源供应商在每个月底与公司结算上月返利，每年1月、4月、7月、10月分别结算上一季度返利，每年1月结算上一年度返利，故云资源供应商对公司的返利结算存在跨期，但公司返利收入确认原则系在收到云资源供应商提供的返利结算单时确认，报告期内华为云按时提供结算单且公司及时开票获得返利并进行账务处理，故根据公司返利收入确认原则，云资源供应商返利的收入确认不存在跨期。根据《企业会计准则第14号——收入》第四条规定，销售商品收入需要满足以下条件才能确认收入：

- (1) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬全部转移给购买方；
- (2) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出商品实施控制；
- (3) 收入的金额能够可靠地计量；
- (4) 相关的经济利益很可能流入企业；
- (5) 相关已发生或将发生成本能够可靠的计量。

公司返利收入不同于销售商品收入，但是根据准则可知，收入只有在金额能够可靠地计量且相关的经济利益很可能流入企业时确认。但是根据云资源供应商返点政策可知返利计算方法较为复杂，且报告期内返利计算方法发生了变化，云资源客户购买使用情况需要通过云资源供应商系统数据抓取，公司无法及时得知，不同时期不同产品的返利规则变化较大，公司难以预估返利金额，因此公司在收到云资源供应商返利结算单时按照云资源供应商给予的实际返利结算金额确认收入，此收入确认方法具有谨慎性、合理性，符合会计准则的规定，且与同行业处理一致。

(六) 2022 年云资源业务收入下降较多，该业务是否存在对华为云计算技术有限公司的依赖，公司是否具备独立开展此项业务的能力，未来的经营规划。

1、2022 年云资源业务收入下降较多，该业务是否存在对华为云计算技术有限公司的依赖，公司是否具备独立开展此项业务的能力

云资源业务收入 2022 年较 2021 年大幅度下降，一是因为华为云给予的返利政策 2022 年比 2021 年进行了大幅下调，2021 年华为云基础月度返利为销售业绩金额的 25%，而 2022 年为 15%；二是因为公司业务重心进一步向云集成服务业务转移，云资源业务规模有所下滑。

公司作为专业 IDC 服务商，与云服务器客户群体重合，故可以在多年来积累的客源上独立开展该项业务，截至 2023 年 6 月 30 日，公司已收到华为云返利收入 45 万元，预计 2023 年的华为云资源业务收入与 2022 年相比，不会出现大幅下滑的情况，公司不存在对华为云计算技术有限公司依赖的情形。

2、未来的经营计划

(1) 从多个渠道扩宽客户群体。

公司将着重从多个渠道寻找客户，扩宽客户群体，例如从城市创新中心、产业园区、数字供应链平台、城市大脑等寻找客户。其中城市创新中心内多数为软件开发类企业，是云服务精准的客户群体；云南地区的能投物流产业园区、易门工业园均为公司客户搭建，云资源需求较多；数字供应链平台例如数字县域、数字物业、数字商超、数字农业等产业链平台，均需要较多云服务底座；同时，各地区响应国家政策，战略号召，大力发展数字化建设，各地城市大脑对云资源需求较多，是未来云业务着重发力的方向。

(2) 从公开渠道加大云资源业务的推广和宣传力度。

公司将积极参加各种大中型且有一定影响力的专项展览活动、发表主题演讲，组织参与业内技术研讨论坛，提升公司专业度、品牌度和行业影响力，令更多行业终端客户与公司建立联系。例如公司先后组织参与的“云南省民营企业走进华为学习交流”、“云南省工矿企业智能运维交流会”、“华为云生态伙伴高端闭门交流论坛”等均取得不错成效。

(3) 推行试用模式

公司将积极推行试用模式，云资源作为云计算服务领域的产品，专业性强、

销售人员有限，导致难以通过频繁上门拜访的形式宣讲其核心价值。基于对用户业务部署环境安全稳定、可靠、高性能需求痛点的准确把握，采用产品试用模式可以让客户直观感知平台资源的高可用，准确理解产品功能和价值。同时，以试用模式作为沟通拜访抓手，有利于增强用户信任度，助力订单最终落地。

（七）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见说明及其核查程序；

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）访谈公司相关业务人员，了解云代理业务的执行过程及相关内控措施；

（2）访谈财务部相关人员，了解云代理相关收入确认的依据及时点、具体会计处理、返利计算是否存在跨期、相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；

（3）查阅公开信息及同行业可比公司，了解同行业可比公司云代理收入确认政策是否与公司一致；

（4）登陆云资源供应商系统网站，了解公司与云资源供应商的交易过程；

（5）取得并查阅了公司与云资源供应商签订的合同，了解合作时间、查阅合同关键条款，了解合作稳定性及持续性；

（6）了解与二级精英服务商业务模式，检查其基本情况、与公司合作时间、是否为关联方；

（7）对于关联的二级精英服务商，取得公司与华为云签署的《华为云经销商发展合作协议》，以核查公司是否存在违反协议条款的约定；查阅华为云考核文件及华为云生态代表处向公司发送的考核邮件截图，确认公司的考核任务指标，以核实公司增加关联方二级精英服务商的合理性；访谈华为云业务主要负责人员、总经理，对公司发展二级精英服务商执行情况进一步进行了解；取得关联二级精英服务商的声明文件以确认各方的权利义务，并取得关联二级精英服务商承诺积极配合解绑华为云系统里的二级精英服务商身份的说明；查阅公司的银行流水以及关联的二级精英服务商银行流水，以判断各方是否存在交易往来；取得了公司原实控人、现任控股股东出具的说明；对会计师进行访谈，并测算扣除关联方二级精英服务商业绩所得到的返利后，对公司收入的影响，以确认不存在扣除后不

满足《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》中规定的挂牌条件情形。

(8) 了解 2022 年云资源业务收入下降较多的原因，判断该业务是否对华为云计算技术有限公司的依赖，结合公司目前客户群体判断公司是否具备独立开展此项业务的能力，并了解公司未来的经营规划；

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司代理的云资源产品类别分为华为云与阿里云，其中华为云是主要的云资源产品类别。公司云资源返利按照云资源供应商提供的返利结算单为依据确认收入，与同行业可比公司众诚科技及英方软件披露的收入确认方法一致，符合行业惯例；

(2) 公司在收到云资源供应商提供的返利结算单时确认收入，由于返利计算的复杂性，公司未自行暂估返利、未与云资源供应商对账，故也不存在报告期内实际返利与暂估返利的差异金额。返利系公司收到云资源供应商提供的返利结算单后，公司在华为云官网申请返利并选择银行转账付款，华为云收到公司开具的发票后，向公司转账付款；

(3) 报告期内，公司是华为云的总经销商及华为云解决方案提供商，可以同时面向直客及二级精英服务商销售。公司是阿里云代理伙伴，可以面向直客进行销售。公司与华为云、阿里云的合作模式相类似，无论是面向直客还是二级精英服务商销售，都可以采用顾问销售模式及代售模式两种合作模式。根据公司与华为云及阿里云合作市场及签订情况，公司未来将持续和与华为云合作，而阿里云业务占比较小，公司云代理重心更多偏向于华为云，故公司与主要云资源供应商华为云合作具有稳定性和持续性；

(4) 公司与华为云的合作主要采取二级精英服务商模式，公司作为华为云云南省总经销商，公司为华为云发展二级精英服务商。主要二级精英服务商的基本情况良好，具有较好的合作关系；公司存在关联方作为二级精英服务商的情况，但不构成实质的关联交易，不存在应披露而未披露的关联交易事项。发展二级精英服务商业务不存在违反公司与华为云签署的《华为云经销商发展合作协议》之规定，不存在通过将业绩关联经销商的方式虚增交易的情形。

(5) 云资源供应商给予公司返利的确认依据为华为云提供的返利结算单，

收入确认时点为实际收到的返利结算单时点，计算方法系华为云在系统中对与公司关联的二级精英服务商账户下客户在云资源供应商系统的实际消费金额为基数并按照返利政策计算。报告期内华为云按时提供结算单且公司及时开票获得返利并进行账务处理，故根据公司返利收入确认原则，云资源供应商返利的收入确认不存在跨期。该处理与同行业公司处理一致，符合《企业会计准则》有关规定；

(6) 公司云资源业务不存在对华为云的依赖，公司具备独立开展此项业务的能力。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6. 关于其他事项”之“一、关于云代理及返利”之“（七）”回复。

（八）说明对于返利收入的具体核查程序、核查范围及核查结论；

【主办券商回复】

1、核查程序

- (1) 在系统中查看公司申请华为云返利操作的全过程；
- (2) 抽查公司记账凭证、银行回单、发票与云资源供应商返利明细表进行核对；
- (3) 检查公司与云资源供应商签订的合同，云资源供应商出具的返利政策；
- (4) 走访华为云计算有限公司，了解业务模式、结算方式、函证财务数据；
- (5) 查阅同行业返利计算方法及收入确认方式是否与公司一致。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：返利收入真实，返利收入确认依据与同行业不存在差异。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6. 关于其他事项”之“一、关于云代理及返利”之“（八）”回复。

（九）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求对二级经销服务商情形进行补充核查，说明核查方式、核查比例及获取的证据。

【主办券商回复】

公司的云代理业务与传统经销商模式不同，具体原因详见本回复问题 6、一、（四）之回复，公司不适用经销商模式的要求对二级经销服务商进行补充核查，理由如下：

1、公司已按照净额法确认收入，公司实现的销售收入来源于云资源供应商给予的返利，该收入不是来源于二级经销服务商；

2、华为云给予公司的返利收入系根据终端客户在华为云系统消费的金额计算，故公司收到返利收入的前提是华为云商品已经实现了终端销售；

3、顾问模式下，华为云资源产品、资金及发票均不通过公司和二级精英服务商，由终端客户直接下单消费；代售模式下，公司及二级精英服务商亦不承担云资源产品所有权转移，而仅是资金额度拨付，故不存在云资源产品进销存情况。而对于终端客户退换货情况，华为云系统均有记录，会在退货的当期同步减少对公司的返利。

综上，根据公司与华为云合作实质，公司收入的来源方系华为云而不是二级精英服务商，对二级精英服务商的核查与确认返利收入的真实性、准确性无实质意义，因此无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行核查。主办券商已通过实地走访华为云公司，确认与华为云业务的模式，并将返利收入记账凭证、银行回单、发票与华为云提供的返利结算单进行核对，2021 年、2022 年核查比例分别为 96.20%、90.52%，确认返利收入具有真实性。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6.关于其他事项”之“一、关于云代理及返利”之“（九）”回复。

二、关于期间费用

（一）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广及客户维护方式等分析说明收入增长及业务结构变动的情形下销售费用大幅下降及占比较低的合理性，是否存在关联方代垫费用或成本的情形；

1、公司报告期内销售费用情况分析列示如下：

项 目	2022 年度 (元)	比例	2021 年度 (元)	比例
职工薪酬	1,372,079.11	71.98%	2,486,855.61	78.94%
广告宣传费	321,228.86	16.85%	310,743.10	9.86%
差旅费、办公费、业务招待费 及其他	212,806.42	11.16%	352,571.64	11.19%
合 计	1,906,114.39	100.00%	3,150,170.35	100.00%
营业收入	38,279,944.86	-	25,350,259.24	-
销售费用占营业收入比例	4.98%	-	12.43%	-

2021 年、2022 年，公司销售费用主要为职工薪酬、广告宣传费、差旅费、办公费、业务招待费及其他构成，占营业收入的比例分别为 12.43%、4.98%；2022 年销售费用较 2021 年下降 1,244,055.96 元，2022 年销售费用大幅下降及占比较低的原因如下：

（1）市场开拓方面，2021 年开始公司聚焦云集成服务业务，选择性放弃了部分 IDC 及其增值服务业务，同时在 2021 年 10 月开始裁减了部分 IDC 及其增值服务业务人员，使得 2022 年销售人员月平均人数由 2021 年 20 人下降至 13 人，销售人员薪酬减少；公司 2022 年引入了保山数产的投资，加大了和保山数产的合作力度，确定了将县域供应链项目模式的开发和复制作为未来的主攻方向，相应的在其他中小云集成服务和云集成销售项目上的开拓力度放缓，发生的差旅办公业务招待等费用减少；

（2）客户变动方面，公司 2021 年度客户较为分散，需要与客户进行对接维护的销售人员较多；公司 2022 年集中向县域供应链项目转型，获取的客户无论是规模还是客户集中度都大大增加，需要的销售人员减少，因此支付给销售人员的薪酬减少。

（3）销售推广方面，公司主要通过招投标、商业谈判、上门拜访以及客户介绍等方式获取订单，2022 年公司完成了对“小黄牛”项目的交付，并中标了保农大数据项目，尽管项目金额较大，但销售人员需求较小，需要承担的差旅费较

低。保山数产成为公司实控人之后，公司有了国资背景身份，业务开拓难度降低，特别是在保山数产的支持下获取了部分县域资源，支付的销售人员的薪酬减少；

(4) 客户维护方面，公司主要采取上门洽谈、电话拜访等方式。由于 2022 年客户集中度较高，需要与客户进行对接维护的销售人员减少，使得销售人员薪酬、差旅费及业务招待费减少。

综上所述，公司收入增长及业务结构变动的情形下销售费用大幅下降及占比较低原因合理，符合市场开拓、客户变动情况、销售推广及客户维护方式等实际经营情况，公司不存在关联方代垫费用或成本的情形。

(二) 说明销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；

同行业公司销售、管理、研发费用率情况：

公司名称	2022 年			2021 年		
	销售费用率	管理费用率	研发费用率	销售费用率	管理费用率	研发费用率
众诚科技（835207）	7.31%	4.61%	6.51%	4.33%	3.52%	5.81%
奥飞数据（300738）	1.18%	2.61%	2.83%	1.60%	2.75%	3.38%
品高股份（688227）	6.39%	14.66%	10.70%	6.09%	13.06%	9.70%
平均值	4.96%	7.29%	6.68%	4.01%	6.44%	6.30%
公司	4.98%	13.36%	5.50%	12.43%	17.31%	11.81%

由上表可知，由于各公司规模不一致、销售模式不一致、发展进度不一致等原因，同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率呈现较大的异质性。

公司销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在较大差异具体原因：

(1) 销售费用率

2022 年、2021 年，公司销售费用率分别为 4.98%和 12.43%。公司 2021 年销售费用率高于同行业可比公司，主要原因是公司 2021 年收入规模较小，而 2021 年公司销售人员平均人数较多，2022 年销售人员平均人数有所下降且公司 2022 年通过积极开拓云南保山区域业务，增加了客户集中度，2022 年前五位销售客户占公司营业收入 75%以上，降低了公司的销售费用率，与同行业可比公司平均水平相当。

众诚科技 2022 年销售费用率有所增长且 2022 年大于公司，主要原因是众诚科技因为宏观经济环境变化而导致公司市场业务拓展等受到影响，不同业务收入占比发生变化，导致众诚科技 2022 年营业收入降低 26.75%。同时，2021 年的大

量新增客户使得众诚科技的售后服务费、中标服务费、广告及业务宣传费等均有100%以上的增长率。营业收入的降低与销售费用的增长使众诚科技2022年销售费用率高于公司。

品高股份2022年销售费用率有所增长且2022年高于公司，主要原因是2022年品高股份在多个领域与地区都进行了全面的经营布局，扩大的业务增加了品高股份销售费用的职工薪酬、业务招待等，其中销售费用中的其他支出在2022年增长了215.26%，使得品高股份的销售费用率2022年有所上升且高于公司。

2021年、2022年奥飞数据销售费用率均低于公司及同行业，原因之一为公司收入规模较大，其二系奥飞数据高管团队及骨干员工多来自于基础电信运营商或互联网企业，行业资源丰富、影响力强、客户资信度好，通过稳定的网络质量和完善的服务体系建立了优质的品牌形象吸引顾客主动选择奥飞数据的IDC服务，故奥飞数据销售费用率低于公司及同行业。

（2）管理费用率

2022年、2021年，公司管理费用率分别为13.36%和17.31%，2022年管理费用高于2021年，主要原因是2022年管理人员月平均人数由2021年20人下降至16人，同时2022年保山数产成为公司实控人之后，完善各项费用管控制度，按照国有企业的要求，严控差旅、办公、业务招待等费用报销，有效降低了差旅、办公、业务招待等费用。公司管理费用率与同行业品高股份管理费用率差异较小而高于同行业众诚科技、奥飞数据。主要原因是公司正处于新三板挂牌筹备阶段，中介机构费用占比较大，同行业品高股份亦处于上市阶段，2022年中介费用较2021年增长185.24%。

（3）研发费用率

2022年、2021年，公司研发费用率分别为5.50%和11.81%，2021年高于同行业平均水平，2022年低于同行业平均水平。公司研发费用2022年较2021年下降较多主要系公司2022年研发人员平均人数有所下降，而同行业可比公司品高股份、众诚科技在2021、2022两年坚持推进与主营业务相关的技术研发，优化研发团队的构建，促进了研发人员薪酬的增长，故其研发费用率在2022年高于公司。

综上，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司虽然存

在较大差异，但具有一定合理性。

(三) 结合员工变动情况和人均工资水平量化说明报告期内各项费用中职工薪酬下降的原因，减少销售及研发人员是否符合公司实际经营情况，业务与人员的匹配性；

1、结合员工变动情况和人均工资水平量化说明报告期内各项费用中职工薪酬下降的原因

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员的员工变动和人均工资情况如下：

项目		2022 年	2021 年	变化率
销售费用	薪酬总额（元）	1,372,079.11	2,486,855.61	-44.83%
	月平均人数（人）	13.00	20.00	-35.00%
	人均薪酬（元/人）	105,544.55	124,342.78	-15.12%
管理费用	薪酬总额（元）	2,164,557.03	2,437,623.43	-11.20%
	月平均人数（人）	16.00	20.00	-20.00%
	人均薪酬（元/人）	135,284.81	121,881.17	11.00%
研发费用	薪酬总额（元）	1,643,851.93	2,988,595.78	-45.00%
	月平均人数（人）	14.00	29.00	-51.72%
	人均薪酬（元/人）	117,418.00	103,055.03	13.94%

报告期内，公司销售人员、管理人员和研发人员人数均有所下降，其中 2022 年销售人员月平均人数由 2021 年 20 人下降至 12 人，主要原因是 2021 年公司业务方向逐步从 IDC 及其增值服务、云资源业务向云集成服务业务转移，且当时公司为开展“小黄牛”项目投入较多，为减轻人力成本缓解公司资金压力，2021 年 10 月公司削减了部分 IDC 及其增值服务业务、云资源业务人员。2022 年管理人员月平均人数由 2021 年 20 人下降至 16 人，主要原因是公司 2022 年 6 月处置了天智教育咨询、天智云科技子公司导致管理人员下降；2022 年研发人员月平均人数由 2021 年 29 人下降至 14 人，主要原因是 2021 年公司为研发“一站式供应链集采服务平台研发项目”招聘了较多的研发人员，2022 年 9 月该研发项目大部分功能完成，公司为节约成本等考虑解聘了部分研发人员，使得 2022 年研发人数大幅下降。

报告期内公司并未制定和执行降低薪酬的相关政策和措施，各岗位按照级别核定薪酬，2021 年、2022 年各费用的人均薪酬有小幅波动系人员流动导致的正常变动。

2、减少销售及研发人员是否符合公司实际经营情况，业务与人员的匹配性

2021年开始公司调整业务重心、2022年8月公司引入保山数产投资并成为实控人，公司报告期内处于业务转型及人员变动阶段。公司2022年减少销售及研发人员主要是裁撤部分IDC及其增值业务人员、已完成研发的项目人员导致。2022年8月公司股改后，建立了完善的组织架构，在裁撤部分人员的同时新增了部分与县域供应链业务相关的人员。公司根据未来业务定位，已陆续扩充人员规模。截至2023年6月30日，公司在册员工61人，其中研发人员19人，公司会根据业务发展情况进一步扩充人员规模。

综上，公司报告期内减少销售及研发人员符合公司实际经营情况，截至本回复出具之日，公司业务与人员匹配，随着公司后续业务的进一步发展，公司将继续扩充与业务相匹配的人员。

（四）补充说明营业收入大幅增长情况下，差旅费、办公费、业务招待费及其他下降的原因及合理性。

2021年、2022年公司销售费用及管理费用中的差旅费、办公费、业务招待费及其他费用合计分别为1,153,774.93元，643,122.89元，2022年较2021年下降510,652.04元，主要原因为：

（1）保山数产成为公司实控人之后，完善各项费用管控制度，按照国有企业的要求，严控差旅、办公、业务招待等费用报销，有效降低了差旅、办公、业务招待等费用。

（2）公司2021年度客户较为分散，需要与客户进行对接维护的销售人员较多；公司2022年集中向县域供应链项目转型，获取的客户无论是规模还是集中度都大大增加，需要的销售人员减少，差旅、办公、业务招待等费用相应减少。

（3）公司2022年加大了和保山数产的合作力度，确定了将县域供应链项目模式的开发和复制作为未来的主攻方向，相应的在其他中小云集成服务和云集成销售项目上的开拓力度放缓，发生的差旅办公业务招待等费用减少；

综上，营业收入大幅增长情况下，差旅费、办公费、业务招待费及其他下降具有合理性。

（五）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，同时说明对于期间费用的真实性、完整性、准确性的核查程序、核查范围及核查结论。

【主办券商回复】

1、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

(1) 核查程序

①获取公司销售费用明细表、收入明细表，结合公司客户变动和市场开拓情况、销售推广及客户维护方式分析销售费用占营业收入比例波动的原因；

②获取公司、公司控股股东、原控股股东冯杰及妻子蒋玺的银行流水，检查是否存在代垫费用情形。

③查阅同行业可比公司年度报告，对比公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业是否存在较大差异，并分析相关原因；

④获取公司报告期工资明细表、统计每月各费用人员数量、薪酬，计算月平均人数及人均薪酬；

⑤分析销售费用、管理费用及研发费用中人员薪资下降的原因，是否与公司实际经营情况相符，核实判断公司人员与业务的匹配性，访谈管理层对未来业务规划、人员规划；

⑥分析差旅费、办公费、业务招待费及其他下降的原因及合理性。

(2) 核查结论

经核查，主办券商认为：

①公司销售费用占营业收入比例符合公司实际经营情况，不存在关联方代垫费用或成本的情形；

②公司销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在较大差异；公司销售费用率 2021 年高于同行业，主要原因是 2021 年公司逐步减少 IDC 及其增值服务业务，收入较低，而 2021 年 10 月公司才裁撤部分 IDC 及其增值服务业务人员，导致职工薪酬占比较高。2022 年销售费用率低于众诚科技及品高股份系 2021 年众诚科技收入减少，2021 年新增客户售后服务费增多使得众诚科技 2022 年销售费用率上升。2022 年品高股份在多个领域与地区都进行了全面的经营布局，使得品高股份 2022 年销售费用率高于公司，具有合理性。公司管理费用率较品高股份较为接近，主要原因是公司与品高股份处于挂牌和上市阶段，管理费用中中介费用占比较高，具有合理性。公司研发费用率 2021 年高于同行业主要系 2021 年度“一站式供应链集采服务平台研发项目”项目人员扩招。2021 年 10 月又将部

分研发人员转出，故 2022 年研发费用率降低。而品高股份、众诚科技在 2021、2022 两年坚持推进与主营业务相关的技术研发，优化研发团队的构建，促进了研发人员薪酬的增长，其研发费用率在 2022 年高于公司，具有合理性。总体来看，由于规模、发展阶段、销售模式等不同，同行业销售、管理、研发费用率不统一，公司销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在较大差异具有合理性。

③公司销售人员下降主要受公司业务重心转移、资金紧张因素对 IDC 及其增值服务、云资源业务人员进行了解聘；管理人员下降主要原因是 2022 年两家子公司天智教育、天智云科技业务及管理人员有所缩减，且 2022 年 6 月不再纳入合并报表范围；研发人员下降主要原因是“一站式供应链集采服务平台研发项目”2021 年完结，减少了部分研发人员，符合公司实际情况，报告期内业务与人员匹配，未来公司将根据业务规划进一步扩充相应人员。

④差旅费、办公费、业务招待费及其他下降具有合理性。

2、对于期间费用的真实性、完整性、准确性的核查程序、核查范围及核查结论：

(1) 核查程序

①访谈财务部门、人力资源部门负责人、研发部门负责人，了解公司的费用报销制度、人事管理制度、研发管理制度，并执行穿行测试验证内部控制的执行情况。

②获取并查看公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细账，了解公司期间费用科目核算内容；检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，复核和分析期间费用明细，确认成本费用划分的准确性；

③查阅各月工资表，了解报告期各期研发人员、销售人员及管理人员构成，分析研发、销售、管理人员人数变动与职工薪酬变动是否吻合；分析按受益对象归集人工薪酬及其他费用的准确性；

④访谈研发部门负责人，了解公司研发人员及部门设置情况，了解公司主要从事的研发活动内容，研发项目的立项、过程管理以及结项情况并查阅报告期内公司相关研发项目立项书、项目结项报告等相关资料，分析判断研发活动是否真实存在，了解各研发项目的完成度、研发成果的具体体现及应用情况验证研发项目的真实性。

⑤了解公司立项阶段研发项目与经营项目区分标准、核查研发费用是否与其他费用混同。

⑥分析各项期间费用构成、期间费用率变动情况，与同行业可比公司对比，分析存在差异的合理性。

⑦对除薪酬外大额费用执行细节测试，结合合同、发票及其他原始凭证核查计入各项费用是否合理、金额是否准确、实际业务是否真实。

⑧对资产负债表日前后的期间费用执行截止性测试，核实费用的完整性；

(2) 核查结论

经核查，主办券商认为：公司各期间费用真实、完整、准确。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6.关于其他事项”之“二、关于期间费用”之“（五）”回复。

三、关于货币资金

(一) 补充披露货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因及合理性；

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）流动负债结构及变化分析”之“1、短期借款”之“（3）其他情况”进行补充披露：

“公司被保山数产收购之前资金紧张，为缓解资金压力，公司于 2022 年 3 月 16 日从交通银行股份有限公司昆明北区支行借入的 200.00 万元借款，2022 年 8 月公司引入新股东新增注册资本及银行存款 2,000.00 万元之后资金较为充沛，未再有新增的借款。由于该笔短期借款尚未到期，因此公司未进行提前归还，该笔借款已于 2023 年 3 月 16 日到期日偿还。”

(二) 说明 2022 年末货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况；

1、说明 2022 年末货币资金余额大幅增长的原因

公司 2021 年末、2022 年末货币资金余额分别为 435,354.51 元、26,917,638.35 元，2022 年较 2021 年大幅增长，增长比例 6,082.92%，主要原因：（1）公司 2022

年 8 月收到了新股东实缴资本 20,000,000.00 元；（2）公司支付给供应商及职工的现金减少，具体为：2022 年末应付账款较 2021 年增长 88.92%，存货较 2021 年减少 95.48%，使得购买商品、接受劳务支付的现金减少-11,344,284.51 元；公司 2022 年平均人数有所下降，使得支付给职工以及为职工支付的现金减少 2,719,122.96 元，以上事项导致 2022 年经营活动产生的现金流量净额较 2021 年增加 8,840,993.77 元。

2、货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况

报告期内，营业收入增长、应收款项和应收票据变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目的变动与销售商品提供劳务收到的现金的关系如下：

项目	2022 年度	2021 年度
营业收入（元）	38,279,944.86	25,350,259.24
营业收入增长率	51.00%	-
应收款项及应收票据余额（元）	12,220,992.05	1,682,618.34
应收款项及应收票据余额增长率	626.31%	-
预收款项/合同负债余额（元）	2,254,232.68	3,335,627.43
预收款项/合同负债增长率	-32.42%	-
销售商品、提供劳务收到的现金（元）	34,226,922.99	38,179,157.92
销售商品、提供劳务收到的现金增长率	-10.35%	-

报告期内，货币资金变动与投资活动支出与筹资活动流入等项目变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额（元）	8,136,169.32	-704,824.45
投资活动产生的现金流量净额（元）	-649,935.45	-1,226,334.57
筹资活动产生的现金流量净额（元）	18,996,049.97	484,496.08
现金及现金等价物净增加额（元）	26,482,283.84	-1,446,662.94
期末现金及现金等价物余额（元）	26,690,088.35	207,804.51
货币资金期末余额变动（元）	26,482,283.84	-1,446,662.94

公司 2022 年营业收入较 2021 年增长 51.00%，但是由于部分大项目尚未回款使得应收账款增长 626.31%，2022 年 IDC 及其增值服务业务逐渐下降使得合同负债下降 32.42%，故 2022 年度销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年下降 10.35%。但由于购买商品、接受劳务支付的现金及为职工支付的现金下降，使得 2022 年度经营活动产生的现金流量净额增加 8,840,993.77 元。2022 年新增

固定资产、无形资产，同时对 2021 年投资的子公司进行了处置，使得投资活动产生的现金流量净额为减少 576,399.12 元；2022 年新增投资款 20,000,000.00 元及偿还部分 2021 年债务，使得筹资活动产生的现金流量净额增加 18,511,553.89 元。上述现金事项导致 2022 年度现金及现金等价物净增加额 26,482,283.84 元，与货币资金变动情况相匹配。

（三）说明是否存在大额异常资金转账的情况；

报告期内公司大额资金转账主要为公司日常经营发生的收付款，不存在大额异常资金转账的情况。

（四）说明货币资金是否存在使用限制，若存在，补充披露报告期内各年末受限货币资金的有关情况。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（3）其他情况”补充披露：

“2021 年末、2022 年末公司受限货币资金为 227,550.00 元、227,550.00 元。公司受限的货币资金系为执行云南省公路信息中心《省公路局数字公路智慧站所信息化设备采购》项目以及云南省森林消防总队《云南省森林消防总队无人机和信息通信装备采购项目（三标段：轻型多旋翼无人机、防水无人机、双模终端、通信基站、布控球、三防平板电脑）》项目，以银行保函的形式支付的履约保证金。”

（五）请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度执行有效性发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

- （1）查阅公司货币资金明细账，分析报告各期末货币资金变动原因；
- （2）查阅公司借款合同、制作借款明细表，检查公司借款的时间与货币资金增长期间是否一致；
- （3）分析 2022 年货币资金增长的原因，与营业收入增长、应收款项变动、投资及筹资活动等项目之间的匹配性、将现金流量项目与相关科目进行勾稽，分析增长原因；
- （4）获取公司及其子公司已开立银行结算账户清单，与账面的银行账户清

单进行核对，检查银行账户清单的完整性；关注银行账户的用途，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因；

（5）获取公司及其子公司全部银行账户的银行对账单，对报告期内的银行流水同银行存款明细账进行核查，对于大额银行收支进行细节测试，关注是否存在异常交易；

（6）取得公司及其子公司企业信用报告，将该信用报告中包含的信息与公司账面信息进行核对，检查公司及其子公司是否存在受限货币资金；

（7）对公司期末库存现金进行了监盘；

（8）复核会计师的货币资金的函证程序，编制银行函证结果汇总表，检查银行回函，银行函证已全部回函且相符；

（9）访谈财务总监，查阅并了解公司货币资金相关的内部控制制度，对货币资金收支的授权审批、银行开销户审批、银行余额调节表编制和复核等关键控制点进行测试。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）货币资金余额较高系 2022 年 8 月注册资本增加导致，短期借款系 2022 年 8 月之前进行的借款尚未归还，公司未在资金充裕情况下再次借款，具有合理性；

（2）2022 年末货币资金余额大幅增长公司 2022 年 8 月收到了新股东实缴资本且 2022 年支付给供应商及职工的现金减少导致，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目匹配；

（3）报告期内不存在大额异常资金转账的情况；

（4）货币资金 227,550.00 元因履约保证金存在使用限制，公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（2）其他货币资金”进行补充披露；

（5）货币资金余额真实，货币资金相关内部控制制度执行有效。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问

题 6.关于其他事项”之“三、关于货币资金”之“（五）”回复。

四、关于参股企业

（一）参股企业主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因，历次投资情况及会计核算方法；

1、数字未来（云南）科技有限公司

（1）参股企业主营业务的具体情况

数字未来（云南）科技有限公司（以下简称“数字未来”）主要从事钉钉部署及生态拓展。经营范围：从事软件外包服务；数字内容制作服务（不含出版发行）；云计算设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

（2）成立以来财务状况和经营成果

数字未来（云南）科技有限公司成立于 2021 年 05 月 08 日，成立以来的财务状况和经营成果情况列示如下：

项目	2022 年半年度 (2022 年 6 月 30 日)	2021 年度 (2021 年 12 月 31 日)
资产总额（元）	43,679.47	512,593.79
负债总额（元）	44,492.43	99,705.85
实收资本（元）	700,200.00	700,200.00
留存收益（元）	-701,012.96	-287,312.06
营业收入（元）	238,592.82	-
利润总额（元）	-413,700.90	-287,312.06
净利润（元）	-413,700.90	-287,312.06

（3）投资背景与原因

该公司作为在业务板块生态布局的项目公司，原股东云南鼎智瑞新信息技术有限公司为云南钉钉硬件的代理商，原股东云南宾果科技有限公司是钉钉平台部署国内知名企业，原股东云南天智云科技有限公司为阿里云云南的代理商，三家公司同属于阿里的生态，为了更好的拓展业务，通过股权的方式组建其成为一家项目公司。

（4）历次投资情况及会计核算方法

公司曾经的控股子公司天智云科技参与设立并持有数字未来（云南）科技有限公司（以下简称“数字未来”）20.00%股权，并按照权益法核算相关长期股权投资。2022 年 6 月，公司将持有的全部天智云科技 55.00%的股权转出，自 2022 年 7 月 1 日起公司不再间接持有数字未来的股权。

自 2021 年 5 月出资设立至 2022 年 6 月 30 日公司对数字未来的间接持股核算如下：

项目	2022 年半年度 (2022 年 6 月 30 日)	2021 年度 (2021 年 12 月 31 日)	2021 年 5 月 31 日
投入资金金额 (元)	140,200.00	140,200.00	140,200.00
会计核算方法	权益法	权益法	权益法
记入长期股权投资-成本 (元)	140,200.00	140,200.00	140,200.00
记入长期股权投资-损益调 整的金额 (元)	-82,737.59	-57,462.41	
在合并报表上列示长期股 权投资-数字未来的金额 (元)	0.00	82,737.59	140,200.00

注：公司在 2022 年 6 月 30 日以间接出资金额为限确认对数字未来的损益调整金额，之后数字未来随着天智云科技公司的股权转让而间接转让。

2、云南天智林科技有限公司

(1) 参股企业主营业务的具体情况

云南天智林科技有限公司（以下简称“天智林科技”）主要从事林业相关的智慧化建设项目。经营范围为：从事计算机软硬件的开发、应用及技术咨询；计算机系统集成及综合布线；电子与智能化工程的设计；计算机及配件、通信设备、电子产品的销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

(2) 成立以来财务状况和经营成果：

云南天智林科技有限公司成立于 2021 年 05 月 26 日，成立以来的财务状况和经营成果情况列示如下：

项目	2022 年半年度 (2022 年 6 月 30 日)	2021 年度 (2021 年 12 月 31 日)
资产总额 (元)	89,953.56	99,593.57
负债总额 (元)	21,600.00	22,200.00
实收资本 (元)	100,000.00	100,000.00
留存收益 (元)	-31,646.44	-22,606.43
营业收入 (元)	-	-
利润总额 (元)	-9,040.01	-22,606.43
净利润 (元)	-9,040.01	-22,606.43

(3) 投资背景与原因：

公司前期有规划从事林业相关的智慧化建设项目，为了更好的发挥智慧林业

相关的项目核心团队吴继发和杨世兴两位合伙人的作用，故合伙成立云南天智林科技有限公司作为林业板块的项目公司，以便于作为项目运营和销售平台。

(4) 历次投资情况及会计核算方法

公司 2021 年 5 月参与注册设立云南天智林科技有限公司，约定公司出资 150 万元，占 30% 的股权，由于公司一直未实际出资到位，因此账面未对该项投资的成本进行确认，也未对该项投资的损益调整进行确认。自 2021 年 5 月出资设立至 2022 年 6 月 28 日公司出售时对天智林科技的核算如下：

项目	2022 年半年度/ 2022 年 6 月 30 日	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日	2021 年 1-5 月/ 2021 年 5 月 31 日
投入资金金额（元）	0.00	0.00	0.00
会计核算方法	未实际出资，章程也未明确约定投资方按认缴比例享有股东权利，不确认金融负债及相应的资产	未实际出资，章程也未明确约定投资方按认缴比例享有股东权利，不确认金融负债及相应的资产	未实际出资，章程也未明确约定投资方按认缴比例享有股东权利，不确认金融负债及相应的资产
记入长期股权投资-成本	不进行确认	不进行确认	不进行确认
记入长期股权投资-损益调整的金额	不进行确认	不进行确认	不进行确认
在合并报表上列示长期股权投资-天成大数据的金额	不进行确认	不进行确认	不进行确认

3、云南天成大数据发展有限公司

(1) 参股企业主营业务的具体情况

云南天成大数据发展有限公司（以下简称“天成大数据”）主要从事数据处理，软件开发等相关业务。经营范围：从事大数据服务；品牌管理；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

(2) 成立以来财务状况和经营成果

云南天成大数据发展有限公司成立于 2017 年 08 月 04 日，云南天成大数据有限公司成立以来，在报告期的财务状况和经营成果情况列示如下：

项目	2021 年 1-8 月/ 2021 年 8 月 31 日	2021 年 1-4 月度/ 2021 年 4 月 30 日
资产总额（元）	153,117.56	409,141.99
负债总额（元）	477,812.98	682,165.94

实收资本（元）	35,500.00	35,500.00
留存收益（元）	-360,195.42	-308,523.95
营业收入（元）	0.00	0.00
利润总额（元）	-110,405.73	-58,734.26
净利润（元）	-110,405.73	-58,734.26

（3）投资背景与原因

云南天成大数据发展有限公司本身定位是项目公司，成立之初就是为了在专业的领域，积累相关的人才储备，成为项目外包服务的公司。

（4）历次投资情况及会计核算方法

天成大数据 2021 年 4 月进行公司登记变更，变更显示天成大数据注册资本 1,000 万元，约定公司出资 400 万元，占 40%的股权，由于公司一直未实际出资到位，因此账面未对该项投资的成本进行确认，也未对该项投资的损益调整进行确认。自 2021 年 4 月变更以来至 2021 年 8 月公司出售时对天成大数据的核算如下：

项目	2021 年半年度/ 2021 年 8 月 31 日	2021 年 1-4 月/ 2021 年 4 月 30 日
投入资金金额（元）	0.00	0.00
会计核算方法	未实际出资，章程也未明确约定投资方按认缴比例享有股东权利，不确认金融负债及相应的资产	未实际出资，章程也未明确约定投资方按认缴比例享有股东权利，不确认金融负债及相应的资产
记入长期股权投资-成本	不进行确认	不进行确认
记入长期股权投资-损益调整的金额	不进行确认	不进行确认
在合并报表上列示长期股权投资-天成大数据的金额	不进行确认	不进行确认

（二）报告期内处置的详细情况及处置的原因，会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；

1、数字未来（云南）科技有限公司

（1）处置的详细情况及处置的原因

公司曾经的控股子公司天智云科技参与设立并持有数字未来（云南）科技有限公司（以下简称“数字未来”）20.00%股权，并按照权益法核算相关长期股权投资。2022 年 6 月，公司为了更好的聚焦县域供应链主业，将持有的全部天智云

科技 55.00%的股权转让给云南天智云投资有限公司，自 2022 年 7 月 1 日起公司不再间接持有数字未来的股权。

(2) 会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

由于公司是通过处置天智云科技将数字未来做间接处置出处理，因此不需要单独对数字未来的股权作处置核算。公司在处置天智云科技之前，截止 2022 年 6 月 30 日，按照天智云科技持有的数字未来的股权，采用权益法以投资额为限确认对数字未来的损益调整。相关处理符合《企业会计准则-第 2 号长期股权投资》“第十一条投资方取得长期股权投资后，应当按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值……”和“第十二条投资方确认被投资单位发生的净亏损，应当以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，投资方负有承担额外损失义务的除外。”

2、云南天智林科技有限公司

(1) 处置的详细情况及处置的原因

公司 2021 年 5 月参与注册设立云南天智林科技有限公司，约定公司出资 150 万元，占 30%的股权，公司一直未实际出资。2022 年 6 月，公司为了更好的聚焦县域供应链主业，将持有的天智林公司 30%的股权转让给杨世兴。

(2) 会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

由于公司对天智林公司一直未实际出资，并且合同上也没有明确约定相关出资义务，因此公司在会计处理上未对该项投资进行初始确认及后续确认。相关会计处理符合《中国证监会监管规则适用指引-会计类第 1 号》中“二、认缴制下尚未出资的股权投资：认缴制下，……，对于投资的初始确认，若合同明确约定认缴出资的时间和金额，且投资方按认缴比例享有股东权利，则投资方应确认一项金融负债及相应的资产；若合同没有明确约定，则属于一项未来的出资承诺，不确认金融负债及相应的资产。”

3、云南天成大数据发展有限公司

(1) 处置的详细情况及处置的原因

天成大数据 2021 年 4 月进行公司登记变更，变更显示天成大数据注册资本 1000 万元，约定公司出资 400 万元，占 40%的股权，但是公司一直未实际出资。

2021年8月，公司为了更好的聚焦县域供应链主业，将持有的天成大数据40%的股权转让给云南天智云投资有限公司。

(2) 会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

由于公司对天成大数据公司一直未实际出资，并且合同上也没有明确约定相关出资义务，因此公司在会计处理上未对该项投资进行初始确认及后续确认。相关会计处理符合《中国证监会监管规则适用指引-会计类第1号》中“二、认缴制下尚未出资的股权投资：认缴制下，……，对于投资的初始确认，若合同明确约定认缴出资的时间和金额，且投资方按认缴比例享有股东权利，则投资方应确认一项金融负债及相应的资产；若合同没有明确约定，则属于一项未来的出资承诺，不确认金融负债及相应的资产。”

(三) 结合毛利率情况分析说明与天成大数据关联采购的公允性；说明公司向天成大数据支付技术外包服务费是否均用于发放人员工资，如何定价，是否公允，将技术人员转移至天成大数据的合理性，公司与关联方天成大数据是否存在人员、资产混同的情况；

1、结合毛利率情况分析说明与天成大数据关联采购的公允性

公司向天成大数据采购技术服务主要是为建设“小黄牛”项目，“小黄牛”项目的毛利率为46.46%，与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平42.09%不存在重大差异，与可比公司平均毛利率水平48.52%较为接近。

公司向天成大数据采购是以实际发生成本为定价依据，主要原因如下：

(1) 天成大数据在“小黄牛”项目中系公司的服务提供商，主要内容为“小黄牛”平台涉及的官网升级2.0任务、构建数据中台中校园数据驾驶舱建设、辅助完成应用端APP部分开发工作以及公司交办的与项目相关的部署、实施工作，除了向公司提供“小黄牛”项目平台的部分技术服务外，并未开展其他业务。

(2) 天成大数据的业务人员主要来自于公司的前员工，具体原因详见本回复问题四、(三)、3之回复。如果人员转移后要进行溢价采购，与此次人员转移的商业安排不符。

综上所述，鉴于业务人员、项目背景等原因，公司向天成大数据以实际发生成本定价进行采购具有公允性。

2、说明公司向天成大数据支付技术外包服务费是否均用于发放人员工资，

如何定价，是否公允，

公司向天成大数据支付的技术服务费累计 122.59 万元，主要用于发放人员工资、缴纳社保、公积金等，少量用于天成大数据在为“小黄牛”项目提供服务期间的日常运营费用。

服务费主要是人员的薪酬，天成大数据人员的薪酬与其在公司任职时的薪酬水平基本一致，不存在大幅变动情形。天成大数据亦未从上述交易中获利，不存在利用天成大数据侵占挂牌主体利益的情况。定价公允性分析详见本回复问题 6、四、（三）、1 之回复。

综上，公司向天成大数据支付技术外包服务费的定价方式具有一定公允性。

3、将技术人员转移至天成大数据的合理性

“小黄牛”项目的早期合作安排是由天成大数据控股的子公司保数通作为项目公司负责整个“小黄牛”项目的筹建，公司负责项目框架和底座的技术部分工作。截至 2021 年 9 月，因保山数产未与保数通签订正式业务合同，保数通也未与公司签署正式业务合同，公司已完成“一站式供应链集采服务平台研发项目”的大量研发工作，无需大量研发人员，如果再继续保留大规模的研发人员，将增大公司的经营风险。

天成大数据的实际控制人张仕炜同意天成大数据承接这部分人员主要是基于他对保山当地的了解判断该项目可落地，不愿意放弃该项目，而公司因为投入较大，又未签订正式的业务协议，若公司继续投入会产生经营风险。张仕炜想继续推进该项目的建设，因此便与公司原实际控制人冯杰协商由公司继续推进项目工作，同意通过天成大数据承接部分人员与冯杰共担项目风险。

张仕炜基于对项目的预判，认为项目可以落地并获利，便以天成大数据承接部分技术人员提供服务的方式参与承担部分风险，针对此次承担风险的交易结构安排，张仕炜并未实际支付资金，并且如果项目按照他的预期落地其无需实际承担风险。因此张仕炜基于项目能建设落地的预判而通过天成大数据承接部分技术人员参与承担项目风险具有一定的合理性。

公司由于前期的研发投入招聘了大量的研发人员以及后续为建设项目而发生的采购让公司面临资金链断裂的风险，鉴于县域经济数字化方向的技术研究工作已基本完成，研发工作所需人员减少，此时对外转移人员可以降低公司独自承

担员工薪酬支出以降低经营风险,同时可以独立核算“小黄牛”项目的人力成本,如果项目未按预期落地,则公司的部分人力成本支出可由天成大数据的股东按其持股比例对“小黄牛”项目的人力成本进行分摊以降低公司的风险。本着与合作伙伴友好协商、风险共担原则,公司决定剥离部分技术研发人员至天成大数据,承担该项目的部分技术服务工作。

综上所述,云南天成将部分技术人员转移至天成大数据具有一定的合理性。

4、公司与关联方天成大数据是否存在人员、资产混同的情况;

上述人员在转移之前,与公司签署劳动合同,并在公司领薪,上述人员转移之后,与天成大数据签署劳动合同,由天成大数据发放薪酬。上述人员与公司签约时,主要从事研发工作,与天成大数据签约时,主要从事具体项目任务工作,工作任务明确,亦不存在员工同时在两个公司领取薪酬的情况。

在天成大数据为公司提供服务期间,设立了股东会,未设董事会,设执行董事一名为冯杰,由其兼任经理,未设监事会设监事一名为周宇,其未直接参与公司日常经营管理。其中,冯杰为公司时任执行董事、经理,周宇为公司员工,二人与天成大数据不具有劳动合同关系,未领薪。虽然两家公司不存在员工交叉任职的情形,也不存在管理层大面积交叉任职的情形,但冯杰同时作为天成大数据和公司的总经理,存在一定的人员任职混同。截至2022年3月,冯杰和周宇均已辞去兼任的职务,至此,公司与关联方天成大数据不存在人员混同的情况。

公司与天成大数据均为轻资产型企业,公司合法独立拥有与经营相关的房屋、设备等使用权或所有权;天成大数据成立之初为冯杰控股的公司,注册地址与公司的注册地址一致,但天成大数据实际未开展具体的业务,直至将天成大数据的控股权转让给张仕炜以后,天成大数据的人员便去“小黄牛”项目最终使用方保山数产所在地开展相关的技术服务工作。历史上存在天成大数据注册地为公司办公地的情形,直至2022年12月,天成大数据的注册地址由公司办公地迁出,该问题已解决。双方设立了独立的银行账户,不存在共用银行账户的情况;双方不存在产权纠纷。

综上,报告期内公司与天成大数据之间存在人员和资产混同的瑕疵,但该混同并未影响公司财务核算,未对公司造成重大不利影响,上述瑕疵均在报告期内得到了解决。

(四)“小黄牛”项目的成本构成,与其他项目之间的成本构成及毛利率是否存在显著差异;“小黄牛”项目承做过程中是否存在项目成本和研发费用混同的情况;“小黄牛”项目的特殊安排是否存在其他利益安排。

1、“小黄牛”项目的成本构成,与其他项目之间的成本构成及毛利率是否存在显著差异;

“小黄牛”项目成本共计 4,935,235.04 元,包括对外采购技术服务费、人员外包费、广告发布费及其他,其中对外采购技术服务费占“小黄牛”项目总成本比例为 78.87%,人员外包费占“小黄牛”项目总成本比例为 11.50%,广告发布费占“小黄牛”项目总成本比例为 9.60%,其他占比 0.04%。

“小黄牛”项目成本按照供应商分明细如下:

供应商	服务类型	合同金额 (元)	实际计入成本 金额(元)
云南魔方网络科技有限公司	广告发布费	502,000.00	473,584.90
上海盈策信息技术有限公司	技术服务	2,000,000.00	1,886,792.40
昆明南天电脑系统有限公司	人员外包	按照实际结算	259,018.87
云南智算科技有限公司	技术服务	900,000.00	849,056.58
云南天成大数据有限责任公司	技术服务	1,225,860.00	1,156,471.69
昆明竹鹿科技有限公司	人员外包	按照实际结算	146,568.32
云南云鲸科技有限公司	人员外包	按照实际结算	161,856.43
上海韩众网络科技有限公司	摄图网会员开通费	1,999.00	1,885.85
合计	-	-	4,935,235.04

公司其他云集成服务项目根据项目不同成本构成有所差异,成本类别包括直接材料、外采服务费、人工及其他。“小黄牛”项目成本构成与其他云集成服务项目存在不一致的情况,其中,“小黄牛”项目成本有人员外包费,主要原因是 2021 年 6 月公司开始着手做“小黄牛”项目时,公司具备相关技术的人员均是研发人员,正着力研发“一站式供应链集采服务平台研发项目”,故公司投入“小黄牛”项目人员短缺,故签订了人员外包协议在保山市现场为“小黄牛”项目提供定制化服务。其次,“小黄牛”项目成本中存在广告发布费,系“小黄牛”供应链平台需要整合政府、买卖双方资源,故有上线、引入买卖双方、广告宣传的需求;除此之外,“小黄牛”项目成本构成中未单列人工成本,一是人力成本主要是公司通过外采人力服务的形式实施部分项目服务内容;二是之前参与技术框架研发的技术人员转移至天成大数据,公司向大数据采购服务的方式配合完成相关的技术服务工作,作为技术服务采购列示;三是“小黄牛”项目的核心技术

人员、项目负责人冯杰是公司的时任总经理、执行董事，他的薪酬计入管理费用，未在成本中进行核算。

公司“小黄牛”项目的毛利为 46.46%，与公司云集成服务项目平均毛利率 53.65%存在一定的差异。主要是云集成服务中保山保农项目毛利率较高，拉高了公司该类项目的整体毛利率水平。除去保山保农项目影响外，“小黄牛”项目毛利率与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平不存在重大差异。由于云集成服务项目都具有一定的定制属性，不存在完全相同的产品，不同的业务地域、应用场景、技术难度、项目复杂程度等因素都对项目价格存在一定的影响。

综上所述，“小黄牛”项目与公司其他云集成服务项目之间的成本构成虽然存在一定的差异，但具有一定的合理性，“小黄牛”项目与公司非关联方云集成服务业务之间的毛利率平均水平不存在显著差异。

2、“小黄牛”项目承做过程中是否存在项目成本和研发费用混同的情况；

公司对研发项目与经营项目有不同的区分标准。公司研发项目的立项标准为：

- 1) 形成研发成果可能性高；
 - 2) 可以丰富公司产品功能、类别，提高产品竞争力；
 - 3) 研发内容符合市场需求发展方向；
 - 4) 研发形成的技术成果可以通用于多个场景、多个项目。
- 经营项目的区分标准为：
- 1) 签订了销售合同拟签订销售合同；
 - 2) 项目工作内容满足特定客户需求；
 - 3) 工作内容在销售合同约定范围内。

研发项目源于内部产品的研发需求，旨在提高公司产品竞争力，在立项阶段需满足研发立项标准条件，并由技术部门出具立项通知书，研发成果并不针对某个特定销售对象，具备通用性、可复制性；经营项目以正式商务合同或取得客户的开工确认相关信息为识别要素，需满足指定客户的需求，由销售部门发起。

2021 年 1 月起，公司根据前期信息获取及市场调研，认为县域经济数字化转型具有较大的市场前景，故进行了研发立项并着手研发，并将研发期间有关的人员薪酬计入研发费用。“一站式供应链集采管理平台研发项目”的研发时间为：2021 年 1 月至 2021 年 12 月，主要研究内容及成果为：

项目模块名称	功能描述
支付中台	支付中台提供支付模块能力支持。主要功能包括基础支付功能、账户明细同步、订单查询、线下订单核对、支付差钱记录、交易流水查询等功能模块。
大数据模块	大数据模块通过生成数据统计信息，实现用户交互和数据展示能力，为项目提供数据挖掘、分析和展示能力支持。主要功能包括综合数据驾驶舱、业务板块数据驾驶舱、数据采集接口等功能模块。

权限管理模块	权限管理模块可以管理系统中的用户和资源,从而保证系统的安全和稳定运行。主要功能包括:用户管理、角色管理、权限管理、组织管理、权限控制、权限审计等功能模块。
客户管理模块	客户管理模块提供从客户注册、信息维护到客户营销阶段的能力支持。主要功能包括:客户信息注册、信息化集中管理客户资料、客户标签自定义、发掘销售新机会、客户批量转移等功能模块。
供应商管理模块	供应商管理模块主要是对申请入驻的供应商的入驻、上架、价格等进行审批及综合全面的管理,同时打通对接了与第三方商城商品以及与企业方 ERP 物料的匹配对应关系。主要功能包括:供应商基本信息审核、供应商授权、供应商商品信息审核等功能模块。
商品管理模块	商品管理模块可以对商品信息进行增、删、改及审核等能力支持。主要功能包括新品信息审核、商品分类管理、信息管理、上下架管理、商品推荐、商品促销等功能模块。
订单管理模块	订单管理模块通过对客订单进行管理及跟踪,动态掌握订单的进展和完成情况,提升订单生命周期过程中的作业效率。主要功能包括:订单处理、订单确认、订单状态管理(包括取消、付款、发货等多种状态,以及订单出库和订单查询)等功能模块。
供货管理模块	从电商平台上获取买家订单,对订单进行一些处理后,将订单分配给仓库发货。正向订单处理包括下载订单、订单转化、订单打标、赠品计算、订单审核、拆合单等功能模块。
收货管理模块	用户通过收货管理来进行商品的接收以及对以往的收货记录进行查询。收货是针对销售出库单(调拨单)进行的操作,系统提供按销售出库单(调拨单)状态、商品以及单据时间来过滤销售出库单(调拨单);在收货时若商品存在问题,用户可以直接进行拒收,并指定是否需要补货;若存在退换货,系统会自动按照用户收货情况在内部系统自动生成退货单来处理退换货。
采购管理模块	采购管理系统是通过采购申请、采购订货、进料检验、仓库收料、采购退货、购货发票处理、供应商管理、价格及供货信息管理、订单管理,以及质量检验管理等功能综合运用的管理系统,实现完善的企业物资供应信息管理。

“一站式供应链集采管理平台研发项目”主要研究内容为通用型模块,研发人员主要负责一站式供应链集采管理平台的架构设计、部署、功能模板的研发实施及后续研发迭代工作。其实现的研发成果可以作为基础型底座复制应用于其他供应链平台。

小黄牛项目成本是基于客户的实际需求,通过在公司研发的相关功能模块基础之上完成具体的定制化服务,服务成果需满足客户设定的校园、物流、食堂等多个应用场景。故公司将小黄牛项目定制开发的成本计入小黄牛项目成本。小黄牛项目的实施时间为:2021年6月至2022年4月。小黄牛项目外采技术及人员外包的主要开发内容及成果为:

上海盈策信息技术有限公司	“小黄牛”平台涉及产业资金流转、订单支付逻辑设计;为针对小黄牛项目产业梳理整合提供支付基础能力。
--------------	--

昆明南天电脑系统有限公司	为公司提供人力外包服务，主要输出针对小黄牛平台与校园等定制化场景协同设计方案、深化小黄牛子系统业务流程设计、深化支付场景；校园供应链“食堂承包方”、校园场景与小黄牛供应链“智采”协同等内容开发。
云南智算科技有限公司	针对小黄牛项目校园供应链的 PC 端提供整体产品业务设计、UI 及交互设计、测试、实施、用户培训服务。
云南天成大数据有限责任公司	官网升级 2.0 任务、构建数据中台中校园数据驾驶舱建设、辅助完成应用端 APP 部分开发工作以及公司交办的与项目相关的部署、实施工作。
昆明竹鹿科技有限公司	为公司提供人力外包服务，主要提供 APP 首页设计、ICON 设计、详情页设计、管网策划梳理、APP 策划定位、原型输出和 PRD 文件输出
云南云鲸科技有限公司	为公司提供人力外包服务，制定小黄牛实施方案计划、完成系统组成配置（BOM）、系统调试
云南魔方网络科技有限公司	负责为“小黄牛供应品牌发布会”包含线上及线下整体策划、广告发布

如上所示，公司“一站式供应链集采管理平台研发项目”成果属于可以通用多个场景、多个项目的基础功能模块，目前已应用于小黄牛项目、兰坪项目、武定项目和保山保农项目。小黄牛项目及其他同类项目是在其基础上场景细化及定制开发。

综上，公司研发人员与项目人员不存在混同，项目成本与研发费用归集不存在混同的情形。

3、“小黄牛”项目的特殊安排是否存在其他利益安排。

公司作为保数通的服务提供方，根据提供的服务内容收取服务费，公司提供的服务已验收完结，且收回相关的服务款项，未发生相关的利益纠纷，项目毛利率与同行业可比公司平均毛利率水平接近，“小黄牛”项目不存在其他利益安排。

（五）请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

- （1）获取公司对外股权投资项目明细表，确定对外投资的记账金额、核算方法，并查阅工商登记信息，确定参股企业的基本情况和股权比例；
- （2）访谈总经理、财务总监各参股公司设立的背景及原因；
- （3）在天眼查等公开网站查阅参股企业基本信息、主营业务情况；
- （4）获取并检查出资协议，公司章程等资料，以明确出资的义务和责任及权利等事项；

(5) 获取并分析参股企业的财务报表，计算公司享有的净资产金额和损益金额，将相关金额与公司的账面记录进行核对；

(6) 针对处置的情况获取股权转让协议，并检查公司账面的处理记录判断相关处理是否正确；

(7) 分析查询相关会计准则及会计类监管指引。

(8) 核查公司和天成大数据的花名册、天成大数据的银行流水、员工转移前后的工资情况，了解公司向天成大数据支付技术外包服务费是否用于发放人员工资；

(9) 对财务总监、原实控人冯杰、天成大数据实际控制人张仕炜进行访谈，了解向天成大数据支付技术服务费定价依据，将技术人员转移至天成大数据的背景和原因；

(10) 核查公司花名册、天成大数据花名册、工资表、银行流水等资料并抽查了转移员工的《云南省用人单位解除(终止)劳动合同证明书》，查看公司与天成大数据人员是否存在混同，是否存在在两个公司领取薪酬的情况；

(11) 查阅天成大数据工商档案，核查天成大数据管理层是否与公司存在交叉情形；

(12) 查阅天成大数据工商登记中注册地址，是否与公司一致；

(13) 对保数通、天成大数据进行走访，并获取“小黄牛”项目相关的合作协议、上下游合同、验收材料等资料，测算毛利率并与公司非关联方云集成服务业务和同行业平均毛利率水平进行对比分析；

(14) 核查公司研发材料、研发流程、研发成果体现及应用情况、研发费用的归集；与冯杰访谈公司研发项目及经营项目的区分标准；查阅公司研发部门工天分配表，获取公司“一站式供应链”研发项目内容与小黄牛项目相关的业务合同、验收报告等，并对会计师访谈确认研发支出与项目成本划分标准，以确认项目成本和研发费用是否混同；

(15) 对天成大数据、保数通的实控人张仕炜、保数通、天成大数据员工，以及公司原实际控制人冯杰、财务总监卢敏进行访谈，确认“小黄牛”项目的真实性，是否存在其他利益安排；

(16) 获取冯杰、蒋玺、云南天成、保山数产、天成大数据的银行账户流

水，核查是否存在其他利益安排。

2、核查结论

(1) 数字未来主要从事钉钉部署及生态拓展，天智林科技主要从事林业相关的智慧化建设项目，天成大数据主要从事数据处理，软件开发等相关业务；公司投资数字未来及天智林科技主要原因是整合股东各方资源，拓展业务；公司投资天成大数据主要原因是储备人才，成为专业技术项目公司，报告期内以上参股公司均有所亏损，相关会计核算正确。

(2) 公司处置参股公司均是为了更好的聚焦县域供应链主业，会计处理符合《企业会计准则》有关规定。

(3) 公司与天成大数据关联采购具有公允性；公司向天成大数据支付技术外包服务费主要用于发放人员工资、缴纳社保、公积金等，少量用于天成大数据在为“小黄牛”项目提供服务期间的日常运营费用，是以项目实际发生成本进行定价，定价具有一定公允性；将技术人员转移至天成大数据具有合理性；截止报告期末，公司与关联方天成大数据不存在人员、资产混同的情况；

(4) “小黄牛”项目成本主要包括外采购技术服务费、人员外包费、广告发布费及其他，“小黄牛”项目与公司其他云集成服务项目之间的成本构成虽然存在一定的差异，但具有一定的合理性；“小黄牛”项目毛利率与公司非关联方云集成服务业务毛利率平均水平不存在重大差异；“小黄牛”项目承做过程中不存在项目成本和研发费用混同的情况；“小黄牛”项目的特殊安排不存在其他利益安排。

五、关于资金拆借。

(一) 补充披露期后资金拆借情况，报告期内及报告期后关联方资金拆借产生原因、还款方式、是否签订协议并约定利息、对关联方资金拆借的规范情况，公司资金是否对关联方存在依赖以及是否存在关联方侵占公司利益情形；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”之“（4）其他事项”部分补充披露如下：

“①报告期后关联方资金拆借的具体情况如下：

2023年1月19日，公司向报告期内曾参股且公司现5%以上股东、董事、总经理（冯杰）间接参股并曾担任经理、执行董事的天成大数据提供借款

702,942.50 元用于支付其员工薪酬，借款期限为 2023 年 1 月 19 日至 2023 年 2 月 15 日，公司按照同期贷款利率 3.75%收取利息。

上述对外借款事项已经公司审议通过第一届董事会第二次会议、第一届监事会第二次会议、2023 年第一次临时股东大会审议通过。

天成大数据已于 2023 年 2 月 16 日归还借款本金 702,942.50 元，并于 2023 年 2 月 17 日支付利息 1,903.80 元。至此，上述借款已归还完毕。

除上述情况外，报告期后未增加其他关联方资金拆借的情况。

②报告期内关联方资金拆借具体情况如下：

关联方名称	借款年度	拆借方向	金额(元)	原因	还款方式	是否签订协议	是否约定利息
蒋玺	2021、2022	拆出	400,000.00	个人购房	银行转账	是	否
博简(云南)科技有限公司	2021、2022	拆出	70,005.00	补充流动资金	银行转账	是	否
天成大数据	2023	拆出	702,942.50	支付员工薪酬	银行转账	是	是
冯杰	2021、2022、2023	拆入	1,520,000.00	资金周转	银行转账	是	是

对关联方资金拆借的规范情况：报告期内，由于有限公司阶段公司制度及内控措施还不够完善，公司存在关联方占用资金的情形。资金拆借存在未履行关联交易决策程序的情况，且存在资金拆入、拆出均未约定和支付利息的情况。报告期后，鉴于公司与关联方天成大数据的特殊历史合作关系，经公司内部审议程序后，向其提供短期借款用于支付员工薪酬。股份公司成立后，公司加强内控制度及措施的制定，完善法人治理结构，同时在主办券商的督促下，加快清理关联方占用公司资金和公司拆借股东资金的行为。

截至 2023 年 5 月 31 日，公司与关联方之间的拆借资金已全部清偿完毕，公司不存在其他控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金的情形，公司资金对关联方不存在依赖，不存在关联方侵占公司利益情形。”

(二) 补充披露针对关联方资金拆借的内控制度。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联

方往来情况及余额”之“（4）其他事项”部分补充披露如下：

“③公司针对关联方资金拆借的内控制度情况如下：

公司为有效防止关联方通过资金拆借占用或者转移公司资源行为的发生，通过制定《章程》、《关联交易决策制度》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等内控制度对公司资金、资产及其他资源的使用、决策权限和程序等内容作出了具体规定。”

（三）请主办券商及会计师核查关联方资金拆借的规范措施是否有效，期后是否仍发生关联方资金拆借的情形，并对公司资金独立性，对关联方是否构成依赖发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

- （1）查阅了公司资金拆借相关的借款合同、银行转账凭证；
- （2）核查了公司及控股股东、原实际控制人冯杰、蒋玺的银行流水；
- （3）了解并关注关联方与公司资金交易的背景及原因、时间、发生额、决策程序等情况；
- （4）访谈了公司管理层、财务人员；
- （5）查阅了报告期内至 2023 年 6 月 30 日公司财务往来科目明细账及相关记账凭证、银行流水；
- （6）查阅公司《关联交易决策制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等相关制度文件。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司在有限公司阶段，未建立完善的关联方资金拆借防范措施且相关防范措施亦未得到有效执行，存在关联方资金拆借行为。

（2）股份公司阶段，公司制定了《关联交易决策制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等较为完善的关联方资金拆借的规范措施并有效执行，除在报告期后经公司内部审议程序向其他关联方天成大数据提供短期借款外，不存在其他新增资金拆借的行为。在主办券商的督促下，截至 2023 年 5 月 31 日，公司与关联方之间的拆借资金已全部清偿完毕，公司资金与关联方完全独立，对关联方不构成依赖。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”之“（4）其他事项”部分补充披露。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6.关于其他事项”之“五、关于资金拆借”之“（三）”回复。

六、关于供应商。

（一）说明主要供应商与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据、合作时长，分析公司采购的持续性、稳定性

报告期内，公司与主要供应商的具体合作情况如下：

供应商名称	采购内容	合作模式	结算方式	定价依据	合作时长
华为云计算技术有限公司	云资源	代理模式，公司向华为云采购云资源，将华为云产品及服务销售给二级精英服务商或客户	根据其实际购买的云资源金额进行结算	参考华为云官网公布价格	2020年2月至今
亮风台（上海）信息科技有限公司	硬件设备、系统	签订合同确定采购品种和价格，按需直接采购	结算方式系按照合同约定通过银行转账方式付款	参考同类产品价格，沟通协商确定最终采购价格	单次合作
中国电信股份有限公司昆明分公司	宽带、机柜、IP资源	协议供应商，每年签订框架采购协议，约定采购单价	结算方式分为一次性费用结算及周期性费用结算（实际发生费用）结算两种模式，一次性费用结算为预收费用，待业务开通后根据实际发生费用为准进行结算，周期性费用结算以项目运营实际产生费用结算为准	每年确定单价，根据实际用量结算	2009年至今
中建材信息技术股份有	硬件设备、软件	签订合同确定采购品种	结算方式系按照合同约定通过银行转账方	参考同类产品价格，沟	多次合作

限公司		和价格，按需直接采购	式付款	通协商确定最终采购价格	
云南观厚网络科技有限公司	软件	签订合同确定采购品种和价格，按需直接采购	结算方式系按照合同约定通过银行转账方式付款	参考同类产品价格，沟通协商确定最终采购价格	单次合作
广东奥飞数据科技股份有限公司	技术服务	签订合同确定采购品种和价格，按需直接采购	结算方式系按照合同约定通过银行转账方式付款	参考同类产品价格，沟通协商确定最终采购价格	单次合作
上海盈策信息技术有限公司	技术服务	签订合同确定采购品种和价格，按需直接采购	结算方式系按照合同约定通过银行转账方式付款	参考同类产品价格，沟通协商确定最终采购价格	多次合作

公司采购的云资源、宽带、机柜、IP 资源等，品牌商规模较大，经营稳定，且与华为云计算技术有限公司、中国电信股份有限公司昆明分公司签署了框架采购协议，公司对这两家供应商的采购具有持续性和稳定性。

公司采购的服务器、软件及技术服务等，在市场上同类产品较多，质量稳定，货源充足，公司采购量与市场供应量相比较小，因此公司的采购需求可以得到充分满足。公司会基于产品需求、性价比、供应商管理等方面对不同的供应商进行询价与采购，因此供应商不会对公司采购产生重大影响，公司的采购具有持续性、稳定性，亦不存在对供应商的重大依赖，具备商业合理性。

(二) 结合行业及市场情况、市场地位、采购内容等，进一步说明供应商的可替代性，公司是否存在对单一供应商的依赖。

供应商的可替代性分析如下：

供应商类别	采购内容	市场情况	市场地位	可替代厂商
云资源供应商	云资源	寡头垄断竞争	行业领先	阿里云、腾讯云、百度云、天翼云
硬件设备供应商	硬件设备	充分竞争	行业普通	替代者众多
基础通信运营	宽带、机柜、IP 资源	寡头垄断竞争	行业领先	移动、联通
软件、技术服务提供商	软件及技术服务	充分竞争	行业普通	替代者众多

公司的硬件设备、软件及服务属于充分竞争市场，替代产品众多，不存在对单一供应商依赖而对公司业绩产生不利影响。

报告期内，公司对单一云资源供应商和基础通信运营商采购比例相对较高，具体情况如下：

供应 商名 称	2022 年度				2021 年度			
	2022 年度 采购金额 (万元)	占采购 总额比 例	对应业 务收入 (万 元)	占收 入总 额比 例	2021 年度 采购金额 (万元)	占采购 总额比 例	对应业 务收入 (万 元)	占收 入总 额比 例
华 为 云 计 算 技 术 有 限 公 司	457.62	21.21%	90.14	2.35%	577.83	20.24%	236.05	9.31%
中 国 电 信 股 份 有 限 公 司 昆 明 分 公 司	219.21	10.16%	256.01	6.69%	229.03	8.02%	350.95	13.84%

虽然公司存在向单一供应商的采购金额相对较大的情形，但对华为云的采购是基于代理而产生的，在数智化的时代，云服务是企业的刚需，也处于大力发展时代，华为云需要借助公司这类总经销商大力发展云业务市场，不属于公司对单一供应商依赖的情形。

公司向电信运营商采购宽带、机柜、IP 等资源，相应采购内容对应的收入比重较小，且公司与其替代厂商也建立了合作关系。

综上，公司不存在对单一供应商依赖的情形。

(三) 请主办券商及会计师对上述事项进行核查。

【主办券商回复】

1、核查方式

(1) 查阅了公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解合同主要条款或条件，是否与公司业务匹配；

(2) 访谈公司采购部、财务部等相关业务负责人和主要供应商的负责人，

了解公司与主要供应商的交易及结算流程、定价依据、合作的稳定性等信息；

(3) 查阅同行业可比公司招股说明书和公开年报，了解其采购模式、供应商集中情况与公司的异同点；

(4) 查询主要供应商的企业信息，了解其成立时间、注册资本主要股东及人员、经营范围、风险事项等信息，复核其与公司交易的合理性；

(5) 查询供应商所处行业的行业研究报告，了解其所处行业的特点及发展趋势。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司与主要供应商的业务合作模式与公司业务发展匹配，符合行业惯例；

(2) 公司主要供应商经营情况正常，行业发展良好，报告期内持续履约，预计未来与公司将继续开展相关合作；公司向前五大供应商采购占比相对较高，主要采购的云资源、宽带、机柜和 IP 等，上述供应商均为品牌商，规模较大，经营稳定，且与主要供应商签署了框架采购协议，公司对这两家供应商的采购具有持续性和稳定性。采购的硬件设备、软件及技术服务等，在市场上可替代的同类产品较多，可供选择的余地较大，供应商数量较多、可替代性强。公司不存在对单一供应商依赖的情形。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6.关于其他事项”之“六、关于供应商”之“（三）”回复。

七、关于外协。

（一）请公司补充披露：①外协在公司整个业务中所处环节、公司自主负责的具体内容及业务环节；②公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协产品的质量控制措施，外协在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性、合同中关于权利义务的约定及实际履行情况。

1、外协在公司整个业务中所处环节、公司自主负责的具体内容及业务环节：

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“2、外协外包情况”部分补充披露如下：

“外协在公司整个业务中所处环节：外协在公司整个业务中处于补充地位，根据公司的开发需求、项目需求，寻求专业的团队进行技术服务补充，以便公司节省时间、成本，高效的完成项目开发任务。公司业务涉及的外包人员主要是为协助“小黄牛”项目的技术服务工作，去到项目现场参与项目具体工作，完成项目经理交予的任务。由于客户方要求的交付时间紧张，公司基于专注核心技术、提高项目实施效率及节约人力成本等因素将部分工作内容简单、替代性较强的应用设计等工作外包给供应商完成，采用外部人员在公司研发成果的基础上为小黄牛项目做定制化服务，不存在核心环节外包或外协的情况。

公司自主负责的具体内容及业务环节：公司在“小黄牛”项目的技术服务工作中，主要是在自主研发的县域经济数字化技术研究成果基础之上，对“小黄牛”供应链平台的整体方案进行设计并搭建核心架构。公司已掌握的核心技术是应用于“小黄牛”供应链平台的核心架构，包括支付中台、大数据模块、权限管理模块、客户管理模块等。公司负责搭建好核心架构后，通过外采服务和人员调度进行统筹安排完成具体的场景细化，以及简单可替代性强的一些组件交付给外协人员来执行完成，以最终满足客户设定的校园、物流、食堂等多个具体应用场景，并负责产品测试、试运行等关键业务环节。”

2、公司对外协厂商的选取标准及管理制度，外协产品的质量控制措施，外协在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性、合同中关于权利义务的约定及实际履行情况

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“2、外协或外包情况”部分补充披露如下：

“公司对外协厂商的选取标准及管理制度：报告期内，公司外协业务较少，没有制定专门的外协管理制度。公司根据《供应商管理规定》选择包括外协厂商在内的供应商，以合作意愿、成立时间、注册资金、企业规模、资产状况、提供的产品及服务质量、资质情况、职业道德等为准入原则，建立供应商评价与定级相关规则，择优选取。

外协产品的质量控制措施：在确定合作前，公司对外协厂商进行详细调查；在合同约定中，明确人员管理与调整、作业场所、纪律、服务方式及流程，以及违约责任等；在业务执行过程中，公司密切关注外协方的履约能力，并高度参与其作业过程，定期获取包括外协提供服务项目的进度及工作记录，包括具体工作

内容、工时统计、工作总结及计划等；公司通过外协厂商每月提供服务的实际情况，对外协人员提供的服务进行质量评估，公司与外协方建立持续沟通机制，公司有权对未达到工作要求的外协人员申请更换，对外协厂商未按要求完成工作任务的情况，采取要求限期整改、支付违约金等处罚措施。

外协在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性：公司在“小黄牛”项目的技术服务工作的少量外协技术服务不涉及项目的主体及核心，是基于项目进度安排及实施效率的有益补充，有利于公司将相关资源集中于核心技术的研发，不影响公司业务独立性，公司对外协厂商不存在依赖。

合同中关于权利义务的约定及实际履行情况：根据公司与外协厂商签署的协议，公司为外协厂商提供工作场地、工作环境，提供必要的资料、数据、信息。外协厂商按照公司工作内容要求，提供相应的服务。外协厂商应公司要求选择符合工作要求的人员，安排相应工程师抵达公司指定地点开展工作，若外包单位安排的工程师无法满足甲方工作的要求，外协厂商须更换工程师后继续开展工作。外协厂商按照公司的工作规范进行日常工作；由外协人员原因造成的公司损失的，由外包方负责赔偿。外协人员的人事管理及其它福利待遇由外协厂商负责，外协厂商承担其派遣人员在公司作业场所发生的医疗保健、其他各种保险事宜及工伤死亡等所引起的一切费用。如因可归责于公司或公司工作人员的故意或重大过失（包括甲方作业场所缺乏安全措施而发生意外伤害事件的）而导致外包人员的任何伤亡，公司或公司工作人员应予依法承担；若是外包人员个人原因导致发生意外，公司不承担任何责任；如因外包方或外包人员原因导致公司遭受任何损失（包括但不限于人身伤害，财产损失等）的，外包方与外包人员将承担全部损失的连带赔偿责任。双方在实际履行过程中严格遵守合同条款，合同履行状况良好。报告期内，公司与外协厂商不存在诉讼或其他重大纠纷情形。”

（二）请公司补充说明：①外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。

1、外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性：

公司的外协厂商主要为协助“小黄牛”项目。公司业务不涉及保密等特殊要求，在软件信息服务行业，外协服务提供商具备相关业务经营范围及软件开发的能力即可，不存在需要具备其他资质的要求。

报告期内，公司外协厂商基本情况如下：

外协厂商	相关经营范围	成立时间	合作时间	注销时间
昆明南天计算机系统有限公司	软件开发；软件外包服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	1993/2/5	2021/6	未注销
云南云鲸科技有限公司	信息科技、计算机科技、软件科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让	2018/2/8	2021/8	未注销
昆明竹鹿科技有限公司	计算机软件技术开发	2015/7/28	2021/10	2023/6/20

故公司外协服务提供商具备相关业务经营范围及软件开发的能力，依法具备相应资质；公司不存在外协厂商成立后不久即为公司外协生产的情形。

2、外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

外协厂商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系。

3、公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形

公司与外协厂商签订的是“提供人员开发劳动工作量”并以“人月工作量定价”的外协合同。公司与外协厂商根据市场上技术人员的级别及行业惯例进行定价，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。

4、结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为

“I65 软件和信息技术服务业”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所属行业为“I65 软件和信息技术服务业”。根据同行业可比公司众诚科技、品高股份、同步新科公开资料，结合核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，与公司相比情况如下：

公司名称	外协内容	核心技术	核心资产	核心人员
云南天成	“小黄牛”平台建设项目中的账务清分模块、校园场景模块、UI设计、Logo设计、交互设计与前端开发	县域供应链平台系统架构设计技术、数据集成技术、嵌入式技术、数据处理技术等	截至 2022 年 12 月 31 日，公司资产合计 4,444.96 万元，其中：流动资产 4,187.42 万元、非流动资产 257.54 万元。公司核心资产包括货币资金 2,691.76 万元、应收账款 1,222.10 万元和其他应收账款 142.81 万元。	截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有员工 44 名，其中，研发人员 11 名、占比 25.00%，本科及以上学历 27 人、占比 61.36%
众诚科技	将简单、重复、非核心劳务作业外包	由系统级底层 API 构建的跨平台高效实时 3D 渲染引擎、基于逐像素渲染的实时光照系统、所见即所得”的可视化三维场景编辑系统、用于行为和逻辑编辑的可视化流程图系统、VR 内容开发平台等	截至 2022 年 12 月 31 日，公司资产合计 47,530.32 万元，其中：流动资产 41,761.36 万元、非流动资产 5,768.96 万元。公司核心资产包括货币资金 13,796.65 万元、应收账款 16,756.59 万元和存货 9,292.94 万元。	截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有员工 375 名，其中，研发人员 123 名、占比 32.80%，本科及以上学历 182 人、占比 48.53%
品高股份	简单重复性工作较多的非核心代码开发、测试、运维服务和与公司核心业务无关的部分定制化专业模块	自主可控异构云资源管控技术、分布式软件定义网络空间管控技术、基于计算存储分离架构的云数据湖技术、多数据形态的区块链即服务技术	截至 2022 年 12 月 31 日，公司资产合计 184,357.92 万元，其中：流动资产 149,852.36 万元、非流动资产 34,505.56 万元。公司核心资产包括货币资金 65,146.36 万元，应收账款 39,833.04 万元，交易性金融资产 21,154.06 万元和存货 22,063.18。	截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有员工 966 名，其中，研发人员 185 名、占比 19.15%，本科及以上学历 673 人、占比 69.67%

同步 新科	研发软件的推广服务、软件升级等	SOA 的大型互联网平台架构技术、大数据分析技术等	截至 2022 年 12 月 31 日，公司资产合计 8,291.43 万元，其中：流动资产 7,995.76 万元、非流动资产 295.67 万元。公司核心资产包括货币资金 1,321.35, 交易性金融资产 1,011.00 万元、应收账款 4,993.76 万元。	截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有员工 400 名，其中，本科及以上学历 285 人、占比 71.25%，研发人员人数未披露。
----------	-----------------	---------------------------	---	---

根据同行业可比公司披露信息，公司与同行业可比公司均拥有与自己主营业务相关的核心技术，流动资产占比较高，人员结构中研发人员平均占比 25%左右。上述可比公司均存在外协加工的情况，外协加工符合行业惯例。

由于公司处于着力发展云集成业务的初期，在人员规模、业务规模方面存在局限性，为了专注核心技术研发、提高项目实施效力、降低人力成本，将部分非核心系统业务的应用设计等工作交由外协厂商负责符合公司实际情况，与公司关键资源要素相匹配。

公司存在外协服务的项目所涉及的销售合同中，不存在禁止公司通过外协方式向客户提供合同约定产品的有关条款，公司亦未收到过客户关于外协加工的限制性要求或违约索赔，公司采用外协的方式符合销售合同的约定和客户的要求，无需客户的认可或同意，报告期内公司不存在因外协加工服务质量而产生的纠纷情况。

(三) 请主办券商及律师、会计师核查上述相关事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

(1) 查阅报告期内公司外协厂商名单；

(2) 通过天眼查、全国企业信用信息公示系统网站等企业信息查询网站查询公司报告期内外协厂商的成立时间、经营范围、股东、董事、监事、高级管理人员等信息，核查是否存在外协厂商成立后不久即为公司提供服务的情形，核查外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；

(3) 与公司相关人员进行访谈，了解公司外协采购的整体情况、相关资质的要求情况、外协采购定价机制、外协厂商选取标准等；

- (4) 查阅公司《供应商管理规定》，了解公司外协加工的内部控制情况；
- (5) 查阅公司与外协厂商签订的采购合同、验收报告等业务资料；
- (6) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询报告期内公司与外协厂商是否存在纠纷或潜在纠纷；
- (7) 查阅同行业公司公开披露信息，了解公司外协加工情况是否符合行业惯例；
- (8) 查阅公司与主要客户签署的销售合同，核查公司外协加工的方式是否需要取得客户认可或同意。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

- (1) 报告期内，公司仅在“小黄牛”项目的技术服务工作存在外协服务，主要系外包人员协助项目经理完成部分非核心模块开发的技术服务；
- (2) 公司自主负责项目涉及核心技术的研发，搭建核心系统，并对外采服务、人员调度进行统筹安排，以及负责交付产品的系统测试(块与块的联系整合)、总体功能测试、试运行等关键业务环节；
- (3) 公司有合理的外协厂商选取标准和有效的质量控制措施；
- (4) 外协合同中关于权利义务的约定明确，双方在实际履行过程中严格遵守合同条款，合同履行状况良好；
- (5) 公司外协服务提供商具备相关业务经营范围及软件开发的能力即可，无需取得其他相关资质，为公司提供服务的外协厂商已依法取得经营范围包含开展技术服务的营业执照，不存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形；
- (6) 公司的外协厂商不存在与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方有关联关系的情况；
- (7) 报告期内，公司外协服务金额较小，外协服务金额占营业成本的比重较低，外协加工定价方式符合行业惯例，交易定价公允，不存在外协厂商、供应商为公司分摊成本、承担费用的情形；
- (8) 公司云集成服务中存在外协加工属于行业惯例，且与公司关键资源要素匹配，公司外协加工的商业模式不需要取得客户认可或同意。

【律师回复】

律师回复详见国浩律所出具的《国浩律师（昆明）事务所关于云南天成科技

股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》之“问询问题 6.关于其他事项之（7）关于外协”之回复。

【会计师回复】

会计师回复详见《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问询问题 6.关于其他事项”之“七、关于外协”之“（三）”回复。

7. 其他说明事项。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请补充披露、核查。

【回复】

经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，截至本文件出具日，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过 7 个月。其中律师、申报会计师具体回复内容分别参见《国浩律师（昆明）事务所关于云南天成科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之补充法律意见书（一）》、《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

（本页无正文，为云南天成科技股份有限公司对《关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签字盖章页）

云南天成科技股份有限公司

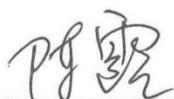
法定代表人签字：



2023 年 7 月 31 日

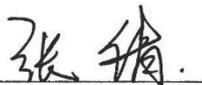
(本页无正文,为申万宏源证券承销保荐有限责任公司对《关于云南天成科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签字盖章页)

项目负责人(签字):

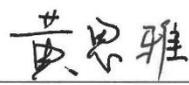


陈露

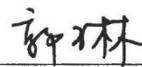
项目小组成员(签字):



张倩



黄思雅



郭琳

申万宏源证承销保荐有限责任公司



2023年7月31日