

关于对北京全网数商科技股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京全网数商科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年8月1日收到贵公司一部出具的《关于对北京全网数商科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第195号），公司对问询函所列问题做了认真核实、充分讨论后回复如下：

1、关于主要客户和供应商

你公司2022年年报未披露前五大客户及供应商名称，解释原因为存在商业秘密，但你公司2020年、2021年年报均披露了前五大客户及供应商名称，且2021年前五大客户及供应商均为当期新增。

请你公司：

（1）结合与前五大客户、供应商保密条款具体内容等情况说明本期未披露主要客户及供应商具体信息的原因及合理性；

公司回复：

因合作项目存在商业机密，客户进行数字化改造，可以提升客户的信息化水平，改善其营销方式及管理水平，提高客户公司的业绩，为了避免竞争对手获得客户信息及根据双方签署合同约定的保密条款要求，如“所有项目相关人员不得以任何形式向第三方透露本合同项目合作计划及内容”等内容，公司遵守合同相关的法律规定及诚信经营的原则，

不披露主要客户及供应商具体名称及相关项目信息，具体保密条款参见部分截图：

第六部分 保密责任

双方共同恪守对技术及对项目工程的保密责任。

1. 所有项目相关人员不得以任何形式向任何第三方透露本合同项目合作计划及内容。
2. 所有项目相关人员，不得以任何方式向任何第三方透露与本项目有关的源代码、技术成果及相关技术资料等项目信息。
3. 乙方不得以任何方式向第三方泄露甲方的业务数据、业务实务及相关信息及文档。
4. 保密期限：在本合同有效期内以及在有效期后的合理期限内甲乙双方均不得将合同及项目相关的技术资料、技术秘密等成为公共信息之前披露给任何第三方。

5. 乙方应对本合同内容及本项目执行过程中所知悉的甲方的一切数据、信息和资料等予以严格保密，不得向任何第三方提供，也不得用于本合同目的以外的任何用途，否则因此给甲方造成的损失由乙方承担赔偿责任，乙方违反保密义务的，应向甲方支付合同额的两倍作为违约金，甲方保留解除合同的权利，如违约金不足弥补甲方损失的，乙方应继续赔偿。甲方有权向甲方客户提供本项目相关资料、数据和信息，包括但不限于与本项目相关的乙方保密信息，且不属于违反保密义务。

第七部分 不可抗力

第十一条 保密

1. 信息传递

在本合同的履行期内，在履行本合同必要的前提下，任何一方可以获得与本项目相关的对方的商业秘密，但双方在进行披露和接受时均应采取适当的、合理的及有效的保密措施。

2. 保密

获取对方商业秘密的一方仅可将该商业秘密用于履行其在本合同项下的义务，且只能由相关的工程技术人员使用。获取对方商业秘密的一方应当采取适当的、合理的并且有效的方式保护所获取的商业秘密，不得未经授权使用、传播、转让或向第三方披露或公开对方的商业秘密。除非接受方被允许保留，否则一方提供的保密信息（包括其复制件）应于下列时间（以最先发生者为准）退还或销毁：（a）服务完成，（b）披露方要求。

3. 非竞争

甲、乙双方同意，在本合同实施过程中以及本合同履行完毕后的3年内，双方均不得使用在履行本项目过程中获得的信息从事与对方有竞争性的业务。

任何一方也不得采取任何方式聘用或与本开发项目中的对方相关技术或管理人员签订商业合同。限制期为该些人员在本合同实施过程中以及本合同履行完毕后的36个月内。

本条不适用于该等人员独立回应不以他们为特定目标的间接招募（如一般的报纸广告、雇用代理介绍和互联网招聘）。

4. 上述保密义务不适用以下情况

13

（2）说明报告期内前五大客户与供应商较上年是否发生重大变化，如是，请说明原因及合理性，是否符合行业惯例；并说明公司供销渠道是否稳定。

公司回复：

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

随着国家对全国数字经济规划的落实，很多客户有数字化改造升级的需求。我们主要基于公司的核心产品，为其提供定制的数字化改造升级服务，受客户定制的数字化需求和长期投入数字化改造的预算资金变

化影响较大，公司大多数客户前期投入较大，后期投入相对减少，会在前期投入较大时可能成为公司前五大客户，公司各报告期的主要客户也因此发生变化；同时随着客户的定制化需求和投入资金的不同，我们的供应商也会随之变化。

因此公司前五大客户及供应商发生重大变化是正常经营情况，往年客户，仍持续合作，因客户业务需要，在投入上有所变化。公司深耕互联网行业近20年，为很多不同行业的单位成功地提供了各类数字化升级改造服务，取得了大量的供销渠道，保证了公司高质量服务于客户。

2、关于应收账款和其他应收款

你公司报告期末应收账款账面余额为10,565.42万元，较期初下降10.88%；其中，账龄1年以上应收账款期末余额5,327.32万元，占比50.42%；账龄1年以内的应收账款，你公司未计提坏账准备。报告期内你公司转销或核销应收账款1,490.74万元。

报告期内，你公司未对各类应收取的押金、备用金、保证金等其他应收款计提坏账准备。

请你公司：

（1）结合应收账款的形成背景、长期挂账的原因、相关欠款方的资信情况、采用的信用政策、采取的催收政策及期后回款情况说明长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，是否存在放宽信用政策增加收入的情形，你公司为收回款项已采取的措施及效果；

公司回复：

公司主要为客户提供数字化改造方案并实施，根据项目开发实施并验收后确认应收账款，客户付款期一般在3个月到1年。应收账款的形成

有三个主要原因造成长账龄应收款：一是部分早期客户规模较小，受互联网市场冲击，经营不善等因素，后期无力支付我们应收款项，使应收账款延长；二是部分客户在应用时需要和多个第三方系统对接，需要多方联调，项目交付后，使用周期较长，导致客户付款期限延长；三是客户方决策链较长，涉及部门较多，使客户付款期限延长。另外2020-2022年因疫情影响，也造成了部分应收账款账龄增长；公司不存在放宽信用政策增加收入的情形。

公司一年以上账龄的客户应收账款账面余额为5,327.32万元，其中账龄1年以上前十名客户应收账款为2,770.28万元，占一年以上账龄的应收账款账面余额 52.00%，公司主要应收款项、客户资信，催收政策等情况分别如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	1年以上应收账款金额	形成背景	长期挂账原因	资信情况	信用政策	催收政策	期后回款情况	公司采取的措施及效果
1	客户 1	571.00	496.00	18 年系统集成服务和 21 年开发业务流程管理系统	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询，无行政处罚信息，未被列入经营异常名录，未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函，客户预计 2 年内支付款项
2	客户 2	379.01	137.01	20 年开发商城系统和 22 年开发精准广告营销系统	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询，无行政处罚信息，未被列入经营异常名录，未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函，客户预计 2 年内支付款项
3	客户 3	346.62	346.62	19 年开发微信统合平台	项目升级	通过国家企业信用信息公示系统查询，无行政处罚信息，未被列入经营异常名录，未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		继续催款，客户预计 2 年内支付款项

				和 21 年微服务架构升级						
4	客户 4	297.00	297.00	19 年开发 B2B 平台项目	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函, 客户预计 2 年内支付款项
5	客户 5	292.84	292.84	21 年开发泛电商平台 IT 项目	项目升级	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收	56.98	多次催款, 客户预计 2 年内支付款项
6	客户 6	274.02	274.02	19 年系统集成服务	项目运行异常	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函, 客户预计 2 年内支付款项
7	客户 7	268.80	268.80	21 年开发企事通商城架构升级和商城业务中台系统	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函, 客户预计 2 年内支付款项
8	客户 8	250.00	250.00	21 年开发家政行业互联网平台	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函, 客户预计 2 年内支付款项
9	客户 9	208.00	208.00	19 年开发一体化业务平台转型项目	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收		拟发律师函, 客户预计 2 年内支付款项
10	客户 10	200.00	200.00	21 年开发 IOT 物联网平台项目	资金周转困难	通过国家企业信用信息公示系统查询, 无行政处罚信息, 未被列入经营异常名录, 未被列入严重违法失信名单	项目结束后 1 年内支付	电话催收和上门催收	32.5	多次催款, 客户预计 1 年内支付剩余款项
	合计	3,087.28	2,770.28						89.84	
	占 1 年以上应收账款		52.00%							

款比重									
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

(2) 结合应收账款形成背景、逾期情况、回款情况等，说明公司对账龄在1年以内应收账款未计提坏账的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；

公司回复：

公司一年以内账龄的客户应收账款账面余额为5,238.10万元，其中账龄1年以内前十名客户应收账款为3,784.22万元，占一年以内账龄的应收账款账面余额 72.24%，公司形成背景、逾期情况、回款情况情况分别如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	1年以内应收账款金额	形成背景	逾期情况	截止2023/7/31期后回款
1	客户 11	638.71	638.71	开发项目款	未逾期	47.33
2	客户 12	580.00	580.00	软件产品款	未逾期	580
3	客户 13	534.01	534.01	开发项目款	未逾期	534.01
4	客户 14	507.00	507.00	开发项目款	未逾期	507.00
5	客户 15	379.01	242.00	开发项目款	部分逾期	
6	客户 16	334.50	334.50	开发项目款	未逾期	133.8
7	客户 17	300.00	300.00	开发项目款	未逾期	
8	客户 18	266.80	215.00	开发项目款	未逾期	96.8
9	客户 19	235.00	235.00	开发项目款	未逾期	235
10	客户 20	198.00	198.00	开发项目款	未逾期	42.3
合计		3,973.03	3,784.22			2,176.24
	占1年以内应收账款余额比重		72.24%			54.78%

公司判断1年以内应收账款产生坏账损失的可能性较小且可回收性不存在重大风险，结合历史回款经验及沿用公司一贯采用的相关会计

政策，对账龄在 1 年以内的应收账款不计提坏账准备，符合《企业会计准则》的规定。

(3) 结合交易背景，说明本期核销的主要客户的依据、原因、金额、账龄等，说明应收账款核销程序是否完善；

公司回复：

公司前十大核销客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	核销金额	账龄	应收账款形成时间及原因	核销原因	核销依据
1	客户 21	213.25	3 年以上	18 年开发企事通技术平台开发，项目运营异常	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
2	客户 22	144.21	4 年以上	18 年销售仿真系统，资金周转困难	公司破产注销，无力支付款项	总经理办公会
3	客户 23	132.55	5 年以上	16 年开发图像搜索引擎系统，系统使用异常	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
4	客户 24	132.02	5 年以上	16 年开发医疗服务电子商务平台，经营异常，项目运营不善，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
5	客户 25	108.16	4 年以上	17 年销售商城系统，经营不善，资金周转困难	破产注销，无力支付款项	总经理办公会
6	客户 26	104.98	4 年以上	17 年开发垂直电商平台，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
7	客户 27	90.13	4 年以上	17 年销售商城系统，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
8	客户 28	89.92	4 年以上	17 年销售商城系统，系统运营异常，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
9	客户 29	79.53	5 年以上	16 年开发医疗互联网数字化医疗健康一体化解决方案平台，项目运营不善，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
10	客户 30	79.53	5 年以上	16 年开发 GO 优汇电商平台，项目运营不善，资金周转困难	保理买断，坏账部分核销	总经理办公会
合计		1,174.26				

公司前十大核销金额合计为 1,174.26 万元，均为客户数字化项目开发款项。

核销原因总体分为两个部分，第一部分为客户公司破产或注销，相关法人主体灭失，不得已进行核销处理；第二部分为保理不附追索权买断出表，对于原计入坏账准备的部分以及对应的应收账款，因保理出表并未全额回款，不属于转回，故进行核销处理。

保理出表的具体原因：

对于部分账龄较长（超过3年），客户资金周转困难，公司多次催收无果，而公司又不愿采取诉讼等激烈手段催收（诉讼会给公司的声誉等带来负面影响）的应收账款，统一进行了保理出表，把债权统一转让给了第三方，第三方的诉讼（如有）与公司没有直接关系，公司不是直接诉讼的当事人，不对公司的声誉带来负面影响。

应收账款核销的内部审批程序如下：

2022年9月30日，公司召开总经理办公会并形成办公会决议，一致同意将部分问题类应收账款债权转让给保理公司，转销或核销已计提坏账部分的应收账款。

（4）结合其他应收款相关方资信情况、预期信用损失估计情况等说明未对押金、备用金、保证金等其他应收款计提坏账准备的合理性，说明其他应收款坏账准备计提是否充分。

公司回复：

公司报告期末其他应收款押金、备用金、保证金合计350.80万元，占比94.14%。公司主要其他应收款押金、备用金、保证金相关方资信情况分别如下：

单位：万元

序号	公司名称	款项性质	其他应收款余额	资信情况
1	中关村科技租赁股份有限公司	租赁保证金	100.00	正常经营，未发生清算破产、未被列入失信被执行入名单，资信较好
2	长城汽车股份有限公司	投标保证金	50.00	正常经营，未发生清算破产、未被列入失信被

序号	公司名称	款项性质	其他应收款余额	资信情况
	司			执行人名单，资信较好
3	北京世纪星空影业投资有限公司	租赁及场地等押金	21.58	正常经营，未发生清算破产、未被列入失信被执行人名单，资信较好
4	陈臣	备用金	58.83	
5	陈雷	备用金	24.25	
合计			254.66	
占其他应收款余额比重			69.27%	

公司的主要其他应收款保证金、押金对象为中关村科技租赁股份有限公司、长城汽车股份有限公司、北京世纪星空影业投资有限公司，相关业务尚在执行中，处于正常经营状态，未发生清算破产、未被列入失信被执行人名单，资信情况较好，信用风险较低，发生实质性坏账的风险较小，故未计提坏账准备。

公司的主要其他应收款备用金对象为员工陈臣、陈雷等，期后已结转部分费用，发生实质性坏账的风险较小，故未计提坏账准备。

报告期内，公司依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，采用预期信用损失模型，对其他应收款进行了充分的分析和评估，本期计提其他应收款坏账准备符合企业会计准则等相关法规，其他应收款坏账准备计提是充分的、合理的。

3、关于库存商品

你公司报告期末库存商品账面余额为1,723.60万元，期初账面余额为1,989.86万元；期初和期末跌价准备金额均为27.00万元，本期未计提存货跌价准备。

请你公司结合库存商品核算的具体内容、库龄、对存储方式的要求、可变现净值确认依据及存货跌价准备计提方法等情况说明未对存货计提跌价准备的原因及合理性。

公司回复：

公司存货期末金额1,723.60万，包括软件项目成本1,696.6万元和硬件27万元，其中硬件是滞销的自助洗车机，超过5年，公司全额计提坏账；软件项目是公司2022年开发的数字化改造业务的项目成本，包括数据中台对外服务能力建设系统、数据治理及技术服务、工业综合管控平台等数字化改造项目。

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值为在正常生产过程中，以存货的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本期存货存续时间均在一年以内，期后已经跟客户沟通项目情况，将于2023年内交付存货1,696.6万项目。根据合同签署价格，截至目前部分项目已经交付，尚未发现有低于成本的情况，所以未计提减值。

4、关于销售费用

你公司报告期发生销售费用209.21万元，同比下降76.08%，本期销售费用率为1.44%，上期为6.70%，你公司解释销售费用下降原因主要系公司加强销售管理，减少了咨询费和合作渠道费用所致。其中：职工薪酬本期发生额为73.85万元，同比下降36.43%，期初期末销售人员均为9人；广告费本期发生额为70.75万元，同比下降54.10%；咨询费本期无发生额，上期金额为368.93万元；合作渠道费本期无发生额，上期金额为214.56万元，你公司年报披露，公司通过直销和渠道两种方式进行销售。

请你公司：

(1) 说明销售费用与营业收入变动幅度不一致的原因及合理性，公司如何通过较低销售费用获取客户与订单，是否符合行业惯例；

公司回复：

报告期发生销售费用209.21万元，同比下降76.08%，变动主要在咨询费和合作渠道费用，咨询费用是销售期间请专业人员咨询项目业务规划，产品方案等，是偶发性费用，本期业务此类咨询项目减少，所以咨询费减少；合作渠道费是合作方提供销售商机，处理一些商务活动，由公司接单并完成项目后，给予合作方渠道费用。本期公司为了控制销售费用，增加收益，加强销售团队的管理，提高了直销业务，本期的渠道费用减少，也有业务机会偶发性的影响，所以本期销售费用下降较多。本期营业收入14,557.5万元，同比增加11.58%，由于公司销售团队调整，业务拓展尚需提高，所以本期营业收入增加幅度较小。

公司细分行业小，与其他软件开发上市公司可比性较弱，同时客户定制的需求不一样，未找到同行业可比公司销售费用相关数据。

(2) 说明在整体销售人员未发生变化的情况下，职工薪酬下降的原因及合理性；

公司回复：

公司销售人员数量虽然没有变化，但人员结构有调整，将有意愿从事销售工作且善于沟通，交际的其他部门人员调整为销售人员，且其薪酬相对较低，所以销售人员职工薪酬下降。

(3) 结合业务开展、宣传形式等，说明广告费的具体内容，主要支付对象，与公司是否有关联关系和其他利益安排，本期下降的原因；

公司回复：

公司的业务开展、宣传形式

公司的业务开展分为几个部分，其一为客户介绍，该渠道获客的客户不需要消耗广告费用；其二为竞标获客，该部分也不消耗广告费用，第三部分为被动获客，该部分消耗广告费用。

对于被动获客的宣传渠道主要通过网络搜索引擎广告投放，如百度等；另外与北京博尚广告有限公司合作消耗的广告费主要用于策划和设计公司官网，优化公司官网技术信息和业务信息。

公司与百度及博尚公司两家公司无关联关系、无其他利益安排。

(4) 结合销售模式、合同条款等，说明上期咨询费和合作渠道费的确认依据，该费用是否具有偶发性；本期无相关费用发生的原因及合理性。

公司回复：

公司销售模式为直销和渠道销售结合方式，根据业务复杂程度，销售确定是否需要第三方机构提供支撑，由此发生咨询费和合作渠道费用，具有一定的偶发性。上期咨询费用是销售期间请专业人员咨询项目业务规划，产品方案等，是偶发性费用；合作渠道费是合作方提供销售商机，处理一些商务活动，由公司接单并完成项目后，给予合作方渠道费用。公司根据收回客户项目款项金额，按比例计算并支付渠道费用。本期公司为了控制销售费用，增加收益，加强销售团队的管理，增加直销业务，所以本期销售的咨询费和渠道费用减少，也有偶发性。

5、关于研发费用

你公司报告期发生研发费用2,988.98万元，同比增长8.90%，其中：委外研发费用2,155.78万元，同比增长9.73%，占比72.12%。

请你公司结合报告期内委外研发的具体情况，包括被委托方情况、具体项目情况、委外研发相关合同主要条款、主要研发成果、市场转化情况及对经营业绩的影响，说明进行大额委外研发的原因，公司是否具备独立的研发能力，相关研发成果是否存在权属纠纷情况。

公司回复：

报告期内公司实行自主研发和外包研发相结合的方式。自主研发公司建有研发中心，研发中心包括产品团队、开发团队、测试团队。产品团队负责技术产品的版本规划、需求分析、原型设计和产品验收。技术产品的系统需求主要来源于市场调研、竞品分析和项目实施过程中的需求提炼。开发团队负责技术产品的开发，同时跟踪业内先进技术，不断完善公司技术架构和技术中台。测试团队负责技术产品的功能测试、性能测试、安全测试，验证技术产品符合产品规划的需求标准，报告期公司自主研发完成11个项目，有能力独立研发。虽然委外研发占比较高，但委外研发是按公司研发要求研发，基于公司的业务领域和技术架构下开发，产品具有可替代性，不会依赖委外研发。

公司研发人员有限，如果完全进行自研，研发周期过长，容易丢失市场机会，所以本期委外研发；因研发人员一般是公司的核心技术人员，其薪酬相对较高，所以委外研发费用较高。

公司委外研发情况如下：

序号	项目名称	(不含税金额) 合同主条款	被委托方	交付时间	研发进度
1	产品数据管理系统	2,556,603.70	江苏三眼精灵科技有限公司	2022.07	已完成
2	智能客服系统项目	1,226,415.09	合肥探奥自动化有限公司	2022.03	已完成
3	在线文档管理系统项目	566,037.74	合肥探奥自动化有限公司	2022.03	已完成
4	基于AI芯片的边缘计算AI算法	1,047,169.81	北京京新达科技有限公司	2022.07	已完成
5	低代码数据可视	1,320,754.72	北京合德科技有限	2022.07	已完成

	化开发平台		公司		
6	即时通讯和实时音视频平台	1,792,452.83	北京合德科技有限公司	2022.07	已完成
7	智慧企业资产安全管理系统	2,566,037.74	北京华胜信安电子科技有限公司	2022.07	已完成
8	智能文档检索推荐系统	3,396,226.42	北京中科凡语科技有限公司	2022.09	已完成
9	智慧园区管理系统平台	2,716,981.06	罗科仕科技（北京）股份有限公司	2022.12	已完成
10	MOM生产制造系统项目	1,971,698.08	广州十三邀信息科技有限公司	2022.12	已完成
11	可编排的组件式规则引擎	377,358.49	北京奕泓互动网络科技有限公司	2022.12	已完成
12	企业级搜索平台项目	1,084,905.66	北京奕泓互动网络科技有限公司	2022.12	已完成
13	试验台试验管理及演示指挥研究系统软件	924,528.30	北京海纳数智技术有限公司	2022.12	已完成
14	客户关系管理系统	10,619.47	广州谷居网络科技有限公司	2022.03	已完成
	合计	21,557,789.11			

委外研发成果情况：通过研发，公司获得了大量新的技术资料，包括源码，技术文档等，公司整合后，可以申请多项软件著作权，为后期项目研发改进做好基础。市场转化情况及对公司业绩的影响：通过研发，公司的业务领域得到了扩大，包括通用解决方案能力，行业解决方案能力。公司在企业领域提升了针对制造业的解决方案能力，公司在政府公共事业领域增加了智慧社区、智慧园区相关的解决方案。通过提升解决方案能力，公司获得了比较比较多的新领域客户订单。

合同中关于约定知识产权权利归属有明确规定，情况如下：1、被委托方为履行本合同而为甲方开发的技术成果，归属甲方。2、被委托方为履行本合同而采用的乙方原有软件著作权技术成果，归属被委托方，不存在研发成果所有权归属纠纷。

北京全网数商科技股份有限公司

