

**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第二轮审核问询函》
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 8 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 8 月 11 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第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）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”）、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”）等相关方对第二轮问询函中所提到的问题逐项进行了落实并进行说明说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及《公开转让说明书》及其相关文件需要改动部分，已按照要求进行了修改，现对第二轮问询函回复如下，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. 关于持续经营能力及关联交易。	4
2. 关于其他财务事项。	48
3、根据《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》 补充披露报告期后的重要事项	53

1.关于持续经营能力及关联交易。

根据申报文件及前次问询回复，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%，主要为云集成服务业务。

请公司：（1）结合公司前期项目经验积累、技术研发成果、客户开拓、云集成服务核心竞争力、公司未来发展规划等补充说明公司报告期内业务收入结构变化的原因以及云集成服务业务增长是否具备可持续性；同时说明报告期内公司 IDC 及其增值业务的各项业务收入占比，削减 IDC 带宽流量业务的相关举措、对业务转型及公司生产经营的具体影响；（2）按照云集成服务关联交易项目并结合项目主要成本构成及占比、与其他非关联方各项目成本及平均成本的差异、技术积累及运用至各项目情况、建设要求及规模具体差异等量化说明保山农业大数据服务中心建设项目远高于非关联方云集成服务项目的原因及合理性，小黄牛数字供应链平台项目毛利率与非关联方云集成服务项目差异合理性；（3）结合保山农业大数据服务中心建设项目招投标情况（包括但不限于竞争对手数量及基本情况、报价情况等）说明定价是否公允；市场上是否存在第三方可比项目的报价情况，如有说明差异情况及合理性；（4）结合实际控制人变动情况、客户变化、项目变动、合同签约时间、项目实际进展情况、提交验收时点、验收周期及验收时点、收入确认时点等说明公司是否存在通过调节验收时点的方式跨期确认收入；（5）说明云南天成大数据发展有限公司发生亏损的合理性，结合上述情况说明公司向其采购技术服务费是否公允，是否存在云南天成大数据发展有限公司为公司项目承担成本及费用的情形；（6）说明报告期后非关联方新客户拓展情况，同时按照业务类别说明期后非关联方收入金额及占比，是否具备独立面对市场并获客的能力，关联方项目完结后，公司业绩收入存在下降风险，降低关联交易规模措施及有效性；（7）结合产品市场前景、管理团队和整体人员稳定性、上下游资源拓展优势、资金筹资能力、技术优势、产品市场竞争力等进一步分析评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

请主办券商和会计师：（1）补充核查上述事项并发表明确意见，说明对业绩真实性，收入确认时点准确性的核查程序，包括但不限于收入截止性测试核查程序、比例、核查结论，对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的

金额占总金额的比重；（2）说明对于关联交易的具体核查程序、核查范围及核查结论，并对公司关联交易的必要性、公允性、是否通过不公允交易虚增收入以满足挂牌条件、是否对关联交易存在依赖性以及对公司持续经营能力的影响审慎发表意见。

【公司回复】

一、结合公司前期项目经验积累、技术研发成果、客户开拓、云集成服务核心竞争力、公司未来发展规划等补充说明公司报告期内业务收入结构变化的原因以及云集成服务业务增长是否具备可持续性；同时说明报告期内公司 IDC 及其增值业务的各项业务收入占比，削减 IDC 带宽流量业务的相关举措、对业务转型及公司生产经营的具体影响；

（一）结合公司前期项目经验积累、技术研发成果、客户开拓、云集成服务核心竞争力、公司未来发展规划等补充说明公司报告期内业务收入结构变化的原因以及云集成服务业务增长是否具备可持续性；

1、公司前期的项目经验积累

公司从 2009 年成立至今，一直作为专业 IDC 服务商，积累了大量故障处理实例和处理经验，可以为客户快速定位和解决故障，提供高品质的运维服务，保证数据中心的安全性和可用性。公司从 2015 年开始进入云业务行业，通过购买国内知名的云管理套件及底层虚拟化平台技术进行二次开发，搭建了属于公司自有的公有云平台，后来被华为云认可并成为华为云在云南地区的总经销商。

2018 年，在云技术高速发展的背景下，公司开始调整业务发展方向，一方面继续深耕原有传统 IDC 及云业务，另一方面在原有的服务基础上，深化服务领域，开始组建技术研发团队，着手开发基于云资源的信息化系统集成业务。2019 年，公司在对云集成服务业务上初见成效，开拓了云南省科普资源信息中心的科普信息化支撑平台建设、昆明市人力资源和社会保障信息中心信息系统维护项目、云南省跨境电子商务公共服务平台升级优化服务项目等政企类客户项目，积累了为政企类客户提供云集成服务的经验。2020 年，公司开始战略转型，将数字县域相关的云集成服务业务作为公司未来的重点业务发展方向，同时加大相关技术人员的培养。

2021 年，公司基于对云集成服务业务的一定积累和市场需求调研，自主研

发了县域供应链平台,形成了一定的技术积累取得了自有知识产权,并完成了“小黄牛”项目第一阶段的平台建设业务,针对县域数字经济从投资、融资、建设、运营、管理,借助产业互联网技术,消费互联网平台,围绕本地民生相关的产业,构建本地资源交易,生活服务、公共服务为一体的“产业供应链服务平台”。“小黄牛”项目的成功实施实现了隆阳区县域内经济产业一体化协同管理、促进了县域资源的流通互助,在公司所处的云南地区形成了一定标杆效应。

2022年,公司充分利用“小黄牛”项目的技术实施经验,完成保山保农的智慧农业供应链平台构建工作,实现了县域供应链技术及实施经验在农业领域的延伸和应用。公司将在县域经济相关领域项目中充分发挥本土优势和服务优势,将该类项目打造为标准化、可复制的模式,在云南其他区域市场进行积极推广。

2、技术研发成果

截至2023年6月30日,公司拥有2项专利和48项软件著作权。其中,公司经过长期的技术积累及研发投入,围绕多云管理能力搭建的相关技术形成了“一种基于通用服务器和通用交换机的高可用云计算系统”的1项专利,以及“天智云一体化控制平台 V1.0”、“天智云云服务器移动端管理应用系统 V1.0”、“天智云虚拟主机管理平台 V2.0”、“大数据可视化平台 V1.0”等18项软件著作权;围绕县域经济产业数字化服务的相关技术形成了“县域供应链大宗集采电商移动端平台 V1.0”、“县域供应链大宗集采电商 PC 端平台 V1.0”等4项软件著作权。

公司在云集成服务业务中的技术研发成果主要在项目执行过程中系统性体现,公司积累的技术成果均应用到“小黄牛”项目、保山保农、兰坪县、武定县等县域经济产业数字化相关项目中,公司具备较好的技术成果转化能力。

3、客户开拓情况

公司从基于云资源的信息化平台的建设、维护、优化服务等入手发展云集成服务业务,在2019年开拓了首批政企类客户,如云南省科普资源信息中心、昆明市人力资源和社会保障信息中心、云南省商务厅等。

2021年,公司明确着重发展数字县域业务相关的云集成服务业务后,公司成功获取并顺利实施完成“小黄牛”项目平台建设工作,在保山市区域内形成了标杆效应;同时,在其他云集成服务业务中,持续开拓了云南云上云信息化有限公司、云南省地图院、昆明市人力资源和社会保障信息中心、云南省科普资源信息

中心等政企类非关联方客户。

2022年8月，公司被保山数产收购后，公司利用自身技术积累、项目实施经验，以及实际控制人、控股股东的国企资源优势，在数字县域业务及其延伸领域中，陆续获取了保山保农、保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司等关联方重要客户，并在区域市场树立了良好的口碑。

截至本回复出具之日，公司利用前期技术积累、项目经验，进一步获取了怒江州、武定县、保山数产的数字县域相关的云集成服务项目；新增了保山城投物业管理有限公司、保山市林攀商贸有限公司等关联方客户，以及云南唯恒基业科技有限公司、云南景多维科技有限公司、云南交投物业服务有限公司等非关联方新老客户。报告期后至2023年7月31日，公司累计新增订单金额为6,009.78万元。

4、云集成服务核心竞争力

公司致力于满足不同县域、不同行业客户对数字供应链平台相关的信息平台建设服务需求，以及个性化功能的深化需求。公司通过对云南地区不同县域客户的持续深度服务，对县域经济各产业进行技术剖析与深入研究，基于多年在数据中心、云计算、区块链、互联网应用等方面的经验和技術，已形成围绕多云管理相关的1项专利、18项软件著作权，以及围绕县域经济产业数字化服务相关的4项软件著作权，并形成了以数字县域综合解决方案为核心的信息化解决方案。

公司基于县域经济产业数字化服务为发展重点的云集成服务已取得一定成效，已完成的“小黄牛”项目、保山保农项目均在区域市场内树立了良好口碑。

公司将项目经验积累逐步转化为核心竞争力，依托具体项目的积累研发并形成自主产品，具备较强的业务可复制性和延伸性，通过可复制性进一步将既有服务、开发经验拓展到其他区域、行业客户，通过延伸性进一步拓展现有客户的其他服务需求。同时，公司依托于多年客户拓展及专业服务的沉淀，对自身所处的云南地区客户需求快速响应，在现实控人隆阳区国资委的支持下，将本土优势、服务优势与资源优势相结合。

5、公司未来发展规划

公司在云集成服务业务的未来发展规划主要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。

6、报告期内业务收入结构变化的原因

报告期内公司的业务收入结构情况如下：

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%

公司云集成服务业务收入占比大幅增加，其他业务均呈现下降趋势，主要原因系公司业务发展重心向云集成服务业务转移，在人力紧张的情况下公司未大力发展 IDC 及云业务，云集成服务业务增长也是公司经过多年的技术研发、项目经验积累、客户拓展积累后的成果表现。

7、云集成服务业务增长是否具备可持续性

公司云集成服务业务在报告期内的增长与公司发展规划相匹配，公司在项目经验、技术研发、客户开拓等方面的积累为未来增长提供了有力支撑，截至 2023 年 7 月 31 日，公司在手订单累计金额为 12,531.61 万元，其中云集成服务业务的订单金额累计为 12,256.31 万元。综上所述，云集成服务业务增长具备可持续性。

(二) 同时说明报告期内公司 IDC 及其增值业务的各项业务收入占比，削减 IDC 带宽流量业务的相关举措、对业务转型及公司生产经营的具体影响；

1、同时说明报告期内公司 IDC 及其增值业务的各项业务收入占比

公司 IDC 及其增值业务主要包括提供机柜托管、带宽租用等的 IDC 基础服务，和提供网络接入、安全服务、系统维护等增值服务。其中，公司未对网络接入、安全服务、系统维护等增值服务单独向客户收费，将增值服务附加在机柜托管、带宽租用中向客户提供服务。

报告期内，各项业务收入占比情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
IDC 及其增值服务合计	256.01	-	350.95	-
其中：机柜托管	216.51	84.57%	246.21	70.16%
带宽租用	39.50	15.43%	104.74	29.84%

2、削减 IDC 带宽流量业务的相关举措、对业务转型及公司生产经营的具体影响

（1）削减 IDC 带宽流量业务的相关举措

报告期内，公司业务重心向云集成服务业务转移，在公司资源有限的情况下，削减 IDC 及其增值服务业务，相关措施包括：①不新开发 IDC 业务客户，以优质老客户续费为主；②减少使用率较低的机柜、带宽的采购；③削减成本较高的 IDC 带宽流量业务；④将部分规模较小的 IDC 用户转移至云平台；⑤减少 IDC 及其增值服务业务的销售、技术人员。

（2）对业务转型及公司生产经营的具体影响

云服务器相较于 IDC 而言，具有成本低、灵活性强、扩展性大、存储稳定性高等特点。我国近年来不断在倡导企业数字化转型，鼓励企业“上云”，只要云服务器能满足客户的需求，客户会优先选择云服务器，对数据存储安全性和公有云无法满足其需求的客户会继续选择 IDC，因此公司主要对存量客户提供续费服务，不大力发展 IDC 业务符合市场发展趋势，且公司的云资源业务亦能满足客户的上云需求，可以降低业务转型对公司的影响。

公司 IDC 及其增值服务 2022 年、2021 年的业务收入占比分别为 6.69%、13.84%，业务收入占比较小且呈逐年下降的趋势，且公司大力发展的云集成服务业务持续增长，由 2021 年的 25.71% 上升至 63.52%，公司削减 IDC 业务不会对公司业务转型及公司生产经营造成重大不利影响。

二、按照云集成服务关联交易项目并结合项目主要成本构成及占比、与其他非关联方各项目成本及平均成本的差异、技术积累及运用至各项目情况、建设要求及规模具体差异等量化说明保山农业大数据服务中心建设项目远高于非关联方云集成服务项目的原因及合理性，小黄牛数字供应链平台项目毛利率与非关联方云集成服务项目差异合理性；

（一）按照云集成服务关联交易项目并结合项目主要成本构成及占比、与其他非关联方各项目成本及平均成本的差异、技术积累及运用至各项目情况、建设

要求及规模具体差异等量化说明保山农业大数据服务中心建设项目远高于非关联方云集成服务项目的原因及合理性；

1、保山农业大数据服务中心建设项目主要成本构成及占比、与其他非关联方各项目成本及平均成本的差异

保山保农项目成本共计 387.89 万元，其中直接材料占比 75.32%，主要是云资源采购；外采服务占比 19.46%，主要是技术服务费、广告发布费；人工及其他占比 5.22%，主要是人员薪酬及费用。

保山农业大数据服务中心建设项目成本构成及占比：

项目	保山保农项目	
	金额（万元）	占比
直接材料	292.16	75.32%
外采服务	75.47	19.46%
人工及其他	20.26	5.22%
合计	387.89	100.00%

其他非关联方成本构成及占比：

项目	2022 年		2021 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
直接材料	45.95	18.72%	63.65	15.56%
外采服务	178.99	72.91%	315.26	77.06%
人工及其他	20.57	8.38%	30.20	7.38%
合计	245.51	100.00%	409.11	100.00%

其他非关联方平均成本：

项目	2022 年			2021 年		
	金额（万元）	项目数量	平均成本	金额（万元）	项目数量	平均成本
直接材料	45.95	20	2.30	63.65	26	2.45
外采服务	178.99		8.95	315.26		12.13
人工及其他	20.57		1.03	30.2		1.16
合计	245.51		12.28	409.11		15.74

由上表可知，非关联方云集成服务项目的成本主要包括直接材料、外采服务、人工及其他，其中 2021 年的直接材料占比 15.56%、外采服务占比 77.06%、人工及其他占比 7.38%；2022 年的直接材料占比 18.72%、外采服务占比 72.91%、人工及其他占比 8.38%；2021 年、2022 年各成本分类占比较为稳定。其中外采服务占比较高，主要根据项目的具体情况，例如项目的规模、项目难易程度、公司自有人员安排、以及项目时间紧迫程度等因素影响，公司为提高效率等考虑，会

对部分基础的开发、测试及运维服务进行外采。保山农业大数据服务中心建设项目成本性质分类构成与非关联方云集成服务项目成本性质分类构成不存在重大差异，但是各成本构成的具体比例具有较大差异，保山保农项目的直接材料采购占比较大，外采服务、人工及其他占比均低于其他非关联方云集成服务项目，主要原因分析如下：

（1）直接材料采购占比较大

保山保农大数据服务中心建设项目中，直接材料占比 75.32%，系公司对外采购云资源发生的成本。因本项目为软件系统开发类项目，软件系统运行需要依托于互联网以及对应的云主机进行运行，而保山保农尚未部署云资源，公司需要将其搭载在云资源环境中进行整体交付，根据目前市场发展趋势以及本着节约项目成本的角度综合考虑，选择将软件系统部署在华为云的云端服务器上运行，华为云资源的参数配置满足高稳定性、高安全性及高可用等功能，符合该业务的定制化配置及部署要求，因此公司采购了大量的云资源进行部署，与“小黄牛”项目及其他非关联方云集成服务项目的直接材料内容存在较大的差异。

小黄牛项目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，但实施交付完成后按照甲方要求部署在甲方自行投资建设的数据中心机房云资源环境中进行功能上线，故公司不需对外采购云资源。其他非关联方云集成服务项目从服务规模及建设内容来说亦不涉及云资源采购，故保山保农大数据服务中心建设项目的直接材料成本中云资源成本占比较高属于该项目的特殊性要求。

（2）外采服务费、人工及其他占比较低

保山农业大数据服务中心建设项目中外采服务占比 19.46%、人工及其他占比 5.22%。非关联方云集成服务项目的外采服务、人工及其他 2021 年占比分别为 77.06%、7.38%；2022 年占比分别为 72.91%、8.38%，均高于保山农业大数据服务中心建设项目。主要原因是保山保农项目是基于前期“一站式供应链集采服务平台研发项目”及“小黄牛”项目建设成果及实践经验基础上进行的定制开发，该项目所使用的部分技术是公司已掌握的技术体系，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，执行周期得到了有效控制，故需外采的技术服务

及人工成本较其他非关联方云集成服务偏低。

2、技术积累及运用至保山农业大数据服务中心建设项目情况：

保山农业大数据服务中心建设项目的研发成果系基于公司“一站式供应链集采管理平台研发项目”及“小黄牛”项目部分成果基础上进行的系统平台建设，“一站式供应链集采管理平台研发项目”及“小黄牛”项目成果分为前端展示，中台数据中心，后端业务管理端，公司根据项目实际需求通过将现有的功能，借用在原有平台的底座能力上分别开发前端农服 APP、企业应用端，中台数据中心，后台监管服务平台。项目各阶段技术复用及定制开发的具体体现如下：

阶段	技术复用	定制开发
前 端 农 服 APP 、 企 业 应 用 端 部 分	基于“一站式供应链集采管理平台研发项目”原有平台底座为该项目提供了订单管理、商品管理、电商交易、订单与支付结算服务、订单与支付中台、农资/农具商城、农资/农具商城后台、有机荟商城、有机荟商城后台、产销一体化商城后台、产销一体化商城后台、用户中心、业务中心、运营中心、微信小程序端对接开发的功能。	定制开发专家库管理、农业质检预约服务、种植技术服务、农业技术培训、农业技术订阅服务、入驻申请、消息通知、用工发布、涉农项目申报、租赁管理、保险服务端、基础服务、涉农项目管理、人员信息认证与金融服务绑定、政策与产业咨询推送、市场行情查询与推送、农业气象查询与推送、农业政策植入、租赁服务的功能。
中 台 数 据 中 心	结合“一站式供应链集采管理平台研发项目”及“小黄牛”项目数据中台的基本功能，实现了数据格式标准化要求、数据整合入库要求、基础数据管理、“小黄牛”平台数据推送模块的功能。	通过对数据格式化、数据标准化、空间体系坐标系统一、数据文件结构的设计、关系数据结构的设计，支持农业业务监测数据、业务文档数据、文档等不同类型的数据进行数据格式的统一。同时结合数据中台的提供的数据为甲方提供数字农业服务决策驾驶舱的功能。
后 台 监 管 服 务 平 台	保留“一站式供应链集采管理平台研发项目”用户系统架构中的用户管理、角色管理、数据权限、日志管理等功能。	按照项目实际业务架构进行相关调整，并定制开发相应的客户权限和客户岗位职责分工，实现了统一用户体系、统一用户权限管理、统一登录服务的功能。

保山保农项目与“一站式供应链集采管理平台研发项目”、“小黄牛”项目功能相关性与使用技术情况如下：

序号	保山保农一期交付内容	一站式供应链集采管理平台研发项目（自研）	“小黄牛”项目技术底座关联内容	相关性	使用技术

1	数据格式标准化要求	大数据模块	平台底座（大数据）	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据仓库技术(Data Warehousing): 基于信息系统业务发展的需要，基于数据库系统技术发展而来，并逐步独立的一系列新的应用技术。
2	数据整合入库要求	大数据模块	平台底座（大数据）	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据仓库技术 ETL（数据抽取、转换、加载）：将业务系统的数据经过抽取、清洗转换之后加载到数据仓库的过程，目的是将企业中的分散、零乱、标准不统一的数据整合到一起，为企业的决策提供分析依据 分布式存储：一种数据存储技术，通过网络使用企业中的每台机器上的磁盘空间，并将这些分散的存储资源构成一个虚拟的存储设备，数据分散的存储在企业的各个角落。
3	“小黄牛”平台数据推送模块	-	供应链商城、平台底座（大数据）	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库：“按照数据结构来组织、存储和管理数据的仓库”。是一个长期存储在计算机内的、有组织的、可共享的、统一管理的大量数据的集合。 ETL（数据抽取、转换、加载） Open API(通常称为 OpenAPI): 这些技术使网站能够通过使用 SOAP、Javascript 和任何其他 web 技术来相互交互。 JSON（JavaScript Object Notation）：一种轻量级的数据交换格式。易于人阅读和编写，可以在多种语言之间进行数据交换。
4	基础数据管理	大数据模块	-	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术
5	用户管理	权限管理模块	用户管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	OAuth 授权技术：为用户资源的授权提供了一个安全的、开放而又简易的标准。与以往的授权方式不同之处是 OAuth 的授权不会使第三方触及到用户的账号信息（如用户名与密码），即第三方无需使用用户的用户名与密码就可以申请获得该用户资源的授权，因此 OAuth 是安全的。 WEB 技术：WEB 服务端技术和 WEB 客户端技术。

6	角色管理	权限管理模块	角色管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	OAuth 授权技术 基于角色的访问控制 (RBAC)：实施面向企业安全策略的一种有效的访问控制方式。
7	数据权限	权限管理模块	数据权限	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	OAuth 授权技术 Web 技术
8	日志管理	-	日志管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	系统日志：记录系统中硬件、软件和系统问题的信息，同时还可以监视系统中发生的事件。用户可以通过它来检查错误发生的原因，或者寻找受到攻击时攻击者留下的痕迹。
9	农资/农具商城	收货管理模块	供应链商城	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	Web 技术 uni-app：使用 Vue.js 开发所有前端应用的框架，开发者编写一套代码，可发布到 iOS、Android、Web（响应式）、以及各种小程序、快应用等多个平台。 微信小程序：一种不需要下载安装即可使用的应用，它实现了应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或搜一下即可打开应用。
10	产销一体化商城	收货管理模块	供应链商城	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
11	有机荟商城	收货管理模块	供应链商城	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
12	专家库管理	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
13	农业质检预约服务	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
14	种植技术服务	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
15	农业技术培训	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
16	农业技术订阅服务	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术

17	入驻申请	供应商管理模块	供应链商城-商家入驻	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
18	消息通知	-	消息通知	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	手机推送服务是指服务器定向将信息实时送达手机的服务。与常见的轮询方式（伪推送）相比区别主要在于两点，一是否长联网，二是到达实时性。
19	订单管理	订单管理模块 收货管理模块	供应链商城-订单管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
20	商品管理	商品管理模块	供应链商城-商品管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
21	用工发布	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
22	涉农项目申报	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
23	租赁管理	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
24	产销一体化商城后台	商品管理模块 供货管理模块 订单管理模块	供应链商城-后台	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
25	有机荟商城后台	商品管理模块 供货管理模块 订单管理模块	供应链商城-后台	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
26	农资/农具商城后台	商品管理模块 供货管理模块 订单管理模块	供应链商城-后台	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
27	保险服务端	-	智融	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术

28	基础服务	-	短信服务接口、推送服务、地图接口服务	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	短信服务接口、手机推送服务 基于位置的服务（Location Based Services, LBS）是利用各类型的定位技术来获取定位设备当前的所在位置，通过移动互联网向定位设备提供信息资源和基础服务。
29	订单与支付结算服务	支付中台	平台底座（支付中台）	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	聚合支付，也称“融合支付”，是指只从事“支付、结算、清算”服务之外的“支付服务”。
30	涉农项目管理	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
31	统一用户体系	权限管理模块	用户管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	集中账号（account）管理：为用户提供统一集中的账号管理，支持管理的资源包括主流的操作系统、网络设备和应用系统；不仅能够实现被管理资源账号的创建、删除及同步等账号管理生命周期所包含的基本功能，而且也可以通过平台进行账号密码策略，密码强度、生存周期的设定。
32	统一用户权限管理	权限管理模块	权限管理	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	集中权限(authorization)管理：可以对用户的资源访问权限进行集中控制。它既可以实现对 B/S、C/S 应用系统资源的访问权限控制，也可以实现对数据库、主机及网络设备的操作的权限控制，资源控制类型既包括 B/S 的 URL、C/S 的功能模块，也包括数据库的数据、记录及主机、网络设备的操作命令、IP 地址及端口。
33	统一登录服务	权限管理模块	用户登录	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	集中认证(authentication)管理：可以根据用户应用的实际需要，为用户提供不同强度的认证方式，既可以保持原有的静态口令方式，又可以提供具有双因子认证方式的高强度认证（一次性口令、数字证书、动态口令），而且还能够集成现有其它如生物特征等新型的认证方式。不仅可以实现用户认证的统一管理，并且能够为用户提供统一的认证门户，实现企业信息资源访问的单点登录。
34	订单与支付中台	支付中台	平台底座（支付中台）	相似，部分功能组件复	聚合支付

			付中台)	用, 技术经验重用	
35	人员信息认证与金融服务绑定	权限管理模块	智融	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	加密技术信息加密的目的是保护网内的数据、文件、口令和控制信息, 保护网上传输的数据。
36	用户中心	权限管理模块	用户管理	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	数据库、认证授权等技术
37	业务中心	-	平台底座(大数据)	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	数据仓库、ETL(数据抽取、转换、加载) 联机分析处理 OLAP: 使分析人员能够迅速、一致、交互地从各个方面观察信息, 以达到深入理解数据的目的。 分析挖掘 数据可视化: 旨在借助于图形化手段, 清晰有效地传达与沟通信息。
38	运营中心	客户管理模块 供应商管理模块	平台底座(大数据)	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	数据仓库、ETL(数据抽取、转换、加载)、分析挖掘、数据可视化等技术
39	政策与产业咨询推送	-	新闻资讯	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	内容管理系统(Content Management System, CMS): 位于 WEB 前端(Web 服务器)和后端办公系统或流程(内容创作、编辑)之间的软件系统。内容的创作人员、编辑人员、发布人员使用内容管理系统来提交、修改、审批、发布内容。
40	市场行情查询与推送	-	平台底座(大数据)	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	数据集成、分析挖掘、数据可视化相关技术
41	农业气象查询与推送	-	软件开发技术	经验重用	手机推送服务
42	电商交易	-	供应链商城	相似, 部分功能组件复用, 技术经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
43	微信小程序端	-	小程序端	相似, 部分功能组件复	微信小程序开发技术

	对接开发			用，技术经验重用	
44	农业政策植入	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
45	租赁服务	-	软件开发技术	经验重用	数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序等技术
46	数字农业服务决策驾驶舱	大数据模块	-	相似，部分功能组件复用，技术经验重用	数据仓库、ETL（数据抽取、转换、加载）、分析挖掘、数据可视化等技术

综上所述，由于保山农业大数据服务中心建设项目（一期）使用了公司前期的技术积累，故相较于“小黄牛”项目而言，缩短了项目交付周期，有效控制了项目成本，使得毛利率偏高。而其他非关联方云集成项目，不属于纯软件开发，未形成标准化的技术底座，技术复用率相对较低。

3、建设要求及规模具体差异

保山农业大数据服务中心建设项目（一期）建设规模含税金额为 1,150.90 万元，建设内容主要包括数据格式标准化、数据整合入库，开发基础数据管理、用户管理模块、角色管理模块、农资/农具商城、产销一体化商城、保险服务端、基础服务、订单与支付结算服务及涉农项目管理、统一用户体系、统一用户权限管理、统一登录服务、订单与支付中台人员信息认证与金融服务绑定、用户中心业务中心、运营中心、政策与产业咨询推送市场行情查询与推送、农业气象查询与推送、电商交易、微信小程序端对接开发、农业政策植入、租赁服务、数字农业服务决策驾驶舱系统等内容，均为纯软件技术开发。

非关联方云集成服务项目建设规模如下：

建设规模	2022 年	2021 年
	项目数量	项目数量
50 万以下	17	19
50 万-100 万	2	4
100 万以上	1	3
合计	20	26

从建设要求来看，保山农业大数据服务中心建设项目（一期）全部为软件开发，报告期内非关联方云集成服务项目建设内容未涉及全部为软件开发的项目，主要项目是“硬件+软件+技术服务”的形式，公司将硬件和软件服务基于 X86 架构或 ARM 架构的技术规范为客户搭建云集成环境，或者是基于前期服务续签的技术维护合同。公司采购内容主要包括华为云产品、基础运营商的机柜和带宽、云

资源、成品软件、硬件设备以及技术服务。

项目报价主要由外采的直接材料、技术服务及人力成本构成，外采直接材料涉及的成本对价较为透明，溢价空间相对较少，项目的溢价部分主要与项目的技术服务相关，技术服务主要体现在外采的技术服务和内部的人力成本构成。

由于保山农业大数据服务中心建设项目（一期）使用的技术是公司前期的技术积累，技术复用率较高，故缩短了项目交付周期，外采服务和人力成本占比相对较低，有效控制了项目成本；而非关联云集成服务项目未形成标准的技术底座，技术复用率低，外采服务和人力成本占比相较于保山农业大数据服务中心建设项目（一期）更高，因此保山农业大数据服务中心建设项目（一期）毛利率高于其他非关联方云集成服务项目毛利率。

从建设规模来看，报告期内非关联方云集成服务项目建设规模主要集中在50万以下，远小于保山保农建设规模；其中有小部分建设规模在100万以上，主要原因是需要外部采购的软硬件成本较大导致项目建设规模较大。在建设规模、技术难度、定制化程度等方面，保山保农建设项目均高于其他非关联方云集成服务项目，故毛利率较高。

报告期内公司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心）	112.20	4.43%	38.65%	招投标
	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

由上表可知，公司非关联方云集成服务项目的毛利率水平差异较大，主要原因是云集成服务项目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，招投标获取的客户毛利率还会受到客户预算限制的影响，因此公司的主要客户单个项目毛利率水平均存在差异。

综上，由于保山农业大数据服务中心建设项目（一期）建设规模较大、功能模块较多、应用场景较多，且其建设内容属于纯软件开发，并利用了公司前期技术积累，使得技术服务成本、人工成本占比较其他非关联方云集成服务项目更低，从而毛利率远高于非关联方云集成服务项目具有合理性。

（二）小黄牛数字供应链平台项目毛利率与非关联方云集成服务项目差异合理性；

小黄牛数字供应链平台项目与非关联方云集成服务项目的毛利率情况如下：

公司	2022年	2021年
云南天成-小黄牛项目	46.46%	-
云南天成-非关联方云集成服务项目	42.09%	37.22%

1、小黄牛数字供应链平台项目主要成本构成及占比、与其他非关联方各项目成本及平均成本的差异

“小黄牛”项目成本共计 493.52 万元，其中外采服务占比 99.96%，包括对外采购技术服务费、人员外包费、广告发布费；直接材料占比 0.04%，主要是网络费用。

“小黄牛”项目成本构成及占比：

项目	“小黄牛”项目	
	金额（万元）	占比
直接材料	0.19	0.04%
外采服务	493.33	99.96%
人工及其他	0.00	0.00%
合计	493.52	100.00%

“小黄牛”项目成本明细如下：

项目	金额（万元）	占比
技术服务费	389.23	78.87%
人员外包	56.74	11.50%
广告费	47.36	9.60%
摄图网会员开通费	0.19	0.04%

合计	493.52	100.00%
----	--------	---------

其他非关联方成本构成及占比、平均成本详见本回复问题 1、二、（一）之回复。

“小黄牛”项目成本与其他非关联方云集成服务成本构成存在差异，外采服务占比高于其他非关联方云集成服务项目，直接材料占比低于其他非关联方云集成服务项目，且无人工及其他成本，具体分析如下：

（1）外采服务占比高

“小黄牛”项目成本中，外采服务中的技术服务费占比 78.87%，与非关联方云集成服务项目的外采服务占比较为接近。但整体外采服务占比较高的原因是因为“小黄牛”项目成本中包含人员外包费和广告费。产生人员外包费主要系由于 2021 年 6 月公司开始实施“小黄牛”项目建设时，公司具备相关技术服务能力的人员均是参与“一站式供应链集采服务平台研发项目”的研发人员，而“一站式供应链集采服务平台研发项目”是公司转型数字县域云集成服务业务的技术基础，故公司为了保证研发工作的顺利完成，无剩余人力投入“小黄牛”项目。公司为了缓解人员压力，加快推进公司首单数字县域相关的云集成服务业务工作，便通过技术服务外采和人员外包的方式推进项目的具体建设工作，采购内容主要是在公司研发的“一站式供应链集采管理平台研发项目”成果上，进行“小黄牛”项目的场景细化及定制开发。

由于“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，故该项目存在广告发布费用。

（2）“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人员外包形式实施项目定制化服务内容，故上述费用体现在了技术服务费中，产生人员外包服务费的原因详见本问题（1）之回复；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了相关的技术服务工作，亦作为技术服务列示。

综上所述，“小黄牛”项目与公司非关联方云集成服务项目之间的成本构成虽然存在一定的差异，但具有合理性。

2、技术积累及运用至“小黄牛”项目的情况

“小黄牛”项目是依托于公司的核心研发成果“一站式供应链集采管理平台研发项目”进行的项目交付，也是公司拓展县域经济数字化转的第一个项目。公司

在 2021 年 1 月“一站式供应链集采管理平台”研发项目立项之前，深入进行了县域供应链需求调研，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，主要研究内容及成果如下：

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。

“小黄牛”项目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。“小黄牛”项目与“一站式供应链集采管理平台研发项目”相关性及技术复用如下：

序号	一级模块	二级模块	一站式供应链集采管理平台研发项目（自研）	相关性	使用技术		
1	平台门户网站	PC端门户	供应链商城、平台底座（网页组件）	部分功能组件复用，技术经验重用。	Open API (通常称为 OpenAPI) 是一个用来描述一系列技术的词，这些技术使网站能够通过使用 SOAP、Javascript 和任何其他 web 技术来相互交互；WEB 技术指的是开发互联网应用的技术总称，一般包括 WEB 服务端技术和 WEB 客户端技术。		
2		应用端 APP	供应链商城	部分功能组件复用，技术经验重用。	uni-app 是一个使用 Vue.js 开发所有前端应用的框架，开发者编写一套代码，可发布到 iOS、Android、Web（响应式）、以及各种小程序、快应用等多个平台。微信小程序是一种不需要下载安装即可使用的应用，它实现了应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或搜一下即可打开应用。		
3	供应链商城	商品管理	商品管理模块	相似，大部分功能组件复用，技术经验重用。	ETL（数据抽取、转换、加载）是将业务系统的数据经过抽取、清洗转换之后加载到数据仓库的过程，目的是将企业中的分散、零乱、标准不统一的数据整合到一起，为企业的决策提供分析依据；JSON（JavaScript Object Notation）是一种轻量级的数据交换格式。易于人阅读和编写，可以在多种语言之间进行数据交换。		
4		订单管理	订单管理模块				
5		供货单管理	供货管理模块				
6		收货单管理	供货管理模块				
7		账期管理	财务管理模块				
8		结算账户	支付中台				
9		开店管理	客户管理模块				
10		大数据分析	财务管理模块				
11		扫码支付	支付中台			支付中台	OAUTH 授权技术为用户资源的授权提供了一个安全的、开放而又简易的标准。与以往的授权方式不同之处是 OAUTH 的授权不会使第三方触及到用户的

					<p>账号信息（如用户名与密码），即第三方无需使用用户的用户名与密码就可以申请获得该用户资源的授权，因此 OAUTH 是安全的。</p> <p>聚合支付，也称“融合支付”，是指只从事“支付、结算、清算”服务之外的“支付服务”。</p> <p>WEB 技术、uni-app、微信小程序。</p>
12	校园 商圈 (小 程 序)	注册登录	用户管理模块	相似，大部分功能组件复用，技术经验重用。	<p>相关主要技术应用： 数据库技术、Web 技术、uni-app、微信小程序、聚合支付、ETL、JSON、OAUTH 授权技术；LBS 位置信息服务；短信服务接口、手机推送服务；集中账号（account）、集中权限(authorization)管理、集中认证(authentication)管理。</p>
13		企业认证	客户管理模块		
14		食堂管理	客户管理模块		
15		权限管理	权限管理模块		
16		供应商管理	供应商管理模块		
17		承包商管理	供应商管理模块		
18		账期支付服务	支付中台		
19		应付管理	财务管理模块		
20		账号信息	用户管理模块		
21		购物车	线上商城模块		
22		学校订单	订单管理模块		
23		报价管理	供应商管理模块		
24		规格管理	供应商管理模块		
25		商品管理	商品管理模块		
26		赊销配置	财务管理模块		
27	供应商订单	供应商管理模块			
29	平台 底座 (支 付中 台)	账户明细同步	支付中台	相似，大部分功能组件复用，技术经验重用。	<p>相关主要技术应用： 数据库技术、Web 技术、聚合支付、ETL、JSON、OAUTH 授权技术；短信服务接口、手机推送服务。</p>
30		订单查询	支付中台		
31		线下订单核对	支付中台		
32		支付差钱记录	支付中台		
33		富滇交易流水查询	支付中台		
34	平台底座(大数据)	综合数据驾驶舱	无	部分开源组件应用，开发经验重用	<p>相关主要技术应用：数据集成、分析挖掘、数据可视化相关技术</p>

如上所示，公司“一站式供应链集采管理平台研发项目”成果属于可以用于多个场景、多个项目，目前已应用于除“小黄牛”项目以外的多个项目，例如：保山保农项目、兰坪项目和武定项目。

3、建设要求及规模具体差异

“小黄牛”项目建设规模含税金额为 977.09 万元，建设内容包括：PC 端门户、应用端 APP、供应链商城、校园商圈（小程序）、平台底座（支付中台）、综合数据驾驶舱、校园数据驾驶舱等，均为纯软件技术开发。

其他非关联方建设要求及规模详见本回复问题 1、二、（一）之回复。

从建设要求来看，“小黄牛”项目全部为软件开发，故与非关联方云集成服务项目“硬件+软件+技术服务”建设内容相比，毛利率较高。

从建设规模来看，报告期内非关联方云集成服务项目建设规模主要集中在 50 万以下，远小于“小黄牛”项目；在建设规模、技术难度、定制化程度等方面，“小黄牛”项目均高于其他非关联方云集成服务项目，故毛利率 46.46%较其他非关联方云集成服务项目平均毛利率 42.09%略高。同时，由于该项目是公司第一个县域供应链平台项目，经验相对不足，且由于前期人员紧张采用了较多技术采购和人员外包的形式，导致外采服务成本增加，故毛利率水平低于保山保农项目，具有一定合理性。

三、结合保山农业大数据服务中心建设项目招投标情况（包括但不限于竞争对手数量及基本情况、报价情况等）说明定价是否公允；市场上是否存在第三方可比项目的报价情况，如有说明差异情况及合理性；

（一）结合保山农业大数据服务中心建设项目招投标情况（包括但不限于竞争对手数量及基本情况、报价情况等）说明定价是否公允；

保山保农农业开发有限公司（以下简称“保山保农”）于 2022 年 9 月 8 日公开发布《保山农业大数据服务中心建设项目招标公告》，该项目招标期间，共收到 7 家单位报名申请，包括：中国移动通信集团云南有限公司、云南博敏科技有限公司、云南天成科技股份有限公司、云南唯恒基业科技有限公司、亮风台（云南）人工智能有限公司、航天宏图信息技术股份有限公司、东华软件股份有限公司。

2022 年 10 月 9 日，公司按照项目招标文件要求出具了附报价清单的《保山

农业大数据服务项目投标文件》并完成投递。截至投标文件的递交时间，共有云南博敏科技有限公司、云南天成科技股份有限公司、云南唯恒基业科技有限公司、亮风台（云南）人工智能有限公司共 4 家报名单位按时递交了投标文件。评标委员会对各投标文件按照综合评估得分由高到低的顺序推荐中标候选人，推荐情况如下：

推荐顺序	候选单位	得分（分）	投标总报价（元）
1	云南天成科技股份有限公司	93.80	65,866,028.66
2	云南博敏科技有限公司	81.32	66,213,215.13
3	云南唯恒基业科技有限公司	79.13	67,089,560.72

云南天成科技股份有限公司成立于 2009 年 3 月 24 日，注册资本 2500 万元，主要为客户提供云资源服务、云集成服务及软硬件销售、数据中心服务（IDC）及其增值服务。

云南博敏科技有限公司成立于 2011 年 10 月 24 日，注册资本 500 万元，主要是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业。

云南唯恒基业科技有限公司成立于 2016 年 9 月 22 日，注册资本 1000 万元，云南唯恒基业科技有限公司是云南本地的数据及农业数字化服务商。公司的农业产业互联网解决方案可以为客户构建以产业为根基、数据为核心、产业链运营为目标的产业互联网平台，与客户共同实践基于数据驱动的产业化运营体系。

公司作为综合评估得分第一的单位经过中标结果公示后，于 2022 年 10 月 14 日收到《中标通知书》。中标结果在网上公示 1 个月无异议方后，公司与保山保农于 2022 年 11 月 13 日签订正式合同，合同约定情况与公开招投标信息一致，明确细化各阶段交付内容、清单、价格、付款方式等内容。

综上所述，公司按照招标规则和要求参与保山农业大数据服务中心建设项目投标，按照招标要求制作报价清单，投标总报价稍低于其他中标候人，与竞争对手报价不存在重大差异。经评标委员会综合评审后，以综合评分第一中标，定价公允。

（二）市场上是否存在第三方可比项目的报价情况，如有说明差异情况及合理性；

保山保农项目系需要深入结合保山保农产业化布局需求搭建个性化的应用场景，为定制化的建设服务，除公开招投标报价外，市场上不存在第三方可比价

格。

四、结合实际控制人变动情况、客户变化、项目变动、合同签订时间、项目实际进展情况、提交验收时点、验收周期及验收时点、收入确认时点等说明公司是否存在通过调节验收时点的方式跨期确认收入；

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，至此，公司的控股股东由冯杰变更为保山数产，实际控制人由冯杰、蒋玺夫妇变更为隆阳区国资委。

公司变更实际控制人之后至报告期末，公司客户变化、项目变动、合同签订时间、项目实际进展情况、提交验收时点、验收周期及验收时点、收入确认时点情况如下表：

客户名称	是否新客户	新增项目名称	合同签约时间	合同金额(万元)	项目实际进展情况	提交验收时点	验收周期及验收时点	项目执行周期	收入确认时点
云南省地方金融监督管理局	否	IDC 业务服务协议-机柜托管	2022.9.5	8.00	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.9月-2023.9月按月确认
云南大尔多贸易有限公司	否	IDC 业务服务协议-服务器托管	2022.9.7	5.50	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.9月-2023.9月按月确认
云南省地图院	否	云南省省级政府采购--云南省自然资源统一调查监测项目技术协作服务(C标段)	2022.9.16	49.80	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.9月-2023.9月按月确认
云南艾盾科技有限公司	否	IDC 业务服务协议-服务器托管	2022.9.20	3.00	未完结	/	/	/	2022.9月-2023.9月按月确认
云南省公路信息中心	是	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	2022.9.26	396.00	已完结	2022.12	2022.12	3个月	2022.12
云南教育信息化科技有限责任公司	否	云南教育信息化科技有限责任公司全省教材 ERP、财务 NC、连锁 ERP 及大中专教材 ERP 网络运维项目合同书	2022.10.10	21.60	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.9月-2023.8月按月确认

昆明品健科技有限公司	否	IDC 业务服务协议-服务器托管	2022.10.12	1.20	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.10 月-2023.10 月按月确认
云南云上云信息化有限公司	否	《云上云互联网专线业务服务协议》续签补充协议, IDC 带宽	2022.10.14	30.27	未完结, 按合同约定正常履行中	/	/	/	2022.10 月-2023.9 月按月确认
保山保农农业开发有限公司	是	保山农业大数据服务中心建设项目	2022.11.13	6,586.60	一期完结	2022.12.20	2022.12.23	第一期实际执行周期 3 个月	2022.12
保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司	是	元宇宙数字化殡葬产业建设项目(二期)	2022.11.18	992.95	已完结	2023.5	2023.6	7 个月	2023.6
中国地质调查局昆明自然资源综合调查中心	否	中国地质调查局昆明自然资源综合调查中心工程建设服务合同	2022.11.30	28.63	已完结	2023.1	2023.5	6 个月	2023.6
云南中烟工业有限责任公司	否	云南中烟工业有限责任公司营销中心 2022 年会议室设备采购项目供货合同	2022.11.8	20.00	已完结	2022.12	2022.12	1 个月	2022.12

由上表可知，对于 IDC 及其增值服务及按期提供的运维服务，公司根据合同期间按照时段法每月分摊计提收入；云集成服务业务及云集成销售业务，在客户验收时确认收入；由于华为云代理业务是按照净额法确认收入，不存在验收时点，因此未在上表列示项目明细。

云集成服务业务中的保山农业大数据服务中心建设项目的具体执行时间如下：

序号	时间	事项
1	2022年9月8日	保山保农发布招标公告，招标材料递交截止日为：2022年10月10日
2	2022年9月8日	云南天成完成项目投标立项
3	2022年10月14日	云南天成取得《中标通知书》
4	2022年10月14日	云南天成完成项目经理任命，出具《项目经理任命书》
5	2022年10月14日	云南天成、保山保农双方确认签署《工程开工申请》
6	2022年10月15日	项目正式开工
7	2022年11月13日	云南天成、保山保农双方签订正式合同
8	2022年11月14日	云南天成关于项目（第一阶段）完工并通过自检测试
9	2022年11月15日	云南天成关于项目（第一阶段）通过初步验收
10	2022年11月16日	云南天成、保山保农双方确认，项目（第一阶段）试运行
11	2022年12月16日	形成项目（第一阶段）试运行报告
12	2022年12月20日	云南天成向保山保农提交服务验收申请
13	2022年12月23日	云南天成对项目（第一阶段）建设内容向保山保农完成交付验收

该项目第一阶段的现场开工时间为 2022 年 10 月 15 日，合同签订时间为 2022 年 11 月 13 日。该项目存在先开工后签订合同的情形，主要因为保山保农作为国有单位内部盖章审批流程相对较长，但工期相对紧张，公司在确认项目需求后为避免项目延期，于 2022 年 10 月 14 日取得经公司及保山保农加盖公章、公司项目经理及保山保农负责该项目的负责人签字的《工程开工申请》，并于 2022 年 10 月 15 日正式开工提前执行项目，不存在因提前执行项目而导致的纠纷。双方在项目验收前签署的合同均为真实意思的表示，并已于 2022 年 12 月 23 日完成第一阶段内容交付验收。项目执行周期相对较短的具体分析详见本回复问题 1、二、（一）之回复。

对于云集成服务业务及云集成销售业务，在客户验收时确认收入，项目执行周期合理，收入确认时点准确，不存在通过调节验收时点的方式跨期确认收入的情形，具体原因为：

(1) 验收时点系公司向客户移交产品控制权的重要节点，于该时点，公司向客户移交产品，系获取风险报酬的重要标志。产品验收后，公司具有收取相应报酬的权利，因此在公司在产品未达验收标准时，客户不会为公司签署相应的验收报告，公司不存在通过调节验收时点从而调节收入的情形；

(2) 报告期内公司未发生产品验收后客户又退货的异常情形；

(3) 报告期内公司未发生产品验收后相关应收账款发生大额坏账的异常情形；

(4) 报告期内不存在验收后公司还发生与确认收入事项相关的履约成本情形。

五、说明云南天成大数据发展有限公司发生亏损的合理性，结合上述情况说明公司向其采购技术服务费是否公允，是否存在云南天成大数据发展有限公司为公司项目承担成本及费用的情形；

(一) 说明云南天成大数据发展有限公司发生亏损的合理性，结合上述情况说明公司向其采购技术服务费是否公允

1、云南天成大数据发展有限公司发生亏损的合理性

2021年4月15日至2021年8月30日期间，天成大数据是公司的参股公司。公司参股期间，天成大数据系亏损状态，主要系因为天成大数据作为项目外包服务公司却一直业绩不佳，故一直亏损。

从公司参股天成大数据至退出参股期间，天成大数据的主要财务数据如下：

项目	2021年1-8月/ 2021年8月31日	2021年1-4月/ 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

2021年10月至2022年2月，天成大数据完成了公司向其采购的技术服务工作任务，并对2022年2月发生的人工费用进行结算，天成大数据于2022年3月退回公司多支付的340.00元后，公司未再向其支付其他费用，天成大数据亦未向公司提供新的服务。

天成大数据提供服务期间，主要财务数据及模拟测算数据如下：

项目	2021年1-9月/ 2021年9月30日	2022年1-2月/ 2022年2月 28日（原始报 表）	2022年1-2月 / 2022年2月 28日（模拟测 算）	2021年9月至 2022年2月留存 收益变动（模拟 测算）
资产总额 （元）	212,085.58	253,124.26	253,124.26	-
负债总额 （元）	549,813.48	1,797,749.21	571,889.21	-
实收资本 （元）	35,500.00	35,500.00	35,500.00	-
留存收益 （元）	-373,227.90	-1,580,124.95	-354,264.95	18,962.95
利润总额 （元）	-123,438.21	-672,089.20	553,770.40	-
净利润（元）	-123,438.21	-672,089.20	553,770.40	-

2021年9月30日，天成大数据留存收益为-373,227.90元，截至2022年2月28日，天成大数据的原始报表留存收益为-1,580,124.95元，由于天成大数据账面系按照开票确认收入，因此在其完成开票前，均未体现公司的收入，导致公司持续亏损。天成大数据为公司提供服务的期间，公司累计支付的服务款项为122.586万元，若天成大数据把在为公司提供技术服务期间收到的款项确认为收入后，天成大数据2022年2月末的留存收益为-354,264.95元，相较于2021年9月30日的留存收益增加18,962.95元，由此可知，天成大数据为公司提供服务期间，实际未发生亏损。

2、公司向其采购技术服务费是否公允

由于天成大数据的员工大部分来自于公司的前员工，对公司的业务技术较为熟悉，且2021年10月至2022年2月期间，天成大数据只为公司提供服务，以实际成本为基础进行定价具有一定的公允性。

（二）是否存在云南天成大数据发展有限公司为公司项目承担成本及费用的情形

天成大数据接收公司剥离的部分技术研发人员的原因主要是由于天成大数据的实际控制人张仕炜基于自身对保山当地市场的了解以及对未来的业务发展考量而作出的经营决策，天成大数据除收取相关的服务费用用于其正常经营支出外，公司及公司原实际控制人、现控股股东均未向天成大数据支付其他费用，亦未向

天成大数据实控人张仕炜支付费用，不存在特殊的利益安排，不存在为公司项目承担成本及费用的情形。

六、说明报告期后非关联方新客户拓展情况，同时按照业务类别说明期后非关联方收入金额及占比，是否具备独立面对市场并获客的能力，关联方项目完结后，公司业绩收入存在下降风险，降低关联交易规模措施及有效性；

(一) 说明报告期后非关联方新客户拓展情况

2023年1-6月，公司新签订单金额为1,509.78万元，新签订非关联方订单金额为1,431.93万元，其中新增的非关联方新客户订单如下：

序号	客户名称	合同金额（万元）	履行情况
1	怒江天联数字产业投资发展有限公司	450.00	正在履行
2	武定县欣武产业投资运营有限公司	450.00	履行完毕
3	云南交投物业服务有限公司	19.85	正在履行
合计		919.85	-

针对云集成服务和销售业务，公司基于已建成项目的成功案例，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，积累了部分合作意向较强的客户，报告期后截至本回复出具之日，公司已与其中的4家意向客户签署了合作意向协议，后续项目落地具有较大的可能性。

(二) 同时按照业务类别说明期后非关联方收入金额及占比，是否具备独立面对市场并获客的能力

1、按照业务类别说明期后非关联方收入金额及占比

2023年1-6月，公司非关联方收入及占比（未经审计）情况如下：

项目	2023年1-6月 (万元)	非关联方收入 (万元)	非关联方收入占比
云集成服务收入	1,570.78	618.43	39.37%
云集成销售收入	6.48	6.48	100.00%
云资源业务	46.34	46.34	100.00%
IDC及其增值服务	82.03	82.03	100.00%
合计	1,705.63	753.28	44.16%

2、是否具备独立面对市场并获客的能力

(1) 关联交易对公司独立性的影响

报告期内与公司发生关联交易的关联方多数为公司实际控制人隆阳区国资

委控制或施加重大影响的企业，不存在密切的关联关系，且关联方订单均通过公开招投标取得，公司视其为正常的交易对象，因此公司对关联交易中的客户不存在重大依赖。同时，关联交易的发生不会导致公司核心资产、人员和技术等关键资源要素的流失或转移，因此，报告期内发生的关联交易对公司业务完整性及持续经营能力无重大不利影响。

（2）公司的非关联方业务开拓情况

公司拥有独立、完整的采购和销售渠道，建立了完善的采购、销售内部控制制度并在业务实践中严格执行，公司在业务发展过程中，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，公司具备独立面向市场的业务能力，同时公司将通过内部培养和外部招聘相结合的方式继续壮大团队，进一步提升公司整体的项目承接能力。与此同时，公司与其他非关联方客户亦保持良好的合作关系，拥有其他优质企业客户资源，服务体系独立且完整，具有独立面向市场的能力。

2023年1-6月，公司的非关联方收入占比虽然较低，但公司2023年1-6月新签订的非关联方在手订单金额为1,431.93万元，若新签订的非关联方订单全部实现收入，占2022年全年非关联方收入的比例为78.85%，公司非关联方业务规模呈现上升趋势。

综上，虽然公司关联销售占比较高，但公司具备独立面对市场并获客的能力。

（三）关联方项目完结后，公司业绩收入存在下降风险，降低关联交易规模措施及有效性

1、关联交易的持续情况

截至2023年7月31日，公司在手订单累计金额为12,531.61万元，其中关联方订单金额为11,071.65万元，关联方订单占比依然较大。

公司将关联方视同为普通交易对象，公司的关联方订单均通过公开招投标取得，未来是否持续发生关联交易取决于公司的业务发展需要以及关联方的意愿，不具有必然的持续性，如存在正常业务需求，公司仍将根据市场化方式进行交易。

2、降低关联交易规模措施及有效性

（1）降低关联交易规模的具体措施

①建立关联交易的相关制度

公司已根据《公司法》《非上市公司监管办法》等规定制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》等一系列内部控制制度，明确了关联交易审批权限与决策程序，为关联交易的公平公开实施、落实信息披露义务提供了制度保障。

公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的股东出具了关于减少和规范关联交易的承诺函，确认报告期内关联交易情况以及后续规范情况，承诺尽可能避免与公司之间发生关联交易，不会通过关联交易损害公司及其股东的合法权益。

②积极拓展非关联方云集成服务业务

公司将县域经济相关的云集成服务业务打造为标准化、可复制的业务模式，便于在其他政企类客户中进行复制，提升实施效率。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，已陆续中标了其他类似的非关联方的平台建设项目，并与多个区域建立了合作意向，签署了合作框架协议，非关联方市场的云集成服务业务开拓取得了一定的成效。

（2）有效性分析

公司与关联方发生的关联交易均为正常业务往来，虽然公司对关联方客户销售金额较大，但公司与其他非关联方客户亦保持良好的合作关系，拥有其他优质企业客户资源，服务体系独立且完整，具有独立面向市场的能力。

公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等制度中制定了关联交易决策权限、关联交易表决程序及关联方回避制度，公司有效地执行了上述制度的规定，报告期内及期后发生的关联交易为公司正常经营所需，具有必要性，且均通过公开招投标取得，交易价格按照市场公允价格确定。为减少和规范关联交易，公司实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事和高级管理人员出具了关于减少或规范关联交易的承诺函，并严格履行相关承诺。

综上，公司关联交易相关的制度得到了有效执行，报告期内关联交易及报告期后的关联方在手订单金额占比虽然较高，但关联销售未来不具备必然的持续性，且公司已不断加大对非关联方客户市场的开拓，非关联方订单金额呈上升趋势，关联交易不会影响公司业务完整性及持续经营能力。

七、结合产品市场前景、管理团队和整体人员稳定性、上下游资源拓展优势、

资金筹资能力、技术优势、产品市场竞争力等进一步分析评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

（一）产品市场前景

1、IDC 数据中心及云服务产品市场前景

海量数据流量致使 IDC 和云计算服务需求呈现爆发式增长。据国家统计局发布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》显示，2022 年我国移动互联网接入流量消费达 2,618 亿 GB，同比增长 18.1%，而 2019 年全年仅 1,220 亿 GB，到 2022 年增长超 100%。伴随海量数据所增长的储存和处理需求直接拉动国内 IDC 高速增长。

基于新基建、数字化转型及数字中国远景目标等国家政策促进及企业降本增效需求的推动，我国数据中心业务和云服务持续高速增长，国际数据公司 IDC 近日发布《中国大数据平台市场份额 2022 年》报告显示，2022 年中国大数据平台公有云服务市场规模达 49.6 亿元人民，年同比增速高达 47.2%，公有云已占国内整体市场规模的 34.5%，2020 年该数据仅为 18.5%。根据 IDC 此前报告预测，2020-2025 年间公有云大数据平台 CAGR 复合年均增长率将保持 44%。

公司 2009 年成立至今，立足云南提供互联网数据中心(IDC)服务，云计算服务，为企事业单位提供数字化解决方案，是云南省首批获得 ISP/IDC 资质的互联网接入服务企业之一，公司持续 14 年专注该领域发展，积累了大量的客户服务经验，具备为客户提供持续服务的业务能力。

2、云集成服务（数字县域）产品市场前景

“十四五”规划纲要提到要提升产业链供应链现代化水平，数字化供应链是促进产业链供应链稳定，畅通国民经济循环的重要一环。数字化供应链以数字化手段提升供应链的速度和效能，不仅为企业带来经济效益，而且在更大范围内和更深层次上关系着国民经济循环的速度和质量。2022 年 4 月国务院《关于加快建设全国统一大市场的意见》提出要建设现代流通网络，大力发展多式联运，加快数字化建设。公司数字县域相关的云集成服务产品符合行业政策的发展要求，具备可持续发展前景。

公司凭借多年的客户服务积累，以及对市场的敏感度，2020 年起公司布局县域数字的发展研究，并在 2021 年取得保山市隆阳区小黄牛供应链建设项目，

针对县域数字经济从投资、融资、建设、运营、管理，借助产业互联网技术，消费互联网平台，围绕本地民生相关的产业，构建本地资源交易，生活服务、公共服务为一体的“产业供应链服务平台”。利用区块链技术，金融服务，仓储物流体系等平台能力，为本地种养殖户，合作社等生产者提供互联网线上销售渠道，同时整合本地的学校，生鲜超市，饭店，社区居民提供稳定的消费市场，加强了本地区域内市场需求的流通，以达到惠民，惠企，惠政的目的。

经过两年的发展，该业务模式得到了不少区县的认可，公司已和兰坪县和武定县签订县域数字供应链平台建设及服务合同，截至本回复出具之日已和云南省内多个县域签署框架合作协议，并开始初期的一些市场调研工作，预计到 2023 年底公司将与多个区县签署正式合作协议。

（二）管理团队和整体人员稳定性

1、管理团队稳定性情况

实际控制人变化前后，公司管理团队的变化情况：

职位	实控控制人变化前	实际控制人变化后
总经理	冯杰	冯杰
副总经理	刘恩达	-
董事会秘书	-	刘恩达
副总经理	-	常志辉
副总经理	-	雷丹
财务总监	卢敏	卢敏
技术总监（CTO）	-	谭奇良

实际控制人变化后，公司的原始管理团队均在公司履职，未发生离职，实控人变化后，新增了三名高级管理人员，公司原实际控制人冯杰一直作为总经理主持经营工作，公司管理团队具有一定稳定性，上述管理人员的新增变动未对公司持续经营能力产生重大影响。

2、整体人员稳定性

公司员工人数变动情况如下：

工作岗位	2022 年末	2023 年 6 月 30 日
行政管理人员	11	15
财务人员	4	3

销售人员	10	12
研发人员	11	19
业务人员	8	12
合计	44	61

截至 2023 年 6 月 30 日，公司员工人数为 61 人，相较于 2022 年末的员工人数，增长 38.64%。主要是公司股改以后，部门架构设置更为完善，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，扩充了人员编制、招聘了部分新员工。

上述人员变动与公司业务发展方向匹配，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（三）上下游资源拓展优势

1、在上游资源拓展方面

公司的上游主要是基础电信运营商、云资源商、云平台软件提供商、计算机、信息系统设备提供商、技术服务外包商等。公司 IDC 及云资源业务的上游供应商为中国电信、中国移动和华为云，从 2009 年 3 月和中国电信昆明分公司建立合作关系至今，合作稳定，与此同时，公司于 2018 年与中国移动昆明分公司也建立了合作关系，为公司方便快捷地需求替代供应商提供了基础。公司于 2019 年开始与华为云计算公司达成合作，并成为华为云在云南的总经销商，截至本回复出具之日，公司是华为云在云南省内唯一一家本地代理机构，公司与主要的上游供应商合作关系稳定。

云集成服务及云集成销售业务是以销定采的模式，需采购的硬件设备、软件及服务属于充分竞争市场，替代产品众多，公司建立了相应的内控制度和流程管理体系，包含供应商选择、询价、比价、审批等业务流程管理，以确保采购质量、控制采购成本、应对合同纠纷等，为公司规范化运作提供支撑。

2、在下游资源拓展方面

公司下游主要是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及信息技术服务类企业。

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，积累了大量的客户资源。公司从 2015 年开始进入云业务行业，通过购买国内知名的云管理套件及底层虚拟化平台技术，并对其进行二次开发，搭建了属于公司自有的公有云平台“天智云”，成为云南省少数拥有云管理能力的科技

公司,由此获得了华为云的认可,成为华为云在云南省内唯一一家本地代理机构,有机会为更多的大型企事业单位提供云管理服务和实施运维服务,通过这些技术能力的沉淀,为公司发展云集成服务业务和云集成销售业务提供了一定的基础支撑,能为云集成服务中的数字县域平台提供更好的底层云平台搭建及运维服务,为此也将获得更多数字县域,智慧城市等底层的云计算服务机会。

综上,基于公司日益完善的业务管理体系、积累的行业经验以及行业政策的支持,公司上下游资源拓展具有一定优势,公司业务发展具有可持续性。

(四) 资金筹资能力

公司采用轻资产运营模式,报告期内,公司的资产负债率分别为 92.87%、37.96%,2022 年较上期同比下降 54.91%,主要是股东投入资金为公司带来了流动性,公司的偿债能力得到提升,且报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为-70.48 万元、813.62 万元,公司获取现金的能力有所增强,公司现阶段的资金能满足公司日常经营所需。

公司要进一步扩大业务规模,提高市场占有率,需不断加大研发投入提升公司核心竞争力,对公司的资金实力及融资能力的要求也日益提高,公司与各金融机构的合作关系稳定且信誉良好,期间未发生违约或者延迟支付本息的情况,公司将会根据业务情况和需求适时开展外部融资。

(五) 技术优势

1、公司在数字县域领域经过多年的研究,完成了平台的研发、技术的积累和技术团队建设,拥有自主知识产权的县域供应链底座平台,具备一定核心竞争力,能为客户提供端到端的数字县域综合解决方案。数字县域综合解决方案针对县域经济环境,为区县政府、大中小企业事业单位提供服务,应用场景广泛。

2、公司作为专业 IDC 服务商,通过提供长达十余年的 IDC 服务,积累了大量故障处理实例和处理经验,可以为客户快速定位和解决故障,提供高品质的运维服务,保证数据中心的安全性和可用性。

3、通过引进国内顶级的云管理平台、虚拟化技术(zstack)和 xsky 的分布式存储技术,搭建了公司的“天智云”公有云平台,并形成了公司的自有知识产权。公司的远程容灾备份装置能支持公司“天智云”的数据远程容灾备份,多云协管理平台能为客户实现多云协同工作,助力企业方便快捷使用云服务。

（六）产品市场竞争力

经过多年的发展和积累，公司形成以 IDC 及云业务、县域数字供应链平台为核心的两套产品服务体系，能保障公司业务的可持续发展。

1、业务成熟度

①IDC 及云业务产品

公司数据中心 IDC 业务和云资源业务属于成熟性业务，上游供应商政策稳定，客户群体相对成熟。公司持续 14 年专注该业务领域，积累了大量的客户服务经验，也是云南省内少数拥有云管理能力的科技公司。公司通过日常的大规模运营积累了大量的运维和运营经验，给公司带来了云南地图院的天地图云南云平台，云南省环保厅智慧环保 2 期，云南省商务厅跨境电子商务公共服务平台等一些大型的私有云平台建设机会。

②县域数字供应链平台产品

公司构建了云南省保山市隆阳区的首个县域经济产业数字供应链—“小黄牛供应链平台”，通过整合区域生产要素与服务资源，构建以本地资源交易为核心的县域数字经济产业供应链集群，带动传统产业升级，拉动区域内外循环，以科技助力乡村振兴。小黄牛供应链平台线上销售额已超 14 亿，对隆阳区政府及国资平台保山数产带来了巨大的利好，也取得了隆阳区政府的高度认可，并在全省推广，目前已中标了兰坪县及武定县的供应链平台建设项目，并和多个县域平台建立合作意向。

2、自建产品体系

①IDC 及云业务产品

公司从 2015 年开始进入云业务行业，购买国内知名的云管理套件及底层虚拟化平台技术，通过公司核心技术团队进行二次开发，搭建了属于公司自有的公有云平台，也因此逐步获得了华为云的认可，成为华为云在云南省内唯一一家本地代理商，有机会为更多的大型企事业单位提供云管理服务和实施运维服务，通过这些技术能力的沉淀，公司可以为云集成服务中的数字县域平台提供更好的底层云平台搭建及运维服务，为此也将获得更多数字县域，智慧城市等底层的云计算服务机会。

②县域数字供应链平台产品

公司积累了一批涵盖 HTML、CSS、PointNet++、JavaScript、Java、Python 等多种覆盖前后端技术的信息化集成领域的专业人才，构建适合县域供应链应用场景的认证系统，实现多模块的用户及权限管理体系、形成账户、用户信息、认证授权统、身份权限的统一管理；构建适合县域供应链应用场景的供应链系统，涵盖订单管理、订单配货、发货管理、物流管理、商品信息管理、商品分类管理、商品价格管理、库存管理、仓库盘库、仓库管理的能力；构建适合县域供应链应用场景的融合支付体系，实现账户管理、支付商业单元管理、支付分店管理、支付终端、报表统计、财务工具的功能支撑；构建适合县域供应链应用场景的业务管理中台，实现各项业务的系统化归纳及管理；构建数据中台，包含了数据采集、数据存储、数据处理、数据归档、数据挖掘、数据分析的能力；构建服务平台，实现自动化服务创建、服务流程自定义、服务流程授权、服务流程处理、服务后评估、服务信息统计的能力；搭建运营管理后台授权登录，实现 workflow 审核、商业体管理、权限管理、商品信息审核、商品管理、结算管理、数据管理统计分析的功能。公司通过自建供应链平台体系取得了大量的技术成果，且在公司的类似项目中得到了广泛的应用。

3、协同业务发展

随着公司在云集成业务的发展，特别是县域供应链项目的持续发力，公司的 IDC 及云业务产品及县域数字供应链平台产品的服务体系形成了良好的优势互补。公司具备以 IDC 及云业务为基础的底层云计算服务能力，亦能在以业务系统应用为基础的新型供应链项目中发挥出涵盖 IaaS、PaaS、SaaS 三层系统的业务体系构建能力。公司的业务之间能相互支持，促进协同发展。

综上，公司所在行业属于政策支持行业，公司具备持续经营的业务能力、资金能力，截至 2023 年 7 月 31 日，公司在手订单累计金额为 12,531.61 万元，在可预见的未来公司具备持续经营能力。

八、请主办券商和会计师补充核查上述事项并发表明确意见，说明对业绩真实性，收入确认时点准确性的核查程序，包括但不限于收入截止性测试核查程序、比例、核查结论，对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；

（一）请主办券商和会计师补充核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

- （1）对公司总经理进行访谈，了解公司的经验积累及公司的未来发展规划；
- （2）检查公司技术研发成果，结合报告期及期后客户名单分析公司客户开拓能力及云集成服务核心竞争力，以此分析报告期内业务收入结构变化的原因以及云集成服务业务增长是否具备可持续性；
- （3）获取报告期内 IDC 及其增值业务的各项业务收入占比，了解公司削减 IDC 带宽流量业务的相关举措；通过 IDC 及其增值业务占各期收入的比例分析业务转型及公司生产经营的具体影响；
- （4）获取云集成服务关联交易项目成本构成及占比，检查成本构成的真实性及合理性；
- （5）将云集成服务关联交易项目成本构成及占比与其他非关联方项目成本进行对比，分析差异原因及其合理性；
- （6）获取公司关于公司技术积累及运用至各项目的说明；
- （7）查阅云集成服务关联交易项目合同，分析其建设内容、建设规模与其他非关联方项目的差异，以此分析其毛利率差异的合理性；
- （8）获取实际控制人变动后新增项目的客户情况、合同签约时间、项目实际进展情况、提交验收时点、验收周期及验收时点、收入确认时点，核查收入确认方法是否符合《会计准则》及公司一贯会计政策，分析项目执行周期的合理性，对于按照时点验收的项目获取验收报告，确认不存在通过调节验收时点的方式跨期确认收入；
- （9）获取保山农业大数据服务中心建设项目招投标文件，包括招标公告、公司投标文件、报价清单、评标报告、中标通知书等，分析定价公允性；
- （10）获取天成大数据成为公司参股企业转入及转出时点的财务报表，了解天成大数据参股期间亏损的原因；
- （11）获取天成大数据开始向公司提供服务期初及服务截止的财务报表，并模拟测算天成大数据确认服务收入后留存收益情况，确认天成大数据在向公司提

供服务期间是否存在亏损；

(12) 获取天成大数据银行流水，确认公司支付给天成大数据的技术服务采购款项是否用于天成大数据员工薪酬发放、税费缴纳等日常经营情况，获取公司原实际控人冯杰、蒋玺以及公司现任控股股东保山数产的银行流水，核查是否存在天成大数据为公司项目承担成本及费用的情形，并分析对价的公允性；

(13) 获取报告期后非关联方新客户名单及按照业务类别的期后非关联方收入金额及占比；

(14) 分析关联交易对公司独立性的影响以及公司的非关联方业务开拓情况，以此分析公司是否具备独立面对市场并获客的能力；

(15) 根据期后订单分析关联交易的持续情况，了解公司降低关联交易规模措施及有效性，分析关联交易对公司业务完整性及持续经营能力的影响；

(16) 向公司总经理了解产品市场前景、管理团队和整体人员稳定性、上下游资源拓展优势、资金筹资能力、技术优势、产品市场竞争力，以此分析评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

2、核查结论

(1) 公司报告期内的云集成服务业务收入增长较快，是公司经过多年的技术研发、项目经验积累、客户拓展积累后的成果表现，云集成服务业务增长具备可持续性；

(2) 公司 IDC 及其增值业务占比较小，业务转型不会对公司的业务造成重大不利影响；

(3) 保山农业大数据服务中心建设项目远高于非关联方云集成服务项目具有合理性，小黄牛数字供应链平台项目毛利率与非关联方云集成服务项目差异具有合理性；

(4) 保山农业大数据服务中心建设项目定价公允；

(5) 公司不存在通过调节验收时点的方式跨期确认收入；

(6) 云南天成大数据发展有限公司在公司参股阶段亏损具有合理性，但其为公司提供技术服务阶段，不存在亏损的情况，采购技术服务费公允，通过检查天成大数据、原实际控制人冯杰、蒋玺以及公司现任控股股东保山数产的银行流水，验证其不存在为公司项目承担成本及费用的情形；

(7) 公司关联销售占比较高，但公司具备独立面对市场并获客的能力，公司已建立了关联交易的相关制度并积极拓展非关联方云集成服务业务，关联交易相关的制度得到了有效执行；

(8) 在可预见的未来公司具备持续经营能力。

【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）关于对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第二轮审核问询函的回复》之“问题 1.关于持续经营能力及关联交易”之回复。

(二) 说明对业绩真实性，收入确认时点准确性的核查程序，包括但不限于收入截止性测试核查程序、比例、核查结论，对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；

【主办券商回复】

1、核查程序

(1) 访谈公司的财务负责人、销售和业务相关负责人，了解公司的业务流程、收入确认关键内部控制、收入确认方法等情况，并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) 了解公司的经营模式和主要会计政策，并结合主要客户合同检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则规定、是否一贯执行；

(3) 对销售收入进行细节测试，对于云集成服务及云集成销售业务，抽样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，查验销售合同的签署时点、主要合同条款、信用政策、付款方式，判断风险报酬转移的时点判断收入确认依据是否充分，确认收入确认时点与公司收入确认政策相符；对 IDC 及其增值服务业务、天智云业务，根据分摊表确认分摊的准确性；对于云代理业务，检查云供应商返利结算单、银行回单及发票；

(4) 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；公司收入每月月底进行统一结转，公司有专门的收入确认明细表，对于 IDC 及增值业务及按照时段法确认的天智云、运维业务等，检查其摊销的期间及金额的准确性；对于

按照时点确认收入的云集成服务业务和云集成销售业务，对截止日前后 15 日金额大于 10 万的项目，检查其合同及验收单确认是否跨期，同时结合细节测试验证收入确认时点的准确性。

(5) 执行分析性复核程序，按收入类别对营业收入、毛利率等进行变动趋势分析，执行不同期间及与同行业可比公司毛利率的对比分析以评价报告期销售收入和毛利率变动的合理性；

(6) 对公司报告期主要客户执行走访程序，以评价报告期销售收入的真实性及收入确认时点的准确性；

(7) 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；

(8) 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；

主办券商实施的尽调程序确认的收入金额占总金额的比例如下：

项目	2022 年度	2021 年度
对收入真实性、完整性、准确性进行内控穿行测试的结果	有效	有效
收入发函金额（元）	36,806,166.98	20,988,646.74
收入发函占营业收入比例	96.15%	82.79%
收入回函确认金额（元）	33,704,403.06	12,338,753.63
收入回函占营业收入比例	88.05%	48.67%
应收账款发函金额（元）	12,241,220.38	1,556,216.00
应收账款发函占比	93.25%	81.99%
应收账款回函确认金额（元）	12,008,751.38	1,383,316.00
应收账款回函占应收账款比例	91.48%	72.88%
应收账款期后回款比例	78.65%	88.73%
访谈的收入金额（元）	28,261,443.49	9,864,555.89
访谈占主营业务收入比例	73.83%	38.91%
收入细节测试金额（元）	30,646,993.41	17,925,546.79
细节测试占主营业务收入比例	80.06%	70.71%
回函+访谈+细节测试（客户去重后）确认金额（元）	34,431,454.11	20,141,150.39
回函+访谈+细节测试（客户去重后）确认金额合计占主营业务收入比例	89.95%	79.45%

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司业绩真实性，收入确认时点准确。

【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）关于对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第二轮审核问询函的回复》之“问题 1.关于持续经营能力及关联交易”之回复。

九、说明对于关联交易的具体核查程序、核查范围及核查结论，并对公司关联交易的必要性、公允性、是否通过不公允交易虚增收入以满足挂牌条件、是否对关联交易存在依赖性以及对于公司持续经营能力的影响审慎发表意见。

【主办券商回复】

（一）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、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；

5、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；

6、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；

7、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；

8、检查关联交易业务是否真实发生，包括取得与关联方交易业务有关的原始凭证，如销售合同、采购合同、验收单、发票、银行回单、借款合同、担保合同、关联方股权转让协议；

9、了解关联交易内容、关联交易的目的及定价依据，以判断关联交易的必

要性和公允性；

10、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；结合期后订单情况，核查是否关联交易对公司持续经营能力有影响；

11、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、了解项目过程，分析通过保数通为保山数产提供服务的必要性；

12、结合合同约定的权利义务，开发及试运行情况、核查项目验收时点的合理性；

13、访谈天成大数据、保数通的实控人张仕炜、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，确认“小黄牛”项目的真实性，公司技术人员转移至天成大数据的原因及向天成大数据采购的合理性及必要性；

14、将公司 2021 年 9 月花名册与天成大数据 2021 年 10 月花名册对比，检查公司技术人员转移至天成大数据的真实性；

15、抽查转移员工的《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；

16、检查公司支付给天成大数据技术采购服务费记账凭证及银行回单，并与天成大数据银行流水对比，核查公司收到的技术服务费是否用于工资支付及日常运营费用，以判断关联采购价格的公允性；

17、对于保山农业大数据服务中心建设项目，核查招投标文件、招投标履行情况，判断招投标程序是否合规，交易对价是否公允；

19、访谈了保山保农的相关人员，分析项目建设的必要性；

20、结合一期和二期项目建设内容、主要实现功能、项目招投标文件具体内容等说明分期实施的合理性，结合合同判断保山保农分期确认收入是否满足《会计准则的要求》，核查是否存在提前确认收入的情形；

21、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，获取关于保山农业大数据服务中心建设项目的开工申请单、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；

22、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，判断关联销售定价是否公允；将关联销售的成本与非关联销售项目成本进行对比，分析毛利率差异的合理性；

23、获取报告期内冯杰、蒋玺、云南天成、保山数产、天成大数据全部账户银行账户流水，并核查了自然人账户 5 万元以上的往来款项，机构账户 20 万元以上的往来款项，核查关联交易是否存在其他利益安排或利益输送；

24、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，查看系统相关功能演示等，以确认关联交易的真实性。

（二）核查结论

主办券商已对关联交易逐笔进行核查，经核查，主办券商认为：

1、报告期内公司关联交易具有必要性、公允性；

2、保山保农项目、“小黄牛”项目均在挂牌条件改革之前完成验收及部分收款，报告期末，保山保农项目回款已超过 90%，不存在通过不公允交易虚增收入以满足挂牌条件的情形；

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也呈现增长态势，公司具备独立承接业务的能力，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。

【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）关于对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第二轮审核问询函的回复》之“问题 1.关于持续经营能力及关联交易”之回复。

2.关于其他财务事项。

请公司：（1）模拟测算关联方资金拆出的利息及占净利润比例，说明未约定利息是否损害公司利益及后续规范措施；（2）按照实际成本支出列示披露前五大供应商情况；（3）说明营业收入大幅增长以及大幅削减销售人员的背景下，销售人员平均薪酬下降的原因及合理性，是否存在关联方替公司承担成本或费用的情形。

请主办券商和会计师补充核查上述事项并发表明确意见。

一、模拟测算关联方资金拆出的利息及占净利润比例，说明未约定利息是否损害公司利益及后续规范措施；

1、模拟测算关联方资金拆出的利息及占净利润比例

关联方名称	拆出金额(元)	同期贷款基准利率	实际借款日期	实际还款日期	2021年应收利息(元)	2022年应收利息(元)	同期贷款基准利率
蒋玺	400,000.00	4.75%	2019/10/30	2022/8/19	19,000.00	12,191.67	商业银行一至三年(含三年)贷款利率
博简(云南)科技有限公司	70,005.00	4.35%	2021/12/25	2022/8/31	50.75	2,055.52	商业银行六个月至一年(含一年)贷款利率
合计	470,005.00	-	-	-	19,050.75	14,247.19	-
占净利润比例	-	-	-	-	3.02%	0.22%	-

2019年10月30日，蒋玺与公司签订借款合同，其向公司借款40.00万元用于购房，借款期限为2019年10月30日至2022年10月30日，未约定借款利率，2022年8月19日，云南天成与蒋玺签订代收代付协议，由公司代蒋玺收回云南程盈森林资源开发控股集团有限公司支付给蒋玺的股权转让款40.00万元，该笔款项直接冲抵蒋玺与公司的借款，冲抵后蒋玺与云南天成的债权债务结清。经模拟测算，该笔借款使得公司2021年少计利息收入19,000.00元，2022年少计利息收入12,191.67元。

2021年12月25日，博简(云南)科技有限公司与公司签订借款合同，其向公司借款70,005.00万元用于补充公司流动资金，借款期限为2021年12月25日至2022年12月25日，未约定借款利率。2022年8月31日博简(云南)科技有限公司通过银行转账还款70,005.00元结清债务。经模拟测算，该笔借款使得公司2021年少计利息收入50.75元，2022年少计利息收入2,055.52元。

综上，经模拟测算，公司以上两笔关联方资金拆出使得2021年少计利息收入19,050.75元，占2021年净利润比例为3.02%；2022年少计利息收入14,247.19元，占2022年净利润比例为0.22%。

2、说明未约定利息是否损害公司利益及后续规范措施

有限公司阶段，公司资金拆入拆出存在不规范现象，但未约定利息的关联方

资金拆出对公司利息及净利润的影响较小，不存在严重损害公司利益的情形。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。

二、按照实际成本支出列示披露前五大供应商情况；

原《公开转让说明书》披露的前五大供应商中华为云计算技术有限公司采购金额系按照冲减成本前总额法确认的采购金额，此次调整为按照净额法调整后的采购金额进行披露。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“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”更新披露如下：

2022 年度前五名供应商情况：

单位：万元

业务类别		采购云资源、硬件设备、软件			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	华为云计算技术有限公司	否	云资源	309.69	15.45%
2	亮风台（上海）信息科技有限公司	否	硬件设备、系统	250.67	12.51%
3	中国电信股份有限公司昆明分公司	否	带宽、机柜	219.21	10.94%
4	中建材信息技术股份有限公司	否	硬件设备、软件	191.31	9.55%
5	云南观厚网络科技有限公司	否	软件	157.45	7.86%
合计		-	-	1,128.33	56.30%

2021 年度前五名供应商情况：

单位：万元

业务类别		采购云资源、技术服务			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	广东奥飞数据科技股份有限公司	否	技术服务	385.00	18.28%
2	中国电信股份有限公司昆明分公司	否	带宽、机柜	229.03	10.87%

3	上海盈策信息技术有限公司	否	技术服务	200.00	9.50%
4	云南天成大数据发展有限公司	是	技术服务	81.30	3.86%
5	北京宽广智通信息技术有限公司	否	技术服务	80.00	3.80%
合计		-	-	975.33	46.31%

三、说明营业收入大幅增长以及大幅削减销售人员的背景下，销售人员平均薪酬下降的原因及合理性，是否存在关联方替公司承担成本或费用的情形。

1、销售人员平均薪酬下降的原因及合理性

公司 2022 年销售人员平均薪酬较 2021 年下降主要系发放的销售提成及工作奖金金额减少导致。2021 年、2022 年公司发放的销售提成及工作奖金分别为 806,236.47 元、234,102.17 元。公司销售人员公司由基本工资、销售利润提成及工作奖金组成，基本工资为员工的基本收入保证；工作奖金为根据员工在实际工作中的工作表现以及工作实绩，作为员工薪酬的补充部分；销售提成作为员工销售业绩的奖励；公司结合给各销售人员的销售任务，按照下达的利润指标对应已完成的销售利润额的 5%-20%进行计提和发放。

公司 2022 年发放的销售提成及工作奖金减少主要原因有：①公司 2022 年客户较为集中，对于金额较大的保山农业大数据服务中心建设项目、“小黄牛”供应链项目系公司重大项目，由公司原实控人负责，未将业绩分配至销售人员，均不需支付销售提成；②公司 2022 年收入结构发生变化，除云集成服务及云集成销售业务外，云资源业务、IDC 及其增值服务业务业绩均有所下滑，对应支付给销售人员提成减少。故在营业收入大幅增长以及大幅削减销售人员的背景下，销售人员平均薪酬下降，具有合理性。

扣除销售提成及工作奖金后人均薪酬如下：

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%
	扣除销售提成及工作奖金后人均薪酬（元/人）	87,536.69	84,030.96	4.17%

由上表可知，扣除销售提成及工作奖金后人均薪酬变动较小。

2、是否存在关联方替公司承担成本或费用的情形

公司设有独立的财务部，配备了专职财务管理人员，独立作出财务决策。公司具有规范的财务会计制度，建立了独立、完整的财务核算体系。公司已依法独立开立基本存款账户，不存在与关联方共用银行账户的情况，保证了公司资金流的独立性，资金流水与交易额匹配，公司承揽业务、销售人员工资及所有成本费用支出均由公司承担，不存在关联方替公司承担成本或费用的情形。

四、请主办券商和会计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、获取公司对关联方的借款合同，检查公司对关联方借款金额和利率等条款，以及核查是否履行相关程序；

2、获取资金拆出及收回凭证、银行回单，确认借款的时间；

3、按照同期贷款利率测算关联方资金拆出对公司利息收入、净利润的影响；

4、获取《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，查看对关联方资金拆出的规范措施；

5、获取前五大供应商合同、发票，确认采购金额；

6、访谈财务总监，了解销售人员平均薪酬下降的原因，获取销售人员薪酬管理制度，了解销售人员薪酬构成及计算方法；

7、获取报告期内云南天成、原实控人冯杰、蒋玺、控股股东保山数产全部银行流水，将交易对手方与公司客户、供应商进行对比，核查是否存在关联方替公司承担成本或费用的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、经模拟测算，公司两笔关联方资金拆出使得 2021 年少计利息收入 19,050.75 元，占 2021 年净利润比例为 3.02%；2022 年少计利息收入 14,247.19 元，占 2022 年净利润比例为 0.22%，金额较小，不存在严重损害公司利益的情形；

2、公司已通过制定《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规范措施；

- 3、公司已按照实际成本支出列示披露前五大供应商情况；
- 4、销售人员平均薪酬下降原因具有合理性；
- 5、不存在关联方替公司承担成本或费用的情形。

【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）关于对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第二轮审核问询函的回复》之“问题 2.关于其他财务事项”之回复。

3、根据《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》补充披露报告期后的重要事项

【公司回复】

根据《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》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为 2022 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2023 年 1 月至 2023 年 6 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

1、主要经营情况

（1）订单获取情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司共计新签订单含税金额合计 1,509.78 万元。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模。财务报告审计截止日后 6 个月，公司对外采购不含税金额为 1,169.78 万元，主要系技术服务采购不含税金额为 819.50 万元，带宽、机柜等电信资源采购不含税金额为 209.21 万元。

（3）主要服务的销售规模。财务报告审计截止日后 6 个月，公司实现业务收入 1,705.63 万元，各业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
云集成服务收入	1,570.78	311.92	403.59%

云集成销售收入	6.48	561.67	-98.85%
云资源业务	46.34	302.36	-84.67%
IDC 及其增值服务	82.03	146.13	-43.87%
合计	1,705.63	1,322.09	29.01%

(4) 关联交易情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司向关联方提供云集成服务实现收入 952.35 万元，向关联方采购数据中心基础设施硬件 49.40 万元。

关联方销售情况如下：

单位：万元

序号	客户	项目名称	内容	收入金额
1	保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司	元宇宙数字化殡葬产业建设项目	数字生命纪念系统、数字人生智能构建系统、数字资产场景管理运维系统建设及配套数据中心服务	934.38
2	保山市林攀商贸有限公司	保山市林攀商贸有限公司商城系统项目	商城系统建设服务、商超门店管理系统建设	17.97
合计				952.35

关联方采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商	项目名称	内容	采购金额
1	保山市华创科技有限公司	兰坪县域经济产业数字化供应链平台建设项目一期	数据中心基础设施硬件	49.40
合计				49.40

上述关联方保山市隆阳区天寿公墓开发有限公司、保山市林攀商贸有限公司、保山市华创科技有限公司均为公司实际控制人隆阳区国资委间接控制的企业，公司向关联方销售、采购均为公司常规业务，属于正常的商业行为。上述关联交易具备必要性、合理性和公允性，没有对公司的生产经营造成不利影响，也不存在损害公司及股东利益的情形。

(5) 重要研发项目进展。财务报告审计截止日后 6 个月，重要研发项目均处于正常研发阶段，其后续投入情况如下：

单位：元

序号	研发项目	2023 年 1 月至 2023 年 6 月
1	智慧农业大数据平台研发	304,978.50

2	县域经济产业平台	519,703.20
3	智慧教育	99,187.91
	合计	923,869.61

(6) 重要资产变动情况。财务报告审计截止日后6个月，公司未购置或处置相关重要资产，重要资产未发生变动。

(7) 董监高变动情况。财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司董监高未发生变动。

(8) 对外担保。财务审计报告截止日后6个月，公司无对外担保。

(9) 债权融资。财务报告审计截止日后6个月，公司无新增银行借款或其他债权融资。

(10) 对外投资情况。财务报告审计截止日后6个月，公司无对外投资。

2、重要财务信息

单位：元

项目	2023年1-6月 /2023年6月30日	2022年1-6月 /2022年6月30日	变动比例
营业收入	17,056,270.45	13,220,868.69	29.01%
净利润	867,843.34	464,348.55	86.89%
研发费用	923,869.61	885,920.89	4.28%
经营活动现金流量净额	805,764.01	97,097.25	729.85%
所有者权益	28,325,317.85	5,109,749.22	454.34%
非经常性损益	171,734.30	12,105.34	1,318.67%
其中：计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	172,891.71	10,895.12	1,486.87%
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,157.41	1,210.22	-195.64%
减：所得税影响数	25,760.15	1,815.80	1,318.67%
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	-	-	
非经常性损益净额	145,974.16	10,289.54	1,318.67%

(1) 营业收入

2023年1-6月，公司营业收入1,705.62万元较同期1,322.09万元同比增加29.01%。主要系公司重点发展的数字县域业务相关的云集成服务业务取得成效，成功交付了前期数字县域供应链平台建设同类项目“武定县‘知百道’（原名：‘罗婺荟’）数字供应链平台建设项目”，该项目合同金额450.00万元。同时，进一步拓展数字县域业务相关技术及经验在其他领域的延伸和应用，成功交付了“元宇宙数字化殡葬产业建设项目”，该项目合同金额992.95万元。上述两个重要项目合计确认收入1,358.91万元。

（2）净利润

2023年1-6月，公司净利润86.78万，同比增加86.89%，主要系云集成服务业务发展态势良好，完成交付“武定县‘知百道’（原名：‘罗婺荟’）数字供应链平台建设项目”、“元宇宙数字化殡葬产业建设项目”，两个项目毛利合计478.50万元。

（3）研发费用

2023年1-6月，公司研发费用金额92.39万，比去年同期增长4.28%，主要系公司加大研发投入，提升研发人员规模所致。

（4）经营活动现金流量净额

2023年1-6月，公司经营活动现金流入合计：1,571.83万元，经营活动现金流出合计：1,491.26万元，经营活动现金流量净额80.58万元，同比增长729.85%。主要系上年同期重要项目“小黄牛”项目完成交付验收后，于今年上半年完成尾款回款所致。

（5）所有者权益

2023年1-6月，公司所有者权益为2,832.53万元，同比增长454.34%。主要系2022年8月公司股东全部完成实缴出资共计2,000万元所致。

（6）非经常性损益

2023年1-6月，公司非经常性损益17.17万元，同比增长1,318.67%，主要系当期获得政府补助“昆明高新区2022年度科技创新奖励资金”10.00万元和“2022年高新技术企业认定省级补助”5.00万元所致。

（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第二轮审核问询函》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8月24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第二轮审核问询函》的回复之签字盖章页）

项目负责人（签字）：

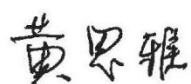


陈 露

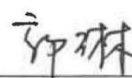
项目小组成员（签字）：



张 倩



黄思雅



郭 琳

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2023年8月24日