



北京呈创科技股份有限公司

关于半年报问询函【2023】第 073 号的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司公司监管部：

北京呈创科技股份有限公司（以下简称“呈创科技”、“公司”）于 2023 年 12 月 7 日收到贵部下发的《关于对北京呈创科技股份有限公司的年报问询函》（半年报问询函【2023】第 073 号）。收到问询函后，公司积极组织相关人员对问询函提出的问题进行了分析梳理及核查，现将有关问题回复如下：

1、关于经营业绩

（1）结合公司商业模式及收入占比、产品成本及价格变动、产品竞争力、同行业可比公司、行业变化趋势、主要项目名称、验收时期、收入确认政策等，说明智慧园区类项目毛利率相较去年同期毛利率大幅降低的原因，以及细分及综合毛利率均同比降低的合理性；

（2）结合市场开拓情况、客户获取方式、产品的生命周期、合作年限、市场供求、行业惯例等，说明主要客户频繁发生变动的原因及合理性；

（3）结合前述问题回复、业务模式变动、在手订单及期后新签订单情况、收入确认政策、期间费用、成本管控情况等方面，量化分析 2023 年上半年细分业务收入及净利润大幅增长的原因，各主要客户各期收入金额变化的合理性，说明公司在业务拓展及业务持续性方面是否存在重大风险。

回复：

（1）公司物联网平台建设解决方案主要包含了智慧园区解决方案、智慧流量经营业务，其中智慧园区解决方案根据客户的需求，可以划分为服务类型、软件产品类型、软硬件及服务综合解决方案等多个业务类型。公司对服务类型及软硬件综合解决方案的智慧园区项目以客户结算验收作为收入确认时点；软件产品类型，以公司安装交付完成，客户确认作为项目验收时点。公司确认收入主要根据客户结算验收为主要确认依据，收入确认政策保持一致性延续。

2022 年 1-6 月			
业务类型	收入金额	毛利率	收入占比
物联网平台建设解决方案-智慧流量经营业务	10,099,034.03	6.59%	23.71%
物联网平台建设解决方案-软硬件综合解决方案	11,192,725.19	16.05%	26.28%
物联网平台建设解决方案-服务类型	8,018,867.92	20.00%	18.83%
物联网平台建设解决方案-智慧园区软件平台产品	8,283,185.84	100.00%	19.45%
IT 基础建设	2,110,980.53	18.80%	4.96%

技术运维	2,891,132.07	20.50%	6.79%
合计	42,595,925.58	31.31%	100.00%
2023年1-6月			
业务类型	收入金额	毛利率	收入占比
物联网平台建设解决方案-智慧流量经营业务	45,538,124.61	12.80%	56.98%
物联网平台建设解决方案-服务类型	31,873,840.17	20.18%	39.88%
物联网平台建设解决方案-数字化安全管控产品	48,972.71	32.67%	0.06%
IT基础建设	1,397,861.02	17.97%	1.75%
其他技术及运维服务	1,056,603.77	100.00%	1.32%
合计	79,915,402.28	14.06%	100.00%

根据上述业务类型的详细划分，2022年半年报毛利率较高，主要来源于公司物联网平台建设解决方案中软件产品收入，该项目为成熟软件产品销售，系公司成熟的智慧园区系统平台，毛利率较高。2023年同期，公司物联网平台建设解决方案的主要收入来源于智慧流量经营业务及服务收入。其中，服务收入较去年同期毛利率平稳。智慧流量经营业务较去年同期毛利虽有所增长，但是整体毛利较低。因此造成了公司业务综合毛利率降低。

(2) 公司物联网平台建设解决方案中，智慧园区业务，主要以配套模式为主，同时拓展渠道销售。公司积累的丰富的资源型客户，以客户为核心，挖掘客户需求，定制个性化产品和高匹配服务。同时公司拓展渠道销售，通过市场合作，扩大市场。智慧流量经营业务主要采取品牌直销，研发企业自主品牌“呈创科技”，标准化产品，该产品有着高市场需求，且具备独特的便捷性、速度快、稳定性高、资费低等优势，通过自身专业的销售团队及营销培训，直达客户内心，成为终端客户首选及渠道代理模式，拓展渠道销售，扩大市场合作，完善销售渠道，建立健全完整的销售网络。数字化安全管控系统，系公司在智慧园区业务中形成的成熟软硬件相结合的产品。该产品主要采用的销售模式包含：品牌营销，建立企业自身品牌“锐威”，通过切割和细分市场，在无源电子锁专属领域占据技术、服务和品牌领先地位，定义行业标准，通过标准化生产和品牌营销，占据和扩大市场份额；标杆试点及特供模式，通过在特定领域完成高行业标准试点案例，以客户为中心设计和提供个性化产品，满足客户特殊性、领先性、高匹配度的行业核心产品，树立行业领域标杆示范效应。通过对行业产品的革命性的创造，引领市场。公司建立了行业领域专家销售团队，针对不同行业进行产品升级及推广；网络模式，公司与京东等主流线上销售平台达成合作，进行品牌策划、推广和引流，拓展销售渠道，同时无源电子锁入驻了国铁商城、电能E购等多个国央企内部专属采购平台，无需招投标即可订购。产业链模式：根据公司发展的不同阶段，未来可通过现有产业向上或向下延伸，形成产业链升级。物联网智慧园区解决方

案，智慧园区建设一般分3期建设，系统后期涉及维保及运维服务，5年为一个更新迭代周期。由于疫情原因，智慧园区建设实施建设进度受到一定程度影响，同时国央企内部项目审核流程较长，造成后续的设计实施建设未能按照规划开展。同时公司也在原有为客户提供解决方案的业务模式中，形成了多条可快速复制的产品线。在后续的业务中依托产品，快速扩张业务规模。2022年半年报及2023年半年报短期来看，主要客户格物智享并未发生变化，其它同比发生变化的客户主要系同一客户去年及今年确认收入的会计期间时间不同以及同比收入增长造成的增量客户。从长期来看，公司已建立与浪潮、山西铁路、祥龙集团、四川格物等多个客户的长期合作。

(3) 公司2023年7月1日至今，已有在手订单约合19,424.74万元，本年度全年营业收入预计与去年同期有所提升。公司梳理了2023年半年报及上年同期数据，详细分析如下：

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动
营业收入	79,915,402.28	42,595,925.87	87.61%
营业成本	68,662,610.17	29,257,154.16	134.69%
毛利			
税金及附加	315,170.20	169,470.88	85.97%
销售费用	2,646,280.10	2,651,680.44	-0.20%
管理费用	3,430,506.94	3,031,929.02	13.15%
研发费用	14,759,522.29	8,279,446.89	78.27%
财务费用	1,339,484.65	319,761.96	318.90%
加：其他收益	4,039,867.33	2,879,911.59	40.28%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	15,162,344.95	-584,706.10	-2693.16%
营业利润	7,964,040.21	1,181,688.01	573.95%
营业外收入	81,631.80	27,189.38	200.23%
净利润	8,045,672.01	1,208,877.39	565.55%

公司本年度业务得益于业务扩张，上半年与浪潮、上海沃橙等持续的合作，上半年的收入较2022年上半年同期增长约合87.61%，这是公司利润增长的主要来源。如上述分析，收入增长，主要来源于毛利相对较低的智慧园区服务类型收入及智慧流量经营业务。本期经营费用较去年同期主要为研发费用、管理费用及财务费用增加；公司研发费用的增长，主要系由于公司持续加大研发力量的投入，为公司向产品型项目落地提供基础和保障，同时在技术领域保持领先地位。公司2023年度信用减值损失，主要系由于太原铁路应收账款，账龄4-5年，约合2000万收回，期末根据应收账款余额厘定信用损失准备，转回部分信用减值损失。综上，公司2023年度净利润的增长主要来源于营业收入及信用减值损失转回，同时，营业成本的增加，研发费用及财务费用的增长，抵消了部分上述收入及信用减值损失的增长。

2、关于预计负债

根据 2023 年半年报，你公司 2019 年度出于谨慎性原则在当年度应交增值税的基础上预提预计负债 1,550.39 万元，其中滞纳金 654.21 万元、罚款 896.18 万元。同时，你公司已处理、申报并缴纳了相关税金，将于今年年内冲回。

请你公司：

(1) 详细说明 2019 年就应交增值税预提滞纳金及罚款的具体背景、计算依据、标准及涉及主体情况，相关交易是否真实，是否存在对应应收账款无法收回或核销、违反税收相关法规或被税务机关处罚的情况。

(2) 结合上述分析、财务情况、相关税收政策等，说明公司长期计提预计负债而未及时处理、申报并缴纳了相关税金的原因及合理性，以及财务内部控制是否存在缺陷，内控制度是否有效。

回复：

(1) 截至 2023 年 6 月 30 日，公司预计负债计提依据及计算标准如下：

计提项目	税种	计提依据	计提比例	计提金额	备注
滞纳金（注 1）	应交增值税	17,923,596.53	0.05%	6,542,112.73	从滞纳税款之日起，每日按万分之五计提滞纳金
罚款（注 2）			50%	8,961,798.27	按欠缴税款的 50%计提罚款
	合计	17,923,596.53		15,503,911.00	

公司 2017 年年底根据会计准则收入确认原则，依据已签约及验收的合同等，确认了收入及应交增值税约合 1792 万元。由于客户结算付款流程较长暂拒绝接受增值税发票，且 2018 年至 2019 年，国家增值税税率 2 次调整，公司未能与客户有效沟通税率变更，导致已确认应交增值税对应的增值税发票未实际开具并缴纳税款。2019 年度时任会计师按照上述计算依据及计算标准，计提预计负债 1550.39 万元。2020 年，公司积极与客户进行协商，签订了税率调整协议，同时加大催收力度，开具增值税发票并缴纳相关增值税税款。另一方面，公司与主管税务单位妥善沟通，取得了税务局无欠税证明。

(2) 依据《中华人民共和国税收征收管理法》第五十二条 因税务机关的责任，致使纳税人、扣缴义务人未缴或少缴税款的，税务机关在三年内可以要求纳税人、扣缴义务人

补缴税款，但是不得加收滞纳金。因纳税人、扣缴义务人计算失误、未缴或者少缴税款的，税务机关在三年内可以追征税款、滞纳金；有特殊情况的，追征期可以延长到五年。针对上述预计负债所述增值税，公司 2020 年度妥善处理且于 2022 年已过追征期，被追缴的可能性较低，该预计负债可在 2023 年度做冲回。公司管理层针对该预计负债已妥善关注，鉴于上述预计负债金额较大，冲回处理对于公司期间利润影响巨大，因此暂定于 2023 年底提交至管理层经合理评估及审批后进行相关账务处理。

3、关于存货

根据 2023 年半年报，你公司存货期末账面余额为 2,302.63 万元，较 2022 年底增长了 17 倍，且未计提跌价准备。其中，存货中项目成本为 2,293.77 万元。

(1) 说明项目成本的列示是否准确，是否符合企业会计准则相关规定，并结合备货周期、生产周期、验收周期、生产模式、销售模式、存货在手订单占比等，说明 2023 年存货账面余额大幅增长的原因及合理性，是否符合行业惯例；

(2) 结合各类别存货跌价准备的具体测算过程，说明存货未计提跌价准备的原因及合规性。

回复：

(1) 系科目重分类影响。公司于 2022 年年报存货科目期末余额为 122.67 万元，会计记账存货科目为 1,811.15 万元，均为项目成本。2022 年底年报中存货会计科目重分类调整 1,688.48 万元，调整后相对应的存货科目金额为 122.67 万元。公司 2023 年半年报列示期末存货科目余额 2,302.63 元，其中包含库存商品 8.86 万元，暂记项目成本 2,293.77 万元，尚未进行重分类。因此按照 2022 年底会计科目重分类前比较，存货科目较 2022 年底增长了 27.14%，系公司 2023 年业务规模扩大，营业收入增长导致，并未发生重大变化。

	2022 年	2023 年	变动比例
重分类前金额	18,111,549.91	23,026,301.58	27.14%
重分类后金额	1,226,691.38		

(2) 公司存货采用可变现净值的确认和跌价准备的计提方法，在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。截至 2023 年半年报截止日，公司针对已归集项目进行测算，根据公司未来存货可实现收入扣除合同后续履约成本及相关利润后可变现净值与公司归集的项目成本测算比较，公司存货未发现减值迹象。

4、关于应收账款

根据 2023 年半年报，你公司应收账款期末账面余额为 6,902.15 万元 其中应收中建科工集团有限公司 账面余额 4,130.31 万元 ，账龄为 2 至 3 年。另外，你公司当期转回应收账款 坏账准备 1,562.86 万元。

请你公司：

(1) 说明中建科工集团有限公司的信用情况、与公司合作项目的内容及运行情况、对收入确认与毛利率情况、应收账款逾期情况、后续合作情况等,说明应收账款长期未回收的具体原因;

(2) 说明截至 2023 年 6 月底信用期内和信用期外应收账款的金额及占比及期后回款情况，并结合逾期客户经营情况和财务状况，分析说明公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险

(3) 说明本期应收账款转回坏账准备 1,562.86 万元的具体情况，包括坏账形成的原因，期后转回原因，是否通过第三方转回，相关会计处理是否合规，是否存在计提坏账准备调节利润的情形。

回复：

(1) 中建科工集团有限公司，成立于 2008 年，注册资本 270,000 万元，是中国钢结构行业竞争力榜首企业、国家高新技术企业，隶属于世界 500 强中国建筑股份有限公司。2020 年初公司与中建科工签订了“深圳口岸环境整治（设计采购施工一体化）项目智能化工程专业分包合同”，合同金额约合 4,489.47 万元；该项目为深圳口岸环境整治项目，总体预算约合 4 亿元，中建科工为总包方，公司分包其中智能化部分。由于疫情原因，深圳口岸闭关，整体项目决算验收批复缓慢，且涉及深圳发改委等资金拨付问题，导致该项目垫资周期长，项目回款缓慢。深圳口岸项目建设后续后期多期建设，后续还有多个项目有待合作。

(2) 截至 2023 年 6 月底，公司应收账款余额 6902.15 万元，其中前十大应收账款余额如下：

客户名称	202306 期末余额	已收回	预计收回时间
中建科工集团有限公司	41,303,139.50		2023 年预计收回 800 万
北京融嘉合创科技有限公司	18,430,172.00	18,430,172.00	
四川格物智享科技有限公司	2,193,708.10	2,193,708.10	
北京狄瑞科技有限公司	2,074,531.00	-	2023 年可收回

北京一商创信科技有限责任公司	1,855,500.00	1,855,500.00	
太原铁路局太原通信段	1,419,480.72	-	2024年6月前
北京保障房中心有限公司	760,000.00	760,000.00	
北京高威科电气技术股份有限公司	470,000.00	-	2024年3月前
山西中鼎物流集团有限公司	212,076.20	-	2024年6月前
榆次站	136,820.51	136,820.51	
合计	68,855,428.03	23,376,200.61	

公司建立健全完善的应收账款内控流程，加强应收账款的定期汇报和催收工作，及时跟踪应收账款的回收状态，评估应收账款的信用风险，确保应收账款列示的合理性。

(3) 公司对应收账款信用损失计提政策如下：

对于不含重大融资成分的应收款项，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款项、合同资产，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。依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，而采用未来12个月内或者整个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：

项目	确定组合的依据
关联方组合	所有关联方。
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。

应收账款-信用风险组合按照账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	计提比例 (%)
1年以内	10.00
1-2年	20.00
2-3年	30.00
3-4年	60.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

公司半年度转回应收账款1,562.86万元，主要系由于根据2023年6月30日公司应收账款余额及账龄情况，按照公司信用损失政策计提计算应转回信用减值损失1,562.86万元。

公司应收账款23年6月30日余额较期初余额减少约合2,382.07万元，其中主要包含山西铁路应收账款余额合计2,028.72万元，截至2022年12月底，账龄为4-5年，于2023年3月收回后，冲回其已计提信用损失1,623.01万元。上述计提信用减值损失和冲回，皆严格按照公司信用损失计提政策进行计提，系正常的会计处理及确认。

5、研发费用

(1) 列示外包研发项目具体情况，包括不限于项目名称、受托对象名称及金额、是否构成关联交易、知识产权归属约定情况等，并结合自主研发情况，说明委外研发的原因及合理性，公司自主研发是否存在困难；

(2) 结合公司前五名研发项目名称、累计投入金额，说明公司研发费用增长的原因及研发成果转化情况。

回复：

(1) 公司 2023 年度在执行委托外包研发项目情况如下：

项目名称	受托对象	合同金额	立项时间	是否构成关联交易	知识产权归属约定
智慧园区物业财务管理系统开发	北京陆合浪通信息技术有限公司	6,053,010.00	2023 年	否	委托方所有
银行接送款箱业务流程中的视频 AI 算法分析开发服务	德勤乐融（北京）科技有限公司	200,000.00	2023 年	否	委托方所有
银行网点视频 AI 应用系统 V2.0	予途交通科技（北京）有限公司	2,854,000.00	2023 年	否	委托方所有
SaaS 管理平台及移动应用	予途交通科技（北京）有限公司	2,696,700.00	2023 年	否	委托方所有
数字化安全管控平台	予途交通科技（北京）有限公司	3,462,800.00	2023 年	否	委托方所有
物业管理 3D 可视化管理平台	予途交通科技（北京）有限公司	1,866,000.00	2023 年	否	委托方所有
智慧园区资产管理系统软件开发	北京派尔启航科技有限公司	7,907,300.00	2022 年	否	委托方所有
智慧园区数据集成平台软件开发	北京派尔启航科技有限公司	4,454,700.00	2022 年	否	委托方所有
智慧园区项目运营管理系统软件开发	北京派尔启航科技有限公司	13,187,300.00	2022 年	否	委托方所有

公司现有研发核心团队由 40 余人构成，大学本科及硕士以上学历的员工占员工总数的三分之二以上。团队核心成员大多具有大型软件企业、知名互联网公司的工作经历，在云计算、大数据、AI 算法、区块链、数字孪生、企业应用、移动应用方面具有深厚的技术实力和工作经验。公司研发团队主要力量聚焦于研发方向、研发架构等核心层面，在不涉及研发商业机密的情况下，采取功能模块形式的外包研发工作。基于近年疫情影响及目前经济发展趋势，为降低公司经营风险，防止盲目人员扩展可能导致固有经营压力及日常运营风险增加，公司综合考虑经营风险及经营成本后，经管理层评估采用上述研发合作模式。同时，随着疫情结束，公司业务发展迅速扩张，公司逐步扩大和巩固自身研发力量，逐步强化自身自主研发能力。

(2) 公司目前正在执行的前五大研发项目情况如下：

项目名称	受托对象	合同金额	立项时间	已投入金额
智慧园区物业财务管理系统开发合同	北京陆合浪通信息技术有限公司	6,053,010.00	2023 年	6,053,010.00
数字化安全管控平台	予途交通科技（北京）有限公司	3,462,800.00	2023 年	3,462,800.00
智慧园区资产管理系统软件开发	北京派尔启航科技有限公司	7,907,300.00	2022 年	7,907,300.00
智慧园区数据集成平台软件开发	北京派尔启航科技有限公司	4,454,700.00	2022 年	4,454,700.00
智慧园区项目运营管理系统软件开发	北京派尔启航科技有限公司	13,187,300.00	2022 年	13,187,300.00

随着业务拓展和基于客户的需求挖掘，公司在执行的研发项目主要系基于现有产品的迭代升级、新功能延伸研发及多级别产品线的研发等。目前公司已形成数字化管控系统、智慧园区系统等多个成熟产品，同时随着业务深入拓展，公司深耕于电力、金融、能源、铁路等多个行业，挖掘不同行业的需求痛点和趋势发展，根据对市场的深入了解和技术发展方向的把控，2023 年公司加大了研发的投入，除公司原有智慧园区领域的研发投入外，对于新的数字化管控系统软硬件、视频 AI 等多个产品领域，也加大了研发力量投入。目前公司已有 6 项发明专利、18 项实用新型专利、70 余项软件著作权；截至 2023 年底，在申报中软件著作权 10 项；2023 年 12 月 7 日，根据《北京市新技术新产品（服务）认定管理办法》，公司数字化安全管控系统平台经专家评审及“三新”认定小组审核，已经进入北京市第十九批新技术新产品（服务）拟认定名单；公司数字化安全管控系统中的硬件产品无源电子锁，获得了欧盟机电锁质量认证及欧盟电气安全认证。业务发展方面，公司数字化安全管控系统，已进入电能 E 购、国铁商城等多个国央企采购目录，与中钞印制技术研究院、太原铁路、国电投、浪潮等多个客户签订了合作协议。

