

北京索云科技股份有限公司

关于对 2023 年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京索云科技股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）于 2024 年 4 月 22 日收到贵公司下发的《关于对北京索云科技股份有限公司的问询函》（公司一部问询函【2024】第 024 号，以下简称“问询函”），收到《问询函》后，本公司对此高度重视，积极组织人员就各个问题进行逐项自查，现就年报问询函所涉及的相关问题回复如下：

一、关于会计估计变更

2023 年 12 月 15 日，你公司召开第三届董事会第十二次会议，审议通过了《关于变更应收账款、其他应收款坏账准备计提比例的议案》。2024 年 4 月 19 日，你公司披露 2023 年年度报告。根据公司《2023 年年度报告》，公司 2023 年度应收账款与其他应收款账龄组合的账龄与预期信用损失率较 2022 年度发生变化。2023 年度，报告期末 6 个月以内、6 个月至 1 年、1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年、4 至 5 年、5 年以上应收账款与其他应收款的预期信用损失率分别为 0%、5%、10%、30%、50%、80%、100%；2022 年度，报告期末 6 个月以内、6 个月至 1 年、1 至 2 年、2 至 3 年、3 年以上的预期信用损失率分别为 0%、5%、30%、50%、100%。调整后，本报告期应收账款和其他应收款坏账准备金额分别减少计提 6,642,076.19 元和 250,604.87 元。公司 2023 年度经审计（合并口径）净利润和归属于母公司所有者的净利润分别为 986,757.74 元和 1,548,964.31 元。公司应收账款与其他应收款的账龄与预期信用损失率发生变化，对公司 2023 年业绩产生重大影响，导致公司 2023 年度由亏转盈。

请你公司：

（1）说明报告期内信用环境是否发生明显变化，并结合同行业公司情况、历史坏账实际发生率和对前瞻性信息的考虑等因素，说明调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

（2）结合主要客户的经营情况、期后回款情况、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境等因素，说明预期信用损失率的测算过程及依据，与同行业可比公司之间是否存在重大差异；

(3) 说明期末应收账款与其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况，并结合账龄情况、逾期情况、报告期坏账实际核销情况等，说明公司是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

问题一：(1) 说明报告期内信用环境是否发生明显变化，并结合同行业公司情况、历史坏账实际发生率和对前瞻性信息的考虑等因素，说明调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

一、同行业可比公司情况

(1) 同行业可比公司恩普特（836216）、网进科技（873742）、太比雅（838941）、昊华股份（872107）、成名科技（871228）在 2022 年和 2023 年按账龄组合计提应收款项预期信用损失率如下：

账龄	恩普特		网进科技		太比雅		昊华股份		成名科技	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
1 年以内	5.67%	3.03%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	18.16%	8.56%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2 至 3 年	31.20%	12.66%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%
3 至 4 年	46.78%	21.73%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
4 至 5 年	72.02%	33.70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

本公司 2022 年预期信用损失率及变更后 2023 年的预期信用损失率如下：

索云科技	2023	2022
6 个月以内(含 6 个月)	0%	0%
7 个月至 1 年	5%	5%
1 至 2 年	10%	30%
2 至 3 年	30%	50%
3 至 4 年	50%	100%
4 至 5 年	80%	100%
5 年以上	100%	100%

据上表所示，同行业公司普遍采用 10%、30%、50%、80%、100%作为应收款项账龄在 1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年、4 至 5 年及 5 年以上的预期信用损失率。本公司根据自身实际情况，制定的应收款项计提坏账准备的预期信用损失率具有一定的合理性。

(2) 同行业可比公司 2023 年的应收账款账龄分布情况如下：

账龄	恩普特	网进科技	太比雅	昊华股份	康泰科技	成名科技	集恩图造	平均值	索云科技
1 年以内	51.51%	57.79%	17.26%	70.07%	42.29%	74.05%	76.61%	55.66%	66.16%
1 至 2 年	26.31%	23.87%	5.74%	11.03%	29.46%	7.98%	10.11%	16.36%	10.54%
2 至 3 年	7.49%	11.36%	1.63%	13.90%	13.93%	6.57%	1.50%	8.05%	16.55%
3 至 4 年	1.18%	4.57%	53.13%	3.41%	13.93%	4.97%	1.27%	11.78%	6.75%
4 至 5 年	3.79%	1.04%	4.87%	1.31%	0.39%	4.90%	5.63%	3.13%	—
5 年以上	9.72%	1.37%	17.37%	0.28%	—	1.53%	4.88%	5.02%	—

据上表所示，公司账龄 1 年以内的应收账款占比高于同行业可比公司平均值，账龄在 1 至 2 年、2 至 3 年和 3 至 4 年的应收账款占比与同行业可比公司平均值处于同一水平，账龄在 4 至 5 年和 5 年以上的应收账款占比低于同行业可比公司平均值。

综上对比同行业公司选取的预期信用损失率及应收账款账龄分布情况，基于此行业背景，本公司在充分考量自身经营特点、信用风险状况及市场环境等因素的基础上，遵循了谨慎性原则，制定了与之相适应的应收款项坏账准备预期信用损失率，旨在准确反映本公司应收款项的实际信用风险水平，因而具备合理性与专业性。

二、历史坏账实际发生率

本公司历史损失情况如下：

单位：元

单位名称	损失年份	核销金额	账龄	损失原因
北京石油化工工程咨询有限公司	2023	94,339.63	5 年以上	合作暂停，款项无法收回
北京万达文化产业集团有限公司	2023	721.09	5 年以上	结算尾差，款项无法收回
北京万达主题娱乐文化有限公司	2023	108.16	5 年以上	结算尾差，款项无法收回
北京嘉宝电子科技有限公司	2019	430,722.45	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
安徽锐文数据科技有限公司	2019	41,230.38	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
中国软件与技术服务股份有限公司	2019	37,450.00	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
合计	—	604,571.71	—	—

通过对公司应收账款与其他应收款的坏账历史实际发生情况进行深入分析，我们发现1-

5年账龄区间内的坏账实际发生率低于原设定。基于历史数据的反馈，我们相应调整了账龄区间的预期信用损失率，使之更贴近实际损失情况。

三、前瞻性信息的考虑

在评估预期信用损失时，我们充分考虑了主要客户未来的经营前景、行业发展趋势以及宏观经济环境等因素。通过与客户的深度沟通，结合评估机构意见等前瞻性信息，我们对各账龄区间内应收账款与其他应收款的回收可能性做出了更为精准的预测。

报告期内，我公司一直密切关注宏观经济及行业信用环境的变化。根据我们对行业数据、政策动态及市场调研的分析，整体信用环境并未发生明显恶化或改善，仍保持相对稳定。与此同时，我公司积极对标同行业公司信用损失率数据，发现行业内企业在面临相似信用环境时，对账龄一年以上的应收账款与其他应收款预期信用损失率设定存在一定差异，但整体趋势与我公司调整后的预期信用损失率相吻合。

综上所述，我公司调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率，是基于对信用环境、历史数据、前瞻性信息的综合考量，旨在更准确反映公司实际信用风险状况，符合《企业会计准则》关于预期信用损失模型的运用要求，具有合理性。

问题一：（2）结合主要客户的经营情况、期后回款情况、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境等因素，说明预期信用损失率的测算过程及依据，与同行业可比公司之间是否存在重大差异；

一、主要客户的经营情况、期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	客户情况	期后回款情况	客户性质	行业
1	河南中原云大数据集团有限公司	3,780.16	河南中原云大数据集团有限公司是一家政务公共云平台建设运营商，服务于河南电子政务建设，推动基于互联网的政务信息系统和面向公众服务民生的业务应用的发展。		国企	互联网和相关服务
2	广州戎视科技有限公司	2,070.29	一家致力于 VR（虚拟现实）内容制作和发行的公司，是由虚拟现实设备和互联网游戏领域的专业人士共同创立。公司面向全球 VR 市场，目前正在开发 VR 游戏内容，同时也将国外优秀的 VR 资源引入国内。		其他	研究和试验发展

序号	客户名称	应收余额	客户情况	期后回款情况	客户性质	行业
3	北京肇煜宏泰信息科技有限公司	473.09	国内成立最早的 SD-WAN 网络服务商和解决方案提供商，是一家以“技术创新为本”的初创型公司。公司的市场定位是做新一代网络服务商，使用先进的 SDN/NFV、云计算技术整合公有云、数据中心、光纤专线和互联网宽带等多种网络资源为企业提供高性价比、可快速交付和灵活自助的网络增值服务。	473.09	其他	科技推广和应用服务业
4	戴尔（中国）有限公司	327.68	戴尔以生产、设计、销售家用以及办公室电脑而闻名，不过它同时也涉足高端电脑市场，生产与销售服务器、数据储存设备、网络设备等。	164.62	其他	计算机、通信和其他电子设备制造业
5	信元公众信息发展有限责任公司	105.20	公司主要承担服务中国电信全网的、集中运营的互联网应用业务与增值业务的运营和日常持续开发工作，包括业务的合作，向合作伙伴和客户的销售推广，各类内容应用业务的客户服务，客户及相关单位对 SP/CP 的投诉处理，对合作伙伴及省公司的账务结算、技术支撑等工作。	105.20	国企	互联网和相关服务
6	山东港口科技集团青岛有限公司	102.70	公司成立于 2014-12-15，主要经营计算机软硬件的开发、批发、维护、维修、租赁、技术转让；计算机系统集成；多媒体技术的设计、制作；计算机图文及动画设计；批发：电子产品、计算机及辅助设备、计算机网络设备、办公自动化设备、楼宇智能化设备、监控设备、安防设备；安防工程；机房工程。		国企	商务服务业
7	航天精一（广东）信息技术有限公司	92.45	公司成立于 2022 年 3 月 5 日，是一家从事计算机技术开发、技术服务、信息技术咨询服务等业务的公司。		其他	科技推广和应用服务业
8	新长城科技有限公司	69.21	长城软件是一家系统集成服务商和应用解决方案供应商，通过使用大数据、云服务和移动互联网等技术，为用户和企业提供行业应用、系统集成以及企业信息安全等服务，公司致力于为用户提供安全、高效的软件产品定制和技术支持。	23.46	国企	科技推广和应用服务业

序号	客户名称	应收余额	客户情况	期后回款情况	客户性质	行业
9	北京国信安信息科技有限公司	53.97	公司成立于 2014-09-09, 主要范围为技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；计算机系统服务；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；电子产品销售；机械设备销售；金属材料销售。		国企	软件和信息技术服务业
10	XX 信息中心	53.10	事业单位。		国企	事业单位
	合计	7,127.85	—	766.37	—	—

如上表所示，公司主要客户分布以央企国企、事业单位为主，涉及行业多为互联网和相关服务、商务服务业、专用设备制造业、软件和信息技术服务业、电力、热力生产和供应业、铁路运输业，非为当下的敏感行业。2023 年前十大应收客户余额合计为 7,127.85 万元，占应收总余额 94%，其中国央企应收余额占 58%。期后回款率较低，主要原因是，公司主要客户为国有企业、事业单位，此类客户付款审批流程相对复杂、受其资金预算管控等诸多因素影响，付款周期较长，回款相对较慢，且前三年突发的公共卫生事件也在一定程度上增加了客户的资金压力，但此类客户信誉较好，发生实质性违约而导致款项无法收回的可能性较小。

二、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境

（1）市场供应趋势

软件和信息技术服务行业市场供应的前景是乐观的，发展速度非常快，新的技术和应用层出不穷，带来了更多的发展机会和空间。

技术创新与升级：随着AI技术的崛起，IT行业的产品和服务正面临巨大的技术升级需求。企业需要不断地投入研发，以AI技术为核心，推动产品和服务的创新，满足市场的快速变化。

云计算的普及：云计算已经成为IT产业的重要组成部分，其资本投入低、灵活性高、全球覆盖等优势使得越来越多的企业开始采用云计算服务。这一趋势将促进IT行业市场供应的多样化和服务化。

物联网的扩展：物联网技术的快速发展使得各种物理设备可以通过互联网进行连接和控制。企业可以利用物联网技术更好地理解客户需求，提供更精准的产品和服务。

数字化转型：数字化转型已经成为IT产业的一个重要趋势。企业需要将传统的业务模式转变为基于数字技术的模式，通过数字化转型提高效率、降低成本，并提供更好的产品和服务。

（2）竞争程度

技术竞争：由于IT行业的技术门槛较高，企业需要具备良好的技术实力和创新能力才能在市场上立足。AI、云计算、物联网等技术的发展为IT行业带来了新的机遇和挑战，企业需要紧跟技术发展的步伐，才能在竞争中保持优势。

品牌竞争：许多头部企业已经建立起强大的品牌和客户基础，新进企业难以与之竞争。因此，企业需要通过品牌建设来差异化自己的产品，以满足不同客户群体的需求。

市场变化：IT行业的市场变化较快，企业需要不断适应市场的变化，调整自己的产品和服务，否则易被市场淘汰。

（3）行业环境

1、政策环境

政策支持：我国针对软件和信息技术服务行业的支持政策，如税收优惠、资金扶持、人才引进等，这些政策有助于促进行业发展。

法规监管：随着数据安全和隐私问题的日益突出，各国都在加强相关法规的制定和实施，这对行业内的企业提出了更高的合规要求。

2、经济环境

经济增长：全球化和数字化的趋势推动了软件和信息技术服务的需求增长，特别是在新兴市场，经济增长迅速，为行业发展提供了广阔的市场空间。

经济周期：经济周期的波动可能影响企业的投资意愿和消费者的购买力，进而影响软件和信息技术服务的市场需求。

3、社会环境

人才储备：软件和信息技术服务是知识密集型行业，对人才的需求大，社会的人才储备和教育培训体系对行业发展至关重要。

技术普及：随着智能手机、互联网等技术的普及，用户对软件和信息技术接受度越来越高，这有助于推动行业发展。

4、技术环境

技术创新：云计算、大数据、人工智能、物联网等技术的发展为软件和信息技术服务提

供了新的机遇和挑战。

技术更新周期：技术的快速更新要求企业不断学习和适应新技术，以保持竞争力。

综上所述，公司所在软件和信息技术服务行业发展前景良好，当前采用的预期信用损失率已考虑到宏观经济因素、市场违约损失率等影响因素，并进行了前瞻性调整，具备合理性和谨慎性。

三、预期信用损失率的测算过程及依据

风险等级	B1	B2
PD ①	6.50%	14.30%
LCD ②	59.80%	59.80%
LR ③=①*②	3.89%	8.55%
FLA ④	21.37%	21.37%
Adjusted LR ⑤=③*(1+④)	4.72%	10.38%
2023 年应收款项期末余额 ⑥	5,228,069.32	70,287,714.95
预期信用损失 ⑦=⑤*⑥	246,634.34	7,294,815.53

注：列报的参数取数小数点后保留两位，导致的计算结果差异对整体结果影响不大。

本公司采用评级法计算预期信用损失，根据应收款项对应项目的性质及合作方的信用评级情况，对照〈Moody's Annual Default Study〉中相应的违约率(PD)和违约损失率(LGD)。

违约率(PD)：参考 2023 年 3 月 13 日发布的〈Moody's Annual Default Study〉中行业的平均违约概率数据，结合项目合作方的企业性质，将应收款项付款方划分为 B1、B3 等级，并选取 3 年期平均违约率 6.50% (B1)、14.30% (B3) 确认 PD。

违约损失率(LGD)：根据项目合作方的基本信用评级，获得对应的平均回收率，并根据 $LGD=1-\text{平均回收率}$ ，确定违约损失率。参考 2023 年 3 月 13 日发布的〈Moody's Annual Default Study〉中信息科技行业的平均回收率统计数据计算，LGD 取值 59.8%。

前瞻性调整因子(FLA)：公司分别使用了 Moody 发布的〈Moody's Annual Default Study〉中的全球违约率作为历史损失的替代，外部经济指标等作为宏观因子，使计量模型反映了可获得的有关过去事项、当前状态及未来经济情况预测的合理及可支持的信息，并对未来宏观情景进行了三个场景的多因子预测和减值计算，并设置赋予相应权重得出了预期的无偏概率加权损失金额。通过线性回归分析，FLA 取值 21.37%。

综上所述，与同行业可比公司相比，我公司预期信用损失率的设定在大部分账龄区间内与行业平均水平相当，局部有所差异，但总体差异在合理范围内。

问题一：（3）说明期末应收账款与其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况，并结合账龄情况、逾期情况、报告期坏账实际核销情况等，说明公司是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分；

一、期末应收账款的逾期情况、逾期款项的收回情况

公司应收账款2023年末余额为7,551.58万元，期后截止2024年4月23日回款1,085.16万元，账龄及期后回款情况如下表：

单位：万元

账龄	2023 年期末余额	逾期情况	期后回款情况	坏账核销情况
1 年以内	4,995.44	521.68	1,048.26	未发生坏账
1 至 2 年	796.09	796.09	12.40	未发生坏账
2 至 3 年	1,250.13	1,250.13		未发生坏账
3 至 4 年	509.92	509.92	24.50	未发生坏账
合计	7,551.58	3,077.82	1,085.16	—

如上表所示，2023年期末余额主要分布在1年以内，占比66.15%；账龄在2至3年的应收账款余额占比16.55%，期后回款较慢，其主要原因是公司主要客户为国有企业、事业单位，此类客户付款审批流程相对复杂、受其资金预算管控等诸多因素影响，付款周期较长，回款相对较慢，主要集中在下半年。

二、期末其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况

单位：万元

账龄	期末余额	逾期情况	期后回款情况	坏账核销情况
1 年以内	109.47		45.87	未发生坏账
1 至 2 年	103.94			未发生坏账
2 至 3 年	0.01			未发生坏账
3 至 4 年	8.54			未发生坏账
小计	221.96	—	45.87	—

其他应收款按款项性质分类：

单位：万元

项目	期末余额
保证金及押金	209.21
代扣个人社保及公积金	11.59

项目	期末余额
备用金	0.84
借款及往来	0.21
其他	0.11
小计	221.96

如上表所示，2023年期末其他应收款主要由履约保证金、投标保证金、房屋租赁押金、代扣个人社保及公积金等构成，占其他应收账款余额的99.48%，坏账风险较低。

综上所述，本公司逾期款项收回较为稳定，结合账龄、逾期情况、报告期坏账实际核销情况以及预期信用损失率的调整，本公司认为当前坏账准备计提是充分的，能够合理反映本公司应收账款与其他应收款的预期信用损失。本公司将持续关注应收账款与其他应收款的管理，确保财务信息的真实、准确与完整。

二、关于年报披露

根据 2022 年年度报告，你公司来源于运维服务、系统集成、云产品的收入分别为 30,138,788.9 元、19,441,440.72 元、47,839,595.40 元。你公司 2023 年年度报告载明，运维服务收入为 42,020,198.26 元，较上年下降 12.01%；系统集成收入为 33,625,345.10 元，较上年下降 8.24%；云系列产品收入为 31,765,496.54 元，较上年增长 232.04%。公司按产品分类的收入变动幅度与 2022 年年度报告信息不匹配。

请你公司核实按产品分类的收入构成，详细解释发生较大变动的原因，并全面自查年报相关披露错误、及时更正年报。

【公司回复】

问题二：请你公司核实按产品分类的收入构成，详细解释发生较大变动的原因，并全面自查年报相关披露错误、及时更正年报。

针对贵部指出的本公司 2023 年度按产品分类收入构成与 2022 年年度报告信息存在不匹配的问题，本公司立即组织了内部自查，并与持续督导券商进行了深入沟通。经过细致核查，我们发现 2022 年年报中按产品分类的收入构成数据确实存在错误填写现象，具体内容详见公司于 2023 年 4 月 29 日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《2022 年年度报告更正公告》。

因财务人员疏忽导致的年报信息错误，本公司表示诚挚道歉。为确保信息准确性，本公司已立即启动年报更正程序，与督导券商沟通，尽快完成对 2022 年年度报告中该部分内容

的修正，并在规定时间内对外发布更正公告。同时，本公司将进一步强化内部财务管理和审核机制，防止类似错误再次发生。



大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《关于对北京索云科技股份有限公司的问询函》的回复

大华特字[2024]0011002384 号



大华会计师事务所(特殊普通合伙)

DaHuaCertifiedPublicAccountants (SpecialGeneralPartnership)

关于对北京索云科技股份有限公司 2023 年年度报告的问询函的回复

大华特字[2024] 0011002384号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

大华会计师事务所（特殊普通合伙）于 2024 年 4 月 22 日收到贵公司下发的《关于对北京索云科技股份有限公司的问询函》（公司一部问询函【2024】第 024 号，以下简称“问询函”），收到《问询函》后，我所对此高度重视，积极组织项目组人员就各个问题进行逐项核查，我所就年报问询函所涉及的相关问题回复如下：

一、关于会计估计变更

2023 年 12 月 15 日，你公司召开第三届董事会第十二次会议，审议通过了《关于变更应收账款、其他应收款坏账准备计提比例的议案》。2024 年 4 月 19 日，你公司披露 2023 年年度报告。根据公司《2023 年年度报告》，公司 2023 年度应收账款与其他应收款账龄组合的账龄与预期信用损失率较 2022 年度发生变化。2023 年度，报告期末 6 个月以内、6 个月至 1 年、1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年、4 至 5 年、5 年以上应收账款与其他应收款的预期信用损失率分别为 0%、5%、10%、30%、50%、80%、100%；2022 年度，报告期末 6 个月以内、6 个月至 1 年、1 至 2 年、2 至 3 年、3 年以上的预期信用损失率分别为 0%、5%、30%、50%、100%。调整后，本报告期应收账款和其他应收款坏账准备金额分别减少计提 6,642,076.19 元和 250,604.87 元。公司 2023 年度经审计（合并口径）净利润和归属于母公司所有者的净利润分别为 986,757.74 元和 1,548,964.31 元。公司应收账款与其他应收款的账龄与预期信用损失率发生变化，对公司 2023 年业绩产生重大影响，导致公司 2023 年度由亏转盈。

请你公司：

（1）说明报告期内信用环境是否发生明显变化，并结合同行业公司情况、历史坏账实际发生率和对前瞻性信息的考虑等因素，说明调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

(2) 结合主要客户的经营情况、期后回款情况、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境等因素，说明预期信用损失率的测算过程及依据，与同行业可比公司之间是否存在重大差异；

(3) 说明期末应收账款与其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况，并结合账龄情况、逾期情况、报告期坏账实际核销情况等，说明公司是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

问题一：（1）说明报告期内信用环境是否发生明显变化，并结合同行业公司情况、历史坏账实际发生率和对前瞻性信息的考虑等因素，说明调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

一、同行业可比公司情况

（1）同行业可比公司恩普特（836216）、网进科技（873742）、太比雅（838941）、昊华股份（872107）、成名科技（871228）在 2022 年和 2023 年按账龄组合计提应收款项预期信用损失率如下：

账龄	恩普特		网进科技		太比雅		昊华股份		成名科技	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
1 年以内	5.67%	3.03%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	18.16%	8.56%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2 至 3 年	31.20%	12.66%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%
3 至 4 年	46.78%	21.73%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
4 至 5 年	72.02%	33.70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

本公司 2022 年预期信用损失率及变更后 2023 年的预期信用损失率如下：

索云科技	2023	2022
6 个月以内(含 6 个月)	0%	0%
7 个月至 1 年	5%	5%
1 至 2 年	10%	30%
2 至 3 年	30%	50%

索云科技	2023	2022
3 至 4 年	50%	100%
4 至 5 年	80%	100%
5 年以上	100%	100%

据上表所示，同行业公司普遍采用 10%、30%、50%、80%、100%作为应收款项账龄在 1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年、4 至 5 年及 5 年以上的预期信用损失率。本公司根据自身实际情况，制定的应收款项计提坏账准备的预期信用损失率具有一定的合理性。

（2）同行业可比公司 2023 年的应收账款账龄分布情况如下：

账龄	恩普特	网进科技	太比雅	昊华股份	康泰科技	成名科技	集恩图造	平均值	索云科技
1 年以内	51.51%	57.79%	17.26%	70.07%	42.29%	74.05%	76.61%	55.66%	66.16%
1 至 2 年	26.31%	23.87%	5.74%	11.03%	29.46%	7.98%	10.11%	16.36%	10.54%
2 至 3 年	7.49%	11.36%	1.63%	13.90%	13.93%	6.57%	1.50%	8.05%	16.55%
3 至 4 年	1.18%	4.57%	53.13%	3.41%	13.93%	4.97%	1.27%	11.78%	6.75%
4 至 5 年	3.79%	1.04%	4.87%	1.31%	0.39%	4.90%	5.63%	3.13%	—
5 年以上	9.72%	1.37%	17.37%	0.28%	—	1.53%	4.88%	5.02%	—

据上表所示，公司账龄 1 年以内的应收账款占比高于同行业可比公司平均值，账龄在 1 至 2 年、2 至 3 年和 3 至 4 年的应收账款占比与同行业可比公司平均值处于同一水平，账龄在 4 至 5 年和 5 年以上的应收账款占比低于同行业可比公司平均值。

综上对比同行业公司选取的预期信用损失率及应收账款账龄分布情况，基于此行业背景，本公司在充分考量自身经营特点、信用风险状况及市场环境等因素的基础上，遵循了谨慎性原则，制定了与之相适应的应收款项坏账准备预期信用损失率，旨在准确反映本公司应收款项的实际信用风险水平，因而具备合理性与专业性。

二、历史坏账实际发生率

本公司历史损失情况如下：

单位：元

单位名称	损失年份	核销金额	账龄	损失原因
北京石油化工工程咨询有限公司	2023	94,339.63	5 年以上	合作暂停，款项无法收回

单位名称	损失年份	核销金额	账龄	损失原因
北京万达文化产业集团有限公司	2023	721.09	5 年以上	结算尾差，款项无法收回
北京万达主题娱乐文化有限公司	2023	108.16	5 年以上	结算尾差，款项无法收回
北京嘉宝电子科技有限公司	2019	430,722.45	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
安徽锐文数据科技有限公司	2019	41,230.38	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
中国软件与技术服务股份有限公司	2019	37,450.00	3 年以上	合同纠纷，款项无法收回
合计	—	604,571.71	—	—

通过对公司应收账款与其他应收款的坏账历史实际发生情况进行深入分析，我们发现1-5年账龄区间内的坏账实际发生率低于原设定。基于历史数据的反馈，我们相应调整了账龄区间的预期信用损失率，使之更贴近实际损失情况。

三、前瞻性信息的考虑

在评估预期信用损失时，我们充分考虑了主要客户未来的经营前景、行业发展趋势以及宏观经济环境等因素。通过与客户的深度沟通，结合评估机构意见等前瞻性信息，我们对各账龄区间内应收账款与其他应收款的回收可能性做出了更为精准的预测。

报告期内，我公司一直密切关注宏观经济及行业信用环境的变化。根据我们对行业数据、政策动态及市场调研的分析，整体信用环境并未发生明显恶化或改善，仍保持相对稳定。与此同时，我公司积极对标同行业公司信用损失率数据，发现行业内企业在面临相似信用环境时，对账龄一年以上的应收账款与其他应收款预期信用损失率设定存在一定差异，但整体趋势与我公司调整后的预期信用损失率相吻合。

综上所述，我公司调整应收账款与其他应收款账龄在一年以上的预期信用损失率，是基于对信用环境、历史数据、前瞻性信息的综合考量，旨在更准确反映公司实际信用风险状况，符合《企业会计准则》关于预期信用损失模型的运用要求，具有合理性。

问题一：（2）结合主要客户的经营情况、期后回款情况、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境等因素，说明预期信用损失率的测算过程及依据，与同行业可比公司之间是否存在重大差异；

一、主要客户的经营情况、期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	客户情况	期后回款情况	客户性质	行业
1	河南中原云大数据集团有限公司	3,780.16	河南中原云大数据集团有限公司是一家政务公共云平台建设运营商，服务于河南电子政务建设，推动基于互联网的政务信息系统和面向公众服务民生的业务应用的发展。		国企	互联网和相关服务
2	广州戎视科技有限公司	2,070.29	一家致力于 VR（虚拟现实）内容制作和发行的公司，是由虚拟现实设备和互联网游戏领域的专业人士共同创立。公司面向全球 VR 市场，目前正在开发 VR 游戏内容，同时也将国外优秀的 VR 资源引入国内。		其他	研究和试验发展
3	北京肇煜宏泰信息科技有限公司	473.09	国内成立最早的 SD-WAN 网络服务商和解决方案提供商，是一家以“技术创新为本”的初创型公司。公司的市场定位是做新一代网络服务商，使用先进的 SDN/NFV、云计算技术整合公有云、数据中心、光纤专线和互联网宽带等多种网络资源为企业提供高性价比、可快速交付和灵活自助的网络增值服务。	473.09	其他	科技推广和应用服务业
4	戴尔（中国）有限公司	327.68	戴尔以生产、设计、销售家用以及办公室电脑而闻名，不过它同时也涉足高端电脑市场，生产与销售服务器、数据储存设备、网络设备等。	164.62	其他	计算机、通信和其他电子设备制造业
5	信元公众信息发展有限责任公司	105.20	公司主要承担服务中国电信全网的、集中运营的互联网应用业务与增值业务的运营和日常持续开发工作，包括业务的合作，向合作伙伴和客户的销售推广，各类内容应用业务的客户服务，客户及相关单位对 SP/CP 的投诉处理，对合作伙伴及省公司的账务结算、技术支撑等工作。	105.20	国企	互联网和相关服务
6	山东港口科技集团青岛有限公司	102.70	公司成立于 2014-12-15，主要经营计算机软硬件的开发、批发、维护、维修、租赁、技术转让；计算机系统集成；多媒体技术的设计、制作；计算机图文及动画设计；批发：电子产品、计算机及辅助设备、计算机网络设备、办公自动化设备、楼宇智能化设备、监控设备、安防设备；安防工程；机房工程。		国企	商务服务业

序号	客户名称	应收余额	客户情况	期后回款情况	客户性质	行业
7	航天精一（广东）信息技术有限公司	92.45	公司成立于 2022 年 3 月 5 日，是一家从事计算机技术开发、技术服务、信息技术咨询服务等业务的公司。		其他	科技推广和应用服务业
8	新长城科技有限公司	69.21	长城软件是一家系统集成服务商和应用解决方案供应商，通过使用大数据、云服务和移动互联网等技术，为用户和企业提供行业应用、系统集成以及企业信息安全等服务，公司致力于为用户提供安全、高效的软件产品定制和技术支持。	23.46	国企	科技推广和应用服务业
9	北京国信安信息科技有限公司	53.97	公司成立于 2014-09-09，主要范围为技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；计算机系统服务；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；电子产品销售；机械设备销售；金属材料销售。		国企	软件和信息技术服务业
10	XX 信息中心	53.10	事业单位。		国企	事业单位
	合计	7,127.85	—	766.37	—	—

如上表所示，公司主要客户分布以央企国企、事业单位为主，涉及行业多为互联网和相关服务、商务服务业、专用设备制造业、软件和信息技术服务业、电力、热力生产和供应业、铁路运输业，非为当下的敏感行业。2023 年前十大应收客户余额合计为 7,127.85 万元，占应收总余额 94%，其中国央企应收余额占 58%。期后回款率较低，主要原因是，公司主要客户为国有企业、事业单位，此类客户付款审批流程相对复杂、受其资金预算管控等诸多因素影响，付款周期较长，回款相对较慢，且前三年突发的公共卫生事件也在一定程度上增加了客户的资金压力，但此类客户信誉较好，发生实质性违约而导致款项无法收回的可能性较小。

二、市场供应趋势与竞争程度、所处行业环境

（1）市场供应趋势

软件和信息技术服务行业市场供应的前景是乐观的，发展速度非常快，新的技术和应用层出不穷，带来了更多的发展机会和空间。

技术创新与升级: 随着AI技术的崛起, IT行业的产品和服务正面临巨大的技术升级需求。企业需要不断地投入研发, 以AI技术为核心, 推动产品和服务的创新, 满足市场的快速变化。

云计算的普及: 云计算已经成为IT产业的重要组成部分, 其资本投入低、灵活性高、全球覆盖等优势使得越来越多的企业开始采用云计算服务。这一趋势将促进IT行业市场供应的多样化和服务化。

物联网的扩展: 物联网技术的快速发展使得各种物理设备可以通过互联网进行连接和控制。企业可以利用物联网技术更好地理解客户需求, 提供更精准的产品和服务。

数字化转型: 数字化转型已经成为IT产业的一个重要趋势。企业需要将传统的业务模式转变为基于数字技术的模式, 通过数字化转型提高效率、降低成本, 并提供更好的产品和服务。

(2) 竞争程度

技术竞争: 由于IT行业的技术门槛较高, 企业需要具备良好的技术实力和创新能力才能在市场上立足。AI、云计算、物联网等技术的发展为IT行业带来了新的机遇和挑战, 企业需要紧跟技术发展的步伐, 才能在竞争中保持优势。

品牌竞争: 许多头部企业已经建立起强大的品牌和客户基础, 新进企业难以与之竞争。因此, 企业需要通过品牌建设来差异化自己的产品, 以满足不同客户群体的需求。

市场变化: IT行业的市场变化较快, 企业需要不断适应市场的变化, 调整自己的产品和服务, 否则易被市场淘汰。

(3) 行业环境

1、政策环境

政策支持: 我国针对软件和信息技术服务行业的支持政策, 如税收优惠、资金扶持、人才引进等, 这些政策有助于促进行业发展。

法规监管: 随着数据安全和隐私问题的日益突出, 各国都在加强相关法规的制定和实施, 这对行业内的企业提出了更高的合规要求。

2、经济环境

经济增长: 全球化和数字化的趋势推动了软件和信息技术服务的需求增长, 特别是在新兴市场, 经济增长迅速, 为行业发展提供了广阔的市场空间。

经济周期: 经济周期的波动可能影响企业的投资意愿和消费者的购买力, 进而影响软件和信息技术服务的市场需求。

3、社会环境

人才储备：软件和信息技术服务是知识密集型行业，对人才的需求大，社会的人才储备和教育培训体系对行业发展至关重要。

技术普及：随着智能手机、互联网等技术的普及，用户对软件和信息技术接受度越来越高，这有助于推动行业发展。

4、技术环境

技术创新：云计算、大数据、人工智能、物联网等技术的发展为软件和信息技术服务提供了新的机遇和挑战。

技术更新周期：技术的快速更新要求企业不断学习和适应新技术，以保持竞争力。

综上所述，公司所在软件和信息技术服务行业发展前景良好，当前采用的预期信用损失率已考虑到宏观经济因素、市场违约损失率等影响因素，并进行了前瞻性调整，具备合理性和谨慎性。

三、预期信用损失率的测算过程及依据

风险等级	B1	B2
PD ①	6.50%	14.30%
LCD ②	59.80%	59.80%
LR ③=①*②	3.89%	8.55%
FLA ④	21.37%	21.37%
Adjusted LR ⑤=③*（1+④）	4.72%	10.38%
2023 年应收款项期末余额 ⑥	5,228,069.32	70,287,714.95
预期信用损失 ⑦=⑤*⑥	246,634.34	7,294,815.53

注：列报的参数取数小数点后保留两位，导致的计算结果差异对整体结果影响不大。

本公司采用评级法计算预期信用损失，根据应收款项对应项目的性质及合作方的信用评级情况，对照<Moody’ s Annual Default Study>中相应的违约率(PD)和违约损失率(LGD)。

违约率（PD）：参考 2023 年 3 月 13 日发布的<Moody’ s Annual Default Study>中行业的平均违约概率数据，结合项目合作方的企业性质，将应收款项付款方划分为 B1、B3 等级，并选取 3 年期平均违约率 6.50%（B1）、14.30%（B3）确认 PD。

违约损失率（LGD）：根据项目合作方的基本信用评级，获得对应的平均回收率，并根据 LGD=1-平均回收率，确定违约损失率。参考 2023 年 3 月 13 日发布的<Moody’ s Annual Default Study>中信息科技行业的平均回收率统计数据计算，LGD 取值 59.8%。

前瞻性调整因子(FLA):公司分别使用了 Moody 发布的<Moody’s Annual Default Study>中的全球违约率作为历史损失的替代,外部经济指标等作为宏观因子,使计量模型反映了可获得的有关过去事项、当前状态及未来经济情况预测的合理及可支持的信息,并对未来宏观情景进行了三个场景的多因子预测和减值计算,并设置赋予相应权重得出了预期的无偏概率加权损失金额。通过线性回归分析,FLA 取值 21.37%。

综上所述,与同行业可比公司相比,我公司预期信用损失率的设定在大部分账龄区间内与行业平均水平相当,局部有所差异,但总体差异在合理范围内。

问题一：（3）说明期末应收账款与其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况，并结合账龄情况、逾期情况、报告期坏账实际核销情况等，说明公司是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分；

一、期末应收账款的逾期情况、逾期款项的收回情况

公司应收账款2023年末余额为7,551.58万元，期后截止2024年4月23日回款1,085.16万元，账龄及期后回款情况如下表：

单位：万元

账龄	2023 年期末余额	逾期情况	期后回款情况	坏账核销情况
1 年以内	4,995.44	521.68	1,048.26	未发生坏账
1 至 2 年	796.09	796.09	12.40	未发生坏账
2 至 3 年	1,250.13	1,250.13		未发生坏账
3 至 4 年	509.92	509.92	24.50	未发生坏账
合计	7,551.58	3,077.82	1,085.16	—

如上表所示，2023年期末余额主要分布在1年以内，占比66.15%；账龄在2至3年的应收账款余额占比16.55%，期后回款较慢，其主要原因是公司主要客户为国有企业、事业单位，此类客户付款审批流程相对复杂、受其资金预算管控等诸多因素影响，付款周期较长，回款相对较慢，主要集中在下半年。

二、期末其他应收款的逾期情况、逾期款项的收回情况

单位：万元

账龄	期末余额	逾期情况	期后回款情况	坏账核销情况
1 年以内	109.47		45.87	未发生坏账

账龄	期末余额	逾期情况	期后回款情况	坏账核销情况
1 至 2 年	103.94			未发生坏账
2 至 3 年	0.01			未发生坏账
3 至 4 年	8.54			未发生坏账
小计	221.96	—	45.87	—

其他应收款按款项性质分类：

单位：万元

项目	期末余额
保证金及押金	209.21
代扣个人社保及公积金	11.59
备用金	0.84
借款及往来	0.21
其他	0.11
小计	221.96

如上表所示，2023年期末其他应收款主要由履约保证金、投标保证金、房屋租赁押金、代扣个人社保及公积金等构成，占其他应收账款余额的99.48%，坏账风险较低。

综上所述，本公司逾期款项收回较为稳定，结合账龄、逾期情况、报告期坏账实际核销情况以及预期信用损失率的调整，本公司认为当前坏账准备计提是充分的，能够合理反映本公司应收账款与其他应收款的预期信用损失。本公司将持续关注应收账款与其他应收款的管理，确保财务信息的真实、准确与完整。

【会计师事务所回复】

针对上述事项，我们实施的核查程序主要包括（但不限于）：

- 1、了解和评估公司对应收款项坏账准备相关的内部控制，并测试了关键内部控制执行的有效性；
- 2、获取并检查主要客户销售合同、验收报告，并分析合同中关于付款条件、验收条件及结算方式的描述以及确认应收账款的真实性；
- 3、获取并检查公司应收款项账龄分析表，评价账龄区间划分的准确性；
- 4、对公司现行的坏账准备计提政策进行了复核，评估其是否符合《企业会计准则》的要求；
- 5、与同行业上市公司的应收款项坏账准备计提政策进行比较，对比分析本公司坏账准备政策制定的合理性；

6、评估管理层使用的预期信用损失模型计量方法的合理性，并对模型中使用的原始数据的准确性和完整性执行了测试；评估管理层在前瞻性调整中采用的关键参数及假设，在合理且可能的变动时对预期信用损失的潜在影响；并对预期信用损失计提金额进行了重新计算；

7、对主要应收账款实施函证程序，并将函证结果与管理层记录的金额进行核对；

8、选取样本查验应收款项期后的回款情况；

9、检查公司坏账实际核销情况，分析判断可收回风险。

基于已执行的审计工作，我们认为：

就财务报表整体公允反映而言，公司预期信用损失率的相关调整符合《企业会计准则》的相关规定，应收款项坏账准备的计提是合理与充分的，与同行业可比公司间不存在重大差异。

二、关于年报披露

根据 2022 年年度报告，你公司来源于运维服务、系统集成、云产品的收入分别为 30,138,788.9 元、19,441,440.72 元、47,839,595.40 元。你公司 2023 年年度报告载明，运维服务收入为 42,020,198.26 元，较上年下降 12.01%；系统集成收入为 33,625,345.10 元，较上年下降 8.24%；云系列产品收入为 31,765,496.54 元，较上年增长 232.04%。公司按产品分类的收入变动幅度与 2022 年年度报告信息不匹配。

请你公司核实按产品分类的收入构成，详细解释发生较大变动的原因，并全面自查年报相关披露错误、及时更正年报。

【公司回复】

问题二：请你公司核实按产品分类的收入构成，详细解释发生较大变动的原因，并全面自查年报相关披露错误、及时更正年报。

针对贵部指出的本公司 2023 年度按产品分类收入构成与 2022 年年度报告信息存在不匹配的问题，本公司立即组织了内部自查，并与持续督导券商进行了深入沟通。经过细致核查，我们发现 2022 年年报中按产品分类的收入构成数据确实存在错误填写现象，具体内容详见公司于 2023 年 4 月 29 日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn）披露的《2022 年年度报告更正公告》。

因财务人员疏忽导致的年报信息错误，本公司表示诚挚道歉。为确保信息准确性，本公司已立即启动年报更正程序，与督导券商沟通，尽快完成对 2022 年年度报告中该部分内容

的修正，并在规定时间内对外发布更正公告。同时，本公司将进一步强化内部财务管理和审核机制，防止类似错误再次发生。

【会计师事务所回复】

针对上述事项，我们实施的核查程序主要包括（但不限于）：

- 1、检查公司不同收入类型的收入确认政策的准确性；
- 2、获取并检查公司不同收入类型的主要客户销售合同，并分析合同中约定的验收条件以及结算方式，检查公司收入确认的情况与收入确认政策的一致性。
- 3、检查公司年报中披露的收入类型与实际情况的一致性；

基于已执行的审计工作，并与公司管理层进行沟通，了解到由于 2022 年年报信息填报有误导导致两期年报信息不匹配，公司已理解错误的后果，将尽快对该部分内容进行修正。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京
二〇二四年四月二十八日