

# 关于对武汉噢易云计算股份有限公司 的年报问询函

公司一部年报问询函【2024】第 048 号

武汉噢易云计算股份有限公司（噢易云）董事会、大华会计师事务所  
（特殊普通合伙）：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

## 1、关于销售模式与收入确认方法

你公司主要提供教育桌面云业务软硬件，2023 年营业收入为 32,860.95 万元，同比增长 11.63%。销售模式方面，你公司包括向经销商销售产品、向终端客户销售产品、提供技术服务三种模式，其中，向经销商销售产品为主要模式，2023 年经销占比为 93.46%。

收入确认方面，你公司销售的产品主要由自产的标准化软件及外购的配套硬件组成，按照时点法确认收入，2023 时点法收入占比为 99.42%；你公司提供的技术服务包括提供软件升级服务、服务类产品质量保证等，可单独售卖或与其他商品、服务组合售卖，按照提供劳务进度或分期在某一时段内确认收入，2023 年时段法实现的收入为 191.82 万元，同比减少 58.10%。

请你公司：

（1）说明经销模式的具体内容，包括但不限于产品或服务内容、终端客户类型、安装验收约定、售后运维的具体约定、双方权利义务及责任的划分、是否存在补贴或返利等，你公司是否将商品发送至终端客户、是否已实现最终销售，并说明你公司采取经销模式的原因，

是否符合行业惯例；

(2) 结合你公司销售政策、产品合同条款、相关升级、维护、咨询等服务条款以及质量保证政策等,说明你公司销售产品类收入是否属于或者包含相应的升级、维护、咨询等服务组合,相关服务是否可以单独售卖,如包含相关服务并可以单独售卖,说明你公司识别单项履约义务的过程及依据,销售产品均按照时点法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定,并说明在软件收入增长的情况下,时段法确认收入同比下降的原因及合理性。

请年审会计师:

对(1)(2)发表意见,说明对经销模式收入执行的审计程序,是否函证、走访经销模式下的终端客户及函证与走访的比例,并说明公司销售产品、提供服务的划分依据,是否需拆分多项履约义务,对收入确认方法执行的审计程序。

## 2、关于其他收益与政府补助

你公司主要为教育、政府等用户提供桌面云的软件产品,其他收益对经营利润的影响较大,2022年至2023年你公司计入其他收益的政府补助分别为1,079.84万元、1,278.00万元,扣除该部分政府补助后的营业利润分别为-280.56万元、426.73万元。

计入其他收益的政府补助主要为即征即退增值税,主要系你公司销售自行开发软件产品,对增值税超过实际税负3%的部分享受即征即退政策。根据你公司年报,你公司向客户销售产品时,主要由标准

化软件产品及配套的硬件组成。

请你公司：

(1) 说明享受增值税即征即退优惠政策的产品范围，结合享受即征即退的软件产品内容、软件和硬件销售额的分配方法、金额及占比等，说明增值税即征即退与营业收入的匹配关系和计算过程；

(2) 说明相关政府补助和税收优惠政策的可持续性，你公司是否对此存在重大依赖。

### 3、关于市场竞争力与发展空间

你公司近三年营业收入的同比增长率分别为 47.51%、25.22%、11.63%，毛利率分别为 47.06%、44.31%、45.65%，营业收入增长速度与毛利率均呈现下降趋势。

你公司在 2023 年研发投入 3,091.43 万元，截至 2023 年末的发明专利数量为 38 项，年报披露你公司的核心技术获得《软件行业科技成果评价证书》，技术水平国内领先。

请你公司：

(1) 说明所提供产品服务周期、技术更新和升级迭代周期、客户复购周期及复购率，并结合 2023 年新老经销商客户、新老终端用户的数量、收入及各自占比情况，说明你公司的经销模式对客户稳定性和业务持续性的长短期影响；

(2) 说明“技术水平国内领先”的依据，是否形成较高的技术壁垒，是否存在被替代的风险；并结合细分行业技术门槛、你公司已

获得的专利、客户开拓方式及其他相关参数指标，举例说明你公司核心技术在产品中的具体运用、实现的主要功能以及与竞争对手的对比情况，客观分析你公司的技术竞争力及未来竞争发展趋势。

请就上述问题做出书面说明，并在6月12日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2024年5月28日