

## 关于武汉噢易云计算股份有限公司 2023 年 年度报告反馈意见的回复

致：全国中小企业股份转让系统有限责任公司

2024 年 5 月 28 日，武汉噢易云计算股份有限公司（以下简称“公司”或“噢易云”）收到全国中小企业股份转让系统关于公司 2023 年年度报告的反馈意见，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，公司的回复如下：

### 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；

### 【回复】：

公司针对不同行业及客户的特点，采用以经销为主、直销为辅的销售模式。公司的经销模式为买断制，噢易云与经销商均为独立的主体，独自承担经营风险。

1、公司的基础核心技术是桌面云，产品特色是融合主流的 VDI、VOI、IDV、TCI 四种桌面技术架构，用“一朵云”的交付模式，为终端客户提供融合架构的桌面云软硬件一体化群组系统产品和解决方案。

产品或服务内容：产品主要是噢易云融合桌面云软件、噢易云信创云软件、

噢易云服务器、噢易云终端、噢易云国产服务器、噢易国产云终端等；服务主要是：安装、布局、巡检等。

2、终端客户类型主要是各大高校、政企、医疗行业客户。

3、安装验收约定：根据合同约定，甲方在收货或提货当日组织人员对货物进行清点查收。如产品符合合同约定，则确认合格。如甲方有任何异议，则甲方应在收货或提货后3日内书面报告乙方，甲方未在前述期限内向乙方提交书面报告的，视为甲方确认合格。但该批次其他合格产品由甲方按正常手续签收或提取。甲方向乙方提交书面报告的，乙方应在收到甲方书面报告后7个工作日内核实。如甲方反馈的问题属实，则乙方应在7个工作日内对产品予以调换、修理、补充随机工具等。货物经上述检验环节确认合格的，甲方应于确认合格的3日内在《出货签收单》上加盖其单位的公章或合同章并签字。签署完成后将扫描件发至指定邮箱或乙方相关联系人。签收单原件亦应及时移交给乙方。

4、售后运维的具体约定分为软硬件，软件质保标准为提供三年的免费质保，且软件产品在十二个月内的，支持同功能、同架构、同一版本范围内的免费升级；硬件质保标准为乙方承诺对本合同硬件产品提供质保，即提供原厂硬件产品三年的质保（键鼠等耗材类产品默认提供一年质保）。质保期内服务标准严格按原厂标准执行。

5、双方权利义务及责任的划分：货物的权利义务转移以货物签收（验收）为依据。

6、是否存在补贴或返利等：根据公司《经销商管理制度》，仅当签约渠道的收入达到目标给予一定的返利。

7、根据合同的约定，公司销售商品是按客户指定地进行运输，客户指定地基本上是终端客户处，因此，确认收入的商品均已实现最终销售。

经销模式为 ICT 及电子行业硬件设备及软件售卖的典型模式，公司采用经销模式符合行业惯例。根据可查询到的公开资料，部分网络设备、网络安全及云桌面业务相关上市公司销售模式如下：

序号	公司名称	主要产品	销售模式	2023 年经销商收入占比
1	深信服	网络安全、云计算	实行渠道代理销售为主、直	93.14%

		及 IT 基础设施、基础网络和物联网业务等	销为辅的销售模式	
2	锐捷网络	网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案等	采用以渠道销售为主、直销为辅的销售模式	61.39%（涉及原直销网络安全产品，拉低经销比例）
3	青云科技	云产品	云产品方面，公司以渠道经销销售模式为主，直接销售模式为辅；	未披露该数据

从上表可以看出，以渠道销售（经销）为主的销售模式在网络设备、网络安全及云桌面上上市公司中较为常见，主要原因为桌面云相关企业通常面向广大具有信息化需求的各行业客户，客户群体数量较大，采用直销模式进行市场开拓的成本较高。通过渠道销售（经销）模式，可充分利用渠道商的客户资源与服务能力，加快商品周转，同时，公司对渠道商采用先款后货政策，可有效减少资金占用并降低回款风险。

（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。

**【回复】：**

公司在合同开始日对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。公司大部分销售产品类合同中承诺为销售产品并交付给客户。销售产品类合同中约定的升级、维护、咨询等服务为免费的保证类质保服务，属于设备销售合同的附随义务，不可以单独售卖，与销售产品并交付给客户的承诺具有高度关联性，构成单项履约义务。公司销售产品在客户取得相关商品控制权时点确认收入，按照时点法确认收入符合《企业会计准则》的规定。公司个别合同包含销售商品及安装服务两项履约义务，且这两项履约义务是分别定价的。根据会计准则的规定，公司按两个履

约义务即销售商品、提供服务，并分别确认收入。

公司按时段法确认收入主要内容是服务收入。服务合同中约定了服务期限，根据会计准则的相关规定，公司按期确认收入，故分类是将其作为时段确认收入披露。2023 年该类收入下降的主要原因是中国联合网络通信有限公司武汉市分公司基于成本考虑，自行成立云服务部门，未采购我公司云服务。

## 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；

### 【回复】：

报告期内，公司根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）的相关规定，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。软件产品，是指信息处理程序及相关文档和数据。软件产品包括计算机软件产品、信息系统和嵌入式软件产品。我公司享受的增值税即征即退优惠政策的产品范围是我公司销售的自行开发软件产品，所有软件产品均在税务局办理备案。

1、公司享受增值税即征即退的软件产品内容具体情况如下：

即征即退软件产品备案明细表

序号	产品名称及版本号	权属人	权利取得方式	计算机软件著作权登记证书编号
1	噢易云管理平台软件 V2.0	噢易云	原始取得	569641

	【简称：OE-Cloud】			
2	噢易云计算桌面虚拟化平台软件 V3.0 【简称：E-VDI】	噢易云	原始取得	669907
3	噢易云计算服务器虚拟化软件 V2.2 【简称：VServer】	噢易云	原始取得	715336
4	噢易云计算教育桌面云软件 V3.1 【简称：E-VDI】	噢易云	原始取得	806176
5	噢易云教室系统 V3.1 【简称：噢易云教室】	噢易云	原始取得	806927
6	噢易云 PC 系统 V3.1 【简称：噢易云 PC】	噢易云	原始取得	878169
7	噢易多媒体网络教室软件 V9.0	噢易云	原始取得	902564
8	噢易机房 OSS 系统 V5.0	噢易云	原始取得	902480
9	噢易内网安全管理平台软件 V2.0	噢易云	原始取得	902482
10	噢易硬盘保护系统 V3.0 【简称：噢易硬盘保护卡】	噢易云	原始取得	902715
11	噢易 BOSS 机房管理系统 V3.1	噢易云	原始取得	902475
12	噢易班班通管理分析系统 V4.0 【简称：噢易班班通】	噢易云	原始取得	925793
13	噢易云桌面增强版系统 V4.0 【简称：噢易云桌面增强版】	噢易云	原始取得	931234
14	噢易虚拟化备份软件 V2.1 【简称：OS-Easy】 vBackup	噢易云	原始取得	1246368
15	噢易桌面云运维管理系统 V4.0	噢易云	原始取得	1262572
16	噢易系统卫士运维管理平台 V3.0	噢易云	原始取得	1319378
17	噢易 Mac 机房管理系统 V2.0 【简称：OS-Easy】 MMS	噢易云	原始取得	1377824
18	噢易桌面云智慧管理平台 V1.1.0	噢易云	原始取得	1695714
19	噢易创新创业教育云平台 V2.0 【简称：开创啦】	噢易云	原始取得	1721104
20	噢易运维管理系统 V8.4 【简称：OMS】	噢易云	原始取得	1762276
21	噢易云盘系统 V2.0 【简称：噢易云盘】	噢易云	原始取得	1736617
22	噢易云计算教育桌面云软件 V5.0 【简称：E-VDI】	噢易云	原始取得	2149333
23	噢易云-网络虚拟化软件 V4.5	噢易云	原始取得	2145644

武汉噢易云计算股份有限公司反馈意见的回复

	【简称：OS-Easy】 vNetwork			
24	噢易云-存储虚拟化软件 V4.5 【简称：OS-Easy】 vStorage	噢易云	原始取得	2145878
25	噢易云-计算虚拟化软件 V4.5 【简称：OS-Easy】 vCompute	噢易云	原始取得	2145648
26	噢易机房 BOSS 系统 V5.02	噢易云	原始取得	2137129
27	噢易分布式桌面云系统 V2.0 【简称：E-VOI】	噢易云	原始取得	2766104
28	噢易乡丽乡亲平台 【简称：SAAS】 V2.0	噢易云	原始取得	3580435
29	噢易云旅游大数据智能服务平台 V2.0	噢易云	原始取得	2205360
30	噢易智能桌面虚拟化软件 【简称：IDV】 V2.0	噢易云	原始取得	3476362
31	噢易创业与职业技能资源库系统 【简称：资源库】 V2.0	噢易云	原始取得	4192269
32	噢易云计算校园桌面云服务平台 【简称：eDaas】 V5.1	噢易云	原始取得	4010600
33	噢易大数据实验平台 V2.1	噢易云	原始取得	4117830
34	噢易线上实训与科研桌面服务平台 【简称：eDaaS】 V5.1	噢易云	原始取得	5235394
35	噢易桌面服务数据分析与管控平台 【简称：DMS】 V5.1	噢易云	原始取得	5297244
36	噢易多架构融合桌面云平台 【简称：vPC】 V5.2	噢易云	原始取得	5313006
37	噢易智慧实验室系统 【简称：ILS】 V5.0	噢易云	原始取得	6010577
38	噢易 OSS 系统 【简称：OSS】 V8	噢易云	原始取得	7269361
39	噢易多架构融合桌面云平台 【简称：vPC】 V5.3	噢易云	原始取得	7399750
40	噢易计算机实验室智慧服务系统 【简称：LISS】 V5	噢易云	原始取得	7413167
41	噢易云应用系统 【简称：OE-VAPP】 V2.1	噢易云	原始取得	10006022
42	噢易实验室智能管理系统 V5.0	噢易云	原始取得	9425557
43	噢易多媒体网络教室软件（信创版） V2	噢易云	原始取得	9948088
44	噢易一朵云微服务平台 【简称：噢易一朵云】 V2.0.0	噢易云	原始取得	10321572

45	噢易信创终端安全保护系统 V8	噢易云	原始取得	10521155
46	噢易孪生实验教学空间系统 【简称: TSpace】V5. 5. 0	噢易云	原始取得	10581440
47	噢易终端高可用容灾系统 V5. 5. 0	噢易云	原始取得	2023SR0373714
48	噢易易快替应用迁移平台 【简称: 易快替 Etransfer】V2. 3. 1	噢易云	原始取得	2023SR0679103
49	噢易桌面云全栈管理服务平台 【简称: OE-DSP】V1. 1. 0	噢易云	原始取得	2023SR1567963

## 2、增值税即征即退与营业收入的匹配关系和计算过程:

单位: 万元

申报表项目	2023 年度		
	软件可退部分	软件不可退税部分	
		内销	外销
软件销售金额①	9,594.32	124.57	225.04
销项税额②	1,247.26		
可抵扣进项税③	60.92		
进项税转出数④	6.84		
应纳税额⑤=②-③+④	1,193.19		
3%税负部分⑥=①*3%	287.83		
应退税额⑦=⑤-⑥	905.36		
实际收到的退税额⑧	926.75		

说明:

- 1、上述数据来源于纳税申报表及账面数。
- 2、外销的软件不征不退。
- 3、内销的软件中有一部分属于税务局不允许退税的金额，见上表。
- 4、进项主要是采购介质、软件评审、软件测试等产生的进项税。
- 5、当月申报的应退税额通常于次月收到，因此实际收到的退税额⑧与应退税额⑦的差异是由于时间差而导致。
- 6、公司软件和硬件销售开票金额与确认收入金额存在差异，主要系公司的部分客户要求公司在发货或付款时按合同金额开具增值税专用发票，公司按照开票金额申报退税，因此存在时间差异。

综上，公司增值税即征即退与发行人营业收入相匹配。

(2) 说明相关政府补助和税收优惠政策的可持续性，你是否对此存在重大依赖。

**【回复】：**

根据《关于软件产品增值税政策的通知》(财务[2011]100号)“增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按适用税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策”的规定，公司销售自行开发生产的软件产品享受即征即退政策。根据目前的国家政策，该政策具有一定的可持续性。

从公司营业利润数据也可以看出，扣除其他收益后2022年是-280.56万元，2023年是426.73万元，营业利润2023年较2022年增长了707万元，营业利润增长了2.5倍。所以说公司对此政策不存在重大依赖。

### 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；

**【回复】：**

目前云桌面整体的产品服务周期还处于市场早期阶段。受限于技术和方案的复杂度，整体渗透率还较低。按照知名市场咨询机构Gartner《2021~2023大型企业新兴技术路线图》显示，目前桌面即服务(DaaS)和PC即服务(PCaaS)在IT基础设施相对完善的大型企业大都还处于试点阶段。而近三年的营业收入波动受宏观经济影响的因素较大，属于全行业性的波动。可比上市公司锐捷网络云桌面板块近三年的营业收入增速为37.56%、(-34.24%)、2.71%；近3年云桌面所属

ICT 板块毛利率为 39.01%、39.66%、38.94%，噢易云整体营收增速和毛利率均优于行业平均水平，体现出较高的业绩质量和韧性；

1、公司提供产品服务周期基本是三年，其中软件产品由公司负责，硬件产品由原厂提供，质保期内服务标准严格按原厂标准执行。

2、公司技术更新周期：公司为保持桌面云技术领先，始终关注前沿技术及国家对技术支持的相关政策，每年会新增多个研发项目，仅 2023 年申请发明专利就有 15 个。

3、公司升级迭代周期：一般为 1 个季度；

4、客户复购周期：由于本公司产品对企业而言是固定资产投资，客户一般会根据资金预算决定购买数量。分二种说明：第一，对已购买的部分，复购周期一般为 3-5 年；第二，因预算限制而购买不足部分，每年都会有增加，周期为 1 年。

5、2023 年新老经销商、新老终端的数量、收入、占比见下表。

单位：家、万元

分类	2023 年	结构比	分类	2023 年	结构比
新经销商/数量	779.00	61.10%	新终端客户/数量	1,529.00	61.04%
老经销商/数量	496.00	38.90%	老终端客户/数量	976.00	38.96%
合计/数量	1,275.00	100.00%	合计/数量	2,505.00	100.00%
新经销商/收入	13,144.09	42.80%	新终端客户/收入	21,079.11	64.15%
老经销商/收入	17,567.16	57.20%	老终端客户/收入	11,781.84	35.85%
合计/收入	30,711.25	100.00%	合计/收入	32,860.95	100.00%

公司目前虽采取的是以经销为主，直销为辅的销售模式，但前期客户需求了解、产品介绍、方案探讨、技术指导是由我公司各省区技术人员、方案人员和业务人员直接与终端客户进行沟通，各省区方案人员再结合客户运行环境给出最佳桌面云产品解决方案。从历年数据看，经销商家数和收入逐年增长，故公司的经销模式对客户稳定性和业务持续性没有长短期影响。

(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。

### 【回复】：

1、2023年9月21日，中国软件行业协会牵头组织包括中国科学院、中国软件行业协会、中国软件产业发展研究院、北京交通大学等单位委员组成的专家组，对公司提交的科技成果“多架构融合桌面云系统”和“OEIDP桌面传输协议技术”开展了评价工作。根据科技成果评价，中国软件行业协会出具《科技成果评价报告》认为：该两项成果技术指标和实施效果达到了相关领域国内领先水平，具有广泛的推广应用前景。

经过多年的发展，公司已自主研发多项桌面云及信创云的核心技术，并形成55项软件著作权、39项专利（其中，发明专利38项，外观设计1项），另有23项发明专利正在申请中。公司的核心技术包括桌面云多架构融合技术、OEIDP传输协议技术、桌面虚拟化底层技术、客户端集中管控技术、桌面安全技术、信创融合技术等六大类核心技术。其中，桌面云多架构融合技术、OEIDP传输协议技术和信创融合技术为关键核心技术。公司将该技术广泛应用于软件产品，形成公司核心竞争力，主要有以下方面：

#### （1）技术门槛较高。

公司自主研发的OEIDP桌面传输协议替代传统开源SPICE协议，可将使用网络带宽占用降低50%-90%，移动存储设备传输速度提高3倍，保障更好画面和画质体验；发行人自主研发的多架构（VDI/VOI/IDV/TCI）桌面云融合技术是业内唯一突破4种主流技术并实现6个层次的融合技术，实现在复杂场景下万级异构终端交付一致的桌面体验。

#### （2）产品标准化程度高。

公司的融合桌面云方案采取销售标准化通用产品的方式，能提供统一的web化入口、统一的融合桌面模板和安装包，实现统一交付和配置流程、交互操作和管理，能实现在教育、医疗等相关行业快速部署应用，边际成本低，具备较高的产品附加值。

（3）在系统安全性、功能适配性、产品稳定性以及系统升级维护等方面具有明显优势。

公司自主研发的OEIDP桌面传输协议拥有完全的知识产权，代码自主率高，

持续适配国产 CPU 技术架构和国产操作系统等自主可靠技术及设备，充分发挥云计算高可靠性、高通用性、高可扩展性及敏捷快速、弹性灵活等特征，规避了包括开源风险在内的卡脖子风险。

公司自主研发的多桌面保护还原技术，提供终端桌面级安全保护机制。公司的融合桌面云方案产品能广泛兼容各种终端机型和品牌设备、第三方外接设备和用户环境，保障各行业终端场景一致适用性和实用性。公司提供 web 管理端和“一朵云”微信小程序端两种数据运维入口，提供全局多维度管理数据视图，实现资源实时监测与运维分析，以及便捷的移动管理。

(4) 研发和应用新兴技术软件等核心技术。

公司的基础核心技术是桌面云，核心技术包括六大类，分别是桌面云多架构融合技术、OEIDP 传输协议技术、桌面虚拟化底层技术、客户端集中管控技术、桌面安全技术、信创融合技术，均属于云计算这一新兴技术软件领域的核心技术。公司基于全面的桌面云技术和软硬件产品，在教育 and 信创等细分行业领域具有优势地位。

(5) 合规业务涉及的技术门槛资质齐全。

公司拥有 CMMI 5 级最高等级标准，并通过工信部中国电子工业标准化技术协会信息技术服务分会（ITSS）云计算服务能力（IAAS 私有云）三级标准认证，相关产品已获得产品认证证书，公司可以在资质规定范围开展更广的业务。

## 2、核心技术在主要产品中的应用

### (1) 融合桌面云方案

公司的融合桌面云是以桌面云软件、云终端、云一体机、云服务器、配件等软硬件一体化的群组产品形态或解决方案提供给用户。通过横向的产品技术创新研发，公司融合桌面云技术持续保持行业领先水平，更广泛、更便捷、更高性能地服务于多行业客户。在纵向行业场景应用方面，公司在教育行业拥有较大的优势，通过教育桌面云系列产品方案组合，广泛应用于全国高校、高中职教、普教的全场景。

2024 年 1 月 3 日，中国科学院《互联网周刊》、eNet 研究院、德本咨询联合发布“2023 高教桌面云排行榜”。武汉噢易云计算股份有限公司凭借技术实力、市场认可度、多场景服务能力等综合优势，位列 2023 高教桌面云市场第一

位。

## (2) 信创云方案

信创云方案是指在信息技术应用创新的背景下，以国产化的 CPU、操作系统为底座，自主研发云平台，统筹利用计算、存储、网络、安全、应用支撑、信息资源等软硬件资源，发挥云计算虚拟化、高可靠性、高通用性、高可扩展性及快速、弹性、按需自助服务等特征，提供可信的计算、网络和存储能力。

公司发布 3 款信创软件产品，发布了业内首个融合本地云应用和远端云应用双模式部署的云应用迁移产品方案，其中多项技术行业领先，并率先实现规模商用；发布了业内首个国产终端系统保护还原产品方案，其中多项专利技术国际领先并填补国内该领域空白；发布了业内首个支持运行在主流国产操作系统下的信创多媒体产品方案，并在教育行业建立首批示范典型案例；同时，与整机厂商和应用厂商等全系列产品互认证，取得产品互认证证书 100 多项，是适配国产芯片最全的桌面云厂商之一，产品方案可广泛应用于全行业国产化终端替代，目前已全面应用于政府、央国企、部队、教育及部队院校等国产化办公和教学场景。

在产品形态方面，公司的信创云方案与融合桌面云方案类似，以信创云系列软件、国产终端、国产服务器等软硬件一体化的群组产品形态或解决方案提供给用户，具有安全可控、全面兼容、高性能、易用性、高效灵活等特点。

2023 年 8 月，中国科学院《互联网周刊》、eNet 研究院与德本咨询数据统计，公司在“中国数字化办公-云电脑/云桌面办公”名单排名第三。

2、公司在相关产品与服务方面的竞争情况如下：

公司名称	主要应用领域	相关产品与服务	竞争情况
深信服	教育、政企办公	主营企业级安全、云计算及基础架构产品和服务，其桌面云产品为通用版本，只提供 VDI 技术架构产品和方案。	侧重于 VDI 技术架构，在 VDI 桌面云领域与公司有直接竞争。
锐捷网络	教育、政企办公	VDI 云课堂解决方案、VDI 与 IDV 双擎云桌面解决方案，基于终端云化引擎 TCE、桌面云化引擎 DCE 和应用云化引擎 ACE 的三擎云桌面解决方案。	侧重于网络设备，在企业级终端 VDI 市场与公司有直接竞争。

麒麟信安	国防、电力、政务	以国产化安全应用为主，基于自有操作系统产品做云计算软件研发的企业，在安全性上具有特色。	侧重于硬件，云计算产品在国产软硬件生态方面具有特色。
噢易云	教育、政企、医疗、部队等全行业	噢易融合教育桌面云（高教）、噢易云教室系统（普教）、噢易云 PC 系统（政企）、噢易信创云、噢易超融合软件、OS-Easy E-VDI（海外）、孪生实验室（高教）等系列解决方案。	侧重于多架构融合桌面云，支持四种架构融合（VDI+IDV+VOI+TCI），TCI 绑定 intel 硬件，VOI 架构具有更好的硬件适配性，可广泛兼容各种硬件（intel+amd+飞腾+鲲鹏等）；OEIDP 桌面协议与底层虚拟化层解耦，可广泛适应国内外各云服务商，提供独立的桌面云服务。

#### 4、未来竞争发展趋势

市场方面：深信服和锐捷产品持续向教育行业渗透，噢易云产品持续向政企、军工、医疗办公渗透。

产品和技术方面：公司经过多年发展，已成长为行业领先的桌面云技术和方案提供商，并形成了完善的桌面云产品矩阵。公司的产品和技术从横-纵立体化两个方向持续发展，横向创新研发，纵向专精打磨。

（1）横向产品技术创新研发。基于 Wintel 的 IT 路线，从客户需求特性出发，将桌面云产品开发与行业场景深度融合，面向教育、医疗、政企等行业场景，研发了融合桌面云产品版本和模块，以及海外多语言版本；基于国产化 IT 路线，以桌面云技术为根技术创新研发，构建了行业领先的信创云产品矩阵。

（2）纵向行业深耕，专精打磨。以桌面云技术为业务基础，在垂直行业细分场景开发新的产品和解决方案。目前，公司在教学电脑全面云化基础上，创新融合新一代信息技术，延伸紧密相关的智慧教育产品方案。

武汉噢易云计算股份有限公司

2024年08月11日



有限公司

武汉噢易云计算股份有限公司

关于 2023 年年报问询函的回复

大华核字[2024]0011014039 号



大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

您可使用手机“扫一扫”或进入  
此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，  
注册会计师行业统一监管平台 (<http://acc.mof.gov.cn>) 进行查验。  
报告编码: 京249P1K4EJS



武汉噢易云计算股份有限公司  
关于 2023 年年报问询函的回复

	目 录	页 次
一、	关于武汉噢易云计算股份有限公司 2023 年年报问询函的回复	1-7

一  
计  
逢





大华会计师事务所

大华会计师事务所（特殊普通合伙）  
北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层 [100039]  
电话：86 (10) 5835 0011 传真：86 (10) 5835 0006  
[www.dahua-cpa.com](http://www.dahua-cpa.com)

## 关于武汉噢易云计算股份有限公司 2023 年年报问询函的回复

大华核字[2024]0011014039 号

### 全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由武汉噢易云计算股份有限公司（以下简称“噢易云”或“公司”）转来贵部《关于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）（以下简称问询函）奉悉，根据相关要求，我们对需要会计师解释说明的问题回复如下：

#### 问题 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。

**公司回复：**

公司针对不同行业及客户的特点，采用以经销为主、直销为辅的销售模式。公司的经销模式为买断制，噢易云与经销商均为独立的主体，独自承担经营风险。

（1.1）公司的基础核心技术是桌面云，产品特色是融合主流的VDI、VOI、IDV、TCI四种桌面技术架构，用“一朵云”的交付模式，为终端客户提供融合架构的桌面云软硬件一体化群组系统产品和解决方案

产品或服务内容：产品主要是噢易云融合桌面云软件、噢易云信创云软件、噢易云服务器、噢易云终端、噢易云国产服务器、噢易国产云终端等；服务主要是安装、布局、巡检等。

（1.2）终端客户类型主要是各大高校、政企、医疗行业客户。

（1.3）安装验收约定：根据合同约定，甲方在收货或提货当日组织人员对货物进行清点查收。如产品符合合同约定，则确认合格。如甲方有任何异议，则甲方应在收货或提货后3日内书面报告乙方，甲方未在前述期限内向乙方提交书面报告的，视为甲方确认合格。但该批次其他合格产品由甲方按正常手续签收或提取。甲方向乙方提交书



面报告的，乙方应在收到甲方书面报告后7个工作日内核实。如甲方反馈的问题属实，则乙方应在7个工作日内对产品予以调换、修理、补充随机工具等。货物经上述检验环节确认合格的，甲方应于确认合格的3日内在《出货签收单》上加盖其单位的公章或合同章并签字。签署完成后将扫描件发至指定邮箱或乙方相关联系人。签收单原件亦应及时移交给乙方。

(1.4) 售后运维的具体约定分为软硬件，软件质保标准为提供三年的免费质保，且软件产品在十二个月内的，支持同功能、同架构、同一版本范围内的免费升级；

硬件质保标准为乙方承诺对本合同硬件产品提供质保，即提供原厂硬件产品三年的质保（键鼠等耗材类产品默认提供一年质保）。质保期内服务标准严格按原厂标准执行。

(1.5) 双方权利义务及责任的划分：货物的权利义务转移以货物签收（验收）为依据。

(1.6) 是否存在补贴或返利等：根据公司《经销商管理制度》，仅当签约渠道的收入达到目标给予一定的返利。

(1.7) 根据合同的约定，公司销售商品是按客户指定地进行运输，客户指定地基本上是终端客户处，因此，确认收入的商品均已实现最终销售。

经销模式为 ICT 及电子行业硬件设备及软件售卖的典型模式，公司采用经销模式符合行业惯例。根据可查询到的公开资料，部分网络设备、网络安全及云桌面业务相关上市公司销售模式如下：

序号	公司名称	主要产品	销售模式	2023 年经销商收入占比
1	深信服	网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络和物联网业务等	实行渠道代理销售为主、直销为辅的销售模式	93.14%



2	锐捷网络	网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案等	采用以渠道销售为主、直销为辅的销售模式	61.39%（涉及原直销网络安全产品，拉低经销比例）
3	青云科技	云产品	云产品方面，公司以渠道经销销售模式为主，直接销售模式为辅	未披露该数据

从上表可以看出，以渠道销售（经销）为主的销售模式在网络设备、网络安全及云桌面上市公司中较为常见，主要原因为桌面云相关企业通常面向广大具有信息化需求的各行业客户，客户群体数量较大，采用直销模式进行市场开拓的成本较高。通过渠道销售（经销）模式，可充分利用渠道商的客户资源与服务能力，加快商品周转，同时，公司对渠道商采用先款后货政策，可有效减少资金占用并降低回款风险。

**(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。**

**公司回复：**

公司在合同开始日对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。公司大部分销售产品类合同中承诺为销售产品并交付给客户。销售产品类合同中约定的升级、维护、咨询等服务为免费的保证类质保服务，属于设备销售合同的附随义务，不可以单独售卖，与销售产品并交付给客户的承诺具有高度关联性，构成单项履约义务。公司销



售产品在客户取得相关商品控制权时点确认收入，按照时点法确认收入符合《企业会计准则》的规定。公司个别合同包含销售商品及安装服务两项履约义务，且这两项履约义务是分别定价的。根据会计准则的规定，公司按两个履约义务即销售商品、提供服务，并分别确认收入。

公司按时段法确认收入主要内容是服务收入。服务合同中约定了服务期限，根据会计准则的相关规定，公司按期确认收入，故分类是将其作为时段确认收入披露。2023年该类收入下降的主要原因是中国联合网络通信有限公司武汉市分公司基于成本考虑，自行成立云服务部门，未采购我公司云服务。

**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。**

**会计师回复：**

会计师严格按照函证程序对收入及往来账款进行了函证。收入函证比例为80%左右；2023年8月-10月，会计师及主办券商、律师对经销模式的客户（含经销商、终端客户）进行走访，走访比例为70%左右。

会计师对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替



代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

会计师在对合同进行评估时，若一份合同中即约定了销售产品又提供服务，会计师根据会计准则的规定将其作为两项履约义务处理。

会计师对于收入确认所实施的重要审计程序包括：

- 1、对销售与收款内部控制循环进行了解，测试和评价与收入确认相关内部控制的设计及执行的有效性。
- 2、了解并检查软件产品的生成、交付、维护的过程。
- 3、抽样检查了噢易云与各经销商渠道客户以及直销客户签订的销售合同样本，结合对噢易云管理层的访谈，以及对销售模式的了解及审计经验，分析评估噢易云销售商品收入确认的会计政策，复核相关会计政策是否一贯地运用。
- 4、对收入和成本执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与历史同期、同行业对比分析等分析程序。
- 5、抽样检查与产品销售收入确认相关的支持性文件，包括中标通知书、销售合同、订单、物流发货单、客户签（验）收单、销售发票及收款凭证等。
- 6、对软件管理系统数据与财务数据进行抽样核对并分析。
- 7、抽取部分客户向其发送函证以核实年度销售收入金额和应收账款余额。
- 8、结合应收账款的审计，对报告期内主要客户期后回款进行检查，并与银行流水核对，核实销售的真实性。
- 9、针对资产负债表日前后确认的销售收入核对至客户签收单等



支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

10、检查资产负债日后是否存在重大销售退回。

11、检查了公司主要客户和销售变动较大的客户的工商信息，以评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易。

经核查，我们认为报告期内公司的销售模式与收入确认方法满足公司的经营需求、符合会计准则要求、遵循了行业惯例。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

张立



张立

中国注册会计师:

张静



张静

二〇二四年六月四日





# 营业执照

(副本) (7-1)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描市场主体身  
份码了解更多登  
记、备案、许可、  
监管信息、体验  
更多应用服务。



名称 大华会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

统一社会信用代码

经营范围

出资额 2670万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报  
告专用，复印无效。

登记机关



2024年03月01日

国家企业信用信息公示系统网址:

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过  
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制