

上海硕恩网络科技有限公司

关于年报问询函的回复

全国股转系统挂牌公司管理一部:

上海硕恩网络科技有限公司（以下简称“硕恩网络”或“公司”）于2024年6月19日收到贵部下发的《关于对上海硕恩网络科技有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第086号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视，对问询函中所列示事项进行了认真核实，现将有关情况回复如下，请予审查。

除非另有说明，本回复中释义与公司2023年年度报告释义相同。

本回复中的不同字体代表以下含义：

说明	格式
《问询函》所列问题	黑体
对《问询函》所列问题的回复	宋体

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异的情形，均系计算中的四舍五入所致。

问题一、关于业务模式及营业收入

你公司主营业务为大数据分析和提供智能决策解决方案，2016年以来经营业绩持续增长，近3年营业收入增长率分别为58.05%、26.96%、19.40%，净利润增长率分别为36.19%、29.36%、12.09%。2023年实现营业收入192,217,680.32元。按产品分类，商业咨询服务、数据分析技术服务、数据平台引擎服务的营业收入分别为21,260,915.09元、128,403,031.48元、42,553,733.74元，同比变动分别为-28.2%、17.96%、88.98%。你公司披露收入确认方法为：服务完成，签署服务确认单时完成相应履约义务，确认该履约义务的收入。

请你公司：

（1）用简明平实的语言说明各项细分业务具体服务内容及开展模式，结合相关服务特点及合同签订情况，分别说明具体收入确认方法和依据，与同行业可比公司是否一致；

（2）结合行业发展趋势、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客户及变动情况、在手订单等，详细说明各项业务收入变动的原因及合理性，业绩增长是否可持续。

【回复】

一、用简明平实的语言说明各项细分业务具体服务内容及开展模式，结合相关服务特点及合同签订情况，分别说明具体收入确认方法和依据，与同行业可比公司是否一致

（一）公司各项业务的具体内容、开展模式及业务特点

1、商业咨询服务

商业咨询服务以发掘商业价值为目标，利用社会网络分析技术对商业业务进行定量分析，并提供从需求分析、数据集成、分析建模、报告生成和效果评估的综合服务。

2、数据分析技术服务

数据分析技术服务以客户数据为核心，利用专有社会网络分析平台提供数据清洗、数据融合、数据产品开发、应用展现和控制面板等以用户为中心的交互式数据分析服务。

3、数据平台引擎服务

数据平台引擎服务以专有的数据引擎系统为核心，为企业提供成熟的数据分析平台产品，利用集成的功能模块和分析模板帮助客户快速搭建内部数据分析系统。

（二）公司收入确认方法与同行业可比公司对比

硕恩各项业务的具体收入确认方法和依据如下：

业务类型	收入确认方法	收入确认依据
商业咨询服务	服务完成并经客户验收后确认收入	服务确认书
数据分析技术服务	服务完成并经客户验收后确认收入	服务确认书
数据平台引擎服务	服务完成并经客户验收后确认收入	服务确认书

可比公司的具体收入确认方法和依据如下

同行业公司	收入确认方法
普元信息	服务完成并经客户验收，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，开发服务所有权上的主要风险和报酬已转移，开发服务的法定所有权已转移。
东方国信	在某一时点内履行的履约义务，在客户验收后进行收入确认。
信雅达	1、定制软件销售，属于在某一时点履行履约义务，均为国内销售。在定制软件劳务已经提供，收到货款或取得收款的证据时，确认收入。 2、软件服务，属于在某一时段内履行履约义务，均为国内销售。在劳务已经提供，根据与客户结算确认的履约进度，确认收入。
山大地纬	根据投入确定履约进度，确认当期营业收入。对于不满足以上条件的软件开发项目，在公司提供完软件开发服务并经验收通过后确认收入。
安硕信息	客户验收完成时点确认该履约义务的收入；交付咨询方案，咨询成果向客户提交时完成相应履约义务，确认该履约义务的收入。

综上，公司收入确认会计政策与同行业可比公司的相关业务收入确认政策不存在重大差异。

二、结合行业发展趋势、主要竞争对手及公司竞争优势、主要客户及变动情况、在手订单等，详细说明各项业务收入变动的原因及合理性，业绩增长是否可持续

（一）公司各项业务收入变动的原因及合理性

2022 年至 2023 年，公司各项业务收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年度	2022 年度
------	---------	---------

	收入金额	占比	波动率	收入金额	占比
商业咨询服务	2,126.09	11.06%	-28.20%	2,961.03	18.39%
数据分析技术服务	12,840.30	66.80%	17.96%	10,885.19	67.62%
数据平台引擎服务	4,255.37	22.14%	88.98%	2,251.80	13.99%
合计	19,221.77	100.00%	19.40%	16,098.02	100.00%

2023 年公司商业咨询服务、数据分析技术服务、数据平台引擎服务三大服务变动的情况分别增长-28.2%、17.96%、88.98%，收入变动的原因：

第一，从行业发展趋势上看，随着 ChatGpt 的推出，人们对于大模型市场和大模型认识普遍增加，客户对于数据分析技术服务和数据平台引擎需求增加，而对于商业咨询服务有所减少；第二，数据平台引擎变动比例高达 88.98%，是因为基数比较低，从每年公司各项收入相对比例变化来看：商业咨询服务下降 7.33%，数据平台引擎服务增加 8.15%，而数据分析技术服务保持基本平稳状态，波动情况不算太大。

业务类型	2023 年占比	2022 年占比	变动幅度
商业咨询服务	11.06%	18.39%	-7.33%
数据分析技术服务	66.80%	67.62%	0.82%
数据平台引擎服务	22.14%	13.99%	8.15%
合计	100.00%	100.00%	-

（二）公司业绩增长可持续

1、重点客户需求持续增加

公司多年来加强重点客户的维护，与公司竞争对手相比，公司技术实力突出、研发能力突出、在各领域积累丰富案例、在业内已形成品牌优势，因此近年来重点客户业务持续增加。

2、市场需求扩大

公司业务属于大数据服务业，是数据产业中的核心环节，数据产业则是软件和信息技术服务业在数字化社会的新兴产业。发展和提升软件和信息技术服务业，对于加快数字经济、数字社会与数字政府建设，通过数字化转型推动生产方式、生活方式和社会治理方式变革，培育和发展战略性新兴产业，建设创新型国家，提高国家信息安全保障能力和国际竞争力具有重要意义。

根据工信部统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8

万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，同比增长 13.4%，利润总额为 14,591 亿元，同比增长 13.6%。2014 年—2023 年间，软件和信息技术服务业收入不断上升。随着行业需求不断扩大，近几年公司业务也持续增长。

3、加大市场拓展、渠道开发

经过多年行业深耕，公司已在业内树立品牌形象，近几年一直在加大市场拓展和渠道开发的力度，截至报告期末企业有在手订单超过亿元，保证了公司业务的持续增长。

综上，公司所处行业前景良好，公司在行业中具备一定的竞争优势，且重点客户较为稳定、在手订单充足，各项业务收入变动不存在重大差异，因此公司业绩增长具有可持续性。

问题二、关于主要客户及供应商

你公司 2022 年、2023 年前五大客户合计销售占比分别为 52.55%、47.80%，前五大供应商合计采购占比分别为 49.05%、65.29%。你公司未披露 2023 年前五大客户及供应商名称，其中第一大供应商采购占比 43.63%，2022 年第一大供应商为上海喆唯文化科技有限公司，采购占比 15.28%。

请你公司：

- （1）结合保密协议或保密条款具体签订情况，说明本期未列示前五大客户及供应商名称的原因，不予披露理由是否充分；
- （2）结合主要采购内容、业务开展情况、历年合作及定价情况等，说明第一大供应商采购占比大幅增加的原因，与业务开展是否匹配，是否可能导致供应商依赖风险；
- （3）结合业务模式、购销内容、同行业可比公司情况等，说明客户、供应商集中程度较高的原因及合理性，是否符合行业特点。

【回复】

一、结合保密协议或保密条款具体签订情况，说明本期未列示前五大客户及供应商名称的原因，不予披露理由是否充分

由于行业市场竞争激烈，公司与前五大客户及供应商均与公司签订保密协议，为了保障公司商业机密，故主要客户和主要供应商的单位名称申请豁免披露。从同行可比公司情况看，同行上市公司对于前五大客户、供应商名称基本上采取不列示的方式，具体可比公司相关情况列示如下：

证券简称	普元信息	东方国信	信雅达	山大地纬	安硕信息
是否披露前 5 大客户	否	否	否	否	否
是否披露前 5 大供应商	否	否	否	否	否

综上，公司本期未列示前五大客户及供应商名称的原因具有合理性，符合行业惯例。

二、结合主要采购内容、业务开展情况、历年合作及定价情况等，说明第一大供应商采购占比大幅增加的原因，与业务开展是否匹配，是否可能导致供应商依赖风险。

1、公司第一大供应商采购比例增加的原因是因为随着市场对于大模型方面需求增加，公司增加相关产品研发和市场供给能力，从而导致算力需求的增加，第一大供应商是国内最大的算力提供商之一，在供给能力和供给质量方面都有竞争优势，定价方面也具有市场竞争力；

2、从采购内容上看，公司第一大供应商采购的内容不仅主要包括算力服务，还包括基础代码编写服务以及测试服务，这是因为在算力环境内进行代码编写和测试，模型迭代效率大幅度提高，同时便于项目统一管理及代码安全管理。具体内容展开如下：

采购内容	金额	占比
算力服务	21,988,207.42	28.26%
基础代码编写	52,271,485.30	67.17%
测试服务	3,558,962.26	4.57%
合计	77,818,654.98	100.00%

3、本司提供的数据分析业务，是基于模型的大数据运营，与采购内容完全匹配；

4、关于是否存在供应商依赖，首先，第一大供应商采购占比较高是由于集团合并数据所致，第一大供应商各子公司间仍存在一定竞争关系，其次，市场上还有其他提供类似服务的提供商，公司不存在供应商依赖。

三、结合业务模式、购销内容、同行业可比公司情况等，说明客户、供应商集中程度较高的原因及合理性，是否符合行业特点。

（一）公司客户集中程度较高的原因及合理性

2023 年度，公司与同行业可比公司的前五大客户占比情况如下：

年度销售总额占比	硕恩网络	普元信息	东方国信	信雅达	山大地纬	安硕信息
客户 1	18.14%	8.78%	8.60%	未披露	12.69%	6.37%

客户 2	9.53%	6.26%	5.95%	未披露	4.54%	5.76%
客户 3	7.80%	4.12%	1.39%	未披露	3.82%	5.36%
客户 4	6.76%	3.77%	1.27%	未披露	2.90%	4.56%
客户 5	5.58%	3.70%	1.18%	未披露	1.99%	4.19%
合计	47.80%	26.63%	18.39%	14.46%	25.94%	26.24%

从同行可比公司角度上看，硕恩前五大客户集中度占比高于同行可比公司，原因如下：第一，硕恩提供的数据分析服务技术壁垒高，高品质客户服务，响应速度快，赢得良好客户口碑，因为客户满意度高所以采购金额比较高；第二，相比于可比公司，硕恩发展阶段不同，公司总体规模较小，在同样客户采购金额的情况下，硕恩相对占比高。

（二）公司供应商集中程度较高的原因及合理性

2023 年度，公司与同行业可比公司的前五大供应商占比情况：

年度采购总额占比	硕恩网络	普元信息	东方国信	信雅达	山大地纬	安硕信息
供应商 1	43.63%	15.24%	0.93%	未披露	4.11%	11.46%
供应商 2	8.11%	9.67%	0.55%	未披露	3.48%	4.18%
供应商 3	5.50%	7.88%	0.49%	未披露	3.09%	4.03%
供应商 4	4.76%	6.73%	0.48%	未披露	3.07%	3.65%
供应商 5	3.30%	5.92%	0.45%	未披露	2.72%	3.60%
合计	65.30%	45.44%	2.90%	22.39%	16.47%	26.93%

与同行公司相比，硕恩前五大供应商占较高的原因：第一，最主要是第一大供应商占比高，这是由于市场对于大模型需求增加，公司相关研发和市场供给对于算力需求增加，为了品质保障，选择了国内知名厂商进行合作；第二，采用了广泛合作、相对集中采购的策略，既保证了采购主动权、提高了议价能力，又有利于公司与供应商结成良好的合作关系；第三，公司目前规模与可比公司相比较小，随着规模的增加，采购会更加分散，这符合企业发展的规律。

问题三、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面余额 73,582,002.35 元，较期初减少 27.8%，解释因加强对账期及回款进度管理所致。从账龄看，1 年以上账龄占比显著增加，达 48.81%，期初为 28.78%；具体来看，1 年以内、1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年账龄金额分别为 37,665,343.24 元、20,198,298.11 元、11,327,361.00 元、4,391,000.00 元，占比分别为 51.19%、27.45%、15.39%和 5.97%；去年同期分别为 72,581,846.69 元、23,576,111.00 元、5,756,800.00 元，占比分别为 71.22%、23.13%、5.65%和 0%。截至 2023 年末，坏账准备合计计提 8,364,069.17 元。应收账款前五大欠款方期末余额合计 36,229,702.39 元。

请你公司：

(1) 结合主要客户及信用政策变动情况，说明应收账款与营业收入反向变动的原因及合理性，主要欠款方与主要客户是否匹配；

(2) 结合主要欠款方资信情况及坏账计提比例等，说明长账龄应收账款回款较慢的原因及合理性，信用政策及坏账比例与同行业公司是否存在显著差异，坏账准备计提是否充分，是否存在逾期款项以及拟采取或已采取的应对措施。

【回复】

一、结合主要客户及信用政策变动情况，说明应收账款与营业收入反向变动的原因及合理性，主要欠款方与主要客户是否匹配

(一) 应收账款与营业收入反向变动的原因

2023 年公司营业收入增长，同时应收账款下降，主要原因：第一，随着市场对大模型认知度增加，数据分析服务的市场需求在增长，同时公司增加了市场拓展的力度，公司营业额增加；第二，应收账款下降的原因，主要是公司在报告期内加强对账期及回款进度管理，具体包括：

1、安排专人及时与客户进行电话沟通、邮件等方式催促其还款，以防止逾期时间过长导致坏账的发生。

2、对于部分账期长、风险高客户不再新增业务，降低公司经营风险。

通过以上措施，公司应收账款的回款初显成效，2023 年末应收账款余额比去年同期下降 27.80%。

（二）主要欠款方与主要客户是否匹配

公司报告期内主要客户的信用政策未发生重大变化，主要应收账款欠款方欠款占比 49.14%，均为公司的主要客户，主要客户与主要欠款方相匹配。

截至 2023 年末，公司主要欠款方的应收账款及相应的收入情况如下：

序号	欠款方名称	应收账款金额	应收账款占比	2023 年收入金额
1	客户一	13,619,345.39	18.51%	34,863,391.37
2	客户二	7,806,257.00	10.61%	3,947,000.00
3	客户三	5,434,100.00	7.39%	—
4	客户四	5,300,000.00	7.20%	10,716,981.14
5	客户五	4,000,000.00	5.44%	5,160,000.00
	合计	36,159,702.39	49.15%	54,687,372.51

综上，公司主要欠款方与主要客户相匹配。

二、结合主要欠款方资信情况及坏账计提比例等，说明长账龄应收账款回款较慢的原因及合理性，信用政策及坏账比例与同行业公司是否存在显著差异，坏账准备计提是否充分，是否存在逾期款项以及拟采取或已采取的应对措施

（一）长账龄应收账款回款较慢的原因及合理性

公司主要欠款方绝大部分为公司长期合作客户，资信情况良好，平均坏账计提比例 6.25%。长账龄应收账款回款较慢的原因如下：

- 1、部分客户受到经济下行影响，付款周期延长；
- 2、大型国企已验收但审批流程长、支付周期久。

2024 年度已收回一年以上应收账款如下：

应收账款账龄	2-3 年应收账款	1-2 年应收账款	1 年以上应收账款合计
2024 年回收金额	1,204,000.00	4,888,831.11	6,092,831.11

（二）信用政策及坏账比例与同行业公司对比

公司信用政策及坏账比例与同行业公司不存在显著差异，坏账准备计提充分。公司信用政策与同行业公司对比如下：

公司名称	坏账准备计提政策
硕恩网络	对于不含重大融资成分的应收账款，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账款，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。 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： 1、合并范围内关联方组合：本组合为以应收对象为合并范围内关联方作为信用风险特征； 2、账龄组合：本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征：账龄自其初始确认日起算；修改应收款项的条款和条件但不导致应收款项终止确认的，账龄连续计算；由合同资产转为应收账款的，账龄自对应的合同资产初始确认日起连续计算。
普元信息	对于应收票据及应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。 当单项应收票据及应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据及应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收票据及应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收票据及应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。对于划分为组合的应收票据及应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于按账龄划分组合的应收账款，账龄自确认之日起计算。
东方国信	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》(2017)规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
信雅达	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，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。 账龄组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
山大地纬	本公司对存在客观证据表明本公司将无法按应收账款的原有条款收回款项的应收账款、或在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
安硕信息	本公司对除单项认定的应收款项，根据信用风险特征将应收票据、应收账款、合同资产划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司坏账计提比例与同行业公司对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
硕恩网络	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
普元信息	6.15%	17.09%	49.67%	100.00%	100.00%	100.00%
东方国信	1.00%	10.00%	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%
信雅达	5.00%	10.00%	30.00%	70.00%	100.00%	100.00%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
山大地纬	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
安硕信息	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%

（四）逾期款项以及拟采取或已采取的应对措施

1、公司逾期款项情况

截止报告期末，公司逾期款项约 3,608.53 万元，相较于 2022 年减少了 17.59%，截止 2024 年 5 月 31 日，2022 年逾期已收回 77.64%。

2、公司的应对措施

（1）安排专人及时与客户进行电话沟通、邮件等方式催促其还款，以防止逾期时间过长导致坏账的发生；

（2）对于有逾期款项的客户暂停新的合作，以此来促进客户及时还款；

（3）必要时通过法律途径追究客户的还款责任。

问题四、关于存货和合同负债

你公司 2023 年末存货余额 125,550,697.09 元，较期初增长 143.2%，均为未完工项目成本，未计提跌价准备；存货周转率由 2.45 下降至 1.24。你公司 2023 年末合同负债 10,220,945.90 元，较期初增长 83.14%，年报解释为预收技术服务费所致。

请你公司：

(1) 列示主要未完工项目明细，包括但不限于项目对应的合同情况、合同金额、成本的确认依据、无需计提跌价准备的合理性；

(2) 结合在手订单、项目实施周期、约定的完工时间、结算模式、进度及期后结转情况等，说明存货余额大幅增加的原因及合理性；

(3) 列示主要合同负债对应的合同信息，包括但不限于销售内容、金额、签订日期、交付时间、付款比例等，说明合同负债与约定付款进度是否一致及大幅增加的合理性。

【回复】

一、列示主要未完工项目明细，包括但不限于项目对应的合同情况、合同金额、成本的确认依据、无需计提跌价准备的合理性；

截至 2023 年末，公司主要未完工项目的明细情况如下：

序号	项目名称	业务类型	合同金额	期后完成时间	期后结转情况
1	项目一	数据分析技术服务	5,250,000.00	2024.03	已结转
2	项目二	数据分析技术服务	5,240,000.00	2024.04	已结转
3	项目三	数据分析技术服务	4,855,000.00	2024.03	已结转
4	项目四	数据分析技术服务	3,986,840.00	2024.04	已结转
5	项目五	商业咨询服务	3,290,000.00	2024.02	已结转
6	项目六	数据分析技术服务	3,277,630.00	2024.05	已结转
7	项目七	数据分析技术服务	3,000,000.00	2024.04	已结转
8	项目八	数据分析技术服务	2,620,000.00	2024.01	已结转
9	项目九	数据分析技术服务	2,580,000.00	2024.02	已结转
10	项目十	数据分析技术服务	2,300,000.00	2024.03	已结转
	合计		36,399,470.00		

公司采用终验法确认收入，存货主要为已执行未验收完工的项目成本，期末在存货-合同履约成本中核算，待项目完工验收时，再从相应项目的存货余额转入营业成本，结转项目收入金额均大于成本金额，存货不存在减值迹象，无需计提减值准备。

二、结合在手订单、项目实施周期、约定的完工时间、结算模式、进度及期后结转情况等，说明存货余额大幅增加的原因及合理性；

截至 2023 年末，公司在手订单超过 1 亿元，其中合同金额 200 万以上在手订单的情况如下：

序号	项目名称	合同金额	项目实施周期	约定的完工时间	结算模式	截止目前项目进度	期后结转情况
1	项目一	10,000,000.00	12 个月	2024 年 11 月	验收 结算	0%	未结转
2	项目二	7,902,080.00	12 个月	2024 年 10	验收 结算	0%	未结转
3	项目三	5,250,000.00	12 个月	2024 年 3 月	验收 结算	100%	已结转
4	项目四	5,240,000.00	6 个月	2024 年 4 月	验收 结算	100%	已结转
5	项目五	4,855,000.00	6 个月	2024 年 4 月	验收 结算	100%	已结转
6	项目六	3,986,840.00	6 个月	2024 年 2 月	验收 结算	100%	已结转
7	项目七	3,290,000.00	6 个月	2024 年 5 月	验收 结算	100%	已结转
8	项目八	3,277,630.00	6 个月	2024 年 3 月	验收 结算	100%	已结转
9	项目九	3,000,000.00	5 个月	2024 年 2 月	验收 结算	100%	已结转
10	项目十	2,620,000.00	4 个月	2024 年 3 月	验收 结算	100%	已结转
	合计	49,421,550.00					

截至 2023 年年末，存货余额均为已开工未完工项目发生的成本，2023 年末公司在手订单超过 1 亿元，项目签订时间主要为 2023 年下半年，公司项目从合同签订至项目验收，完工周期为 3-12 个月，截至 2023 年末计入存货项目均处于正常提供服务阶段，不存在停滞项目，使得 2023 年末存货余额大幅增加。

三、列示主要合同负债对应的合同信息，包括但不限于销售内容、金额、签订日期、交付时间、付款比例等，说明合同负债与约定付款进度是否一致及大幅增加的合理性。

2023 年末公司主要合同负债的具体情况如下表所示：

序号	客户名称	合同负债金额	业务类型	合同金额	签订日期	交付时间	付款比例
1	客户一	3,104,264.15	商业咨询服务	3,290,000.00	2023.05	2024.02	100%
2	客户二	1,381,113.01	数据分析技术服务	1,629,000.00	2023.08	2024.02	90%
3	客户三	1,377,358.48	数据分析技术服务	2,260,000.00	2023.10	2024.01	64.60%
4	客户四	1,375,471.70	数据分析技术服务	1,620,000.00	2023.07	2024.04	90%
5	客户五	547,169.81	数据分析技术服务	1,160,000.00	2023.09	2024.04	50%
6	客户六	570,000.00	数据分析技术服务	900,000.00	2023.10	2024.04	63.33%
7	客户七	547,169.81	数据分析技术服务	547,000.00	2023.08	2024.02	100%
8	客户八	500,000.00	数据分析技术服务	500,000.00	2023.12	2024.01	100%
9	客户九	476,854.72	数据分析技术服务	505,466.00	2023.01	2024.01	100%
10	客户十	66,037.74	数据分析技术服务	144,000.00	2023.06	2024.05	45.86%
	合计	9,945,439.42		12,555,466.00			

以上列示的合同负债项目，存在合同负债略提前于约定付款进度的情况。2023 年合同负债金额较 2022 年有大幅度增加的原因：第一，随着 ChatGPT 大模型推出，市场上对于建模和数据分析服务的需求增加，公司出现客户需求排队的情况，客户希望优先满足自己的需求，提前支付款项；第二，随着公司在行业内知名度的提升，预付款项的客户也在逐渐增加。

问题五、关于研发费用

你公司 2023 年发生研发费用 34,170,237.35 元，同比增加 40.76%，其中职工薪酬 10,470,421.40 元，为去年的 2.03 倍；本期新增设备租赁费 9,805,309.72 元，去年为 0；本期设计费用为 8,322,902.95 元，较上期下降 52.54%。你公司技术人员期初、期末分别为 110 人、95 人，去年同期分别为 49 人、110 人，其中研发人员期初、期末分别为 25 人、29 人，去年同期分别为 17 人、25 人。

请你公司：

(1) 结合研发人员的教育背景、工作履历、岗位职责、主要工作内容及负责项目、形成的研发成果及对公司业务的促进作用等，说明研发人员认定依据及其合理性；结合研发人员结构及变动时点、薪酬政策等，说明研发人员数量与研发费用-职工薪酬变动的匹配性；结合研发/非研发技术人员及研发费用、营业成本中人工占比变动情况，说明相关人员变动是否同时满足业绩增长及研发投入需要；

(2) 结合研发内容及进展、研发费用归集及分配方式等，说明新增设备租赁费的必要性及归集依据，会计处理是否准确；设计费与研发费用整体变动趋势不一致的原因及合理性。

【回复】

一、结合研发人员的教育背景、工作履历、岗位职责、主要工作内容及负责项目、形成的研发成果及对公司业务的促进作用等，说明研发人员认定依据及其合理性；结合研发人员结构及变动时点、薪酬政策等，说明研发人员数量与研发费用-职工薪酬变动的匹配性；结合研发/非研发技术人员及研发费用、营业成本中人工占比变动情况，说明相关人员变动是否同时满足业绩增长及研发投入需要

(一) 研发人员认定依据及其合理性

公司以员工所属部门和承担的职责作为研发人员的划分依据，将研发部的人员认定为研发人员。报告期末 29 名技术人员均系研发人员，均系研发部员工。公司对研发人员的划分准确，研发人员均专职从事研发工作，不存在同时参与生产经营等其他活动的情形，其参与研发期间的薪酬全部计入研发费用，不存在混岗的研发项目参与人员。

报告期内，研发人数变化情况如下表所示：

项目	2023. 12. 31	变动率	2022. 12. 31	变动率	2021. 12. 31
研发人员	29	16%	25	47.06%	17

公司报告期内研发人数变化较小，人员构成较为稳定。

研发部主要负责以下职责：组织研发项目的申报、实施和结题工作，维护公司技术品牌，负责公司的项目测试分析，对外开展产学研合作，定期组织技术交流会等。

研发部根据项目类型和所需技术支持内容，并结合部门人力资源情况、研发人员的过往经验等在立项阶段确认参与该项目的研发人员。

研发人员主要分为项目负责人及开发人员，其具体作用如下表所示：

部门	职位	人数	具体作用
研发部	项目负责人	3	对项目研发工作的理论构建起到重要领军作用
研发部	开发人员	26	项目内容相关开发、测试工作

研发人员学历背景如下：

学历	人数	占比
博士	3	10.35%
硕士	9	31.03%
本科	16	55.17%
专科及以下	1	3.45%
合计	29	100.00%

（二）研发项目形成的研发成果及对公司业务的促进作用

截止报告期末，公司拥有 40 项软著，已申请发明专利 17 件，其中已授权发明专利 4 项，这些研发成果让公司在行业中具有一定的技术领先性，也为公司这几年的市场开拓、业务增加起到了重要作用。

（三）研发人员数量与研发费用-职工薪酬变动具有匹配性

研发人员较 2022 年末增长 16%，研发人员薪酬增长 102.68%。人才是公司可持续发展的重要驱动力，为保持竞争力，公司的研发人员主要为高学历、高科技人才，博士、硕士占比达 44%，平均薪酬普遍较高。

综上，公司研发人员数量与研发费用-职工薪酬变动具有匹配性。

（四）相关人员变动同时满足业绩增长及研发投入需要

2023 年度营业成本中人工占比 10.77%，2022 年度为 9.71%，占比较为平稳。2023 年度研发费用中人工占比 30.65%，2022 年度为 21.28%，占比小幅上涨。公司技术人员均按项目、研发需求招聘，因此相关人员变动同时满足业绩增长及研发投入需要。

二、结合研发内容及进展、研发费用归集及分配方式等，说明新增设备租赁费的必要性及归集依据，会计处理是否准确；设计费与研发费用整体变动趋势不一致的原因及合理性

（一）新增设备租赁费的必要性及归集依据

1、研发内容及进展

2023 年度，公司研发项目的主要内容及进展情况如下：

序号	研发项目名称	研发投入金额	项目进展
1	企业信用风险等级评估系统	11,988,399.93	完结
2	标讯语义通用大模型系统	12,816,855.72	完结
3	征信大模型系统	8,655,033.17	完结
4	kms 知识管理系统	709,948.53	完结
	合计	34,170,237.35	

2、研发费用归集及分配方式

公司明确研发费用的核算范围，并按研发项目名称对研发费用设置科目辅助账，归集各项目因研发活动发生的料、工、费等支出。对于发生时直接归属于某研发项目的费用直接计入该项目具体明细科目下，对于仪器设备折旧、租赁费等公共费用，按照受益原则以合理基础分配至各研发项目。

报告期内，公司对于研发投入产生的费用具体归集和分配过程如下：

项目	归集内容	归集方法
职工薪酬	研发项目组人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金、福利费，以及外聘研发人员的劳务费用	按项目人员分摊归集。

项目	归集内容	归集方法
折旧费	研究开发活动的设备等折旧费	研发费用的设备：以当月研发职工项目工时作为基数分摊归集。
设计费	新产品的设计费	按研发项目归集。
摊销费	研发活动的软件的摊销费用	以当月研发职工项目工时作为基数分摊归集。
租赁费	通过经营租赁方式（租赁期 1 年）租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费	按项目使用的节点数分摊归集。
其他费用	差旅费、会议费、房租物业费等	房租物业费：研发项目占用面积分摊归集； 差旅费、会议费：以实际发生数归集。

3、新增设备租赁费的必要性

算力设备租赁与研发项目之间存在紧密的相关性，企业信用风险等级评估系统的网络生成、通用大模型系统（标讯、征信）的模型训练及推理、基于图计算分析的 kms 知识管理系统生成以及近年来大模型技术的广泛应用，都对算力有很高的需求，算力设备租赁作为一种灵活、高效的计算资源获取方式，能够为 IT 研发项目提供强大的计算支持，加速项目的进展。研发租用算力设备租用的必要性主要是出于以下几个方面的考虑：1、降低初期投资成本；2、灵活适应需求变化；3、专业的技术支持与维护；4、快速部署和响应；5、适应技术更新换代；6、降低运营风险。

综上，报告期内公司严格按照研发制度规定，通过在项目管理和研发投入支出和财务核算等环节有效的内部控制，准确划分和核算各项研发支出，相关研发费用与研发活动相关，不存在将其他费用或生产成本计入研发费用的情形。公司研发投入认定及归集准确，符合企业会计准则的规定。

（二）设计费与研发费用整体变动趋势不一致的原因及合理性

2023 年研发各费用占比情况：

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	波动率	金额	占比
设计费	8,322,902.95	24.36%	-52.54%	17,537,263.84	72.24%
租赁费	9,805,309.72	28.7%	-	-	-
研发费用	34,170,237.35	100%	40.76%	24,275,330.06	100%

1、在大模型元年 2023 年，公司进行了重点研发的规划，在行业大模型的开发和应用落地上进行了相应研发计划和资源配置，公司加大对算力资源的投入，全年的算力资源的租赁费用为 980.53 万元，占研发费用的 28.70%，使得研发设计费占比有所下降。

2、大模型技术的应用使得研发设计的过程更加智能化、自动化的完成，相应的研发设计费用有所减少。

综上，公司 2023 年设计费与研发费用整体变动趋势不一致具有合理性。

特此复函。

上海硕恩网络科技有限公司

董事会

2024 年 7 月 3 日