



北京蓝耘科技股份有限公司
关于2023年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京蓝耘科技股份有限公司（以下简称“公司”或“蓝耘科技”或“蓝耘”）于2024年6月27日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于北京蓝耘科技股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），公司就问询函所提问题进行认真讨论、核查与落实，并进行了回复说明，现回复如下：

1、关于经营业绩

你公司2023年实现营业收入408,519,698.23元，同比增长3.67%，毛利率为25.79%，同比增加4.58个百分点。其中，算力云解决方案收入270,182,810.84元，同比下滑13.03%，毛利率为18.70%，同比增加7.88个百分点；GPU算力云服务收入138,336,887.39元，同比增加65.86%，毛利率为39.63%，同比下滑20.28个百分点。公司解释收入变动原因为经营策略转变，业务重心转移，重点发展算力云服务。此外，你公司近年均未披露前五大客户名称。

请你公司：

(1)说明具体业务模式及相关模式下的核心竞争要素，为实现业务重心转移采取的主要措施；

(2)分业务列示近三年主要客户名称(或唯一代称)、成立时间、实缴资本、参保人数、合作时间、涉及金额等，说明主要客户是否持续稳定及其合理性，结合业务模式及调整情况，说明是否符合行业特点；

(3) 结合细分业务发展趋势、主要客户及销售金额变动情况、同行业可比公司业务变动等，说明细分业务收入变动具体原因，是否符合预期；

(4) 结合各类业务模式及其价格和成本的主要因素，量化分析各类业务毛利率变动的原因，与营业收入反向变动的合理性；结合期后毛利率变动，说明相关趋势是否延续，为扭转GPU算力云服务毛利率下滑趋势采取的应对措施。

【公司回复】

(1) 说明具体业务模式及相关模式下的核心竞争要素，为实现业务重心转移采取的主要措施；

公司主营业务主要包括算力解决方案及GPU算力云服务两类业务，具体情况如下：

算力解决方案主要是基于公司多年实践积累的技术经验，将合理的GPU服务器配置及网络、存储环境与先进的软件平台结合，为客户提供从规划设计、硬件采购、搭建部署、调试到售后的一站式算力解决方案，快速满足客户自建算力需求。该业务模式下，公司根据客户具体项目的需求，提供定制化的解决方案，按项目收费，费用包括设计、软硬件、搭建部署、支持等各个环节的成本；GPU算力云服务主要是通过公司灵活的基础设施及大规模的GPU算力资源，助力AI客户模型构建、训练和推理的业务全流程。该业务模式下，公司以裸金属的产品形式，以及包年/包月的付费方式，向资源需求体量较大的客户提供GPU算力云服务；以容器云的产品形式，以及按需付费的灵活付费方式，向资源需求体量较小的中小规模企业以及个人用户提供GPU算力云服务。

算力云解决方案的竞争要素主要体现在以下几个方面：1. 集成与资源整合能力，深耕IT行业近20年，蓝耘对整个产业链的人、货、场都有着深入的思考与实践，具备深度的资源链接与整合能力；2. 深刻的行业定制化能力，对资源的调度、软件系统的搭配，以及各个典型应用场景有着深刻的理解；3. 完善的商业销售网络，多年算力系统集成客户开发经验，构筑起有效触达企业用户的商业销售网络；4. 成熟的算力云服务实施能力，在算力基础设施架构与规划、集成与交付、算力

资源管理与调度、性能优化与调优以及运维运营等方面拥有成熟的经验与标准化的复制能力。

GPU算力云服务是公司最近几年大力发展的业务，本质上属于算力云解决方案的延伸，公司上述优势同样可以应用到GPU算力云业务中。此外，公司具备成熟的高性能计算服务能力，蓝耘科技拥有配套完善的存储、网络传输等能力，能够确保为用户提供稳定、成熟的高性能计算服务；按需付费的模式，大大降低了用户的使用门槛，此外，多样的服务矩阵也更容易实现产品和服务的交叉销售。

为实现公司GPU算力云服务业务的发展从内部管理、销售开拓、技术开发等多个方面进行了积极的调整，具体采取的主要措施如下：

①业务部门重组优化：为了实现公司GPU算力云业务的发展，2023年公司围绕算力云业务对相关销售部门进行了调整，同时加大了对销售人员的招聘，销售人员较年初的12人增长到年末的19人。目前已经形成了从行业大客户部、商业客户部到合作伙伴业务部、平台运营部覆盖各个层级客户的销售架构体系。

②营销投入增加：2023年公司对GPU算力云业务的营销投入进一步增加，如参加了一系列以拓展GPU算力云客户为主的展会类活动，如2023年世界人工智能大会、2023HPC大会、NVIDIA半程展示活动等；

③GPU卡及技术研发部门投入增加：2023年基于市场需求及战略发展需要，公司购置了大量的高端GPU卡，同时加大了对技术研发部门的投入，研发部门人员规模较2022年增加了2倍。截止2023年12月31日，公司正在申请专利14项，拥有计算机软件著作权125项，其中2023年新增申请中有5项发明专利均与该业务紧密相关。

(2)分业务列示近三年主要客户名称(或唯一代称)、成立时间、实缴资本、参保人数、合作时间、涉及金额等，说明主要客户是否持续稳定及其合理性，结合业务模式及调整情况，说明是否符合行业特点

；

公司最近三年主要客户情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 交易金额 | 业务模式 | 成立时间 | 实缴资本 | 参保人数 | 合作时间 |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|
| 2021年度 | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|--------|-------|---------------|----------|------------|----------------|------|-------------|
| 1 | 客户I | 38,017,699.04 | 算力云解决方案 | 2021-6-11 | 20000万人民币 | 471 | 2021年 |
| 2 | 客户II | 29,444,955.73 | 算力云解决方案 | 2005-11-30 | 1000万人民币 | 44 | 2020年-2023年 |
| 3 | 客户III | 24,990,470.83 | 算力云解决方案 | 2016-12-23 | 2000万人民币 | 40 | 2021年 |
| 4 | 客户IV | 23,008,849.52 | 算力云解决方案 | 2008-11-25 | 270000万人民币 | 1142 | 2021年 |
| 5 | 客户C | 22,341,113.28 | GPU算力云服务 | 2001-6-5 | 1342128万人民币 | 229 | 2021年-2023年 |
| 2022年度 | | | | | | | |
| 1 | 客户W | 46,757,522.09 | 算力云解决方案 | 1986-2-17 | 10000万人民币 | 104 | 2021年-2022年 |
| 2 | 客户VI | 27,968,852.70 | GPU算力云服务 | 2020-6-11 | 2123.116万人民币 | 309 | 2022年 |
| 3 | 客户C | 26,809,336.01 | GPU算力云服务 | 2001-6-5 | 1342128万人民币 | 229 | 2021年-2023年 |
| 4 | 客户A | 26,071,892.12 | 算力云解决方案 | 2011-3-25 | 250万人民币 | 23 | 2022年-2023年 |
| 5 | 客户V | 18,384,628.33 | 算力云解决方案 | 2021-9-14 | 400万人民币 | 91 | 2022年 |
| 2023年度 | | | | | | | |
| 1 | 客户S | 47,787,610.62 | 算力云解决方案 | 2018-4-25 | 167.105368万人民币 | 349 | 2023年 |
| 2 | 客户T | 43,415,754.81 | GPU算力云服务 | 2012-4-17 | 3546.2175万人民币 | 196 | 2023年 |
| 3 | 客户A | 31,461,099.28 | 算力云解决方案 | 2011-3-25 | 250万人民币 | 23 | 2022年-2023年 |
| 4 | 客户U | 26,150,433.63 | 算力云解决方案 | 2019-6-11 | 1145.4136万人民币 | 196 | 2022年-2023年 |

| | | | | | | | |
|---|-----|---------------|----------|----------|-------------|-----|-------------|
| | | 2,366,037.74 | GPU算力云服务 | | | | |
| 5 | 客户C | 26,809,335.87 | GPU算力云服务 | 2001-6-5 | 1342128万人民币 | 229 | 2021年-2023年 |

从上表可知，公司算力云解决方案客户的变动较大，客户的持续性和稳定性一般。主要是因为算力云解决方案属于项目制业务，一般采取一单一议的方式进行，按照行业情况，IT设备的使用周期一般在5-7年左右，因此客户在向公司采购完后短期内不会再向公司进行大额采购。

最近三年，公司主要客户中GPU算力云服务的客户数量和收入金额显著增加，与公司业务调整情况一致。按照行业惯例，GPU算力云服务业务开展过程中，算力需求方为了保持自身业务的稳定一般会与服务提供方进行持续合作，例如客户C已连续三年向公司采购GPU算力云服务。2023年度，随着公司算力云服务业务的扩大，公司不断开拓其他优质客户，公司在手订单充足。

综上所述，公司算力云解决方案客户的持续稳定性相对一般，算力云服务客户的持续稳定性相对较好，符合行业特点。

(3) 结合细分业务发展趋势、主要客户及销售金额变动情况、同行业可比公司业绩变动等，说明细分业务收入变动具体原因，是否符合预期；

公司算力云解决方案及GPU算力云服务，虽然向客户交付的产品形态不同，但对于客户而言，本质都是满足客户的算力需求，因此从行业角度属于同一领域。

随着人工智能、云计算及大数据等前沿技术应用的不断延伸和涌现，作为数字经济重要支撑“底座”的算力产业已日渐发展成为全球新一轮科技竞争焦点和驱动经济社会高质量发展的重要引擎。

截至2022年年底，我国算力核心产业规模达到1.80万亿元，算力总规模达到180EFLOPS，居全球第二，近5年保持30.00%左右的年均增速，对GDP增长的拉动作用显著。随着AI人工智能、ChatGPT、OPENAI等应用不断涌现，智能算力规

模急速攀升，具备海量数据并行计算能力、擅长加速计算处理的GPU算力需求持续高涨。据国际数据公司IDC与浪潮信息联合发布的《2023-2024年中国人工智能算力发展评估报告》显示，2023年，我国人工智能服务器市场规模预计达664亿元，同比增长82.50%，智能算力规模预计达到414.1EFLOPS，同比增长59.30%，智能算力增速6.7倍于通用算力增速，已成为算力增长的主要驱动力。据IDC预测，预计到2026年我国智能算力规模将达到1271.4EFLOPS，未来5年我国智能算力规模的年复合增长率将达52.30%，远超同期18.50%的通用算力规模年复合增长率。

公司2023年实现营业收入408,519,698.23元，同比增长3.67%，其中算力云解决方案收入270,182,810.84元，同比下滑13.03%；GPU算力云服务收入138,336,887.39元，同比增加65.86%。如前文所述，算力云服务较算力解决方案在客户稳定性和持续性方面更具有优势，因此公司在2023年大力发展算力云服务，但是由于公司资源、资金、人员等方面有限，在大力发展算力云服务的同时解决方案业务的投入减少，导致相应的收入金额减少。从前文所述的主要客户及销售金额来看，公司主要客户中算力云服务的占比和金额显著增加，收入实现情况基本符合公司预期。此外，经过2023年市场开拓，公司已与多家客户签订了长期服务协议，由于算力云服务属于按区间段确认收入的类型，客户以后年度仍将可以继续为公司带来销售收入。

在算力云服务的同行业可比上市公司中，北交所上市公司并行科技（839493）在具体的业务类型、业务模式、业务规模等方面与公司较为接近，因此选取其作为可比公司。根据并行科技2023年年度报告，其云服务实现营业收入414,115,382.02元，较上年增长55.01%，与公司云服务增长幅度接近。

综上所述，公司细分业务收入变动是公司2023年业务结构重心调整导致，公司收入变动符合预期。

(4) 结合各类业务模式及影响其价格和成本的主要因素，量化分析各类业务毛利率变动的原因，与营业收入反向变动的合理性；结合

期后毛利率变动，说明相关趋势是否延续，为扭转GPU算力云服务毛利率下滑趋势采取的应对措施。

算力云解决方案成本主要构成内容包括：服务器、显卡、交换机、配件组合销售的软件等成本、安装调试服务的人工成本、分摊的其他费用等。2023年毛利率上升的主要原因是2023年公司向单一客户提供AI服务器的集成合同，2023年确认收入金额为47,787,610.62元，对应的成本金额为23,636,128.07元，毛利率为50.54%。该单业务毛利率较高是因为公司预判产品市场价格将持续上涨，提前备货采购导致。若在2023年不考虑该合同的收入及成本的金额后，算力云解决方案的毛利率为11.86%，与2022年的毛利率10.82%相差较小。

公司算力云服务的成本主要包括固定资产折旧成本和机柜成本、服务成本等构成，公司机柜成本包括了固定资产的能耗、宽带流量等。在上述成本构成中，服务器资产的折旧成本占比较高。2023年公司算力云服务业务的毛利率变动的主要原因是占专用设备总额较高的某些高端型号的服务器采购价格在2023年大幅度上涨，导致影响资产折旧成本比重上升，进而导致算力云服务毛利率降低，公司算力云服务毛利率变化符合市场发展规律，具有合理性。

从期后毛利率情况来看，公司算力云服务业务毛利率仍存在一定的下滑趋势。主要原因如下：2023年公司GPU算力云服务收入较2022年增长了65.86%，由于公司业务最开始规模较小，所以公司优先选择与高毛利的客户合作。随着AI算力云产业在市场上迎来爆发增长，为了进一步积累相关经验曲线及扩大业务规模站稳市场，除了考虑毛利率外，长期且稳定的客户也是目前一个重要考虑因素，公司一般与大客户签订长期合同，整体收益是可以保障的。其次，以前年度公司资产规模较小，且相关的资产采购单价较2023年低，随着2023年公司资产规模的大幅增加，相应折旧成本优势逐渐缩小，也导致了公司毛利率的下滑。未来，公司将进一步加大优质客户的市场开拓，并与客户签订长期协议，通过上述方式在毛利率较以前年度下滑的情况下保障公司的整体收益稳定甚至是增长。

2、关于研发费用

你公司2023年发生研发费用15,955,636.77元，同比下滑8.22%，其中委托研发技术服务费、职工薪酬分别为6,694,105.00元、4,125,025.26元，去年同期分别为15,294,905.46元和1,891,336.06元。此外，公司技术人员期初7人、期末37人，研发人员期初7人、期末21人。

公司披露2022年研发模式为合作或外包模式，2023年为自主和外包模式，2023年主要围绕AI模型算法开发、AI模型预训练、AI推理等场景的平台和工具等研发，自主研发项目有GPU算力云平台、冷冻电镜数据处理服务，外包研发项目有面向在线服务的AIGC系统开发、人工智能博弈算法开发、云原生大模型训练平台。

请你公司：

(1) 结合战略规划及业务模式调整、技术差异等，说明研发项目主要用途、转变研发模式的原因，选择自主/外包研发的主要考量因素，自主研发需要的人员及专业基础，是否具备相关能力及成果转化情况；

(2) 说明研发人员的判断标准及合理性，与研发项目是否匹配，是否存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用归集是否准确；

(3) 列示主要委外研发项目情况，包括不限于项目名称、受托对象情况、委托研发内容、涉及金额及定价依据、研发进展、交付标准、研发成果转化情况等，是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

【公司回复】

(1) 结合战略规划及业务模式调整、技术差异等，说明研发项目主要用途、转变研发模式的原因，选择自主/外包研发的主要考量因素，自主研发需要的人员及专业基础，是否具备相关能力及成果转化情况；

2023年，公司大力发展GPU算力云服务业务，根据公司战略发展规划，未来公司将持续聚焦于算力相关产业，开展算力云解决方案和算力云服务。如问题1所述，算力云服务本质上属于算力云解决方案的延伸。公司算力云解决方案相关的技术可以应用到GPU算力云服务业务中，在某些方面算力云解决方案的技术为算力云服务提供了技术基础。为了更好的为客户提供GPU算力云服务，2023年公司研发重心围绕着能充分发挥GPU算力能力的AI相关场景的平台和工具的开发。相关领域是公司核心研发项目，并且具有很强的持续开发的特性。因此，公司从2022年的合作模式开始锻炼补充具有相关场景开发能力的研发团队。另外，由于场景涉及的配套领域工具非常丰富，为了让产品结构更饱满，公司将部分项目外包。

公司研发项目主要是需要具备计算机相关专业背景和工作经验的技术人员。截止2023年末，公司自主研发人员一共21人，其中本科以下5人、本科15人、硕士1人；工作年限3年以内4人、3-5年5人、5年以上12人；计算相关专业15人、其他专业6人。因此，从研发人员学历、年龄和专业经验看，可以满足公司研发项目的需要。

从研发成果转化来看，公司部分研发项目已经实际应用到具体业务当中。此外，2023年公司申请发明专利5项，2024年上半年申请发明专利11项。上述发明专利均与公司的研发项目和主营业务紧密相关，体现了公司研发人员的专业能力和项目的成果转化水平。

(2)说明研发人员的判断标准及合理性，与研发项目是否匹配，是否存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用归集是否准确；

公司直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

截止2023年末，公司研发人员21名，研发人员年龄结构、专业结构较为合理。2023年，公司共有研发项目10个，主要围绕AI模型算法开发、AI模型预训练、AI推理等场景的平台和工具的研发。上述研发项目具有一定的共通性和连贯性，公司研发人员与研发项目匹配。公司不存在研发人员参与非研发活动的情形。

报告期内，公司研发费用归集的具体方法如下：

| 项目 | 研发费用归集、分摊方式 |
|-----------|--|
| 委托研发技术服务费 | 委托外部研发的相关费用 |
| 职工薪酬 | 研发人员的工资薪金、职工福利、五险一金等薪酬费 |
| 折旧摊销费 | 用于研发活动的设备等固定资产的折旧费用，以及用于研发活动的无形资产等摊销费用 |
| 直接投入 | 直接投入研发的设备租赁费 |
| 其他费用 | 与研发活动相关的其他费用 |

综上所述，公司研发人员的判断标准合理，研发人员与研发项目匹配，不存在研发人员参与非研发活动的情形，相关费用归集准确。

(3) 列示主要委外研发项目情况，包括不限于项目名称、受托对象情况、委托研发内容、涉及金额及定价依据、研发进展、交付标准、研发成果转化情况等，是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

公司主要委外研发项目情况如下：

| 序号 | 研发项目名称 | 受托对象情况 | 委托研发内容 | 涉及金额及定价依据 | 研发进展 | 交付标准 | 研发成果转化情况 |
|----|-----------------|------------|-------------------|--------------|------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 面向在线服务的AIGC系统开发 | 北京一流科技有限公司 | 研发一套面向在线服务的AIGC系统 | 180万元，双方商业谈判 | 已验收 | 交付研发系统一套及源代码文本。并按合同约定标准进行验收 | 相关技术成果已经在公司云平台“应用市场”模块上线 |

| | | | | | | | |
|---|--------------------|------------|---------------------------------------|---------------|-----|------------------------------|---------------------------------------|
| 2 | 人工智能博弈算法开发 | 北京一流科技有限公司 | 按照甲方需求提供一套棋牌类人工智能博弈算法, 实现人机博弈并达到专家级水平 | 180万元, 双方商业谈判 | 已验收 | 交付研发系统一套及源代码文本。并按合同约定标准进行验收 | 相关算法会整合到公司云平台“应用市场”模块, 作为功能补充 |
| 3 | 人工智能实训课程开发 | 北京一流科技有限公司 | 设计开发一套用于开展人工智能教学培训的课程 | 100万元, 双方商业谈判 | 已验收 | 交付研发系统一套及源代码文本。并按合同约定标准进行验收 | 相关技术成果作为公司目前正在开发的AI训练平台软件中的一个模块功能支撑发布 |
| 4 | 视觉模型分布式训练与推理技术开发服务 | 北京一流科技有限公司 | 针对特定AI视觉模型提供分布式训练和推理加速技术开发服务 | 80万元, 双方商业谈判 | 已验收 | 交付研发系统一套及源代码文本。并按合同约定标准进行验收 | 相关技术成果作为公司目前正在开发的AI训练平台软件中的一个模块功能支撑发布 |
| 5 | 广告推荐模型分布式训练与推理技术开发 | 北京一流科技有限公司 | 针对特定AI广告推荐模型提供分布式训练和推理加速技术开发服务 | 60万元, 双方商业谈判 | 已验收 | 交付研发系统一套及源代码文本。并按合同约定标准进行验收。 | 相关技术成果作为公司目前正在开发的AI训练平台软件中的一个模块功能支撑发布 |

为保障公司研发项目的持续性和稳定性, 公司主要委外研发项目主要委托北京一流科技有限公司进行。在实际业务委托过程中为了保障公司利益, 公司按照各小项目与对方分别签订合同, 因此导致公司与其签订的合同数量较多, 但是上述研发合同相关性较强。北京一流科技有限公司成立于2017年, 位于北京市, 是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业, 致力于通用性深度学习标准框架的研发和推广使用。被委托方与公司或控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

3、关于预付款项及其他应收款

截至2023年末，你公司预付款项10,316,979.47元，期初698,573.19元，解释增加原因为期末支付单笔大额预付款。其中，第一大预付对象为供应商F，涉及金额7,500,000.00元，占比72.70%。

截至2023年末，你公司其他应收款9,889,650.13元，期初4,235,713.07元，解释增加原因为增加资产处置部分款项。其中，从主要欠款方看，第一大欠款方为往来单位D，1年以内资产处置款6,768,000.01元；第二大欠款方为往来单位L，2-3年资产处置款4,033,000.00元。从账龄看，5年以上欠款为358,000.00元。

你公司未披露前五大客户及供应商名称以及应收账款、预付款项、其他应收款前五名名称，理由为行业内竞争激烈，为保守公司商业秘密，避免不正当竞争。

请你公司：

(1) 结合具体条款，说明按照商业秘密豁免披露相关信息的原因，依据是否充分，是否涉及关联方，主要供应商与主要预付对象、主要客户与主要应收对象是否存在差异及合理性；对于豁免披露依据不充分的，请补充披露相关名称；

(2) 说明与供应商F的交易背景、交易内容、对应合同金额、预付条件是否符合行业惯例、实际履行是否符合合同约定，供应商F与公司或控股股东、实际控制人、董监高等有无关联关系或其他利益安排；

(3) 说明2项资产处置情况，包括具体处置内容及原因、交易对手方、处置时剩余价值、定价依据、收款安排及催收情况等，以及5年以上未收回款项的产生原因及交易对手方基本情况；说明上述交易对手方与公司或控股股东、实际控制人、董监高有无关联关系，是否

存在利益输送或其他安排,对于逾期未收回款项是否已采取催收措施及具体情况。

【公司回复】

(1) 结合具体条款,说明按照商业秘密豁免披露相关信息的原因,依据是否充分,是否涉及关联方,主要供应商与主要预付对象、主要客户与主要应收对象是否存在差异及合理性;对于豁免披露依据不充分的,请补充披露相关名称;

公司与客户和供应商签订合同时,签署过保密协议或在合同有具体列明保密条款,公司有义务对相关信息进行保密,相关保密协议自签订之日起生效。公司所处行业为IT系统集成服务行业,市场竞争较为激烈,为避免竞争对手知悉相关信息,公司有必要对重要客户及供应商予以保密,并且公司在年报披露过程中亦已出具《豁免披露申请》作为备查文件。

公司部分保密条款约定如下:“任何一方因签署或履行本协议而获知的对方及对方关联公司的任何机密资料和信息均应严格保密;未经对方书面同意,任何一方不得向第三方(中国有关法律法规或有权监管机关以及协议各方的律师、审计师除外)泄露该等机密资料和信息。”

公司对相关信息进行豁免披露依据充分,具有合理性,被豁免对象不涉及公司关联方。

主要供应商与主要预付对象见下表:

单位:元

| 供应商 | 交易金额 | 预付账款 | 预付账款期末余额 |
|------|----------------|------|--------------|
| 供应商V | 196,156,329.93 | 供应商F | 7,500,000.00 |
| 供应商W | 146,163,893.81 | 供应商G | 2,000,000.00 |
| 供应商X | 86,219,734.53 | 供应商H | 450,605.30 |
| 供应商Y | 60,953,628.32 | 供应商I | 114,265.49 |
| 供应商Z | 47,942,108.09 | 供应商J | 73,192.07 |

公司预付账款期末余额与全年采购金额相比整体较小,主要供应商与主要预付对象存在差异。差异原因主要是供应商交易为全年已实现的交易,而预付

账款为目前正在履行中的交易。公司采购采取“以销定采”的策略，按需进行采购。

主要客户与主要应收对象见下表：

单位：元

| 客户 | 销售金额 | 单位名称 | 应收账款期末余额 |
|-----|---------------|------|---------------|
| 客户S | 47,787,610.62 | 客户A | 30,894,361.47 |
| 客户T | 43,415,754.81 | 客户B | 21,254,753.71 |
| 客户A | 31,461,099.28 | 客户C | 11,840,790.00 |
| 客户U | 28,516,471.37 | 客户D | 8,615,040.00 |
| 客户C | 26,809,335.87 | 客户E | 6,819,070.96 |

主要客户与主要应收对象除了客户A之外，其余均存在差异，差异原因是受公司与客户收入确认时点、合同约定的周期、客户具体回款等因素影响。公司第一大客户、第二大客户、第四大客户本期已全部回款或者大部分回款，导致应收账款前五大不含上述客户。

(2) 说明与供应商F联合利丰供应链股份有限公司的交易背景、交易内容、对应合同金额、预付条件是否符合行业惯例、实际履行是否符合合同约定，供应商F与公司或控股股东、实际控制人、董监高等有无关联关系或其他利益安排；

公司与供应商F的上述往来款项已于2024年2月结清。供应商F为公司采购服务器的代理进口商，供应商F根据我司提供的《业务委托单》代理进口货物并收取货款及服务费用，本次服务器采购合同金额为1,032,034.35美元，且需预付款项。公司与供应商F的实际履行情况符合合同约定。近年来，随着GPU供方市场货物供应紧张，结算政策也随着供需的变化需要支付较多的预付款订货。公司预付条件符合行业惯例。供应商F与公司或控股股东、实际控制人、董监高等无关联关系或其他利益安排。

(3) 说明2项资产处置情况，包括具体处置内容及原因、交易对手方、处置时剩余价值、定价依据、收款安排及催收情况等，以及5年以上未收回款项的产生原因及交易对手方基本情况；说明上述交易对手方与公司或控股股东、实际控制人、董监高等有无关联关系，是否

存在利益输送或其他安排,对于逾期未收回款项是否已采取催收措施及具体情况。

公司两项资产处置情况见下表:

| 序号 | 具体处置内容 | 交易对手方 | 处置时剩余价值 | 定价依据 | 收款安排及催收情况 |
|----|---------------------------------|-------|---------------|--------|---|
| 1 | 100台R7525服务器资产, 处置价格7,057,750元。 | 往来单位L | 6,490,561.92元 | 双方协商定价 | 截止2022年末对方已付3,024,750元, 合同剩余应付金额为4,033,000元。公司对于应收款项已提起诉讼程序, 于2023年3月30日收到《民事判决书》, 对方需向公司支付剩余款项。后续公司申请强制执行, 2024年1月份收到法院强制执行的货款62,423元。2024年4月24日公司向法院提交续封申请, 2024年6月24日法院做出续封决定: 继续保全查封被执行人名下账户, 查封到期日为2025年6月13日。 |
| 2 | 9台服务器, 处置价格676.80万元。 | 往来单位D | 5,989,380.53元 | 双方协商定价 | 期后全部回款。 |

第一项资产处置原因: 2020年11月18日, 公司与往来单位L签订了《算力云服务合同》(以下简称“原合同”), 约定由公司向其提供100台设备的算力云服务。因行业情况发生变化, 经与其协商一致签署了《算力云服务合同终止协议》(以下简称“终止协议”), 约定双方就原合同项下的100台设备继续合作, 并另行签署采购合同, 由其向公司购买原合同项下100台R7525服务器, 采购价格总计人民币7,057,750元。第二项资产处置原因: 由于该批次服务器内部配件外形差异, 导致持续高工作负载时散热有问题, 而温度明显升高会降低服务器的算力能力, 导致当前业务场景使用收益明显降低, 因此公司决定处置该批资产。

公司5年以上未收回款项的主要往来单位为保定味泉食醋酿造有限公司的30万元其他应收款, 该笔款项形成于2014年, 时间较为久远, 经多次催收对方

未向公司支付。剩余其他应收金额普遍较小且较为零散。截止目前，公司对于上述款项已全额计提坏账准备。

上述交易对手方与公司或控股股东、实际控制人、董监高无关联关系，不存在利益输送或其他安排。对于第一项资产产生的应收款项，公司已采取强制执行手段积极催收。对于其他款项公司将继续向对方催收，并综合考虑成本效益等因素决定是否采取诉讼手段。

4、关于固定资产

截至2023年末，你公司固定资产385,479,972.05元，较期初增加167.66%，解释因发展算力业务构建算力资源池所致；使用权资产146,361,310.75元，较期初增长2,655.78%，解释因采用融资租赁形式构建算力资源池所致。

请你公司说明增加的固定资产、使用权资产具体内容及主要用途、存放地点、与业绩变动及未来规划是否匹配、购买/租赁方式取得相关设备的主要考量因素、采购单价及与市场价格对比情况、涉及交易对手方与公司或控股股东、实际控制人及董监高有无关联关系、有无进一步采购/租赁计划。

【公司回复】

截至2023年末，公司固定资产385,479,972.05元，较期初增加167.66%；使用权资产146,361,310.75元，较期初增长2,655.78%。公司新增的固定资产和使用权资产主要为开展GPU算力云服务业务需要，符合大模型客户训练及推理技术要求的四卡和八卡GPU类型服务器。上述资产在公司租用的秦皇岛机房、内蒙古机房、佛山机房等上架运行。2023年，公司GPU算力云服务业务市场开拓情况良好，公司上述资产均有在手或潜在订单支撑。截止2024年6月30日，公司尚在履行中的前五大算力云服务框架合同金额为34.06亿元，公司资产与未来规划匹配。公司采取购买或者融资租赁方式取得GPU类型服务器主要是从公司资金规模考虑，由于公司自身规模偏小，仅依靠自有资金无法满足快速增长的客户需求。因此，实际业务开展过程中公司会综合考虑多种因素采取购买或者融资租赁的方式取

得部分资产。2023年，由于市场需求旺盛，GPU服务器整体呈上涨态势，公司采购单价按照市场价格波动情况确定，与市场价格不存在显著差异。上述交易对手方多为知名或国有科技公司，交易对手方与公司或控股股东、实际控制人及董监高无关联关系。

GPU算力云服务仍将是公司未来大力发展的方向，公司将紧密结合市场或客户需求，并综合考虑公司自身实际情况安排采购计划。整体来看，结合市场预期和目前公司市场开拓情况，公司将会进一步采购或者融资租赁资产。

5、关于存货

截至2023年末，你公司存货余额17,793,219.12元，较期初减少44.76%，解释原因是加强存货周转管理所致，其中库存商品期初23,395,726.61元、期末12,639,658.41元。

请你公司说明本期减少及剩余库存商品的具体内容及金额，与业务重心转移阶段及具体业务规模是否匹配，结合未来规划及细分业务收入成本变动情况，说明存货跌价准备计提是否充分。

【公司回复】

公司本期减少及剩余库存商品的具体内容及金额见下表：

单位：元

| 库存商品 | 2022年账面余额 | 2023年账面余额 | 本期净减少金额 |
|------|---------------|---------------|---------------|
| 服务器 | 4,965,083.84 | 605,572.61 | 4,359,511.23 |
| 配件等 | 18,928,779.11 | 12,501,977.84 | 6,426,801.27 |
| 合计 | 23,893,862.95 | 13,107,550.45 | 13,008,309.30 |

公司持有库存商品的的目的或用途系满足正常销售所需。主要内容包括不同型号的服务器、显卡、存储设备、交换机、电脑、中央处理器、工作站以及各种配件设备。这些存货主要用于算力云解决方案业务和GPU算力云业务的需求。公司实行“以销定采”与“安全库存”相结合的采购模式，即公司根据项目进展情况编制采购计划，因此公司库存商品的各期末增减变动受在手订单（

合同签订时间、金额、交付周期、验收时间) 因素影响, 属于动态调整的状态。此外, 2023年度, 公司在发展GPU算力云服务的同时, 逐渐降低算力云解决方案业务所需的服务器、配件设备、工作站的库存, 降低公司采购硬件产品价格上升的风险。综上所述, 公司库存商品的变动与公司业务重心转移阶段及具体业务规模相匹配。

公司依据企业会计准则采用按存货成本与可变现净值孰低提取或调减存货跌价准备。公司账龄在1年以内的库存商品账面余额11,271,249.32元, 主要是为已有订单的备货, 不存在减值, 故不需要计提存货跌价准备; 1年以上3年以下库存商品账面余额1,368,409.09元, 账龄在1年以上多为项目技术维护留存的备品备件, 公司项目维护期多至3年, 3年以下可作为备件使用在现有项目中, 一般不存在减值, 暂不计提跌价准备; 3年以上库存商品账面余额467,892.04元, 3年以上备品备件, 由于销售存在重大不确定性已100%计提跌价准备, 符合业务实质, 计提充分。

综上所述, 公司库存商品的变动, 与业务重心转移阶段及具体业务规模匹配, 公司存货跌价准备计提充分。

6、关于人员及持股变动

2023年初公司员工43人, 本期增加69人、减少10人, 期末102人, 其中技术人员较期初多30人; 2024年以来多名董监高离职。

此外, 2023年, 控股股东北京平行投资有限公司减持公司股份1,000,000股, 实际控制人、董事长、总经理李健减持2,510,000股, 第六大股东尤金珍减持820,054股, 2022年上述主体分别减持1000股、187,000股和173,787股。

请你公司:

(1) 列示2024年以来董监高变动情况并详细说明变动原因, 说明人员结构及数量变动与业务调整的匹配性, 是否可能对公司后续经营产生不利影响;

(2) 向相关股东了解并说明其减持股份的原因、方式、交易时间及价格区间等，是否存在应披未披事项。

【公司回复】

(1) 列示2024年以来董监高变动情况并详细说明变动原因，说明人员结构及数量变动与业务调整的匹配性，是否可能对公司后续经营产生不利影响；

2024年以来董监高变动情况如下：

| 姓名 | 职位 | 职位变动 | 生效日期 | 会议名称 |
|-----|-------|------|------------|----------------|
| 王晓风 | 董事 | 离职 | 2024年3月18日 | 2024年第二次临时股东大会 |
| 杨树华 | 董事 | 任职 | 2024年3月18日 | 2024年第二次临时股东大会 |
| 王晓风 | 董事会秘书 | 离职 | 2024年2月29日 | 第三董事会第三十次会议 |
| 杨树华 | 董事会秘书 | 任职 | 2024年2月29日 | 第三董事会第三十次会议 |
| 葛瑞娟 | 董事 | 离职 | 2024年6月19日 | 2024年第四次临时股东大会 |
| 顾瑞泉 | 董事 | 任职 | 2024年6月19日 | 2024年第四次临时股东大会 |
| 杨惠 | 监事 | 离职 | 2024年6月19日 | 2024年第四次临时股东大会 |
| 于洪伟 | 监事 | 任职 | 2024年6月19日 | 2024年第四次临时股东大会 |
| 杨惠 | 监事会主席 | 离职 | 2024年5月31日 | 第三届监事会第十一次会议 |
| 朱帅 | 监事会主席 | 任职 | 2024年5月31日 | 第三届监事会第十一次会议 |

上述人员变动原因如下：董事、董事会秘书王晓风因个人原因自公司离职；董事葛瑞娟因工作繁忙辞去董事职务，辞去董事职务后仍担任公司财务负责人职务；杨惠因个人健康及家庭原因提出辞去监事、监事会主席职务，主要是由于怀孕需休产假，辞去监事、监事会主席后仍是公司员工。上述人员除王晓风自公司离职外，其他人员均继续在工作任职，不会对公司后续经营产生不利影响。

2023年初，公司员工43人，本期增加69人、减少10人，期末102人，其中技术人员较期初多30人；运营人员增加14人；销售人员增加7人；行政人员增加6人。2023年，公司大力拓展算力云服务，公司在本期内的员工数量显著增加，特别是技术人员的增加为业务拓展奠定了技术基础；销售人员的增加可以为公司拓宽销售渠道，增加客户数量；运营和行政等后台人员的增加为业务的发展提供了相应的保障。

综上所述，公司董监高变动不会对公司后续经营产生不利影响，公司整体人员结构及数量的调整与公司业务匹配。

(2) 向相关股东了解并说明其减持股份的原因、方式、交易时间及价格区间等，是否存在应披未披事项。

公司股东北京平行投资有限公司及李健减持情况如下：

| 股东姓名 | 减持股份数量(股) | 减持股份原因 | 减持股份方式 | 交易时间 | 价格区间(元) |
|------------|-----------|------------|--------|---------|---------------|
| 北京平行投资有限公司 | 1,000 | 股东资金需要 | 集合竞价 | 2022年2月 | 7.3400 |
| 李健 | 187,000 | 个人家庭消费资金需要 | 集合竞价 | 2022年1月 | 7.1100-7.8200 |
| 北京平行投资有限公司 | 500,000 | 股东资金需要 | 集合竞价 | 2023年3月 | 2.7000 |
| 北京平行投资有限公司 | 500,000 | 股东资金需要 | 大宗交易 | 2023年6月 | 5.0000 |
| 李健 | 10,000 | 个人家庭消费资金需要 | 集合竞价 | 2023年3月 | 2.9000 |
| 李健 | 2,500,000 | 个人家庭消费资金需要 | 大宗交易 | 2023年3月 | 2.3000-2.8000 |

公司股东尤金珍为公司外部股东，未在公司任职。公司工作人员多次试图与其联系沟通上述事项，但均未取得回应。尤金珍与公司及公司董监高之间不存在关联关系，其减持行为与公司及公司控股股东、实际控制人、董监高不存在关系。

对于上述减持事项不存在应披未披事项。

北京蓝耘科技股份有限公司

2024年7月11日

