

合肥城市云数据中心股份有限公司

与

民生证券股份有限公司

**《关于合肥城市云数据中心股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询
函》的回复**

主办券商



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 11 日下发的《关于合肥城市云数据中心股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“反馈意见”）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“主办券商”）作为合肥城市云数据中心股份有限公司（以下简称“城市云”或“公司”）股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让项目的主办券商，会同公司及容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“会计师事务所”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）对反馈意见进行了认真研究和逐项落实，现回复如下，请审核。

如无特殊说明，本反馈意见回复中使用的简称适用《合肥城市云数据中心股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）的释义。

本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露

本反馈意见回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1、关于公司业务及合法合规性。	3
2、关于经营业绩。	34
3、关于主要客户及供应商。	66
4、关于应收账款。	80
5、关于存货。	92
6、关于固定资产及在建工程。	103
7、关于公司独立性。	114
8、关于其他事项。	146
其他问题	218

1、关于公司业务及合法合规性。

根据申报文件，公司共有两种主营业务，分别是云平台及解决方案、IDC及增值服务，报告期内收入占比分别为2022年83.23%、16.69%，2023年77.68%、21.89%。其中，云平台及解决方案分为混合云解决方案、云平台软件及服务，IDC及增值服务分为托管服务及运维服务。

请公司：（1）①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统。③结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。（2）①结合公司不同类型业务开展具体情况，说明公司持有的施工工程包等资质具体涉及的业务环节、内容，是否具备全部生产经营所需的资质，是否存在超资质、无资质经营的情形，是否构成重大违法行为。②结合建筑施工相关法律法规规定，说明公司业务开展过程中是否存在工程施工转包、违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况，公司承接项目的金额、完成情况、与发包人等是否存在任何纠纷或潜在纠纷，是否存在停业、降低业务资质等级等风险。（3）①结合公司IDC及增值服务中托管服务、运维服务对应的重大合同主要权利义务、履约责任等主要条款，说明托管服务、运维服务的具体内容，公司提供IDC物理托管、云托管及算力托管的具体方式，与公司土地房产、技术、人员等的匹配性，是否采用租赁或自建机房等方式开展业务，与同行业可比公司是否存在重大差异。②结合《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规、产业政策、有关主管部门的监管要求、取得相关经营资质许可的条件及流程等，说明公司开展IDC及增值服务的必备条件，包括且不限于对从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、

公司信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的具体要求，并结合实际情况说明公司满足前述条件、要求的具体情况。

请主办券商及律师补充核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统。③结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

（一）结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

1、公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况

（1）公司业务分类与产品、服务分类的对应关系

公司业务分类与产品、服务分类的对应关系如下：

主营业务类型	细分业务类型	对应产品服务类型	产品服务的具体内容
云平台及解决方案	混合云解决方案	混合云	提供构建云基础架构及环境，以及数据采集、汇聚、应用等解决方案服务
		第三方云资源	提供华为云、阿里云等主流第三方云资源的代理销售服务及其他增值服务
		IT 设备销售	硬件设备产品的销售

主营业务类型	细分业务类型	对应产品服务类型	产品服务的具体内容
	云平台软件及服务	云平台软件及服务	软件产品的研发、销售
IDC 及增值服务	托管服务	托管服务	提供物理托管、云托管、算力托管及其他增值服务
	运维服务	运维服务	在客户侧提供专业的运维服务

(2) 在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流

①在业务链条的位置

云计算及数据中心产业链的上游为 IT 设备生产商、软件开发商、基础电信运营商等,中游为数据中心服务商及云解决方案提供商,下游为公共服务单位(政府、医院、高校等)、致力于高质量发展的有数字化转型需求的传统产业客户、以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业客户(芯片、新能源等战略性新兴产业客户, 以及大模型企业等生成式 AI 厂商等)等。

公司的主营业务包括云平台及解决方案、IDC 及增值服务,当前已形成覆盖数据中心基础设施层、云计算架构层、数据架构层至行业数据应用层的多层级的产品服务矩阵,基于该矩阵能力可服务于客户的数字化转型之路的不同阶段。公司兼具数据中心服务商和云解决方案提供商的产业链身份,位于云计算及数据中心产业链的中游,前者提供 IDC 及增值服务,后者提供云平台及解决方案。

②承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户

公司各项业务承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户的具体情况如下:

主营业务类型	细分业务类型	承担的主要责任和风险	上下游供应商和客户
云平台及解决方案	混合云解决方案	主要责任:为满足客户的混合多云管理需求,通过整合客户本地信息化基础设施、私有云和第三方公有云等资源,为客户提供咨询规划、方案设计、产品选型、平台搭建、集成交付等服务;并为客户提供在数字化工程中的数据采集、汇聚、处理、应用等数字化解决方案。 主要风险:公司无法按期提供符合客户要求的集成项目和应用成果,从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为:有混合多云管理需求的客户、有数字化转型需求的客户。 供应商主要为:IT 设备供应商、云资源厂商、软件开发商、技术服务外包商。
	云平台软件及服务	主要责任:为客户的数字化转型各阶段提供全流程、全场景的技术支撑平台,	客户主要为:有数据中心管理、混合多云管理、数

主营业务类型	细分业务类型	承担的主要责任和风险	上下游供应商和客户
		覆盖客户整体数字化技术架构的数据中心层、云计算层、数据架构层等底座，以及部分重点行业的应用层。 主要风险：公司无法按期提供符合客户要求的云平台软件，或者云平台软件无法满足客户的业务需求，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	据治理、数据挖掘与应用等需求的客户。 供应商主要为：软件开发商、数据安全服务商。
IDC 及增值服务	托管服务	主要责任：按照客户要求，为客户提供物理托管、云托管、算力托管等托管服务，以及提供标准化的日常巡检维护、监控管理等服务。 主要风险：因电力中断、设备故障、服务中断等因素而导致无法提供可使用的托管服务，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：致力于高质量发展的有数字化转型需求的传统产业大中型客户、以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业大中型客户。 供应商主要为：供电公司、基础电信运营商、技术服务外包商。
	运维服务	主要责任：向客户侧的 IT 资产提供运维服务，涵盖客户机房、网络、安全、计算、存储、备份、容灾、数据库、操作系统等运维内容。 主要风险：服务执行不达标、服务响应不及时，从而面临影响客户满意度、合同违约、款项无法收回的风险。	客户主要为：自身有大量多类 IT 资产需要运维服务外包的客户，且具有后续高质量复杂运维消费潜力的客户。 供应商主要为：IT 设备供应商、技术服务外包商。

③是否有与业务匹配的生产及物流

公司的主营业务、对应产品服务类型，及其生产及物流情况具体如下：

主营业务类型	细分业务类型	产品服务类型	生产环节	物流环节
云平台及解决方案	混合云解决方案	混合云	不涉及	涉及
		第三方云资源	不涉及	不涉及
		IT 设备销售	不涉及	涉及
	云平台软件及服务	云平台软件及服务	不涉及	不涉及
IDC 及增值服务	托管服务	托管服务	不涉及	不涉及
	运维服务	运维服务	不涉及	部分涉及

如上表所示，公司提供的各类业务均不涉及生产环节；公司提供的第三方云资源、云平台软件及服务不涉及物流环节，混合云、IT 设备销售、部分运维服务涉及向客户提供硬件产品，主要系通过对外采购后由供应商直接发往项目实施地点，少部分硬件通过运送至公司仓库，待项目需要时再发往项目现场的方式进行。

综上，公司不涉及生产环节，物流环节相对较少。

(3) 收入构成

公司业务及产品服务的主营业务收入构成情况如下：

主营业务 类型	细分业务 类型	产品服务类型	2023 年度		2022 年度	
			收入 （万元）	收入 占比 （%）	收入 （万元）	收入 占比 （%）
云平台及 解决方案	混合云解决 方案	混合云	24,283.14	58.59	19,867.66	56.59
		IT 设备销售	4,422.39	10.67	7,340.65	20.91
		第三方云资源	490.32	1.18	334.90	0.95
	云平台软件 及服务	云平台软件及 服务	3,135.75	7.57	1,700.59	4.84
	小计		32,331.61	78.01	29,243.80	83.29
IDC 及增 值服务	托管服务	托管服务	5,837.84	14.09	3,834.09	10.92
	运维服务	运维服务	3,273.76	7.90	2,031.61	5.79
	小计		9,111.60	21.99	5,865.70	16.71
合计			41,443.21	100.00	35,109.50	100.00

2、公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

公司各项业务的具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户及业务开展方式情况具体如下：

主营业务类型	细分业务类型	具体业务实质	直接客户	终端客户	合作模式及具体应用场景	业务周期	业务目标客户	业务开展方式
云平台及解决方案	混合云解决方案	咨询规划、方案设计、产品选型、平台搭建、集成交付	终端客户、基础电信运营商、大型项目系统集成商	有混合多云管理需求、数字化转型需求的客户，主要覆盖公共服务单位（城市供水、燃气、交通、社保、医院、高校等）、大中型企业（新能源、芯片、汽车、家电、金融、矿产、化工、烟草等）	1、合作模式：按照具体项目与客户展开合作。签订合同后，公司根据混合多云管理和数字化转型具体实施方案，向IT设备供应商进行配套硬件设备采购，完成安装调试及系统整合后，按照合同约定提供信息系统集成服务交付成果，由客户验收后进行具体结算。 2、具体应用场景： （1）龙头企业的集团云项目； （2）链主企业的产业云项目； （3）工业制造业大中型企业的数智化转型项目。	3-5 年	有混合多云管理需求的客户、有数字化转型需求的客户	经过招投标或商务谈判达成与客户签署合同，依据客户需求，为客户快速构建灵活性强、适用性高的云基础架构及环境，并提供数字化解决方案。
	云平台软件及服务	软件产品的研发、销售	终端客户、基础电信运营商、大型项目系统集成商	有数据中心管理、混合多云管理、数据治理、数据挖掘与应用等需求的客户，主要有公共服务单位（交通、高校等）、大中型企业（传媒、通信等）	1、合作模式：签订合同后，面向客户直接销售或协助系统集成商向客户交付软件产品，软件产品类型包括标准化的自研产品，以及根据客户的业务场景需求和技术要求进行开发的软件产品及运营支持服务，服务周期内按照合同约定进行验收及结算。 2、具体应用场景： （1）单独销售：软件产品的单独销售，主要包括数据中心运营管理平台软件、混合云多云管理平台软件、数字化运营管理平台软件； （2）集成销售：协助集成商，将软件产品集成至解决方案中交付，相关软件能够支撑客户开展多数据中心多云管理、数据治理、数据挖掘与应用等业务。	3-5 年	有数据中心管理、混合多云管理、数据治理、数据挖掘与应用等需求的客户	经过招投标或商务谈判达成与客户签署合同，依据客户需求，研发软件及平台产品并完成交付。
IDC 及增值服务	托管服务	提供机柜等物理空	终端客户、基础电信运	1、对基础设施、存储设施有租赁需求	1、合作模式：签订合同后，公司根据客户需求确定技术实施方案，为客户开通	1-3 年	以新质生产力为代表的	经过招投标或商务谈判达成

主营业务类型	细分业务类型	具体业务实质	直接客户	终端客户	合作模式及具体应用场景	业务周期	业务目标客户	业务开展方式
		间、云资源、算力资源，并且配套标准化服务	营商	的大型数据中心客户（金融机构、科研院所等）； 2、对算力托管有租赁需求的人工智能 1.0 领域客户（如芯片、新能源等战略性新兴产业客户）； 3、对算力平台建设及运维服务有需求的人工智能 2.0 领域客户（大模型企业等生成式 AI 厂商）	IDC 资源、云资源或算力资源，并完成资源配置、技术实施、调优和测试验证后，由客户进行验收及结算。 2、具体应用场景： （1）大型数据中心客户（金融机构、科研院所等）的物理托管、云托管项目； （2）人工智能 1.0 领域客户（如芯片、新能源等战略性新兴产业客户）的算力托管项目； （3）人工智能 2.0 领域客户（大模型企业等生成式 AI 厂商）的算力平台建设。		新一代人工智能及战略性新兴产业大中型客户、致力于高质量发展的有数字化转型需求的传统产业大中型客户	与客户签署合同，依托公司的数据中心资源，提供托管业务及多项增值服务。
	运维服务	向客户侧的 IT 资产提供运维服务	终端客户、基础电信运营商	自身有大量多类的 IT 资产，自行运维面临较大挑战的客户	1、合作模式：云计算与数据中心业务要求技术服务商具有深度融合、持续迭代、实时响应的特点，公司通过远程及现场的方式为客户提供不间断的技术支撑服务，且服务周期普遍较长。 2、具体应用场景：涵盖客户机房、网络、安全、计算、存储、备份、容灾、数据库、操作系统等 IT 资产的运维内容。	1-3 年	自身有大量多类 IT 资产需要运维服务外包的客户，且具有后续高质量复杂运维消费潜力的客户	经过招投标、商务谈判、“建设转运维”模式达成与客户签署合同，提供包括远程运维服务、驻场运维服务、联合运维服务。

(二) 分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况, 公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

1、分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况

公司不同类型业务的采购模式、销售模式、研发模式的具体内容如下:

主营业务类型	细分业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
云平台及解决方案	混合云解决方案	根据项目具体需求, 以销定采、按需采购, 经询价、比价、内部审批之后, 签订采购合同, 采购内容主要包括项目所需软硬件产品, 以及部分项目所需的非核心专业技术服务。其中, 在公司提供的第三方云资源以及部分IT设备销售业务中, 公司作为云资源厂商的代理商或IT设备生产商的分销商, 按照与供应商的业务合作模式、合同约定等, 结合项目具体需求, 进行采购。	主要以招投标和商务谈判的方式获得订单。其中, 以招投标方式获得的项目, 在经项目的需求调研、成本概算、确认投标方案后参与投标, 中标后签订合同; 以商务谈判方式获得的项目, 经与客户充分沟通后, 根据客户需求, 进行项目规划设计和成本概算, 双方确认项目方案、预算和成本后签订合同。在合同签订后, 交付团队制定交付计划, 按需完成项目实施, 并提供后续的管理、技术服务, 客户验收后完成交付。	公司以自主研发为主, 研发中心负责公司新产品的研发工作。公司的产品研发流程分为项目立项、项目研发及项目验收三个阶段。 (1) 项目立项阶段: 产品经理全面分析和评估内外部发展机会与风险, 包括市场环境、竞争对手、客户、企业自身等, 归纳总结出研发的规划目标、定位及资源配置等并制定立项任务书, 具体内容包括研究的主要内容、关键技术、研发周期、研发预算、经费来源及项目负责人等, 经内部审批通过后正式立项。
	云平台软件及服务	根据项目具体需求, 以销定采、按需采购, 经询价、比价、内部审批之后, 签订采购合同, 采购内容主要包括项目所需的数据安全服务、软件开发服务。	主要以招投标和商务谈判获得订单。其中, 以招投标方式获得的项目, 在经项目需求调研、成本概算、确认投标方案后参与投标, 中标后签订合同; 以商务谈判方式获得的项目, 经与客户充分沟通后, 分析客户需求, 进行软件规划和成本概算后制定并确认具体方案、预算和成本后签订合同。在合同签订后, 交付团队制定交付计划, 按需完成开发、测试等工作, 并提供软件安装和测试部署, 试运行期满足客户需求后, 客户验收后完成交付。	(2) 项目研发阶段: 研发人员根据研发目的完成研发设计、系统技术方案的设计、IT设备采购并搭建研发软硬件环境后, 完成主要功能的技术研发, 攻克关键技术, 形成可应用的关键功能和基础平台, 并运行测试。在设计 and 开发过程中, 发现有不适宜的内容(如设计进程安排变化、设计人员变化等)时, 适时地进行修改。
IDC 及增值服务	托管服务	根据公司业务发展与战略规划或具体项目的定制化需求, 按需采购, 经询价、比价、内部审批之后, 签订采购	主要以招投标和商务谈判获得订单。其中, 以招投标方式获得的项目, 在经项目的需求调研、成本概算、确认投标方案后参与投标, 中标后签订合同;	(3) 项目验收阶段:

主营业务类型	细分业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
		合同，采购内容主要包括电力、网络带宽等，以及部分项目所需的非核心专业技术服务。	以商务谈判方式获得的项目，经与客户充分沟通后，根据客户需求，进行项目规划和成本概算，双方确认项目方案、预算和成本后签订合同。在签订合同后，公司针对客户多样化的业务场景，按需提供定制化的 IDC 机房环境及云资源，同时叠加多项增值服务。	开发的系统或应用根据测试结果进行优化及功能扩展完善，形成稳定可用的系统并可实际应用后，研发项目组申请研发项目的验收工作。研发项目组总结项目情况、项目主要技术指标、项目创新点、主要成果经费使用情况 & 经验总结并形成结项验收报告。
	运维服务	根据项目具体需求，以销定采、按需采购，经询价、比价、内部审批之后，签订采购合同，采购内容主要包括项目所需软硬件产品，以及 IT 设备原厂运维服务。	主要以招投标和商务谈判获得订单。其中，以招投标方式获得的项目，在经项目的需求调研、成本概算、确认投标方案后参与投标，中标后签订合同；以商务谈判方式获得的项目，经与客户充分沟通后，根据客户需求，进行项目规划和成本概算，双方确认项目方案、预算和成本后签订合同。在合同签订后，公司根据合同约定的方式及时间提供运维服务。	

在采购模式上，公司各业务的差异主要体现在采购内容方面。针对公司大部分业务的采购，公司经询价、比价、内部审批之后，与供应商签订采购合同，采购内容依据项目具体需求存在一定差异；针对云平台及解决方案中的第三方云资源以及部分 IT 设备销售业务的采购，公司作为云资源厂商的代理商或 IT 设备生产商的分销商，按照与供应商的业务合作模式、合同约定等，结合项目具体需求，进行采购。

在销售模式上，公司各业务的差异主要体现在销售内容方面。公司主要通过招投标、商务谈判等方式获取订单并签订合同，销售内容根据合同约定存在一定差异。

在研发模式上，公司各业务的研发模式不存在差异。公司以自主研发为主，并以行业前端技术、市场发展趋势及客户潜在需求为导向开展研发工作，对公司现有产品及技术进行持续更新迭代，相关研发成果可应用于公司各类业务。

2、公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料及

技术具体情况如下：

主营业务类型	细分业务类型	产品服务类型	用途	生产及研发所需的硬件材料及技术
云平台及解决方案	混合云解决方案	混合云、第三方云资源、IT 设备销售	在云计算层整合公有云、私有云和本地架构，为客户按需灵活提供更加安全、可靠、合理、灵活的整体云计算解决方案。在数据层为企业数据采集、平台汇聚、行业数据应用的行业数字化解决方案，帮助企业适应复杂多变的数据环境，提升企业对数据管理及应用能力。	公司对现有产品及技术进行持续更新迭代，相关研发成果可应用于公司各类业务。 公司研发所需的硬件材料包括：数据中心机房基础设施，运营商网络、服务器、存储设备、网络设备、安全设备等； 所需技术包括：虚拟化类技术、安全类技术、云计算类技术、大数据类技术、工业互联网类技术、数据挖掘与人工智能类技术等。
	云平台软件及服务	云平台软件及销售	为客户的数字化转型各阶段提供技术支撑平台。	
IDC 及增值服务	托管服务	托管服务	为客户提供物理托管、云托管等公共托管服务，以及专有的算力托管服务。	
	运维服务	运维服务	向客户侧的 IT 资产提供运维服务，服务内容可全面涵盖从客户机房到操作系统。	

（三）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

1、同行业可比公司与公司在产品及服务的功能方面的对比

同行业可比公司可比产品及服务，以及功能方面的情况具体如下：

公司名称	可比产品及服务	具体功能
铜牛信息 (300895)	IDC 及云平台信息系统集成服务	根据客户多样化的信息系统需求，为客户提供从信息系统设计、设备采购、集成配置、安装测试、数据中心部署、接入互联网到日常运行维护的一站式信息系统解决方案服务。
	IDC 及增值服务	通过自建和租赁标准化电信级机房，自建云平台，租用互联网通信线路、带宽资源、IP 地址资源，为客户提供数据中心服务器托管、互联网带宽和虚拟专用网接入服务、云服务、网络安全、数据灾备等服务。
	其他互联网综合服务	为客户提供 IT 运维外包服务、应用软件开发服务以及数据中心运维服务等。
数据港 (603881)	IDC 解决方案业务	在规划设计、系统集成、建设运维和提供增值服务等专业的核心技术能力进行模块化，以此根据不同客户需求提供不同产品组合业务，如设计规划咨询、项目管理、数据中心整体解决方案业务、数据中心改造业务、第三方托管服务等。
	IDC 业务	数据中心服务器托管、运维服务，以批发型数据中心服务为主，零售型数据中心服务为辅。其中，批发型数据中心服务系面向大型互联网公司或电信运营商提供定制化的服务器托管服务，零售型数据中心服务系面向中

公司名称	可比产品及服务	具体功能
		小型互联网公司、一般企业等客户提供相对标准化的服务器托管服务、网络带宽服务、运维管理服务。
拓维信息 (002261)	云服务	为政企客户提供 SaaS 化产品、云化解决方案、智能硬件、咨询规划、项目设计、运维服务、信息安全等一站式拓维云服务。
佳都科技 (600728)	各类产品线	面向城市数字新型基础设施建设需求，聚焦城市轨道交通和城市交通、城市安全和应急软件产品的研发。
	ICT 产品与服务解决方案	主要服务于企业数字化升级需求，包括 ICT 产品服务、IT 综合服务两部分。其中，ICT 产品服务主要指包括云计算产品等产品的系统集成业务；IT 综合服务以企业数字化设施运维服务为主。

注：可比公司可比产品及服务相关信息来源于其招股说明书、2023 年度报告、企业官网。

(1) 云平台及解决方案

在云平台及解决方案方面，铜牛信息、数据港提供 IDC 及云平台信息系统集成服务类似私有云系统集成服务；拓维信息侧重于向客户提供数字化软件产品及类似私有云系统集成服务；佳都科技面向城市数字新型基础设施建设需求，侧重城市轨道交通和城市交通、城市安全和应急两个主要应用场景的软件产品的研发，以及为客户提供类似私有云系统集成服务及运维服务。

相较于可比公司，在技术路线和实施路径上，公司聚焦于混合多云管理场景及数字化整体解决方案，通过整合客户本地信息化基础设施、私有云和第三方公有云等各项资源，结合自主研发的云平台软件，为客户构建集团化的云框架，并在此框架上提供“一站式”数字化转型服务，助力客户实现数字化愿景；在客户定位上，公司瞄准公共服务与大中型企业客户，通过将行业共性技术封装成数字化底座产品，走“产品+实施”路线，行业通用性更强；在客户粘性上，公司为客户提供覆盖客户数字化转型不同层级的产品服务矩阵，支持客户数字化工程的分层建设和多层贯通，客户复购率高，案例示范效应好。

(2) IDC 及增值服务

在 IDC 及增值服务方面，可比公司铜牛信息、数据港的部分产品及服务与公司可比。在两家可比公司中，铜牛信息、数据港均提供类似物理托管、云托管的服务以及运维服务，数据港还能针对大型互联网公司或电信运营商提供定制化的服务器托管服务。

相较于可比公司，在服务内容上，公司能够围绕以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业客户开展专有的算力托管业务，是传统数据中心转型新型智算中心的领跑者之一，具有市场先发优势；在业务模式上，公司的托管服务包括物理托管、云托管、算力托管多种模式，并且能够根据客户的个性化需求开展，为客户提供不局限于服务器定制化托管的服务，市场响应灵活。

2、同行业可比公司与公司在产品及服务的工艺流程方面的对比

同行业可比公司可比产品及服务在工艺流程方面的情况具体如下：

公司名称	工艺流程
铜牛信息 (300895)	IDC 及云平台信息系统集成服务：1、根据客户的需求，制定方案；2、客户对方案确认并签订合同；3、对系统方案进行详细设计，在客户确认后，进入项目实施阶段；4、根据项目需求进行采购；5、产品硬件安装部署完成后，进行系统测试；6、通过客户验收后，交付客户并转入售后服务阶段。 IDC 及增值服务：1、收集客户信息，了解客户需求，制定客户解决方案；2、商务谈判，签订业务合同；3、资源调配、系统设置，当客户有定制化项目需求，根据项目需求进行资源设备采购、产品开发，并为客户提供日常响应服务及其它增值服务。
数据港（603881）	未披露
拓维信息 (002261)	未披露
佳都科技 (600728)	未披露

注：可比公司铜牛信息相关信息来源于其招股说明书；数据港、拓维信息、佳都科技 2022 年度、2023 年度报告均未披露具体的业务流程，由于三者上市时间较早，未摘录其招股说明书中相关内容。

公司的工艺流程具体参见本回复本题之“（一）结合公司业务分类与产品、……”之“2、公司不同类型业务、产品的基本情况，……”之“合作模式”及“（二）分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，……”之“1、分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况”。

经对比，公司与同行业可比公司铜牛信息在产品与服务的工艺流程方面相似，不存在重大差异。

3、同行业可比公司与公司在研发投入方面的对比

公司与同行业可比公司在研发投入方面的对比情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	研发投入金额 (万元)	占营业收入比 例 (%)	研发投入金额 (万元)	占营业收入比 例 (%)
铜牛信息 (300895)	2,358.64	8.49	1,992.10	4.51
数据港 (603881)	7,371.00	4.78	6,785.53	4.66
拓维信息 (002261)	19,591.05	6.21	18,944.20	8.47
佳都科技 (600728)	26,605.33	4.27	23,622.50	4.43
平均数	13,981.51	5.94	12,836.08	5.52
公司	1,300.92	3.13	1,425.98	4.06

注：可比公司研发投入金额及占营业收入比例相关数据来源于 2022 年度、2023 年度报告。

在研发投入方面，公司研发投入金额低于同行业可比公司平均水平，研发投入占营业收入比例处于平均数附近。公司与可比公司研发投入金额及研发投入占比差异主要系公司发展阶段、公司体量规模、各类业务收入结构比重差异不同所致。相较于同行业其他规模较大、资金雄厚且研发领域广泛的上市公司，公司整体经营规模较小、研发领域相对专注。

尽管公司研发投入金额较同行业可比公司存在一定差距，但公司的研发投入能够支撑公司的经营、管理、研发工作。报告期内，公司专注于云计算及解决方案、IDC 及增值服务领域的技术研发，拥有 11 个研发项目，研发方向明确、研发项目丰富；公司重视研发投入向科技成果的转化，截至 2024 年 6 月末，公司已获得 31 项授权专利，另有 18 项专利正在申请中。公司的研发投入与公司业务规模、发展阶段与战略目标匹配。

4、同行业可比公司与公司在专利获取情况等方面的对比

公司与同行业可比公司在专利、软件著作权获取方面的对比情况如下：

公司名称	专利数量 (个)	其中：发明专利数量 (个)	软件著作权数量 (个)
铜牛信息 (300895)	15	2	181
数据港 (603881)	318	10	366
拓维信息 (002261)	161	50	964
佳都科技 (600728)	348	174	825
中位数	240	30	596
公司	31	28	192

注：可比公司专利数量及软件著作权数量来源于企查查（截至 2024 年 7 月 16 日，各主体统计口径含其未注销子公司）。

在专利及软件著作权获取情况方面，公司持有的专利和软件著作权总数低于同行业可比公司中位数水平，但公司聚焦于业务领域的关键技术突破，在所获专利中，创新性较高的发明专利占据较大比例，发明专利的数量接近同行业可比公司中位数水平。截至 2024 年 6 月末，公司已取得发明专利 28 项，发明专利占比 90.32%，公司具有较高的研发效率和创新能力。未来，随着公司正在申请中的专利逐步获得授权，公司将进一步提高技术壁垒，巩固公司产品和服务的竞争优势。

5、公司的竞争优势及劣势

（1）竞争优势

①依托公司具有自主知识产权的云平台软件，公司已具备数据中心资源管理、多云协同管理以及数据管理应用等能力，并形成了覆盖客户数据中心基础设施层、云计算架构层、数据架构层至行业数据应用层的多层级的产品服务矩阵。在客户数字化的不同阶段，公司拥有不同的产品及服务供给，能够为客户“一站式”数字化转型服务，客户复购率高。

②客户的数字化项目的建设往往需要较长的时间。在数字化项目的不同阶段，客户通常会选择不同领域的总集成商来实施。由于客户不同阶段的数字化项目是由统一的技术架构所贯通的，公司为客户提供的多层级产品服务矩阵，能够帮助客户消除不同总集成商而导致的数据割裂问题。公司为客户提供的数字化转型解决方案安全系数更高，客户满意度高。

③相较于可比公司，公司的软件和平台更侧重于将行业共性技术封装成数字化底座产品。基于多年自有数据中心运营服务实战经验积累和沉淀，公司研发了数据中心运营服务的数字化工具，并将此与运营服务技术、成熟的数据中心管理制度和规范流程相融合，走“产品+实施”路线，行业通用性更强，推广价值更高。

④报告期内，公司聚焦于业务领域的关键技术突破，重视研发投入向科技成果的转化。截至 2024 年 6 月末，公司已获得 31 项授权专利，其中发明专利 28 项，发明专利占比 90.32%，另有 18 项专利正在申请中，研发转化效率高。

⑤公司拥有人才优势，当前已经汇聚了一支行业知识与经验丰富的人才团队，

相关人员持有计算机技术与软件专业技术资格高级网络规划设计师证书、高级信息系统项目管理师证书、高级系统规划与管理师证书，工业和信息化部教育与考试中心高级数据中心（机房）运维管理工程师证书、高级弱电系统工程师证书、高级软件工程师证书、硬件技术工程师证书，中国电子技术标准化研究院 IT 服务项目经理（ITSS）证书、项目管理专业人士资格认证（PMP）证书等各类信息技术专业证书。

（2）竞争劣势

相较于同行业可比公司，公司成立时间相对较短、整体经营规模相对较小，由此积累的研发投入、获取的专利和软件著作权总数相较于同行业可比公司存在差异。

二、结合公司不同类型业务开展具体情况，说明公司持有的施工工程承包等资质具体涉及的业务环节、内容，是否具备全部生产经营所需的资质，是否存在超资质、无资质经营的情形，是否构成重大违法行为。结合建筑施工相关法律法规规定，说明公司业务开展过程中是否存在工程施工转包、违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况，公司承接项目的金额、完成情况、与发包人等是否存在任何纠纷或潜在纠纷，是否存在停业、降低业务资质等级等风险。

（一）结合公司不同类型业务开展具体情况，说明公司持有的施工工程承包等资质具体涉及的业务环节、内容，是否具备全部生产经营所需的资质，是否存在超资质、无资质经营的情形，是否构成重大违法行为

报告期内，公司主营业务开展所需要的资质、相关资质具体涉及的业务环节、内容情况如下：

业务类型	产品服务类型	需要资质情况	公司持有的资质情况	涉及的业务环节、内容
云平台及解决方案	混合云	《建筑法》第十三条：从事建筑活动的建筑施工企业、勘察单位、设计单位和工程监理单位，按照其拥有的注册资本、专业技术人员、技术装备和已完成的建筑工程业绩等资质条件，划分为不同的资质等级，经资质审查合格，取得相应等级的资质证书后，方可在其资质等级许可的范围内从事建筑	《建筑企业资质》（电子与智能化工程专业承包一级）	项目实施中的机房建设工程等

业务类型	产品服务类型	需要资质情况	公司持有的资质情况	涉及的业务环节、内容
		活动。		
		《安全生产许可证条例》第二条：国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。	《安全生产许可证》	项目实施中的机房建设工程等
		《涉密信息系统集成资质管理办法》第四条：从事涉密集成业务的企业事业单位应当依照本办法，取得涉密集成资质。国家机关和涉及国家秘密的单位应当选择具有涉密集成资质的单位承接涉密集成业务。	《涉密信息系统集成资质》	涉密单位、政府等机关单位的涉密系统集成业务
	第三方云资源	不涉及相关专业资质	-	-
	IT 设备销售	不涉及相关专业资质	-	-
	云平台软件及服务	《信息安全等级保护管理办法》第十五条：已运营（运行）的第二级以上信息系统，应当在安全保护等级确定后 30 日内，由其运营、使用单位到所在地设区的市级以上公安机关办理备案手续。	《信息系统安全等级保护备案证明（合肥城市云数据中心服务平台三级）》	云平台软件及服务实施过程的信息安全防护
IDC 及增值服务	托管服务	《中华人民共和国电信条例》第七条：国家对电信业务经营按照电信业务分类，实行许可制度。经营电信业务，必须依照本条例的规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。未取得电信业务经营许可证，任何组织或者个人不得从事电信业务经营活动。	《增值电信业务经营许可证》互联网数据中心业务（服务项目及覆盖范围）机房所在地为北京、石家庄、上海、南京、苏州、杭州、合肥、厦门、济南、青岛、郑州、武汉、长沙、常德、深圳、重庆、成都；互联网接入服务业务（全国）	服务器托管、机房租赁、机柜租赁、机房运营
	运维服务	不涉及相关专业资质	-	-

综上所述，公司具备全部生产经营所需的资质，不存在超资质、无资质经营的情形。

（二）结合建筑施工相关法律法规规定，说明公司业务开展过程中是否存在工程施工转包、违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况，公司承接项目的金额、完成情况、与发包人等是否存在任何纠纷或潜在纠纷，是否存在停业、降低业务资质等级等风险

1、建筑施工相关法律法规规定

根据《建筑法》《招标投标法》《民法典》《建设工程质量管理条例》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》的相关规定，违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况主要适用于建设工程领域。根据《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》（建市规[2019]1 号）之规定，工程施工违法发包、转包、分包及挂靠的定义如下：（1）本办法所称违法发包，是指建设单位将工程发包给个人或不具有相应资质的单位、肢解发包、违反法定程序发包及其他违反法律法规规定发包的行为。（2）本办法所称转包，是指承包单位承包工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部工程或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的行为。（3）本办法所称挂靠，是指单位或个人以其他有资质的施工单位的名义承揽工程的行为。前款所称承揽工程，包括参与投标、订立合同、办理有关施工手续、从事施工等活动。（4）本办法所称违法分包，是指承包单位承包工程后违反法律法规规定，把单位工程或分部分项工程分包给其他单位或个人施工的行为。

2、公司相关情况

工程施工转包、违法发包、转包、违法分包及挂靠等适用于工程建设领域，公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，所持有的《建筑企业资质证书》（电子与智能化工程专业承包一级）应用于业务实施过程中涉及的机房施工改造环节，建设工程施工非公司核心业务环节。

公司子公司湖南城市云目前在建的常德城市云大数据中心一期项目发包给具有建筑企业资质的承包商，不存在违法发包的情况。公司具备业务开展所需的相关资质，能够以自身名义独立承接业务，公司通过招投标、商务谈判等形式获取业务，不存在挂靠第三方资质承揽业务的情况。

报告期内，收入金额超过 200 万元的包括建筑施工内容的项目情况如下：

项目简称	客户名称	完成情况	验收年度	收入金额 (万元)
财贸学院 22	安徽财贸职业学院	履行完毕	2022 年	574.34
理工大学 22	安徽理工大学	履行完毕	2023 年	212.65
蚌埠纪委 23	中共蚌埠市纪律检查委员会	履行完毕	2023 年	228.97
淮北华润 22	淮北华润燃气有限公司	履行完毕	2023 年	524.52
派能科技 23	安徽派能能源科技有限公司	履行完毕	2023 年	232.35
雪祺电气二期 23	合肥雪祺电气股份有限公司	履行完毕	2023 年	215.43

在上述项目实施过程中，公司存在将非核心、辅助性工作交由劳务外协单位实施的情形，包括地面、墙面、顶板铺设、装饰、材料接收、搬运等。公司通过把控系统集成服务核心的管理、技术环节，在服务过程中主要负责团队管理、现场管理、人员调度和客户沟通职责，实施设备调试、开通验收、抢修等技术含量高的核心业务环节。劳务外包事项并非关键核心业务，不属于公司实际经营过程的核心环节，在整个业务链条中技术含量较低，公司该等劳务外包方式不构成建筑工程领域的违法转包、违法分包情形。

截至本反馈意见回复出具日，上述项目的客户均确认项目已履行完毕，与公司不存在争议或纠纷的情形。报告期内，公司不存在因违反建设工程领域法律法规而受到相关主管部门的行政处罚的情形。

因此，公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，业务开展过程中不存在因违法发包、转包、违法分包及挂靠受到有关部门行政处罚的情况，与发包人不存在纠纷或潜在纠纷，不存在停业、降低业务资质等级等风险。

三、结合公司 IDC 及增值服务中托管服务、运维服务对应的重大合同主要权利义务、履约责任等主要条款，说明托管服务、运维服务的具体内容，公司提供 IDC 物理托管、云托管及算力托管的具体方式，与公司土地房产、技术、人员等的匹配性，是否采用租赁或自建机房等方式开展业务，与同行业可比公司是否存在重大差异。结合《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规、产业政策、有关主管部门的监管要求、取得相关经营资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 及增值服务的必备条件，包括且不限于对从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息安全保障措施、公司信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的具体要求，并结合实际情况说明公司满足前述条件、要求的具体情况。

（一）结合公司 IDC 及增值服务中托管服务、运维服务对应的重大合同主要权利义务、履约责任等主要条款，说明托管服务、运维服务的具体内容，公司提供 IDC 物理托管、云托管及算力托管的具体方式，与公司土地房产、技术、人员等的匹配性，是否采用租赁或自建机房等方式开展业务，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、结合公司 IDC 及增值服务中托管服务、运维服务对应的重大合同主要权利义务、履约责任等主要条款，说明托管服务、运维服务的具体内容

（1）公司 IDC 及增值服务中托管服务、运维服务对应的重大合同主要权利义务、履约责任等主要条款

报告期各期，公司前五大托管服务、运维服务项目的主要权利义务、履约责任等主要条款具体如下：

①托管服务

序号	客户名称	项目简称	主要权利义务、履约责任
2023 年度			
1	中企网络通信技术有限公司	中企通信三期 22	城市云为客户提供机柜租赁服务，确保数据中心基础设施及环境符合合同要求。同时，合同还对城市云的服务品质包括电力、年故障时间、系统恢复时间、系统维护等事项进行了约定。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。

序号	客户名称	项目简称	主要权利义务、履约责任
2	中企网络通信技术有限公司	中企通信二期 23	城市云为客户提供机柜租赁服务，确保数据中心基础设施及环境符合合同要求。同时，合同还对城市云的服务品质包括电力、年故障时间、系统恢复时间、系统维护等事项进行了约定。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。
3	中国移动通信集团安徽有限公司	安徽移动 20	城市云将其位于 C3 和 C1 号楼内的 IDC 机柜有偿给甲方使用。甲方负责提供建设 IDC 机房所需的外部网络连接设备与行业主管部门规定的网络、信息安全设备。城市云负责提供除与移动带宽及信息安全管理相关的传输、网络、安全设备以外的所有设备投资、建设、采购、安装、调试，并确保项目可以获得其所需的配套基础设施及相关公用服务。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。
4	赞华电子系统（深圳）有限公司	赞华电子 23	城市云为甲方提供云主机、云防火墙、主机漏洞评估、Web 远程评估、堡垒机、数据库审计、web 应用防火墙、日志审计、态势感知、主机安全服务、云备份、服务器机柜租赁等服务。乙方对提供服务的品质，包括故障时间、维护时间等提供保证。双方按照城市云提供的机柜租赁等服务的数量结算费用。
5	中国电信股份有限公司	宿州电信 23	城市云为甲方提供云防火墙服务、Web 远程评估服务、堡垒机服务、数据库审计服务、web 应用防火墙服务、日志审计服务、主机安全服务、数据备份服务、定制技术服务、云集成服务、现场运维服务等服务。乙方对提供服务的品质，包括故障时间、维护时间等提供保证。双方按照城市云提供服务的数量、时间结算费用。
2022 年度			
1	中企网络通信技术有限公司	中企通信三期 22	城市云为客户提供机柜租赁服务，确保数据中心基础设施及环境符合合同要求。同时，合同还对城市云的服务品质包括电力、年故障时间、系统恢复时间、系统维护等事项进行了约定。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。
2	中国移动通信集团安徽有限公司	安徽移动 20	城市云将其位于 C3 和 C1 号楼内的 IDC 机柜有偿给甲方使用。甲方负责提供建设 IDC 机房所需的外部网络连接设备与行业主管部门规定的网络、信息安全设备。城市云负责提供除与移动带宽及信息安全管理相关的传输、网络、安全设备以外的所有设备投资、建设、采购、安装、调试，并确保项目可以获得其所需的配套基础设施及相关公用服务。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。
3	中企网络通信技术有限公司	中企通信六期 21	城市云为客户提供机柜租赁服务，确保数据中心基础设施及环境符合合同要求。同时，合同还对城市云的服务品质包括电力、年故障时间、系统恢复时间、系统维护等事项进行了约定。双方按照使用机柜等的数量结算服务费用。
4	中企网络通信技术有限公司	中企通信四期 21	城市云为客户提供机柜租赁服务，确保数据中心基础设施及环境符合合同要求。同时，合同还对城市云的服务品质包括电力、年故障时间、系统恢复时间、系统维护等事项进行了约定。双方按照使用机柜等的数量结算服

序号	客户名称	项目简称	主要权利义务、履约责任
			务费用。
5	中国移动通信集团安徽有限公司	安徽移动三期 20	城市云为甲方 IDC 机柜提供供电服务，用电费用按机柜功率的不同，以包干方式确定。城市云向甲方提供巡检服务、应急通信服务、故障处理服务、现场支持服务、资料管理、物业服务、设备设施维护维修等网络和配套设备的维护，以及客户设备现场重启、工程施工、故障处理配合等客户支撑类的服务。双方按照机柜的功率及数量进行服务费的结算。

②运维服务

序号	客户名称	项目简称	主要权利义务、履约责任
2023 年度			
1	长鑫科技股份有限公司	睿力集成五期 22	城市云为甲方提供设备维护与技术支持服务，确保约定的设备正常、良好运行。城市云保证提供服务的时间、人员、维护等符合合同的约定。双方按照甲方需要维保设备的类型、维保时间确定服务费用。
2	长鑫科技股份有限公司	睿力集成四期 22	城市云为甲方提供设备维护与技术支持服务，确保约定的设备正常、良好运行。城市云保证提供服务的时间、人员、维护等符合合同的约定。双方按照甲方需要维保设备的类型、维保时间确定服务费用。
3	合肥市建设投资控股（集团）有限公司	轨道交通 21	城市云为甲方合肥轨道 AFC 专业 5 个系统进行维保，维保范围包括软件部分：系统集成商开发的各级通讯程序、数据处理程序、数据传输程序、中间件、各类硬件设备软件及系统等；硬件部分：服务器、存储设备、网络和安全设备、供电设备及 UPS 等。服务事项为软硬件故障处理、计划修、应急抢修等相关工作。本项目实行总价包干的形式收取服务费用。
4	中国移动通信集团安徽有限公司	芜湖移动二期 22	城市云为甲方提供政务云平台日常管理、业务营业运行维护、巡检等驻场运维服务以及机房设备管理、故障处置等其他运维服务。合同价格包括完成服务内容的所有费用。
5	中国联合网络通信有限公司	合肥联通四期 23	城市云为甲方搭建数据中心智能运维监控管理服务系统，包括资产管理、IT 监控、巡检管理等内容并提供 12 个月的运维服务。本项目实行总价包干。
2022 年度			
1	合肥市建设投资控股（集团）有限公司	轨道交通 21	城市云为甲方合肥轨道 AFC 专业 5 个系统进行维保，维保范围包括软件部分：系统集成商开发的各级通讯程序、数据处理程序、数据传输程序、中间件、各类硬件设备软件及系统等；硬件部分：服务器、存储设备、网络和安全设备、供电设备及 UPS 等。服务事项为软硬件故障处理、计划修、应急抢修等相关工作。本项目实行总价包干的形式收取服务费用。
2	长鑫科技股份有限公司	睿力集成五期 22	城市云为甲方提供设备维护与技术支持服务，确保约定的设备正常、良好运行。城市云保证提供服务的时间、人员、维护等符合合同的约定。双方按照甲方需要维保设备的类型、维保时间确定服务费用。

序号	客户名称	项目简称	主要权利义务、履约责任
3	合肥市住房公积金管理中心	市住房公积金 21	城市云负责合肥市住房公积金信息化基础设施运维，内容包括：小型机、服务器、存储、备份一体机（爱数）及周边设备维保（服务及硬件质保），机房及弱电相关维保（服务及硬件质保）。城市云应确保其服务质量符合甲方要求。双方按照维保项目的类别确定服务费用。
4	安徽中烟工业有限责任公司	芜湖烟厂五期 21	城市云为甲方相关网络、安全设备进行维保服务，服务期内乙方安排驻点工程师常驻甲方办公现场，严格按照甲方工作时间驻点上班，提供日常现场巡检、维护、监控、故障应急处理、文档编辑等运维服务。 城市云对合同范围内的网络设备提供定期巡检、免费故障维修、免费更换故障配件、7*24 小时技术支持、设备 7*24*4 小时备品备件保障及免费维修等服务。双方按照维保设备的类型及数量结算服务费用。
5	长鑫科技集团股份有限公司	睿力集成四期 22	城市云为甲方提供设备维护与技术支持服务，确保约定的设备正常、良好运行。城市云保证提供服务的时间、人员、维护等符合合同的约定。双方按照甲方需要维保设备的类型、维保时间确定服务费用。

（2）说明托管服务、运维服务的具体内容

公司托管服务，是指为客户提供的物理托管、云托管等公共托管服务和专有的算力托管服务。针对公共托管服务，公司按客户需求提供定制的 IDC 机房环境或云资源，并提供故障时间、维护时间等保证；针对专有的算力托管服务，公司为客户提供专有的算力平台一体化规划、设计、集成、运营管理等服务。此外，公司的托管服务还提供多项增值服务，具体包括业务连续性规划、灾难恢复策略、网络管理服务、数据存储解决方案、系统安全防护、操作系统维护、数据库管理以及服务器中间件支持等。

公司运维服务，是指面向客户侧的 IT 资产（涵盖客户机房、网络、安全、计算、存储、备份、容灾、数据库、操作系统等）提供的专业运维服务，具体包括客户侧数据中心治理、驻场服务、周期性巡检、重要时刻保障、应急响应、容灾演练以及备品备件支撑等服务。

2、公司提供 IDC 物理托管、云托管及算力托管的具体方式

（1）物理托管

公司的物理托管是指公司通过运营高标准的 IDC 数据中心以及配套的网络资源和电力资源，向客户提供数据中心机柜、互联网带宽等租用服务。

在物理托管模式下，客户将其自有的服务器等存储设备以及其他网络硬件设

备放置在公司的数据中心的，公司将数据中心的机柜租赁给客户，按照客户需求，向客户提供稳定可靠、可定制的机房环境和高速网络接入，以确保客户的设备能够持续运行，并能够快速响应用户访问请求。

（2）云托管

公司的云托管是一种基于数据中心叠加云计算技术的托管服务。公司将原本部署于数据中心机房内的物理服务器、存储设备以及其他网络硬件设备，转化为可在云端灵活管理和访问的云端虚拟服务器，构建云资源池。在已构建的云资源池基础上，公司通过部署云平台软件，具备向客户提供弹性敏捷的云资源的能力。

在云托管模式下，公司通过公有云方式为客户提供云资源租赁服务，客户可以根据自己的业务需求和预算，选择适合的云资源，按照资源量及使用时长付费。客户无需关心底层物理服务器等软硬件的维护和管理，只需通过远程连接工具访问自己的虚拟服务器，进行资源的配置、应用的部署、数据的存储和管理等操作。

（3）算力托管

公司的算力托管是一种专注于对高性能计算资源（特别是 GPU 算力服务器）的托管服务。面向以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业大中型客户的算力需求，公司为客户提供专有的算力平台一体化规划、设计、集成、运营管理等服务。

在算力托管模式下，公司提供的托管服务包括四个阶段：①公司充分考虑客户高性能、复杂多样的算力需求，为客户提供算力平台一体化规划和设计服务；②公司为客户配置个性化的高性能计算资源、存储资源、网络资源等，共同组成算力设备集群，并为算力设备集群提供稳定可靠的机柜资源及机房环境；③通过搭配专业的算力调度软件，对算力设备集群的存储容量和计算性能进行科学规划，明确系统组网方案、软件配置环境、管理系统架构等，为客户构建定制化的算力平台；④公司通过为客户提供算力平台运营管理等服务，确保客户算力平台的高效运行和稳定性。

3、公司托管服务、运维服务与公司土地房产、技术、人员等的匹配性，是否采用租赁或自建机房等方式开展业务，与同行业可比公司是否存在重大差异

（1）公司托管服务、运维服务与公司土地房产的匹配性

公司托管服务涉及大量服务器、网络设备和其他 IT 基础设施的存放和管理，因此公司需要数据中心空间以满足业务经营需求。公司的运维服务主要是公司实施人员对客户的 IT 资产进行现场或远程的运维服务，不依托特定土地房产来开展业务。

截至报告期末，公司及子公司通过购买和租赁土地房屋进行自有运营权数据中心的运营和建设相关情况如下：

序号	数据中心名称	土地房产情况	数据中心状态
1	1 号数据中心	租赁	正常运营
2	2 号数据中心	购买，房屋产权办理中	正常运营
3	常德城市云大数据中心	租赁	建设中
4	湖南人工智能算力数据中心	已获得土地使用权，房屋尚未建设	建设中

如上表所示，公司及子公司共投资建设 4 个数据中心对托管服务进行支撑，运维服务不涉及土地房产。公司的托管服务、运维服务与公司土地房产相匹配。

（2）公司托管服务、运维服务与公司技术的匹配性

公司托管服务依赖于公司在数据中心建设能力、网络架构设计、云计算技术、虚拟化技术、存储技术等方面的技术积累；运维服务要求公司实施人员掌握网络安全技术、数据库技术、云原生技术等技术的具体运用方法，并具有丰富的运维服务经验，能够进行故障排查、性能优化、安全防护等工作，以保障客户业务连续性和数据安全性。

公司在云计算及数据中心领域持续深耕，截至 2024 年 6 月末，公司拥有 31 项专利、192 项软件著作权，在经营过程中积淀了基础设施环境监控技术、运维监控数据中心运营管理技术、日志分析审计技术、数据可视化技术等 IDC 及增值服务方面的核心技术，具备数据中心动力环境设备智能化、可视化运维、多数据中心 IT 资源的全生命周期管理及统一监控管理、故障溯源分析等多项数据中心运营管理能力。公司的托管服务、运维服务与公司技术相匹配。

（3）公司托管服务、运维服务与公司人员的匹配性

公司的托管服务和运维服务需要专业的技术团队负责数据中心及 IT 资产的日常管理、运维、技术支持等工作，相关人员需要具备丰富的 IT 运维经验、扎

实的技术功底以及良好的客户服务意识。

经过多年的培养与建设，公司已经汇聚了一支行业知识与经验丰富的人才团队，相关人员持有计算机技术与软件专业技术资格高级网络规划设计师证书、高级信息系统项目管理师证书、高级系统规划与管理师证书，工业和信息化部教育与考试中心高级数据中心（机房）运维管理工程师证书、高级弱电系统工程师证书、高级软件工程师证书、硬件技术工程师证书，中国电子技术标准化研究院 IT 服务项目经理（ITSS）证书、项目管理专业人士资格认证（PMP）证书等各类信息技术专业证书。针对托管服务及运维服务，公司在数据中心产品线下设了专门的技术实施部门，能够为客户提供相关业务的技术指导和咨询，具备迅速响应、解决潜在技术问题的能力。公司托管服务、运维服务与公司人员相匹配。

（4）是否采用租赁或自建机房等方式开展业务，与同行业可比公司是否存在重大差异

在同行业可比公司中，铜牛信息、数据港提供 IDC 类业务，其中，铜牛信息依托自建或租赁第三方的互联网数据中心为客户提供服务，数据港主要通过自建的数据中心为客户提供服务。

公司主要采用自建机房开展业务，少部分业务根据客户需求，租赁基础电信运营商的机房开展业务，与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规、产业政策、有关主管部门的监管要求、取得相关经营资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 及增值服务的必备条件，包括且不限于对从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、公司信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的具体要求，并结合实际情况说明公司满足前述条件、要求的具体情况

报告期内，公司主营业务为云平台及解决方案业务和 IDC 及增值服务。针对上述业务的开展，《网络安全法》《数据安全法》主要规定了网络信息数据安全保障措施方面的要求，《电信业务经营许可管理办法》主要规定了主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面的要求。《互联网信

息服务管理办法》主要规定了互联网信息服务许可以及备案等相关要求，该规定与公司开展的上述主营业务无关。《网络安全法》《数据安全法》《电信业务经营许可管理办法》等相关法律法规的规定、数据中心相关产业政策及公司的具体符合情况如下：

1、公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求

主要规定	公司的合规情况
《网络安全法》第二十一条：国家实行网络安全等级保护制度，网络运营者应当按照网络安全等级保护制度的要求，履行下列安全保护义务，保障网络免受干扰、破坏或者未经授权的访问，防止网络数据泄露或者被窃取、篡改： （一）制定内部安全管理制度和操作规程，确定网络安全负责人，落实网络安全保护责任； （二）采取防范计算机病毒和网络攻击、网络侵入等危害网络安全行为的技术措施； （三）采取监测、记录网络运行状态、网络安全事件的技术措施，并按照规定留存相关的网络日志不少于六个月； （四）采取数据分类、重要数据备份和加密等措施； （五）法律、行政法规规定的其他义务。	公司已按照《信息安全等级保护管理办法》的相关规定对公司的第三级“合肥城市云数据中心服务平台”系统等系统进行了备案；公司已制定信息安全内部管理制度和操作规程，确定了网络安全负责人，落实了网络安全保护责任，已采取防范危害网络安全行为的技术措施；已采取监测、记录网络运行状态、网络安全事件的技术措施，并按照规定留存相关的网络日志不少于六个月；已采取数据分类、重要数据备份和加密等技术措施。因此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第二十二条：网络产品、服务应当符合相关国家标准的强制性要求。网络产品、服务的提供者不得设置恶意程序；发现其网络产品、服务存在安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。网络产品、服务的提供者应当为其产品、服务持续提供安全维护；在规定或者当事人约定的期限内，不得终止提供安全维护。网络产品、服务具有收集用户信息功能的，其提供者应当向用户明示并取得同意；涉及用户个人信息的，还应当遵守本法和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。	公司已根据相关法律法规的规定，取得其开展现阶段业务所需的业务资质许可，符合相关国家规定的强制性要求；公司已经制定内部安全管理制度，如果公司发现网络产品存在安全缺陷、漏洞等风险，将立即采取补救措施，按照相关规定及时告知用户并向有关主管部门报告；公司对其销售的网络产品按照相关销售合同的约定提供安全维护服务；公司目前销售的网络产品不涉及收集用户个人信息的情形，若公司未来开展业务涉及收集用户的个人信息的，则公司将会严格遵守《网络安全法》和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。因此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第二十四条：网络运营者为用户办理网络接入、域名注册服务，办理固定电话、移动电话等入网手续，或者为用户提供信息发布、即时通讯等服务，在与用户签订协议或者确认提供服务时，应当要求用户提供真实身份信息。用户不提供真实身份信息的，网络运营者不得为其提供相关服务。国家实施网络可信身份战略，支持研究开发安全、方便的电子身份认证技术，推动不同电子身份认证之间的互认。	公司在与用户签订协议或者确认提供服务时，均会要求用户提供真实身份信息。因此，公司符合该条规定。

主要规定	公司的合规情况
《网络安全法》第二十五条：网络运营者应当制定网络安全事件应急预案，及时处置系统漏洞、计算机病毒、网络攻击、网络侵入等安全风险；在发生危害网络安全的事件时，立即启动应急预案，采取相应的补救措施，并按照规定向有关主管部门报告。	公司已制定《网络安全事件应急预案》，及时处置系统漏洞、计算机病毒、网络攻击、网络侵入等安全风险。在发生危害网络安全的事件时，公司将立即启动应急预案，采取相应的补救措施，并按照规定向有关主管部门报告。因此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第四十条：网络运营者应当对其收集的用户信息严格保密，并建立健全用户信息保护制度。	公司已制定隐私保护与保密管理等用户信息保护制度。因此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第四十九条：网络运营者应当建立网络信息安全投诉、举报制度，公布投诉、举报方式等信息，及时受理并处理有关网络信息安全的投诉和举报。网络运营者对网信部门和有关部门依法实施的监督检查，应当予以配合。	公司已制定网络信息安全投诉、举报制度，及时受理并处理有关网络信息安全的投诉，并在公司官网公开了服务热线。因此，公司符合该条规定。
《数据安全法》第二十七条：开展数据处理活动应当依照法律、法规的规定，建立健全全流程数据安全管理制度，组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全。利用互联网等信息网络开展数据处理活动，应当在网络安全等级保护制度的基础上，履行上述数据安全保护义务。重要数据的处理者应当明确数据安全负责人和管理机构，落实数据安全保护责任。	公司已制定数据安全管理制度；公司定期开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全；公司已按照《信息安全等级保护管理办法》的相关规定对相关信息系统进行了备案。因此，公司符合该条规定。
《数据安全法》第二十九条：开展数据处理活动应当加强风险监测，发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施；发生数据安全事件时，应当立即采取处置措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。	公司在开展数据处理活动采取了风险监测措施，若发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，公司会立即采取补救措施；公司制定了数据安全事件的应急预案及安全事件处理流程等相关规定，当发现数据安全事件时，公司会按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。因此，公司符合该条规定。

综上所述，公司在业务开展过程中无法获取客户相关商业信息、商业秘密、个人信息，公司关于信息系统安全管理制度健全有效，报告期内未发生过相关泄密、信息系统故障事故，不存在随意收集、违法获取、过度使用、泄露个人信息或非法买卖个人信息等情形，未受到相关部门的行政处罚，符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求。

2、公司符合《电信业务经营许可管理办法》在主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面的要求

《电信业务经营许可管理办法》第六条规定：“经营增值电信业务，应当具备下列条件：（一）经营者为依法设立的公司；（二）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；（三）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；（四）在省、自

治区、直辖市范围内经营的，注册资本最低限额为 100 万元人民币；在全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为 1,000 万元人民币；（五）有必要的场地、设施及技术方案；（六）公司及其主要投资者和主要经营管理人员未被列入电信业务经营失信名单；（七）规定的其他条件。”

公司在主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面符合《电信业务经营许可管理办法》等相关规定，具体情况如下：

序号	条件	是否符合	公司具体情况
1	主体资格（依法设立的公司）	是	公司为依法设立的公司。
2	注册资本（全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为 1,000 万元）、资金	是	公司注册资本为 1,000 万元以上，符合注册资本的条件要求；公司具有与开展经营活动相适应的资金，符合资金条件要求。
3	从业人员、场地、设施	是	（1）公司按照相关要求招聘了从事电信经营业务从业人员，满足从业人员的条件要求。（2）公司开展电信业务经营的场地及设施已按照相关规定完成了 IDC 机房运行安全评测，并在工信部政务服务平台 IDC 评测系统备案满足场地、设施的条件要求。
4	业务发展和实施计划、技术方案	是	公司已就互联网数据中心业务、互联网接入服务业务等公司申请增值电信业务许可的业务类型制定了业务发展和实施计划及技术方案，该等计划及方案已提交电信管理系统备案并审核通过，满足业务发展和实施计划、技术方案的条件要求。
5	长期服务和质量保障措施	是	公司已采取制定服务管理制度、技术措施、服务要求及标准等为用户提供长期服务和质量保障的措施，该等措施已提交电信管理系统备案并审核通过，满足长期服务和质量保障措施的条件要求。
6	网络信息数据安全保障措施	是	公司已制定了网络信息数据与安全保障相关的管理制度（包括但不限于设立信息安全管理组织机构设置并明确其工作职责、配备网络与信息安全管理人員、制定信息安全管理实施工作责任制度和责任追究制度、应急预案处理流程、隐私保护与保密管理制度等），公司 IDC 机房运行安全以及 IDC 业务信息安全管理系統均已通过测评，满足网络信息数据安全保障措施的条件要求。
7	公司信誉	是	公司已经取得了电信业务经营相关的认证与许可，经网络检索，公司不存在重大负面舆情，未被列入失信被执行人。因此，公司具有开展电信业务经营活动良好的信誉，满足公司信誉相关的条件要求。
8	未被列入电信业务经营失信名单	是	公司、公司持股 5%以上的自然人股东、公司的董事、监事及高级管理人员均未被列入电信业务经营失信名单。
9	审批手续	是	公司申请办理增值电信业务经营许可证以及后续

序号	条件	是否符合	公司具体情况
			变更许可证的内容均已按照相关规定向电信管理系统提交申请及变更资料并获审核通过，故公司已按照相关规定履行相应的审批手续。
10	认证标准	是	公司数据中心 1 号机房（位于合肥市高新区机电产业园）、2 号数据中心（位于合肥市高新区大数据产业园）均通过 IDC 机房运行安全评测。根据广州赛宝认证中心服务有限公司出具的《数据中心机房（设施）等认证证书》，城市云数据中心（C3）获得 A 级（GB 50174-2017 A 级）认证；根据中国质量认证中心出具的《数据中心场地基础设施认证证书》，城市云 2 号数据中心获得增强级（GB 50174-2017 A 级）认证。
11	业务功能	是	公司电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台、高新区大数据产业园数据中心项目所在地并未对数据中心的业务功能类型进行限制。

综上所述，公司具有《电信业务经营许可管理办法》等相关的法律法规规定的开展 IDC 及增值服务的必备条件，且公司符合前述相关规定对从业人员、场地、设施等方面的具体要求。

3、公司主营业务的开展符合产业政策、有关主管部门的监管要求

公司深耕产业数字化转型领域，主营业务包括云平台及解决方案、IDC 及增值服务，主管部门主要为国家发展和改革委员会、工业和信息化部、科学技术部。数字化转型是实现经济高质量发展的关键举措，是加快形成新发展格局的重要任务，国家从战略层面给予重视。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》指出，要打通数字基础设施大动脉，推动数字技术和实体经济深度融合，在重点领域加快数字技术创新应用。在数字基础设施建设层面，规划提到，要夯实数字中国建设基础，打通数字基础设施大动脉，在“双碳”目标的指引下，国家政策在鼓励数据中心产业发展的同时，更加强调数据中心的绿色发展，引导数据中心产业走向高效集约的绿色发展之路。2024 年 4 月，国家发展改革委办公厅国家数据局综合司印发《数字经济 2024 年工作要点》更是强调要适度超前布局数字基础设施，深入推进信息通信网络建设，加快建设全国一体化算力网，全面发展数据基础设施，支持数字经济高质量发展。

综上所述，公司主营业务的开展符合产业政策、有关主管部门的监管要求。

【主办券商、律师回复】

请主办券商和律师核查上述事项核查并发表意见

（一）核查程序

1、对公司核心技术人员进行访谈，了解公司各应用产品与业务的对应关系，公司各类业务所处的行业产业链情况及上下游供应商和客户情况，结合公司具体业务情况分析各类业务在行业业务链条中的位置；

2、查阅公司的收入明细表及主要业务合同，对公司管理层及核心技术人员进行访谈，了解公司在项目实施中承担的主要责任和风险等相关情况，了解公司采购、销售、研发等环节的业务流程，了解公司应用于不同领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统等情况；

3、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等资料，了解同行业可比公司的产品类型、工艺流程、研发投入、专利获取情况等信息，同时结合对公司管理层的访谈，分析公司产品的竞争优势及劣势；

4、查阅公司的主要业务合同、主要资质以及相关法律法规；

5、查阅《建筑法》《招标投标法》《民法典》《建设工程质量管理条例》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等建设工程领域法律法规；

6、查阅《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等相关法规；

7、查阅相关客户的访谈记录；

8、获取公司的《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》以及公司出具的情况说明；登录信用中国、安徽省通信管理局查询公司及主要人员是否被列入电信业务经营失信名单。

（二）核查结论

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中就公司业务分类和产品的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、与业务匹配的生产及物流情况、收入构成情况、各项业务的业务实质、直接和终端客户群体、合作模式、各项业务的具体应用场景、业务周期、业务目标客户及业务开展方式等具体内容进行了补充披露。

2、公司部分业务在采购模式、销售模式存在一定差异，在研发模式上不存在差异，前述相关差异与公司业务情况匹配，具有合理性；公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统与公司业务情况匹配。

3、与同行业可比公司相比，公司云计算及数据中心相关产品服务具备差异化的竞争优势，工艺流程不存在明显差异，研发投入金额、专利和软件著作权的总体数量方面虽整体低于同行业可比公司平均水平或中位数水平，但发明专利数量接近同行业中位数水平。

4、公司具备全部生产经营所需的资质，不存在超资质、无资质经营的情形，不构成重大违法行为。

5、公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，业务开展过程中不存在因违法发包、转包、违法分包及挂靠受到有关部门行政处罚的情况，与发\\包人不存在纠纷或潜在纠纷，不存在停业、降低业务资质等级等风险。

6、公司的托管服务、运维服务与公司土地房产、技术、人员具有匹配性，公司主要采用自建机房开展业务，少部分业务根据客户需求，租赁基础电信运营商的机房开展业务，与同行业可比公司不存在重大差异。

7、公司具备开展 IDC 及增值服务的必备条件，公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求，符合《电信业务经营许可管理办法》在主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面的要求。

2、关于经营业绩。

2022 年、2023 年，公司营业收入分别为 35,135.96 万元、41,621.19 万元；净利润分别为 1,237.92 万元、2,330.37 万元；扣非净利润分别为-35.81 万元、1,973.64 万元，非经常性损益主要为政府补助；毛利率分别为 20.03%、24.82%。

请公司说明：（1）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入增长的原因，扣非净利润 2022 年为负、2023 大幅增长的合理性；（2）公司主要明细业务的具体定价原则，报告期各期的项目数量、客户数量、项目价格、项目数量变化情况，结合公司所属行业及下游行业发展情况等进一步说明报告期内公司收入增长与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）报告期各期混合云、云平台软件及服务、第三方云资源、IT 设备销售的具体金额及占比；混合云、云平台软件及服务中客户验收的具体依据、相关内外部证据齐备情况；第三方云资源、IT 设备销售的具体收入确认方式，是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定；公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确；公司与客户签订的云平台整体解决方案的具体约定的服务内容、计价原则、验收标准等，上述业务是否分别构成单项履约义务，相关核算及区分是否准确，是否存在客户指定供应商的情况，如存在，结合合同约定及业务实质，说明收入确认的恰当性；（4）报告期各期托管服务（固定期限及金额）、托管服务（不固定期限及金额）、运维服务具体金额及占比；细化说明上述业务的具体收入确认方式，是时点法还是时段法，结合《企业会计准则》具体要求，说明公司收入确认依据，相关内外部证据是否齐备；（5）公司收入存在季节性特点的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致；列表说明 2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、建设时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；（6）结合在手订单和期后经营情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件；（7）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细业务 2023 年毛利率

波动的原因；2022 年其他业务毛利率为负的合理性；（8）按照业务类型详细说明公司与同业可比公司毛利率存在差异的具体原因，变动趋势不一致的合理性；（9）公司 2023 年政府补助大幅下降的原因，政府补助的可持续性，公司经营业绩是否依赖政府补助，对公司净利润主要来源于政府补助及是否构成依赖作重大事项提示。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入增长的原因，扣非净利润 2022 年为负、2023 大幅增长的合理性

（一）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例（%）
营业收入	41,621.19	35,135.96	6,485.23	18.46
营业成本	31,290.64	28,097.24	3,193.40	11.37
其中：软硬件成本	21,723.82	22,510.03	-786.21	-3.49
外购服务成本	4,214.23	1,808.62	2,405.61	133.01
人工成本	1,600.66	1,089.71	510.94	46.89
电费及网络成本	1,754.36	1,397.94	356.42	25.50
折旧摊销费	1,685.46	1,038.93	646.53	62.23
其他	312.12	252.00	60.12	23.86
销售费用	2,663.23	2,263.73	399.50	17.65
管理费用	2,998.04	2,169.65	828.38	38.18
研发费用	1,300.92	1,425.98	-125.06	-8.77
财务费用	1,363.07	948.42	414.65	43.72
期间费用总计	8,325.26	6,807.79	1,517.47	22.29
毛利	10,330.55	7,038.73	3,291.82	46.77
净利润	2,330.37	1,237.92	1,092.44	88.25

报告期内，公司营业收入分别为 35,135.96 万元和 41,621.19 万元，2023 年较 2022 年度增长 6,485.23 万元，增幅比例为 18.46%；营业成本分别为 28,097.24 万元和 31,290.64 万元，其中主营业务成本分别为 28,069.82 万元和 31,155.14 万元，营业成本按产品分类构成及占比变动趋势与营业收入基本一致；公司期间费用分别为 6,807.79 万元和 8,325.26 万元，增幅比例为 22.29%，主要系随着公司业务规模增长，公司不断扩大员工规模，职工薪酬及相关费用支出也随之增加；2023 年度，公司毛利较上年增加 3,291.82 万元，主要系报告期内产品销售收入、毛利率提升导致相应毛利额增加所致。

（二）量化分析公司 2023 年营业收入增长的原因

报告期内，公司各类业务收入变动情况如下：

单位：万元

收入类别	业务明细	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例 (%)
云平台及解决方案	混合云	24,283.14	19,867.66	4,415.48	22.22
	IT 设备销售	4,422.39	7,340.65	-2,918.26	-39.75
	云平台软件及服务	3,135.75	1,700.59	1,435.16	84.39
	第三方云资源	490.32	334.90	155.42	46.41
	合计	32,331.61	29,243.80	3,087.81	10.56
IDC 及增值服务	托管服务	5,837.84	3,834.09	2,003.75	52.26
	运维服务	3,273.76	2,031.61	1,242.15	61.14
	合计	9,111.60	5,865.70	3,245.90	55.34
其他业务收入	房屋租赁	177.98	26.47	151.51	572.38
合计		41,621.19	35,135.96	6,485.23	18.46

报告期内，公司业务规模不断扩大，实现营业收入分别为 35,135.96 万元及 41,621.19 万元。2023 年度，公司营业收入增长 6,485.23 万元，增幅 18.46%。其中，主营业务收入中云平台及解决方案和 IDC 及增值服务 2023 年度增长金额较为接近，分别为 3,087.81 万元和 3,245.90 万元；其他业务收入增幅较小，较上年增长 151.51 万元。报告期内，公司营业收入整体呈现上升趋势，主要原因系公司积极开拓市场，客户需求持续增长，订单金额不断增加。具体分析如下：

公司云平台及解决方案收入分别为 29,243.80 万元和 32,331.61 万元，增幅 10.56%，主要系混合云业务与云平台软件及服务增长所致。报告期内，混合云业

务收入分别为 19,867.66 万元和 24,283.14 万元，增幅 22.22%，主要系随数字行业发展，公司知名度不断提升，客户对数据中心建设需求增加，混合云业务收入不断增加；云平台软件及服务收入分别为 1,700.59 万元和 3,135.75 万元，增幅 84.39%，主要系云平台软件及服务旨在为客户提供覆盖企业数字化转型过程全流程、全场景的技术支撑平台，公司自研软件不断成熟化、标准化，随市场开拓发展客户需求增加。

IDC 及增值服务收入分别为 5,865.70 万元和 9,111.60 万元，增幅 55.34%，其中，托管服务收入分别为 3,834.09 万元和 5,837.84 万元，增幅 52.26%，主要系公司积极开拓 IDC 数据中心业务，2 号数据中心陆续建成并运营，客户机柜上架率不断增加；运维服务收入分别为 2,031.61 万元和 3,273.76 万元，增幅 61.14%，主要系随数据中心市场发展，公司混合云等业务增加，客户对运维需求增加。

（三）扣非净利润 2022 年为负、2023 大幅增长的合理性

报告期内，公司扣非前后净利润情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	2,330.37	1,237.92
营业收入	41,621.19	35,135.96
毛利	10,330.55	7,038.73
非经常性损益总额	415.98	1,498.43
其中：非经常性损益中政府补助金额	413.12	1,496.48
非经常性损益净额	356.72	1,273.73
扣非后净利润	1,973.64	-35.81

报告期各期，公司实现净利润分别为 1,237.92 万元和 2,330.37 万元，扣非后净利润分别为-35.81 万元和 1,973.64 万元。扣非后净利润差异较大，主要原因包括两方面：一是公司 2023 年度收入和毛利增长较多。2023 年度公司混合云、云平台软件及服务、托管业务等业务的收入和毛利金额大幅增加，上述业务的毛利增加 3,291.82 万元，使得 2023 年公司净利润、扣非后净利润均大幅增长。二是受政府补助偶发性影响，2022 年度和 2023 年度政府补助导致的非经常性损益分别为 1,496.48 万元和 413.12 万元。2022 年政府补助金额较大，使得公司非经常

性损益较高，扣非后净利润为负；2023 年政府补助对非经常性损益影响降低，使得公司扣非后净利润增长较多。

综上，随着公司收入及毛利水平的提升，受政府补助偶发性影响，公司扣非净利润 2022 年为负、2023 大幅增长具有合理性。

二、公司主要明细业务的具体定价原则，报告期各期的项目数量、客户数量、项目价格、项目数量变化情况，结合公司所属行业及下游行业发展情况等进一步说明报告期内公司收入增长与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；

（一）公司主要明细业务的具体定价原则

公司是一家基于新型数据中心的云平台整体解决方案服务商，致力于为公共服务及大中型企业客户的数字化转型提供“云计算+服务+数据”的一站式服务，主营业务包括云平台及解决方案和 IDC 及增值服务。其中，云平台及解决方案包括混合云、云平台软件及服务、第三方云资源和 IT 设备销售业务；IDC 及增值服务包括托管服务和运维服务。

报告期内，公司主要明细业务的具体定价原则如下：

主营业务类型	产品服务类型	定价原则
云平台及解决方案	混合云	根据客户需求，按照项目复杂程度，评估项目投入成本，结合客户预算和竞争对手情况确定项目价格
	云平台软件及服务	根据客户需求，根据软件功能模块、开发工作量等情况评估成本，结合客户预算和竞争对手情况确定项目价格
	第三方云资源	公司作为代理商，按照原厂商指导价格对外销售
	IT 设备销售	基于客户需求，评估外采成本，加上合理的利润基础上确定销售价格
IDC 及增值服务	托管服务	根据内部统一销售目录价格体系，结合客户预算和竞争对手情况确定项目价格
	运维服务	驻场维保根据投入人员成本，加上合理的利润基础上确定项目价格；其他维保服务按维保设备的价值和年限综合评估项目成本后确定项目价格

上述各类业务定价的基本原则为根据服务项目未来需要发生的成本和费用，加上合理的利润基础上，综合考虑客户或者项目的战略性、竞争对手情况、市场情况、后续合作期望等因素确定。

（二）报告期各期的项目数量、客户数量、项目价格、项目数量变化情况

报告期各期的项目数量、客户数量、项目价格、项目数量变化情况：

客户收入规模	2023 年度					2022 年度				
	客户数量 (个)	项目数量 (个)	收入金额 (万元)	收入占比 (%)	项目均价 (万元)	客户数量 (个)	项目数量 (个)	收入金额 (万元)	收入占比 (%)	项目均价 (万元)
300 万元以上	27	173	29,333.54	70.48	169.56	23	164	21,863.63	62.23	133.31
100 万-300 万	41	103	6,977.20	16.76	67.74	35	82	6,269.10	17.84	76.45
100 万以下	434	572	5,310.45	12.76	9.28	503	632	7,003.24	19.93	11.08
合计	502	848	41,621.19	100.00	49.08	561	878	35,135.96	100.00	40.02

注 1：项目均价=收入金额/项目数量；

注 2：公司的 IT 设备销售主要同客户签订订单式合同，未按项目核算，故统计该业务项目数量时，以客户为维度，将一个客户作为一个项目进行统计；

注 3：由于第三方云资源业务以净额法核算，相关业务收入主要体现在云资源渠道商给予公司的返点，故统计项目数量时将该类业务视为一个项目。

报告期内，公司客户数量分别为 561 个和 502 个，项目数量分别为 878 个和 848 个。公司报告期内总体客户数量、项目数量有所减少，但 300 万元以上销售规模的客户数量、项目数量及收入规模增长较多，使得 2023 年度公司营业收入整体保持增长趋势。公司优质的服务提高了客户粘性，老客户同时为公司带来新的项目机会，随着公司业务市场开拓，公司收入持续增长。

（三）结合公司所属行业及下游行业发展情况等进一步说明报告期内公司收入增长与同业可比公司变动趋势是否一致

报告期内，公司与同行业可比公司收入变动趋势如下：

公司简称	2023 年度收入金额 (万元)	2022 年度收入金额 (万元)	增长金额 (万元)	变动比例 (%)
铜牛信息（300895）	27,791.61	44,129.90	-16,338.29	-37.02
数据港（603881）	154,213.35	145,539.58	8,673.77	5.96
拓维信息（002261）	315,414.17	223,666.15	91,748.02	41.02
佳都科技（600728）	622,752.54	533,638.34	89,114.20	16.70
公司	41,621.19	35,135.96	6,485.23	18.46

报告期内，公司营业收入分别为 35,135.96 万元和 41,621.19 万元，2023 年较 2022 年度增长 6,485.23 万元，增幅比例为 18.46%。同行业可比公司中，数据港、拓维信息和佳都科技收入均保持增长，铜牛信息收入下滑明显。其中佳都科

技 2023 年较 2022 年度增长 16.70%，公司与佳都科技增幅比例较为接近。具体分析如下：

公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，报告期内收入增长主要系随数据中心市场需求增加，云平台及解决方案和 IDC 增值服务均实现较大增幅，分别增长 3,087.81 万元和 3,245.90 万元，增幅比例分别为 10.56%和 55.34%。

数据港 2023 年度实现营业收入约 154,213.35 万元，同比上年增长 5.96%；收入增长主要系随着终端客户的业务需求逐步提升，公司已经投入运营的数据中心机柜逐步上线，进一步推动了收入的稳健增长。

铜牛信息 2023 年度实现营业总收入为 27,791.61 万元，比上年同期减少 37.02%，收入降低主要系受公司自身业务结构调整影响，云平台信息系统集成服务业务呈现萎缩态势，因客户需求结构的变化减低了公司 IDC 业务资源的复用率。

拓维信息 2023 年度实现营业收入为 315,414.17 万元，同比上年增长 41.02%，收入增长主要系拓维信息的智能计算产品收入大幅增长，公司整体收入规模增加。

佳都科技 2023 年度实现营业收入为 622,752.54 万元，同比增加 16.70%，收入增长主要系广州、成都等地智能化项目加快交付、相关收入整体增加所致。

当前数字经济的战略性地位已经成为全球共识，数字化转型发展势头强劲，产业带动和动能培育作用明显，数字化转型服务商正不断扩展其服务范围和能力，以求满足不同行业和企业的特定需求，其中包括但不限于云计算（公有云、私有云、混合云）、IDC（资源及增值服务）以及其他服务。目前，云计算行业发展迅速，全球云计算市场规模增长数倍，全球各国政府陆续推出“云优先”策略，云计算技术日趋成熟，云计算应用从互联网行业向政务、金融、工业、医疗等传统行业加速渗透。

综上，在数字经济与云计算的驱动下，数据中心市场需求增加，云平台及 IDC 增值服务迎来较好发展机遇，公司与同行业可比公司在行业发展驱动下，收入保持增长趋势。但受各公司发展战略及业务结构调整等自身因素影响，各公司收入变化幅度有所不同。

三、报告期各期混合云、云平台软件及服务、第三方云资源、IT 设备销售的具体金额及占比；混合云、云平台软件及服务中客户验收的具体依据、相关内外部证据齐备情况；第三方云资源、IT 设备销售的具体收入确认方式，是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定；公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确；公司与客户签订的云平台整体解决方案的具体约定的服务内容、计价原则、验收标准等，上述业务是否分别构成单项履约义务，相关核算及区分是否准确，是否存在客户指定供应商的情况，如存在，结合合同约定及业务实质，说明收入确认的恰当性

（一）各期混合云、云平台软件及服务、第三方云资源、IT 设备销售的具体金额及占比

各期公司云平台及解决方案业务中各类明细业务收入金额及占比如下：

业务类别	2023 年度		2022 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
混合云	24,283.14	75.11	19,867.66	67.94
云平台软件及服务	3,135.75	9.70	1,700.59	5.82
IT 设备销售	4,422.39	13.68	7,340.65	25.10
第三方云资源	490.32	1.52	334.90	1.15
合计	32,331.61	100.00	29,243.80	100.00

报告期内，公司云平台及解决方案收入分别为 29,243.80 万元和 32,331.61 万元，呈增长趋势。其中，混合云业务收入规模占比较大，各年度收入分别为 19,867.66 万元和 24,283.14 万元，占比分别为 67.94%和 75.11%，随公司业务规模扩大，逐年增长；云平台软件及服务各年度收入分别为 1,700.59 万元和 3,135.75 万元，占比分别为 5.82%和 9.70%，公司根据战略布局积极推进云平台软件及服务等高附加值业务增长；IT 设备销售各年度收入分别为 7,340.65 万元和 4,422.39 万元，占比分别为 25.10%和 13.68%，公司根据战略布局逐步缩减 IT 设备销售等低附加值业务；第三方云资源收入规模占比较小，各年度收入金额分别为 334.90 万元和 490.32 万元，随公司业务规模增加小幅增长。

（二）混合云、云平台软件及服务中客户验收的具体依据、相关内外部证据齐备情况

公司的混合云业务主要通过对客户的需求进行充分沟通和分析，对客户现有信息系统状况进行摸底调研，为信息系统建设提供合理的云框架规划设计方案；根据方案进行软、硬件采购和供给，将各种类型的计算设备、存储设备、网络设备、安全设备等进行连接和配置，构成客户云平台底座。

公司的云平台软件及服务旨在为客户的数字化转型各阶段提供全流程、全场景的技术支撑平台，应用范围覆盖数据中心层、云计算层、数据层、行业应用层的数据汇聚、数据治理和数据运营等领域。公司的云平台软件主要包括数据中心运营管理平台软件、混合云多云管理平台软件及数据运营管理平台软件。

综上所述，公司混合云、云平台软件及服务系给客户交付的整体服务，客户验收的具体依据为公司整体履约义务是否交付，混合云或云平台软件及服务是否达到预定可使用状态，公司在满足销售合同约定条件并取得经客户确认的验收单后确认销售收入。

报告期内，公司混合云、云平台软件及服务在验收过程中的内外部证据主要包括销售合同、招投标文件（如有）、出入库单、验收单、银行回单、发票与会计凭证、商务沟通记录、项目周报、工作日志等，相关收入确认依据充分，内外部证据较为齐备。

（三）第三方云资源、IT 设备销售的具体收入确认方式，是总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定

1、第三方云资源、IT 设备销售的具体收入确认方式

报告期内，公司在第三方云资源业务扮演代理人角色，不承担主要责任，按照净额法确认收入；公司在 IT 设备销售业务中，承担主要责任的业务按总额法确认收入，不承担主要责任的业务按净额法确认收入。

2、企业会计准则对总额法或净额法的规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主

要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- （2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- （3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任；
- （2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；
- （3）企业有权自主决定所交易商品的价格；
- （4）其他相关事实和情况。

企业应根据上述情况结合公司业务做综合判断。

3、公司对第三方云资源和 IT 设备销售按照总额法或净额法确认收入合理性分析

（1）按照净额法确认收入的判定依据及合理性

具体业务内容	收入确认方法	具体业务模式
第三方云资源	净额法	公司主要承担代理人角色，公司为华为云的一级代理商，华为云业务中客户向公司提出采购需求，公司向客户提供华为云账号，公司根据合同要求将充值后的华为云账号提供给客户使用或每月根据提供给客户的账号下实际的云服务使用情况同客户结算，公司不实际为客户提供服务，所有云服务均为华为公司向客户提供，公司在过程中根据最终客户的服务使用情况按照华为云

具体业务内容	收入确认方法	具体业务模式
		制定的返点制度获取返点收入
IT 设备销售	净额法	根据公司与客户签订的销售合同，产品设备由供应商提供并直接运送至客户现场，公司无须负责安装调试，公司在转让商品之前或之后不承担该商品的存货风险。公司不承担主要履约责任

因此，公司在第三方云资源业务、部分 IT 设备销售中仅作为代理人角色，不承担向客户转让商品的主要责任，不承担转让商品之前或之后的存货风险，符合按净额法确认收入的条件。

（2）按照总额法确认收入的判定依据及合理性

公司产品设备从供应商采购至公司并进行备货存储，按照客户个性化需求，在集成车间将产品设备进行拆卸组装，个性化集成设置完成后运送至客户进行交付。公司承担自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户，承担存货管理和灭失的风险，承担转让商品的主要责任，具体分析如下：

序号	按照总额法确认收入的判定依据	分析过程
1	公司有权自主选择供应商	客户未通过合同条款或其他方式约定公司拟销售服务的采购选择和安排。公司与客户签订合同后，可独立作出拟外购服务的采购选择和安排，包括供应商选择、采购服务内容、价格、结算条款等
2	公司承担了源自客户或供应商的信用风险	公司与客户单独结算费用，承担了客户未能按合同约定支付价款的风险；同时，公司自主与供应商就采购事宜签订协议，公司承担了供应商未能按照约定交付工作成果的风险。因此，公司承担了源自客户和供应商的信用风险
3	公司向客户承担转责任	公司是合同约定的主要责任人，公司采购产品设备后按照客户个性化需求，在集成车间进行拆卸组装，集成完成后运送至客户现场，进行交付验收，客户验收后公司继续承担售后质保等责任
4	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户，部分存货公司自有仓库存储，承担存货管理和灭失的风险

因此，公司相关 IT 设备销售中承担自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户，承担存货管理和灭失的风险，承担转让商品的主要责任，符合按总额法确认收入的条件。

综上所述，公司对第三方云资源、IT 设备销售的收入确认方式准确，符合《企业会计准则》规定。

（四）公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确

公司是一家立足数据中心的云平台整体解决方案服务商，主营业务包括云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，公司致力于为政企客户的数字化转型提供“云计算+服务+数据”的一站式服务。其中，云平台及解决方案包括混合云、云平台软件及服务、第三方云资源和 IT 设备销售业务；IDC 及增值服务包括托管服务和运维服务。

报告期内，公司开展实际业务过程中，存在为客户同时提供多种服务的情况。通常情况下，不同业务单独签订合同，不同合同结合合同目的、业务实质等综合判断分别作为单项履约义务执行；少数情况下，应客户要求，不同业务服务需签署在同一合同中，但各项服务价格标注明确，实施执行可明确区分，不同业务服务分别作为单项履约义务执行。公司按项目制核算，各单项履约义务单独核算，相关成本、收入可明确区分，核算准确。

（五）公司与客户签订的云平台整体解决方案的具体约定的服务内容、计价原则、验收标准等，上述业务是否分别构成单项履约义务，相关核算及区分是否准确，是否存在客户指定供应商的情况，如存在，结合合同约定及业务实质，说明收入确认的恰当性

1、公司与客户签订的云平台整体解决方案的具体约定的服务内容、计价原则、验收标准等，上述业务分别构成单项履约义务，核算区分准确

报告期内，公司与客户签订的云平台整体解决方案的具体内容如下：

产品服务类型	服务内容	计价原则	验收标准
混合云	根据方案进行软、硬件采购和交付，将各种类型的计算设备、存储设备、网络设备、安全设备等进行连接和配置，构成客户云平台底座	根据客户需求，按照项目复杂程度，评估项目投入成本，结合客户预算和竞争对手情况确定项目价格	满足销售合同约定条件并取得经客户确认的验收单后确认销售收入
云平台软件及服务	为客户提供云平台软件，包括数据中心运营管理平台软件、混合云多云管理平台软件及数据运营管理平台软件	根据客户需求，根据软件功能模块、开发工作量等情况评估成本，结合客户预算和竞争对手情况确定项目价格	满足销售合同约定条件并取得经客户确认的验收单后确认销售收入
第三方云资源	公司代理销售华为云、阿里云等主流第三方云资源	公司作为代理商，按照原厂商指导价格对外销售	取得经云资源供应商确认的结算单后确认收入

产品服务类型	服务内容	计价原则	验收标准
IT 设备销售	解决客户硬件产品的全方位需求，向客户销售各种硬件产品	根据客户需求，评估外采成本，加上合理的利润基础上确定销售价格	取得经客户确认的到货签收单后确认销售收入

公司根据合同中约定的交付产品或服务内容及交付方式，识别和认定合同中可能包含的各单项履约义务。公司一般提供混合云、云平台软件及服务、第三方云资源及 IT 设备销售等各类产品或服务。公司根据业务特征及客户的具体需求，同时考虑合同是否能独立交付使用、独立验收、合同各商品及服务是否具有高度关联等综合判断是否属于可明确区分的商品，进而识别和认定各单项履约义务。公司按项目制核算，各单项履约义务单独核算，相关成本、收入可明确区分，核算准确。

2、公司不存在客户指定供应商的情况

经核查，公司仅存在部分客户在合同中指定特定产品品牌或型号，不存在客户指定供应商的情况。供应商的选择以及产品的采购价格均由公司自主决定。

四、报告期各期托管服务（固定期限及金额）、托管服务（不固定期限及金额）、运维服务具体金额及占比；细化说明上述业务的具体收入确认方式，是时点法还是时段法，结合《企业会计准则》具体要求，说明公司收入确认依据，相关内外部证据是否齐备

（一）各期托管服务（固定期限及金额）、托管服务（不固定期限及金额）、运维服务具体金额及占比

报告期内，公司 IDC 及增值服务中，各类托管业务及运维服务具体金额及占比情况如下：

业务类别	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
托管服务	5,837.84	64.07	3,834.09	65.36
其中：固定期限	2,350.83	25.80	1,502.32	25.61
不固定期限	3,487.01	38.27	2,331.77	39.75
运维服务	3,273.76	35.93	2,031.61	34.64
合计	9,111.60	100.00	5,865.70	100.00

报告期内，公司 IDC 及增值服务收入分别为 5,865.70 万元和 9,111.60 万元，呈增长趋势。其中，托管服务收入分别为 3,834.09 万元和 5,837.84 万元，占比分

别为 65.36%和 64.07%，占比较高；运维服务收入分别为 2,031.61 万元和 3,273.76 万元，占比较低。

托管服务中，包括固定期限和不固定期限。其中，固定期限收入金额分别为 1,502.32 万元和 2,350.83 万元，占比分别为 25.61%和 25.80%；不固定期限收入金额分别为 2,331.77 万元和 3,487.01 万元，占比分别为 39.75%和 38.27%。

综上所述，公司 IDC 及增值服务中，固定期限类托管服务、不固定期限类托管服务和运维服务收入随公司业务发展不断增长，占比变化较为稳定。

（二）上述业务均按时段法确认收入，符合《企业会计准则》要求

依据《企业会计准则第 14 号-收入》第十一条的规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 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。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是履约进度不能合理确定的除外。公司按照投入法（或产出法）确定提供服务的履约进度。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

托管服务是指公司依托自主建设并运营的多个数据中心资源，针对客户多样化的业务场景，按需提供的 IDC 物理托管、云托管及算力托管等服务。公司提供数据中心机房、机柜等，为客户的数据提供存储、管理等服务，属于一段时间内实质相同且转让模式相同的一系列服务，固定期限类托管服务和不固定期限类托管服务均满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益的条件。

运维服务包括客户自有数据中心运维服务及客户云上业务运维服务，涵盖数据中心治理、驻场服务、周期性巡检、重要时刻保障、应急响应、容灾演练以及备品备件支撑等。公司在履行合同向客户提供运维服务的过程中，客户即取得并

消耗了公司履约所带来的经济利益，满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益的条件。

综上所述，公司 IDC 及增值服务符合时段法第一条规定，固定期限类托管服务、不固定期限类托管服务和运维服务均属于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，按时段法确认收入，符合《企业会计准则》要求。

（三）IDC 及增值服务收入确认依据，相关内外部证据是否齐备

报告期内，IDC 及增值服务是基于存-算-运一体化新型数据中心开展的 IDC 托管服务及 IDC 运维服务。托管与运维服务收入具体确认方法如下：

1、托管服务：销售合同约定固定期限和金额的，根据销售合同约定在向客户提供服务期间按照直线法分摊确认收入；销售合同未约定固定期限和金额的，根据合同约定，定期统计客户实际使用的机柜数量，开具 IDC 结算单，提交客户确认，根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单后确认收入；

2、运维服务：根据销售合同约定的运维期间按照直线法分摊确认收入。

报告期内，公司托管服务和运维服务在验收过程中的内外部证据主要包括销售合同及约定服务期限、招投标文件（如有）、IDC 结算单、银行回单、发票与会计凭证等，相关收入确认依据充分，内外部证据较为齐备。

五、公司收入存在季节性特点的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致；列表说明 2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、建设时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等

（一）公司收入存在季节性特点的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与同业可比公司保持一致

报告期内，公司与同行业可比公司各季度收入确认情况如下：

公司名称	项目	2023 年度		2022 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
铜牛信息	第一季度	6,582.62	23.69	11,852.14	26.86

公司名称	项目	2023 年度		2022 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
(300895)	第二季度	9,120.22	32.82	18,707.09	42.39
	第三季度	5,588.62	20.11	7,450.55	16.88
	第四季度	6,500.16	23.39	6,120.12	13.87
	总计	27,791.61	100.00	44,129.90	100.00
数据港 (603881)	第一季度	37,204.11	24.13	34,254.17	23.54
	第二季度	37,401.38	24.25	36,978.06	25.41
	第三季度	36,923.77	23.94	38,123.65	26.19
	第四季度	42,684.10	27.68	36,183.70	24.86
	总计	154,213.35	100.00	145,539.58	100.00
拓维信息 (002261)	第一季度	69,621.53	22.07	48,783.59	21.81
	第二季度	37,692.64	11.95	44,663.64	19.97
	第三季度	79,953.66	25.35	66,549.11	29.75
	第四季度	128,146.34	40.63	63,669.82	28.47
	总计	315,414.17	100.00	223,666.15	100.00
佳都科技 (600728)	第一季度	108,769.72	17.47	103,593.45	19.41
	第二季度	142,715.37	22.92	129,624.75	24.29
	第三季度	120,195.99	19.30	135,828.30	25.45
	第四季度	251,071.46	40.32	164,591.85	30.84
	总计	622,752.54	100.00	533,638.34	100.00
公司	第一季度	4,576.80	11.00	4,685.89	13.34
	第二季度	6,561.71	15.76	5,506.37	15.67
	第三季度	8,802.01	21.15	7,619.98	21.69
	第四季度	21,680.68	52.09	17,323.73	49.30
	总计	41,621.19	100.00	35,135.96	100.00

报告期内，公司收入存在一定季节性，第三、四季度销售收入占比较高，与拓维信息、佳都科技较为接近。同行业公司各季度收入确认存在一定差异，主要系业务结构不同及客户类型不同，主要原因如下：

1、业务结构不同

报告期内，公司主营业务包括云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，其中云平台及解决方案业务收入占比较大，分别为 83.23%和 77.68%，该类业务按时

点法确认收入，各季度收入受客户结构、项目周期、实施进度及验收时点影响，云平台及解决方案业务收入存在一定季节性特征，第四季度收入确认占比较高，具有合理性；IDC 及增值服务收入占比分别为 16.69%和 21.89%，收入占比相对较小，该类业务按直线法确认收入，根据合同约定期限，根据直线法按期分摊确认收入，各季度收入分布较为均衡。相较于公司，铜牛信息和数据港的 IDC 及增值服务收入占比为 80.00%-100.00%。受 IDC 及增值服务收入采用直线法确认收入，各季度分布较为均衡，不存在季节性的影响，可比公司的营业收入无明显的季节性特征。

2、客户类型不同

公司与同行业可比公司拓维信息和佳都科技的主要客户类型较为相似，主要为政府事业单位、国有企业及大中型企业等，该类客户通常受预算管理体制、招标投标制度和采购习惯的影响，多在下半年开始项目招标及采购批示，使得项目在第三、四季度实施、验收并确认收入。同行业可比公司数据港主要客户为大中型互联网企业，铜牛信息主要客户为互联网和金融企业等，客户采购及验收不存在明显的季节性特征。因此，与可比公司相比，公司收入存在一定季节性，第四季度销售收入占比较高，具有合理性。

综上，公司收入存在季节性符合行业惯例，与同行业可比公司拓维信息和佳都科技不存在显著差异，受业务结构不同以及客户类型不同的影响，公司营业收入呈现一定季节性特征，具有合理性。

（二）2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况

2023 年四季度收入确认主要项目情况：

项目简称	客户	合同签订时间	合同金额 (万元)	开始建设时间	申请验收时间	验收时间	收入确认依据	收入金额 (万元)	占四季度收入比重 (%)	2023/12/31 应 收账款余额 (万元)	期后回款金额 (万元)
未来网络 23	江苏未来网络集团有限公司	2023 年 12 月	1,900.00	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	1,681.42	7.76	1,900.00	570.00
南通通威 23	通威太阳能(南通)有限公司	2023 年 8 月	1,750.00	2023 年 8 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	1,548.67	7.14	525.00	-
长鑫科技 23	长鑫科技集团股份有限公司	2023 年 11 月	1,246.84	2023 年 11 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	1,103.40	5.09	1,209.44	1,209.44
移动芜湖公司七期 23	中国移动通信集团安徽有限公司芜湖分公司	2023 年 12 月	996.00	2023 年 11 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	939.62	4.33	996.00	199.20
安徽中烟六期 22	安徽中烟工业有限责任公司	2023 年 4 月	942.70	2023 年 4 月	2023 年 11 月	2023 年 12 月	验收单	834.25	3.85	254.53	254.53
长鑫产品 23	长鑫存储产品(合肥)有限公司	2023 年 8 月	892.74	2023 年 8 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	793.30	3.66	848.10	-
芜湖大数据 23	芜湖市大数据建设投资运营有限公司	2023 年 12 月	870.90	2023 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	770.71	3.55	609.63	609.63
湖北华中电力科技 23	湖北华中电力科技开发有限责任公司	2023 年 11 月	723.69	2023 年 10 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	682.73	3.15	651.32	434.21
中企通信二期 23	中企网络通信技术有限公司上海分公司	2023 年 12 月	框架协议	不适用	不适用	不适用	按合同周期分摊	681.90	3.15	722.81	650.59
幼儿师范 23	讯飞智元信息科技有限公司	2023 年 5 月	752.53	2023 年 5 月	2023 年 9 月	2023 年 11 月	验收单	665.95	3.07	-	-

注 1：未来网络 23 和芜湖大数据 23 等项目，项目周期较短，主要此类项目属于云平台软件及服务类项目，该类业务主要是公司为客户交付自研软件产品，包括运行和验收，交付时间较短。

注 2：湖北华中电力科技 23 和移动芜湖公司七期 23 项目，项目建设时间早于合同签订时间，系项目人员提前进场进行调研所致。

注 3：公司主要项目的期后回款系截至本反馈意见回复出具日。

2022 年四季度收入确认主要项目情况：

项目简称	客户	合同签订时间	合同金额（万元）	开始建设时间	申请验收时间	验收/签收时间	收入确认依据	收入金额（万元）	占四季度收入比重（%）	2022/12/31 应收账款余额（万元）	期后回款金额（万元）
睿力集成 22	长鑫科技集团股份有限公司	2022 年 7 月	7,438.27	2022 年 8 月	2022 年 11 月	2022 年 12 月	验收单	6,582.54	38.00	7,215.12	7,215.12
上海京东云人工智能 22	安徽中科大国祯信息科技有限公司	2022 年 8 月	4,200.00	2022 年 8 月	2022 年 9 月	2022 年 11 月	验收单	601.38	3.47	2,100.00	2,100.00
财贸学院 22	安徽财贸职业学院	2022 年 1 月	642.61	2022 年 1 月	2022 年 10 月	2022 年 11 月	验收单	574.34	3.32	60.00	15.00
合肥通威六期 22	通威太阳能（合肥）有限公司	2022 年 10 月	510.00	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	验收单	451.33	2.61	153.00	153.00
合华信息二期 22	安徽合华信息科技有限公司	2022 年 11 月	422.00	2022 年 11 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	验收单	373.45	2.16	63.00	39.32
南京谦萃 22	南京谦萃智能科技服务有限公司	2022 年 10 月	380.00	2022 年 10 月	2022 年 12 月	2022 年 12 月	验收单	358.49	2.07	380.00	380.00
IT 设备销售	安徽数睿智能科技有限公司	2022 年 12 月	370.00	不适用	不适用	2022 年 12 月	签收单	327.43	1.89	220.00	220.00
中企通信三期 22	中企网络通信技术有限公司上海分公司	2022 年 3 月	框架协议	不适用	不适用	不适用	按合同周期分摊	313.36	1.81	360.08	360.08
IT 设备销售	亳州市信息产业发展有限公司	2022 年 12 月	308.65	不适用	不适用	不适用	签收单	273.14	1.58	308.65	308.65
南京谦萃二期 22	南京谦萃智能科技服务有限公司	2022 年 10 月	260.00	2022 年 8 月	2023 年 11 月	2022 年 12 月	验收单	245.28	1.42	260.00	260.00

注 1：睿力集成电路有限公司于 2023 年 6 月 27 日更名为长鑫科技集团股份有限公司。

注 2：公司主要项目的期后回款系截至本反馈意见回复出具日。

六、结合在手订单和期后经营情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件

（一）期后订单情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司尚未履行完毕的合同金额为 55,759.33 万元，2024 年 1-6 月新签合同金额为 57,674.54 万元，公司订单储备情况良好，具备较好的持续经营能力。

（二）期后收入、毛利率、净利润、现金流

公司 2024 年 1-6 月的营业收入、毛利率、净利润、现金流（包括同期可比数据及变动比例）情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动比例 (%)
营业收入（万元）	17,392.44	11,138.51	56.15
毛利率（%）	18.96	18.63	1.79
净利润（万元）	-872.12	-1,428.78	38.96
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-7,054.66	1,256.23	-661.57

注：上述财务数据未经审计。

2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 17,392.44 万元，较上年同期增加 6,253.93 万元，增幅为 56.15%，主要系公司积极开拓市场，云平台及解决方案业务收入增长较多所致。公司净利润为-872.12 万元，较上年同期增长 556.66 万元，增幅为 38.96%，经营业绩呈现增长趋势，主要系公司营业收入增长较多，公司净利润随之增长。毛利率较上年同期有所提升，公司经营状况良好。

2024 年 1-6 月，公司经营活动现金流量净额为-7,054.66 万元，较上年同期减少 8,310.89 万元，与净利润的变动趋势存在一定差异，主要系公司处于快速发展阶段，随着公司业务规模不断扩张，受公司外采成本增加、主要客户回款情况等因素影响，使得公司的现金流入和流出存在时间上的不对等性，经营活动现金流量净额有所减少。2024 年 1-6 月，公司外采成本增加，主要系受部分项目实施要求影响，公司根据项目需要对外采购软硬件设备较多，使得外采成本有所增长。受宏观经济波动、主要客户性质等因素影响，2024 年 1-6 月公司主要客户回款进度较上年同期有所延长。随着公司后续期间回款陆续增多，经营现金流将不断改善。

总体而言，2024 年 1-6 月公司收入规模和利润水平较上年同期增长较多，并且公司在手订单金额不断增加，订单储备情况良好，预估公司 2024 年度业绩将高于 2023 年度，公司期后经营状况持续符合挂牌条件。

七、报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细业务 2023 年毛利率波动的原因；2022 年其他业务毛利率为负的合理性

（一）公司毛利率波动情况及原因分析

报告期内，公司主要明细业务的收入、成本及毛利率情况如下：

业务类别	明细业务	2023 年度				2022 年度			
		收入 (万元)	收入占 比 (%)	成本 (万元)	毛利率 (%)	收入 (万元)	收入占 比 (%)	成本 (万元)	毛利率 (%)
云平台及 解决方案	混合云	24,283.14	58.38	20,146.79	17.03	19,867.66	56.59	17,188.86	13.48
	云平台软件及服务	3,135.75	7.54	101.39	96.77	1,700.59	4.84	18.80	98.89
	IT 设备销售	4,422.39	10.99	4,090.02	7.52	7,340.65	20.91	6,323.82	13.85
	第三方云资源	490.32	1.18	-	100.00	334.90	0.95	-	100.00
	小计	32,331.60	78.09	24,338.20	24.72	29,243.80	83.29	23,531.48	19.53
IDC 及增值 服务	托管服务	5,837.84	14.04	4,335.79	25.73	3,834.09	10.92	3,301.10	13.90
	运维服务	3,273.76	7.87	2,481.15	24.21	2,031.61	5.79	1,237.25	39.10
	小计	9,111.60	21.91	6,816.94	25.18	5,865.70	16.71	4,538.35	22.63
合计		41,443.21	100.00	31,155.14	24.82	35,109.50	100.00	28,069.82	20.05

报告期内，公司主营业务收入毛利率分别为 20.05%和 24.82%，呈上升趋势，主要系云平台及解决方案和 IDC 及增值服务收入、毛利率均增加所致。

云平台及解决方案中，混合云收入和毛利率均有所增加，对公司整体业务毛利贡献不断提高；云平台软件及服务毛利率维持较高水平，收入大幅增加，对公司整体业务毛利贡献不断提高；IT 设备销售随市场竞争加剧，毛利率下降，公司不断缩减业务规模，对公司整体业务毛利水平影响逐步减小；第三方云资源业务按净额法确认收入，收入来源主要为客户返利收入，无对应成本，各期毛利率均为 100%，收入变动较小，对公司整体毛利水平影响较小。IDC 及托管服务中，受公司数据中心建设及发展推进，托管业务收入及毛利率均大幅增加；受业务结

构变化及行业竞争影响，运维服务收入增加，毛利率有所下降。

对主要明细业务毛利率变动的具体分析如下：

1、混合云

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
收入	24,283.14	19,867.66	22.22
成本	20,146.79	17,188.86	17.21
其中：软硬件成本	17,525.60	16,127.37	8.67
外购服务成本	2,204.87	770.98	185.98
人工成本	272.37	205.50	32.54
其他	143.94	85.01	69.33
毛利率（%）	17.03	13.48	3.55

报告期内，公司混合云业务收入分别为 19,867.66 万元和 24,283.14 万元，增长 22.22%，主要系随行业发展，公司积极开拓混合云业务市场，业务规模不断扩大。

混合云业务毛利率分别为 13.48%和 17.03%，提升 3.55 个百分点，主要因成本增长幅度小于收入增长幅度。其中，成本结构中软硬件成本金额占比较大，2023 年度较 2022 年增长仅为 8.67%，增幅较低；外购服务成本金额占比较小，2023 年度较 2022 年增长 185.98%，增幅明显，主要系公司混合云系统集成项目中业务内容变化所致。2023 年度，公司混合云系统集成项目中侧重软件平台开发类业务大幅增加，如存储感知计算一体化软件开发、集群算力公共服务平台软件开发和智慧物联实用化探索与研究平台开发等，该类业务对标准化的软硬件需求较少，主要需求是平台适用性软件开发，公司在投入人力同时采购外购服务协同交付，对外购服务成本需求增加。该类平台开发业务附加值较高，对毛利贡献较大，从而提高了混合云业务毛利率水平。

2、云平台软件及服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
收入	3,135.75	1,700.59	84.39
成本	101.39	18.80	439.31

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
其中：软硬件成本	26.35	6.04	336.26
外购服务成本	40.12	12.52	220.45
人工成本	34.43	0.14	24492.86
其他	0.49	0.10	390.00
毛利率（%）	96.77	98.89	-2.12

报告期内，公司云平台软件及服务收入分别为1,700.59万元和3,135.75万元，增幅 84.39%，主要系云平台软件及服务旨在为客户提供覆盖企业数字化转型过程全流程、全场景的技术支撑平台，公司自研软件不断成熟化、标准化，随市场开拓发展客户需求增加。

云平台软件及服务为公司自研软件产品，附加值高，主要投入为前期研发投入，实际交付过程中履约成本主要为少量人工费和调试实施等费用，成本较低，因此该类业务毛利率较高，随收入规模增长，对整体毛利贡献较高。

3、托管服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
收入	5,837.84	3,834.09	52.26
成本	4,335.79	3,301.10	31.34
其中：折旧摊销费	1,549.96	1,011.51	53.23
电费	1,495.80	1,157.35	29.24
外购服务成本	516.62	374.93	37.79
人工成本	354.18	306.51	15.55
网络成本	258.56	229.07	12.87
软硬件成本	68.16	94.66	-28.00
其他	92.52	127.06	-27.19
毛利率（%）	25.73	13.90	11.83

报告期内，托管服务收入分别为 3,834.09 万元和 5,837.84 万元，收入增幅 52.26%，主要原因系公司在行业发展趋势下，以自建数据中心为依托，积极推进数据中心建设，不断提升客户服务质量和运营水平，使得客户机柜托管数量和机柜上架率不断提升。

报告期内，托管业务毛利率分别为 13.90%和 25.73%，提升 11.83 个百分点，

主要因成本增长幅度小于收入增长幅度。主要成本随收入变动情况分析如下：

（1）折旧与摊销费

成本结构中折旧摊销费占比较高，主要系数据中心房屋、机柜、蓄电池等电子设备折旧，随 2 号数据中心开始运营，托管机柜数量增加，折旧与摊销费与收入保持同幅度增加。

（2）电费成本

托管业务电费成本是变动成本，通常与托管业务收入变化呈正相关，但是一定期间内，机电设备性能、风冷技术、托管业务类型和机柜耗电率等多种因素影响电费成本的高低。2023 年度，公司在降温设备方面引入风冷氟泵列间空调技术和磁悬浮氟泵列间空调技术，能耗利用率得到进一步提高，平均 PUE 下降 0.3-0.5KWh，数据中心电费成本得到有效控制。2023 年度收入增加的托管业务中包括云和安全资源类托管，该类托管业务日常运行中对机柜功率和电耗要求较低，从而降低电费占托管收入的比重。

（3）外购服务成本

托管业务外购服务主要是基础设施运维服务、设备原厂维护费、检测及调试服务费等，与收入增长保持正相关，但通常受托管业务规模化影响，增长幅度小于收入增长幅度。

（4）人工成本

托管业务中人工成本主要是数据中心机电、机器、网络等设备运维过程中发生的员工薪酬福利等费用，报告期内人工成本变动较小。

（5）网络成本

托管业务中的网络成本主要包括数据中心公网接入成本、专线接入成本及 IP 地址成本等。公司承担网络成本主要是公网接入成本，公网通常覆盖区域较广，较为稳定，在一定托管业务量范围内无较大变化；重大客户网络专线通常由其自行采购，所以公司网络成本变动较小。

综上所述，除数据中心折旧摊销外，电费成本、外购服务成本、人工成本和网络成本增长幅度均小于托管业务收入增长幅度，随着托管业务客户机柜数量和

机柜上架率不断增加，规模效应日益增强，成本利用率提升，使得托管业务毛利率提高。

4、运维服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
收入	3,273.76	2,031.61	61.14
成本	2,481.15	1,237.25	100.54
其中：外购服务成本	1,333.50	507.41	162.81
人工成本	889.09	502.80	76.83
软硬件成本	192.57	187.16	2.89
其他	65.99	39.88	65.47
毛利率（%）	24.21	39.10	-14.89

报告期内，公司运维服务收入分别为 2,031.61 万元和 3,273.76 万元，毛利率分别为 39.10%和 24.21%，该业务收入增加同时毛利率下降，主要系受市场的激烈竞争影响，公司综合考虑客户市场地位、未来合作前景等因素，对部分战略客户给予价格优惠；2023 年度，公司运维业务内容发生相关变化，部分客户驻场运维业务增加，公司对运维人员需求增多，人工成本增加；部分客户对原厂运维需求增加，使得外购服务成本增加，从而导致运维业务收入增加的同时毛利率下降。

5、IT 设备销售

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例（%）
收入	4,422.39	7,340.65	-37.72
成本	4,090.02	6,323.82	-33.09
其中：软硬件成本	3,910.73	6,094.79	-33.52
外购服务成本	119.54	142.78	-16.28
人工成本	50.58	74.77	-32.36
其他	9.17	11.47	-19.97
毛利率（%）	7.52	13.85	-6.40

报告期内，IT 设备销售收入分别为 7,340.65 万元和 4,422.39 万元，毛利率分别为 13.85%和 7.52%，该业务收入和毛利率有所下降，主要系 IT 设备销售类

业务附加值较低，行业内厂商竞争激烈，设备产品更新迭代较快，市场整体价格有所降低，公司正逐步缩减 IT 设备销售的业务规模。

（二）2022 年其他业务毛利率为负的合理性

报告期内，公司其他业务收入系房屋租金收入，收入金额分别为 24.33 万元和 177.98 万元，各期其他业务收入毛利率分别为-12.72%和 23.87%。2022 年，公司其他业务毛利率为负数，主要原因系受公共卫生事件影响，公司积极贯彻落实《安徽省人民政府办公厅关于印发进一步支持市场主体纾困发展若干政策和举措的通知》（皖政办明电〔2022〕6 号）和《合肥市人民政府办公室关于印发合肥市加大稳企增效力度实现良好开局若干政策的通知》（合政办秘〔2022〕4 号）的文件精神，2022 年度公司向承租方免收一季度租金，使得其他业务收入降低，毛利率为负。

八、按照业务类型详细说明公司与同业可比公司毛利率存在差异的具体原因，变动趋势不一致的合理性

报告期内，公司各类业务毛利率与可比公司对比情况如下：

公司	云平台及解决方案		IDC 及增值服务	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	14.69%	8.18%	10.02%	21.97%
数据港（603881）	17.25%	12.52%	29.03%	28.87%
拓维信息（002261）	18.36%	20.73%	-	-
佳都科技（600728）	12.64%	12.38%	-	-
平均值	15.74%	13.45%	19.53%	25.42%
公司	24.72%	19.53%	25.18%	22.63%

报告期内，云平台及解决方案业务中，公司毛利率与行业变动趋势一致，2023 年较 2022 年度保持增长态势，毛利率高于行业平均水平，与拓维信息较为接近。毛利率差异主要系各公司云平台解决方案业务结构不同所致，其中，铜牛信息主要为 IDC 信息系统集成服务等，数据港主要为包括系统集成、数据中心整体解决方案及业务改造等，佳都科技主要为行业智能化产品及运营服务、行业智能解决方案、ICT 产品与服务解决方案等，业务内容中软件及服务占比较少，毛利率较低。公司云平台及解决方案主要包括混合云、云平台软件及服务、IT 设备销

售及第三方云资源等，拓维信息包括软件及服务 and 智能计算产品，公司与拓维信息软件及服务占比较多，附加值高，使得毛利率较高；2023 年度拓维信息毛利率下降主要系软件及服务类业务占比下滑所致。

报告期内，IDC 及增值服务业务中，公司毛利率分别为 22.63%和 25.18%，呈增长趋势；可比公司平均毛利率分别为 25.42%和 19.53%，呈下降趋势。其中，2022 年度公司毛利率与铜牛信息接近，略低于数据港，2023 年度公司毛利率提升明显，与数据港接近，铜牛信息大幅下降。毛利率差异主要受各公司 IDC 业务行业地位、运营能力、机柜上架率、规模效应和数据中心折旧成本等因素影响，数据港毛利率较高主要系数据港在行业内深耕多年，运营能力较强，机柜上架率较高，规模效应明显，竞争力较强；铜牛信息 2023 年度毛利率大幅下降主要系新募投项目中数据中心转固导致折旧额增加，新投入信息中心业务量未达规模预期所致；公司托管类业务机柜数量和上架率逐年增加，运营能力和规模效应不断提升，毛利率不断增长。

综上所述，报告期内公司云平台及解决方案和 IDC 及增值业务毛利率不断提升，2023 年度均高于行业平均水平，符合行业发展趋势。受业务结构、行业地位、运营能力和规模效应等因素影响，各公司不同业务毛利率存在一定差异，具有合理性。

九、公司 2023 年政府补助大幅下降的原因，政府补助的可持续性，公司经营业绩是否依赖政府补助，对公司净利润主要来源于政府补助及是否构成依赖作重大事项提示

（一）公司 2023 年政府补助大幅下降的原因，政府补助的可持续性

报告期内，公司计入当期损益的政府补助分别为 1,633.22 万元和 1,043.13 万元，2023 年度公司政府补助大幅下降的项目如下：

补助项目	2023 年度金额 (万元)	2022 年度金额 (万元)	级别（国家/ 省/市/区）	下降原因
2021 年度科技创新政策资金-示范应用场景项目补贴	-	388.15	市级	该项目系专项政府补助项目，存在一定偶发性。
高新区经贸局声谷专项资金	-	317.90	省级	该项目系专项政府补助项目，存在一定偶发性。

补助项目	2023 年度金额 (万元)	2022 年度金额 (万元)	级别(国家/ 省/市/区)	下降原因
合肥市文化产业政策 “借转补”项目	-	200.00	市级	该项目系专项政府补助项目,存在一定偶发性。
合计	-	906.05	-	-

报告期内,公司收到的政府补助主要包括声谷专项补贴、增值税即征即退、专精特新小巨人企业专项补贴、研发经费补贴、软件保险补贴及各类人才补贴等。2023 年度公司政府补助大幅下降,主要系部分政府补助相关政策发生变化,具体项目存在一定偶发性所致。

近年来,各级政府和部门高度重视云计算、数据中心等行业的发展,在研发投入、税收优惠、知识产权和人才建设等方面出台了全面的扶持政策,为行业发展建立了良好的政策环境,相关行业处于快速发展阶段。由于公司所处的云计算、数据中心行业符合国家及安徽省政策导向和支持方向,各级政府和部门对公司科技创新、生产经营给予一定的补贴和资助。预计行业支持政策在短期内不会发生重大变化,在政策的支持以及研发规模继续增加的前提下,公司未来将持续根据相关政策积极向政府提出申请,仍有较大可能继续获得各项政府补助,整体行业的政府补助政策预计具有可持续性。

综上,公司各期计入政府补助的具体项目存在一定偶发性,但公司所处行业的政府补助预计具有可持续性。

(二) 公司经营业绩是否依赖政府补助

报告期内,公司各期利润与政府补助金额情况如下:

项目	2023 年度	2022 年度
利润总额(万元)	2,712.21	1,336.32
其中:政府补助金额(万元)	1,043.13	1,633.22
其他利润金额(万元)	1,669.09	-296.90

报告期内,公司计入当期损益的政府补助分别为 1,633.22 万元和 1,043.13 万元。受政府补助政策和公司经营状况变化影响,公司各期申请政府补助的项目及金额存在一定偶发性。2022 年度,政府补助对公司经营业绩影响较大,2023 年度,公司政府补助金额占公司利润总额的比例以及对公司利润水平的影响已显著

下降，公司对政府补助不存在重大依赖。随着公司经营规模不断扩大，利润水平保持稳中有升，政府补助对公司业绩的影响将不断降低。

（三）对公司净利润主要来源于政府补助及是否构成依赖作重大事项提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
政府补助对公司经营业绩存在一定影响	报告期各期，公司取得的政府补助金额分别为1,633.22万元和1,043.13万元，占利润总额的比例分别为122.22%和38.46%。公司获得的政府补助主要系各级政府及部门对公司科技创新、经营发展提供的，由于公司收到的政府补助及金额根据各期环境政策等存在一定偶发性，如行业支持政策在短期内发生重大变化，将对公司经营业绩产生一定影响。

”

【主办券商、会计师回复】

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

（一）核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解为公司收入带来大幅增长的业务类型、客户对象以及项目情况，了解并分析公司 2023 年营业收入增长的原因；
- 2、复核公司扣非后净利润计算过程，了解经营利润、非经常性损益影响因素，分析报告期内收入、毛利和政府补助对扣非后净利润影响的原因与合理性；
- 3、了解公司主要明细业务的具体定价原则，获取公司收入成本明细表，分析复核公司各期的客户数量、项目数量、项目价格和收入变动情况；
- 4、了解公司收入确认政策，结合公司业务模式、验收流程、验收周期梳理公司收入确认具体方法等，分析公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 5、获取公司 2024 年 1-6 月及同期财务报表，对比分析 2024 年 1-6 月较同

期变动情况；获取公司在手订单明细，统计期后新签订单情况；

6、了解公司所属行业及下游行业的发展情况及趋势，查询并获取同行业可比公司收入等数据，分析公司收入增长的合理性及与同行业可比公司收入变动趋势是否一致；分析公司收入的季节性分布情况，查询同行业可比公司的收入季节性分布情况并进行比较分析，核查公司收入的分布情况是否符合行业惯例；

7、检查收入相关文件，对公司的收入情况进行细节测试，获取并核查销售合同、招投标文件（如有）、出入库单、验收单、银行回单、发票与会计凭证等，复核收入确认依据完整、准确性，核查是否存在收入跨期的情况，细节测试核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
细节测试样本覆盖金额	25,444.38	23,077.76
当期营业收入	41,621.19	35,135.96
细节测试核查覆盖比例	61.13%	65.68%

8、对报告期内客户进行函证，核查公司向其销售的金额及应收余额。针对未回函的客户执行替代测试，取得销售收入的支持性文件，以确认收入的真实性与准确性；客户函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	41,621.19	35,135.96
营业收入函证金额	34,244.10	27,986.48
发函比例	82.28%	79.65%
回函确认金额	31,839.35	25,651.79
回函确认比例	76.50%	73.01%
替代测试检查金额	2,404.75	2,334.69
替代测试检查比例	5.78%	6.64%
函证及替代测试检查比例	82.28%	79.65%

9、对报告期内主要客户进行实地走访，了解客户与公司的合作背景及原因、公司向其销售的金额和服务内容等。报告期各期，对客户走访的占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
走访确认收入金额	24,906.87	19,109.53
当期营业收入	41,621.19	35,135.96
走访确认收入比例	59.84%	54.39%

10、查询同行业可比公司的毛利率水平并与公司进行比较，细化分析主要业务营业收入、营业成本及毛利率波动情况及合理性，核查公司各主营业务的毛利率与可比公司是否存在显著差异及差异原因；

11、了解公司政府补助获取情况，查阅相关政府补助通知及规定，获取公司政府补助资料文件，分析报告期内公司政府补助变化及对公司业绩影响情况。

（二）核查结论

1、公司 2023 年营业收入增长主要原因系公司积极开拓市场，业务规模不断扩大所致；受 2023 年度收入、毛利增长和政府补助偶发性影响，扣非净利润 2022 年为负、2023 大幅增长具有合理性。

2、公司客户数量、项目数量和项目价格与公司收入规模增长相匹配，公司优质的服务提高了客户粘性，老客户同时为公司带来新的项目机会，随公司业务市场开拓，报告期内公司收入持续增长；在数字经济与云计算的驱动下，数据中心市场需求增加，公司收入变动趋势与同业可比公司变动趋势基本一致。

3、公司云平台及解决方案中各类明细业务相关收入确认依据充分，内外部证据较为齐备，收入确认方法符合《企业会计准则》规定；公司按项目制核算，各单项履约义务单独核算，相关成本、收入可明确区分，核算准确。

4、公司 IDC 及增值服务符合时段法规定，固定期限类托管服务、不固定期限类托管服务和运维服务均属于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，按时段法确认收入，符合《企业会计准则》要求；公司托管服务和运维服务在验收过程中的内外部证据主要包括销售合同及约定服务期限、招投标文件（如有）、IDC 结算单、银行回单、发票与会计凭证等，相关收入确认依据充分，内外部证据较为齐备。

5、受业务结构不同以及客户类型不同的影响，公司营业收入存在一定的季节性分布，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

6、2024 年 1-6 月公司收入规模和利润水平较上年同期增长较多，并且公司在手订单金额不断增加，订单储备情况良好，预估公司 2024 年度业绩将高于 2023 年度，公司期后经营状况持续符合挂牌条件。

7、公司主营业务收入毛利率分别为 20.05%和 24.82%，呈上升趋势，主要系云平台及解决方案和 IDC 及增值服务收入、毛利率均增加所致。云平台及解决方案中，受行业发展趋势、公司市场开拓及战略布局影响，混合云业务收入及毛利率均有所增加，IT 设备销售收入及毛利率均有所下降；云平台软件及服务报告期内毛利率分别为 98.89%和 96.77%，毛利率较高且稳定，主要系公司云平台软件的主要投入为前期研发投入，附加值较高，2023 年度云平台软件收入大幅增加，带动云平台解决方案毛利率总体提升；第三方云资源业务按净额法确认收入，收入来源主要为客户返利收入，无对应成本，各期毛利率均为 100%，收入变动较小。IDC 及托管服务中，受公司数据中心建设及发展推进，托管业务收入及毛利率均大幅增加；受业务结构变化及行业竞争影响，运维服务收入增加，毛利率有所下降。受公共卫生事件影响，公司于 2022 年内向承租方免收部分租金，导致公司 2022 年其他业务收入、毛利率为负，具有合理性。

8、公司云平台及解决方案和 IDC 及增值业务毛利率均高于行业平均水平，且符合行业发展趋势，2023 年度较 2022 年保持增长态势。受业务内容、组成结构、数据中心建设转固进度及承接业务量不同等因素影响，各公司相应业务毛利率存在一定差异，具有合理性。

9、公司各期计入政府补助的具体项目存在一定偶发性，但公司所处行业的政府补助预计具有可持续性。随着公司经营规模不断扩大，利润水平保持稳中有升，政府补助对公司业绩的影响将不断降低。

10、主办券商、会计师对公司报告期各期销售收入真实性核查执行了细节测试、函证、走访、分析程序等核查程序，经核查，公司收入确认真实、完整、准确，符合《企业会计准则》相关规定。

3、关于主要客户及供应商。

公司主要客户多为大型央国企或上市公司；主要供应商弘星大数据科技（上海）有限公司存在注册资本未缴足情形；公司存在主要客户与供应商重合情形。

请修改《公开转让说明书》主要供应商相关情况，采购内容与公司日常生产经营密切相关。

请公司说明：（1）报告期各期新、老客户数量、项目数量、金额及占比；（2）报告期内前十大项目的客户名称、客户类型、项目类型、合同金额、预付金额、履约进度及成本、确认收入金额、已回款金额、后续安排等；（3）结合数字化转型发展趋势、公司技术优势、市场竞争及主要对手情况、项目建设周期、使用周期、客户复购率、招投标及商务谈判比例等进一步说明公司发展的可持续性，公司获客过程中是否存在商业贿赂情形，招投标比例是否与同行业可比公司保持一致；（4）弘星大数据科技（上海）有限公司注册资本未缴足的原因，公司向其采购是否存在依赖；（5）主要客户与供应商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对客户及供应商的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对销售及采购的真实性、完整性、准确性发表明确意见。

请律师核查上述事项（3）并发表明确意见。

【公司回复】

请修改《公开转让说明书》主要供应商相关情况，采购内容与公司日常生产经营密切相关

公司已在《公开转让说明书》中“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”修改主要供应商相关情况，具体如下：

“2023 年度前五名供应商情况：

业务类别		云平台及解决方案、IDC 及增值服务			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额 (万元)	占采购总额 的比例 (%)
1	神州数码集团股份有限公司	否	软硬件采购	4,432.89	9.81
2	华为云计算技术有限公司	否	外购服务	4,344.60	9.62
3	浪潮集团有限公司	否	软硬件采购、 外购服务	2,928.66	6.48
4	国网安徽省电力有限公司	否	电费	1,317.27	2.92
5	合肥明泰网络有限公司	否	软硬件采购	734.80	1.63
合计		-	-	13,758.22	30.45

注 1：以上供应商交易额均包括同一控制体系内的其他公司。

注 2：神州数码集团股份有限公司包括合肥神州数码有限公司、神州数码（中国）有限公司和北京神州数码有限公司。

注 3：浪潮集团有限公司包括浪潮电子信息产业股份有限公司、济南浪潮数据技术有限公司、浪潮通信信息系统有限公司、浪潮通用软件有限公司、浪潮（北京）电子信息产业有限公司。

注 4：国网安徽省电力有限公司包括国网安徽省电力有限公司、国网安徽省电力有限公司肥西县供电公司。

2022 年度前五名供应商情况：

业务类别		云平台及解决方案、IDC 及增值服务			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额 (万元)	占采购总额 的比例 (%)
1	浪潮集团有限公司	否	软硬件采购	3,430.35	5.22
2	四川长虹佳华信息产品 有限责任公司	否	软硬件采购、外 购服务	3,391.10	5.16
3	弘星大数据科技(上海) 有限公司	否	软硬件采购	3,115.43	4.74
4	华为云计算技术 有限公司	否	外购服务	2,919.06	4.44
5	神州数码集团股份有限 公司	否	软硬件采购、外 购服务	2,401.30	3.65
合计		-	-	15,257.25	23.20

注 1：以上供应商交易额均包括同一控制体系内的其他公司。

注 2：神州数码集团股份有限公司包括合肥神州数码有限公司、神州数码（中国）有限公司和北京神州数码有限公司。

注 3：浪潮集团有限公司包括浪潮电子信息产业股份有限公司、济南浪潮数据技术有限公司、浪潮通信信息系统有限公司、浪潮通用软件有限公司、浪潮（北京）电子信息产业有限公司。”

一、报告期各期新、老客户数量、项目数量、金额及占比

报告期各期，公司新、老客户数量、项目数量、金额及占比情况如下表所示：

项目	2023 年度				2022 年度			
	客户数量 (个)	项目数量 (个)	收入 (万元)	收入占比	客户数量 (个)	项目数量 (个)	收入 (万元)	收入占比
新客户	177	195	10,259.02	24.65%	237	239	7,369.01	20.97%
老客户	325	653	31,362.17	75.35%	324	639	27,766.95	79.03%
合计	502	848	41,621.19	100.00%	561	878	35,135.96	100.00%

注 1：公司的 IT 设备销售主要同客户签订订单式合同，未按项目核算，故统计该业务项目数量时，以客户为维度，将一个客户作为一个项目进行统计。

注 2：由于第三方云资源业务以净额法核算，相关业务收入主要体现在云资源渠道商给予公司的返点，故统计项目数量时将该类业务视为一个项目。

报告期内，公司来源于老客户的收入分别为 79.03%和 75.35%，为公司的主要收入来源。公司的客户群体主要为公共服务及大中型企业，具有较高的客户粘性。

在云平台及解决方案业务上，公司紧密围绕客户的个性化需求，结合其具体业务场景和 IT 技术架构，为其提供定制化的数字化转型解决方案。通过提供定制化服务，公司的技术解决方案能够深度嵌入到客户的数字化技术架构中。由于客户的数字化技术架构与其业务流程、运营模式紧密相连，为保持业务的连续性和稳定性，客户倾向于与同一服务商建立长期合作，持续进行数字化技术架构的维护、优化及升级。

在 IDC 及增值服务业务上，因公司客户具有对 IT 基础设施维护的持续性和稳定性要求高、租赁机柜数量多、服务器放置规模大等特点，其若将业务迁移至新服务商，将会面临在应用系统迁移、数据迁移、网络迁移过程中业务中断甚至无法使用的风险，由此形成较高的客户粘性。

二、报告期内前十大项目的客户名称、客户类型、项目类型、合同金额、预付金额、履约进度及成本、确认收入金额、已回款金额、后续安排等

报告期各期，公司前十大项目的客户名称、客户类型、项目类型、合同金额、预付金额、履约进度及成本、确认收入金额、已回款金额、后续安排等相关信息已申请豁免披露。

三、结合数字化转型发展趋势、公司技术优势、市场竞争及主要对手情况、项目建设周期、使用周期、客户复购率、招投标及商务谈判比例等进一步说明公司发展的可持续性，公司获客过程中是否存在商业贿赂情形，招投标比例是否与同行业可比公司保持一致

（一）结合数字化转型发展趋势、公司技术优势、市场竞争及主要对手情况、项目建设周期、使用周期、客户复购率、招投标及商务谈判比例等进一步说明公司发展的可持续性

1、数字化转型发展趋势、公司技术优势、市场竞争及主要对手情况

（1）数字化转型发展趋势

①数字经济为数字化转型市场奠定了强大的产业需求底盘

数字经济催生了数字化转型浪潮。促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，为数字化转型市场奠定了强大的产业需求底盘。根据中国信息通信研究院数据，全球数字经济规模持续扩张，2022 年全球 51 个主要经济体数字经济规模为 41.4 万亿美元，较上年增长 2.9 万亿美元；中国数字经济总体规模在 2016 至 2022 年间逐年递增，2022 年达到 50.2 万亿元，同比增长 10.3%，并预计到 2025 年将达到 70.8 万亿元。

②新一代信息技术革命正成为数字化转型服务市场的一个关键驱动力，引领着行业趋势的变化

根据 Mordor Intelligence 的分析，预计到 2029 年，全球数字化转型市场将以 21.32% 的复合年增长率增长，达到 44.6 亿美元的规模。根据中国信息通信研究院数据及 IDC《2023 年第二版全球数字化转型支出指南》预测，数字化转型支出将持续保持两位数稳定增长，2027 年全球数字化转型支出将达到近 3.9 万亿美元，五年复合年增长率为 16.1%。数字化转型市场的增长在很大程度上得益于人工智能、机器学习、物联网（IoT）、云计算等先进技术的融合与应用。这种技术驱动产业转型的变革模式，正在塑造数字化转型服务市场的未来趋势，推动企业进行更深层次的技术整合和业务创新。

③人工智能 2.0 时代的到来，为云计算及数据中心市场带来了双重利好

首先，算力需求的显著增长直接推动了数据中心的快速扩容和技术创新，市场增速显著。其次，数字化转型服务正向数智化价值的深水区演进，即从简单的数据收集和处理，转向深度学习和智能决策，这要求更高级的数据分析和应用能力。数字化转型不仅提高了企业运营效率，还为企业开拓了新的商业模式和增长点，进一步加速了整个行业的数字化进程。

（2）公司技术优势

公司凭借在云计算及数据中心领域的深厚积累，形成了两大技术能力及优势，具体情况如下：

①公司拥有“云计算+服务”的标准化运营服务后台能力，实现业务的纵向横向的“双覆盖”

基于多年自有数据中心运营服务实战经验积累和沉淀，公司研发了数据中心运营管理平台软件。该平台软件是推动新型数据中心运营服务数字化的核心工具，其涵盖“运行维护”“流程管理”“云管”及“运营决策”四大数据中心运营关键业务模块，提供了数据中心基础设施监控、IT 系统集中管理与运维、智能监控预警及智能运营服务的一体化管理能力。

依托数据中心运营服务的数字化工具，公司实现了对数据中心资源的精细化、自动化、智能化管理。通过将数字化工具与运营服务技术、成熟的数据中心管理制度和规范流程相融合，公司成功构建了标准化的运营服务后台能力，进而实现了公司业务的纵向横向“双覆盖”：纵向可支撑公司物理托管、云托管、算力托管、运维等多种服务模式，横向可管理全国多地的数据中心，确保服务的一致性、高效性和稳定性。

②公司拥有“一站式”的企业数字化转型产品服务矩阵，能够在客户数字化转型的每一个关键阶段提供持续、高效且定制化的专业服务

公司构建了多层级的企业数字化转型产品服务矩阵，能够为客户提供贴身的“一站式”数字化转型服务。公司的产品服务矩阵自下而上覆盖客户数据中心基础设施层、云计算架构层、数据架构层至行业数据应用层，每一层都精准对接客户不同阶段的数字化需求。

面对客户数字化转型过程中多云协同管理及数据管理应用的两大挑战，公司

研发了混合云多云管理平台和数据运营管理平台。其中，混合云多云管理平台能够帮助客户实现多云架构的资源可视、可管、可控，跨云资源调度和编排，对混合云环境的云资源实现全生命周期的管理，实现资源的统一计费管理，并形成了多项发明专利；数据运营管理平台通过整合客户内部核心业务系统，融合外部生态数据，帮助客户实现数据采集、数据处理、数据汇聚、数据挖掘、建模、算法、分析、应用等功能，进而实现对数据的全生命周期的管理。

公司通过将上述具有自主知识产权的云平台软件融入产品服务各层级中，以此为轴心，实现了层与层之间的无缝对接和数据共享，为公司提供了面向客户数字化转型的各个阶段提供全流程、全场景技术支撑的能力，同时可以支撑客户未来运营期的数据汇聚、数据治理和数据运营等业务。

（3）市场竞争及主要对手情况

公司市场竞争及主要对手情况具体参见“问题 1.关于公司业务及合法合规性。……”之“一、①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，……”之“（三）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势”。

2、项目建设周期、使用周期、客户复购率、招投标及商务谈判比例

（1）项目建设周期

报告期内，公司各类业务平均建设周期如下：

主营业务类型	产品服务类型	项目建设或服务周期
云平台及解决方案	混合云	1-12 个月
	IT 设备销售	1 个月以内
	第三方云资源	1 个月以内
	云平台软件及服务	1-3 个月
IDC 及增值服务	托管服务	时段法，履约期间为 1-3 年左右
	运维服务	时段法，履约期间为 1-3 年左右

云平台及解决方案中，混合云业务主要为客户提供构建云基础架构及环境以

及数据采集、汇聚、应用等解决方案服务，主要属于系统集成类业务，包括咨询规划、方案设计、产品选型、平台搭建、集成交付等环节，项目周期较长，为 1-12 个月不等；云平台软件及服务主要是公司为客户交付自研软件产品，包括运行和验收，交付时间较短，为 1-3 个月不等；IT 设备销售主要为客户交付硬件设备，涉及的安装调试环节较少，交付周期较快，一般为 1 个月以内完成。

IDC 及增值服务中，托管服务和运维服务均在一段时间内履约，按时段法确认收入，各项目合同约定履约期间为 1-3 年左右。

（2）使用周期

公司主营业务系为公共服务及大中型企业客户提供一站式数字化服务，包括提供云平台及解决方案、IDC 及增值服务。公司提供的云平台及解决方案一般会形成整套云基础架构及环境以及数字化解决方案，在不做改动的情况下其使用周期一般是 3-5 年。公司提供的 IDC 及增值服务对客户一般不会形成对应资产，使用周期为合同约定的服务期限，一般为 1-3 年。

（3）客户复购率

报告期内，公司客户数量及复购率情况如下表所示：

项目	2023 年度	2022 年度
客户总数（个）	502	561
其中重复购买的客户数量（个）	325	324
复购率（按客户数量）	64.74%	57.75%
复购率（按交易金额）	75.35%	79.03%

如上表所示，报告期内公司按客户数量计算的复购率分别为 57.75%和 64.74%，按照交易金额计算的复购率分别为 79.03%和 75.35%，公司客户粘性较强。

3、招投标及商务谈判比例

报告期内，公司招投标及商务谈判比例情况如下：

获客方式	2023 年度		2022 年度	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
招投标	18,397.42	44.20	15,873.79	45.18

获客方式	2023 年度		2022 年度	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
商务谈判	22,234.04	53.42	18,761.79	53.40
其他	989.73	2.38	500.39	1.42
合计	41,621.19	100.00	35,135.96	100.00

报告期各期，公司通过招投标方式取得的收入分别为 15,873.79 万元和 18,397.42 万元，占当期营业收入的比例分别为 45.18%和 44.20%；商务谈判取得的收入分别为 18,761.79 万元和 22,234.04 万元，占当期营业收入的比例分别为 53.40%和 53.42%。报告期各期，公司通过招投标方式取得的收入占比保持在 40%以上。通常情况下，规模较大的客户倾向于通过招投标方式选择供应商，并对供应商的技术水平、资质证书及项目经验提出较高要求，公司能够在招投标过程中凭借技术、经验、资质等方面的优势顺利中标证明公司具有较强的市场竞争优势。

综上，公司所在的数字化转型服务市场行业发展趋势较好，规模体量大、增速可观，市场空间充足。当前，公司已在云计算及数据中心领域具有深厚的积累，从技术来看，公司拥有两大技术优势，即“云计算+服务”的标准化运营服务后台能力和“一站式”的企业数字化转型产品服务矩阵；从获客方式来看，公司通过招投标方式取得的收入占比保持在 40%以上，客户质量较高，公司具有较强的市场竞争优势。基于公司项目建设周期、客户使用周期不长，且公司客户粘性较强、复购率较高的特点，公司发展具有可持续性。

（二）公司获客过程中是否存在商业贿赂情形，招投标比例是否与同行业可比公司保持一致

根据公司的主要业务合同、相关项目的招投标文件、《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》、董监高的无犯罪记录证明、公司制定的《廉洁从业管理办法》、公司出具的声明、公司主要客户、主要供应商的访谈记录等资料，并经登录裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站进行检索，经核查，公司通过招投标、商务谈判等方式获取客户，获客过程中不存在商业贿赂情形。

公司同行业可比公司包括铜牛信息、数据港、拓维信息、佳都科技，经查询，该等公司公开披露的信息均不涉及具体的招投标占比情况，因此无法判断公司招投标比例是否与同行业可比公司保持一致。

四、弘星大数据科技（上海）有限公司注册资本未缴足的原因，公司对向其采购是否存在依赖

弘星大数据科技（上海）有限公司基本情况如下：

单位：万元

公司名称	关系	注册资本	实缴资本	注册资本未缴足原因
弘星大数据科技（上海）有限公司	供应商	1,000.00	0.00	出于其自身的资金安排

报告期内，公司仅 2022 年度向弘星大数据科技（上海）有限公司采购。公司 2022 年度对其采购金额占公司全年采购额的 4.74%，占比较低，公司对其采购不存在依赖情形。

五、主要客户与供应商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

报告期内，公司存在客户、供应商重合的情形，各期重合客户、供应商采购金额及销售金额如下：

项目	2023 年度	2022 年度
公司对重合客户、供应商采购金额（万元）	6,937.61	5,664.94
采购金额占公司采购总额的比例（%）	15.36	8.61
公司对重合客户、供应商销售金额（万元）	5,690.12	6,798.68
销售金额占公司营业收入的比例（%）	13.66	19.36

报告期内，公司对重叠客户、供应商采购金额为 5,664.94 万元和 6,937.61 万元，占当期采购总额的比例分别为 8.61%和 15.36%；公司对重叠客户、供应商销售金额为 6,798.68 万元和 5,690.12 万元，占当期营业收入的比例为 19.36%和 13.66%。

公司向上述公司提供云平台及解决方案和 IDC 及增值服务；同时，为满足自身业务需要，公司向上述供应商进行软硬件设备、外购服务、数据中心建设、房屋租赁等内容的采购。公司与上述重合客户、供应商的交易均基于业务实际需要开展进行，相关交易均不属于同一业态，收付款均分开核算，销售和采购真实，不存在虚增收入和采购的情况。

报告期内，公司与主要客户供应商重叠主体的交易情况如下：

重叠主体名称	销售业务				采购业务				相关交易是否属于同一业态
	2023 年度		2022 年度		2023 年度		2022 年度		
	收入类别	收入金额（万元）	收入类别	收入金额（万元）	采购内容	采购额（万元）	采购内容	采购额（万元）	
安徽中科大国祯信息科技有限公司	云平台及解决方案、IDC及增值服务	595.50	云平台及解决方案、IDC及增值服务	2,099.50	房屋租赁	116.66	房屋租赁	102.14	不 属 于 同 一 业 态
中国移动通信集团安徽有限公司、合肥分公司、芜湖分公司	云平台及解决方案、IDC及增值服务	2,682.27	云平台及解决方案、IDC及增值服务	1,036.48	外购服务	56.56	外购服务	148.48	不 属 于 同 一 业 态
安徽云信服信息技术有限公司	云平台及解决方案	587.96	云平台及解决方案	40.58	软硬件采购	37.73	软硬件采购、外购服务	102.17	不 属 于 同 一 业 态
安徽合华信息科技有限公司	-	-	云平台及解决方案	618.29	软硬件采购、外购服务	248.09	数据中心建设、软硬件采购	899.01	不 属 于 同 一 业 态
合肥奇骏自动化控制有限公司	云平台及解决方案	169.35	云平台及解决方案	33.29	软硬件采购	449.74	软硬件采购	645.03	不 属 于 同 一 业 态

报告期内，公司与客商重叠主体的交易均不属于同一业态，项目地点、业务类型、客户群体均不相关。涉及采购的商品等均未指定用途，均不属于受托代工业务；客户供应商重叠主要基于业务实际需要开展进行，仅当未来存在相关业务需求时可以继续开展合作，相关业务不存在持续稳定发生的情形。

综上所述，客户供应商重合涉及的交易均为独立的业务，收付款独立核算、不存在收付相抵情况；采购及销售均为真实业务，不存在虚增收入的情况。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对客户及供应商的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对销售及采购的真实性、完整性、准确性发表明确意见

（一）核查程序

1、客户核查程序

（1）了解公司与收入相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

（2）对公司主要客户进行函证，就报告期内各期的收入金额进行确认

报告期内有关销售函证及替代测试金额和比例情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	41,621.19	35,135.96
营业收入函证金额（万元）	34,244.10	27,986.48
函证比例	82.28%	79.65%
回函确认金额（万元）	31,839.35	25,651.79
回函确认比例	76.50%	73.01%
替代测试检查金额（万元）	2,404.75	2,334.69
替代测试检查比例	5.78%	6.64%
函证及替代测试检查比例	82.28%	79.65%

（3）对公司主要客户进行实地走访，就公司与其合作情况进行访谈确认

对主要客户进行实地查看，访谈客户相关人员，了解客户基本情况及双方合作情况，报告期各期，对客户走访的占比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	41,621.19	35,135.96
走访确认收入金额（万元）	24,906.87	19,109.53
走访确认收入比例	59.84%	54.39%

（4）抽查了公司销售合同、招投标文件（如有）、出入库单、验收单、银行回单、发票与会计凭证销售的凭证；

(5) 通过全国企业信用信息公示系统、天眼查等数据库，查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要客户是否存在关联关系。

2、供应商核查程序

(1) 了解及评价采购循环相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制程序执行的有效性；

(2) 获取供应商采购明细表，分析公司向主要供应商的采购数量、采购金额是否正常；

(3) 对主要供应商采购订单、采购合同、送货单、入库单、采购发票、付款单据等相关记录逐笔进行检查，并与会计记录进行核对，检查会计记录的准确性；

(4) 对主要供应商进行实地访谈，就公司与其合作情况进行访谈确认

报告期各期，对供应商走访的占比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
采购总额（万元）	45,385.93	66,317.19
走访确认收入金额（万元）	24,806.18	47,880.36
走访确认收入比例	54.66%	72.20%

(5) 对公司主要供应商采购情况实施了函证程序，函证各期采购额及期末往来余额，对于未回函的部分，实施了替代程序，抽查了采购原始单据及期后付款等；

报告期内有关采购函证及替代测试金额和比例情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
采购额（万元）	45,385.93	66,317.19
采购函证金额（万元）	36,801.17	56,620.40
函证比例	81.08%	85.38%
回函确认金额（万元）	35,890.88	56,081.87
回函确认比例	79.08%	84.57%
替代测试检查金额（万元）	910.29	538.53

项目	2023 年度	2022 年度
替代测试检查比例	2.01%	0.81%
函证及替代测试检查比例	81.08%	85.38%

(6) 通过全国企业信用信息公示系统、天眼查等数据库，查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要供应商是否存在关联关系。

(二) 核查结论

1、报告期各期，公司通过招投标方式取得的收入分别为 15,873.79 万元和 18,397.42 万元，占当期营业收入的比例分别为 45.18%和 44.20%；商务谈判取得的收入分别为 18,761.79 万元和 22,234.04 万元，占当期营业收入的比例分别为 53.40%和 53.42%。公司发展具有可持续性；公司在获客过程中不存在商业贿赂情形，同行业可比上市公司未公布招投标占比数据，因此无法判断公司招投标比例是否与同行业可比公司保持一致。

2、弘星大数据科技（上海）有限公司的注册资本未缴足主要系出于其自身的资金安排，公司对其采购占公司整体采购金额较低，对其不存在依赖性。

3、公司存在客户及供应商重合情形，但其销售和采购均不属于同一业态，收付款均单独核算，不存在收支相抵的情形。销售和采购均为真实发生，不存在虚增收入的情形。

【律师回复】

请律师核查上述事项（3）并发表明确意见

(一) 核查程序

1、访谈公司总经理，了解公司数字化转型发展趋势、公司技术优势、市场竞争、主要对手情况、项目建设周期、使用周期、客户复购率等情况；

2、查阅公司主要业务合同及来源文件、获取主要客户的访谈记录；取得公司关于业务来源情况的统计表；

3、查阅公司《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》、董监高的无犯罪记录证明、公司制定的《廉洁从业管理办法》；

- 4、登录裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站进行检索；
- 5、查询同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等公开信息。

（二）核查结论

经核查，公司发展具有可持续性；公司获客过程中不存在商业贿赂情形；同行业可比上市公司未披露招投标占比数据，因此无法判断公司招投标比例是否与同行业可比公司保持一致。

4、关于应收账款。

2022 年末、2023 年末公司应收账款余额分别 19,505.93 万元、24,412.03 万元，占流动资产比重较高，报告期内有所增长。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款的期后回款情况。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据是否合理，计提金额是否充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性；（4）公司与奇瑞集团合作的具体情况，对其存在大额应收账款的原因，账龄为 1-2 年的应收账款所对应的合同、公司与其是否存在纠纷或争议，应收账款的可回收性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【补充披露】

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款的期后回款情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露如下：

“②应收账款逾期情况

报告期内，公司应收账款账龄主要为 1 年以内。公司综合考虑应收账款账龄情况、客户付款特点及应收账款历史回款情况，将账龄 1 年以上的应收账款视为逾期款项。报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,188.96 万元和 1,667.05 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 10.92%和 6.62%，占比较低。公司主要逾期应收账款客户为大中型企业、国有企业等，客户资信状况较好，商业信用良好，具有稳定的资金来源。上述客户受内部经费支付计划、付款审批流程等影响，回款周期有所延长，使得部分客户存在应收账款逾期的情

形。针对逾期应收账款，公司已采取电话催收、现场面谈、诉讼等措施催收，截至本公开转让说明书签署日，公司逾期应收账款期后回款比例分别为 67.31% 和 33.94%。

③应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 20,048.89 万元和 25,173.50 万元。截至本公开转让说明书签署日，公司应收账款期后回款金额分别为 18,711.67 万元和 14,337.18 万元，期后回款占应收账款期末余额的比例分别为 93.33%和 56.95%，期后回款情况较好。”

【公司回复】

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

（一）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的原因及合理性

1、公司对客户的信用政策、结算方式

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 20,048.89 万元和 25,173.50 万元。报告期内，公司未对主要客户设定统一的信用政策，在与客户签订销售合同时，会根据不同客户的实际情况，综合考虑客户类型、资信情况、合作历史、项目规模等因素，给予不同的信用政策。实际执行过程中，公司货款结算周期一般为 3-12 个月。

2、收入变动情况

报告期内，公司营业收入分别为 35.135.96 万元和 41.621.19 万元，收入规模不断增长，导致报告期各期末应收账款余额较大，占比较高。报告期内，公司应收账款金额变动情况与持续增长的收入规模相匹配。报告期内，公司应收账款期末余额较大的主要原因分析如下：

（1）公司收入存在季节性特征，临近期末形成的收入未达付款节点

公司客户按照合同约定的履约付款节点，该付款节点与收入确认进度通常会存在一定差异。报告期内，公司主要客户系政府事业单位、国有企业及大中型企

业，受预算管理体制、招投标制度和采购习惯的影响，该类客户多在下半年开始项目招标及采购批示，使得项目在第三、四季度实施、验收并确认收入。临近期末的项目虽达到收入确认条件，但未达合同约定的付款节点，使得公司应收账款期末余额较大。

（2）受客户内部付款结算安排影响，回款周期延长

报告期内，受公司主要客户的性质影响，上述客户的内部经费支付计划、付款审批流程等流程较长，在确认自身付款结算义务后，需报各级主管部门、财政部门及内部多部门审批，待审批通过后根据预算安排进行拨付，从而导致其回款进程延长，使得报告期末公司应收账款余额较大。

综上，公司收入规模增加，应收账款余额及占比随之增加。受公司收入的季节性、主要客户性质及其内部付款结算安排等因素影响，公司应收账款余额及占比较高，具有合理性。

（二）是否与同业可比公司保持一致

报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款余额、应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

公司名称	项目	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31
铜牛信息 (300895)	应收账款余额（万元）	11,472.34	22,789.29
	营业收入（万元）	27,791.61	44,129.90
	应收账款余额占营业收入比例	41.28%	51.64%
数据港 (603881)	应收账款余额（万元）	12,081.32	8,814.75
	营业收入（万元）	154,213.35	145,539.58
	应收账款余额占营业收入比例	7.83%	6.06%
拓维信息 (002261)	应收账款余额（万元）	131,323.67	63,040.64
	营业收入（万元）	315,414.17	223,666.15
	应收账款余额占营业收入比例	41.64%	28.19%
佳都科技 (600728)	应收账款余额（万元）	362,797.91	358,176.89
	营业收入（万元）	622,752.54	533,638.34
	应收账款余额占营业收入比例	58.26%	67.12%
公司	应收账款余额（万元）	25,173.50	20,048.89

公司名称	项目	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31
	营业收入（万元）	41,621.19	35,135.96
	应收账款余额占营业收入比例	60.48%	57.06%

注：同行业可比公司的数据来自定期报告、招股说明书等公开披露信息。

如上表所示，公司应收账款余额占营业收入比例与同行业可比公司铜牛信息、拓维信息和佳都科技接近，主要系公司、拓维信息和佳都科技的主要客户类型较为相似，主要为政府事业单位、国有企业及大中型企业等客户，铜牛信息的主要客户为互联网和金融企业等。受上述客户内部支付流程影响，回款进程延长，导致报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例较高。

报告期各期末，同行业可比公司数据港的应收账款余额占营业收入的比例较低，主要系数据港主要客户为大中型互联网企业，资金实力较强，客户支付流程审批较快，基本能按照合同约定支付款项，回款速度较及时。因此，报告期各期末，数据港的应收账款余额占营业收入的比例小于公司、铜牛信息、拓维信息和佳都科技。

综上，公司应收账款余额占营业收入比例较高，与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

二、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

1、公司应收账款逾期比例是否较高

报告期各期末，公司应收账款余额、应收账款逾期、逾期金额占比及期后回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	25,173.50	20,048.89
逾期应收账款	1,667.05	2,188.96
逾期金额占比	6.62%	10.92%

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期后回款金额	14,337.18	18,711.67
期后回款比例	56.95%	93.33%

注：公司应收账款的期后回款系截至本反馈意见回复出具日。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 20,048.89 万元和 25,173.50 万元，逾期应收账款金额分别为 2,188.99 万元和 1,667.05 万元，逾期应收账款金额占应收账款余额的比例分别为 10.92%和 6.62%，占比较低。

2、如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 10.92%和 6.62%，逾期应收账款占比较低。

报告期各期，公司未对主要客户设定统一的信用政策，而是结合客户类型、资信情况、合作历史、项目规模等因素，给予不同的信用政策，且报告期内未发生变化。为控制应收账款回收风险，公司也加大了对应收账款的催收力度，不存在宽信用促收入的情形。

报告期内，公司应收账款对应客户的回款不存在回款障碍。公司主要客户为政府事业单位、国有企业及大中型企业等，上述客户资信状况较好，商业信用良好，具有稳定的资金来源。报告期后，公司存在应收账款的客户已陆续回款。截至本反馈意见回复出具日，公司期后回款金额分别为 18,711.67 万元和 14,337.18 万元，期后回款占各期末应收账款余额的比例分别为 93.33%和 56.95%，相关应收账款期后回款情况较好，应收账款回款风险较低，不存在回款障碍。

（二）对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

1、对于逾期应收账款公司后续管理措施

针对逾期应收账款，公司制定了相应应收款项管理内控制度，加强对逾期应收款项回收的管理，以降低应收款项坏账风险。

为加大逾期应收账款的回收力度，根据相关内控制度，公司已落实了逾期应收账款回款追踪的管理责任：财务管理部负责逾期应收账款跟踪和信息反馈，对逾期应收账款实行全程跟踪管理，督促营销中心及时催收；营销中心负责客户沟通、资料收集和款项催收，及时将催收情况和客户经营状况等信息反馈给财务管理部。

对于逾期应收账款，公司已指派销售人员结合逾期时间、逾期金额、客户资信等情况，采取电话催收、现场面谈、诉讼等措施进行催收。此外，财务管理部已定期召开应收账款管理会议，分析存在逾期应收账款客户的资信、应收账款风险等信息，制定针对性的催收措施保障回款进度；营销中心已加大应收账款责任制实施力度，提高应收账款回款追踪效率。

截至本反馈意见回复出具日，公司对逾期应收账款回收的应对措施有效，回款情况良好。

2、是否约定付款时限及违约责任

在日常经营活动中，公司与客户间签订的销售合同或框架协议通常会约定付款时限以及违约责任，公司据此与客户进行款项结算并催收相应款项。

三、1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据是否合理，计提金额是否充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

（一）1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

报告期各期末，公司按照账龄组合计提坏账的应收账款情况如下：

账龄	2023 年 12 月 31 日		
	应收账款余额（万元）	占比情况	坏账准备（万元）
1 年以内	23,506.45	93.38%	303.97
1 年以上	1,667.05	6.62%	457.50
合计	25,173.50	100.00%	761.47
账龄	2022 年 12 月 31 日		
	应收账款余额（万元）	占比情况	坏账准备（万元）
1 年以内	17,859.93	89.09%	208.86
1 年以上	2,188.96	10.91%	334.10
合计	20,048.89	100.00%	542.96

报告期各期末，公司应收账款账龄主要为 1 年以内，账龄 1 年以上的应收账款金额分别为 2,188.96 万元和 1,667.05 万元，占各期末应收账款的比例分别为 10.91%和 6.62%，占比较小。

报告期内，公司主要逾期应收账款客户主要为国有企业、大中型企业等，上述客户均处于正常经营状态，资信良好，不存在应收账款无法收回的风险。报告期内，公司存在1年期以上的应收账款未收回的情形，主要系：（1）部分客户与公司约定的付款条款为背靠背付款，受终端客户内部经费支付计划、付款审批流程等影响，终端客户对客户的回款周期延长，使得客户对公司的回款进程相应延长；（2）受客户内部经费支付计划、付款审批流程等影响，回款进程有所延长。截至本反馈意见回复出具日，公司已指派销售人员与客户保持沟通，关注回款进度，预计不会对公司造成重大不利影响。

截至本反馈意见回复出具日，公司1年期以上应收账款的期后回款情况如下：

账龄	2023年12月31日			
	应收账款余额 (万元)	占比情况	期后回款金额 (万元)	期后回款比例
1年以内	23,506.45	93.38%	13,771.30	58.59%
1年以上	1,667.05	6.62%	565.88	33.94%
合计	25,173.50	100.00%	14,337.18	56.95%
账龄	2022年12月31日			
	应收账款余额 (万元)	占比情况	期后回款金额 (万元)	期后回款比例
1年以内	17,859.93	89.09%	17,238.30	96.52%
1年以上	2,188.96	10.91%	1,473.37	67.31%
合计	20,048.89	100.00%	18,711.67	93.33%

公司高度重视对客户应收账款的管理工作，已积极采取一系列的应对措施。公司已制定应收账款管理等内控制度，落实了应收账款回款追踪的管理责任，加强应收账款的回收工作，并重点对1年期以上的应收账款进行催收。在催收过程中，公司根据整体应收账款变化趋势和风险控制措施及时调整催收措施，提高应收账款回款追踪效率。

（二）公司应收账款坏账准备计提依据是否合理，计提金额是否充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

1、公司应收账款坏账准备计提依据是否合理，计提金额是否充分

对于划分为组合的应收账款，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照

表，计算预期信用损失。

公司基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
6 个月以内	1.00%
6 个月以上至 1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

报告期内，公司主要客户系政府事业单位、国有企业及中大型企业等，上述客户资信状况较好，商业信用良好，具有稳定的资金来源。对于应收账款，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，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。公司将该应收账款按类似信用风险特征进行组合，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，计算预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

综上所述，报告期内，公司结合自身实际经营情况和客户的特点，采用合理的坏账准备比例，公司坏账准备计提政策具有合理性，应收账款坏账计提充分、谨慎。

2、计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策比较情况如下：

账龄	铜牛信息 (300895)	数据港 (300895)	拓维信息 (002261)	佳都科技 (002261)	公司
6 个月以内	5.00%	-	5.00%	-	1.00%
6 个月以上至 1 年以内	5.00%	10.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	30.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	80.00%	20.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	100.00%	80.00%	80.00%	80.00%

账龄	铜牛信息 (300895)	数据港 (300895)	拓维信息 (002261)	佳都科技 (002261)	公司
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司的数据来自定期报告、招股说明书等公开披露信息。

整体来看，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。公司将1年以内的账龄拆分为6个月以内和6个月以上至1年以内，分别按1.00%和5.00%计提应收账款坏账准备。上述将账龄1年内的应收账款拆分后分段计提坏账准备的方式，与佳都科技、数据港较为接近。

报告期内佳都科技和数据港账龄6个月以内的坏账计提比例分别为0.00%和0.00%，相比之下，公司6个月以内的坏账计提比例更为谨慎。公司账龄6个月以上至1年以内的坏账计提比例为5.00%，佳都科技和数据港的计提比例分别为5.00%和10.00%，公司6个月以上至1年以内的坏账计提比例与佳都科技一致。报告期内，公司1年以上账龄的应收账款计提比例整体与可比铜牛信息、拓维信息较为接近。

综上，公司应收账款坏账准备计提依据合理，坏账计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异，应收账款坏账计提比例具有合理性。

四、公司与奇瑞集团合作的具体情况，对其存在大额应收账款的原因，账龄为1-2年的应收账款所对应的合同、公司与其是否存在纠纷或争议，应收账款的可回收性

（一）公司与奇瑞集团合作的具体情况，对其存在大额应收账款的原因

报告期内，公司与奇瑞集团合作的具体情况如下：

1、2023 年度

序号	客户名称	业务类型	应收账款余额（万元）	应收账款账龄情况	期后回款金额（万元）	期后回款比例
1	奇瑞汽车股份有限公司	混合云、第三方云资源	991.17	1 年以内	639.95	64.57%
2	芜湖奇瑞信息技术有限公司	第三方云资源	612.76	1 年以内	330.66	53.96%
3	安徽得壹能源科技有限公司	混合云	441.62	1 年以内	419.70	95.04%
4	得壹能源科技（铜陵）有限责任公司	混合云	187.93	1 年以内	-	-

序号	客户名称	业务类型	应收账款余额（万元）	应收账款账龄情况	期后回款金额（万元）	期后回款比例
5	奇瑞新能源汽车股份有限公司	第三方云资源	184.29	1年以内、1-2年	105.88	57.46%
6	开瑞新能源控股有限公司	第三方云资源	181.43	1年以内	161.42	88.97%
7	芜湖雄狮汽车科技有限公司	第三方云资源	157.23	1年以内	94.53	60.12%
8	奇瑞控股集团有限公司	托管服务	85.73	1年以内	-	-
9	奇瑞商用车（安徽）有限公司	第三方云资源	78.29	1年以内	-	-
10	大卓智能科技有限公司	第三方云资源	73.96	1年以内	73.96	100.00%
11	安徽奇瑞汽车销售有限公司	第三方云资源	56.55	1年以内	14.14	25.00%
12	瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司	第三方云资源	13.27	1年以内	13.27	100.00%
合计			3,064.21	-	1,853.50	60.49%

注：奇瑞集团的期后回款系截至本反馈意见回复出具日。

2、2022 年度

序号	客户名称	业务类型	应收账款余额（万元）	应收账款账龄情况	期后回款金额（万元）	期后回款比例
1	芜湖奇瑞信息技术有限公司	第三方云资源	451.34	1年以内	451.34	100.00%
2	奇瑞汽车股份有限公司	第三方云资源	315.38	1年以内	315.38	100.00%
3	奇瑞新能源汽车股份有限公司	第三方云资源	109.84	1年以内	108.47	98.75%
合计			876.56	-	875.19	99.84%

注：奇瑞集团的期后回款系截至本反馈意见回复出具日。

3、公司对奇瑞集团存在大额应收账款的原因

报告期内，公司对奇瑞集团的业务规模分别为 2,403.90 万元和 8,758.60 万元，业务规模增幅 264.35%，主要系奇瑞集团及其下属子公司逐步开展统一云化架构、云网互联等信息化建设，向公司采购混合云、第三方云资源和托管服务增加。报告期各期末，公司对奇瑞集团的应收款项分别为 876.56 万元和 3,064.21 万元，主要系奇瑞集团发展迅速，与公司合作较好，部分项目于下半年签订，截至报告

期末未达合同约定的付款节点，所形成的应收账款尚在结算期内，使得各期末公司对奇瑞集团应收账款增加。此外，受奇瑞集团的内部经费支付计划、内部付款审批流程等影响，奇瑞集团的回款进程延长，也导致各期末公司对奇瑞集团存在大额应收账款。

截至本反馈意见回复出具日，奇瑞集团的应收账款期后回款金额分别为 875.19 万元和 1,853.50 万元，应收账款期后回款占各期末应收账款余额比例分别为 99.84%和 60.49%，应收账款期后回款情况较好，应收账款回款风险较低。

综上，报告期内公司与奇瑞集团的合作均存在真实交易背景，应收账款较高具有合理性。截至本反馈意见回复出具日，奇瑞集团期后回款情况良好，不存在回款障碍。

（二）账龄为 1-2 年的应收账款所对应的合同、公司与其是否存在纠纷或争议，应收账款的可回收性

报告期各期末，奇瑞集团账龄为 1-2 年的应收账款余额分别为 0.00 万元和 1.37 万元，占奇瑞集团应收账款余额的比例分别为 0.00%和 0.04%，占比较低。2023 年末，奇瑞集团账龄为 1-2 年的应收账款对应合同内容为第三方云资源，合同金额为 10.18 万元，应收账款余额为 1.37 万元。截至本反馈意见回复出具日，公司对奇瑞集团账龄为 1-2 年的应收账款余额为 0.00 万元，不存在纠纷或争议。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司主要客户的销售合同，了解公司客户信用政策，核查报告期内公司对主要客户的信用期是否发生重大变化；

2、获取并查阅公司与销售及收款相关的内控制度，核实关键内部控制制度的设计合理性和运行有效性，对存在大额应收账款客户的合同执行细节测试；

3、选取报告期内公司应收账款的主要客户，对上述客户执行函证程序，核实报告期各期末应收账款金额的真实性和准确性；针对未回函客户，主办券商及会计师执行了替代程序，获取确认应收账款的支持性文件并核实期后回款情况；

4、对应收账款的主要客户执行走访程序，了解客户基本背景、交易情况、业务流程、结算周期、支付方式以及公司与其是否存在纠纷或争议等情况；

5、核查公司应收账款坏账计提政策是否合理，查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业可比公司的坏账政策，并与公司坏账政策进行对比分析，判断公司应收账款坏账准备计提政策是否与同行业可比公司存在显著差异；

6、核查公司主要客户应收账款余额是否存在逾期情况，了解应收账款逾期原因；通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要客户类型及资信情况、财务情况、相关诉讼情况，核实是否存在应收账款无法收回的风险；

7、取得公司与奇瑞集团的具体项目合同，了解项目的实际情况与付款流程，分析判断期末存在大额应收账款的合理性，核查公司对奇瑞集团的应收账款情况。

（二）核查结论

1、公司已补充披露应收账款逾期情况和应收账款的期后回款情况。

2、报告期各期末，公司应收账款余额及占比较高的情况与公司信用政策、结算方式、收入变动等相匹配，应收账款变动情况符合公司实际经营情况，与同行业可比公司不存在显著差异。

3、报告期内，公司应收账款逾期比例较低，不存在宽信用促收入的情况。报告期各期末，公司逾期应收账款的期后回款情况良好，不存在回款障碍。

4、报告期内，公司1年以上应收账款均系正常业务开展形成，主要客户为国有企业、大中型企业等，资信良好，经营状况正常。公司已采取积极措施催收款项，预计不会对公司经营造成重大不利影响，不存在款项预计无法收回的情形。

5、报告期内，公司应收账款坏账准备计提依据合理，坏账准备计提充分。应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在显著差异。

6、报告期内，公司与奇瑞集团合作情况良好，应收账款较高具有合理性，奇瑞集团期后回款情况较好，公司与其不存在纠纷或争议。

5、关于存货。

2022 年末、2023 年末，公司存货余额分别为 5,545.03 万元、4,900.12 万元，包括库存商品和合同履约成本。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司说明：（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效；（3）存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等；存货跌价准备具体计提方法，合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

【补充披露】

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“①存货库龄情况

报告期内，公司存货库龄情况如下：

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
库存商品	1 年以内	1,099.29	62.38	2,422.33	90.55
	1-2 年	601.64	34.14	252.71	9.45
	2 年以上	61.38	3.48	-	-
	合计	1,762.31	100.00	2,675.04	100.00
合同履约成本	1 年以内	1,830.59	57.12	2,935.85	98.34
	1-2 年	1,374.19	42.88	49.61	1.66

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
	2 年以上	-	-	-	-
	合计	3,204.78	100.00	2,985.46	100.00
合计	1 年以内	2,929.88	58.99	5,358.18	94.66
	1-2 年	1,975.83	39.78	302.32	5.34
	2 年以上	61.38	1.24	-	-
	合计	4,967.09	100.00	5,660.50	100.00

报告期各期末，公司存货以 1 年以内为主，其账面余额分别为 5,358.18 万元和 2,929.88 万元，占各期末存货账面余额的比例分别为 94.66%和 58.99%，库龄结构良好。2023 年末，因个别项目受客户需求变更、方案调整等因素影响，项目建设周期超过 1 年，导致 1-2 年合同履约成本增加，使得 1-2 年库龄存货余额有所增加。公司存货存放状态良好，不存在异常。

②存货期后结转情况

报告期内，公司存货期后结转情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额 （万元）	期后结转额 （万元）	结转比例 （%）	账面余额 （万元）	期后结转额 （万元）	结转比例 （%）
库存商品	1,762.31	648.98	36.83	2,675.04	2,153.72	80.51
合同履约成本	3,204.78	2,756.55	86.01	2,985.46	2,985.46	100.00
合计	4,967.09	3,405.54	68.56	5,660.50	5,139.18	90.79

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末和 2023 年末存货余额期后结转金额分别为 5,139.18 万元和 3,405.54 万元，结转比例分别为 90.79%和 68.56%，结转情况总体良好。”

【公司回复】

一、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

（一）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配

1、公司存货分类及结构与同行业可比公司不存在明显差异

报告期内，存货分类及结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司	项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		账面余额 (万元)	占比(%)	账面余额 (万元)	占比(%)
铜牛信息 (300895)	原材料	25.36	0.42	6.07	0.03
	库存商品	836.70	14.00	845.98	4.09
	合同履约成本	5,116.06	85.58	19,820.98	95.88
	合计	5,978.12	100.00	20,673.04	100.00
数据港 (603881)	库存商品	370.19	98.18	893.40	60.98
	合同履约成本	6.85	1.82	571.57	39.02
	合计	377.04	100.00	1,464.97	100.00
拓维信息 (002261)	原材料	43,969.31	45.58	13,089.77	14.66
	库存商品	13,186.09	13.67	15,959.75	17.88
	发出商品	26,231.54	27.20	54,001.26	60.49
	生产成本	9,771.90	10.13	3,822.60	4.28
	低值易耗品及周转材料	2,460.14	2.55	2,400.19	2.69
	委托加工物资	836.85	0.87	-	0.00
	合计	96,455.83	100.00	89,273.56	100.00
佳都科技 (600728)	原材料	9,023.45	8.38	7,941.96	9.56
	库存商品	58,418.58	54.27	21,135.40	25.45
	合同履约成本	19,973.22	18.56	27,191.20	32.74
	发出商品	20,223.20	18.79	26,782.74	32.25
	合计	107,638.45	100.00	83,051.30	100.00
公司	库存商品	1,762.31	35.48	2,675.04	47.26

公司	项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		账面余额 (万元)	占比(%)	账面余额 (万元)	占比(%)
	合同履约成本	3,204.78	64.52	2,985.46	52.74
	合计	4,967.09	100.00	5,660.50	100.00

报告期各期末，公司存货包括库存商品和合同履约成本，同行业可比公司中铜牛信息、数据港和佳都科技的存货均以库存商品和合同履约成本为主要构成，公司与其存货结构较为接近。公司与拓维信息存货构成存在一定差异，主要系拓维信息年报披露中对存货定义口径不同所致。

公司合同履约成本余额较大，与铜牛信息、佳都科技相似，主要原因系公司主营业务中云平台及解决方案占比较高，各期末未验收项的系统集成类项目对应的期末合同履约成本较高；数据港合同履约成本占比较小，主要系 IDC 及增值服务占比较高，该类业务合同履约成本较低。

综上所述，报告期内公司存货分类及结构与同行业可比公司不存在明显差异，受各公司业务结构不同，各类存货占比有所差异，具有合理性。

2、公司各类存货变化原因

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 5,660.50 万元和 4,967.09 万元，存货规模有所下降。其中，库存商品账面金额分别为 2,675.04 万元和 1,762.31 万元，下降 912.73 万元，主要系报告期内公司逐年降低 IT 设备产品的销售规模，库存商品逐年降低。

报告期各期末，公司合同履约成本分别为 2,985.46 万元和 3,204.78 万元，呈逐年增加趋势，与业务规模变动趋势一致。公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，以项目为单位进行收入成本核算，公司与客户签订合同后，项目逐步开展项目实施工作，相关人工成本、软硬件外购成本、电费和网络费及折旧摊销费等以项目为单位统一归集核算计入合同履约成本。报告期内，公司云平台及解决方案和 IDC 增值服务均不断增长，使得各期末对应的合同履约成本不断增加。

3、各期末存货余额与在手订单相匹配

报告期各期末，存货对应在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
存货账面余额	4,967.09	5,660.50
在手订单金额	55,759.33	25,192.99
在手订单成本金额	3,643.15	3,554.01
在手订单覆盖率	73.35%	62.79%

注：在手订单成本金额系在手订单中已开始执行项目归集的成本；在手订单覆盖率=在手订单成本金额/存货账面余额。

公司积极开拓业务市场，订单储备情况良好，具备较好的持续经营能力。报告期各期末，公司在手订单金额分别 25,192.99 万元和 55,759.33 万元，在手订单金额较高，公司存货有较好的订单支撑。

报告期各期末，在手订单成本金额分别为 3,554.01 万元和 3,643.15 万元，在手订单覆盖率分别为 62.79%和 73.35%，在手订单覆盖较高，主要与公司业务模式相关。公司期末合同履约成本主要系云平台及解决方案已开始执行项目归集的成本，均有在手订单支撑；期末库存商品除在手订单支撑外，还存在部分备货份额，库存商品中公司 IT 设备销售业务的客户下订单具有批次多、周期短的特点，公司需根据市场情况合理备货，符合经营模式和行业特征，具有商业合理性。

综上所述，公司各期末存货余额均有在手订单支撑和匹配。

（二）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货库龄情况

报告期内，公司存货库龄情况如下：

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
库存商品	1 年以内	1,099.29	62.38	2,422.33	90.55
	1-2 年	601.64	34.14	252.71	9.45
	2 年以上	61.38	3.48	-	-
	合计	1,762.31	100.00	2,675.04	100.00
合同履约成本	1 年以内	1,830.59	57.12	2,935.85	98.34
	1-2 年	1,374.19	42.88	49.61	1.66

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
	2 年以上	-	-	-	-
	合计	3,204.78	100.00	2,985.46	100.00
合计	1 年以内	2,929.88	58.99	5,358.18	94.66
	1-2 年	1,975.83	39.78	302.32	5.34
	2 年以上	61.38	1.24	-	-
	合计	4,967.09	100.00	5,660.50	100.00

公司各期存货库龄主要在 1 年以内，其账面余额分别为 5,358.18 万元和 2,929.88 万元，占各期末存货账面余额的比例分别为 94.66%和 58.99%，库龄结构良好。2023 年末，因个别项目受客户需求变更、方案调整等因素影响，项目建设周期超过 1 年，导致 1-2 年合同履约成本增加，使得 1-2 年库龄存货余额有所增加。

2、期后存货结转及销售情况

报告期内，公司存货期后结转情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	期后结转额（万元）	结转比例（%）	账面余额（万元）	期后结转额（万元）	结转比例（%）
库存商品	1,762.31	648.98	36.83	2,675.04	2,153.72	80.51
合同履约成本	3,204.78	2,756.55	86.01	2,985.46	2,985.46	100.00
合计	4,967.09	3,405.54	68.56	5,660.50	5,139.18	90.79

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末和 2023 年末存货余额期后结转金额分别为 5,139.18 万元和 3,405.54 万元，结转比例分别为 90.79%和 68.56%，结转情况总体良好。

3、存货跌价准备计提充分

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

公司	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	账面余额（万元）	跌价准备（万元）
库存商品	1,762.31	66.97	2,675.04	115.47

公司	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)	账面余额 (万元)	跌价准备 (万元)
合同履约成本	3,204.78	-	2,985.46	-
合计	4,967.09	66.97	5,660.50	115.47

报告期各期末,公司存货跌价准备计提金额分别为 115.47 万元和 66.97 万元,占存货账面余额的比例分别为 2.04%和 1.35%,主要为库存商品减值所致。

公司库存商品结合期后市场价格或估计售价减去存货成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值,测算存货跌价准备。2022 年末存货跌价准备高于 2023 年末主要系公司 2022 年度对库存商品备货较多,部分产品因市场价格波动导致可变现净值较低所致。

公司合同履约成本根据对应销售合同金额、预计至完工时投入总成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值,测算减值情况,经测试,未见减值迹象。公司合同履约成本库龄主要在 1 年以内,个别项目受客户需求变更、方案调整等因素影响,项目建设周期超过 1 年,存在 1-2 年合同履约成本情况,相关回款均能覆盖已累积成本,不存在减值迹象。

综上所述,公司存货库龄结构较好,期后结转情况良好,公司存货滞销风险较低,存货跌价准备计提充分。

二、公司存货管理的具体措施,相关内控是否健全有效

报告期内,公司存货主要包括合同履约成本和库存商品。人工成本、软硬件外购成本、电费和网络费及折旧摊销费等,按项目制核算计入合同履约成本,部分 IT 设备和备品备件等计入库存商品。

公司存货相关的管理制度和体系较为健全,包括《采购工作管理规定》《物资管理办法》《项目备品备件管理办法》等,公司对于存货的管理贯穿于整个业务过程之中,具体情况如下:

1、库存商品

(1) 采购环节

公司的采购由采购管理部负责,即采购需求发起部门,负责按照实际业务情

况提出采购需求和申请，经各级领导审批后由采购专员执行。与采购相关的交易都已经获得了适当授权与批准。

（2）仓储环节的内部控制

公司库存商品主要为 IT 设备及备品备件，IT 设备由仓库管理员、采购管理部采购专员等进行验收；备品备件采购管理部根据货物情况，在 OA 系统发起入库通知单，分货到公司仓库、现场库，分别由仓库管理员和现场项目经理负责核对信息和验收入库。

仓库保管部门根据相应的管理制度，定期对存货进行合理、正确的保管、检查，仓库物资建立明显标记，标明入库时间，分批存放，仓库人员及时上报、预警物资库龄情况。

（3）领用环节的内部控制

所有存货的领用均通过流程批准并正确记录，仓库工作人员应妥善保管所有发票凭证，避免丢失。

（4）出库环节的内部控制

仓库管理员根据审批后的领用申请单办理出库手续，保留发货单、出库单等原始凭证，并及时提交至财务管理部，财务管理部据此进行账务处理。

（5）存货盘点制度

公司库内存货：根据相关盘点程序，定期制定盘点计划，明确盘点范围、方法、人员、时间等，仓库管理员负责存货实物清点，配备相应的监督人员，盘点人员将盘点结果记录在存货盘点表上，相关人员根据批准对存货盘盈盘亏进行相应的处理。发现存货盘盈或盘亏，由仓库管理员填写物资报盈报亏单，查明并填写盈亏原因，经部门负责人、财务人员、总经理审批后，财务人员进行账务处理。

客户现场备品备件库盘点：财务管理部及行政综合部针对客户现场备品备件进行不定期盘点。

2、合同履行成本

（1）采购环节的内部控制

公司的采购由采购管理部负责，即采购需求发起部门，负责按照实际业务情况提出采购需求和申请，经各级领导批准后由采购专员执行。与采购相关的交易都已经获得了适当授权与批准。

（2）仓储环节及领用出库环节的内部控制

由现场项目经理对收到的货物型号、数量进行签字确认形成到货签收单；采购专员凭借到货签收单及合同的采购清单到仓管员处办理入库手续及出库手续，仓管员及时提交相关单据到财务管理部，财务管理部据此进行账务处理。组织客户对供应商送货货物进行验收并获取项目物资到货验证单。

（3）存货盘点制度

由项目经理对项目存货建立明细账，详细登记存货类别、编号、规格、型号、数量等，且至少每月组织一次存货物资盘点，将盘点结果、盘点照片发至仓管处，仓管根据盘点结果，不定期进行现场盘点。

综上所述，公司针对存货管理建立了规范的内部控制措施，整体执行情况较好，内控制度健全有效。

三、存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等；存货跌价准备具体计提方法，合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分

（一）存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等

报告期各期末公司主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等相关信息已申请豁免披露。

（二）存货跌价准备具体计提方法，合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分

报告期各期末，根据合同履约成本对应销售合同金额、预计至完工时投入总成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，测算减值情况，经测试未见减值迹象。

报告期内，公司合同履约成本库龄、对应项目合同金额及回款情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日				2022 年 12 月 31 日			
	合同履约成本（万元）	占比（%）	合同金额（万元）	项目回款额（万元）	合同履约成本（万元）	占比（%）	合同金额（万元）	项目回款额（万元）
1 年以内	1,830.59	57.12	12,904.41	1,398.70	2,935.85	98.34	6,437.70	803.02
1-2 年	1,374.19	42.88	1,978.70	1,682.09	49.61	1.66	597.53	59.53
合计	3,204.78	100.00	14,883.11	3,080.79	2,985.46	100.00	7,035.23	862.55

各报告期末，公司合同履约成本库龄主要在 1 年以内，项目合同金额均能覆盖已归集成本金额。个别项目受客户需求变更、方案调整等因素影响，项目建设周期超过 1 年，存在 1-2 年合同履约成本情况，相关回款均能覆盖已累积成本，不存在减值迹象。

综上，公司报告期内各期末合同履约成本不存在减值情况。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见

（一）核查程序

- 1、获取库存商品明细表与合同履约成本明细表，复核各期末存货库龄情况，并就存货余额或类别变动情况进行合理性分析；
- 2、分析公司存货结构及占比，查询同行业可比公司的存货结构并进行比较分析，核查公司存货分类及结构是否符合行业惯例；
- 3、了解公司存货跌价计提政策，复核公司存货跌价准备测试过程，核实存货跌价计提的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定；
- 4、获取公司各期末在手订单情况，核查期末存货与在手订单匹配情况；获取公司存货期后变动情况明细，分析存货期后结转情况；
- 5、了解公司存货管理措施，获取库存商品与合同履约成本相关的内部控制制度，评价内部控制设计的合理性，并通过执行控制测试确认内部控制运行的有效性；
- 6、对存货采购进行细节测试，对主要供应商采购订单、采购合同、送货单、入库单、采购发票、付款单据等相关记录逐笔进行检查，并与会计记录进行核对，

以验证公司存货的真实性、准确性。细节测试核查比例情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
细节测试样本覆盖金额（万元）	23,559.48	31,532.41
当期采购金额（万元）	45,385.93	66,317.19
细节测试覆盖比例（%）	51.91	47.55

7、对主要库存商品、合同履约成本涉及项目进行监盘，核查期末存货数量及状态，对 2023 年末的主要库存商品、合同履约成本盘点情况如下：

类别	账面余额 （万元）	抽盘金额 （万元）	抽盘比例 （%）
库存商品	1,762.31	1,246.90	70.75
合同履约成本	3,204.78	2,304.91	71.92
合计	4,967.09	3,551.81	71.51

除此之外，主办券商及会计师对报告期内主要供应商执行了函证和走访程序，核查采购业务的真实性、准确性。报告期内，采购函证的回函率分别为 84.57% 和 79.08%，供应商走访比例分别为 72.20%和 54.66%。

（二）核查结论

1、报告期内存货分类及结构与可比公司不存在明显差异，公司存货变动原因合理，与在手订单相匹配。

2、报告期各期末，公司的存货库龄主要集中在 1 年以内，存货库龄结构较好，各类存货期后结转或销售情况良好，不存在滞销风险，存货跌价准备的计提依据和方法合理，存货跌价准备计提充分。

3、公司针对存货管理建立了规范的内部控制措施，整体执行情况较好，内控制度健全有效。

4、通过监盘等程序核查的存货金额占比较高，未发现存货实物与账面记录有重大差异的情形，报告期末，公司存货真实、准确。

6、关于固定资产及在建工程。

2022 年末、2023 年末，公司固定资产余额分别为 29,738.98 万元、29,711.22 万元，在建工程余额分别为 11,043.45 万元、19,182.86 万元，主要为城市云数据中心扩容及运营中心建设项目，金额持续增长，报告期内仅转固 119.88 万元。

请公司说明：（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额较大、在建工程大幅增长的原因及合理性，固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；（2）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（3）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（4）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；报告期内存在少量转固而非整体转固的原因及合理性，报告期后的建设进度，预计转固时点；（5）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额较大、在建工程大幅增长的原因及合理性，固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产余额较大、在建工程大幅增长的原因及合理性

1、报告期各期末公司产能利用率情况

截至 2023 年末，公司数据中心使用情况如下：

单位：个

数据中心名称	规划机柜	机柜建成量	机柜上架量	机柜上架率
1 号数据中心	156	156	147	94.23%
2 号数据中心	2,478	1,483	825	55.63%
合计	2,634	1,639	972	59.30%

截至 2022 年末，公司数据中心使用情况如下：

单位：个

数据中心名称	规划机柜	机柜建成量	机柜上架量	机柜上架率
1 号数据中心	156	156	138	88.46%
2 号数据中心	2,478	988	516	52.23%
合计	2,634	1,144	654	57.17%

截至 2023 年末，公司 1 号数据中心机柜上架率为 94.23%，产能利用率较高；2 号数据中心机柜上架率为 55.63%，主要原因系 2 号数据中心尚未完整部署机柜并上架使用，2 号数据中心整体规模较大，通常需 3-4 年周期逐步导入客户。目前，公司 2 号数据中心已入驻包含浦发银行、科大讯飞等大型企业并产生稳定合作关系，且公司计划引入算力托管订单，具有良好的市场前景。

2、报告期各期末公司固定资产和在建工程余额情况

公司报告期内各期末的固定资产、在建工程余额及变动情况：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
固定资产原值	34,305.93	32,498.12	1,807.81	5.56%
其中：房屋及构筑物	22,017.98	21,977.69	40.29	0.18%
机器设备	6,898.10	6,727.77	170.33	2.53%
运输工具	15.15	15.15	-	-
电子及办公设备	5,374.70	3,777.52	1,597.18	42.28%
在建工程	19,182.86	11,043.45	8,139.41	73.70%

公司报告期内固定资产余额较大，主要为房屋及构筑物、机器设备。公司基于新型数据中心开展云平台及解决方案、IDC 托管服务及 IDC 运维服务，以自建数据中心为依托，不断增加机房建设投入，固定资产余额较大符合行业特征，具有合理性。

报告期内，在建工程大幅增长，主要系公司新增客户托管需求，持续推进数据中心建设。其中主要增长余额为 2 号数据中心内 C1、C4 和 C5 楼栋对应的数据中心施工及机柜等内部设施建设，以及常德数据中心建设项目等，在建工程大幅增长具有合理性。

（二）固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》规定，企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

公司固定资产的折旧计提系根据固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的使用寿命和预计的净残值率分别确定折旧年限和年折旧率。各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及构筑物	年限平均法	20-30	5.00	3.17-4.75
机器设备	年限平均法	10-15	5.00	6.33-9.50
电子及办公设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00

综上，公司固定资产折旧计提方法，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；

公司固定资产减值计提政策为：资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

公司固定资产减值相关事项判断如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	固定资产市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司固定资产基本处于正常使用状态。资产市场价格未出现明显大幅下降的情形。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律环境未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，因此不会对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或其他市场投资回报率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司房屋及建筑物成新率较高，主要设备使用及维护状况较好，固定资产不存在陈旧过时或损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司于每个会计期间结束时对固定资产、在建工程进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要资产存在闲置或者终止使用的情形，亦未制定提前处置的相关计划，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营良好，收入和净利润逐年增长，资产经济绩效满足预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期内公司固定资产减值测试的过程、方法以及减值迹象的判断符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

三、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；

报告期各期末，公司固定资产盘点情况如下：

资产负债表日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2023年12月21日-2023年12月27日	2022年12月21日-2022年12月28日
盘点地点	公司办公场所、数据中心	
盘点人员	办公室固定资产管理人员、财务部会计、各使用部门管理人员	
盘点范围	包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他设备等全部固	

资产负债表日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	定资产	
盘点方法	实地盘存法	
盘点程序	1、盘点前由固定资产管理部门及财务部共同制作盘点计划及盘点表。2、盘点人员按照盘点计划执行盘点程序，在盘点表上记录固定资产数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，再次进行盘点，如确认差异，则进行记录并查明原因。盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。3、盘点结束后，由固定资产管理部门及财务部根据固定资产盘点表，对固定资产明细账及固定资产卡片逐项核对，并经双方签字确认。	
盘点比例	100%	100%
是否账实相符	是	是
盘点结果	固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。	固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。
是否存在盘点差异	否	否
盘点差异产生原因	不适用	不适用
处理措施	不适用	不适用

公司固定资产每年末全面盘点一次。盘点时由办公室固定资产管理人员及财务人员对照固定资产执行盘点程序，盘点地点包括公司本部、子公司全部固定资产，盘点范围为全盘。报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，固定资产账实相符，数据真实准确，不存在盘亏、毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。

四、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；报告期内存在少量转固而非整体转固的原因及合理性，报告期后的建设进度，预计转固时点；

（一）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；

公司各项在建工程转固时点如下：

类别	转固时点	转固单据
房屋建筑物	（1）实体建造包括安装工作已经全部完成或实质上已经全部完成；（2）继续发生在所购建的房屋及建筑物上的支出金额很少或者几乎不再发生；（3）所购建的房屋及建筑物已经达到设计或合同要求，或与设计或合同要求基本相符；（4）建设工程达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程实际成本按估计价值转	验收单

类别	转固时点	转固单据
	入固定资产。	
机器设备	(1) 相关设备及其他配套设施已安装完毕；(2) 设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行；(3) 设备经过资产管理人和使用人员验收。	验收单
电子及办公设备	(1) 相关设备已安装完毕；(2) 电子设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行；(3) 设备经过资产管理人和使用人员验收。	验收单

对于在建工程转固，公司根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》及《企业会计准则应用指南》相关规定，房屋及建筑物在工程完工并达到预定可使用状态时转固，机器设备、电子及办公设备安装并调试验收后转固。报告期内，公司在建工程转固依据充分，符合会计准则的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

(二) 报告期内存在少量转固而非整体转固的原因及合理性，报告期后的建设进度，预计转固时点

报告期内主要在建工程项目为城市云数据中心扩容及运营中心建设项目，公司根据在手订单及不同阶段的客户需求，对合肥高新区大数据产业园内多楼栋进行分批次投入建设，主要分为一期至五期等子项目，对应批次子项目在建设完工并达到预定可使用状态时，对子项目进行整体转固，报告期内存在少量转固而非整体转固具备合理性。

报告期末在建工程期后的建设进度，预计转固时点如下：

披露项目	具体项目名称	2023-12-31 余额 (万元)	期后是否 转固	期后转固 时点	预计转固时点
城市云数据中心扩容及运营中心建设项目	城市云数据中心扩容及运营中心建设项目（三期）	9,663.99	是	2024 年 2 月	-
	合肥城市云数据中心扩容及运营中心建设项目（四期）	4,978.94	是	2024 年 4 月	-
	合肥城市云数据中心扩容及运营中心建设项目（五期）	2,244.63	否		2024 年 10 月
	城市云数据中心扩容及运营中心建设项目	109.21	是	2024 年 2 月、4 月	-
	通用 IPaaS、行业专有 IPaaS	577.72	否	-	2025 年 6 月
	小计	17,574.49	-	-	-
城市云数据	奇瑞汽车六期 23	113.62	是	2024 年 3 月	-

披露项目	具体项目名称	2023-12-31 余额 (万元)	期后是否 转固	期后转固 时点	预计转固时点
中心专有云平台建设和运营项目	奇瑞汽车八期 23	50.51	是	2024 年 3 月	-
	奇瑞集团五期 23	33.89	是	2024 年 3 月	-
	奇瑞商用车 23	25.74	是	2024 年 3 月	-
	小计	223.76	-	-	-
常德数据中心建设项目	常德数据中心建设项目	1,384.61	否	-	2024 年 8 月
合计		19,182.86	-	-	-

五、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

(一) 报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性

1、报告期在建工程采购的具体情况

单位：万元

采购具体内容	2023 年度金额	2022 年度金额
房屋	-	13,850.69
建筑、安装工程	5,280.71	7,566.81
设备	3,682.20	6,680.29
设计、监理、咨询等	674.65	793.30
合计	9,637.56	28,891.08

报告期内，公司在建工程主要采购内容为数据中心房产、数据中心建筑、安装工程及设备采购。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况

报告期内，公司在建工程主要供应商情况如下：

(1) 2023 年度

序号	供应商	主要采购内容	金额（万元）
1	安徽力合电力建设有限公司	建筑、安装工程	1,680.67
2	合肥博科智算能源科技有限公司	建筑、安装工程	1,330.62
3	安徽省通信产业服务有限公司	建筑、安装工程	1,291.70

序号	供应商	主要采购内容	金额（万元）
4	香江科技（集团）股份有限公司	建筑、安装工程、设备	995.26
5	北京芯众和信息技术有限公司	设备	496.99
合计			5,795.25

（2）2022 年度

序号	供应商	主要采购内容	金额（万元）
1	合肥高新股份有限公司	房屋	13,850.69
2	香江科技（集团）股份有限公司	建筑、安装工程、设备	3,850.89
3	安徽力合电力建设有限公司	建筑、安装工程	2,566.62
4	安徽盾豪电气成套设备有限公司	建筑、安装工程	1,050.52
5	双建建设股份有限公司	建筑、安装工程	964.57
合计			22,283.28

如上表所示，公司在建工程主要采购中，存在通过第三方间接采购工程设备的情况，上述供应商中北京芯众和信息技术有限公司为英伟达产品的渠道商，安徽盾豪电气成套设备有限公司为电缆代理商。公司存在通过第三方间接采购工程设备的情况，主要系相应设备制造商的代理商、渠道商。代理商、渠道商通常能够提供更便捷、更快速的采购流程，以及全面、及时的售后服务支持，可为公司提供设备安装、调试、培训等一系列服务，确保设备正常运行并提供及时的维护保养，以上设备通过代理商和渠道商销售是相关行业的常态。

3、定价依据及公允性

公司对于建设工程、机器设备的采购主要采取询价、比价、协商定价和招投标的方式。在满足技术和质量要求的基础上，公司在不同的供应商之间询比价，采购部门通过对比多家供应商的条件，结合彼时公开市场行情、品牌背景及口碑等客观条件，综合考虑各家价格、售后服务、供货质量和及时性等多项因素，与拟中选供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格，相关工程和设备采购价格公允。

（二）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，主要在建工程供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	法定代表人	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东及持 股比例	主要成员
1	安徽力合电力建设有限公司	朱忠武	2001-03-16	10,000.00	朱忠武 99%、 陆光磊 1%	朱忠武执行董事兼 总经理，陆光磊监 事
2	合肥博科智算能源科技有限公司	陈亮	2005-03-10	1,018.00	陈亮 53%、余 华红 27%、华 初明 20%	陈亮执行董事兼总 经理，余华红监事
3	安徽省通信产业服务有限公司	王越	2007-07-13	42,000.00	中国通信服务 股份有限公司 100%	栾晓维董事长、执 行董事，闫栋执行 董事、总裁，沈阿 强执行董事、执行 副总裁、财务总监
4	香江科技(集团)股份有限公司	王志远	2006-07-18	20,000.00	上海城地香江 数据科技股份 有限公司 99%、城地建 设集团有限公 司 1%	陈伟民董事长，王 志远总经理、董事， 吴凤林董事，鲍民 董事，张群董事， 孟宇飞监事主席， 李萍监事
5	北京芯众和信息技术有限公司	韩林娜	2019-07-22	2,000.00	张振芳 55%、 韩林娜 45%	张振芳执行董事、 经理，韩林娜监事
6	合肥高新股份有限公司	敬正伟	2002-12-28	385,800.00	合肥高新建设 投资集团有限 公司 99.5899%、安 徽水利开发有 限公司 0.2734%、合肥 高新城创建设 投资有限公司 0.1367%	敬正伟董事长兼总 经理，陈华俊董事， 张键董事，史常霞 董事，谷小山董事， 王正勇董事，瞿明 仓董事，李成建监 事，姚芳监事，闫 小光监事
7	安徽盾豪电气成套设备有限公司	郑浩盾	2017-03-06	1,800.00	戴佩爱 60%、 郑浩盾 40%	戴佩爱执行董事兼 总经理，郑浩盾监 事
8	双建建设股份有限公司	薛恩铭	2008-06-18	1,005.00	孙建伟 79.6020%、包 海红 20.3980%	孙建伟董事长，薛 恩铭总经理、董事， 包海红董事，孙惠 阳董事，曹燕飞董 事，孙馨月监事主 席，王文杰监事

通过公开信息核查及实地访谈等程序，了解在建工程的主要供应商相关信息，除向关联方合肥高新股份有限公司购买房产外，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系。通过公司及其实际控制人银行流水核查，公司及其实际控制人与上述供应商无异常资金往来或其他利益安排。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

（一）核查程序

1、了解公司固定资产相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对固定资产和在建工程进行实地监盘，监盘比例分别为 82.59%、84.73%，同时核查盘点日至资产负债表日新增固定资产并查看对应合同及相关单据。公司固定资产与账面记录一致，账实相符，不存在盘点差异的情况，监盘过程中，未发现重大毁损、陈旧、无法使用的固定资产；

3、实地查看是否存在闲置固定资产，结合固定资产实地查看的使用情况，判断公司对固定资产减值迹象的判断是否合理；

4、查询主要在建工程供应商的工商信息，了解主要供应商的基本情况，包括关键管理人员，确认主要设备供应商与公司及其实际控制人是否存在关联关系；

5、访谈公司管理人员，了解与在建工程供应商的交易情况；

6、查询公司实际控制人、控股股东的银行流水，核对是否与之或异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查结论

1、公司基于新型数据中心开展云平台及解决方案、IDC 托管服务及 IDC 运维服务，以自建数据中心为依托，不断增加机房建设投入，固定资产余额较大符合行业特征，具有合理性。报告期内，在建工程大幅增长，主要系公司基于客户需求从而对数据中心及内部机柜等配置的需要，持续推进数据中心建设。在建工程大幅增长具有合理性。

2、公司固定资产减值测试符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理符合谨慎性及合理性的要求。

3、固定资产盘点结果与实际情况相符，不存在差异。盘点日至资产负债表

日新增的固定资产具备真实性，转固时点准确。

4、报告期内在建工程各项转固时间均与实际情况相符，与相关验收单据时间匹配，不存在提前或延后转固的情形。报告期内存在少量转固而非整体转固，主要系公司在建工程项目中分多个子项，每个子项分批进行转固。

5、报告期内在建工程采购存在通过第三方间接采购设备情况，主要系相关采购是通过渠道商或代理商进行采购，该种方式为行业惯例，可以更加便捷地获取相关设备和服务。公司对于基建工程、机器设备的采购主要采取询价、比价、协商定价和招投标的方式。与拟中选供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格，相关工程和设备采购价格公允，不存在利益输送情形。

7、关于公司独立性。

(1) ①中科大国祯为公司创始股东，目前直接持有公司 7.59%的股权。②公司现有建设项目原由中科大国祯投资建设，中科大国祯就项目填报了建设项目环境影响登记表并履行环评审批意见。③公司实际控制人、董事长谢贻富实际控制中科大国祯，自 2008 年至今同时兼任中科大国祯董事长。公司实际控制人、总经理刘胜军曾任中科大国祯董事、总经理。(2) 中科大国祯经营范围中包含系统集成；人工智能、模式识别与控制、自动化工程等，与公司存在相同或相似业务。报告期内，中科大国祯与公司存在同业竞争的情形，其形成原因主要系公司于报告期前向中科大国祯收购数据保障相关业务资产包，资产包对应的部分客户无法与公司直接签订销售合同，客户关系及相关业务未能直接转移至公司。(3) 报告期内公司与中科大国祯存在关联销售云平台及解决方案、IDC 及增值服务，2022 年、2023 年关联销售金额分别为 2,001.33 万元、533.25 万元。(4) 公司与合肥高新等关联方存在租赁、采购房屋等情形。

请公司：

(1) 公司与中科大国祯是否存在承继关系。①结合中科大国祯出资设立公司的具体情况，说明出资的背景、原因及合理性；结合历史沿革中中科大国祯股权转让的基本情况，说明中科大国祯降低持有公司股权比例的背景、原因及合理性。②结合公司建设项目的具体情况，说明是否属于公司主要建设项目，项目产生的收入利润占比情况；相关项目由中科大国祯办理环评相关手续的背景、原因及合理性，环评验收是否办理完毕，由公司实施建设是否属于项目的重大实质变更，是否需要按照相关法律法规规定重新办理环评相关手续，是否存在应办理未办理的情况，是否存在受处罚风险，是否构成重大违法违规；公司目前环保手续及环保设施完备性、日常环保合法合规性。③结合中科大国祯基本情况、股权结构、简要历史沿革、业务开展情况、主要客户供应商情况，说明与公司设立前及设立后是否业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系。

(2) 公司与中科大国祯是否存在同业竞争。①分别披露报告期内及期后公司与中科大国祯是否存在同业竞争或潜在同业竞争，并从制造工艺、应用领域、客户供应商范围及竞争方同类收入或毛利占公司该类业务收入或毛利比重等方

面说明相关产品的相似性、差异性及对公司的影响。②结合公司与中科大国祯具体产品或服务的情况，说明报告期前向中科大国祯收购业务资产包的具体情况，包括但不限于收购背景、原因及合理性，收购业务资产包的具体情况，相关业务对应公司业务类型、重大业务合同、客户供应商的具体情况，收购价格，定价依据及公允性；收购后客户、业务、资产、人员、技术等转移至公司的情况；收购前后对公司业务开展、收入利润是否存在重大影响。③详细披露已采取或拟采取的避免同业竞争的相关措施、相关措施的实施时间安排、是否存在客观障碍、是否需要取得主管部门的批准等，并披露为防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性或其他损害公司利益情形所采取的风险防控措施，以及相关主体做出的未来避免新增同业竞争的公开承诺。

（3）公司与中科大国祯关联交易。细化说明公司向中科大国祯关联销售的必要性和商业合理性，关联销售具体内容，与重大合同对应情况，结合市场价格、第三方销售价格进一步说明关联销售的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。

（4）公司向关联方租赁、采购房产。①细化说明公司向关联方租赁房屋后转租的具体情况，包括但不限于原因及合理性、租赁及转租价格、同类房屋租赁价格比较情况，进一步说明关联租赁的必要性和合理性。②细化说明公司关联采购大额房屋的具体情况，包括但不限于地理位置、面积、用途、原因、定价公允性、时点、相关决策程序履行情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

请会计师核查上述事项（3）（4）并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司与中科大国祯是否存在承继关系。①结合中科大国祯出资设立公司的具体情况，说明出资的背景、原因及合理性；结合历史沿革中中科大国祯股权转让的基本情况，说明中科大国祯降低持有公司股权比例的背景、原因及合理性。②结合公司建设项目的具体情况，说明是否属于公司主要建设项目，项目产生的收入利润占比情况；相关项目由中科大国祯办理环评相关手续的背景、原因及合理性，环评验收是否办理完毕，由公司实施建设是否属于项目的重大实质变更，是否需要按照相关法律法规规定重新办理环评相关手续，是否存在应办理未办理的情况，是否存在受处罚风险，是否构成重大违法违规；公司目前环保手续及环保设施完备性、日常环保合法合规性。③结合中科大国祯基本情况、股权结构、简要历史沿革、业务开展情况、主要客户供应商情况，说明与公司设立前及设立后是否业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系。

（一）结合中科大国祯出资设立公司的具体情况，说明出资的背景、原因及合理性；结合历史沿革中中科大国祯股权转让的基本情况，说明中科大国祯降低持有公司股权比例的背景、原因及合理性

1、结合中科大国祯出资设立公司的具体情况，说明出资的背景、原因及合理性

（1）中科大国祯出资设立公司的具体情况

2012年4月19日，城市云有限召开股东会，会议审议通过了《合肥城市云数据中心有限公司章程》，根据该章程，由合肥广电、中科大国祯和上海鸿淦共同出资1,000万元设立城市云有限。

2012年4月20日，合肥市工商局出具《企业名称预先核准通知书》[（合）登记名预核准字[2012]第5966号]，核准企业名称为“合肥城市云数据中心有限公司”。

2012年5月22日，安徽安联信达会计师事务所有限公司出具《验资报告》（皖安联信达验字[2012]第40号），审验确认，截至2012年5月22日，城市云有限已收到各股东缴纳的货币出资共计1,000.00万元，其中，合肥广电出资340

万元、上海鸿淦出资 330.00 万元，中科大国祯出资 330.00 万元。

2012 年 5 月 30 日，城市云有限在合肥市工商局注册登记，并领取了注册号为 340100000659218 的《企业法人营业执照》。

城市云有限设立时在工商登记的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	合肥广电	340.00	34.00
2	中科大国祯	330.00	33.00
3	上海鸿淦	330.00	33.00
合计		1,000.00	100.00

城市云有限设立时存在股权代持情况，具体形成及解除情况如下：

2012 年 5 月，中科大国祯与上海鸿淦签订《合作协议》，约定上海鸿淦代中科大国祯持有城市云有限 30.00 万元出资，占城市云有限注册资本的 3.00%，即上海鸿淦名义上持有城市云有限 33.00%的股权。

2015 年 1 月，中科大国祯与上海鸿淦签订《合作协议之补充协议》，约定双方解除《合作协议》约定的代持关系，上海鸿淦原代持中科大国祯所持城市云 3.00%的股权由中科大国祯转让给上海鸿淦。2015 年 10 月，上海鸿淦向科大国祯支付了股权转让款 30.00 万元，上述股权代持关系已解除。

（2）出资的背景、原因及合理性

中科大国祯出资设立公司的主要背景系中科大国祯综合考虑产业政策及市场需求后，决定开拓新增的软件开发业务，与合作伙伴成立新主体作为新业务的载体，以新业务独立引入战略投资者，本次出资是中科大国祯对新增业务的试点。中科大国祯经过多年经营积累，具有一定资金实力，对公司出资具有合理性。

2、结合历史沿革中中科大国祯股权转让的基本情况，说明中科大国祯降低持有公司股权比例的背景、原因及合理性

中科大国祯于 2012 年公司设立时实缴出资 330 万元，并由上海鸿淦为中科大国祯代持公司 30 万元出资额，中科大国祯于 2015 年将其实际持有的城市云有限 30 万元股权转让给上海鸿淦，该代持行为解除；2015 年公司增资时，中科大国祯以 1.12 元/注册资本的价格认缴公司新增注册资本 339.00 万元，除该等情形

外，公司成立至今，中科大国祯未转让过所持有的公司股权。中科大国祯持股比例降低的主要原因系实际控制人谢贻富、持股平台及外部战略投资者对公司进行增资，导致中科大国祯的持股比例被稀释。

综上，中科大国祯出资设立公司以及降低持有公司股权比例均具有合理性。

（二）结合公司建设项目的具体情况，说明是否属于公司主要建设项目，项目产生的收入利润占比情况；相关项目由中科大国祯办理环评相关手续的背景、原因及合理性，环评验收是否办理完毕，由公司实施建设是否属于项目的重大实质变更，是否需要按照相关法律法规规定重新办理环评相关手续，是否存在应办理未办理的情况，是否存在受处罚风险，是否构成重大违法违规；公司目前环保手续及环保设施完备性、日常环保合法合规性

1、结合公司建设项目的具体情况，说明是否属于公司主要建设项目，项目产生的收入利润占比情况

（1）公司建设项目的具体情况

截至本反馈意见回复出具日，公司建设项目的具体情况如下：

序号	项目名称	所在地区	备案时间	总投资规模 (万元)	建设面积 (m ²)	机柜容量 (个)	运营状况	项目来源
1	电子信息产品生产 基地及数据灾备服 务平台	安徽合肥	2009 年	4,180.00	9,445.00	156	正常运营	收购中 科大国 祯资产
2	城市云数据中心扩 容及运营中心建设 项目	安徽合肥	2020 年	52,000.00	33,564.00	2,478	正常运营	自建
3	常德城市云大数据 中心项目	湖南常德	2020 年	10,000.00	7,955.60	1,000	建设中	自建
4	湖南人工智能算力 数据中心	湖南长沙	2023 年	125,000.00	45,000.00	3,000	建设中	自建

注：上述建设项目的总投资规模、建设面积及机柜容量主要系项目备案信息或实际配置情况。

公司目前共有 4 个建设项目，其中向中科大国祯收购的“电子信息产品生产
基地及数据灾备服务平台”项目为公司提供了 156 个机柜用于向客户提供 IDC
及增值服务中的托管服务，系公司主要建设项目之一。

（2）项目产生的收入利润占比情况

公司建设项目产生的收入利润占比情况如下：

2023 年度				
建设项目名称	收入 (万元)	占比 (%)	毛利润 (万元)	占比 (%)
电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台托管服务	2,137.11	36.61	1,149.75	76.55
其他托管服务	3,700.73	63.39	352.30	23.45
总计	5,837.84	100.00	1,502.05	100.00
2022 年度				
建设项目名称	收入 (万元)	占比 (%)	毛利润 (万元)	占比 (%)
电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台托管服务	1,417.73	36.98	204.87	38.44
其他托管服务	2,416.36	63.02	328.13	61.56
总计	3,834.09	100.00	532.99	100.00

报告期内，公司向中科大国祯收购的“电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台”项目实现收入 1,417.73 万元、2,137.11 万元，实现毛利润 204.87 万元、1,149.75 万元，该建设项目运营期限较长，前期投入的机器设备等资产已陆续折旧完毕，毛利润增长较多。

2、相关项目由中科大国祯办理环评相关手续的背景、原因及合理性，环评验收是否办理完毕，由公司实施建设是否属于项目的重大实质变更，是否需要按照相关法律法规规定重新办理环评相关手续，是否存在应办理未办理的情况，是否存在受处罚风险，是否构成重大违法违规

(1) 相关项目由中科大国祯办理环评相关手续的背景、原因及合理性，环评验收是否办理完毕

根据公司电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台（原名为“安徽省数据备灾外包服务中心项目”）的备案文件、环评批复、环评验收等资料，中科大国祯于 2009 年投资建设安徽省数据备灾外包服务中心项目，开展数据中心业务，2009 年 7 月 15 日该项目取得合肥市环境保护局高新分局审批意见，原则同意项目建设；2012 年 4 月 28 日合肥市环境保护局高新分局出具验收意见，认为该项目具备环评“三同时”验收条件，原则同意该项目通过环保验收。2018 年 12 月，中科大国祯剥离数据保障相关业务，相关资产及债权债务转让给公司，由公司运营该项目。

综上，该项目由中科大国祯办理环评相关手续具有合理性，环评验收已办理完毕。

(2) 由公司实施建设是否属于项目的重大实质变更，是否需要按照相关法律法规规定重新办理环评相关手续，是否存在应办理未办理的情况，是否存在受处罚风险，是否构成重大违法违规

《环境影响评价法（2018 年修正）》第二十四条规定：“建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。”《关于印发<污染影响类建设项目重大变动清单（试行）>的通知》（环办环评函[2020]688 号）规定，存在项目性质（建设项目开发、使用功能发生变化的）、规模（生产、处置或储存能力增大 30%及以上的等）、重新选址、生产工艺、物料运输、装卸、贮存方式变化、污染防治措施变化等方面变化的，属于建设项目发生重大变动。

根据上述规定，上述建设项目仅运营主体发生变化的不属于需要重新报批环评的情形。在公司运营该项目的，该项目已经完成了环评验收手续，运行该项目后，亦未发生《污染影响类建设项目重大变动清单》所列情形。因此，公司能够实施运营该项目不属于项目的重大实质变更，无须重新办理环评相关手续，不存在应办未办情况，不存在受处罚风险和重大违法违规情形。

3、公司目前环保手续及环保设施完备性、日常环保合法合规性

公司主营业务为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务。根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所处行业为“I65 软件和信息技术服务业”，根据《挂牌公司管理型行业分类指引（2023 年修订）》，公司所处行业为“I65 软件和信息技术服务业”，根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所处行业为“I7 信息技术”，公司所处行业不属于重污染行业。公司目前环保手续情况如下：

(1) 公司“电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台”项目已于 2009 年 7 月 15 日该项目取得合肥市环境保护局高新分局审批意见，原则同意项目建设；2012 年 4 月 28 日合肥市环境保护局高新分局出具验收意见，认为该项目具备环评“三同时”验收条件，原则同意该项目通过环保验收。2018 年 12 月，中科大

国祯剥离数据保障相关业务，相关资产及债权债务转让给公司，由公司运营该项目。

(2) 公司“城市云数据中心扩容及运营中心建设项目”位于合肥高新区大数据产业园（明珠产业园三期），2017年10月24日，合肥市环境保护局高新技术产业开发区分局出具《关于对<合肥高新区明珠产业园三期项目环境影响报告表>》的审批意见（环高审[2017]127号），原则同意该项目按照环评文件所列相关内容建设。该项目于2023年4月由建设单位高新股份完成环保自主验收并予以公示。

(3) 根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》以及相关环保部门出具的说明，湖南数智建设运营的“湖南人工智能算力数据中心项目”、湖南城市云建设运营的“常德城市云大数据中心项目”，未纳入名录规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理。

根据公司相关环评验收文件，公司数据中心项目主要污染物为生活污水、生活垃圾以及配电设备、泵房等设备运行过程中产生的噪音，公司生活污水经处理后排入市政管网、生活垃圾由环卫部门统一收集清理，设备噪音采取室内密闭措施予以降噪。公司取得了北京中水卓越认证有限公司出具的《认证证书》（证书编号：08923E31676R2M），认证城市云环境管理体系符合GB/T24001-2016/ISO14001:2015标准，认证范围为云计算技术软件研发及系统集成服务、第一类增值电信业务中的互联网中心业务所涉及场所的相关环境管理活动，有效期至2026年8月20日。

根据公司及子公司的《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》《企业信用报告（无违法违规证明版）》，相关主管机关出具的证明，报告期内，公司在生产经营过程中不存在因违反环境保护方面的法律法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

综上所述，公司目前环保手续及环保设施具有齐备性、日常环保合法合规性。

（三）结合中科大国祯基本情况、股权结构、简要历史沿革、业务开展情况、主要客户供应商情况，说明与公司设立前及设立后是否业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系

1、中科大国祯基本情况、股权结构

中科大国祯的基本情况如下：

名称	安徽中科大国祯信息科技有限责任公司
成立时间	2000 年 6 月 16 日
注册资本	5,000 万元
类型	其他有限责任公司
统一社会信用代码	91340100719967634G
法定代表人或执行事务合伙人	谢贻富
住所或主要经营场所	合肥市高新区玉兰大道 767 号中科大国祯大厦
经营范围	计算机软硬件的研发、销售、应用及网络工程；自动化产品研发、生产、销售；系统集成；人工智能、模式识别与控制、自动化工程；污水处理自动化控制系统；给排水系统设计、设备采购及安装、调试；技术安全防范及智能化小区设计、施工、维修；光机电一体化研发、设计、集成、销售、工程应用及相关技术咨询服务、培训、转让；机电设备安装工程、电子工程承包；网站建设、运行、维护（应经审批的未获审批前不得经营）；自营和代理各类商品及技术的进出口（国家法律法规限定或禁止的商品和技术除外）；仪器仪表研发、销售、维护及技术服务；医疗器械（一类）销售、实验室设计及改装；第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务；第一类增值电信业务中的因特网数据中心业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

中科大国祯的股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	持股比例
1	谢贻富	3,375.00	67.50%
2	刘胜军	1,325.00	26.50%
3	蔡庆生	300.00	6.00%
合计		5,000.00	100.00%

2、中科大国祯简要历史沿革

（1）2000 年 6 月，中科大国祯设立：注册资本为 100.00 万元，设立时股东为安徽国祯环保节能科技股份有限公司（以下简称“国祯环保”）持股 51%、安徽国祯能源公司工会委员会（以下简称“国祯集团工会”）持股 49%。

(2) 2001 年 7 月，第一次增资及第一次股权转让：国祯集团工会将其持有的 49%股权转让给国祯环保；国祯环保增资 225 万元，将其中 70 万元转让给蔡庆生，中国科技大学科技实业总公司（以下简称“科大控股”）增资 175 万元，将其中 50 万元转让给蔡庆生，增资和股权转让完成后注册资本为 500 万元，股权结构变更为国祯环保持股 51%、科大控股持股 25%、蔡庆生持股 24%。

(3) 2002 年 11 月，第二次股权转让：国祯环保将其持有的 51%股权转让给安徽省国祯实业有限公司（以下简称“国祯实业”），股权结构变更为国祯实业持股 51%、科大控股持股 25%、蔡庆生持股 24%。

(4) 2003 年 5 月，第三次股权转让：蔡庆生将其持有的 7%股权分别转让给刘贵全、钱权、郭辉、方瑾等 4 人，股权结构变更为国祯实业持股 51%、科大控股持股 25%、蔡庆生持股 17%、刘贵全持股 2%、钱权持股 2%、郭辉持股 2%、方瑾持股 1%。

(5) 2004 年 5 月，第四次股权转让：国祯实业将其持有的 51%股权及蔡庆生将其持有的 10%股权分别转让给国祯环保，股权结构变更为国祯环保持股 61%、科大控股持股 25%、蔡庆生持股 7%、刘贵全持股 2%、钱权持股 2%、郭辉持股 2%、方瑾持股 1%。

(6) 2008 年 4 月，第五次股权转让：国祯环保将其持有的 50%股权转让给国祯实业，股权结构变更为国祯实业持股 50%、科大控股持股 25%、国祯环保持股 11%、蔡庆生持股 7%、刘贵全持股 2%、钱权持股 2%、郭辉持股 2%、方瑾持股 1%。

(7) 2008 年 5 月，第六次股权转让：国祯实业将其持有的 50%股权转让给谢贻富，股权结构变更为谢贻富持股 50%、科大控股持股 25%、国祯环保持股 11%、蔡庆生持股 7%、刘贵全持股 2%、钱权持股 2%、郭辉持股 2%、方瑾持股 1%。

(8) 2011 年 7 月，第七次股权转让：科大控股将其持有的 25%股权转让谢贻富，股权结构变更为谢贻富持股 75%、国祯环保持股 11%、蔡庆生持股 7%、刘贵全持股 2%、钱权持股 2%、郭辉持股 2%、方瑾持股 1%。

(9) 2011 年 12 月，第二次增资及第八次股权转让：刘贵全、钱权、方瑾及郭辉将各自持有的全部股权转让给蔡庆生；谢贻富、刘胜军向中科大国祯增资

700万元，增资完成后注册资本为1200万元，股权结构变更为谢贻富持股64.58%、刘胜军持股25.00%、蔡庆生持股5.83%、国祯环保持股4.58%。

(10) 2013年12月，第三次增资：谢贻富、蔡庆生、刘胜军向中科大国祯增资800万元，增资完成后注册资本为2000万元，股权结构变更为谢贻富持股64.75%、刘胜军持股26.50%、蔡庆生持股6.00%、国祯环保持股2.75%。

(11) 2014年4月，第九次股权转让：国祯环保将其持有的2.75%股权转让给谢贻富，股权结构变更为谢贻富持股67.50%、刘胜军持股26.50%、蔡庆生持股6.00%。

(12) 2021年10月，第四次增资：谢贻富、蔡庆生、刘胜军向中科大国祯增资3000万元，增资完成后注册资本为5000万元，股权结构变更为谢贻富持股67.50%、刘胜军持股26.50%、蔡庆生持股6.00%。

3、中科大国祯业务开展情况、主要客户供应商情况

中科大国祯主要从事水务领域的自动化业务。报告期内，中科大国祯业务开展情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	本期比上年同期 增减（%）
营业收入	17,356.10	17,477.05	-0.69%
资产总额	38,859.27	32,345.10	20.14%

中科大国祯的主要客户为水务行业的运营企业及政府监管单位等，主要供应商为仪器仪表、PLC等工控设备、工程安装劳务服务等产品及服务提供商。

4、与公司设立前及设立后是否业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系

(1) 与公司设立前业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系

公司成立于2012年5月，成立时主要从事软件开发业务。该项业务系公司独立开发的业务，业务、资产、人员、技术及财务均独立于中科大国祯，双方不存在相关方面的承继关系。

(2) 与设立后是否业务、资产、人员、技术、财务等方面的承继关系

公司设立后存在部分业务、资产、人员、技术、财务来自中科大国祯的情形，主要系公司于 2018 年收购中科大国祯的数据保障相关业务资产包，与中科大国祯签订《资产转让协议》，将中科大国祯与该资产包相关的业务、资产、人员、技术转移至公司，双方财务系统均为独立核算，与资产包相关的财务报表自收购完成后与公司合并。截至本反馈意见回复出具日，中科大国祯与数据保障相关业务资产包有关的资产、人员、技术均已转移完毕，与资产包相关的财务报表已合并，主要客户及供应商关系也均已转移至公司。

因此，公司与数据保障相关业务资产包的业务、资产、人员、技术在收购时主要由中科大国祯承继而来，双方财务系统均为独立核算，与资产包相关的财务报表已合并。经过数年发展，公司通过员工持股及战略投资等融资渠道投资建设更大规模的数据中心资产，具有独立运营、持续发展的能力。

二、公司与中科大国祯是否存在同业竞争。①分别披露报告期内及期后公司与中科大国祯是否存在同业竞争或潜在同业竞争，并从制造工艺、应用领域、客户供应商范围及竞争方同类收入或毛利占公司该类业务收入或毛利比重等方面说明相关产品的相似性、差异性对公司的影响。②结合公司与中科大国祯具体产品或服务的情况，说明报告期前向中科大国祯收购业务资产包的具体情况，包括但不限于收购背景、原因及合理性，收购业务资产包的具体情况，相关业务对应公司业务类型、重大业务合同、客户供应商的具体情况，收购价格，定价依据及公允性；收购后客户、业务、资产、人员、技术等转移至公司的情况；收购前后对公司业务开展、收入利润是否存在重大影响。③详细披露已采取或拟采取的避免同业竞争的相关措施、相关措施的实施时间安排、是否存在客观障碍、是否需要取得主管部门的批准等，并披露为防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性或其他损害公司利益情形所采取的风险防控措施，以及相关主体做出的未来避免新增同业竞争的公开承诺。

（一）分别披露报告期内及期后公司与中科大国祯是否存在同业竞争或潜在同业竞争，并从制造工艺、应用领域、客户供应商范围及竞争方同类收入或毛利占公司该类业务收入或毛利比重等方面说明相关产品的相似性、差异性对公司的影响。

公司已在公开转让说明书之“第三节 公司治理”之“六、公司同业竞争情

况”之“(一)公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的”中对公司同业竞争相关情况补充披露如下：

“(1) 报告期内及期后，公司主营业务本身与中科大国祯不构成同业竞争

报告期内及期后，中科大国祯是一家国内水务行业领先的自动化集成解决方案服务商，主要从事水务领域的自动化业务。公司是一家基于新型数据中心的云平台整体解决方案服务商，主营业务包括云平台及解决方案、IDC 及增值服务业务。因此，公司主营业务本身与中科大国祯不构成同业竞争的情形。

(2) 报告期内，公司与中科大国祯存在同业竞争的原因分析

报告期内，中科大国祯与公司存在同业竞争的情形，其形成原因主要系公司于 2018 年收购中科大国祯数据保障相关业务资产包，受保密性、合作惯性、客户沟通难度等因素影响，上述资产包对应的部分客户无法与公司直接签订销售合同，客户关系及相关业务未能直接转移至公司。中科大国祯将绝大多数承接的数据中心相关业务通过整体背靠背方式转移给公司，由公司进行项目的具体实施工作。除上述情况外，公司与中科大国祯不存在其他同业竞争的情况。

(3) 报告期后，公司与中科大国祯之间存在的同业竞争事项已基本清理完毕，仅存在少量涉及同业竞争的项目

2024 年 1-6 月，公司与中科大国祯之间存在的同业竞争事项已基本清理完毕。受少量客户因保密性、客户沟通难度等影响，公司与中科大国祯之间存在 5 个涉及同业竞争的项目，合同金额合计 75.00 万元。上述项目的运维服务期于 2024 年底到期后，中科大国祯不再续签该项目，由公司进行相关项目的投标及签约。除上述 5 个项目外，报告期后公司与中科大国祯不存在其他同业竞争的情况。

(4) 制造工艺、应用领域、客户供应商范围情况

报告期内，公司与中科大国祯的制造工艺、应用领域、客户供应商范围情况具体如下：

项目	公司	中科大国祯	相似性/差异性说明
制造工艺	不涉及生产制造环节，不适用	工业自动化产品设计、组件装配、组装加工等	在制造工艺方面，公司未从事生产制造，与中

项目	公司	中科大国祯	相似性/差异性说明
			科大国祯存在差异
应用领域	主要应用于公共服务及大中型企业等的云计算和数据中心领域	主要应用于水务行业的自动化领域	在应用领域方面，公司与中科大国祯存在差异
客户范围	主要系公共服务单位、致力于高质量发展的有数字化转型需求的传统产业客户、以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业客户	主要系水利及环保政府主管单位、污水处理运营企业	在客户方面，公司与中科大国祯存在差异
供应商范围	主要系提供 IT 设备、云资源、软件开发、技术服务外包等企业，以及基础电信运营商等	主要系提供仪器仪表、PLC 等工控设备、工程安装劳务服务等企业	在供应商方面，公司与中科大国祯存在差异

报告期内，公司主要从事云平台及解决方案、IDC 及增值服务业务，中科大国祯主要从事水务领域的自动化业务。公司与中科大国祯在制造工艺、应用领域、客户供应商范围等方面均存在差异，不存在替代性和竞争性关系。

(5) 同类产品收入或毛利占公司该类业务的比重情况

报告期内，中科大国祯同类产品收入或毛利占公司该类业务的比重情况具体如下：

①2023 年度

项目	中科大国祯同类产品收入 (万元)	占公司该类业务的收入比重 (%)	中科大国祯同类产品毛利 (万元)	占公司该类业务的毛利比重 (%)
云平台及解决方案	2,260.46	6.99	151.16	1.89
IDC 及增值服务	600.89	6.59	8.89	0.39
合计	2,861.35	-	160.04	-

②2022 年度

项目	中科大国祯同类产品收入 (万元)	占公司该类业务的收入比重 (%)	中科大国祯同类产品毛利 (万元)	占公司该类业务的毛利比重 (%)
云平台及解决方案	1,393.39	4.76	7.94	0.14
IDC 及增值服务	900.58	15.35	-	-
合计	2,293.97	-	7.94	-

报告期内，公司与中科大国祯构成同业竞争情形的同类产品为云平台及解决方案和 IDC 及增值服务，报告期各期，中科大国祯云平台及解决方案相关收入占公司该类业务的收入比重分别为 4.76%和 6.99%，毛利占公司该类业务的比重分别为 0.14%和 1.89%。IDC 及增值服务相关收入占公司该类业务的收入比重分别为 15.35%和 6.59%，毛利占公司该类业务的比重分别为 0.00%和 0.39%。中科大国祯同类产品收入或毛利占公司该类业务的比重均较低，均未达到 30.00%以上，对公司业绩影响较小，不构成重大不利影响的同业竞争。

综上所述，报告期内，公司与中科大国祯存在同业竞争有其历史和客观原因，报告期后，同业竞争事项已基本清理完毕，仅存在少量涉及同业竞争的项目；公司与中科大国祯在制造工艺、应用领域、客户供应商范围等方面均存在差异；中科大国祯同类产品收入或毛利占公司该类业务的比重均较低，对公司业绩影响较小，不构成重大不利影响的同业竞争。”

（二）结合公司与中科大国祯具体产品或服务的情况，说明报告期前向中科大国祯收购业务资产包的具体情况，包括但不限于收购背景、原因及合理性，收购业务资产包的具体情况，相关业务对应公司业务类型、重大业务合同、客户供应商的具体情况，收购价格，定价依据及公允性；收购后客户、业务、资产、人员、技术等转移至公司的情况；收购前后对公司业务开展、收入利润是否存在重大影响。

1、公司与中科大国祯具体产品或服务的情况

（1）公司产品或服务情况

公司是一家基于新型数据中心的云平台整体解决方案服务商，致力于为公共服务及大中型企业客户的数字化转型提供“云计算+服务+数据”的一站式服务，已形成覆盖客户数据中心基础设施层、云计算架构层、数据架构层至行业数据应用层的多层级的产品服务矩阵。公司客户主要为公共服务单位、致力于高质量发展的有数字化转型需求的传统产业大中型客户、以新质生产力为代表的新一代人工智能及战略性新兴产业大中型客户，代表性客户包括安徽省人力资源和社会保障信息中心、安徽省卫生健康委员会、合肥市公安局、中国科学技术大学、奇瑞汽车、长鑫存储、晶合集成（688249.SH）、浦发银行（600000.SH）、科大讯飞

(002230.SZ)、淮北矿业(600985.SH)、通威股份(600438.SH)等。

(2) 中科大国祯产品或服务情况

中科大国祯是一家国内水务行业领先的自动化集成解决方案服务商，主要从事水务行业的自动化业务。中科大国祯扎根水务生态圈，为供水（自来水、农饮水）、排水（城市管网、居民污水处理、工业废水处理）、水利（河道水环境、水利工程）等提供自动化解决方案，推动客户在运营管理上的创新与持续发展，致力于为客户提供更便捷的产品和服务。中科大国祯主要客户系水利及环保政府主管单位、污水处理运营企业，集中于水务行业，包括全国各地水利局、水务建设投资单位、污水处理企业、环境治理企业等，应用领域集中于水务行业。

2、报告期前向中科大国祯收购业务资产包的具体情况

(1) 收购背景、原因及合理性

本次收购主要为实现数据保障相关业务的独立发展，有效增强该资产的独立融资能力，并与中科大国祯的水处理自动化业务进行分割，提高数据保障相关资产的溢价空间及估值水平，进而提高公司的整体竞争实力及持续经营能力。

(2) 收购业务资产包的具体情况

为成功实现数据保障业务下沉，公司主要的操作步骤如下：

①召开董事会及股东大会，审议收购资产包事项

2018年12月，公司第一届董事会第十九次会议及2018年第四次临时股东大会审议通过购买中科大国祯数据业务板块的相关资产及债权债务等议案，同意以支付现金的方式购买中科大国祯经营的数据业务板块的相关资产及债权债务。

②会计师与评估师针对收购资产包事项出具审计报告及评估报告

2018年12月，华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具《安徽中科大国祯信息科技有限公司拟出售资产包模拟财务报表审计报告》（会审字[2018]6258号），对中科大国祯拟出售资产包进行了审计。

2018年12月，安徽中联合国信资产评估有限责任公司对截至2018年9月30日的数据保障业务资产包（包括流动资产和非流动资产及相关负债）进行评估，

出具《资产评估报告》（皖中联信评报字（2018）第 360 号）。

2018 年 12 月，公司与中科大国祯签署《资产转让协议》，约定城市云支付现金购买中科大国祯经营的数据保障业务相关资产及债权债务，双方协商一致，确定拟出售资产包的交易价格。

2019 年 1 月，华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具《安徽中科大国祯信息科技有限公司拟出售资产包资产交割过渡期模拟财务报表审计报告》（会审字[2019]0002 号），确定拟出售资产包的交割日为 2018 年 12 月 31 日，本次交易的资产交割过渡期为 2018 年 10 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日，并对中科大国祯拟出售资产包 2018 年 12 月 31 日的模拟资产负债表、2018 年 10-12 月的模拟利润表以及模拟财务报表附注进行了审计。

③完成工商变更登记

2019 年 2 月，公司在合肥市市场监督管理局办理了工商变更登记，经营范围中新增了与数据保障相关业务有关的内容。

④支付资产包交易对价

公司已于 2019 年度向中科大国祯支付本次交易对价。

（3）相关业务对应公司业务类型、重大业务合同、客户供应商的具体情况

中科大国祯向公司转移的相关业务主要对应公司的业务类型主要包括云平台及解决方案、IDC 及增值服务。2018 年度，中科大国祯向公司转移的重大业务合同、客户供应商的具体情况如下：

序号	项目名称	客户名称	产品类型	合同金额 (万元)
1	蚌埠烟厂二期 18	安徽中烟工业有限责任公司	云平台及解决方案	975.60
2	省监狱 18	安徽省监狱管理局	云平台及解决方案	657.89
3	六安国土 18	六安市国土资源局	云平台及解决方案	599.80
4	华东光电 18	安徽华东光电技术研究所	云平台及解决方案	469.02
5	安医大 18	安徽医科大学	云平台及解决方案	493.66
6	合肥报业 17	合肥报业传媒集团	云平台及解决方案	472.61
7	皖北煤电 18	安徽恒源煤电股份有限公司	云平台及解决方案	391.12
8	皖北煤电二期 18	安徽恒源煤电股份有限公司	云平台及解决方案	348.71

序号	项目名称	客户名称	产品类型	合同金额 (万元)
9	淮委三期 17	淮河水利委员会水文局(信息中心)	云平台及解决方案	346.70
10	托管服务 18	淮南市人力资源和社会保障信息中心	IDC 及增值服务	244.77

公司主要客户系公共服务及大中型企业客户，主要供应商系提供 IT 设备、云资源、软件开发、技术服务外包等企业，以及基础电信运营商等。

(4) 收购价格、定价依据及公允性

本次资产包的收购价格为 6,871.74 万元，定价依据及公允性如下：

2018 年 12 月 6 日，华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具《安徽中科大国祯信息科技有限公司拟出售资产包模拟财务报表审计报告》（会审字[2018]6258 号），对中科大国祯拟出售资产包 2018 年 9 月 30 日、2017 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日的模拟资产负债表，以及 2018 年 1-9 月、2017 年度、2016 年度的模拟利润表以及模拟财务报表附注进行了审计。经审计，截至 2018 年 9 月 30 日，标的资产的账面价值为 3,225.01 万元。

2018 年 12 月 6 日，安徽中联合国信资产评估有限责任公司对截至 2018 年 9 月 30 日的数据保障业务资产包（包括流动资产和非流动资产及相关负债）进行评估，出具《资产评估报告》（皖中联合国信评报字（2018）第 360 号）。本次评估采用收益法及资产基础法进行评估，因被评估资产包属于 IT 行业，且已经经营多年，其管理和研发团队、技术、销售和采购渠道已基本稳定，研发技术已逐步成熟，资产基础法的评估结论中未能考虑销售渠道、科研技术实力、人力资源等表外因素，收益法更能综合反映被评估资产包价值。本次评估最终采用收益法作为本次被评估资产包价值参考依据，评估价值为 6,871.74 万元。

本次收购价格参考评估价值并经双方协商一致，确定拟出售资产包的交易价格为 6,871.74 万元，定价依据充分、公允。

3、收购后客户、业务、资产、人员、技术等转移至公司的情况

(1) 客户、业务转移情况

《资产转让协议》约定，就本次收购所涉及的待转让合同，以及公司取得相关资质前由中科大国祯签署的所有数据保障业务合同，中科大国祯应在公司取得

相关资质后，协调合同对方同意中科大国祯将相关合同权利义务转让给公司。

若因第三方不同意导致合同权利义务无法转让至公司名下，则中科大国祯应通过分包或双方另行协商确定的方式，将中科大国祯在该等合同项下全部经济利益转让至城市云。

截至本反馈意见回复出具日，主要业务关系均已转移至公司，少量托管及运维业务将在 2024 年服务期结束后转由公司与客户新签或续签相关业务订单。

（2）资产转移情况

本次转移的资产主要包括设备、无形资产，以及中科大国祯财务报表中数据保障业务相关的应收票据及应收账款、预付账款、其他应收款、存货、长期待摊费用、递延所得税资产、流动负债，双方签署《资产转让协议》后一次性转让。主要资产转移情况如下：

①设备

2018 年 12 月，公司与中科大国祯签署《资产转移交割单》，中科大国祯将数据保障业务资产包中的相关设备转移至公司，设备共计 975 台（套）。其中，机器设备共计 12 套，主要包括柴油发电机、消防设备、配电柜等；电子设备共计 684 套，主要包括服务器、交换机、办公用电脑、打印机等；办公设备共计 34 套，主要包括办公桌椅、家具等；其他共计 246 套，主要包括对讲机、光纤等。

2018 年 12 月，中科大国祯将数据保障业务包中约定的机器设备、办公设备等固定资产按照账面价值转让给城市云。

②无形资产

中科大国祯数据保障业务资产包包含 2 项发明专利和 7 项软件著作权。专利、软件著作权等无形资产均已经过外部第三方机构的变更审查程序，专利的交割时间为 2019 年 2 月，软件著作权的交割时间 2019 年 7 月。

（3）人员转移

中科大国祯与其聘用的数据保障业务相关的员工解除劳动关系，由公司予以聘任。本次中科大国祯向公司转移的数据保障业务相关员工包括销售人员、管理

人员、研发人员、技术人员等 66 人，均已与公司签订了劳动合同。

（4）技术转移情况

本次转让的数据保障相关业务资产包中的核心技术为“面向混合云数据中心运维服务技术（平台）”，系由中科大国祯自研取得。该核心技术已经随着中科大国祯的技术人员、知识产权等整体转移至公司。

4、收购前后对公司业务开展、收入利润是否存在重大影响

（1）收购前后对公司业务开展的影响

本次收购前（即 2018 年及以前），公司主营业务系为政企客户、传统企业提供“互联网+”项目技术服务，具体包括基于互联网转型、企业数字化运营所需的咨询类服务、互联网信息化建设类软件产品及服务、互联网运营类软件产品及数据分析服务。因此，收购前公司未从事数据保障相关业务（包括云平台及解决方案、IDC 及增值服务），与中科大国祯收购前的相关业务不存在同业竞争情形。

本次收购中科大国祯数据保障相关业务资产包后，公司新增了数据保障相关业务，中科大国祯关于数据保障相关业务的主要客户关系均已转移至公司。针对尚未转移的客户关系，中科大国祯以相关合同整体背靠背转让的方式交由公司进行具体实施，中科大国祯对这类项目不保留任何利润。

本次收购完成后，公司新增了数据保障相关业务，增强了核心竞争力及独立融资能力，对未来持续盈利能力形成了有力的支撑。

（2）收购前后对公司收入利润的影响

本次收购前后，公司的资产负债表、利润表的对比情况具体如下：

单位：万元

年度	营业收入	营业成本	净利润
2019 年	11,573.70	8,600.00	901.98
2018 年	13,947.07	10,142.64	826.98
2017 年	3,784.91	2,687.98	45.79

相较于本次收购前，收购后公司的营业收入、净利润等利润表主要科目的金额均整体有所上升，主要系公司收购的资产包系数据保障业务，其依托混合云服务体系，建立区域互联互通的数据中心环境，为客户提供数据中心相关的托管及

运维服务。本次收购后，公司立足数据中心，为公共服务及大中型企业客户的数字化转型提供“云计算+服务+数据”的一站式数字化服务，整体收入规模增加较多。

综上，本次收购前后对公司业务开展、收入利润均存在重大影响。

（三）详细披露已采取或拟采取的避免同业竞争的相关措施、相关措施的实施时间安排、是否存在客观障碍、是否需要取得主管部门的批准等，并披露为防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性或其他损害公司利益情形所采取的风险防控措施，以及相关主体做出的未来避免新增同业竞争的公开承诺。

公司已在公开转让说明书之“第三节 公司治理”之“六、公司同业竞争情况”之“（三）避免潜在同业竞争采取的措施”中对避免同业竞争采取的相关措施等情况补充披露如下：

“1、为避免同业竞争采取的相关措施

（1）中科大国祯将涉及同业竞争的相关项目通过整体背靠背方式转移给公司，由公司进行具体实施

中科大国祯将绝大多数承接的数据保障相关业务通过整体背靠背方式转移给公司，由公司进行项目的具体实施工作。在背靠背转移过程中，中科大国祯与最终用户的销售价格系根据招投标或商务谈判进行确定，中科大国祯与最终用户签订的合同价款即是其与公司签订的合同价款，中科大国祯未以“管理费”等的形式留存任何利润，整体交易价格公允。

（2）公司实际控制人谢贻富、刘胜军，直接股东中科大国祯分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺除中科大国祯现有少量正在履行的存量业务外，以后不再发生构成同业竞争的情形；直接股东安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润亦出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。

2、相关措施的实施时间安排

（1）自 2019 年起，中科大国祯将绝大多数承接的涉及同业竞争相关业务通过整体背靠背方式转移给公司

除存在少量因受保密性、合作惯性、客户沟通难度等因素影响，中科大国

硕未能将相关业务转移至公司的情况外，自 2019 年起，中科大国硕将绝大多数承接的涉及同业竞争相关业务通过整体背靠背方式转移给公司，由公司进行项目的具体实施工作，中科大国硕不保留任何利润。

(2) 自 2025 年起，公司与中科大国硕之间将不再存在构成同业竞争的情形

2024 年 1-6 月，公司与中科大国硕之间存在的同业竞争事项已基本清理完毕。受少量客户因保密性、客户沟通难度等影响，公司与中科大国硕之间存在 5 个涉及同业竞争的项目，上述项目的运维服务期于 2024 年底到期后，中科大国硕不再续签该项目，由公司进行相关项目的投标及签约。自 2025 年起，公司与中科大国硕之间将不再存在构成同业竞争的情形。

(3) 为避免未来新增同业竞争相关事项，公司实际控制人谢贻富、刘胜军，直接股东中科大国硕、安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，该等已采取的避免同业竞争的相关措施自承诺函出具之日起长期有效。

3、是否存在客观障碍、是否需要取得主管部门的批准等

公司为避免同业竞争采取的相关解决措施较为有效，具有可行性，不存在客观障碍，无需取得主管部门的批准。

4、相关主体做出的未来避免新增同业竞争的公开承诺

公司已经制定了《公司章程》《关联交易管理制度》《承诺管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等相关制度，相关制度的制定可以有效防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性或其他损害公司利益情形。

为避免未来新增同业竞争相关事项，公司实际控制人谢贻富、刘胜军，直接股东中科大国硕、安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润分别作出如下承诺：

(1) 公司实际控制人谢贻富、刘胜军的承诺

公司实际控制人谢贻富、刘胜军出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。承诺内容如下：

“1、截至本承诺函签署日，除安徽中科大国桢信息科技有限公司现有少量正在履行的存量业务外，本人及本人控制的其他企业未直接或间接从事与城市云主营业务相同或相似的业务，未拥有与城市云主营业务相同或相似的控股公司、参股公司及联营、合营企业；

2、自本承诺函签署之日起，除安徽中科大国桢信息科技有限公司执行完现有少量的存量业务外，本人及本人控制的其他企业不会以任何直接或间接方式从事与城市云主营业务相同或相似的业务，不会投资、收购、兼并与城市云主营业务相同或相似的公司、企业和项目，不会以任何方式为城市云的竞争企业在从事与城市云竞争的业务或活动时提供帮助；

3、若违反上述承诺，则本人及本人控制的其他企业从事同业竞争所获得的收益全部归城市云所有，并赔偿由此给城市云造成的一切经济损失，同时，本人及本人控制的其他企业放弃此类同业竞争；

4、本承诺函一经签署即生效，且在本人作为城市云实际控制人期间，持续有效，不可撤销。”

（2）直接股东中科大国桢的承诺

公司直接股东中科大国桢出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。承诺内容如下：

“1、本公司主营业务为水务领域的自动化控制业务，自本承诺函签署之日起，除执行完现有少量的存量业务外，本公司不会以任何直接或间接方式新增与城市云主营业务相同或相似的业务，不会投资、收购、兼并与城市云主营业务相同或相似的公司、企业和项目，不会以任何方式为城市云的竞争企业提供帮助；

2、如本公司获得的商业机会可从事、参与任何可能与城市云主营业务构成竞争的活动，则应立即将上述商业机会通知城市云，并尽力将该商业机会给予城市云；

3、本承诺函一经签署即生效，在城市云依法存续且在本公司被认定为不得从事与城市云相同或相似业务的关联人期间持续有效，不可撤销；

4、若违反上述承诺，则本公司从事同业竞争所获得的收益全部归城市云所有，并赔偿由此给城市云造成的一切经济损失，同时，本公司放弃此类同业竞争。”

（3）直接股东安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润的承诺

公司直接股东安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润出具了《关于避免同业竞争的承诺函》。承诺内容如下：

“1、截至本承诺函签署日，本企业未直接或间接从事与城市云主营业务相同或相似的业务，未拥有与城市云主营业务相同或相似的控股公司、参股公司及联营、合营企业；

2、自本承诺函签署之日起，本企业不会以任何直接或间接方式从事与城市云主营业务相同或相似的业务，不会投资、收购、兼并与城市云主营业务相同或相似的公司、企业和项目，不会以任何方式为城市云的竞争企业在从事与城市云竞争的业务或活动时提供帮助；

3、若违反上述承诺，则本企业从事同业竞争所获得的收益全部归城市云所有，并赔偿由此给城市云造成的一切经济损失，同时，本企业放弃此类同业竞争；

4、本承诺函一经签署即生效，且在本企业作为城市云股东期间，持续有效，不可撤销。”

三、公司与中科大国祯关联交易。细化说明公司向中科大国祯关联销售的必要性和商业合理性，关联销售具体内容，与重大合同对应情况，结合市场价格、第三方销售价格进一步说明关联销售的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）细化说明公司向中科大国祯关联销售的必要性和商业合理性，关联销售具体内容，与重大合同对应情况

报告期内公司向中科大国祯关联销售具体情况：

单位：万元

业务类别	2023 年度			2022 年度		
	收入 金额	其中：对外 销售	其中： 自用	收入 金额	其中：对外 销售	其中： 自用
云平台及解决方案	30.97	30.97	-	1,198.92	1,198.92	-
IDC 及增值服务	564.54	564.15	0.39	900.58	900.58	-
合计	595.50	595.11	0.39	2,099.50	2,099.50	-

中科大国祯主要从事水务领域的自动化业务。报告期内，中科大国祯向公司采购的原因主要系 2018 年中科大国祯将数据保障相关业务整体转让给公司后，由于部分客户关系未能转移，为解决同业竞争问题，中科大国祯将承接的数据保障相关业务通过整体背靠背方式转移给公司，由公司进行具体实施。因此，报告期内公司向中科大国祯的关联销售具有必要性和商业合理性。

重大合同对应情况：

单位：万元

年度	合同名称	合同内容	合同金额	收入确认金额
2022 年	京东云配电系统设备采购	IT 设备销售	4,200.00	601.38

京东云配电系统设备采购项目属于 IT 设备销售业务，相关设备产品由上游供应商直接发货至客户指定收货地点，公司于业务实施过程中未承担相关商品的存货风险，已按照净额法确认收入。

（二）结合市场价格、第三方销售价格进一步说明关联销售的公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

公司为客户提供的云平台及解决方案，因客户业务场景及需求各异，导致不同客户的差异较大，而合同单价与服务工作量及为客户提供的附加值相关，因此合同单价各异，不具有可比性。报告期内，中科大国祯将终端客户的数据保障相关业务完整转让给公司，公司与中科大国祯签订的合同价格与中科大国祯与终端客户签订的合同价格一致，中科大国祯为平进平出，不保留利润，因此相关合同交易价格均为市场公允价格，不存在利益输送或其他利益安排。

四、公司向关联方租赁、采购房产。①细化说明公司向关联方租赁房屋后转租的具体情况，包括但不限于原因及合理性、租赁及转租价格、同类房屋租赁价格比较情况，进一步说明关联租赁的必要性和合理性。②细化说明公司关联采购大额房屋的具体情况，包括但不限于地理位置、面积、用途、原因、定价公允性、时点、相关决策程序履行情况。

（一）细化说明公司向关联方租赁房屋后转租的具体情况，包括但不限于原因及合理性、租赁及转租价格、同类房屋租赁价格比较情况，进一步说明关联租赁的必要性和合理性

1、原因及合理性

中科大国祯和合肥高新在保证自身生产经营使用的基础上仍存在闲置房屋，为提高利用率，将闲置房屋对公司进行出租以收取租金；公司将租赁的房屋进一步设计、装修并购置配套资产设备，将其改建为企业孵化器并对相关企业进行转租。

中科大国祯和合肥高新未直接对公司的下游承租方直接出租，主要原因包括两方面，一方面是中科大国祯和合肥高新对耗费额外人力及资源建设并运营孵化器的意愿不强；另一方面，城市云是合肥市政府通过年度考核授予承建孵化器的高新企业，公司在政府鼓励下积极响应科创号召，对承租房屋进一步设计、装修开展科创企业孵化器事项，为入孵企业提供研发、中试生产、经营的场地和办公方面的共享设施，有利于构建科创氛围，提升公司良好形象。

2、租赁及转租价格

报告期内，公司转租房屋的租赁及转租价格如下：

出租方	房屋所在地	房屋用途	房屋面积 (m ²)	转租价格 (元/月/m ²)	承租价格 (元/月/m ²)
合肥高新股份有限公司	合肥市高新区创新大道与香蒲路交叉口	商业服务	5,129.13	48	35
安徽中科大国祯信息科技有限公司	蜀山区玉兰大道767号	商业服务	646.52	35	25

公司从合肥高新租赁房屋位于合肥市高新区创新大道与香蒲路交叉口，毛坯状态承租价格为 35 元/月/m²，装修后转租价格为 48 元/月/m²。公司从科大国祯租

赁房屋位于蜀山区玉兰大道 767 号，毛坯状态承租价格为 25 元/月/m²，装修后转租价格为 35 元/月/m²。

公司对外转租的价格高于公司的承租价格，主要原因系公司承租房屋后并非直接转租，而是按企业孵化器建设要求，对原有房屋进行设计、装修并购置配套资产设备，公司在原有承租成本的基础上增加了装修及配套设施成本，转租价格对应有所增加，具有商业合理性。

3、同类房屋租赁价格比较情况

报告期内，公司租赁房屋及周边同类房屋毛坯状态或简易装修状态下租赁价格比较情况如下：

项目	地址	租金单价 (元/m ² /月)
联创高新产业园	合肥市高新区创新大道 96 号	28-37
中科资城	合肥市高新区杭蚌路 23 号	38
赛创中安	合肥市高新区玉兰大道 26 号	25-30
公司承租	合肥市高新区创新大道与香蒲路交叉口/高新区玉兰大道 767 号	25-35

公司不同位置或楼层的承租价格存在一定差异，整体介于 25-35 元/m²/月之间，经对比与周边同类房屋租赁价格基本一致，承租价格公允。

报告期内，公司租赁房屋及周边同类房屋精装修状态下租赁价格比较情况如下：

项目	地址	租金单价 (元/m ² /月)
瀚海创谷	合肥市高新区创新大道 1858 号	40
国科智安	合肥市高新区创新大道与华佗巷交口	45-50
联创高新产业园	合肥市高新区创新大道 96 号	30-39
中科资城	合肥市肥西县杭蚌路 23 号	38
公司转租	合肥市高新区创新大道与香蒲路交叉口/高新区玉兰大道 767 号	35-48

公司不同位置或楼层的转租价格存在一定差异，整体介于 35-48 元/m²/月之间，经对比与周边同类孵化器或产业园区租赁价格基本一致，转租价格公允。

综上所述，公司向合肥高新和中科大国祯租赁房屋后转租具有合理性，公司

关联方租赁的价格合理、定价公允，与市场价格不存在显著差异，不存在利益输送的情况。

（二）细化说明公司关联采购大额房屋的具体情况，包括但不限于地理位置、面积、用途、原因、定价公允性、时点、相关决策程序履行情况

1、公司关联采购大额房屋的地理位置、面积、用途、原因等

2018 年，公司与合肥高新签署《城市云数据中心扩容及运营中心建设项目定向开发协议》，该项目位于创新大道与明珠大道交口西南角的合肥高新区大数据产业园（明珠产业园三期）内，总建筑面积 19.7 万平米，协议约定公司用途为城市云数据中心扩容及运营中心建设项目使用，不得改变用途，公司采购该房产主要用于公司 2 号数据中心的建设及运营。

合肥高新为公司 2 号数据中心建设承建房产具有合理性。合肥高新是位居全国前列的产业园区运营商，总部位于安徽合肥，丰富的高新技术产业园区建设及运营经验，主要从事产业园区建设及运营。公司 2 号数据中心建设所属产业园区距公司原 1 号数据中心及多个主干道位置接近，地理位置优越，且周边配套设施较为齐全。由合肥高新在项目园区为公司建设数据中心运营场所能够满足公司对数据中心的综合要求，采购具有合理性和必要性。

2、定价公允性

公司与合肥高新就房屋采购价格进行商务谈判，按照市场价格最终确定采购单价为 8,480.00 元/m²。公司向合肥高新采购价格与同期附近其余产业园价格比较如下：

序号	项目名称	区位	土地性质	主力户型	销售均价 (元/m ²)
1	中安创谷	高新区	科研	A 区研发办公楼	8,388.00
				B 区研发办公楼	8,000.00
2	明珠产业园 2 期	高新区	工业	独栋总部	9,900.00
3	语音产业园 A 区	高新区	工业	高层研发办公楼	6,358.00
4	创新产业园二期 J 区	高新区	工业	高层研发办公楼	6,820.00

公司由合肥高新承建数据中心价格处于附近产业园均价之间，不存在显著差异。独栋建设、研发办公楼建设与公司数据中心建设在建筑结构、建设要求等方

面存在不同，在合理均价范围内存在不同差异具有合理性。综上，公司向合肥高新购买房产的定价依据充分，交易价格公允，不存在利益输送的情形。

3、相关决策程序履行情况及进度时点

公司第一届董事会第二十一次会议审议通过了《关于投资建设数据中心基地的议案》，并经 2018 年度股东大会审议通过。

公司向高新股份采购的房产自 2018 年开始建设，建设期间公司将相关的采购等内容计入在建工程，房屋转固后自在建工程转入固定资产。房屋分为 C1-C6 号楼，根据建设进度，房屋自 2021 年起陆续转固，其中，C2、C3 已在报告期前转固，C6 在报告期内转固，C1、C4 于 2024 年上半年转固，C5 已交房，在装修中尚未转固。

【主办券商、律师回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司工商登记资料、中科大国祯对公司的出资凭证、出具的情况说明；

2、获取中科大国祯工商登记资料及其历史股权转让相关凭证、与数据保障相关业务资产包相关的审计报告、评估报告、资产转让协议、付款回单等收购资料；

3、获取安徽省数据备灾外包服务中心项目等建设项目的备案文件、环评批复、环评验收资料；

4、查阅《环境影响评价法（2018 年修正）》《关于印发<污染影响类建设项目重大变动清单（试行）>的通知》（环办环评函[2020]688 号）以及《污染影响类建设项目重大变动清单》等相关规定；

5、查阅公司及子公司的《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》《企业信用报告（无违法违规证明版）》；

6、访谈了公司实际控制人谢贻富、刘胜军关于公司与中科大国祯关于业务开展、同业竞争相关情况；

7、查阅了中科大国祯财务报表、合同及订单等资料，结合公司和中科大国祯的主营业务分析关联交易的必要性、商业合理性；

8、获取并查阅了公司实际控制人谢贻富、刘胜军，直接股东中科大国祯、安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》；

9、获取并查阅公司同中科大国祯、高新股份房屋租赁相关合同，对公司管理层进行访谈，了解关联交易及关联租赁的必要性和商业合理性；

10、查阅统计同地区房产市场租赁、购买价格，分析公司关联方租赁、房产采购价格的公允性；

11、查阅公司《关联交易决策制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等治理制度。

（二）核查结论

1、中科大国祯经多年经营积累具备一定资金实力，拟发展新增的软件开发业务，故联合合作伙伴共同出资设立城市云有限，自公司设立以来中科大国祯所持公司股权比例降低均系增资扩股事项而稀释持股比例所致，中科大国祯对公司出资及持股比例降低均具有合理性。

2、电子信息产品生产基地及数据灾备服务平台项目由中科大国祯办理环评相关手续具有合理性，环评验收已办理完毕；城市云实施运营该项目不属于项目的重大实质变更，无需重新办理环评相关手续，不存在应办未办情况，不存在受处罚风险和重大违法违规情形。公司目前环保手续及环保设施具有齐备性、日常环保合法合规性。

3、公司设立时主要从事软件开发业务，该项业务系公司独立开发的业务，业务、资产、人员、技术及财务均独立于中科大国祯，双方不存在相关方面的承继关系；公司设立后于 2018 年收购中科大国祯的数据保障相关业务资产包，与资产包相关的业务、资产、人员、技术在收购时主要由中科大国祯承继而来，双方财务系统均为独立核算，与资产包相关的财务报表已合并。

4、报告期内，公司与中科大国祯存在同业竞争有其历史和客观原因，报告期后，同业竞争事项已基本清理完毕，仅存在少量涉及同业竞争的项目；公司与

中科大国祯在制造工艺、应用领域、客户供应商范围等方面均存在差异；中科大国祯同类产品收入或毛利占公司该类业务的比重均较低，对公司业绩影响较小，不构成重大不利影响的同业竞争。

5、公司为避免同业竞争采取的相关措施不存在客观障碍、不需要取得主管部门的批准。公司已经制定了《公司章程》《关联交易管理制度》《承诺管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等相关制度，相关制度的制定可以有效防范利益输送、利益冲突、影响公司独立性或其他损害公司利益情形。为避免未来新增同业竞争相关事项，公司实际控制人谢贻富、刘胜军，直接股东中科大国祯、安徽君嘉、安徽君旺、安徽君润已出具《关于避免同业竞争的承诺函》。

6、报告期内公司同中科大国祯的关联交易及关联租赁以及同高新股份的关联租赁及房产采购具有必要性、商业合理性。

7、报告期内公司与中科大国祯关联销售项目价格与中科大国祯同终端客户签订的合同价格一致，中科大国祯为平进平出，不保留利润，公司与中科大国祯关联交易价格公允，不存在利益输送或其他利益安排。

8、公司同中科大国祯及高新股份间关联租赁的价格与周边同类房屋租赁价格基本一致，关联租赁定价公允。

9、公司同合肥高新闻的房产采购价格处于附近产业园均价之间，不存在显著差异，交易价格公允。

【会计师回复】

请会计师核查上述事项（3）（4）并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司同中科大国祯、高新股份房屋租赁相关合同，对公司管理层进行访谈，了解关联交易及关联租赁的必要性和商业合理性；

2、查阅了中科大国祯财务报表、合同及订单等资料，结合公司和中科大国祯的主营业务分析关联交易的必要性、商业合理性；

3、查阅统计同地区房产市场租赁、购买价格，分析公司关联方租赁、房产

采购价格的公允性。

（二）核查结论

1、报告期内公司同中科大国祯的关联交易及关联租赁以及同高新股份的关联租赁及房产采购具有必要性、商业合理性。

2、报告期内公司与中科大国祯关联销售项目价格与中科大国祯同终端客户签订的合同价格一致，中科大国祯为平进平出，不保留利润，公司与中科大国祯关联交易价格公允，不存在利益输送或其他利益安排。

3、公司同中科大国祯及高新股份间关联租赁的价格与周边同类房屋租赁价格基本一致，关联租赁定价公允。

4、公司同合肥高新闻的房产采购价格处于附近产业园均价之间，不存在显著差异，交易价格公允。

8、关于其他事项。

(1) 关于二次申报。公司曾于 2016 年 5 月在全国股转系统挂牌，并于 2018 年 11 月终止挂牌。请公司说明：①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性（包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的股权代持或特殊投资条款）；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。②摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况。请主办券商及律师核查以下事项并发表明确意见：①公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在代持等情况；②公司摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受处罚情况。

(2) 关于历史沿革。①公司存在多名国有股东。②2023 年 3 月，安徽君润将所持公司 298 万股股份出质，质押担保主债权 319 万元。③公司历史沿革中存在代持。请公司说明：①以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性；②说明国有股东向公司出资、涉及国有股权历次转让及股份制改造时是否取得有权机关的批复文件，是否履行国有股权管理（出资、股改、转让）方面的相关程序，国有股权变动合法合规性，是否存在国有资产流失；③说明 2023 年 3 月股权质押的背景、原因及合理性，质押合同的签署情况及质押登记手续办理情况，结合公司财务状况，测算并说明对上述股权质押的行权可能性及所对应债务的偿还能力，股权质押是否可能导致公司控制权发生变化、是否影响公司持续经营能力；④说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；⑤说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。请主办券商、律师核查上述事项并发表

明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

(3) 关于实际控制人认定。根据申报文件，谢贻富、刘胜军于 2021 年 7 月签订《一致行动协议》，合计控制公司 40.57%的股份，认定为公司共同实际控制人。请公司说明：《一致行动协议》的主要条款，分歧解决机制的具体安排，约定“双方应先行协商并形成一致意见”等内容的可执行性，结合公司董事会人员组成、董事会及股东大会决议情况、谢贻富、刘胜军实际参与公司日常经营、管理决策等情况说明，谢贻富、刘胜军共同控制公司的方式，是否存在形成公司治理僵局的风险。请主办券商及律师补充核查上述事项，并对公司实际控制人认定准确性及公司治理规范性发表明确意见。

(4) 关于股权激励。根据申报文件，公司共设立两个员工持股平台进行股权激励。请公司说明：①激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；②公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；④股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对当期及未来公司业绩的影响情况；⑤股权激励行权价格的确定原则、公允价值确认依据，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。请主办券商、律师核查事项①至③并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项④至⑤并发表明确意见。

(5) 关于子公司。根据申报文件，公司共有 8 家子公司，除合肥邦云信息科技有限公司外均未完成实缴。请公司说明：①子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，参股股东基本情况，与公司关联关系情况，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的

业务定位、合作模式及未来规划。②子公司主营业务中是否涉及互联网平台业务，子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③公司子公司实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源。请主办券商、律师补充核查并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项①③，以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见。

（6）关于涉密资质。根据申报文件，公司持有涉密信息系统集成资质证书（乙级，总体集成）。请公司：按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”的六项具体措施详细披露，包括但不限于股份限售的主体、限售股份范围、限售期限、转让闲置、承诺内容等事项，说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况，说明上述措施对公司未来融资的影响，并作重大事项提示。请主办券商对以下事项进行核查并发表意见：①公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项，主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；②公司是否制定了具备可行性的内部保密制度；③公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发〈涉密信息系统集成资质管理补充规定〉的通知》及《关于印发〈涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见〉的通知》的要求。

（7）关于其他财务事项。请公司：①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②说明公司经营活动现金流量净额 2022 年大额为负、明显低于净利润的合理性，改善偿债能力的措施及有效性；③说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发

人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；④说明公司预付账款较高的原因，与经营情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在差异，报告期后是否收到相关商品或服务。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于二次申报。

公司曾于 2016 年 5 月在全国股转系统挂牌，并于 2018 年 11 月终止挂牌。请公司说明：①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性（包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的股权代持或特殊投资条款）；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。②摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况。请主办券商及律师核查以下事项并发表明确意见：①公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在代持等情况；②公司摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受处罚情况。

【公司回复】

（一）本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性（包括但不限于前次申报及挂牌期间是否存在未披露的股权代持或特殊投资条款）；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

1、前次申报挂牌及摘牌情况

2015 年 12 月 31 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于授权公司董事会全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让

相关事宜的议案》等议案，决定申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌转让。2016 年 5 月 12 日，全国股转公司出具《关于同意合肥城市云数据中心股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2016]3753 号），同意公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，转让方式为协议转让。

2018 年 9 月 28 日，公司召开 2018 年第三次临时股东大会，审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌议案》《关于提请股东大会授权董事会办理公司股票终止挂牌相关事宜议案》《关于申请股票终止挂牌对异议股东权益保护措施议案》等议案，决定申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。2018 年 10 月 30 日，全国股转公司出具《关于同意合肥城市云数据中心股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]3602 号），公司股票自 2018 年 11 月 1 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2、本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息的差异情况

公司前次申请挂牌的报告期为 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月，前次挂牌期间为 2016 年 5 月 27 日至 2018 年 10 月 31 日；本次申请挂牌的报告期为 2022 年度、2023 年度。本次申请挂牌报告期与前次申请挂牌及挂牌期间不重合，因此财务数据相关信息披露不存在可比性。

本次申报的《公开转让说明书》主要依据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》（证监会公告[2023]24 号）编制，公司根据适用的法律法规、报告期及公司经营管理等实际情况的变化，对部分非财务信息进行了更新调整，两次申报主要差异情况如下：

项目	前次申报挂牌及挂牌期间信息披露	本次信息披露	差异原因
报告期	挂牌申报报告期：2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月；挂牌期间：2016 年 5 月至 2018 年 10 月	挂牌申报报告期：2022 年度、2023 年度	按照最新的报告期进行披露
重大事项提示	披露了公司治理和内部控制风险、产业政策变化的风险、行业竞争加剧的风险、新的业务模式历史记录较短的风险、核心管理人员流失的风险、国家税收政策变化的风	披露了应收账款坏账风险、人工成本风险、税收优惠政策变化风险、服务质量风险、业务规模扩大引致的管理风险、政府补助对公司经营业绩存在一定影响、涉密	根据公司实际经营情况进行更新

项目		前次申报挂牌及挂牌期间信息披露	本次信息披露	差异原因
		险、对非经常性损益的依赖风险、应收款项持续增加的风险、毛利率重大波动风险	信息系统集成资质持有规范措施对公司未来融资的影响、行业竞争加剧的风险、核心管理人员流失的风险	
控股股东、实际控制人		申报时无控股股东、实际控制人；2017 年公司定向增发完成后，谢贻富为公司控股股东、实际控制人	谢贻富、刘胜军系公司共同实际控制人	根据公司股东持股情况及签署的一致行动协议，对公司实控人进行认定
公 司 基 本 情 况	注册资本	截至前次挂牌申报日，股本为 3,000 万元；2017 年定向增发完成后股本为 4,200 万元	9,880.2666 万元	根据公司最新股本情况进行更新披露
	所属行业	按照《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所属行业为“I65，软件和信息技术服务业”。根据《国民经济行业分类（GB_T4754-2011）》，本公司所处行业为“软件和信息技术服务业”行业下的“数据处理和存储服务”子行业（I6540）。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，本公司属于“I6540 数据处理和存储服务”行业；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，本公司属于“17101011 云计算及其他云端服务”行业。	根据《国民经济行业分类（GB.T4754-2017）》，公司所处行业属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I6531 信息系统集成服务”；根据全国股转系统《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为：信息技术-软件与服务-信息技术服务-信息科技咨询和系统集成服务（代码：17101110）。根据全国股转系统《挂牌公司管理型行业分类指引（2023 年修订）》，公司所属行业为：信息传输、软件和信息技术服务业-信息系统集成和物联网技术服务-信息系统集成服务（代码：I6531）。	根据最新分类情况进行更新披露
	股东情况	披露了截至前次申报日以及 2016 年度至 2018 年半年度，每期末公司前十名股东及持股 5%以上的股东持股情况	披露了截至本次申报日，公司前十名股东及持股 5%以上的股东持股情况	根据公司股东情况进行更新披露
	股本演变	披露公司设立以来至 2015 年 12 月，公司股本的形成及其变化情况	披露公司设立及自本次申报日，公司股本的形成及其变化情况	根据公司股本演变情况进行更新披露
	股权代持情况	披露了公司设立时中科大国祯与上海鸿淦股权代持及解除情况	披露了公司设立时中科大国祯与上海鸿淦股权代持及解除情况、安徽君旺的股权代持及解除情况、安徽君旺因未及时办理工商变更登记引致工商登记转让情况与实际转让情况存在差异的情形以及安徽君嘉的代持及解除情况	前次申报时未披露安徽君旺设立时存在的前述情况；前次申报及挂牌期间安徽君嘉尚未设立。

项目		前次申报挂牌及挂牌期间信息披露	本次信息披露	差异原因
	董监高情况	披露了截至前次申报时以及2016年度至2018年半年度，公司董监高基本情况	披露了截至本次申报日，公司董监高基本情况	根据公司董监高基本情况进行更新披露
	股权激励情况	前次申报时，不存在股权激励事项	披露了员工持股平台的股权激励情况	根据股权激励情况进行更新披露
	特殊投资条款	前次申报时，不存在特殊投资条款	特殊投资条款已清理	根据股东间特殊投资条款的签订及清理进行更新披露
公司业务	公司业务情况	披露了前次申报公司主营业务、主要产品或服务、主要生产、服务流程、与业务相关的关键资源要素、业务收入构成、商业模式、前五大供应商、前五大客户等	披露了2022年度、2023年度，公司主营业务、主要产品或服务、内部组织结构及业务流程、与业务相关的关键资源要素、业务收入构成、前五大供应商、前五大客户、经营合规性、商业模式、创新特征等	根据最新的经营业务情况以及最新的信息披露要求进行更新披露
	行业及竞争情况	披露了行业概况、所处行业市场规模、公司在行业中的竞争地位、所处行业的基本风险特征等信息	披露了公司所处（细分）行业的基本情况、公司的市场地位及竞争优势等信息	根据最新的经营业务情况以及最新的信息披露要求进行更新披露
公司治理情况及董监高情况		披露了前次申报报告期内公司治理情况，时任董监高持股、兼职等情况；挂牌期间披露了2016年度至2018年半年度的公司治理、董监高持股情况及变动情况等信息	披露了2022年度、2023年度公司三会的建立健全及运行情况、表决权差异安排情况、内部管理制度建立健全情况以及董事会对公司治理机制执行情况的评估意见、董监高情况及变动情况等信息	根据最新的公司治理情况、董监高情况及最新的信息披露要求进行更新披露
公司财务	财务情况及分析	披露了申报报告期内公司的财务报表、审计情况，会计政策和会计估计、财务分析等；挂牌期间披露了2016年度至2018年半年度的财务报表、审计报告等	披露了2022年度、2023年度公司的财务报表、审计情况，会计政策和会计估计、财务分析	根据公司报告期的实际经营情况以及最新的信息披露要求进行更新披露
	关联方、关联交易	披露了前次申报报告期及挂牌期间公司的关联方、关联交易情况	披露了2022年度、2023年度关联方、关联交易情况	根据关联方、关联交易最新情况及最新的信息披露要求进行更新披露
知识产权		披露截至前次申报时公司拥有的主要知识产权	披露截至本次申报日公司拥有的主要知识产权	根据最新的知识产权进行更新披露
重大合同		披露了申报报告期内公司签订的重大合同	披露了截至2023年末，公司已履行和正在履行的重大合同	根据最新的重大合同进行更新披露
相关主体作出的承诺及约束措施		披露截至前次申报时，公司相关主体作出的承诺及约束措施	披露截至本次申报日，公司相关主体作出的承诺及约束措施	根据本次挂牌相关主体作出的承诺及约束措施进行更新披露

综上，公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，除公司当时因对代持披露要求理解不到位而未披露安徽君旺设立时存在的代持等情况外，主要原因系公司两次申报所属期间不同，公司相关情况已经发生了变化；本次申报过程中，公司根据报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新，本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息不存在重大差异。

（二）摘牌期间的股权托管或登记场所、股权变动情况

公司股票自 2018 年 11 月 1 日起终止挂牌，终止挂牌后由公司根据《公司法》等相关规定以制定股东名册的方式进行管理，未在股权托管或登记场所进行股权托管。自前次终止挂牌至今，公司股权变动的情况如下：

序号	时间	股权变动事项
1	2018 年 11 月	上海鸿淦将所持公司 370 万元股权转让给胡华
2	2021 年 7 月	公司增资至 7,280 万元，新增注册资本 3,080 万元由中金盈润、中金顺商、安徽君嘉分别认缴 2,520 万元、280 万元、280 万元
3	2021 年 11 月	公司增资至 8,120 万元，新增注册资本 840 万元由高新股份认缴
4	2023 年 1 月	中金盈润、中金顺商分别持有的公司 938 万股、280 万股股份转让给中金瑞为，同时公司增资至 8,848 万元，新增注册资本 728 万元由安徽君润认缴
5	2023 年 5 月	公司增资至 9,585.3333 万元，新增注册资本 737.3333 万元分别由中金瑞为、兴泰租赁、国创兴泰分别认缴 368.6667 万元、147.4666 万元、221.20 万元
6	2023 年 11 月	公司增资至 9,880.2666 万元，新增注册资本 294.9333 万元由歙县基金认缴

（三）核查以下事项并发表明确意见：①公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在代持等情况；②公司摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受处罚情况

1、公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在代持等情况

公司在挂牌期间的新增股东为谢贻富，相关信息已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”处完整披露。谢贻富具备股东适格性，所持公司股权清晰、不存在代持等情况。

2、公司摘牌期间股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性

（1）公司终止挂牌后未进行股权托管

公司股票于2018年11月1日起终止挂牌，终止挂牌后由公司根据《公司法》等相关规定以制定股东名册的方式进行管理，未在股权托管或登记场所进行股权托管。

（2）公司终止挂牌后的股权变动合规、不存在纠纷或争议

公司终止挂牌后发生的股权变动具体情形已于《合肥城市云数据中心股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事及高级管理人员的确认意见》中披露。公司终止挂牌后至今发生的股权变动合法合规，不存在纠纷或者争议，相关确权核查方式具有有效性。

3、摘牌期间信访举报及受处罚情况

根据《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，并经检索中国证监会、全国股转系统、证券交易所网站、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站，公司终止挂牌后不存在信访举报及受处罚情况。

【主办券商、律师回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司前次申报挂牌及摘牌的董事会、股东大会决议文件，查阅公司前次申报时的《公开转让说明书》等挂牌申请材料、挂牌期间公司在全国股转系统披露的年度报告、半年度报告等公告文件，核对本次申报材料与前次申报材料的差异情况；

2、查阅公司前次挂牌期间的《股票定向发行方案》《股票发行认购公告》《关于公司新增股份登记完成后控股股东及实际控制人变更的公告》，查阅公司终止挂牌后的全套工商档案、相关增资协议、股东协议、股权转让协议、出资凭证、股权转让价款支付凭证、验资报告、股东调查表、股东出具的持股情况声明承诺的等资料，并访谈相关股东；

3、获取公司出具的书面声明，确认公司终止挂牌后股权托管及股权变动合规，确认摘牌期间不存在信访举报及受处罚情况；

4、检索中国证监会、全国股转系统、证券交易所网站、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站，查阅《公共信用信息报告(无违法违规证明版)》。

(二) 核查结论

1、本次申报过程中，公司根据报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新，本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息不存在重大差异。

2、公司在挂牌期间新增重要股东为谢贻富，挂牌期间新增重要股东的相关信息完整披露，股东资格适格、所持公司股权清晰、不存在代持等情况。

3、公司股票于 2018 年 11 月 1 日起终止挂牌，终止挂牌后由公司根据《公司法》等相关规定以制定股东名册的方式进行管理，未在股权托管或登记场所进行股权托管；公司摘牌后至今发生的股权变动合法合规，不存在纠纷或者争议，确权核查方式具有有效性。

4、公司终止挂牌后不存在信访举报及受处罚情况。

二、关于历史沿革

①公司存在多名国有股东。②2023 年 3 月，安徽君润将所持公司 298 万股股份出质，质押担保主债权 319 万元。③公司历史沿革中存在代持。请公司说明：

①以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性；②说明国有股东向公司出资、涉及国有股权历次转让及股份制改造时是否取得有权机关的批复文件，是否履行国有股权管理（出资、股改、转让）方面的相关程序，国有股权变动合法合规性，是否存在国有资产流失；③说明 2023 年 3 月股权质押的背景、原因及合理性，质押合同的签署情况及质押登记手续办理情况，结合公司财务状况，测算并说明对上述股权质押的行权可能性及所对应债务的偿还能力，股权质押是否可能导致公司控制权发生变化、是否影响公司持续经营能力；④说明公司股权代持行为是否在申

报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；⑤说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

【公司回复】

（一）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性

公司历次增资及股权转让的具体情况如下：

序号	股权变动事项	增资/股权转让的原因	增资/转让价格	定价依据	增资/转让价款的实缴及支付情况	出资来源	纳税情况	历次增资/股权转让的估值情况
1	2015 年 10 月,增资至 2,675 万元,新增注册资本由中科大国祯认缴 339 万元、安徽君旺认缴 936 万元、合肥飏可认缴 400 万元	公司业务发展的需要	1.12 元/每一元注册资本	参考最近一期经审计的净资产定价	股东已向城市云有限实缴出资	自有资金	-	经评估,截至评估基准日(2015 年 6 月 30 日),公司评估后的股东全部权益价值为 1,010.25 万元
2	2017 年 12 月,公司向谢贻富定向增发,公司增资至 4,200 万元	公司业务发展的需要	1.25 元/股	本次股票发行价格综合考虑公司所处行业、每股净资产、权益分派情况、公司成长性及未来业务发展前景等因素确定	股东已向城市云有限实缴出资	自有、自筹资金	-	-
3	2018 年 11 月,上海鸿淦将其持有的公司 370 万股股份转让给胡华	上海鸿淦拟清算注销,胡华作为上海鸿淦控股股东自愿受让该部分股权	1.24 元/股	参考前次定增价格,协商定价	受让方已向转让方支付股权转让价款	自筹资金	转让方上海鸿淦已及时、足额缴纳企业所得税	-
4	2021 年 7 月,公司增资至 7,280 万元,新增注册资本 3,080 万元由中金盈润、中金顺商、安徽君嘉分别认缴 2,520 万元、280 万元、280 万元	引进外部投资者及股权激励,优化股权结构	3.57 元/股	依据市场化估值原则,综合考虑公司所处行业、盈利能力等因素协商确定	股东已向公司实缴出资	自有资金	-	经评估,截至评估基准日(2020 年 12 月 31 日),公司评估后的股东全部权益价值为 1.4 亿元
5	2021 年 11 月,公司增资至 8,120 万元,新增注册资本 840 万元由高新股份认缴	引进外部投资者,优化股权结构	3.57 元/股	依据市场化估值原则,综合考虑公司所处行业、盈利能力等因素协商确定	股东已向公司实缴出资	自有资金	-	
6	2023 年 1 月,中金盈润、中金顺商分别持有的公司 938 万股、280 万股股份转让给中金瑞为,同时	股份转让原因:中金基金内部调整对	转让价格: 4.93 元/股;	股份转让定价依据:参照公司市场价值并经转让双方协商一	受让方已向转让方支付股权转让价款;	自有、自筹资金	转让方中金盈润、中金顺商	-

序号	股权变动事项	增资/股权转让的原因	增资/转让价格	定价依据	增资/转让价款的实缴及支付情况	出资来源	纳税情况	历次增资/股权转让的估值情况
	公司增资至 8,848 万元,新增注册资本 728 万元由安徽君润认缴	外投资份额; 增资原因: 股权激励	增 资 价 格: 1.785 元/股	致: 股权激励定价依据: 行权价格系依据相关股东于 2021 年 7 月签署的《股东协议》之股份奖励条款确定	股东已向公司实缴出资		及其合伙人已及时、足额纳税	
7	2023 年 5 月, 公司增资至 9,585.3333 万元, 新增注册资本 737.3333 万元分别有中金瑞为、兴泰租赁、国创兴泰分别认缴 368.6667 万元、147.4666 万元、221.20 万元	引进外部投资者, 优化股权结构	6.78 元/股	依据市场化估值原则, 综合考虑公司所处行业、盈利能力等因素协商确定	股东已向公司实缴出资	自有资金	-	经评估, 截至评估基准日 (2022 年 12 月 31 日), 公司评估后的股东全部权益价值为 4.15 亿元
8	2023 年 11 月, 公司增资至 9,880.2666 万元, 新增注册资本 294.9333 万元由歙县基金认缴	引进外部投资者, 优化股权结构	6.78 元/股	依据市场化估值原则, 综合考虑公司所处行业、盈利能力等因素协商确定	股东已向公司实缴出资	自有资金	-	

综上, 公司历次增资及股权转让定价公允, 不存在异常入股情况, 不存在委托持股、利益输送或其他利益安排, 相关股东已及时、足额纳税; 随着公司规模的发展, 估值逐步提高, 不存在重大差异。

（二）说明国有股东向公司出资、涉及国有股权历次转让及股份制改造时是否取得有权机关的批复文件，是否履行国有股权管理（出资、股改、转让）方面的相关程序，国有股权变动合法合规性，是否存在国有资产流失

1、国有股东向公司出资、涉及国有股权历次转让及股份制改造的相关情况

公司国有股东为合肥广电、高新股份、歙县基金，国有股东对公司出资履行的相关程序如下：

（1）当时适用的《企业国有资产监督管理暂行条例（2011 修订）》第二十一条规定：国有资产监督管理机构依照法定程序决定其所出资企业中的国有独资企业、国有独资公司的分立、合并、破产、解散、增减资本、发行公司债券等重大事项。其中，重要的国有独资企业、国有独资公司分立、合并、破产、解散的，应当由国有资产监督管理机构审核后，报本级人民政府批准。国有资产监督管理机构依照法定程序审核、决定国防科技工业领域及其所出资企业中的国有独资企业、国有独资公司的有关重大事项时，按照国家有关法律、规定执行。《安徽省企业国有资产监督管理暂行办法》（安徽省人民政府令第 185 号）第十一条规定：“下列重大事项应当报国有资产监督管理机构审核批准：（一）国有独资公司的章程；（二）国有独资企业和国有独资公司的重组、股份制改造方案；（三）国有独资企业和国有独资公司的分立、合并、破产、解散、增减资本或者发行公司债券；（四）国有股权转让；（五）省人民政府和设区的市人民政府规定的其他重大事项。”

根据上述规定，合肥广电作为合肥文广集团有限公司（以下简称“文广集团”）的子公司，其与其他股东共同出资设立城市云有限事项无须经国资部门审批。

2012 年 3 月 16 日，文广集团召开第一届董事会第五次会议，审议通过合肥广电对城市云有限出资事项。

据上，合肥广电向公司出资事项已履行了必要的决策审批程序，本次投资系合肥广电与其他股东共同出资新设城市云有限，不涉及履行资产评估程序的情形。

（2）2021 年 9 月 2 日，高新股份召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过对公司投资事项。2021 年 9 月 13 日，合肥高新区管委会主任办公会议听取了高新股份关于投资公司事项的汇报，同意高新股份对公司投资事项。

歙县基金系政府出资设立的投资基金，2023 年 5 月 22 日，歙县基金的基金管理人安徽国元基金管理有限公司召开投决会，审议通过歙县基金对公司增资事项。

《国有资产评估管理办法（2020 年修订）》第三条规定：“国有资产占有单位有下列情形之一的，应当进行资产评估：（一）资产拍卖、转让；（二）企业兼并、出售、联营、股份经营；（三）与外国公司、企业和其他经济组织或者个人开办外商投资企业；（四）企业清算；（五）依照国家有关规定需要进行资产评估的其他情形。”《国有资产评估管理办法施行细则》（国资办发[1992]36 号）第六条规定：“（一）资产转让是指国有资产占有单位有偿转让超过百万元或占全部固定资产原值 20%以上的非整体性资产的经济行为。（二）企业兼并是指一个企业以承担债务、购买、股份化和控股等形式有偿接收其他企业的产权，使被兼并方丧失法人资格或改变法人实体。（三）企业出售是指独立核算的企业或企业内部的分厂、车间及其他整体性资产的出售。（四）企业联营是指国内企业，单位之间以固定资产、流动资产、无形资产和其他资产投入组成的各种形式的联合经营。……”根据上述规定，高新股份、歙县基金以货币形式对公司投资事项，不属于前述法规明确列举要求进行评估的情形。

综上，公司国有股东合肥广电、高新股份、歙县基金对公司的出资事项业已履行了相应的内部决策程序；国有股东以货币形式出资设立公司或对公司进行增资不涉及或者不属于必须评估的情形。

公司历史沿革中不存在国有股权转让的情况；2015 年 12 月，城市云有限整体变更为股份公司，公司股改时的国有股东为合肥广电，根据《企业国有资产监督管理暂行条例》《安徽省企业国有资产监督管理暂行办法》的相关规定，公司作为国有参股企业进行股份制改造时无须取得国资管理部门关于国有股权管理（设置）的批复文件。

2、历次国有股权变动情况

公司历史沿革中历次国有股权变动情况如下：

序号	股本变动事项	国有股东持股比例变化情况	资产评估及备案情况
1	2012 年 5 月，城市云有限设立	城市云有限设立时，合	新设公司不涉及资产评估及备

序号	股本变动事项	国有股东持股比例变化情况	资产评估及备案情况
		肥广电持股比例为34%	案程序
2	2015年10月, 中科大国祯、安徽君旺、合肥飏可以 1.12 元/注册资本的价格认购公司新增注册资本 1,675 万元, 城市云有限增资至 2,675 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 12.70%	履行了资产评估及评估结果备案程序
3	2015年12月, 城市云有限整体变更为股份公司	股份公司设立时, 合肥广电持股比例为 12.70%	履行了资产评估程序, 未对评估结果予以备案
4	2017年12月, 公司定向增发, 谢贻富以 1.25 元/股的价格认购公司新增注册资本 1,200 万元, 公司注册资本增加至 4,200 万元	本次定增前, 合肥广电持股比例为 12.70%, 本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 9.07%	未履行资产评估及备案程序
5	2021年7月, 中金盈润、中金顺商、安徽君嘉以 3.57 元/股的价格认购公司新增注册资本 3,080 万元, 公司注册资本增加至 7,280 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 5.23%	履行了资产评估程序, 未对评估结果予以备案
6	2021年11月, 高新股份以 3.57 元/股的价格认购公司新增注册资本 840 万元, 公司注册资本增加至 8,120 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 4.69%, 高新股份持股比例为 10.34%	
7	2023年1月, 安徽君润以 1.78 元/股的价格认购公司新增注册资本 728 万元, 公司注册资本增加至 8,848 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 4.31%; 高新股份持股比例为 9.49%	未履行资产评估及备案程序
8	2023年5月, 中金瑞为、兴泰租赁、国创兴泰以 6.78 元/股的价格认购公司新增注册资本 737.3333 万元, 公司注册资本增加至 9,585.3333 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 3.97%; 高新股份持股比例为 8.76%	履行了资产评估程序, 未对评估结果予以备案
9	2023年11月, 歙县基金以 6.78 元/股的价格认购公司新增注册资本 294.9333 万元, 公司注册资本增加至 9,880.2666 万元	本次增资完成后, 合肥广电持股比例为 3.86%; 高新股份持股比例为 8.50%; 歙县基金持股比例为 2.99%	

如上表所述, 公司在股改以及因增资引致国有股东持股比例被动稀释时存在未履行资产评估及/或评估结果备案的情况, 鉴于以下因素, 上述未履行资产评估及/或评估结果备案的情形不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍:

(1) 关于国有参股企业在发生增资等经济行为时, 是否必须履行资产评估及备案程序问题, 国务院国资委于 2020 年 11 月 6 日在官网发布的“国有参股企业增资是否进行资产评估及备案”的问答中回复确认: “国有股东应按照企业国

有资产监督管理有关规定在上述经济行为的决策会议上，就其需要进行资产评估和履行国有资产评估备案程序表达意见，最终以股东会决议为准”；2022 年 12 月 22 日，国务院国资委官网发布的“《企业国有资产评估管理暂行办法》是否适用于国有参股公司”的问答中进一步确认：“《企业国有资产评估管理暂行办法》（国资委令第 12 号）第二条的适用范围包括国有全资、控股以及实际控制企业。国有参股企业发生《企业国有资产评估管理暂行办法》（国资委令第 12 号）第六条相关经济行为时，国有参股企业的国有股东代表应当按照国资监管相关规定发表股东意见。”

据上答复，国务院国资委就国有参股企业进行增资等经济行为时，未强制要求国有股东必须履行资产评估及评估备案程序，且明确国有股东应在上述经济行为的决策会议上表达意见/发表股东意见，并最终以股东会决议为准。上述历次增资时，公司均按照《公司法》及公司章程规定履行了股东大会审议程序，国有股东在审议相关增资事项时未提出必须履行资产评估及备案程序的要求，相关国有股东委派代表均在股东大会上对相应增资事项投出赞成票，对增资事项及因增资导致的自身持股比例的变化情况予以认可。

（2）上述历次增资价格具有公允性，具体如下：

①2017 年 12 月，公司定增时的股票发行价格是在综合考虑了公司所处行业、每股净资产、公司成长性等因素，与发行对象协商确定，增资价格公允；

②2021 年 7 月，中金盈润、中金顺商、安徽君嘉增资公司以及 2021 年 11 月，高新股份增资公司时，由北京中和谊资产评估有限公司以 2020 年 12 月 31 日为基准日出具了《资产评估报告》（中和谊评报字【2021】10068 号），经评估，在评估基准日，公司评估后的股东全部权益价值为 14,330 万元，本轮增资依据市场化估值原则，增资价格高于该评估报告所反映的公司每股净资产，增资价格公允；

③2023 年 1 月，安徽君润增资系公司实施股权期权激励，行权价格系依据相关股东于 2021 年 7 月签署的《股东协议》之股份奖励条款确定，即若公司完成 2021 年度业绩目标，则公司有权以相当于投资人认购价格的 50%的价格增发股份用于股权激励，根据该约定，公司完成 2021 年度业绩指标后满足协议约定

的行权条件，由员工持股平台安徽君润按照约定价格进行增资，行权价格不低于当时最近一期（2020 年 12 月 31 日）经审计的公司每股净资产，增资价格公允；

④2023 年 5 月，中金瑞为、兴泰租赁、国创兴泰增资公司以及 2023 年 11 月，歙县基金增资公司，由高新股份委托北京中和谊资产评估有限公司对增资事项进行了追溯评估，根据北京中和谊资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中和谊评报字【2024】70010 号），经评估，在评估基准日（2022 年 12 月 31 日），公司评估后的股东全部权益价值为 41,490 万元，本轮增资价格高于该评估报告所反映的公司每股净资产，增资价格公允。

⑤随着公司整体估值逐步提高，国有股东持有股份的市场价值亦逐步增加，未因持股比例稀释引致国有股东利益遭受损害。

（3）2024 年 5 月 8 日，合肥高新技术产业开发区国有资产监督管理委员会办公室出具情况说明，认为高新股份对公司的国有股权管理有效，履行了必要的决策程序，其对出资及股权变动过程无异议；2024 年 5 月 14 日，合肥文广集团有限公司出具了情况说明，认为合肥广电对持有公司的国有股权管理有效，履行了必要的决策程序；公司整体变更为股份公司以及公司历次股权变动真实、合法、有效，不存在导致国有资产流失的情形，其对出资及股权变动过程无异议。

综上，公司股份改制以及历次增资过程中虽存在国有股东持股比例发生变动当时未履行资产评估及/或备案程序的情形，但公司股改及历次增资真实、有效，不存在损害国有股东利益的情形，不存在国有资产流失的情况，不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍。

（三）说明 2023 年 3 月股权质押的背景、原因及合理性，质押合同的签署情况及质押登记手续办理情况，结合公司财务状况，测算并说明对上述股权质押的行权可能性及所对应债务的偿还能力，股权质押是否可能导致公司控制权发生变化、是否影响公司持续经营能力

经核查，安徽君润作为公司员工持股平台于 2023 年 3 月 30 日与中信银行合肥分行签订《并购借款合同》，约定安徽君润向中信银行合肥分行借款 319 万元，用于认购公司新增股份，贷款期限自 2023 年 4 月 12 日至 2029 年 4 月 12 日，贷款利率采用浮动利率。为保证前述借款合同项下债权的履行，2023 年 3 月 30 日，

安徽君润与中信银行合肥分行签订《权利质押合同》，安徽君润将所持公司 298 万股股份出质给中信银行合肥分行。2023 年 4 月，公司、安徽君润就上述质押股份在合肥市市监局办理了质押登记，该等质押股份占公司总股本的 3.02%。

上述质押贷款涉及的安徽君润合伙人为刘胜军，根据刘胜军说明，其还款来源包括个人合法收入、家庭积累、从公司取得的分红款项、以及将来减持或转让所得价款等。根据《并购借款合同》的还款安排，在 2028 年 10 月之前每期还款金额相对较低，刘胜军薪酬收入稳定，个人及家庭资产状况相对良好，还款来源有保障；2028 年至 2029 年期间，每期还款金额虽有所提高，但仍有充足的时间在筹措资金偿还贷款。此外，谢贻富夫妇、刘胜军夫妻同时为前述并购借款合同项下债权的履行提供连带责任保证。截至本反馈意见回复出具日，前述质押协议正常履行，未发生质押协议约定的质权实现的情况。

综上，上述股权质押的背景及原因具有合理性，质押股权行权可能性小，债务人具有良好的清偿能力，质押股份占公司总股本比例较低，不会对公司控制权的稳定性以及公司持续经营能力产生重大不利影响。

（四）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

1、公司各被代持人入股的时间、原因、价格，与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员的关联关系、代持还原或解除的时间及确认依据、代持人及被代持人确认情况，以及是否存在争议或潜在纠纷的情况具体如下：

持股主体	代持人	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人入股时间	代持原因	价格	被代持人与公司 实控人、董监高的 关联关系情况	是否签订代持协议	代持还原或解除时间	确认依据
城市云	上海鸿淦	中科大国祯	30.00	2021.5	城市云有限设立初期业务开展主要依托于中科大国祯，上海鸿淦为体现合作诚意，同意将应持公司 33% 的股权份额中 3% 交由中科大国祯认购，并为其代持	1.00 元/注册资本	中科大国祯系公司实际控制人、董事长谢贻富所控制的企业	是	2015.10	①查阅双方签订的《合作协议之补充协议》 ②查阅双方转让价款支付凭证、股东访谈等资料 ③经代持人及被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷的情况
安徽君旺	李晓洁	秦伟	7.84	2015.7	被代持人希望增持合伙份额，与代持人协商一致，对认购的合伙份额予以调整	1.00 元/财产份额	无	否	2016.8	①查阅双方签订的合伙份额转让协议 ②查阅双方转让价款支付的凭证/流水，合伙人访谈记录等资料 ③经代持人及被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷的情况
		程俊	3.36	2015.7	被代持人希望增持合伙份额，与代持人协商一致，对认购的合伙份额予以调整	1.00 元/财产份额	无	否	2016.8	①查阅双方签订的合伙份额转让协议 ②查阅双方转让价款支付的凭证/流水，合伙人访谈记录等资料 ③经代持人及被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷的情况
	范武松	汪国治	3.584	2015.7	被代持人希望增持合伙份额，与代持人协商一致，对认购的合伙份额予以调整	1.00 元/财产份额	汪国治为公司副总经理	否	2020.5	①查阅双方签订的合伙份额转让协议 ②查阅双方转让价款支付的凭证/流水，合伙人访谈记录等资料 ③经代持人及被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷的情况
	谢飞		9.408	2015.7	被代持人希望增持合伙份额，与代持人协商一致，对认购的合伙份额予以调整	1.00 元/财产份额		否	2020.5	①查阅双方签订的合伙份额转让协议 ②查阅双方转让价款支付的凭证/流水，合伙人访谈记录等资料 ③经代持人及被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷的情况
安徽	范武松	陈磊	10.7145	2021.6	被代持人希望通过安	1.00 元/财	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈

持股主体	代持人	被代持人	代持份额 (万元)	被代持人入股时间	代持原因	价格	被代持人与公司 实控人、董监高的 关联关系情况	是否签订代持协议	代持还原或解除时间	确认依据
君嘉					徽君嘉间接持有公司股权	产份额				记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
		胡文颜	10.7145	2021.6	被代持人希望通过安徽君嘉间接持有公司股权	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
		张家文	7.1430	2021.6	被代持人希望通过安徽君嘉间接持有公司股权	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
		张旭松	7.1430	2021.6	被代持人希望通过安徽君嘉间接持有公司股权	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
	刘宇	施伟	10.71	2022.12	被代持人希望通过安徽君嘉间接入股公司	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
		牛万银	14.28	2022.12	被代持人希望通过安徽君嘉间接入股公司	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况
		牛晓慧	3.57	2022.12	被代持人希望通过安徽君嘉间接入股公司	1.00 元/财产份额	无	否	2024.6	①查阅双方的资金流水/支付凭证、访谈记录, 签署的确认函等资料 ②经代持人及被代持人确认, 不存在争议或潜在纠纷的情况

2、除上述股权代持事项外，公司股东安徽君旺因未及时办理工商变更登记，存在工商登记的转让情况与实际转让情况存在差异的情形，具体如下：

（1）2016 年 8 月，孙斌向夏效胜转让出资额，以及徐文进向柴修武、范武松、胡文颜、谢春红转让出资额

2016 年 8 月，安徽君旺召开合伙人会议，审议通过了孙斌向夏效胜转让 11.20 万元出资额，以及徐文进分别向柴修武、范武松、胡文颜、谢春红转让 4.48 万元、3.36 万元、1.12 万元、1.12 万元出资额的事项。2016 年 8 月，安徽君旺就前述出资额转让事宜在合肥市工商局办理了变更登记手续。

经对夏效胜、范武松、柴修武、范武松、胡文颜、谢春红访谈确认，并经核查，在本次工商变更登记前：（1）2015 年 10 月，孙斌因拟离职向夏效胜转让了 11.2 万元合伙份额，于本次办理了工商变更登记手续；（2）2015 年 10 月，徐文进向范武松转让了 10.08 万元合伙份额，范武松受让了该合伙份额后又分别转让给柴修武、胡文颜、谢春红 4.48 万元、1.12 万元、1.12 万元。该等合伙份额转让当时未及时办理工商变更登记，导致本次在工商登记上，直接由徐文进向柴修武等人转让合伙份额。

（2）2017 年 11 月，张宁向刘胜军转让出资额

2017 年 11 月，安徽君旺召开合伙人会议，审议通过了张宁向刘胜军转让 44.80 万元出资额的事项。2017 年 11 月，安徽君旺就前述出资额转让事宜在合肥市工商局办理了变更登记手续。

经对张宁、刘胜军、端木凌访谈确认，并经核查，在本次工商变更登记前，张宁已向端木凌转让了 44.80 万元出资额，端木凌在受让了该 44.80 万元出资额后又全部转让至刘胜军，但未及时办理工商变更登记手续，导致本次办理工商变更时，直接由张宁向刘胜军转让 44.80 万元出资额。

（3）2019 年 5 月，张伟向刘胜军转让出资额

2019 年 5 月，安徽君旺召开合伙人会议，审议通过了张伟向刘胜军转让 2.24 万元出资额的事项。2019 年 5 月，安徽君旺就前述出资额转让事宜在合肥市市场监管局办理了变更登记手续。

经对张伟、刘胜军、程俊访谈确认，并经核查，在本次工商变更登记前，张伟已向程俊转让了 2.24 万元出资额，程俊在受让了该 2.24 万元出资额后又全部转让至刘胜军，但未及时办理工商变更登记手续，导致本次办理工商变更时，直接由张伟向刘胜军转让 2.24 万元出资额。

综上，针对公司的股权代持事项，公司股权代持行为已在申报前全部解除还原，代持人与被代持人均已就相关代持事项予以确认，并确认不存在争议及潜在纠纷；针对公司股东安徽君旺工商变更时间晚于股权变更时间的情形，除孙斌、徐文进因离职时间较早未能联络外，其余安徽君旺合伙份额的转让方及受让方已就相关股权转让及工商变更事项予以确认，并确认不存在争议及潜在纠纷。

（五）说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

1、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据公司的工商登记资料、增资协议、股权转让协议、股东出资凭证、股权转让价款支付凭证、验资报告、股东调查表、出具声明、承诺、相关股东出资时点前后三个月银行流水等资料，并经访谈公司股东，经核查，公司不存在影响股权明晰的问题，公司股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

2、公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

根据工商登记资料、股东的章程/合伙协议、中国证券投资基金协会的公示信息等资料，经核查，公司股东人数穿透计算后的情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	股东最终穿透人数（人）	相关说明
1	谢贻富	自然人股东	否	1	-
2	胡华	自然人股东	否	1	-
3	中金瑞为	合伙企业股东	否	1	已完成私募基金备案手续，按 1 名股东计算
4	中金盈润	合伙企业股东	否	1	已完成私募基金备案手续，按 1 名股东计算

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	股东最终穿透人数(人)	相关说明
5	安徽君旺	合伙企业股东	是	34	35 名自然人合伙人, 其中谢贻富不重复计算
6	高新股份	法人股东	否	1	国有控股主体, 不进行穿透计算
7	中科大国祯	法人股东	是	1	3 名自然人股东, 其中谢贻富、刘胜军不重复计算
8	安徽君润	合伙企业股东	否	1	公司员工持股平台, 按 1 名股东计算
9	合肥飏可	合伙企业股东	是	5	5 名自然人合伙人
10	合肥广电	法人股东	否	1	国有控股主体, 不进行穿透计算
11	歙县基金	法人股东	否	1	已完成私募基金备案手续, 按 1 名股东计算
12	安徽君嘉	合伙企业股东	否	1	公司员工持股平台, 按 1 名股东计算
13	国创兴泰	合伙企业股东	否	1	已完成私募基金备案手续, 按 1 名股东计算
14	兴泰租赁	合伙企业股东	否	1	已完成私募基金备案手续, 按 1 名股东计算
合计				51	

综上, 公司股东人数穿透计算后合计为 51 人, 不存在超过 200 人的情形。

(六) 说明以下核查事项: ①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据, 说明对公司实际控制人, 持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况, 并说明股权代持核查程序是否充分有效; ②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况, 说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形, 是否存在不正当利益输送问题; ③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项, 公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据, 说明对公司实际控制人, 持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况, 并说明股权代持核查程序是否充分有效

根据公司股东的增资协议、股权转让协议等入股协议、支付凭证、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员, 员工持股平台合伙人等主体(注:

除实际控制人谢贻富外，公司无其他直接持股 5%以上的自然人股东）出资前后三个月的银行流水，公司实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人等主体的出资资金来源于自有、自筹资金，除已经披露的上述公司及股东安徽君旺、安徽君嘉历史上存在的代持情况外，公司不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效。

2、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司股东历次入股情况详见本题之“（一）”回复，经核查，公司已披露了相关股权代持情况，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

3、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

根据公司股东的增资协议、股权转让协议等入股协议、支付凭证、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人等主体出资前后三个月的银行流水，股东填写的调查表、出具的声明承诺等资料，并经访谈股东，经核查，公司不存在尚未解除、未披露的股权代持事项，符合“股权明晰”的挂牌条件。

【主办券商、律师回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司工商档案、历次增资与股权转让协议、股东出资凭证、股权转让价款支付凭证、纳税凭证、验资报告、评估报告，股权激励协议，股东调查表以及股东就税项出具的情况说明，访谈公司现有及历史股东；

2、查阅《上市公司国有股权监督管理办法》《国有资产评估管理办法》《国有资产评估管理办法实施细则》《企业国有资产监督管理暂行条例》《安徽省企业国有资产监督管理暂行办法》等相关规定，查阅国务院国资委网站对国有参股企业增资事项的答复；

3、查阅国有股东向公司出资相关程序履行文件以及合肥高新技术产业开发区国有资产监督管理委员会办公室、合肥文广集团有限公司出具的情况说明。

4、查阅了安徽君润与中信银行签订的《并购借款合同》《权利质押合同》、公司股权出质登记资料、安徽君润的合伙协议、出资流水、还款流水；

5、查阅了安徽君润、刘胜军的银行信用报告，获取了刘胜军出具的情况说明；

6、查阅了中科大国祯与上海鸿淦签订的《合作协议》及其补充协议、价款支付凭证；

7、查阅了安徽君旺、安徽君嘉的工商登记资料，合伙人出资凭证/流水、合伙份额转让协议、合伙份额转让价款支付凭证/流水、解除代持事项确认函，访谈了相关合伙人。

（二）核查结论

1、公司历次增资及股权转让定价公允，不存在异常入股情况，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东已及时、足额纳税。

2、公司国有股东合肥广电、高新股份、歙县基金对公司的出资事项已履行了相应的内部决策程序；国有股东以货币形式出资设立公司或对公司进行增资不涉及或者不属于必须评估的情形；公司历史沿革中不涉及国有股权转让情形，其作为国有参股公司股份制改造无需取得有权机构的批复文件。公司股份制改造以及历次增资过程中虽存在国有股东持股比例发生变动当时未资产评估及/或备案程序，但公司股改及历次增资真实、有效，不存在损害国有股东利益的情形，不存在国有资产流失的情况，不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍。

3、相关股权质押的背景及原因具有合理性，不会对公司控制权的稳定性以及公司持续经营能力产生重大不利影响。

4、公司股权代持行为均已在申报前解除还原，全部代持人与被代持人均已就相关代持事项予以确认，不存在争议及潜在纠纷的情形；公司股东安徽君旺工商变更时间晚于股权变更时间的情形，除孙斌、徐文进因离职时间较早未能联络外，其余安徽君旺合伙份额的转让方及受让方已就相关股权转让及工商变更事

项予以确认，并确认不存在争议及潜在纠纷。

5、公司不存在影响股权明晰的问题，公司股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。公司股东人数穿透计算后不存在超过200人的情形。

6、除已经披露的代持情况外，公司不存在股权代持情况。公司的股权代持在申报前均已解除，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题，符合“股权明晰”的挂牌条件。

三、关于实际控制人认定

根据申报文件，谢贻富、刘胜军于2021年7月签订《一致行动协议》，合计控制公司40.57%的股份，认定为公司共同实际控制人。请公司说明：《一致行动协议》的主要条款，分歧解决机制的具体安排，约定“双方应先行协商并形成一致意见”等内容的可执行性，结合公司董事会人员组成、董事会及股东大会决议情况、谢贻富、刘胜军实际参与公司日常经营、管理决策等情况说明，谢贻富、刘胜军共同控制公司的方式，是否存在形成公司治理僵局的风险。请主办券商及律师补充核查上述事项，并对公司实际控制人认定准确性及公司治理规范性发表明确意见。

【公司回复】

（一）《一致行动协议》的主要条款，分歧解决机制的具体安排，约定“双方应先行协商并形成一致意见”等内容的可执行性

实际控制人谢贻富、刘胜军于2021年7月18日签订了《一致行动人协议》，协议主要条款如下：

1、凡是涉及到公司经营发展事项，甲乙双方应先行协商，并形成一致意见，然后由协议双方及其控制的企业依其享有的资格和权利在公司股东大会等相关会议中按照该一致意见发表或进行投票。

2、在公司股东大会、董事会等相关会议中发表意见或行使表决权时，任何一方及其控制的企业均应依其依法享有的资格或权利并根据事先协商确定的一致进行投票。

3、在向公司股东大会、董事会等相关会议行使提案权时，任何一方及其控制的企业均应依其享有的资格或者权利并根据事先协商确定的一致意见向相关会议提出提案。

4、在行使公司董事、监事提名权时，协议双方及其控制的企业应根据事先协商确定的一致意见提名董事、监事候选人。

5、如双方无法就公司股东大会、董事会相关表决、提案、提名事项达成一致意见的，协议双方均同意在不违反法律法规、公司章程规定，不损害公司、股东和债权人利益的前提下，由双方及其所控制的企业依其享有的资格或权利就相关事宜在一致行动人内部表决，并按持股多数意见得出确定的结果，再按该确定的结果在公司股东大会、董事会进行提案、表决或提名。

根据前述条款，一致行动人分歧解决机制的具体安排为：如双方无法就公司股东大会、董事会相关表决、提案、提名事项达成一致意见的，协议双方均同意在不违反法律法规、公司章程规定，不损害公司、股东和债权人利益的前提下，由双方及其所控制的企业依其享有的资格或权利就相关事宜在一致行动人内部表决，并按持股多数意见得出确定的结果，再按该确定的结果在公司股东大会、董事会进行提案、表决或提名。

据上，《一致行动协议》已经就先行协商的具体事项、方式以及分歧解决机制作了明确约定，“双方应先行协商并形成一致意见”等内容具有可执行性。

（二）结合公司董事会人员组成、董事会及股东大会决议情况、谢贻富、刘胜军实际参与公司日常经营、管理决策等情况说明，谢贻富、刘胜军共同控制公司的方式，是否存在形成公司治理僵局的风险

1、结合公司董事会人员组成、董事会及股东大会决议情况、谢贻富、刘胜军实际参与公司日常经营、管理决策等情况说明，谢贻富、刘胜军共同控制公司的方式

根据公司报告期内董事会、股东大会材料、一致行动协议等资料，谢贻富、刘胜军共同控制公司的方式如下：

（1）谢贻富、刘胜军根据《一致行动协议》的约定，在行使公司董事提名权时，根据事先协商确定的一致意见提名董事候选人。从董事会组成看，报告期

内谢贻富、刘胜军及其控制的企业提名的公司董事占公司董事会成员多数，谢贻富、刘胜军二人近两年来对公司董事会决议，以及董事和高级管理人员的提名和任免具有实质性影响。

(2) 从董事会及股东大会决议情况看，谢贻富、刘胜军根据《一致行动协议》的约定，在向公司股东大会、董事会等相关会议行使提案权时，谢贻富、刘胜军及其控制的企业均根据事先协商确定的一致意见向相关会议提出提案。在公司股东大会、董事会等相关会议中发表意见或行使表决权时，谢贻富、刘胜军及其控制的企业均根据事先协商确定的一致进行投票。报告期内，谢贻富、刘胜军及其控制的企业均按照事先协商确定的一致意见向股东大会、董事会行使提案权及进行表决，董事会、股东大会所议事项均获表决通过，且谢贻富、刘胜军及其控制的企业均不存在意见相左的情形。

(3) 报告期内，谢贻富担任公司董事长、刘胜军均担任公司董事兼总经理，两人通过参与公司董事会、总经理办公会对公司日常经营事项进行管理、决策。

(4) 报告期内，谢贻富、刘胜军及其控制的企业不存在就公司股东大会、董事会相关表决、提案、提名事项未达成一致意见的情形，且上述《一致行动协议》已就一致行动人分歧解决机制作出了具体安排，如发生相关情形，将由谢贻富、刘胜军双方及其所控制的企业依其享有的资格或权利就相关事宜在一致行动人内部表决，并按持股多数意见得出确定的结果。

综上，谢贻富、刘胜军作为一致行动人共同拥有公司控制权的情况最近两年内且在本次挂牌后的可预期期限内是稳定、有效的。

2、是否存在形成公司治理僵局的风险

报告期内，谢贻富、刘胜军及其控制的企业不存在无法就公司股东大会、董事会相关表决、提案、提名事项达成一致意见的情形。根据双方签署的《一致行动协议》，如发生相关情形，将由谢贻富、刘胜军双方及其所控制的企业依其享有的资格或权利就相关事宜在一致行动人内部表决，并按持股多数意见得出确定的结果。因此，公司不存在形成公司治理僵局的风险。

(三) 实际控制人认定准确

截至本反馈意见回复出具日，谢贻富直接持有公司 12.15%的股份，并通过

控制中科大国祯、安徽君嘉分别控制公司 7.59%、2.83%的股份，刘胜军通过控制安徽君旺、安徽君润分别控制公司 10.63%、7.37%的股份，二人合计控制公司 40.57%的股份。谢贻富、刘胜军对公司股东大会决议、董事会决议，以及董事和高级管理人员的提名和任免具有实质性影响。

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、经营管理层等机构，决策程序与制度化运作规范，公司法人治理结构健全、运行良好，公司的生产经营等活动严格按照公司各项内控制度的规定进行，实际控制人共同拥有公司控制权情况未影响公司的规范运作。

综上所述，公司实际控制人认定准确，公司治理规范，实际控制人共同拥有公司控制权情况未影响公司的规范运作。

【主办券商、律师回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅谢贻富、刘胜军签订的《一致行动协议》，公司三会决议等相关文件；
- 2、查阅公司报告期内董事会、股东大会会议议案、决议等会议材料；
- 3、查阅谢贻富、刘胜军填写的调查表。

（二）核查结论

《一致行动协议》已经就先行协商的具体事项、方式以及分歧解决机制做了明确约定，相关内容具有可执行性。公司不存在形成公司治理僵局的风险。公司实际控制人认定准确，公司治理规范，实际控制人共同拥有公司控制权情况未影响公司的规范运作。

四、关于股权激励

根据申报文件，公司共设立两个员工持股平台进行股权激励。请公司说明：

①激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；②公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面

可能产生的影响；④股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对当期及未来公司业绩的影响情况；⑤股权激励行权价格的确定原则、公允价值确认依据，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。请主办券商、律师核查事项①至③并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项④至⑤并发表明确意见。

【公司回复】

（一）激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

1、激励对象的选定标准和履行的程序

根据公司股东大会会议资料、《2022 年度公司员工股权激励方案》及公司出具的说明，公司股权激励的激励对象的选取标准为：（1）安徽君嘉的合伙人选取标准为公司董事、高级管理人员及总监级人员。（2）安徽君润的合伙人选取标准为公司董事、监事、高级管理人员及核心员工。激励对象经签署《安徽君嘉股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》《安徽君润股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》并办理相应工商登记手续后，成为员工持股平台合伙人。

2021 年 7 月 17 日，公司召开 2021 年第四次临时股东大会，审议通过安徽君嘉对公司增资事项；2022 年 11 月 30 日，公司召开 2022 年第二次临时股东大会，审议通过安徽君润对公司增资事项。

2、实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源

根据公司员工花名册，并经核查，安徽君嘉、安徽君润的合伙人均符合前述标准，均与公司存在劳动关系，均为公司员工。

根据对安徽君嘉、安徽君润的合伙人进行访谈、对其出资流水进行核查，安徽君嘉、安徽君润的合伙人的出资来源均为自有资金或自筹资金。

3、所持份额是否存在代持或其他利益安排

员工持股平台安徽君嘉曾存在合伙份额代持的情形，具体情况如下：

（1）范武松代张旭松、张家文、陈磊、胡文颜持有安徽君嘉的出资额及代持解除过程

2021年6月安徽君嘉设立时，范武松持有安徽君嘉142.86万元出资额，出资价格为1元/出资额，其中代张旭松、张家文、陈磊、胡文颜分别持有7.1430万元、7.1430万元、10.7145万元、10.7145万元出资额。

由于安徽君嘉是公司设立的管理层持股平台，上述被代持人不属于公司管理层范畴内，不具备持股资格，上述代持形成系范武松基于对下属员工照顾而产生的个人行为，公司发现上述代持行为后，为保证股权清晰、稳定，要求范武松将上述代持解除。

2024年6月，范武松将代持款项退回至被代持人，并向被代持人支付一定的利息作为资金使用补偿。

至此，上述代持已经彻底解除。

（2）刘宇代施伟、牛晓慧、牛万银持有安徽君嘉的出资额及代持解除过程

2021年6月安徽君嘉设立时，刘宇持有安徽君嘉71.43万元出资额，出资价格为1元/出资额，其中代施伟、牛晓慧、牛万银分别持有10.71万元、3.57万元、14.28万元出资额。

由于安徽君嘉是公司设立的管理层持股平台，上述被代持人均均为刘宇个人亲属，不属于公司管理层范畴内，不具备持股资格，上述代持形成系刘宇基于对亲属照顾而产生的个人行为，公司发现上述代持行为后，为保证股权清晰、稳定，要求刘宇将上述代持解除。

2024年6月，刘宇将代持款项退回至被代持人，并向被代持人支付一定的利息作为资金使用补偿。

至此，上述代持已经彻底解除。

（二）公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

根据公司股东大会决议，对激励对象的访谈，公司出具的说明，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，不存在预留份额。

（三）股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响

上述股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响具体如下：

1、经营状况：公司通过股权激励建立健全公司长期激励机制，有利于激发员工的工作热情，促进员工与公司共同成长，促进公司持续、稳健、快速地发展。

2、财务状况：公司股权激励增强了公司资金实力，有利于优化公司财务状况。

3、控制权：安徽君嘉由公司实际控制人谢贻富担任执行事务合伙人、安徽君润由公司实际控制人刘胜军担任执行事务合伙人。谢贻富、刘胜军可以控制安徽君嘉、安徽君润所持股份的表决权，因此，股权激励实施未导致公司控制权的变化。

（四）股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对当期及未来公司业绩的影响情况

1、股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司股权激励的会计处理恰当，分期计入损益具有准确性，符合《企业会计准则》的相关规定。具体分析如下：

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条规定，“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。”

安徽君嘉和安徽君润系公司员工持股平台。2021 年 7 月，安徽君嘉 280.00 万元注册资本，增资价格 3.5714 元/股。上述增资价格与同期中金盈润、中金顺商对公司的增资价格相同，因此安徽君嘉的增资价格具有公允性，不存在股份支付的情形；公司股权激励的公允价格参考 2022 年 12 月股东中金盈润、中金顺商与中金瑞为的股份转让价格，确认了授予日股权激励的公允价格为 4.9260 元/股。

2022 年 12 月，安徽君润认缴 728.00 万元注册资本，增资价格 1.7857 元/股。安徽君润增资价格低于公允价值的差异部分应确认为股份支付费用 2,286.13 万元。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定，“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入成本或费用和资本公积。”公司的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，公司实施股权激励确认的股份支付金额在估计的等待期内进行分期摊销，按 6 年服务期分期确认股份支付费用并相应增加资本公积。

综上，公司股权激励的会计处理恰当，分期计入损益具有准确性，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、对当期及未来公司业绩的影响情况

基于全部激励人员在职、激励方案无变动的假设，股权激励对当期及未来公司业绩的影响如下：

单位：万元

影响项目	2028 年	2027 年	2026 年	2025 年	2024 年	2023 年
利润总额	-381.02	-381.02	-381.02	-381.02	-381.02	-381.02
资本公积	381.02	381.02	381.02	381.02	381.02	381.02

根据《企业会计准则》相关规定，公司股权激励应按 6 年服务期分期确认股份支付费用并相应增加资本公积。报告期内，公司股权激励确认的股份支付金额分别为 0.00 万元和 381.02 万元，占利润总额的比例分别为 0.00%和 14.05%，对公司业绩的影响较小。

基于全部激励人员在职、激励方案无变动的假设，2024 年至 2028 年预计对公司累计影响利润总额金额为 1,905.10 万元，对公司未来利润水平存在一定影响，但不影响公司现金流，不会对公司财务状况造成重大不利影响。

（五）股权激励行权价格的确定原则、公允价值确认依据，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

1、股权激励行权价格的确定原则

安徽君润系公司员工持股平台，公司综合考虑了公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、维护公司整体利益的角度出发，确认激励对象以 2021 年 6 月中金盈润、中金顺商、安徽君嘉认缴公司新增注册资本价格的 50%的价格（即 3.5714 元/股的 50%的价格），确定本次授予安徽君润的股权激励价格为 1.7857 元/股，本次股权激励授予日为 2023 年 1 月。

2、公允价值确认依据

2022 年 12 月，公司股东中金盈润、中金顺商与中金瑞为及公司签订《股份转让协议》，约定中金盈润、中金顺商分别将持有的公司 938 万股、280 万股股份转让给中金瑞为，股份转让价格为 4.9260 元/股。

根据北京中和谊资产评估有限公司出具的基准日为 2022 年 12 月 31 日的《股东全部权益价值评估报告》（中和谊评报字【2024】70010 号），公司于评估基准日的股东全部权益价值为 42,350.00 万元，对应公司每股权益价值为 4.7864 元/股。

公司股权激励的公允价格系参考公司股东中金盈润、中金顺商与中金瑞为的股份转让价格以及北京中和谊资产评估有限公司出具的《股东全部权益价值评估报告》，确认了授予日股权激励的公允价格为 4.9260 元/股。

3、和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司股权激励公允价值和最近一年经审计的净资产、评估值的具体情况如下：

股权激励公允价值	2022 年经审计的净资产	2022 年评估值
4.9260 元/股	2.3453 元/股	4.7864 元/股

公司股权激励的公允价值为 4.9260 元/股，高于公司最近一年经审计的每股净资产 2.3453 元/股，亦高于经评估的每股评估值 4.7864 元/股。因此，公司股权激励的公允价值具有合理性。

【主办券商、律师回复】

请主办券商、律师核查事项①至③并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅了安徽君嘉、安徽君润的工商登记资料、合伙协议、公司董事会、股东大会决议文件；
- 2、查阅了安徽君嘉、安徽君润合伙人出资凭证/流水，相关人员访谈记录、签署的确认函等资料；
- 3、查阅了公司员工花名册；
- 4、获取了公司就股权激励事项出具的情况说明。

（二）核查结论

- 1、公司激励对象为董事、监事、高级管理人员及核心员工，员工持股平台增资公司事项业经股东大会审议通过；实际参加人员符合前述标准，均为公司员工；合伙人的出资来源均为自有资金或自筹资金；安徽君嘉历史上合伙份额代持均已解除，目前安徽君嘉、安徽君润合伙人所持份额不存在代持或其他利益安排。
- 2、公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，不存在预留份额。
- 3、股权激励计划对公司经营状况、财务状况具有有利影响，且不会导致公司控制权的变化。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商、会计师核查事项④至⑤并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、取得并查阅了公司股东中金盈润、中金顺商与中金瑞为及公司签订的《股份转让协议》、员工持股平台安徽君嘉、安徽君润的《合伙协议》、北京中和谊资产评估有限公司出具的《股东全部权益价值评估报告》；
- 2、分析复核股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、分析公司股权激励行权价格及公允价值的确认是否具有合理性。

（二）核查结论

1、公司股权激励的会计处理恰当，分期计入损益具有准确性，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司股权激励公允价值的确认具有合理性。

五、关于子公司

根据申报文件，公司共有 8 家子公司，除合肥邦云信息科技有限公司外均未完成实缴。请公司说明：①子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，参股股东基本情况，与公司关联关系情况，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划。②子公司主营业务中是否涉及互联网平台业务，子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。③公司子公司实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源。请主办券商、律师补充核查并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项①③，以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，参股股东基本情况，与公司关联关系情况，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

1、子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，参股股东基本情况，与公司关联关系情况

截至本反馈意见回复出具日，公司拥有 8 家控股子公司。子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，参股股东基本情况，与公司关联关系情况如下：

序号	子公司名称	取得方式	相关背景	股权转让及变动情况	定价依据及公允性	参股股东基本情况	与公司关联关系
1	芜湖城市云	设立	芜湖系国家东数西算工程十大数字中心集群之一，公司为推进在芜湖地区业务的开展，设立芜湖城市云	-	-	-	-
2	湖北祯云	设立	为开拓武汉、湖北省业务	-	-	-	-
3	合肥邦云	设立	为从事 IT 服务器分销代理业务	-	-	-	-
4	湖南城市云	股权转让	由中科大国祯与上海寰督智能科技有限公司、苏州女娲机器人有限公司于 2020 年 7 月共同发起设立，并分别持股 60%、32% 以及 8%。2021 年 12 月，中科大国祯将其持有的 60% 股权转让予公司	2021 年 12 月，中科大国祯将其持有 60% 股权（对应注册资本 1,800 万元，其中实缴出资额 1,000 万元）转让予公司	股权转让价款参考经审计的湖南城市云净资产价值确定为 1,500 万元。	①上海寰督智能科技有限公司设立于 2018 年 1 月，注册资本 1000 万元，主要从事智能技术、网络技术领域的技术开发、技术服务等业务。 ②苏州女娲机器人有限公司设立于 2018 年 5 月，注册资本 2000 万元，股东为陈苏、王志华、端木凌，主要从事机器人领域的技术开发，技术服务等业务。	上海寰督创始人同时作为湖南城市云高管负责公司经营工作
5	湖南智数	设立	由公司与上海寰督智能科技有限公司、湖南晓迪信息科技有限公司为建设长沙数据中心项目，2023 年 9 月共同发起设立，并分别持股 55%、25%、20%。	-	-	①上海寰督智能科技有限公司（同上）②湖南晓迪信息科技有限公司，设立于 2023 年 8 月，注册资本为 500 万元，主要从事信息系统集成服务、软件开发、技术服务等业务	①上海寰督创始人同时作为湖南城市云高管负责公司经营工作。②湖南晓迪创始人同时担任湖南数智副总经理
6	祯欣互联	设立	由公司与杭州玖欣物联科技有限公司为立足芜湖国家东数西算工程十大数字中心集群之一的地位，从事工业互联网、云平台解决方案业务，2022 年 4 月共同发	-	-	杭州玖欣物联科技有限公司设立于 2014 年 3 月，注册资本 1063.8298 万元，系位于杭州的工业物联网平台整体解决方案提供商。	-

序号	子公司名称	取得方式	相关背景	股权转让及变动情况	定价依据及公允性	参股股东基本情况	与公司关联关系
			起设立，并分别持股 80%、20%。				
7	数智视界	设立	由公司、合肥君智股权投资合伙企业（有限合伙）从事音视频、会议室系统相关业务，2023 年 11 月 7 日共同发起设立，并分别持股 60%、40%。	-	-	合肥君智股权投资合伙企业（有限合伙）系股权投资合伙企业，相关核心团队在音视频领域具有丰富的行业经验	-
8	歙县智汇	设立	为开拓皖南数据中心相关业务	-	-	-	-

2、子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

截至本反馈意见回复出具日，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划情况如下：

序号	子公司名称	资产 (万元)	负债 (万元)	技术	人员	分红	母子公司的业务定位、合作模式及未来规划
1	芜湖城市云	-	-	-	-	-	暂未实际开展业务，未来将立足芜湖国家数据中心集群地位，开展数据中心业务
2	湖北祯云	698.52	374.37	1 项实用新型专利；8 项计算机软件著作权	6	-	作为公司在湖北省数据中心业务的运营主体
3	合肥邦云	3,667.98	2,885.09	-	15	-	主要经营浪潮信息服务器销售业务
4	湖南城市云	2,325.24	632.23	-	3	-	主要经营湖南地区数据中心业务，面向湖南省拓展公司的数据中心业务
5	湖南智数	2,325.24	632.19	-	2	-	主要提供人工智能算力租赁服务，作为公司在湖南省数据中心业务的运营主体
6	祯欣互联	1,873.73	1222.32	1 项实用新型专利、18 项计算机软件著作权	27	-	作为公司工业互联网业务的运营公司，负责公司工业互联网业务
7	数智视界	1,873.73	1222.32	-	17	-	作为公司在数智化转化领域的拓展主体，负责公司音视频领域的解决方案业务
8	歙县智汇	-	-	-	-	-	暂未实际开展业务，未来作为公司在歙县进行业务拓展的运营中心

注：上述子公司的资产、负债及人员情况均采用报告期末数据。

（二）子公司主营业务中是否涉及互联网平台业务，子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为

1、子公司主营业务中是否涉及互联网平台业务

根据国务院反垄断委员会于 2021 年 2 月 7 日发布的《关于平台经济领域的反垄断指南》，互联网平台是指“通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。”根

据子公司的营业执照、财务报表、主要业务合同等资料，子公司主要从事混合云解决方案服务、托管服务、运维服务、IT 设备销售等业务，不存在双边或者多边主体的交互的情形，公司子公司主营业务不涉及互联网平台业务。

2、子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况

截至本反馈意见回复出具日，子公司主要经营业务及所需资质如下：

序号	公司名称	主要经营业务	资质情况
1	芜湖城市云	尚未实际开展业务	-
2	湖北祯云	混合云解决方案、运维服务	未开展涉及资质的业务环节，无需资质
3	合肥邦云	IT 设备销售（主要为浪潮产品）	未开展涉及资质的业务环节，无需资质
4	湖南城市云	托管服务及运维服务，尚未正式开展业务	需要增值电信业务经营许可证，根据业务开展需要适时办理
5	湖南智数	托管服务（主要为算力托管），尚未正式开展业务	需要增值电信业务经营许可证，根据业务开展需要适时办理
6	祯欣互联	混合云解决方案（主要为工业互联网业务）	未开展涉及资质的业务环节，无需资质
7	数智视界	混合云解决方案（主要为音视频领域解决方案）	未开展涉及资质的业务环节，无需资质
8	歙县智汇	暂未实际开展业务	-

由上表可见，湖南城市云、湖南智数拟从事的业务需要办理增值电信业务经营许可证，目前湖南城市云、湖南智数尚未正式开展业务，其将根据业务开展需要，适时办理增值电信业务经营许可证。公司子公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

（三）公司子公司实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源

根据股东对子公司的出资凭证、公司出具的说明等资料，公司子公司注册资本实缴情况如下：

序号	子公司名称	注册资本（万元）	实缴注册资本（万元）
1	芜湖城市云	3,000.00	-
2	湖北祯云	1,000.00	500.00
3	合肥邦云	500.00	500.00

序号	子公司名称	注册资本（万元）	实缴注册资本（万元）
4	湖南城市云	3,000.00	1,000.00
5	湖南智数	3,000.00	50.00
6	安徽祯欣	1,000.00	600.00
7	安徽数智	500.00	250.00
8	歙县智汇	500.00	-

上述子公司将通过自有或者自筹资金，根据经营需要在法定期间内实缴完毕。

【主办券商、律师回复】

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅子公司的工商登记资料、财务报告、员工花名册；
- 2、获取了公司就子公司相关事项出具的情况说明；
- 3、查阅了子公司股权转让的协议、股权转让价款支付凭证、湖南城市云 2021 年 1-11 月财务报表审计报告；
- 4、查阅了子公司少数股东的营业执照、章程/合伙协议；
- 5、查阅子公司注册资本缴纳凭证；
- 6、查阅了子公司的《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》、所在地政府部门出具的合规证明。

（二）核查结论

- 1、公司设立或收购相关子公司具有合理原因，子公司中仅湖南城市云存在股权转让的情况，股权转让价款参照净资产确定，具有公允性；母子公司的业务定位清晰、有明确的合作模式及未来规划；
- 2、公司子公司主营业务不涉及互联网平台业务，不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况；
- 3、子公司将通过自有或者自筹资金，根据经营需要在法定期间内实缴完毕。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商、会计师核查上述事项①③，以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司的财务管理制度，核查子公司所执行的会计政策、会计估计执行情况，是否与母公司保持一致并符合相关规定；

2、抽查子公司账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等资料，判断子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

1、报告期内，子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，公司子公司财务规范。

六、关于涉密资质

根据申报文件，公司持有涉密信息系统集成资质证书（乙级，总体集成）。请公司：按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”的六项具体措施详细披露，包括但不限于股份限售的主体、限售股份范围、限售期限、转让闲置、承诺内容等事项，说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况，说明上述措施对公司未来融资的影响，并作重大事项提示。

【公司回复】

（一）按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”的六项具体措施详细披露，包括但不限于股份限售的主体、限售股份范围、限售期限、转让闲置、承诺内容等事项

1、根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》，公司保持涉密信息系统集成资质的对应的规范措辞如下：

具体要求	对应措施
企业参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本的30%	公司全体股东已出具了相应的承诺，均自愿对所持公司全部或者部分股份，在公司挂牌期间并在涉密信息系统集成资质有效期内予以锁定，具体为：1、公司实际控制人及控制的企业即谢贻富、安徽君旺、中科

具体要求	对应措施
	大国祯、安徽君嘉、安徽君润对所持公司全部股份（合计 4008 万股）予以锁定 2、胡华所持公司 370 万股股份予以全部锁定、合肥飏可对所持公司 449 万股股份予以全部锁定；3、中金盈润、中金瑞为、高新股份、广电投资、歙县基金、国创兴泰、兴泰租赁分别对所持公司 664.44 万股、666.40 万股、352.8 万股、160.02 万股、123.87 万股、92.90 万股、61.94 万股股份予以锁定。以上锁定股份总数为 6949.37 万股，占公司总股本的 70.34%，符合前述“企业参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本的 30%”的要求。
企业控股股东不变	公司及实控人已经承诺：在公司于全国中小企业股份转让系统挂牌并持有《涉密信息系统集成资质证书》期间，保持实际控制人的地位不发生变化。
企业股东不得向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份	公司全体股东已出具承诺：在公司挂牌期间并在涉密信息系统集成资质有效期内不得向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份
企业信息披露应当符合国家保密管理有关规定	公司已根据《中华人民共和国保密法》《涉密信息系统集成资质管理办法》及公司内部制度对本次挂牌所披露的信息进行了审核，公司保证将规范进行信息披露，确保信息披露符合国家保密管理相关规定，并承诺在资质有效期内，持续完善信息披露制度，保证信息披露不违反国家有关保密管理规定
企业持股 5%（含）以上的股东发生变化前，应当向保密行政管理部门申报	公司已经出具承诺，在若新增持股 5%以上的股东或现有持股 5%以上的股东发生变化前，公司将及时向保密主管部门进行申报与备案。
企业制定控制方案，保证持有涉密资质证书期间，符合上述条件要求	公司已制定控制方案，并保证持有涉密资质证书期间，符合上述条件规定。

（二）说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况，说明上述措施对公司未来融资的影响，并作重大事项提示

1、报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况

报告期内，公司业务未涉及涉密信息系统集成业务。按照涉密项目履行相应保密备案程序的涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年度		2022 年度	
涉密信息系统集成业务	-	-	-	-
非涉密信息系统集成业务收入	41,621.19	100.00%	35,135.96	100.00%
合计	41,621.19	100.00%	35,135.96	100.00%

2、上述措施对公司未来融资的影响

根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》，公司于全国中小企业股份转让系统挂牌并同时持有国家保密局颁发的《涉密信息系统集成资质证书》期间，

应满足“参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本的 30%；企业控股股东不变；企业股东不得向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份；企业信息披露应当符合国家保密管理有关规定；企业持股 5%（含）以上的股东发生变化前，应当向保密行政管理部门申报；企业制定控制方案，保证持有涉密资质证书期间，符合上述条件要求”等要求，公司对此采取了相应的规范措施。前述规范措施将使公司未来通过发行股票进行融资的发行对象、发行股份比例等受到一定的限制。

若公司未来融资导致股本变动时，公司将积极与新进投资者协商，保证公司整体限售股份比例满足《涉密信息系统集成资质证书》的相关要求。同时，基于未来发行上市的长远计划，公司将积极筹划在发行上市前实施涉密资质剥离工作。若相关方未能完全遵守上述涉密资质监管相关的法律法规或者未能完全履行其出具的相关承诺，将会给公司涉密信息系统集成业务开展带来风险。

3、补充重大事项提示

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
涉密信息系统集成资质持有规范措施对公司未来融资的影响	根据《涉密信息系统集成资质管理补充规定》，公司于全国中小企业股份转让系统挂牌并同时持有国家保密局颁发的《涉密信息系统集成资质证书》期间，应满足“参与挂牌交易的股份比例不高于企业总股本的 30%；企业控股股东不变；企业股东不得向外籍自然人、外资机构或身份不明确的人员、机构转让股份；企业信息披露应当符合国家保密管理有关规定；企业持股 5%（含）以上的股东发生变化前，应当向保密行政管理部门申报；企业制定控制方案，保证持有涉密资质证书期间，符合上述条件要求”等要求，公司对此采取了相应的规范措施。前述规范措施将使公司未来通过发行股票进行融资的发行对象、发行股份比例等受到一定的限制。

”

【主办券商回复】

请主办券商对以下事项进行核查并发表意见：①公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘

用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项，主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；②公司是否制定了具备可行性的内部保密制度；③公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发〈涉密信息系统集成资质管理补充规定〉的通知》及《关于印发〈涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见〉的通知》的要求

1、公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项，主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；

根据公司说明以及公司提供的事前报告，相关报备资料虽未具体阐明公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务具体事项，但已经说明系为申请新三板挂牌事项申请报备，另经访谈安徽省国家保密局工作人员，确认公司已经按照要求进行了报备，无需具体说明聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项，安徽省国家保密局已出具批复文件，对公司持有涉密信息系统集成资质及申请新三板挂牌事项无异议。

2、公司是否制定了具备可行性的内部保密制度

根据公司提供的说明并审阅相关保密制度，公司制定了《安全保密管理制度汇编》，该制度主要包括保密组织机构与职责、涉密人员管理、信息系统和信息设备管理、涉密业务场所保密管理、涉密信息系统集成项目管理、涉密会议管理、新闻宣传保密管理、保密检查、保密风险评估与管理、保密工作考核与奖惩等内容。该制度内容全面、细致，并将根据实际情况及时修订、完善，具有可行性。

3、公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》的要求

公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等符合《涉密信息系统集成资质管理办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》的要求。

七、关于其他财务事项

请公司：①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②说明公司经营活动现金流量净额 2022 年大额为负、明显低于净利润的合理性，改善偿债能力的措施及有效性；③说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；④说明公司预付账款较高的原因，与经营情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在差异，报告期后是否收到相关商品或服务。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响

1、营业收入补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）

类别分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务收入分别为 35,109.50 万元及 41,443.21 万元，占营业收入的比例分别为 99.92%和 99.57%，公司主营业务明确。报告期内，公司主营业务收入整体呈现上升趋势，主要原因系公司积极开拓市场，业务规模不断扩大。

公司主营业务收入主要包括云平台及解决方案和 IDC 及增值服务。报告期内，公司云平台及解决方案收入分别为 29,243.80 万元和 32,331.61 万元，占营业收入的比例分别为 83.23%和 77.68%。**2023 年度，公司云平台及解决方案的收入增长率为 10.56%，主要系混合云业务与云平台软件及服务增长。报告期内，公司混合云业务收入分别为 19,867.66 万元和 24,283.14 万元，增幅 22.22%，主要系随数字行业发展趋势，客户对数据中心建设需求增加，公司为客户提供数据中心平台搭建、集成交付等服务质量和知名度不断提升，混合云业务收入不断增加。报告期内，公司云平台软件及服务收入分别为 1,700.59 万元和 3,135.75 万元，增幅 84.39%，主要系云平台软件及服务旨在为客户提供覆盖企业数字化转型过程全流程、全场景的技术支撑平台，公司自研软件不断成熟化、标准化，随市场开拓发展客户需求增加。**

报告期内，公司 IDC 及增值服务收入分别为 5,865.70 万元和 9,111.60 万元，占营业收入的比例分别为 16.69%和 21.89%。**2023 年度，公司 IDC 及增值服务的收入增长率为 55.34%，主要系公司积极开拓 IDC 数据中心业务，托管服务和运维服务收入增长较多。报告期内，公司托管服务收入分别为 3,834.09 万元和 5,837.84 万元，增幅 52.26%，主要系公司积极开拓 IDC 数据中心业务，2 号数据中心陆续建成并运营，客户机柜上架率不断增加。报告期内，公司运维服务收入分别为 2,031.61 万元和 3,273.76 万元，增幅 61.14%，主要系随数据中心市场发展，公司混合云等业务增加，客户对运维需求增加。**

报告期内，公司其他业务收入主要系租赁业务，占营业收入的比例较小。”

2、毛利率补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 20.03%和 24.82%，综合毛利率上升的原因主要系云平台及解决方案、IDC 及增值服务毛利率均有所增加。

报告期内，云平台及解决方案的毛利率分别为 19.53%和 24.72%，上升的原因主要系在混合云建设业务方面，为客户提供产品的同时，提供了更多高质量、高标准的技术服务。同时，云平台软件及服务业务大幅增加，从而带动云平台及解决方案业务毛利率上升。

报告期内，IDC 及增值服务的毛利率分别为 22.63%和 25.18%，上升的原因主要系公司以自建数据中心为依托，不断增加机房建设投入，不断提升客户服务质量和运营水平，使得托管服务的销售额与毛利率不断增加。

2023 年度，公司主营业务毛利率较 2022 年度增加 4.71%，主要系云平台及解决方案和 IDC 及增值服务收入、毛利率均增加所致公司主要明细业务毛利率变动的具体分析如下：

(1) 混合云

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
收入	24,283.14	19,867.66	22.22
成本	20,146.79	17,188.86	17.21
其中：软硬件成本	17,525.60	16,127.37	8.67
外购服务成本	2,204.87	770.98	185.98
人工成本	272.37	205.50	32.54
其他	143.94	85.01	69.33
毛利率 (%)	17.03	13.48	3.55

报告期内，公司混合云业务收入分别为 19,867.66 万元和 24,283.14 万元，增长 22.22%，主要系随行业发展，公司积极开拓混合云业务市场，业务规模不断扩大。

混合云业务毛利率分别为 13.48%和 17.03%，提升 3.55 个百分点，主要因成本增长幅度小于收入增长幅度。其中，成本结构中软硬件成本金额占比较大，2023 年度较 2022 年增长仅为 8.67%，增幅较低；外购服务成本金额占比较小，2023 年度较 2022 年增长 185.98%，增幅明显，主要系公司混合云系统集成项目

中业务内容变化所致。2023 年度，公司混合云系统集成项目中侧重软件平台开发类业务大幅增加，如存储感知计算一体化软件开发、集群算力公共服务平台软件开发和智慧物联实用化探索与研究平台开发等，该类业务对标准化的软硬件需求较少，主要需求是平台适用性软件开发，公司在投入人力同时采购外购服务协同交付，对外购服务成本需求增加。该类平台开发业务附加值较高，对毛利贡献较大，从而提高了混合云业务毛利率水平。

（2）云平台软件及服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
收入	3,135.75	1,700.59	84.39
成本	101.39	18.80	439.31
其中：软硬件成本	26.35	6.04	336.26
外购服务成本	40.12	12.52	220.45
人工成本	34.43	0.14	24492.86
其他	0.49	0.10	390.00
毛利率 (%)	96.77	98.89	-2.12

报告期内，公司云平台软件及服务收入分别为 1,700.59 万元和 3,135.75 万元，增幅 84.39%，主要系云平台软件及服务旨在为客户提供覆盖企业数字化转型过程全流程、全场景的技术支撑平台，公司自研软件不断成熟化、标准化，随市场开拓发展客户需求增加。

云平台软件及服务为公司自研软件产品，附加值高，主要投入为前期研发投入，实际交付过程中履约成本主要为少量人工费和调试实施等费用，成本较低，因此该类业务毛利率较高，随收入规模增长，对整体毛利贡献较高。

（3）托管服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
收入	5,837.84	3,834.09	52.26
成本	4,335.79	3,301.10	31.34
其中：折旧摊销费	1,549.96	1,011.51	53.23
电费	1,495.80	1,157.35	29.24

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
外购服务成本	516.62	374.93	37.79
人工成本	354.18	306.51	15.55
网络成本	258.56	229.07	12.87
软硬件成本	68.16	94.66	-28.00
其他	92.52	127.06	-27.19
毛利率 (%)	25.73	13.90	11.83

报告期内，托管服务收入分别为 3,834.09 万元和 5,837.84 万元，收入增幅 52.26%，主要原因系公司在行业发展趋势下，以自建数据中心为依托，积极推进数据中心建设，不断提升客户服务质量和运营水平，使得客户机柜托管数量和机柜上架率不断提升。

报告期内，托管业务毛利率分别为 13.90%和 25.73%，提升 11.83 个百分点，主要因成本增长幅度小于收入增长幅度。主要成本随收入变动情况分析如下：

①折旧与摊销费

成本结构中折旧摊销费占比较高，主要系数据中心房屋、机柜、蓄电池等电子设备折旧，随 2 号数据中心开始运营，托管机柜数量增加，折旧与摊销费与收入保持同幅度增加。

②电费成本

托管业务电费成本是变动成本，通常与托管业务收入变化呈正相关，但是一定期间内，机电设备性能、风冷技术、托管业务类型和机柜耗电率 den 给多种因素影响电费成本的高低。2023 年度，公司在降温设备方面引入风冷氟系列间空调技术和磁悬浮氟系列间空调技术，能耗利用率得到进一步提高，平均 PUE 下降 0.3-0.5KWh，数据中心电费成本得到有效控制。2023 年度托管业务收入增加中包括云和安全资源类托管，该类托管业务日常运行中对机柜功率和电耗要求较低，从而降低电费占托管收入的比重。

③外购服务成本

托管业务外购服务主要是基础设施运维服务、设备原厂维护费、检测及调试服务费等，通常在一定期间内较为稳定，不会随着收入的增长出现大幅波动。

④人工成本

托管业务中人工成本主要是数据中心机电、机器、网络等设备运维过程中发生的员工薪酬福利等费用。报告期内，人工成本变动较小。

⑤网络成本

托管业务中的网络成本主要包括数据中心公网接入成本、专线接入成本及IP 地址成本等。公司承担网络成本主要是公网接入成本，公网通常覆盖区域较广，较为稳定，在一定托管业务量范围内无较大变化；重大客户网络专线通常由其自行采购，所以公司网络成本变动较小。

综上所述，除数据中心折旧摊销外，电费成本、外购服务成本、人工成本和网络成本增长幅度均小于托管业务收入增长幅度，随着托管业务客户机柜数量和机柜上架率不断增加，规模效应日益增强，成本利用率提升，使得托管业务毛利率提高。

(4) 运维服务

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
收入	3,273.76	2,031.61	61.14
成本	2,481.15	1,237.25	100.54
其中：外购服务成本	1,333.50	507.41	162.81
人工成本	889.09	502.80	76.83
软硬件成本	192.57	187.16	2.89
其他	65.99	39.88	65.47
毛利率 (%)	24.21	39.10	-14.89

报告期内，公司运维服务收入分别为 2,031.61 万元和 3,273.76 万元，毛利率分别为 39.10%和 24.21%，该业务收入增加同时毛利率下降，主要系受市场的激烈竞争影响，公司综合考虑客户市场地位、未来合作前景等因素，对部分战略客户给予价格优惠；2023 年度，公司运维业务内容发生相关变化，部分客户驻场运维业务增加，公司对运维人员需求增多，人工成本增加；部分客户对原厂运维需求增加，使得外购服务成本增加，从而导致运维业务收入增加的同时毛利率下降。

(5) IT 设备销售

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例 (%)
收入	4,422.39	7,340.65	-37.72
成本	4,090.02	6,323.82	-33.09
其中：软硬件成本	3,910.73	6,094.79	-33.52
外购服务成本	119.54	142.78	-16.28
人工成本	50.58	74.77	-32.36
其他	9.17	11.47	-19.97
毛利率 (%)	7.52	13.85	-6.40

报告期内，IT 设备销售收入分别为 7,340.65 万元和 4,422.39 万元，毛利率分别为 13.85%和 7.52%，该业务收入和毛利率有所下降，主要系 IT 设备销售类业务附加值较低，行业内厂商竞争激烈，设备产品更新迭代较快，市场整体价格有所降低，公司正逐步缩减 IT 设备销售的业务规模。”

3、偿债能力补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(三)偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司资产负债率分别为 73.88%和 68.79%，流动比率分别为 0.84 和 0.93,速动比率分别为 0.63 和 0.75,利息保障倍数分别为 2.36 和 2.94。

(1) 资产负债率

报告期各期末，公司与同行业可比公司的合并资产负债率情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
铜牛信息 (300895)	11.77%	9.30%
数据港 (603881)	59.43%	55.36%
拓维信息 (002261)	41.21%	48.76%
佳都科技 (600728)	51.38%	45.18%
行业平均	40.95%	39.65%
公司	68.79%	73.88%

注：同行业可比公司数据来源为定期报告等公开披露信息。

报告期内，公司合并资产负债率分别为 73.88%和 68.79%，呈现下降趋势。报告期内，随着业务快速发展，公司业绩规模大幅增长，公司货币资金、应收账款等经营性流动资产显著增加。为扩充产能，公司对数据中心进行扩容、新建运营中心，使得在建工程余额显著增加，资产规模大幅增加。同时，公司还通过引入外部投资者等方式增加资产规模，资产结构有较大改善。报告期内，公司经营较为稳健，偿债能力较强，不存在偿债风险。

报告期内，公司资产负债率呈现下降趋势，但仍高于行业平均水平，主要系相较于已上市的同行业可比公司，公司融资渠道较为单一，以银行借款为主要融资手段，使得公司资产负债率较高。

(2) 流动比率和速动比率

报告期各期末，公司与同行业可比公司的流动比率和速动比率情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
铜牛信息 (300895)	3.92	3.09	3.83	2.62
数据港 (603881)	0.69	0.67	0.51	0.47
拓维信息 (002261)	1.93	1.13	2.12	1.29
佳都科技 (600728)	1.51	1.18	1.39	1.12
行业平均	2.01	1.52	1.96	1.38
公司	0.93	0.75	0.84	0.63

注：同行业可比公司数据来源为定期报告等公开披露信息。

报告期内，公司流动比率分别为 0.84 和 0.93，速动比率分别为 0.63 和 0.75，流动比率和速动比率呈现上升趋势，主要系公司业务规模大幅增加及吸收外部投资者的资金，短期偿债能力随着公司业务发展而逐步提高，公司偿债能力得以提升。报告期内，公司营业收入持续增长，经营活动现金流入稳定，经营性累积不断增加，在流动性方面不存在重大不利变化。

报告期各期末，公司流动比率和速动比率均低于行业平均水平，主要系公司仍处于发展期，资本实力较弱，与已上市的同行业可比公司相比，公司融资渠道较为单一。随着公司业务规模不断扩大，公司资本实力不断提高，偿债能

力随之增强。

综上，报告期内，公司合并资产负债率呈现下降趋势，流动比率和速动比率呈现上升趋势，较为稳健，具有良好的偿债能力。”

4、营运能力补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）流动资产结构及变化分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“（1）应收账款周转率

报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

单位：次/年		
项目	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	1.62	2.36
数据港（603881）	14.92	17.56
拓维信息（002261）	3.25	3.69
佳都科技（600728）	1.73	1.63
行业平均水平	5.38	6.31
公司	1.84	2.24

注：同行业可比公司数据来源为定期报告等公开披露信息。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.24 次/年和 1.84 次/年，整体呈现下降趋势。报告期内，公司应收账款周转率呈现下降趋势，主要系：①公司报告期内主要客户为政府事业单位、国有企业及大中型企业等，上述客户的支付审批等内部流程流转时间较长，部分于下半年完成安装调试、验收的项目未能及时回款，使得公司期末应收账款余额较大；②2023 年度公司应收账款余额较 2022 年实现增长，但增长率小于公司营业收入增长率，使得公司 2023 年应收账款周转率较 2022 年度有所下降。

报告期内，公司应收账款周转率低于行业平均水平，与同行业可比公司铜牛信息、拓维信息和佳都科技接近，低于数据港。相较于公司，数据港的主要客户为大中型互联网企业，资金实力较强，客户支付流程审批较快，回款速度较及时，使得各期末应收账款余额较小。公司、拓维信息和佳都科技的主要客户类型相似，主要为政府事业单位、国有企业及大中型企业等客户，铜牛信息

的主要客户为互联网和金融企业等。受此类客户内部支付流程影响，回款进程较长，应收账款周转率相对较小。

综上，公司应收账款周转率低于行业平均水平，主要系公司客户类型与同行业可比公司存在差异，受主要客户内部支付流程等因素影响，回款进程较长。报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率变动趋势一致，符合行业特征。

（2）存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 6.59 次/年和 5.89 次/年，整体呈现下降趋势，主要系 2023 年末，部分事业单位客户的项目内容较为复杂，实施周期较长，未达验收状态，使得合同履行成本增加所致。报告期内，公司云平台及解决方案业务的实施周期为 1-12 个月不等，IDC 及增值服务的托管服务和运维服务均在一段时间内履约，各项合同约定履约期间为 1-3 年不等。报告期各期末，公司存货主要为合同履行成本，各期合同履行成本库龄主要为 1 年以内，库龄结构良好。

（3）总资产周转率

报告期各期末，公司与同行业可比公司的总资产周转率情况如下：

单位：次/年

公司名称	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	0.23	0.31
数据港（603881）	0.21	0.19
拓维信息（002261）	0.65	0.48
佳都科技（600728）	0.49	0.49
行业平均	0.40	0.37
公司	0.47	0.60

注：同行业可比公司数据来源为定期报告等公开披露信息。

报告期内，公司总资产周转率分别为 0.60 次/年和 0.47 次/年，整体呈现下降趋势。报告期内，公司总资产周转率有所下降，主要系随着业务快速发展，为扩充产能，公司对数据中心进行扩容、新建运营中心，使得在建工程余额增加，进而导致资产规模大幅增加。2023 年，公司营业收入较 2022 年度增长 18.46%，

总资产增长 27.18%，导致 2023 年总资产周转率下降。

报告期内，同行业可比公司总资产周转率整体较小，公司总资产周转率高于行业平均水平，不存在较大差异。报告期内，公司资产流动性良好。”

5、现金流量补充分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“（1）经营活动现金流量净额

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,527.41 万元和 1,562.95 万元，公司经营活动现金流入主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动现金流出主要为购买、接受劳务支付的现金。

报告期内，公司实现净利润 1,237.92 万元及 2,330.37 万元，经营活动现金流量净额为-4,527.41 万元和 1,562.95 万元。报告期内，公司经营业务付现比例和经营业务收现比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	a	37,296.56	29,370.31
营业收入	b	41,621.19	35,135.96
经营业务收现比例	c=a/b	89.61%	83.59%
购买商品、接受劳务支付的现金	d	28,879.79	29,208.40
营业成本	e	31,290.64	28,097.24
经营业务付现比例	f=d/e	92.30%	103.95%

2022 年度，公司经营业务付现比例明显高于经营业务收现比例，导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要原因系：

一方面，根据项目具体需求及客户个性化要求，公司对外采购项目所需的软硬件及技术服务较多。随着公司营业收入持续增长、项目规模不断扩大，公司外采成本等经营性现金流出持续增加。另一方面，公司主要客户系公共服务及大中型企业等，上述客户的信息化建设项目的审批、招标通常在上半年，而系统调试、验收则更多集中在下半年，且支付审批等流程的周转时间较长，导

致公司的现金流入和流出存在时间上的不对等性。随着公司报告期内收入规模逐年上升，上述时间性差异导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，具有合理性。

2023 年公司经营活动产生的现金流量净额较大，同比增长 134.52%，主要系公司为降低应收账款坏账风险，加强对应收账款的回收力度，销售商品、提供劳务收到的现金增加较多所致。”

(2) 投资活动现金流量净额

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-20,244.34 万元和-13,668.30 万元，主要变动系公司为在建工程、固定资产支付款项变化所致。2023 年度，公司投资活动现金流量流入净额较 2022 年增加 6,576.04 万元。2023 年度，公司投资活动产生的现金流量净额增长较多，主要系公司收回投资活动现金增加，且为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金减少所致。

(3) 筹资活动现金流量净额

公司筹资活动现金流入主要为吸收外部投资者的现金和取得银行借款，筹资活动现金流出主要为偿还债务支付的现金。报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 22,955.89 万元和 15,532.56 万元，2023 年公司筹资活动产生的现金流量净额减少 7,423.33 万元。2023 年度，公司筹资活动产生的现金流量净额较 2022 年度有所减少，主要系 2023 年度公司偿还到期借款，筹资活动现金流出增加。”

(二) 说明公司经营活动现金流量净额 2022 年大额为负、明显低于净利润的合理性，改善偿债能力的措施及有效性

1、说明公司经营活动现金流量净额 2022 年大额为负、明显低于净利润的合理性

2022 年度，公司实现净利润 1,237.92 万元，经营活动现金流量净额为-4,527.41 万元。公司经营业务付现比例和经营业务收现比例的具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	a	29,370.31

项目	公式	2022 年度
营业收入	b	35,135.96
经营业务收现比例	$c=a/b$	0.84
购买商品、接受劳务支付的现金	d	29,208.40
营业成本	e	28,097.24
经营业务付现比例	$f=d/e$	1.04

2022 年度，公司经营业务付现比例明显高于经营业务收现比例，导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，主要原因系：

一方面，根据项目具体需求及客户个性化要求，公司对外采购项目所需的软硬件及技术服务较多。随着公司营业收入持续增长、项目规模不断扩大，公司外采成本等经营性现金流出持续增加。另一方面，公司主要客户系公共服务及大中型企业等，上述客户的信息化建设项目的审批、招标通常在上半年，而系统调试、验收则更多集中在下半年，且支付审批等流程的周转时间较长，导致公司的现金流入和流出存在时间上的不对等性。随着公司报告期内收入规模逐年上升，上述时间性差异导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，具有合理性。

2、改善偿债能力的措施及有效性

为持续增强公司的偿债能力，公司已积极采取应对措施并取得一定成效，报告期内公司偿债能力稳步提高，具体分析如下：

（1）扩大市场份额、加强经营活动资金的管理

在市场竞争日益白热化的态势下，公司积极应对市场环境变化和客户个性化需求，在保持与现有客户合作的背景下，持续开拓新客户扩大市场份额，加强经营活动资金的管理，保持经营性现金流净额稳定增长。2023 年公司经营活动现金流量净额相较于 2022 年增长 6,090.36 万元，经营性现金流能为正常生产经营及偿还各种债务提供基本保障，偿债能力稳步提高，促进公司业务持续、稳健发展。

（2）丰富融资渠道、优化公司的资本结构

公司丰富融资渠道，取得短期、长期债务等债务融资的同时增加股权融资，

优化公司的资本结构,降低经营风险,使公司业务发展更趋稳健,偿债能力较强。2023 年末公司资产负债率降低至 68.79%,相较于 2022 年末减少 5.09%;利息保障倍数有所上升,从 2022 年的 2.36 增长至 2023 年的 2.94。公司的资本结构得到有效优化,偿债压力有所缓解,抗风险能力有所增长。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商、会计师补充核查上述事项,并发表明确意见

(一) 核查程序

- 1、获取公司编制的现金流量表,复核现金流量表编制过程;
- 2、分析公司经营活动现金流量净额 2022 年大额为负、明显低于净利润的主要原因及其合理性。

(二) 核查结论

- 1、2022 年,公司经营活动产生的现金流量净额为负,与净利润存在一定差异,主要系受公司外采成本增加、主要客户回款情况等因素影响,使得公司的现金流入和流出存在时间上的不对等性,具有合理性。
- 2、公司改善偿债能力的相关措施较为有效,报告期内公司偿债能力稳步提高。

(三) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异;销售费用率与收入是否匹配;研发人员数量及薪资水平等情况,研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性;说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配,形成的研发成果及对营业收入的贡献情况,研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异,研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期各期,公司各项期间费用率与同行业可比公司不存在明显差异,具体分析如下:

(1) 销售费用率对比分析

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	销售费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	5.16	2.62
数据港（603881）	0.17	0.18
拓维信息（002261）	4.25	7.90
佳都科技（600728）	3.74	3.59
行业平均水平	3.33	3.57
公司	6.40	6.44

报告期内，公司销售费用率基本保持稳定，高于行业平均水平，与铜牛信息和拓维信息较为接近，与可比公司不存在明显差异。职工薪酬、业务招待费、差旅费等是公司及同行业可比公司销售费用的重要组成部分，销售人员数量会对上述费用内容产生较大影响，进而影响整体销售费用水平。2023 年度，公司不断扩大销售团队规模，平均销售人员增加 27 人，销售费用中的职工薪酬和差旅费增加，使得公司销售费用相较于 2022 年度增加 17.65%，销售费用率有所增加。

（2）管理费用率对比分析

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	管理费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	12.19	5.73
数据港（603881）	4.46	4.62
拓维信息（002261）	7.52	12.23
佳都科技（600728）	4.25	5.63
行业平均水平	7.11	7.05
公司	7.20	6.21

报告期内，公司管理费用率呈现上升趋势，与行业水平变动趋势相同，与可比公司不存在明显差异。2023 年度，公司管理费用率有所上升，略高于行业平均水平，与拓维信息较为接近，主要系公司新购入用于日常办公的房屋及建筑物以及实施股权激励计划，导致管理费用中的折旧及摊销金额、股份支付金额较上年同期有所增加。

（3）研发费用率对比分析

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	研发费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	8.49	4.51
数据港（603881）	4.78	4.66
拓维信息（002261）	6.21	8.47
佳都科技（600728）	4.27	4.43
行业平均水平	5.94	5.52
公司	3.13	4.06

报告期内，公司研发费用率略微下降，低于行业平均水平，与数据港、佳都科技较为接近，与可比公司不存在明显差异。同行业可比公司均为上市公司，深耕行业多年，资金实力较为雄厚，整体薪酬水平处于较高水平，使得研发费用率相对较高。

（4）财务费用率对比分析

报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	财务费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	-0.86	-0.87
数据港（603881）	8.56	10.74
拓维信息（002261）	0.28	-0.02
佳都科技（600728）	-0.27	0.00
行业平均水平	4.42	5.37
公司	3.27	2.70

注 1：2022 年度，铜牛信息和拓维信息的财务费用率为负，因此在计算行业平均水平时做剔除处理

注 2：2023 年度，铜牛信息和佳都科技的财务费用率为负，因此在计算行业平均水平时做剔除处理

报告期内，公司财务费用率呈现上升趋势，低于行业平均水平。2023 年度，公司财务费用率有所上升，高于拓维信息。相较于同行业可比公司，公司债务融资规模较小，使得财务费用率相对较低。

2、销售费用率与收入是否匹配

报告期内，公司销售费用率与收入规模相匹配，具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
销售费用（万元）	2,663.23	2,263.73
营业收入（万元）	41,621.19	35,135.96
销售费用率（%）	6.40	6.44

报告期各期，公司业务规模持续增加，实现营业收入分别为 35,135.96 万元和 41,621.19 万元。销售费用规模与营业收入变动趋势一致，销售费用分别为 2,263.73 万元和 2,663.23 万元。报告期内，公司销售费用率分别为 6.44%和 6.40%，整体保持稳定，销售费用率与营业收入相匹配。

3、研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

（1）研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司研发人员数量及薪资水平等情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度
研发人员薪酬总额（万元）	964.72	702.71
研发人员平均人数（人）	48	36
研发人员平均薪酬（万元/人）	20.10	19.52

注 1：研发人员平均人数=（期初研发人员人数+期末研发人员人数）/2

注 2：研发人员平均薪酬=研发人员薪酬总额/研发人员平均人数

报告期各期，公司研发人员平均人数分别为 36 人和 48 人，平均薪酬分别为 19.52 万元和 20.10 万元。2023 年度，公司研发人员平均薪酬较 2022 年度有所上升，主要系公司注重研发团队建设，鼓励研发人员的积极性，提高研发人员薪酬，使得研发人员平均薪酬有所增加。

与此同时，公司研发人员平均薪酬与合肥市城镇私营单位就业人员平均薪酬相比，具有一定竞争力。对比情况分析如下：

项目	2023 年度	2022 年度
研发人员平均薪酬（万元/人）	20.10	19.52
合肥市城镇私营单位就业人员平均薪酬（万元/人）	未披露	6.29

注 1：合肥市城镇私营单位就业人员年平均薪酬数据来源于合肥市统计局

注 2：合肥市统计局未披露 2023 年度合肥市城镇私营单位就业人员平均薪酬

2022 年度，公司研发人员平均薪酬为 19.52 万元，高于合肥市城镇私营单位就业人员平均薪酬。整体而言，公司在合肥市当地具有较高的薪酬水平。公司重视研发团队建设，持续加大研发投入，研发人员平均薪酬在合肥市相对较高，具有合理性。

（2）研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/人

名称	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	20.26	21.67
数据港（603881）	24.56	24.92
拓维信息（002261）	14.13	13.80
佳都科技（600728）	8.26	7.69
行业平均水平	16.80	17.02
公司	20.10	19.52

注：可比公司数据取自上市公司公告。

报告期内，公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，高于拓维信息和佳都科技，低于铜牛信息和数据港。公司研发人员薪酬水平与可比公司存在差异，主要系公司经营所在地不同所致，具体分析如下：

同行业可比公司中，铜牛信息和数据港的研发人员薪酬水平高于公司。铜牛信息位于北京市，数据港位于上海市，属于经济发达地区，与公司主要经营所在地合肥市相比，整体经济水平和薪酬水平较高，当地用工成本较大。相比之下，拓维信息位于长沙市，佳都科技位于广州市，属于经济较为发达地区，使得研发人员平均薪酬相对较低。

综上，报告期内公司注重研发团队建设，研发人员人数持续增加，研发人员薪酬水平在合肥市当地具有竞争力，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

4、说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入分别为 1,425.98 万元和 1,300.92 万元，占各期营业收入比例分别为 4.06%和 3.13%。报告期内，公司研发项目、技术创新、研发费用投入、技术创新、形成的研发成果情况如下：

序号	研发项目名称	研发实施进度	技术创新	研发投入情况 (万元)		形成的研发成果
				2023 年度	2022 年度	
1	城市云数据中心服务平台 V3.5	完成	1、采用分布式架构设计，提供高可用性和可扩展性，适应大规模数据处理需求； 2、引入智能负载均衡算法，优化资源使用，提高系统性能和稳定性	687.14	-	1、专利： （1）一种带有信誉值分析作用的混合云数据中心数据传输方法 （2）一种基于数据可视化插件的混合云服务平台及其访问方法 2、软件著作权： （1）城市云多云管理系统 V1.0 （2）数据中心智能监控与预警系统 V1.0 （3）智能多云纳管系统 V1.0
2	基于 AI 技术的云安全一体化关键技术及核心产品研发	在研	利用集成学习方法进行特征融合，解决传统方法单一粒度特征表征能力不足的问题；解决恶意域名的隐蔽性和多样性问题，提高了系统的安全性和运行稳定性	219.68	-	专利：基于贝叶斯网络属性聚类分析技术的高维隐私数据发布方法
3	煤矿大型设备全生命周期管理及精细化能耗管理系统	完成	实现大型设备的预测性维护及设备的能耗分析优化	128.07	-	专利：一种周期性时序数据的异常监测方法及装置
4	汽车行业数字化运营管理系统 V2.0	完成	1、提供统一数据接入能力，打通业务数据孤岛，提高数据利用率。通过数据管理平台的主数据治理，生成满足所需的各类数据集，支撑融合应用数字底座构建，建立统一的数据驱动的运营管理入口； 2、降低各环节低代码开发量，引入大数据管理工具，通过工具化，快速构建数据	179.01	-	1、专利：一种基于混合平衡优化算法的冷链物流车辆路径优化方法 2、软件著作权：（1）城市云数据标准化管理平台 V1.0 （2）城市云数据认责管理平台 V1.0

序号	研发项目名称	研发实施进度	技术创新	研发投入情况 (万元)		形成的研发成果
				2023 年度	2022 年度	
			治理应用体系			
5	数据中心智能运维管理平台的设计开发及应用	完成	1、在数据存储过程中，利用定期对冗余的数据进行清理的方式，减少了服务器的负担提高了多文件使用的效率； 2、在保证数据安全性的同时，提供了系统和终端设备实时监控，降低了维护难度	46.64	-	软件著作权： (1) 祯云智慧运营终端信息平台 V1.0 (2) 祯云数据中心一体化智能运维管理平台 V1.0
6	数据采集网关产品研发及在煤炭行业的应用技术研究	完成	实现在煤矿井下有甲烷和煤尘的爆炸危险环境中的电参量、自动化设备、智能仪表等数据采集、存储、传输	40.38	44.94	1、专利：一种隔爆型工业数据采集网关结构 2、软件著作权：祯欣数据采集系统 V1.0
7	基于云计算的企业基础设施智能云化管理系统的设计开发及应用	完成	1、对计算、存储、网络等硬件资源进行虚拟化处理，提升硬件资源的利用率； 2、实现 IT 资源最大化，简化 IT 运维模式，提供弹性 IT 架构，支撑多变的业务发展，大幅提高 IT 管理水平	-	42.42	软件著作权： (1) 祯云基础设施智能监控管理系统 V1.0 (2) 祯云 IT 智能运维监控管理系统 V1.0
8	基于声学模型的数据中心 AI 智能运维系统	完成	1、集成多种声学探测方式预处理步骤，有效减少环境噪声和干扰，提高了信号的纯净度和信噪比，为构建声纹库提供了高质量数据基础； 2、实现实时故障预警与智能决策支持，有效避免硬件设备和软件的故障扩大和减少停机时间	-	507.13	软件著作权： (1) 基于声学的设备故障诊断系统 V1.0 (2) 基于声学模型的数据中心智能运维系统 V1.0
9	城市云 IT 智能运维监控系统 V3.3	完成	1、应用分布式和微服务架构，提升了系统扩展性、灵活性和高可用性；应用云原生技术，实现系统自动化部署、扩展和管理，显著提高了资源利用率和运维效率； 2、应用 Hadoop 和 Kafka 等大数据技术，支持海量数据的实时处理和复杂分析	-	333.54	1、专利：一种基于数据隔离平台的云主机远程数据通信方法 2、软件著作权：城市云 IT 智能运维监控系统 V3.3
10	城市云智慧运营平台 V3.5	完成	1、融合了 DevOps 理念和 ITIL 最佳实践，实现开发、测试、运维的紧密协作，加快了业务上线速度，保障了服务质量和稳定性；	-	437.11	1、专利： (1) 大数据跨域图像分类模型训练方法、图像分类方法和系统 (2) 一种基于硬盘自适应

序号	研发项目名称	研发实施进度	技术创新	研发投入情况 (万元)		形成的研发成果
				2023 年度	2022 年度	
			2、采用智能化的资源调度算法，保障了业务的高可用性，又实现了资源使用的最优化，降低了运营成本			应报告数据的数据中心硬盘故障预测方法 2、软件著作权： (1)城市云云资源管理系统 V1.0 (2)城市云智慧运营服务平台 APP (3)城市云智慧运营服务平台 V3.5
11	城市云灾备云服务平台 2.0	完成	1、减少了集成成本和周期，提高了灾备策略的灵活性； 2、提供综合监控仪表盘，便于运维人员全面掌握灾备系统状态；引入智能分析监控功能，提高运维便利性	-	60.85	1、专利 (1)一种基于客户端代理的备份灾备装置数据采集传输方法 (2)一种容灾数据的分析呈现方法 2、软件著作权：城市云灾备云服务管理平台 V2.0
合计				1,300.92	1,425.98	-

报告期内，公司研发项目的主要内容与公司主营业务及未来发展方向匹配。公司研发项目形成的研发成果均应用于云平台及解决方案和 IDC 及增值服务等主营业务中，具有技术创新性。公司通过不断研发迭代，已形成较强技术优势和竞争优势，研发项目形成的研发成果被广泛应用于主营业务产品中，提升了公司核心产品的品质和性能，对公司营业收入贡献较大，为业务持续发展提供了较为充分的技术储备。

5、研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司不存在较大差异，具体情况如下：

项目	研发费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
铜牛信息（300895）	8.49	4.51
数据港（603881）	4.78	4.66
拓维信息（002261）	6.21	8.47
佳都科技（600728）	4.27	4.43

项目	研发费用率（%）	
	2023 年度	2022 年度
行业平均水平	5.94	5.52
公司	3.13	4.06

报告期内，公司研发费用率略微下降。公司研发费用率略低于行业平均水平，与数据港、佳都科技较为接近，与可比公司不存在较大差异。同行业可比公司均为上市公司，深耕行业多年，资金实力较为雄厚，整体薪酬水平处于较高水平，使得研发费用率相对较高。

6、研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间不存在重大差异，具体比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实际发生的研发费用（a）	1,300.92	1,430.89
加计扣除研发费用（b）	1,269.25	1,135.21
差异（c=a-b）	31.67	295.68
差异 1：委外研发限额扣除差异	31.67	148.13
差异 2：加计扣除比例变更的差异	-	147.55

公司实际发生的研发费用和加计扣除研发费用存在差异，差异金额分别为 295.68 万元和 31.67 万元，主要系二者核算口径不同，研发费用归集与纳税申报时的加计扣除分别属于会计核算口径和税收规定口径。会计核算口径由《企业会计准则》规定；加计扣除税收规定口径由根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税〔2017〕40 号）等规定，二者存在一定口径差异。报告期内，公司实际发生的研发费用和加计扣除研发费用具体差异情况如下：

（1）委外研发限额扣除差异

根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计

扣除归集范围有关问题的公告》（国税〔2017〕40号），企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除。报告期内，公司在申报研发费用加计扣除时，已按上述规定对超过允许扣除限额的委外研发费用进行了调整，该事项影响金额分别为148.13万元和31.67万元。

（2）加计扣除比例变更的差异

根据《财政部税务总局科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》，现行适用研发费用税前加计扣除比例75%的企业，在2022年10月1日至2022年12月31日期间，税前加计扣除比例提高至100%。2023年度，根据《关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告2023年第7号），企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2023年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除。

报告期内，公司在申报研发费用加计扣除时，已按上述规定对加计扣除的研发费用进行了调整，该事项影响金额分别为147.55万元和0.00万元。

综上，报告期内公司实际发生的研发费用和加计扣除研发费用不存在较大差异，且差异系会计核算口径和税收规定口径不同所致，具有合理性。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1、分析符合报告期各期公司期间费用率，查阅报告期同行业可比公司定期报告等公开披露信息，并与公司进行对比分析；

2、分析销售费用与营业收入的匹配情况；

3、分析研发人员数量及薪资水平等情况，并与同行业可比公司进行对比分析；

4、了解并分析说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；

5、比较分析公司研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异；

6、将账面研发费用与申报加计扣除的研发费用数据进行比较分析。

（二）核查结论

1、报告期内各期，公司各项期间费用率与同行业可比公司不存在明显差异。

2、公司销售费用率整体保持稳定，与营业收入相匹配。

3、报告期内公司注重研发团队建设，研发人员人数持续增加，研发人员薪酬水平在合肥市当地具有竞争力，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

4、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，研发项目形成的研发成果，对公司营业收入贡献较大。

5、报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司不存在较大差异。

6、报告期内公司实际发生的研发费用和加计扣除研发费用不存在较大差异，且差异系会计核算口径和税收规定口径不同所致，具有合理性。

（四）说明公司预付账款较高的原因，与经营情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在差异，报告期后是否收到相关商品或服务。

1、说明公司预付账款较高的原因，与经营情况是否匹配

公司对外采购商品及服务时，通常存在一定金额的预付账款。采购合同一般约定合同签订后预付一定比例的合同款（0%-30%不等），发货前或发货后验收前支付一定比例的合同款（30%-100%不等），质保期结束后支付一定比例的合同款（0%-10%不等）。对于不同供应商，将依据与其商务谈判后确定预付款比例而略有变化。公司的采购政策与采购合同约定相符，与公司实际执行情况相匹配。

报告期内，随着公司业务规模持续扩大，对应的采购成本及预付账款随之增加。报告期各期末，公司预付账款分别为 1,196.86 万元和 2,610.27 万元。2023 年末，预付账款余额有所上升，主要系公司根据“基于 AI 技术的云安全一体化关键技术及核心产品研发”研发项目的开发需求，与合肥综合性国家科学中心人工智能研究院签订技术开发合同。公司按照合同约定支付相关委外研发费，于期末形成预付委外研发费 1,340.80 万元。除上述预付的委外研发费与研发活动相关

外，剩余预付账款均系为与生产经营活动相关的预付货款、服务费等，与经营情况具有匹配性。

2、与同行业可比公司是否存在差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司的预付账款情况如下：

项目	2023.12.31		2022.12.31	
	预付账款 (万元)	预付账款占营业成本的比例 (%)	预付账款 (万元)	预付账款占营业成本的比例 (%)
铜牛信息（300895）	553.71	2.29	1,483.43	4.01
数据港（603881）	213.46	0.19	2,000.48	1.93
拓维信息（002261）	67,831.34	27.06	27,912.51	16.40
佳都科技（600728）	62,428.04	11.47	28,853.09	6.17
行业平均水平	32,756.64	10.26	15,062.38	7.13
公司	2,610.27	8.34	1,196.86	4.26

报告期各期末，公司预付账款余额和预付账款占营业成本的比例低于行业平均水平。其中，公司预付账款余额与铜牛信息和数据港较为接近，预付账款占营业成本的比例与佳都科技较为接近。因此，公司期末预付账款情况与同行业可比公司不存在显著差异。

3、报告期后是否收到相关商品或服务

报告期内，公司预付账款主要供应商情况及期后合同履行情况具体如下：

日期	供应商名称	预付账款 (万元)	占预付账款的比例 (%)	款项性质	报告期后是否收到相关商品或服务	期后合同履行情况
2023.12.31	合肥综合性国家科学中心人工智能研究院	1,340.80	51.37	服务费	是	履行中
	深信服科技股份有限公司	465.05	17.82	货款	是	已完成
	安徽曦腾信息科技有限公司	273.24	10.47	货款	是	履行中
	安徽悦信网络科技有限公司	131.08	5.02	服务费	是	履行中
	安徽宁观信息技术有限公司	40.38	1.55	货款	是	已完成
	合计	2,250.56	86.22	-	-	-

日期	供应商名称	预付账款 (万元)	占预付账 款的比例 (%)	款项 性质	报告期后是 否收到相关 商品或服务	期后合同 履行情况
2022.12.31	浪潮集团有限公司	596.64	49.85	货款	是	已完成
	四川长虹佳华信息 产品有限责任公司	137.59	11.50	货款	是	已完成
	上海熙努电子有限 公司	84.38	7.05	货款	是	已完成
	安徽琪新电气技术 有限公司	70.12	5.86	货款	是	已完成
	北京福科创新科技 有限公司	48.64	4.06	货款	是	已完成
	合计	937.37	78.32	-	-	-

报告期内，公司基于不同项目的具体需求向预付账款主要供应商采购货款、服务费等，相关交易具有真实的交易背景。报告期后公司已收到相关商品或服务，相关合同期后已履行完毕或正在履行中。

【主办券商、会计师回复】

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、分析公司预付账款较高的原因，与经营情况是否匹配；
- 2、查阅报告期同行业可比公司定期报告等公开披露信息，并与公司进行对比分析，分析是否存在显著差异；
- 3、核查报告期后是否收到相关商品或服务。

（二）核查结论

- 1、公司预付账款较高，主要系受公司的采购政策、采购合同约定、外采成本增加等因素影响，与经营情况相匹配。
- 2、公司预付账款与同行业可比公司不存在显著差异。
- 3、报告期后公司已收到相关商品或服务，相关合同期后已履行完毕或正在履行中。

其他问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司、主办券商、律师、会计师回复】

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

经核查，公司根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的相关规定，在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中，对财务报告审计截止日后6个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为2023年12月31日，截止日后6个月（即2024年1月至2024年6月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）”

1、订单获取情况

财务报告审计截止日后6个月，公司共计新签订单金额合计57,674.54万元（含税）。

2、主要原材料（或服务）的采购规模

财务报告审计截止日后6个月，公司对外采购金额26,181.08万元，主要

系公司基于自身项目实际情况，对外采购云平台及解决方案、IDC 及增值服务业务所需的软硬件设备、外购服务及电力网络费等。

3、各类型产品的销售规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司实现营业收入 17,392.44 万元，其中云平台及解决方案业务收入 12,982.41 万元、IDC 及增值服务收入为 4,265.65 万元、其他业务收入 144.38 万元。

4、关联交易情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司关联销售金额为 207.32 万元，主要系公司向中科大国祯、合肥高新建设投资集团有限公司提供云平台及解决方案、IDC 及增值服务等。公司关联租赁金额为 83.51 万元，主要系公司向中科大国祯、合肥高新支付房租租金。2024 年 1-6 月，公司不存在关联采购及关联资金拆借的情形。

5、主要研发项目的进展情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司主要将研发重点聚焦于云计算、数据中心相关的关键技术方面。公司主要研发项目合计 6 个，研发投入合计 579.78 万元。

6、重要资产变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司固定资产增加 18,254.16 万元，在建工程余额减少 12,042.34 万元，主要系合肥城市云数据中心扩容及运营中心建设项目结转固定资产所致。公司无形资产增加 4,062.57 万元，主要系公司购置湖南智数土地使用权所致。

7、董监高变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司聘任汪国治、潘卫国为副总经理，聘任高学贵为董事会秘书。许中超、牛学智、陈刚辞去公司董事职务，祝凤龙辞去公司监事职务。除上述情形外，不存在其他董监高变动的情形。

8、对外担保

财务报告审计截止日后 6 个月，公司除对子公司合肥邦云、祯欣互联存在

担保情形外，不存在其他对外担保的情形。

9、债权融资

财务报告审计截止日后 6 个月，公司短期借款增加 17,340.00 万元，归还 6,300.00 万元；长期借款增加 3,600.00 万元，归还 372.00 万元；长期应付款增加 5,000.00 万元，归还 381.27 万元。除上述情形外，公司未发生其他债权融资的情形。

10、对外投资情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司未发生对外投资的情形。

11、非经常性损益情况

财务报告审计截止日后 6 个月，非经常性损益具体明细如下：

单位：万元

项目	金额
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	34.17
其他符合非经常性损益定义的损益项目	4.27
非经常性损益总额	38.44
减：所得税影响数	-
少数股东权益影响额（税后）	2.09
非经常性损益净额	36.35

12、营业收入

2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 17,392.44 万元，较上年同期增长 6,253.93 万元，增幅为 56.15%，主要系公司积极开拓市场，云平台及解决方案业务收入增长较多所致。

13、净利润

2024 年 1-6 月，公司净利润为-872.12 万元，较上年同期增长 556.66 万元，增幅为 38.96%，经营业绩呈现增长趋势，主要系公司营业收入增长较多，公司净利润随之增长。

14、研发费用

2024年1-6月,公司研发费用为579.78万元,较上年同期增长81.54万元,增幅为16.37%,主要系公司重视研发与技术创新,持续扩大研发投入。

15、所有者权益

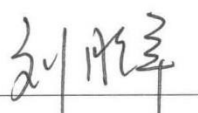
2024年6月末,公司所有者权益为30,138.20万元,较2023年6月末减少681.61万元,主要系本期亏损所致。

16、经营活动现金流量净额

2024年1-6月,公司经营活动现金流量净额为-7,054.66万元,较上年同期减少8,310.89万元,主要系受公司外采成本增加、主要客户回款情况等因素影响,使得公司的现金流入和流出存在时间上的不对等性,经营活动现金流量净额有所减少。2024年1-6月,公司外采成本增加,主要系受部分项目实施要求影响,公司根据项目需要对外采购软硬件设备较多,使得外采成本有所增长。受宏观经济波动、主要客户性质等因素影响,2024年1-6月公司主要客户回款进度较上年同期有所延长。

公司上述变动主要系正常生产经营过程中正常波动,不存在对公司经营活动产生重大不利影响的情况。”

(本页无正文，为《合肥市云数据中心股份有限公司〈关于合肥市云数据中心股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签章页)

法定代表人： 
刘胜军

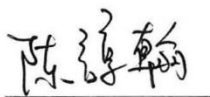


（此页无正文，为《民生证券股份有限公司<关于合肥城市云数据中心股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》之签章页）

项目组负责人（签字）：


谢国敏

项目小组成员（签字）：



陈淳翰



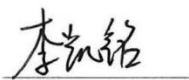
张世劼



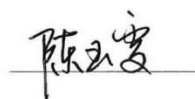
李健



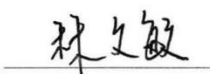
张磊



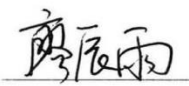
李凯铭



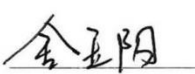
陈玉雯



林文敏



廖辰雨



金玉阳

