



和创（北京）科技股份有限公司
关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

和创（北京）科技股份有限公司（以下简称“公司”或“和创科技”）于 2024 年 8 月 16 日收到关于 2023 年年报的年报问询函，公司立即进行了落实，现将有关事项回复如下：

一、关于营业收入、销售费用

报告期内，你公司实现营业收入 169,565,261.23 元，较上期 170,344,338.31 元同比下降 0.46%，实现毛利率 60.77%，同比下降 3.99 个百分点。本期，实现归属于挂牌公司股东的净利润-59,759,750.89 元，较上年同期的-48,448,945.03 元继续下降 23.35%。

本期，你公司销售费用 80,174,034.08 元，占营业收入比重为 47.28%，较上年同期 91,610,605.11 元降低 12.48%，其中职工薪酬 69,918,165.54 元，占销售费用 87.21%，期初销售人员 229 人，期末 146 人，同比减少 83 人。

请你公司：

（一）结合生产经营情况、销售模式、主要财务状况、合同履行情况、同行业可比公司情况等，说明你公司合同如何约定回款政策、支付条款及信用期限，收入确认是否合理；并结合行业变动趋势、公司经营计划等说明你公司对于改善经营情况已采取或拟采取的应对措施及效果；

（二）结合销售人员薪酬政策、销售人员数量变动情况、销售人员薪酬的计提情况等，说明员工人数变动、支付给职工以及为职工支付的现金等情况与产能产量、生产经营特点、业务发展、营业收入规模的匹配性；说明公司人均创收、人均创利情况，与同行业可比公司对比是否存在显著差异及其合理性，与同行业可比公司平均薪酬水平是否一致，销售费用归集和分配是否准确，是否存在将应列入其他成本费用的金额归集至销售费用的情形。

【回复】

1、结合生产经营情况、销售模式、主要财务状况、合同履行情况、同行业可比公司情况等，说明你公司合同如何约定回款政策、支付条款及信用期限，收入确认是否合理；并结合行业变动趋势、公司经营计划等说明你公司对于改善经营情况已采取或拟采取的应对措施及效果

(1) 结合生产经营情况、销售模式、主要财务状况、合同履行情况、同行业可比公司情况等，说明你公司合同如何约定回款政策、支付条款及信用期限，收入确认是否合理

报告期内，公司主要业务包括 SaaS 产品业务、软件开发业务，2023 年营业收入、应收账款按照产品分类如下：

单位：元

产品类别	营业收入	占比情况	应收账款	占比情况
SaaS 产品业务	164,688,484.73	97.12%	-	-
其中：直销业务	162,647,184.60	95.92%	-	-
渠道业务	2,041,300.13	1.20%	-	-
软件开发业务	4,876,776.50	2.88%	777,446.50	100.00%
合计	169,565,261.23	100.00%	777,446.50	100.00%

1、公司业务的销售模式

(1) SaaS 产品业务

公司以自有底层 PaaS 平台为依托，持续迭代 SaaS 产品，以满足建筑工程、装备制造、泛快消等行业工程项目管理和客户关系管理的需求，主要产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。公司主要通过线下拜访和现场签约的方式自主开发客户，以预收服务费的方式与 SaaS 产品客户开展合作，以自主销售为主，渠道销售为辅。

自主销售模式下，客户根据实际业务需求向公司订购所需的 SaaS 产品及服务，按其所订购的产品功能模块、使用期限和使用人数等向公司支付费用，在

合同有效期即将结束或有效期结束后，用户可以通过续费继续获取公司提供的 SaaS 产品及服务。

渠道销售模式下，客户根据实际业务需求通过渠道商订购所需的 SaaS 产品及服务，按其所订购的产品功能模块、使用期限和使用人数等向公司支付费用，在合同有效期即将结束或有效期结束后，用户可以通过续费继续获取公司提供的 SaaS 产品及服务。

(2) 软件开发业务

公司在基于市场整体需求和多年 SaaS 业务服务过程中形成的产品及解决方案的基础上，为满足不同客户的个性化需求，为客户提供流程梳理和改进、个性化应用软件设计、开发、测试、软件安装部署以及数据迁移等定制化服务，以提升客户生产、经营过程中的数字化、网络化和智能化水平，进而提升其生产、经营效率和质量。

软件开发业务为自主销售，公司销售人员在获取客户需求信息后，首先结合产品能力进行方案分析，并与客户就具体需求进行技术沟通和方案交流，确定方案的可行性。方案确定后，项目实施人员开始进行调研、定制开发、测试、数据迁移、上线、验收等后续工作。期间，公司会与客户进行同步沟通，并将客户的意见纳入开发过程，确保产品充分满足客户需求并符合行业趋势。公司为保障 SaaS 产品主线业务的研发和迭代升级，出于项目实施成本和研发人员配置的考虑，将部分定制化软件开发的业务委托其他软件公司进行开发。

2、公司业务的主要合同条款

报告期内，公司主要业务包括 SaaS 产品业务、软件开发业务，上述业务模式下的销售合同主要条款如下表所示：

业务分类	项目	主要条款约定
SaaS 产品业务	服务内容	红圈 CRM 云服务/升级服务/产品续费
	价格及服务期限	服务费+实施费，期限通常为 1-3 年
	支付方式	一次性付款或分阶段通过银行转账进行付款

	甲方权利义务	甲方有权使用乙方提供的服务，甲方是自己企业数据的所有者，甲方不得将账号转借他人
	乙方权利义务	乙方负责红圈 CRM 系统维护升级、使用培训并享有系统知识产权，乙方需对客户信息保密
	续费条款	服务期到期前，乙方与甲方联络商定续费事宜
	违约条款	违约一方应向守约方承担损失赔偿义务
	争议解决	适用中华人民共和国法律，如经友好协商未能解决，可向人民法院提起诉讼
软件开发业务	服务内容	甲方向乙方提供定制化系统的咨询、设计开发及实施服务
	定价方式	按照工作量（工时）进行报价
	验收条款	甲乙双方按照协议约定的验收标准及程序验收，完成后签署验收报告
	支付方式	按照项目进度分阶段通过银行转账进行付款
	售后服务收费	按照软件开发服务总价款的一定比例向乙方支付每年的售后服务费
	保密条款	甲乙双方对各自在业务活动中接触的对方保密信息不得泄露，如有违反应赔偿损失
	争议解决	适用中华人民共和国法律，如经友好协商未能解决，可向人民法院提起诉讼

3、公司不同业务类别具体的收入确认政策及依据

公司结合上述销售模式及合同主要条款，分别制定了 SaaS 产品业务、软件开发业务的收入确认政策，具体情况如下：

(1) SaaS 产品业务

公司在已收取款项或取得收款凭据且按照合同约定开始向客户提供服务时，根据履约进度在合同约定的服务期内分期确认收入；收入确认依据包括 SaaS 业务合同、收款凭证等；收入确认时点：SaaS 业务属于时段履约义务，公司于开始向客户提供服务当月确认收入，并于服务期限内分期确认。

（2）软件开发业务

在客户验收且收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司时确认收入；收入确认依据包括软件开发业务合同、项目验收单等；收入确认时点：项目验收时间。

报告期内，公司各业务类型的收入确认政策严格按照企业会计准则的相关规定进行制定。

4、同行业可比公司收入确认政策情况

公司同行业可比公司收入确认政策情况如下：

（1）广联达

1) SaaS 服务业务

SaaS 应用软件的价格通常为“全包”费用，包括了通常的应用软件许可证费、软件维护费以及技术支持费，将其统一为每个用户的年度/月度租用费，针对该类业务，广联达按照合同约定期间平均分摊确认收入。

2) 技术开发服务

技术开发服务是客户委托对软件产品进行定制化开发。对于满足在某一时段内履行的履约义务，广联达按照履约进度确认收入与成本，即根据实际发生的成本占总成本的比例确认完工进度，进而确认收入及相应的成本；对于不满足在某一时段内履行的履约义务，广联达按照开发成果交付给客户，在客户接受开发成果取得实物控制时确认。

（2）明源云

SaaS 产品：明源云按照相对独立的售价为 SaaS 产品合同中的每项履约责任分配收入，且以两种方式进行收入确认：①货品及服务的控制权在一段时间内转移的情况下，按照完成履约责任的进度在合同期间内确认收入。合约期限内，明源云采用基于时间的方法来计量完全履行该义务的进度。②其他情况下，收入于客户获得货品及服务控制权的时点确认。

(3) Procore

SaaS 云平台服务：SaaS 云平台服务的订阅收入在合同期限内分期确认。Procore 在年度订阅期开始的时候，或者按月度/季度向客户开具发票，如果 Procore 开具发票的时间在收入确认之前，则记录为递延收入。Procore 收入确认的具体过程为：企业根据客户需求确认交易价格并与客户签订合同，同时 Procore 将交易金额分配至合同里的客户需求中，并在完成相关客户需求时确认收入。

(4) 金山办公

1) 软件订阅服务

属于在某一时段内履行的履约义务，金山办公按服务实际履约进度，在未来服务期间内分期确认收入。属于在某一时点履行的履约义务，金山办公于服务成果向客户交付并验收后确认收入。

2) 软件使用许可

向客户销售软件使用许可权，以软件产品控制权转移给购买方时点确认收入。软件产品交付经客户验收或客户在验收期末提出异议的，金山办公在验收时或验收期满时确认收入。

(5) Atlassian

当产品或服务的控制权转移到客户时确认收入，和客户签订的合同中可以包括产品和服务的各种组合，这些组合通常能够区分并作为单独的客户需求计价。Atlassian 收入确认的具体过程为：企业根据客户需求确认交易价格并与客户签订合同，同时 Atlassian 将交易金额分配至合同里的客户需求中，并在完成相关客户需求时确认收入。

上述可比公司 SaaS 业务或相似业务的收入主要系按服务期进行分摊确认，公司与可比公司不存在重大差异；广联达技术开发服务收入包括按履约进度确认和按照客户取得产品控制权时点确认两种收入确认政策，其他可比公司未披露软件开发收入确认政策或无软件开发业务收入，公司软件开发收入系结合自

身业务合同约定和业务开展情况，按照项目验收时点确认，符合企业会计准则相关规定。

综上所述，公司结合合同约定及业务开展情况制定收入确认政策，主要收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则相关规定。

5、报告期内合同履行情况

（1）SaaS 产品业务

报告期内，SaaS 产品包括红圈 CRM+、红圈营销+、红圈通等。公司主要产品为基于云计算 SaaS 模式的云服务，销售模式包括自主销售和渠道销售模式，两种销售模式下 SaaS 业务客户的信用政策一致，采用订阅收费模式，即主要按照客户使用 SaaS 产品的服务期限进行预收费，并根据合同约定为客户开通账户，提供 SaaS 服务。公司按照客户付费金额与服务期，逐月确认收入。报告期内 SaaS 业务回款 21,173.34 万元，营业收入 16,468.85 万元，SaaS 业务应收账款余额为 0 元。

（2）软件开发业务

软件开发项目实施流程主要分为需求分析、设计开发和交付验收阶段。在主要功能交付使用并经过一段时间的试运行后，公司取得客户确认的验收报告，公司以验收日期作为收入确认的时点，并按照合同约定的金额确认收入。报告期内软件开发业务回款 453.31 万元，营业收入 487.68 万元，软件开发业务应收账款账面价值为 77.74 万元。

对于该类业务客户，公司信用政策及结算周期主要按照合同约定执行，具体情况如下：

客户名称	合同编号	支付条款	合同金额	回款金额	未回款项	费用类型	收入确认金额	收入确认规则
卡特彼勒（中国）投资有限公司	BJ2300163	一次性支付	175,466.20	175,466.20	-	服务费	165,534.15	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
卡特彼勒（中国）投资有限公司	BJ2300165	协议签署且开具发票后内一次性支付	102,600.00	102,600.00	-	服务费	96,792.45	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
汉威科技集团股份有限公司	BJ2300818	协议签署且开具发票后内一次性支付	108,000.00	108,000.00	-	服务费	76,415.09	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
汉威科技集团股份有限公司	BJ2200493	协议签署且开具发票后内一次性支付	108,000.00	108,000.00	-	服务费	25,471.70	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
汉威科技集团股份有限公司	BJ2300819	协议签署且开具发票后内一次性支付	27,500.00	27,500.00	-	服务费	25,943.40	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2201920	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	301,150.00	301,150.00	-	软件开发费	247,170.28	验收后一次性确认
						服务费	33,855.70	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯电梯管理（上海）有限公司	BJ2201919	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具	105,400.00	105,400.00	-	软件开发费	86,507.55	验收后一次性确认
						服务费	11,849.21	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入

		等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%						
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2201921	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	242,915.00	242,915.00	-	软件开发费	199,373.63	验收后一次性确认
						服务费	27,308.84	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2300574	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	407,155.00	366,439.50	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	334,174.39	验收后一次性确认
						服务费	16,644.70	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2201095	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	321,200.00	289,080.00	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	263,626.42	验收后一次性确认
						服务费	13,130.82	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2300820	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具	279,000.00	251,100.00	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	228,990.57	验收后一次性确认
						服务费	5,702.83	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入

		等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%						
奥的斯机电电梯有限公司	BJ2300572	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	456,350.00	410,715.00	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	374,551.42	验收后一次性确认
						服务费	32,647.68	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯机电电梯有限公司	BJ2201096	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	158,500.00	158,500.00	-	软件开发费	130,089.62	验收后一次性确认
						服务费	1,619.89	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯机电电梯有限公司	BJ2300573	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	471,555.00	424,399.50	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	387,030.99	验收后一次性确认
						服务费	4,819.35	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
奥的斯机电电梯有限公司	BJ2300164	一年四次，每季度支付一次	330,500.00	330,500.00	-	服务费	311,792.45	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2300166	一年四次，每季度支付一次	232,400.00	232,400.00		服务费	219,245.28	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销

奥的斯电梯（中国）有限公司	BJ2300575	1、合同签订后，支付 40%； 2、验收通过后，支付 50%； 3、验收合格之日起进入一年免费维护期，维护期结束且经甲方确认无任何问题后乙方开具等额增值税发票，甲方收到发票审核无误后支付尾款 10%	260,000.00	234,000.00	维护期结束后支付 10%尾款	软件开发费	213,396.23	验收后一次性确认
						服务费	23,915.09	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入
铂略企业管理咨询（上海）有限公司	BJ2201917	协议签署且开具发票后内一次性支付	70,000.00	70,000.00	-	服务费	66,037.74	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
铂略企业管理咨询（上海）有限公司	BJ2201098	协议签署且开具发票后内一次性支付	34,990.00	34,990.00		服务费	5,501.57	应用软件系统日常服务支持，一年内摊销
麒麟软件有限公司	BJ2201099	1、合同签订后，支付 30%； 2、上线试运行后，支付 40%； 3、验收通过后，支付 20%； 4、验收 1 年后 15 个工作日内支付总价款的 4%，2 年后 15 个工作日内，支付 3%，3 年后支付 3%。	1,489,444.00	1,400,078.00	验收 2 年、3 年后分别支付 3%尾款	软件开发费	1,216,412.15	验收后一次性确认
						服务费	31,225.24	自上线验收合格之日起进入一年维护期，在一年内分摊确认收入

截止本问询函回复日，软件开发业务均正常回款，不存在客户拖欠回款的情况。相关收入确认均符合合同约定内容及会计准则。

综上，报告期内，公司主营业务的回款政策、支付条款及信用期限均按照合同约定执行，公司严格按照合同约定对客户进行催收，应收账款期后回款情况良好。公司结合合同约定及业务开展情况制定收入确认政策，主要收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则相关规定，收入确认合理。

(2) 结合行业变动趋势、公司经营计划等说明你公司对于改善经营情况已采取或拟采取的应对措施及效果

根据中国建筑业协会发布的《2024 年上半年建筑业发展统计分析》，2024 年上半年我国国内生产总值 616,836 亿元，比上年同期增长 5.0%。上半年建筑业实现增加值 37,771 亿元，比上年同期增长 4.8%，建筑业增加值占国内生产总值的比重为 6.12%。

2024 年上半年，全国固定资产投资（不含农户）245,391 亿元，按可比口径计算同比增长 3.9%，其中建筑安装工程投资同比增长 3.8%。

2024 年上半年，全国建筑企业（指具有资质等级的总承包和专业承包建筑业企业，不含劳务分包建筑业企业，下同）完成建筑业总产值 138,311.86 亿元，同比增长 4.8%，比全国固定资产投资（不含农户）增幅高 0.9 个百分点；建筑业企业完成竣工产值 48,231.89 亿元，同比增长 1.9%；在外省完成产值 47,541.87 亿元，同比增长 4.2%，在外省完成产值占建筑业总产值的 34.37%。

截至 2024 年 6 月底，全国有施工活动的建筑业企业 151,901 个，同比增长 8.7%；从业人数 3,820.74 万人，同比降低 4.9%。其中，国有及国有控股建筑业企业 10,050 个，比上年同期增加 1,338 个，占建筑业企业总数的 6.62%。2024 年上半年，按建筑业总产值计算的劳动生产率为 294,227 元/人，同比增长 4.05%。

2024 年上半年，全国建筑业企业签订合同总额 533,035.25 亿元，同比增长 3.7%，其中新签合同额 149,125.06 亿元，同比降低 3.3%。

2024 年上半年，房屋施工面积 110.39 亿平方米，同比降低 6.2%。其中，新开工面积 15.18 亿平方米，比上年同期降低 14.2%。房屋竣工面积 13.51 亿平方米，同比降低 4.8%。从全国建筑业企业房屋竣工面积构成情况看，住宅房屋竣

工面积占最大比重，为 59.06%；厂房及建筑物竣工面积占 19.81%；商业及服务用房竣工面积占 6.43%；其他种类房屋竣工面积占比均在 5%以下。

报告期内，公司顺应行业发展，持续为建筑工程领域成长型企业提供数字化转型解决方案，持续在产品能力、服务能力和内部精细化管理等方面发力，不断提升公司经营质量。具体举措如下：

1) 基于多年积淀的 PaaS+SaaS 技术路线，并结合对众多优秀工程企业管理实践的深刻洞察与提炼，公司持续为成长型工程企业提供易落地推行、深度可配置的工程云产品。公司的工程云产品不仅允许客户在工程业务之外自定义业务模型，还能为工程核心业务提供深度的个性化配置和开发服务，从而满足不同规模和能力的客户需求。这种高适配性的产品方案简化了推广流程，有力地支撑了公司的 SaaS 续费业务。报告期内，公司陆续推出了高度可配置的经营核算平台、风险管理系统、采购管理系统等，进一步巩固了产品的差异化竞争优势。与此同时，公司持续在 PaaS 能力上深耕，进一步加强了 PaaS 平台的低代码开发能力，优化了第三方应用的扩展和调用服务框架，以及基础数据接口的封装。平台的低代码能力降低了复杂个性化需求的开发成本，同时强化了产品对客户多套数字化管理系统的一体化集成能力和客户端独立部署能力。

2) 2024 年上半年，公司继续推行“产-销-服”铁三角团队的一体化服务，强调产品研发团队、销售团队和实施运营团队之间的协作，积极引入标杆客户进行反馈和共建，持续完善资源配置与内部沟通机制，不断提升客户需求的实现效率，并深度优化客户服务流程。在有效保障客户端“首次价值”达成后，公司服务团队以科学有效的服务流程与服务规范，持续保障客户对公司产品的深度采用。公司秉承“帮助客户成功”的服务准则，致力于使产品在客户的运营管理过程中能够发挥最大效用及价值。

3) 2024 年上半年，公司顺应外部市场及经济形势的变化，内部积极推行降本增效战略。在市场销售方面，公司持续开拓细分领域客户；在客户服务方面，不断细化服务标准与服务流程；在内部管理方面，不断优化组织结构与人员能力结构，加强岗位赋能，在提升了人均单产的同时，各项成本费用均得到有效降低，使得公司上半年经营成果得到稳定增长，2024 年上半年公司实现营业收入

入 8,539.33 万元，较上年同期增加 0.06%。2024 年上半年公司实现经营活动产生的现金流量净额为 290.23 万元，较上年同期增长 123.08%；报告期内各项成本费用均得到了有效控制，实现净利润-679.81 万元，较上年同期亏损缩减 74.34%，毛利率增加 5.61 个百分点。

综上所述，2024 年上半年，我国建筑业在经济总体稳步增长的背景下，展现出稳健的发展态势。尽管面临一些挑战，但建筑业增加值持续增长，企业数量增加，劳动生产率提升，显示出行业内部的积极调整与转型努力。在此背景下，公司持续为建筑工程领域成长型企业提供数字化转型解决方案，通过深化 PaaS+SaaS 技术路线、推出高度可配置的产品、强化“产-销-服”一体化服务、积极推行降本增效战略等多项举措，实现了毛利率提升，经营活动产生的现金流量净额大幅增长，净亏损显著缩减，展现出良好的经营韧性和发展潜力。

2、结合销售人员薪酬政策、销售人员数量变动情况、销售人员薪酬的计提情况等，说明员工人数变动、支付给职工以及为职工支付的现金等情况与产能产量、生产经营特点、业务发展、营业收入规模的匹配性；说明公司人均创收、人均创利情况，与同行业可比公司对比是否存在显著差异及其合理性，与同行业可比公司平均薪酬水平是否一致，销售费用归集和分配是否准确，是否存在将应列入其他成本费用的金额归集至销售费用的情形。

(1) 结合销售人员薪酬政策、销售人员数量变动情况、销售人员薪酬的计提情况等，说明员工人数变动、支付给职工以及为职工支付的现金等情况与产能产量、生产经营特点、业务发展、营业收入规模的匹配性；

1、报告期内销售人员薪酬政策

报告期内公司销售人员薪酬由基本工资、绩效工资、绩效提成、年终奖及各项福利费用构成。公司为了充分发挥薪酬激励作用，制定了与战略规划相匹配的激励管理制度，促进销售业绩达成，主要销售人员薪酬政策如下：

(1) 基本工资由公司根据员工的职位性质、岗位职责和不同人员的职级，设定不同的职级工资，提供基本保障薪酬。

(2) 绩效工资、业绩提成、奖金由公司根据每个销售员工对关键绩效指标的完成情况进行考核，并根据考核结果计算个人绩效工资、提成及奖金。公司对销售人员考核的主要指标包括销售回款业绩、业绩目标完成率及日常工作表现等。

考核办法如下表所示：

规定名称	规定内容
报告期内执行期间	2023 年度
考核方式	根据销售回款进行业绩考核
销售提成计算公式	回款业绩*提成比例 (不同回款区间和任务达成率，提成比例不同)

规定名称	规定内容
考核办法	1) 双月考核职级，按照签约客户客单价区间决定员工后两月职级，不同的职级等级对应不同的基本工资标准和绩效基数； 2) 以客户拜访量、业务培训结果、客户数、客户经营作为绩效考核指标，绩效分数决定绩效工资系数； 3) 根据月度累计业绩区间决定阶梯提成比例； 4) 根据年度业绩达成区间和部门目标达成率决定年度奖金金额。

由上表可见，公司根据年度销售目标和人均产能增长目标，将销售目标拆解，并落实到每一销售人员。销售人员以回款业绩为主要考核指标，以客户拜访量、签单量、客单价、业务培训次数等作为次要考核指标；根据销售人员考核周期内累计业绩达成区间设定阶梯提成比例，同时根据年度业绩目标达成区间，设定不同的年度奖金比例，根据员工年度综合表现排名，组织晋升；对考核周期内业绩不达标员工进行辅导，如辅导后仍不能达成，则安排员工转岗或遵从员工个人意愿解除劳动合同。报告期内公司薪酬政策未发生重大变化。

2、职工薪酬变动情况

公司近两年的销售人员薪酬情况具体如下所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动情况
基本工资	3,581.92	4,302.19	-16.74%
提成摊销	2,810.36	3,299.81	-14.83%
社保公积金	460.96	479.88	-3.94%
其他	138.58	70.09	97.72%
销售人员薪酬合计	6,991.82	8,151.97	-14.23%
平均销售人员数量	187.5	219	-14.38%
销售人员人均薪酬	37.29	37.22	0.18%

注：1、社保公积金相对较高主要原因是报告期内上调了社保基数所致。

2、其他主要包括培训费、福利费，本期增长主要原因是加大了对销售团队培训赋能。

公司销售人员的薪酬主要包括基本工资、社保公积金、业务提成、培训费、福利费。除业务人员的直接业绩提成确认合同取得成本，并按服务期分摊计入

销售费用中，其他均当期计入销售费用。总体销售人员职工薪酬与销售人员数量变动趋势一致，销售人员人均薪酬保持持平。

3、销售员工人数变动、支付给职工以及为职工支付的现金与业务发展、营业收入的匹配性

公司近两年为销售人员支付的现金与经营情况具体如下所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动情况
营业收入	16,956.53	17,034.43	-0.46%
经营性现金流入	21,626.65	22,023.10	-1.80%
支付给职工以及为职工支付的现金	6,075.67	6,993.82	-13.13%
平均销售人员数量	187.5	219	-14.38%
人均创收	90.43	77.78	16.26%

报告期内，销售人员数量下降 14.38%，支付销售人员现金下降 13.13%，二者变动趋势一致；人均创收增长了 16.26%，主要原因是在报告期内，公司积极对销售团队进行培训赋能，同时对销售团队结构进行了有质量的优化，逐步用高绩效销售人员替代了绩效较低的人员；在营销端，公司加大了网络营销的投入，以开拓更多的获客渠道；在产品端，公司持续进行高效的产品研发投入，聚焦提升产品竞争力，实现了多个版本的产品迭代，并获得了多项发明专利；此外，在服务端，公司坚持“极致的服务”战略，加大了实施运营投入，提升了公司品牌在行业中的口碑，促进了续费业务的健康发展。这些措施共同作用下，人均创收显著增长，从而近两年公司营业收入稳定且销售费用呈下降趋势，运营质量有所提升。

4、公司销售费用率呈下降趋势

2021年至2024年上半年，公司销售费用率变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2022年	2021年
营业收入	8,539.33	16,956.53	17,034.43	14,465.28
销售费用	3,514.32	8,017.40	9,161.06	7,589.92
销售费用率	41.15%	47.28%	53.78%	52.47%

2021年至2024年6月，公司各期销售费用金额分别为7,589.92万元、9,161.06万元、8,017.40万元和3,514.32万元，占各期营业收入的比例分别为

52.47%、53.78%、47.28%和 41.15%，销售费用率占比呈现下降趋势，得益于两个方面，其一是公司 SaaS 业务订阅制模式，客户在初次购买后，会在合同服务期结束后续费以继续使用服务，而对于续费客户，公司不需要再进行大量的销售活动。随着订阅客户基数的增长，续费收入成为公司收入的重要组成部分，降低了销售费用率。其二是得益于自 2023 年公司开始实施降本增效策略，旨在通过优化销售团队与流程、减少不必要的销售开支等方式来提高销售效率，该策略的实施成果在 2024 年上半年体现得尤为明显。

综上所述，报告期内公司销售人员薪酬政策不存在重大变化，销售人员薪酬变动趋势与销售人员数量变动趋势一致，人均薪酬未发生重大变化。同时，得益于公司实施的降本增效战略、网络营销投入的增加、产品竞争力的提升以及“极致的服务”战略的坚持，虽然公司销售团队人数下降，但人效显著增长。此外，公司销售费用率呈下降趋势，主要得益于公司生产经营特点即 SaaS 业务订阅制的续费模式以及降本增效策略的成功实施。因此，销售员工人数变动、支付给职工以及为职工支付的现金等情况与公司产能产量、生产经营特点、业务发展、营业收入规模匹配。

(2) 说明公司人均创收、人均创利情况，与同行业可比公司对比是否存在显著差异及其合理性，与同行业可比公司平均薪酬水平是否一致，销售费用归集和分配是否准确，是否存在将应列入其他成本费用的金额归集至销售费用的情形。

1、公司人均创收、人均创利情况

报告期内，公司与可比公司的销售人均创收创利情况、平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	营业收入-人均	销售商品、提供劳务收到的现金-人均	毛利润-人均	销售人均薪酬
广联达	148.44	158.32	122.48	32.75
致远互联	101.97	105.4	69.79	31.99
品茗科技	76.44	80.31	58.4	20.21
平均	108.95	114.68	83.56	28.32
和创科技	90.43	115.34	54.96	37.29

报告期内，人均销售商品、提供劳务收到的现金略高于可比公司平均水平，而人均营业收入略低于可比公司平均水平，主要原因是公司 SaaS 业务占比较高，且合同服务期大多为 1-3 年，已经预收的合同款需要按照合同约定的服务期逐期确认收入，导致收取的合同款现金未能在当期全额确认收入。人均毛利润低于可比公司平均水平，主要原因是可比公司销售规模较大，已经形成规模效应，单位成本较低所致。

销售人均薪酬高于行业平均水平，主要有两部分原因：首先，公司主要业务为 SaaS 产品业务，SaaS 订阅制的业务模式更看重长尾效应，即注重客户的长期价值和客户续费的持续性。为了激励销售人员关注并维护长期的客户关系，确保续费的稳定性，公司提供了较高的销售提成。

其次，公司对销售人员的综合能力要求较高，也是导致薪资水平高的重要原因。销售人员不仅需要具备传统的销售技能，还需要具备不同细分行业的理解能力、产品理解能力及最佳实践的咨询能力。这些综合能力的要求使得销售人员在市场上更具竞争力，也更有价值。为了吸引和留住这样高素质的销售人员，公司提供了相应的高薪资水平。

2、人均创收、人均薪酬变化情况

2021年至2024年上半年，人均创收、人均薪酬变化趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2023年1-6月	2022年	2021年
营业收入	8,539.33	16,956.53	8,534.17	17,034.43	14,465.28
平均销售人员	149	187.50	201.5	219	203
人均创收①	57.31	90.43	42.35	77.78	71.26
人均薪酬②	19.97	37.29	18.90	37.22	32.48
②/①	34.84%	41.24%	44.64%	47.86%	45.58%

2021年、2022年、2023年上半年、2023年和2024年上半年，公司各期销售人员人均薪酬分别为32.48万元、37.22万元、18.90万元、37.29万元和19.97万元。销售人员人均薪酬逐年提高的同时，其人均创收也呈上升趋势，分别为71.26万元、77.78万元、42.35万元、90.43万元和57.31万元。人均薪酬占人均收入比呈下降趋势，分别为45.58%、47.86%、44.64%、41.24%和34.84%，人均创收增长速度快于人均薪酬的增长速度，公司整体盈利能力得到提升。

3、销售费用构成

报告期内，销售费用构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动情况
职工薪酬	6,991.82	8,151.97	-14.23%
房租、装修及物业费	367.71	342.37	7.40%
业务宣传费	254.24	199.13	27.67%
交通差旅费	206.93	117.44	76.20%
代理费及平台费	115.48	219.76	-47.45%
办公费	47.84	53.28	-10.22%
邮电通讯费	13.33	13.51	-1.27%
业务招待费	8.55	2.79	206.58%
其他	11.50	60.82	-81.09%
合计	8,017.40	9,161.06	-12.48%

公司销售费用主要由职工薪酬、房租装修及物业费、业务宣传费、交通差旅费、代理费及平台费等构成。职工薪酬前文已做详细分析不再赘述，其他费用情况如下：

(1) 房租、装修及物业费

报告期内，房租、装修及物业费上涨主要原因是报告期内公司变更办公地址，导致房租、装修及物业费整体费用上涨；

（2）业务宣传费

报告期内，业务宣传费主要为网络推广费，报告期内上涨主要原因是报告期内增加了网络推广营销相关的投入。

（3）交通差旅费

报告期内，交通差旅费主要包括销售人员的交通和住宿费用，报告期上涨的主要原因是增加了客户拜访所致。

（4）代理费及平台费

报告期内，代理费及平台费主要为渠道业务的返款，下降主要原因是公司的销售策略以直销为主，不再大力推广渠道销售，渠道销售业务相应减少所致。

综上所述，公司的人均创收创利情况、薪酬水平与同行业可比公司相比虽部分存在差异，但具有合理性，且销售费用归集和分配准确，不存在将应列入其他成本费用的金额归集至销售费用的情形。

二.关于现金流量

报告期内，你公司经营活动现金流流入 217,445,537.11 元，同比 2022 年减少 1.90%，经营活动产生的现金流量净额为-16,646,631.24 元，较上年 2,864,900.65 元变动-681.05%，你公司解释称，经营活动产生的现金流量净额本年大幅下降主要系加大了产品研发、实施团队和客户运营团队的团队结构优化、薪酬结构调整等投入导致。

请你公司：

结合公司业务规模变化、产品研发、人员结构等情况，具体量化分析经营活动产生的现金流量净额 2023 年大幅下降的原因。

【回复】

1、公司报告期经营活动产生的现金流量净额的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动比率	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	21,626.65	22,023.10	-1.80%	-396.46
收到的税费返还	-	49.89	-100.00%	-49.89
收到其他与经营活动有关的现金	117.91	92.40	27.60%	25.50
经营活动现金流入小计	21,744.55	22,165.40	-1.90%	-420.84
支付给职工以及为职工支付的现金	18,360.02	17,613.29	4.24%	746.73
支付的各项税费	1,081.48	1,059.78	2.05%	21.70
支付其他与经营活动有关的现金	2,677.42	1,927.56	38.90%	749.86
经营活动现金流出小计	23,409.22	21,878.91	6.99%	1,530.31
经营活动产生的现金流量净额	-1,664.66	286.49	-681.05%	-1,951.15

(1) 经营活动现金流入变动情况

1) 销售商品、提供劳务收到的现金

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金按照产品分类如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动比率	变动金额
SaaS 产品业务	21,173.34	21,572.80	-1.85%	-399.45
软件开发业务	453.31	450.31	0.67%	3.00
合计	21,626.65	22,023.10	-1.80%	-396.46

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少 1.80%，减少 396.46 万元，主要原因是受到暂时性的宏观经济影响，导致目标客群的数字化

转型投入节奏做了一些调整，从而影响了公司的业务回款进度。公司总体业务规模未发生重大变化，宏观经济环境的不确定性对现金流入产生了一定程度的影响。

2) 收到的税费返还

报告期内，收到的税费返还较上年同期减少 100.00%，减少 49.89 万元，主要原因是上期子公司收到了留抵税额退税，而报告期内没有相关退税所致。

3) 收到其他与经营活动有关的现金

报告期内，收到其他与经营活动有关的现金较上年同期增加 27.60%，增加 25.50 万元，主要原因是报告期内收到个税返还所致。

以上三部分共同构成了经营活动现金流入的整体变动情况。总体来看，报告期内经营活动现金流入整体减少了 1.9%，具体金额为 420.84 万元。

(2) 经营活动现金流出变动情况

1) 支付给职工以及为职工支付的现金

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金按照员工职能分类如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	变动比率	变动金额
实施运营人员	6,131.21	5,090.45	20.45%	1,040.76
销售人员	6,075.67	6,993.82	-13.13%	-918.15
产品研发人员	4,564.35	4,143.31	10.16%	421.04
行政管理人员	1,588.78	1,385.70	14.66%	203.08
总计	18,360.02	17,613.29	4.24%	746.73

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 4.24%，增加 746.73 万元，其中实施运营团队支付金额增加 1,040.76 万元，主要原因有三部分：①为积极响应公司“极致的服务”战略，2022 年实施运营团队制定了年度奖金制度，2023 年 1 月发放了该部分奖金；②报告期内，公司实施运营团队社保公积金基数上调；③报告期内公司对实施运营团队进行结构优化，离职补偿金有所增加。产品研发团队支付金额增加 421.04 万元，主要原因有两部分：①报告期内，公司社保公积金基数上调；②报告期内公司对产品研发团队进行结构优化，离职补偿金有所增加。

2) 支付的各项税费

报告期内，支付的各项税费较上年同期增加 2.05%，增加 21.70 万元，主要原因是报告期内开票金额增加所致。

3) 支付其他与经营活动有关的现金

报告期内，支付其他与经营活动有关的现金较上年同期增加 38.90%，增加 749.86 万元，主要原因有两部分：①2023 年公司撤回北交所申报材料，支付相关中介机构费用 421 万元直接计入当期损益，公司将其作为经营活动现金流支出列示；②2023 年公司变更办公地址，相关装修费增加了 144 万元。

以上三部分构成了经营活动现金流出整体变动情况，报告期内经营活动现金流出整体增加 6.99%，增加 1,530.31 万元。

2024 年上半年，经营活动现金流变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动比率
经营活动现金流入小计	10,709.10	11,176.64	-4.18%
经营活动现金流出小计	10,418.87	12,434.02	-16.21%
经营活动产生的现金流量净额	290.23	-1,257.38	123.08%

2024 年上半年，经营活动产生的现金流量净额实现了 123.08%的同比增长，得益于公司成功实施了有效的成本费用控制措施，节约了不必要的支出，充分展现了降本增效的积极成效。

综上所述，2023 年公司经营活动产生的现金流量净额下降，原因是：首先，受宏观经济影响，销售商品、提供劳务收到的现金略有减少；其次，公司在产品研发团队、实施运营团队结构优化、薪酬结构调整和办公环境改善等方面的投入显著增加，以及中介费用归集口径变化，导致经营活动现金流出上升。多方因素共同导致了经营活动产生的现金流量净额的下滑。自 2023 年起，公司开始实施降本增效策略，并在 2024 年上半年开始显现出显著的积极成果。在经历了 2023 年经营活动现金流的短暂亏损后，2024 年 1-6 月期间，公司经营活动现金流净额迅速回正，经营性现金流状况得到显著改善，彰显了降本增效策略的有效性与前瞻性。

3.关于交易性金融资产

报告期内，你公司交易性金融资产期末余额为 348,842,463.82 元，期初 313,951,136.30 元，同比增加 11.11%。你公司披露称，该金融资产全部为银行理财产品，金融资产以第二层次公允价值计量。

请你公司：

说明报告年度购买及赎回交易性金融资产的具体情况，包括资金来源、产品名称、产品发行方、产品性质、风险等级、投资标的、期限、收益率、各期收益金额、混合工具投资的具体资金投向等。说明是否存在到期未兑付等情况，是否存在抵押、冻结、质押等受限情况。

【回复】

报告期末，公司银行理财产品本金与计提理财收益合计金额为 348,842,463.82 元，占期末交易性金融资产账面金额的比例为 100.00%，公司在确保不影响公司日常经营活动所需资金的情况下运用闲置资金购买短期理财产品，通过适度投资以提高资金使用效率，资金来源全部为公司自有的闲置流动资金。

报告期内购买及赎回交易性金融资产具体明细情况如下表：

单位：万元

序号	产品名称	产品发行方	产品类型	风险等级	投资标的/资金投向	期限	收益率	累计购买金额	收益金额
1	北银理财京华远见专享固定期限21号理财产品	北京银行	固定收益类、非保本浮动收益型	较低风险（二级）	本产品可投资于以下固定收益类资产，包括但不限于现金、银行存款、同业存款、同业存单、大额存单、同业拆借、债券回购等货币市场工具；国债、政策性金融债、金融债、地方政府债、政府支持机构债券、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债等银行间市场、证券交易所市场及经国务院同意设立的其他交易市场的债券及债务融资工具；同业借款、信托贷款、应收账款收益权转让及受让等非标准化债权资产，及以上述资产为投资对象的包括但不限于公募证券投资基金和其他资产管理产品。	365天	3.54%	10,000.00	正在存续
2	工银理财·法人“添利宝2号”净值型理财产品	中国工商银行	活期型	较低风险（一级）	本产品主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、质押式回购等。同时，产品因为流动性需要可开展货币市场工具、债券正回购等融资业务。	1天	2.00%	978.00	8.90
3	工银理财·核心优选固定收益类封闭式净值型理财产品	中国工商银行	固定收益类，非保本浮动收益型	较低风险（二级）	现金、存款、大额存单、同业存单、货币基金、债券回购和其他货币市场工具。国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券（包含政策性金融债及非政策性金融债）、公司信用类债券（含非公开发行的公司债）、企业债、短期融资券、超短期融资券、中期票据、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券、非公开定向债务融资工具、债券型证券投资基金、非标准化债权类资产和其他符合监管要求的债权类资产。	351天	3.20%	34,650.00	正在存续

4	工银理财·天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放法人理财产品	中国工商银行	固定收益类、非保本浮动收益型	较低风险 (一级)	本产品投资范围为符合监管要求的各类资产，包括但不限于：存款类资产，货币基金、同业拆借、债券回购、债券借贷、存单质押等货币市场工具类投资品，利率债、同业存单、信用等级在 AA+ 及以上的境内债券等具有良好流动性的资产。	1 天	2.29%	1,001.00	正在存续
5	共赢成长强债半年锁定期	中信银行	净值类周期型	较低风险 (二级)	债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产	180 天+	2.00%	450.00	1.24
6	共赢稳健纯债三个月锁定期 91 天	中信银行	公募、开放式、固定收益类	较低风险 (二级)	债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产。	91 天+	2.20%	5,615.00	8.50
7	共赢稳健天天利	中信银行	公募、开放式、固定收益类	较低风险 (一级)	债券、现金及高流动性资产	1 天	2.17%-2.4%	33,309.00	25.08
8	共赢稳健周期 91	中信银行	非保本浮动收益型	较低风险 (二级)	本产品募集资金主要投资于：（1）货币市场类；（2）固定收益类；（3）非标准化债权资产和其他类：符合监管机构要求的基金公司及其资产管理公司资产管理计划、证券公司及其资产管理公司资产管理计划、保险资产管理公司资产管理计划、信托计划、委托债权投资、人民币利率互换、人民币利率远期、信用风险缓释工具、国债期货及其他资产或者资产组合。	91 天	3.05%-3.2%	43,052.00	106.26
9	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14051 期	中信银行	保本浮动收益，封闭式	较低风险 (一级)	-	31 天	2.5%-2.9%	3,200.00	3.40
10	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14053 期	中信银行	保本浮动收益，封闭式	较低风险 (一级)	-	92 天	2.65%	7,600.00	12.69
11	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14056 期	中信银行	保本浮动收益，封闭式	较低风险 (一级)	-	31 天	2.7%-3.1%	300.00	0.34

12	共赢智信利率挂钩人民币结构性存款 10061 期	中信银行	保本浮动收益、封闭式	较低风险（一级）	-	92 天	2.65%-3.05%	592.00	1.14
13	共赢智信利率挂钩人民币结构性存款 10064 期	中信银行	保本浮动收益，封闭式	较低风险（一级）	-	92 天	2.65%	4,000.00	6.68
14	民生理财天天增利现金管理机构款理财产品	中国民生银行	活期型	较低风险（一级）	本理财产品可直接或通过资产管理计划、信托计划等间接投资于以下金融工具：1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.监管机构认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	1 天	2.0%-2.4%	10,650.00	1.88
15	天天增利现金管理 26 号机构	中国民生银行	活期型	较低风险（一级）	本理财产品可直接或通过资产管理计划、信托计划等间接投资于以下金融工具：1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.监管机构认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	1 天	2.20%	800.00	0.45
16	信银理财日盈象天天利 1 号 C 款现金管理型理财产品	中信银行	公募、开放式、固定收益类	较低风险（一级）	本理财产品存续期间，100%投资于以下债权类资产：（1）现金；（2）期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券，在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	1 天	2.24%	4,640.00	正在存续

17	信银理财日盈象天天利 67 号 L	中信银行	活期型	较低风险 (一级)	本理财产品存续期间, 100%投资于以下债权类资产: (1) 现金; (2) 期限在 1 年以内 (含 1 年) 的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单; (3) 剩余期限在 397 天以内 (含 397 天) 的债券, 在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券; (4) 国务院银行业监督管理机构、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	1 天	2.70%	1,700.00	正在存续
18	招商银行单位大额存单 2023 年第 528 期	招商银行	封闭型	较低风险 (一级)	-	91 天+	3.25%	5,000.00	9.48
19	中国工商银行“如意人生 III” (F 款) 人民币理财产品	中国工商银行	非保本浮动收益	较低风险 (二级)	本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产: 一是债券、存款等高流动性资产; 二是债权类资产; 三是其他资产或者资产组合, 包括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。	336 天+	3.60%	59,840.00	3.59
20	中国工商银行“如意人生 V” 24 周稳利人民币理财产品	中国工商银行	非保本浮动收益型	较低风险 (二级)	本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产: 一是债券、存款等高流动性资产; 二是债权类资产; 三是其他资产或者资产组合, 包括但不限于证券公司集合资产管理计划或定向资产管理计划、基金管理公司特定客户资产管理计划、保险资产管理公司投资计划等。	168 天	3.05%-3.35%	200,789.00	477.24
21	中国工商银行如意人生随心 E 专户定制型人民币理财产品	中国工商银行	非保本浮动收益型	较低风险 (二级)	本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产: 一是高流动性资产; 二是债权类资产; 三是权益类资产; 四是其他资产或者资产组合, 包括但不限于证券公司及其资产管理公司资产管理计划、基金公司资产管理计划、保险资产管理公司资产管理计划等。同时, 产品因为流动性需要可开展存单质押、债券回购等融资业务。	40-349 天	2.8%-3.25%	61,524.00	152.72
22	中国民生银行贵竹固收增利 7 天持有期对公理财产品	中国民生银行	净值类周期型	较低风险 (二级)	本产品投资于固定收益类资产、权益类资产和商品及金融衍生品类资产。	7 天	2.38%	429.00	1.27

23	中国民生银行贵竹固收增利单月持有期自动续期（对公）理财产品	中国民生银行	净值类周期型	较低风险（二级）	本产品投资于固定收益类资产、权益类资产和商品及金融衍生品类资产。	35天	2.01%	2,500.00	53.40
24	中国民生银行贵竹固收增利单月持有期自动续期2号对公理财产品	中国民生银行	净值类周期型	较低风险（二级）	本产品投资于固定收益类资产、权益类资产和商品及金融衍生品类资产。	35天	2.01%	400.00	8.53

注：累计购买金额包含报告期之前购买并在报告期内存续过的理财产品。

综上所述，报告期内，公司持有的交易性金融资产均为中国民生银行、中国工商银行及中信银行等商业银行发行的理财产品，且这些产品均按期兑付，不存在到期未兑付及抵押、冻结、质押等受限情况。

特此回复

和创（北京）科技股份有限公司

2024年8月30日