

关于对北京全网数商科技股份有限公司 的年报问询函的公司回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京全网数商科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年8月19日收到贵公司一部出具的《关于对北京全网数商科技股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第459号),公司对问询函所列问题做了认真核实、充分讨论后公司回复如下:

1、关于业绩

报告期内,你公司实现营业收入187,934,883.28元,同比增长29.10%,其中软件产品、技术服务、系统集成分别实现收入48,643,030.96元、131,828,500.36元、7,463,351.96元,分别同比增长349.66%、3.18%、6.75%。

你公司本期实现毛利率50.71%,较上年同期增长4.84个百分点。其中软件产品毛利率为84.29%,同比下降0.92个百分点;技术服务毛利率为44.29%,同比下降4.19个百分点;系统集成毛利率为19.21%,同比增加5.25个百分点。

你公司主要通过直销和渠道两种方式进行销售,且未在年报中披露主要客户、主要供应商情况,你公司解释称由于公司和客户及供应商签订合同中有保密条款,为保护公司商业秘密,维护客户、公司利益,未予披露。

请你公司:

(1) 说明不同产品的具体应用场景、功能、用途及终端客户类



型、所处行业，相关软件是否为标准化产品，较同行业可比公司的竞争优势，说明毛利率变动的原因及合理性；

公司回复：

公司是国内领先的数智化解决方案提供商，致力于通过数智赋能助力客户数字化转型，实现企业可持续性增长。具有自主知识产权的核心产品有数字化营销、协同设计、仿真设计、生产运营管理、供应链协同、电商平台、售后服务、商业智能等业务应用系统及业务中台、数据中台、技术中台及AI中台等。主要服务行业为制造业、建筑施工行业、新基建、教育及医疗、互联网及科技及新零售及乡村振兴等。公司产品应用场景、功能、用途及终端客户等分类如下：

系统名称	应用场景	功能与用途	终端客户类型	所处行业
企业数字化中台产品线	中大型企业业务协同及决策场景。	整合业务模块，实现流程复用；整合数据模块，提供分析服务支持决策。	中大型企业，重视数据企业	制造业、建筑施工行业、互联网及科技、零售、能源等
开发创新产品线	企业快速开发及业务部门自主开发场景。	通过可视化模块快速构建应用，降低开发门槛。	中小企业、业务部门	各行业
智慧物联产品线	设备监控及智慧城市、智慧园区建设场景。	连接管理设备模块，收集分析数据，实现远程监控和故障诊断。	制造企业、智慧城市单位	制造业、建筑施工行业、交通、能源等
虚拟现实与智慧场景产品线	智慧场景的培训、展示与协作场景。	提供沉浸式体验模块，用于培训、规划展示和远程协作。	制造企业、学校、园区管理	制造业、教育、科技园区
企业管理系统产品线	各种企业管理场景。	实现智慧综合管理、智慧采购、智慧销售、客户管理和IT运维管理等模块功能	制造、电商、物流等企业；党组织、企事业单位；	制造业、建筑施工行业、电商、物流、零售、医疗等行业；党政机关、企事业单位；

2022年和2023年公司销售收入成本毛利率情况如下：

产品类别	2023年度			
	收入	成本	毛利率	毛利率比上年同期增减百分比
软件产品	48,643,030.96	7,641,647.34	84.29%	-0.92%
技术服务	131,828,500.36	78,964,776.49	40.10%	-4.19%
系统集成	7,463,351.96	6,029,881.57	19.21%	5.25%
合计	187,934,883.28	92,636,305.40	50.71%	4.83%

产品名称	2022年度			
	收入	成本	毛利率	毛利率比上年同期增减百分比
软件产品	10,817,699.11	1,600,000.00	85.21%	4.70%
技术服务	127,766,030.28	71,179,117.32	44.29%	-3.15%
系统集成	6,991,274.34	6,015,485.43	13.96%	8.59%
合计	145,575,003.73	78,794,602.75	45.87%	1.20%

销售的软件产品和服务为非标准化中台系列等产品，基于公司基础产品定制化开发，广泛应用于新基建、制造业、互联网及科技、乡村振兴等行业，2023年公司订单较多，客户定制化需求增加，包括需求分析、设计、开发、测试等，开发成本增加，导致公司软件产品和技术服务毛利率下降。通过公开信息查询到一家同为软件行业的股份公司部分类似产品收入毛利率变化情况：

序号	公司名称	行业	主营业务	收入类别	营业收入比上年同期增减	毛利率比上年同期增减百分比
1	迈特望838955	软件行业	计算机软件开发及生产、技术开发、技术服务、技术转让；销售自产产品及售后配套服务。	技术服务	27.01%	-21.86%

目前市场竞争激烈，公司为了保证获得订单，价格上无优势，只能通过提供高质量的产品及服务，来获取客户。通过同行业对比，我们公司产品收入增长，因开发成本增加，使毛利率下降是合理的。

(2) 说明各业务的具体收入确认政策、取得的确认依据是否符合《企业会计准则》及软件行业业务特点，营业收入变动较大的原因及合理性，与同行业对比是否存在显著差异；销售合同中是否存在同时约定硬件、软件、相关服务等不同合同义务的情形，各项履约义务如何拆分，相关交易价格如何分摊；

公司回复：

公司业务是根据客户不同的需求，进行定制化开发，在开发完成时客户验收，取得客户的验收单时控制权转移给客户，根据合同约定的金额公司确认收入，符合收入准则相关要求即对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品控制权时点时且确认客户具有完全付款能力时，按合同全额确认收入，因此本公司收入确认符合《企业会计准则第14号——收入》中确认的各项标准。

公司是国内领先的数智化解决方案提供商，致力于通过数智赋能助力客户数字化转型，营业收入变动较大，是因为国家支持数字化转型，有以下几个方面：

1. 数字中国宏观政策推动数智化解决方案行业发展

2023年2月，国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》（以下简称《规划》），并发出通知，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。2022年1月至2023年3月中央及各级政府网站发布了超过一百项数字经济相关政策。《数字中国建设整体布局规划》的发出，标志着全社会各行各业都将加速进行数字化转型，也标志着数智化解决方案市场的快速发展。

2. 新技术推动数智化解决方案行业发展

人工智能、物联网、大数据、云计算等技术的快速发展，推动着数智化解决方案提供商研发更多高效先进的产品，提高企业的经营效率，扩大销售收入规模，降低生产经营成本，从而推动数智化解决方案市场的快速发展。

综上，公司销售加强目标客户资源的开拓和跟踪，承接更多的数智化订单，使营业收入增长。

公司业务是为客户提供软件系统项目的定制化开发，不存在同时约定硬件、软件、相关服务等不同合同义务的情形。

(3) 按两种不同销售模式列报不同产品的收入确认金额及毛利率情况，与上期对比，分析收入及毛利率的增长原因，并说明不同销售模式下同种产品的毛利率存在差异的原因及合理性；

公司回复：

按销售模式区分产品确认金额及毛利率如下：

销售模式	序号	产品类别	收入		收入增长率	毛利率	
			2023年	2022年		2023年	2022年
直接销售	1	企业数字化中台产品线	57,462,204.94	58,301,591.67	-1.44%	53.92%	47.22%
	2	开发创新产品线	35,247,147.14	33,297,555.74	5.86%	25.59%	42.79%
	3	智慧物联产品线	10,781,846.73	11,752,641.49	-8.26%	51.22%	28.08%
	4	虚拟现实与智慧场景产品线	5,422,490.53	811,320.75	568.35%	53.51%	47.67%
	5	企业管理系统产品线	7,790,945.01	10,680,835.77	-27.06%	72.79%	31.34%
			合计	116,704,634.35	114,843,945.42	1.62%	46.36%
渠道销售	1	企业数字化中台产品线	41,961,530.23	18,107,613.97	131.73%	60.20%	50.87%
	2	开发创新产品线	7,078,092.20	3,094,339.63	128.74%	62.87%	40.79%
	3	智慧物联产品线	6,962,464.52	7,228,773.58	-3.68%	68.23%	78.08%
	4	虚拟现实与智慧场景产品线	-	-			
	5	企业管理系统产品线	15,228,161.98	2,300,331.13		44.23%	80.64%
			合计	71,230,248.93	30,731,058.31	131.79%	57.84%
		总计	187,934,883.28	145,575,003.73	29.10%	50.71%	45.87%

上表列示，直接销售收入增长1.62%，毛利率增长3.86个百分点，渠道销售收入增长131.79%，毛利率增长减少0.64个百分点，公司收入及毛利率的增长原因，收入的增长主要有受国家数字化及人工智能等政策的影响，客户数字化转型升级需求的增加，公司销售加强目标客户资源的开拓和跟踪，促使公司销售收入增长。销售模式不同是获取订单的方式不同，收入确认是根据合同约定金额，按客户项目签署的验收单来确认，项目开发成本是核算毛利率的重要指标，公司销售的产品是非标准化的系统，是根据客户的需求，在公司拥有知识产权的基础产品定制化开发，由客户要求的产品需求及技术开发难易程度决定开发成本，结合项目确认的收入，确定毛利率，因此我们公司不同销售模式收入增长和毛利率的增减变动以及相同产品在不同销售是正常情况。

(4) 详细列明主要客户、供应商与上年同期相比变动情况，说明供销渠道是否稳定。

公司回复：

2022与2023年客户与变动情况如下：

2023年主要客户

序号	客户名称	年度销售金额	占比	是否存在关联关系
1	客户1	11,306,867.24	6.02%	否
2	客户2	9,678,018.87	5.15%	否
3	客户3	8,688,679.25	4.62%	否
4	客户4	6,792,452.83	3.61%	否
5	客户5	6,517,522.13	3.47%	否
	合计	42,983,540.32	22.87%	

2022年主要客户

序号	客户名称	年度销售金额	占比	是否存在关联关系
1	客户1	17,168,141.57	11.79%	否
2	客户6	9,820,830.19	4.06%	否
3	客户7	6,981,132.10	4.80%	否
4	客户8	5,912,429.78	6.75%	否
5	客户9	5,900,471.69	4.05%	否
	合计	45,783,005.33	31.45%	

2023年主要供应商

序号	供应商	采购金额	占比%	是否存在关联关系
1	供应商1	14,849,056.60	10.70%	否
2	供应商2	11,203,539.82	8.07%	否
3	供应商3	9,820,830.19	7.08%	否
4	供应商4	6,063,053.10	4.37%	否
5	供应商5	5,797,287.29	4.18%	否
	合计	47,733,767.00	34.40%	

2022年主要供应商

序号	供应商	采购金额	占比%	是否存在关联关系
1	供应商6	15,079,312.08	14.76%	否
2	供应商7	6,101,769.91	5.97%	否
3	供应商8	4,880,188.68	4.78%	否
4	供应商9	4,716,981.13	4.62%	否
5	供应商10	4,388,796.13	4.30%	否
	合计	35,167,047.93	34.43%	否

公司是国内领先的数字化解决方案提供商，致力于通过数字赋能助力客户数字化转型，实现企业可持续性增长。主要业务范围包括数字化转型咨询、规划、设计，并提供转型落地产品及实施服务。主要服务行业为制造业、建筑施工行业、新零售行业、科技行业及其它行业。

公司取得的服务收入，主要基于公司核心产品为客户定制的数字化改造升级服务，受客户定制的数字化需求和长期投入数字化改造的预算资金变化影响较大。随着客户的定制化需求和投入资金的不同，我们的供应商也会随之变化。公司主要客户及供应商虽然在变化，其中部分主要客户因需求减少，订单规模下降，不能在披露的主要客户中体现，但仍然是能公司本期的重要客户，供应商也是同样的情形；同时公司有稳定的销售、采购、技术团队等，确保客户项目正常交付，保持供销渠道稳定可靠。

2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款账面余额为123,502,525.45元，同比增长16.89%；年初坏账准备余额18,851,297.68元，本年增加9,476,348.93元，本年转销或核销11,117,600.00元，年末坏账准备余额17,210,046.61元，你公司未披露本期核销款项的具体明细。

2022年度，你公司应收账款坏账准备发生转销或核销金额为14,907,421.98元，年报问询函公司回复称，核销主要原因为客户破产或注销及保理出表。

请你公司：

(1) 列示本年核销应收账款的具体单位名称、交易内容、交易金额、收入确认具体年度、核销款项金额、账龄、收入确认依据和核销原因；

公司回复：

2023年公司与保理商签订国内商业保理合同(无追索权保理业务)，核销应收账款清单如下：

序号	应收账款客户名称	交易内容	交易金额	收入确认的年度	核销款项金额	账龄	收入确认依据	核销原因
1	客户10	业务流程管理系统开发及自动化测试平台(QloudTest)、API平台(QloudAPI)、分布式工作流平台(QloudFlow)	5,730,000.00	2018年	3,006,094.25	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
2	客户11	B2B电商平台项目技术开发	2,970,000.00	2019年	1,563,590.18	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
3	客户12	一体化业务平台转型	2,080,000.00	2019年	1,095,039.59	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
4	客户13	电子商城新零售管理系统建设实施项目	1,890,000.00	2019年	995,011.93	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
5	客户14	电商平台技术开发及服务合同	1,800,000.00	2019年	852,867.37	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销

6	客户15	供应链中台项目	5,000,000.00	2019年	816,015.08	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
7	客户16	业务管理信息化电商开发项目、B2B电商平台项目	1,500,000.00	2019年	789,692.01	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
8	客户17	家居成品配套B2B平台项目	900,000.00	2019年	473,815.21	4-5年	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
9	客户18	全网数商商务平台软件及服务	800,000.00	2016年	421,169.07	5年以上	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
10	客户19	金融服务平台项目	2,100,000.00	2016年	386,949.09	5年以上	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
11	客户20	红酒网站一期开发及其他	720,000.00	2014年	379,052.17	5年以上	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
12	客户21	移动医疗平台	918,000.00	2015年	338,304.05	5年以上	取得验收单且控制权转移时点确认收入	保理买断，坏账核销
		合计	26,408,000.00		11,117,600.00			

(2) 如核销原因为客户破产，说明客户出现无法偿还迹象的具体时间，相关客户是否当年新增，前期收入确认是否真实准确，并说明客户选择的内控制度是否健全、内控流程是否有效；

2023年核销是因为客户资金周转困难，公司多次催收无果，而公司又不愿采取诉讼等激烈手段催收（诉讼会给公司的声誉等带来负面影响）的应收账款，统一进行了保理出表，所有核销客户均为长账龄客户，无当年新增客户，不存在因客户破产核销的应收款项。公司选择客户时，综合考虑客户公司的业务规模，数字化需求预算以及项目开发的难易程度等。公司自成立以来，一直重视选择客户的重要性，健全相关的内控制度，销售部门严格执行内控要求；

(3) 针对保理出表，请说明保理公司名称、合作历史、公司业务规模和债权转让价格及确定依据、转让时间，并结合对手方是否具有追索权、回售权、你公司是否具有强制赎回义务等，说明相应应收款项是否符合终止确认条件。

颐和保理成立于2016年，注册资本5000万元，围绕大中型核心企业开展的传统保理业务，根据客户实际情况，量身定制个性化的贸易融资、销售分户结算与管理及信用风险担保等综合性供应链金融服务。2022年开始合作，处理公司应收账款保理业务，公司2023年9月份与颐和商业保理有限公司协商应收款项保理出表事项，2023年12月份双方确定签署国内商业保理合同，转让应收账款债权2111.76万元，收回1000万元，合同约定公司无追索权且无强制赎回义务，公司核销相关出表应收款项，因此公司终止应收款项符合终止确认条件。

3、关于无形资产

报告期内，你公司无形资产由期初68,428,348.34元增长至79,631,888.26元，同比增长14.07%，系因本年度购置软件增加11,203,539.92元所致，年末未对无形资产计提减值准备。

请你公司列明本年度新购置软件的名称、入账金额、交易对手方、是否存在关联方等，结合新购置软件的具体功能用途、定价依据等情况，说明本年大额购置软件的具体原因，购买价格是否公允，是否与公司实际经营情况吻合并能够实现预期效益；说明年末无形资产未计提减值准备是否合理，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

2023年采购无形资产清单：

交易对手名称	购买软件名称	数量	单价	入账金额（不含税）	用途	是否存在关联关系
北京某科技有限公司	FASS分布式全闪存储系统[简称:FASS]1.5	64	68400	3,873,982.29	具备高性能、高可用、易扩展的特性，	不存在关联关系
	FOSS 全闪对象存储系统[简称:FOSS]1.5	50	68392	3,026,194.67	大规模非结构化数据存取场景	
	人工智能平台Smore powerlearning	7	400000	2,477,876.24	高效的模型训练算法、丰富的模型库等功能	
	云宏 CNwareWinSphere服务器虚拟化软件[简称:CNwareWinSphere]V8.1	80	15400	1,090,265.49	可提升服务器资源利用率，降低硬件成本和管理复杂度	
	云宏 CNwareWinSphere服务器虚拟化软件[简称:CNwareWinSphere]V8.1	134	6200	735,221.23	可提升服务器资源利用率，降低硬件成本和管理复杂度	
	合计			11,203,539.92		

公司因经营需要，公司购买以上软件的原因如下：

对于 FASS 分布式全闪存储系统 1.5，其面向 IO 密集型场景，具备高性能、高可用、易扩展的特性，能为公司的基础应用服务平台提供高速的数据存储与读取支持，满足数据库、人工智能等高要求场景的需求，确保平台在处理大量数据时的高效性。

FOSS 全闪对象存储系统 1.5 采用先进的分布式全闪架构，适用于大规模非结构化数据存取场景，为公司平台在处理如视频监控数据、大数据分析等任务时提供可靠、绿色节能且高性能的存储解决方案，保障数据的长期稳定存储与快速访问。

人工智能平台 Smore powerlearning 拥有高效的模型训练算法、丰富的模型库等功能，能有力地支持公司基础应用服务平台在图像识别、自然语言处理等众多领域的开发和执行，为平台的人工智能应用开发提供强大助力。

云宏 CNwareWinSphere 服务器虚拟化软件 V8.1 可提升服务器资源利用率，降低硬件成本和管理复杂度，为公司的基础应用服务平台构建稳定的运行环境，方便进行资源的灵活分配和管理，确保虚拟服务器的高可用性以及实现快速部署和迁移。

购买上述软件，计入无形资产，这些软件为公司经营和技术研发等提供必要的支持。通过比较多家供应商产品后，选择最合适供应商北京某科技有限公司，双方经过友好协商，确定合理价格，签署上述内容合同。期末，购入的系统运用良好，公司评估不存在减值迹象，询问相关供应商，无形资产目前的市场价格未发生变化，不计提减值准备，符合《企业会计准则》的规定。

北京全网数商科技股份有限公司

