

广东飞企互联科技股份有限公司

关于 2023 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广东飞企互联科技股份有限公司（以下简称“公司”、“飞企互联”）于 2024 年 8 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对广东飞企互联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 350 号）（以下简称《问询函》），根据《问询函》的要求，公司针对《问询函》中所列问题逐项进行了认真复核后，现就有关问题回复如下：

1、关于流动性

年报披露，公司 2023 年末流动资产 443,888,378.64 元，其中货币资金 22,024,437.18 元，应收账款账面价值 354,654,736.09 元。流动负债 389,596,106.90 元，其中短期借款 114,739,850.01 元，应付账款 137,292,820.12 元。资产负债率为 78.44%。

请你公司结合公司现金流情况、日常经营需求、未来资金支出计划、有息负债到期偿债安排、公司融资渠道和能力等情况，分析说明公司是否存在流动性风险，是否面临较大偿债压力，对公司日常经营是否产生重大不利影响，并说明公司拟采取的改善措施，充分提示相关风险。

【公司回复】

1、公司现金流情况

（1）审计报告附注---现金及现金等价物情况

单位：人民币元

项目	2023/12/31 余额	2022/12/31 余额
一、现金	22,024,437.18	18,535,859.51
其中：库存现金	4,626.61	6,747.17
可随时用于支付的银行存款	22,017,844.27	18,491,062.58
可随时用于支付的其他货币资金	1,966.30	38,049.76
二、现金等价物	---	---
其中：三个月内到期的债券投资	---	---

项目	2023/12/31 余额	2022/12/31 余额
三、期末现金及现金等价物余额	22,024,437.18	18,535,859.51
其中：母公司或集团内子公司使用受限制的现金及现金等价物	---	---

(2) 审计报告附注--货币资金情况

单位：人民币元

项目	2023/12/31 余额	2022/12/31 余额
库存现金	4,626.61	6,747.17
银行存款	22,017,844.27	19,207,132.58
其他货币资金	1,966.30	38,049.76
未到期应收利息	---	---
合计	22,024,437.18	19,251,929.51
其中：存放在境外的款项总额	---	---

其中受限制的货币资金明细如下：

项目	2023/12/31 余额	2022/12/31 余额
政府项目监管户资金	---	716,070.00
合计	---	716,070.00

公司 2023 年 12 月 31 日货币资金 22,024,437.18 元，2022 年 12 月 31 日货币资金 18,535,859.51 元（已扣除受限制的政府项目监管户资金 716,070.00 元），较去年同期增加 3,488,577.67 元。

公司 2023 年 12 月 31 日经营活动产生的现金流量净额为 13,165,293.91 元，较去年同期为负 23,197,461.30 元，增加 36,362,755.21 元；投资活动产生的现金流量净额为负 31,760,383.82 元，较去年同期为负 54,124,028.85 元，减少 22,365,703.19 元；筹资活动产生的现金流量净额为 22,083,667.58 元较去年同期为 74,504,861.59，减少 52,421,194.01 元。

总体来看，2023 年度，公司经营活动产生的现金流量由负转为正，极大缓解了现金流的压力，也大大降低了对外短期借款等筹集资金的诉求。公司报告期内投资主要用于购建固定资产（产业基地建设），资金流出约 3,176 万元，通过银行等短期借款筹集资金获得约 2,200 万元，其余源自自身经营现金流回款周转。

2、公司日常经营资金需求计划

单位：人民币元

项目	每个月金额	全年金额
----	-------	------

员工工资相关费用	300.00	3,600.00
员工的社保及公积金	80.00	960.00
办公场地的房租、水电、物业管理费	50.00	600.00
银行利息	96.00	1,152.00
员工报销费用	40.00	480.00
税金	50.00	600.00
供应商货款	400.00	4,800.00
合计	1,016.00	12,192.00

公司持续更新日常经营资金需求和支付计划，持续监控现金流预测，以确保充裕的现金流储备。同时，在今年对专精特新企业金融政策相对宽松的情况下，持续监控借款条件，从主要金融机构获得提供充足备用资金的承诺，以满足短期和长期的资金需求。

3、未来资金支出计划

单位：人民币元

项目/年份	2024 年	2025 年	2026 年
产业基地装修	-	3,000.00	-
市场体系和营销网络构建	-	3,000.00	2,500.00
产品研发（产品升级及新技术融入，比如 AI）	1,000.00	2,200.00	2,500.00
还银行利息	1,200.00	1,300.00	1,350.00
合计	2,200.00	9,500.00	6,350.00

4、有息负债到期偿债安排

单位：人民币元

项目	金额	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	备注
短期借款	11,435.00	1,030.00	8,860.00	345.00	1,200.00	-	-	-	按期归还，同时申请续贷
长期借款	11,756.00	490.00	490.00	1,470.00	1,470.00	2,450.00	2,450.00	2,936.00	按贷款协议按期归还

公司针对有息短期借款，制定专项还款跟进计划，一般到期前 2 个月，主动邀请合作银行做续借评估，并及时归还，然后完成续贷。

5、公司融资渠道和能力

公司当前采用的债权融资渠道主要为银行贷款，我们与多家商业银行建立了长期稳定的合作关系，通过申请流动资金贷款和项目贷款来满足日常运营和扩大生产的资金需求。公司于 2023 年取得国家级专精特新小巨人殊荣，广东省乃至珠海市都对专精特新企业都有更大的信贷支持力度。

公司债权融资能力相对较强，主要体现在以下几个方面：

财务状况稳健：近年来，公司财务状况保持稳健，资产规模持续扩大，盈利能力不断增强。这为债权融资提供了坚实的基础。

信用评级较高：经过权威信用评级机构的评估，公司获得了较高的信用评级。这反映了公司在市场中的良好信誉和偿债能力。

市场认可度不断提升：公司在行业内的市场地位不断提升，产品竞争力增强，赢得了广泛的市场认可。这为公司获得债权融资提供了有力的支持。

6、公司拟采取的改善措施

(1) 公司对应收账款管理策略：

①公司加强应收款管理，已成立专项催收小组，制定相关激励和惩罚制度，加强签约、实施建设全过程管理；

②坚持项目的工程款不垫付、不承接多级分包项目；

③创新商业模式，发展代理商，推行标准产品订货模式；

④优化项目合同签约方式（产品和服务分签），提高产品的支付比例；

⑤推行软件产品授权新制度（“license 定期授权机制”）-涉及合同条款、验收，应收款管理，产品授权模块（新/老客户），服务合同等等；

⑥提高项目实施交付效率，发展实施交付外包伙伴；

⑦优化采购模式，统一集采争取上游供应商给更优惠的信用政策。

(2) 公司对应收账款改善措施：

①加强公司的项目应收账款的回收

公司从 2023 年 1 月份开始，就成立了应收账款专项催收小组（管理层+客户经理+交付人员+财务人员），每周定时召开应收账款会议，盘点项目交付情况和实时跟进处理项目收款中各种具体问题。在公司级的月度经营会和季度经营会对预算回款和实际到账回款的差距进行详细分析和出具解决方案。公司对管理者和员工的考核激励以回款为主要依据权重，全员高度重视应收账款，保障业务回款的及时性。

公司对加强回款工作制度化也非常重视，对应收账款的回款激励制度，评估和指导，回款技能培训，公司项目管理部门、财务部、业务部之间的工作配合等方面都做出明确的规定，以保证回款工作有章可依、有规可循。

②预防应收账款坏账

为了有效控制应收账款的坏账，应收账款回收的办法，首先要尽量做到坚定

不移地奉行现款现货、逾期则停供产品或停服务的原则。同时需要做好如下几点：
A、为客户提供优质的产品。B、把客户的利益放在首位。C、提高对客户的服务质量和效率。D、重视客户资信调查。E、应收账款回款工作制度化。F、销售人员提高对应收账款的重视。

③及时计提坏账准备

公司每半年会对应收账款应当进行全面的核查，预测各项应收账款可能发生的坏账风险，对预测不能收回的应收账款，计提坏账准备，避免形成呆账、死账。公司按照财务会计制度谨慎原则要求，根据账龄逾期的时间合理的规避应收账款的坏账风险，并建立了坏账准备金制度。

④定期做应收账款账龄分析报告

公司财务部每月都会做应收账款账龄分析报告，催促企业销售员及时收回应收账款，同时对应收账款进行及时跟踪分析、汇报，顺利地完成了从企业销售产品到货币资金的转换过程，防止应收账款被客户拖欠甚至发生坏账的损失。

⑤增强风险防范意识

公司上下统一思想，对产品赊销有一个正确的认识，重视经营现金流的作用，不只看表面收益而忽视资金占用而带来机会成本和资金链断裂的风险。

⑥加强项目签约评审、从源头把握项目质量

公司建立了完善的项目评审制度，从源头上分析项目回款资金来源、把握项目回款质量，避免投入和产出的不匹配比。

从 2023 年报显示，公司 2023 年末流动资产 443,888,378.64 元，流动负债 389,596,106.90 元，流动比率 1.14，资产负债率为 78.44%。公司面临较大偿债压力，同时通过对应收账款加强管理及改善措施来缓解资金压力，对公司日常经营暂时不产生重大不利影响。

2、关于应收账款

2023 年末，你公司应收账款账面余额为 430,240,718.18 元，占资产总额的 68.12%。你公司称主要原因是公司 2023 年 12 月项目回款受到外部环境影响，较多项目延期至 2024 年一季度。

年报披露中国建筑第二工程局有限公司与珠海大横琴口岸实业有限公司签订的建设工程施工合同纠纷，你公司作为利益第三方参与诉讼案件，主张结算价为 141,107,455.97 元，截止 2023 年末，应收账款金额及质保金共计 58,475,237.44 元尚未收回。

请你公司：

（1）结合公司对主要客户信用政策、订单执行情况、同行业可比公司情况等，说明期末存在大额未到付款期应收账款的原因及合理性，并列示期后回款情况，说明报告期内新增应收账款是否已在期后基本实现回款；

【公司回复】

1、对主要客户信用政策

①公司信用政策情况

公司销售产品主要是软件产品及服务，依据每个签订合同条款规定，按照项目实施进度阶段收款，无特殊信用政策。

类别	2023 年	2022 年	2021 年	是否变化
公司软件产品信用政策	合同签署、蓝图设计完成回款 30%；上线回款 30%；验收回款 30-35%；质保期一年后回款 5-10%。	合同签署、蓝图设计完成回款 30%；上线回款 30%；验收回款 30-35%；质保期一年后回款 5-10%。	合同签署、蓝图设计完成回款 30%；上线回款 30%；验收回款 30-35%；质保期一年后回款 5-10%。	无变化。
公司智能化工程信用政策	次月结算上月产值的 80%，结算至整个项目总产值的 80%后不再支付，等待项目整体验收后收回余款。	次月结算上月产值的 80%，结算至整个项目总产值的 80%后不再支付，等待项目整体验收后收回余款。	次月结算上月产值的 80%，结算至整个项目总产值的 80%后，等待项目整体验收后收回余款。	无变化。
公司产品维保服务信用政策	合同签署后一次性收款。	合同签署后一次性收款。	合同签署后一次性收款。	无变化。

②公司回款周期情况

类别	阶段	2023 年	2022 年	2021 年	是否变化
公司软件产品	合同签署、蓝图设计完成回款 30%	签约后次月回款	签约后次月回款	签约后次月回款	无变化。
	上线回款 30%	上线后 1-2 月回款	上线后 1-2 月回款	上线后 1-2 月回款	无变化。
	验收回款 30-35%	验收后 1-2 月回款	验收后 1-2 月回款	验收后 1-2 月回款	无变化。
	质保期一年后回款 5-10%	质保到期后次月回款	质保到期后次月回款	质保到期后次月回款	无变化。

公司智能化工程	次月结算上月产值的80%，结算至整个项目总产值的80%后不再支付	提交产值后次月回款	提交产值后次月回款	提交产值后次月回款	无变化。
	等待项目整体验收后收回余款	项目整体验收后次月回款	项目整体验收后次月回款	项目整体验收后次月回款	无变化。
公司产品维保服务	合同签署后一次性收款	签约后次月回款	签约后次月回款	签约后次月回款	无变化。

③公司结算方式情况

结算方式	2023年	2022年	2021年	是否变化
银行转账	主要是银行转账	主要是银行转账	主要是银行转账	无变化。
银行承兑汇票	小部分是银行承兑汇票	小部分是银行承兑汇票	小部分是银行承兑汇票	无变化。

2、订单执行情况

2022年订单执行情况：

(1) 按项目验收时间分类

单位：人民币元

项目验收时间	合同份数	合同金额
2022年	701	299,913,023.25
2023年	82	47,165,639.98
2024年	3	3,944,000.00
未验收	62	33,350,751.00
合计	848	384,373,414.23

(2) 按项目直销与分销分类

单位：人民币元

项目分类	合同份数	合同金额
直销	176	168,262,632.20
分销	672	216,110,782.03
合计	848	384,373,414.23

2023年订单执行情况：

(1) 按项目验收时间分类

单位：人民币元

项目验收时间	合同份数	合同金额
2023年	482	346,803,067.62
2024年	50	47,111,360.01
未验收	32	9,960,592.31
合计	564	403,875,019.94

(2) 按项目直销与分销分类

单位：人民币元

项目分类	合同份数	合同金额
直销	139	256,516,694.09
分销	425	147,358,325.85
合计	564	403,875,019.94

从 2022 年、2023 年订单执行情况看，在 2022 年验收的项目有 701 个，合同金额为 299,913,023.25 元，在 2023 年验收的项目有 564 个，合同金额为 393,968,707.60 元，在 2024 年验收的项目有 53 个，合同金额为 51,055,360.01 元。

3、同行业可比公司情况

①公司应收账款余额账龄情况

报告期内各期末，公司应收账款余额账龄情况如下：

单位：人民币万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	24,852.51	57.76%	20,112.69	61.75%	11,237.61	59.52%
1 至 2 年	8,513.66	19.79%	4,857.10	14.91%	6,804.19	36.04%
2 至 3 年	2,827.35	6.57%	6,835.14	20.99%	283.47	1.50%
3 至 4 年	6,186.70	14.38%	318.52	0.98%	369.25	1.96%
4 至 5 年	210.07	0.49%	263.51	0.81%	107.64	0.57%
5 年以上	433.78	1.01%	183.20	0.56%	79.54	0.42%
合计	43,024.07	100.00%	32,570.15	100.00%	18,881.70	100.00%

公司除了中国建筑第二工程局有限公司-横琴口岸项目、珠海太平洋建设有限公司-湾仔口岸项目之外，公司应收款主要集中在 1 年以内和 1-2 年。

2023 年，公司应收账款账龄在 1 年以内占比为 57.76%，1-2 年占比为 19.79%，2-3 年占比为 6.57%，合计为 84.12%。

2022 年，公司应收账款账龄在 1 年以内占比为 63.73%，1-2 年占比为 13.47%，2-3 年占比为 20.49%，合计为 97.69%。

2021 年，公司应收账款账龄在 1 年以内占比为 57.23%，1-2 年占比为 38.30%，合计为 95.53%。

②公司应收账款余额占营业收入比重与北交所同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重与北交所同行业可比公司的对比如下：

公司简称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
------	---------	---------	---------

广脉科技	69.86%	73.55%	62.27%
广道数字	151.46%	125.12%	104.90%
汉鑫科技	101.41%	218.70%	124.39%
众诚科技	83.29%	53.10%	34.13%
志晟信息	196.88%	110.12%	67.26%
国源科技	75.30%	76.58%	68.92%
同行业平均值	113.03%	109.53%	76.98%
飞企互联	120.01%	97.22%	65.31%

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告，上表中计算应收账款余额/营业收入时公司及同行业可比公司的应收账款余额均不包括合同资产。

2023年，受广道数字、汉鑫科技、志晟信息的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重高于行业平均值。

2022年，受广道数字、汉鑫科技、志晟信息的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重与行业平均值较为接近。

2021年，受广道数字、汉鑫科技的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司广脉科技、志晟信息、国源科技较为接近。与行业平均值比较低。

公司与同行业可比公司对比存在差异不大。

③公司应收账款余额占营业收入比重与新三板创新层同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重与新三板创新层同行业可比公司的对比如下：

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度
九恒星	25.56%	38.09%	36.41%
光谷信息	171.74%	140.26%	92.72%
华路时代	67.77%	62.82%	44.03%
胜软科技	79.55%	80.40%	61.81%
领信股份	1537.74%	258.65%	219.67%
同行业平均值	376.47%	116.05%	90.93%
飞企互联	120.01%	97.22%	65.31%

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告，上表中计算应收账款余额/营业收入时公司及同行业可比公司的应收账款余额均不包括合同资产。

2023年，受光谷信息、领信股份的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重低于行业平均值。

2022年，受光谷信息、领信股份的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司胜软科技较为接近。与行业平均值比较低。

2021年，受领信股份的影响，导致行业平均值占比较高，公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司胜软科技较为接近。与行业平均值比较低。

公司与同行业可比公司对比存在差异不大。

综上所述，公司系统集成服务一般按项目进度收取一定比例的款项，公司与客户签订的合同一般未约定通常意义的信用期，而公司的客户主要为政府机构、事业单位、大中型企业等，其中政府、事业单位客户资金支付审批流程复杂，并且审计结算周期受其财政预算的影响付款周期较长，同时政府部门、事业单位及国企客户坏账发生的可能性较低。

报告期内公司对主要客户的信用政策并未发生变化，同一类型业务的不同客户存在不同信用政策主要是不同客户属性不同及支付审批流程和付款周期存在差异导致。

公司制定应收账款监控制度，业务部门对照客户属性分类对应的信用期限及时核对、跟踪欠款客户的回款情况，在期限内负责经手相关账款的催收和联络，对未按期结算回款的客户加强催收措施。

公司从信用政策、回款周期及订单执行情况，并与同行业可比公司对比体整情况看，期末存在大额未到付款期应收账款的原因是行业特性所形成的，符合行业规律，趋势上是存在一定的合理性。

4、期后回款情况

2024年1-3月与2024年4-6月项目分别回款情况

单位：人民币元

时间	多少个项目	回款金额	占比
2024年1-3月	181	89,127,476.06	66.53%
2024年4-6月	150	44,830,774.77	33.47%
合计	331	133,958,250.83	100%

以上回款未含中国建筑第二工程局有限公司（横琴口岸项目）应收账款58,475,237.44元（已计提坏账32,708,507.75元）、珠海太平洋建设有限公司（湾仔口岸项目）应收账款7,796,163.37元（已计提坏账7,796,163.37元）。

报告期内中国建筑第二工程局有限公司珠海分公司应收账款1,741,602.71元，已回款1,270,763.89元；成都思晗科技股份有限公司应收账款19,819,999.99元，已回款18,324,145.66元；南京致益联信息科技有限公司应收账款9,642,360.60元，已回款8,499,482.55元；中铁建工集团第五建设有限公司应收账款9,583,333.87元，已回款1,600,000.00元等。因此，报告期内新增应收账款已在

期后基本实现回款。

(2) 结合建设工程施工合同纠纷诉讼形成原因、进展情况等，说明公司对以上合同确认收入依据，是否符合会计准则规定；结合欠款方背景、合同纠纷诉讼进度等，说明应收账款的可收回性，以及坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

1、建设工程施工合同纠纷诉讼形成原因、进展情况

(1) 横琴口岸项目总包项目概况

2019年7月5日，针对横琴口岸项目中的通关智能信息化工程，中国建筑第二工程局有限公司（总包方，简称“中建二局”）与珠海大横琴口岸实业有限公司（业主方，简称“大横琴口岸公司”）签订《横琴口岸及综合交通枢纽开发工程通关智能信息化工程建设工程施工合同》（以下简称“《信息化工程施工合同》”），中建二局承包横琴口岸及综合交通枢纽开发工程通关智能信息化工程。第31条“合同价款”约定，合同暂定总价（含9%增值税）为750,000,000.00元，最终价格以发包人确认的施工图、批准的施工组织设计等相关文件，依据《合作开发合同》的约定，以发包人批准的相应造价文件为准。

在签订《信息化工程施工合同》时，业主方尚未完成预算的编制，但因是政府的重点工程，工期十分紧张。故在合同签订后，中建二局即按照业主方的要求组织进场施工，并完成了信息化工程合同项下的全部施工义务。横琴口岸已于2020年8月18日正式通关。

因中建二局只负责信息化工程其中一部分施工，主要部分是分包给四家专业承包单位，即广东飞企互联科技股份有限公司（以下简称“飞企公司”“飞企互联”）、航天信息股份有限公司、盛视科技股份有限公司和深圳市软筑信息技术有限公司。

因定价差异分歧，《信息化工程施工合同》部分货款业主方截止目前尚未支付，中建二局特向珠海国际仲裁院申请仲裁，请求保护合法权益。

变更后的仲裁请求为：

1、被申请人向申请人支付拖欠工程款 244,804,696.39 元；

2、被申请人支付逾期付款利息（按全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率计算，其中 209,820,825.97 元自 2020 年 8 月 18 日计至被申请人实际付款之日，34,983,870.42 元（5%质保金）自 2022 年 8 月 18 日计至被申请人实际付款之日，暂计至 2022 年 11 月 30 日逾期付款利息合计为 18,795,478.16 元）；

3、被申请人向申请人支付律师费损失 1,300,000 元；

4、被申请人承担本案的仲裁费用。

事实与理由：按我方提交的书面仲裁申请书和变更仲裁请求申请书。

（2）飞企公司分包项目情况

该仲裁涉及到飞企公司从中建二局工程分包承接的横琴口岸及综合交通枢纽开发工程-口岸通关智能信息化工程-海关系统非通关设备公共区域信息化业务。涉及到的合同分别是飞企公司与中建二局在 2019 年 8 月 13 日签订的《工程专业分包合同书》（合同编号：CSCEC2B-HN-HQKA-ZY-174）与在 2019 年 12 月 2 日签订的《工程专业分包补充合同》（合同编号：CSCEC2B-HN-HQKA-BC-007）。合同第 2 条、第 3 条合同类型的“合同价款”约定，补充合同总价暂定（含 9%增值税）为 43,112,478.5 元，原主合同总价暂定（含 9%增值税）为 95,000,000.00 元，补充后合同暂定总价为 138,112,478.5 元。在 2019 年至 2021 年，该两份合同共计回款 79,712,000.00 元，未回款 58,400,478.5 元。

本次仲裁中涉及到飞企公司部分是工程结算合计 141,107,455.97 元。

①根据 2021 年 1 月 25 日国信公司与公评公司的联合认价结论，硬件部分金额为 115,140,401.77 元；根据国信公司于 2020 年 5 月出具的软件认价结论，软件部分金额为 18,228,900 元，故基础认价合计为 133,369,301.77 元。

②在基础认价上，因认价与实际成本差异导致调整核增项 7,639,500 元，验收后增补工程导致调整核增项 98,654.20 元，故飞企公司部分的结算价为 141,107,455.97 元。

（3）公司针对以上合同确认收入情况

属于飞企公司部分的项目在 2020 年 8 月初已完成实施交付给业主方（大横琴口岸公司），横琴口岸已于 2020 年 8 月 18 日正式通关。

公司在 2021 年 4 月份出具 2020 年度审计报告之前，已按新收入准则规定的

时点履行确认收入（终验法）。

2020 年公司根据当时结算价（未经双方认可）138,187,237.44 元（含 9%增值税 11,478,541.57 元）确认收入 126,708,695.87 元，是符合会计准则规定的。

公司收入确认的一般原则如下：

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：(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。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。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。

3、欠款方背景、合同纠纷诉讼进度

(1) 欠款方背景

①总包方中国建筑第二工程局有限公司是中国建筑股份有限公司全资子公司，中国建筑股份有限公司（601668）是一家央企控股的上海证券交易所主板上市公司，由中国建筑集团有限公司控股，占股 57.02%，中国建筑集团有限公司由国务院国有资产监督管理委员会 100%股控。

②业主方珠海大横琴口岸实业有限公司是珠海大横琴集团有限公司全资子公司，珠海大横琴集团有限公司是由珠海市人民政府国有资产监督管理委员会出资占股 90.2069%，广东省财政厅出资占股 9.7931%共同组建成立。

(2) 合同纠纷诉讼进度

2022年12月16日珠海国际仲裁院受理仲裁申请,2023年1月18日珠海国际仲裁院完成仲裁庭组成人员名单。2023年2月8日之前完成补充证据。

2023年3月23日横琴口岸结算争议仲裁案进行了第一次庭审,本次庭审过程主要是双方对各自提交的证据进行质证,明确双方各自仲裁主张及核心观点。

2023年5月4日仲裁员已经就无争议部分举行闭门会议确认,同时要求双方提交有争议部分的主张和单价,提交完成后组织第二次开庭,确定争议部分的鉴定机构,提交鉴定材料。

2023年9月19日珠海国际仲裁院第二次开庭,第二次开庭内容是确定鉴定机构、确定鉴定方案和方法。本次确定候选鉴定机构五家。

2024年1月24日确定本案委托鉴定机构负责此次鉴定工作。

2024年1月-4月委托鉴定机构两次要求双方对鉴定内容提供补充证据的要求,经双方整理补充证据后于2024年4月22日仲裁院再次组织开庭,双方对补充证据进行质证。

2024年4月-7月鉴定机构对本案进行鉴定评审工作,并于7月5日提出现勘环节的书面请求。

依仲裁院要求,鉴定机构在3个月之内对双方争异部分价格核定后出鉴定结果,现勘环节属于司法鉴定必要环节,因此现勘庭审后预计2024年内出定鉴初步结果。预计2024年12月将组织开庭根据鉴定结果,形成仲裁结果。

公司2020年根据当时结算价(未经双方认可)138,187,237.44元(含9%增值税11,478,541.57元)确认收入126,708,695.87元,确认应收账款138,187,237.44元,在2019年至2021年,公司已收到回款共计79,712,000.00元,未回款58,475,237.44元。截止2023年12月31日,公司已经按照账龄计提坏账准备32,708,507.75元。

综合上述欠款方背景、合同纠纷诉讼进度的具体情况,根据中建二局和飞企公司在2022年7月26日签订的补充合同,中建二局在收到业主方工程结算款90日内,必须付清飞企公司工程结算款。因此,公司对中建二局应收账款的可收回性很大,以及对应收账款58,475,237.44元的坏账准备计提是充分的。

3、关于收入确认

年报披露,你公司2023年收入358,502,595.01元,同比增长12.35%,公司说明收入增长主要为软件产品市场订单增多。公司业务分为产品销售与服务销售,销售模式分为直接销售与渠道分销。

请你公司按照产品销售模式列示 2022 年和 2023 年营业收入情况，说明收入增长是否主要来自渠道销售，并说明渠道销售收入确认方式与依据，相关会计处理是否符合准则规定。

【公司回复】

1、按照产品销售模式列示 2022 年营业收入情况

单位：人民币元

项目	收入确认金额	合同数量
软件产品	153,803,046.50	270
软件服务	165,302,508.19	1192
合计	319,105,554.69	1462

单位：人民币元

2、按照产品销售模式列示 2023 年营业收入情况

项目	收入确认金额	合同数量
软件产品	177,193,433.03	246
软件服务	181,309,161.98	1004
合计	358,502,595.01	1250

单位：人民币元

3、按照销售模式列示 2022 年营业收入情况

项目	收入确认金额	合同数量
直销	218,103,230.13	1341
分销	101,002,324.56	121
合计	319,105,554.69	1462

单位：人民币元

4、按照销售模式列示 2023 年营业收入情况

项目	收入确认金额	合同数量
直销	254,427,868.47	1100
分销	104,074,726.54	150
合计	358,502,595.01	1250

从销售模式列示 2022 年、2023 年营业收入整体情况来看，归属于直销的 2023 年合同数量 1100 个比 2022 年合同数量 1341 个减少 241 个，但 2023 年确认收入确比 2022 年确认收入增加 36,324,638.34 元，说明 2023 年签订单个项目合同金额比 2022 年签订单个项目合同金额大；归属于分销的 2023 年合同数量 150 个比 2022 年合同数量 121 个增加 29 个，同时 2023 年确认收入比 2022 年确认收入增加 3,072,401.98 元，说明通过分销来源签订的项目合同市场逐步增长。

5、渠道销售收入确认方式与依据

公司业务分为产品销售与服务销售，销售模式分为直接销售与渠道分销。通

过分销来源签订的项目合同也是依据具体合同条款来判断是按时段确认收入，还是按时点确认收入。

公司确认收入依据如下：

（1）收入确认的一般原则

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：(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。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。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。

（2）收入确认的具体方法

①软件产品销售收入

软件产品包括自行开发研制的标准化软件产品和定制开发软件产品。

自行开发研制的标准化软件产品是指经过信息产业部认证并获得著作权，销售时不转让所有权的软件产品，由此开发出来的软件拥有自主知识产权，系无差异化、可批量复制的软件产品。公司销售标准化软件产品按时点法确认收入。自行开发研制的标准化软件产品，不需要安装调试的，以产品交付并经客户验收合格出具验收单后确认收入；需要安装调试的，在项目完成并按合同约定在产品已安装并调试运行经客户验收合格出具验收单后确认收入。

定制开发软件产品是指根据与客户签订的技术开发、技术转让合同，对用户

的业务进行充分实地调查，并根据客户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发出来的软件不具有通用性。对于定制软件产品销售，公司基本合同条款及适用于合同的法律规定，公司可选择在某一时段内确认收入或某一时点确认收入。对于本公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；或本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，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的合同，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。除此之外，按时点法确认收入，在项目全部实施完成并经客户验收合格后一次性确认收入。

②技术服务收入

技术服务是指公司按合同要求向客户提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等服务。

技术服务收入的确认原则及方法为：基于合同条款及适用于合同的法律规定，公司可选择在某一时段内确认收入或某一时点确认收入。对于不需验收的技术服务收入，如本公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；或本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，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的合同，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，根据合同约定的总金额及服务期间采用直线法分期确认收入。对于按照合同约定需要验收的服务在验收时确认收入。

③硬件产品销售收入

硬件产品销售收入为第三方采购销售收入，是根据合同约定为客户采购硬件产品，以赚取差价为收入，销售一般不要求安装，公司按时点确认收入，按合同约定将产品转移给对方并收到验收单后确认销售收入。

④软件运维服务收入

本公司与客户签订运维服务合同，由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为按照某一时段内履行的履约义务，在服务期内，按照公司与客户的约定分期确认收入。

⑤系统集成收入

系统集成收入是指与客户签订软件产品销售的同时，为其提供软件嵌入所需的设备配件和安装服务。对于系统集成业务，基于合同条款及适用于合同的法律规定，公司可选择在某一时段内确认收入或某一时点确认收入。对于本公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；或本公司履约过程中所提

供的服务具有不可替代用途，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的合同，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。否则，公司采用时点法确认收入，在项目全部实施完成并经客户验收合格后一次确认收入。

⑥软件开发收入

软件开发是指根据与客户签订的技术开发、技术转让合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发。

对于软件开发业务，公司基本合同条款及适用于合同的法律规定，公司可选择在某一时段内确认收入或某一时点确认收入。对于本公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；或本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，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的合同，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。除此之外，按照时点法确认收入，在项目全部实施完成并经客户验收合格后一次性确认收入。

(3) 特定交易的收入处理原则

①附有质量保证条款的合同

评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。公司提供额外服务的，则作为单项履约义务，按照收入准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任按照或有事项的会计准则规定进行会计处理。

4、关于研发费用

年报披露你公司 2023 年研发费用 20,083,465.20 元，同比下降 30.48%。主要原因为研发人员编制减少 42 人，岗位调整到项目实施交付。

请你公司：

(1) 结合研发活动、项目实施活动工作内容、人员要求等说明将上述研发人员调整至项目实施交付工作的原因及合理性，是否影响公司正常生产经营；

【公司回复】

1、研发活动工作内容、人员要求

序号	工序	工作内容	人员要求
1	产品规划	确定产品方向、目标市场、功能特性、开发计划和市场推广策略	产品总监，负责产品规划和立项
2	需求分析	与客户沟通，研究友商产品，理解需求，并将其转化为软	产品经理，负责需求说明编写

		件需求规格。	
3	设计	根据需求规格进行软件架构设计、用户界面设计和数据库设计等。	架构师, 负责架构设计, 数据库设计, 关键算法设计/产品经理, 负责产品原型设计, 界面设计。
4	编码	编写代码来实现设计文档中的功能。	开发工程师, 负责编码实现, 单元测试
5	测试	进行单元测试、集成测试、系统测试和用户接受测试, 确保软件质量。	测试工程师, 负责功能测试, 性能测试, 系统测试
6	产品手册	编写用户手册、技术文档和开发文档等。	产品经理, 负责文档编写
7	产品管理	规划产品开发进度、分配任务、监控进度和资源。	产品总监, 负责产品计划及进度, 以及重大功能决策
8	持续集成/持续部署 (CI/CD)	自动化测试和部署流程, 提高开发效率。	运维工程师, 负责工程部署, 流水线, 版本管理

2、项目实施活动工作内容、人员要求

序号	工序	工作内容	人员要求
1	项目启动	成立项目团队, 明确项目目标、范围和里程碑	项目经理, 负责项目立项, 以及资源分配
2	项目计划	制定详细的项目计划, 包括时间表、任务分配和里程碑。	项目经理, 负责项目计划制定
3	需求分析	与客户沟通, 收集并分析项目需求。	需求分析师, 负责客户需求收集并分析
4	设计	进行系统设计、架构设计、用户界面设计等	架构师, 负责架构设计; 需求分析师负责原型设计
5	开发	根据设计文档进行编码和开发。	开发工程师, 负责编码实现, 单元测试
6	测试	进行各种测试, 包括集成测试、系统测试和验收测试。	测试工程师, 负责功能测试, 性能测试, 系统测试
7	文档编写	编写项目文档, 包括技术文档、用户手册和操作手册。	需求分析师, 负责文档编写
8	变更管理	处理项目过程中的需求变更和范围变更。	项目经理
9	用户培训	为用户提供必要的培训, 确保他们能够有效使用软件。	实施工程师, 负责培训
10	部署实施	将软件部署到生产环境。	运维工程师, 负责项目部署
11	项目交付	完成所有项目任务, 将项目成果交付给客户。	项目经理

2023年，公司持续对中台开发投入，并且中台研发已经日趋成熟，在研发战略上需要将前期的业务功能模块沉淀回中台上。通过中台整合公司的技术资源，构建统一的技术平台，为产品研发提供强有力的技术支持，避免重复建设，降低成本。

基于公司上面的规划，将部分研发人员调整至项目实施交付工作是公司重要的经营战略决策：

(1) 提高研发效率：通过产研一体化，可以实现产品研发和生产的紧密结合，提高研发效率、降低成本、缩短上市周期，提升产品质量和竞争力。

(2) 快速响应市场变化：在快节奏的商业环境中，公司需要解决产研的协同问题，响应业务变化，保持业务持续增长。

(3) 优化资源配置：调整研发人员至项目实施交付工作，更有效地利用研发资源，确保技术团队的工作与业务需求紧密结合，实现资源的最优配置。

(4) 增强项目执行力：研发人员直接参与项目实施交付，可以增强项目的执行力，确保项目按照既定目标和时间节点顺利完成，完成后能沉淀到中台上，形成新的销售产品。

(5) 提升客户满意度：研发人员参与交付工作，可以更好地理解客户需求，提供更符合市场的产品，从而提升客户满意度。

(6) 应对市场竞争：在竞争激烈的市场中，公司需要不断创新和优化产品，以维持市场地位，研发人员在项目实施中的直接参与有助于快速迭代产品。

综上所述，公司将部分研发人员调整至项目实施交付工作是合理性的，不存在影响公司正常生产经营。

(2) 结合 2023 年与 2022 年公司研发人员的核算范围、学历构成、人均薪酬、专业背景、工作年限等情况，说明 2022 年度及 2023 年度研发费用是否包含非专职人员薪酬，如有请说明将相关薪酬计入研发费用的依据及合理性，是否存在研发人员从事非研发活动的情况；说明与人员薪酬、工时等相关内控制度执行情况及有效性，是否存在将营业成本计入研发费用的情形。

【公司回复】

1、2022 年、2023 年公司研发人员的核算范围、学历构成、人均薪酬、专业背景、工作年限等情况

(1) 研发人员按学历分类情况：

教育程度	2022/12/31 人数	2023/12/31 人数
本科以上	93	71

大专	44	24
大专以下	1	1
研发人员总计	138	96
本科以上占研发人员总量的比例	67.39%	73.96%
研发人员占公司总人数的比例	34.07%	32.11%

(2) 研发人员按工作年限分类情况:

工作年限	2022/12/31 人数	2023/12/31 人数
1 年以下	3	1
1-5 年	39	18
5-10 年	52	38
10 年以上	40	35
20 年以上	4	4
研发人员总计	138	96

2022 年公司研发人员核算范围为研发序列人员，公司研发人员 138 人，占公司总人数 34.07%，其中本科以上学历 93 人，占研发人员总量比例 67.39%，大专学历 44 人，大专以下 1 人，2022 年研发人员人均月薪 12,450.80 元，84.78% 研发人员计算机软件类相关专业，平均工作年限 8.1 年。

2023 年公司研发人员核算范围为研发序列人员，公司研发人员 96 人，占公司总人数 32.11%，其中本科以上学历 71 人，占研发人员总量比例 73.96%，大专学历 24 人，大专以下 1 人，2023 年研发人员人均月薪 13,322.79 元，85.42% 研发人员计算机软件类相关专业，平均工作年限 9.6 年。

公司研发人员职工薪酬 2023 年比 2022 年增长 7%，涨幅合理，不存在关键研发人员流失的情况。

2、2022 年、2023 年度研发费用情况

审计报告附注---研发费用显示

(单位：人民币元)

项目	2023 年发生额	2022 年发生额
职工薪酬	16,891,020.72	27,330,343.13
折旧及摊销	180,845.91	254,749.96
直接投入	2,708,812.88	886,959.31
其他	302,785.69	415,597.65
合计	20,083,465.20	28,887,650.05

说明:

①职工薪酬：主要是职工工资、住房公积金及社保费（基本养老保险费、基

本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费)。

②折旧及摊销：折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。长期待摊费用是指研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用。

③直接投入：直接投入费用是指企业为实施研究开发活动而实际发生的相关支出。包括直接消耗的材料、燃料和动力费用；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检测、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的固定资产租赁费。

④其他：其他费用是指与研究开发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，会议费、差旅费、通讯费等。

5、计入研发费用的依据

公司的研发组织包括公司产品委员会、研发中心，产品委员会是产品研发和技术研究的最高决策机构，研发中心负责产品研究的执行和落地。

每个项目研发完成后的研发费用归属 6 个文件依据：经营管理会议决议、立项时会议纪要、立项报告书、需求调研报告、产品初步设计方案、成果报告。

公司根据《企业会计准则》等相关规定，按照《高新技术企业认定管理办法》（国科发火（2016）32 号，以下简称“认定办法”）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火（2016）195 号，以下简称“工作指引”）的规定来归集研究开发费用。

（1）人员人工费用

人员人工费用包括企业科技人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘科技人员的劳务费用。

企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在 183 天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员。

（2）直接投入费用

直接投入费用是指企业为实施研究开发活动而实际发生的相关支出。包括直

接消耗的材料、燃料和动力费用；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检测、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的固定资产租赁费。

（3）折旧费用与长期待摊费用

折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。长期待摊费用是指研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用。

（4）无形资产摊销费用

无形资产摊销费用是指用于研究开发活动的软件、知识产权、非专利技术（专有技术、许可证、设计和计算方法等）的摊销费用。

（5）设计费用

设计费用是指为新产品和新工艺进行构思、开发和制造，进行工序、技术规范、规程制定、操作特性方面的设计等发生的费用。包括为获得创新性、创意性、突破性产品进行的创意设计活动发生的相关费用。

（6）装备调试费用与试验费用

装备调试费用是指工装准备过程中研究开发活动所发生的费用，包括研制特殊、专用的生产机器，改变生产和质量控制程序，或制定新方法及标准等活动所发生的费用。为大规模批量化和商业化生产所进行的常规性工装准备和工业工程发生的费用不能计入归集范围。试验费用包括新药研制的临床试验费、勘探开发技术的现场试验费、田间试验费等。

（7）委托外部研究开发费用

委托外部研究开发费用是指企业委托境内外其他机构或个人进行研究开发活动所发生的费用（研究开发活动成果为委托方企业拥有，且与企业的主要经营业务紧密相关）。

委托外部研究开发费用的实际发生额应按照独立交易原则确定，按照实际发生额的80%归集。

（8）其他费用

其他费用是指与研究开发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，会议费、差旅费、通讯费等。

综合上述，公司2022年度及2023年度研发费用未包含非专职人员薪酬，公司归集研发人员的薪酬计入研发费用的依据是合理性的，不存在研发人员从事非研发活动的情况。

6、与研发相关内控制度执行情况

公司作为一家专注于智慧园区产品研发的高新技术企业、科技型企业，长期以来致力于通过持续的研发投入，推动产品创新和技术进步。公司目前拥有一支由跨学科专业人才组成的研发团队，并建立了一套完善的研发管理体系。

公司设立了飞企互联产品委员会，负责产品研发制度的制定、监督与优化。委员会由研发、财务、人力资源等部门负责人组成，确保内控制度全面覆盖研发各环节。

公司已制定《研发管理制度》、《飞企互联产品委员会工作制度》、《飞企互联研发中心委外研发制度》、《飞企互联研发中心外聘劳务管理制度》《项目管理制度》等一系列内控制度，形成了一套完整的研发管理规范。

公司建立了研发风险评估机制，定期对研发项目的技术可行性、市场前景等进行综合评估，确保研发决策的科学性和前瞻性。

公司研发内控制度执行情况：

（1）培训与宣传：公司定期组织研发内控制度培训，提高研发团队的规范意识和风险防范能力。通过内部通讯、工作坊等形式，加强内控制度的宣传和普及。

（2）监督与检查：产品委员会定期对研发内控制度执行情况进行检查，对发现的问题及时进行整改，并跟踪整改效果。2023年度对公司研发的10个产品，进行了10次的立项评审；以及技术评审、结项评审。

（3）研发人员能力认证：严格按照《研发管理制度》，对研发人员的职责和工作成果进行评估，确保研发团队的高效运作。2023年度研发人员进行了任职资格评定。

（4）研发工时管理：实施研发项目工时管理制度，通过信息化管理系统记录研发人员的工作投入，确保研发工时的准确统计和合理分配。

（5）研发产品质量管理：确立产品验证与验证活动，确保研发成果满足预定的要求和规范，通过收集和分析质量相关数据，评估质量管理系统的绩效和产品的质量水平。

在2023年度的研发相关内控执行过程中，发现部分研发人员对内控制度的

认识不足，导致在工时填报和产品质量等方面存在疏漏。后期经过进一步强化研发人员的内控培训，优化内控流程，使内控执行得到一定的提升空间。因此研发人员薪酬、工时等相关内控制度执行是有效性的，不存在将营业成本计入研发费用的情形。

广东飞企互联科技股份有限公司
2024年9月4日

