

关于北京昆仑联通科技发展有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

**关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2025]6652号

北京证券交易所：

根据贵所 2024 年 7 月 26 日出具的《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申报文件的审核问询函》（以下简称问询函）的要求，我们作为北京昆仑联通科技发展股份有限公司（以下简称公司或昆仑联通或发行人）公开发行股票申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题 4. 收入增长的原因及真实性

根据申请文件，报告期内，公司营业收入金额分别为 165,078.99 万元、206,705.99 万元和 213,445.01 万元。2022 年较 2021 年增长 41,627.00 万元，增幅 25.22%；2023 年较 2022 年增长 6,739.02 万元，增幅 3.26%。

（1）客单价大幅提高原因及定价机制。发行人报告期收入增长较快，主要依赖于客单价逐年大幅提高，平均销售额分别为 36.03 万元/家、48.26 万元/家、50.93 万元/家。发行人各期客户数量分别为 4,582 家、4,283 家、4,191 家，逐年下降明显，其中主要为客单价 200 万元以下客户数量的减少。请发行人：

①按细分业务逐项分层列示客单价与客户数量及变化趋势，分别分析说明变化的原因。②说明与客户开展业务的具体流程，是按业务需求逐项签订合同还是签订框架协议后按需求下发订单/P0，说明各层客户签订合同数量/下发订单/P0 数量是否与其自身业务增量匹配，结合上述情况说明客单价整体大幅增长的合理性。③列示各层主要客户定价明细，说明各细分类别的定价机制，与发行人采购相应软硬件的差异率，发行人是否对前期咨询、设计及后续安装、维护单

独定价，结合上述情况说明发行人利润获取主要来自贸易还是增值服务。④说明中小客户数量大幅减少的原因，结合中小客户合同具体条款，说明发行人是否仅提供软件贸易，是否可替代性较高。

(2) 通过中间商销售的必要性及合理性。①发行人销售模式包含直接销售、间接销售两种模式，公司直接销售占主营业务收入的比例为 92.91%、86.29%和 88.34%，销售占比逐年下降。②前五大客户 FORTUNEGLOBAL 销售方式为间接销售，其最终客户为字节跳动海外主体，销售产品均为诺基亚网络传输设备。请发行人：①补充披露不同销售模式下报告期各期前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主营业务、合作年限、销售内容、金额及占比。②结合合同条款说明通过中间商客户销售的具体方式（仅提供软硬件、技术服务还是交付项目成果），发行人在终端销售合同中金额占比及重要性，结合发行人与中间商权利及义务说明通过中间商销售的必要性。③说明各期主要间接销售项目终端客户获客方式，发行人是否参与相关洽谈；相关软硬件安装、集成、运维是否由发行人直接向终端客户提供；相同项目终端客户验收是否早于中间商验收，发行人收入确认时点是否审慎。④说明中间商客户与发行人及主要人员是否存在关联关系，中间商客户与发行人客户是否重合，业务是否构成竞争关系，发行人是否对中间商客户存在重大依赖。⑤结合合同条款说明发行人及 FORTUNEGLOBAL 在字节跳动海外业务中具体职责分工，前期与字节跳动存在业务合作的前提下通过 FORTUNEGLOBAL 销售的必要性；说明诺基亚网络传输设备供应商选取、采购及流转的具体过程及毛利率，业务实质是否为向 FORTUNEGLOBAL 提供国内采购服务，相应会计处理是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明：（1）对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例（包括验收单据的核查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）及核查结论。（2）是否获取项目人员与客户沟通确认项目完成的记录或其他佐证资料，相关核查证据能否支撑核查结论；是否获取中间商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的测试记录、技术沟通记录，以确认公司产品向中间商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取中间商与终端客户合同及核查比例。（3）访谈问卷是否涉及具体项目、项目

验收具体时间、双方交易金额等关键问题。（4）是否前往字节跳动等海外客户现场核查，获取相关产品应用于海外终端的外部证据。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、客单价大幅提高原因及定价机制

（一）按细分业务逐项分层列示客单价与客户数量及变化趋势，分别分析说明变化的原因

报告期内，发行人数字化办公类业务的客户数量、平均销售额情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	6	11	8
	销售金额（万元）	11,106.15	19,464.55	20,436.44
	平均销售额（万元/家）	1,851.02	1,769.50	2,554.56
	销售占比	21.13%	30.33%	29.45%
500 万元(含 500 万元)-1,000 万元	客户数量（家）	15	9	9
	销售金额（万元）	9,974.97	6,191.46	5,839.64
	平均销售额（万元/家）	665.00	687.94	648.85
	销售占比	18.98%	9.65%	8.41%
200 万元(含 200 万元)-500 万元	客户数量（家）	35	41	46
	销售金额（万元）	10,286.85	11,954.20	14,714.82
	平均销售额（万元/家）	293.91	291.57	319.89
	销售占比	19.57%	18.63%	21.20%
200 万元以下	客户数量（家）	1,679	1,810	1,788
	销售金额（万元）	21,183.10	26,569.26	28,413.40
	平均销售额（万元/家）	12.62	14.68	15.89
	销售占比	40.31%	41.40%	40.94%
合计	客户数量（家）	1,735	1,871	1,851
	销售金额（万元）	52,551.07	64,179.48	69,404.31
	平均销售额（万元/家）	30.29	34.30	37.50
	销售占比	100%	100%	100%

报告期内，发行人数字化办公类业务的各规模层次的客户数量、平均销售金额较为稳定。数字化办公类业务销售金额在 1,000 万元以上的头部客户数量分别为 8 家、11 家和 6 家，销售占比在 20%-30%之间。该类客户大部分为各自行业

的知名企业，头部客户聚集效应逐渐增强。2023 年度主要新增美团、星巴克等销售金额较大客户，反映了发行人近年来在开拓行业内头部企业等优质客户方面取得的有效进展。数字化办公类业务销售金额在 200 万以下的客户数量均在 1,800 家左右，销售占比在 40%左右，中小客户规模保持稳定。

报告期内，发行人云计算类业务的客户数量、平均销售额情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	12	6	11
	销售金额（万元）	41,105.93	24,393.22	31,187.12
	平均销售额（万元/家）	3,425.49	4,065.54	2,835.19
	销售占比	50.22%	35.52%	47.41%
500 万元（含 500 万元）-1,000 万元	客户数量（家）	13	12	11
	销售金额（万元）	8,522.54	8,045.49	7,298.16
	平均销售额（万元/家）	655.58	670.46	663.47
	销售占比	10.41%	11.71%	11.09%
200 万元（含 200 万元）-500 万元	客户数量（家）	34	48	32
	销售金额（万元）	10,970.53	14,553.40	9,570.44
	平均销售额（万元/家）	322.66	303.20	299.08
	销售占比	13.40%	21.19%	14.55%
200 万元以下	客户数量（家）	1,044	1,258	935
	销售金额（万元）	21,249.68	21,687.74	17,727.46
	平均销售额（万元/家）	20.35	17.24	18.96
	销售占比	25.96%	31.58%	26.95%
合计	客户数量（家）	1,103	1,324	989
	销售金额（万元）	81,848.68	68,679.85	65,783.18
	平均销售额（万元/家）	74.21	51.87	66.51
	销售占比	100%	100%	100%

报告期内，云计算类业务的大客户集中趋势明显，销售金额在 1,000 万元以上的头部客户数量分别为 11 家、6 家和 12 家，销售占比呈上升趋势，且大客户的平均销售额亦呈上升趋势，带动该业务平均销售额整体上升。一方面，公司的老客户蔚来汽车、宝马集团销售收入稳中有升，另一方面，公司新增中央国债登记结算有限责任公司、贵州联广科技股份有限公司等销售规模较大的客户，使得公司云计算类业务大客户集中且客户平均销售额上升。

报告期内，发行人信息安全类业务的客户数量、平均销售额情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	1	2	2
	销售金额（万元）	2,941.10	2,840.24	4,624.54
	平均销售额（万元/家）	2,941.10	1,420.12	2,312.27
	销售占比	11.68%	9.90%	17.72%
500 万元（含 500 万元）-1,000 万元	客户数量（家）	3	7	3
	销售金额（万元）	2,113.80	4,601.58	2,435.09
	平均销售额（万元/家）	704.60	657.37	811.70
	销售占比	8.40%	16.03%	9.33%
200 万元（含 200 万元）-500 万元	客户数量（家）	14	20	15
	销售金额（万元）	4,253.57	5,612.28	5,227.65
	平均销售额（万元/家）	303.83	280.61	348.51
	销售占比	16.90%	19.55%	20.03%
200 万元以下	客户数量（家）	878	855	840
	销售金额（万元）	15,864.63	15,647.68	13,807.28
	平均销售额（万元/家）	18.07	18.30	16.44
	销售占比	63.02%	54.52%	52.91%
合计	客户数量（家）	896	884	860
	销售金额（万元）	25,173.10	28,701.78	26,094.56
	平均销售额（万元/家）	28.09	32.47	30.34
	销售占比	100%	100%	100%

报告期内，发行人信息安全类业务中 1,000 万以上客户数量保持稳定，平均销售金额波动较大。2022 年平均销售金额较高，主要系宝马集团建设安全运营中心投入较大所致。2024 年 1,000 万以上客户为本期新增的阿里集团海外客户。该业务其他各层级客户数量及收入占比保持稳定。

报告期内，发行人运维服务业务的客户数量、平均销售额情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	1	-	1
	销售金额（万元）	1,153.34	-	1,010.50
	平均销售额（万元/家）	1,153.34	-	1,010.50
	销售占比	11.64%	-	10.66%
500 万元（含 500 万元）-1,000 万元	客户数量（家）	3	3	2
	销售金额（万元）	2,130.60	1,962.89	1,247.48
	平均销售额（万元/家）	710.20	654.30	623.74
	销售占比	21.50%	18.95%	13.16%
200 万元（含	客户数量（家）	-	3	3

200 万元) -500 万元	销售金额 (万元)	-	1,084.82	739.37
	平均销售额 (万元/家)	-	361.61	246.46
	销售占比	-	10.47%	7.80%
200 万元以下	客户数量 (家)	663	650	601
	销售金额 (万元)	6,625.56	7,310.18	6,484.16
	平均销售额 (万元/家)	9.99	11.25	10.79
	销售占比	66.86%	70.58%	68.39%
合计	客户数量 (家)	667	656	607
	销售金额 (万元)	9,909.50	10,357.89	9,481.51
	平均销售额 (万元/家)	14.86	15.79	15.62
	销售占比	100%	100%	100%

报告期内，运维服务业务的客户的平均销售规模较小，客户群体主要集中在 200 万以下，客户数量及收入占比保持稳定。

报告期内，发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的客户数量、平均销售额情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量 (家)	3	5	3
	销售金额 (万元)	8,460.86	15,202.83	9,586.06
	平均销售额 (万元/家)	2,820.29	3,040.57	3,195.35
	销售占比	23.10%	36.61%	26.67%
500 万元(含 500 万元) -1,000 万元	客户数量 (家)	4	4	-
	销售金额 (万元)	2,839.70	2,767.33	-
	平均销售额 (万元/家)	709.92	691.83	-
	销售占比	7.75%	6.66%	-
200 万元(含 200 万元) -500 万元	客户数量 (家)	24	16	22
	销售金额 (万元)	7,615.49	4,902.16	6,214.02
	平均销售额 (万元/家)	317.31	306.38	282.46
	销售占比	20.79%	11.81%	17.29%
200 万元以下	客户数量 (家)	1,808	1,800	2,268
	销售金额 (万元)	17,713.28	18,653.69	20,142.34
	平均销售额 (万元/家)	9.80	10.36	8.88
	销售占比	48.36%	44.92%	56.04%
合计	客户数量 (家)	1,839	1,825	2,293
	销售金额 (万元)	36,629.33	41,526.01	35,942.43
	平均销售额 (万元/家)	19.92	22.75	15.67
	销售占比	100%	100%	100%

2022 年-2023 年，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的大客户数量及收入占比上升明显，主要系新增客户 FORTUNE GLOBAL 收入金额较大，带动大客户平均销售额上升。2024 年，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的大客户全部为字节跳动海外主体。另外，2023 年度基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务中 200 万以下的客户数量下降明显，主要系一方面部分客户不再与发行人合作，另一方面系部分客户转至发行人其他业务，使得该业务的平均销售额上升。

总体来看，发行人各细分业务中，报告期内，销售规模较大的客户数量及销售金额呈上升趋势，同时销售规模较小的客户数量呈下降趋势，导致报告期内，客户平均销售额呈上升趋势。

（二）说明与客户开展业务的具体流程，是按业务需求逐项签订合同还是签订框架协议后按需求下发订单/P0，说明各层客户签订合同数量/下发订单/P0 数量是否与其自身业务增量匹配，结合上述情况说明客单价整体大幅增长的合理性。

1、说明与客户开展业务的具体流程，是按业务需求逐项签订合同还是签订框架协议后按需求下发订单/P0

公司业务分为基于解决方案的软硬件销售及服务、IT 运维服务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，公司不同业务在模式及流程方面略有区别，具体如下：

（1）基于解决方案的软硬件销售及服务

基于解决方案的软硬件销售及服务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务。

公司进行前期客户环境调研分析，在充分了解客户需求后进行整体的方案设计，制定项目计划。后续根据调研结果及方案设计进行现场测试，对方案的可行性进行验证。在方案交付的环节中，公司开启项目启动会，交付团队及销售人员就交付工作说明书、实施要求、整体计划等与客户达成共识，完成产品采购及软

硬件到货验收的工作，根据实施方案执行安装调试等工作。项目收尾过程中，公司进行文档交付、培训交付、上线试运行的工作，最终由客户对项目进行验收。

(2) IT 运维服务

IT 运维服务是面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行，提高用户办公效率及体验。客户提出需求，公司进行运维服务规划，为客户提供工作说明书及报价。在得到客户确认并签订合同后，公司召开项目启动会，技术团队和交付团队、销售、运维售前就交付工作说明书等定制信息达成共识，向客户发送服务开通函，项目进入运维流程。运维服务期内，发行人定期向客户发送项目报告，收集客户服务满意度的评价。运维服务期结束后，发行人书面提供服务总结报告给客户。

(3) 基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务

基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要系向客户销售各种软硬件产品，具体包括开发工具、图形图像、业务软件、大数据产品等众多条产品线的产品。售前阶段公司充分与客户沟通了解客户需求，与客户确认所需产品配置，并进行询价、比价。签订合同后，公司进行货品采购，为客户供货，最终客户完成签收。

上述业务流程系公司业务的标准化流程，与具体合同形式无关。公司在与客户签订合同时，根据客户实际使用需求，既存在按业务需求逐项签订合同的情况，也存在先与客户签订框架协议后按需求下发订单/PO 的情况。

2、说明各层客户签订合同数量/下发订单/PO 数量是否与其自身业务增量匹配，结合上述情况说明客单价整体大幅增长的合理性

报告期内，发行人不同规模客户的数量、合同或订单数量及平均销售额等情况如下表所示：

销售规模	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万元及以上	客户数量（家）	33	28	29
	合同或订单数量（笔）	512	693	1,244
	销售金额（万元）	83,686.88	78,431.56	80,794.79
	平均销售额（万元/家）	2,535.97	2,801.13	2,786.03
	平均合同或订单金额（万元/笔）	163.45	113.18	64.95

	销售占比	40.60%	36.75%	39.09%
500 万元（含 500 万元） -1,000 万元	客户数量（家）	38	40	25
	合同或订单数量（笔）	611	1,140	519
	销售金额（万元）	24,557.82	27,602.34	16,698.92
	平均销售额（万元/家）	646.26	690.06	667.96
	平均合同或订单金额（万元/笔）	40.19	24.21	32.18
	销售占比	11.91%	12.93%	8.08%
200 万元（含 200 万元）-500 万元	客户数量（家）	113	131	126
	合同或订单数量（笔）	1,576	1,274	1,365
	销售金额（万元）	34,772.68	39,437.11	40,506.92
	平均销售额（万元/家）	307.72	301.05	321.48
	平均合同或订单金额（万元/笔）	22.06	30.96	29.68
	销售占比	16.87%	18.48%	19.60%
200 万元以下	客户数量（家）	3,794	3,992	4,103
	合同或订单数量（笔）	10,072	10,634	10,745
	销售金额（万元）	63,094.29	67,974.00	68,705.36
	平均销售额（万元/家）	16.63	17.03	16.75
	平均合同或订单金额（万元/笔）	6.26	6.39	6.39
	销售占比	30.61%	31.85%	33.24%
合计	客户数量（家）	3,978	4,191	4,283
	合同或订单数量（笔）	12,771	13,741	13,873
	销售金额（万元）	206,111.68	213,445.01	206,705.99
	平均销售额（万元/家）	51.81	50.93	48.26
	平均合同或订单金额（万元/笔）	16.14	15.53	14.90
	销售占比	100%	100%	100%

报告期内，各层客户的收入规模与其签订合同或订单数量及合同或订单的平均金额有关，与其自身业务增量匹配。1,000 万元及以上的客户合同或订单的平均金额持续上升，合同或订单数量略有下降，整体收入呈上升趋势，主要系随着发行人与客户的合作加深，发行人的服务能力得到客户的认可，客户逐渐与发行人签订大额合同。2023 年，500 万元至 1,000 万元之间的客户合同或订单数量上升明显，主要系发行人持续拓展各领域客户，客户数量增长导致订单数量增长，而合同或订单的平均金额保持稳定，整体收入规模快速上升；2024 年，500 万元至 1,000 万元之间的客户合同或订单数量有所下降，而平均合同金额上升明显，使得该层客户销售规模保持平稳。2023 年，200 万元至 500 万元之间及 200 万以

下的客户的合同或订单数量下降，平均金额上升，整体收入规模保持稳定；2024年度，200万元至500万元客户合同数量上升，而平均金额下降，销售规模有所下降；200万以下的客户的合同数量下降，平均金额下降，导致销售规模下降。

总体来看，报告期内，发行人客单价整体呈增长趋势，一方面系大客户平均销售规模增加，另一方面系200万以下客户数量下降所致。

（三）列示各层主要客户定价明细，说明各细分类别的定价机制，与发行人采购相应软硬件的差异率，发行人是否对前期咨询、设计及后续安装、维护单独定价，结合上述情况说明发行人利润获取主要来自贸易还是增值服务

报告期内，对于各类业务，公司采取统一的定价模式，对客户均基于成本加成法进行定价。根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、复杂程度、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。公司不同销售规模的客户及各明细产品的定价机制不存在差异。

发行人对客户的前期咨询、设计及安装实施不单独定价，价格包含在产品当中；对于运维服务，发行人根据服务期限、客户运维内容进行单独定价。发行人的定价机制是考虑了产品和服务在内的综合定价，价格本身包含服务溢价能力以及产品本身的增值，无法单独区分产品和服务的价值，因此，无法统计软硬件产品的差异率。

综上所述，发行人利润获取来自于在为客户提供综合的解决方案，业务涵盖方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护等综合服务。

（四）说明中小客户数量大幅减少的原因，结合中小客户合同具体条款，说明发行人是否仅提供软件贸易，是否可替代性较高

报告期内，发行人销售规模在200万以下的客户数量（以下简称“销售规模较小客户”）分别为4,103家、3,992家和3,794家，销售占比在30%至35%之间。报告期内，发行人销售规模较小客户的数量虽呈下降趋势，但总体维持在4,000家左右，并未大幅减少。

发行人销售规模较小客户数量较为庞大，客户本身的规模差异较大。按照注册资本规模将发行人销售规模较小客户划分如下：

注册资本区间（人民币元）	客户数量（家）	数量占比	注册资本平均值（人民币元）
1000 万以下	1,624	21.69%	308 万
1000 万-5000 万	1,955	26.11%	2,036 万
5000 万-2 亿	1,585	21.17%	9,535 万
2 亿-10 亿	1,324	17.68%	4.57 亿
10 亿 -100 亿	887	11.85%	29.38 亿
100 亿以上	113	1.51%	305.08 亿
合计	7,488	100.00%	-

注 1：上述销售规模较小客户的统计口径为报告期内各年度销售额均在 200 万以下的客户。此处剔除了分公司等无注册资本的主体。

注 2：外币注册资本金额按照即期汇率转换为人民币进行统计。

由上表可知，发行人销售规模较小客户中的大部分客户本身具有一定的实力和规模，与发行人的合作深度还有待拓展，对未来发行人整体销售规模具有重要影响。

报告期内，发行人销售规模较小客户数量呈下降趋势，主要系发行人市场策略一方面在于重点挖掘客户深度需求，从与客户的单一产品合作逐步扩大至全面深入的合作；另一方面在于深入服务于集团客户，在与集团层面建立的良好合作关系的基础上，挖掘同一集团下的不同区域、不同规模的客户需求，持续深化与集团客户的合作关系。

在销售规模较小客户中，选取不同销售规模的合同，将主要合同条款列示如下：

序号	客户名称	注册资本	合同金额	合同标的	交付条款
1	某金融科技有限责任公司	172,972.9729 万元人民币	160 万元	漏洞扫描及风险评估平台软件产品使用许可及服务	乙方需要提供安装调试服务及培训服务。甲方收到可以进行验收通知之日起 15 日内开始对安装调试服务进行验收，验收合格后甲方签署验收合格证明。
2	某国际股份有限公司	2,956,635.1672 元人民币	148.5 万元	办公自动化 OA 系统、数据报送、招标采购、云盘文件存储等功能服务的定	乙方完成全部软件开发、系统实施、技术服务等工作，具备完整的项目验收文档，并已进行了必要的各个阶段的验证、确认、评审和审计，成功通过系统单元测试、集成测试和确

				制开发	认测试，系统正确运行后进行项目验收。乙方以书面形式向甲方提交验收申请，甲方在收到申请后 15 个工作日内，由甲方组织人员进行验收。
3	某金融服务（上海）股份有限公司	35,000 万元人民币	135.6 万元	浪潮 PC 服务器	乙方在产品交付之日起 20 个工作日内完成产品的安装调试，甲方在产品交付或安装调试后 20 个工作日内组织验收。
4	某（中国）有限公司	14,000 万美元	58.8 万元	VMware 维保服务	买方在产品交付后 5 日内进行检验
5	某保险股份有限公司	500,000 万元人民币	51.1 万元	爱数、昆腾产品采购及安装调试运行	乙方应该自产品交付起 7 日内开始对本产品进行安装，应将安装调试计划和进展情况及及时通知甲方。产品安装调试完成后 5 日内，甲乙双方对产品进行初步测试和上线运行。甲方应在试运行期结束后 10 日内与乙方对产品进行最终验收。

根据上述合同的交付条款，发行人在向客户提供 IT 软硬件的同时，还需向客户提供安装实施及培训服务，而非单纯的产品贸易，具有一定的技术壁垒。客户更换供应商的成本相对较高，发行人可替代性较低。

二、通过中间商销售的必要性及合理性

（一）补充披露不同销售模式下报告期各期前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主营业务、合作年限、销售内容、金额及占比

发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”补充披露如下：

5、不同模式下报告期各期前五大客户情况

报告期内，公司直接销售模式前五大客户情况如下：

单位：万元

年份	客户名称		销售收入	占营业收入比例
2024年度	1	字节跳动	14,082.65	6.83%
	2	宝马集团	10,244.56	4.97%
	3	阿里集团	9,712.02	4.71%
	4	贵州联广科技股份有限公司	7,830.09	3.80%
	5	蔚来汽车	6,374.84	3.09%
	合计		48,244.16	23.41%

年份	客户名称		销售收入	占营业收入比例
2023年度	1	蔚来汽车	14,774.90	6.92%
	2	宝马集团	12,862.90	6.03%
	3	字节跳动	10,770.58	5.05%
	4	阿里集团	5,424.33	2.54%
	5	百度集团	3,391.95	1.59%
	合计		47,224.66	22.12%
2022年度	1	宝马集团	16,123.06	7.80%
	2	蔚来汽车	13,817.51	6.68%
	3	字节跳动	5,818.86	2.82%
	4	利星行	5,229.10	2.53%
	5	京东集团	3,731.36	1.81%
	合计		44,719.89	21.63%

报告期内，公司间接销售模式前五大间接销售客户情况如下：

单位：万元

年份	客户名称		销售收入	占营业收入比例
2024年度	1	北京德元方惠科技开发有限责任公司	4,046.02	1.96%
	2	浙江中交信通网络科技有限公司	3,070.80	1.49%
	3	创至瑞联（北京）科技有限公司	2,184.61	1.06%
	4	国动数智科技（上海）有限公司	502.65	0.24%
	5	富士通（中国）信息系统有限公司	362.83	0.18%
	合计		10,166.90	4.93%
2023年度	1	FORTUNE GLOBAL	7,453.21	3.49%
	2	百硕同兴科技（北京）有限公司	2,769.55	1.30%
	3	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,741.92	1.28%
	4	创至瑞联（北京）科技有限公司	1,669.49	0.78%
	5	北京卓优云智科技有限公司	1,098.28	0.51%
	合计		15,732.46	7.37%
2022年度	1	FORTUNE GLOBAL	7,181.85	3.47%
	2	云南南天电子信息产业股份有限公司	2,719.72	1.32%
	3	百硕同兴科技（北京）有限公司	1,919.43	0.93%
	4	上海凯畅信息技术有限公司	1,424.78	0.69%
	5	富士通（中国）信息系统有限公司	1,009.80	0.49%
	合计		14,255.58	6.90%

上述客户的基本情况如下：

序号	客户名称	注册资本	成立时间	主营业务	合作年限	销售内容
1	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	600,000 万元人民币	2020-8-19	汽车行业新产品及元器件的研究开发	自 2021 年起合作	H3C 服务器、MS-O365、HP 服务器
2	华晨宝马汽车有限公司	15,000 万欧元	2003-5-23	汽车生产销售	自 2011 年起合作	Oracle 数据库、BMC 软件、Veritas 软件
3	北京有竹居网络技术有限公司	10,000 万美元	2017-8-23	字节跳动旗下服务管理平台，从事软件和信息技术服务业	自 2018 年起合作	MS-O365、Jetbrains 开发工具
4	阿里云计算有限公司	101,010.101 01 万元人民币	2008-4-8	以在线公共服务的方式，提供安全、可靠的计算和数据处理能力	自 2015 年起合作	MS-License、运维服务
5	百度在线网络技术（北京）有限公司	4,520 万美元	2000-1-18	AI 芯片、软件架构和应用程序等全栈 AI 技术的研究开发	自 2005 年起合作	MS-O365、Adobe Creative Cloud
6	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	5,000 万元人民币	2013-4-3	专注豪华汽车，涵盖新车、二手车、汽车零部件的销售、售后服务、金融和保险及相关的汽车衍生服务	自 2014 年起合作	运维服务、Splunk 软件.
7	北京京东世纪贸易有限公司	139,798.556 4 万美元	2007-4-20	批发和零售定型包装食品、家用电器、医疗器械、电子产品、文化用品、家具等	自 2011 年起合作	MS-O365、Adobe Creative Cloud
8	FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO.,LIMITED	1 万港币	2020-5-6	IDC 建设服务商	自 2022 年起合作	诺基亚网络传输设备
9	百硕同兴科技（北京）有限公司	8,000 万元人民币	2003-8-21	为国内金融行业客户提供 IT 技术咨询、应用解决方案和相关软件产品的服务	自 2019 年起合作	BMC 软件
10	云南南天电子信息产业股份有限公司	39,374.4987 万元人民币	1998-12-21	提供规划与咨询、SaaS 解决方案和实施、云数据中心智能管理及服务、智能终端解决方案等软硬件产品、解决方案和服务	自 2007 年起合作	MS-O365
11	创至瑞联(北京)科技有限公司	1,791.435 万元人民币	2003-8-28	帮助客户完善基础 IT 架构，提供多元化 IT 解决方案	自 2020 年起合作	MS-License
12	北京卓优云智科技有限公司	5,000 万元人民币	2014-9-1	技术推广服务、软件开发和计算机系统服务	自 2017 年起合作	西门子软件
13	上海凯畅信息技术有限公司	2,500 万元人民币	2008-9-11	是一家以系统集成为主营业务的计算机公司，涉及证券、通信、税务、制造等系统行业，拥有完整相关行	自 2022 年起合作	DELL 服务器

				业解决方案		
14	富士通（中国）信息系统有限公司	4,520 万美元	1996-12-26	协助中国企业解决信息化建设问题	自 2011 年起合作	MS-License、VMware 软件、NetApp 存储设备
15	贵州联广科技股份有限公司	10,000 万元人民币	2018-03-14	智慧广电和 5G 网络的建设与运营	自 2024 年起合作	光传输设备
16	北京德元方惠科技开发有限责任公司	5,000 万元人民币	1996-12-23	通信运营服务	自 2024 年起合作	光传输设备
17	浙江中交信通网络科技有限公司	2,000 万元人民币	2019-01-17	通信运营服务	自 2024 年起合作	光传输设备
18	国动数智科技（上海）有限公司	3,000 万元人民币	2023-01-20	移动互联网	自 2024 年起合作	内存、服务器模块及昆仑 SAAS 在线服务

（二）结合合同条款说明通过中间商客户销售的具体方式（仅提供软硬件、技术服务还是交付项目成果），发行人在终端销售合同中金额占比及重要性，结合发行人与中间商权利及义务说明通过中间商销售的必要性

1、结合合同条款说明通过中间商客户销售的具体方式（仅提供软硬件、技术服务还是交付项目成果），发行人在终端销售合同中金额占比及重要性

报告期内，发行人主要间接客户的合同内容如下：

序号	客户名称	合同标的	交付条款
1	FORTUNE GLOBAL	诺基亚网络传输设备	乙方需向甲方交付标的物实物，乙方送货上门或由乙方选择合适的运输方式运达交货地点，费用由乙方承担。在储存和运输中的全部风险由乙方承担，甲方验收合格之后，货物的风险自乙方转移给甲方。
2	百硕同兴科技（北京）有限公司	BMC 软件	本合同标的物的交付形式为原厂包装的纸质开通函，甲方收到乙方交付的纸质开通函即为交付完成。甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单。
3	云南南天电子信息产业股份有限公司	MS-O365	乙方以邮件形式将订阅 ID 和密码发给甲方收货人即为产品交付，甲方应在乙方完成服务义务或约定的服务期限到期后 5 个工作日内完成验收，并在验收合格证明上签字。
4	创至瑞联（北京）科技有限公司	MS-License	本合同约定产品的交付方式为电子邮件形式，甲方或最终用户收到电子邮件即为产品交付的完成。甲方应保证最终用户自乙方下单之日起 5 个工作日内在网上完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单。
5	北京卓优云智科技有限公司	西门子软件	本合同约定产品的交付方式为电子邮件形式，甲方收到厂商电子邮件即为产品交付的完成。甲方应保证最终用户自乙方下单之日起 5 个工作日内在网上完成产品的验收，并签署乙方提供的货物签收单。
6	上海凯畅信息技术有限公司	DELL 服务器	甲方收到乙方交付的本合同标的物即为交付完成，甲方应在收到标的物的 5 个工作日内完成验收，并签署乙方提供的货物签收单。

7	富士通（中国）信息系统有限公司	MS-License、VMware 软件、NetApp 存储设备	乙方按照规定的日期将产品送至甲方指定的地点，产品验收合格并收到相应的发票后 30 日内付款
8	北京德元方惠科技开发有限责任公司	光传输设备	设备抵达最终客户指定的交货地点后 7 日内，最终客户按照合同约定的设备清单进行清点验收并签署签收单。
9	浙江中交信通网络科技有限公司	光传输设备	设备抵达最终客户指定的交货地点后 7 日内，最终客户按照合同约定的设备清单进行清点验收并签署签收单。
10	国动数智科技（上海）有限公司	内存、服务器模块及昆仑 SAAS 在线服务	在收到盖章合同后订货，以下单之日 40 个工作日完成交付。对于合同中约定的对应阶段（包括但不限于交货、安装调试、服务培训等）的完成期限，如到期前甲方未以书面形式通知乙方已经具备相应条件并要求乙方进行对于服务的，视为乙方已经就对应服务内容进行完毕。甲方应在收到标的物的五个工作日内完成验收

上述客户中，发行人向 FORTUNE GLOBAL 交付的为软硬件产品，发行人与其合作的具体内容参见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“二、（五）”相关内容。除 FORTUNE GLOBAL 之外，发行人向客户交付的均为项目成果，发行人结合客户的需求，为其提供相关方案，在方案范围内，提供相关产品。

报告期内，发行人间接销售的业务模式均为发行人与间接客户签订合同，终端客户多为行业内知名企业、外资企业或国企。这些企业合规性要求较高，间接客户出于商业机密，保护终端客户权益的考虑，无法单方面提供相关合同，故拒绝提供其与终端客户签订的合同，不愿意告知其最终销售的金额。因此，发行人无法获知终端合同的金额及占比情况。然而，发行人在间接销售业务中，发行人主要直接参与终端客户的合作，与间接客户一起提供方案及产品，提供相关技术支持和保障，满足最终客户的需求。

报告期内，发行人间接销售业务收入分别为 28,329.47 万元、24,890.76 万元和 20,876.89 万元，占营业收入比重分别为 13.71%、11.66%和 10.13%，金额较小，占比较低。虽然发行人无法获知终端合同的金额及占比情况，但是发行人通过对主要间接客户的访谈确认，发行人间接销售客户均完成最终销售，发行人收入真实。

2、结合发行人与中间商权利及义务说明通过中间商销售的必要性

发行人间接销售只是发行人获取客户的一种方式，在权利与义务方面，与直接销售并没有本质区别，均是发行人向客户提供产品及服务，客户负责验收。作

为发行人的一种获取客户渠道，发行人通过中间商销售的必要性主要体现在以下方面：

（1）发行人的间接销售客户具有对接特定终端客户的资质和资源，间接客户一般通过招投标等方式获取终端客户的项目，并向发行人采购相应产品。如云南南天、创至瑞联、百硕同兴、上海凯畅等间接客户，发行人向这些间接客户销售产品和服务后，最终由这些间接客户销售给特定的终端客户，如云南南天的终端客户为中国联通，创至瑞联的终端客户为中国移动。

（2）发行人的间接销售客户的主营业务系 IT 系统集成，如联想凌拓科技有限公司、世纪怡嘉软件科技有限公司和北京信诺时代科技发展有限公司等公司，其在业务经营过程中，基于经销资质、价格优势等因素，向发行人采购软件产品具有合理性，符合行业惯例。

（3）发行人的间接销售客户在特定领域或区域具有客户资源优势。如富士通的最终客户主要系在华的日企。

综上所述，发行人通过中间商销售的情形具有必要性和商业合理性。发行人无法获取中间商与终端客户的合同，无法获知终端合同的金额及占比情况。报告期内，发行人间接销售收入占比较低，间接销售收入具有真实性。

（三）说明各期主要间接销售项目终端客户获客方式，发行人是否参与相关洽谈；相关软硬件安装、集成、运维是否由发行人直接向终端客户提供；相同项目终端客户验收是否早于中间商验收，发行人收入确认时点是否审慎

报告期内，发行人主要间接客户的终端客户及获客方式如下：

序号	间接客户名称	合同标的	终端客户	终端客户获客方式	发行人是否参与洽谈	发行人是否直接向终端客户提供服务
1	FORTUNE GLOBAL	诺基亚网络传输设备	字节跳动海外主体	商务谈判	是	否
2	百硕同兴科技（北京）有限公司	BMC 软件	中国银行股份有限公司	招投标	否	是
3	云南南天电子信息产业股份有限公司	MS-O365	中国联合网络通信有限公司	招投标	否	是
4	创至瑞联（北京）科技有限公	MS-License	中国移动通信集团	招投标	否	是

	司					
5	北京卓优云智能科技有限公司	西门子软件	宝马集团	商务谈判	否	是
6	上海凯畅信息技术有限公司	DELL 服务器	上海汽车集团股份有限公司	招投标	否	是
7	富士通（中国）信息系统有限公司	MS-License、VMware 软件、NetApp 存储设备	凯德（中国）企业管理有限公司、丰田互联（北京）科技发展有限公司	商务谈判	否	是
8	北京德元方惠科技开发有限责任公司	光传输设备	中国移动通信集团	招投标	否	是
9	浙江中交信通网络科技有限公司	光传输设备	中国移动通信集团	招投标	否	是
10	国动数智科技（上海）有限公司	内存、服务器模块及昆仑 SAAS 在线服务	南京金斯瑞生物科技有限公司	商务谈判	否	是

报告期内，发行人间接销售项目的终端客户主要系中间商通过招投标和商务谈判获取，除客户 FORTUNE GLOBAL 外，发行人未参与相关洽谈，由中间商独立获取，并由发行人直接向终端客户提供服务。客户 FORTUNE GLOBAL 的终端客户为字节跳动海外主体，发行人参与了相关业务的洽谈，并由 FORTUNE GLOBAL 负责向最终客户提供服务。

相同项目中，发行人交付给中间商的产品及服务仅为终端客户整体项目的一部分，发行人将产品交付给中间商，并完成产品的安装实施工作后，由中间商进行验收。待整体项目完成后，终端客户再向中间商进行验收。发行人根据中间商的验收时点确认收入，收入确认时点审慎。

（四）说明中间商客户与发行人及主要人员是否存在关联关系，中间商客户与发行人客户是否重合，业务是否构成竞争关系，发行人是否对中间商客户存在重大依赖

1、说明中间商客户与发行人及主要人员是否存在关联关系

公司及董监高人员与上述中间商客户不存在交叉持股和人员相互任职的情况。此外，通过访谈上述主要中间商客户的方式，确认了与公司不存在关联关系的情况。

2、中间商客户与发行人客户是否重合，业务是否构成竞争关系

（1）中间商客户与发行人客户是否重合

发行人部分中间商的终端客户与发行人的直接客户存在重合情况，主要重叠客户的情况如下：

序号	主要间接客户	重叠的终端客户	主要销售内容	重叠原因
1	FORTUNE GLOBAL	字节跳动	诺基亚网络传输设备	字节跳动海外主体有网络传输设备的需求，发行人当时中国香港子公司尚未成立，选择拥有落地服务能力的 FORTUNE GLOBAL 进行销售。发行人向字节跳动直接销售的主要为 MS-O365，属于数字化办公类业务
2	创至瑞联（北京）科技有限公司	中国移动	MS-License 相关产品	创至瑞联（北京）科技有限公司中标了中国移动的集成的项目，其涉及微软的软件部分，基于发行人是微软的合作伙伴且对微软的数字化办公具有丰富的经验，因此向发行人采购。发行人直接销售的主要是一些数据软件，与间接销售不同
3	北京卓优云智科技有限公司	华晨宝马汽车有限公司	西门子相关产品	北京卓优云智科技有限公司获取宝马部分私有云相关业务，基于发行人的行业经验和产品资质，其获取订单后向发行人采购。发行人向宝马主要销售信息安全产品以及相关运维服务
4	上海凯畅信息技术有限公司	上海汽车集团股份有限公司	DELL 服务器	上海凯畅信息技术有限公司作为集成商，中标了上海汽车的 DELL 服务器的框架合同，发行人对私有云服务的架构较为了解，因此凯畅向公司采购服务器相关的私有云解决方案。公司向上海汽车集团主要销售 MS-O365 的数字化办公类业务
5	北京德元方惠科技开发有限责任公司	中国移动	光传输设备	北京德元方惠科技开发有限责任公司中标河北移动 2024 年传输专线采购项目，基于发行人在诺基亚产品的资质和服务能力，其向发行人采购相关产品。发行人直接销售的主要是一些数据软件，与间接销售不同。
6	浙江中交信通网络科技有限公司	中国移动	光传输设备	浙江中交信通网络科技有限公司获取移动 2024 年传输专线采购项目，基于发行人在诺基亚产品的资质和服务能力，其向发行人采购相关产品。发行人直接销售的主要是一些数据软件，与间接销售不同。

由于终端客户基于其自身 IT 基础架构建设的需求情况，采购不同类别的软

硬件产品，进而实现 IT 业务高效地运行。因此，终端客户大都基于其 IT 基础架构建设项目需求进行采购。一个终端客户通常存在不同时期的互相独立的多个建设项目、或在同一时期存在针对不同业务板块的互相独立的建设项目，而不同项目通常独立进行招标或采购，导致同一终端客户的不同项目与发行人形成了不同的合作方式。针对同一终端客户的不同采购项目，其销售线索既可能由发行人销售团队发掘，也可能由专业从事 IT 集成商的间接客户发掘。对于由间接客户单独承接的项目或订单，往往由发行人与间接客户签署合同，采用间接销售的模式进行。

综上所述，报告期内，发行人存在中间商客户与发行人客户重叠情况。因同一终端客户的不同建设项目采购决策通常是互相独立的，该特征具备商业合理性。

(2) 业务是否构成竞争关系

中间商根据自身业务优势，对特定区域或特定行业客户具有一定影响，获得项目订单后，将与发行人针对该项目进行技术合作，实现产品及资源互补，有利于发行人增强市场占有率。发行人业务的竞争力主要体现在方案设计、软硬件配置、服务响应等技术能力，故两者在主要业务侧重点、销售区域、技术能力等方面均有所差异，不构成竞争关系。

3、发行人是否对中间商客户存在重大依赖

发行人立足于自身的核心技术与优质服务开拓业务。间接销售模式与直接销售模式在角色定位、提供的具体服务、运用到的核心技术等方面不存在实质差异，只是由于中间商客户具有相应的资源资质，发行人通过间接销售的必要性参见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“二、（二）、2”相关内容。发行人通过间接客户销售，不表明公司对中间商客户存在重大依赖。

报告期内，发行人间接销售业务收入分别为 28,329.47 万元、24,890.76 万元和 20,876.89 万元，占营业收入比重分别为 13.71%、11.66%和 10.13%，金额较小，占比较低，发行人对其不构成依赖。

综上，发行人对中间商客户不存在重大依赖。

(五)结合合同条款说明发行人及 FORTUNE GLOBAL 在字节跳动海外业

务中具体职责分工，前期与字节跳动存在业务合作的前提下通过 FORTUNE GLOBAL 销售的必要性；说明诺基亚网络传输设备供应商选取、采购及流转的具体过程及毛利率，业务实质是否为向 FORTUNE GLOBAL 提供国内采购服务，相应会计处理是否符合企业会计准则规定

1、结合合同条款说明发行人及 FORTUNE GLOBAL 在字节跳动海外业务中具体职责分工，前期与字节跳动存在业务合作的前提下通过 FORTUNE GLOBAL 销售的必要性

自 2013 年起，字节跳动一直是公司的主要客户，与公司保持着良好的合作关系。2022 年公司在了解字节跳动海外客户网络传输有相关需求的背景下，向诺基亚采购相关产品。由于公司没有全球的落地能力，且香港子公司尚未设立，因此需要具有全球服务能力的公司承接该业务。FORTUNE GLOBAL 作为 IDC 建设服务商，能够在全球范围内落地实施数据中心的相关产品。此外，FORTUNE GLOBAL 作为诺基亚的长期合作伙伴，经诺基亚推荐，公司选择其作为最终产品的实施方。

发行人与 FORTUNE GLOBAL 的合作分为两个阶段，第一阶段是 2022 年-2023 年 6 月，发行人负责产品的采购诺基亚 OTN 光传输网络设备，并将产品销售至 FORTUNE GLOBAL，由 FORTUNE GLOBAL 销售至最终客户字节跳动海外主体，并负责产品的最终实施安装服务。这个阶段 FORTUNE GLOBAL 系发行人的客户，发行人负责产品的采购以及与字节跳动商务洽谈，产品交付至 FORTUNE GLOBAL 后，FORTUNE GLOBAL 负责将产品交付至字节跳动海外主体，并负责上架实施等服务。

第二阶段是 2023 年 7 月至今，发行人将产品销售至发行人的香港子公司，由香港子公司向最终客户字节跳动海外主体销售，发行人为最终产品交付实施的主要责任人，字节跳动海外主体对于发行人交付的产品进行验收。这个阶段中，香港子公司向 FORTUNE GLOBAL 采购服务，由 FORTUNE GLOBAL 作为发行人的服务商协助发行人向最终客户交付实施，发行人对 FORTUNE GLOBAL 的实施服务进行验收。

公司与 FORTUNE GLOBAL 合作的过程中，最终客户和销售的产品未发生

变化。公司向 FORTUNE GLOBAL 的销售和采购，以及 FORTUNE GLOBAL 的角色变化系基于公司的不同时期实际需求而产生的，具有商业合理性和必要性。

2、说明诺基亚网络传输设备供应商选取、采购及流转的具体过程及毛利率，业务实质是否为向 FORTUNE GLOBAL 提供国内采购服务，相应会计处理是否符合企业会计准则规定

诺基亚网络传输设备供应商为上海诺基亚贝尔股份有限公司（以下简称“诺基亚贝尔”）。诺基亚贝尔是超 100G 光传输技术的领导者，基于 PSE 芯片家族的 1830 PSS/1830 PSI 系列产品是诺基亚贝尔超 100G OTN 解决方案的硬件平台，可面向不同类型的客户，包括运营商、大型企业和互联网内容提供商。该方案可以支持按需部署和灵活配置业务所需的网络容量，并可以根据客户业务发展的需要，把光网络的线路侧速率从单载波 100G 向 200G、400G 甚至更高的速率平滑演进。基于诺基亚贝尔在光传输技术上的优势，以及字节跳动海外主体的业务需求，发行人与终端客户最终确认以诺基亚贝尔的网络传输设备为项目的基础架构。

根据字节跳动海外主体的项目进度，发行人向诺基亚贝尔分批采购设备，每批设备单独签订合同。设备由诺基亚贝尔直接通过物流发送至 FORTUNE GLOBAL 位于深圳的仓库，由 FORTUNE GLOBAL 负责办理货物的清关手续，并承担境外货物运输。货物到达终端客户现场后，由 FORTUNE GLOBAL 人员安装调试，并取得终端客户的验收报告。

该项目的业务实质为 FORTUNE GLOBAL 协助发行人完成境外客户产品的交付，发行人在其中仍起主导作用，并非单纯的提供国内采购服务。

在该业务中，发行人以主要责任人的身份向 FORTUNE GLOBAL 交付产品，且发行人能够独立于上游供应商，通过商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，与客户共同确定合同价格，具有产品定价权。因此，发行人以总额法确认收入并结转相关成本，符合企业会计准则规定，具体情况详见本问询回复“问题 6. 收入确认合规性”之“一、（二）、2、（3）”相关内容。

第二部分、核查程序与核查意见

一、关于事项（1）和事项（2）的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期收入明细表，按细分业务逐项分层计算并核对客单价、客户数量以及合同数量，分析变化趋势与变化原因；

2、与销售负责人进行访谈，了解与客户开展业务的具体流程，结合主要客户的销售合同，了解产品和服务定价机制；

3、获取销售规模较小客户的名单，分析客户规模结构及数量变动原因，查看合同具体条款，分析交易实质；

4、获取报告期各期直接客户和间接客户明细，分析直接客户与间接销售的终端客户的重叠情况，通过企查查等公开渠道核实客户的相关信息，核实是否与发行人存在关联关系；

5、获取主要间接客户的合同，与主要间接客户进行访谈，了解间接客户项目的执行情况和过程；访谈实际控制人、销售负责人，了解发行人的销售模式及间接销售的必要性，分析发行人对间接客户是否存在重大依赖，业务是否构成竞争关系；

6、获取与 FORTUNE GLOBAL 的销售合同，对 FORTUNE GLOBAL 进行访谈，了解该业务的合作背景与项目执行过程；

7、取得发行人关于客单价大幅提高原因及定价机制、通过中间商销售的必要性及合理性的相关说明。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各细分业务中，销售规模较大的客户数量及销售金额呈上升趋势，同时销售规模较小的客户数量呈下降趋势，导致报告期内，客户平均销售额呈上升趋势；

2、发行人以咨询方案为驱动，产品交付为体现，业务流程与具体业务相关，

与具体合同形式无关；发行人在与客户签订合同时，根据客户实际使用需求，既存在按业务需求逐项签订合同的情况，也存在先与客户签订框架协议后按需求下发订单/PO 的情况；报告期内，发行人客单价整体大幅增长，一方面系大客户平均销售规模增加，另一方面系 200 万以下客户数量下降所致；

3、对于各类业务，发行人采取统一的定价模式，对客户均基于成本加成法进行定价。发行人对客户的前期咨询、设计及安装实施不单独定价，价格包含在产品当中；对于运维服务，发行人根据服务期限、客户运维内容进行单独定价。发行人的定价机制是考虑了产品和服务在内的综合定价，价格本身包含服务溢价能力以及产品本身的增值，无法单独区分产品和服务的价值，因此，无法统计软硬件产品的差异率。发行人利润获取来自于在为客户提供综合的解决方案，业务涵盖方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护等综合服务；

4、报告期内，发行人销售规模较小客户数量呈下降趋势，总体维持在 4,000 家左右。发行人市场策略一方面在于重点挖掘客户深度需求，从与客户的单一合作逐步扩大至全面深入的合作；另一方面在于深入服务于集团客户，在与集团层面建立良好的合作关系的基础上，挖掘同一集团下的不同区域，不同规模的客户需求，持续深化与集团客户的合作关系。发行人在向客户提供 IT 软硬件的同时，还需向客户提供安装实施及培训服务，而非单纯的产品贸易，具有一定的技术壁垒。客户更换供应商的成本相对较高，发行人可替代性较低；

5、发行人已在招股说明书中补充披露不同销售模式下报告期各期前五大客户情况；

6、发行人通过中间商销售的具体方式为以软硬件产品为载体，交付最终的项目成果。发行人在特定情形下，通过中间商销售具有必要性和商业合理性。发行人与中间商及中间商与终端客户的合同系相互独立的，发行人无法获取中间商与终端客户的合同，因此，发行人无法获知终端合同的金额及占比情况；

7、报告期内，发行人间接销售项目的终端客户主要系中间商通过招投标和商务谈判获取，除客户 FORTUNE GLOBAL 外，发行人未参与相关洽谈，由中间商独立获取，并由发行人直接向终端客户提供服务。客户 FORTUNE GLOBAL

的终端客户为字节跳动海外主体，发行人参与了相关业务的洽谈，并由 FORTUNE GLOBAL 负责向最终客户提供服务；相同项目中，发行人交付给中间商的产品及服务仅为终端客户整体项目的一部分，发行人将产品交付给中间商，并完成产品的安装实施工作后，由中间商进行验收。待整体项目完成后，终端客户再向中间商进行验收。发行人根据中间商的验收时点确认收入，收入确认时点审慎；

8、中间商客户与发行人及主要人员不存在关联关系。发行人部分中间商的终端客户与发行人的直接客户存在重合情况，因同一终端客户的不同建设项目采购决策通常是互相独立的，该特征具备商业合理性，相关业务不构成竞争关系，发行人对中间商客户不存在重大依赖；

9、2022 年公司在了解字节跳动海外客户网络传输有相关需求的背景下，向诺基亚采购相关产品。由于公司没有全球的落地能力，且香港子公司尚未设立，因此需要具有全球服务能力的公司承接该业务，通过 FORTUNE GLOBAL 销售具有必要性。发行人与 FORTUNE GLOBAL 合作的项目的业务实质系 FORTUNE GLOBAL 协助发行人完成境外客户产品的交付，发行人在其中仍起主导作用，并非单纯的提供国内采购服务。发行人向 FORTUNE GLOBAL 销售的产品以总额法确认收入并结转相关成本，符合企业会计准则规定。

二、对收入真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例（包括验收单据的核查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）及核查结论

（一）对收入真实性的核查方法、核查过程

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、报告期内，对报告期主要客户执行函证程序，核实发行人报告期内与客户销售金额的真实、准确、完整性；

2、抽样检查了主要客户收入确认的相关支持性文件，执行测试程序，核查客户订单、验收资料等收入确认单据；

3、检查了主要客户的回款情况，对报告期内销售回款的付款方单位名称、

付款金额、付款日期进行核查；

4、对发行人主要客户执行了访谈程序，就客户与发行人的收入确认、信用政策、服务评价及关联关系等情况进行了详细询问并形成书面访谈记录；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要客户的注册登记情况、注册资本、股权结构、经营范围等工商登记信息，分析客户是否存在异常、与发行人交易的合理性、与发行人是否存在关联关系等。

（二）核查证据、核查比例（包括验收单据的核查比例，无签署日期或未盖章报告占比及其对收入的影响，签字人员的职务及其效力是否存在异常等）

1、对收入实施函证程序，核实发行人报告期内与客户销售金额的真实、准确、完整性，对于未回函或回函不符的了解相关情况，并实施替代程序，替代程序包括核查销售合同、签验收资料、银行回单等

报告期内客户交易金额发函及回函情况统计如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函情况	收入总额	206,111.68	213,445.01	206,705.99
	发函金额	134,352.96	131,474.80	139,170.58
	发函金额占收入总额比例	65.18%	61.60%	67.33%
回函情况	回函金额	107,963.85	113,862.08	121,200.26
	其中：回函相符金额	70,564.67	92,733.57	108,209.13
	占收入总额比例	34.24%	43.45%	52.35%
	回函不符但经调节可确认金额	37,399.18	21,128.52	12,991.14
	占收入总额比例	18.15%	9.90%	6.28%
	经回函确认的收入金额占收入总额比例	52.38%	53.34%	58.63%
未回函情况	未回函替代测试金额	26,389.11	17,612.72	17,970.32
	未回函替代测试金额占收入总额比例	12.80%	8.25%	8.69%

2、对主要客户进行实地或视频访谈，了解发行人与客户合作的具体情况、报告期内发行人与客户交易的具体情况以及是否存在关联关系等

报告期各期客户走访情况：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户访谈金额	87,275.94	94,493.69	98,689.55
收入金额	206,111.68	213,445.01	206,705.99
访谈比例	42.34%	44.27%	47.74%

3、了解发行人与销售和收款相关的内控制度及执行情况，抽取报告期内收入确认记录，检查对应的销售合同、销售订单、客户验收/签收单、出口报关单和提单（外销业务）、发票以及回款记录等原始凭证，测试发行人与销售和收款相关内部控制的有效性以及收入确认的真实、准确性

报告期内测试收入金额占各期营业收入的比例分别为：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试金额	138,198.57	149,981.23	154,755.01
收入金额	206,111.68	213,445.01	206,705.99
测试比例	67.05%	70.27%	74.87%

报告期内，签收、验收单据的核查比例分别为 74.87%、70.27%和 67.05%，不存在无签署日期或未盖章的情况。

4、签字人员的职务及其效力是否存在异常

发行人业务相关的签收、验收单据是由客户采购相关负责人或项目经理在单据上签字。签字人的职务及其效力的具体核查方式如下：

①访谈公司相关业务负责人，了解部分签收单或验收报告上签字人员职务和效力；

②将单据与相关合同进行核对，检查签字人员是否与合同约定的对接人员一致；检查签字人员的身份证明；

③检查款项支付情况，是否符合合同约定；检查销售询证函回函情况，核实客户是否对相关业务的交付义务已履行完毕予以认可。

综上，公司的签收及验收单据由客户采购相关负责人、库管或项目经理签字，相应职务及其效力不存在异常，不影响验收单据效力。

三、是否获取项目人员与客户沟通确认项目完成的记录或其他佐证资料，

相关核查证据能否支撑核查结论；是否获取中间商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的测试记录、技术沟通记录，以确认公司产品向中间商客户销售后在终端项目中已能正常使用；是否获取中间商与终端客户合同及核查比例

（一）是否获取项目人员与客户沟通确认项目完成的记录或其他佐证资料，相关核查证据能否支撑核查结论

中介机构获取了主要客户主要项目的佐证资料，主要包括项目沟通邮件、产品到货邮件或物流信息、货物签收单、项目验收报告以及银行回款等资料。以上资料已包含相关产品的到货签收、验收信息，能够证明项目的真实性，与项目的收入确认时点相匹配，核查证据能够支撑核查结论。

（二）是否获取中间商客户与终端客户的验收单、公司产品在终端客户试运行的测试记录、技术沟通记录，以确认公司产品向中间商客户销售后在终端项目中已能正常使用

间接客户出于商业机密，保护终端客户权益，且终端客户多为行业内知名企业、外资企业或国企，这些企业合规性要求较高，间接客户拒绝提供相关验收单、测试记录或沟通记录。

申报会计师通过软件产品的订阅信息以及硬件产品的到货信息确认产品已经到达最终客户处，且最终客户未就无法使用向中间商客户或发行人提出异议，进而确认相关产品在终端已正常使用；此外申报会计师对主要中间商进行访谈，确认公司产品向中间商客户销售后在终端项目中已能正常使用。

（三）是否获取中间商与终端客户合同及核查比例

间接客户出于商业机密，保护终端客户权益，且终端客户多为行业内知名企业、外资企业或国企，这些企业合规性要求较高，间接客户拒绝提供相关合同。针对上述情况，申报会计师获取了发行人与中间商签订的合同以及发行人与中间商的沟通邮件，合同或邮件上能够显示终端客户信息，报告期各期，通过合同或邮件确认终端客户信息的核查比例分别为 63.84%、63.21%和 62.58%。此外，申报会计师通过企查查等公开信息，获取了中间商与终端客户的招投标信息，报告

期各期，能够通过网络查询招投标信息确定最终客户信息的间接销售比例分别为 21.41%、28.85%和 44.55%。

四、访谈问卷是否涉及具体项目、项目验收具体时间、双方交易金额等关键问题

访谈问卷的访谈内容根据不同客户的项目情况会有所差异。发行人少部分客户每年度的项目数量较少，访谈问卷中会询问具体情况，而大部分客户每年度的项目数量较多，访谈对象无法对具体项目逐个确认，因此访谈问卷中未涉及具体项目情况，会对客户的合作情况进行了解，如与发行人的合作契机，项目涉及的主要产品以及产品的到货、验收情况等情况。关于报告期各期的销售金额及对应的主要产品类型，向被访谈人员进行确认，并结合往来询证函予以核实。

五、是否前往字节跳动等海外客户现场核查，获取相关产品应用于海外终端的外部证据

报告期内，发行人的字节跳动等海外客户采购的产品均为诺基亚网络传输设备，销售收入占比较低。发行人就中介机构前往海外项目实施地进行现场核查一事，与字节跳动进行了充分沟通，主要存在以下问题：

1、字节跳动不愿意接受此类的现场走访或访谈；

2、海外客户采购的诺基亚网络传输设备系整个数据中心结构的一部分，已安装在相应的位置。数据中心属于客户的核心机密，为保证数据安全，不允许外人随意进入。

出于以上原因，申报会计师未前往海外客户现场进行核查，而是通过执行以下核查程序确认交易的真实性：

1、取得发行人与字节跳动等海外客户的销售合同，与诺基亚贝尔的采购合同；

2、取得货物流转的重要外部证据，包括货物的境内物流运输单、货物报关单、货物提单及运输舱单以及终端客户的签收单；

3、获取发行人与终端客户、原厂商以及中间商的沟通记录，确认交易的真

实性；

4、访谈原厂商诺基亚贝尔，就产品是否在终端客户处正常使用予以确认。

基于上述核查证据，能够确认字节跳动等海外客户已实际接收并使用相关产品。

问题 5. 客户持续采购原因及业绩下滑风险

(1) 客户持续采购的内容及合理性。发行人报告期各期前五大客户为宝马、字节、蔚来等知名企业,各期前五大客户集中度分别为 18.37%、23.30%、24.03%,前五大客户较稳定且集中度持续提高。请发行人:①量化分析报告期内收入增长的驱动因素,说明各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性,并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售增长的可持续性。②按客户合作年限分层,说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比。③说明主要获客途径(尤其是新增客户),取得的主要客户认证情况,包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等。④说明与现有主要客户合作是否稳定,在主要客户供应商中地位及占其同类服务采购占比;说明持续采购发行人产品的原因,是否主要来自代理软件续费;结合期后订单金额及执行情况,说明是否存在被替代的风险。

(2) 期后业绩大幅下滑。根据申请文件,2024 年 1-3 月公司实现净利润 1,237.13 万元,较上年同期下降 47.81%;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,208.30 万元,较上年同期下降 46.73%。请发行人:①补充披露最近一期期末至问询回复日各细分业务收入及利润同比、环比变动情况,详细说明期后业绩大幅下滑的原因;结合下游客户的需求恢复情况说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善,导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。②结合前述情况说明发行人 2024 年是否满足上市条件,并进行风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见,同时对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》(以下简称《指引 1 号》) 1-15 核查并发表意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、客户持续采购的内容及合理性

（一）量化分析报告期内收入增长的驱动因素，说明各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性，并结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售增长的可持续性。

1、量化分析报告期内收入增长的驱动因素

公司各类业务通常以合同为单位进行开展，合同数量（或订单数量）是衡量公司业务量的重要指标。公司各期各类业务收入的合同数量和合同平均金额情况如下：

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	合同数量	金额	平均金额	合同数量	金额	平均金额	合同数量	金额	平均金额
数字化办公类	3,373	52,551.07	15.58	3,533	64,179.48	18.17	3,569	69,404.31	19.45
云计算类	2,390	81,848.68	34.25	3,311	68,679.85	20.74	2,302	65,783.18	28.58
信息安全类	1,790	25,173.10	14.06	1,829	28,701.78	15.69	1,677	26,094.56	15.56
IT 运维服务	1,277	9,909.50	7.76	1,329	10,357.89	7.79	1,097	9,481.51	8.64
基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务	4,906	36,629.33	7.47	4,742	41,526.01	8.76	6,293	35,942.43	5.71
合计	12,793	206,111.68	16.11	13,741	213,445.01	15.53	13,873	206,705.99	14.90

报告期内，公司的合同数量较大，同时合同平均金额亦存在一定程度的波动。合同数量和合同平均金额对公司收入规模的量化分析如下：

单位：万元

业务类型	2024 年度较 2023 年度			2023 年度较 2022 年度		
	合同数量变动影响	合同平均金额变动影响	变动金额合计	合同数量变动影响	合同平均金额变动影响	变动金额合计
数字化办公类	-2,906.51	-8,721.89	-11,628.41	-700.07	-4,524.76	-5,224.83
云计算类	-19,104.24	32,273.07	13,168.83	28,833.72	-25,937.06	2,896.66
信息安全类	-612.01	-2,916.67	-3,528.68	2,365.16	242.06	2,607.22
IT 运维服务	-405.27	-43.12	-448.39	2,005.21	-1,128.83	876.38
基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务	1,436.16	-6,332.84	-4,896.68	-8,858.53	14,442.11	5,583.58
合计	-21,591.88	14,258.55	-7,333.33	23,645.49	-16,906.48	6,739.02

注 1：数量变动影响=（本期数量-上期数量）×上期单价

注 2：单价变动影响=（本期单价-上期单价）×本期销量

公司 2023 年营业收入较 2022 年增长 6,739.02 万元，增幅 3.26%。除数字化办公类业务有所下降外，其他业务均保持增长态势，整体收入小幅增长。数字化办公类收入下降主要系字节跳动等客户的合同金额下降所致。云计算及信息安全类业务规模增加，主要系 2023 年订单数量增加，使得该业务收入快速增长。IT 基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，2023 年新增字节跳动海外客户，向其销售收入金额较大，导致合同单价大幅上升，带动销售收入快速增长。

公司 2024 年营业收入较 2023 年下降 7,333.33 万元，降幅 3.44%。本期云计算产品业务规模增加明显，主要系光传输业务项目建设需求增长所致，新增的大客户主要为贵州联广科技股份有限公司、中国电信、北京德元方惠科技开发有限责任公司及浙江中交信通网络科技有限公司。公司其他业务出现一定幅度的下降，使得公司本期销售收入小幅下降。

2、说明各应用领域销售情况与该领域增长的匹配性，

报告期内，公司销售收入按客户领域的变动情况如下：

单位：万元

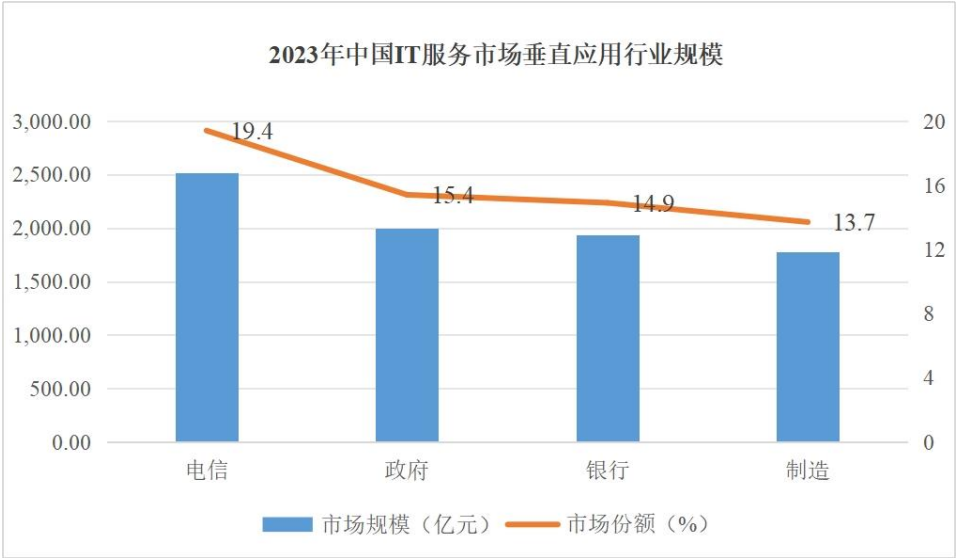
客户领域	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	增长幅度	营业收入	增长幅度	营业收入
制造业	54,281.30	-17.13%	65,498.81	-4.02%	68,242.82
其中：汽车制造业	27,630.80	-32.46%	40,913.26	-3.91%	42,578.86
其他制造业	26,650.50	8.40%	24,585.55	-4.20%	25,663.96
服务业	53,451.30	-0.39%	53,662.72	24.57%	43,078.34
互联网业	40,154.18	35.95%	29,535.67	-8.75%	32,366.30
金融业	17,442.42	-30.23%	24,998.62	1.36%	24,663.27
其他	40,782.47	2.60%	39,749.20	3.63%	38,355.25
合计	206,111.68	-3.44%	213,445.01	3.26%	206,705.99

公司客户领域中以制造业、服务业、互联网业及金融业客户为主。报告期内，制造业客户、服务业客户增幅较大，是公司收入增长的主要来源。

公司客户主要集中于制造、互联网和金融等行业，其中以制造业占比最大。一方面主要系公司客户结构所致，由于制造业生产环节较多，其 IT 基础架构的正常运行对生产经营至关重要，因此制造业 IT 投资建设保持稳定增长。在服务

业，公司与利星行、星巴克、链家等公司合作逐年深入。在互联网业，公司与字节跳动、阿里、百度等多家大中型互联网企业保持持续合作。在金融业，公司与农业银行、兴业银行、中国外汇交易中心、国家开发银行等多家大中型金融机构开展多层次的业务合作。公司将在制造业积累的能力和和经验快速复制到互联网、金融等领域，得到客户高度的认可和信任。公司不断开发、拓展其他行业客户，保持收入持续增长。

另外一方面，制造、互联网、金融等行业在 IT 的投入也逐渐增多。根据赛迪顾问发布的《2023-2024 年中国 IT 服务市场研究年度报告》显示，电信、政府、银行和制造行业 2023 年依然为我国 IT 服务市场的重点行业，市场规模分别达到 2,515.60 亿元、1,996.90 亿元、1,932.10 亿元和 891.90 亿元，与 2022 年比较，同比增长 19.40%、15.40%、14.90%以及 13.70%，未来市场潜力较大。



数据来源：赛迪顾问

金融和电信行业的信息化起步最早，核心业务高度依赖于 IT 系统，是 IT 基础设施建设领域最重要的两个细分市场。金融和电信行业强调 IT 系统的稳定性和可持续运营，对信息安全、技术能力要求高，在选择供应商时较为看重其项目经验和专业资质，尤其在大型项目上倾向于选择头部的系统集成商。在 IT 系统多年的建设过程中，业务流程改造、整体协调和企业培训等隐性成本逐渐增大，难以在短时间内实现供应商的转换，因此金融和电信行业的 IT 基础架构建设市场格局相对稳定。近年来，金融和电信领域均开启“以客户为中心”转型，在推

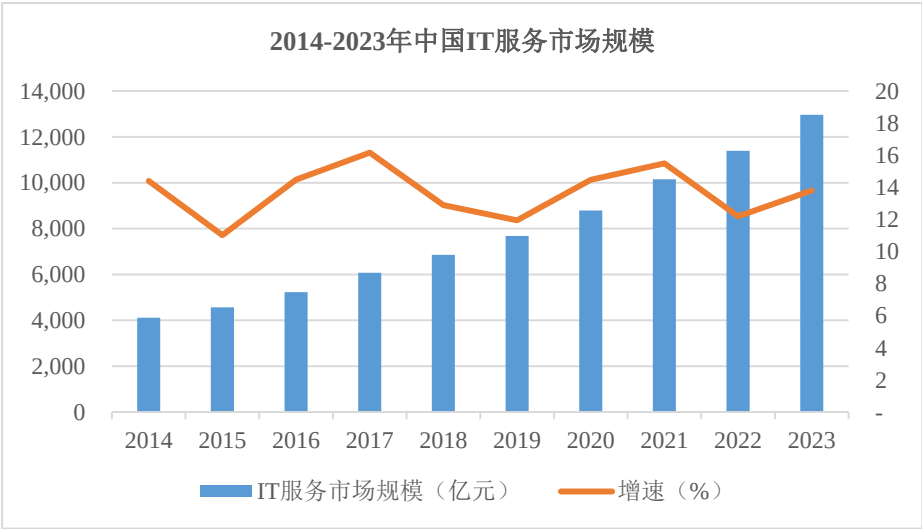
进商业模式创新的同时，与新兴技术结合紧密的互联网金融、5G 及边缘计算分别为两个行业贡献了增量市场需求。

制造业对 IT 基础架构建设的需求相对也比较旺盛。在制造业数字化转型的过程中，制造企业愈发关注流程转变和模式创新，而 IT 基础架构是上层业务应用变革的支撑。智能制造所强调的互联互通、数据驱动要求 IT 基础架构改变传统的建设模式，以弹性扩展的方式适应业务的快速变化。

3、结合行业增长、市场竞争情况、在手订单等分析销售增长的可持续性

(1) 行业增长及市场竞争情况

根据北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询联合发布的《2020 年中国 IT 基础架构运维市场研究》报告以及赛迪顾问发布的《2023-2024 年中国 IT 服务市场研究年度报告》等多项报告，2014-2019 年，我国 IT 服务市场规模从 4,116.6 亿元增长至 7,681.3 亿元，年均复合增长率达到 13.29%，2023 年市场规模已达到 12,967.1 亿元，整体呈现逐年上升的态势，预计未来三年将保持 14.0%的年均复合增长率持续增长。



资料来源：北京软件和信息技术业协会、艾瑞咨询、赛迪顾问

IT 基础架构建设主要为企业提供所需 IT 硬件资源及软件资源的集合，根据是否使用云环境，IT 基础架构分为传统架构、公有云架构和私有云架构等。传统架构建设主要为客户提供非云环境下的 IT 服务，通过软硬件产品销售、集成等方式满足下游客户的 IT 需求；公有云架构服务主要为客户提供公有环境下的

云服务，通过把虚拟化和云化软件部署在云厂商数据中心里，再将自身云硬件资源和软件资源组合向下游客户提供服务，云厂商自行解决基础架构建设、运营、日常维护等工作；私有云架构服务主要为客户提供私有环境下的云服务，通过把虚拟化和云化软件部署在客户自建的数据中心里，实现云计算等相关功能。IT 基础架构建设的供应商主要由提供基础软硬件产品的原厂商和第三方 IT 基础架构集成商组成。在发展初期，IT 基础架构建设通常由原厂商提供，但由于原厂商产品结构单一、缺乏异构化基础架构的综合服务能力，因而近年来第三方 IT 基础架构集成商凭借其全平台的集成支持能力、快速定制化的集成实施能力和完备综合的集成保障能力，使其市场份额逐渐提升。目前，两类供应商之间合作大于竞争，客户基于成本及专业性角度通常会选择由第三方 IT 基础架构集成商提供整体解决方案，再由其向原厂商采购所需软硬件产品。

随着国家产业政策的引导、信息化建设的快速推进、信息化和工业化深度融合的不断推进，基于云计算技术、依托标准化硬件和开源软件生态圈的互联网架构开始盛行，使得我国 IT 基础架构市场不断扩大，根据北京软件和信息服务业协会的调查数据显示，2014 年我国 IT 基础架构建设市场规模为 676.9 亿元，到 2019 年我国 IT 基础架构建设市场规模达到 1,187.5 亿元，同比增长 9.5%，2014-2019 年的年复合增长率为 11.9%，预计 2023 年我国 IT 基础架构建设市场规模将达到 1,754.5 亿元。



资料来源：北京软件和信息服务业协会、艾瑞咨询

近年来，IT 服务行业快速发展，行业内参与竞争的企业较多，单一企业市

市场份额较低，行业内主要企业在重点服务领域及区域等方面具有各自的特点及优势，行业整体呈现高度分散的竞争格局。在市场竞争不断加剧的背景下，一些规模较小、能力较弱的本地小型服务商将面临更大的竞争压力，而全国性及区域性大中型服务商将通过竞争扩大市场份额，市场集中度将进一步提升。发行人作为专业的 IT 产品整合提供商，拥有广泛的客户群体，业务范围覆盖全国，随着我国 IT 基础架构市场规模不断扩大，发行人营业收入能够保持稳定增长。

(2) 发行人在手订单情况

截至 2025 年 3 月 31 日的在手订单金额约为 15.04 亿元，发行人在手订单充足，发行人业绩、业务持续增长。

(二) 按客户合作年限分层，说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比。

报告期内，持续与发行人存在业务往来客户的数量众多。按照重要性原则，选取报告期内持续与发行人存在业务往来，且累计收入金额在 100 万以上的客户进行统计。

上述客户与发行人的合作年限分层列示如下：

合作年限	客户数量	数量占比	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			收入金额	占收入总额比例	收入金额	占收入总额比例	收入金额	占收入总额比例
3-5 年	264	49.35%	44,528.88	21.60%	52,667.79	24.68%	51,437.19	24.88%
6-8 年	112	20.93%	18,340.92	8.90%	24,561.59	11.51%	29,132.15	14.09%
9-12 年	68	12.71%	16,095.95	7.81%	17,767.07	8.32%	14,968.58	7.24%
12 年以上	91	17.01%	33,408.99	16.21%	44,394.94	20.80%	48,264.15	23.35%
合计	535	100.00%	112,374.74	54.52%	139,391.39	65.31%	143,802.07	69.57%

报告期内，按照重要性及持续合作的原则，共选取 535 家客户，报告期各期的收入占比在 60%左右。在客户数量方面，合作年限在 3-5 年的 264 家，数量占比 49.35%，为近年来新开拓的客户，代表客户为蔚来汽车科技（安徽）有限公司、北京沃东天骏信息技术有限公司、支付宝（杭州）信息技术有限公司等。合作年限在 12 年以上的客户 91 家，数量占比 17.01%，为公司长期合作的优质客户，代表客户华晨宝马汽车有限公司、星巴克企业管理（中国）有限公司、百度

在线网络技术（北京）有限公司等。

在销售收入方面，报告期内，合作年限在 3-5 年的客户，为发行人带来了约 30%的收入，合作年限在 12 年以上的客户，为发行人带来了约 20%的收入；中间 6-12 年的客户，为发行人创造了 15%-20%的收入。各层级客户的收入规模较为稳定，发行人在维持老客户的同时，能够持续开拓新的客户，使得发行人收入规模保持稳定增长。

（三）说明主要获客途径（尤其是新增客户），取得的主要客户认证情况，包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等

报告期内，发行人主要客户的获客途径及认证情况如下：

序号	客户名称	获客途径	合作时长	进入条件、过程
1	贵州联广科技股份有限公司	商务谈判	于 2024 年 3 月起合作	供应商注册资金、规模达到一定要求，具有相关资质，拥有良好的征信及服务能力，过往业绩审核。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
2	浙江中交信通网络科技有限公司	商务谈判	于 2024 年 11 月起合作	供应商注册资金、规模达到一定要求，具有相关资质，拥有良好的征信及服务能力，过往业绩审核。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
3	阿里集团	商务谈判	于 2015 年起合作	对供应商的资质、技术能力及过往行业经验有一定要求，要求供应商有一定的规模、良好的征信以及服务能力。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
4	宝马集团	商务谈判	于 2011 年起合作	综合考虑供应商资质、过往经营业绩、厂商资质、项目负责人相关资质。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
5	蔚来汽车	商务谈判	于 2015 年起合作	需要考察供应商过去三年的销售规模、服务过的过往同类型的客户。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
6	字节跳动	商务谈判	于 2014 年起合作	需要供应商具有代理商资质，拥有一定的规模，良好的征信及服务能力、价格体系、供货的稳定性。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
7	FORTUNE GLOBAL	商务谈判	于 2022 年起合作	需要供应商具有代理商资质、价格体系、供货的稳定性。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
8	利星行	商务谈判	于 2010 年开启合作	需要考察供应商的资质、技术人员占比、项目实施人员能力、同类型项目的项目经验。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。
9	百度集团	商务谈判	于 2005 年开启合作	综合考虑供应商的经营业绩、人员级别、行业经验。公司提交相关资料，经客户审核通过后达成合作。

公司上述主要客户多为国内外大型企业或其子公司，其对供应商的选择较为谨慎和严格，通常需要具有一定技术实力和服务能力、行业经验丰富的企业才有可能成为其合格供货商。公司成为上述客户的合格供应商，均通过了其选择供应商的业务流程，符合其供应商准入的相关要求，过程合法合规。

报告期内，公司与主要客户的合作一般会签署框架协议、购销合同或者客户直接向公司下达采购订单，公司与主要客户通过合同和订单的方式来约定双方的权利义务，主要约定内容包括产品名称、数量和金额、验收方式、付款结算方式和违约赔偿等。

（四）说明与现有主要客户合作是否稳定，在主要客户供应商中地位及占其同类服务采购占比；说明持续采购发行人产品的原因，是否主要来自代理软件续费；结合期后订单金额及执行情况，说明是否存在被替代的风险

1、说明与现有主要客户合作是否稳定，在主要客户供应商中地位及占其同类服务采购占比

公司对主要客户提供的产品及服务情况如下：

主要客户	提供的服务内容	报告期内合作情况	产品采购占比
宝马集团	发行人主要为宝马集团提供安全运营中心的建设，涉及的主要产品包括全球数据收集分析软件商 Splunk 相关软件、数字治理提供商 BMC 相关软件以及全球企业级存储管理软件提供商 Veritas 相关软件及服务	报告期内，销售收入分别为 16,123.06 万元、12,862.90 万元、10,244.56 万元，合作稳定。	宝马集团安全运营中心建设需要的 Splunk 软件、Veritas 软件及相关咨询、服务均由发行人提供；BMC 软件以及相关咨询、服务主要由发行人提供（占比 95%以上）
蔚来汽车	发行人主要为蔚来提供数据中心以及数字化办公相关业务。数据中心业务发行人主要提供服务器，数字化办公业务主要提供微软数字化办公相关产品及服务	报告期内，销售收入分别为 13,817.51 万元、14,774.90 万元、6,374.84 万元，合作稳定。	数据中心的新华三的服务器、存储均由发行人提供；数字化办公业务中的微软产品及相关咨询、服务主要由发行人提供
FORTUNE GLOBAL	发行人向 FORTUNE GLOBAL 提供诺基亚网络传输设备，帮助终端客户字节跳动海外主体建设数据中心	报告期内，销售收入分别为 7,181.85 万元、7,453.21 万元、0.00 万元，2024 年停止合作。	诺基亚网络传输设备均由发行人提供

主要客户	提供的服务内容	报告期内合作情况	产品采购占比
字节跳动	发行人主要为字节跳动提供数字化办公相关业务	报告期内，销售收入分别为5,818.86万元、10,770.58万元、14,082.65万元，合作稳定。	字节跳动数字化办公类业务中微软相关产品及相关咨询、服务主要由发行人提供
利星行	发行人主要为利星行提供安全运营中心的建设、云平台建设	报告期内，销售收入分别为5,229.10万元、3,388.09万元、1,691.67万元，合作稳定。	利星行安全运营中心的建设均由发行人提供相关产品及运维服务。在云平台建设中，其IDC机房建设均由发行人提供产品及服务
百度集团	发行人主要为百度集团提供数字化办公相关业务	报告期内，销售收入分别为3,301.12万元、3,391.95万元、2,602.11万元，合作稳定。	百度集团数字化办公类业务中微软相关产品及相关咨询、服务主要由发行人提供
阿里集团	发行人主要为阿里集团提供数字化办公相关业务	报告期内，销售收入分别为3,342.50万元、5,424.33万元、9,712.02万元，合作稳定。	阿里云数字化办公类业务中的微软相关产品及相关咨询、服务主要由发行人提供
京东集团	发行人主要为京东集团提供数字化办公相关业务	报告期内，销售收入分别为3,731.36万元、2,330.56万元、2,028.04万元，合作稳定。	京东集团数字化办公类业务中微软相关产品及相关咨询、服务主要由发行人提供

注：以上采购的比重情况来自于客户以及厂商访谈

由上可以看出，同类产品及服务中，客户主要向发行人采购，不存在其他主要供应商，主要系发行人具备覆盖IT全周期的服务能力，在为客户提供方案后，也为客户提供后续的产品选型、部署实施等服务。由同样的IT服务商提供解决方案与后续产品及服务，既避免了从产品选型、采购至落地过程中其他服务商对方案不熟悉造成的延误、错选等问题，提高了方案落地效率，也方便服务商根据后续工作的反馈对方案进行进一步的调整，减少客户分开采购方案与产品及服务产生的一系列评估、沟通、管理成本等。因此，发行人与上述主要客户的合作中，方案落地所需的主要软硬件产品及相关咨询、服务主要由发行人提供。

2、说明持续采购发行人产品的原因，是否主要来自代理软件续费

客户的持续需求是双方持续合作的基础，随着客户业务的不断发展，其对 IT 基础架构建设的需求亦是不断增加。发行人吸引客户持续采购具体原因为：

(1) 公司行业经验丰富、具备高效的业务流程，能够快速识别并抓取客户的需求

公司经过多年的发展，已积累了较为丰富的 IT 服务行业经验，优化和完善了业务过程中一系列咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务环节的细节，形成了一套成熟、高效的内部业务流程和业务管理平台，对行业内客户的需求有更深入准确的理解和把握。公司通过标准化、数字化的业务平台，可以迅速捕捉和跟踪客户 IT 需求，为客户推荐适配其需求的解决方案，简化业务流程，提高服务效率。

报告期内，公司累计服务客户超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，包括宝马、大众、蔚来、特斯拉、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。通过积累与大量客户对接的项目经验，公司一方面能更深入地理解客户的行业背景与业务场景，准确地定位客户需求，提供更具针对性的解决方案；另一方面公司人员对项目过程中可能存在的风险以及应对风险的措施比较熟悉，在方案设计与集成交付阶段均可以通过完善预案来及时规避或者扫除此类风险。因此，客户通常会优先选择具有丰富项目经验的 IT 服务商。

为助力客户获得更好的服务体验，公司为主要客户分配了客户成功经理（CSM，Customer Success Manager）。客户成功经理均具有丰富的项目管理、团队管理、战略客户管理等管理经验及专业知识背景，在客户管理、业务增长、战略规划与执行、解决方案开发、团队协作、预算管理、报告分析、合作伙伴管理建立等多方面为客户提供高质量的全流程定制服务交付。客户成功经理通过定期与各协作部门如负责产品采购的产品及方案解决部、负责项目的安装实施的技术交付部的沟通，收集客户信息与数据并进行追踪分析，更准确地了解客户采购需求的变化和其 IT 架构现状，保障客户现有需求能及时满足的同时积极捕捉市场动态，预测客户需求的变化，提供具有个性化和前瞻性的客户服务。专业的客户成功经理团队能将分散的客户信息进行统一的整合和管理，便于公司维护客户并发掘客户潜在需求，与客户形成良好的长期合作关系。

此外，公司的 TOC（Technology Operation Center）运营平台融合了公司多云管理平台、安全运营平台等多个平台的功能，打通了公司不同业务之间数据的流通。通过 TOC 平台，公司能对客户数据进行统一管理，方便公司对业务进行多维度的剖析和总结，实现精细化的客户运营。

（2）公司持续技术创新，服务能力不断提升

公司深耕 IT 服务行业多年，技术上不断创新，拥有多项核心自研技术，技术服务团队技术过硬，具有丰富的行业经验和项目管理经验，能为客户提供优质的解决方案与交付体验。公司取得了多项业务资质认证，先后取得 ISO20000 信息技术服务管理体系认证和 ISO27001 信息安全管理体系统认证，符合 ITSS 信息技术服务运行维护三级标准，并通过 CCRC 信息系统安全集成服务三级资质认证、CCRC 信息安全风险评估服务三级资质认证和 CCRC 信息安全应急处理服务三级资质认证。截至报告期期末，公司拥有研发及技术人员 315 人，在数字化办公、云计算、信息安全等方面共取得 153 项软件著作权。

同时公司高度重视技术创新，始终保持对云计算、大数据采集、人工智能领域的技术研发，密切关注市场需求变化。报告期内，公司多项研发项目关联下游行业的动态需求变化。如公司研发项目中，行为风险分析系统 V1.0 可应用于车联网等新兴方向，帮助检测汽车智能化服务的入侵情况。该系统能直接从指令反馈中进行安全分析，将车联网产生的每一次车端或远程控车交互操作进行分析。当外界对车辆进行非法分析时，系统即能感知到新型攻击的产生。该系统通过联动汽车的威胁分析引擎、可编程的 D-Auto SDK，将信息提供给汽车厂商和安全情报和安全分析专家。

（3）公司具备多品牌、跨平台的服务能力，满足客户多样化的需求

由于客户 IT 需求比较复杂，单一厂商的产品及服务能力无法解决综合多类问题，很难覆盖各行各业的个性化需求。公司凭借与众多原厂商保持紧密的合作，具备为客户提供从操作系统、数据库、中间件和各类应用软件、IT 基础设施设施等多品牌、跨平台的基础架构层的搭建，到协同办公系统、云服务、IT 管理系统、数据备份保护、安全管理等应用层的咨询、交付和运营、技术支持的一体化综合服务。

作为 IT 产品整合提供商，公司提供的解决方案及产品整合服务能帮助客户更全面及具有针对性地释放其 IT 架构中软硬件、云资源及技术投入的价值，在传统的选型与采购业务基础上，公司洞察了客户的深度需求，为客户提供技术门槛更高，具有差异化特征的解决方案。在企业数字化转型成为趋势的今天，拥有贴合企业 IT 生态与业务环节的数字化解决方案，能帮助企业在降本增效的同时，具备了更强的竞争力，方便企业进一步扩展与创新自身业务。

同时，公司拥有一支经验丰富的技术团队，TAM(Technical Account Manager) 专家为客户的 IT 资产提供评估，在评估的基础上，帮助其合理调整支出规模，提高产品配置利用率，并降低合规性和避免潜在的安全风险。公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等，并建立了完整的产品体系，覆盖众多产品线产品，具备服务器、存储设备、网络设备、操作系统、数据库、中间件和开源软件等多厂商、跨平台的一站式综合服务能力。

（4）以客户业务需求为价值导向基础，与客户建立长期合作，客户黏性较高

报告期内，公司与众多国内外知名企业保持长期稳定的合作。该类头部企业自身 IT 系统庞大、技术架构复杂，对 IT 基础架构安全性、稳定性、高效性要求很高，要求服务商更为熟悉其 IT 环境、业务需求、管理流程等，能够准确把握其服务需求、技术难点及发展趋势。

同时，公司作为专业的 IT 产品整合提供商，以推进企业数字化转型进程为目的，实现企业业务价值最大化为导向提供定制化的基础架构解决方案及 IT 产品整合，服务全程关注与企业业务的链接。因此，发行人在开展业务时，前期会投入较多精力对企业业务流程以及 IT 环境等多方面进行调研，有助于发行人更精准地定位架构的提升方向，交付更贴合企业特定业务场景的解决方案。以数据治理为例，业务理解能有效帮助发行人定位数据的来源、分类、流转特性等，从

而对治理环节和交付效果有较直观的预期，避免了 IT 基础架构的优化仅停留在系统层面，与业务应用脱钩的情境。

基于上述原因，客户倾向于与发行人签订较为长期的服务合同，形成稳定的长期合作关系。当服务合同到期后，客户出于成本与替换风险考虑，会倾向于与发行人续签合同，后续采购行为具有一定的计划性、延续性和路径依赖性，更有利于公司和企业客户维系长期合作关系。

综上，客户持续采购发行人产品及服务主要基于发行人技术服务能力等多方位因素，并非来自代理软件续费。

3、结合期后订单金额及执行情况，说明是否存在被替代的风险

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额为 15.04 亿元。发行人主要客户收入及在手订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年销售收入	2025 年 3 月 31 日在手订单
阿里集团	9,712.02	25,852.99
字节跳动	14,082.65	12,593.16
宝马集团	10,244.56	4,162.63
百度集团	2,602.11	1,776.58
蔚来汽车	6,374.84	154.12
京东集团	2,028.04	730.81
大众集团	3,369.54	793.72
利星行	1,691.67	1,490.05
美团	1,430.43	3,398.58
合计	51,535.86	50,952.64

发行人在手订单充足，执行情况良好，2024 年发行人主要客户销售收入保持稳定，截止 2025 年 3 月 31 日在手订单充足，被替代风险较低。

综上所述，发行人与主要客户合作时间较长，在主要客户同类供应商中地位、采购占比较高；从期后数据看，公司与主要客户订单执行情况良好，被替代风险较低。

二、期后业绩大幅下滑

（一）补充披露最近一期期末至问询回复日各细分业务收入及利润同比、环比变动情况，详细说明期后业绩大幅下滑的原因；结合下游客户的需求恢复情况说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，发行人经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	206,111.68	-3.44%	213,445.01	3.26%	206,705.99
扣除非经常性损益后的净利润	9,715.25	2.06%	9,519.22	12.09%	8,492.66

报告期内，发行人收入、净利润保持稳定，最近一期末发行人经营业务未发生大幅下滑情况。

2025 年 1-3 月，发行人主要经营业绩情况（未经审计和审阅）如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	较上年同期变动
营业收入	40,594.33	34,410.75	17.97%
净利润	1,392.82	1,237.13	12.58%
归属于母公司所有者净利润	1,392.82	1,237.13	12.58%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	1,380.74	1,208.30	14.27%

2025 年 1-3 月公司实现营业收入 40,594.33 万元，较上年同期上升 17.97%，2025 年 1-3 月公司实现净利润 1,392.82 万元，较上年同期上升 12.58%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,380.74 万元，较上年同期上升 14.27%，公司营业收入保持增长态势，净利润变化趋势与营业收入的变化趋势一致，发行人经营业绩未发生大幅下滑情况。

（二）结合前述情况说明发行人 2024 年是否满足上市条件，并进行风险提示。

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条，发行人选择第一套标准：（一）预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；

2023 年度发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 9,519.22 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低计算）为 25.46%；

2024 年度发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 9,715.25 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低计算）为 20.42%；

根据上述的经营业绩，最近两年扣除非经常性损益后平均净利润不低于 1,500 万元，最近两年扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率不低于 8%；参考公司盈利能力、同行业公司市盈率水平，预计发行时公司市值不低于 2 亿元，符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条的第一套上市标准。

基于上述情形，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、（二）发行失败风险”中补充披露如下：

本次发行的结果将受到证券市场整体情况、投资者对公司价值的判断、对本次发行方案的认可程度等多种内、外部因素的影响。由于当前投资者对发行人价值的判断尚不能准确预测，因此仍存在本次发行认购不足或未能达到上市条件而发行失败的风险。

公司本次申请公开发行股票并在北京证券交易所上市选定的上市条件为标准一，即预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。根据发行人 2024 年全年经营业绩的情况，发行人可满足上述上市条件，但未来若因宏观经济变化，进而导致发行人生产经营受到限制及下游市场需求遭受重大不利影响，存在公司无法满足前述上市条件而发行失败的风险。

第二部分、核查程序与核查意见

一、关于事项（1）和事项（2）的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人销售收入成本明细表，分析各业务类别的合同数量与销售收入的变动情况，分析各客户领域的销售收入变动情况；获取行业的相关报告及发行人在手订单情况，分析销售增长的可持续性；

2、取得发行人客户明细表，核实报告期内持续与发行人存在业务往来的客户数量、合作年限、销售金额等统计的准确性；

3、获取发行人关于主要客户获客途径的相关说明，与主要客户进行访谈，了解与客户的合作背景及合作内容，了解发行人在客户供应商中地位及同类服务采购占比情况；

4、访谈发行人实际控制人、销售负责人关于业务的变动情况、主要客户的获客途径、发行人的核心竞争力和业务实质，并取得发行人相关说明；

5、获取期后订单及执行情况明细表；

6、获取 2024 年第一季度与第二、第三季度的环比及同比变动数据，并分析原因及合理性；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人作为专业的 IT 产品整合提供商，拥有广泛的客户群体，业务集中在制造、互联网、金融等领域，应用领域销售情况与该领域增长具有匹配性；随着我国 IT 基础架构市场规模不断扩大，市场竞争充分，发行人在手订单充足，发行人销售增长具有可持续性；

2、发行人不同合作年限层级客户的收入规模较为稳定，发行人在维持老客户的同时，能够持续开拓新的客户，使得发行人收入规模保持稳定增长；

3、发行人均通过主要客户选择供应商的业务流程，符合其供应商准入的相关要求，过程合法合规；发行人与大部分主要客户合作年限较长，发行人与主要客户的合作一般会签署框架协议、购销合同或者客户直接向发行人下达采购订单，发行人与主要客户通过合同和订单的方式来约定双方的权利义务；

4、发行人与现有主要客户合作稳定，在主要客户供应商中地位及占其同类服务采购占比较高；客户持续采购发行人产品及服务主要基于发行人技术服务能力等多方位因素，并非来自代理软件续费；发行人期后订单金额稳定，执行情况良好，不存在被替代的风险；

5、发行人经营情况得到边际改善，发行人经营业绩未出现下滑的情形，发行人持续经营能力不存在重大不利影响；

6、发行人 2024 年满足北交所上市条件。

二、对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引 1 号》）1-15 的核查情况

根据 2024 年 8 月 30 日北证公告〔2024〕44 号，“关于发布《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》的公告”，原《指引 1 号》1-15 经营业绩大幅下滑移至《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《指引 2 号》）2-9 经营业绩大幅下滑。

（一）《指引 2 号》2-9 相关规定

根据《指引 2 号》2-9 经营业绩大幅下滑：发行人在报告期内出现营业收入、净利润等经营业绩指标大幅下滑情形的，保荐机构及申报会计师应当从以下方面充分核查经营业绩下滑的程度、性质、持续时间等：1.经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度；2.发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果，结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项；3.发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退，发行人收入、利润变动情

况与同行业可比公司情况是否基本一致；4.因不可抗力或偶发性特殊业务事项导致经营业绩下滑的，相关事项对经营业绩的不利影响是否已完全消化或基本消除。

发行人最近一年（期）经营业绩指标较上一年（期）下滑幅度超过 50%的，如无充分相反证据或其他特殊原因，一般应认定对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（二）核查结论

报告期内，发行人经营业务情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	206,111.68	-3.44%	213,445.01	3.26%	206,705.99
扣除非经常性损益后的净利润	9,715.25	2.06%	9,519.22	12.09%	8,492.66

由上表可知，报告期内，发行人的营业收入、净利润等经营业绩指标较同比均为上升趋势，不存在大幅下滑情形。

问题 6. 收入确认合规性

根据申请文件，公司 IT 基础架构解决方案业务属于在某一时点履行的履约义务。不包含安装实施服务的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入；需要安装实施的解决方案业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户验收后确认收入；公司 IT 运维服务属于在某一时段内履行的履约义务，公司按合同约定的固定运维期限和服务金额，在服务期间内按时间进度确认服务收入；公司 IT 增值供货业务属于在某一时点履行的履约义务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入。

(1) 收入确认方法是否符合业务实质。①报告期内发行人存在大量以净额法确认收入的业务，其中向阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务合同金额为 2.7 亿元，于 2021 年签订，报告期各期确认收入均为 0。②发行人子公司北京自胜信息系统有限公司主营业务为向客户提供运维服务，最近一年净利润 6,252.72 万元，占合并口径扣非归母净利润的 65.69%。请发行人说明：①解决方案业务以签收和验收确认收入的金额及占比，并分别列示主要合同的相应条款，发行人获取收入确认相关单据，说明收入确认时点是否准确，判断方法及外部单据性质是否具有一贯性。②报告期内净额法确认收入的情况，包括但不限于各期发生金额、业务类型、交易上下游基本情况、公司在交易过程中承担的角色及风险，净额法确认收入是否符合企业会计准则的要求；结合具体合同约定，说明发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面责任的划分，结合相关情况说明发行人业务实质是否为标准化软件供应商的代理商，总额法确认收入是否符合企业会计准则的要求。③相同业务用总额法或净额法确认的具体标准及合同对应条款，是否存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况，上述会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。④向阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务背景，产品流转的具体过程，发行人实际发生的成本，各期收入与成本对抵金额确定方式，说明在毛利率为 0 的情形下承接业务的具体考虑，业务实质是否为客户延长账期，是否存在其他利益安排获取订单的情形。⑤发行人子公司仅提供运维服务贡献合并范围内绝大部分利润的原因及合理性，与披露的运维服务收入及毛利率不匹配的原因及合理性；发行人解决方案业务实质是否为提供软硬件贸易及安装、运维服务，是否应确认

为两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认是否准确。

(2) 增值供货业务披露不充分。根据申请文件，在增值供货业务中，发行人主要在产品功能、品牌、规格型号、软硬件运行环境适配等为客户提供产品选型咨询服务，以及产品的简单安装服务，发行人论证其符合总额法确认收入的要求。请发行人：①补充披露发行人增值供货具体开展形式、业务附加值具体提现环节及相应定价方式，对增值供货业务前五大主要客户销售内容，逐项产品或服务定价、对应内容向供应商的采购定价、毛利率。②列示发行人与主要客户及对应产品供应商结算方式、结算时间，是否存在背靠背约定，说明发行人承担相关信用风险的具体形式、相关信用减值损失金额等。③说明发行人与主要客户逐项产品或服务交付方式及过程、对应采购方式及过程，是否存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形，说明发行人承担相关存货风险的具体形式、相关存货各期账面余额、跌价准备、发行人由此产生的相关成本等。④结合前述情形详细分析按照总额法确认收入是否符合企业会计准则的规定。

(3) 对供应商返利确认收入是否符合企业会计准则规定。公司在向客户销售微软的 Microsoft Azure、阿里的公有云时，微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司会以返利形式向公司支付佣金或手续费，公司对于该类业务以净额法确认收入，对此部分返利确认营业收入，导致微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司成为公司客户。请发行人：①列示报告期各期供应商返利的具体情形，与相应采购合同具体条款及发行人向下游的销售额是否匹配，相应协议是否明确发行人为经销商或代理商。②说明供应商返利的支付方是否满足《企业会计准则 14 号——收入》中对客户的定义，发行人将相关返利确认为收入是否符合企业会计准则的规定。③说明前述会计处理对各期收入、成本的影响金额及比例；是否说明发行人会计基础薄弱或内控设计及执行存在缺陷，说明报告期内运行情况及后续整改情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对收入截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、收入确认方法是否符合业务实质

（一）解决方案业务以签收和验收确认收入的金额及占比，并分别列示主要合同的相应条款，发行人获取收入确认相关单据，说明收入确认时点是否准确，判断方法及外部单据性质是否具有一贯性

1、基于解决方案的软硬件销售及服务以签收和验收确认收入的金额及占比

根据发行人与客户签署的业务合同相关约定，以及实际交付的产品和服务内容，公司分别以签收或验收作为收入确认的依据。以签收作为收入确认依据的情形一般指客户收到公司交付的产品后，根据合同约定清点货物产品名称、产品型号和数量，确定与货物清单一致后，向公司提供签收单，而不需要公司提供安装调试服务。以验收作为收入确认依据的情形一般指客户收到公司交付的产品或服务，完成安装、调试并确认符合合同约定的功能、参数后，向公司提供验收单，或根据合同约定客户收到公司产品后一定时期内未提出异议视为验收通过。

报告期内，发行人基于解决方案的软硬件销售及服务分别以签收和验收确认收入的金额及占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收确认收入	64,924.99	40.69%	83,311.98	51.57%	80,887.80	50.15%
签收确认收入	94,647.86	59.31%	78,249.13	48.43%	80,394.25	49.85%
合计	159,572.85	100.00%	161,561.11	100.00%	161,282.05	100.00%

2、分别列示主要合同的相应条款，发行人获取收入确认相关单据，说明收入确认时点是否准确，判断方法及外部单据性质是否具有一贯性

（1）报告期内，发行人以验收确认收入的主要合同的相应条款

客户名称	相关合同条款	相关单据
蔚来汽车科技（安徽）有限公司	卖方按照订单要求交付产品后，应负责产品的安装调试	验收单
云南南天电子信息产业股份有限公司	甲方应在乙方完成服务义务或约定的服务期限到期后 5 个工作日内完成验收.....项目服务范围包括测试、实施等.....	验收单
华晨宝马汽车有限公司	交付物需要审查会议、研讨会、管理状况报告或相关信息安全委员会、DPPO 委员会等任一进行批准	验收单
中国农业银行股份有限公司	乙方向甲方合同签订部门提供微软公司出具对应软件升级许可证明原件，经甲乙双方验收合格后，双方签署《到货验收报告》视为交付	验收单
利星行（中国）汽车企业管理有限公司	乙方将合同标的物交付甲方，服务部分以 SOW 验收标准为准	验收单
北京京东世纪贸易有限公司	乙方协助甲方安装调试完成且可正常使用后，产品整体验收合格.....	验收单

（2）报告期内，发行人以签收确认收入的主要合同的相应条款

客户名称	相关合同条款	相关单据
蔚来汽车科技（安徽）有限公司	供应方应向客户提供必要的指示和环境规格，使客户及其关联公司得以准备安装位置进行安装	邮件
百度在线网络技术（北京）有限公司	甲方对本合同所涉及的软件载体进行现场安装、组装和调试，乙方对甲方工作提供远程指导。	邮件
百硕同兴科技（北京）有限公司	本合同标的物的交付形式为纸质开通函，甲方收到.....开通函后即即为开通完成	邮件
北京链家置地房地产经纪有限公司	乙方以邮件形式发给甲方收货人即为产品交付	邮件
创至瑞联（北京）科技有限公司	乙方以邮件形式发给甲方收货人即为产品交付	邮件

公司基于解决方案的软硬件销售及服务业务属于在某一时点履行的履约义务。不包含安装实施服务的基于解决方案的软硬件销售及服务业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户签收后确认收入；需要安装实施的基于解决方案的软硬件销售及服务业务，在合同已签订，商品已交付给客户并经客户验收后确认收入。由上述合同条款可知，以验收确认收入的业务在安装实施后取得验收单，以签收确认收入的业务在发货后通过邮件确认或取得签收单确认，均为在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入，判断方法及外部单据性质具有一贯性。

（二）报告期内净额法确认收入的情况，包括但不限于各期发生金额、业务类型、交易上下游基本情况、公司在交易过程中承担的角色及风险，净额法

确认收入是否符合企业会计准则的要求；结合具体合同约定，说明发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面责任的划分，结合相关情况说明发行人业务实质是否为标准化软件供应商的代理商，总额法确认收入是否符合企业会计准则的要求。

1、报告期内净额法确认收入的情况，包括但不限于各期发生金额、业务类型、交易上下游基本情况、公司在交易过程中承担的角色及风险，净额法确认收入是否符合企业会计准则的要求

（1）报告期内净额法确认收入的情形及发生金额

报告期内，公司云计算产品中公有云业务和向阿里云计算有限公司（以下简称“阿里云”）销售 SPLA 产品业务以净额法确认收入。

1）公有云业务

公有云是指由云服务厂商提供和管理的云计算平台。这种云计算平台一般部署在厂商的数据中心中，由厂商负责管理和维护。终端用户可以通过公有云租用云计算资源和服务，如虚拟机、存储、数据库、应用程序等。发行人作为云服务厂商的合作伙伴，协助厂商为客户提供迁移应用、开通账户、系统稳定性服务、账单管理、定期向客户发送对账单，并与厂商和客户进行款项结算。

公司在从事该类产品的交易时，主要以代理人的身份自原厂商赚取佣金或手续费，公司未承担向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后均不承担该商品的存货风险，因此公司按净额法确认此类产品的收入。

2）向阿里云计算有限公司（以下简称“阿里云”）销售 SPLA 产品业务

2021 年 7 月，公司与阿里云签订《微软服务提供商授权许可（SPLA）销售合同》，合同金额为 2.7 亿元，期限为 3 年。SPLA 全称为“服务提供商许可协议”，是微软推出的一项全球性的标准化的微软产品托管服务许可协议，该协议允许阿里云及其关联公司获得微软产品的使用许可。该协议涵盖了微软旗下的多种软件产品，但未对各类产品的数量和单价作出具体约定，公司每月根据微软的通知下单，微软开通相应产品的使用权限。该合同的实质是公司作为代理人协助微软向阿里云提供产品交付服务，因此公司按照净额法确认收入。由于该合同并

未约定每一产品的单价、数量，只是约定 3 年采购总额 2.7 亿元，因此公司按照各期实际成本总额确认收入总额，并以净额法列示。

2024 年 7 月，上述合同到期后，公司与阿里云重新签订为期 3 年的 SPLA 协议，合同产品、合同金额、付款条件等合同条款保持不变。

（2）发行人在以上两类业务的交易过程中承担的角色及风险

根据上述公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务的商业模式，发行人在此类业务交易过程中承担的角色、风险情况及相关业务的商业合理性概括如下：

项目	公有云业务	向阿里云销售 SPLA 产品业务
发行人角色	以代理人身份协助公有云厂商为客户开通账户，并定期向客户发送对账单	以代理人身份协助微软向阿里云提供产品交付服务
是否需要提供重大服务	无需提供现场实施等重大服务	无需提供现场实施等重大服务
是否承担存货及价格风险	不承担存货质量、价格风险	不承担存货质量、价格风险
是否具有产品的定价权	按照厂商的对账单与客户进行结算，不具有定价权	未约定产品的单价、数量，不具有定价权

综上所述，发行人在公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务中均以代理人身份向客户提供产品和服务，无需提供现场实施等重大服务，不承担存货及价格风险，不具有产品的定价权。

（3）净额法业务的业务类型及交易上下游基本情况

报告期内，发行人业务中仅有公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务按净额法确认收入，具体情况如下：

净额法业务	主要产品	上游供应商	下游客户
公有云业务	微软 Azure 云、阿里云和腾讯云	微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司、腾讯云计算（北京）有限责任公司	中宏人寿保险有限公司、奥乐齐（中国）投资有限公司、北京画杆科技有限公司、江森自控（中国）投资有限公司等终端客户
向阿里云销售 SPLA 产品业务	微软 SPLA 产品	微软（中国）有限公司	阿里云计算有限公司

公有云业务中，发行人主要从微软（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司、阿里云计算有限公司、腾讯云计算（北京）有限责任公司等知名的云服务原厂商采购云资源，并销售给制造业、服务业、互联网业等各终端客户。

向阿里云销售 SPLA 产品业务中，发行人从微软（中国）有限公司采购 SPLA 协议下各类产品，并销售给阿里云计算有限公司。

（4）发行人净额法确认收入是否符合企业会计准则的要求

1）企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）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。

2）发行人按净额法确认收入符合企业会计准则的要求

发行人在公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务中，均以代理人的身份协助厂商向客户提供产品和服务，不承担产品的质量 and 价格风险，不具有产品的定价权。此外，发行人在这两类业务中，产品在向客户转让前，未拥有产品控制权。因此，两类业务按净额法确认符合《企业会计准则》的相关规定。发行人向阿里云销售 SPLA 产品业务的会计处理参见本题回复“第一部分、发行人说明”之“一、（四）、2 和 3”相关内容。

2、结合具体合同约定，说明发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面责任的划分，结合相关情况说明发行人业务实质是否为标准化软件供应商的代理商，总额法确认收入是否符合企业会计准则的要求

(1) 结合具体合同约定，说明发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面责任的划分

发行人与代表性客户的销售合同以及对应的采购合同中关于发行人和供应商的责任划分情况如下：

序号	采购合同情况			销售合同情况		
	供应商名称	合同标的	供应商责任	客户名称	合同标的	发行人责任
1	紫光数码（苏州）集团有限公司	H3C 服务器	售后、保修及相关服务： 1、按照原厂商相关规定，由原厂商负责 2、需方自行负责设备的安装、调试，供方不承担任何相关责任	蔚来汽车科技（安徽）有限公司	H3C 服务器交付、安装及培训服务	1、卖方按照订单要求交付产品后，应负责产品的安装调试，所产生的费用由卖方自行承担； 2、卖方完成软件的安装调试后，应向买方提供培训服务； 3、维护期为 4 年，维护期内，若产品出现问题，卖方应立即以各种方式负责产品的维护，直至买方满意
2	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	Splunk 软件	合同签订后 10 日完成交货，软件由卖方直发电子授权到需方指定邮箱，需方收到货物 5 日内完成验收，后续服务按厂家规定执行。	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	利星行中国 IT 安全解决方案	IASO 安全运营中心建设及运维，主要包括：1、Splunk Enterprise Security 平台架构设计、部署、日志接入 2、安华金和数据库防火墙设计及实施，包含网络架构优化 3、CyberArk 特权账号管理系统设计及实施 4、Tenable 漏洞管理系统设计及实施。搭建后的 IASO 平台可实时展示企业内部监控数据的风险态势及告警状态，结合漏洞管理系统、防火墙及账户管理系统等安全架构保护企业业务数据安全
	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	安华金和数据库安全防护系统	乙方保证生产厂商提供 7*24 小时电话咨询服 务，乙方保证生产厂商应在产品更新后通知甲方，并提供产品升级服务			
	广州海颐信息安全技术有限公司	CorePAS 产品	卖方交付的产品规格型号、数量、质量经双方确认不符合规定的，卖方应根据产品的具体情况负责补齐，包修包换，并承担相应费用			

发行人在售后服务及质量保证方面主要负责为客户提供培训服务及咨询服务。如产品出现质量、升级服务问题，由发行人协调供应商及原厂商进行售后维保服务。

(2) 结合相关情况说明发行人业务实质是否为标准化软件供应商的代理商

结合上述情况，发行人与标准化软件的供应商在售后服务、质量保证等方面

责任的划分明确，发行人业务实质并非为标准化软件供应商的代理商。

发行人上游原厂软硬件产品的提供商主要为国内外知名原厂商，包括微软、Adobe、VMware、BMC 等在数字化办公、云计算以及信息安全领域拥有头部产品的软硬件原厂商。发行人作为 IT 产品整合提供商，在业务内容以及主要服务客户群体等方面与原厂商均存在一定差异，具体比较内容如下：

项目	解决方案商	原厂商	发行人的具体情况
客 户 需求/提供 内容	过程复杂，通常针对客户的需求提供定制化的方案，具有一定技术难度	根据市场需求提供标准化的软硬件产品，基本不提供定制化产品或服务	为客户提供 IT 基础架构解决方案 及 IT 产品整合服务 ，结合发行人的核心技术，根据客户特定需求提供从方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持等全周期、一站式的服务
服 务 领域	根据客户需求建设 IT 基础架构，按需采购多种产品	原厂商通常专注于特定领域，产品具有针对性	是微软、Veritas、Adobe、VMware、BMC 等多家知名原厂商的合作伙伴，具备多品牌、多领域的综合服务能力
成 果 评价	是否满足客户特定场景下的商业效果与需求	产品性能参数	满足客户带有行业属性的特定场景下的需求
客 户 群体	主要服务终端客户	主要采用间接销售的营销模式	报告期内，公司主要销售模式为直接销售，累计服务客户数量超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，其中包括宝马、大众、蔚来、特斯拉、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业

从上表可知，软硬件原厂商的业务内容与公司基于解决方案的软硬件销售及服务业务之间存在较大差异。公司作为 IT 产品整合提供商，系链接上游原厂商与下游终端客户重要纽带，在实际业务中，公司软硬件产品的选型与交付系建立在前期方案的基础上，从市场众多厂商及产品线中挑选采购合适的软硬件产品，与原厂商为合作互惠关系。因此，公司交付的软硬件产品系受方案驱动，根据客户的应用场景，为客户统筹规划以及采购相关产品，与上游原厂软硬件产品的提供商直接销售软硬件产品的业务模式存在本质区别。

发行人运维服务业务主要系为客户 IT 系统提供持续的运行维护服务，与上游的软硬件产品提供商提供的原厂维保服务比较，发行人提供的运维服务专注于运维服务领域，不局限于具体品牌，服务对象涵盖市场主流的软硬件 IT 设施，

具有较强综合服务能力。发行人运维服务业务是其全周期、一站式 IT 服务模式的重要组成部分，致力于为客户 IT 基础架构及产品提供精细化的运营服务。

发行人的基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务是结合发行人对客户 IT 需求的深度了解，为客户提供工具类软硬件产品的合理的采购方案，解决客户软硬件产品的全方位需求，降低客户的采购成本。与上游的软硬件产品提供商比较，客户向发行人采购主要系市场软硬件产品品牌、型号、性能多样，发行人能为客户提供全方位产品选型的增值服务。

由于单一厂商产品无法满足不同客户的多样性、差异化的需求，发行人作为 IT 产品整合提供商，致力解决上游原厂商“最后一公里”问题，帮助客户完成基础架构建设，为客户提供符合行业场景、未来发展的定制化 IT 解决方案，与企业的合作从产品驱动转变为方案驱动，成为企业更重要的战略合作伙伴。从业务内容、产业链的位置、服务的客户群体与需求等多角度来看，发行人各类业务与上游原厂软硬件产品的提供商存在业务实质上的区别。

综上所述，从业务实质上，发行人会对客户进行前期调研、咨询服务，交付带有行业背景的解决方案，并非提供标准化的软件。

（3）发行人总额法确认收入是否符合企业会计准则的要求

发行人在向客户转让商品前能够控制该商品，发行人为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入。发行人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

发行人向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购的软件和硬件，由供应商将产品发送至发行人邮箱、仓库或指定地点。发行人收到供应商产品后或供应商按发行人要求将产品发送至指定地点后，发行人已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，除因产品质量问题外，供应商不接受发行人无条件退换货，该产品所有权上的主要风险转移至发行人。因此，发行人在收到供应商产品后或供应商按发行人要求将产品发送至指定地点后，产品的控制权转移至发行人。

2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务

在采购外购服务的业务中，发行人根据项目进度安排、自有人工负荷程度，自主决定选择第三方服务商协助完成项目实施交付工作。发行人对第三方服务商工作内容进行验收结算，并就最终交付成果向客户负责。

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

发行人在各类基于解决方案的软硬件销售及业务中，通过提供方案咨询、产品实施部署等服务，将项目所需软硬件产品整体交付给客户。

发行人在具体判断向客户转让商品前拥有对该商品的控制权时，考虑的相关事实和情况如下：

1) 企业承担向客户转让商品的主要责任

发行人与供应商通常签署框架协议或软硬件购销合同，并直接与客户签署销售合同，发行人采购与销售为独立的业务，独立承担商品交易的所有责任。发行人负责在合同约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，承担向客户转让商品的主要责任，履行相应的违约义务。

因此，发行人以主要责任人的身份向客户交付产品及服务，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

发行人向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购的软件和硬件，由供应商将产品发送至发行人邮箱、仓库或指定地点。发行人收到供应商产品后或供应商按发行人要求将产品发送至指定地点后，发行人已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，除因产品质量问题外，供应商不接受发行人无条件退换货，该产品所有权上的主要风险转移至发行人。

发行人在向客户转让商品之前，发行人承担存货的毁损灭失、滞销积压及价格波动风险，发行人无权就该存货风险从上游供应商处取得补偿。发行人在向客户转让商品之后，发行人承担产品质量及赔偿责任。

因此，发行人在向客户转让商品之前或之后承担了该产品的存货风险。

3) 企业有权自主决定所交易商品的价格

发行人能够独立于上游供应商，通过客户招投标或商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，与客户共同确定合同价格，具有产品定价权。

4) 其他相关事实和情况

A 企业独立承担源自客户的相关信用风险

发行人在向客户转让商品之后，如果客户无力向发行人支付货款，发行人仍需承担向供应商支付货款的义务，发行人需独立承担源自客户的信用风险。

B 企业独立承担源自供应商的相关信用风险

发行人在向客户转让商品之后，如果供应商提供的商品存在质量缺陷，当客户提出索赔时，发行人需在承担质量及赔偿责任后，再向供应商追偿，发行人需独立承担源自供应商的信用风险。

综上，在总额法确认收入的业务中，发行人承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格以及独立承担了源自客户和供应商的相关信用风险，因此发行人为主要责任人。发行人采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则》的相关规定。

(三) 相同业务用总额法或净额法确认的具体标准及合同对应条款，是否存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况，上述会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、相同业务用总额法或净额法确认的具体标准及合同对应条款

发行人仅公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务按净额法确认收入，其他业务按总额法确认收入，不存在相同业务同时存在总额法和净额法确认收入的情形。

公有云业务以微软 Azure 云、阿里云和腾讯云等公有云产品为准，向阿里云

销售 SPLA 产品业务以阿里云的 SPLA 协议下的所有产品为准。两类采用净额法确认收入的业务，其对应的产品能够明确定义，能够与其他产品清晰划分。

2、是否存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况，上述会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

报告期内，发行人存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况。

对于公有云业务，客户在进行 IT 基础架构建设的同时采购公有云产品以满足 IT 运营的需求具有普遍性和合理性，针对公有云产品，发行人按照净额法确认收入，对于其他业务发行人按照总额法确认收入。

对于客户阿里云计算有限公司，除向其销售的 SPLA 产品业务外按照净额法确认收入，向其销售其他产品均按总额法确认收入。

发行人向同一客户销售的不同产品，按照是否具有对于产品控制权分别按照总额法和净额法确认收入，会计处理符合《企业会计准则》等相关规定，具体情况参见本题回复之“第一部分、发行人说明”之“一、（二）”相关说明。

（四）向阿里云计算有限公司（以下简称“阿里云”）销售 SPLA 产品业务背景，产品流转的具体过程，发行人实际发生的成本，各期收入与成本对抵金额确定方式，说明在毛利率为 0 的情形下承接业务的具体考虑，业务实质是否为客户延长账期，是否存在其他利益安排获取订单的情形。

1、向阿里云销售 SPLA 产品业务背景，产品流转的具体过程

SPLA 全称为“服务提供商许可协议”，是微软推出的一项全球性的标准化的微软产品托管服务许可协议，可以为服务提供商（如发行人）提供合格的 Microsoft 产品许可，以便其向最终客户提供软件服务和应用程序。该许可协议基于使用权利的定价，可以提供托管特定 Microsoft 产品的许可权利，为期三年，按月执行。

随着阿里云业务量的增长，其对于微软 Win Server 等产品的需求日益增加，为满足其生产需要，且降低使用成本，采用 SPLA 协议方式获取微软产品的使用权成为优先选择。发行人作为微软 6 家拥有 SPLA 资质的合作伙伴之一，且与阿

里云保持长期的稳定合作关系，因此由发行人与阿里云签订 SPLA 协议。

2021 年 7 月，发行人与阿里云签订《微软服务提供商授权许可（SPLA）销售合同》。该合同金额为 2.7 亿元，期限为 2021 年 7 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日，共 3 年。合同期间内，每半年为一期，共 6 期，每期 4,500 万元，于每期开始的第一个月末前支付。发行人每月根据微软的通知下单，微软开通相应产品的使用权限，并向发行人发送下单邮件。产品的使用权限开通后，阿里云可在合同期限内使用约定的产品。

2、发行人实际发生的成本，各期收入与成本对抵金额确定方式

由于该合同并未约定每一产品的单价、数量，只是约定 3 年采购总额 2.7 亿元，因此发行人按照各期实际成本总额确认收入总额，并以净额法列示。发行人实际发生的成本以在微软系统通知下单金额确定，并以此金额作为收入确认金额，并同步结转预收账款。合同到期后，将预收账款余额一次性结转确认收入。

上述过程会计分录如下：

①按照微软系统下单金额确定采购金额

借：库存商品 贷：应付账款-微软

②按照上述采购金额确认收入并同步结转成本

借：预收账款-阿里云 贷：营业收入

借：营业成本 贷：库存商品

③月末将当月收入成本全额抵消以净额法列示

借：营业收入 贷：营业成本

④合同到期后将预收账款余额一次性转入营业收入

借：预收账款-阿里云 贷：营业收入

3、在毛利率为 0 的情形下承接业务的具体考虑，业务实质是否为客户延长账期，是否存在其他利益安排获取订单的情形

（1）基本情况

2021年-2023年，公司根据实际发生的成本确认收入，并以净额法列示，因此毛利为0。2024年1-6月，发行人先根据实际发生的成本确认收入，并以净额法列示，在该合同于2024年6月到期后，发行人将合同总额2.7亿元与已确认的收入总额的差额，即预收款余额确认为收入，收入确认在2024年6月，该部分收入即为该合同的全部毛利。因此，该业务毛利并非为0。

关于款项账期方面，根据合同约定，该合同的期限为2021年7月1日至2024年6月30日，每半年为一期，共6期，每期4,500万元，于每期开始的第一个月末前支付。报告期内，阿里云按照合同约定支付各期款项，各报告期末，均形成了预收账款，因此发行人不存在为客户垫付款项，不存在为客户延长账期的情形，不存在其他利益安排获取订单的情形。

综上所述，发行人能够从该合同中获取合理的毛利，不存在为客户延长账期的情形，不存在其他利益安排获取订单的情形，该合同的签订系基于客户的实际需求产生的，具有商业合理性。

(2) 会计处理合理性

该合同标的为微软旗下的多种软件产品，但未对各类产品的数量和单价作出具体约定，公司每月根据微软的通知下单，微软开通相应产品的使用权限。该合同的实质是公司作为代理人协助微软向阿里云提供产品交付服务，阿里云有权限在三年内使用合同清单类一系列产品。公司作为微软与阿里云中间人，每半年向阿里云收取4,500万预收款，每月根据微软通知向微软下单，支付微软货款，微软系列产品的权限在期初已开通，后续阿里云可以在期限内持续使用，公司只是作为代理人，赚取合同期限完成后合同总金额与发行人累计下单总额的差额，因此公司按照净额法确认该业务。

由于该合同并未约定每一产品的单价、数量，只是约定3年采购总额2.7亿元，因此公司按照各期实际成本总额确认收入，并以净额法列示，毛利为0，在最后一期，确认整个合同的毛利。前述会计处理主要基于：

1) 该合同为特殊合同，该项交易为特殊交易，在公司的经营当中尚无同类可比业务，无法获取同类业务的合同毛利率，该合同产生的交易的收入毛利率需要单独进行预计。

该合同约定了合同期限、合同总额、付款期限和交付产品，但是没有约定交付产品的数量，没有约定产品交付周期、各期交付数量。因此，公司在识别合同后将该合同交易确定为特殊交易，并单独认定并处理。

2) 该项合同 2021 年-2023 年的确认的毛利率为 0

该项合同约定了合同总额，但是由于未明确约定公司向客户交付具体产品的数量，从而无法确认各产品的单价，相对于合同约定的交付产品来说，其销售价格的不确定，交付产品的对价属于可变对价。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三章 计量 第十六条 合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

①该合同约定了合同总额，但是未约定需要交付产品总数量，无法预计该合同的产品总成本，进而无法合理预估该合同毛利，公司也无相同类型合同业务可供参考，进行最佳估计值或期望值的预计。

②按照该合同约定，客户分期向公司支付货款，因此，对于该项交易来说，公司向客户转让商品而有权取得的对价基本能够收回。公司基于正常商业交易逻辑判断，确定对已经向供应商采购的货款基本得到补偿。

③该合同获取的代理收入来自于合同总价减去实际交付的产品采购金额的部分。该合同未约定合同数量，公司在开始执行合同时无法预估在整个合同期间公司需要的交付数量，在合同执行过程中，也无法预计在剩余合同期间公司需要交付产品的数量，由于最终交付数量将决定公司能够从该合同中获得代理收入，在无法预估交付总数量时，合同毛利也无法进行合理预计，如果在合同初始执行时按照产品同类毛利率预估的交易价格确认收入，则很可能存在未来将累计已确认收入转回的情形。

④公司基本可以保障或者确定，实际交付产品的采购金额不会超过该合同总金额。

综上，公司对该合同的毛利按照 0 进行预计，交付产品时按照当期交付产品

对应的采购成本确认产品收入。

3) 基于公司在该项合同的交易中承担的代理人责任，该项业务按照净额法进行确认。

综上所述，该业务按净额法确认收入以及在合同执行完成确认整个合同的代理收入，符合《企业会计准则》规定。

(五) 发行人子公司仅提供运维服务贡献合并范围内绝大部分利润的原因及合理性，与披露的运维服务收入及毛利率不匹配的原因及合理性；发行人解决方案业务实质是否为提供软硬件贸易及安装、运维服务，是否应确认为两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认是否准确

1、发行人子公司仅提供运维服务贡献合并范围内绝大部分利润的原因及合理性，与披露的运维服务收入及毛利率不匹配的原因及合理性

发行人子公司北京自胜信息系统有限公司业务主要为向客户提供运维服务以及基于解决方案的软硬件销售及业务中需要的实施服务等技术服务，具体主营业务收入按服务和产品分类及毛利率情况如下：

单位：万元，%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	主营收入	毛利率	主营收入	毛利率	主营收入	毛利率
服务	12,821.34	82.22	12,957.24	80.08	10,134.68	77.84
产品	2,788.12	14.31	5,028.52	25.35	7,040.23	35.71
合计	15,609.46	70.09	17,985.76	64.78	17,174.91	60.57

子公司自胜信息的业务主要是先由母公司承接，之后将运维服务、基于解决方案的软硬件销售及业务中的安装实施等需要人工的部分交由自胜信息来执行。自胜信息的大部分收入来自内部关联交易的人工服务收入，故毛利率较高。报告期内，自胜信息公司的内部交易收入金额分别为 10,701.03 万元、13,538.61 万元、12,857.63 万元，占比分别为 62.31%、75.27%、82.37%。

因此，自胜信息贡献合并范围内绝大部分利润的原因主要是其提供了合并范围内大部分业务的人工服务，利润较高，具有合理性。与披露的运维服务收入及

毛利率不匹配的原因因为自胜信息的收入不仅包含运维服务，还包含了部分内部交易产生的解决方案业务中的人工服务收入，毛利率较高，具有合理性。

2、发行人基于解决方案的软硬件产品销售及服务实质是否为提供软硬件贸易及安装、运维服务，是否应确认为两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认是否准确

公司的业务分类中，基于解决方案的软硬件产品销售及服务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务，不包含运维服务。

公司存在同一合同中同时包括基于解决方案的软硬件产品销售及服务、IT 运维服务的情况。在此情形下，公司根据《企业会计准则第 14 号——收入》中关于单项履约义务的规定予以区分。

1) 企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第九条的规定，合同开始日，企业应当对合同进行评估，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，还是在某一时点履行，并在履行各单项履约义务时分别确认收入。履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第十条的规定，企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：①客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；②企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：①企业需提供重大的服务

以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

2) 关于公司的合同识别及单项履约义务的分析

报告期内，公司在提供基于解决方案的软硬件产品销售及服务的同时，为满足客户后续维持软件、设备日常正常运转的需求，向客户推荐运维服务或其他相关产品，由客户根据自身需求选择购买。若客户选择相关运维服务，则会在同一合同中包含基于解决方案的软硬件产品销售及服务 and IT 运维服务。

公司签署的上述销售合同中同时包含基于解决方案的软硬件产品销售及服务 and IT 运维服务，由于不同业务中对于转让商品的承诺有明显区别且客户能够从各类业务中单独受益，因此该类合同中的各单项履约义务能够明确区分。合同中基于解决方案的软硬件产品销售及服务对应的承诺是交付整体的 IT 基础架构建设解决方案及产品整合服务，IT 运维服务对应的承诺为交付持续的 IT 运行维护服务。虽然基于解决方案的软硬件产品销售及服务 and IT 运维服务合并签署一份合同，但两类业务可以明确区分，且运维服务的有无不影响基于解决方案的软硬件产品销售及服务的独立使用，二者之间不构成一揽子服务，可以明确区分，能够单独使用，且两类业务单独定价、可单独销售。根据《企业会计准则》规定，虽然公司单个项目签署的合同包含多项承诺，但是各承诺之间的业务类型可明确区分，各承诺构成单项履约义务。

因此，基于解决方案的软硬件产品销售及服务 and IT 运维服务分别构成单项履约义务，合同中对两类业务分别定价，I 基于解决方案的软硬件产品销售及服务业务在客户完成验收或签收时确认收入，IT 运维服务在服务期间内按时间进度确认服务收入。

综上所述，公司业务分类中的解决方案业务不包含运维服务，基于解决方案的软硬件产品销售及服务 and 运维服务属于两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认准确。

二、增值供货业务披露不充分

（一）补充披露发行人增值供货具体开展形式、业务附加值具体提现环节及相应定价方式，对增值供货业务前五大主要客户销售内容，逐项产品或服务定价、对应内容向供应商的采购定价、毛利率

发行人在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“8、其他披露事项”之“（3）公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务具体开展形式及按照总额法确认收入分析”补充披露如下：

在基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务中，发行人主要在产品功能、品牌、规格型号、软硬件运行环境适配等方面的选型和产品的简单安装服务等方面向客户提供内在的咨询服务。

发行人提供的上述选型和简单安装的服务是在业务中普遍存在，且不直接决定客户是否最终采购，这种服务无法进行单独区分，价格无法进行货币量化，通常在与客户进行商务谈判时予以考虑，在签订货物销售合同时，产品销售价格包括了产品及增值服务在内的综合价格，因此，该类增值服务未作为单独的合同履约义务，进而也未单独体现该部分收入。

发行人通过 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务解决客户工具类软硬件产品的全方位需求，保持与客户的高频度业务往来，方便客户的使用，维持客户黏性，增值服务相对于产品的价值较低，服务价值通过产品的销售得以实现。

报告期内，公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的前五大主要客户销售情况如下：

报告期	客户名称	主要销售内容
2024 年度	字节跳动	诺基亚产品
	阿里集团	Sketch 产品
	宝马集团	Confluent 产品
	美团	诺基亚产品
	西门子	UiPath 产品
2023 年度	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品
	字节跳动	诺基亚产品
	美团	微软产品
	阿里集团	Azul 产品

报告期	客户名称	主要销售内容
	宝马集团	Autodesk 产品
2022 年度	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品
	利星行	联想产品
	宝马集团	Axway 产品
	美团	诺基亚产品
	大众集团	Atlassian 产品

销售定价方面，对于基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，公司采取统一的定价模式，对客户均基于成本加成法进行定价。根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。其中，项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素均为影响销售价格的主要因素。

采购定价方面，公司采购的主要软硬件产品用于不同的行业客户或者同一客户的不同需求，向主要供应商采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关。对于原厂商，公司所合作的微软（中国）有限公司、上海诺基亚贝尔股份有限公司、联想（北京）有限公司等公司均为全球知名的信息技术产品提供商，在全球范围内提供软硬件及相关的咨询、培训和支持等。原厂商拥有完善的产品价格体系，面向不同客户的不同需求制定差异化价格策略，公司向原厂商采购时遵循其产品价格体系，根据具体产品种类、产品型号、产品数量、采购内容等确定合同价格。对于原厂分销商，公司所合作的神州数码（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司等主要供应商较多为国内知名的信息技术产品分销商。同时，目前国内原厂软硬件的分销商数量较多，供应渠道透明、可选择性强，公司已建立了一套完善的供应商询价、比价制度。公司原则上按“原厂商-总代理商-金牌代理商-渠道商（一般代理商）”的顺序选择供应商，对于同级别的供应商依据产品价格、付款方式、交货期、质保条款、历史合作情况等因素择优选择。对于首次合作的供应商，在审核供应商资质时需提供营业执照、产品代理证书、近期财务报表等资料。对于自主选择供应商的采购合同，采购审批时需提供多家供应商的报价对比作为供应商选择和采购定价的依据。

毛利率方面，公司的基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务前五大主要客户各产品毛利率在 20%以内，不同产品毛利率的差异主要是基于产品的定价和采购指导价及差异化折扣的不同而有所变化，总体上均在基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的平均毛利率区间范围内。

（二）列示发行人与主要客户及对应产品供应商结算方式、结算时间，是否存在背靠背约定，说明发行人承担相关信用风险的具体形式、相关信用减值损失金额等

1、列示发行人与主要客户及对应产品供应商结算方式、结算时间，是否存在背靠背约定

发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的主要客户及对应产品供应商结算方式、结算时间情况如下：

报告 期	客户名称	主要销售内 容	客户结算 方式	客户结算时间	供应商结算 方式	供应商结算时间
2024 年度	字节跳动	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 60 天	银行转账	合同生效之日起 60 日
	阿里集团	Sketch 产品	银行转账	收到货及发票后 5 个工作日	银行转账	款到发货
	宝马集团	Confluent 产品	银行转账	收到发票后 30 天 内一次性付款	银行转账	发货后 60 日内付 款
	美团	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 30 天	银行转账	订单生效后 15 日 内预付 100%
	西门子	UiPath 产品	银行转账	收到发票后 30 天	银行转账	发货后 60 日内付 款
2023 年度	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 60 天	银行转账	合同签订之日起 7 日内预付 100%
	字节跳动	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 60 天	银行转账	合同签订之日起 7 日内预付 100%
	美团	微软产品	银行转账	收到发票后 30 天	银行转账	发货之日起 45 日 内付清
	阿里集团	Azul 产品	银行转账	收到发票后 22 个 工作日	银行转账	到货之日起 30 日 内支付
	宝马集团	Autodesk 产 品	银行转账	收到发票后 30 天 内一次性付款	银行转账	发货之日起 60 日 内付清货款
2022 年度	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 60 天	银行转账	合同签订之日起 7 日内预付 100%
	利星行	联想产品	银行转账	收到标的物 and 发票	银行转账	发货之日起 30 日

报告期	客户名称	主要销售内容	客户结算方式	客户结算时间	供应商结算方式	供应商结算时间
				后 30 天内支付全款		内付清
	宝马集团	Axway 产品	银行转账	收到发票后 30 天内一次性付款	银行转账	到货之日起 30 日内付清
	美团	诺基亚产品	银行转账	收到发票后 30 天	银行转账	订单生效后 7 日内预付 100%
	大众集团	Atlassian 产品	银行转账	收到发票后 30 个工作日	银行转账	合同签订 30 日内支付全部货款

报告期内，发行人与主要客户及对应产品供应商结算方式主要为银行转账，与客户的结算时间一般为收到货物及发票后的 1-3 个月，与供应商的结算时间一部分为 100%预付、一部分为收到货物后的 1-2 个月。发行人与主要客户及对应产品供应商不存在背靠背约定。

2、说明发行人承担相关信用风险的具体形式、相关信用减值损失金额等

根据对比主要客户及对应产品供应商的结算方式、结算时间，各方结算的方式及时间与客户及供应商各自的信用政策有关，客户及对应产品供应商的结算时间均存在一定差异。公司与客户、供应商不存在背靠背约定，公司销售商品后，以下情况下公司均承担与产品相关的信用风险：（1）客户无力向公司支付货款，公司仍需承担向供应商支付货款的义务，公司承担了源自客户的信用风险；（2）如果供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，公司需在承担赔偿责任后，再向供应商追偿，公司承担了源自供应商的信用风险。

报告期内，因公司与部分客户的业务既包含基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，也包含基于解决方案的软硬件销售及或服务或运维服务，相关应收账款余额不能明确按业务类别区分，公司根据结合各类别收入金额将相关应收账款余额优先划分为基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的原则，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务相关的应收账款当期计提的信用减值损失金额（正数代表损失）如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
信用减值损失	105.97	-36.14	209.63

其中，因客户信用状况恶化而单项计提信用减值损失的金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款账面余额	163.01	13.98	-
单项计提信用减值损失	163.01	13.98	-

上述已单项计提信用减值损失的应收账款，其收回的可能性较小，公司很可能需实际承担该部分信用减值损失。

（三）说明发行人与主要客户逐项产品或服务交付方式及过程、对应采购方式及过程，是否存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形，说明发行人承担相关存货风险的具体形式、相关存货各期账面余额、跌价准备、发行人由此产生的相关成本等

1、说明发行人与主要客户逐项产品或服务交付方式及过程、对应采购方式及过程，是否存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形

报告期内，公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要包括软件和硬件产品，软件产品的交付方式主要通过电子邮件交付至客户邮箱，硬件产品的交付方式主要为通过快递、第三方配送等方式送到客户指定地点。对于主要客户的销售，软件产品一般由供应商发送至公司邮箱，再由公司通过电子邮件交付至客户邮箱；硬件产品一部分由供应商配送至公司仓库，再由公司通过快递、第三方配送等方式送到客户指定地点，另一部分由供应商直接配送至客户指定地点。

发行人与主要客户逐项产品或服务交付方式及过程、对应采购方式及过程如下：

报告期	客户名称	主要销售内容	产品类型	销售交付方式及过程	采购交付方式及过程
2024 年度	字节跳动	诺基亚产品	硬件	公司通过报关出口交付给客户	供应商将货物发送至指定口岸
	阿里集团	Sketch 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
	宝马集团	Confluent 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
	美团	诺基亚产品	硬件	由供应商通过物流直发至客户指定地点	由供应商通过物流直发至客户指定地点

报告期	客户名称	主要销售内容	产品类型	销售交付方式及过程	采购交付方式及过程
	西门子	Uiopath 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
2023 年度	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品	硬件	公司通过报关出口交付给客户	供应商将货物发送至指定口岸
	字节跳动	诺基亚产品	硬件	公司通过报关出口交付给客户	供应商将货物发送至指定口岸
	美团	微软产品	硬件	公司通过物流发送给客户	供应商发送至公司仓库
	阿里集团	Azul 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
	宝马集团	Autodesk 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
	FORTUNE GLOBAL	诺基亚产品	硬件	公司通过报关出口交付给客户	供应商将货物发送至指定口岸
2022 年度	利星行	联想产品	硬件	公司通过物流发送给客户	供应商发送至公司仓库
	宝马集团	Axway 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱
	美团	诺基亚产品	硬件	由供应商通过物流直发至客户指定地点	由供应商通过物流直发至客户指定地点
	大众集团	Atlassian 产品	软件	公司通过电子邮件交付至客户指定邮箱	供应商发送至公司邮箱

软件产品在交付的环节中，由于多为订阅式服务，发行人在前期与供应商签订完采购合同后，需供应商提供账号以开通相应功能，发行人在收到供应商提供软件账号时以电子邮件的形式交付于客户。主要客户不存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形。

2、说明发行人承担相关存货风险的具体形式、相关存货各期账面余额、跌价准备、发行人由此产生的相关成本等

公司销售产品后，除因产品质量问题外，供应商不接受公司的无条件退换货，公司亦无权就产品滞销积压及价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，即公司承担了转让前和转让后的存货相关风险。

基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务相关存货各期账面余额、跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
存货账面余额	877.36	52.21	1,055.72
存货跌价准备	17.65	16.31	21.23

报告期各期末，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易相关的存货跌价准备金额分别为 21.23 万元、16.31 万元和 17.65 万元。2023 年末公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务相关存货余额大幅减少，主要是加强存货管理，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务类产品及时出售，备货减少，导致形成期末库存金额减少所致；2024 年末相关存货余额有所增加，主要是期末部分发出商品客户尚未签收所致。

（四）结合前述情形详细分析按照总额法确认收入是否符合企业会计准则的规定

基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务中，公司在向客户转让商品前具有商品的控制权，公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入。结合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，公司向客户转让商品前能够控制该商品的情形分析如下：

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。公司向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购的软件和硬件，由供应商将产品发送至公司邮箱、仓库或指定地点。公司收到供应商产品后或供应商按公司要求将产品发送至指定地点后，公司已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，除因产品质量问题外，供应商不接受公司无条件退换货，该产品所有权上的主要风险转移至公司。因此，公司在收到供应商产品后或供应商按公司要求将产品发送至指定地点后，产品的控制权转移至公司。

公司在具体判断向客户转让商品前拥有对该商品的控制权时，考虑的相关事实和情况如下：

（1）企业承担向客户转让商品的主要责任

公司与供应商通常签署框架协议或软硬件购销合同，并直接与客户签署销售合同，公司采购与销售为独立的业务，独立承担商品交易的所有责任。公司负责

在合同约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，承担向客户转让商品的主要责任，履行相应的违约义务。

因此，公司以主要责任人的身份向客户交付产品及服务，承担向客户转让商品的主要责任。

（2）企业有权自主决定所交易商品的价格

公司能够独立于上游供应商，通过客户招投标或商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，与客户共同确定合同价格，具有产品定价权。

（3）企业承担相关信用风险

根据对主要客户及对应产品供应商的结算方式、结算时间的对比分析，各方结算的方式及时间与客户及供应商各自的信用政策有关，客户及对应产品供应商的结算时间均存在一定差异；公司与客户、供应商不存在背靠背约定，公司销售商品后，以下情况下公司均承担与产品相关的信用风险：

1）企业独立承担源自客户的相关信用风险

公司在向客户转让商品之后，如果客户无力向公司支付货款，公司仍需承担向供应商支付货款的义务，公司需独立承担源自客户的信用风险。

2）企业独立承担源自供应商的相关信用风险

公司在向客户转让商品之后，如果供应商提供的商品存在质量缺陷，当客户提出索赔时，公司需在承担质量及赔偿责任后，再向供应商追偿，公司需独立承担源自供应商的信用风险。

（4）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司向上游供应商采购软件和硬件，均为买断式采购。所采购的软件和硬件，由供应商将产品发送至公司邮箱、仓库或指定地点。公司收到供应商产品后或供应商按公司要求将产品发送至指定地点后，公司已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，除因产品质量问题外，供应商不接受公司无条件退换货，该产品所有权上的主要风险转移至公司。

公司在向客户转让商品之前，公司承担存货的毁损灭失、滞销积压及价格波动风险，公司无权就该存货风险从上游供应商处取得补偿。公司在向客户转让商品之后，公司承担产品质量及赔偿责任。

因此，公司在向客户转让商品之前或之后承担了该产品的存货风险。

综上，在总额法确认收入的业务中，公司承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格以及独立承担了源自客户和供应商的相关信用风险，因此公司为主要责任人。公司采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则》的相关规定。

三、对供应商返利确认收入是否符合企业会计准则规定

（一）列示报告期各期供应商返利的具体情形，与相应采购合同具体条款及发行人向下游的销售额是否匹配，相应协议是否明确发行人为经销商或代理商

1、报告期各期供应商返利的具体情形

报告期内，公司取得的返利金额如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
返利金额	4,222.28	3,461.99	3,219.71

报告期内，公司采购的主要产品的返利情况如下：

单位：万元

产品类型	2024年度			2023年度			2022年度		
	返利金额	采购金额	比例	返利金额	采购金额	比例	返利金额	采购金额	比例
MS-O365	1,073.94	28,461.70	3.77%	741.33	31,954.47	2.32%	729.43	32,290.62	2.26%
MS-Azure	1,206.81	42,962.98	2.81%	873.84	22,580.02	3.87%	728.57	15,628.12	4.66%
Adobe	263.24	7,365.26	3.57%	250.34	8,699.49	2.88%	336.72	9,704.58	3.47%
阿里云	16.14	324.72	4.97%	144.28	682.38	21.14%	117.58	1,151.20	10.21%
合计	2,560.13	79,114.66	3.24%	2,009.79	63,916.36	3.14%	1,912.30	58,774.52	3.25%

注：上表 MS-Azure、阿里云采购金额按总额法列示。

公司返利主要来自于微软、Adobe 和阿里云等原厂商，各类产品返利比例因返利政策调整、采购内容不同存在一定的波动。

2、与相应采购合同具体条款及发行人向下游的销售额是否匹配，相应协议是否明确发行人为经销商或代理商

供应商的返利通过单独的返利协议或奖励政策进行约定，公司主要返利产品对应的返利政策情况如下：

序号	产品类型	主要供应商	计算频率	返利政策
1	MS-O365	上海蓝云网络科技有限公司	每季度	微软 O365 产品返利由订单采购金额乘以该订单的返利比例确定，返利比例在 5%以内
2	MS-Azure	上海蓝云网络科技有限公司	每季度	Azure 产品返利计算依据为客户已使用的用量金额
3	Adobe	深圳市信利康供应链管理有限公司	每月、每季度	Adobe 产品返利按类型分为大单返点和业绩返点，业绩返点根据厂商的政策每季度进行调整
4	阿里云	阿里云计算有限公司	每月、每季度、每年	阿里云产品每年度会调整各层级返利的业绩门槛及对应的返利比例

报告期内，发行人供应商或原厂商根据其内部的返利制度，与发行人定期对账，并按照采购量给予发行人一定比例的返利。发行人取得的实际返利比例与返利政策相符。

发行人取得的返利金额系根据采购量计算，与向下游的销售额无直接的比例关系。发行人采购政策为“以销定采”，产品采购后及时向客户交付，报告期各期末存货金额较小，不存在为取得供应商返利提前压货的情形。

发行人与上述主要供应商的相关返利协议一般为合作伙伴奖励计划、代理伙伴佣金政策等，发行人在返利协议中通常作为供应商或原厂商的合作伙伴、代理伙伴或经销商。

（二）说明供应商返利的支付方是否满足《企业会计准则 14 号——收入》中对客户的定义，发行人将相关返利确认为收入是否符合企业会计准则的规定

1、说明供应商返利的支付方是否满足《企业会计准则 14 号——收入》中对客户的定义

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》第三条，“本准则所称客户，

是指与企业订立合同以向该企业购买其日常活动产出的商品或服务并支付对价的一方。所称合同，是指双方或多方之间订立有法律约束力的权利义务协议。合同有书面形式、口头形式以及其他形式。”

公司的净额法业务包括公有云产品业务和销售给阿里云计算有限公司的微软 SPLA 产品业务，公司将该类业务按净额确认收入，将该类业务取得的返利确认为收入。

公有云产品业务是指公司采购微软 Azure 和阿里云等公有云产品业务。公司主要以代理人的身份从事该类产品的交易，原厂商以返利形式向公司支付佣金或手续费。销售给阿里云计算有限公司的微软 SPLA 产品业务，其实质是公司作为代理人协助微软向阿里云提供产品交付服务。

在上述两类业务中，发行人系作为代理人向微软等原厂商提供服务，并从中获取返利作为服务对价。发行人获取的返利金额根据原厂商的返利政策为依据，符合准则中关于合同的定义。因此，在净额法业务中，微软等原厂商作为返利的支付方，符合上述准则中关于客户的定义。

2、发行人将相关返利确认为收入是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017）》第三十四条，“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”。因此，公司对净额法业务形成的返利的会计处理符合企业会计准则相关规定。

（三）说明前述会计处理对各期收入、成本的影响金额及比例；是否说明发行人会计基础薄弱或内控设计及执行存在缺陷，说明报告期内运行情况及后续整改情况

报告期内，公司取得供应商的返利类型及会计处理如下：

单位：万元

返利类型	会计处理	2024年度		2023年		2022年度	
		返利金额	比例	返利金额	比例	返利金额	比例
净额法业务返利	确认收入	1,709.60	0.83%	1,544.81	0.72%	1,247.10	0.60%
总额法业务返利	冲减成本	2,512.68	1.44%	1,917.18	1.05%	1,972.61	1.10%

合计	4,222.28	2.25%	3,461.99	1.77%	3,219.71	1.70%
----	----------	-------	----------	-------	----------	-------

注：上述各年度比例分别为占当期营业收入和营业成本的比例

公司的返利会计处理方式与相应产品的收入确认方式有关，公司将净额法业务取得的返利确认收入，将总额法业务取得的返利冲减成本。报告期内，公司取得供应商返利金额分别为 3,219.71 万元、3,461.99 万元和 4,222.28 万元，其中净额法业务返利确认收入金额分别为 1,247.10 万元、1,544.81 万元和 1,709.60 万元，总额法业务返利冲减成本金额分别为 1,972.61 万元、1,917.18 万元和 2,512.68 万元，占当期营业收入和营业成本的比例较低。

发行人上述返利业务的会计处理符合企业会计准则的相关规定，不存在会计基础薄弱或内控设计及执行存在缺陷的情况，报告期内运行情况良好。

第二部分、核查程序与核查意见

一、关于事项（1）、事项（2）和事项（3）的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取销售明细表，分析业务分类的准确性；实施细节测试，检查收入确认相关单据，查阅主要客户的销售合同，了解合同主要采购内容、交付条款及货款结算相关信息；

2、获取主要净额法客户合同，根据合同条款分析发行人承担的角色及责任义务的划分，判断会计处理是否符合企业会计准则要求；

3、获取同一客户同时用总额法及净额法确认收入的明细表，分析同时采用总额法和净额法的原因及合理性；

4、获取阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务的合同及报告期内收入及成本的结转情况，与实际控制人进行访谈，了解该业务的合作背景及承接原因；了解发行人对该业务的会计处理，分析其合理性；

5、获取子公司自胜信息的收入成本明细表，分析收入成本结构及利润主要来源方式；了解发行人各合同相关单项履约义务的确定方法，并根据合同约定分析发行人识别履约义务的方法及收入确认是否符合《企业会计准则》相关要求；

6、访谈实际控制人及销售负责人，了解基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务具体开展形式、业务附加值具体提现环节及相应定价方式，产品或服务的交付方式及过程、对应采购方式及过程；获取基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要客户及对应产品供应商的销售及采购合同、出入库明细表，了解各项产品或服务的定价情况，了解主要客户及对应产品供应商的结算方式、结算时间等信息；

7、获取应收款项明细表，复核相关信用减值损失金额计算的准确性；获取存货跌价准备明细表，复核相关跌价准备金额计算的准确性；

8、依据合同条款及执行情况，判断发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

9、获取各期与主要供应商的返利政策，获取报告期各期返利明细表，分析发行人返利会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司基于解决方案的软硬件销售及服务属于在某一时点履行的履约义务，均为在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入，确认时点准确，判断方法及外部单据性质具有一贯性；

2、报告期内公有云业务和向阿里云销售 SPLA 产品业务按净额法确认收入，符合企业会计准则的要求；发行人其他业务实质并非为标准化软件供应商的代理商，总额法确认收入符合企业会计准则的要求；

3、发行人存在同一客户同时用总额法及净额法确认收入情况，按照是否具有对于产品控制权，分别按照总额法和净额法确认收入，会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

4、发行人向阿里云计算有限公司销售 SPLA 产品业务最终形成了毛利，发行人不存在为客户垫付款项，不存在为客户延长账期的情形，不存在其他利益安排获取订单的情形；

5、发行人子公司北京自胜大部分业务为人工服务，利润较高具有合理性。与披露的运维服务收入及毛利率不匹配的原因系北京自胜的收入不仅包含运维服务，还包含了部分内部交易产生的基于解决方案的软硬件销售及服务业务中的人工服务收入，毛利率较高，具有合理性。公司业务分类中的基于解决方案的软硬件销售及服务不包含运维服务，其实质非提供软硬件贸易及安装、运维服务，基于解决方案的软硬件销售及服务和运维服务属于两项单项履约义务并分别确认收入，发行人业务披露及收入确认准确；

6、发行人已在招股说明书中补充披露了基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的相关信息；

7、公司的客户及对应产品供应商的结算时间均存在一定差异，公司与客户、供应商不存在背靠背约定；公司销售商品后承担了源自客户和供应商的信用风险；

8、公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要包括软件和硬件产品，软件产品的交付方式主要通过电子邮件交付至客户邮箱，硬件产品的交付方式主要为通过快递、第三方配送等方式送到客户指定地点。主要客户不存在供应商直接将授权码、密钥等信息发送至客户处的情形。公司销售产品后，除因产品质量问题外，供应商不接受公司的无条件退换货，公司亦无权就产品滞销积压及价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，即公司承担了转让前或转让后的存货相关风险。报告期各期末，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务相关的存货跌价准备金额较小，对公司业绩无重大影响；

9、在总额法确认收入的业务中，公司承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格以及独立承担了源自客户和供应商的相关信用风险，因此公司为主要责任人。公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务采用总额法确认相关业务收入符合经济实质，符合《企业会计准则》的相关规定；

10、发行人的返利与返利协议相匹配，与发行人向下游的销售额无关，相应协议明确发行人为合作伙伴、代理伙伴或经销商；

11、供应商返利的支付方满足《企业会计准则 14 号——收入》中对客户的定义，发行人将净额法确认收入的产品对应的返利确认为收入符合企业会计准则的规定；

12、报告期内，发行人返利确认收入及冲减成本的金额及比例较低，发行人返利相关的内控设计合理，执行情况良好，会计处理符合企业会计准则的要求，不存在会计基础薄弱或内控设计及执行存在缺陷的情况。

二、详细说明对收入截止性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论

报告期内，保荐机构、申报会计师对于资产负债表日前后记录的收入进行截止测试，抽取样本检查销售合同、订单、销售发票、出库单、客户签收或验收单据、出口报关单、货运提单及银行回单等单据，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

针对发行人收入截止性，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、检查资产负债表日前后销售和发货情况，关注是否存在销售异常波动情况；

2、对发行人报告期各期资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本检查客户签收或验收单据、出口报关单、货运提单等收入确认资料，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

3、结合销售合同、签收或验收时间及实际回款情况等，了解项目回款是否与合同约定相符及逾期的合理性，判断收入确认时点的准确性。

对发行人报告期各期收入的截止性测试程序具体执行情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	截止日前	截止日后	截止日前	截止日后	截止日前	截止日后

截止测试月份收入金额	29,282.46	15,899.34	38,955.41	16,467.89	34,802.32	16,191.36
截止测试收入金额	22,229.79	11,063.47	25,160.79	9,995.73	23,211.34	11,319.96
截止测试比例	75.92%	69.58%	64.59%	60.70%	66.69%	69.91%

保荐机构和申报会计师对公司报告期各期的收入均执行了截止性测试程序，测试范围覆盖报告期各期主要客户，根据销售金额重要性、客户性质等抽取测试样本，测试比例为 60%以上。

经核查，申报会计师认为：报告期内公司收入确认不存在跨期的情况，公司的收入确认符合《企业会计准则》的相关要求。

问题 7. 采购真实性与成本结转合规性

根据申请文件，报告期各期营业成本金额分别为 139,789.88 万元、179,095.30 万元和 183,442.63 万元，主要系外购软硬件成本、外购服务成本、自有人工成本构成。

(1) 外购软硬件成本占比较高。①外购软硬件成本分别为 126,225.80 万元、162,262.84 万元和 161,986.74 万元，占主营业务成本的比例分别为 90.30%、90.60%和 88.30%。②报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,463.65 万元、5,484.90 万元和 1,899.28 万元，逐年下降，其中发出商品账面余额 2023 年大幅下降，各年度合同履约成本占比较低。请发行人：①列示软硬件采购的具体类别及金额占比，主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价等，是否与市场定价存在较大差异。②说明发行人采购软硬件相关实物流、资金流、票据流具体流转过程，是否直接发往客户处结转成本，是否作为发行人存货管理。③说明发行人是否存在项目制业务及合同金额占比，各期合同履约成本金额较低的合理性，业务实质是否为软硬件销售。④说明报告期末存货具体类别及金额占比、库龄、未来销售价格及预计发生的成本等，分析说明发出商品和合同履约成本未计提跌价准备的合理性。⑤结合采购产品的结转周期分析说明存货余额逐年大幅下降的合理性，说明各类别存货具体盘点方式及盘点过程，是否存在提前确认收入结转成本的情形，保证存货完整性的内部控制及执行情况。

(2) 人工成本较低的原因及合理性。报告期各期员工人数分别为 543 人、559 人和 580 人，其中技术人员占比 40%左右。发行人各期自有人工成本占比分别为 2.06%、1.26%和 1.39%，外购服务成本占比分别为 7.52%、8.09%和 10.23%。发行人主要客户 FORTUNEGLOBAL 于 2020 年成立，注册资本 1 万美元，同时为发行人主要外购服务商。请发行人：①根据外购服务供应商（原厂商、原厂商的授权经销商、第三方服务商）、服务提供内容及类型等对外购服务进行分类，说明不同类型外购服务的采购金额及占比。②列示报告期内主要第三方服务供应商名称、成立时间、主要股东（是否与发行人及关联方存在关联关系）、合作渊源及合作年限、注册资本、经营规模等，并分析主要服务供应商采购金额变动的原因及合理性。③列示主要客户/项目外采及自有人工成本占比，与可比

公司是否存在重大差异，是否涉及将核心技术环节外包，如何界定核心技术和工序。④列示各项细分业务对应外购服务成本及人工成本的金额，说明各项细分业务销售收入与对应人工成本、参与员工数量、员工人均薪酬是否匹配。⑤结合前述情况说明各项细分业务是否主要依赖外购服务，发行人业务实质是否为软硬件贸易及提供较低端的安装运维服务，是否应分拆为多项履约义务，发行人收入确认是否符合业务实质及企业会计准则的规定。⑥说明 FORTUNEGLOBAL 成立背景及成立后主要业务开展情况、实现收入情况、与其注册资本是否匹配；说明在公司设立香港子公司实施字节跳动海外业务后，又发生向 FORTUNEGLOBAL 采购并成为 2023 年主要外购服务供应商的原因及合理性，结合 FORTUNEGLOBAL 及其实际控制人等相关主体的资金流水及业务开展情况，说明是否存在资金体外循环的情形。

(3) 成本及研发费用是否混同。①公司研发费用分别为 3,106.59 万元、3,528.02 万元和 3,423.15 万元，占营业收入的比重分别为 1.88%、1.71%和 1.60%。公司研发费用主要为职工薪酬及直接投入，研发费用中职工薪酬分别为 2,664.75 万元、3,415.44 万元和 3,029.43 万元，占研发费用的比重分别为 85.78%、96.81%和 88.50%。②发行人固定资产中电子设备的账面净值为 140.00 万元，成新率为 19.55%。请发行人：①说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化程度及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发占比大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异。②逐项说明报告期内研发项目产业化对发行人订单获取或成本控制的具體影响，与报告期前相关业务流程执行上的具体差异，结合上述情况说明研发项目产业化的真实性。③结合研发项目的具体情况、起止时间及系统集成项目起止时间，说明研发项目是否为专门业务项目而投入，研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，研发人员专业背景及工作经验是否与研发项目匹配，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性。④结合主要资产明细、使用过程、使用人员、取得成果及产业化情况与研发人员薪酬、研发人员使用资产摊销折旧的匹配性，说明职工薪酬计入研发费用的准确性，如无相关基础资产作为研发工具，相关研发人员发放薪酬的合理性。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）对于发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。（2）是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂；说明流水核查的核查标准、核查范围、核查比例、核查结论。（3）就研发投入情况，按照《指引1号》1-4 进行核查并发表明确意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、外购软硬件成本占比较高

（一）列示软硬件采购的具体类别及金额占比，主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价等，是否与市场定价存在较大差异

1、软硬件采购的具体类别及金额占比

报告期内，公司对外采购软硬件的金额及占比如下：

单位：万元

采购内容	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	当年采购总额占比	金额	当年采购总额占比	金额	占比
软件	101,510.06	58.23%	113,446.39	63.89%	118,971.16	68.02%
硬件	54,401.99	31.20%	45,216.76	25.47%	41,627.36	23.80%
合计	155,912.04	89.43%	158,663.15	89.36%	160,598.52	91.82%

报告期内，发行人软硬件采购中，软件占比最高，主要系软件产品种类较多，技术难度高，需要专业的产品整合提供商将市场上各类软件应用在下游客户中。2021 年以来，发行人硬件采购占比有所提高，主要系云计算类业务和基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务所需的服务器、网络设备等硬件产品增加。

报告期内，公司主要软件产品的具体类别及金额占比如下：

产品类别	报告期	主要产品名称	采购金额（万元）	占当年软件采购金额比重
MS-O365	2024 年	O365	20,258.26	19.96%

产品类别	报告期	主要产品名称	采购金额（万元）	占当年软件采购金额比重
	2023 年		19,343.05	17.05%
	2022 年		21,619.25	18.17%
MS-License	2024 年	Office Std 2021	395.38	0.39%
	2023 年		637.44	0.56%
	2022 年		1,211.55	1.02%
	2024 年	Office Std CHNS MVL	238.30	0.23%
	2023 年		568.40	0.50%
	2022 年		1,589.46	1.34%
	2024 年	WinPro CHNS	910.94	0.90%
	2023 年		1,266.17	1.12%
	2022 年		806.43	0.68%
	2024 年	WinServer Standard Core 2022	1,177.57	1.16%
	2023 年		1,443.89	1.27%
	2022 年		1,399.48	1.18%
Adobe	2024 年	Creative Cloud	3,565.41	3.51%
	2023 年		3,613.79	3.19%
	2022 年		3,977.52	3.34%
	2024 年	Photoshop	856.45	0.84%
	2023 年		1,224.48	1.08%
	2022 年		1,314.80	1.11%
	2024 年	Acrobat Pro DC for teams	516.62	0.51%
	2023 年		590.05	0.52%
	2022 年		549.02	0.46%
VMware	2024 年	VMware vCloud Suite 2019 Standard	-	0.00%
	2023 年		883.62	0.78%
	2022 年		764.17	0.64%
	2024 年	VMware vSphere	64.69	0.06%
	2023 年		797.95	0.70%
	2022 年		591.85	0.50%
	2024 年	ProductionSupport/Subscriptionfor1processorfor1year	302.33	0.30%
	2023 年		2.93	0.00%
	2022 年		305.12	0.26%
Micro Focus	2024 年	MF COBOL Server	15.83	0.02%
	2023 年		94.79	0.08%
	2022 年		1,768.06	1.49%
	2024 年	Vertica Express Edition1 Terabyte Software	884.42	0.87%
	2023 年		864.12	0.76%
	2022 年		1,459.37	1.23%
Oracle	2024 年	Oracle 数据库企业版	278.07	0.27%
	2023 年		785.62	0.69%
	2022 年		1,498.82	1.26%

产品类别	报告期	主要产品名称	采购金额（万元）	占当年软件采购金额比重
Redhat	2024 年	Red Hat Enterprise	956.04	0.94%
	2023 年		436.98	0.39%
	2022 年		496.66	0.42%
Jetbrains	2024 年	All Products Pack license	520.21	0.51%
	2023 年		180.64	0.16%
	2022 年		435.46	0.37%
	2024 年	IntelliJ IDEA	837.67	0.83%
	2023 年		686.59	0.61%
	2022 年		1,232.86	1.04%
Autodesk	2024 年	Auto CAD	766.41	0.76%
	2023 年		1,335.70	1.18%
	2022 年		1,063.19	0.89%

报告期内，公司主要硬件产品的采购金额及金额占比如下：

产品类别	报告期	主要产品名称	采购金额（万元）	占当年硬件采购金额比重
H3C	2024 年	H3C 服务器	7,239.06	13.29%
	2023 年		6,427.40	14.21%
	2022 年		8,107.62	19.48%
诺基亚	2024 年	诺基亚网络传输设备	27,171.52	49.87%
	2023 年		12,799.69	28.31%
	2022 年		7,091.64	17.04%
DELL	2024 年	DELL 服务器	1,694.61	3.11%
	2023 年		4,488.46	9.93%
	2022 年		4,693.04	11.27%
浪潮	2024 年	浪潮服务器	419.59	0.77%
	2023 年		1,452.23	3.21%
	2022 年		2,688.42	6.46%
HP	2024 年	HP 服务器	888.44	1.63%
	2023 年		2,497.47	5.52%
	2022 年		2,098.41	5.04%
MS-硬件	2024 年	Surface	47.46	0.09%
	2023 年		507.82	1.12%
	2022 年		1,698.14	4.08%
联想	2024 年	联想服务器	250.32	0.46%

产品类别	报告期	主要产品名称	采购金额（万元）	占当年硬件采购金额比重
	2023 年	其他硬件	1,545.94	2.84%
		联想服务器	958.84	2.12%
		其他硬件	374.18	0.83%
	2022 年	联想服务器	357.84	0.86%
		其他硬件	1,204.15	2.89%
EMC	2024 年	EMC 硬件	1,139.70	2.09%
	2023 年		543.22	1.20%
	2022 年		1,451.73	3.49%

2、主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价

报告期内，公司软件采购所涉及的主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价等情况如下：

主要供应商名称	采购的主要产品	2024 年		2023 年		2022 年	
		采购金额（万元）	平均单价（元）	采购金额（万元）	平均单价（元）	采购金额（万元）	平均单价（元）
微软（中国）有限公司	O365	9,792.39	1,643.87	5,084.99	1,946.18	2,378.40	1,808.26
	Win Svr DC Core	1,807.70	24,763.07	1,149.24	26,664.46	780.37	30,130.01
	Win Server StandardCore 2022	1,177.57	6,320.85	1,443.89	6,791.58	1,399.48	6,326.77
	Office Std CHNS MVL	238.30	938.19	568.40	976.97	1,486.82	940.31
上海蓝云网络科技有限公司	O365	10,465.87	710.64	14,258.06	655.90	19,240.85	636.06
深圳市信利康供应链管理有限公司	CreativeCloud	3,432.62	4,219.05	3,396.88	4,042.95	2,554.96	4,408.14
	Photoshop	850.23	2,076.77	1,034.48	1,911.81	880.00	1,924.75
	MF COBOL Server	-	-	53.88	67,352.38	960.08	60,764.32
	Vertica Express Edition1 Terabyte Software	851.77	32,510.39	563.29	17,939.24	784.08	24,426.19
	IntelliJ IDEA	837.67	3,223.04	686.59	3,339.45	1,232.86	2,593.30
伟仕佳杰（重庆）	VMware vSphere	30.40	10,482.27	187.50	8,012.73	234.12	5,495.77

主要供应商名称	采购的主要产品	2024 年		2023 年		2022 年	
		采购金额 (万元)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	平均单价 (元)
科技有限公司	ProductionSupport/Subscription for 1 processor for 1 year	296.90	4,199.46	2.93	5,857.52	74.41	4,831.82
神州数码（中国）有限公司	Creative Cloud	14.80	2,596.98	136.15	4,363.82	1,053.12	3,796.41
	VMware vCloud Suite 2019 Standard	-	-	743.55	15,653.67	305.31	20,353.98
	RedHat Enterprise	657.30	6,189.26	185.14	4,747.30	-	-
	AutoCAD	695.58	10,885.37	1,251.64	10,344.10	423.52	7,700.44

报告期内，公司硬件采购所涉及的主要供应商及采购金额、采购内容、采购单价等情况如下：

主要供应商名称	采购的主要产品	2024 年		2023 年		2022 年	
		采购金额 (万元)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	平均单价 (元)
上海诺基亚贝尔股份有限公司	诺基亚网络设备	27,171.52	338,375.15	12,578.50	272,261.91	7,091.64	141,549.64
浙江长城计算机系统有限公司	长城服务器	1,241.59	60,271.50	-	-	-	-
上海赢月信息科技有限公司	HP 服务器			1,342.37	3,056.39	878.75	6,102.46
	H3C 服务器	2,095.14	3,401.20	482.54	3,429.58	2,884.00	4,958.73
戴尔（中国）有限公司	DELL 服务器	905.51	59,572.92	3,681.44	18,234.00	3,355.48	8,120.72
紫光数码（苏州）集团有限公司	H3C 服务器	2,620.30	5,291.40	5,855.04	142,458.29	5,107.64	144,692.31
神州数码（中国）有限公司	MS-硬件			272.27	8,055.26	589.77	6,786.76

公司采购的软硬件产品种类众多，同一厂商产品由于产品型号、配置等不同，导致同一厂商的产品差异较大。公司采购的主要软硬件产品用于不同的行业客户或者同一客户的不同需求，向主要供应商采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关。

对于原厂商，公司所合作的微软（中国）有限公司、戴尔（中国）有限公司等公司均为全球知名的信息技术产品提供商，在全球范围内提供软硬件及相关的咨询、培训和支持等。原厂商拥有完善的产品价格体系，面向不同客户的不同需求制定差异化价格策略，公司向原厂商采购时遵循其产品价格体系，根据具体产品种类、产品型号、产品数量、采购内容等确定合同价格。

对于原厂分销商，公司所合作的神州数码（中国）有限公司、上海蓝云网络科技有限公司等主要供应商较多为国内知名的信息技术产品分销商。同时，目前国内原厂软硬件的分销商数量较多，供应渠道透明、可选择性强，公司已建立了一套完善的供应商询价、比价制度。公司原则上按“原厂商-总代理商-金牌代理商-渠道商（一般代理商）”的顺序选择供应商，对于同级别的供应商依据产品价格、付款方式、交货期、质保条款、历史合作情况等因素择优选择。对于首次合作的供应商，在审核供应商资质时需提供营业执照、产品代理证书、近期财务报表等资料。对于自主选择供应商的采购合同，采购审批时需提供多家供应商的报价对比作为供应商选择和采购定价的依据。

3、采购价格与市场价格比较情况及差异原因

报告期内，公司主要产品的采购价格与公开市场价格对比情况如下：

主要产品名称	公开市场价格区间（元/套）	公司平均采购价格（元/套）		
		2024 年	2023 年	2022 年
软件				
MS-O365	[264 , 4,692]	979.40	775.40	684.91
Win Server Standard Core	1,069 美元/套	6,320.85	6,791.58	6,326.77
Adobe-CreativeCloud	[999 , 13,540]	4,235.96	4,075.56	4,169.74
Adobe-Photoshop	[3,560 , 5,499]	2,075.73	1,970.51	1,953.93
VMware vSphere	[5,500, 19,475]	15,044.08	10,510.92	7,656.54

主要产品名称	公开市场价格区间（元/套）	公司平均采购价格（元/套）		
		2024 年	2023 年	2022 年
软件				
Red Hat Enterprise	[196.9 美元/套, 2,748.90 美元/套]	5,323.17	4,402.19	3,673.52
Jetbrains-IntelliJIDEA	[1400, 5,000]	3,223.04	3,380.16	2,593.30
Auto CAD	11,003（一年）	11,075.26	10,186.63	7,237.48
硬件				
浪潮 NF5280M5 服务器	[10,500 , 485,099]	-	181,476.11	181,466.16
HPEDL380 服务器	[11,900 , 68,199]	57,300.17	56,106.19	58,465.62
Surface	[2,788 , 35,988]	3,954.80	5,398.58	5,296.76
联想笔记本	[1,800 , 59,489]	5,880.63	4,601.77	4,153.69

注：公开市场价格来自于官网、京东商城等

由上可以看出，公司主要产品采购价格与市场价格区间较为接近，部分产品存在一定差异，主要系：（1）公司采购价格主要基于原厂指导价以及具体的差异化折扣确定，价格折扣一般与采购数量、采购规模等因素相关；（2）部分产品即使型号相同，由于配置、性能不同，价格存在一定差异。

（二）说明发行人采购软硬件相关实物流、资金流、票据流具体流转过程，是否直接发往客户处结转成本，是否作为发行人存货管理

发行人采购的软硬件产品的实物流、资金流、票据流具体流转情况如下：

产品类型	软件		硬件	
	采购环节	销售环节	采购环节	销售环节
实物流	供应商根据订单或合同要求，以邮件方式将软件的注册生效通知或产品序列号发送至发行人，邮件内容主要包括软件名称、	发行人按照与客户的合同约定，按时将收到邮件转发至客户邮箱，完成软件产品的交付	供应商将产品通过快递或物流方式发送至发行人仓库	经客户签收或验收后完成硬件产品的交付

产品类型	软件		硬件	
	采购环节	销售环节	采购环节	销售环节
	数量及最终客户名称等信息		供应商根据订单或合同要求，通过快递或物流将产品直接发送至发行人指定地点，通常为客户的实际经营场所	
资金流	发行人通过银行转款方式支付给供应商	客户通过银行转账或汇票方式支付给发行人	发行人通过银行转款方式支付给供应商	客户通过银行转账或汇票方式支付给发行人
票据流	供应商开具增值税发票给发行人	发行人开具增值税发票给客户	供应商开具增值税发票给发行人	发行人开具增值税发票给客户

发行人与客户签订销售合同后，根据销售合同内容向供应商进行采购。软件产品通常以邮件形式进行流转，硬件产品以快递物流方式进行流转。对于服务器、存储设备及网络设备等硬件产品，该类产品一般体积较大、价值较高，且客户对于产品交付具有时间要求。基于成本效益原则，以及从产品到货及时性、物流安全性等方面的考虑，通常由供应商直接发货至发行人指定地点，该地点一般为客户项目实施地点。产品到货后，由发行人进行验收，产品安装实施完毕经客户验收后，确认收入并同步结转成本。

发行人采购的软硬件产品均作为发行人的存货进行管理。对于软件产品，发行人以收到的供应商的到货邮件作为存货入库依据，以发送给客户的邮件作为存货出库依据。对于硬件产品，供应商将产品发送至发行人仓库的，产品到货后，经发行人库管人员验收后入库，根据客户约定按时出库，发往客户现场；供应商将产品直接发送至发行人指定地点的，经发行人验收后同步作入库和出库管理，经客户最终验收后确认收入并结转成本。

（三）说明发行人是否存在项目制业务及合同金额占比，各期合同履约成本金额较低的合理性，业务实质是否为软硬件销售

公司的基于解决方案的软硬件销售及与服务与 IT 运维服务为项目制业务，其

业务流程如下：

基于解决方案的软硬件销售及服务：售前阶段（客户提出需求、调研分析、整体方案设计、测试验证、磋商/比价、签订合同）→方案交付（项目启动会、实施方案确认、货品采购、进场实施）→项目完成。

IT 运维服务：售前阶段（客户提出需求、服务方案评估、服务方案设计、磋商/比价、签订合同）→服务交付（项目启动会、服务运行、定期汇报、优化整改）→项目完成。

报告期各期公司项目制业务收入占比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
项目制业务收入金额	169,482.35	171,919.00	170,763.56
收入金额	206,111.68	213,445.01	206,705.99
比例	82.23%	80.54%	82.61%

公司的核心能力和核心业务是集中在为客户设计方案以及提供产品咨询, 在客户的前期咨询与方案的设计上, 会投入较大时间和精力, 而该类业务实施周期较短, 因此各期合同履约成本金额较低具有合理性。公司基于解决方案的软硬件销售及服务以咨询方案驱动, 产品交付为体现, 由公司根据客户自身的 IT 基础架构, 结合特定需求, 为其规划定制解决方案及 IT 产品整合服务。公司相比传统的方案提供商, 不仅具备为客户提供定制化解决方案的能力, 也为客户提供后续的产品选型以及落地实施等全周期的服务。公司凭借多年的行业经验以及与客户持续合作, 不断深入了解客户的差异化需求, 能更准确定位解决方案适用的产品。因此, 咨询方案为基于解决方案的软硬件销售及服务业务的核心, 产品交付为体现形式, 公司基于解决方案的软硬件销售及服务业务并非单一的软硬件销售。

（四）说明报告期末存货具体类别及金额占比、库龄、未来销售价格及预计发生的成本等，分析说明发出商品和合同履约成本未计提跌价准备的合理性

报告期末存货具体类别及金额占比、库龄、未来销售价格及预计发生的成本如下：

单位：万元

存货类别	金额	占比	库龄				未来售价	预计发生的成本	减值情况
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
2024.12.31									
库存商品	1,378.79	48.16%	839.69	119.25	321.77	98.08	1,096.03	36.30	部分减值
发出商品	1,071.02	37.41%	1,071.02				1,335.92	195.97	未减值
合同履约成本	412.91	14.43%	412.91				547.66	28.47	未减值
合计	2,862.72	100.00%	2,323.62	119.25	321.77	98.08	2,979.61	260.74	
2023.12.31									
库存商品	1,002.04	42.51%	360.41	526.43	67.13	48.07	977.92	23.03	部分减值
发出商品	688.71	29.22%	688.71	-	-	-	887.37	39.8	未减值
合同履约成本	666.39	28.27%	666.39	-	-	-	756.67	19.98	未减值
合计	2,357.14	100.00%	1,715.50	526.43	67.13	48.07	2,621.96	82.81	
2022.12.31									
库存商品	1,337.70	23.97%	1,169.84	106.52	25.65	35.68	1,978.05	78.62	部分减值
发出商品	3,599.97	64.50%	3,599.97	-	-	-	4,200.98	168.25	未减值
合同履约成本	643.51	11.53%	643.51	-	-	-	828.14	33.18	未减值
合计	5,581.18	100.00%	5,413.32	106.52	25.65	35.68	7,007.17	280.05	

注 1：未来售价是该类别存货的全部预期销售价格汇总；预计发生的成本包含税金、销售费用。

注 2：部分减值是由于个别商品的库龄较长或者迭代升级导致的产品可变性净值低于商品结存价值，因此计提了该等产品的存货跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品计提的存货跌价准备余额分别为 96.28 万元、457.86 万元和 419.85 万元。

每期期末，公司以可变现净值为基础进行减值测试，按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的计提跌价准备，可变现净值是以估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。经测算，公司报告期各期末发出商品和合同履约成本均不存在减值情况，库存商品中存在少量产品因预计未来销售可能性较低而导致的减值情况。

报告期各期末，公司存货余额分别 5,581.18 万元、2,357.14 万元和 2,862.72

万元，占当年度营业成本的比例分别为 3.12%、1.28%和 1.62%。公司的基于解决方案的软硬件销售及服务是为客户提供数字化办公、云计算、信息安全等方面 IT 建设的咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付等服务，公司负责方案中所有的软硬件的采购、部署安装、实施调试等一系列工作；基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务是公司通过与众多 IT 原厂的合作关系、建立完善的产品体系，为客户提供合理及相对低成本的软硬件产品采购服务。公司对软硬件的采购均采用“以销定采、适量备货”的方式，公司存货采购周期短、周转快，年度期末库存小，公司长库龄存货较少。

对于各类业务，公司采取统一的定价模式，对客户均基于成本加成法进行定价。根据客户的具体需求，综合考虑包括项目具体内容、产品与人工成本、公司同期同类项目的利润率水平、客户过往合作历史、市场竞争等因素后，确定销售价格。公司的定价政策使得公司通常对销售业务保持一定的盈利空间，未来销售价格低于成本的风险较小。

综上，公司存货采购周期短、周转快，发出商品和合同履行成本均未计提跌价准备具有合理性。

（五）结合采购产品的结转周期分析说明存货余额逐年大幅下降的合理性，说明各类别存货具体盘点方式及盘点过程，是否存在提前确认收入结转成本的情形，保证存货完整性的内部控制及执行情况

1、结合采购产品的结转周期分析说明存货余额逐年大幅下降的合理性

报告期各期末存货余额及变动情况如下：

单位：万元

存货类别	各期期末			各期期末变动	
	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2024年较2023年变动	2023年较2022年变动
余额	2,862.72	2,357.14	5,581.18	505.58	-3,224.04
其中：库存商品	1,378.79	1,002.04	1,337.70	376.75	-335.66
发出商品	1,071.02	688.71	3,599.97	382.31	-2,911.26
合同履行成本	412.91	666.39	643.51	-253.48	22.88

报告期内各期末公司存货余额分别为5,581.18万元、2,357.14万元和2,862.72

万元，2023 年末、2024 年末较 2022 年末存货余额大幅下降主要系是发出商品的减少所致。

公司 2022 年末发出商品余额较大，主要系云南南天电子、蔚来汽车、平安科技、山东浪潮、壳牌（中国）、宝马集团、利星行等公司的主要客户的部分订单在临近期末采购，在期末公司完成了产品交付，但在安装、验收等环节时受到公共卫生事项的影响，未能及时完成，形成了当期期末的发出商品，2023 年以来基本消除了该事项对公司和客户之间的产品交付、安装、验收的，期末发出商品大幅降低。

报告期各期末的发出商品减少，主要是各期期末交付但未安装、验收的订单在次年完成并结转销售，由于 2022 年末的发出商品期末结存的余额较高并逐年大幅降低，导致各期末的下降幅度较大。

公司报告期各期的存货周转率分别为 27.66、49.69 和 81.31，平均周转天数分别为 14 天、8 天和 5 天，存货周转较快，公司采购的产品从入库至销售出库的结转周期通常在 3 个月以内，少部分业务由于客户的 IT 建设实施安排结转周期会有所延长，因此，公司期末形成的发出商品结余通常均在次年结转完成。

综上，报告期期末存货余额变动具有合理性。

2、说明各类别存货具体盘点方式及盘点过程，是否存在提前确认收入结转成本的情形，保证存货完整性的内部控制及执行情况

（1）说明各类别存货具体盘点方式及盘点过程，是否存在提前确认收入结转成本的情形

公司的存货类别为库存商品、发出商品、合同履约成本。各类存货盘点方式及盘点过程如下：

①库存商品：采用现场盘点方式。盘点过程包括盘点准备、盘点实施、盘点总结。盘点准备：盘点人员事先了解库存商品存放场所，制定存货盘点计划；获取库存商品结存明细清单，确保盘点数据与财务、业务数据一致，重点关注长库龄存货。盘点实施：针对硬件，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的硬件存货已经适当整理和排列，检查是否损毁或残次、是否存在未纳入盘点范围的存货；

采用人工清点的方式逐一核对产品名称、规格型号、数量等信息；针对软件（授权），获取软件（授权）清单，采用人工检查方式逐一检查软件（授权）文件，重点关注软件（授权）的有效性。执行盘点程序时，选取存货中金额高或数量大的商品进行盘点，从盘点记录选取项目追查至存货实物，以测试存货记录的准确性；从存货实物选取项目追查至盘点记录，以测试存货盘点的完整性；盘点如发现差异，对差异进行核实，并重新盘点再次确认，确保差异原因分析真实、合理。盘点总结：盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入库存商品盘点范围的存货均已盘点；根据盘点结果，编制盘点结果汇总表并汇总盘点差异，分析盘点差异原因并形成盘点总结与结论。

②发出商品：首先，期末公司检查各项产品的发货信息及客户收货信息，确认发出商品的存在；其次采用函证方式，在期末基于中介机构已经独立发函询证的情形下，公司利用函证结果对发出商品进行验证。

③合同履约成本：采用检查业务资料方式，选取样本，检查支持性资料，包括发货资料、签收资料等。

报告期各期末公司存货盘点不存在重大异常，公司不存在提前确认收入结转成本的情形。

（2）保证存货完整性的内部控制及执行情况

公司建立了较为完善的内部控制制度以保证存货的完整性。首先，公司自行开发建设了与自身业务相匹配的集商务、销售、采购、库存管理、财务的业财一体管理系统-CRM，并持续进行更新完善。公司要求全部的购销业务均需要通过CRM系统进行，从客户信息录入---销售合同录入---供应商信息录入---采购合同录入---采购订单下达---产品到货入库---销售出库---销售收入确认。其次，公司对存货管理制定了较为完整的制度，包括存货登记制度，所有出入库物资，均需按品种登记入库单和出库单，并将收、发数量登记后结出余额，随时与实存数量进行核对；存货核对制度，仓储部对入库存货建立存货明细账，详细登记存货类别、编号、名称、规格型号、数量、计量单位等内容，并定期与财务部就存货品种、数量、金额等进行核对；仓库工作人员每月定期同财务部会计核对出、入库单和明细账，确保账实相符、账账相符；每周采购经理从系统中导出包含本周所有入

库单的入库信息，复核确认录入系统的入库单是否存在跳号/重号的情况。

报告期内，公司各部门均严格执行上述管理制度的相关规定，上述与存货完整性的内部控制得到有效执行。

二、人工成本较低的原因及合理性

（一）根据外购服务供应商（原厂商、原厂商的授权经销商、第三方服务商）、服务提供内容及类型等对外购服务进行分类，说明不同类型外购服务的采购金额及占比

结合外购服务供应商类别（原厂商、原厂商的授权经销商、第三方服务商）、服务提供内容及类型，公司不同类型外购服务的采购金额及占比如下：

单位：万元

采购类别	服务商类型	提供内容	2024 年		2023 年		2022 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
服务	原厂商	原厂软硬件维保和技术支持服务	722.16	3.92%	782.70	4.14%	729.40	5.10%
	原厂商授权经销商	原厂软硬件维保和技术支持服务	320.72	1.74%	1,095.57	5.80%	741.11	5.18%
	第三方服务商	第三方服务商技术人员进行项目现场实施、培训	17,385.65	94.34%	17,022.46	90.06%	12,844.81	89.73%
合计			18,428.53	100.00%	18,900.74	100.00%	14,315.32	100.00%

（二）列示报告期内主要第三方服务供应商名称、成立时间、主要股东（是否与发行人及关联方存在关联关系）、合作渊源及合作年限、注册资本、经营规模等，并分析主要服务供应商采购金额变动的原因及合理性

报告期内，公司主要第三方服务供应商具体情况如下：

供应商名称	报告期内服务采购金额	成立时间	主要股东	合作渊源	合作年限（年）	注册资本（万元）	经营规模
北京金企商祺科技有限公司	报告期内采购金额分别为 752.31 万元、2,075.04 万元和 1,918.94 万元	2018/10/19	王铮夫持股 80%	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	5	1,000	2022 年经营规模约为 8000 万

供应商名称	报告期内服务采购金额	成立时间	主要股东	合作渊源	合作年限（年）	注册资本（万元）	经营规模
中宇华富（北京）科技有限公司	报告期内采购金额分别为 2,091.04 万元、1,256.26 万元和 0.00 万元	2013/8/20	高旭持股 99%	该公司主要经营 IT 技术服务，经朋友介绍，公司与其合作	3	500	经营规模约为 2 亿元
青翼科技（北京）有限公司	报告期内采购金额分别为 1,636.86 万元、940.79 万元和 1.19 万元	2010/3/19	高彩凤持股 60%	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	4	1,000	经营规模约为 1.5 亿元
FORTUNE GLOBAL（GROUP）CO.,LIMITED	报告期内采购金额分别为 0.00 万元、925.48 万元和 1,542.40.万元	2020/5/6	王蕾持股 100%	FORTUNEGLOBAL 在全球范围内落地实施数据中心相关产品，因项目需要，公司向其采购技术服务	1	1.00（HKD）	隶属于盛达全球畅服（深圳）科技有限公司，盛达全球收入规模 5 至 6 亿元
依俱数字科技（山东）有限公司	报告期内采购金额分别为 805.38 万元、887.69 万元和 15.25 万元	2020/9/9	柳芳持股 100%	因项目需要，经朋友介绍，发行人向其采购技术服务	4	300	经营规模约为 4,000 万元
北京棠丁科技有限公司（原名：北京青见科技有限公司）	报告期内采购金额分别为 704.00 万元、194.75 万元和 0.00 万元	2018/5/9	宋云飞持股 55%	该公司主要经营 IT 技术服务，因发行人项目需要，发行人主动采购服务	4	1,000	经营规模约为 7,000 万元
上海创向网络科技有限公司	报告期内采购金额分别为 31.44 万元、499.69 万元和 871.38 万元	2013-09-23	蔡凤利持股 50%，肖际安持股 50%	因项目需要，经朋友介绍，发行人向其采购技术服务	10	4,000	经营规模约为 1,000 万元
北京智翔天地科技有限责任公司	报告期内采购金额分别为 558.14 万元、481.80 万元和 779.33 万元	2000-09-25	郭治锋持股 95.67%	因发行人项目需要，发行人主动采购服务	6	300	经营规模约为 2,000 万元
Everlong (HK) Ltd.	报告期内采购金额分别为 0 万元、0 万元、和 1,394.01 万元	2005-11-08	许珍珍持股 100%	因发行人项目需要，发行人主动采购服务	1	1.00（HKD）	-

注：以上供应商的经营规模主要来自对供应商的访谈信息及公开信息

报告期内，发行人主要服务商股东与发行人及发行人关联方不存在关联关系。

报告期内，公司第三方外购服务占营业成本比例较低，公司根据业务需要采购第三方服务，与主要外购服务商保持稳定的合作。报告期内，随着公司与北京金企商祺科技有限公司合作的加深，公司逐步提高与其合作规模，而相应减少向中宇华富（北京）科技有限公司、青翼科技（北京）有限公司、北京棠丁科技有限公司（原名：北京青见科技有限公司）的采购。2023 年，FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED 成为公司前五大服务供应商，主要系 FORTUNE GLOBAL 在全球范围内落地实施数据中心相关产品，公司基于海外业务需要向其采购技术服务。公司主要外购服务供应商采购金额的变动具有合理性。

（三）列示主要客户/项目外采及自有人工成本占比，与可比公司是否存在重大差异，是否涉及将核心技术环节外包，如何界定核心技术和工序

1、列示主要客户/项目外采及自有人工成本占比，与可比公司是否存在重大差异

报告期内，发行人各期前五大客户外购服务及自有人工成本占该客户当年度合计成本的比例如下：

报告期	主要客户	外购服务成本占比	自有人工成本占比
2024 年度	字节跳动	11.00%	0.20%
	宝马集团	25.04%	4.64%
	阿里集团	3.42%	0.69%
	贵州联广科技股份有限公司	5.64%	0.19%
	蔚来汽车	3.96%	0.38%
2023 年度	蔚来汽车	1.87%	0.21%
	宝马集团	22.27%	2.62%
	字节跳动	11.21%	0.36%
	FORTUNE GLOBAL	0.00%	0.32%
	阿里集团	5.05%	0.49%
2022 年	宝马集团	12.97%	1.75%
	蔚来汽车	1.10%	0.24%
	FORTUNE GLOBAL	0.00%	0.33%
	字节跳动	0.96%	0.36%
	利星行	28.43%	6.53%

从上表可知，报告期内，发行人主要客户外采人工占比基本高于自有人工占

比，主要系客户存在项目数量众多，或项目规模较大，实施过程较繁琐等情况，发行人仅依靠自有人员无法满足项目交付的要求。在内部资源有限的情况下，发行人为了确保项目进度和质量，会向第三方技术服务供应商采购技术服务。此类情况下，发行人会配备少量自有员工作为项目现场协调人统筹第三方服务人员完成项目交付工作。

同行业可比公司并未公开披露其主要客户/项目外采及自有人工成本占比，其中先进数通、神州信息对其成本构成情况进行披露。通过比较发行人与同行业可比公司成本结构，发行人成本结构与同行业可比公司可比细分业务成本结构不存在重大差异，具体对比情况如下：

单位：万元、%

公司	项目	2024 年		2023 年		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
先进数通	直接材料	114,998.73	63.13%	158,430.03	70.43	179,711.54	75.71
	技术服务费	30,691.96	16.85%	32,334.15	14.37	26,955.30	11.35
神州信息	设备类采购款	308,756.99	36.29%	505,008.21	49.48	546,025.64	53.71
	人工及技术协作	515,262.20	60.56%	494,184.36	48.42	421,665.27	41.48
发行人	外购软硬件成本	155,154.72	87.89	161,986.74	88.30	162,262.84	90.60
	外购服务成本	18,488.15	10.47	18,767.19	10.23	14,487.21	8.09

注：数据来源为同行业可比公司年度报告

其中，神州信息设备类采购款占营业成本比例分别为 53.71%、49.48%和 36.29%，低于发行人，主要系其主营业务中软件开发及技术服务占收入比例较高，该业务主要为客户提供软件开发业务，故软硬件采购比例较低，进而导致其软硬件成本比例低于发行人。而软件开发业务主要提供开发，成本并不涉及软硬件，因此其软硬件的采购主要来自系统集成业务。而其成本结构中设备采购款占比达 53.71%、49.48%和 36.29%，2024 年占比下滑主要系其系统集成业务收入较 2023 年下降 41.33%，因此可以判断其系统集成业务成本主要为软硬件采购，与发行人一致。

发行人与先进数通就不同业务类型成本结构比较情况具体如下：

(1) 基于解决方案的软硬件销售及服务

2022 年度至 2024 年度，公司基于解决方案的软硬件销售及服务业务与先进

数通 IT 基础设施建设的主要成本项目金额及占比情况如下：

单位：万元、%

公司及细分业务类型	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
昆仑联通-基于解决方案的软硬件销售及服务	外购软硬件	124,124.85	90.29	126,161.63	89.69	129,672.98	91.73
先进数通-IT 基础设施建设	直接材料	114,898.97	89.25	158,206.98	91.30	179,033.11	92.10

基于解决方案的软硬件销售及服务为公司的主要业务，其成本主要为外购软硬件成本。公司以微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）等不同领域头部原厂产品为基础，根据客户人员规模、管理体系、财务状况、IT 环境并结合客户具体需求等，为客户提供全方位、立体化的咨询规划及方案设计，采购所需的软硬件产品，向客户交付产品并进行方案的落地实施。在此过程中，公司根据项目进度安排及公司自有人员负荷程度，适时采购第三方服务协助完成项目的交付实施。因此，公司基于解决方案的软硬件销售及服务业务的成本结构以外购软硬件成本为主，少量外购服务成本，与公司业务模式相匹配。

先进数通 IT 基础设施建设业务的主要成本与发行人一致，为直接材料，即为购置基础软硬件产品所产生的成本。2022 年至 2024 年，先进数通 IT 基础设施建设业务直接材料采购成本占其该类业务成本比例分别为 92.10%、91.30%和 89.25%，与发行人基于解决方案的软硬件销售及服务以外购软硬件成本为主的结构一致，比例相近。

发行人为搭建 IT 基础架构采购的产品主要为标准化的软硬件产品，产品体系成熟、品类众多、市场竞争充分且采购渠道多样，发行人及其下游客户在采购端可按需采购，因此，外购软硬件产品本身并不构成业务的核心竞争要素。发行人在业务开展中，系凭借优质的上下游生态、专业高效的技术团队以及 IT 基础架构行业经验的多年积累、良好口碑等优势，以咨询方案为核心竞争要素驱动业务合作。

综上，IT 基础架构建设涉及产品品类广泛，公司对外采购软硬件产品系基

于客户和项目多样化的需求，符合行业惯例。

（2）IT 运维服务

2022 年度至 2024 年度，公司 IT 运维服务业务以及先进数通 IT 运行维护服务的主要成本项目金额及占比情况如下：

单位：万元，%

公司及细分业务类型	项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
昆仑联通-IT 运维服务	外购服务成本	3,544.44	68.42	3,688.95	71.13	3,271.18	66.17
先进数通-IT 运行维护服务	技术服务费	13,456.33	68.48	14,180.67	82.78	10,438.31	69.67

注：先进数通 IT 运行维护总成本金额为主营业务成本金额减去 IT 基础设施建设与软件解决方案成本金额。

公司的 IT 运维服务业务主要是面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品，提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行，提高用户办公效率及体验。IT 运维服务业务成本以外购服务成本为主。2022 年至 2024 年，先进数通 IT 运行维护服务业务技术服务费成本占其该类业务成本比例分别为 69.67%、82.78%和 68.48%，与发行人 IT 运维服务以外购服务成本为主的结构一致，比例相似。

公司外购服务主要为公司项目人力资源不足情况下而采购的第三方技术服务商的实施运维服务。报告期内，发行人在内部资源有限的情况下，为了确保项目进度和质量，会向第三方技术服务供应商采购技术服务。鉴于外购服务主要是为公司提供辅助性、临时性服务，并不属于开展该业务的核心竞争要素。

综上，为合理配置人力成本，确保进度及提高服务质量，公司会按需向第三方技术服务供应商采购技术服务，符合行业惯例。

（3）基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务

发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要系向客户销售各种工具

类软硬件产品，具体包括开发工具、图形图像、业务软件等。因此，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务成本以外购软硬件成本为主，同行业可比公司中未开展同类业务，因此无法对该类业务成本结构进行比较。

发行人的基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务是结合发行人对客户 IT 需求的深度了解，为客户提供工具类软硬件产品的合理的采购方案，解决客户软硬件产品的全方位需求，降低客户的采购成本。IT 采购是一个耗时、昂贵且劳动密集的过程，组织采购符合其长期业务目标，并与现有基础设施相融合的软硬件产品需要渠道、流程和专业技术知识的正确组合，以确保 IT 工具的高效使用，最大限度地减少资源浪费。发行人通过帮助客户简化采购流程、增加软硬件交易的可视性、改进最终用户体验等增值服务来实现客户的增值采购，为客户降本增效。因此，发行人的基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务为客户降低 IT 全生命周期的运营成本，是对客户业务及 IT 系统的有力支持。

综上所述，发行人细分业务外购软硬件产品以及外购服务成本比例与同行业可比公司比例相近，不存在重大差异，符合行业惯例。

2、是否涉及将核心技术环节外包，如何界定核心技术和工序

（1）核心技术的应用

在基于解决方案的软硬件销售及业务中，核心技术的使用情况如下：

基于解决方案的软硬件销售及业务	
关键环节	使用技术
调研分析	资产发现技术、数据治理技术
整体方案设计	资产发现技术、NIS 网络安全架构指令技术、列速列式大规模并行处理技术、数据治理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术、多云管理技术
测试验证	资产发现技术、公有云平台管理技术、NIS 网络安全架构指令技术、白盒代码检测技术、大数据分析技术
磋商/比价	公有云平台管理技术

在 IT 运维服务业务中，核心技术的使用情况如下：

IT 运维服务	
关键环节	使用技术
服务方案设计	NIS 网络安全架构指令技术、列速列式大规模并行处理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术

IT 运维服务	
服务运行	智能故障溯源分析技术、多云管理技术、资产发现技术、桌面系统管理技术、备件维保通信技术、列速列式大规模并行处理技术、基于大数据的协同防御技术、大数据分析技术、实时搜索技术
定期汇报、优化整改	智能故障溯源分析技术、桌面系统管理技术、基于大数据的协同防御技术

发行人是一家专业的 IT 产品整合提供商，针对企业的业务场景以及不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，为企业提供定制化 IT 产品整合服务，最终交付满足企业需求的产品。公司主营业务包括基于解决方案的软硬件销售及服务、IT 运维服务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，基于解决方案的软硬件销售及服务业务是发行人收入占比最高的业务。基于解决方案的软硬件销售及服务业务以咨询方案为驱动，在实际业务开展与市场竞争中，客户的关注重点与考察供应商的技术难点主要在于前期的咨询规划与方案设计，因此，在基于解决方案的软硬件销售及服务业务中，发行人核心技术主要应用在为客户提供前期的咨询规划与方案设计阶段。

（2）是否涉及将核心技术环节外包，如何界定核心技术和工序

发行人业务的核心环节（前期的咨询规划与方案设计、测试验证等），基于对核心技术的保密以及上述业务环节对人员专业技术能力的要求，均由自有人工完成，不存在将核心技术环节外包的情况。项目前期，为在激烈的竞争中取得客户的信任和认可，IT 服务商一般会在项目初期调研后向客户提供具有可行性的初步解决方案，以供客户对服务商之间的技术能力、经验水平进行比较。因此，公司在项目前期已经为后续的部署实施搭建好了核心架构，项目中后期只需要安排少量自有人员负责方案的持续优化、质量控制、项目现场核心问题的解决等工作，外采服务人员只需依据发行人的解决方案，在发行人设计搭建好的技术框架下完成对应的上架、布线、装机等工作。

发行人外购服务中分为外购第三方服务和外购原厂服务，具体内容及相关方的权利义务如下表所示：

序号	项目	外购第三方服务	外购原厂服务
1	采购具体内容	采购第三方服务商技术人员进行项目现场实施、培训	采购原厂软硬件维保和技术支持服务
2	服务商角色	作为项目的实施执行方，根据与发行人	作为软硬件维保和技术支持服

序号	项目	外购第三方服务	外购原厂服务
	及权利义务	的合同约定，完成客户现场项目的实施交付及培训工作，并根据双方的服务验收单向发行人申请款项结算	务的实际提供方，按照发行人的要求向最终客户提供服务
3	发行人角色及权利义务	作为项目的责任人，根据与服务商的合同约定，对其工作成果进行验收，并最终完成对客户交付	作为服务的主要责任人，根据客户的 IT 环境和需求，协调原厂人员进行服务和技术支持
4	客户角色及权利义务	作为项目的发起人，根据与发行人的合同约定，对最终交付成果进行验收，并向发行人支付货款	作为服务的接收方，根据发行人的建议和自身 IT 预算，向发行人提出采购需求

发行人的外购第三方服务和外购原厂服务，均系根据客户项目的内容和进度安排按需采购，相关成本能够按照具体客户和项目进行直接归集。而就具体服务内容而言，外购服务具有同质化，不同客户类似项目的实施服务和原厂服务没有本质区别，外购服务商不针对特定客户或合同。

综上所述，外购第三方服务系第三方技术实施人员根据发行人提供的项目实施方案进行具体项目实施落地，该项工作大多为基础的上架、布线、装机和调试服务，不涉及核心技术和工序。外购原厂服务主要系为了保证设备稳定运行而采购的原厂软硬件维保和技术支持服务，也不涉及核心技术和工序。

（四）列示各项细分业务对应外购服务成本及人工成本的金额，说明各项细分业务销售收入与对应人工成本、参与员工数量、员工人均薪酬是否匹配

发行人各细分业务的主营业务成本要素构成情况如下：

单位：万元、%

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
数字化办公类	外购软硬件	43,933.55	93.39	52,718.36	92.78	56,727.71	92.55
	外购服务	2,733.58	5.81	3,744.53	6.59	4,245.04	6.93
	自有人工成本	355.69	0.76	340.55	0.60	308.53	0.50
	其他成本	22.37	0.05	19.18	0.03	12.99	0.02
	小计	47,045.18	100.00	56,822.62	100.00	61,294.27	100.00
云计算类	外购软硬件	62,962.21	90.66	54,006.37	90.70	54,300.89	93.77
	外购服务	6,015.25	8.66	5,125.56	8.61	3,234.47	5.59
	自有人工成本	443.71	0.64	390.83	0.66	352.23	0.61
	其他成本	27.80	0.04	22.01	0.04	14.83	0.03
	小计	69,448.97	100.00	59,544.78	100.00	57,902.42	100.00

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息安全类	外购软硬件	17,229.09	82.13	19,436.89	79.98	18,644.38	84.09
	外购服务	3,404.27	16.23	4,538.83	18.68	3,222.53	14.54
	自有人工成本	323.80	1.54	308.13	1.27	289.73	1.31
	其他成本	20.33	0.10	17.36	0.07	12.20	0.06
	小计	20,977.50	100.00	24,301.21	100.00	22,168.84	100.00
IT 运维服务	外购软硬件	-	-	-	-	405.21	8.20
	外购服务	3,544.44	68.42	3,688.95	71.13	3,271.18	66.16
	自有人工成本	1,540.21	29.73	1,417.24	27.33	1,215.86	24.60
	其他成本	95.97	1.85	79.83	1.54	51.18	1.04
	小计	5,180.62	100.00	5,186.02	100.00	4,943.43	100.00
基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务	外购软硬件	31,029.87	91.59	35,825.11	95.31	32,184.65	98.16
	外购服务	2,790.61	8.24	1,669.32	4.44	513.99	1.57
	自有人工成本	54.59	0.16	88.58	0.24	84.16	0.26
	其他成本	3.59	0.01	5.00	0.01	3.54	0.01
	小计	33,878.66	100.00	37,588.01	100.00	32,786.34	100.00

发行人各项细分业务销售收入与对应自有人工情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
数字化办公类	销售收入（万元）	52,551.07	64,179.48	69,404.31
	自有人工成本（万元）	355.69	340.55	308.53
	参与人员平均数量（人）	14	13	13
	参与人员平均薪酬（人/年）	25.41	26.20	23.73
云计算类	销售收入（万元）	81,848.68	68,679.85	65,783.18
	自有人工成本（万元）	443.71	390.83	352.23
	参与人员平均数量（人）	16	15	14
	参与人员平均薪酬（人/年）	27.73	26.06	25.16
信息安全类	销售收入（万元）	25,173.10	28,701.78	26,094.56
	自有人工成本（万元）	323.80	308.13	289.73
	参与人员平均数量（人）	13	12	12
	参与人员平均薪酬（人/年）	24.91	25.68	24.14
IT 运维服务	销售收入（万元）	9,909.50	10,357.89	9,481.51
	自有人工成本（万元）	1,540.21	1,417.24	1,215.86
	参与人员平均数量（人）	60	55	50
	参与人员平均薪酬（人/年）	25.67	25.77	24.32
基于 IT 资产	销售收入（万元）	36,629.33	41,526.01	35,942.43

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
管理服务的 软硬件贸易 业务	自有人工成本（万元）	54.59	88.58	84.16
	参与人员平均数量（人）	3	3	4
	参与人员平均薪酬（人/年）	18.20	29.53	21.04

注：发行人存在同一人员参与不同业务类型的情况，因此参与人员平均数量按照当年度各细分业务的人工工时总数除以年度人均标准工时测算。

发行人各细分业务，因业务特点不同，所需人工参与的程度不同。整体来看，数字化办公类的外购软硬件成本占比相对较高，外购服务和自有人工成本占比相对较低；信息安全类业务的软硬件成本占比相对较低，外购服务和自有人工成本占比相对较高；云计算类的各类成本处于两者之间。

数字化办公类全部以软件形式交付，人力成本主要体现在软件的安装、配置及效果测试上，不同项目内容及需求差异较小，项目经验能够得以快速复制，因此外购服务及自有人工成本占比相对较低。云计算类涉及的服务器、存储设备及其他网络设备等硬件产品较多，需要对整体 IT 环境进行搭建布置完毕后才能将硬件设备上架安装及调试，在此过程中需要投入较多的人力成本，因此其外购服务及自有人工成本占比相对于数字化办公类业务较高。信息安全类业务相较于前两类业务，复杂度和专业度更高，既包含软件的安装配置，又涉及硬件的上架调试，最终需要技术人员对软硬件联合测试以达到客户的特定要求，因此信息安全类的人力成本占比显著高于其他两类业务。三类业务各自特点导致各类业务之间的成本结构及人工成本具有一定的差异。

公司的 IT 运维服务业务主要是面向客户 IT 系统中的各类软硬件产品，提供持续的运行维护服务，保障客户 IT 系统安全、稳定运行，提高用户办公效率及体验。IT 运维服务业务成本以外购服务成本和自有人工成本为主，少量外购软硬件成本为运维过程中领用的维护软件及维修耗材等。

发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务主要系向客户销售各种工具类软硬件产品，具体包括开发工具、图形图像、业务软件等。基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务成本以外购软硬件成本为主，少量的外购服务和自有人工成本系为客户交付产品过程中产生的产品安装上架费用。报告期内，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的外购软硬件成本占比逐年升高，主要系

FORTUNE GLOBAL、利星行等客户采购规模较大，客户集中度升高，单位业务量所需的人力成本降低所致。

综上所述，说明各项细分业务销售收入与对应人工成本、参与员工数量具有匹配性，不同细分业务的员工人均薪酬不存在较大差异。

（五）结合前述情况说明各项细分业务是否主要依赖外购服务，发行人业务实质是否为软硬件贸易及提供较低端的安装运维服务，是否应分拆为多项履约义务，发行人收入确认是否符合业务实质及企业会计准则的规定

公司外购服务主要为公司项目人力资源不足情况下而采购的第三方技术服务商的实施运维服务。报告期内，发行人的客户数量众多，合同数量庞大，发行人仅依靠自有人员无法满足项目交付的要求。在内部资源有限的情况下，发行人为了确保项目进度和质量，会向第三方技术服务供应商采购技术服务。此类情况下，发行人只需配备少量自有员工作为项目现场协调人统筹第三方服务人员完成项目交付工作。因此，发行人外购服务成本高于自有人工成本具有合理性。

发行人采购外购服务协助完成项目的交付，属于行业惯例，并不构成对外购服务商的依赖。

发行人业务实质可总结为结合客户的特定需求及行业特征，应用发行人的核心技术，深度挖掘客户的需求痛点，凭借发行人对国内外众多知名厂商产品的深入了解与行业经验，为客户提供可实施性高、可落地的定制化解决方案以及后续的实施部署服务。发行人不仅为企业前期提供方案规划与设计，同时还保障了方案的落地与实施，为企业提供了全周期、一站式的 IT 服务。在业务开展中，公司依托于原厂商的软硬件产品，在客户需求基础上，提供全方位的方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护。软硬件产品的销售是发行人整体业务的基础，方案咨询与设计是其业务的核心。

关于项目实施及运维的履约义务的确定，详细参见“问题 6.收入确认合规性”之“第一部分、发行人说明”之“一、（五）”相关内容。

（六）说明 FORTUNEGLOBAL 成立背景及成立后主要业务开展情况、实现收入情况、与其注册资本是否匹配；说明在公司设立香港子公司实施字节跳

动海外业务后，又发生向 FORTUNEGLOBAL 采购并成为 2023 年主要外购服务供应商的原因及合理性，结合 FORTUNEGLOBAL 及其实际控制人等相关主体的资金流水及业务开展情况，说明是否存在资金体外循环的情形

1、FORTUNEGLOBAL 成立背景及成立后主要业务开展情况、实现收入情况、与其注册资本是否匹配

FORTUNE GLOBAL 于 2020 年 5 月在中国香港注册成立，隶属于盛达全球畅服（深圳）科技有限公司（以下简称“盛达全球”）。盛达全球创建于 2016 年，注册资本 5,010 万元，至今国际国内团队已超 200 余人，是一家专注于 IDC 机房全球交付的供应链服务公司，盛达全球深耕贸易、物流行业多年，通过聚合国内外 IDC 相关资源，为客户量身定制提供一站式的供应链解决方案。盛达全球的收入规模 5 至 6 亿元，主要客户为百度、京东、美团、快手、360 等知名公司。因此，FORTUNE GLOBAL 业务开展情况、实现收入情况，与其注册资本匹配。

2、说明在公司设立香港子公司实施字节跳动海外业务后，又发生向 FORTUNEGLOBAL 采购并成为 2023 年主要外购服务供应商的原因及合理性

自 2013 年起，字节跳动一直是公司的主要客户，与公司保持着良好的合作关系。2022 年公司在了解字节跳动海外客户网络传输有相关需求的背景下，向诺基亚采购相关产品。由于公司当时没有全球的落地能力，且香港子公司尚未设立，因此需要具有全球服务能力的公司承接该业务。FORTUNE GLOBAL 作为 IDC 建设服务商，能够在全球范围内落地实施数据中心的相关产品。此外，FORTUNE GLOBAL 作为诺基亚的长期合作伙伴，经诺基亚推荐，公司选择其作为最终产品的实施方。公司采购产品后，销售给 FORTUNE GLOBAL，由 FORTUNE GLOBAL 最终销售给字节跳动海外主体并安装，一直持续到 2023 年上半年。

随着公司香港子公司逐步开始运营，公司逐步拓展海外业务，提高海外公司知名度，公司开始改变合作模式，由第一阶段的间接销售转变为直接向字节跳动销售相关网络传输设备。香港子公司虽然直接向字节跳动海外主体进行销售，但其在人员储备上仍不能满足向最终客户落地实施，考虑到前期 FORTUNE

GLOBAL 良好的合作关系、服务能力以及对字节跳动海外主体较为熟悉，为提高交付效率，香港子公司仍向其采购服务，并向最终客户交付。

3、结合 FORTUNEGLOBAL 及其实际控制人等相关主体的资金流水及业务开展情况，说明是否存在资金体外循环的情形

FORTUNE GLOBAL 与发行人不存在关联关系，且与其业务开展均独立进行，拒绝提供相关主体银行流水。

发行人的资金流水中，除与 FORTUNE GLOBAL 存在字节跳动海外主体业务往来相关流水外，不存在与 FORTUNE GLOBAL 及其实际控制人等相关主体的其他异常资金往来情况。发行人实际控制人、董监高人员及其配偶以及发行人其他主要人员的资金流水均不存在与 FORTUNE GLOBAL 的资金往来。发行人除与 FORTUNE GLOBAL 开展字节跳动海外主体业务外，不存在其他的业务合作，不存在相关资金体外循环情况。

三、成本及研发费用是否混同

（一）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化程度及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发占比大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异

1、说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化程度及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配

（1）说明报告期内研发项目、研发进度

报告期内，公司主要研发项目、研发进度、研发成果情况如下：

序号	项目名称	项目进展	研发成果	成果类型
1	基于 AD 域的企业可信网络建设研究	已完成并已获证	AD 域用户访问资源控制管理系统 V1.0	软件著作权
2	自胜零信任管理平台	已完成并已获证	自胜零信任管理平台 V1.0	软件著作权
3	自胜双因素认证平台	已完成并已获证	自胜双因素认证平台 V1.0	软件著作权
4	自胜企业账号自助管理系统	已完成并已获证	自胜企业账号自助管理系统 V1.0	软件著作权
5	自胜行为风险分析系统	已完成并已获证	自胜行为风险分析系统 V1.0	软件著作权
6	自胜数字流程自动化	已完成并已获证	自胜数字流程自动化系	软件著作权

序号	项目名称	项目进展	研发成果	成果类型
	系统		统 V1.0	
7	自胜邮件可视化运维系统	已完成并已获证	自胜邮件可视化运维系统 V1.0	软件著作权
8	自胜数据库防火墙系统	已完成并已获证	自胜数据库防火墙系统 V1.0	软件著作权
9	自胜文档自动化系统	已完成并已获证	自胜文档自动化系统 V2.0	软件著作权
10	自胜企业信息安全漏洞扫描平台	已完成并已获证	自胜企业信息安全漏洞扫描平台 V2.0	软件著作权
11	自胜代码审计平台	已完成并已获证	自胜代码审计平台 V1.0	软件著作权
12	自胜流量审计系统	已完成并已获证	自胜流量审计系统 V1.0	软件著作权
13	自胜空间资产测绘系统	已完成并已获证	自胜空间资产测绘系统 V1.0	软件著作权
14	自胜 DNS 安全防御系统	已完成并已获证	自胜 DNS 安全防御系统 V1.0	软件著作权

(2) 研发费用归集的过程

公司的研发费用分为职工薪酬、直接投入和其他费用。公司研发部人员的职工薪酬全部计入研发费用-职工薪酬。研发部每月根据各研发项目人员名单统计研发项目工时，经研发部负责人审批，并由人事专员核对每月员工考勤情况后，将员工工时考勤表提交财务部，财务部根据经审批后的工时表将归集的研发人员职工薪酬分摊至各研发项目。

研发费用的直接投入为日常研发活动中研发项目组根据项目需要采购的软硬件材料及服务等。财务部根据每个项目实际采购的材料或服务直接归集至研发费用-直接投入。各研发项目所需材料和服务的采购和领用，由研发项目人员发起，经项目负责人、研发部负责人审批后进行。每月末，财务部按照实际领用的材料和结算的服务金额确认直接投入。

研发费用中的其他费用主要为差旅交通费等，发生时由研发项目相关人员按项目名称填写费用报销单据，并由研发项目负责人、研发部负责人审批。财务部根据实际发生的费用直接归集至研发项目。

(3) 研发成果产业化程度及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配

公司的研发成果部分获得软件著作权，研发成果应用于业务的产业化程度较高，公司研发活动的目的是提高工作效率和服务水平，增加客户对公司的满意度

和粘性，研发活动成果不进行直接销售，无法准确量化对收入的贡献。

公司是一家专业的 IT 产品整合提供商，针对企业的业务场景以及不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，企业提供定制化 IT 产品整合服务，最终交付满足企业需求的产品。公司以咨询方案为驱动，依托于市场上知名原厂商的软硬件产品，在客户需求基础上，通过提供全方位的方案设计、原厂软硬件产品的选型、实施部署、技术支持和运营维护，最终以产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方案及 IT 产品整合服务。公司的研发活动始终保持以云计算、大数据采集、人工智能的技术应用为方向，围绕 IT 基础架构建设展开，基于提高自身工作效率，提高公司商务部门对客户需求的响应效率，提高公司技术交付和运维部门为客户部署实施和服务的效率，增加公司为客户整体服务的深度和广度，提高客户对公司所提供方案或者服务的满意程度和良好体验，促使客户增强对公司的黏性，公司的研发活动成果既不直接销售，也不嵌套于产品销售，无法准确量化研发活动对收入的贡献情况。

报告期各期研发项目数量与研发费用情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用（万元）	3,798.26	3,423.15	3,528.02
研发项目数量（个）	18	18	23
研发项目单位投入（研发费用/数量） （万元）	211.01	190.18	153.39
研发费用占营业收入比重	1.84%	1.60%	1.71%

报告期内，发行人研发费用保持稳定，一方面，随着公司业务的不扩张，公司面对的应用场景和问题也不断增多，为提高公司服务能力，应对市场的多变性，公司不断提高研发水平，大幅提高公司核心竞争力，提高服务效率。

另外一方面，公司加大对研发的重视，2022 至 2024 年，公司单个项目研发费用保持稳定增长，这也带来了收入规模的增加。虽然发行人无法量化研发费用产业化带来的收入贡献，但是发行人的研发工作主要是致力于提高公司服务能力与效率，提高发行人定位客户需求的能力，也加深了公司与客户的合作黏性，提高了公司盈利水平。

2、研发占比大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异

报告期各期，公司与同行业可比公司的研发费率情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
神州信息（%）	6.14	5.91	5.08
电科数字（%）	4.09	4.39	4.35
先进数通（%）	3.97	3.26	2.99
云赛智联（%）	6.57	7.08	7.96
平均数（%）	5.19	5.16	5.09
发行人（%）	1.84%	1.60	1.71

注 1：研发费用率=研发费用/营业收入；

注 2：数据来源 Wind 资讯

报告期内，公司研发费用率低于同行业平均水平，主要系：一方面，公司研发领域与同行业可比公司不同，例如，神州信息的金融行业业务占比最高，实力较强，持续研发包括银行核心、监管报送、数字钱包等产品的升级与迭代；另外一方面，公司所处发展阶段与同行业上市公司也不同，同行业可比公司均为上市公司，资本实力和研发人才的吸引力相对更强，而公司正处于成长期，资本实力尚不及同行业可比公司，在资金较为有限的情况下需要考虑技术研发与业务经营的平衡性，研发投入相对有限。

在基于解决方案的软硬件销售及服务业务方面，公司与同行业可比公司的业务模式不存在较大差异。但是同行业可比公司在基于解决方案的软硬件销售及服务业务外，还拥有的其他产品或者业务，这些业务的模式与公司的业务模式存在较大的差异。先进数通有“软件解决方案”业务，软件解决方案业务主要集中于以银行为主的金融行业，包含业务处理、数据管理与商业智能、区块链基础平台与应用解决方案等应用领域，主要业务模式为基于其自有知识产权的软件产品，向客户提供定制化应用软件解决方案或定量软件开发服务。电科数字有“数字新基建”和“数字化产品”，电科数字也是国内领先的高性能数字模块和智能计算平台提供商。神州信息主要业务是软件开发和技术服务，其拥有国家尖端 IT 基础设施建设与金融解决方案自主研发能力，数据资产运营平台和数据建模平台为主要产品的数据资产能力体系。云赛智联有“云计算大数据”和“智能化产品”，大数据业务为政企客户提供大数据服务，涵盖数据底座建设、数据采集、数据清洗，数据分析，数据应用等能力，并结合人工智能提供行业大模型的开发和训练服务。

综上，公司目前的研发投入涉及的业务单一，主要为基于解决方案的软硬件销售及服务业务获取订单和高效实施方面提供支持，而同行业可比公司的研发投入范围较大，不仅包括基于解决方案的软硬件销售及服务业务方面，还有其他解决方案或数字化产品，并且公司目前正处于成长期，资本实力尚不及同行业可比公司，因此，报告期内公司研发费用率低于同行业平均水平。

（二）逐项说明报告期内研发项目产业化对发行人订单获取或成本控制的具体影响，与报告期前相关业务流程执行上的具体差异，结合上述情况说明研发项目产业化的真实性

报告期内，研发项目累计投入在 300 万元以上的项目产业化对发行人影响如下：

序号	项目名称	产业化对发行人订单获取或成本控制的具体影响	与报告期前相关业务流程执行上的具体差异
1	基于 AD 域的企业可信网络建设研究	获取订单方面，增强了企业竞争力，尤其在跨国企业项目优势明显，满足全球业务规划下的定制化解决方案的业务需求，成本端通过自动实时估计 AD 变化的风险率有效降低 AD 域安全运维的人力成本，减少了 AD 域受威胁产生的安全事件	解决了前期检测借助人工询问和工具检测来了解客户的 AD 需求，公司能利用该成果快速明确需求
2	自胜零信任管理平台	暂未体现	暂无变化
3	自胜双因素认证平台	获取订单方面，增强了市场竞争力，通过增加多重验证手段增强了云端 WEB 的防护能力，成本端通过技术的创新改进，双因素认证的管理成本得到有效降低，公司后续无需提供额外人力维护，降低了公司的运营成本	主要增强公司的服务能力，未对业务执行流程产生较大影响
4	自胜企业账号自助管理系统	获取订单方面，增强了市场竞争力，解决方案层面满足客户内部账号、权限管理的个性化需求，保障了企业客户的差异化优势，更方便公司拓展业务领域较复杂的客户群体，降低了客户的管理成本。	主要增强公司的服务能力，未对业务执行流程产生较大影响
5	自胜行为风险分析系统	获取订单方面，增强了市场竞争力，该系统的研发主要基于大数据分析和人工智能技术，包括行为数据收集、数据分析和安全预警等多个模块，是公司专业技术能力的有力体	前期利用模拟数据快速展示分析功能，帮助解决方案及运维服务规划的可视化展示，提高了项目前期的沟通效率

序号	项目名称	产业化对发行人订单获取或成本控制的具体影响	与报告期前相关业务流程执行上的具体差异
		现,同时由于该技术具有一定先进性水平,提升了公司全生命周期服务的技术门槛,成本控制端通过大数据的自动分析降低了人力成本,方便数据的可视化展示,也有效提高项目前期的沟通效率,降低了公司的运营成本	
6	自胜数字流程自动化系统	获取订单方面,提高客户吸引力,方便用户可以自行定义、编辑、部署规划办公或业务流程,进一步提升企业客户内部流程的自动化程度,帮助客户实现定制化业务流程;成本控制端,公司通过业务流程自动化有效降低人力成本,交付成果的自动化也能有效减少人工错误,优化资源利用,增强了公司成本管理控制	公司对内部流程优化,实现统一控制与执行,使线索管理分工更清晰,提高客户管理效率、服务交付效率和公司运营效率
7	自胜邮件可视化运维系统	获取订单方面,增强市场竞争力,满足规模较大企业对邮件系统管理的严格要求,提高了客户内部管理效率,成本控制方面,可视化处理提高了运维的效率,降低人力成本,提高了定位问题的准确度,减少分析成本	主要增强公司的服务能力,未对业务执行流程产生较大影响
8	自胜数据库防火墙系统	暂未体现	暂无变化
9	自胜文档自动化系统	获取订单方面,提高文档交付的标准化程度,对客户满意度有一定提升,有利于公司获取订单,成本端通过标准化、自动化的文档管理提高了办公效率和公司文档的安全性	增加了文档管理的流程,对文档权限控制制定标准化流程,提高了公司文档(包括交付文档)的统一管理
10	自胜企业信息安全漏洞扫描平台	获取订单方面,增强了市场竞争力,通过持续漏洞检测服务为客户进行完全、快速、准确的安全性扫描,并以此为依据,为用户给出相应的修补方案,成本控制端通过技术的创新改进提高了检测效率,降低人力成本的同时减少人工误判	主要增强公司的服务能力,未对业务执行流程产生较大影响
11	自胜代码审计平台	获取订单方面,增强了市场竞争力,通过自动扫描代码,对代码进行规则检查并自动生成修复意见,增强代码的准确性,成本控制端降低了人力审计投入,提高交付效率	有效提高测试验证阶段公司的交付效率
12	自胜流量审计系统	获取订单方面,数据流向合规是国家信息安全对企业的强制性要求。该平	主要增强公司在企业数据合规领域的服务能力,未对业务执行流

序号	项目名称	产业化对发行人订单获取或成本控制的具体影响	与报告期前相关业务流程执行上的具体差异
		台的研发是公司数据安全服务能力的重要体现，提高公司服务的技术门槛和客户吸引力。通过机器学习和大数据技术的引入降低了企业数据合规的成本，并提高了合规效率。	程产生较大影响
13	自胜空间资产测绘系统	获取订单方面通过将原有的 IT 场景扩展到了垂直行业应用场景。通过信息技术提升传统行业的生产能力，帮助发行人开发更多领域客户。	主要增强公司在垂直行业业务场景领域的服务能力，未对业务执行流程产生较大影响。
14	自胜 DNS 安全防御系统	获取订单方面，完善发行人安全能力增强了市场竞争力，为多个行业和应用场景提供可靠的支持。是公司专业技术能力的有力体现。	主要增强公司在重点安全场景领域的服务能力，未对业务执行流程产生较大影响。

综上所述，研发项目产业化对发行人订单获取或成本控制带来了积极的变化，使得公司相关业务流程执行上更加高效，成本控制上更加精细，研发项目产业化具有真实性。

（三）结合研发项目的具体情况、起止时间及系统集成项目起止时间，说明研发项目是否为专门业务项目而投入，研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，研发人员专业背景及工作经验是否与研发项目匹配，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性

1、结合研发项目的具体情况、起止时间及系统集成项目起止时间，说明研发项目是否为专门业务项目而投入

公司的研发项目成果用于自用或者用于业务中，主要基于提高自身工作效率以及销售产品或者服务的安全性和使用便捷性，研发项目具有通用性，研发项目不是为专门业务项目而投入的。

报告期内，公司的研发项目累计投入在 300 万元以上的情况如下：

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
1	基于 AD 域的企业可信网络建设研究	2022 年 1 月	2023 年 12 月	本项目基于公司的核心业务，研究大型办公内网的安全体系构建技术方案，基于 AD 域的安全防护体系建设思路，通过实时估计 AD 变化的风险率确定暴漏指标，并通过 API 不断收集目录对象内容，提供安全的修复建议。同时提供 AD 域整合和分拆，同步整合员工账号信息，研发应用于网络安全设备管控的智慧系统	大众汽车等规模较大客户使用该技术来检测基于微软 AD 的攻击手段，整合和分拆功能可用在客户并购等组织架构变动时员工账号的整合工作	2023 年	一般应用
2	自胜零信任管理平台	2023 年 5 月	2023 年 10 月	用于增强终端安全接入控制，方便企业客户对终端的统一管理	暂无应用	暂无应用	暂无应用
3	自胜双因素认证平台	2023 年 11 月	2024 年 4 月	通过多种验证方式增强身份认证平台的功能安全性。	主要应用在信息安全类项目	2024 年	广泛应用
4	自胜企业账号自助管理系统	2021 年 12 月	2022 年 7 月	企业账号自助管理系统在技术方面，采用 C/S 架构，具有良好的可扩展性，易于操作。采用身份认证技术，验证用户身份与其所声称身份是否一致的过程;采用加解密技术，	利星行等集团客户会依靠该技术对用户身份识别、控制系统的访问权限等密	2022 年	一般应用

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
				提高系统安全性。采用 KPI 体系技术，对公匙采用证书来进行管理，将用户的标识信息和公匙信息通过证书办法机构。采用 ROCKEY3 加密锁技术，能加加密锁和智能卡技术相结合，在保护数据安全、实现软件保护、认证用户身份、进行电子交易等多个领域都有着广泛的应用并发挥着作用。基于传统数据处理平台存在问题及新需求，结合密码学原理、身份认证技术和基于公匙的加解密技术实现对账号密码的高强度保护，既实现了对用户身份的识别，控制系统的访问权限，也对信息进行加密存储保证了系统防护权限和信息的安全性，可靠又实用	码信息的加密存储加强管理，保证了系统防护权限和信息的安全性		
5	自胜行为风险分析系统	2023 年 11 月	2024 年 4 月	是一种基于大数据分析和人工智能技术的安全管理系统，主要包括行为数据收集、数据分析和安全预警等多个模块，可以通过对用户行为进行分析和监控，及时预警和预防安全事件的发生	主要应用于对大数据分析需求较高的项目，例如车联网相关项目等	2024 年	一般应用
6	自胜数字流程自动化系统	2022 年 10 月	2023 年 4 月	通过使用流程配置工具，用户可以自行定义、编辑、部署自己规划中的办公或业务流程。这一灵活方式的出现、将使基于工作流技术的企业工作流程自动化系统能够适应公	公司自用，同时应用于业务流程自动化要求较高的客户如中电中国等使用。	2022 年	一般应用

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
				司业务多元化和复杂化的特性。			
7	自胜邮件可视化运维系统	2021年12月	2022年7月	自胜邮件可视化运维系统在技术方面，基于 Microsoft SQLServer 数据库采用 B/S 模式进行系统设计。采用 C#NET 和 ASPNET 分别作为服务功能模块和客户端 WEB 页面的编程语言。采用 Visual Studio 技术作为集成开发环境，部分前台功能采用 JavaScript 技术，采用 RationalRose Enterprise Edition 技术作为系统建模工具；采用 PowerDesignerTrial 技术作为数据库辅助工具。实现了数据传送的安全性和方便性，因数据都在企业内部也便于系统可视化管理，可以及时向所有员工发送信息等。在对个人方面也提供了一个企业内部员工交流信息和沟通的服务平台，既方便快捷又保密	柯锐世（上海）企业管理有限公司等对邮件安全需求较高客户使用，帮助公司的运维团队建立可视化的邮件运维展示平台，提高运维效率	2022 年	一般应用
8	自胜数据库防火墙系统	2023年5月	2023 年 10 月	能支持多种数据库，并对数据库的流量进行实时监控与分析，助力公司安全业务的发展	暂无应用	暂无应用	暂无应用
9	自胜文档自动化系	2022 年 10 月	2023年4月	根据文件格式定义从文件，尤其是文本文件中提取出标引信息，并据以对文档进行分类组织和全文检索，突破了文	主要为公司自用	2023 年	广泛应用

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
	统			件格式的限制，并可根据标引信息对内容进行组织			
10	自胜企业信息安全漏洞扫描平台	2022年9月	2023年4月	通过对漏洞信息与系统信息的匹配检测以及执行漏洞攻击插件进行验证这两种测试方法对平台进行完全、快速、准确的安全性扫描，并以此为依据，为用户给出相应的修补方案，改进了 OVAL 并将其集成到系统中，提高了漏洞检测的准确性，减少了漏报和误报	公司自用，同时应用于信息安全项目	2023 年	广泛应用
11	自胜代码审计平台	2024年1月	2024年6月	对应用程序代码进行安全扫描和分析的功能，减少安全工程师工作量	主要应用于业务中程序代码的扫描与分析工作，通过使用在业务的交付环节，提高交付效率	2024 年	一般应用
12	自胜流量审计系统	2024年5月	2024 年 10 月	该系统使用字节码增强技术，在 Java 字节码生成之后，对方法函数的请求参数和返回结果进行采集提取的功能。通过该系统，用户访问时会基于时间戳和随机数生成全局唯一标识 TraceID，在访问下一个服务时会将 TraceID 传递过去，同时基于访问的先后顺序形成链路 ID，进而绘制出用户此次访问所涉及的数据链路，为合规审计提供可视化结果展现。Agent 安装在实例上面，对采集数据提取到的 SQL	宝马集团等大型集团客户使用。该系统取代依靠人工经验的运动式的梳理，通过自动化全链路数据流转地图绘制，让数据流转可观测，以保障:①数据流转链路的真实性；②随业	2024 年	广泛应用

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
				语句进行分析，主要是针对 SQL 语句进行词法和语法的分析，最终获取到与数据库表结构相关的信息即数据表、数据字段等关联的信息。	务及系统变化的实时性； ③数据标签的一致性；④数据及应用节点覆盖的完整性；⑤API 级数据流转链路，可以基于某个接口或某个特定的数据标识检索其在产品中涉及的数据流转链路。		
13	自胜空间资产测绘系统	2024年5月	2024 年 10 月	该系统主要是将原有的资产发现系统升级到空间资产测绘。升级的功能主要包括空间数据采集与处理，增加对航拍图像、地理信息数据的预处理和清洗，以及增加空间分析和模拟，如地形分析、路径规划、景观模拟等。对资产查询模块进行了优化，便于查询空间资产信息和资产的可视化呈现。该系统主要系将 IT 资产管理场景扩展到更多资产类型管理的场景。	目前客户应用尚在测试阶段。应用范围包括针对智慧牧场、智慧农业、蔬菜大市场等项目中提供空间资产展示，如牧草质量和数量对应牲畜供需分析。	2024 年	一般应用
14	自胜 DNS 安全防御	2024年5月	2024 年 10 月	该系统是在流量审计系统之上研发的针对 DNS 的安全场景。通过数字签名确保 DNS 数据的真实性和完整性。通过	该系统主要应用于保障在线商店和零售平台的稳定	2024 年	广泛应用

序号	项目名称	开始时间	截止时间	项目用途	应用场景	应用时间	应用范围
	系统			威胁情报和安全分析算法能够识别流量中的恶意域名、域名劫持攻击、DNS 缓存投毒等行为。同时自动学习 DNS 流量的模式和行为进行多维度分析。该系统还具备自动生成告警并提供详细分析报告的自动化和智能化特点。	运行,防止因 DNS 故障影响销售终端。主要应用场景包括银行、证券公司等金融机构的在线服务安全,防止账户信息泄露和交易中断,以及保障工业控制系统(ICS)和物联网设备的 DNS 安全,防止生产中断和设备损坏。		

报告期内，公司对于研发项目是先经过行业信息收集、充分市场调研、团队讨论，最后确定研发预算与可行性，在方案可行的情况下才会进行项目立项，而非针对特定的客户需求进行研发。研发项目最终是否能够形成研发成果、是否能够带来经济利益流入均存在不确定性。

综上所述，公司研发活动系基于行业发展趋势、年度战略规划自主进行，研发需求具有通用性，并非针对特定项目而开展，公司需要自行承担研发的资源耗费和无法取得预期成果的风险。不存在研发项目为专门项目而投入的情形。

2、研发人员专业背景及工作经验是否与研发项目匹配

（1）专业背景

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
计算机及相关专业的人数	90	60	68
研发人员总数	114	84	97
计算机及相关专业的人数研发人员数量占研发人员总数的比例	78.95%	71.43%	70.10%

公司对专业技术人才高度重视，报告期内具备计算机相关专业背景的研发人员占比较高，非计算机专业学历背景的人员，大部分均有过 5 年以上的技术相关工作经验，公司研发团队的整体专业度较高。

（2）工作经验

研发工作经验	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	员工人数	所占比例	员工人数	所占比例	员工人数	所占比例
10 年以上	63	55.26%	53	63.10%	55	56.70%
5-10 年	37	32.46%	25	29.76%	27	27.84%
3-5 年	4	3.51%	4	4.76%	11	11.34%
3 年以下	10	8.77%	2	2.38%	4	4.12%
合计	114	100.00%	84	100.00%	97	100.00%

公司 10 年以上研发相关工作经验的研发人员人数总体保持稳定且占总人数比例较高，主要研发人员稳定性较高。公司在人才培养方面，已建立起一套成熟的人才培养、引进、激励体系，为人才创造良好的工作条件和创新环境。因此，公司多年积累的优秀研发团队及人才培养机制，将确保公司顺利完成各项研发项目，推动研发工作长期可持续的发展。

综上所述，公司研发人员专业背景及工作经验与研发项目相匹配。

3、研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性。

（1）研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形

公司根据员工所属部门及承担的岗位职责界定研发人员和项目人员。

研发人员隶属研发部，主要工作职责为负责软件产品的研发、制订公司产品研发战略；负责当前产品的研发升级工作。根据员工在研发活动中承担的工作职责，将研发人员从事研发活动所产生的相关费用进行归集和核算。公司研发部门根据研发项目工作内容明确各项目的研发人员构成，发生的研发相关费用均与研发项目挂钩，财务核算上计入对应的研发项目。

项目人员隶属项目技术交付部和运维管理部，主要工作职责为负责基于解决方案的软硬件销售及服务业务的安装、部署和实施、售后运维实施。根据员工在项目实施活动中承担的工作职责，将项目人员从事项目实施所产生的相关支出计入成本。

综上，公司研发人员和项目人员能够严格区分，公司不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形。

（2）相关内控措施是否有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性

公司制定了《研发项目管理制度》并严格执行，技术部根据行业调研情况，于年末规划未来年度的研发计划，经过公司管理层最终讨论确定后，技术部编制研发项目立项报告，对项目具体情况进行明确，包括研发项目预算、研发人员、研发周期、研发目标、研发节点及交付成果。

公司将成本按归集方法分为可直接归集的成本和需要分摊归集的成本。可直接归集的成本主要包括为特定项目所发生的软硬件或服务采购成本等。需要分摊归集的成本主要包括项目实施人员薪酬、差旅交通费用，按员工参与各项目的工

时为依据进行分摊归集。

综上，公司相关内控措施可以合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性。

（四）结合主要资产明细、使用过程、使用人员、取得成果及产业化情况与研发人员薪酬、研发人员使用资产摊销折旧的匹配性，说明职工薪酬计入研发费用的准确性，如无相关基础资产作为研发工具，相关研发人员发放薪酬的合理性

1、结合主要资产明细、使用过程、使用人员、取得成果及产业化情况与研发人员薪酬、研发人员使用资产摊销折旧的匹配性，说明职工薪酬计入研发费用的准确性

公司主要资产、使用过程、使用人员情况如下：

单位：万元

主要资产	账面价值			使用过程	使用人
	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31		
固定资产					
电子设备	201.28	139.99	177.53	主要为电脑及服务器	全体员工
运输设备	70.96	52.13	89.87	办公使用	管理人员
其他设备	102.60	24.39	26.43	主要为会议设备、办公家具等，在办公室使用	全体员工
无形资产	-	-	-	管理软件、应用软件	技术人员
使用权资产					
房屋建筑物	1,944.10	1,736.40	2,221.81	租用的办公楼，办公使用	全体员工
电子设备	3.37	8.42	13.48	租用的打印机，办公使用	全体员工

公司的主要固定资产均是为满足全体员工的正常办公提供的基本保障设备，如电脑、打印机、服务器、办公家具等，无用于研发活动的专用设备或者仪器等，资金及折旧金额较小，公司简化核算，未将这部分资产的折旧分摊至研发费用。

公司的使用权资产主要是租赁的办公场所。由于房屋租金不能在研发费用加计扣除列支，且公司研发人员比例较低，因此，公司未将使用权资产折旧计入研发费用，研发人员薪酬与资产折旧摊销不匹配。

研发人员隶属研发部，主要工作职责为负责软件产品的研发、制订公司产品研发战略；负责当前产品的研发升级工作。根据员工在研发活动中承担的工作职

责，将研发人员从事研发活动所产生的相关费用进行归集和核算，公司职工薪酬计入研发费用准确。

2、如无相关基础资产作为研发工具，相关研发人员发放薪酬的合理性

公司的研发活动主要系软件开发或者升级，软件开发是一个涉及设计、编码、测试和维护的过程，使用的工具通常包括代码编辑器与集成开发环境（IDE）、版本控制工具、调试工具、测试工具等，前述这些工具也都属于软件，因此，软件开发主要依靠研发人员的智力及辅助的电脑即可完成，无需专门的实验设备或者实验仪器，公司无基础资产作为研发工具，相关研发人员发放薪酬具有合理性。

第二部分、核查程序与核查意见

一、核查程序

申报会计师针对上述事项，主要执行了以下核查程序：

1、取得发行人的采购明细表，了解发行人主要采购的产品情况，网络查询市场价格，分析与市场价格的差异情况；

2、访谈发行人财务负责人，了解采购的软硬件产品的流转情况及存货的管理情况及存货结构变化情况，了解发行人各细分业务的收入确认情况；访谈发行人销售负责人，了解发行人项目制业务相关情况及业务实质，了解发行人采购产品的交付周期，核实收入确认的准确性；

4、获取发行人报告期各期末存货明细表，分析存货结构及变动的原因；分析复核库龄及跌价计提的准确性；获取发行人报告期各期末存货盘点表，访谈财务负责人关于存货盘点的内控制度及执行过程；

5、取得发行人的采购明细表，分析发行人外购服务供应商分类、金额占比情况以及金额变动原因；通过企查查查阅主要第三方服务供应商的工商信息，对主要服务供应商进行走访；

6、分析主要客户成本结构情况，与同行业可比公司进行比较；访谈发行人销售负责人，了解发行人主要客户的服务内容；

7、复核各项细分业务对应外购服务成本及人工成本的金额，分析各细分业务

与员工的匹配情况；

8、访谈客户 FORTUNE GLOBAL，了解其成立背景及业务开展情况；获取发行人及其实际控制人、董监高等主要人员的资金流水，核查其是否与 FORTUNE GLOBAL 及其实际控制人等相关主体存在资金流水；

9、获取报告期各期发行人研发项目明细，分析报告期各期研发投入变动情况，与可比公司平均水平存在差异的原因及合理性；

10、获取与研发费用相关的内部控制制度，并检查其设计及执行的有效性。获取研发项目的立项报告、研发成果等资料，访谈研发部负责人，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进度情况及研发产业化情况；

11、获取研发人员明细表，与发行人员工名册等资料核对其职务、部门、学历、工作经历及专长等信息，检查是否存在非发行人员工情形、是否存在显著异常职务情形，是否显著缺失技术能力；

12、获取发行人主要资产明细表，分析资产摊销与研发人员薪酬的匹配性，核实职工薪酬计入研发费用的准确性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要产品采购价格与市场价格区间较为接近，部分产品存在一定差异；

2、发行人采购软硬件相关实物流、资金流、票据流的流转过程与实际情况相符；发行人部分硬件产品存在直接发往客户处的情况，经客户验收并确认收入后，同步结转成本；发行人采购的软硬件产品均作为发行人的存货进行管理；

3、发行人的基于解决方案的软硬件销售及业务与 IT 运维服务为项目制业务，发行人的核心能力和核心业务是集中在为客户设计方案以及提供产品咨询，在客户的前期咨询与方案的设计上，会投入较大时间和精力，而该类业务实施周期较短，因此各期合同履约成本金额较低具有合理性；公司解决方案业务并非单一的软硬件销售；

4、报告期内，发行人存货主要为库存商品和发出商品，存货采购周期短、周转快，发出商品和合同履约成本均未计提跌价准备具有合理性；

5、报告期内，发行人存货余额逐年大幅下降具有合理性，不存在提前确认收入结转成本的情形，存货完整性的内部控制及执行情况有效；

6、发行人外购服务供应商主要为第三方服务商、原厂商及原厂商的授权经销商，提供内容主要为第三方服务商技术人员进行项目现场实施、培训及原厂软硬件维保和技术支持服务；发行人主要服务商金额变动具有合理性，其主要股东与发行人及发行人关联方不存在关联关系；

7、发行人主要客户外采及自有人工成本占比合理，与可比公司不存在重大差异，不涉及将核心技术环节外包；

8、发行人各项细分业务销售收入与对应人工成本、参与员工数量具有匹配性，不同细分业务的员工人均薪酬不存在较大差异；

9、发行人各项细分业务不依赖外购服务，发行人业务实质为结合客户的特定需求及行业特征，应用发行人的核心技术，深度挖掘客户的需求痛点，凭借发行人对国内外众多知名厂商产品的深度了解与行业经验，为客户提供可实施性高、可落地的定制化解决方案以及后续的实施部署服务；

10、FORTUNE GLOBAL 业务开展情况、实现收入情况，与其注册资本匹配；公司设立香港子公司实施字节跳动海外业务后，又发生向 FORTUNEGLOBAL 采购并成为 2023 年主要外购服务供应商具有合理性；发行人的资金流水中，除与 FORTUNE GLOBAL 存在字节跳动海外主体业务往来相关流水外，不存在与 FORTUNE GLOBAL 及其实际控制人等相关主体的其他异常资金往来情况。发行人实际控制人、董监高等主要人员的资金流水不存在与 FORTUNE GLOBAL 的资金往来；

11、公司的研发活动成果既不直接销售，也不嵌套于产品销售，无法准确量化研发活动对收入的贡献情况，公司研发项目及进度与研发费用波动情况相匹配；公司研发领域与同行业可比公司不同，公司所处发展阶段与同行业上市公司也不同，综合导致研发占比大幅低于可比公司，业务模式也存在较大差异；

12、研发项目产业化对发行人订单获取或成本控制带来了积极的变化，使得公司相关业务流程执行上更加高效，成本控制上更加精细，研发项目产业化具有真实性；

13、研发项目并非为专门业务项目而投入，研发人员专业背景及工作经验与研发项目匹配，不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施有效确保报告期内相关人工成本核算的完整性；

14、发行人未计算研发人员占用的办公楼的面积，使用权资产折旧未计入研发费用，研发人员薪酬与资产折旧摊销不匹配；公司的研发活动主要系软件开发或者升级，主要依靠研发人员的智力及辅助的电脑即可完成，无需专门的实验设备或者实验仪器，相关研发人员发放薪酬具有合理性。

三、说明：（1）对于发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。（2）是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂；说明流水核查的核查标准、核查范围、核查比例、核查结论。（3）就研发投入情况，按照《指引 1 号》1-4 进行核查并发表明确意见

（一）对于发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论

1、查阅发行人采购相关的管理制度，了解与采购管理相关的关键内部控制，评价内部控制的设计；

2、对发行人的采购与付款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对重要的控制点执行了控制测试；

3、获取报告期发行人采购明细表，对采购业务进行细节测试，检查与采购业务相关的合同、订单、入库单、发票等，检查发行人向供应商付款情况；

4、对发行人报告期各期主要供应商进行访谈，了解双方合作背景、业务开展模式、双方结算方式、合同执行情况等；

5、对发行人报告期各期主要供应商实施函证程序，核实报告期各期的采购额和期末余额；

6、结合发行人收入成本明细表，检查收入确认对应成本结转情况；

7、对营业成本进行截止性测试，评估营业成本是否结转在恰当的期间；

8、通过网络查询主要供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和股东构成等信息，核查与发行人及其关联方是否存在关联关系；

9、核查报告期各期发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（除外部董事）、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，核查是否与供应商存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形；

10、对发行人主要供应商进行走访，函证，具体核查比例如下：

（1）函证比例

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
采购总额	174,340.57	177,563.89	174,913.84
供应商回函确认采购金额	119,746.01	126,964.85	126,776.05
确认比例	68.69%	71.50%	72.48%
应付账款余额	38,100.55	44,239.67	47,586.24
供应商回函确认应付账款余额	25,100.79	33,579.85	36,564.43
确认比例	65.88%	75.90%	76.84%

（2）走访比例

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购总额	174,340.57	177,563.89	174,913.84
走访供应商对应的采购金额	127,705.82	134,755.16	139,851.36
确认比例	73.25%	75.89%	79.95%

经核查，发行人的采购具有真实性，成本归集完整，成本结转准确。

（二）是否存在发行人关联方资金流向供应商或其主要人员的情形，是否涉及为发行人代垫成本费用；是否存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情形，是否涉及商业贿赂；说明流水核查的核查标准、核查范围、核查比例、核查结论

1、流水核查情况

保荐机构、申报会计师核查了报告期内公司及子公司、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员及其配偶 5 万元以上的个人银行流水，访谈了主要供应商、客户。经核查，发行人关联方资金流水与供应商、或其主要人员不存在异常的资金往来，不存在为发行人代垫成本费用等情形；不存在发行人关联方、供应商资金流向客户或其主要人员的情况。

2、关于是否存在商业贿赂的核查

公司客户覆盖制造、互联网、金融等行业，其中包括宝马、大众、蔚来、特斯拉、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。公司多数客户具有严格的供应商管理制度以及反商业贿赂措施。

公司参照法律法规规定和依据客户内部采购管理制度规定，参与客户招投标和商务谈判，凭借管理经验、技术水平、市场拓展等方面的优势获取客户订单，不存在商业贿赂行为。

根据公司的合法合规证明、无违法犯罪记录证明等文件资料，并通过国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等公开网络查询，同时结合对报告期内公司主要客户的访谈，报告期内，公司不存在商业贿赂违法违规行为，未受到过行政处罚。因此，公司报告期内不存在商业贿赂行为，不存在受到行政处罚或构成重大违法违规的情形。

3、流水核查的核查标准、核查范围、核查比例、核查结论

（1）核查范围

申报会计师充分评估发行人所处经营环境、行业类型、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定核查范围包括发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核

心技术人员、出纳等关键岗位人员，并对应制定相关资金流水核查的具体标准。

申报会计师对发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的企业资金流水进行核查，核查范围为报告期内发行人及其子公司全部银行账户。报告期内，申报会计师获取发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员及其配偶、出纳等关键岗位人员名下所有银行账户。申报会计师陪同前述人员实地走访各银行（包括工行、农行、建行、交行、中行、招商银行、平安银行、邮储银行、北京银行、光大银行、中信银行、民生银行、浦发银行等银行），通过云闪付核对账户完整性。

（2）核查标准及其核查比例

1) 发行人、发行人控股子（分）公司及实际控制人控制的其他企业的银行账户

①核查标准及比例：单笔或频繁转账累计发生金额超过 100 万元、公司与员工之间的大额往来银行流水。

②核查程序

获取了发行人、发行人控股子（分）公司及实际控制人控制的其他企业的银行开立账户清单，与发行人财务核算系统的银行账户进行了比对；陪同发行人财务人员前往开户银行打印银行对账单；根据报告期内发行人及其控股子（分）公司各银行账户的交易额，进行财务账面记录和银行对账单流水双向核查，确认银行流水明细与发行人账户数据是否一致；对银行进行函证，回函比例为 100%；将报告期各期前十大客户的销售收款金额与合同等相关凭证进行核对，以核查销售和收款的真实性；将明细账中报告期前十大供应商的采购付款金额与合同等相关凭证进行核对；针对关注的银行流水，抽查了部分会计凭证，制作了编号，并将编号记录在对应的银行对账单处，核实资金用途的真实性。

2) 控股股东、实际控制人及其配偶、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员及其配偶、出纳等关键岗位人员银行账户情况

①核查标准及比例：关注单笔或频繁转账累计超过 5 万元的资金流水。

②核查程序

陪同控股股东、实际控制人及其配偶、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员及其配偶、出纳等关键岗位人员前往各银行打印银行账户资金流水；通过比对核查对象自身不同账户的资金划转情况及向其他核查对象的转账情况，确认不存在遗漏常用银行账户；获取核查对象签署的关于已提供了全部银行账户资金流水的声明，确认已提供报告期内持有的所有银行账户资金流水；对核查对象 5 万元以上的流水情况进行了逐笔确认，核查了交易对手方与核查对象关系、资金用途；获取了发行人报告期内的客户、供应商、关联方清单，并与账目数据、合同、银行对账单等进行比对，确认了客户、供应商清单的真实性和完整性；根据公开信息查询上述企业的主要负责人（主要股东、董事、监事、高管等），并与资金流水的交易对手方进行比对。

（3）核查结论

经核查，申报会计师认为：申报会计师在确定资金流水核查范围、实施核查程序方面保持了职业谨慎，符合中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的要求。报告期内，发行人不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形，不存在其他潜在的利益输送或商业贿赂的情形。

（三）就研发投入情况，按照《指引 1 号》1-4 进行核查并发表明确意见

根据最新《指引 2 号》2-4 研发投入要求，核查情况如下：

1、保荐机构及申报会计师应对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、相关信息披露是否符合招股说明书准则要求进行核查，并发表核查意见

（1）报告期内，发行人研发人员的核算范围为研发部，即研发部的所有员工，发行人根据员工所属部门认定研发人员和其他人员，研发人员与管理、销售、实施交付等其他人员能明确区分。报告期内，发行人研发人员均隶属于研发部并专职从事研发活动，发行人研发人员不参与其他非研发工作。研发人员具备从事研发活动的的能力，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于发行人研发工作所需的必要人员。

（2）发行人依据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，对研发费用进行界定；发行人制定了《研

发项目管理制度》等内控制度，明确了研发支出范围和标准。

发行人的研发活动主要在软件和大数据方面，使用的原材料及制造费用极少，报告期的研发活动中的直接投入主要是研发项目中需要使用的外购的软件和服务支出，该类投入的采购需要单独申请购置后使用，研发部项目组在需要时申请购置，并在采购完成后进行申领出库。发行人根据申领出库单归集计入研发项目的直接投入。

发行人研发活动认定合理，领用的原材料、发生的制造费用能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算。

(3) 发行人密切关注市场需求变化，不断开发出符合市场需求的场景化用例模板，始终保持对云计算、大数据采集、人工智能的技术研发，发行人的研发活动的产品主要应用于 IT 服务领域，并不直接对外出售。研发活动中也不产生副产品。

报告期内，发行人的研发活动支出全部费用化，计入当期损益。

(4) 报告期内，发行人无股权激励，未发生股份支付费用，不存在股份支付费用计入研发支出的情形。

(5) 保荐机构及申报会计师获取了发行人研发费用明细账及研发项目台账，检查研发费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，复核研发费用的核算是否准确；获取并查阅员工名册、部门组织结构等，将研发项目中的研发人员与员工名册进行核对，核实研发人员身份是否属实；获取发行人工资表，复核计入研发费用的职工薪酬是否正确；获取并复核发行人研发项目领料单，核实研发费用直接投入归集是否准确；抽查研发投入中差旅费等其他费用的报销凭证，核实差旅费等其他费用归集是否准确。

经核查，申报会计师认为发行人研发投入归集准确，相关数据来源及计算合规，相关信息披露符合招股书准则要求。

2、保荐机构及申报会计师应对发行人研发相关内部控制制度是否健全且被有效执行进行核查，就发行人以下事项作出说明，并发表核查意见：（1）是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；（2）是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；（3）

是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；（4）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效（5）报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；（6）是否建立研发支出审批程序

（1）是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制

发行人已制定《研发项目管理制度》等内控制度文件。研发内控制度中对项目立项、项目实施、项目监控和项目验收及问效进行了明确的规定。发行人研发相关内部控制制度健全且被有效执行，发行人已建立了研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；建立了与研发项目相对应的人财物管理机制。

（2）是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

发行人依据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，对研发费用进行界定；发行人制定了《研发项目管理制度》等内控制度，明确了研发支出范围和标准。发行人按项目设置研发费用辅助核算账目，根据所发生费用的实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类分项目归集。

综上所述，发行人已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行。

（3）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，与同行业可比公司是否存在显著差异，相关标准在报告期内是否得到一贯执行，研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度是否健全有效

根据《监管规则适用指引—发行类第9号：研发人员及研发投入》第一条研发人员认定中关于非全时研发人员规定“对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，发行人应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的

合理性。”

发行人研发人员的认定标准为发行人研发部的所有员工，发行人研发人员不参与其他非研发工作。报告期内，发行人研发人员的认定标准符合相关法律法规规定，与同行业可比公司不存在显著差异。报告期内，发行人对于研发人员的认定标准保持一致。

公司研发部人员的职工薪酬全部计入研发费用-职工薪酬。研发部每月根据各研发项目人员名单统计研发项目工时，经研发部负责人审批，并由人事专员核对每月员工考勤情况后，将员工工时考勤表提交财务部，财务部根据经审批后的工时表将归集的研发人员职工薪酬分摊至各研发项目。发行人研发人员薪酬支出相关核算及内部控制制度健全有效。

（4）报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，是否存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形

发行人报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

（5）是否建立研发支出审批程序

发行人研发费用按照项目进行归集和开支，只有符合研发费用预算的开支范围和会计准则、税收法规等规章制度的研发费用才能开支，所有研发费用开支均经审批。发行人按研发项目归集建立项目辅助台账，并协助各项目组做好研发费用的预算编制和控制。

综上，发行人报告期内建立了研发支出审批程序。

（6）核查意见

申报会计师查阅发行人与研发活动相关的关键内部控制、了解发行人研发费用的会计核算和研发项目核算内容与范围；对研发活动关键控制活动进行控制测试，测试发行人研发内控控制执行的有效性；获取并查阅发行人的研发项目立项文件等相关资料，针对发行人核心技术优势、产品竞争优势等问题访谈发行人核

心技术人员；获取发行人研发结项报告或研发成果，确认其是否与发行人业务及产品相匹配；查阅发行人获取的软件著作权。

经核查，申报会计师认为发行人研发相关内控制度健全且被有效执行。

3、对于合作研发项目，核查项目的基本情况并发表核查意见，基本情况包括项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方；若存在关联方关系，需要进一步核查合作项目的合理性、必要性、交易价格的公允性

经核查，发行人不存在合作研发的情况。

4、对于研发支出资本化

经核查，发行人研发支出均费用化，不存在研发支出资本化情况。

问题 8. 应收账款及票据余额变动合理性

根据申请文件，（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 36,256.45 万元、62,774.13 万元和 57,217.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 21.96%、30.37%和 26.81%，应收账款周转率大幅下降；应收账款坏账准备计提损失分别为 -1,131.36 万元、-1,501.18 和 145.48 万元。（2）发行人 2023 年末应收票据及应收账款融资账面价值分别为 1,686.42 万元、2,436.61 万元，分别同比大幅增长 7,153.42%、7,441.35%。

请发行人：（1）量化分析应收账款及票据余额与销售收入、信用政策的匹配性，应收账款周转率大幅下降及应收票据、应收账款融资规模异常升高的原因，业务模式或结算方式是否发生较大变化。（2）说明坏账准备的计提充分性，是否存在应收票据到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算；说明坏账准备转回的具体情况，相关会计处理是否合规，是否利用坏账准备转回调节利润；结合前期核销坏账的客户类型，说明现有客户是否存在房地产等行业客户，坏账计提是否充分。（3）说明应收账款及票据期后回款及兑付情况，是否存在长期挂账的情形。（4）说明应收票据及应收账款融资背书和贴现情况，终止确认及未终止确认的金额，量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系，现金流量列报是否符合《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于现金流量的分类要求。（5）说明报告期内票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、量化分析应收账款及票据余额与销售收入、信用政策的匹配性，应收账款周转率大幅下降及应收票据、应收账款融资规模异常升高的原因，业务模式或结算方式是否发生较大变化

（一）应收账款及票据余额与销售收入、信用政策的匹配性

报告期内，公司各期应收账款及票据余额占销售收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度/	2023 年度/	2022 年度/
	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	55,849.65	57,217.81	62,774.13
应收票据余额[注]	747.47	4,123.02	55.56
营业收入	206,111.68	213,445.01	206,705.99
应收账款周转天数	100.11	102.60	87.43
应收账款余额占营业收入比例	27.10%	26.81%	30.37%
应收票据余额占营业收入的比例	0.36%	1.93%	0.03%

注：此处应收票据包含在应收款项融资中列报的票据

报告期内应收账款余额占销售收入的比例总体呈波动上升趋势，分别为 30.37%、26.81%和 27.10%；2022 年末应收账款余额占当年销售收入的比例略高于其他期间，主要是由于当年第四季度公司向蔚来汽车、FORTUNE GLOBAL、泰康保险集团股份有限公司、百硕同兴科技（北京）有限公司的销售收入大幅上升，产生的应收账款金额较大所致。

公司销售信用政策的账期通常为 1-3 个月，各期应收账款周转天数与信用政策的账期情况相匹配，多数客户款项通常能够在信用期内回款，各期末结余应收款项账龄结构占金额比情况如下：

项 目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
三个月以内	73.06%	82.55%	76.22%
六个月以内	87.56%	92.98%	90.51%
一年以内	94.14%	96.64%	97.40%

报告期各期末，公司应收账款账龄期限在三个月以内的比例高于 70%、六个月以内的比例超过 85%、一年以内的比例超过 90%，除个别客户未按合同期限付款外，期末结余应收账款余额大多为信用期内未到付款时点的款项。

报告期各期末票据余额占销售收入的比例较低，分别为 0.03%、1.93%和 0.36%，其中 2023 年末占比较高，主要是由于百硕同兴科技（北京）有限公司在 2023 年 11 月和 12 月回款合计收到 3,335.00 万元银行承兑汇票尚未到期所致，这些票据已于 2024 年 1 月 5 日到期托收。

（二）应收账款周转率大幅下降及应收票据、应收账款融资规模异常升高的

原因

1、应收账款周转率大幅下降的原因

报告期内，公司应收账款周转率情况如下表所示：

单位：万元、次/年

项 目	2024 年度/2024 年 12 月 30 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
应收账款净额	51,628.46	53,437.59	58,847.43
营业收入	206,111.68	213,445.01	206,705.99
应收账款周转率	3.92	3.80	4.46

报告期内，公司应收账款周转率呈波动趋势，分别为 4.46、3.80 和 3.92。2022 年度，应收账款周转率较高，主要是由于 2022 年第四季度向蔚来汽车、FORTUNE GLOBAL、泰康保险集团股份有限公司、百硕同兴科技（北京）有限公司的销售金额较大，对应的应收账款尚在信用期内，导致 2022 年末应收账款余额增长较大，从而使得 2022 年度应收账款周转率高于其他年份。上述客户经营状况良好，期后回款正常。

2、应收票据、应收账款融资规模异常升高的原因

公司各期应收票据及应收款项融资结余及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
应收票据	298.70	-82.29%	1,686.41	7,153.38%	23.25	-66.35%
应收款项融资	437.29	-82.05%	2,436.61	7,441.35%	32.31	-61.99%
合计	736.00	-82.15%	4,123.02	7,320.84%	55.56	-63.94%

公司 2022 年末应收票据及应收款项融资金额结余较小；2023 年末未背书贴现的仍在有效期的银行承兑汇票增多，主要系收到百硕同兴科技（北京）有限公司大额承兑汇票，导致应收票据及应收款项融资结余规模大幅上升；2024 年末，应收票据及应收款项融资结余规模有所下降。

公司 2024 年 12 月 31 日应收票据及应收款项融资中大额(单笔 50 万元以上)明细情况如下表所示：

单位：万元

客户单位	票号	承兑人	出票日期	金额	占比
宁德时代新能源科技股份有限公司	63**7782	宁德时代	2024/12/25	126.45	17.18%
零束科技有限公司	53**6342	浦发银行	2024/11/8	64.07	8.71%
上海汽车集团股份有限公司 乘用车郑州分公司	53**2004	中信银行	2024/10/22	61.00	8.29%
零束科技有限公司	53**7232	浦发银行	2024/10/23	59.18	8.04%
麦格纳动力总成（江西）有限公司	53**7136	平安银行	2024/10/30	50.96	6.92%
宁德时代新能源科技股份有限公司	63**2696	宁德时代	2024/11/25	50.55	6.87%
上汽大众汽车有限公司	53**9763	平安银行	2024/12/6	50.46	6.86%
合 计				462.66	62.86%

截至 2025 年 3 月 31 日，上表中所列示的票据均未出现回收风险。

公司 2023 年末应收票据及应收款项融资中大额（单笔 50 万元以上）明细情况如下表所示：

单位：万元

客户单位	票号	承兑人	出票日期	金额	占比
百硕同兴科技（北京）有限公司	13*7321	招商银行	2023/11/23	1,860.00	45.11%
百硕同兴科技（北京）有限公司	13*4456	宁波银行	2023/12/4	1,475.00	35.77%
中汽创智科技有限公司	53*8909	交通银行	2023/12/28	180.00	4.37%
上汽大众汽车有限公司	11*6865	工商银行	2023/12/20	130.00	3.15%
麦格纳动力总成（江西）有限公司	13*2897	中信银行	2023/7/14	52.00	1.26%
罗森伯格亚太电子有限公司	13*4223	浦发银行	2023/7/28	50.00	1.21%
合 计				3,747.00	90.88%

上表中所列示的百硕同兴科技（北京）有限公司两笔大额银行承兑汇票均系订单回款形成，此两笔银行承兑汇票的到期日为 2024 年 1 月 5 日，已按期托收解付；其他大额票据承兑人的信用评级均为 AAA，期后均已到期托收或贴现到期。

（三）关于业务模式或结算方式变化情况的说明

公司报告期内的业务模式未发生变化。公司在销售业务中的结算方式以银行电汇收款为主，同时因受限于大型客户自身内部结算方式要求或为加快回款进度，也会接收少量银行承兑汇票及电子化债权凭证等，报告期内各期不同回款方式的占比情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
银行电汇	98.85%	97.66%	98.08%
银行承兑汇票	1.04%	2.23%	1.49%
电子化债权凭证	0.11%	0.11%	0.44%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司销售业务结算方式以银行电汇收款为主，银行承兑汇票结算方式占比有所提高，但比例较低。银行承兑汇票结算方式占比提高主要系 2022 年度客户云南南天电子信息产业股份有限公司大额订单收到银行承兑汇票 2,882.90 万元、2023 年度客户百硕同兴科技（北京）有限公司大额订单收到银行承兑汇票 3,335.00 万元，上述款项金额较大，提高了银行承兑汇票回款占比。总体来看，公司销售业务结算方式未发生变化。

二、说明坏账准备的计提充分性，是否存在应收票据到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算；说明坏账准备转回的具体情况，相关会计处理是否合规，是否利用坏账准备转回调节利润；结合前期核销坏账的客户类型，说明现有客户是否存在房地产等行业客户，坏账计提是否充分

（一）说明坏账准备的计提充分性，是否存在应收票据到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算

1、说明坏账准备的计提充分性

以报告期内平均迁徙率为基础预计的公司各账龄段的预期信用损失率情况如下表所示：

单位：%

账 龄	历史平均迁徙率	历史平均损失率	预期信用损失率	坏账计提比例
1 年以内	2.29	0.05	0.05	5.00
1 至 2 年	30.95	2.38	2.50	10.00
2 至 3 年	22.06	7.68	8.06	30.00
3 至 4 年	56.70	34.81	36.55	50.00
4 年以上	61.40	61.40	64.47	100.00

经比较，各账龄段款项坏账计提比例均高于预期信用损失率，特别是 1 年以内部分（占比超过 95%）实际计提比例大幅高于预期信用损失率，此外公司还对部分难以收回的款项单项全额计提坏账准备，综合使得各期实际计提坏账均高于

预期信用损失，较为谨慎充分。

公司按照账龄组合计提的坏账比例与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：%

账龄	神州信息	电科数字	先进数通	云赛智联	平均值	本公司
1 年以内	10.00	1.29	1.00	5.00	4.32	5.00
1-2 年	35.00	6.91	5.00	30.00	19.23	10.00
2-3 年	45.00	17.21	10.00	50.00	30.55	30.00
3-4 年	58.00	52.64	30.00	100.00	60.16	50.00
4-5 年	74.00	52.79	50.00	100.00	69.20	100.00
5 年以上	100.00	98.37	100.00	100.00	99.59	100.00

注：上述数据来源于同行业可比公司 2024 年年度报告

由上表可知，发行人的应收款项坏账准备计提政策比例除 1-2 年计提比例低于同行业可比公司外，其余账龄期间计提比例均高于或接近同行可比公司，发行人总体计提比例高于可比公司平均值。

综上所述，公司应收账款主要集中在 1 年以内，实际计提坏账高于预期信用损失，公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，公司应收账款坏账计提充分。

2、是否存在应收票据到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算

报告期内，公司各期收到的票据承兑银行的信用评级均较高，截至本问询回复签署日，已到期的银行承兑汇票均是到期解付。因此，公司不存在应收票据到期转入应收账款的情形，不涉及账龄连续计算问题。

对于应收票据的账龄及坏账计提原则如下：公司对于信用级别较高的银行（评级 A 以上）承兑的银行承兑汇票，不计提坏账准备；对于商业承兑汇票及信用级别较低的银行（评级 A 以下）承兑的银行承兑汇票，按照账龄连续计算的原则，即根据其所偿付的应收账款的账龄连续计算相关应收票据的账龄，参照应收账款账龄组合的坏账比例，计提应收票据的坏账准备，较为谨慎。

（二）说明坏账准备转回的具体情况，相关会计处理是否合规，是否利用坏账准备转回调节利润

报告期内，公司坏账准备转回的均为按单项全额计提坏账准备的应收账款收

回所致，具体客户情况如下：

客户名称	坏账准备转回金额		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
北京姿美堂生物技术有限公司	22.72	-	-
博天环境集团股份有限公司	-	16.21	-
正荣地产控股股份有限公司	16.16		-
其他	6.53	2.05	-
合计	45.41	18.26	-

报告期内，公司 2023 及 2024 年度存在“收回或转回”坏账准备，分别为 18.26 万元、45.41 万元，金额较小，均系按单项全额计提坏账准备后又因收到款项而“收回”的坏账准备，主要是通过诉讼等程序追回的长期拖欠款项，不存在其他转回坏账准备的情形。账务处理上转回的坏账准备对利润的影响计入非经常性损益“单独进行减值测试的应收款项减值准备转回”项目，相关会计处理符合会计准则的规定，不存在利用坏账准备转回调节利润的情形。

（三）结合前期核销坏账的客户类型，说明现有客户是否存在房地产等行业客户，坏账计提是否充分

报告期内，公司核销的应收账款较少，不具有明显的行业特征，明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
核销坏账金额	25.17	2.10	-
合 计	25.17	2.10	-

由上可以看出，报告期内，核销坏账金额较小，涉及金融业、批发和零售业、信息技术服务业等，客户类型分散，不存在房地产客户。

报告期内，公司各期末房地产客户的应收账款余额及计提坏账准备情况如下：

单位：万元

报告期	房地产客户应收账款余额		坏账准备	
	金额	占比	金额	计提比例
2024 年末	846.16	1.41%	583.05	68.91%
2023 年末	588.68	1.03%	557.57	94.72%
2022 年末	708.79	1.13%	512.47	72.30%

报告期内，公司应收房地产客户的款项金额及占比均较小，公司对部分房地产客户单项全额计提坏账准备，坏账准备计提比例较高，坏账计提较为充分。

三、说明应收账款及票据期后回款及兑付情况，是否存在长期挂账的情形

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	55,849.65	57,217.81	62,774.13
期后回款金额	30,326.29	54,512.42	61,439.22
期后回款比例	54.30%	95.27%	97.87%

注：期后回款统计截止至 2025 年 3 月 31 日

截至 2025 年 3 月 31 日，各期末应收账款期后回款比例分别为 97.87%、95.27% 和 54.30%，回款情况较好。公司存在应收账款长期挂账的情况，但比例较低，其中 2022 年末、2023 年末期后未回款比例为 2.13%、4.73%，公司已按照既定坏账准备计提政策对长期挂账的应收账款计提了坏账准备，坏账计提充分。

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资期后到期情况如下表所示：

单位：万元

项目	余额	期后托收解付	期后贴现到期	截止 2025 年 3 月 31 日未到期
2024 年末	747.47	211.52	-	535.95
2023 年末	4,123.02	3,943.02	180.00	-
2022 年末	55.56	55.56	-	-

截至 2025 年 3 月 31 日，除 2024 年末结余票据中有 535.95 万元未到期外，各期末结余应收票据均已到期；公司资金较为充裕，绝大部分票据都选择持有至到期，承兑人均已按期承兑，少量贴现票据到期后也未出现被追索的情形。报告期各期末，公司应收票据连续计算的账龄均不超过 1 年，不存在长期挂账情形。

四、说明应收票据及应收账款融资背书和贴现情况，终止确认及未终止确认的金额，量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系，现金流量列报是否符合《监管规则适用指引会计类第 1 号》中关于现金流量的分类要求

（一）说明应收票据及应收账款融资背书和贴现情况，终止确认及未终止确

认的金额

报告期内，公司应收票据及应收账款融资情况如下：

单位：万元

项目	类别	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		终止确认	未终止确认	终止确认	未终止确认	终止确认	未终止确认
应收票据	背书未到期	-	-	10.00	-	-	-
	贴现已到期	46.69	-	7.00	-	-	-
应收款项融资	背书未到期	50.00	-	152.39	-	-	-
	背书已到期	32.31	-	-	-	-	-
	贴现已到期	180.00	-	73.44	-	-	-
小计		309.00	-	242.83	-	-	-

报告期内，公司用于背书和贴现的票据较少，各期均不超过 400.00 万元；各期背书和贴现的应收款项融资均系上市大型商业银行和上市股份制商业银行承兑的银行承兑汇票，这些票据承兑人的信用级别较高、风险较小，故相关票据在贴现和背书时直接予以终止确认；各期背书和贴现的应收票据中，除 2024 年度一张 50.00 万元光大银行承兑的票据外，其他均已到期。

（二）量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系

报告期内，公司只有少量银行承兑汇票用于贴现，贴现金额分别为 0 万元、80.44 万元和 226.69 万元，这些票据的贴现金额与财务费用以及现金流的勾稽情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
银行承兑汇票贴现金额 A	226.69	80.44	-
银行承兑汇票贴现利息 B	2.11	0.22	-
其中：计入财务费用的贴现利息	2.11	0.22	-
收到的现金 C=D+E	224.58	80.22	-
销售商品、提供劳务收到的现金 D	177.89	80.22	-
收到其他与筹资活动有关的现金 E	46.69	-	-
贴现净额与现金流量的勾稽 F=A-B-C	-	-	-

报告期内，公司银行承兑汇票贴现利息全部计入财务费用。2023 年度票据贴现收款 80.22 万元，相关票据符合金融资产终止确认条件，现金流计入销售商品、

提供劳务收到的现金；2024 年度票据贴现收款 224.58 万元，其中 177.89 万元票据符合金融资产终止确认条件，现金流计入销售商品、提供劳务收到的现金，46.69 万元票据不符合金融资产终止确认条件，现金流计入收到其他与筹资活动有关的现金。

公司的银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金存在匹配关系，相关数据金额勾稽一致。

（三）关于应收票据及应收账款融资背书和贴现现金流量列报是否符合《监管规则适用指引会计类第 1 号》中关于现金流量的分类要求的说明

报告期内，公司应收票据及应收账款融资背书不涉及现金收付，未曾虚拟计入现金流量表，符合《监管规则适用指引会计类第 1 号》的相关要求。

报告期内，公司用于贴现的票据总体规模极小，存在个别分类与《监管规则适用指引会计类第 1 号》不一致的情形，为 2023 年将应归类为筹资活动现金流入的应收票据贴现收款 6.98 万元归类为经营活动现金流入，其他贴现现金流入的归类均符合《监管规则适用指引会计类第 1 号》的相关要求。

五、说明报告期内票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

报告期内，发行人所持有的票据，其中一部分是与发行人签订经济合同的往来客户出票后交付给发行人，出票方即发行人客户；另一部分是客户取得他人票据后再背书转让给发行人，此时出票方并非发行人客户，发行人客户是相关票据的背书转让前手。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户为出票方	569.26	2,020.63	3,215.88
客户为背书转让前手	2,381.35	4,037.98	250.05
收到的票据合计	2,950.61	6,058.61	3,465.93

两种情况下，发行人收到的票据均来源于与发行人签订经济合同的往来客户，不存在其他情况。

报告期内，发行人资金较为充裕，收到的票据大部分是持有到期收款，仅有

少量票据用于贴现及背书转让，其中仅有 6 张票据涉及背书转让，全部系用于支付采购款，明细情况如下：

单位：万元

序号	票据号码	本公司背书日期	被背书供应商单位	金额
1	110**4332	2023/11/8	江苏企海飞腾信息科技有限公司	152.39
2	131**0226	2023/11/8	江苏企海飞腾信息科技有限公司	10.00
3	530**2650	2024/2/7	江苏企海飞腾信息科技有限公司	10.77
4	530**2650	2024/2/7	江苏企海飞腾信息科技有限公司	10.77
5	530**2650	2024/2/7	江苏企海飞腾信息科技有限公司	10.77
6	530**8393	2024/8/27	江苏企海飞腾信息科技有限公司	50.00

综上，公司报告期内收到的票据均系销售业务相关客户基于正常的经济业务往来背书转让或直接开具而来，收到的大部分票据均已持有到期托收，少量的对外背书转让票据亦全部系用于支付采购款，均具有真实的交易背景。

第二部分、核查程序与核查意见

一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要采取以下方式进行了核查：

- 1、访谈发行人实际控制人及销售负责人，了解发行人的业务模式、主要产品、主要客户、行业分布、合同签订、信用政策、销售回款等情况；
- 2、获取应收账款明细表、应收账款坏账准备计提表，复核账准备计提的充分性，包括金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断、确定应收账款信用风险组合的依据等；执行账龄分析性复核程序，了解长账龄应收账款客户未回款的原因；执行同行业可比公司比较分析程序，评估坏账政策的谨慎性、应收款项周转情况的合理性等；查看与应收账款核销相关的审批记录，检查核销依据是否符合有关规定，会计处理是否正确；获取票据台账及坏账准备计提明细表，复核账龄连续计算情况，评估票据坏账准备计提的审慎性、充分性；
- 3、对发行人报告期内主要客户进行走访或访谈，了解主要客户与发行人的合作背景、信用政策、合同执行情况、结算方式及进度等信息；执行函证程序，核实发行人各期末大额及应收主要客户款项的存在性及金额的准确性；
- 4、获取期后回款统计表，检查期后回款情况，通过检查银行回单及资金流水

检查，复核期后回款的准确性；

5、了解行业内客户使用票据进行结算的背景，了解票据坏账准备的具体计提政策，评估应收票据坏账政策的谨慎性；获取商业承兑汇票明细表，检查背书转让、贴现及到期托收情况，复核相关现金流处理的合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款及票据余额与销售收入、信用政策具有匹配性；发行人应收账款周转率呈下降趋势，2022 年第四季度销售产生的应收账款金额较大，使得当年应收账款的增长幅度高于营业收入的增长幅度，导致应收账款周转率大幅下降；发行人 2022 年末及 2024 年末应收票据及应收款项融资金额结余较小，2023 年末未背书贴现的仍在有效期的银行承兑汇票增多，导致应收票据及应收款项融资结余规模有所上升；发行人报告期内的业务模式及结算方式未曾发生变化，各期销售业务结算均以银行电汇收款为主；

2、发行人应收账款主要集中在 1 年以内，实际计提坏账高于预期信用损失，公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，坏账计提充分；不存在应收票据到期转入应收账款的情形，不涉及账龄连续计算问题；发行人报告期内存在坏账准备转回的情形，均为按单项全额计提坏账准备的应收账款收回，已按会计准则计入非经常性损益，符合会计准则规定，不存在利用坏账准备转回调节利润的情形；发行人报告期内核销的应收账款较少，不存在明显的行业特征，对部分房地产客户款项采取个别认定的方式予以单项全额计提坏账准备，坏账计提较为充分；

3、发行人应收账款期后回款情况良好，长期挂账的应收账款较少，对长期挂账款项的坏账计提比例较高，坏账计提较为充分；

4、报告期内，发行人用于背书和贴现的票据较少，收到的票据绝大部分会持有到期收款；银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金流匹配，除个别票据贴现收款现金流归类存在瑕疵外，其他票据背书和贴现相关现金流归类均符合《监管规则适用指引会计类第 1 号》的

相关要求，现金流归类存在瑕疵部分金额不存在重大影响；

5、发行人报告期内收到的票据均系销售业务相关客户基于正常的经济业务往来背书转让或直接开具而来，少量的对外背书转让全部系用于支付采购款，均具有真实的交易背景。

问题 10. 其他问题

(1) 关于关联方及其业务与发行人是否存在竞争。根据申请文件，公司持股 5%以上股东、董事、副总经理崔岳配偶高智持有中科希望 43.86%的股权，且担任该公司董事、总经理。报告期内，发行人与关联方中科希望及其全资子公司阳通科技有限公司存在关联交易，2021 年，公司向中科希望采购的主要系 Veeam 产品，采购金额为 206.71 万元，主要背景为中科希望作为国内 Veeam 产品总代理，公司向其采购部分该类产品。请发行人说明：①中科希望主营业务与发行人是否存在竞争关系，公司高管配偶投资并任职中科希望是否符合公司法相关规定。②中科希望是否存在股权代持，是否受发行人或实际控制人控制，进一步说明中科希望与发行人是否存在实质同业竞争情形。

(2) 关于摘牌期间公司治理及业务变化情况。根据公开信息，发行人于 2016 年 11 月在新三板挂牌，2021 年 3 月摘牌，2024 年 6 月重新在新三板挂牌。发行人前次终止挂牌后至本次重新挂牌期间相关事项存在差异，如最近挂牌申报文件及披露文件对业务描述进行了重新分析，收入分类重新调整，将公司产品结构由“软件/硬件产品销售、技术服务和系统集成”调整为“IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务”。请发行人结合前述情况，全面梳理摘牌后对经营稳定性等产生重大影响的事项，如发行人在股权结构、公司治理、主营业务及商业模式、董监高及核心技术人员等方面的变化情况，说明前述变化情况是否对发行人经营稳定性产生重大影响，是否影响发行人符合发行上市条件。

(3) 第三方回款合规性。根据申请文件，报告期各期 4,435.50 万元、5,492.14 万元、6,046.34 万元，占营业收入比例分别为 2.69%、2.66%、2.83%。请发行人：①说明各期前十大第三方回款支付方、合同签订方、产品或服务的接受方的基本情况、控制关系，相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来。②说明各期前十大第三方回款的必要性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

第一部分、发行人说明

一、关于关联方及其业务与发行人是否存在竞争

(一) 中科希望主营业务与发行人是否存在竞争关系，公司高管配偶投资并任职中科希望是否符合公司法相关规定

1、中科希望主营业务与发行人是否存在竞争关系

(1) 主营业务存在一定相似

中科希望与发行人的主营业务存在一定相似，具体如下：

项目	中科希望	发行人
经营范围	企业管理咨询；网络技术开发；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备及配件、电线、电缆、仪器仪表、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；产品设计；技术推广服务；货物进出口、技术进出口、代理进出口；计算机系统服务；出版物批发；第二类增值电信业务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；出版物批发；第二类增值电信业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；机械设备销售；仪器仪表销售；金属材料销售；建筑材料销售；五金产品零售；日用百货销售；计算机软硬件及辅助设备零售；汽车零配件批发；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机系统服务；智能控制系统集成；会议及展览服务；企业管理咨询；租赁服务（不含许可类租赁服务）；机械设备租赁；计算机及通讯设备租赁；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；专用设备修理；通用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；通讯设备修理；日用电器修理；通讯设备销售；软件开发；大数据服务；云计算装备技术服务；数据处理和存储支持服务；互联网设备销售；工业互联网数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）
主营业务	中科希望专注于从方案设计、施工、运维等诸多环节向客户提供涉及虚拟化、应用交付、网络安全、产品生命周期管理、应用性能与管理等领域的IT应用服务类解决方案，并提供配套的软硬件产品、技术支持及增值服务。主要产品和服务包括IT应用服务、产品销售和技术服务	发行人是一家专业的IT产品整合提供商，针对企业不同发展阶段的IT基础架构建设需求，提供基于解决方案的软硬件销售及服务、IT运维服务和基于IT资产管理服务的软硬件贸易业务，其中基于解决方案的软硬件销售及服务包括数字化办公、云计算和信息安全类
所属行业	软件和信息服务类企业	软件和信息服务类企业

根据上表可知，中科希望与发行人均属于软件和信息服务类企业，主营业务均包含提供定制个性化的IT解决方案及相关技术支持和增值服务，经营范围及业

务描述存在一定相似。

(2) 销售模式、主要客户群体不同

发行人的销售模式以直接销售为主，间接销售为辅。发行人的主要客户以制造、互联网、金融等行业的头部客户为主，如蔚来汽车、宝马集团、利星行等，其 IT 系统庞大，技术架构复杂，对 IT 基础架构安全性、稳定性、高效性要求很高。通常情况下，发行人直接与上述终端客户签订销售合同，少数情况下，发行人存在向非终端客户进行间接销售的情况，主要是间接客户获取了终端客户的销售订单后，向发行人进行采购。报告期内，发行人直接销售占主营业务收入的比例均超过 85%。

中科希望的销售模式以间接销售为主。中科希望的客户主要为软件集成中间商，如领航动力信息系统有限公司、浙江裕达信息技术有限公司等，其向中科希望采购产品或服务后集成转售给其他终端用户。

因此，中科希望与发行人的销售模式及主要客户群体不同。中科希望以间接销售为主，其主要客户大多为软件集成中间商；发行人以直接销售为主，其主要客户大多为终端用户。

(3) 对发行人经营不存在重大不利影响

中科希望为发行人高管崔岳配偶高智控制的公司，系发行人的关联法人，其与发行人之间的关联交易已经发行人内部决策程序确认，董事会、股东大会审议期间关联董事、关联股东崔岳已依法回避，关联交易合法、真实，且遵循了市场原则，定价合理公允，且发行人已就上述关联关系及关联交易事项履行了相应的信息披露义务，不存在利用关联交易损害发行人及股东利益的情形，对本次发行上市不构成实质性的法律障碍。

综上所述，中科希望与发行人的主营业务存在一定竞争关系，但其销售模式及主要客户群体不同，因此上述业务竞争关系不会对发行人的经营业绩造成重大不利影响，不存在利用关联交易损害发行人及股东利益的情形，对本次发行上市不构成实质性的法律障碍。

2、公司高管配偶投资并任职中科希望是否符合公司法相关规定

发行人高管配偶投资并任职中科希望符合《公司法》相关规定，具体如下：

(1) 发行人高管配偶具有合法投资及任职资格

高智具有法律、法规和规范性文件规定的担任股份有限公司股东的资格，不存在法律、法规规定的不适合担任中科希望股东或者不满足法律、法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题，其投资中科希望符合《公司法》等相关规定；高智不存在《公司法》第一百七十八条规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员的禁止性情形，其具有任职中科希望董事、总经理的任职资格。

(2) 发行人高管未违反忠实勤勉义务

中科希望于 2003 年 4 月成立，于 2016 年 10 月整体变更设立为股份公司，并于 2017 年 2 月起在全国股转系统挂牌转让。自中科希望成立至今，发行人高管崔岳不存在于中科希望投资、任职的情况。崔岳于 1998 年 8 月入职昆仑有限，于 2015 年 12 月担任昆仑联通董事，并于 2021 年 9 月担任昆仑联通副总经理。在崔岳担任发行人董事、高管期间，崔岳不存在利用其职务便利为其本人或配偶牟取不正当利益的行为；崔岳不存在利用其影响力参与中科希望经营管理的行为；崔岳本人不存在自营或者为他人经营与发行人同类业务的行为，不存在利用职务便利为自己或者他人谋取属于发行人商业机会的行为，不存在违反竞业禁止义务的行为；崔岳不存在侵占发行人财产、挪用发行人资金等违反忠实义务的行为。

截至本问询回复签署日，中科希望、发行人的公开披露文件均明确披露了崔岳、高智的投资、任职情况，中科希望、发行人及其股东均对此知情且未表示反对，不存在任何一方主张崔岳或高智违反竞业禁止义务等忠实勤勉义务的情况，未发生纠纷或潜在纠纷。

因此，发行人高管崔岳在发行人任职期间不存在利用其职权牟取不正当利益的行为，不存在违反《公司法》关于忠实勤勉义务的规定。

(3) 发行人与中科希望之间的关联交易已履行内部审批及信息披露程序

中科希望为发行人高管崔岳配偶高智控制的公司，系发行人的关联法人，其

与发行人之间的关联交易已经发行人内部决策程序确认，股东大会审议期间关联股东崔岳已依法回避，关联交易合法、真实，且遵循了市场原则，定价合理公允，不存在损害发行人及股东利益的情况，且发行人已就上述关联关系及关联交易事项履行了相应的信息披露义务，符合《公司法》相关规定。

因此，发行人高管配偶高智投资并任职中科希望符合《公司法》相关规定。

（二）中科希望是否存在股权代持，是否受发行人或实际控制人控制，进一步说明中科希望与发行人是否存在实质同业竞争情形

截至本问询回复签署日，中科希望的控股股东、实际控制人为高智，其所持中科希望的股份不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排；中科希望具有完全独立、完整的业务运作体系，具备独立完整的面向市场自主经营的能力，与发行人之间不存在同业竞争或显失公平的关联交易，其资产、人员、机构、财务、业务等均独立于发行人或其控股股东、实际控制人，不受发行人或其实际控制人胡衡沅控制。因此，中科希望与发行人之间不存在实质同业竞争情形。

截至本问询回复签署日，除发行人及其控股子公司之外，发行人控股股东、实际控制人胡衡沅仅控制昆仑合伙，不存在其他直接控制或间接控制的公司或企业，昆仑合伙系发行人员工持股平台，主营业务为持有公司股份，不从事实际经营。发行人控股股东、实际控制人胡衡沅已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，其承诺如下：

“（1）截至本承诺函出具之日，本人及本人所控制的其他企业目前没有以任何形式于中国境内和境外从事与昆仑联通及其控制企业所从事的主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

（2）自本承诺函签署之日起，本人及本人所控制的其他企业在中国境内和境外将继续不直接、间接从事或参与对昆仑联通及其控制企业从事的主营业务构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

（3）对本人直接或间接控制的其他企业，本人将通过各公司的股东（大）会、董事会（执行董事）等公司治理机制和派出机构及人员（包括但不限于董事、高级管理人员）等形式敦促该等企业履行本承诺项下的义务，并愿意对违反上述承

诺而给昆仑联通或其控制企业造成的经济损失承担赔偿责任。

(4)本人保证不为自身或者他人谋取属于昆仑联通或其控制企业的商业机会，自营或者为他人经营与昆仑联通或其控制企业从事的主营业务。如从任何第三方获得的商业机会与昆仑联通或其控制企业经营的主营业务构成竞争或可能构成竞争，本人将立即通知昆仑联通，并应促成将该商业机会让予昆仑联通及其控制企业或采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，以最终排除本人对该等商业机会所涉及资产/股权/业务之实际管理权或运营权，从而避免与昆仑联通及其控制企业所从事主营业务形成同业竞争的情况。

(5)本人保证有权签署本承诺函，且本承诺函一经本人签署，即对本人构成有效的、合法的、具有约束力的责任。本承诺函所载承诺事项在本人作为昆仑联通控股股东、实际控制人期间持续有效，且不可撤销。如违反以上承诺，本人愿意承担由此产生的全部责任。”

因此，截至本问询回复签署日，中科希望的控股股东、实际控制人为高智，其所持中科希望的股份不存在股权代持，中科希望不受发行人或其实际控制人胡衡沅控制，中科希望与发行人之间不存在实质同业竞争情形。

二、关于摘牌期间公司治理及业务变化情况

(一)全面梳理摘牌后对经营稳定性等产生重大影响的事项，如发行人在股权结构、公司治理、主营业务及商业模式、董监高及核心技术人员等方面的变化情况

发行人自 2021 年 3 月在全国股转系统终止挂牌后至 2024 年 6 月重新挂牌期间（以下称“摘牌期间”）的变化情况如下：

1、股权结构的变化情况

2021 年 3 月，发行人在全国股转系统终止挂牌时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	胡衡沅	2,425.68	33.69
2	晋健	1,347.12	18.71
3	昆仑合伙	1,077.84	14.97
4	崔岳	754.46	10.48

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
5	张宏	727.38	10.10
6	刘旭梅	377.28	5.24
7	严强	283.60	3.94
8	李昌容	122.40	1.70
9	左贤超	84.24	1.17
合计		7,200.00	100.00

摘牌期间，发行人的股权结构未发生变化。

2、公司治理的变化情况

摘牌期间，发行人的公司治理结构变化情况如下：

公司治理结构	2021 年 3 月终止挂牌时	2024 年 6 月重新挂牌时
股东大会	股东大会是发行人的权力机构，由发行人全体股东组成。	股东大会是发行人的权力机构，由发行人全体股东组成。
董事会	董事会对股东大会负责。董事会由 5 名董事组成，设董事长 1 人，由股东大会选举和更换；董事任期三年，可连选连任。	董事会对股东大会负责。董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名，由股东大会选举和更换；董事任期三年，可连选连任，董事会设董事长 1 名。董事会下设战略委员会、审计委员会、提名、薪酬与考核委员会共三个专门委员会。
监事会	监事会负责监督公司的财务状况，对董事、总经理及其他高级管理人员执行公司职务进行监督，维护公司和股东利益。监事会由 3 名监事组成，其中包括 1 名职工代表监事；股东代表监事由股东大会选举和更换，职工代表监事由职工民主选举产生和更换。监事任期三年，可连选连任。设监事会主席 1 名。	监事会负责监督公司的财务状况，对董事、总经理及其他高级管理人员执行公司职务进行监督，维护公司和股东利益。监事会由 3 名监事组成，其中包括 1 名职工代表监事；股东代表监事由股东大会选举和更换，职工代表监事由职工民主选举产生和更换。监事任期三年，可连选连任。设监事会主席 1 名。
经营管理层	发行人设总经理 1 名，由董事长提名，由董事会聘任或解聘，对董事会负责，任期 3 年，连聘可以连任；可设副总经理若干名，财务总监 1 名及董事会秘书 1 名，由董事会聘任或解聘。在总经理下设若干职能部门。	发行人设总经理 1 名，由董事长提名，由董事会聘任或解聘，对董事会负责，任期 3 年，连聘可以连任；设副总经理、财务总监若干名，由总经理提名，由董事会聘任或解聘；设董事会秘书，由董事长提名，由董事会聘任或解聘。在总经理下设若干职能部门。

如上表所述，摘牌期间发行人公司治理的主要变化为董事会人数、独立董事及董事会专门委员会设置的变化。为完善公司治理，发行人于 2021 年 9 月 30 日召开 2021 年第三次临时股东大会，审议通过如下议案：

发行人聘任 3 位独立董事，审议通过独立董事津贴的议案，制定了《独立董事工作制度》，并对公司章程进行修改，将董事会人数由 5 人修改为 7 人；

发行人审议通过了关于设立董事会专门委员会的议案，在董事会下设战略委员会、审计委员会、提名、薪酬与考核委员会共三个专门委员会。

3、主营业务及商业模式的变化情况

摘牌期间，发行人的主营业务及商业模式变化情况如下：

项目	2021 年 3 月终止挂牌时	2024 年 6 月重新挂牌时	截至本问询回复签署日
主营业务描述	公司是整合式、一站式 IT 服务商，业务涵盖增值供货、企业解决方案和安心云服务，面向企业用户提供包括 IT 需求及资产管理、方案寻源与供货、项目实施与交付、系统集成、IT 基础架构咨询与运维、网络优化与数据备份、企业公有/私有云与混合云解决方案、Web/移动应用云安全解决方案等企业级专业服务，满足用户的多样化需求。	公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案。公司以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方案及产品。公司依托于原厂商的软硬件产品，在客户需求基础上，提供全方位的方案设计、原厂软硬件产品的选型和交付、实施部署、技术支持和运营维护。	公司是一家专业的 IT 产品整合提供商，针对企业的业务场景以及不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，为企业提供定制化 IT 产品整合服务，最终交付满足企业需求的产品及服务。公司主营业务包括基于解决方案的软硬件销售及服务、IT 运维服务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务，其中基于解决方案的软硬件销售及服务包括数字化办公、云计算和信息安全类。
产品收入分类	软硬件产品销售、IT 技术服务和系统集成。	IT 基础架构解决方案、IT 运维服务以及 IT 增值供货。	基于解决方案的软硬件销售及服务、IT 运维服务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务。
商业模式	面向企业用户提供包括 IT 需求及资产管理、方案寻源与供货、项目实施与交付、系统集成、IT 基础架构咨询与运维、网络优化与数据备份、企业公有/私有云与混合云解决方案、Web/移动应用云安全解决方案等企业级专业服务，满足用户的多样	以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付、运行维护等服务，助力企业数字化转型。	以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付、运行维护等服务，助力企业数字化转型。

	化需求，获取相应的服务收入。		
--	----------------	--	--

(1) 主营业务描述及产品收入分类的变化情况

如上表所述，摘牌期间发行人根据主营业务情况对业务进行重新描述，收入分类重新调整，其产品收入分类前后调整的对应关系及依据如下：

前次摘牌时产品收入分类	对应重新挂牌时业务分类	重新划分依据	截至本问询回复签署日业务分类
软硬件产品销售	IT 基础架构解决方案	软硬件产品销售是向用户提供和销售原厂产品、解决方案和相关服务的一种业务类型，将产品销售中，公司提供咨询方案服务的业务分类至 IT 基础架构解决方案，剩余分类至 IT 增值供货。	基于解决方案的软硬件销售及服务
	IT 增值供货		基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务
技术服务	IT 基础架构解决方案	基于公司在交付实施服务中提供的咨询服务，提供相应的部署和培训服务，故将技术服务中交付实施服务分类至 IT 基础架构解决方案。	基于解决方案的软硬件销售及服务
	IT 运维服务	将技术服务中公司提供的 IT 运行维护分类至 IT 运维服务。	IT 运维服务
系统集成	IT 基础架构解决方案	系统集成包括 IT 基础架构咨询和企业云服务，这两类业务均以咨询方案为驱动，故根据业务实质，分类至 IT 基础架构解决方案。	基于解决方案的软硬件销售及服务

如上表所述，摘牌期间发行人的产品收入分类没有发生实质变动，系发行人对主营业务进行重新梳理后，考虑到实际业务以咨询方案为驱动，为突出发行人的业务实质，将原系统集成业务以及技术服务与软件/硬件产品销售中符合 IT 基础架构解决方案业务的部分分类至 IT 基础架构解决方案。发行人调整后的业务分类更符合其主营业务的定位，与公司的商业模式保持一致。

因此，摘牌期间，发行人的主营业务描述及产品收入分类的差异主要是根据主营业务实质进行重新划分，重新划分后与业务描述保持一致，业务分类更符合公司主营业务的定位。

截至本问询回复签署日，发行人根据业务实质，将主营业务分类进行修订，将 IT 基础架构解决方案修订为基于解决方案的软硬件销售及服务，将 IT 增值供货修订为基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务。

（2）商业模式的变化情况

如上表所述，摘牌期间，发行人的商业模式始终是基于客户需求，为客户提供一站式服务，包括咨询、选型、实施部署、运行维护等，业务始终以咨询方案为驱动、产品交付为体现，咨询方案是发行人的业务核心，产品为发行人业务的载体。因此，摘牌期间，发行人的商业模式未发生变化。

综上所述，摘牌期间，发行人的主营业务描述根据主营业务实质进一步明确，并对产品收入分类进行重新划分，重新划分后与业务描述保持一致，业务分类更符合发行人主营业务的定位。摘牌期间，发行人的商业模式未发生变化。

4、董监高及核心技术人员的变化情况

摘牌期间，发行人的董监高及核心技术人员变化情况如下：

职务	2021 年 3 月终止挂牌时	2024 年 6 月重新挂牌时
董事	胡衡沅（董事长）、晋健、崔岳、严强、左贤超	胡衡沅（董事长）、崔岳、严强、左贤超、高岩、张维存、田豪（高岩、张维存、田豪为独立董事）
监事	张宏（监事会主席）、李昌容、张青宇（职工代表监事）	毛艳丽（监事会主席）、王成、刘潇（职工代表监事）
高级管理人员	胡衡沅（总经理）、晋健（财务总监）、毛艳丽（董事会秘书）	胡衡沅（总经理）、崔岳（副总经理）、晋健（财务总监兼董事会秘书）
核心技术人员	胡衡沅、刘潇、张怀忠	胡衡沅、刘潇、张怀忠

（1）董事的变化情况

发行人于 2021 年 9 月 30 日召开 2021 年第三次临时股东大会，同意晋健辞去董事职务，聘任田豪、张维存、高岩为独立董事。

发行人于 2021 年 10 月 8 日召开第二届董事会第十五次会议，审议通过关于公司第二届董事会专门委员会组成人员的议案，董事在董事会各专门委员会中的任职情况如下：

序号	专门委员会名称	专门委员会委员	主任委员
1	董事会战略委员会	胡衡沅、崔岳、张维存	胡衡沅
2	董事会审计委员会	田豪、胡衡沅、张维存	田豪
3	董事会提名、薪酬与考核委员会	张维存、胡衡沅、高岩	张维存

(2) 监事的变化情况

发行人于 2021 年 9 月 30 日召开 2021 年第三次临时股东大会,同意张宏辞去监事职务,选举毛艳丽成为监事,并于同日召开第二届监事会第九次会议,选举毛艳丽成为监事会主席。

发行人于 2021 年 12 月 24 日召开 2021 年第一次职工代表大会,选举刘潇成为职工代表监事。

发行人于 2022 年 12 月 15 日召开 2022 年第三次临时股东大会,同意李昌容辞去监事职务,选举王成为监事。

(3) 高级管理人员的变化情况

发行人于 2021 年 9 月 15 日召开第二届董事会第十四次会议,聘任崔岳成为副总经理;同意毛艳丽辞去董事会秘书职务,聘任晋健成为董事会秘书。

(4) 核心技术人员的变化情况

摘牌期间,发行人的核心技术人员未发生变化。

综上所述,摘牌期间,发行人的股权结构、商业模式及核心技术人员未发生变化,其公司治理结构、主营业务描述及产品收入分类、董事、监事及高级管理人员根据发行人业务实质、公司治理需求进行部分合理调整。

(二) 说明前述变化情况是否对发行人经营稳定性产生重大影响,是否影响发行人符合发行上市条件

摘牌期间发行人的股权结构未发生变化,发行人的股东为具有完全民事行为能力 and 行为能力的自然人及依据中国法律设立的合伙企业,均具有法律、法规和规范性文件规定担任股东的资格。

摘牌期间发行人的公司治理结构、主营业务描述及业务收入分类、董事、监事及高级管理人员等发生变化均属于发行人完善公司治理、维系日常经营的常规调整,具有合理原因,均不属于重大差异,不会对发行人经营稳定性产生重大不利影响,不影响发行人发行上市条件,对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

三、第三方回款合规性

（一）说明各期前十大第三方回款支付方、合同签订方、产品或服务的接受方的基本情况、控制关系，相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来

报告期内，发行人第三方回款情况及前十大占比如下所示：

单位：万元

回款类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户集团统一支付	13,199.97	5,077.18	4,748.78
客户指定第三方支付	505.21	969.16	743.36
合计	13,705.18	6,046.34	5,492.14
前十大客户回款情况	2024 年度	2023 年度	2022 年度
前十大客户第三方回款金额	11,734.50	4,493.42	4,188.69
前十大客户第三方回款金额占收入比重	5.69%	2.11%	2.03%

报告期内，发行人前十大第三方回款情况如下所示：

回款期间	回款支付方	合同签订方	产品或服务的接受方	控制关系	相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来
2024 年度	中国电信集团有限公司山西分公司、中国电信集团有限公司江苏分公司	中国电信集团有限公司大同分公司、中国电信集团有限公司吴江分公司	中国电信集团有限公司大同分公司、中国电信集团有限公司吴江分公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	阳光人寿保险股份有限公司	阳光保险集团股份有限公司	阳光保险集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	上海汽车集团股份有限公司技术中心	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否
	上海星巴克咖啡经营有限公司、广东星巴克咖啡有限公司	星巴克企业管理（中国）有限公司、星巴克（中国）创新科技有限公司	星巴克企业管理（中国）有限公司、星巴克（中国）创新科技有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	上海立信序伦信息科技有限公司	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	无控制关系	否
	北京市商汤科技开发有限公司、深圳市商汤科技有限公司等	上海临港绝影智能科技有限公司	上海临港绝影智能科技有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否

回款期间	回款支付方	合同签订方	产品或服务的接受方	控制关系	相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来
	北京五八赶集信息技术有限公司、北京爱上车科技有限公司等	五八同城信息技术有限公司	五八同城信息技术有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	上海亿樾企业管理有限公司	上海煜璞贸易有限公司	上海煜璞贸易有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	中电（昆明）新能源发电有限公司昆明分公司、中电四川（江边）发电有限公司等	中电亚洲能源项目有限公司	中电亚洲能源项目有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
2023 年度	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否
	万达商业规划研究院有限公司等集团内子公司及分公司	大连万达集团股份有限公司	大连万达集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	上海立信序伦信息科技有限公司	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	无控制关系	否

回款期间	回款支付方	合同签订方	产品或服务的接受方	控制关系	相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来
	江苏盛虹石化产业集团有限公司	盛虹控股集团有限公司	盛虹控股集团有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为母子公司关系	否
	杭州淘宝营销管理有限公司	浙江爱橙技术发展有限公司	杭州淘宝营销管理有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	西门子（中国）有限公司	西门子（中国）有限公司下属苏州、成都分公司等	西门子（中国）有限公司下属苏州、成都分公司等	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否
	北京爱上车科技有限公司、瑞庭网络技术（上海）有限公司等	五八同城信息技术有限公司	五八同城信息技术有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	中国电信股份有限公司江苏分公司	中国电信股份有限公司吴江分公司	中国电信股份有限公司吴江分公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	张家港市国泰华荣化工新材料有限公司	江苏瑞泰新能源材料股份有限公司	江苏瑞泰新能源材料股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为母子公司关系	否
2022 年度	上海汽车集团股份有限公司技术中心、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否

回款期间	回款支付方	合同签订方	产品或服务的接受方	控制关系	相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来
	保定之星汽车销售服务有限公司等集团内公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	利星行（中国）汽车企业管理有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	阳光财产保险股份有限公司、阳光人寿保险股份有限公司	阳光保险集团股份有限公司	阳光保险集团股份有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为母子公司关系	否
	西门子（中国）有限公司	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	西门子（中国）有限公司上海分公司等集团内公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否
	上海立信序伦信息科技有限公司	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	无控制关系	否
	约克（中国）商贸有限公司	江森自控商务服务（大连）有限公司	江森自控商务服务（大连）有限公司	无控制关系	否
	路易达孚（天津）国际贸易有限公司等集团内公司	路易达孚（上海）有限公司、路易达孚（中国）贸易有限责任公司等集团内公司	路易达孚（上海）有限公司、路易达孚（中国）贸易有限责任公司等集团内公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为同一集团内企业	否
	北京三六零智领科技有限公司（曾用名：北京鸿享技术服务有限公司）	三六零科技集团有限公司	三六零科技集团有限公司	合同签订方与回款支付方（或产品/服务接受方）为同一集团内企业	否
	中国移动通信集团江苏有限公司	中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司	中国移动通信集团江苏有限公司苏州分公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为总分公司关系	否

回款期间	回款支付方	合同签订方	产品或服务的接受方	控制关系	相关方是否与发行人存在关联关系或异常资金往来
	国家管网集团联合管道有限责任公司、西气东输分公司等集团内公司	国家石油天然气管网集团有限公司	国家石油天然气管网集团有限公司	合同签订方（同产品或服务接受方）与回款支付方为母子关系	否

（二）说明各期前十大第三方回款的必要性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

1、各期前十大第三方回款的必要性

报告期内，发行人前十大第三方回款主要为集团统一支付，主要原因在于发行人部分长期稳定合作的客户以及部分新增客户由客户集团统一签订合同，集团内公司分别支付，如利星行（中国）汽车企业管理有限公司、上海汽车集团股份有限公司；或者由集团内公司分别签订合同，集团统一支付，如西门子（中国）有限公司。集团客户基于集团内部协调、交易习惯及交易便利等因素采用集团统一支付的形式，具有商业合理性和必要性。

报告期内，发行人前十大第三方回款中存在个别客户指定第三方付款的情况，主要原因系个别客户通过签订补充协议，由其他第三方代为支付，具有商业合理性和必要性。

因此，发行人存在第三方回款的情况具有商业合理性和必要性。

2、不存在虚构交易或调节账龄的情形

报告期内，发行人第三方回款分别为5,492.14万元、6,046.34万元和13,705.18万元，占各期营业收入比例分别为2.66%、2.83%和6.65%。其中，发行人第三方回款的最近一年金额及占比较2023年增幅较大，主要为当期新增一笔中国电信集团有限公司大同分公司5,978万元的集团公司付款。

报告期内，发行人涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同或订单而开展，发行人与客户之间根据销售合同进行产品交付和对账结算。发行人对于销售业务已建立销售与收款管理制度等相关内部控制措施，第三方回款情况与收入确认有关的销售合同、银行回单、委托第三方付款资料或第三方与客户的关系证明等资料相对应，第三方回款收入真实，相关交易均真实有效。

因此，报告期内，发行人第三方回款情形均具有商业实质和真实的交易背景，第三方回款收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

第二部分、核查程序与核查意见

一、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅中科希望的公开转让说明书、法律意见书、年度报告等公开披露文件；
- 2、就中科希望主营业务与发行人是否存在竞争关系等事项访谈中科希望董事、总经理高智及发行人控股股东、实际控制人胡衡沅；
- 3、查阅发行人高管崔岳填写的问卷调查表，就其高智投资并任职中科希望的合法性等事项访谈崔岳、高智；
- 4、查阅发行人的公开转让说明书、招股说明书、工商档案、公司章程、股东名册、会议文件、挂牌期间公告文件；
- 5、查阅发行人报告期内关联交易审议的相关会议文件、独立董事对关联交易发表的独立意见；
- 6、取得发行人控股股东、实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；
- 7、获取发行人的第三方回款明细，抽查了银行回单、相应客户的合同，查阅了发行人与相关方的付款协议等文件，检查回款方与销售合同、三方付款协议的一致性；
- 8、查阅发行人销售与收款管理制度等相关内部控制制度；
- 9、就发行人第三方回款事项，访谈发行人财务负责人；
- 10、获取发行人实际控制人及董监高的关联方调查表、发行人及关联自然人资金流水，核查发行人实际控制人、董监高及其关联方与发行人主要客户之间是否存在关联关系或其他利益安排。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、中科希望与发行人的主营业务存在一定竞争关系，但不会对发行人的经

营业绩造成重大不利影响，不存在利用关联交易损害发行人及股东利益的情形，对本次发行上市不构成实质性的法律障碍；发行人高管配偶高智投资并任职中科希望符合公司法相关规定；

2、截至本问询回复签署日，中科希望的控股股东、实际控制人为高智，其所持中科希望的股份不存在股权代持，中科希望不受发行人或其实际控制人胡衡沅控制，中科希望与发行人之间不存在实质同业竞争情形；

3、摘牌期间，发行人的股权结构、商业模式及核心技术人员未发生变化，其公司治理结构、主营业务描述及产品收入分类、董事、监事及高级管理人员因发行人业务实质、公司治理需求发生变化，上述变化均属于发行人完善公司治理、维系日常经营的常规调整，具有合理原因，均不属于重大差异，不会对发行人经营稳定性产生重大不利影响，不影响发行人符合发行上市条件；

4、发行人存在第三方回款的情形主要分为客户集团统一支付、客户指定第三方付款，前十大相关方与发行人不存在关联关系或异常资金往来；报告期内，发行人第三方回款情形均具有商业实质和真实的交易背景，具有必要性，第三方回款收入真实，第三方回款不存在虚构交易或调节账龄情形。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行核查，发行人不涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予审核。

(此页无正文，仅为《关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函有关财务问题回复的专项说明》的签章页)



中国注册会计师：潘云忠 潘云忠印

中国注册会计师：马宇 马宇印

报告日期：2025年4月25日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
91330000087374063A (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

出资额 贰仟壹佰陆拾万元整

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2013年12月19日

执行事务合伙人 余强,高峰

主要经营场所

浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（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）



2025年03月25日

仅供中本会专[2025]6652号报告使用

登记机关

证书序号:0019879



会计师事务所 执业证书

名称: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 高峰
主任会计师: 高峰
经营场所: 杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室
组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 33000014
批准执业文号: 浙财会〔2013〕54号
批准执业日期: 1999年12月28日设立, 2013年12月4日转制



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2024 年 12 月 3 日

中华人民共和国财政部制



姓名	潘玉慈
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1973/05/04
Date of birth	
工作单位	中经会计师事务所有限责任公司
Working unit	
身份证号码	370125197305044919
Identity card No.	



证书编号: 110001840004
No. of Certificate

批准注册协会: 北京市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2002 年 09 月 05 日
Date of Issuance





姓名: 马东亭
 Title: 马东亭
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1979-04-10
 Date of birth: 1979-04-10
 工作单位: 北京中天会计师事务所有限责任公司
 Worked unit: 北京中天会计师事务所有限责任公司
 身份证号: 110101197904100013
 Identity card No: 110101197904100013



110000152407

证书编号:
No. of Certificate

北京注册会计师协会

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期:
Date of Issuance

二〇〇九年七月二十七日

年 月 日