

**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第二轮审核问询函
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第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2025]0873号

北京证券交易所：

根据贵所 2025 年 2 月 12 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第二轮审核问询函》(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)公开发行股票的申报会计师，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 2. 关于收入增长真实合理性

根据申请文件及问询回复，（1）发行人报告期收入增长较快，主要依赖于云计算业务及增值供货业务的快速增长，上述细分业务快速增长依赖于客单价逐年大幅提高。报告期各期云计算业务销售额超过 1,000 万元客户数分别为 3 家、11 家、6 家、7 家，销售占比由 18.80%增长至 54.02%；增值供货业务平均销售额分别为 11.24 万元/家、15.67 万元/家、22.75 万元/家、13.08 万元/家，但销售额低于 200 万元的客户数由 2,534 家下降至 1,092 家。（2）前次问询回复显示，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。（3）报告期内与发行人合作超 3 年的客户占比超过 60%。除云计算业务外，其他业务最近一期（半年度）客单价均显著低于最近一年客单价。发行人部分合同的验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明。（4）报告期内下游客户销售增长主要来自汽车制造业及服务业客户，2022 年采购额分别增长 68.48%与 64.47%。

请发行人：（1）说明各细分业务前十大客户销售的具体内容，单客户签订合同/项目数量、销售软硬件种类、型号/版本、授权使用时间、可实现功能等，结合向原厂商采购单价，说明发行人销售增值率，如发行人与客户签订合同中未区分逐项软硬件定价情况，请说明整体增值率。（2）结合前述情况说明是否存在相同或类似软硬件对不同客户增值率差异较大的情形，是否存在向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复等情形，结合上述情形具体说明销售各类软件与相应客户业务需求匹配性及软件组合的合理性。（3）说明下游客户相关领域产值增长情况与发行人相应领域销售额增长情况的匹配性。（4）说明前十大客户中复购客户逐年销售软硬件明细及销售额变化情况，复购客户销售额变化与其业务增长及 IT 采购支出变化趋势是否一致。（5）说明除云计算业务外，其他业务最近一期（半年度）客单价均显著低于最近一年客单价的原因，是否系复购业务均为软件到期续费而软件到期时间逐月分布较平均所致。说明软件到期后续费业务各期销售占比，软件到期续费相关合同定价与首次销售提供服务差异及定价差异；发行人验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明，是否说明发行人复购来自于代理软件升级更新及续费。（6）说明增值供货业务中小客户数量大幅减少的原因，结合所提供具体服务进一步说明是否为可替代性较高的软件贸易业务，收入分类披露是否准确、可理解。（7）结合上述情况定量分析报告期内收入大幅增长的原因，结合框架协议执行及在手订单情况分析是否存在业绩下滑风险。

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：（1）说明签收确认收入的情况下邮件确认及签收单确认的比例及具体过程，签收单取得方式（寄送/现场/邮件），签收单加盖公章占比，仅签字的验收单是否核实签字人员身份及采取的核查程序；邮件确认情形下公司邮箱及个人邮箱的占比，个人邮箱回复确认收入效力是否充分。（2）说明各期回函比例较低及整体下降的原因，回函的控制过程，邮件回复及寄送的比例，是否直接发送至中介机构地址，发出地址与客户地址是否一致，说明相应比例。（3）说明替代测试的具体过程，是否检查提供软件的 ID 密码的真实性，例如抽样检查是否可登陆、剩余服务期与采购价格是否一致，说明检查的比例及结果。（4）说明访谈比例整体较低的原因，访谈客户在销售额分层后各层级的分布情况，说明各期未通过

访谈或函证确认客户的比例。(5) 未前往字节跳动等海外客户现场核查的情况下, 是否获取相关产品应用于海外终端的外部证据, 能否合理保证境外销售真实性, 是否符合《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》的规定。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、说明各细分业务前十大客户销售的具体内容, 单客户签订合同/项目数量、销售软硬件种类、型号/版本、授权使用时间、可实现功能等, 结合向原厂商采购单价, 说明发行人销售增值率, 如发行人与客户签订合同中未区分逐项软硬件定价情况, 请说明整体增值率

报告期各期, 各细分业务前十大客户主要合同销售的具体内容如下:

(一) 2024 年度

金额: 万元

| 业务类型 | 客户名称 | 合同数量 | 销售内容 | 产品形态 | 主要型号/版本 | 授权使用时间 | 销售金额 | 采购金额 | 增值率 |
|-------|-------------------|------|------|------|----------------------|-----------------------|----------|------|-----|
| 数字化办公 | 北京有竹居网络技术有限公司 | 23 | 微软软件 | 软件 | M365 Apps Enterprise | 2024/9/1 至 2025/8/31 | 3,220.24 | ** | ** |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 Apps Enterprise | 2024/7/1 至 2025/6/30 | 1,672.64 | ** | ** |
| | 北京京东世纪贸易有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | M365 Apps Enterprise | 2024/4/1 至 2025/3/31 | 1,453.89 | ** | ** |
| | 博彦科技股份有限公司 | 12 | 微软软件 | 软件 | M365 E3 | 2024/7/1 至 2025/6/30 | 343.54 | ** | ** |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 3 | 微软软件 | 软件 | M365 E3 | 2024/10/1 至 2025/9/30 | 1,268.79 | ** | ** |
| | 支付宝(杭州)信息技术有限公司 | 3 | 微软软件 | 软件 | M365 E5 | 2024/8/30 至 2025/8/30 | 1,066.16 | ** | ** |
| | 北京小米移动软件有限公司 | 7 | 微软软件 | 软件 | D365 | 2024/3/21 至 2025/3/31 | 381.50 | ** | ** |
| | 阿里巴巴(中国)有限公司余杭分公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | M365 E5 | 2024/8/22 至 2025/8/22 | 921.01 | ** | ** |
| | 大众汽车(中国)投资有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Win E3 | 2024/12/1 至 2025/12/1 | 557.53 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|------|-------------------|----|---------------|----|-------------------------|-------------------------|----------|----|----|
| | 维沃移动通信有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | Win Pro | 永久授权 | 733.58 | ** | ** |
| 云计算 | 贵州联广科技股份有限公司 | 1 | 机房设备扩容项目 | 硬件 | 诺基亚光层及电层传输设备 | - | 7,830.09 | ** | ** |
| | 中国电信集团有限公司大同分公司 | 2 | 数据传输服务项目 | 硬件 | 诺基亚光层及电层传输设备 | - | 4,387.61 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 41 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle Software MA | 2024/8/1 至 2025/7/31 | 2,024.21 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 26 | H3C 服务器 | 硬件 | 服务器 6542Y | - | 1,203.47 | ** | ** |
| | 北京德元方惠科技开发有限责任公司 | 1 | 国内 400G 长传项目 | 硬件 | 诺基亚光层及电层传输设备 | - | 4,046.02 | ** | ** |
| | 浙江中交信通网络科技有限公司 | 1 | OTN 传输项目 | 硬件 | 诺基亚光层及电层传输设备 | - | 3,070.80 | ** | ** |
| | Tencent Cloud LLC | 6 | OTN 传输项目 | 硬件 | 诺基亚光层及电层传输设备 | - | 1,837.78 | ** | ** |
| | 创至瑞联(北京)科技有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Win Server | 永久授权 | 1,126.89 | ** | ** |
| | 杭州积海半导体有限公司 | 1 | 长城服务器 | 硬件 | 擎天 IR6260 | - | 1,273.05 | ** | ** |
| | 阳光保险集团股份有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | Win Server | 2024/7/1 至 2025/6/30 | 1,116.19 | ** | ** |
| 信息安全 | 阿里巴巴云(新加坡)有限公司 | 1 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2024/6/1 至 2025/5/31 | 2,941.10 | ** | ** |
| | 领悦数字信息技术有限公司 | 8 | 红途软件 | 软件 | Base module0-800 | 2024/12/27 至 2025/12/26 | 352.60 | ** | ** |
| | 太原晋科硅材料技术有限公司 | 4 | 飞塔软件 | 软件 | FC-10 | 2024/12/3 至 2029/12/2 | 263.77 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 16 | Tenable | 软件 | Tenable-AD | 2024/8/31 至 2025/8/30 | 568.00 | ** | ** |
| | 平安科技(深圳)有限公司 | 8 | 青藤云 | 软件 | 青藤主机自适应安全平台 V3.0 | 2023/10/18 至 2024/10/17 | 118.80 | ** | ** |
| | 中国移动通信集团河南有限公司 | 4 | MicroFocus 软件 | 软件 | Vertica Premium Edition | 2024/2/23 至 2025/2/22 | 189.00 | ** | ** |
| | 上海新昇半导体科技有限公司 | 6 | 深信服软件 | 软件 | SIP-1000-B400 | 2024/3/19 至 2029/3/19 | 99.14 | ** | ** |
| | 中国移动通信集团贵州有限公司 | 4 | MicroFocus 软件 | 软件 | Microfocus Vertica | 2024/1/1 至 2024/12/31 | 199.50 | ** | ** |
| | 四川中移通信技术工程有限 | 1 | MicroFocus 软件 | 软件 | Microfocus Vertica | 2024/9/26 至 2025/9/25 | 330.19 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|--------------------|-------------------|----|--------------|----|---|-------------------------|----------|----|----|
| | 公司 | | | | | | | | |
| | 利星行(中国)汽车企业管理有限公司 | 6 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2024/1/27 至 2025/1/26 | 325.42 | ** | ** |
| 基于IT资产管理服务的软硬件贸易业务 | 字节跳动海外主体 | 22 | 诺基亚设备 | 硬件 | OTN-400G 平台-Nokia | - | 5,777.14 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 24 | Confluent 软件 | 软件 | Confluent Platform Platinum Production Node | 2024/1/31 至 2025/2/28 | 379.28 | ** | ** |
| | 北京三快在线科技有限公司 | 12 | 诺基亚设备 | 硬件 | OTN-400G 平台-Nokia | - | 406.94 | ** | ** |
| | 本田技研科技(中国)有限公司 | 15 | Autodesk 软件 | 软件 | Autodesk Alias | 2024/10/1 至 2025/9/30 | 431.86 | ** | ** |
| | 西门子(中国)有限公司 | 68 | UiPath 软件 | 软件 | UiPath Flex | 2024/8/13 至 2025/8/12 | 43.39 | ** | ** |
| | 阿里巴巴云(新加坡)有限公司 | 1 | Azul 软件 | 软件 | Azul Platform Core for Distribution | 2024/6/1 至 2026/5/31 | 437.87 | ** | ** |
| | 阿里云计算有限公司 | 3 | 统信软件 | 软件 | 统信服务器操作系统 UOS V20a | 永久授权 | 407.08 | ** | ** |
| | 特斯拉(上海)有限公司 | 14 | Vastdata 软件 | 软件 | 600TB Useable 1-Month Gemini Services Term | 2023/11/15 至 2028/10/31 | 365.10 | ** | ** |
| | 泰康保险集团股份有限公司 | 2 | 银河麒麟软件 | 软件 | 银河麒麟高级服务器操作系统软件 | 2024/5/1 至 2025/4/30 | 263.72 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 19 | Figma 软件 | 软件 | Figma Organization | 2023/12/20 至 2024/12/20 | 208.94 | ** | ** |

(二) 2023 年度

| 业务类型 | 客户名称 | 合同数量 | 销售内容 | 产品形态 | 主要型号/版本 | 授权使用时间 | 销售金额 | 采购金额 | 增值率 |
|-------|------------------|------|------|------|-------------------------|------------------------|----------|------|-----|
| 数字化办公 | 北京有竹居网络技术有限公司 | 21 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/9/1 至 2024/8/31 | 3,240.71 | ** | ** |
| | 云南南天电子信息产业股份有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2022/12/1 至 2023/11/30 | 2,719.72 | ** | ** |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/6/30 至 2024/6/30 | 1,672.64 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 6 | 微软软件 | 软件 | Exchange Online | 2024/1/1 至 2024/12/31 | 1,986.22 | ** | ** |
| | 北京京东世纪 | 1 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/4/1 至 | 1,318.64 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|------|-----------------|----|-----------|----|---|------------------------|----------|----|----|
| | 贸易有限公司 | | | | | 2024/3/31 | | | |
| | 支付宝(杭州)信息技术有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/8/1 至 2024/7/31 | 1,286.79 | ** | ** |
| | 北京三快在线科技有限公司 | 3 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/1/1 至 2023/12/31 | 754.72 | ** | ** |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | O365 E3 | 2023/10/1 至 2024/9/30 | 1,268.79 | ** | ** |
| | 浙江爱橙技术发展有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2023/8/1 至 2024/7/31 | 816.88 | ** | ** |
| | 上海云济信息科技有限公司 | 37 | 微软软件 | 软件 | M365 E3 | 2022/12/2 至 2023/12/24 | 609.90 | ** | ** |
| 云计算 | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 42 | H3C 服务器 | 硬件 | H3C R4950 服务器 | - | 5,991.57 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 42 | H3C 服务器 | 硬件 | 服务器-6326 | - | 770.70 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 44 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle Software MA | 2023/8/1 至 2024/7/31 | 1,535.25 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 44 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle Database Enterprise Edition | 2023/8/29 至 2024/8/28 | 1,448.22 | ** | ** |
| | 百硕同兴科技(北京)有限公司 | 7 | BMC 软件 | 软件 | BMC Helix ITSM | 2024/1/1 至 2024/12/31 | 1,221.87 | ** | ** |
| | 中央国债登记结算有限责任公司 | 1 | VMware 软件 | 软件 | VMware vCloud Suite 2019 Standard | 2023/1/5 至 2024/1/5 | 1,546.07 | ** | ** |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 10 | VMware 软件 | 软件 | VMWare MA | 2024/1/1 至 2024/12/31 | 535.39 | ** | ** |
| | 上海汽车集团股份有限公司 | 41 | DELL 设备 | 硬件 | POWERSTOR E 1200T | - | 124.68 | ** | ** |
| | 创至瑞联(北京)科技有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Win Server | 永久授权 | 795.33 | ** | ** |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 6 | 微软软件 | 软件 | Win Server | 2022/9/1 至 2023/8/31 | 356.49 | ** | ** |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 6 | 微软软件 | 软件 | SQL Server | 2022/9/1 至 2023/8/31 | 203.46 | ** | ** |
| | 云上艾珀(贵州)技术有限公司 | 8 | Cisco 设备 | 硬件 | FPR4125-ASA-K9 Cisco Firepower 4125 ASA Appliance | - | 481.72 | ** | ** |
| | 招商证券股份有限公司 | 1 | 浪潮服务器 | 硬件 | 浪潮服务器 | - | 685.39 | ** | ** |
| 信息安全 | 华晨宝马汽车有限公司 | 22 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/7/29 至 2025/7/28 | 344.80 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------------------------------|----|---------------|----|-----------------------------------|------------------------|----------|----|----|
| | 中国农业银行股份有限公司 | 1 | Veritas 软件 | 软件 | NETBACKUP ENTERPRISE | 2023/3/28 至 2026/3/27 | 1,025.93 | ** | ** |
| | 阿里云计算有限公司 | 2 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/6/1 至 2024/5/31 | 841.85 | ** | ** |
| | 利星行(中国)汽车企业管理有限公司 | 7 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/1/27 至 2024/1/26 | 160.29 | ** | ** |
| | 云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司 | 3 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/9/29 至 2024/9/28 | 63.94 | ** | ** |
| | 宝马(中国)汽车贸易有限公司 | 5 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/12/2 至 2024/12/31 | 509.40 | ** | ** |
| | 中国移动通信集团贵州有限公司 | 3 | MicroFocus 软件 | 软件 | Vertica | 2023/3/23 至 2024/3/24 | 466.50 | ** | ** |
| | 佳能(中国)有限公司 | 7 | Veritas 软件 | 软件 | FLEX SOFTWARE 5250 | 2023/6/4 至 2026/6/3 | 296.80 | ** | ** |
| | 宝马(中国)服务有限公司 | 1 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2023/12/2 至 2024/12/31 | 586.50 | ** | ** |
| | 中国邮政储蓄银行股份有限公司 | 3 | MicroFocus 软件 | 软件 | Vertica | 2024/1/1 至 2024/12/31 | 215.86 | ** | ** |
| 基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务 | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO.,LIMITE D | 8 | 诺基亚设备 | 硬件 | OTN-400G-Nokia | - | 7,453.21 | ** | ** |
| | 字节跳动海外主体 | 6 | 诺基亚设备 | 硬件 | OTN-400G-Nokia | - | 6,553.10 | ** | ** |
| | 北京三快在线科技有限公司 | 4 | 微软设备 | 硬件 | Surface | - | 624.40 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 28 | Autodesk 软件 | 软件 | AutoCAD | 2023/2/23 至 2026/2/22 | 276.49 | ** | ** |
| | 西门子(中国)有限公司 | 83 | UiPath 软件 | 软件 | UiPath Unattended Robot | 2023/4/13 至 2024/4/12 | 48.06 | ** | ** |
| | 本田技研科技(中国)有限公司 | 7 | Autodesk 软件 | 软件 | Alias AutoStudio | 2023/10/1 至 2024/9/30 | 190.20 | ** | ** |
| | 北京卓优云智能科技有限公司 | 1 | Siemens 软件 | 软件 | Proneta Professional License | 永久授权 | 1,091.58 | ** | ** |
| | 梅赛德斯-奔驰(中国)投资有限公司上海分公司 | 2 | BlackBerry 软件 | 软件 | QNX Software Development Platform | 永久授权 | 276.32 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 17 | Jetbrains 软件 | 软件 | jetbrains All products | 2023/1/6 至 2024/1/5 | 118.97 | ** | ** |
| | 泰康保险集团股份有限公司 | 3 | 麒麟软件 | 软件 | 银河麒麟高级服务器操作系统软件 | 2023/5/1 至 2024/4/30 | 263.72 | ** | ** |

(三) 2022 年度

| 业务类型 | 客户名称 | 合同数量 | 销售内容 | 产品形态 | 主要型号/版本 | 授权使用时间 | 销售金额 | 采购金额 | 增值率 |
|-------|------------------|------|-----------|------|--|-------------------------|----------|------|-----|
| 数字化办公 | 北京有竹居网络技术有限公司 | 45 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2022/9/1 至 2023/8/31 | 4,937.22 | ** | ** |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 15 | 微软软件 | 软件 | O365 E3 | 2023/1/1 至 2023/12/31 | 2,027.69 | ** | ** |
| | 云南南天电子信息产业股份有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2021/12/1 至 2022/11/30 | 2,719.72 | ** | ** |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2022/6/30 至 2023/6/30 | 1,672.64 | ** | ** |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 2 | Adobe 软件 | 软件 | CCE All Apps China EDO | 2022/7/26 至 2023/7/25 | 884.84 | ** | ** |
| | 北京京东世纪贸易有限公司 | 3 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2022/4/1 至 2023/3/31 | 1,200.30 | ** | ** |
| | 北京京东世纪贸易有限公司 | 3 | Adobe 软件 | 软件 | Creative Cloud for enterprise | 2022/12/15 至 2023/12/14 | 786.69 | ** | ** |
| | 北京链家置地房地产经纪有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | O365 E3 | 2022/9/1 至 2023/8/31 | 946.22 | ** | ** |
| | 北京链家置地房地产经纪有限公司 | 2 | Adobe 软件 | 软件 | Creative Cloud for enterprise | 2022/2/23 至 2023/2/22 | 722.71 | ** | ** |
| | 上海云济信息科技有限公司 | 46 | 微软软件 | 软件 | M365 E3 | 2021/12/25 至 2022/12/24 | 609.90 | ** | ** |
| | 支付宝(杭州)信息技术有限公司 | 1 | 微软软件 | 软件 | M365 App for Enterprise | 2022/7/29 至 2023/7/28 | 1,114.25 | ** | ** |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 4 | 微软软件 | 软件 | O365 E3 | 2022/10/1 至 2023/9/30 | 700.66 | ** | ** |
| | 普洛斯投资(上海)有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Office Standard 2021 Chinese Simplified LTSC | 永久授权 | 584.64 | ** | ** |
| 云计算 | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 65 | H3C 服务器 | 硬件 | H3C 服务器 R5500 | - | 3,995.00 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 50 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle Database Enterprise Edition | 2022/2/1 至 2023/1/31 | 1,393.17 | ** | ** |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 50 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle MA | 2022/8/1 至 2023/7/31 | 1,362.66 | ** | ** |
| | 百硕同兴科技(北京)有限 | 5 | BMC 软件 | 软件 | BMC Annual Maintenance | 2023/1/1 至 2023/12/31 | 1,210.53 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|--------------|------------------------|-----------|---------------|-------------------|-----------------------------------|-------------------------|----------|----|----|
| | 公司 | | | | | | | | |
| | 兴业银行股份有限公司 | 7 | 浪潮服务器 | 硬件 | 浪潮 NF5280M5 服务器 | - | 480.00 | ** | ** |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Win Server | 2021/9/1 至 2022/8/31 | 1,679.85 | ** | ** |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 5 | VMware 软件 | 软件 | VMware vCloud Suite 2019 Standard | 2022/1/25 至 2023/1/24 | 549.94 | ** | ** |
| | 上海汽车集团股份有限公司 | 24 | DELL 设备 | 硬件 | EMC PowerStore 1000 T | - | 77.82 | ** | ** |
| | 上海凯畅信息技术有限公司 | 3 | DELL 设备 | 硬件 | EMC DSS8440 GPU 服务器 | - | 712.39 | ** | ** |
| | 北京沃东天骏信息技术有限公司 | 3 | Oracle 软件 | 软件 | Oracle 数据库企业版 | 2022/7/15 至 2023/7/14 | 1,214.99 | ** | ** |
| | 泰康保险集团股份有限公司 | 5 | VMware 软件 | 软件 | VMware vsphere | 2022/8/2 至 2023/12/31 | 795.77 | ** | ** |
| 信息安全 | 华晨宝马汽车有限公司 | 23 | Veritas 软件 | 软件 | ESSENTIAL | 2022/12/23 至 2023/12/22 | 1,212.87 | ** | ** |
| | 宝马(中国)汽车贸易有限公司 | 8 | Splunk 软件 | 软件 | SPLUNK basic license | 2022/10/30 至 2023/4/29 | 1,313.53 | ** | ** |
| | 利星行(中国)汽车企业管理有限公司 | 6 | CyberArk 软件 | 软件 | CorePAS | 2021/11/5 至 2022/12/30 | 279.01 | ** | ** |
| | 利星行(中国)汽车企业管理有限公司 | 6 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2022/1/27 至 2023/1/26 | 316.03 | ** | ** |
| | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 1 | 青藤云软件 | 软件 | 青藤主机自适应安全 Agent 授权软件 V3.0 | 永久授权 | 889.38 | ** | ** |
| | 平安科技(深圳)有限公司 | 3 | 青藤云软件 | 软件 | 青藤主机自适应安全统一控制台软件 V3.0 | 永久授权 | 226.91 | ** | ** |
| | 中国移动通信集团贵州有限公司 | 8 | MicroFocus 软件 | 软件 | Vertica License | 2022/7/1 至 2022/12/31 | 159.43 | ** | ** |
| | 富士通(中国)信息系统有限公司 | 144 | Checkpoint 软件 | 软件 | CheckPoint | 2022/4/7 至 2023/4/30 | 96.90 | ** | ** |
| | 中企网络通信技术有限公司 | 3 | 盈高网络设备 | 硬件 | 1U 机架结构 | - | 400.35 | ** | ** |
| | 中国移动通信集团河南有限公司 | 4 | MicroFocus 软件 | 软件 | Vertica Premium Edition | 2022/1/1 至 2022/12/31 | 148.84 | ** | ** |
| 宝马(中国)服务有限公司 | 2 | Splunk 软件 | 软件 | Splunk Enterprise | 2022/10/30 至 2023/4/29 | 315.40 | ** | ** | |
| 基于 IT 资产管 | FORTUNE GLOBAL (GROUP) | 9 | 诺基亚设备 | 硬件 | OTN-400G | - | 7,181.85 | ** | ** |

| | | | | | | | | | |
|-------------|----------------|-----|--------------|----|--------------------------------------|-----------------------|--------|----|----|
| 理服务的软硬件贸易业务 | CO.,LIMITE D | | | | | | | | |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 37 | Confluent 软件 | 软件 | Conflunet Platform | 永久授权 | 413.58 | ** | ** |
| | 北京三快在线科技有限公司 | 5 | 微软设备 | 硬件 | Surface | - | 352.08 | ** | ** |
| | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 1 | Navicat 软件 | 软件 | Navicat Premium | 永久授权 | 459.74 | ** | ** |
| | 百度(中国)有限公司 | 5 | Autodesk 软件 | 软件 | AutoCAD | 2022/1/4 至 2025/1/3 | 246.47 | ** | ** |
| | 西门子(中国)有限公司 | 78 | Kofax 软件 | 软件 | Kofax Mint PDAP license fee A1204454 | 2022/8/5 至 2023/8/4 | 32.23 | ** | ** |
| | 招商银行股份有限公司 | 2 | Jetbrains 软件 | 软件 | All Products Pack license | 2022/6/24 至 2023/6/23 | 350.00 | ** | ** |
| | 北京有竹居网络技术有限公司 | 335 | Navicat 软件 | 软件 | Navicat for MySQL | 永久授权 | 22.61 | ** | ** |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 2 | 微软软件 | 软件 | Visual Studio | 2021/9/1 至 2022/8/31 | 291.45 | ** | ** |
| | 小米科技有限责任公司 | 1 | 诺基亚设备 | 硬件 | S2AD200H | - | 314.45 | ** | ** |

由于增值率涉及发行人对具体客户的定价情况，本次通过豁免披露形式报送。发行人向客户销售的产品基于客户的需求，满足其在数字化办公、云计算以及信息安全等方面需求，上述主要产品可实现的功能情况如下：

| 序号 | 产品名称 | 主要功能 |
|----|------------|---|
| 1 | 微软 MS-O365 | M365 作为一站式办公协作平台，将 Office 桌面端应用（word、Excel 等）的优势结合企业级邮件处理、文件分享、即时消息和可视网络会议（Teams、Exchange Online、SharePoint Online 和 Skype for Business）的需求融为一体，为满足不同类型企业的办公需求提供同一平台、同一入口的办公场景应用，减少不同应用间切换的烦恼和可能的信息泄露，也方便企业在一个界面中进行 IT 全局管理，满足现代企业从生产力到安全生产力的升级需求。 发行人根据客户需求，部署不同功能配置版本，满足客户不同要求，通常用于实现客户办公云端化 |
| 2 | 微软其他软件 | 包括 Win Server、SQL Server、Win Enterprise、Visual Studio 等。其中①Win Server 为微软服务器操作系统，发行人通过给客户服务器部署操作系统，实现操作系统虚拟化、打通存储空间以及实现软件定义网络，构建私有云及大规模数据中心，实现数据中心版可无限制运行 Hyper-V 容器，集成 Azure，实现混合云管理。②SQL Server 为微软关系型数据库管理系统，支持事务处理、联机分析（OLAP）及 AI 集成（内置机器学习服务）。发行人通过给客户 Always On 加密、实时数据备份等高可用性解决方案，部署数据库，实现大规模数据存储、商业智能分析（SSRS/SSAS）及混合云部署。③Win Enterprise 为微软企业版操作系统，具备安全强化功能（Windows Defender ATP）、BitLocker 全盘加密，发行人通过提供该操作系统，实现企业级设备管理与混合办公场景，满足客户远程桌面服务及 Hyper-V 虚拟化要求。④Visual Studio 为微软提供的企业级集成开发环境（IDE），为实现客户跨平台编译需要，发行人提供该工具解决方案，实现客户 C#/Python/JavaScript 等语言跨平台开发，集成 Git 版本控制、Azure DevOps 工具链和 AI 代码补全（IntelliCode） |

| | | |
|---|----------------|--|
| 3 | Oracle 软件 | <p>Oracle 的 Database Enterprise Edition 版本是一款高性能、高可靠性的企业级关系数据库管理系统，提供全面的数据管理、存储优化、安全性和分析功能。为满足客户大规模数据处理、实时分析和多模型数据库架构等复杂的企业应用需求，发行人为客户提供应用 Oracle 的解决方案，通过其强大的性能、高可用性和高级安全特性，提升企业的数据管理效率和业务连续性，适用于金融、电信、零售等行业的核心业务系统，助力企业实现数据驱动的决策与创新。</p> |
| 4 | VMware 软件 | <p>①VMware vCloud Suite 是一套集成的云计算产品，整合了 vSphere、vCenter Server、vRealize Suite、NSX、vSAN 等多个关键产品，融合服务器虚拟化、集中管理、自动化部署、软件定义网络、软件定义存储等功能，形成一体化的云计算平台。基于客户需要同时管理本地数据中心、私有云和公有云（如 AWS、Azure），实现资源统一调度，发行人为客户提供私有云解决方案，通过 vSphere 实现底层虚拟化资源池化，利用 vRealize Automation 和 vRealize Orchestrator 跨云编排工作负载，自动化部署应用。通过 vRealize Operations 监控混合云性能，优化资源分配，构建高效的混合云架构。</p> <p>②VMware vSphere 是一款强大的服务器虚拟化平台，在数据中心领域发挥着关键作用。根据客户虚拟化的要求，提供虚拟化解决方案，将物理服务器资源抽象整合，允许在同一物理机上创建和运行多个相互隔离的虚拟机。通过精细的资源分配机制，可依据不同业务需求，灵活为虚拟机调配 CPU、内存、存储和网络资源，极大提升硬件利用率，降低企业硬件采购及运维成本。</p> |
| 5 | Veritas 软件 | <p>①Veritas Net Backup Flex 5250 是一款强大的数据保护产品，可通过多租户功能拓展 Net Backup 数据保护，与 Veritas Net Backup 紧密集成后，显著提升企业管理、保护和掌控数据的能力。为满足企业日常运营和发展对数据安全的需求，发行人基于 Veritas 的产品特征，其通过统一的平台，支持超过 800 种数据源，100 多种操作系统以及 1,400 多种存储设备，考虑到 Net Backup Flex 5250 也继承了这种广泛的兼容性，能适应复杂的企业 IT 环境，最终提供 Veritas 解决方案，帮助企业实现数据保护（保护企业内部的核心业务数据、办公数据等，确保数据的完整性、准确性和可靠性）、兼容性，使得客户无论是传统物理服务器、虚拟机，还是各类操作系统上运行的应用程序，都能实现有效保护。</p> <p>②Veritas Net Backup Enterprise 是另一款功能卓越且全面的企业级数据保护解决方案，在数据备份与恢复领域占据重要地位。基于其强大的兼容性，发行人提供该解决方案，满足客户数据备份要求，实现借助单一控制台，可对多站点进行监控、分析和报告，实现对多个 Net Backup 服务器和域的统一管理。这极大简化了管理流程，让管理员从一处即可掌握全局，有效降低管理成本与复杂度，提升运维效率。</p> |
| 6 | Micro Focus 软件 | <p>①Micro Focus ALM (Application Life cycle Management, 应用生命周期管理) 是一套覆盖软件开发全生命周期的管理平台，旨在通过整合需求管理、项目跟踪、质量保证、测试管理等模块，满足企业在复杂软件开发过程中的多样化需求。基于客户在需求管理背景下，通过提供 Micro Focus ALM 实现需求标准化、版本化，建立需求影响分析模型，有效降低变更带来的业务风险。基于客户业务部门较多，为了打破部门壁垒、使需求方、开发团队、测试团队在统一平台中协作，通过部署该产品，能够实现各业务部门协同，提升需求分发的效率。</p> <p>②Open Text Load Runner 是一款性能测试工具，用于评估应用程序在高负载下的表现，其核心功能包括：负载模拟、多协议支持、性能监控。基于客户应用的性能测试与优化的需求，发行人通过提供该方案，实现实时监控系统资源（CPU、内存、网络等）、脚本录制与回放、结果分析，提前发现性能问题，降低上线风险。优化系统性能，减少运维成本，确保应用在高负载下稳定运行，提升用户体验。</p> <p>③Open Text Vertica 是一款高性能列式数据库，专为大规模数据分析和实时查询优化。基于客户具有查询数据的要求，通过部署该产品，实现列式存储，提升查询性能，降低 I/O 开销；部署 MPP 架构，实现分布式并行处理，支持横向扩展，高效处理海量数据；实现数据压缩，显著减少存储成本，提升效率。能大幅提升查询速度，支持实时数据分析，降低存储和计算成本，提高资源利用率。</p> |
| 7 | Splunk 软件 | <p>Splunk Enterprise 作为一款强大的数据分析和搜索工具，能够满足企业在多个层面的需求，尤其在实时数据处理、安全监控、业务洞察及决策支持等方面表现突出。</p> |

| | | |
|----|---------------|---|
| | | 在实时数据处理与监控方面，基于客户的需求，通过提供该方案，能够实时收集、索引并分析来自网站、应用程序、传感器等异构数据源的数据流，将其转化为可搜索的事件，帮助客户快速响应系统异常或业务波动，实时监控 IT 基础设施的日志文件，确保系统稳定性。在跨平台数据整合与关联分析方面，通过提供该方案，能够支持从多种来源（如日志、点击流、设备数据）整合数据，并通过关联分析提供全局视图。同时通过 Splunk Web 界面创建动态仪表盘和可视化图表，直观展示业务指标（如客户行为分析、运营效率），并生成定制化报告，支持管理层决策。最后基于企业在混合 IT 环境中常面临运维复杂度高的问题，通过提供该方案，基于产品的分布式架构和自动化告警功能，可显著降低运维团队的工作负担，例如通过预测性分析提前识别设备故障，减少停机时间。 |
| 8 | 诺基亚光传输设备 | OTN-400G，高速数据传输，支持 100G、400G 甚至更高的数据传输速率，能够满足现代通信网络对大容量、高速率数据传输的需求，可应用于数据中心互联、5G 网络回传等场景。根据客户需要建设数据传输的需求，发行人为客户提供该方案，用于其数据的传输，提高数据传输效率 |
| 9 | 长城服务器 | 擎天 IR6260 是基于鲲鹏 920 系列（3.0GHz 主频）处理器开发的一款全新通用旗舰 2U 双路服务器，采用安全可靠及灵活软硬件设计，带来高计算性能及 IO 扩展能力，轻松满足各类数据中心及企业，特别是金融行业工作负载，提供全新技术优势。通过提供该服务器方案，满足客户数据中心建设的要求 |
| 10 | H3C 服务器 | H3C 服务器是高性能的企业级服务器，专为数据中心和云计算环境设计，支持大规模数据处理和高并发任务。它采用先进的硬件架构，提供强大的计算能力、存储扩展性和高可靠性，适用于虚拟化、数据库管理、大数据分析和人工智能等复杂工作负载。通过提供该方案，能够高效的实现资源管理和灵活的配置，显著提升企业 IT 基础设施的性能和稳定性，助力业务高效运行。 |
| 11 | Symantec 软件 | SMS-MSEAVAS-NEW-5K-10K 为企业提供入站和出站邮件传送安全性、实时反垃圾邮件和病毒防护、先进的内容过滤、威胁检测和沙盒以及数据丢失防护。基于企业对垃圾信息处理的需求，通过提供该方案，实现检测垃圾邮件、拒绝服务攻击以及其他入站电子邮件威胁，加强邮件安全 |
| 12 | Checkpoint 软件 | Check Point 的下一代防火墙（NGFW）侧重于增强威胁防护技术，包括反勒索软件和 CPU 级仿真能力，基于客户对安全的要求，提供该方案，提供跨所有网络分段的最具创新性和有效性的安全防护，能够随时随地保护客户免受任何威胁。 |
| 13 | Cisco 产品 | 思科 FirePOWER Firepower4100 系列（下一代防火墙）是业内专注于威胁防御的下一代防火墙，它将多种功能完全集于一身，采用统一管理，可在攻击前、攻击中和攻击后提供的安全威胁防护。能够满足对安全防护的要求，实现网络安全。 |
| 14 | Confluent 软件 | Confluent Platform Platinum Production Node 是一款企业级实时数据流处理平台，基于 Apache Kafka 构建，提供强大的数据集成、流处理和管道管理功能。它支持高吞吐量、低延迟的数据处理，适用于实时分析、事件驱动架构和微服务集成等场景。基于客户在数据应用方面的需求，提供该方案，通过其高级功能（如数据治理、安全性和全球集群支持），能显著提升企业的实时数据处理能力和业务敏捷性，助力构建高效、可靠的数据驱动应用。 |
| 15 | Dynatrace 软件 | Dynatrace Managed - Host Units 是一款企业级全栈应用性能监控（APM）和可观测性解决方案，提供自动化的基础设施监控、应用性能分析和用户体验洞察。基于客户快速定位的需求，通过提供该方案，实现 AI 驱动的根本原因分析和实时数据采集，帮助企业快速定位和解决性能问题，优化应用交付和运维效率。该方案适用于复杂的企业环境，能够显著提升系统稳定性、用户体验和业务连续性，助力企业实现高效的数字化转型。 |
| 16 | Jetbrains 软件 | ①JetBrains 的 All Products Pack 是一个综合性的开发者工具套件，包含了 JetBrains 旗下所有主要的集成开发环境（IDE）和开发者工具。这个套件为开发者提供了全方位的支持，适用于多种编程语言和技术栈。 ②JetBrains 的 GoLand 是一款专为 Go 语言开发者设计的集成开发环境（IDE），提供了强大的工具和功能，帮助开发者高效编写、调试和管理 Go 代码。发行人通 |

| | | |
|----|-------------|---|
| | | 过客户对开发工具的需求，为其提供产品的选型 |
| 17 | Teradata 软件 | Teradata 是一家提供企业级数据仓库和大数据分析产品的厂商，其产品以高性能、可扩展性和强大的数据处理能力著称。发行人基于客户数据庞大，处理数据存在困难的背景下，通过在方案中应用该产品，实现复杂的数据集成、高级分析和实时数据处理，帮助企业从海量数据中提取有价值的洞察，优化决策和业务运营。通过其并行处理架构和灵活的部署选项，显著提升了企业的数据分析效率和精准度。广泛应用于金融、零售、电信等行业，助力企业实现数据驱动的业务增长与创新。 |
| 18 | Autodesk 软件 | ①Autodesk Alias 是一款设计软件，支持通过单一设计流程创建产品并改进流程。在不同的工作流和专业领域之间顺畅协作。提高工作效率，无需在孤岛式系统之间切换，使用单个软件源完成从概念到生产曲面造型的设计流程。缩短上市时间：使用 Alias 中强大的工具更快地交付设计。交付卓越的产品：通过在 Alias 中生成的高质量设计获得竞争优势。简化流程：在一个统一流程中使用不同工具跨团队传达设计意图。 ②Autodesk AutoCAD 为建筑师、工程师和施工专业人员提供精确的工具，可以使用实体、曲面和网格对象设计和标注二维几何图形及三维模型，自动执行绘图任务，以使用 AI 放置对象、比较图形、创建明细表、发布布局等，利用自定义工作空间、AutoLISP、API 和应用最大限度地提高工作效率。发行人基于开发工具的需求，为客户提供产品选型 |
| 19 | Adobe 软件 | Adobe Creative Cloud for Enterprise 提供 Adobe 全套创意工具（如 Photoshop、Illustrator、Premiere Pro 等）以及云端存储、协作和资源管理功能。它支持高效的内容创建、团队协作和项目管理，能够显著提升创意工作效率和品牌一致性。发行人基于客户在创意生产、数字体验管理及业务流程优化等领域的核心诉求，通过在方案中应用此类产品，实现灵活的订阅和强大的集成，帮助企业优化创意流程、加速内容交付并推动数字化转型，适用于设计、营销和媒体制作等领域。 |
| 20 | Nutanix 设备 | Nutanix L-CORES-PRO-PRD-3YR 是一款领先的企业云平台，功能包含：计算与虚拟化、存储管理、网络服务、管理与运维、数据保护、云原生与 AI 支持。发行人基于客户在云平台建设的需求，为其提供该解决方案，通过基于软件定义数据中心架构，采用超融合基础架构技术，存储逻辑与虚拟化平台分离，可扩展到数千个节点，分布式 RAID 技术保证系统可靠性，性能随节点数增加线性提升 |

二、结合前述情况说明是否存在相同或类似软硬件对不同客户增值率差异较大的情形，是否存在向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复等情形，结合上述情形具体说明销售各类软件与相应客户业务需求匹配性及软件组合的合理性

（一）结合前述情况说明是否存在相同或类似软硬件对不同客户增值率差异较大的情形

发行人存在相同或类似软硬件对不同客户增值率差异较大的情形，主要系：

1、客户 IT 环境的成熟度及复杂度的差异带来的定制化投入不同

客户的 IT 基础设施成熟度与系统架构的复杂度存在显著差异，IT 环境复杂度直接影响项目实施周期、人力投入及运维成本，进而导致增值率呈现差异。对于需要深度定制的客户，产品交付往往伴随二次开发、驻场调试等高附加值服务，

此类增值服务的叠加会提升整体方案溢价空间。具体如下：

(1) 农业银行经过 IT 环境多年升级迭代，已形成了稳定成熟的系统架构，发行人向农业银行提供的云计算产品整合服务，主要系客户提出对其 IT 资源业务扩容升级需求，向发行人采购微软 Win Server、SQL Server 产品，作为其 IT 系统底层操作系统支撑平台软件和数据库应用软件，承载其业务应用的数据存放和实现逻辑。而阳光保险与农业银行项目相比，阳光保险项目对 IT 环境的定制化场景较多，需要更多的资源投入，如发行人需要①对其现有环境调研及架构设计，具体包括现状诊断（拓扑图绘制、性能基线测试（CPU/内存/存储/I/O）、技术债务分析）；②实施系统迁移服务，需要进行迁移策略（采用混合迁移（P2V+云原生重构）、分阶段迁移（非核心系统先行））、数据迁移（使用 Database Migration Service 实现近零停机迁移，数据一致性校验工具（如 SQL Data Compare））、回退方案（迁移失败自动回滚机制）；③对数据库专项优化，包括性能调优（索引重构、查询计划分析、TempDB 配置优化）、云原生适配（SQL Server on Azure VM 与托管实例成本对比，自动伸缩策略（如垂直扩展应对保单高峰期））；④其他服务，包括安全加固、灾备策略调整、运维系统调整等工作。因此，阳光保险项目的 Win Server 产品增值率高于农业银行项目。

(2) 中国移动通信集团河南有限公司与四川中移通信技术工程有限公司根据各自需求的不同，河南移动业务场景为客户行为分析与个性化服务，通过整合海量客户数据（如移动、宽带、5G 使用记录）实现用户画像构建、营销策略优化及大规模个性化服务，实现客户偏好深度分析。发行人需要部署与迁移服务，包括 Vertica 集群搭建、数据从传统系统（如 Hadoop）迁移、数千脚本重构数据迁移（如从传统数据库/Hadoop 迁移）、宽表设计、库内机器学习模型开发、BI 工具集成。结合 Vertica 的库内机器学习算法（如时间序列预测）开发分析模型，并与 Python/R 生态集成。而四川移动技术难度相对较小，偏基础架构层，数据分析类工作较少。故发行人提供更高级版本的 MicroFocus Vertica 适用于河南移动，导致河南移动增值率高于四川移动。

(3) 发行人向京东提供的数字化办公产品整合服务，涉及 MS-O365，整体增值率高于其他公司，主要系：京东作为一流电商物流企业，对于办公环境的稳定性、协同性以及响应性都要极高的要求，需要提供全面的服务支持，发行人需

要提供基础支持服务内容（软件版本选型咨询服务、终端部署规划服务、终端批量部署推送服务、日常使用技术支持服务）以及增值服务（终端推送管理工具、分部门账单分析服务（BI 开发）、软件资产管理对接服务（SAM 系统对接）、通过 RPA 进行多系统打通服务、以及协助进行流程挖掘、流程智能分析等等高价值服务内容）。而其他客户如有竹居网络技术有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司，已有内部办公协同平台，需要借助 Office 365 对企业协同办公平台能力进行扩展完善，满足多方位的协同办公需求，因此，发行人仅需要提供软件版本选型咨询服务、终端部署规划服务、终端批量部署推送服务、日常使用技术支持服务等基础支持服务，高附加值场景相对较少。综上所述，三家公司提供产品内容相对一致，但发行人所提供的服务不同，进而导致对京东的增值率整体高于其他公司。

2、客户差异引发的增值不同

发行人客户存在直接客户与间接客户，间接客户增值率较低，主要系发行人通过其获取最终客户订单，因此客观上限制了单体产品的增值空间，如向云南南天电子信息产业股份有限公司销售的微软 O365 产品、向创至瑞联（北京）科技有限公司销售的微软 Win Server 产品，其最终客户分别为中国联通和中国移动，产品的增值率相对于其他直接销售较低。

（二）是否存在向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复等情形，结合上述情形具体说明销售各类软件与相应客户业务需求匹配性及软件组合的合理性

发行人不存在向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复等情形。主要系：

1、软件产品与硬件产品销售模式存在差异。硬件产品在配置上具有多样性，以满足不同客户的差异化需求，如内存、硬盘等硬件组件方面，客户可依据自身对性能、存储容量的实际需求，灵活选择不同型号的产品。而软件产品在更新迭代后，为了集中资源维护和推广新产品、提升用户体验、增强安全保障，软件开发商一般会尽量避免销售功能重复的软件，因此在新版本发行的同时，会停止旧版本软件的发售。同时，软件开发商虽然可能会基于不同的市场定位或客户群体，

推出同一产品套件下不同功能和服务级别的订阅计划或软件产品，但是上述产品的功能丰富度、服务级别以及使用场景等均存在较大差异，无法被简单地界定为“相同软件的不同版本”。因此，在同个时间段内，发行人不存在向同一客户销售相同软件不同版本的情况。

2、在企业的数字化转型进程中，业务需求通常较为复杂和多样化，解决方案需要覆盖、整合以及管理多种软件产品，既要契合企业的业务流程、应用场景以及技术架构，也需要适配不同的硬件环境、操作系统以及网络架构，还需为未来业务扩展预留技术空间。因此公司对产品的选型涉及到对软件功能、性能、兼容性、可扩展性等多方面因素的综合评估，依据客户需求，推荐最优产品或产品组合，规避功能冗余，公司不存在向同一客户销售软件可实现功能重复的情况。在实际应用场景里，公司提供的软件产品可实现功能各异，产品组合采购系为满足客户的多重需求。

以某大型制造业企业复杂的数据环境为例，客户面临数据资源与信息系统多、跨部门实施数据保护涉及面广等数据安全问题，公司并未提供单一数据管理软件，选择为客户协同部署 Veritas 和 Splunk 软件产品，满足多样化需求，实现软件产品的功能互补，为客户构建一个全面且综合的数据治理解决方案。Veritas 专注于数据保护、存储管理以及业务连续性，凭借强大的数据备份与恢复功能，确保企业数据在面临各类风险时的完整性与可用性，助力企业高效管理存储资源。而 Splunk 则专注数据洞察与分析，从 Veritas 防护的日志、操作记录等海量的机器数据中提取有价值信息，通过实时监控、数据分析与可视化呈现，帮助企业快速发现潜在问题、挖掘业务洞察，从而为决策提供有力支持。

前者确保数据完整性与业务连续性，后者基于受保护的数据池挖掘潜在风险点，进而反向指导 Veritas 动态调整备份策略，两者的组合不仅解决了客户的数据孤岛问题，更通过功能协同实现了安全防护与价值挖掘的双重目标，全方位的满足客户在数据治理过程中的多样化需求，提升企业整体的数据管理水平与业务运营效率。公司正是基于对客户需求的精准把握以及对上游繁杂产品线的了解，才能通过产品的组合应用，为客户解决复杂、多样化的 IT 问题。

综上所述，发行人始终从满足客户核心需求出发，向客户销售各类软件与相

应客户业务需求相匹配，组合具有合理性。

三、说明下游客户相关领域产值增长情况与发行人相应领域销售额增长情况的匹配性

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 |

公司客户领域中以汽车制造业、服务业、互联网业及金融业客户为主。

2022 年-2024 年，客户相关领域的产值情况如下：

单位：亿元

| 相关领域 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|-------|-----------|--------|------------|--------|-----------|
| | 产值 | 增长幅度 | 产值 | 增长幅度 | 产值 |
| 汽车制造业 | 暂未披露 | - | 103,953.98 | 11.90% | 92,899.00 |
| 互联网业 | 18,049.00 | 3.24% | 17,483.00 | 19.83% | 14,590.00 |
| 金融业 | 98,544.00 | -2.12% | 100,676.00 | 7.92% | 93,285.00 |

注：汽车制造业产值为规模以上汽车制造业营业收入，数据来源为中国汽车工业协会的汽车工业经济运行报告；互联网业产值为规模以上互联网和相关服务企业完成互联网业务收入，数据来源为工信部的互联网和相关服务业运行情况报告；金融业产值为 GDP 数值，数据来源为国家统计局。

由上表可知，2022 年-2024 年，公司下游客户相关领域产值总体呈增长趋势，仅 2024 年度金融业产值有所下降。2023 年度，公司在汽车制造业、互联网业等领域销售额有所下降，与该领域产值变动趋势相反，主要受部分客户预算调整所致；2024 年度，公司主要客户领域销售额与相关领域产值增长情况大体吻合。

四、说明前十大客户中复购客户逐年销售软硬件明细及销售额变化情况，复购客户销售额变化与其业务增长及 IT 采购支出变化趋势是否一致

报告期内，前十大客户中复购客户逐年销售情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 主要销售内容 | 销售额 | | |
|------------------|-----------|----------|----------|----------|
| | | 2024年 | 2023年 | 2022年 |
| 宝马集团 | BMC 软件 | 1,001.82 | 1,604.03 | 1,380.92 |
| 宝马集团 | Oracle 软件 | 2,198.12 | 2,983.47 | 5,332.49 |
| 宝马集团 | VMware 软件 | 1,613.99 | 1,045.76 | 1,310.65 |
| 宝马集团 | Splunk 软件 | 229.18 | 2,000.25 | 2,165.35 |
| 字节跳动 | MS-O365 | 3,803.10 | 3,742.26 | 5,318.18 |
| 字节跳动 | 诺基亚设备 | 9,601.88 | 6,553.10 | - |
| 蔚来汽车 | H3C 设备 | 4,801.21 | 8,860.63 | 8,319.94 |
| 蔚来汽车 | MS-O365 | 617.46 | 2,493.55 | 3,681.93 |
| 蔚来汽车 | HP 设备 | - | 2,128.17 | 1,325.51 |
| 利星行 | 联想设备 | 119.50 | 898.05 | 1,858.98 |
| 百度集团 | MS-O365 | 1,672.64 | 1,672.64 | 1,672.64 |
| 百度集团 | Adobe 软件 | 474.81 | 884.84 | 903.82 |
| 京东集团 | Oracle 软件 | 290.55 | 256.60 | 1,356.50 |
| 京东集团 | MS-O365 | 1,453.89 | 1,318.64 | 1,200.38 |
| 阿里集团 | MS-O365 | 2,143.02 | 2,516.09 | 2,142.60 |
| 阿里集团 | Splunk 软件 | 3,208.96 | 1,109.71 | 267.86 |
| 星巴克 | MS-O365 | 1,268.87 | 1,268.79 | 731.23 |
| 星巴克 | VMware 软件 | - | 970.91 | 1,560.23 |
| 大众集团 | DELL 设备 | 86.96 | 749.83 | 130.84 |
| 大众集团 | EMC 设备 | 649.42 | 30.05 | 537.94 |
| 美团 | 诺基亚 | 1,023.85 | 456.37 | 286.23 |
| 美团 | MS-O365 | 12.40 | 754.72 | 754.72 |
| FORTUNE GLOBAL | 诺基亚设备 | - | 7,453.21 | 7,181.85 |
| 云南南天电子信息产业股份有限公司 | MS-O365 | 32.89 | 2,741.92 | 2,719.72 |
| 百硕同兴科技（北京）有限公司 | BMC 软件 | 76.84 | 2,769.55 | 1,904.94 |
| 链家 | Adobe 软件 | 654.87 | 722.71 | 722.71 |
| 腾讯 | 诺基亚 | 2,851.75 | - | - |
| 腾讯 | MS-O365 | 508.61 | 195.08 | 265.52 |

2022 年-2024 年，公司向上述客户的主要销售产品多数呈稳定或增长趋势，少部分客户的部分销售产品呈下降趋势。总体来看，报告期内，公司前十大客户中复购客户的主要销售产品和销售额保持稳定，不存在大幅波动情况。

报告期内，前十大客户中复购客户或其终端客户均为行业内知名客户，该类

客户自身业务规模较大。上述客户的业务规模及增长具体情况如下：

单位：亿元

| 客户名称 | 2024 年 | 2023 年 | 2022 年 | 2024 年较上年 度变动比例 | 2023 年较 上年度变 动比例 |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------|------------------------|
| 宝马集团 | 11,162.59 | 12,200.00 | 11,200.00 | -8.50% | 8.93% |
| 字节跳动 | 11,420.00 | 7,900.00 | 5,600.00 | 44.56% | 41.07% |
| 蔚来汽车 | 657.30 | 556.20 | 492.70 | 18.18% | 12.89% |
| 利星行 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | - | - |
| 百度集团 | 1,331.00 | 1,346.00 | 1,237.00 | -1.11% | 8.81% |
| 京东集团 | 11,588.00 | 10,847.00 | 10,462.00 | 6.83% | 3.68% |
| 阿里集团 | 9,411.68 | 8,687.00 | 8,531.00 | 8.34% | 1.83% |
| 星巴克 | 2,631.74 | 2,600.00 | 2,400.00 | 1.22% | 8.33% |
| 大众集团 | 25,456.48 | 19,000.00 | 18,000.00 | 33.98% | 5.56% |
| 美团 | 3,376.00 | 2,767.00 | 2,200.00 | 22.01% | 25.77% |
| FORTUNE GLOBAL | 未披露 | 未披露 | 未披露 | - | -- |
| 云南南天电子信息 产业股份有限公司 | 暂未披露 | 91.38 | 85.67 | | 6.67% |
| 百硕同兴科技（北 京）有限公司 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | - | - |
| 链家 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | - | - |
| 腾讯 | 6,603.00 | 6,090.15 | 5,545.52 | 8.42% | 9.82% |

注：上述客户如为上市公司，数据来源为年度报告；如为非上市公司，数据来源为媒体公开估算值。

上述客户自身业务规模较大，IT 采购支出较高，但各个客户的 IT 采购支出无明确的定义和披露口径，因此难以获取各年度的具体数据，无法量化分析客户的 IT 采购支出与公司对其销售额的对应关系。总体而言，发行人向这些客户的销售额占其整体的 IT 采购支出的比例较低，未来仍存在巨大的市场空间。

五、说明除云计算业务外，其他业务最近一期（半年度）客单价均显著低于最近一年客单价的原因，是否系复购业务均为软件到期续费而软件到期时间逐月分布较平均所致。说明软件到期后续费业务各期销售占比，软件到期续费相关合同定价与首次销售提供服务差异及定价差异；发行人验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明，是否说明发行人复购来自于代理软件升级更新及续费

（一）说明除云计算业务外，其他业务最近一期（半年度）客单价均显著低于最近一年客单价的原因，是否系复购业务均为软件到期续费而软件到期时间逐月分布较平均所致

除云计算业务外，公司其他业务 2024 年 1-6 月客单价均显著低于 2023 年度客单价，主要系：

1、基于解决方案的软硬件销售及服务的针对客户在 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。

公司的基于解决方案的软硬件销售及业务的主要客户合同可以分为框架协议下的单次合同和三年期的长期合同。框架协议下的单次合同主要为发行人与客户签订框架协议后，发行人针对客户特定需求而产生的基于解决方案的软硬件销售及业务。字节跳动、阿里集团、百度集团、蔚来汽车等主要客户的大额数字化办公类业务的均为框架协议下的单次合同，在各年度下半年签订，因此上半年金额较小；公司在与该类客户签订框架合同时，已针对客户的 IT 需求进行了方案设计，后续的合同或订单均按照方案执行，并非软件到期续费。

三年期的长期合同系周期为 3 年的基于解决方案的软硬件销售及业务合同。该类合同在签订时，公司与客户就解决方案整体设计实施及产品周期达成共识，对于硬件产品一次性交付完成，对于软件产品，通常按照 1 年为一个订阅周期，进行分批交付，并非单纯的到期续费。对于该类长期合同，2024 年 1-6 月半年度的单个客户收入取决于该合同产品当年度的交付时间，各个客户之间有所差别。如京东集团的数字化办公产品业务合同为 3 年期合同，合同各期产品在上半年交付，因此 2024 年 1-6 月与 2023 年全年销售额基本持平。利星行的信息安全产品业务，合同各期产品在下半年交付，因此 2024 年 1-6 月销售额低于 2023 年全年销售额。综上所述，2024 年 1-6 月客单价均显著低于 2023 年度客单价，受主要客户的合同类型及合同周期分布所致，具有合理性。

2、公司运维服务业务系为客户 IT 系统中的各类软硬件产品提供持续的运行维护服务。该类业务按照时间进度确认服务收入，各运维服务合同收入按月平均分布。因此 2024 年 1-6 月半年度的单个客户收入低于 2023 年全年的单个客户收

入，2024年1-6月半年度的客单价低于2023年全年的客单价具有合理性；

3、公司的基于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、大数据产品等多条产品线的产品，可以满足客户多方面的需求。基于IT资产管理服务的软硬件贸易业务主要根据客户的需求而产生，该类业务具有单价低、频次高的特点，各月之间的销售分布无明显差异。因此，2024年1-6月半年度的单个客户收入低于2023年全年的单个客户收入，2024年1-6月半年度的客单价低于2023年全年的客单价具有合理性。

综上，基于解决方案的软硬件销售及服务业务大客户的合同分布、运维服务业务按照时间进度确认服务收入以及基于IT资产管理服务的软硬件贸易业务多频次的交易等特点，导致2024年1-6月半年度的单个客户收入低于2023年全年的单个客户收入，使得2024年1-6月半年度的客单价低于2023年全年的客单价，具有合理性。

2024年全年的各业务客单价与其他年度客单价不存在明显差异。

（二）说明软件到期后续费业务各期销售占比，软件到期续费相关合同定价与首次销售提供服务差异及定价差异；发行人验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明，是否说明发行人复购来自于代理软件升级更新及续费

1、说明软件到期后续费业务各期销售占比，软件到期续费相关合同定价与首次销售提供服务差异及定价差异

公司的软件续费业务仅为云计算类中的公有云业务，其他业务均不是续费业务。

公有云是云服务厂商提供和管理的云计算平台，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。该业务一般采用预充值模式，按照使用量计量费用，客户账户余额不足时进行充值续费。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。发行人对于该类业务按照净额法确认收入，报告各期，发行人公有云业务按照净

额法确认收入金额分别为 392.11 万元、397.32 万元和 414.51 万元，金额较小，占比极低。该类业务到期续费相关合同定价由云服务厂商确定，与发行人无关。

2、发行人验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明，是否说明发行人复购来自于代理软件升级更新及续费

发行人部分业务的验收条件为提供微软等厂商出具的软件升级许可证明，如发行人与中国农业银行签订的微软企业合作框架协议所需产品及服务项目采购合同，合同标的为数据中心微软软件升级保障服务。该业务中，农业银行根据自身业务扩容需求，提出对 IT 资源的升级，公司为客户提供了操作系统和数据库应用的架构规划以及扩容实施服务。

此外，在客户 IT 系统升级更新的过程中，公司需深度参与需求诊断、架构评估与风险预判，针对业务场景定制分阶段实施方案，确保升级过程与现有系统无缝兼容，同时规避数据迁移风险；通过代码重构、性能调优及安全加固等技术手段，释放软件新版本的核心功能价值，并基于自动化运维工具实现升级后系统的稳定性监控与异常响应。更重要的是，公司需帮助客户建立技术迭代的长效机制，通过微服务改造、云原生适配等前瞻性部署，使系统具备弹性扩展能力，从而支撑业务创新需求。这种从被动响应到主动赋能的角色转变，正是 IT 服务商在系统升级中创造差异化价值的核心——通过技术升级驱动业务流程优化，助力客户在数字化转型中实现降本增效与竞争力升级。

综上，客户 IT 系统升级更新的需求系发行人与客户持续合作的基础，发行人作为专业 IT 技术服务商，核心价值远不止于软件版本的简单替换或服务续费，而是通过全生命周期的技术赋能与战略协同，为客户构建安全、高效且可持续优化的数字化体系。

六、说明增值供货业务中小客户数量大幅减少的原因，结合所提供具体服务进一步说明是否为可替代性较高的软件贸易业务，收入分类披露是否准确、可理解

2022 年至 2024 年，基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务销售收入在 200 万以下的客户数量分别为 2,268 家、1,800 家和 1,808 家，数量下降较为明显，但总体保持在较高水平。上述客户数量以单体客户为统计口径，未按照集团公

司合并统计。报告期内，发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务销售收入在 200 万以下客户减少主要原因系一方面与部分客户合作程度加深，采购集中度更高，另一方面系公司策略调整，主动优化碎片式订单，更专注于合作金额较大客户的价值挖掘，影响合同数量。

基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务则是发行人基于 20 多年来积累的与国内外多家知名供应商的合作资源优势，能为客户提供产品选型等增值服务，提供的多为工具类产品，帮助客户降本增效。相较于软硬件产品贸易商或代理商基于客户明确的产品类型需求而仅提供采购的采购交付，发行人的客户并未制定产品类型，仅向发行人提供需求，发行人根据客户需求向客户做产品的选型、参数的配置以及产品交付的安装部署。

此外，发行人与软硬件产品贸易商或代理商的毛利率也存在不同，具体如下：

| 公司名称 | 业务类型 | 业务介绍 | 毛利率 |
|------|----------------------|--|----------------------------------|
| 神州数码 | IT 分销 | 为客户提供产品、方案和服务，在持续推动分销业务复合增长的同时，赋能产业数字化转型和数字经济发展 | 报告期内，其毛利率分别为 3.32%、3.26% 和 3.39% |
| 伟仕佳杰 | 资讯通信科技分销 | 领先的 IT 产品分销商，供应商如华为、阿里、腾讯、惠普等，分销网络庞大，有逾 50,000 名渠道伙伴之网络分销其产品 | 报告期内，其毛利率分别为 4.37%、4.73% 和 4.41% |
| 发行人 | 基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务 | 公司为客户提供工具类软件产品的合理的采购方案，解决客户软件产品的全方位需求，降低客户的采购成本 | 报告期内，其毛利率分别为 8.78%、9.48% 和 7.51% |

注：上述涉及企业信息来自上市企业官方网站、年度报告、企查查等公开信息查询渠道。

由上可以看出，公司基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务毛利率高于神州数码、伟仕佳杰等知名 IT 分销商，系发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务中 IT 资产管理服务增值的价值体现。当前市场下，标准化硬件产品的分销商数量较多，供应渠道与价格透明、可选择性强。因此下游客户选择众多，简单的硬件产品供应商市场竞争激烈，溢价向发行人采购硬件产品不具有合理性。发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务并非硬件代理业务，业务实质为硬件贸易业务。

综上，从业务内容、业务流程、技术水平，同行业可比公司毛利率与成本结构多方面比对，发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务并非硬件产品

代理销售业务，实质为软硬件贸易业务，可替代性较低，收入分类披露准确、可理解。

七、结合上述情况定量分析报告期内收入大幅增长的原因，结合框架协议执行及在手订单情况分析是否存在业绩下滑风险

（一）结合上述情况定量分析报告期内收入大幅增长的原因

报告期内，发行人销售收入分别为 206,705.99 万元、213,445.01 万元和 206,111.68 万元，报告期内发行人收入保持稳定。

（二）结合框架协议执行及在手订单情况分析是否存在业绩下滑风险

截至本问询回复签署日，发行人主要客户在执行的框架协议情况如下：

| 公司名称 | 框架协议名称 | 生效日期 | 结束日期 |
|-------------------|------------------|------------|------------|
| 北京有竹居网络技术有限公司 | 微软产品框架采购协议 | 2024-9-1 | 2027-9-30 |
| 北京有竹居网络技术有限公司 | 微软 KMS 服务框架采购协议 | 2024-9-1 | 2029-9-30 |
| 北京字跳网络技术有限公司 | 软件项目采购协议 | 2024-10-23 | 2025-10-22 |
| 华晨宝马汽车有限公司 | Oracle MA 框架协议 | 2023-9-2 | 2026-9-30 |
| 宝马（中国）服务有限公司 | Splunk 产品采购 | 2023-9-17 | 2027-4-30 |
| 阿里云计算有限公司 | 统信服务器操作系统产品采购合同 | 2023-9-20 | 2026-9-19 |
| 利星行（中国）汽车企业管理有限公司 | LSH 标准计算机采购框架合同 | 2024-12-18 | 2025-12-31 |
| 利星行（中国）汽车企业管理有限公司 | LSH Adobe 采购框架合同 | 2023-11-30 | 2026-11-30 |
| 西门子能源有限公司 | 服务框架协议 | 2023-10-1 | 2025-9-30 |
| 北京小米移动软件有限公司 | 软件年度框架授权及服务合同 | 2024-6-4 | 2025-6-3 |
| 中宏人寿保险有限公司 | 微软云资源、服务采购合同 | 2025-1-1 | 2029-12-31 |

发行人与主要客户的框架协议执行情况良好。截至 2025 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额为 15.04 亿元。由上可以看出，发行人在执行的订单的数量较多，随着发行人与客户的深度合作，在数字化转型加速的背景下，发行人未来收入具有一定保障，发行人短期内不存在业绩下滑风险。

第二部分、核查程序与核查意见

一、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，复核客户签订合同数量，分析主要客户销售的主要内容的情况，并复核销售增值率；

2、访谈销售负责人相同或类似软硬件对不同客户增值率差异较大的情形及原因及向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复的情形及其原因；

3、查询下游客户相关领域产值增长情况，并与发行人相应领域销售额增长情况进行比较分析；

4、取得并复核前十大客户中复购客户名单及其销售收入及 IT 采购支出变动情况，并逐年分析其销售软硬件明细及销售额变化情况与其销售收入及 IT 采购支出变动情况是否匹配；

5、分析 2024 年 1-6 月客单价低于 2023 年客单价的原因，根据发行人的合同类型分析复购业务是否为代理软件升级或软件到期续费；

6、取得并复核报告期内基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务中小客户数量，分析 200 万以下客户数量减少的原因；分析基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务与软件贸易业务的异同；

7、分析报告期内收入大幅增长的原因，获取发行人的框架协议执行及在手订单情况，分析是否存在业绩下滑风险。

（二）核查意见

1、不同的客户的 IT 基础环境、产品配置及用户规模存在差异，因此存在相同或类似软硬件产品对不同客户增值率差异较大的情形。此外，根据客户类型不同，销售给间接客户的产品增值率一般低于直接客户，如云南南天的 M365 产品及创至瑞联 MS-Lic 产品。发行人不存在向同一客户销售相同软件不同版本或销售软件可实现功能重复等情形。发行人向客户销售各类软件与相应客户业务需求相匹配，组合具有合理性。

2、2022 年-2024 年，公司下游客户相关领域产值总体呈增长趋势，仅 2024

年度金融业产值有所下降。2023 年度，公司在汽车制造业、互联网业等领域销售额有所下降，与该领域产值变动趋势相反，主要受部分客户预算调整所致；2024 年度，公司主要客户领域销售额与相关领域产值增长情况大体吻合。

3、总体来看，报告期内，公司前十大客户中复购客户的主要销售产品和销售额保持稳定，不存在大幅波动情况。报告期内，前十大客户中复购客户均为行业内知名客户，该类客户自身业务规模较大，IT 投入较高，公司向这些客户的销售额占其整体的 IT 采购支出的比例较低，未来仍存在巨大的市场空间。各客户的 IT 采购支出无明确的定义，难以获取各年度的具体数据，因此无法量化分析客户的 IT 采购支出与公司对其销售额的对应关系。

4、基于解决方案的软硬件销售及服务业务大客户的合同分布、运维服务业务按照时间进度确认服务收入以及基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务多频次的交易等特点，导致 2024 年 1-6 月半年度的单个客户收入低于 2023 年全年的单个客户收入，使得 2024 年 1-6 月半年度的客单价低于 2023 年全年的客单价，具有合理性。2024 年全年的各业务客单价与其他年度客单价不存在明显差异。

5、报告期内，发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务销售收入在 200 万以下客户减少具有合理性。发行人基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务并非软硬件产品代理销售业务，实质为软硬件贸易业务，可替代性较低，收入分类披露准确、可理解。

6、发行人与主要客户的框架协议执行情况良好。截至 2025 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额为 15.04 亿元。发行人短期内不存在业绩下滑风险。

二、说明签收确认收入的情况下邮件确认及签收单确认的比例及具体过程，签收单取得方式（寄送/现场/邮件），签收单加盖公章占比，仅签字的验收单是否核实签字人员身份及采取的核查程序；邮件确认情形下公司邮箱及个人邮箱的占比，个人邮箱回复确认收入效力是否充分

（一）签收确认收入的情况下邮件确认及签收单确认的比例及具体过程，签收单取得方式（寄送/现场/邮件）

签收确认收入的情况下邮件确认及签收单确认的比例情况如下：

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 |
| 签收单收入 | 44,448.58 | 33.86% | 39,127.07 | 32.67% | 28,728.62 | 24.69% |
| 邮件收入 | 86,828.61 | 66.14% | 80,648.07 | 67.33% | 87,608.06 | 75.31% |
| 合计 | 131,277.19 | 100.00% | 119,775.14 | 100.00% | 116,336.68 | 100.00% |

公司属于在某一时点履行的履约义务的业务中，履约义务不包含安装实施服务的，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，签收形式包括签收单或者邮件。

公司销售业务涉及的产品包括硬件和软件。针对硬件产品，公司完成采购后，一部分由供应商发货至公司仓库，公司根据客户订单（合同）的约定，由公司委托第三方快递公司或者物流公司，通过快递或第三方物流配送到客户指定地点；一部分由公司向供应商发出指令，公司根据客户订单（合同）的约定，向供应商提供联系人及地址，由供应商直接配送至客户指定地点，公司全程监控供应商发货进度。客户收到产品后，查验产品质量及数量，确认无误后签署签收单，客户或者供应商对签署后的签收单进行扫描后发送回公司，公司根据获取的签收单进行收入确认，签收单获取的方式通常是邮件。针对软件产品，通常在公司完成采购后，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。

（二）签收单加盖公章占比，仅签字的验收单是否核实签字人员身份及采取的核查程序

公司服务的客户包括宝马、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，这些企业的公章使用管理严格，公司获取的签收单仅签字人签字，均未加盖公章。

仅签字的验收单核实签字人员身份，并执行以下核查程序：

- 1、访谈公司相关业务负责人，了解部分签收单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。

（三）邮件确认情形下公司邮箱及个人邮箱的占比，个人邮箱回复确认收入效力是否充分

邮件确认情形下不存在个人邮箱，全部为公司邮箱。

三、说明各期回函比例较低及整体下降的原因，回函的控制过程，邮件回复及寄送的比例，是否直接发送至中介机构地址，发出地址与客户地址是否一致，说明相应比例

（一）各期回函比例较低及整体下降的原因

报告期各期，收入回函金额占发函金额比例分别为 87.09%、86.60% 和 80.36%，回函比例超过 80%，各期回函占发函比例较高，2023 年后比例有所下降主要系公司的客户数量庞大，销售分散，2022 年至 2024 年公司客户数量分别为 4,283 家、4191 家和 3,978 家；同时由于短期内历经 2020 至 2022 年三期合并发函、2023 年 1-6 月、2023 年度、2024 年 1-6 月、2024 年度更新财务报告等多次函证，部分客户配合发行人函证的意愿有所降低。另外部分客户因诉讼事项不予回函。因此发行人回函比例略有下滑。

（二）回函的控制过程

本次所有函证的收发均独立于发行人，函证控制过程如下：

1、获取发行人报告期内的销售明细表，独立选定被函证对象，获取函证对象信息，并独立填制相关函证内容，监督发行人盖章确认；

2、对发行人提供的函证地址信息，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、百度地图、销售合同、销售订单、发货通知单、电话核实等，查询、比对函证地址是否与被函证单位注册地址、经营地址一致；

3、采用纸质函证形式发出函证，由中介机构的函证处理中心独立寄出，并要求客户分别回函至各中介机构的函证寄出地；

4、收到客户纸质回函后，核查回函地址是否与发函地址一致；不一致的部分，通过查询企业官网、百度地图、高德地图等网站、电话核实，查询相关地址

的关联性，同时核对函证内容是否与发函内容一致、回函是否存在涂改痕迹等异常情况，核查是否存在异常；检查核对回函寄件人与被函单位收件人是否一致；检查核对回函寄件人电话与被函单位收件人电话是否一致；检查核对回函盖章单位与被函单位是否一致；检查核对回函格式是否合规；检查核对回函的盖章情况是否合规；

5、对收到的回函比对发函扫描件，确认收到的函证是否为中介机构独立发函寄出的函证原件，将收到的回函客户签章与销售合同用印比对是否一致。

（三）邮件回复及寄送的比例

报告期内，除 2024 年 1-6 月有一家客户回函是邮件回复确认以外，全部回函均为纸质版寄送，邮件回复的客户 2024 年 1-6 月销售额为 437.87 万元，占 2024 年 1-6 月收入发函金额的比例为 0.71%，占 2024 年 1-6 月收入回函金额比例为 0.86%。2024 年 1-6 月的这家由客户邮件回复的函证，在函证过程中保持了独立性，中介机构通过函证处理中心的电子邮箱独立向客户询证，回复时由客户直接回复至中介机构的函证中心邮箱，并且客户邮箱为其官方邮箱。

（四）是否直接发送至中介机构地址、发出地址与客户地址是否一致，说明相应比例

报告期内，寄送的函证均是由客户直接发送至中介机构地址。客户回函发出地址与向客户发函的地址（通讯地址/注册地址）绝大部分是一致的，相应比例如下：

单位：万元，%

| 项目 | 2024 年 | | 2023 年 | | 2022 年 | |
|--------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 发出地址与客户地址一致 | 99,958.46 | 92.59 | 112,252.07 | 98.59 | 112,879.16 | 93.13 |
| 发出地址与客户地址不一致 | 8,005.39 | 7.41 | 1,610.02 | 1.41 | 8,321.10 | 6.87 |
| 合计 | 107,963.85 | 100.00 | 113,862.08 | 100.00 | 121,200.26 | 100.00 |

客户回函发出地址与向客户发函的地址不一致的原因主要是寄回函证的人员与接收函证的人员不一致造成，如收件人为业务人员，寄回函证的为财务人员、客户的专门快递邮寄部门代为邮寄等。

四、说明替代测试的具体过程，是否检查提供软件的 ID 密码的真实性，例如抽样检查是否可登陆、剩余服务期与采购价格是否一致，说明检查的比例及结果

针对未回函的客户，执行了以下替代测试：

1、检查销售合同或者销售订单，检查销售收入确认的产品单价是否与合同或订单一致，数量是否包含在销售合同或者订单内；

2、检查签验收资料，抽样检查销售收入确认对应的签验收资料是否完备，期间是否准确；

3、检查回款情况，检查当期及期后回款对应的银行回单或者商业票据。

中介机构未检查提供软件的 ID 密码的真实性，主要系：①对于采用订阅制产品交付的软件，公司根据客户的需求提供相关方案和产品，完成实施部署后，将产品的授权使用交付给客户，客户收到授权使用后，就可以凭借个人信息设置、登录使用。该模式具有身份认证体系（采用客户自主注册的生物特征/动态密钥认证机制，不依赖传统账号密码体系）和安全验证限制（因系统权限与客户终端设备 MAC 地址、身份信息多重绑定，形成不可复制的访问特征）验证特征，导致第三方机构无法实施标准化的系统登录核验。②对于采用本地化部署的软件产品，客户具有多重的安全保障体系，如硬件绑定机制（账户权限与客户指定设备的物理特征码深度耦合）、动态验证体系（采用时间戳加密的二次验证流程）和访问控制策略（设置 IP 白名单及设备指纹验证双重防护），中介机构亦无法进行登录验证。综上，中介机构无法检查软件是否可登陆、剩余服务期与采购服务期是否一致。③中介机构查看了原厂商发给发行人的授权使用凭证和发行人转发给客户的使用凭证，检查了产品的名称、数量、ID 域名，确认一致，检查了销售合同和采购合同产品数量，确认一致，中介机构认为客户销售具有真实性。④公司的软件产品采购自国内外知名的 IT 厂商，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）、新华三、浪潮等，产品质量及商业信

誉均具有保障，截至本问询回复签署日，公司不存在已销售的软件产品因真实性存疑导致的退货情况。

五、说明访谈比例整体较低的原因，访谈客户在销售额分层后各层级的分布情况，说明各期未通过访谈或函证确认客户的比例

报告期内，中介机构共走访客户 129 家，各期走访比例分别为 47.74%、44.27% 和 42.34%，访谈比例接近 50%。发行人客户数量众多，分布广泛，申报会计师采用选取大额客户并对其余客户运用系统选样的抽样方法选取样本，兼顾重要性与随机性，并通过分层抽样兼顾不同类型、交易金额的项目及不同交易规模的客户，保证金额较大的项目核查比例较高，针对金额较小的项目采用随机选样的方法选取样本，以保证不同金额的项目均有被选取的可能性。从实际走访情况来看，部分银行、央国企客户，由于其内部制度等规定，不接受外部人员访谈，如中国农业银行股份有限公司、中央国债登记结算有限责任公司、中国光大银行股份有限公司、招商证券股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司等客户。该类客户收入规模较大，但经业务人员多次联系走访，客户均表示不方便接受此类访谈，使得实际访谈比例有所下降。

访谈客户按照销售额分层后各层级的分布情况如下：

| 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） | 23 | 22 | 24 |
| | 销售金额（万元） | 63,574.27 | 66,602.56 | 73,850.20 |
| | 平均销售额（万元/家） | 2,764.10 | 3,027.39 | 3,077.09 |
| | 销售占比 | 30.84% | 31.20% | 35.73% |
| 500 万元(含 500 万元)-1,000 万元 | 客户数量（家） | 18 | 20 | 16 |
| | 销售金额（万元） | 12,153.58 | 14,747.49 | 10,948.55 |
| | 平均销售额（万元/家） | 675.20 | 737.37 | 684.28 |
| | 销售占比 | 5.90% | 6.91% | 5.30% |
| 200 万元(含 200 万元)-500 万元 | 客户数量（家） | 25 | 33 | 33 |
| | 销售金额（万元） | 8,674.28 | 10,705.75 | 11,523.17 |
| | 平均销售额（万元/家） | 346.97 | 324.42 | 349.19 |
| | 销售占比 | 4.21% | 5.02% | 5.57% |
| 200 万元以下 | 客户数量（家） | 63 | 54 | 56 |
| | 销售金额（万元） | 2,873.81 | 2,437.89 | 2,367.63 |
| | 平均销售额（万元/家） | 45.62 | 45.15 | 42.28 |

| 销售规模 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|------|-------------|-----------|-----------|-----------|
| | 销售占比 | 1.39% | 1.14% | 1.15% |
| 合计 | 客户数量（家） | 129 | 129 | 129 |
| | 销售金额（万元） | 87,275.94 | 94,493.69 | 98,689.55 |
| | 平均销售额（万元/家） | 676.56 | 732.51 | 765.04 |
| | 销售占比 | 42.34% | 44.27% | 47.74% |

由上表可知，访谈客户中各层级客户均覆盖一定数量和金额，分布情况合理。

中介机构按照重要性及随机性原则，确定各层客户的访谈、函证数量及客户名单，报告期各期，未通过访谈或函证确认的客户比例分别为 31.84%、35.86% 和 32.21%。

六、未前往字节跳动等海外客户现场核查的情况下，是否获取相关产品应用于海外终端的外部证据，能否合理保证境外销售真实性，是否符合《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》的规定

（一）未前往字节跳动等海外客户现场核查的情况下，是否获取相关产品应用于海外终端的外部证据，能否合理保证境外销售真实性

报告期内，由于字节跳动等海外客户销售收入占比较低，且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。另外字节跳动不愿意接受此类的现场走访或访谈。申报会计师在未前往字节跳动等海外客户现场进行核查情况下，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，能够合理保证境外销售真实性。

（二）境外销售真实性是否符合《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》的规定

发行人符合《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》中 2-13 境外销售中关于境外销售的真实性相关规定，具体情况如下：

1、报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

（1）境外销售收入与海关报关数据的匹配性

单位：万元

| 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|-----------------------------|-----------|-----------|----------|
| 昆仑联通境外收入（A） | 10,090.49 | 12,732.75 | 7,181.85 |
| 昆仑联通国际收入（B） | 16,175.65 | 6,971.32 | - |
| 内部交易抵消金额（C） | 10,176.74 | 5,279.54 | - |
| 境外收入合计（A+B-C） | 16,089.40 | 14,424.53 | 7,181.85 |
| 海关数据（万美元） | 1,344.75 | 1,814.61 | 1,030.15 |
| 无需报关的境外服务（万美元） | 64.30 | - | - |
| 平均汇率（注 1） | 7.1217 | 7.0467 | 6.9531 |
| 按平均汇率测算的境外收入金额（D） | 10,034.83 | 12,787.01 | 7,162.76 |
| 海关数据与昆仑联通境外收入差异（E=D-A）（注 2） | -55.66 | 54.26 | -19.09 |
| 差异率（E/A） | -0.55% | 0.43% | -0.27% |

注 1：公司境外收入始于 2022 年 7 月，故 2022 年平均汇率为下半年平均值，2023、2024 年年平均汇率为全年平均值；

注 2：昆仑联通国际收入无需在境内进行申报，因此此处仅比较昆仑联通境外收入与海关数据差异。

报告期内，公司境外收入与海关报关数据差异较小，主要系汇率换算导致。

（2）境外销售收入与出口退税的匹配性

单位：万元

| 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|-----------------|---------|----------|---------|
| 本期实际收到出口退税金额（A） | 509.88 | 1,765.48 | - |

| 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---------------------|-----------|-----------|----------|
| 减：上期确认收入本期申报退税（B） | 507.36 | 814.38 | - |
| 加：本期确认收入下期申报退税（C） | 1,230.72 | 507.36 | 814.38 |
| 本期应收出口退税金额（D=A-B+C） | 1,233.24 | 1,458.46 | 814.38 |
| 昆仑联通外销金额（E）（注 1） | 10,090.49 | 12,732.75 | 7,181.85 |
| 匡算出口退税率（F=D/E） | 12.22% | 11.45% | 11.34% |
| 法定出口退税率 | 13.00% | 13.00% | 13.00% |

注 1：此处为昆仑联通境外收入，不含昆仑联通国际境外收入。

上表中匡算的出口退税率低于法定出口退税率，主要系毛利额差异所致。公司按照外贸企业计算出口退税，出口退税的计税依据为出口产品购进金额，该金额与外销收入金额的差额为毛利额，因此匡算的出口退税率低于法定出口退税率具有合理性。综上，境外销售收入与出口退税的具有匹配性。

（3）境外销售的结汇及汇兑损益情况

报告期内，公司与境外客户主要以美元计价和结算，付款方式为银行电汇，公司在收到外汇后，视汇率情况进行结换汇。

报告期各期，公司收汇及整体汇兑损益情况如下：

单位：万元

| 项目 | 币种 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|------|---------|----------|----------|---------|
| 收汇 | 美元（万美元） | 1,516.62 | 1,420.42 | 250.44 |
| 汇兑损益 | 人民币 | -207.65 | 9.73 | 109.32 |

注：公司收汇为昆仑联通收取境外客户货款。

报告期内，公司的汇兑损益具体金额受到境外销售收入、境外采购的确认时点、外币货币性项目的余额、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响，由于公司外币采购频率较高、收付款时间间隔较短，整体受汇率波动影响较小，汇兑损益占外币采购及销售额的比例较小，具有合理性。公司境外销售收入主要来源于昆仑联通国际，故境内公司收汇金额较小，汇兑损益主要来源于境外采购及外币货币性项目的余额变动。

（4）物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

经核查发行人境外销售的销售合同、对应的采购合同、报关单、提单、物流

运输记录、验收单等单据，并对主要客户 FORTUNE GLOBAL 和字节跳动进行函证，检查海关报关数据，将公司出口业务收入与海关申报系统数据进行核对，核查出口退税金额及应收账款期后回款情况，确认以上数据和单据与境外销售收入相匹配。发行人境外子公司无销售人员，境外销售职能由境内公司销售部门统一履行，境外销售费用支出较少。

2、对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

发行人境外子公司为昆仑联通国际有限公司，最近一年营业收入为 16,175.64 万元，占比较小，对发行人影响较小。

发行人主要境外客户为 FORTUNE GLOBAL 和字节跳动海外主体，申报会计师对 FORTUNE GLOBAL 进行了实地走访，而字节跳动海外主体不接受实地走访，申报会计师通过上述替代程序确认销售收入的真实性。发行人不存在境外供应商。

3、中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

2022 年度至 2024 年度，申报会计师通过走访、函证以及执行细节测试等各类核查方式对境外销售的核查金额分别为 7,181.85 万元、14,136.87 万元和 15,481.18 万元，覆盖的核查比例分别为 100.00%、98.01%和 96.22%，各期核查比例足以支持境外销售的真实性。

问题 3. 关于收入确认合规性

(1) 收入确认方法是否符合业务实质。

根据申请文件及问询回复，①发行人软件业务合同标的物的交付形式包括原厂包装的纸质开通函、邮件形式发送订阅 ID 和密码至客户等，部分合同的交付完成标志为客户收到软件厂商发送的订阅成功的电子邮件。②发行人硬件业务交付条件为将标的送至客户指定地点视为交付完成。③前次问询回复称，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。④前次问询回复称，发行人能够主导第三方服务商代表本企业向客户提供服务。

请发行人：①分别按软件业务、硬件业务分类列示交付标的的类型及占比（纸质开通函、ID 密码等），详细说明各类交付方式从订阅到验收的具体流程。②分别列示各期 IT 基础架构解决方案业务、云计算业务、增值供货业务各前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序；标的软硬件明细、采购销售价格及差异率；销售与采购的结算条款、资金支付顺序。结合以上说明发行人相应细分业务是否需要备货，备货内容、规模及形式，发行人是否垫付资金，垫付资金比例，发行人是否承担存货及信用风险。③说明软件业务中交付标的是否为客户指定，是原厂商还是发行人发送至客户及相应比例，如为发行人发送至客户，相应软件为发行人备货采购还是签订合同后按需采购，是否一键转发至客户，发行人对商品的控制是否具有瞬时性，认定取得商品控制权的依据；说明发行人与软件供应商结算的标准，是否为签订框架合同后，根据实际销售的软件向供应商结算。结合前述情况说明总额法确认收入的合规性。④说明硬件业务中相关硬件的流转过程，由厂商直发或经第三方发送至客户指定地点的比例，流转各阶段存货风险的承担机制；说明硬件直接流转至客户指定地点情形下认定取得商品控制权的依据，结合控制权转移的具体时点说明采用总额法确认收入的合规性。⑤部分合同标的物与相关服务金额及验收标准在合同中可区分，请说明相关合同的金额占比；结合前述情况说明提供 IT 软硬件的同时提供安装实施及培训服务，是否拆分为贸易及安装培训服务等单项履约义务；说明安装实施及培训服务具有技术壁垒的具体体现。⑥说明是否存

在第三方服务商为软件代理商并由其为客户在原厂商处采购软件并提供实施交付等服务，发行人能否主导其代表发行人向客户提供服务（客户是否有权主导其提供产品类型及服务方式等），发行人采购其软件及服务并销售至客户是否符合总额法确认收入的条件。

（2）关于 FORTUNE GLOBAL 相关业务。

根据申请文件，①FORTUNE 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 合作分为两阶段，FORTUNE GLOBAL 在第一阶段为发行人客户，第二阶段为发行人供应商。②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，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义务。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。

请发行人：①说明第一阶段与第二阶段商品流转过程及业务实施具体过程是否发生变化，结合上述情况说明两阶段会计处理的差异及对报表的影响。②说明发行人香港子公司成立并开展业务后仍通过 FORTUNE GLOBAL 开展字节跳动业务的原因，说明各方间结算方式、资金流转的具体过程及货币类型，相关方间是否存在其他利益安排。③说明字节跳动、FORTUNE GLOBAL、发行人、诺基亚贝尔从业务接洽到达成业务合作的具体过程，上述过程是否有沟通记录、会议纪要等支撑；说明合同价格主导方，是字节跳动、FORTUNE GLOBAL 还是发行人，议价过程是否有相关记录支撑；说明方案设计、产品选型等关键过程的主导方，是否有相关记录支撑，发行人是否仅提供通道业务。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）关于 SPLA 相关业务。

①2021 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。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。③发行人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。

请发行人说明：①合同总金额 2.7 亿元及每期预付金额 4,500 万元的确定方式，阿里云采购微软软件总金额及毛利是否事先约定。②发行人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的具体依据，代采金额超过合同总金额的处理方式。③各期以在微软系统通知下单金额确认收入的合理性，说明各期下单具体金额，如各期预收账款不足覆盖本期采购金额，是否应在报表列示相关亏损。④说明将全部利润集中确认在最后一期的合规性，报表是否真实反映该业务在报告期内的收益情况。⑤结合上述情形说明是否应将预计合同毛利合理分配至合同履行期间，发行人收入确认是否符合会计准则的规定，同行业可比公司类似业务会计处理方式。⑥说明该业务与其他微软软件销售业务在订单下发、标的交付、售后服务及相关权利义务等方面有何本质区别，采用不同会计处理方式是否合理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【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）分别按软件业务、硬件业务分类列示交付标的的类型及占比（纸质开通函、ID 密码等），详细说明各类交付方式从订阅到验收的具体流程

公司软件业务的标的交付类型均为电子形式，通过电子邮件交付软件使用凭证，使用凭证的内容一般包括厂商名称、授权期限、产品名称、数量、用户 ID 和密码等信息；硬件业务的标的交付类型均为实物形式，通过物流运输至客户指

定地点进行签/验收。

对于软件业务的电子形式交付，公司在与供应商签订采购合同或订单后，供应商通过电子邮件将软件使用凭证发送至公司邮箱，公司转发给客户。对于需要安装实施的业务，需完成所有产品采购及软硬件到货后，根据实施方案执行安装调试等，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整体验收；对于不需要安装实施的业务，客户确认收到相关软件使用凭证后即签收完成。

对于硬件业务的实物交付，公司在与供应商签订采购合同或订单后，供应商通过物流发送至公司仓库，公司再根据客户需求发送至客户指定地点，或者直接由供应商直发至客户指定地点。对于需要安装实施的业务，需完成所有产品采购及软硬件到货后，根据实施方案执行安装调试等，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整体验收；对于不需要安装实施的业务，客户确认收到相关硬件后完成签收。

（二）分别列示各期 IT 基础架构解决方案业务、云计算业务、增值供货业务各前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序；标的软硬件明细、采购销售价格及差异率；销售与采购的结算条款、资金支付顺序。结合以上说明发行人相应细分业务是否需要备货，备货内容、规模及形式，发行人是否垫付资金，垫付资金比例，发行人是否承担存货及信用风险

1、分别列示各期 IT 基础架构解决方案业务、云计算业务、增值供货业务各前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序；标的软硬件明细、采购销售价格及差异率；销售与采购的结算条款、资金支付顺序

（1）基于解决方案的软硬件销售及服务业务

报告期内，公司的基于解决方案的软硬件销售及服务业务前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序、销售与采购的结算条款、资金支付顺序如下：

单位：万元

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|------------------|----------|------------|------------|---------|------------------------------|-----------------------|--------|
| 2024年度 | 贵州联广科技股份有限公司 | 7,830.09 | 2024/4/28 | 2024/3/27 | 先签订采购合同 | 在设备安装、调试验收合格后 72 个自然日内支付全部货款 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 中国电信集团有限公司大同分公司 | 4,387.61 | 2024/4/11 | 2024/6/5 | 先签订销售合同 | 到货后提供发票, 30 个自然日内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先收款后付款 |
| | 北京德元方惠科技开发有限责任公司 | 4,046.02 | 2024/8/1 | 2024/6/7 | 先签订采购合同 | 收到发票后 60 天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 北京有竹居网络技术有限公司 | 3,220.24 | 2024/12/4 | 2024/9/26 | 先签订采购合同 | 收到发票及所需文件后 30 个自然日内 | 从账单开具之日起六十(60)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 浙江中交信通网络科技有限公司 | 3,070.80 | 2024/11/26 | 2024/11/28 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 阿里巴巴云(新加坡)有限公司 | 2,941.10 | 2024/5/27 | 2024/5/28 | 先签订销售合同 | 收到发票之日起 30 个工作日内 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 2,024.21 | 2023/11/7 | 2024/8/8 | 先签订销售合同 | 收到发票后 30 天 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先收款后付款 |
| | 腾讯科技深圳有限公司 | 1,837.78 | 2024/5/10 | 2024/5/14 | 先签订销售合同 | 开具发票日起六十(60)天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 杭州积海半导体有限公司 | 1,809.63 | 2024/1/5 | 2024/1/18 | 先签订销售合同 | 合同签订后预付合同总额 30% 货款 | 卖方发货之日起 45 日内买方支付全额款项 | 先收款后付款 |
| | 阳光保险集团股份有限公司 | 1,748.79 | 2024/6/24 | 2024/6/24 | 先签订销售合同 | 自合同标的物货到验收合格之日起 30 日内 | 账单开具之日起三十(30)天内 | 先付款后收款 |
| 2023年度 | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 5,991.57 | 2022/11/14 | 2022/12/5 | 先签订销售合同 | 发票开具之日起 90 日内 | 自合同标的物货到验收合格之日起 | 先付款后收款 |
| | 北京有竹居网络技术有限公司 | 3,240.71 | 2023/8/24 | 2023/8/24 | 先签订销售合同 | 收到货物后-且收到发票后-30-自然日 | 账单开具之日起三十(30)天 | 先付款后收款 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|---------|------------------|----------|------------|------------|---------|---------------------------------|-------------------------|--------|
| | | | | | | | 内应付 | |
| | 云南南天电子信息产业股份有限公司 | 2,719.72 | 2021/12/21 | 2022/11/30 | 先签订销售合同 | 发票开具之日起 60 日内 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先收款后付款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 1,986.22 | 2023/12/14 | 2023/12/19 | 先签订销售合同 | 付款周期 90 天 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 1,672.64 | 2022/9/23 | 2022/9/21 | 先签订采购合同 | 经甲方最终验收合格后 45 个自然日内 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 中央国债登记结算有限责任公司 | 1,546.07 | 2022/12/20 | 2023/1/5 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后 30 天付款 | 合同生效之日起 45 日内付清货款 | 先收款后付款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,535.25 | 2023/11/7 | 2023/11/30 | 先签订销售合同 | 收到发票后 30 天 | 货到甲方且验收合格后 30 日内付清全部货款 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,448.22 | 2023/5/24 | 2023/6/14 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后 30 天付款 | 开具发票后 7 个工作日内 | 先付款后收款 |
| | 星巴克企业管理(中国)有限公司 | 1,412.80 | 2023/10/9 | 2023/9/27 | 先签订采购合同 | 收到货物及发票后 30 天付款 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 北京京东世纪贸易有限公司 | 1,318.64 | 2022/3/31 | 2023/5/27 | 先签订销售合同 | 满足支付条件,且甲方收到乙方开具的发票后 30 个自然日内付款 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| 2022 年度 | 北京有竹居网络技术有限公司 | 4,937.22 | 2022/8/19 | 2022/8/29 | 先签订销售合同 | 收到货物后且收到发票后 30 个自然日 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先收款后付款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 3,995.00 | 2022/10/12 | 2022/10/13 | 先签订销售合同 | 收到发票后 90 天内 | 货到验收合格之日起,支付合同总额的 100 % | 先付款后收款 |
| | 云南南天电子信息产业股份有限公司 | 2,719.72 | 2021/2/21 | 2021/12/20 | 先签订销售合同 | 发票开具之日起 60 日内 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先收款后付款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限 | 2,027.69 | 2022/12/19 | 2022/12/29 | 先签订销售合 | 付款周期 90 天 | 账单开具之日起三 | 先付款后 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|-----|------------------|----------|------------|------------|---------|----------------|--------------------|--------|
| | 公司 | | | | 同 | | 十(30)天内应付 | 收款 |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 1,679.85 | 2022/9/30 | 2022/10/20 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 甲方验收合格15日内 | 先付款后收款 |
| | 百度在线网络技术(北京)有限公司 | 1,672.64 | 2022/9/23 | 2022/9/21 | 先签订采购合同 | 最终验收合格后45个自然日内 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,393.17 | 2021/12/10 | 2022/1/12 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天内付款 | 签订合同60个日历日内 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,362.66 | 2022/7/29 | 2022/8/9 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天内付款 | 下单前支付100%金额 | 先付款后收款 |
| | 宝马(中国)汽车贸易有限公司 | 1,313.53 | 2021/11/18 | 2022/1/11 | 先签订销售合同 | 30日内付款 | 供方交货后60天内,支付100%货款 | 先收款后付款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,295.56 | 2022/9/5 | 2022/6/2 | 先签订采购合同 | 收到发票后30天 | 货到付款 | 先付款后收款 |

(2) 云计算业务

报告期内,基于解决方案的软硬件销售及服务业务中,云计算业务的前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序、销售与采购的结算条款、资金支付顺序如下:

单位:万元

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|------------------|----------|-----------|-----------|---------|----------------------------|----------------|--------|
| 2024年度 | 贵州联广科技股份有限公司 | 7,830.09 | 2024/4/28 | 2024/3/27 | 先签订采购合同 | 在设备安装、调试验收合格后72个自然日内支付全部货款 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 中国电信集团有限公司大同分公司 | 4,387.61 | 2024/4/11 | 2024/6/5 | 先签订销售合同 | 到货后提供发票,30个自然日内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先收款后付款 |
| | 北京德元方惠科技开发有限责任公司 | 4,046.02 | 2024/8/1 | 2024/6/7 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|----------------|----------|------------|------------|---------|-----------------------|----------------------|--------|
| | 浙江中交信通网络科技有限公司 | 3,070.80 | 2024/11/26 | 2024/11/28 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 2,024.21 | 2023/11/7 | 2024/8/8 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 账单开具之日起三十(30)天内应付 | 先收款后付款 |
| | 腾讯科技深圳有限公司 | 1,837.78 | 2024/5/10 | 2024/5/14 | 先签订销售合同 | 开具发票日起六十(60)天内 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 杭州积海半导体有限公司 | 1,804.30 | 2024/1/5 | 2024/1/18 | 先签订销售合同 | 合同签订后预付合同总额30%货款 | 卖方发货之日起45日内买方支付全额款项 | 先收款后付款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,448.38 | 2024/8/19 | 2024/10/10 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 合同签订后向卖方支付全部货款 | 先付款后收款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 1,204.78 | 2024/9/10 | 2024/10/30 | 先签订销售合同 | 收到发票后90天内 | 自合同标的物货到验收合格之日起 | 先付款后收款 |
| | 创至瑞联(北京)科技有限公司 | 1,126.89 | 2024/5/22 | 2024/5/30 | 先签订销售合同 | 自合同标的物发货之日且收到发票后起60日内 | 账单开具之日起三十(30)天内 | 先付款后收款 |
| 2023年度 | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 5,991.57 | 2022/11/14 | 2022/12/5 | 先签订销售合同 | 发票开具之日起90日内 | 自合同标的物货到验收合格之日起 | 先付款后收款 |
| | 中央国债登记结算有限责任公司 | 1,546.07 | 2022/12/20 | 2023/1/5 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天付款 | 合同生效之日起45日内付清货款 | 先收款后付款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,535.25 | 2023/11/7 | 2023/11/30 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 货到甲方且验收合格后30日内付清全部货款 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,448.22 | 2023/5/24 | 2023/6/14 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天付款 | 开具发票后7个工作日内 | 先付款后收款 |
| | 百硕同兴科技(北京)有限公司 | 1,221.87 | 2023/11/23 | 2023/12/8 | 先签订销售合同 | 2023年11月27日之前,向乙方支付银行 | 开具发票后付款 | 先付款后收款 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|----------------|----------|------------|------------|---------|-----------------------|-------------------|--------|
| | | | | | 同 | 承兑汇票 | | |
| | 创至瑞联(北京)科技有限公司 | 795.33 | 2023/11/23 | 2023/12/8 | 先签订销售合同 | 自合同标的物发货之日且收到发票后起60日内 | 账单开具之日起三十(30)天内 | 先付款后收款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 770.70 | 2023/10/19 | 2023/11/8 | 先签订销售合同 | 发货之日起60日内 | 账单开具之日起三十(30)天内 | 先付款后收款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 752.53 | 2022/12/13 | 2023/2/6 | 先签订销售合同 | 付款周期90天 | 自合同标的物货到验收合格之日起支付 | 先付款后收款 |
| | 招商证券股份有限公司 | 685.39 | 2022/12/7 | 2023/1/5 | 先签订销售合同 | 付款周期90天 | 账单开具之日起三十(30)天内 | 先收款后付款 |
| | 小米科技有限责任公司 | 615.05 | 2023/5/26 | 2023/6/2 | 先签订销售合同 | 收到发票之日起30日内 | 订单签订生效后30日内 | 先付款后收款 |
| 2022年度 | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 3,995.00 | 2022/10/12 | 2022/10/13 | 先签订销售合同 | 收到发票后90天内 | 自合同标的物货到验收合格之日起支付 | 先付款后收款 |
| | 中国农业银行股份有限公司 | 1,679.85 | 2022/9/30 | 2022/10/20 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 验收合格15日内 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,393.17 | 2021/12/10 | 2022/1/10 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天内付款 | 签订合同60个日历日内 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,362.66 | 2022/7/29 | 2022/8/9 | 先签订销售合同 | 收到货物及发票后30天内付款 | 下单前支付100%金额 | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 1,295.56 | 2022/9/5 | 2022/6/2 | 先签订采购合同 | 收到货物及发票后30天内付款 | 货到付款 | 先付款后收款 |
| | 北京沃东天骏信息技术有限公司 | 1,214.99 | 2022/1/1 | 2022/6/13 | 先签订销售合同 | 收到发票后45个自然日内付款 | 自合同签订之日起30日内 | 先付款后收款 |
| | 百硕同兴科技(北京)有 | 1,210.53 | 2022/12/22 | 2022/12/23 | 先签订销 | 在2023年1月10日之前, | 开具发票后支付 | 先付款后 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|-----|----------------|----------|-----------|-----------|---------|----------------|-------------------|--------|
| | 限公司 | | | | 售合同 | 支付合同总额的 100% | | 收款 |
| | 蔚来汽车科技(安徽)有限公司 | 1,024.20 | 2022/5/16 | 2022/5/11 | 先签订采购合同 | 付款周期 90 天 | 发货之日起 90 日内支付全部货款 | 先付款后收款 |
| | 中债金科信息技术有限公司 | 928.08 | 2022/3/30 | 2022/4/18 | 先签订销售合同 | 付款周期 90 天 | 合同生效之日起 45 日内支付 | 先收款后付款 |
| | 泰康保险集团股份有限公司 | 795.77 | 2022/8/12 | 2022/7/22 | 先签订采购合同 | 收到发票起 20 个工作日内 | 发票日起 45 天内全额付清 | 先收款后付款 |

(3) 基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务

报告期内，公司的基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务前十大销售合同与相应标的软硬件采购合同的签订时间、签订顺序、销售与采购的结算条款、资金支付顺序如下：

单位：万元

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|---------|----------|----------|-----------|-----------|---------|------------|----------------|--------|
| 2024 年度 | 字节跳动海外主体 | 1,812.32 | 2024/8/13 | 2024/9/19 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 1,091.02 | 2024/2/26 | 2024/3/12 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 872.32 | 2024/4/24 | 2024/5/24 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 813.64 | 2024/1/12 | 2024/1/23 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天 | 合同生效之日起 60 日 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 688.19 | 2024/4/1 | 2024/4/12 | 先签订销售合同 | 收到发票后 60 天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 478.09 | 2024/2/8 | 2024/2/21 | 先签订销 | 收到发票后 60 天 | 合同生效之日起 60 | 先收款后 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|-------------------------------------|----------|------------|------------|---------|----------|------------------|--------|
| | | | | | 售合同 | | 日 | 付款 |
| | 阿里巴巴云(新加坡)有限公司 | 437.87 | 2024/5/27 | 2024/4/25 | 先签订采购合同 | 收到发票后30天 | 合同生效之日起30日 | 先付款后收款 |
| | 本田技研科技(中国)有限公司 | 431.86 | 2024/5/31 | 2024/6/9 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 合同生效之日起30日 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 425.78 | 2024/5/21 | 2024/6/4 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 419.70 | 2024/10/24 | 2024/10/24 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 预付款:订单总金额的百分之百 | 先付款后收款 |
| 2023年度 | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 2,398.23 | 2023/1/30 | 2023/2/8 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 1,851.33 | 2022/8/23 | 2022/8/26 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 1,714.29 | 2023/8/23 | 2023/8/24 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先收款后付款 |
| | 字节跳动海外主体 | 1,522.44 | 2023/8/31 | 2023/9/13 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 1,002.31 | 2023/3/22 | 2023/2/8 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 948.09 | 2023/5/5 | 2023/4/25 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | 字节跳动海外主体 | 880.85 | 2023/6/14 | 2023/4/25 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | 张家口秦云信息科技有限公司 | 722.12 | 2023/12/1 | 2023/12/11 | 先签订销售合同 | 按订单一次性付款 | 预付款为订单总金 | 先付款后 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|--------|-------------------------------------|----------|------------|------------|---------|----------------|------------------|--------|
| | 限公司 | | | | 售合同 | | 额的百分之百 | 收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 688.48 | 2023/4/4 | 2023/2/24 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先收款后付款 |
| | 北京三快在线科技有限公司 | 624.40 | 2022/11/25 | 2023/1/1 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 发货之日起45日内付清 | 先付款后收款 |
| 2022年度 | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 2,394.36 | 2022/8/23 | 2022/8/26 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 1,071.02 | 2022/7/28 | 2022/7/18 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 1,069.68 | 2022/8/23 | 2022/8/26 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 951.79 | 2022/8/11 | 2022/8/15 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 628.03 | 2022/7/28 | 2022/6/30 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 459.74 | 2022/7/26 | 2022/7/6 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 收到发票后10个工作日内 | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 430.88 | 2022/9/2 | 2022/9/6 | 先签订销售合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | FORTUNE GLOBAL (GROUP) CO., LIMITED | 421.05 | 2022/11/29 | 2022/11/22 | 先签订采购合同 | 收到发票后60天 | 合同签订之日起7日内预付100% | 先付款后收款 |
| | 华晨宝马汽车有限公司 | 413.58 | 2022/1/7 | 2021/11/5 | 先签订采购合同 | 收到发票后30天内一次性付款 | 发货后60日内付款 | 先收款后付款 |

| 报告期 | 客户名称 | 合同收入金额 | 销售合同签订时间 | 采购合同签订时间 | 签订顺序 | 销售结算条款 | 采购结算条款 | 资金支付顺序 |
|-----|--------------|--------|------------|-----------|---------|----------|-------------|--------|
| | 北京三快在线科技有限公司 | 352.08 | 2021/12/31 | 2022/6/10 | 先签订销售合同 | 收到发票后30天 | 发货之日起45日内付清 | 先收款后付款 |

报告期各期前十大客户的销售合同采购、销售的差异率参见问题 2 “第一部分、发行人说明”之“一”相关内容。

2、结合以上说明发行人相应细分业务是否需要备货，备货内容、规模及形式，发行人是否垫付资金，垫付资金比例，发行人是否承担存货及信用风险

(1) 结合以上说明发行人相应细分业务是否需要备货，备货内容、规模及形式

从合同签订时间、签订顺序来看，公司基于解决方案的软硬件销售及服务、云计算业务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务的大部分为签订销售合同后再寻找供应商签订相应采购合同进行采购。小部分采购合同早于销售合同，如贵州联广科技股份有限公司、北京德元方惠科技开发有限责任公司，因客户开展业务时间紧迫，发行人在与客户确定具体合同内容后，便与供应商签订采购合同，而客户内部流程周期较长，使得最终经客户盖章确认的销售合同日期晚于采购合同日期。因此公司大部分业务无需备货，主要需要备货的部分为通用软硬件，根据日常业务需求，采购后存放于公司仓库。

(2) 发行人是否垫付资金，垫付资金比例

从合同对预付款的约定角度看，发行人需要垫付资金比例较低。发行人为客户提供的产品众多，大部分产品的结算方式为先发货后根据信用期限付款。部分产品由于需要根据客户要求，进行定制化开发，周期较长，价值较高，比如发行人提供的诺基亚网络传输设备，对于这部分，供应商通常要求发行人预付款。总体来看，发行人供应商要求发行人预付款比例较低，各业务前十大采购业务中，仅仅诺基亚对部分产品要求发行人预付款，发行人垫付资金比例较低。

从实际资金收支日期的顺序看，发行人一般根据签订的合同条款结算款项，与客户的结算时间一般为客户收到货物及发票后的 1-3 个月，与供应商的结算时

间一般为公司收到货物后的 1-2 个月。客户和供应商的结算信用期限的差异，产品到货时间点的差异，以及部分客户由于为各行业领域头部客户，组织体系庞大，其内部结算流程较长，导致客户和供应商的资金支付存在时间差。该差异并不一定导致资金支付顺序为先支付资金、后收取资金或先收取资金、后支付资金，资金支付均在各自的信用期内根据合同执行。按照实际资金收支日期的顺序统计，发行人各业务前十大合同中，先支付资金、再收取资金的情况占比为 79.21%。

（3）发行人是否承担存货及信用风险

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。

1) 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。

2) 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条款、资金支付顺序的对比分析，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。公司业务中始终以独立经营主体身份深度参与全流程管控，包括供应商筛选、采购定价、物流监管及终端销售策略制定等环节。公司需对上下游合作方进行双向信用评估，自主承担采购订单的预付款回收风险及终端客户的应收账款违约风险。若客户出现逾期付款或坏账，损失将由公司全

额承担，而非转嫁至上下游，此为**核心风险特征**。

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。

(三) 说明软件业务中交付标的是否为客户指定，是原厂商还是发行人发送至客户及相应比例，如为发行人发送至客户，相应软件为发行人备货采购还是签订合同后按需采购，是否一键转发至客户，发行人对商品的控制是否具有瞬时性，认定取得商品控制权的依据；说明发行人与软件供应商结算的标准，是否为签订框架合同后，根据实际销售的软件向供应商结算。结合前述情况说明总额法确认收入的合规性

1、说明软件业务中交付标的是否为客户指定，是原厂商还是发行人发送至客户及相应比例，如为发行人发送至客户，相应软件为发行人备货采购还是签订合同后按需采购，是否一键转发至客户，发行人对商品的控制是否具有瞬时性，认定取得商品控制权的依据

发行人的业务模式主要基于发行人与客户持续进行沟通，了解客户需求，为客户提供 IT 解决方案。软件业务中，交付的标的是发行人根据客户需求，结合发行人提供的方案，帮助客户完成产品选型后，采购相关软件产品交付于客户，因此并非为客户指定。

相关软件是由发行人发送至客户，相应软件中一小部分通用软件是备货采购，其余主要是在根据客户需求完成产品选型、签订销售合同后，与供应商签订采购合同进行相应软件的采购。实际交付时，供应商将软件使用凭证发送至公司指定

邮箱，公司再根据客户指令发送至客户指定邮箱。报告期内，软件业务相关产品的入库和出库时间平均间隔时长为 5 天，发行人在收到软件使用凭证、尚未交付给客户的期间拥有相关产品的控制权，控制权并非瞬时性，取得产品控制权的依据为与供应商签订的合同及最终交付邮件。

2、说明发行人与软件供应商结算的标准，是否为签订框架合同后，根据实际销售的软件向供应商结算

发行人与软件供应商结算的标准一般包括根据合同在供应商发货前 100% 预付或公司收到货物后的 1-2 个月结算付款。

公司与主要供应商签订有采购框架协议，框架协议一般为授权许可类协议，不包含具体产品、数量或价格等信息。实际发生采购业务时，公司还需与供应商签订采购订单，具体产品名称、数量、金额及交货日期以实际订单为准。公司与软件供应商的结算，并非为签订框架合同后根据实际销售的软件向供应商结算。

3、结合前述情况说明总额法确认收入的合规性

公司向上游供应商采购软件，为买断式采购，所采购软件均由供应商将产品发送至公司邮箱。公司收到产品后，公司已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，并且该产品所有权上的主要风险转移至公司，除因产品质量问题外，供应商不接受公司无条件退换货。因此，公司在收到供应商产品后，产品的控制权转移至公司。产品在向公司客户转让前，公司拥有产品的控制权，公司承担了该产品的存货风险。

公司与供应商和客户的结算方式及时间与其各自的信用政策有关，公司采购及销售商品后，以下情况下公司均承担与产品相关的信用风险：1）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）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。

因此，在总额法确认收入的业务中，公司承担了向客户转让商品的主要责任、承担了该商品的存货风险、独立承担了源自客户和供应商的相关信用风险，公司

采用总额法确认收入具有合规性。

（四）说明硬件业务中相关硬件的流转过程，由厂商直发或经第三方发送至客户指定地点的比例，流转各阶段存货风险的承担机制；说明硬件直接流转至客户指定地点情形下认定取得商品控制权的依据，结合控制权转移的具体时点说明采用总额法确认收入的合规性

1、说明硬件业务中相关硬件的流转过程，由厂商直发或经第三方发送至客户指定地点的比例，流转各阶段存货风险的承担机制

公司的硬件业务中，一部分通用产品是备货采购，由供应商发货至公司仓库，实现销售时发货至客户指定地点；其余主要是在根据客户需求完成产品选型、签订销售合同后，与供应商签订采购合同进行相应产品的采购，交付时供应商将产品直发至客户指定地点，由公司在客户现场完成安装。

报告期内，由厂商直发或经第三方发送至客户指定地点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 |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 硬件业务收入金额 | 68,012.11 | 54,602.31 | 48,492.14 |
| 供应商直发金额 | 56,801.29 | 44,121.54 | 37,556.42 |
| 金额占比 | 83.52% | 80.81% | 77.45% |

由上表可知，由厂商直发或经第三方发送至客户指定地点的金额占比较高，且呈逐年上升趋势，主要系报告期内公司诺基亚产品业务占比升高，而诺基亚产品由于价值较高，为保证产品运输的安全性，该产品全部由厂商直接发送。硬件产品的相关存货风险的承担机制，一般根据采购合同约定，在供应商将产品发送至公司仓库或指定地点后，产品的所有权归公司所有，毁损灭失等风险由公司承担；根据销售合同约定，在公司将产品发送至客户指定地点后，产品的所有权归客户所有，毁损灭失等风险由客户承担。

2、说明硬件直接流转至客户指定地点情形下认定取得商品控制权的依据，结合控制权转移的具体时点说明采用总额法确认收入的合规性

报告期内，公司业务中的硬件产品由供应商直接发货至客户指定地点的比例

较高。此种业务方式下，公司与客户、供应商也是各自独立签订销售及采购合同，约定双方的权利义务，对相关商品控制权及风险转移的约定具体如下：

| 类别 | 主要合同条款 |
|----------------|--|
| 公司与主要供应商一般合同约定 | 买方在收到产品后应当场完成签收，订单产品的毁损、灭失风险自买方或买方指定的第三方签署签收单时转移至买方。 |
| 公司与客户的一般合同约定 | 公司在指定时间及地点交货，产品的所有权与毁损灭失的风险自客户接收产品之时转移至客户。 |

发行人对硬件产品采购周期及供货周期进行计划和管理，对产品的发货时间、发货批次、到货时间进行向供应商发布指令，在客户签（验）收前对产品质量、产品毁损、产品灭失承担责任，只是在基于减少流通环节及流通成本、存储成本的考虑，发行人指定供应商将产品直发于客户。

参考中国证券监督管理委员会会计部组织编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》相关案例解析中，货物直接流转给客户情形下的业务案例情况解析：“在本案例中，不能简单按照签订合同的先后顺序评估特定商品在转让客户之前企业是否能控制该商品。在特定的商品转让给客户之前，公司先控制了该商品，然后转让商品，虽然控制商品时间很短。因此，公司在向客户转让商品之前控制商品。从客户的角度看，公司是其供应商并承担提供商品的主要责任，虽然公司可能因承担商品质量责任向其供应商追索。以销定采、零存货是公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认公司在向客户转让特定商品之前控制特定商品。就本案例而言，公司采用总额法确认收入是合理的。”

根据《企业会计准则》的相关规定并结合发行人取得硬件控制权或主导第三方向客户提供服务的具体情况，分析论证发行人向客户转让硬件前能够控制该商品的依据如下：

| 序号 | 企业会计准则 | 发行人业务情况 | 分析 |
|----|------------------|---|-------|
| 1 | 企业承担向客户转让商品的主要责任 | 发行人与客户签订的涉及硬件销售合同中约定发行人将设备送达至客户指定的交货地点或由供应商直接发货，发行人自行承担供货、退换货责任以及相关应收账款的信用风险，销售过程中产生的数量短缺、质量缺陷、运输毁损等问题，客户首先根据合同追究发行 | 具有控制权 |

| | | | |
|---|-------------------------|--|-------|
| | | 人责任，因此，发行人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 | ①由供应商直接发货的，按照与供应商的合同约定，在转让之前发行人承担了相应的硬件适配性等方面的风险，因此，发行人转让商品之前承担了商品的存货风险。②由供应商直接发货的到货后，发行人会协同终端客户进行到货验收或安装调试验收工作，在验收通过后，控制权才转移至客户，验收后相关产品质量及赔偿责任由发行人承担，因此，发行人转让商品之后也承担了商品的存货风险。 | 具有控制权 |
| 3 | 企业有权自主决定所交易商品的价格 | 发行人综合考虑客户合作关系、市场价格等因素确定报价，自主协商价格，销售合同中明确约定了产品售价。因此，发行人有权自主决定所交易商品的价格。 | 具有控制权 |
| 4 | 其他相关事实和情况 | 由供应商直接发货的，供应商发货前，发行人支付了大部分款项，即供应商发货前发行人以自有资金支付了大部分的硬件货款。 | 具有控制权 |

在供应商直接发货至客户指定地点的情形下，公司采购业务与销售业务依然为各自独立的业务，公司先取得商品控制权，独立承担商品交易的所有责任，且发行人承担了向客户转让商品的主要责任，是主要责任人，因此，采用总额法确认收入具有合规性。

（五）部分合同标的物与相关服务金额及验收标准在合同中可区分，请说明相关合同的金额占比；结合前述情况说明提供 IT 软硬件的同时提供安装实施及培训服务，是否拆分为贸易及安装培训服务等单项履约义务；说明安装实施及培训服务具有技术壁垒的具体体现

1、部分合同标的物与相关服务金额及验收标准在合同中可区分，请说明相关合同的金额占比

公司的主要业务为基于解决方案的软硬件销售及服务业务，针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，提供方案设计、软硬件产品选型、集成交付服务等。部分合同对标的物的约定中，软硬件产品与相关安装实施服务的金额及验收标准在合同中可区分，该部分合同的金额占比情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|-------------------------|------------|------------|------------|
| 基于解决方案的软硬件销售及 服务收入金额 | 159,572.85 | 161,561.11 | 161,282.05 |
| 其中：合同标的物与相关服务可 区分部分 | 11,223.18 | 12,052.59 | 15,489.54 |
| 金额占比 | 7.03% | 7.46% | 9.60% |

报告期内，公司的合同标的物与相关服务可区分部分的金额分别为 15,489.54 万元、12,052.59 万元和 11,223.18 万元，占比为 9.60%、7.46% 和 7.03%，比例较小。

2、结合前述情况说明提供 IT 软硬件的同时提供安装实施及培训服务，是否拆分为贸易及安装培训服务等单项履约义务

（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

公司同一个合同中存在提供 IT 软硬件的同时提供安装实施及培训服务的情形，主要是公司的基于解决方案的软硬件销售及服务业务是针对客户在 IT 基础架构建设方面的需求，依托于原厂商的软硬件产品，为其在数字化办公、云计算、信息安全等方面提供全方位、立体化的方案设计、产品选型、集成交付等服务。

提供安装实施及培训服务是根据合同中承诺的其他软硬件产品的需求，提供的定制化服务，与相关软硬件产品具有高度关联性。公司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。同时，公司一般不单独对外提供安装实施及培训服务。因此，对于同一个合同中的软硬件产品和安装实施培训服务，不属于可单独区分的承诺，不予拆分为贸易及安装培训服务等单项履约义务。

3、说明安装实施及培训服务具有技术壁垒的具体体现

发行人是一家专业的 IT 产品整合提供商，其主要业务为基于解决方案的软硬件销售及业务，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。因此，在基于解决方案的软硬件销售及业务中，交付方案的质量是公司技术能力的重要体现，安装实施及培训服务仅是业务环节中的一个节点，主要在于发行人具备设计、建设和运营复杂 IT 基础架构解决方案的技术能力。

报告期内，发行人服务客户包括宝马集团、字节跳动、阿里集团、利星行等垂直细分领域头部客户。发行人不仅需要解决客户的复杂业务系统（业务流程冗长、业务规则复杂、业务形态多样化等）、庞大业务数据系统间迁移风险（如金融行业业务种类多，业务内部关联性强，数据加工逻辑复杂）等难点，还需要实现业务需求最大化，如企业组织扩张重组、企业出海或业务线合并等不同场景的规划。因此为满足解决方案的定制化需求，使其更贴合客户业务场景，减少后期返工或架构无法落地的成本和风险，发行人通常在前期会对客户的发展战略、业务流程及 IT 环境等多个方面进行调研和评估工作，帮助客户建立全局视野，准确定位客户现有 IT 架构的局限和问题，以及客户对未来业务发展所需 IT 基础架构的预期。

为优化上述重要服务的效率与质量，发行人应用了多项自主研发的核心技术，如在业务理解和场景识别上，资产发现技术基于网络扫描的主动探测来做主机存活检测，收集客户重要资产的分布情况；多云管理技术用于 Demo 环境演示，通过演示设计方案和建议工作流程，概念验证多云环境的集成方案；NIS 网络安全

架构指令技术帮助快速识别当前安全控制治理缺陷，自动化分析客户安全框架、合规状态，自动生成针对性的优化方案建议；公有云平台管理技术帮助工程师和客户直观高效分析公有云环境的资源消耗预测，规划云端付费模式和预算等。

综上，发行人所在的行业属于典型的知识密集型行业，行业本身具有较高的技术壁垒；且发行人已在多年的 IT 服务过程中自主研发创新、打磨设计方案从而积累了大量的方案设计、性能优化、架构调整、系统调试相关的技术能力和项目经验，形成了一系列重要技术储备，因此发行人的业务模式存在技术壁垒。

（六）说明是否存在第三方服务商为软件代理商并由其为客户在原厂商处采购软件并提供实施交付等服务，发行人能否主导其代表发行人向客户提供服务（客户是否有权主导其提供产品类型及服务方式等），发行人采购其软件及服务并销售至客户是否符合总额法确认收入的条件

发行人的第三方服务商一般仅提供技术人员进行项目现场实施、培训服务，并不提供作为软件代理商并由其为客户在原厂商处采购软件的服务，不存在整体项目由第三方服务商承包的情况。

第三方服务商作为项目的实施执行方，根据与发行人的合同约定，完成客户现场项目的实施交付及培训工作。发行人作为项目的责任人，根据与服务商的合同约定，对其服务过程进行指导监督及考核评价，对其工作成果进行验收，并最终完成对客户交付。

因此，在采购第三方服务的业务中，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。发行人能够主导第三方代表本企业向客户提供服务，符合总额法确认收入的条件。

二、关于 FORTUNE GLOBAL 相关业务

（一）说明第一阶段与第二阶段商品流转过程及业务实施具体过程是否发生变化，结合上述情况说明两阶段会计处理的差异及对报表的影响

第一阶段与第二阶段商品流转过程及业务实施具体过程未发生实质性的变化，在第一阶段和第二阶段中，发行人均为最终产品交付实施的责任人，负责产

品的采购以及与最终客户字节跳动商务洽谈和产品的实施计划制定和安排；FORTUNE GLOBAL 负责产品的运输服务，将产品交付至字节跳动海外主体，并负责上架实施等具体计划的执行。

对于该业务，第一阶段和第二阶段的会计处理的差异主要在于：第一阶段中 FORTUNE GLOBAL 是发行人的客户，FORTUNE GLOBAL 服务费体现在其向最终客户销售的差价，而第二阶段中 FORTUNE GLOBAL 是发行人的服务商，发行人直接向其支付服务费，并计入该业务的营业成本。2023 年度，发行人向字节跳动海外主体的销售收入为 6,553.10 万元，成本中包含向 FORTUNE GLOBAL 支付的服务费为 925.48 万元。如采用第一阶段的会计处理方式，2023 年度该业务的收入成本均减少 925.48 万元，不影响该业务的毛利额及报表的净利润。

（二）说明发行人香港子公司成立并开展业务后仍通过 FORTUNE GLOBAL 开展字节跳动业务的原因，说明各方向结算方式、资金流转的具体过程及货币类型，相关方向是否存在其他利益安排

1、说明发行人香港子公司成立并开展业务后仍通过 FORTUNE GLOBAL 开展字节跳动业务的原因

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主体网络传输有相关需求的背景下，向诺基亚采购相关产品。在第一阶段中，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。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。

公司为了满足境外业务日益增长的需求，在 2022 年 5 月份注册成立香港子公司，至 2023 年 6 月，香港子公司一直筹备当中，尚未投入正式运营。在第二阶段中，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。

2、说明各方间结算方式、资金流转的具体过程及货币类型，相关方面是否存在其他利益安排

第一阶段中，发行人向诺基亚贝尔以人民币支付货款，FORTUNE GLOBAL 向发行人以美元支付货款，发行人定期进行结汇。第二阶段中，发行人向诺基亚贝尔以人民币支付货款，向 FORTUNE GLOBAL 以美元支付服务费，字节跳动海外主体以美元向发行人支付货款，发行人定期进行结汇。

上述资金支付过程均以银行转账方式进行结算，以上各方均以实际业务开展为前提，独立签订合同，并进行货物或服务以及资金的流转，不存在其他利益安排。

（三）说明字节跳动、FORTUNE GLOBAL、发行人、诺基亚贝尔从业务接洽到达成业务合作的具体过程，上述过程是否有沟通记录、会议纪要等支撑；说明合同价格主导方，是字节跳动、FORTUNE GLOBAL 还是发行人，议价过程是否有相关记录支撑；说明方案设计、产品选型等关键过程的主导方，是否有相关记录支撑，发行人是否仅提供通道业务

1、说明字节跳动、FORTUNE GLOBAL、发行人、诺基亚贝尔从业务接洽到达成业务合作的具体过程，上述过程是否有沟通记录、会议纪要等支撑

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。2021 年 10 月初，发行人业务人员初步了解到字节跳动海外主体存在网络传输设备的相关需求，而该需求中需要光传输设备作为核心部件。发行人系诺基亚贝尔长期合作伙伴，诺基亚贝尔作为光传输设备的厂商，其产品能够满足字节跳动的业务需求。在此背景下，2021 年 10 月中旬，发行人业务人员组织诺基亚及字节跳动相关人员进行了线上沟通，初步了解客户具体需求及供应商的产品用途。2021 年 11 月初，受字节跳动人员的邀请，发行人与诺基亚贝尔业务人员前

往字节跳动客户现场，进一步沟通合作细节，确定合作意向。2022年3月初，字节跳动、发行人、诺基亚贝尔三方的业务人员和技术人员通过视频会议确定方案细节，包括产品的运输、交付及实施安排。FORTUNE GLOBAL 隶属于盛达全球畅服（深圳）科技有限公司，是一家专注于 IDC 机房全球交付的供应链服务公司，具有诺基亚产品的全球交付经验，因此发行人选择 FORTUNE GLOBAL 作为该业务的交付实施方。自 2022 年 6 月起，该业务正式开始执行。

上述过程，通过访谈发行人业务人员并取得相关的微信、飞书等社交媒体的沟通记录截图予以证实。

2、说明合同价格主导方，是字节跳动、FORTUNE GLOBAL 还是发行人，议价过程是否有相关记录支撑；说明方案设计、产品选型等关键过程的主导方，是否有相关记录支撑，发行人是否仅提供通道业务

该业务的方案设计、产品选型及合同价格确定过程为：客户每次有新的业务需求，先与发行人进行线上沟通初步确定方案设计及产品型号等关键要素。发行人将初步方案发送给诺基亚，诺基亚根据自身产能确定是否能够满足产品型号和数量及时间的要求，然后根据产品型号、数量等需求向发行人进行报价。发行人结合自身的合理利润率，最终向字节跳动进行报价。如字节跳动对价格有异议，发行人对价格进行讨论修改后，重新报价，最终确定合同价格。上述议价过程和方案设计及产品选型的确定过程，通过访谈发行人业务人员并获取报价单、沟通记录予以证实。

综上所述，该业务合同价格、方案设计、产品选型等关键过程的主导方均为发行人。

（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

该业务均按总额法确认收入，具体分析及判断过程如下：

1、公司以主要责任人的身份向客户交付产品及服务，对最终成果负责

公司与供应商诺基亚独立签订购销合同，并直接与客户签署销售合同。根据销售合同约定，公司负责在约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，公

司承担向客户转让商品的主要责任。

在该业务的执行过程中，公司自主选取 FORTUNE GLOBAL 作为服务提供商。在第一阶段和第二阶段，FORTUNE GLOBAL 分别作为公司的客户和供应商，但是其作为服务商实质没有改变。公司根据项目进度安排，能够自主安排 FORTUNE GLOBAL 协助完成项目实施交付工作，并就最终交付成果向最终客户负责。因此，在使用外购服务的业务中，公司的身份为主要责任人。

2、外购软硬件产品在向客户转让前拥有控制权

公司向诺基亚采购的产品，均为买断式采购。供应商将产品发送至公司指定地址后该产品所有权上的主要风险转移至公司，除因产品质量问题外，供应商不接受发行人无条件退换货。FORTUNE GLOBAL 协助发行人进行通关及境外运输，客户签收前，产品风险均由发行人承担。因此，产品在向公司客户转让前，公司拥有产品的控制权。

3、公司具有产品的定价权且承担了源自客户的信用风险

发行人在供应商报价的基础上，结合自身的合理利润率，最终向字节跳动进行报价，具有产品定价权。该业务在实际执行的过程中，发行人需预付货款给诺基亚，字节跳动信用期为 60 天，在交付产品前发行人已支付相应货款，因此发行人承担了源自客户的信用风险。

综上，公司可以自主决定硬件及服务的采购来源，自主决定交易商品的价格，且承担向客户转让商品的主要责任、承担转让商品之前或之后的存货风险、承担与商品销售有关的主要信用风险，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《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

三、关于 SPLA 相关业务

（一）合同总金额 2.7 亿元及每期预付金额 4,500 万元的确定方式，阿里云采购微软软件总金额及毛利是否事先约定

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。该合同总金额 2.7 亿元，系阿里云按照其业务预计使用量需求及成本预算初步测算后，与微软及发行人进行三方洽谈，最终共同确定合同总金额、付款周期及产品范围、交付安排等事宜。发行人与微软双方就合同的产品采购及款项支付安排进行了单独洽谈，发行人以微软的下单通知为依据，每月在微软系统上下单，并按照账期支付微软货款。发行人与微软口头约定，合同各期的下单金额不超过阿里云各期的预付款金额，合同的最终毛利未进行明确约定，以合同最终的实际执行结果为准。

（二）发行人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的具体依据，代采金额超过合同总金额的处理方式

发行人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的依据为发行人与微软的口头约定。发行人系微软的长期合作伙伴，双方建立了良好的合作关系和信任基础。从该合同的事后执行来看，各期采购金额未超过各期阿里云的预付款金额，各期末均形成预收款，与事前约定保持一致。各期下单的具体情况参见本题回复“第一部分 发行人说明”之“三、（三）”相关内容。

如报告期内某一期间的采购金额大幅增加，累计的采购金额超过了当期收到的预收账及上期结余的预收款余额的总和，即当期期末预收账款余额不足覆盖本期采购金额，当期期末预收款结转至 0。在这种情况下，发行人按照当期采购金额确认成本，按照预收款余额结转至 0 为限确认收入，当期收入与成本的差额体现为当期报表的亏损。如合同到期结束时，整体采购金额仍大于合同总金额，发行人在合同结束的按照合同总亏损减去前期已确认的亏损金额确认最后一期的亏损。

（三）各期以在微软系统通知下单金额确认收入的合理性，说明各期下单具体金额，如各期预收账款不足覆盖本期采购金额，是否应在报表列示相关亏损

发行人各期以在微软系统通知下单金额确认收入，主要系该项合同约定了合同总额，但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具有合理性。

该合同从 2021 年开始合作至 2024 年 6 月结束时，发行人收入成本情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2024 年 1-6 月 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 下单金额（不含税） | ** | ** | ** | ** |
| 成本总额（不含税） | ** | ** | ** | ** |
| 收入总额（不含税） | ** | ** | ** | ** |
| 收入净额 | ** | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

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。2024年6月，合同到期后，发行人将预收账款余额一次性结转确认收入。

根据发行人对阿里云 SPLA 业务的会计处理，如披露报告期各期该业务向微软下单金额，就相当于披露了该业务中发行人对阿里云的经营利润，本次对其申请豁免披露。

如某一期预收账款余额不足覆盖本期采购金额，当期报表将列示相关亏损。具体情况参见本题回复“第一部分、发行人说明”之“三、（二）”相关回复。

（四）说明将全部利润集中确认在最后一期的合规性，报表是否真实反映该业务在报告期内的收益情况

结合“第一部分、发行人说明”之“三、（三）”各期以在微软系统通知下单金额确认收入的合理性中的回复，发行人在合同初始签订时，无法合理预估该合同总毛利，发行人及同行业公司也无相同类型合同业务或公开资料可供参考，因此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，并按照净额法进行处理。在此会计处理的方式下，在合同结束时，该合同的利润或亏损均确认在最后一期。上述的会计处理方式，发行人在合同一开始，即 2021 年 7 月份就已经确定，且在合同执行过程中，未发生变更。因此，发行人未通过上述会计处理方式调节各期收入、成本及净利润，报表真实反映该业务在报告期内的收益情况。

（五）结合上述情形说明是否应将预计合同毛利合理分配至合同履行期间，发行人收入确认是否符合会计准则的规定，同行业可比公司类似业务会计处理方式

结合本题“第一部分、发行人说明”之“三、（三）和（四）”中的回复，发行人在合同初始签订时，无法合理预估该合同总毛利，发行人及同行业公司也无相同类型合同业务或公开资料可供参考，因此无法将预计合同毛利合理分配至合同履行期间。在该业务中，发行人作为代理人协助微软向阿里云提供产品交付服务，以采购价格作为可变对价的最佳估计数确认收入，并按照净额法确认收入，符合企业会计准则的规定。

(六) 说明该业务与其他微软软件销售业务在订单下发、标的交付、售后服务及相关权利义务等方面有何本质区别，采用不同会计处理方式是否合理

该业务与其他微软软件销售业务在订单下发、标的交付、售后服务及相关权利义务等方面区别如下：

| 项目 | 向阿里云销售 SPLA 产品业务 | 微软公有云 MS-Azure | MS-O365 等其他微软软件 |
|------|--------------------|----------------------|---------------------------------|
| 订单下发 | 发行人按照微软的通知进行下单 | 无需下单，发行人根据云厂商的账单进行结算 | 发行人根据客户的合同需求，自主在微软系统下单 |
| 标的交付 | 无需交付标的，由厂商开通使用权限 | | 需发行人通过邮件确认标的的交付，并根据方案要求进行安装实施 |
| 合同定价 | 合同仅约定了总价，未约定具体产品数量 | 按照使用量及厂商的价格体系确定合同价格 | 合同明确约定了产品数量和单价，价格由发行人与客户自主协商确定 |
| 售后服务 | 主要由厂商负责 | | 主要由发行人负责 |
| 权利义务 | 发行人主要义务为账单管理和款项收付 | | 发行人主要义务为客户提供整体解决方案及产品的交付实施及售后服务 |
| 会计处理 | 收入按照净额法确认 | | 收入按照总额法确认 |

从上表可知，在向阿里云销售 SPLA 产品业务和微软公有云 MS-Azure 中，发行人主要义务为账单管理和款项收付，而在 MS-O365 等其他微软软件业务中，发行人主要义务为客户提供整体解决方案及产品的交付实施及售后服务。因此，采取不同的会计处理方式具有合理性。

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、获取销售明细表，分析业务按软件、硬件分类的准确性；访谈销售人员，了解各类业务交付标的的类型，各类交付方式的具体流程；查阅基于解决方案的软硬件销售及服务业务、云计算业务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务各前十大销售合同以及相应标的的软硬件采购合同，了解合同主要采购内容、标的价格、交付条款及货款结算相关信息；获取与主要软件供应商签订的框架协议，检查主要合同条款；获取硬件流转方式统计数据表；获取销售明细表，统计分析合同标的物与相关服务金额及验收标准在合同中可单独区分的合同金额数据及

占比；结合合同条款分析关于单项履约义务的划分是否符合企业会计准则要求；获取第三方服务商明细表，检查是否存在第三方服务商为软件代理商并由其为客户在原厂商处采购软件并提供实施交付等服务的情况；分析相关业务是否符合总额法确认收入的条件。

2、访谈发行人实际控制人关于 FORTUNE GLOBAL 相关业务开展背景、议价过程及 FORTUNE GLOBAL 角色转变的原因，并分析会计处理的差异及对报表的影响；

3、访谈发行人实际控制人关于 SPLA 相关业务签订背景、款项安排及产品流转过程，分析会计处理的合理性；分析该业务与其他微软软件销售业务的区别。

二、核查意见

1、发行人基于解决方案的软硬件销售及服务业务、云计算业务、基于 IT 资产管理服务的软硬件贸易业务等细分业务存在部分备货情况。根据采购和销售的结算条款，采购付款与销售收款存在一定时间差，发行人一般需要垫付资金。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；根据对主要客户及对应产品供应商的结算条款、资金支付顺序的对比分析，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，公司销售商品后，承担了与产品相关的信用风险。软件业务中交付的标的是发行人根据客户需求，帮助客户完成产品选型后，采购相关软件产品交付于客户。相关软件是由发行人发送至客户，相应软件中一小部分通用软件是备货采购，其余主要是在根据客户需求完成产品选型、签订销售合同后，与供应商签订采购合同进行相应软件的采购。发行人在收到软件使用凭证、尚未交付给客户的期间拥有相关产品的控制权，取得产品控制权的依据为与供应商签订的合同及最终交付邮件。公司与主要供应商签订有采购框架协议，框架协议一般为授权许可类协议，实际发生采购业务时，公司还需与供应商签订采购订单，具体产品名称、数量、金额及交货日期以实际订单为准。公司与软件供应商的结算，并非为签订框架合同后根据实际销售的软件向供应商结算。公司向上游供应商采购软件，为买断式采购，公司收到产品后，

公司已实际占用该产品或能够主导该产品的使用，并且该产品所有权上的主要风险转移至公司，产品的控制权转移至公司，产品在向公司客户转让前，公司拥有产品的控制权，采用总额法确认收入具有合规性。公司同一个合同中存在提供 IT 软硬件的同时提供安装实施及培训服务的情形，提供安装实施及培训服务是根据合同中承诺的其他软硬件产品的需求，提供的定制化服务，与相关软硬件产品具有高度关联性，公司一般不单独对外提供安装实施及培训服务。因此，对于同一个合同中的软硬件产品和安装实施培训服务，不属于可单独区分的承诺，不予拆分为贸易及安装培训服务等单项履约义务。发行人的第三方服务商一般仅提供技术人员进行项目现场实施、培训服务，并不提供作为软件代理商并由其为客户在原厂商处采购软件的服务，不存在整体项目由第三方服务商承包的情况。在采购第三方服务的业务中，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。发行人能够主导第三方代表本企业向客户提供服务，符合总额法确认收入的条件。

2、第一阶段与第二阶段商品流转过程及业务实施具体过程未发生实质性的变化，在第一阶段和第二阶段中，发行人均为最终产品交付实施的责任人，负责产品的采购以及与最终客户字节跳动商务洽谈和产品的实施计划制定和安排；FORTUNE GLOBAL 负责产品的运输服务，将产品交付至字节跳动海外主体，并负责上架实施等具体计划的执行。如采用第一阶段的会计处理方式，2023 年度该业务的收入成本均减少 925.48 万元，不影响该业务的毛利额及报表的净利润。该业务资金支付过程均以银行转账方式进行结算，以上各方均以实际业务开展为前提，独立签订合同，并进行货物或服务以及资金的流转，不存在其他利益安排。字节跳动、FORTUNE GLOBAL、发行人、诺基亚贝尔从业务接洽到达成业务合作的过程，有沟通记录、会议纪要等支撑材料；合同价格主导方为发行人；发行人并非提供通道业务。按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

3、阿里云 SPLA 业务系阿里云、发行人及微软三方共同洽谈，最终确定合同总金额、付款周期及产品范围、交付安排等事宜。发行人与微软口头约定，合同各期的下单金额不超过阿里云各期的预付款金额，合同的最终毛利未进行明确约定，以合同最终的实际执行结果为准。发行人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的依据为发行人与微软的口头约定。若代采金额超

过合同总金额，则差额体现为报表的亏损。发行人各期以在微软系统通知下单金额确认收入，主要系该项合同约定了合同总额，但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，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具有合理性。如某一期预收账款余额不足覆盖本期采购金额，当期报表将列示相关亏损。相关处理方式在业务持续期间保持一致，发行人未通过上述会计处理方式调节各期收入、成本及净利润，报表真实反映该业务在报告期内的收益情况，符合企业会计准则的规定。该业务中发行人主要义务为账单管理和款项收付，而在 MS-O365 等其他微软软件业务中，发行人主要义务为客户提供整体解决方案及产品的交付实施及售后服务，因此采取不同的会计处理方式具有合理性。

问题 4.是否存在转移定价的情形

根据申请文件及问询回复，（1）发行人子公司北京自胜信息系统有限公司主营业务为为客户提供运维服务，最近一年净利润为 6,252.72 万元，占合并口径扣非归母净利润的 65.69%。（2）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、解决方案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（各期毛利率 80%左右）。（3）报告期内，自胜信息公司的内部交易收入金额分别为 10,506.57 万元、10,701.03 万元、13,538.61 万元和 6,997.95 万元，占比分别为 85.13%、62.28%、75.27%和 93.93%。（4）发行人报告期内研发项目均为以“自胜”命名的业务及管理系统，研发费用中职工薪酬分别为 2,664.75 万元、3,415.44 万元、3,029.43 万元和 1,687.99 万元，占研发费用的比重分别为 85.78%、96.81%、88.50%和 91.36%。

请发行人：（1）说明子公司提供运维服务、安装实施服务实现净利润占合并层面净利润超过 60%的合理性，是否说明运维及安装服务为主要增值环节。

（2）结合销售合同定价明细说明主要项目服务的定价过程，相关项目母公司层面毛利率是否存在异常；子公司向母公司提供服务的定价是否公允，如向独立第三方采购服务，价格是否存在较大差异，子公司毛利率（80%）与第三方服务商毛利率是否存在较大差异；结合上述情况说明是否存在通过不合理转移定价减少纳税的情形。（3）说明各期内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况，资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性，是否符合企业会计准则规定；结合服务收入确认周期、对应项目母子公司收入确认时间差等，说明是否存在通过人为调整子公司收入确认时点影响所得税费用的情形。（4）说明报告期内研发项目的研发主体及研发费用的承担主体，相关研发人员劳动合同的签署主体，研发人员工资归集的具体过程，相关研发人员是否参与自胜公司运维及安装实施服务，是否存在相关记录支撑；结合上述情况说明是否存在母公司承担成本费用的情形，研发成果均冠名“自胜”的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【问题回复】

第一部分、发行人说明

一、说明子公司提供运维服务、安装实施服务实现净利润占合并层面净利润超过 60%的合理性，是否说明运维及安装服务为主要增值环节

公司的业务分类中，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。根据发行人在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要产品或服务”处披露的典型案例中可以看到，重点与难点在于前期的咨询规划与方案设计和产品选型，公司在这些阶段需要投入大量的专业人员，较长的设计周期，这些专业人员需要具备丰富的项目经验、技术能力并且熟悉方案中涉及的软硬件产品功能、性能，并且需要公司自研的专业软件及技术作为强力支撑。虽然最终形成的解决方案中的软、硬件产品全部为外购产品，但是并非只是众多软硬件产品的简单罗列，而是通过各个单一功能的软硬件集合，形成匹配于客户运行环境和设计目标的最佳组合，发挥最优性能。由于咨询规划、方案设计和产品选型等各项目的复杂程度不一，要求专业技能不同，以参与人员的工时确认的工作量报价通常难以被客户接受，而产品、安装部署、运维服务的价格通常市场中容易获得，因此客户通常会以产品销售合同、安装实施以及运维服务合同整体定价，公司提供的咨询、设计、选型等服务价值则包含在了前述合同价格中。综上，运维及安装服务并非公司全部业务的主要增值环节。

报告期各期末北京自胜员工情况如下：

单位：人

| 截至时间 | 集团在册员工 | | 北京自胜员工 | | | |
|------------|--------|----------|--------|-----------|----------|------------|
| | 总人数 | 其中：技术及研发 | 总人数 | 占集团在册员工比例 | 其中：技术及研发 | 占集团技术及研发比例 |
| 2022.12.31 | 559 | 326 | 228 | 40.79% | 222 | 68.10% |
| 2023.12.31 | 580 | 336 | 238 | 41.03% | 233 | 69.35% |
| 2024.12.31 | 541 | 315 | 194 | 35.86% | 190 | 60.32% |

由上表可知，北京自胜人员主要为技术人员和研发人员，技术人员主要业务就是为基于解决方案的软硬件销售及服务提供技术支持、安装部署服务，为运维服务业务提供运维服务。研发人员专职研发活动，根据研发计划开展技术研发。

北京自胜技术人员和研发人员合计占集团技术与研发员工的比例分别为 68.10%、69.35%和 60.32%，北京自胜技术人员和研发人员占集团技术与研发员工的比例较高，均超过 60%，北京自胜承担了公司的主要技术支持和研发活动，子公司实现净利润占合并层面净利润超过 60%具有合理性。

二、结合销售合同定价明细说明主要项目服务的定价过程，相关项目母公司层面毛利率是否存在异常；子公司向母公司提供服务的定价是否公允，如向独立第三方采购服务，价格是否存在较大差异，子公司毛利率（80%）与第三方服务商毛利率是否存在较大差异；结合上述情况说明是否存在通过不合理转移定价减少纳税的情形

（一）结合销售合同定价明细说明主要项目服务的定价过程，相关项目母公司层面毛利率是否存在异常

发行人对客户基于成本加成法进行定价，综合考虑包括过往合作历史、市场竞争、产品的利润水平以及预估安装部署地点、产品数量所需的人工成本，确定销售价格。母公司合同中关于运维和实施服务由子公司北京自胜执行，子公司北京自胜对于母公司服务按照项目的复杂程度及分布地点，综合考虑所需的人天工时及工时单价，确定最终报价。

报告期内，母公司向子公司北京自胜采购服务的项目中，由母公司与客户签订并最终向客户交付产品并进行实施安装，而实施安装的服务由北京自胜人员执行，母公司向北京自胜支付服务费用。

报告期各期，母公司向子公司北京自胜采购服务的前 5 大项目的母公司层面合计毛利率为分别为 9.23%、4.07%和 4.82%，各项目母公司层面毛利率均为正，且处于合理范围。此外，报告期内，母公司层面综合毛利率为 7.37%、7.00%和 6.20%，处于合理范围且保持稳定。因此从母公司层面主要项目毛利率及全年的整体毛利率来看，不存在毛利率异常的情况。

（二）子公司向母公司提供服务的定价是否公允，如向独立第三方采购服务，价格是否存在较大差异，子公司毛利率（80%）与第三方服务商毛利率是否存在较大差异

子公司北京自胜主要为母公司提供运维和实施服务，经测算，2022年-2024年，子公司向母公司服务价格分别为2,582.08元/人天、3,343.80元/人天和3,689.59元/人天。母公司对外部客户的运维服务报价在600元-1,000元/小时，折合4,800-8,000元/人天，实施服务报价在3,000元-4,200元/人天，考虑到子公司与母公司各自的合理毛利率，两类服务对外报价单价均高于内部单价具有合理性，因此内部提供服务的定价公允。

公司向独立第三方采购服务价格通常在800-1,000元/人天，而子公司向母公司提供服务的定价在2,000-3,000元/人天，主要系公司采购的第三方服务商的服务内容大多为基础的上架、布线、装机和调试服务，不涉及核心技术和工序，服务具有同质性，而发行人的自有技术人员主要为项目现场协调人，统筹第三方服务人员完成项目交付工作，并最终对客户项目的交付质量负责，具有较高的技术水平和协调能力。此外，经访谈发行人的技术负责人，市场上与发行人同类型的中高级技术人员的人天薪酬大多在3,000元以上，与发行人内部价格接近。因此，发行人的内部技术人员定价高于外部第三方服务商具有合理性。

与公司合作的第三方服务公司均为中小公司，无法通过公开信息获取，服务毛利率为其商业机密，也无法通过访谈了解获取，通过查询软件服务类上市公司定期报告披露信息了解到技术服务、运维服务、软件相关服务业务毛利率通常较高，如博思软件（300525）、云从科技（688327）、长亮科技（300348）、众诚科技（835207）等相关业务毛利率均超过60%，英方软件（688435）的软件相关服务的毛利率达84.02%，子公司北京自胜的主要业务是运维和实施服务，服务毛利率（80%）具有合理性。公司不存在通过不合理转移定价减少纳税的情形。

（三）结合上述情况说明是否存在通过不合理转移定价减少纳税的情形

子公司向母公司提供服务的定价公允，子公司较高毛利率具有合理性，报告期各期，公司已取得各主体所在地的税务局不欠税证明，且不存在税务处罚，公司不存在通过不合理转移定价减少纳税的情形。

三、说明各期内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况，资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性，是否符合企业会计准则规定；结合服务收入确认周期、对应项目母子公司收入确认时间差等，说明是

是否存在通过人为调整子公司收入确认时点影响所得税费用的情形

报告期各期末，公司不存在内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况。子公司北京自胜主要为母公司提供运维和实施服务，子公司与母公司的运维服务均按照时间进度确认收入，子公司的实施服务收入确认时点以最终客户向母公司的验收时点为准，因此子公司和母公司的服务收入确认时点一致，不存在时间差，不存在通过人为调整子公司收入确认时点影响所得税费用的情形。

四、说明报告期内研发项目的研发主体及研发费用的承担主体，相关研发人员劳动合同的签署主体，研发人员工资归集的具体过程，相关研发人员是否参与自胜公司运维及安装实施服务，是否存在相关记录支撑；结合上述情况说明是否存在母公司承担成本费用的情形，研发成果均冠名“自胜”的合理性

（一）报告期内主要研发项目的研发主体及研发费用的承担主体，相关研发人员劳动合同的签署主体情况

报告期内，主要研发项目的研发主体、研发费用承担主体及相关研发人员劳动合同签署主体均为北京自胜。公司的研发投入按照公司研发主体承担，不存在主体间互相承担费用的情形，北京自胜承担了公司的主要研发任务。

公司研发人员签署主体与其实际工作的主体一致，各主体研发人员分布情况如下：

单位：人

| 截至时间 | 公司在册研发人员 | | | | | | 合计 |
|------------|----------|--------|------|--------|--------|--------|-----|
| | 本部 | 占比 | 北京自胜 | 占比 | 上海昆仑联通 | 占比 | |
| 2022.12.31 | 4 | 4.12% | 77 | 79.38% | 16 | 16.49% | 97 |
| 2023.12.31 | 4 | 4.76% | 68 | 80.95% | 12 | 14.29% | 84 |
| 2024.12.31 | 26 | 22.81% | 77 | 67.54% | 11 | 9.65% | 114 |

（二）研发人员工资归集的具体过程，相关研发人员是否参与自胜公司运维及安装实施服务，是否存在相关记录支撑

公司研发人员为专职研发，公司各主体的研发部人员的职工薪酬全部计入各主体的研发费用-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。

公司研发人员不参与北京自胜运维及安装实施服务，公司通过研发人员工时记录员工活动，归集研发费用。

（三）结合上述情况说明是否存在母公司承担成本费用的情形，研发成果均冠名“自胜”的合理性

报告期各期，北京自胜拥有的研发人员超过公司总体研发人员的 60%，北京自胜发生的研发费用全部计入北京自胜，不存在母公司承担研发费用的情形，仅北京自胜开展的研发项目冠名“自胜”，由于北京自胜开展研发较多且投入均较大，导致披露的主要研发项目中带有“自胜”名称的较多。

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、取得发行人的员工花名册；
- 2、取得发行人的销售成本表，主要客户的销售合同，与销售负责人进行访谈，了解产品和服务定价机制；
- 3、了解独立第三方服务公司的定价情况，从巨潮网等公开查询软件类上市公司相关业务的毛利率情况，并与子公司北京自胜的毛利率进行比较；
- 4、取得报告期各期发行人各主体的主管税务机关出具的不欠税证明文件；
- 5、获取报告期各期发行人研发项目明细、工时统计表、工资分配表，获取研发项目的立项报告、研发成果等资料。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、子公司提供运维服务、安装实施服务实现净利润占合并层面净利润超过 60%的具有合理性，公司业务增值环节主要在咨询规划、方案设计、产品选型、

集成交付环节，运维及安装服务并非公司全部业务的主要增值环节；

2、相关项目母公司层面毛利率不存在异常，子公司向母公司提供服务的定价公允，子公司毛利率（80%）与第三方服务商毛利率不存在较大差异；公司不存在通过不合理转移定价减少纳税的情形；

3、报告期各期公司不存在内部交易未实现利润形成递延所得税资产的情形，公司不存在通过人为调整子公司收入确认时点影响所得税费用的情形；

4、相关研发人员进行研发活动，不参与北京自胜的运维及安装实施服务，存在相关记录支撑；发行人不存在母公司承担成本费用的情形，北京自胜的研发成果冠名“自胜”，非北京自胜研发的成果未冠名“自胜”。

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第二轮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 

中国注册会计师：马宇东 

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

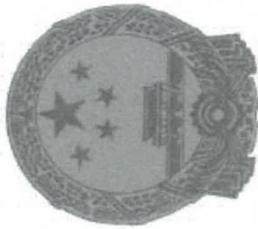
审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

仅供中汇会专[2025]10873号报告使用

登记机关



2025年03月25日



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日改制



证书序号:0019879

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》。



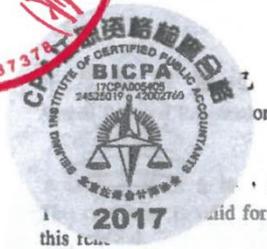
发证机关：

2024年12月3日

中华人民共和国财政部制



姓名: 潘玉忠
 Full name: 潘玉忠
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1973/05/04
 Date of birth: 1973/05/04
 工作单位: 中经会计师事务所有限责任公司
 Working unit: 中经会计师事务所有限责任公司
 身份证号码: 370125197305044919
 Identity card No.: 370125197305044919



证书编号: 110001840004
 No. of Certificate: 110001840004

批准注册协会: 北京市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: Beijing Institute of CPAs

发证日期: 2002年 09月 05日
 Date of Issuance: 2002 /y 09 /m 05 /d



姓名: 马东宇
Sex: 男
Date of birth: 1979-04-29
工作单位: 北京京都天华会计师事务所有限责任公司
身份证号码: 110108197904190613



110000152407

证书编号: 110000152407
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: 二〇〇九年七月二十七日
Date of Issuance: 2009年7月27日

年 月 日
y m d