

目 录

一、关于公司业绩及毛利率变化·····	第 1—12 页
二、关于销售费用和管理费用·····	第 12—17 页
三、关于应收账款·····	第 17—26 页
四、关于客户和供应商·····	第 26—32 页
五、执业资质证书·····	第 33—36 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕1-31 号

上海证券交易所：

由北京宝兰德软件股份有限公司（以下简称宝兰德公司或公司）转来的《关于对北京宝兰德软件股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2025〕0102 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于公司业绩及毛利率变化

2024 年，公司实现营业收入 2.83 亿元，同比下滑 7.18%，系上市以来首次下滑；分行业看，毛利率最高的政府业务和其他业务分别下滑 24.86%和 51.81%；归母净利润-5,872.24 万元，同比由盈转亏。报告期内销售毛利率 80.17%，同比下滑 9.14 个百分点，出现较大变动；按照销售模式划分，直销模式和经销模式的毛利率分别为 71.62%、90.92%，差距较大。

请公司：（1）分别说明政府业务和其他业务的前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内收入下滑的主要原因；（2）结合直销和经销模式下的产品、主要客户、可比公司情况等进一步说明两种模式毛利率差异较大的原因和合理性；（3）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司销售毛利率下降且报告期内出现亏损的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化。

（一）分别说明政府业务和其他业务的前五大客户名称、合同金额、履约进度、销售模式及终端销售情况、期后回款情况等，结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内收入下滑的主要原因

1. 分别说明政府业务和其他业务的前五大客户名称、合同金额、履约进度、

销售模式及终端销售情况、期后回款情况等

(1) 政府业务

公司业务下游行业主要集中于电信、金融及政府业务。其中，因公司涉足政府业务较晚、整体收入金额占比偏低等因素，公司分类的下游行业中政府业务为泛政府业务，涵盖了公司下游终端用户为各级党委机关、政府机构及军事机关、央国企等除了电信、金融、少量民营企业行业外的其他行业。

2024 年度政府业务前五名情况如下表所示：

单位：万元、%

客户名称	合同金额	履约进度	销售模式	终端销售情况	截止本回复出具日的回款情况
北京联创信安科技股份有限公司	919.08	100.00	经销	最终销售用户为军工行业，因军工行业涉密属性，未获知终端销售比例，已查看投标相关的文件	19.80
北京惠风联合防务科技有限公司	620.70	100.00	经销	最终销售用户为军工行业，因军工行业涉密属性，未获知终端销售比例，已查看中标通知书	18.70
连邦网络科技服务南通有限公司	471.10	100.00	经销	最终销售用户为党政机关、央企，已穿透至本经销商下游客户比例约为 60%	184.23
北京鑫大神州科技有限公司	452.90	100.00	经销	最终销售用户为党政机关、医疗、能源等，已穿透至本经销商下游客户合同比例为 100%	108.67
山东怡然信息技术有限公司	380.00	100.00	经销	最终销售用户为军工行业，因军工行业涉密属性，未获知终端销售比例，已穿透至本经销商下游客户合同比例为 100%	
合 计	2,843.78				331.40

由上表可见，公司 2024 年度政府业务的前五大客户合同金额为 2,843.78 万元，占公司 2024 年度营业收入的比例为 10.03%，占比较小。公司政府业务前五大经销商客户中，因整体宏观经济形势及行业需求减弱因素，经销商资金偏于紧张，向公司回款随之滞后。其中，终端用户为党政机关、央国企客户的经销商回款情况略好，终端用户为军工客户的经销商，因军工客户一般根据采购资金预算管理等安排与经销商的货款结算，回款较慢。上述客户在与公司合作领域均有多年销售经验，偿债能力未出现重大异常，公司也针对上述应收账款加大催款力度，力争早日完成回收。

(2) 其他业务

公司其他业务主要是销售给除电信、金融及政府业务外的其他客户业务及其他业务收入部分，2024 年度其他业务前五名情况如下表所示：

单位：万元、%

客户名称	合同金额	履约进度	销售模式	终端销售情况	截止本回复出具日的回款情况
北京流深数据科技有限公司	160.00	100.00	经销	下游用户为企业，穿透至本经销商下游客户比例为100%	
北京企友科技有限公司	62.07	100.00	经销	销售下游用户为企业，保密因素未穿透至下游客户	37.24
杭州连邦电脑信息技术有限公司	45.00	100.00	经销	销售下游用户为企业，穿透至本经销商下游客户比例约为50%	22.50
陕西睿安建筑科技有限公司	80.00	40.00	直销	直接销售	24.00
长沙云图孵化器有限公司	191.67	86.25	直销	租金收入	191.67
合 计	538.74				275.41

由上表可见，公司2024年度其他业务的前五大客户合同金额为538.74万元，占公司2024年度营业收入的比例为1.90%，占比较低。

2. 结合行业发展情况及竞争格局，说明报告期内收入下滑的主要原因

(1) 行业发展情况及竞争格局

我国中间件软件行业早期由国际知名厂商 IBM 和 Oracle 以领先的产品技术迅速占领了市场，随着国产中间件厂商技术的升级，以公司为代表的国产厂商赶超者在电信、金融、政府等领域客户中不断打破原有的 IBM 和 Oracle 的垄断，逐步实现了中间件软件产品的国产化自主可控。在国家信息技术应用创新产业发展的持续推动下，中间件产品的国产化进程将持续加快，国产中间件厂商迎来了难得的发展机遇，在众多细分领域中形成了各自的竞争，并形成了以公司为代表的几大主流中间件厂商。主流中间件厂商凭借多年来的技术积累和大规模部署应用案例的成功经验，形成了一定的市场竞争壁垒，在国产化背景下迅速抓住机遇抢占市场先发位置。另一方面，一批新兴厂商也在不断加大投入抢占市场份额，开启市场竞争新局面，整体竞争愈发激烈。

经过多年发展，公司在电信行业，特别是中国移动，已经替换了较多原来由 Oracle、IBM 占据的市场。目前公司占有中国移动多个省的核心业务系统，此外还有中国移动集团总部的网状网全国项目和网络部项目等核心业务系统。此后，

公司积极开拓金融、党政等行业并将产品延伸至智能运维机人工智能等业务领域。随着公司业务版图的扩大，公司面临的竞争对手也逐渐增多，面临着更大的竞争压力。

(2) 公司收入下滑的原因

2024 年度，公司主营业务分行业情况如下表所示：

单位：万元、%

分行业	主营业务收入	营业收入比上年增减
电信	12,758.95	6.36
金融	7,172.55	0.84
政府	7,909.13	-24.86
其他	403.73	-51.81

如上表所示，公司 2024 年度收入下滑主要是因为政府业务、其他业务同比降低较多所致。政府行业中政府机关销售比例为 44.76%，军工行业销售比例为 22.39%，烟草、教育及其他行业销售比例为 32.85%。

1) 政府业务下降的主要原因

① 2024 年度国内经济形势整体稳中向好，但仍面临内需不足、结构性矛盾突出等挑战。财政收入收缩引发预算调整，在经济下行压力下，地方政府土地出让收入、税收等财政来源减少，直接导致可支配预算缩减，这种预算收缩会直接反映在政府信息化项目的招标规模和实施进度上，从而导致支付能力下降与回款周期拉长。

② 2024 年度，软件行业也面临类似的发展态势。根据工业和信息化部统计，2024 年，我国软件和信息技术服务业运行态势良好，软件业务收入平稳增长但利润总额增长放缓。软件行业受部分政府预算压力传导、行业竞争白热化等因素影响，企业效益有所下滑。

③ 公司自上市以来，逐步加大力度拓展下游应用行业。公司原基本围绕电信运营商开展业务，近年来逐步拓展至金融和政府行业，同时在中间件产品的基础上开发了智能运维类、大数据类产品。但在业务开展过程中，也遇到了项目周期拉长、回款较慢等问题和挑战，尤其是公司智能运维类业务较为突出，公司 2024 年度对于部分项目开展进行了更为审慎的决策。因此，在上述客观形势和公司主观决策的双重影响下，公司 2024 年度政府业务营业收入下降较多。

2) 其他业务下降的原因

其他业务本年度降幅较大主要是因为 2023 年度其他业务包含了公司原控股子公司山东泓科信息技术有限公司（以下简称“山东泓科”）的业务，山东泓科的业务主要是销售外购的审计系统、涉密网络检测器系统等软件产品。2024 年 1 月公司已处置持有山东泓科股权，导致营业收入中的其他业务同比降低较多。但因为其他业务收入占营业收入的比重较低，其他业务的变动对年度营业收入的变动影响较小。

（二）结合直销和经销模式下的产品、主要客户、可比公司情况等进一步说明两种模式毛利率差异较大的原因和合理性

2024 年度，按照产品项目分类，公司直销模式和经销模式的情况列示如下：

单位：万元、%

项目	直销模式				经销模式			
	主营业务收入	占比	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	占比	主营业务成本	毛利率
软件销售	4,901.70	31.91	377.27	92.30	12,288.18	95.37	891.60	92.74
软件服务	10,458.28	68.09	3,981.22	61.93	596.21	4.63	278.69	53.26
合 计	15,359.97	100.00	4,358.49	71.62	12,884.39	100.00	1,170.29	90.92

由上表可知，按照销售模式划分，公司的直销模式和经销模式的毛利率分别为 71.62%、90.92%。公司直销和经销模式毛利率差异的主要原因是两种模式下的收入结构及客户结构不同所致。

1. 产品类型不同对两种模式毛利率的影响

如上表所示，直销模式下，软件销售收入占比为 31.91%，软件服务收入占比为 68.09%；经销模式下，软件收入占比为 95.37%，服务收入占比为 4.63%。公司中间件产品多为自主研发的标准化产品，自主研发的标准化产品相关研发成本在研发活动发生的当期全部费用化处理，研发完成形成自主知识产权对外销售相关产品时几乎无成本，公司现有的软件成本主要是根据财政部颁布的《企业会计准则解释第 18 号》规定，将保证类质量保证由销售费用调整至营业成本所致，故软件销售毛利率显著高于技术服务；技术服务由于需要投入大量现场人力，直接成本较高，导致毛利率偏低，两种销售模式下软件收入和技术服务收入的占比不同导致毛利率差异较大。

2. 客户类型不同对两种模式毛利率的影响

2024 年度，不同客户类型下两种模式的毛利率情况列示如下：

单位：万元、%

客户类型	直销			经销		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
电信客户	12,755.23	3,521.98	72.39	3.72	0.27	92.74
金融客户	1,960.96	691.27	64.75	5,211.60	464.93	91.08
政府客户	564.10	139.77	75.22	7,344.73	680.56	90.73
其他客户	79.68	5.47	93.14	324.35	24.53	92.44

直销客户主要为电信行业和金融行业的客户，公司销售的软件产品和技术服务在电信和金融行业覆盖度广，品牌认可度高，通过长期的技术服务和市场推广已形成规模化、稳定成熟的客户群体，从而在直销客户中软件服务占比较高。同时，以上客户在软件基础架构的投资规模很大，其对产品及服务的提供商的要求就越高，从而增加了相应成本，导致毛利率偏低；经销客户其终端用户主要为政府行业和部分金融行业，经销商更为倾向于采购标准化软件产品，以便于向最终用户交付，因产品的毛利率较高，因此经销客户的毛利率相对偏高。

3. 可比公司两种模式下毛利率的影响

根据业务类型及上市公司运行情况，公司选取中创股份（688695.SH）和普元信息（688118.SH）作为同行业可比上市公司。其中中创股份主营业务为中间件产品的销售及服务，普元信息主营业务为数据中台服务、低代码平台业务、中间件业务等。所选取信息均来自可比上市公司 2024 年年报数据。

2024 年度，可比上市公司按照业务模式情况列示如下：

单位：万元、%

公司名称	直销			渠道销售/经销		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
普元信息	33,589.39	17,830.31	46.92	8,393.97	2,079.30	75.23
中创股份	19,425.37	3,162.29	83.72			
本公司	15,359.97	4,358.49	71.62	12,884.39	1,170.29	90.92

根据同行业上市公司公告的 2024 年度财务数据，普元信息直销模式下毛利

率为 46.92%、渠道销售模式的毛利率为 75.23%，经销商毛利率高于直销模式，但因为公司除中间件业务外，还有智能运维、大数据类业务，普元信息 2024 年收入构成中数据中台业务、低代码平台业务占比较高，因此毛利率有所差异；

中创股份收入基本全部来自中间件产品的销售及服务，其毛利率略高于公司直销模式毛利率。因中间件产品多为标准化产品，相对毛利率较高，公司除中间件产品外，还有智能运维类、大数据类产品，相应产品定制开发的比例更高从而直销模式毛利率略低于中创股份的毛利率水平，具有合理性。

（三）结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司销售毛利率下降且报告期内出现亏损的原因及合理性，公司核心业务及竞争力是否发生重大变化

1. 结合市场竞争状况、成本费用构成及变动、可比公司情况等因素，量化分析公司销售毛利率下降且报告期内出现亏损的原因及合理性

如前所述，根据公司战略布局，公司业务逐步拓展至更多细分行业，在目前整体经济形势承压的大背景下，行业竞争愈发激烈，一方面，公司在传统业务领域持续研发创新、精益求精，不断提升产品竞争力；另一方面，公司紧跟时代前沿技术，布局新产品、新领域。

（1）公司按照产品分类的毛利率情况

公司按照产品类型情况列示如下：

单位：万元、%

项目		2024 年度			2023 年度			毛利率变动
		主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率	
软件销售	基础设施软件销售	13,363.88	47.31	92.82	12,764.51	41.88	95.16	-2.34
	智能运维软件销售	2,733.65	9.68	91.83	4,146.85	13.61	95.54	-3.71
	人工智能大数据软件销售	1,066.42	3.78	92.83				
	其他软件销售	25.93	0.09	61.64	1,477.76	4.85	53.35	8.29
软件服务	基础设施软件服务	9,130.71	32.33	66.50	9,293.11	30.50	73.18	-6.68
	智能运维软件服务	1,684.50	5.96	32.79	2,623.69	8.61	56.46	-23.67
	人工智能大数据软件服务	186.44	0.66	79.93				
	其他服务	52.83	0.19	39.67	166.50	0.55	86.00	-46.33
合 计		28,244.36	100.00	80.43	30,472.42	100.00	83.10	-2.67

由上表可知，公司软件销售业务整体而言毛利率变动较小，软件服务毛利率下降幅度较大，其中基础设施软件服务毛利率下降 6.68%，智能运维软件服务毛利率下降 23.67%。主要是因为报告期内，下游客户对于公司提供的软件服务所发生的成本增加所致。

(2) 公司营业成本构成

公司 2024 年度营业成本构成及同比情况如下表：

单位：万元、%

成本项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	比例	占营业收入的比例	金额	比例	占营业收入的比例
人工成本	2,792.27	49.68	9.85	3,112.57	59.64	10.19
外购服务成本	2,710.62	48.23	9.56	1,308.31	25.07	4.28
外购产品成本	117.73	2.09	0.42	798.22	15.29	2.61
合 计	5,620.62	100.00	19.83	5,219.10	100.00	17.09

由上表可见，2024 年公司产品的各成本项中，外购服务成本占营业收入的比例同比上升了 5.28%，是公司 2024 年度营业成本增长的主要因素。2024 年度，公司项目所需人力服务较上年度增长较多。公司经测算，相比公司招聘项目人员，外购技术服务的综合成本更低。因此，公司 2024 年度为更好地满足下游客户对技术服务的日常需求，以及 2024 年度为公司为配合国家因检验关键信息基础设施的安全防护能力开展的“护网行动”等因素，导致 2024 年度外购服务成本增加，公司 2024 年度营业成本中的人工成本同比略有下降。护网行动是国家网信办联合公安部等部门组织开展的全国性网络安全攻防实战演练，通过构建“攻防对抗、实战演练”的方式，检验我国关键信息基础设施的安全防护能力。2024 年度，护网行动规模扩大至一千五百余家重点单位，技术要求大幅提升。因公司近年来在中间件领域尤其是金融行业覆盖多家国内重点企业，公司产品的安全性和稳定性被提出了更高的要求，在异常行为检测、风险响应及安全加固等方面的投入增加。

(3) 与同行业可比公司的比较情况

2024 年同行业可比公司年报披露情况如下：

单位：万元、%

公司名称	主营业务收入	同比变动	毛利率	同比变动
中创股份	19,425.37	7.96	83.72	-8.12
普元信息	41,983.35	-12.63	52.58	4.63
本公司	28,244.36	-7.31	80.43	-2.67

同行业可比公司中，中创股份毛利率与去年相比略有下滑，普元信息毛利率与去年相比略有增长，但因为公司除中间件业务外，还有智能运维、大数据类业务，普元信息 2024 年收入构成中数据中台业务、低代码平台业务占比较高，不同的产品类型和业务构成不同导致毛利率变动的可比性相对较弱。

(4) 报告期出现亏损的原因

2024 年度，公司经营主要财务数据如下表所示：

单位：万元、%

科目	本期数	上年同期数	变动比例
营业收入	28,340.95	30,533.23	-7.18
营业成本	5,620.61	5,219.09	7.69
销售费用	12,851.28	11,483.14	11.91
管理费用	5,290.37	4,323.80	22.35
研发费用	8,841.33	9,433.04	-6.27
财务费用	-165.86	-386.34	不适用
其他收益	1,267.72	2,421.35	-47.64
信用减值损失	3,899.85	1,326.22	194.06
归属于上市公司股东的净利润	-5,872.24	1,451.96	由盈转亏

如上表所示，报告期内出现亏损，主要是由以下原因导致：

- 1) 营业收入 2024 年度较 2023 年度降低 7.18%，主要系政府业务降低所致，政府业务下降的原因如上所述；
- 2) 营业成本 2024 年度较 2023 年度增加 7.69%，一方面是为了更好地满足下游客户对技术服务的日常需求，另一方面是为检验关键信息基础设施的安全防护能力，国家持续开展“护网行动”，公司为配合大规模演练、做到实时有效的保障业务系统的安全稳定外购的技术服务增多所致；

3) 销售费用 2024 年度较 2023 年度增加 11.91%，主要系 2024 年度公司全面布局，公司投入较大的人力成本持续积极开拓新的市场领域，包括但不限于能源、教育、军工行业等，以求可进一步提升公司产品覆盖面，抓住信创可能全面铺开的历史机遇，导致所需人员激增，自有人员不足，相比于新招聘人员公司选择了更经济也更有效率的外采服务，导致销售费用中技术服务费增加较多，其次公司为了加快资金回笼，为了有效激励销售团队人员、提升业务拓展积极性，尤其是公司业务原未覆盖的业务领域，公司提升了对于销售团队的激励提成，导致本年销售奖金增加所致；

4) 管理费用 2024 年度较 2023 年度增加 22.35%，主要系 2024 年度股权激励加速行权导致股份支付确认较 2023 年度增加所致；

5) 信用减值损失 2024 年度较 2023 年度增加 194.06%，主要系根据公司的信用风险特征，本期计提坏账增加所致。

综上，本期亏损主要是 2024 年度公司营业收入略有下滑，同时营业成本、销售费用、管理费用、信用减值损失等有所增加所致。公司已制定各项举措，加强成本管控，争取提质增效，尽快提升上市公司业绩。

2. 公司核心业务及竞争力是否发生重大变化

经过多年的积累，作为一家专业的基础软件产品和解决方案供应商，公司紧跟信息技术创新应用及人工智能发展趋势，已构建起覆盖基础设施软件、智能运维、人工智能及大数据三大领域、六大产品线、30+产品的矩阵，打造了覆盖全国的营销和服务网络。其中，中间件类产品作为公司的核心业务产品，公司自主研发的多项核心技术使其处理能力、高可用、稳定性等达到媲美国外一流产品。

与中间件同行业竞争对手相比，公司拥有完整的中间件产品体系，公司中间件兼容不同业务需求，引领先进技术发展，提供标准版、企业版、轻量版、云原生版等多形态版本；并在云原生应用基础架构平台的基础上，通过中间件统一管理平台提供统一的中间件管理服务，适应于不同行业、不同业务系统、不同技术环境的兼容性要求。具备安全可靠的中间件核心能力，具备丰富的企业级增值功能，公司中间件通过构建高可用模块、运行时安全模块、可观测模块，以及企业级 JDK 模块等，为业务系统提供更加高质量、更加安全的运行支撑环境。具备全栈信创的中间件管理能力要求，为客户的数字化转型提供坚实的运行时支撑保障。

从产品的市场竞争力角度而言：

(1) 产品成熟度较高，掌握核心自研能力，从现场表现来看，产品在大并发、高流量的场景下也能保持平稳运行稳定，故障率低；

(2) 产品性能在国内外处于第一梯队水平，在现场性能对比测试中，多次以第一名的优势地位中标；

(3) 产品创新性动作快，紧跟分布式、云原生等最新技术潮流，打造更符合市场趋势，更具竞争力的产品；

(4) 公司具备电信、金融等多个行业大规模部署案例，售后服务力量深厚、经验丰富。

此外，公司积极响应国家在人工智能等领域的战略规划，开发新产品在企业发展战略上将 AI 技术及数据技术作为公司发展的重要动力，在通用人工智能平台、垂类算法模型能力提升等多个维度重点发力，构建了 AI 智能助手、AI 智算平台等多款产品能力，为公司持续发展奠定基础。

综上所述，公司核心业务及竞争力未发生重大变化，但由于市场竞争激烈及公司战略性收缩部分业务，公司 2024 年度营业收入同比有所降低，同时由于市场开拓、人员变动、股份支付加速行权等原因，公司 2024 年度成本、费用有所增加，导致 2024 年度公司毛利率有所下降且出现亏损，上述情况的出现是公司为了更好的拓展市场、提前布局新产品等进行积极尝试的结果，具有合理性。公司将进一步聚焦优质客户、加强对成本费用管控，致力于提升上市公司盈利能力，提升经营质量。

(四) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 获取收入成本明细表，复核统计政府业务和其他业务前五大客户相关情况是否准确；

(2) 获取并检查政府业务和其他业务前五大客户的主要销售合同及收入确认文件、期后回款明细表；

(3) 获取并检查前五大客户中经销模式下销售对应的主要终端客户相关中标文件或销售合同等支撑性文件；

(4) 查阅行业研究报告，了解公司所在行业变化趋势及同行业可比公司业绩变动情况；

(5) 访谈公司相关负责人员，了解公司报告期业绩下滑的原因，对财务报表

执行总体分析性复核，分析毛利率变化、期间费用变动、减值损失影响等因素对公司净利润的影响；

(6) 对重要经销商执行走访、访谈程序；

(7) 对营业收入与成本执行分析性复核程序，包括主要客户及主要产品的收入、成本、毛利率比较分析等。分产品收入情况、分销售模式收入情况、分业务模式收入情况对毛利率构成及变动执行分析程序，核查毛利率构成的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 2024 年度业绩下滑主要系政府业务与其他业务下滑，报告期内收入下滑的原因具有合理性；

(2) 对直销和经销模式下的产品、主要客户、可比公司情况进行综合分析，两种模式毛利率差异较大的原因具有合理性；

(3) 公司销售毛利率下降且报告期内出现亏损的原因具有合理性，公司核心业务及竞争力未发生重大变化。

二、关于销售费用和管理费用

年报显示，2024 年公司销售费用和管理费用合计金额为 1.82 亿元，占营业收入的比例为 64.01%，占比较高且与营业收入下滑的情况背离。其中职工薪酬合计金额 1.18 亿元，咨询及服务费 1170.33 万元。年报称主要系报告期内为进一步提升服务客户品质、加强市场开拓能力等导致员工薪酬及技术服务费等增加、提前终止 2023 年度员工持股计划导致股份支付费用等增加所致。报告期末公司员工人数 577 名，较上年度减少 14.01%。

请公司：（1）结合报告期内业务拓展情况、销售和管理人员变化及薪酬激励机制说明公司员工总数减少情况下，销售费用、管理费用中职工薪酬项目同比未发生明显变化的原因及合理性；（2）列示技术服务费主要项目的金额、用途、支付对象等，说明支付对象是否与公司主要客户供应商相匹配，是否与公司、实际控制人之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

（一）结合报告期内业务拓展情况、销售和管理人员变化及薪酬激励机制说明公司员工总数减少情况下，销售费用、管理费用中职工薪酬项目同比未发生明显变化的原因及合理性

1. 销售费用、管理费用中职工薪酬项目整体变动情况

销售费用、管理费用中职工薪酬占比及变动情况：

单位：万元、%

项目	本期发生额	上期发生额	变动比例
销售费用职工薪酬	9,363.54	8,602.65	8.84
销售费用总额	12,851.28	11,483.14	11.91
占比（%）	72.86	74.92	-2.06
管理费用职工薪酬	2,466.51	2,335.47	5.61
管理费用总额	5,290.37	4,323.80	22.35
占比（%）	46.62	54.01	-7.39

本年度销售费用中职工薪酬项目增加，职工薪酬发生金额较上年度增长8.84%，职工薪酬占销售费用比例为72.86%，较上年度减少2.06%。

本年度管理费用中职工薪酬项目增加，职工薪酬发生金额较上年度增长5.61%，职工薪酬占管理费用比例为46.62%，较上年度减少7.39%。

2. 报告期内公司销售人员和管理人员的薪酬构成情况、数量变化情况及人均薪酬情况

(1) 2024 年度，公司按月进行统计的平均人数及人均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

成本项目	2024 年度			2023 年度		
	平均人数	薪酬总额	人均薪酬	平均人数	薪酬总额	人均薪酬
销售费用	310	9,363.54	30.20	320	8,602.65	26.88
管理费用	53	2,466.51	46.54	58	2,335.47	40.27
合计	363	11,830.05	32.59	378	10,938.12	28.94

如上表所示，公司 2024 年度计入销售费用全年平均人数较 2023 年度减少10 人，管理费用全年平均较 2023 年度减少 5 人。

(2) 销售费用中职工薪酬构成的变动情况

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	变动金额
工资薪金	5,095.85	5,145.82	-49.97
公积金及社保等	2,200.02	2,182.78	17.24

项 目	2024 年度	2023 年度	变动金额
销售提成	1,682.60	903.24	779.36
奖金	288.43	265.23	23.20
福利费及其他	96.64	105.57	-8.93
总 计	9,363.54	8,602.65	760.89

如上表所示，公司职工薪酬项目中工资薪金 2024 年度较 2023 年减少 49.97 万元，与人数减少趋势一致。职工薪酬项目增加 760.89 万元，主要是销售提成增加所致，销售提成增加主要是 2024 年度上半年，公司为了有效激励销售团队人员、提升业务拓展积极性，尤其是公司业务原未覆盖的业务领域，公司提升对于销售团队的激励提成。

(3) 管理费用中职工薪酬构成的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额
工资薪金	1,157.95	1,342.44	-184.49
公积金及社保等	318.73	350.16	-31.43
辞退补偿金	468.24	370.11	98.13
奖金	417.20	142.96	274.24
福利费及其他	104.39	129.79	-25.40
总 计	2,466.51	2,335.47	131.04

如上表所示，公司职工薪酬项目中工资薪金 2024 年度较 2023 年减少 184.49 万元，与人数减少趋势一致。职工薪酬项目整体增加 131.04 万元，主要是辞退补偿金及奖金增加所致，奖金增加主要是 2024 年度公司部分高级管理人员作为公司重点引进的人才，在公司业务拓展及管理等方面做出了一定的贡献，公司奖金发放增加。

综上所述，公司销售费用、管理费用中职工薪酬项目同比未发生明显变化的原因主要是因为公司年度报告披露员工人数为时点数，按照月度平均人数计算公司销售人员、管理人员减少较小，公司因激励政策调整等原因导致职工薪酬有所增加，具有合理性。公司将进一步加强成本费用管控，切实提升公司效益。

(二) 列示技术服务费主要项目的金额、用途、支付对象等，说明支付对象是否与公司主要客户供应商相匹配，是否与公司、实际控制人之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

2024 年上述项目发生额为 1, 170. 33 万元，其中前十名明细情况如下表所示：

单位：万元

支付对象	用途	金额	是否与公司主要客户供应商相匹配	是否与公司、实际控制人之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系
甘肃华讯伟业信息技术有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	152. 82	是	否
北京易才人力资源管理有限公司	劳务派遣人员的费用	128. 37	是	否
北京卓优云智科技有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	113. 21	是	否
陕西雪球网络科技有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	60. 45	是	否
四川有瑞科技有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	59. 43	是	否
中国信息通信研究院	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	55. 66	是	否
北京荣智志能科技有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	48. 73	是	否
柯莱特科技有限责任公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	35. 78	是	否
北京永泰东莹科技有限公司	协助公司售前交流、产品试用部署、产品适配、试用问题解决等	32. 08	是	否
北京百度网讯科技有限公司	百度云服务费	30. 99	是	否
合 计		717. 52		

为全面落实 2024 年销售目标，公司积极拓展交通、烟草、军工等新行业并加大在智能运维、大数据、人工智能等产品的推广力度，在此过程中，为支持新行业需求对接及新产品落地，技术团队需要深度参与前期客户场景化方案沟通、

与其他应用厂商方案适配、产品演示及客户交流等大量售前工作。导致 2024 年度，公司项目所需人力服务较上年度增长较多。公司经测算，相比公司招聘项目人员，外购技术服务的综合成本更低。

因此，公司 2024 年度为更好地满足下游客户对技术服务的日常需求，以及 2024 年度为公司为配合国家因检验关键信息基础设施的安全防护能力开展的“护网行动”等因素，2024 年公司针对客户区域、行业特性及不同级别的服务需求引入了多家专业的技术服务商，来保障不同客户的服务需求，提升产品稳定性、客户使用满意度及增加客户黏性。

对于外包服务商，公司在供应商资质、人员能力、行业客户成功案例等多方面进行严格的筛选及内部审批。在服务过程中指派专门的项目经理进行日常工作管理，服务质量把控，要求工程师当天完成服务的日报填写，对当月服务人天及服务内容结算进行审核确认。支付对象与公司主要客户供应商相匹配，与公司、实际控制人之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）访谈人事及财务部门负责人，了解公司报告期员工变动的必要性及职能分布、了解近两年薪酬及奖金政策的变动情况；获取公司员工名册及薪酬明细，对薪酬构成、平均薪酬变动情况进行分析；对新增人员真实性进行核查，抽查其劳务合同、考勤或工作记录、薪酬计提及发放资料、业绩考核资料等；

（2）访谈业务部门及财务部门负责人，了解公司技术服务费发生的必要性及合理性，了解是否与公司主要客户供应商相匹配，是否与公司、实际控制人之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系等；

（3）执行分析程序，获取并检查销售费用明细表，分析销售费用各项明细变动的合理性；获取并检查管理费用明细表，分析管理费用各项明细变动的合理性；

（4）执行截止测试程序，实施资产负债表日前及日后截止测试，检查是否存在重大跨期错报；

（5）执行细节测试程序，抽样并检查公司销售费用中技术服务相关的合同、发票、支付审批等资料，核实公司销售费用的真实性、一致性；

（6）对重要技术服务费的交易内容进行专项核查，结合被审计单位派工系统，

并结合走访、函证程序从多角度验证其交易的合理性及商业实质，并获取供应商的营业执照复印件、技术服务人员的社保缴纳证明，及部分客户对服务情况的反馈调查问卷等，验证技术服务费业务发生的真实性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司员工总数减少情况下，销售费用、管理费用中职工薪酬项目同比未发生明显变化的原因具有合理性；

(2) 技术服务费的支付对象与公司主要客户供应商相匹配，与公司、实际控制人之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

三、关于应收账款

年报显示，公司应收账款账面余额为 4.54 亿元，坏账准备为 9886.21 万元，账面价值为 3.55 亿元，同比增加 17.61%，与营业收入的变动方向出现背离。2022-2024 年近三年应收账款占营业收入的比重分别为 96.98%、98.99%、125.43%，应收账款占总资产的比重分别为 26.75%、31.70%、45.96%，均持续增加。从账龄看，一年以上应收账款比重为 53.08%，同比增加 9.28 个百分点。

请公司：（1）补充说明应收账款前十大欠款对象的具体情况，包括名称、形成时间、是否当年新增客户、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况，并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分；（2）补充说明公司账龄 1 年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例；（3）结合公司经营模式、信用政策、可比公司情况说明公司赊销率高且应收账款周转效率低的原因；（4）补充说明应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施，并充分提示应收账款回收风险。

（一）补充说明应收账款前十大欠款对象的具体情况，包括名称、形成时间、是否当年新增客户、与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、坏账计提情况，并结合客户经营及财务状况、款项逾期金额（如有）、期后回款情况，说明本期坏账准备计提是否合规，

前期坏账准备计提是否充分

1. 应收账款前十大欠款对象的具体情况

单位：万元、%

客户名称	形成时间	是否当年新增客户	与公司 及实际 控制人 是否存 在关联 关系或 其他利 益关系	2024 年应收 账款金额	2023 年应收 账款金额	同比变化	账龄分布情 况	坏账计提金 额
中移动信息技术 有限公司	2022-2024 年	否	否	3,764.54	4,326.32	-12.99	1 年以内、 1-2 年、 2-3 年	198.53
连邦网络科技 服务南通有限 公司	2023-2024 年	否	否	3,430.62	2,861.32	19.90	1 年以内、 1-2 年	305.07
北京联德通达 科技有限公司	2023-2024 年	否	否	2,093.10	1,769.24	18.31	1 年以内、 1-2 年	186.54
南京晟辉御盾 信息科技有限 公司	2021-2022 年	否	否	1,657.30	1,657.30	0.00	3-4 年、 4-5 年	940.80
北京恒信启华 信息技术股份 有限公司	2022-2023 年	否	否	1,336.39	1,336.39	0.00	1-2 年、 2-3 年	249.68
北京鑫大神州 科技有限公司	2023-2024 年	否	否	1,303.81	147.75	782.44	1 年以内、 1-2 年	67.46
中国移动通信 集团上海有限 公司	2022-2024 年	否	否	1,241.59	551.99	124.93	1 年以内、 1-2 年、 2-3 年	66.40
中国移动通信 集团广东有限 公司	2021-2024 年	否	否	1,281.56	829.13	54.57	1 年以内、 1-2 年、 2-3 年、 3-4 年	92.97
湖南聚正信息 产业有限公司	2021、2023 年	否	否	1,177.75	1,200.00	-1.85	1-2 年、 3-4 年	456.10
北京中科希望 信息股份有限 公司	2022-2024 年	否	否	1,152.39	570.23	102.09	1 年以内、 1-2 年、 2-3 年	132.73
合计				18,439.05	15,249.67	20.91		2,696.28

(续)

客户名称	客户性质	客户经营 状况	客户信 用状况	逾期金额	截止本回 复出具日 的期后回 款金额
中移动信息技术 有限公司	最终用户	良好	良好	2,539.32	2,490.72
连邦网络科技服务南 通有限公司	集成商、经销商	良好	良好	3,430.62	
北京联德通达科技有 限公司	集成商、经销商	良好	良好	2,093.10	

客户名称	客户性质	客户经营状况	客户信用状况	逾期金额	截止本回复出具日的期后回款金额
南京晟辉御盾信息科技有限公司	集成商、经销商	良好	良好	1,237.30	40.00
北京恒信启华信息技术股份有限公司	集成商、经销商	良好	良好	1,336.39	
北京鑫大神州科技有限公司	集成商、经销商	良好	良好	901.89	71.05
中国移动通信集团上海有限公司	最终用户	良好	良好	904.79	714.09
中国移动通信集团广东有限公司	最终用户	良好	良好	885.97	300.67
湖南聚正信息产业有限公司	集成商、经销商	良好	良好	1,177.75	43.59
北京中科希望信息股份有限公司	集成商、经销商	良好	良好	1,159.09	80.79
合 计				15,666.22	3,740.91

注：公司的逾期金额是按照合同约定收款节点统计，在实际执行中如中国移动等大型客户内部审批付款流程较久，导致付款逾期，但发生实质性坏账的风险较小

如上表所示，公司应收账款前十名对象均与公司有超过一年以上的业务往来，不属于 2024 年度新增客户，与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系。应收账款前十名中，中移动信息技术有限公司、中国移动通信集团上海有限公司、中国移动通信集团广东有限公司为最终用户，为国内规模排名前列的行业用户，规模大，实力雄厚，应收账款情况虽有所延期但基本会按照客户资金周转情况分批次付款，没有违约风险。其他前十大客户均为与公司合作超一年以上的经销商，其中连邦网络科技服务南通有限公司的下游客户主要为政府机关、军工、央国企、金融行业；北京联德通达科技有限公司、南京晟辉御盾信息科技有限公司、北京恒信启华信息技术股份有限公司、湖南聚正信息产业有限公司均主要销售至政府机关；北京鑫大神州科技有限公司的下游客户主要为政府机关、金融行业；北京中科希望信息股份有限公司的下游客户主要为政府机关、央国企，以上经销商也是规模较大的业内集成商，信誉良好，与公司保持密切的沟通与联系。虽然由于经济形势及行业状况等因素导致逾期金额较多，但整体而言仍具有较强的付款能力和意愿。

2. 说明本期坏账准备计提是否合规，前期坏账准备计提是否充分

公司应收账款坏账准备计提标准为：对于存在客观证据表明存在减值的应收

账款，单独进行减值测试，计提单项减值准备。对于没有客观证据表明应收账款存在减值的，公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司判断应收账款是否属于需要单独评估信用风险的金融工具，主要考虑如下情形：（1）与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；（2）已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。如果符合相应的条件，公司对该应收款项进行单独信用风险评估，以确定该应收款项单独计提的坏账准备金额。

公司按应收账款组合计提坏账准备的比例系基于客户信用及回款、实际坏账损失情况等作出的合理估计，并结合公司业务实际情况、主要客户偿债能力是否出现重大异常、主要客户信用风险评级等信息确定坏账准备计提比例。公司与主要客户保持正常业务往来和业务沟通，未发现其信用风险特征显著增加的情况，公司按组合计提相应的坏账准备，计提的坏账准备能充分、合理反映公司应收账款余额的回收风险。

（1）公司本期与前期应收账款构成及坏账准备计提情况如下：

单位：万元、%

2024 年				
类别	账龄	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例
账龄组合	1 年以内	21,266.82	1,063.33	5.00
	1-2 年	10,425.67	1,042.57	10.00
	2-3 年	4,020.32	804.06	20.00
	3-4 年	4,301.02	1,720.41	40.00
	4-5 年	829.40	663.52	80.00
	5 年以上	980.38	980.38	100.00
	小计	41,823.61	6,274.27	15.00
单项计提		3,611.94	3,611.94	100.00
合计		45,435.55	9,886.21	21.76
(续)				
2023 年				
类别	账龄	应收账款账面余额	坏账准备	计提比例
账龄组合	1 年以内	20,403.15	1,020.17	5.00

1-2 年	5,843.98	584.40	10.00
2-3 年	5,989.93	1,197.99	20.00
3-4 年	1,291.35	516.54	40.00
4-5 年	80.33	64.27	80.00
5 年以上	904.74	904.74	100.00
小计	34,513.48	4,288.09	12.42
单项计提	1,828.05	1,828.05	100.00
合计	36,341.53	6,116.14	16.83

(2) 同行业可比上市公司坏账计提情况

2024 年度，公司应收账款坏账准备计提情况及与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	应收账款 坏账准备	应收账款余 额	应收账款 坏账准备 计提比例	应收账款 坏账准备	应收账款 余额	应收账 款坏账 准备 计提比 例
中创股份	3,335.16	29,432.90	11.33	1,767.96	22,581.96	7.83
普元信息	3,569.69	23,718.23	15.05	3,376.98	24,559.78	13.75
行业平均	3,452.43	26,575.57	12.99	2,572.47	23,570.87	10.91
本公司	9,886.21	45,435.55	21.76	6,116.14	36,341.53	16.83

如上表所示，2024 年度公司应收账款坏账准备计提比例 21.76%，高于行业平均水平 8.77%，2023 年度公司应收账款坏账准备计提比例 16.83%，高于行业平均水平 5.92%。2024 年计提比例较 2023 年增加，主要原因是公司 2024 年单项计提增加，其中中科领域（贵阳）科技有限公司报告日前被列为失信被执行人同时已被公司起诉、湖南信创时代科技有限公司经营状况不佳，已成为失信被执行人，两家客户信用风险已明显发生变化，故对其单项计提坏账。

综上，公司按照坏账准备政策计提坏账准备，本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分。

(二) 补充说明公司账龄 1 年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性，公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例

1. 补充说明公司账龄 1 年以上的应收账款占比增加较大的原因及其合理性
2024 年末、2023 年末，公司应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元、%

账龄	2024 年末	占比	2023 年末	占比	增长率
1 年以内	21,270.57	46.81	20,403.14	56.15	4.25
1-2 年	10,425.67	22.95	5,843.98	16.08	78.40
2-3 年	4,171.27	9.18	6,209.43	17.09	-32.82
3-4 年	5,763.57	12.69	2,389.28	6.57	141.23
4-5 年	2,340.73	5.15	546.71	1.50	328.15
5 年以上	1,463.74	3.22	948.99	2.61	54.24
合计	45,435.55	100.00	36,341.53	100.00	25.02

2024 年末公司 1 年以上应收账款余额占比为 53.19%，2023 年末公司 1 年以上应收账款余额占比为 43.85%，上升约 9.34%，主要为公司部分下游客户是政府客户，且政府客户回款周期较长所致。公司将进一步加强应收账款管理及对销售团队回款情况的考核，提升公司经营质量。

2. 公司信用政策本期是否发生调整，是否与客户信用风险匹配，是否符合行业惯例

公司综合考虑客户经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况、战略合作、客户交易习惯等因素，制定信用政策；公司对客户的信用政策一经制定，无重大不利因素不得随意更改，公司本期信用政策未发生调整。

公司根据行业特点及惯例，通常会给予客户一定的回款周期。尽管受到宏观经济、财政资金状况、部分项目推进慢等原因的影响，存在应收账款回款周期较长的情况，但主要客户经营正常，信誉情况良好，不存在重大的应收账款回收风险，公司的信用政策与客户信用风险相匹配，公司信用政策与同行业信用政策不存在重大差异。

（三）结合公司经营模式、信用政策、可比公司情况说明公司赊销率高且应收账款周转效率低的原因

1. 公司的经营模式

（1）直销模式

在该模式下，公司参与客户的公开招标或商务谈判。达成交易意向后，公司直接和客户签订销售合同。如公司签订产品供货合同，公司根据合同内容进行产品发货，并按照双方的合同约定向客户提供安装实施、调试及支持试运行等相关工作。产品到货后公司向客户索取到货证明，试运行阶段结束后公司向客户索取试运行稳定报告。如公司签订服务合同，公司向客户提供合同中指定服务内容。

（2）经销模式

公司经销模式是指公司通过经销商进行产品销售，由经销商将产品销往下游客户的一种方式。经销商模式下，公司将产品以买断方式销售给经销商，并由经销商向最终用户交付产品及服务，公司充分给予经销商业务培训、业务支持等。

2. 信用政策及回款期限

公司在签约前会对新进客户及经销商进行客户信用评级，通过销售、商务、财务及法务多维度信息进行评审并评定信用级别，合同回款期限按信用级别对应的信用期进行约定。公司对客户按照信用评级优劣分为 A 类、B 类、C 类、D 类，对于规模较大、信誉较高、资金雄厚的客户给予 120 天-180 天的信用期，对于信用一般或较差的给予不超过 90 天的信用期。对于长期合作的客户的持续性、加快业务的开展、公司会考虑开拓市场份额等因素给予一定的信用账期宽限。

3. 可比公司情况

单位：万元

公司简称	2024 年应收账款期末余额	应收账款 1 年以上占比（%）	应收账款周转率（次）
中创股份	29,432.90	42.74	0.75
普元信息	23,718.23	24.82	1.74
本公司	45,435.55	53.19	0.69

公司应收账款赊销率高的原因主要是政府客户回款较慢所致，受经济环境影响，政府用户近几年预算收紧，回款周期变长，并且以上用户款项支付审批手续多，流程较长，故年末赊销比例较高。公司应收账款周转率低于同行业上市公司

水平，一方面，所选取的可比公司业务构成及下游客户情况有所不同，如中创股份的客户群体主要为党政、军工、金融、能源等政府客户，普元信息的客户群体主要为金融（银行、保险为主）、大型国企、制造业、地方政务平台、中小企业等，本公司的客户群体主要为电信、金融、政府客户等，公司与中创股份的应收账款周转率较低，主要是受政府客户较慢所致，除此之外，另一方面，公司近年来持续开拓的政府等行业回款较慢，导致公司应收账款周转率较低。

（四）补充说明应收账款期后回款情况、截至目前逾期情况、公司后续催收措施，并充分提示应收账款回收风险

1. 应收账款期后回款情况

单位：万元、%

项目	2024 年末余额	截止本回复出具日的期后回款金额	回款比例
应收账款	45,435.55	11,367.45	25.02

截至本回复函出具之日，公司 2024 年末应收账款期后回款比例为 25.02%。

公司主要终端用户为大型企、事业单位，具有良好的信誉及履约能力，信用风险较低，应收账款无法收回的风险较低，但较长的付款周期导致公司的应收账款回款较慢，因此存在应收账款逾期的情况。

2. 公司后续催收措施

为强化应收账款管控，提升资金回收效率，公司制定了应收账款专项催收管理机制，具体措施包括：

（1）专项组织架构搭建

公司成立三级催收工作小组，组建由商务总监担任组长的专项催收领导小组，统筹全局协调；下设销售团队负责人任组长的执行小组，负责前端客户沟通；同步由公司法务部作为支持小组，提供法律风险评估与诉讼支持。

实施客户分级专人负责制，按客户规模、账龄、风险等级实施分类管理，对于账龄较短的重点客户，由专人一对一跟进，定期进行电话沟通与上门拜访；对于中等期限的一般客户，指定具备丰富经验的销售专员对接，建立分阶段跟进机制，对于账龄较长的风险客户，启动法务介入流程及时完成债务证据链梳理等。

（2）全流程闭环管理机制

建立动态催收台账系统，实时录入客户基础信息、合同条款、开票记录、回

款节点等多维数据，根据合同及回款进展同步更新，制定当周催收任务明细表，明确责任人、催收方式、预计回款额等关键指标，按客户分类制定差异化催收策略，按照客户反馈明确催收手段及后续措施。

（3）责任考核与协同机制

实行回款成果与绩效挂钩机制，对于销售人员，将应收账款回收率纳入关键绩效考核指标，设置超期回款扣减规则等，制定回款任务目标值，完成目标给予相应奖励，对超期情况进行奖金扣减，对因合同条款漏洞、客户信用评估失误等导致的催收困难，追究相关部门前期审核责任。同步推进跨部门间的信息共享，实现销售订单、财务记账、催收进展的实时数据互通。

（4）开展催收技能专项培训

不定期组织催收技巧提升培训，内容涵盖沟通谈判策略、债务重组方案设计、法律诉讼实务等，邀请经验丰富的商务及销售人员针对典型场景进行案例模拟教学。

通过以上措施的落地实施，构建流程执行规范、责任界定清晰的应收账款管理体系，从而尽可能有效降低坏账风险，保障公司现金流安全。

3、充分提示应收账款回收风险

公司已在 2024 年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（五）财务风险”中充分揭示相关风险：“报告期末，公司的应收账款数额较大，占流动资产的比例较高。如果出现应收账款无法及时收回的情况，会产生坏账损失的风险，对公司的经营业绩造成不利影响。”

（五）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）了解、评估并测试公司对应收账款预期信用损失计量的内部控制；

（2）获取公司的应收账款明细表，访谈公司相关人员，了解和分析期末余额前十大客户的款项性质、形成时间、是否当年新增客户、可回收性、账龄分布情况、应收账款金额同比变化情况、期后回款情况及坏账计提的充分性；

（3）访谈公司管理层，对主要客户进行走访、执行穿透核查、函证、检查回款情况等程序验证业务的真实性，并结合应收账款期末余额前十大对应客户工商信息判断与公司及实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系；

（4）向抽样选取的重要客户实施函证程序以及检查期后回款情况，根据回函

和期后回款情况，评价管理层对资产负债表日应收账款可收回性的判断是否存在重大偏差；

(5) 对重要的经销商执行穿透核查程序，并结合函证、走访程序，验证交易的真实性；

(6) 获取坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行，重新计算坏账准备，核实计提金额是否准确；

(7) 了解公司账龄 1 年以上的应收账款占比增加较大的原因，以及公司信用政策变化情况，与主要客户信用风险匹配情况，对比分析公司的信用政策是否符合行业惯例；

(8) 查阅公司同行业公司信用政策、应收账款变动趋势及账龄结构，分析公司信用政策、应收账款变动、账龄结构及应收账款周转效率与同行业公司是否存在重大差异；

(9) 检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，分析逾期的合理性，并检查期后回款情况和公司后续采取的催款措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司前十大客户与公司及实际控制人不存在关联关系或其他利益关系，根据客户性质和业务情况来看，后续应收账款不能收回的风险较低；公司已结合实际情况计提坏账准备，本期坏账准备计提合规，前期坏账准备计提充分；

(2) 公司账龄 1 年以上应收账款占比增加较大的原因具有合理性，公司信用政策本期未发生调整，信用政策与客户信用风险匹配，符合行业惯例；

(3) 公司赊销率高且应收账款周转效率低的原因具有合理性；

(4) 公司客户的应收账款质量较高，逾期应收账款无法收回的风险较低，公司已通过应收账款催收机制督促款项回收。公司已在 2024 年年度报告中充分揭示相关风险。

四、关于客户和供应商

年报显示，公司前五名客户合计销售额 1.63 亿元，占年度销售总额的 57.57%。前五名供应商采购额 1389.65 万元，占年度采购总额 26.21%。报告期内前五名客户和供应商变动较大。其中前五名客户中，第二名、第四名、第五名

均为 2024 年前五名新增客户。前五名供应商中，除第四名外均为新增供应商。

请公司：（1）补充说明报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险；（2）补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性。

（一）补充说明报告期内前五名客户的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容、报告期末以及期后回款等情况，说明相较上年前五名客户发生变化的原因及合理性，以及是否存在大客户流失的风险

1. 2024 年度，公司前五大客户基本情况

2024 年度，公司前五大客户基本情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	交易金额	交易内容	2024 年度的销售回款	截止本回复出具日的期后回款
1	中国移动【注】	2004/2/27	5,321,884.83	12,691.14	软件销售包括应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、云原生消息流软件；技术服务主要系基础设施软件服务、智能运维软件服务及相关的开发服务	3,859.75	6,031.41
2	北京鑫大神州科技有限公司	2004/3/4	500.00	1,286.68	应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、云原生消息流软件、消息中间件软件、中间件统一管理平台	195.60	70.74
3	连邦网络科技服务南通有限公司	2014/9/2	5,333.33	954.04	应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、消息中间件软件	318.26	45.84
4	北京联创信安科技股份有限公司	2006/9/25	4,480.50	813.35	小得机器人软件、智能运维大脑服务软件、监控运维一体化平台、消息中间件软件		19.80
5	北京中科希望信息股份有限公司	2003/4/4	2,886.79	571.29	应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、消息中间件软件及基础设施软件服务	4.80	57.10

序号	客户名称	成立时间	注册资本	交易金额	交易内容	2024 年度的销售回款	截止本回复出具日的期后回款
	合 计			16,316.50		4,378.41	6,224.90

注：公司报告期内第一大客户中国移动包括中国移动通信集团有限公司及其各省子公司等关联主体，下文同

2. 2023 年度，公司前五大客户基本情况

2023 年度，公司前五大客户基本情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	交易金额	交易内容	截止 2023 年 12 月 31 日回款	截止本回复出具日的期后回款
1	中国移动	2004/2/27	5,321,884.83	11,825.85	软件销售包括应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、云原生消息流软件；技术服务主要系基础设施软件服务、智能运维软件服务及相关的开发服务	4,875.23	3,781.06
2	连邦网络科技南通有限公司	2014/9/2	5,333.33	3,617.13	数据可视化软件、大数据平台、数据交换平台、数据治理软件、数据资产服务平台、智能学习平台、应用服务器软件、Web 服务器软件、智能视觉计算平台一体化运行支撑平台教育版、应用可用性探测软件、应用性能管理软件、融合监控平台及智能运维软件服务	1,203.99	
3	北京联通达科技有限公司	2002/1/29	100.00	2,254.19	应用服务器软件、Web 服务器软件、分布式缓存软件、一体化运行支撑平台、基础设施监控软件、应用性能管理软件、微服务平台	778.00	131.54
4	中国民生银行股份有限公司	1996/2/7	4,378,241.85	588.01	应用服务器软件及基础设施软件服务	309.66	171.00
5	数字广东网络建设有限公司	2017/10/11	58,554.22	578.49	智能运维软件服务	183.96	
	合计			18,863.67		7,350.84	4,083.60

3. 公司 2023 年、2024 年前五大客户收入及变动情况

公司 2023 年、2024 年前五大客户收入及变动情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	2024 年度	2023 年度	变化情况分析
1	中国移动	12,691.14	11,825.85	合作稳定、持续、未发生重大不利变化
2	北京鑫大神州科技有限公司	1,286.68	261.50	公司经销商，2023 年四季度建立合作后，2024 年销售公司产品增加
3	连邦网络科技服务南通有限公司	954.04	3,617.13	公司经销商，2024 年度其下游客户需求减少，销售产品减少
4	北京联创信安科技股份有限公司	813.35		公司经销商，2024 年基于公司新拓展军工行业建立合作关系
5	北京中科希望信息股份有限公司	571.29	33.33	公司经销商，2024 年销售公司产品金额增加
6	北京联德通达科技有限公司	439.88	2,254.19	公司经销商，自身经营收缩，故 2024 年收入减少
7	中国民生银行股份有限公司	73.30	588.01	由于甲方项目进度等原因导致 2024 年项目完成收入确认金额较小
8	数字广东网络建设有限公司		578.49	2024 年因终端用户招投标放缓未确认收入金额
合 计		16,829.68	19,158.50	

公司营业收入主要来自软件销售收入及专业技术服务收入，公司客户主要为电信、金融、政府客户。

公司自成立起即聚焦及深耕电信领域，中国移动一直为公司第一大客户不存在流失风险。自 2020 年起，随着信息技术应用创新的发展及各地信息技术应用创新项目的大面积铺开，公司在金融、政府及其他相关行业均进行了业务拓展，相关系统集成商及渠道商在不同行业的竞争优势、渠道优势各自不同，因此报告期内存在变化情况，具有商业合理性。

（二）补充说明报告期内前五名供应商的名称、设立时间、注册资本、交易金额、交易内容等情况，说明新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异，报告期前五名供应商变化较大的原因及其合理性

1. 2024 年度公司前五大供应商基本情况

2024 年度，公司前五大供应商的情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	设立时间	注册资本	交易金额	是否为 2024 年新增供应商	交易内容
甘肃华讯伟业信息技	2016/1/27	3,000.00	389.92	是	技术服务费

术有限公司					
上海创嘉国际旅行社有限公司	2008/9/2	1,000.00	338.40	是	商旅平台报销款
北京掌联智控科技有限公司	2008/4/14	11,000.00	253.33	否	技术服务费
北京茅台贸易有限责任公司	1995/5/23	30.00	219.32	否	房租及其他
陕西雪球网络科技有限公司	2017/11/8	200.00	188.68	否	技术服务费
合 计			1,389.65		

2. 2023 年度公司前五大供应商基本情况

2023 年度，公司前五大供应商的情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	设立时间	注册资本	交易金额	交易内容
北京茅台贸易有限责任公司	1995/5/23	30.00	233.19	房租及其他
广东航天七零六信息科技有限公司	2019/12/30	750.00	163.82	技术服务费
北京融信交泰科技有限公司	2012/8/22	1,000.00	140.57	外购产品（山东泓科）
北京和圣建筑工程有限公司	2018/11/5	2,000.00	136.80	办公场所装修费
北京鑫宇兴业科技有限公司	2012/6/13	3,910.61	103.74	外购服务器（山东泓科）
合 计			778.12	

3. 供应商变动情况

公司作为轻资产运营的软件企业，公司核心竞争力聚焦于技术研发与解决方案提供，近两年采购业务主要涵盖外购产品及外购服务。在主要产品采购中，公司依据客户个性化需求，针对性采购非自主研发的软硬件产品；技术服务采购则是为降低成本，将部分基础性技术服务外包给专业供应商，由其为客户提供一线技术支持。

公司 2024 年前五大供应商中，甘肃华讯伟业信息技术有限公司和上海创嘉国际旅行社有限公司为 2024 年新增供应商，其中甘肃华讯伟业信息技术有限公司为公司 2024 年新增的技术服务提供商，公司结合项目所在地域、项目所需技术及要求人员配置等因素，与其他同类技术服务提供商进行综合比较后选定，其主要竞争优势在于匹配项目需求及价格合理；上海创嘉国际旅行社有限公司为公司本年新引进的商旅平台服务提供商，为公司员工因公出差等预订酒店、机票等，

也是公司经与市场同类供应商比较后选定，其竞争优势在于合作商家覆盖面广且响应速度快。上述新增供应商皆有其竞争优势，且交易价格与其他供应商不存在显著差异。

因上述成本采购业务以及采购活动大部分发生在公司不具有规律性以及持续性的业务中，该情况符合公司轻资产运营、灵活响应客户需求业务特点，符合行业普遍采购模式。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）了解公司销售和采购业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理并对销售循环和采购循环内部控制实施穿行测试，对关键控制点实施控制测试，评价公司销售业务、采购业务内部控制执行是否有效；

（2）访谈公司相关人员，了解主要客户变化的原因、主营业务是否发生变化以及是否存在大客户流失的风险；

（3）访谈公司相关人员，了解主要供应商变化的原因、新增供应商对应产品的竞争优势，交易价格与其他供应商是否存在显著差异等；

（4）获取公司 2024 年度及 2023 年度前五大客户明细表并通过公开渠道搜索并查阅公司客户基本信息，分析公司客户集中度变化情况和变动原因；检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单或验收单、报告期末及期后回款情况等；访谈公司重要客户，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史，对重要经销商销售收入选取样本执行穿透程序；

（5）获取公司 2024 年及 2023 年前五大供应商明细并通过公开渠道搜索并查阅公司供应商基本信息，分析前五大供应商变化情况及原因，检查主要供应商采购合同、采购发票等支持性单据；访谈公司重要供应商，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史；

（6）对前五名客户、供应商 2024 年度的交易金额、截止 2024 年 12 月 31 日的应收账款余额、应付账款余额执行函证程序。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内公司主要客户变动主要根据需求变动产生，具有合理性，不存在大客户流失的情况；

(2) 公司新增供应商皆有其竞争优势,且交易价格与其他供应商不存在显著差异,报告期前五名供应商变化较大的原因具有合理性。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙) 中国注册会计师:

中国·杭州

中国注册会计师:

二〇二五年五月二十三日

统一社会信用代码 913300005793421213 (1/3)		营业执照 (副本)		 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	天健会计师事务所（特殊普通合伙）		出资额	壹亿玖仟伍佰壹拾伍万元整	
类型	特殊普通合伙企业		成立日期	2011年07月18日	
执行事务合伙人	钟建国		主要经营场所	浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号	
经营范围	许可项目：注册会计师业务（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：财务咨询；企业管理咨询；税务服务；会议及展览服务；商务秘书服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件销售；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理咨询服务；互联网安全服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（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）。				
登记机关					
			2025年02月27日		

本复印件仅供 北京宝兰德软件股份有限公司 天健函〔2025〕1-31号 报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营，他用无效且不得擅自外传。



会计师事务所

执业证书

名称：

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：

钟建国

主任会计师：

经营场所：

浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：

特殊普通合伙

执业证书编号：

330000001

批准执业文号：

浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：

1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0019886

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20日

中华人民共和国财政部制

本复印件仅供 北京宝兰德软件股份有限公司 天健函〔2025〕1-31号 报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有合法执业资质，他用无效且不得擅自外传。

第 34 页 共 36 页



本复印件仅供 北京宝兰德软件股份有限公司 天健函（2025）1-31 号 报告后附之用，证明余龙是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。



本复印件仅供北京宝兰德软件股份有限公司 天健函〔2025〕1-31 号 报告后附之用，证明杨若琳是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。