

关于深圳星网信通科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函回复

主办券商



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

2025年9月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于2025年8月19日出具的《关于深圳星网信通科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。

国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“主办券商”）作为深圳星网信通科技股份有限公司（以下简称“星网信通”或“公司”）本次股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，会同公司和公司律师北京市中伦律师事务所（以下简称“中伦律师”或“律师”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信会计师”或“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。请予以审核。如无特别说明，本问询函回复使用的简称或名词释义与《深圳星网信通科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）一致。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
问询函问题回复	宋体
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

问题1：关于营业收入.....	4
问题2、其他	32

问题 1：关于营业收入

根据申报文件及前次问询回复，公司提供的服务包括融合通信解决方案、ICT 产品解决方案、原厂软硬件销售和运维服务，其中 ICT 产品解决方案中，又分为 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务；报告期内，公司营业收入分别为 59,355.10 万元和 62,100.64 万元；自 2025 年起，公司第一大客户比亚迪采购模式存在变更，部分业务可能通过第三方平台或其他方式对外采购；报告期内，公司招投标获取订单金额下降较多。

请公司：（1）结合公司产品下游应用领域、订单获取方式、自有技术应用情况、外购软硬件情况、公司与主要客户签订的合同条款、公司在各类业务中的具体作用、核心竞争力和产品附加值等，使用通俗易懂的语言分析融合通信解决方案、ICT 产品解决方案业务的具体情况，说明上述业务的主要区别和联系、划分依据、业务模式的异同；在 ICT 产品解决方案中，分别说明 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务的主要区别及具体划分依据；（2）结合 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务的主要项目情况、具体合同条款、收入、毛利率情况、公司在各类项目中的主要角色、人员投入、具体作用等，说明公司在 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务中对收入确认方法（总额法、净额法）的具体判断标准，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定；结合 ICT 产品解决方案的交付内容说明收入确认方法中仅以交付硬件作为收入确认时点的合理性；（3）结合比亚迪采购模式存在变更的具体情况、公司报告期内及期后与比亚迪的合作情况、公司对比亚迪的期后在手订单等，说明比亚迪采购模式变更对公司生产经营及与比亚迪合作的具体影响，是否会对公司未来与比亚迪持续合作产生重大不利影响；（4）列表说明报告期内公司终端销售与非终端销售的具体金额及比例，针对非终端客户销售，列示主要项目情况，说明公司对非终端客户销售的收入确认时点，结合合同约定，说明是否需经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，报告期内是否存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况；（5）说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额大幅下降的原因及合理性，公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规。

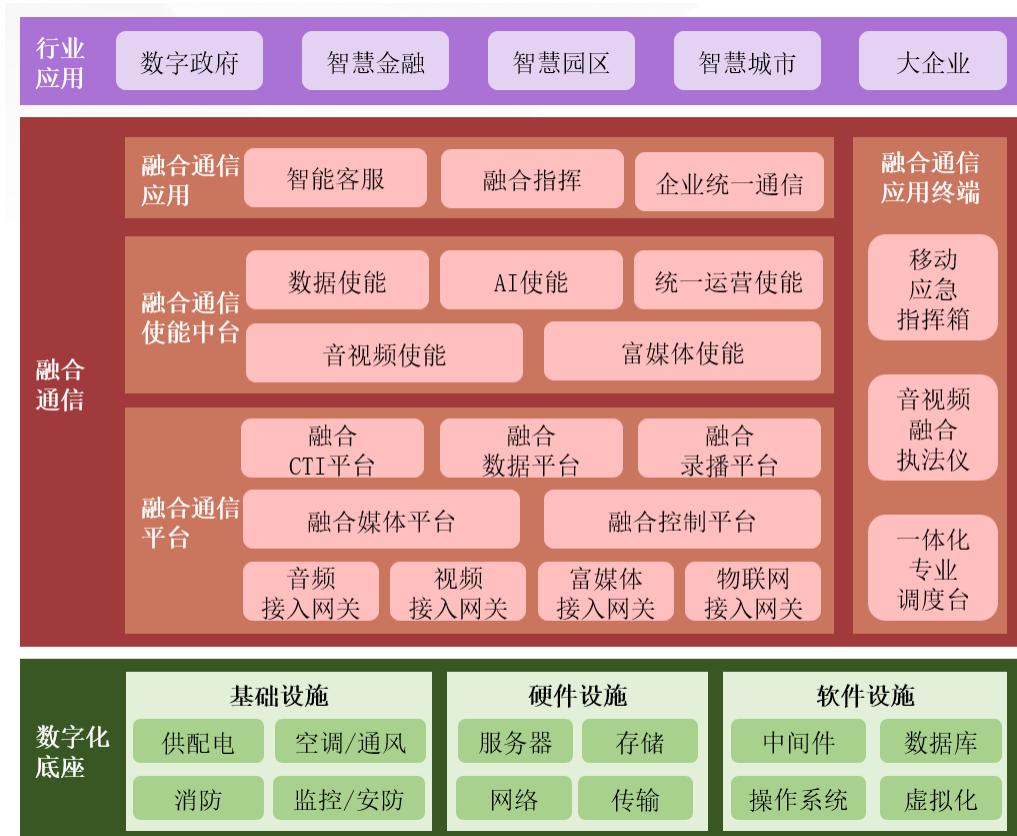
请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（5），并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司产品下游应用领域、订单获取方式、自有技术应用情况、外购软硬件情况、公司与主要客户签订的合同条款、公司在各类业务中的具体作用、核心竞争力和产品附加值等，使用通俗易懂的语言分析融合通信解决方案、ICT产品解决方案业务的具体情况，说明上述业务的主要区别和联系、划分依据、业务模式的异同；在ICT产品解决方案中，分别说明ICT系统集成业务和ICT产品交付业务的主要区别及具体划分依据；

（一）结合公司产品下游应用领域、订单获取方式、自有技术应用情况、外购软硬件情况、公司与主要客户签订的合同条款、公司在各类业务中的具体作用、核心竞争力和产品附加值等，使用通俗易懂的语言分析融合通信解决方案、ICT产品解决方案业务的具体情况，说明上述业务的主要区别和联系、划分依据、业务模式的异同；

【回复】



融合通信解决方案业务是为满足客户音视频融合通信应用需求场景（融合指挥、智能客服、企业统一通信），以 ICT 基础设施为数字化底座，以公司自研的软件为核心，构建融合通信平台、融合通信使能中台、融合通信业务应用和应用终端，满足数字政府、智慧金融、智慧园区、智慧城市和大企业各类行业音视频融合通信应用场景需求的解决方案。

ICT（信息与通信技术 Information and Communication Technology）产品解决方案业务是经公司选型、购买、并集成实施，搭建好的软硬件组合，实现软硬件升级，无对应的具体的业务场景及应用，业务场景及应用具有通用性，产品所承载的具体功能取决于客户上端应用软件，主要对应的业务层级是数字化底座。客户的具体业务场景不涉及公司核心软件，公司在此业务下的技术主要集中在方案设计及集成实施过程中。

融合通信解决方案业务和 ICT 产品解决方案业务的主要区别是有无具体的业务场景及应用，主要联系是融合通信的具体应用是以 ICT 基础设施为数字化底座，且两类业务从获取客户层面可以互相引流。从公司业务模式上不存在本质区别，划分依据系是否包含公司自有的音视频相关的融合通信应用软件。

1、公司产品下游应用领域、订单获取方式、外购软硬件情况

公司的融合通信解决方案下游应用领域包括融合指挥、智能客服、企业统一通信；ICT 产品解决方案业务的下游应用领域为 ICT 基础设施。

报告期各期，公司在上述应用领域的营业收入及占比情况如下：

单位：万元

业务分类	应用领域	2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比
融合通信解决方案	融合指挥	11,543.42	21.59%	4,749.63	9.48%
	智能客服	4,136.30	7.74%	3,395.39	6.78%
	企业统一通信	132.78	0.25%	375.60	0.75%
ICT 产品解决方案	ICT 基础设施	37,650.13	70.42%	41,570.01	82.99%
合计		53,462.62	100.00%	50,090.63	100.00%

融合通信解决方案业务中，公司通过搭建外购软硬件，以公司音视频核心软件来实现具体功能需求，应用领域的划分方式是以向客户交付的解决方案所实现的功能为依据，例如融合指挥领域的“深圳市智慧水务一期工程项目”，实现了将监控设备等信息图传至指挥中心，采用 AI 视频分析功能自动识别水位标识、排水口流量等，并可远程控制监控设备；例如智能客服领域“中国人寿保险（海外）股份有限公司 One Contact 建设项目”，实现了智能客服自动呼叫及接听，识别客户语言文字、处理用户基本诉求等功能，并实现电话、邮件、传真等类型服务，支持多国语言。

公司的 ICT 产品解决方案下游应用领域为 ICT 基础设施，公司基于客户需求和室内外场地环境等，为客户方案设计、选型、购买满足具体参数及性质指标要求的软硬件，并提供上架、安装及调试工作，公司交付搭建好的软硬件组合，实现客户的硬件升级和软件的更新，客户可用于运行自有系统，或本次服务中外购的软件，由于该业务仅涉及软硬件的集成组合的交付，因此划分为 ICT 基础设施领域；例如“比亚迪坪山四角机房六期扩容项目”，根据合同约定，公司为比亚迪选型并采购机柜、精密空调、供配电等硬件，具体实现的软件功能合同中未作约定。

从订单获取方式来看，公司的主要客户为金融机构、党政机关及大型企事业单位，主要通过招投标、单一来源采购、商务谈判等方式获取订单，订单获取方式与公司的业务划分没有明显关联。

报告期内，公司融合通信解决方案业务和ICT产品解决方案业务的外购软硬件情况如下：

单位：万元

业务分类	主营业务成本（2年合计）	外购软硬件成本（2年合计）	占比
融合通信解决方案	16,584.76	11,034.73	66.54%
ICT产品解决方案	57,679.80	52,240.62	90.57%
总计	74,264.56	63,275.34	85.20%

ICT产品解决方案主要以外购软硬件为主，主要为交换机、服务器、存储、机柜、电池等硬件设备以及网络与通信设备的嵌入式软件许可等，融合通信解决方案业务以公司基于自有软件产品为核心，并结合定制化软件开发及服务，满足客户特定的音视频融合通信场景，同时根据需要外购配套软硬件，主要为视频处理相关的软硬件设备（MCU、VDCP及视频终端），呼叫中心AICC软件及许可，语音接入网关、智慧屏及ICT基础设备等，基于自有软件产品及定制化开发服务的人工成本相对较高，导致融合通信解决方案业务的外购部分占比相对较低。

2、公司与主要客户签订的合同条款、公司在各类业务中的具体作用、产品附加值等

（1）公司在各类业务中的具体作用

融合通信解决方案业务与ICT产品解决方案业务的主要区别在于有无具体的业务场景及应用，也就是是否包含公司自有的音视频相关的融合通信应用软件。

（2）公司与主要客户签订的合同条款

报告期内，融合通信解决方案业务中，收入确认金额在1,000万元以上客户的代表项目合同中，关于业务的主要条款如下：

客户名称	代表项目		
	项目名称	合同中关于产品需求的描述	公司提供的服务
平安国际智慧城市科技股份有限公司	深圳市智慧水务一期工程项目	功能清单的主要需求如下： 1、视频监控功能，包括实施图像点播、远程控制、存储和备份、历史图像检索和回放、权限管理、AI视频分析、日志管理等功能需求；2、管控分中心功能，包括会商室设备搭建、监控中心界面展示、机房消防防雷要求；3、计算机网络功能，包括业务功能中对联网的需求、平台功能中对数据的统一汇总、性能中对网络演进、扩展性的需求。	包括： 整体方案设计、第三方软硬件选型、音视频核心软件及定制化开发、集成实施、技术服务

客户名称	代表项目		
	项目名称	合同中关于产品需求的描述	公司提供的服务
		<p>其他条款要求:</p> <p>公司提供采购清单并报给客户确认后,可安排相关软硬件的采购,公司负责集成实施工作,客户安排监理工程师监督施工进度。</p>	
中国联合网络通信有限公司	广东省应急管理厅智慧大应急(2019年)项目(特殊基础设施及配套业务运营服务)(指挥信息网、融合通信)	<p>指挥信息网功能要求:</p> <p>1、支持分权分域,实现不同权限管理员管理不同区域的设备; 2、业务自动规划,分钟级开通具备 SLA 保障的业务,满足应急指挥战时快速调整/发放业务的诉求; 3、网络质量精准监控, PCE+智能调优,保障应急指挥网业务质量的前提下充分利用带宽资源; 4、网络智能运维,拓扑、流量、E2E 业务质量等 360 超可视,并借助数据关联分析辅助快速定位故障 5、业界领先的 IPV6 技术承载功能等。 6、对网络质量、网络宽带和容量提出具体要求。</p> <p>其他条款要求:</p> <p>合同约定了采购软硬件产品的功能、技术要求,由公司负责具体的采购工作,公司负责设备的安装、配置、调试工作。</p>	<p>包括:</p> <p>整体方案设计、第三方软硬件选型、音视频核心软件及定制化开发、集成实施、技术服务</p>
佳都科技股份有限公司	“禹智管”城市运行管理中枢平台一期建设及配套硬件项目(二次)	<p>合同中明确了采购音视频核心软件及定制化开发、外购设备、外购软件的内容,需要公司在自研软件的基础上做定制开发,交付内容包括基于星网现有的IFCP融合通信平台系统定制化开发的融合通信平台,基于星网现有应急指挥系统搭建的视频云平台功能,以及定制开发 AI 平台。</p> <p>其他条款要求:</p> <p>由公司负责提供约定的货物,负责项目的实施过程,系统验收时公司需要保障软件系统功能满足约定要求。</p>	<p>包括:</p> <p>整体方案设计、第三方软硬件选型、音视频核心软件及定制化开发、集成实施、技术服务</p>
中信证券股份有限公司	中信证券统一客服联络中心系统升级建设项目合同	<p>功能清单的主要需求如下:</p> <p>1、统一客户联络中心原系统功能迁移; 2、统一客户联络中心系统定制开发功能,包括坐席工作平台、话务功能、客户来电功能、流程管理等; 3、统一客户联络中心系统新增功能:包括多任务合并、伴随式回访、静默坐席执行、预占式外呼等; 4、新增客户实时查询功能,包括中登业务管理查询、客户常用查询、客户账户、资产信息查询等; 5、智能 IVR 系统,包括智能语音导航、会话逻辑控制、语音识别服务对接等; 6、智</p>	<p>包括:</p> <p>整体方案设计、第三方软硬件选型、音视频核心软件及定制化开发、集成实施、技术服务</p>

客户名称	代表项目		
	项目名称	合同中关于产品需求的描述	公司提供的服务
		<p>能坐席助手，实施转移对话，实施应答辅助，实施监督坐席等，7、新增系统对接，包括智能知识库对接、智能外呼对接等。</p> <p>其他条款要求：</p> <p>由公司负责项目的采购、实施，客户对最终产品进行测试和验收，需要满足约定的客户需求、符合设计要求、满足《功能详细清单》的要求</p>	

报告期内，ICT 产品解决方案业务中，收入确认金额在 3,000 万元以上客户的代表项目合同中，关于业务的主要条款如下：

客户名称	代表项目		
	项目名称	合同中关于产品需求的描述	公司提供的服务
比亚迪股份有限公司	4100197187-比亚迪坪山四角机房六期扩容	<p>集团数据中心微模块六期扩容项目，合同对具体的产品设计、规格需求如下：</p> <p>1、机柜系统要求，包括外观尺寸、可拆卸式结构、承载能力、空间大小，接口、孔线设置等；</p> <p>2、精密空调系统要求，包括供电方式、制冷量、电源切换功能等；</p> <p>3、供配电，包括低压配电系统数量、参数要求。</p> <p>其他条款要求：</p> <p>由公司负责按照客户需求采购，公司负责施工环节。</p>	<p>包括：</p> <p>整体方案设计、第三方软硬件选型、集成实施、技术服务</p>
中国软件与技术服务股份有限公司	深圳市政务云（二期）项目	<p>合同明确具体产品的采购数量及型号，并约定由公司提供集成规划设计方案，并负责相关产品的上架、安装和调试工作，在试运行完成后客户验收。</p>	<p>包括：</p> <p>整体方案设计、集成实施、技术服务</p>
国信证券股份有限公司	国信证券新一代交易系统服务器采购项目	<p>合同明确具体产品的采购数量及型号，并约定由公司提供集成规划设计方案，并负责相关产品的上架、安装和调试工作，在试运行完成后客户验收。</p>	<p>包括：</p> <p>整体方案设计、集成实施、技术服务</p>
国投证券股份有限公司	安信证券 2022 年度网络设备框架协议项目	<p>合同明确具体产品的采购数量及型号，并约定由公司提供集成规划设计方案，并负</p>	<p>包括：</p>

客户名称	代表项目		
	项目名称	合同中关于产品需求的描述	公司提供的服务
		责相关产品的上架、安装和调试工作，在试运行完成后客户验收。	整体方案设计、集成实施、技术服务

基于公司与主要客户签署的合同条款来看，对于融合通信解决方案业务，合同通常对产品所实现的功能，性能指标作出约定，实际将整体方案设计、第三方软硬件选型、音视频核心软件及定制化开发、集成实施等执行环节均交由公司负责，实施过程中由公司提供技术咨询服务；对于ICT产品解决方案业务，客户提出采购需求，公司负责为客户提供选型服务，并安排采购，或客户直接指定具体的产品型号、数量，公司仅需负责软硬件的采购；在集成实施环节，公司为客户提供硬件产品的上架、安装和调试，软件的安装、调试工作，客户对组合、集成后所交付的软硬件整体进行验收，过程中由公司提供技术咨询服务。公司的产品附加值体现在公司的上述服务中。

3、自有技术应用情况

公司的融合通信解决方案业务和ICT产品解决方案业务，在为客户提供上述服务的同时，应用到的主要技术如下：

业务分类	下游应用领域	技术名称
融合通信解决方案业务	融合指挥	智能全流程可视化融合指挥调度技术
		智能化视频监控巡查治理技术
		基于GIS的会商协作技术
		商业智能数据分析技术
	智能客服	多媒体智能外呼技术
		智能IVR技术
		智能质检技术
	企业统一通信	多系统融合会管会控智能管控技术
		WebRTC实时通讯技术
		多种媒体转码适配技术
ICT产品解决方案业务	ICT基础设施	网元设备配置自动下发技术
		分布式采集&安装技术
		数据通信规划与设计技术

(1) 融合指挥解决方案业务

智能全流程可视化融合指挥调度技术提供可视化界面，使用户能直观了解全局信息；智能化视频监控巡查治理技术基于视频联网平台、视频AI算法，自动监测视频源异常情况，提醒修复。对于公司融合指挥解决方案业务，多数情况下客户单独采购涵盖智能全流程可视化融合指挥调度技术的解决方案，少数情况下仅采购涵盖智能化视频监控巡查治理技术的解决方案，或同时采购涵盖前述两项技术的解决方案。基于GIS的会商协作技术主要实现客户在同一张地图上标绘的功能，商业智能数据分析技术主要实现对数据智能分析，并自动形成柱形、饼状、趋势图等，上述两项技术，通常与涵盖智能全流程可视化融合指挥调度技术的解决方案配套出售，客户按需选购。

(2) 智能客服解决方案业务

智能外呼技术应用于主动对外呼叫并智能回复，场景包括客户回访、满意度调查等；智能IVR技术应用于被动接听并智能回复，场景包括业务办理、咨询服务等。对于公司的智能客服解决方案，均需要用到智能外呼技术或智能IVR技术，多数情况下客户同时应用前述两项技术。智能质检技术应用于事后检测，智能挖掘并分析前次智能客服的通话、短信记录，持续提升服务质量，通常与涵盖智能外呼技术或智能IVR技术的解决方案配套出售，客户按需采购。

(3) 企业统一通信解决方案业务

多系统融合会管会控智能管控技术提供全面的会议系统智能化管理和控制，对于企业统一通信解决方案业务，均需要应用到多系统融合会管会控智能管控技术。WebRTC实时通讯技术实现Web浏览器的双向实时通信，多种媒体转码适配技术解决不同编码格式的音频、视频统一转码，上述两项技术与涵盖多系统融合会管会控智能管控技术的解决方案配套出售，客户按需选购。

(4) ICT 产品解决方案业务

网元设备配置自动下发技术应用于ICT基础设施施工完成之后，对带有Restful北向接口的设备进行集中调试，无需人工逐台配置以提升工作准确度和效率，适用于带有该接口设备的客户采购该项技术；分布式采集&安装技术主要功能为同时调用多台服务器，实现设备算力之间的合理资源分配，对于ICT基础设施采购规模较大的客户通常采用该项技术；数据通信规划与设计技术主要功能为实现远程、批量化地对设备监控，提升安全防护能力、提高发现、排除故障的能力，该项技

术客户按需采购。规模化采购的客户，采购带有Restful北向接口的设备的客户，对远程设备状态监控有要求的客户，通常会应用到上述技术。

4、关于公司的核心竞争力和产品附加值

(1) 公司自主研发能力强

公司作为高新技术企业，始终坚持技术自主创新。随着公司行业经验的积累和持续的研发投入，公司自研了智能全流程可视化融合指挥调度技术、智能化视频监控巡查治理技术、基于GIS的会商协作技术、多媒体智能外呼技术、智能IVR技术、智能质检技术、网元设备配置自动下发技术、分布式采集&安装技术和数据通信规划与设计技术等主要技术。

截至本报告出具日，公司通过自主创新、合作研发等方式在人工智能、大数据、云计算等领域形成了15项核心技术，取得22项专利（其中发明专利18项）、123项软件著作权，解决了音视频融合通信应用场景中感知识别、数据传输、数据处理、数据分析等技术难点。

(2) 客户资源优势、对现有客户具备粘性

公司凭借长期在智慧融合通信领域积累的丰富经验，持续丰富产品线，形成了完善的服务体系。在产业链下游，公司的主要产品覆盖了政府应急、金融、电力、能源、互联网、智慧水务、智慧海关等多个场景，并获得了诸多知名企业认可，公司依托优质的客户资源，公司在市场上建立起了较好的影响力和口碑，有利于业务的进一步拓展。

公司的产品线完整，营业收入主要来源于ICT产品解决方案业务、融合通信解决方案业务，其中，采购了公司融合通信解决方案的客户，客户粘性强、依赖性高、产品生命周期长、更换成本高；公司的部分ICT产品解决方案业务客户，系之前融合通信解决方案业务的客户，因存在对硬件设备升级的需求，需要对现有机房、监控设备等硬件进行扩建，增购新设备，在保障原系统不变更的前提下，选择与公司继续合作可以避免不必要的设备兼容问题。

公司在完成ICT产品解决方案业务、融合通信解决方案业务后，通常为客户提供持续的运维服务，与客户保持合作关系，考虑到硬件设备的更新迭代周期为5-6年，客户有周期性的产品需求，与客户的持续合作关系有助于增加客户复购的粘

性；同时，由于运维服务过程中公司需要依靠软件对客户服务器的运行健康状态进行实时监控，频繁更换供应商可能增加客户核心数据泄露风险。

综上所述，公司现有客户资源具有优势，客户对公司具有一定的粘性，核心客户相对较为稳定。

(3) 供应商资源优势

公司为华为的多产品金牌经销商，针对华为产品的定制、选型、集成服务等更具领先优势，并形成良好的市场形象，荣获华为领先级 ISV 合作伙伴、华为领先解决方案伙伴、在企业服务与软件领域华为授予高级专业化服务能力认证、在数通领域华为授予高级专业化服务能力认证、在存储领域华为授予高级专业化服务能力认证。

公司采购的软硬件主要为华为产品，和华为合作多年，公司在华为产品选型、方案设计上更具经验优势，公司的软硬件选型人员对华为产品的具体性能、指标，优劣势的理解更为深入，针对客户的具体需求，公司的丰富经验可以帮助客户准确地选择适合的产品，以更小的成本达到客户对产品性能的需求。

(4) 各类业务独有的核心优势

在融合通信解决方案业务中，公司研发了一整套与主营业务相匹配的主要技术，公司基于自研的平台层软件、应用层软件，分别使用了包括智能全流程可视化融合指挥调度技术、智能化视频监控巡查治理技术、多媒体智能外呼技术、智能 IVR 技术、多系统融合会管会控智能管控技术和 WebRTC 实时通讯技术等主要技术，每项主要技术对应特定的应用领域。

在 ICT 产品解决方案业务中，公司使用了网元设备配置自动下发技术、分布式采集&安装技术和数据通信规划与设计技术，在集成实施过程中，以更便捷、快速的方式实现对设备的集中调试，提高多设备之间的资源调用，并对设备运行状态进行远程监控，提高发现、排除故障的能力。

上述主要技术均为公司自研，为公司获客时的核心竞争力。

5、说明上述业务的主要区别和联系、划分依据、业务模式的异同

融合通信解决方案业务和 ICT 产品解决方案业务的主要区别是有无具体的业务场景及应用，主要联系是融合通信的具体应用是以 ICT 基础设施为底座，且两类业务从获取客户层面可以互相引流。从公司业务模式上不存在本质区别，划分依据

系是否包含公司自有的音视频相关的融合通信应用软件。

(二) ICT 产品解决方案中，分别说明 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务的主要区别及具体划分依据；

ICT 系统集成和 ICT 产品交付业务，系针对客户比亚迪进行的划分，主要原因是公司比亚迪客户收入占比较高，且对其业务中从具体应用、集成深度而言具有明显的不同特征。ICT 系统集成业务指的是比亚迪机房项目，主要为机房扩建及配套软硬件的更新升级，比如比亚迪四角机房六期、七期，项目金额较大、项目复杂以及集成度高，大的项目通常需要单独招投标或者商务谈判；ICT 产品交付业务指的是比亚迪园区项目，因各园区的网络搭建、升级而购买产品服务，主要购买交换机、光模块等，园区项目安装调试简单，属于比亚迪集中采购的部分，单个项目通常无需单独招投标或者商务谈判。具体如下：

比亚迪 ICT 系统集成业务主要为机房扩建及配套软硬件的更新升级，一般作为比亚迪的数据处理、存储中心，主要用于运行比亚迪的自有软件、内部信息的存储或用于处理、存储车主信息等；公司跟比亚迪签订合同后，公司对比亚迪的单个机房出具一份整体方案设计，根据项目需求提供相应的软硬件产品的选型、安装调试、集成实施和技术服务等，完成后比亚迪对单个项目进行独立的验收；通常情况下，该模式下的项目规模通常大于 ICT 产品交付业务。

比亚迪 ICT 产品交付业务主要为比亚迪各园区的网络搭建、升级，例如搭建分支与总部的专线互联、园区内局域网搭建等，每个园区根据各自的阶段需求，按需分多次向公司下达 PO 订单，每批次交付的产品均可独立实现功能，公司通常以园区为单位，每个园区出具一份整体方案设计，并根据需要提供相应的软硬件产品选型、集成实施和技术咨询等，完成后比亚迪定期对一定时间段内的多个批次交付的产品出具一份验收确认单；该模式下，由于采用分批下订单的方式，每个订单划分为一个独立项目，因此单个项目的规模通常较小，部分项目仅需要简单的上架、安装和调试服务；比亚迪定期对多个项目一次性验收，可以降低在验收环节时不必要的成本开支。

项目	ICT 系统集成	ICT 产品交付
业务区别	主要为机房扩建及配套软硬件更新升级	主要为比亚迪各园区的网络搭建、升级
整体设计方案	以项目为单位，每个项目出具一份整体设计方案	以园区为单位，每个园区出具一份整体设计方案

项目	ICT 系统集成	ICT 产品交付
客户订单	以单个项目为单位，每个项目对应一份比亚迪的采购 PO 单	每个园区根据各自项目的实施进度，分批下订单
集成实施	涉及机房的建设，软硬件的上架、安装和调试等，单个项目的集成实施过程复杂程度高	主要为外购网络通信设备，例如交换机、路由器等，安装调试简单
客户验收	项目完成后，比亚迪以单个项目为单位进行验收	比亚迪分期对多个项目一次性验收
业务划分依据	包括机房的集成实施	不包括机房的集成实施

综上所述，公司 ICT 系统集成和 ICT 产品交付业务主要区别在于，公司按园区提供统一的整体方案设计，比亚迪分期对项目统一验收；实际业务中，集成实施是否包含机房的集成实施为业务的划分依据。

二、结合 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务的主要项目情况、具体合同条款、收入、毛利率情况、公司在各类项目中的主要角色、人员投入、具体作用等，说明公司在 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务中对收入确认方法（总额法、净额法）的具体判断标准，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定；结合 ICT 产品解决方案的交付内容说明收入确认方法中仅以交付硬件作为收入确认时点的合理性；

（一）结合 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务的主要项目情况、具体合同条款、收入、毛利率情况、公司在各类项目中的主要角色、人员投入、具体作用等，说明公司在 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务中对收入确认方法（总额法、净额法）的具体判断标准，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

【回复】

ICT 系统集成和 ICT 产品交付业务，系针对客户比亚迪进行的划分，公司与比亚迪签订的销售合同即 PO 订单，其主要列示核心物料如交换机等，具体物料清单均根据项目实际情况配置；此外，PO 订单约定了合同金额、结算方式、退换货、信用政策等关键条款，合同条款未明确区分业务类型，公司根据业务特性及合同对应的项目情况划分为 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务。

1、比亚迪 ICT 系统集成业务是总额法确认收入

比亚迪 ICT 系统集成业务系公司根据项目需求提供相应的机房设备及操作系统等软硬件产品的选型、安装调试、集成实施及售后等服务，并对单个项目进行交付验收，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，作为主要责任人按总

额法确认收入。

2、比亚迪 ICT 产品交付业务主要以总额法确认收入（西北园区使用净额法）

比亚迪 ICT 产品交付业务主要由多个比亚迪的园区构成，每个园区根据各自的阶段需求，按需分多次向公司下达 PO 订单，每批次交付的产品均可独立实现功能，公司通常以园区为单位，每个园区出具一份整体方案设计，并根据需要提供相应的软硬件产品选型、集成实施和技术咨询等，完成后比亚迪定期对一定时间段内的多个批次交付的产品出具一份验收确认单；该模式下，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，作为主要责任人按总额法确认收入。就该业务中的西北园区项目，公司在向客户转让商品前不拥有对该商品的控制权，作为代理业务收入按净额法确认收入。

报告期内 ICT 系统集成业务前五大项目情况具体如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	确认收入金额	结合准则的判断情况	公司在该项目中的主要角色、人员投入、具体作用等	收入确认方法
4100197187-比亚迪坪山四角机房六期扩容	8,927.00	7,426.00	(1) 重大整合：公司外购软硬件产品，在客户现场为客户提供ICT系统集成业务，公司负责安装调试； (2) 承担存货风险：公司向客户交付的软硬件产品，其所有权和使用权自本项目通过竣工验收后自动转移给客户； (3) 承担信用风险：公司采购原材料时未约定向供应商付款以收到客户款项为前提，结算方式为：到票月结0天，开6个月迪链； (4) 提供售后服务：公司为产品提供售后服务，是主要责任人。	公司投入项目管理团队，根据项目需求提供相应的机房设备及操作系统等软硬件产品的选型、安装调试、集成实施及售后等服务，对项目成果承担主要责任	公司根据合同金额、客户验收单按总额法确认收入
4100142208-比亚迪四角机房23部扩容	1,634.88	1,446.80			
4100223897-比亚迪微模块屏蔽项目	204.92	188.00			
4100147847	174.88	154.76			
4100175055-北京机房扩容	151.12	123.70			
合计	11,092.80	9,339.26			

报告期内 ICT 产品交付业务按总额法确认收入前五大项目情况具体如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	确认收入金额	结合准则的判断情况	公司在该项目中的主要角色、人员投入、具体作用等	收入确认方法
4100207172-坪山	924.32	817.98	(1) 重大整合：公司向客户交付的成品为经公司定制化选型而外购的软硬件，并经安装调试后的一体化产品； (2) 承担存货风险：公司向客户交付的软、硬件设备，其所有权和使用权自本项目通过验收后自动转移给客户；	公司投入项目管理团队，根据各园区项目需求进行规划设计，提供售前方案及网络设备、操作系统等软硬件产品的选型、安装调试、实施运维等服务，对项目成果承担主要责任	公司根据合同金额、客户验收单按总额法确认收入
4100207078-坪山	760.28	672.82			
4100177916-坪山	711.77	629.88			
4100197023-坪山	644.69	570.52			
4100159490-深汕	681.78	603.35			

项目名称	合同金额	确认收入金额	结合准则的判断情况	公司在该项目中的主要角色、人员投入、具体作用等	收入确认方法
			(3) 承担信用风险：公司采购原材料时未约定向供应商付款以收到客户款项为前提，结算方式为：到票月结0天，开6个月迪链； (4) 提供售后服务：公司为产品提供售后服务，是主要责任人。		
合计	3,722.84	3,294.55			

报告期内 ICT 产品交付业务按净额法确认收入前五大项目情况具体如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	确认收入金额	结合准则的判断情况	公司在该项目中的主要角色、人员投入、具体作用等	收入确认方法
4100158258-西安	293.34	7.91	(1) 无重大整合：公司软硬件产品并向客户交付，未对销售的产品进行任何改变；	公司主要投入销售与采购团队，负责商务流程与物流协调，不主导产品设计与集成，对项目成果不承担主要责任	相关产品销售金额抵减采购成本后按净额法确认收入
4100159097-西安	252.76	6.82	(2) 不承担存货风险：公司收到比亚迪西安采购订单后直接同步供应商，由供应商向华为深圳采购；发送货、安装实施及用户验收，由供应商完成，公司配合；		
4100157721-西安	228.28	12.02	(3) 不承担信用风险：公司收到客户比亚迪迪链后，按供应商开票金额采用银行转账方式或银行承兑汇票的方式立即支付供应商；		
5909860471-西安	205.78	10.74	(4) 不承担商品转让责任：由供应商发货至客户指定地点；		
4100161691-西安	202.37	5.46	(5) 不负责售后：公司不负责商品售后服务。		
合计	1,182.53	42.96			

公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)第三十四条：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”的规定，对 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务进行总额法和净额法确认收入的判断依据情况如下：

准则规定	总额法确认收入	净额法确认收入
1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	(1) 公司有权自主选择客户与供应商开展业务，且公司以独立自主的身份与客户及供应商分别签订销售合同与采购合同； (2) 公司支付货款采购第三方的软硬件产品后需经过公司检验，入库后或取得控制权后直接发货至客户指定现场处	公司自供应商采购软硬件产品后，一般由供应商直接发货并运送到客户指定现场，不涉及控制权从供应商到公司，再从公司到客户的转移
2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	公司对销售产品进行售后维护或技术支持涉及外部供应商产品时，供应商代表公司履行销售合同中的售后义务，向客户提供售后服务	供应商协调原厂为客户提供售后服务
3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产品转让给客户	公司根据客户的需求，向供应商采购相关软硬件后，制定方案并集成实施，以整体系统进行交付，同时提供相应的售后服务	公司采购的产品与交付客户的产品相同，未就客户所需商品提供额外的重大服务
4、企业承担向客户转让商品的主要责任	公司一般自行购入软硬件产品，将软硬件产品发运到客户指定现场后，由公司负责对硬件产品及软件产品等进行安装调试工作；公司完成安装调试后，由客户对产品进行验收，验收合格后，控制权转移；产品的售后维修及其他辅助工作服务由公司负责，公司承担了向客户转让商品的主要责任	公司按照与客户签署的销售合同采购相关产品，由供应商直接将产品发运到客户指定现场，客户在收到货物后进行验收，验收合格后，控制权转移；产品的售后维修工作一般由厂家负责，公司未实质承担售后服务工作，公司未实质承担向客户转让商品的主要责任
5、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	(1) 公司自供应商采购软硬件后，将软硬件产品发运到客户指定现场，公司派出专业技术人员进行现场安装调试工作，公司承担了存货的一般风险；	(1) 公司自供应商采购软硬件后，一般由供应商发运到客户指定现场，公司不需要指派专人进行现场安装调试工作；

准则规定	总额法确认收入	净额法确认收入
	<p>(2) 公司一般从不同的供应商购入产品并按照合同约定支付货款，而销售则根据销售合同约定的付款进度收取货款；</p> <p>(3) 公司向客户转让商品并经客户验收后，客户在遇到问题需要售后时只会找公司进行解决，不会直接找上游供应商，公司最终对销售的质量问题承担各项产品质量责任和赔偿责任</p>	<p>(2) 公司一般同时或邻近签订销售及采购合同，公司收到销售货款后再支付采购货款；</p> <p>(3) 转让商品之后，公司一般不承担售后质量保证或联系供应商为客户提供售后服务</p>
6、企业是否有权自主决定所交易商品的价格	公司分别与客户供应商签订销售及采购合同，公司可以自主决定商品的销售及采购价格	公司分别与客户供应商签订销售及采购合同，但公司只能在软硬件产品合理市场价格区间内决定商品价格
7、其他相关事实和情况	无	无

综上所述，公司对 ICT 产品交付业务中作为代理人角色的项目，因在向客户转让商品前不拥有对该商品的控制权、未承担存货的风险，基于谨慎性原则按代理业务收入采用净额法确认收入；对 ICT 系统集成业务和作为主要责任人角色的 ICT 产品交付业务项目，因符合总额法确认的相关条款，按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 结合 ICT 产品解决方案的交付内容说明收入确认方法中仅以交付硬件作为收入确认时点的合理性；

公司 ICT 产品解决方案业务的收入确认方式具体分为：1、需要安装调试的，根据合同约定交付硬件并安装调试后由客户验收确认；2、不需要安装调试的，根据合同约定交付硬件并由客户签收确认送货单。该业务的交付内容并非仅为硬件交付，而是软硬件集成的解决方案，其相应软件嵌套在硬件中，因此该业务是以软硬件一体化的解决方案产品交付后经客户进行签收/验收为收入确认时点。

根据《企业会计准则 14 号——收入》第十三条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

(一) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

(二) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

(三) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

(四) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

(五) 客户已接受该商品。

(六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

结合公司的业务实际情况，对照上述准则分析如下：

1、以验收为收入确认时点

(1) 根据与客户的合同约定，在公司发运的商品经客户验收后，客户付款比例通常为 95% 左右，剩余部分为质保金，表明公司就该商品有现时收款权利；

(2) 公司将商品发往客户指定地点后，客户会签收确认收货，之后安装在客户指定地点，经调试验收后，客户已经能够一直使用、且其他人无权使用该商品，表明公司已将该商品的法定所有权转移给客户，同时将商品实物转移给客户，客户已实际占有该商品；

(3) 公司将商品安装在客户指定地点使用后，能够发挥软硬件相应功能，客户能够从此过程中获益，表明公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；

(4) 公司商品通过安装调试验收后，由客户在验收报告上签章确认，且经过验收后按照合同约定支付验收款，表明公司商品已满足客户性能指标要求，客户已接受该商品。

2、以签收为收入确认时点

在公司发运的商品经客户签收后，商品已实质性地交付给客户；根据与客户的合同约定，自商品到客户指定地点签收后，商品毁损、灭失等风险已转移至客户并由客户承担，且签收后客户付款比例达 95% 左右，剩余部分为质保金，符合控制权转移的核心原则。报告期内，公司以签收为收入确认时点的项目占 ICT 产品解决方案业务的比例分别为 0.52% 和 0.41%，占比较低。

综上，公司在交付软硬件一体化的解决方案产品并经客户签收/验收后，满足会计准则中关于控制权转移的定义，以签收单/验收报告作为主要收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

三、结合比亚迪采购模式存在变更的具体情况、公司报告期内及期后与比亚迪的合作情况、公司对比亚迪的期后在手订单等，说明比亚迪采购模式变更对公司生产经营及与比亚迪合作的具体影响，是否会对公司未来与比亚迪持续合作产生重大不利影响；

【回复】

自 2025 年起，公司第一大客户比亚迪采购模式存在变更，部分业务可能通过第三方平台或其他方式对外采购。报告期内公司和比亚迪合作为公司与比亚迪直接签订合同/订单，2025 年起，比亚迪部分业务通过第三方平台对外采购，导致公司直接客户发生变更，但公司积极争取比亚迪业务，新签合同和在手订单金额未因采购模式变更发生重大变化，采购模式变更未对公司未来与比亚迪持续合作产生重大不利影响，且相关风险已经在公开转让说明书中提示。

四、列表说明报告期内公司终端销售与非终端销售的具体金额及比例，针对非终端客户销售，列示主要项目情况，说明公司对非终端客户销售的收入确认时点，结合合同约定，说明是否需经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，报告期内是否存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况；

（一）列表说明报告期内公司终端销售与非终端销售的具体金额及比例

【回复】

报告期内，公司终端销售与非终端销售的收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
非终端客户销售	20,195.52	32.52%	25,981.74	43.77%
终端客户销售	41,905.12	67.48%	33,373.36	56.23%

注：原厂软硬件销售中的分销业务主要系库存销售，报告各期销售额分别为 3,395.50 万元和 2,053.67 万元，由于金额较小且分销至最终客户情况未知，因此划分至终端客户销售中。

报告期内，公司非终端客户销售主要系集成商模式，各期金额分别为

25,981.74 万元和 20,195.52 万元，占收入比例为 43.77% 和 32.52%；终端客户销售金额分别为 33,373.36 万元和 41,905.12 万元，占收入比例为 56.23% 和 67.48%，占比较高，均超过一半。

（二）针对非终端客户销售，列示主要项目情况，说明公司对非终端客户销售的收入确认时点，结合合同约定，说明是否需经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异，是否存在提前确认收入情形，报告期内是否存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况

【回复】

1、说明公司对非终端客户销售的收入确认时点，结合合同约定，说明是否需经终端客户验收后确认，如为中间客户验收确认，中间客户与终端客户验收时间是否存在较大差异

公司对非终端客户销售时，公司中间客户一般是在终端客户验收后再给公司验收，验收后表明公司需要履行的主要合同责任和义务已经完成，客户取得了相关商品控制权，公司确认收入；公司与中间客户签订的合同通常约定“乙方提交的验收申请经甲方审核合格后，甲方对项目进行验收，并在验收合格后签署验收报告”，公司实际收入确认执行时，以中间客户的验收报告时点为收入确认时点，不需经终端客户验收后确认收入。中间客户验收时间和终端客户验收时间一般终端客户验收时间在前，且不存在较大差异，公司不存在提前确认收入情形，报告期内不存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况。

中间客户与终端客户验收时间一般不存在较大差异，且在同一会计年度，报告期内存在终端客户验收时间和中间客户验收时间在年末年初、不在同一会计年度且金额较大的情况，为了更加体现收入确认准确性以及体现公司业务实质，将此项目“深圳市政务云（二期）项目”以终端客户验收时点作为收入确认时点。

关于“深圳市政务云（二期）项目”，终端客户深圳大数据资源管理中心于 2023 年 12 月 29 日向中间客户中国软件与技术服务股份有限公司（以下简称“中国软件”）出具了该项目的终验报告，中国软件于 2024 年 2 月 1 日向星网

信通出具了终验报告。中介机构对中间客户中国软件项目经理进行了访谈，中国软件在 2023 年 12 月 29 日收到终端客户的终验报告后，表明星网信通工作得到了终端客户的验收，中国软件无需重新组织对星网信通的实质验收工作，中国软件立即提交对供应商的终验报告的盖章用印流程，即从项目进度及实质验收工作方面，终端客户对中国软件的终验时间点与中国软件对星网信通的终验时间点基本一致，中国软件于 2024 年 2 月 1 日向星网信通出具终验报告，与终端客户终验时间差异主要系中国软件用印申请审批流程所致。

公司与中间客户中国软件的合同约定：合同签订后需方向供方支付合同总额 10% 的首付款；供方将合同货物全部运抵交货地点，需方验收合格后支付合同总额 86% 的货款；项目通过合同结算审计且需方收到用户款项后，供方提供项目 3 年服务承诺函，需方向供方支付合同总额 4% 的尾款。公司于 2023 年 8 月 10 日收到中国软件关于“深圳市政务云（二期）项目”的初验报告，已实现合同中约定验收的收款权利 96%；截至 2023 年底，终端客户对该项目已完成终验，中国软件无需重新组织对星网信通的实质验收工作，星网信通已实现 96% 的收款权利，累计开票比例为 96%，累计收款比例为 88.70%，由于国企客户付款流程时间较长，已开票尚未收款金额于期后已收回。综上，表明公司在 2023 年就该项目享有现时收款权利，收入及成本能够可靠计量。

依据“深圳市政务云（二期）项目”终端用户出具的终验报告、第三方检测报告、终端用户专家评审意见、监理终验验收符合性审核意见、银行回款单等，表明公司需要履行的主要合同责任和义务已经完成，客户取得了相关商品控制权，且公司实现了收款权利，表明该项目在 2023 年已经得到了终验，收入及成本能够可靠计量。因此，公司确认收入在 2023 年，确认时点准确，不存在跨期调节收入的情形。

2、针对非终端客户销售，列示主要项目情况，说明是否存在提前确认收入情形，报告期内是否存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况

（1）非终端客户销售主要项目情况

报告期各期，公司非终端客户销售收入确认金额在 1,000 万元以上的项目具体情况如下：

序号	收入确认年度	项目名称	业务类型	中间客户名称	终端客户名称	收入金额(万元)	收入确认时间	终端客户验收时间	中间客户验收时间	时间差异
1	2024	深圳市智慧水务一期工程项目	融合通信解决方案、运维服务	平安国际智慧城市科技股份有限公司	深圳市水务局	8,241.43	2024/12	2024/08/26	2024/12/30	约4个月
2	2024	深圳机场运控综合大楼信息弱电系统华为品牌设备采购合同	ICT产品解决方案	国投航空科技(北京)有限公司	深圳机场(集团)有限公司	2,354.38	2024/06	2024/06/26	2024/06/27	1天
3	2024	“禺智管”城市运行管理中枢平台一期建设及配套硬件项目(二次)	融合通信解决方案、运维服务	佳都科技集团股份有限公司	广州市番禺区政务服务数据管理局	1,459.36	2024/07	2024/06/26	2024/07/01	5天
4	2023	深圳市政务云(二期)项目	ICT产品解决方案	中国软件与技术服务股份有限公司	深圳大数据资源管理中心	11,390.91	2023/12	2023/12/29	2024/02/01	约1个月
5	2023	学校三网合一光网络升级改造项目	ICT产品解决方案、运维服务	华海智汇技术有限公司	深圳市龙岗区教育局	2,742.66	2023/06	2023/06/21	2023/06/21	-
6	2023	广东省应急管理厅智慧大应急(2019年)项目(特殊基础设施及配套业务运营服务)(指挥信息网、融合通信)	融合通信解决方案、运维服务	联通系统集成有限公司广东省分公司	广东省应急管理厅	2,341.65	2023/11	2023/08/18	2023/11/24	约3个月
7	2023	深圳机场T3航站楼网络项目	ICT产品解决方案	民航成都电子技术有限责任公司	深圳机场(集团)有限公司	1,508.71	2023/06	2023/05/24	2023/06/12	约20天

序号	收入确认年度	项目名称	业务类型	中间客户名称	终端客户名称	收入金额(万元)	收入确认时间	终端客户验收时间	中间客户验收时间	时间差异
-	-	小计	-	-	-	30,039.10	-	-	-	-

注：时间差异=中间客户验收时间-终端客户验收时间

中间客户与终端客户验收时间在同一会计年度，时间差异超过 3 个月的项目情况如下：

①深圳市智慧水务一期工程项目终端客户深圳市水务局于 2024 年 8 月 26 日向中间客户出具终验报告，中间客户平安国际智慧城市科技股份有限公司向星网信通出具终验报告时间为 2024 年 12 月 30 日，时间差异约 4 个月，主要原因系：受到终端客户需求变更的影响，中间客户需要对项目进行重新核算，并签署了补充协议，约定核减原合同金额共计 3,445.43 万元，核减后原合同金额由 13,139.06 万元变更为 9,693.62 万元，以及中间客户内部审批流程较长，导致中间客户验收报告出具时间与终端客户验收时间间隔较长。

②广东省应急管理厅智慧大应急（2019 年）项目终端客户广东省应急管理厅于 2023 年 8 月 18 日向中间客户出具终验报告，中间客户联通系统集成有限公司广东省分公司向星网信通出具终验报告时间为 2023 年 11 月 24 日，时间差异约 3 个月，主要原因系：项目完成终验后，终端客户对中间客户进行了 2023 年度运营服务质量考核，影响并拉长了中间客户对公司的验收流程，导致中间客户验收报告出具时间与终端客户验收时间间隔较长。

除以上情况之外，中间客户与终端客户验收时间不存在较大差异。

（2）报告期内不存在提前确认收入情形，不存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况

通过核查项目合同、中间客户验收报告和终端客户验收报告等，公司实际收入确认执行时，以中间客户的验收报告时点为收入确认时点，不需经终端客户验收后确认收入，中间客户验收时间和终端客户验收时间不存在较大差异；公司不存在提前确认收入情形，报告期内不存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况。

五、说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额大幅下降的原因及合理性，公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规。

（一）说明报告期内公司通过招投标获取订单的金额大幅下降的原因及合理性

【回复】

报告期内各销售模式下，公司通过招投标获取订单收入情况如下：

单位：万元

销售模式	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
集成商模式	914.25	6.00%	13,161.01	50.52%
其中：深圳市政务云（二期）项目	-	-	11,390.91	43.72%
其他项目	914.25	6.00%	1,770.10	6.79%
终端客户模式	14,327.12	94.00%	12,892.39	49.48%
合计	15,241.37	100.00%	26,053.40	100.00%

公司集成商模式下的业务主要通过商务谈判承接，但 2023 年存在单个项目收入规模较大且系通过招投标取得，导致集成商模式下招投标收入较高的情形，主要系“深圳市政务云（二期）项目”整体规模大、订单金额高，集成商客户对外采购采取了招投标方式，因此公司 2023 年集成商模式下通过招投标获取的订单收入大幅增加，进而 2023 年招投标获取订单收入较高，2024 年相比 2023 年则大幅下降。

公司业务以项目制为主，因各项目需求、规模和复杂程度不同，业务来源存在一定差异。因“深圳市政务云（二期）项目”影响导致 2024 年招投标获取订单收入金额与 2023 年相比存在大幅下降，具有合理性。

（二）公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

【回复】

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》等法律法规的规定，依法必须履行招投标程序的范围包括境内实施的符合条件的特定工程建设项目及该等项目相关的重要设备及材料的采购。公司主营业务不属于《中华人民共和国招标投标法》等规定的工程建设项目，也不属于与工程建设有关的重要设备、材料范畴，因此相关交易不适用《必须招标的工程项目规定》等关于“必须招标项目”的要求。

根据《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》《中央预算单位政府采购目录及标准（2020 年版）》《地方预算单位政府采购目录及标准指引（2020 年版）》等法律法规的规定，各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为属于政府采购的范畴，应当遵守《中华人民共和国政府采购法》等相关法律法规的规定。其中，中央预算的政府采购项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，应当采用公开招标方式；地方预算的政府采购项目，由地方各级政府确定公开招标数额标准，且该数额标准不得低于 200 万元；对于未达公开招标数额标准的，可以采取公开招标、邀请招标、竞争性谈判、竞争性磋商或询价等方式采购。对于集中采购目录以外且采购金额未达采购限额标准的采购，则不属于《中华人民共和国政府采购法》所规范的采购行为，可采用《中华人民共和国政府采购法》规定的采购方式或其他方式。

报告期内，公司的客户类型主要为企业及政府机关、事业单位、社会组织。其中，企业类客户不属于《中华人民共和国政府采购法》规范的采购主体，其向公司采购不需要履行法定招投标程序，可通过商务谈判等方式进行；政府机关、事业单位或社会组织类客户报告期内与公司签订的合同金额均未达到 200 万元及以上，不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

综上，报告期内，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形，亦不存在因招投标程序问题导致的诉讼纠纷或行政处罚风险，不构成重大违法违规。

六、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、访谈公司相关人员，了解公司主要业务的下游应用领域、订单获取方式、自有技术的应用情况、公司在各类业务中的具体作用、核心竞争力和产品附加值等，并了解融合通信解决方案业务、ICT 产品解决方案业务的具体区别；
- 2、获取并查阅销售台账和收入成本表，核查融合通信解决方案业务、ICT 产品解决方案业务的软硬件采购金额；获取了主要客户的销售合同；
- 3、核查公司 ICT 系统集成业务和 ICT 产品交付业务主要项目的实施情况以及收入确认情况，除了函证、走访之外，对比亚迪项目进行抽样核查，获取销

售订单、采购合同、签收单、验收单等外部文件及项目过程文件等内部文件，并获取比亚迪系统数据、迪链票平台数据，通过比亚迪系统校对收入情况包括核对 PO 单、对账单、验收时点、迪链票据等，核查收入确认的真实性和准确性；

4、查阅 ICT 产品解决方案业务主要客户销售合同中有关于控制权转移的条款，判断公司收入确认时点及依据是否具有合理性；

5、访谈公司负责人，了解比亚迪采购模式变动的情况以及对公司业务开展的影响；比亚迪通过第三方平台或其他方式对外采购，访谈了第三方平台相关负责人，了解比亚迪采购模式变更的情况；

6、获取比亚迪订单明细以及更换模式后的销售明细，获取相关合同，了解比亚迪变更采购模式后，公司订单签署以及执行的情况；获取 2025 年 1-6 月收入成本表，核查比亚迪变更采购模式后对公司毛利率的影响；获取公司在手订单明细表，核查在手订单以及预计未来收入确认情况；

7、获取并查阅销售台账和收入成本表，核查非终端客户销售与终端客户销售的具体情况；获取并查阅非终端客户销售主要项目的合同、中间客户验收报告和终端客户验收报告等文件，核查主要项目验收时点和收入确认情况；

8、访谈中国软件与技术服务股份有限公司项目经理，了解关于深圳市政务云（二期）项目的进程及验收情况，并获取该项目终端用户出具的终验报告、第三方检测报告、终端用户专家评审意见、监理终验验收符合性审核意见等文件，核查收入确认的准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司对 ICT 系统集成业务和具有控制权的 ICT 产品交付业务项目采用总额法确认收入，对 ICT 产品交付业务中作为代理人角色的项目采用净额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条的相关规定；

2、公司在交付软硬件一体化的解决方案产品并经客户签收/验收后，满足会计准则中关于控制权转移的定义，以签收单/验收报告作为主要收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，具有合理性；

3、比亚迪采购模式变更，通过第三方平台或者其他方式对外采购导致公司

直接客户发生变更，但采购模式变更未对公司未来与比亚迪持续合作产生重大不利影响；

4、中间客户与终端客户验收时间不存在较大差异，不存在提前确认收入情形，不存在终端客户验收不合格导致公司与非终端客户存在争议纠纷或导致收入确认金额不恰当的情况。

七、请主办券商、律师核查上述事项（5），并发表明确意见

【回复】

（一）核查程序

1、查阅报告期内公司收入明细表及“深圳市政务云（二期）项目”合同及招投标文件；

2、访谈公司销售负责人，了解公司订单的取得渠道和方式；

3、查询《招标投标法》《必须招标的工程项目规定》《中华人民共和国政府采购法》等相关法律法规规定；

4、查阅公司报告期内销售合同台账、报告期内公司与政府机关、事业单位或社会组织类客户签订的金额 100 万元以上的项目合同及相关文件；

5、通过中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网等平台查询公司是否存在与招标投标相关的诉讼、仲裁或行政处罚记录。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内公司通过招投标获取订单收入的金额大幅下降系因 2023 年招投标取得的“深圳市政务云（二期）项目”整体规模大、订单金额高，导致 2023 年通过招投标获取的订单收入大幅增加，2024 年招投标获取订单收入金额与 2023 年相比则存在大幅下降；公司业务以项目制为主，因各项目需求、规模和复杂程度不同，业务来源存在一定差异，因“深圳市政务云（二期）项目”影响导致 2024 年招投标获取订单收入金额与 2023 年相比存在大幅下降，具有合理性。

2、报告期内，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形，亦不存在因招投标程序问题导致的诉讼纠纷或行政处罚风险，不构成重大违法违规。

问题2、请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

一、请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师确认，无其他涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

二、如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过7个月，公司前次已在《关于深圳星网信通科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露，本轮审核问询函回复无其他更新事项。

三、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：

全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具之日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，因此不适用。

(本页无正文，为深圳星网信通科技股份有限公司对《关于深圳星网信通科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函回复》之签字盖章页)

法定代表人: 章海新
章海新



(本页无正文, 为国信证券股份有限公司对《关于深圳星网信通科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函回复》之签字盖章页)

项目小组成员:

张洪滨
张洪滨

许景烨
许景烨

刘兰颖
刘兰颖

姚洁茹
姚洁茹

胡笑洋
胡笑洋

叶雯文
叶雯文

涂玲慧
涂玲慧

刘凯琦
刘凯琦

项目负责人:

侯英刚
侯英刚

