

证券代码：688159

证券简称：有方科技

公告编号：2025-063

深圳市有方科技股份有限公司 关于 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函 的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳市有方科技股份有限公司（以下简称“公司”、“有方科技”）近日收到上海证券交易所下发的《关于对深圳市有方科技股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0385 号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司就《问询函》中所提问题逐项进行了认真分析，现将相关问题回复如下。

一、关于主营业务

根据半年报，报告期内，公司实现营业收入 245,225.99 万元，同比增长 39.06%，归属于上市公司股东的净利润 6,356.41 万元，同比减少 22.10%。其中，物联网无线通信模组业务和云产品业务收入均实现增长。半年报显示，公司的销售和市场覆盖国内多个城市，并覆盖欧洲、美洲、印度和东南亚等国家和地区的市场。

请公司：

（一）补充说明近三年以来公司主营产品结构及销售规模、公司主要产品市占率及行业地位、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况，并结合公司的生产经营

模式及经营策略、所处行业变化情况等，分析说明公司营业收入大幅增长但业绩下滑的原因及合理性，是否与行业整体趋势发生背离；

公司回复：

1、公司近三年主营产品结构及销售规模、销售价格及毛利率、市占率情况如下：

项目		无线通信模组	无线通信终端	无线通信解决方案	云产品
2024 年	销售收入（万元）	71,697.79	14,959.95	1,001.81	215,231.74
	销售价格（元/片、元/台）	34.28	81.69	105.13	2,335,594.114
	毛利率	14.36	22.44	11.72	9.02
2023 年	销售收入（万元）	49,269.89	17,246.33	3,684.04	18,290.94
	销售价格（元/片、元/台）	25.20	83.66	70.58	2,808,259.59
	毛利率	10.68	20.32	17.89	23.73
2022 年	销售收入（万元）	53,346.01	11,374.42	6,087.34	-
	销售价格（元/片）	34.93	247.48	60.12	-
	毛利率	12.66	19.33	19.69	-

注：上述无线通信模组、无线通信终端、无线通信解决方案的单价变化大，主要为销售产品结构变化。

行业地位方面，根据市场研究机构 Counterpoint Research、IoT Analytics 等发布的相关数据，无线通信模组行业呈现出“东升西降”的格局，中国厂家在全球蜂窝网络模组出货量占比约为 70%，此外，模组行业的“一超多强”的格局也明显，行业龙头移远通信市占率约 37%，其余如广和通、中移物联、日海智能、公司等厂商占据 2%-7% 的份额。在细分市场领域，公司在国内智能电网领域竞争优势明显，连续多年保持行业第一，在印度等多个国家的电力市场也排名市占率第一。公司的云产品业务也具备一定的竞争优势，公司始终坚持“云-管-端”的战略架构布局，围绕着数据要素全流程进行了深度布局，能够满足客户对数据采集、传输、清洗、计算和存储的全方位需求，并积极顺应物联网与人工智能的深度融合趋势，在云侧 AI、端侧 AI、边缘侧 AI 做出深化布

局，进一步积累了产品和技术并夯实了客户基础。在云平台软件方面，公司的物联感知云具有产品优势，并在重庆、长沙、庐山等地建立了样板优势，还担任了中国信标委智慧城市标准工作组物联感知专题组组长，牵头制定了多项物联感知标准，具有标准优势。公司的云产品业务与物联网模组和终端实现了市场协同、技术协同、管理协同。在存算服务器领域，公司建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的供应链体系和生态链体系，储备了一大批优质客户，公司在云基础设施的市占率逐渐跻身全国第一梯队。此外，公司还积累了产品升级、上架、测试、运维、技术支持等方面的经验，为公司开展算力云服务业务奠定了良好的基础。

2、公司近三年的前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	2024 年			2023 年			2022 年		
	客户	销售金额	占比 (%)	客户	销售金额	占比 (%)	客户	销售金额	占比 (%)
1	客户 1	49,530.97	16.14	F 公司 (客户 2)	8,424.78	9.04	Seria I	3,993.72	4.76
2	客户 2	32,516.81	10.59	阿里云	5,153.94	5.53	宝汇 芯	3,850.24	4.59
3	客户 3	22,513.27	7.34	智芯微	4,790.80	5.14	Har man	3,591.31	4.28
4	客户 4	20,956.64	6.83	紫峰通讯	4,108.46	4.41	Risin g St ar	3,213.01	3.83
5	客户 5	15,325.66	4.99	Cerence	3,859.75	4.14	台德 智慧	3,140.08	3.74
合计		140,843.36	45.89		26,337.74	28.26		17,788.3 6	21.1

2022 年至 2023 年，公司前五大客户除 F 公司为云产品业务客户外，其他客户均为物联网业务客户，2023 年的智芯微、阿里云、Cerence 均为公司物联网客户且与公司合作多年，且在 2022 年属于前十大客户，而其他客户也系智能电网、车联网、消费物联网等行业客户，主要采购无线通信模组、终端，因此公司 2023 年至 2024 年的收

入和毛利率主要体现为物联网无线通信产品业务的收入和毛利率，毛利率较稳定，与其他模组厂商的国内毛利率水平相当。公司自 2023 年以来积极发展云产品业务，由于云基础设施产品的价格较高且数量集群起步要求较高，因此云基础设施的收入增加较大，公司的客户结构发生了变化，2024 年的前五大客户均变为云产品业务客户，而云基础设施的毛利率在市场供给稳定后有所降低且较物联网无线通信产品低，因此公司收入上涨但综合毛利率下降。

3、公司近三年的前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	2024 年			2023 年			2022 年		
	供应 商	采购金额	采购占 比	供应 商	采购金额	采购占 比	供应 商	采购金额	采购占 比
1	供应 商 1	80,160.12	27.28%	亚讯 科技 （供 应商 3）	26,035.93	22.09%	昱博科 技	19,035.59	24.01%
2	供应 商 2	57,831.44	19.68%	J 公 司	17,163.50	14.56%	高通	6,626.83	8.36%
3	供应 商 3	25,544.28	8.69%	兴曜 电子	5,154.06	4.37%	兴曜电 子	3,932.21	4.96%
4	供应 商 4	20,400.00	6.94%	JC 公 司	4,867.26	4.13%	移芯通 信	2,934.53	3.70%
5	供应 商 5	18,442.23	6.28%	中国 电信	4,445.87	3.77%	恒昌盛 科技	2,699.90	3.41%
		202,378.07	68.88%		57,666.64	48.92%		35,229.05	44.44%

2022 年至 2023 年，公司前五大供应商除 J 公司和 JC 公司为云产品业务供应商外，其他供应商系公司多年的合作供应商或外协加工厂，在过去年度也基本属于前十大或前二十大供应商，这些供应商主要系芯片厂商或者其代理，公司向其采购各类芯片并用于物联网无线通信模组和终端。2023 年起，公司持续拓展云产品业务，云基础设施业务增长迅速，采购额增加，因此 J 公司和 JC 公司成为公司前五大供应商，而 2024 年公

司持续深化发展云产品业务，由于价格较高且数量较大，因此 2024 年度的前五大供应商除亚讯科技（系展锐的代理商，主要提供物联网芯片）外均为云产品业务相关。

公司报告期内经营策略未发生重大变化，公司营业收入大幅增长但业绩下滑的原因主要有：1）收入和利润调整导致，2024 年初公司对于部分云业务订单收入确认时点做出调整，2023 年度调减收入约 2.24 亿元，调减利润约 4,909.52 万元，2024 年第一季度调增收入 2.10 亿元，调增利润约 3,494.43 万元，导致公司 2024 年上半年同期可比净利润基数较高，扣除上述调整的影响后，公司报告期的净利润仍同比呈现增长的态势，公司已将上述情况在《2024 年第一季度报告》、《2023 年年度报告》、《关于 2023 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告》中进行充分披露；2）业务结构和毛利率原因导致，公司 2022 年和 2023 年公司收入主要仍为物联网无线通信模组和终端，毛利率也与同行业国内毛利率水平相当且保持稳定。随着公司大力发展云产品业务，2023 年四季度至 2024 年云基础设施收入增长迅速，由于价格高且数量集群起步要求较高，公司收入结构发生较大变化，而市场供需情况的变化导致该块业务在期间内呈现前期毛利率偏高，后期有所降低但处于市场平均水平的状态，且该块业务市场的平均毛利率水平较物联网无线通信产品低，因此公司综合毛利率水平有所降低。公司的各项经营数据与行业整体趋势未发生背离。

（二）分别补充说明报告期内物联网无线通信模组业务和云产品业务的开展情况，包括各业务板块涉及的主要产品的营业收入、营业成本、净利润、毛利率、主要客户、销售模式、收入确认方法、对应应收账款规模等；

公司回复：

1、报告期内公司各项业务的营业收入、营业成本、毛利润、毛利率如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利润	毛利率（%）
无线通信模组	36,928.47	32,782.36	4,146.11	11.23

无线通信终端	5,083.00	3,667.50	1,415.50	27.85
无线通信解决方案	219.78	181.43	38.35	17.45
云产品	201,510.65	188,745.49	12,765.16	6.33
其他业务收入	1484.09	1048.11	435.98	29.38
小计	245,225.99	226,424.89	18,801.10	7.67

注：此处各个业务板块净利润受期间费用、资产相关调整项、营业外收支的影响无法准确拆分，故采用毛利润代替。

2、报告期内各项业务的主要客户如下：

前五大客户		销售收入（单位：万元）	收入占比	是否报告期内新增
无线通信模组及相关业务	客户 1	9,511.21	3.88%	否
	客户 2	2,412.29	0.98%	否
	客户 3	2,133.39	0.87%	否
	客户 4	2,116.85	0.86%	否
	客户 5	1,804.24	0.74%	否
	合计	17,977.98	7.33%	
前五大客户		销售收入（单位：万元）	收入占比	是否报告期内新增
云产品业务	客户 1	107,876.11	43.99%	是
	客户 2	81,217.70	33.12%	是
	客户 3	5,387.67	2.20%	是
	客户 4	2,758.41	1.12%	是
	客户 5	1,455.75	0.59%	否
	合计	198,695.63	81.03%	

3、公司的销售模式、收入确认政策、应收账款

公司物联网无线通信模组和终端等业务销售模式以直销方式为主，经销方式为辅，公司持续开拓国内市场和海外市场，公司的销售和市场覆盖国内多个城市，并覆盖欧洲、北美、印度和东南亚等区域市场。公司开拓海外市场的方式包括直接出口向海外客户销售物联网无线通信产品、向国内客户销售无线通信模组并随客户整机出口、向跨国代理

商销售无线通信模组或终端等。公司在城市物联感知领域推广服务运营模式，公司云平台的销售系直接与最终客户或集成商签订合同，或者公司通过客户招投标环节在中标后与客户签订合同，然后向客户交付和部署云平台，经客户验收后实现销售。公司云基础设施的销售系公司与客户（部分为最终客户或其指定的公司，部分为代理）签订合同，安排货运并向客户交付，最终由客户验收通过后双方完成结算。在交付过程中，公司还为客户提供集群方案设计、服务器升级、上架、组网、调试、技术支持等服务，在交付后提供售后服务。

公司的收入确认方法具体为，1）内销产品（包括云基础设施产品）收入确认需满足以下条件：客户取得商品控制权的时点，通常为本集团按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物验收（合同约定验收的）或签收后；2）外销产品收入确认需满足以下条件：出口贸易方式为 FCA，公司在货物办理完清关手续后确认收入；3）提供技术服务收入确认需满足相关服务已完成并经客户确认时，确认收入。

截至报告期末公司应收账款 88,122.92 万元，与去年同期相比增长 82.64%，其中无线通信模组及其相关业务对应收账款 31,615.44 万元，云产品业务对应的应收账款为 56,507.48 万元。报告期内公司营业收入同比增长 39.06%，公司应收账款的增长幅度超过了公司营业收入的增长幅度，主要是公司云产品业务增长较大，部分云产品业务合同在交付后在临近报告期末交付货款尚未到期且金额较大，因此在报告期末形成了较大的应收账款，然而，由于云产品业务的账期较短，期后不久均即能正常收回应收账款，详见本回复“三、关于应收账款”的相关说明。

（三）补充说明近三年来公司境内外业务的开展情况，包括境外销售与境内分别对应的主要产品、主要客户及其收入确认方式、成本构成情况、境外收入前十大地区销售产品及规模，并说明报告期内境内外收入规模是否同比出现较大变化，若存在，结合前述因素说明发生变化的具体原因。

公司回复：

1、公司近三年来境内外销售主要产品、销售收入及销售收入确认方式如下：

单位：万元

年份	项目	主要产品	销售收入	收入占比	收入确认方式
2024 年	境内	无线通信模组	51,004.12	16.62%	按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入
		无线通信终端	8,668.21	2.82%	
		无线通信解决方案	937.31	0.31%	
		云产品及服务	215,228.76	70.13%	
	小计		275,838.40	89.87%	
	境外	无线通信模组	20,693.67	6.74%	在货物办理完清关手续并经客户/货代签收后确认收入
		无线通信终端	6,291.73	2.05%	
		无线通信解决方案	64.50	0.02%	
		云产品及服务	2.99	0.00%	
	小计		27,052.90	8.81%	
2023 年	境内	无线通信模组	41,428.71	44.45%	按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入
		无线通信终端	9,767.23	10.48%	
		无线通信解决方案	2,384.85	2.56%	
		云产品及服务	18,290.94	19.63%	
	小计		71,871.73	77.12%	
	境外	无线通信模组	7,841.18	8.41%	在货物办理完清关手续并经客户/货代签收后确认收入
		无线通信终端	7,479.10	8.03%	
		无线通信解决方案	1,299.19	1.39%	
	小计		16,619.47	17.83%	
2022 年	境内	无线通信模组	42,641.78	50.79%	按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入
		无线通信终端	6,389.06	7.61%	
		无线通信解决方案	6,023.30	7.17%	
	小计		55,054.15	65.57%	
	境外	无线通信模组	10,704.23	12.75%	在货物办理完清关手续

		无线通信终端	4,985.35	5.94%	并经客户/货代签收后确认收入
		无线通信解决方案	64.05	0.08%	
	小计		15,753.64	18.76%	

2、公司近三年来境内外销售成本构成情况如下：

单位：万元

2024 年					
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例（%）	境外	占总成本比例（%）
无线通信模组	直接材料	40,070.36	14.65%	16,951.41	6.20%
	加工费	2,969.77	1.09%	1,256.33	0.46%
	合同履行成本	105.78	0.04%	47.38	0.02%
小计		43,145.91	15.77%	7,386.81	6.67%
无线通信终端	直接材料	5,396.31	1.97%	3,082.35	1.13%
	加工费	1,971.67	0.72%	1,126.21	0.41%
	合同履行成本	18.83	0.01%	8.12	0.00%
小计		7,386.81	2.70%	4,216.68	1.54%
无线通信解决方案	直接材料	630.33	0.23%	0.00	0.00%
	加工费	251.99	0.09%	0.00	0.00%
	合同履行成本	2.02	0.00%		0.00%
小计		884.35	0.32%		
云产品及服务	直接材料	195,291.83	71.40%	0.51	0.00%
	合同履行成本	532.60	0.19%		0.00%
小计		195,824.43	71.59%	0.51	0.00%
2023 年					
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例（%）	境外	占总成本比例（%）
无线通信模组	直接材料	34,628.17	43.81%	6,080.11	7.69%
	加工费	2,727.99	3.45%	478.99	0.61%

	合同履约成本	79.33	0.10%	13.70	0.02%
小计		37,435.49	47.36%	7,841.18	8.32%
无线通信终端	直接材料	6,725.73	8.51%	3,855.07	4.88%
	加工费	1,988.33	2.52%	1,139.67	1.44%
	合同履约成本	25.01	0.03%	8.82	0.01%
小计		9,767.23	11.06%	7,479.10	6.33%
无线通信解决方案	直接材料	1,587.29	2.01%	622.14	0.79%
	加工费	581.92	0.74%	228.09	0.29%
	合同履约成本	3.98	0.01%	1.47	0.00%
小计		2,173.19	2.75%	851.70	1.08%
云产品及服务	直接材料	13,950.35	17.65%		0.00%
	合同履约成本				
小计		13,950.35	17.65%		
2022 年					
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例 (%)	境外	占总成本比例 (%)
无线通信模组	直接材料	34,916.11	48.59%	8,260.90	11.50%
	加工费	2,704.06	3.76%	639.76	0.89%
	合同履约成本	58.75	0.08%	13.04	0.02%
小计		37,678.93	52.44%	8,913.70	12.41%
无线通信终端	直接材料	5,360.27	7.46%	3,066.72	4.27%
	加工费	469.33	0.65%	268.51	0.37%
	合同履约成本	7.34	0.01%	3.80	0.01%
小计		5,836.95	8.12%	3,339.04	4.65%
无线通信解决方案	直接材料	4,274.28	5.95%	42.92	0.06%
	加工费	560.39	0.78%	5.63	0.01%
	合同履约成本	5.37	0.01%	0.09	0.00%
小计		4,840.04	6.74%	48.64	0.07%

2、公司近三年来境外收入前十大地区销售产品及规模如下：

项目	前十大地区	主要产品	收入规模（万元）
2024 年	印度	无线通信模组	20,166.79
	美国	无线通信模组	2,190.52
	波兰	无线通信模组	2,042.33
	哈萨克斯坦	无线通信模组	987.57
	新加坡	无线通信模组	749.46
	西班牙	无线通信模组	378.19
	俄罗斯	无线通信模组	107.50
	越南	无线通信模组	102.66
	瑞典	无线通信模组	84.78
	中国台湾	无线通信模组	81.69
	合计		26,891.49
2023 年	印度	无线通信模组	8,607.81
	美国	无线通信模组	2,172.78
	新加坡	无线通信模组	1,422.95
	西班牙	无线通信模组	1,374.65
	波兰	无线通信模组	1,323.60
	哈萨克斯坦	无线通信模组	830.31
	俄罗斯	无线通信模组	454.22
	越南	无线通信模组	138.91
	中国香港	无线通信模组	135.23
	中国台湾	无线通信模组	111.19
	合计		16,571.65
2022 年	印度	无线通信模组	11,859.99
	美国	无线通信模组	2,848.94
	中国香港	无线通信模组	2,628.36
	新加坡	无线通信模组	840.99
	俄罗斯	无线通信模组	813.42
	越南	无线通信模组	334.23

	波兰	无线通信模组	260.02
	瑞典	无线通信模组	96.01
	中国台湾	无线通信模组	89.42
	泰国	无线通信模组	69.35
	合计		19,840.73

报告期内公司营业收入为 **245,225.99** 万元，物联网无线通信产品营业收入占比 **17.22%**，云产品业务营业收入占比 **82.17%**。其中境内销售收入 **222,566.18** 万元，占比 **90.76%**，境外销售收入 **22,659.80** 万元，占比 **9.24%**。**2024** 年公司主营业务境内销售收入占比 **89.87%**，境外销售收入占比 **8.81%**。由此可见，影响公司境内外收入占比的主要是公司云产品业务占比，因云产品业务均为境内业务，人工智能行业的高速发展推动了公司云产品业务的快速增长，提高了公司境内业务收入的占比。除此以外，公司物联网无线通信模组业务近些年来由于印度、东南亚市场的持续放量，境外收入的占比有所提高，总体而言，公司报告期内的境内外收入占比与 **2024** 年同期相比未出现重大变化。

二、关于云产品业务

根据半年报，公司的云产品业务包括与物联网大数据相关的云平台（物联网运管服平台、管道云）、云基础设施（存算软硬件产品等）及公司正在推进的算力云服务业务。公司前期披露的《关于公司及子公司拟签订重大经营合同的公告》显示，公司拟向多家供应商采购服务器，并签署相关采购合同，采购合同总金额预计不超过 **40** 亿元。采购资金来源主要是公司自有资金及向银行、融资租赁公司等金融机构筹集的资金。公司采购服务器主要用于向客户提供算力云服务业务。半年报显示，截至报告期末公司预付款项 **34,274.70** 万元，占期末总资产的 **13.55%**，较上年期末增长 **38.39%**，主要系本期公司预付的存算服务器等货款截至期末尚未收到货物所致。

请公司：

（一）补充说明公司当前云产品相关业务开展情况，包括 **2024** 年度及 **2025** 年上

半年前五大客户的名称、销售内容、销售规模及占比、是否为报告期内新增、合作模式、定价政策、是否与公司及控股股东存在关联关系，以及云产品业务的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况依据等；

公司回复：

1、公司 2024 年度及 2025 年上半年云产品业务前五大客户情况如下：

项目		销售内容	销售收入 (单位：万元)	收入占比	是否报告期内新增	毛利率	是否与控股股东存在关联关系
2025 年 1-6 月	客户 1	存算服务器	107,876.11	43.99%	是	6.38%	否
	客户 2	存算服务器	81,217.70	33.12%	是	5.66%	否
	客户 3	存算服务器	5,387.67	2.20%	是	2.37%	否
	客户 4	存算服务器	2,758.41	1.12%	是	10.00%	否
	客户 5	存算服务器	1,455.75	0.59%	否	4.31%	否
	合计		198,695.63	81.03%		6.01%	
2024 年	客户 1	存算服务器	49,530.97	16.14%	不适用	7.32%	否
	客户 2	存算服务器	32,516.81	10.59%	不适用	12.95%	否
	客户 3	存算服务器	22,513.27	7.34%	不适用	7.06%	否
	客户 4	存算服务器	20,956.64	6.83%	不适用	16.67%	否
	客户 5	存算服务器	15,325.66	4.99%	不适用	3.94%	否
	合计		140,843.36	45.89%		9.60%	

2、营业成本核算方法、归集过程

公司采用移动加权平均法核算云基础设施业务成本，营业成本主要包括服务器成本、配件、运输费、技术服务费等，公司营业成本的归集过程如下：

成本类别	核算内容	成本归集过程
服务器	构成云基础设施的硬件设备，包	采购入库时按移动加权平均法计算单位成本，领

	括存算服务器、网络设备等	用时按加权平均单价结转至“主营业务成本”
配件	用于升级服务器的部件或与服务器配套使用的部件	同服务器采购成本归集方式，按移动加权平均法核算，领用时按用途计入“主营业务成本”
运输费	服务器及配件从供应商到公司的物流费用	采购环节运输费，计入存货采购成本（按移动加权平均分摊）
技术服务费	提供的部署、调试、运维等技术服务	若为采购设备发生的必要技术服务计入成本

3、营业成本明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势

2024 年、2025 年 1-6 月公司云基础设施业务成本明细构成情况如下：

项目	成本明细	成本（单位：万元）	占比
2025 年 1-6 月	服务器	181,326.30	98.40%
	配件	2,944.92	1.60%
	合计	184,271.23	100.00%
2024 年	服务器	184,814.04	97.57%
	配件	3,044.15	1.61%
	运输费	1,092.14	0.58%
	技术服务费	474.54	0.25%
	合计	189,424.88	100.00%

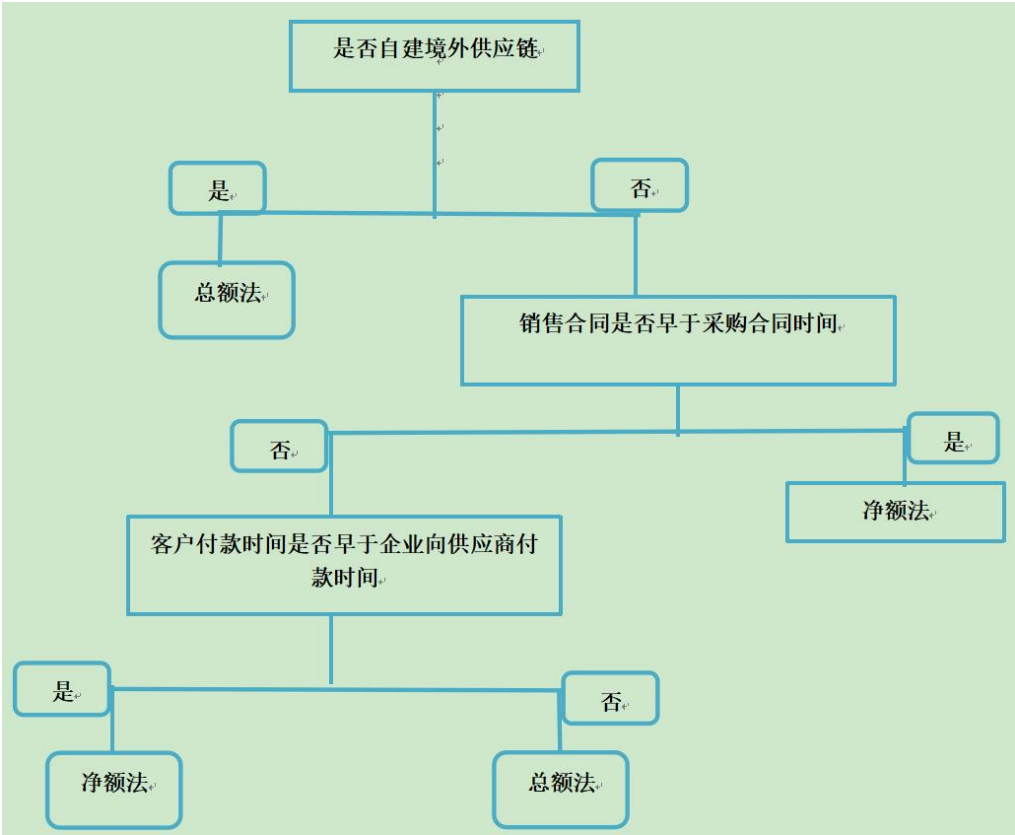
云基础设施主要的成本驱动因素为服务器价格。公司在服务器采购后根据客户的定制化需求，购置相关配件，对其进行升级，在实施过程中，还提供集群方案设计、上架、组网、调试、技术支持等服务。

随着上游服务器不断更新迭代，新型服务器性价比更高，下游客户更倾向于采购新型服务器，再叠加市场供给侧的影响，同型号服务器随着上市时间价格呈现下降趋势。

3、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况依据

通过梳理公司的云基础设施业务的不同模式，并比对企业会计准则规定，公司业务符合向客户转让商品前能够控制该商品中，“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”的情形，故做出以下不同模式下关于收入采用总额法还是净额法确认的判断，判断路径图如下：



上图所列不同业务模式中关于收入采用总额法还是净额法确认的依据，结合准则规定，公司区分如下情况：

模式一：公司从自建境外供应链采购并销售的服务器业务采用总额法核算，理由如下：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任
 - 1) 服务器供应链条由公司所掌控和维护。公司实施了完善的风险隔离措施，供应链各环节之间无法通过相互联系来获取对方的供应渠道或销售渠道。
 - 2) 公司自上游供应链采购服务器后，可以自主决定向不同客户进行销售。

3) 所采购的服务器的交付客户主要在公司仓库或其他指定地点进行, 由公司配合客户完成产品的验收过程。

(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) 服务器供应链条由公司所掌控和维护。公司实施了完善的风险隔离措施, 供应链各环节之间无法通过相互联系来获取对方的供应渠道或销售渠道。

2) 根据与上游供应商签订的采购合同, 约定均为预付款采购, 公司需垫付资金, 而与下游客户的合同约定为部分预收款或现款现货, 公司实质承担了存货滞销风险、应收账款回收风险。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格

公司分别与客户和供应商签订销售、采购合同, 过程独立, 不存在客户指定供应商、货物来源及价格等现象/相关风险和责任承担相对独立。公司对上游终端供应商的采购价格由公司自主决定是否接受并采购, 公司与下游客户独立签订销售合同, 对下游客户销售价格由公司与客户自主协商确定, 非收取固定比率或金额费用。

(4) 其他相关事实和情况

1) 根据不同客户的需求, 公司为部分客户提供服务器的配置定制(涉及产品升级, 如服务器内部电子部件的改配, 以及外部通信传输部件的搭配)和上机安装服务, 向部分客户销售基于不同类型存算服务器和网络设备的集成化方案。

2) 根据公司与客户签订的销售合同中关于产品质量与售后维护责任, 产品如果出现质量问题, 售后维护责任, 均由公司承担主要责任。

因此, 从境外采购服务器所需的特定供应体系(采购渠道、运输途径、款项支付等)由公司建立并掌控, 该供应体系实质上“隔离”了境外服务器供应商和公司下游客户, 致使公司在全部交易环节上具备了“主责人”的显著特征。因此, 公司自境外供应链采购并销售的服务器业务采用总额法核算。

模式二：公司从境内同行采购并销售服务器的业务，如果签订采购合同在先，签订销售合同在后，公司向供应商付款早于客户向公司付款，则采用总额法核算，理由如下：

（1）企业承担向客户转让商品的主要责任

1) 公司自国内同行采购服务器后，可以自主决定对不同客户进行销售。

2) 所采购的服务器在交付客户过程中，为在公司仓库或其他指定地点，由公司接待客户，配合客户完成产品的验收过程。

（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) 公司与上游供应商先签订采购合同，而与下游客户的合同签订在后，在此过程中，产品是否能销售未定，客户未定，价格未定，公司实质承担了存货滞销风险、存货减值风险。

2) 公司与上游供应商约定的采购付款条款，基本上为预付款或款到发货，公司需先支付货款给上游供应商，承担了资金成本，和因为垫资带来的应收账款风险。

（3）企业有权自主决定所交易商品的价格

（4）其他相关事实和情况

1) 根据不同客户的需求，公司为部分客户提供服务器的配置定制和上机安装服务，向部分客户销售基于不同类型存算服务器和网络设备的集成化方案。

2) 根据公司与客户签订的销售合同中关于产品质量与售后维护责任，产品如果出现质量问题，售后维护责任，均由公司承担主要责任。

因此，在此模式下，公司基于自身商业判断先行购入服务器，购置完成后，公司再自主决定以何等价格向不特定的下游客户进行销售，具备明显的“买断后自负盈亏”特征。因此，公司采用总额法核算。

综上，公司在上述两种交易模式中承担向客户转让商品的主要责任，承担了转让商

品之前或之后该商品的存货风险，有权自主决定所交易商品的价格，取得了商品的控制权，承担的是主要责任人角色，采用总额法确认收入。

除此两种模式外，在其他交易模式中，如销售订单早于采购订单的，属于订单驱动型业务，公司已锁定客户与销售价格，未承担转让商品之前的存货风险，价格变动带来的存货减值风险；如虽然采购订单早于销售订单，但是客户付款时间早于公司对供应商付款时间的，公司未承担因垫资带来的应收账款回收风险，在此过程中，公司更偏代理人角色，采用净额法确认收入。

基于上述依据，公司 2024 年度对于云基础设施业务采用总额法、净额法确认收入的具体金额如下表：

单位：万元

收入确认方法	2025 年 1-6 月合同收入（不含税）	占比（%）	2025 年 1-6 月收入确认	占比（%）
总额法	190,549.56	100.00	190,549.56	100.00
净额法			-	-
合计	190,549.56	100.00	190,549.56	100.00
收入确认方法	2024 年合同收入（不含税）	占比	2024 年收入确认	占比
总额法	205,188.05	84.35	205,188.05	98.82
净额法	38,082.48	15.65	2,446.26	1.18
合计	243,270.53	100.00	207,634.32	100.00

（二）补充说明截至目前该采购合同的履行进展，并结合公司当前主营业务开展情况说明公司拟开展算力云服务业务的原因及合理性，公司为开展算力云服务业务在资金、人力、技术、资质、客户拓展等方面的筹备情况，是否已存在意向客户，并结合前述因素说明拟采购服务器规模的合理性与匹配性；

公司回复：

1、公司拟开展算力云服务业务的原因及合理性

（1）公司需要抓住人工智能时代机遇，紧跟行业科技趋势和政府鼓励方向，积极

推动 AI 与物联网业务的融合。

近年来，人工智能产业在快速发展，大模型训练热潮到来，海外 ChatGPT、Midjourney、Sora 等相继问世，中国也在积极发展人工智能产业，涌现出 Qwen、豆包、DeepSeek 等优秀模型。为支撑大模型训练、推理和迭代，政府和科技巨头都在积极建设智算中心、数据中心，对高性能存算服务器、软件和网络通信设备的需求大幅增加。最新数据显示，海外科技巨头在云基础设施上持续投入重金，不断上修资本开支，以数千亿美金投入云侧 AI。中国政府规划建设八大国家算力枢纽节点和十大国家数据集群，中国科技巨头也积极投入重金搭建算力基础设施，强化计算能力，为发展通用大模型、垂直行业模型、智能体、机器人等筑基。在规划建设过程中，由于算力需求激增、需求方资源约束、算力供给不足、服务器性能差距等原因，算力云服务市场应运而生，通过租赁方式，算力供给方能获得稳定的财务回报，而算力需求方能按需获得高性能算力资源。

近年来，中国近年来相继出台了《数字中国建设整体布局规划》《“十四五”数字经济发展规划》《“十四五”大数据产业发展规划》《算力基础设施高质量发展行动计划》等政策，为人工智能产业的发展以及智算中心的持续建设提供政策指导和支持，除国家层面政策外，各地也纷纷出台政策，通过发放算力券等方式支持企业租用算力资源，加速 AI 赋能千行百业，因此算力云服务业务的发展拥有明确和强力的政策保障。

算力云服务业务具备如下特点：1）持续性好，市场主流的算力云服务租赁合同期限一般为 5 年，租赁价格在合同期内稳定；2）盈利性较好，算力云服务业务的消纳方主要以科技巨头、垂直行业大模型厂商、智能网联汽车企业或智驾算法企业、游戏企业以及其他从事算力云服务业务的公司等为主，其对高性能算力资源的需求明确、强烈，其支付能力也较强，这使得算力云服务具备良好的财务回报；3）资本投入大，算力云服务业务属于资本密集型行业，对于资金的需求较大，需要公司具备良好的资信能力及筹资能力方能为投资建设运营提供保证；4）技术壁垒较高，算力云服务业务需要基于存算服务器、软件、网络设备等设计集群方案，并需要专业的软硬件定制化升级、上机

组网、调试调优、运营维护、技术支持等服务，因此具备较高的技术壁垒。

公司自 2015 年制定“云—管—端”战略发展架构以来，始终注重物联网与大数据、云计算、人工智能等前沿技术的融合，人工智能的快速发展让公司看到了新机遇。公司在持续延伸云业务的链条，在原有物联感知云平台基础上，积极发展存算软硬件、（含存算服务器），积累相关技术，满足端侧 AI 的需求，而公司适时发展算力云服务业务，不仅可以扩大优质客户和生态伙伴范畴，夯实各方合作基础，还能积累云侧 AI、端侧 AI、边缘侧 AI 的技术能力和业务协同，支持中国人工智能产业的发展。

（2）公司具备开展算力云服务业务的可行性和必要性，开展算力云服务业务具有合理性

公司多年来一直致力于为物联网提供稳定、可靠、安全的接入通信产品和服务，近年来受到公共安全事件、行业竞争及公司客户结构的影响，公司的无线通信模组业务毛利率较低，公司经营承压，公司需寻找新的业务增长点和盈利点。

在可行性方面，在财务方面，公司凭借云产品业务在 2024 年实现了盈利，融资渠道得到极大改善，银行等金融机构以及供应链金融公司对公司的授信大幅度增加，为公司发展算力云服务业务夯实了财务基础。此外，算力云服务业务本身具有底层资产优质、租赁现金流稳定等特点，属于融资租赁公司支持和认可的基础资产，因此，公司也可以通过融资租赁渠道获取较大的资金支持，以上为公司发展算力云服务业务提供了资金保障。在市场方面，公司自 2023 年以来，在发展云基础设施业务的过程中，公司建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的供应链渠道，公司严格履约、交付及时、服务到位，持续获得了算力云服务客户的认可，与下游科技巨头、大模型厂商、数据中心/智算中心运营商、智能网联汽车企业和垂直行业大客户等建立了长期稳定的合作关系，在云侧 AI 市场建立了良好的市场口碑和品牌形象，也积累了数量可观且资信优良的大客户资源，为公司的算力云服务奠定了市场基础。在技术方面，公司通过大量项目实施的实践积累了存储和算力集群方案设计、软硬件定制化升级、上机组网、调试调优、运营维护、技术支持等经验和能力，成为国内较为领先的可以提供云侧 AI 的技术支持和运维服务

的供应商，建立了有力的技术保障。因此，资金保障、市场保障和技术保障的叠加，使得公司具备了开展算力云服务业务的可行性，为进一步增强业务的可持续性 & 延伸业务链条，更好的满足优质客户需求，公司于 2025 年开始探索开展算力云服务等相关业务。

必要性方面，公司发展算力云服务业务，可以持续改善公司基本面和财务业绩，从而为公司进一步围绕“云—管—端”架构，深化物联网与人工智能的融合，投入更多资源发展端侧 AI，形成 AIoT 更多核心技术，抓住人工智能时代的机遇，夯实了财务基础，因此具备必要性。具体说来，人工智能时代已经来临，传统的无线通信模组、终端都需要积极与 AI 融合和升级，AI 玩具、AI 可穿戴设备都是传统物件的联网化、智能化升级，此外，物联网+AI 将产生更多应用场景，包括机器人、低空经济等未来产业的应用场景，都离不开物联网+AI 的支持，因此生成物联感知数据的 AI 硬件终端行业将是人工智能领域市场规模最大的行业，公司需要抓住端侧 AI 的机会。公司在发展云侧 AI 的基础上，也在积极布局端侧 AI，发展 AI 模组、AI 终端和 AI 智能体，并形成场景 AI 解决方案。端侧 AI 的研发需要投入大量资源，公司从云侧 AI 获取的财务资源、客户资源以及累计的技术，投入到端侧 AI 之中，才能积累更多 AIOT 相关核心技术，为公司物联网无线通信业务的发展提供支持。

综上所述，公司开展算力云业务，具备可行性和必要性，也是公司“云-管-端”战略发展架构持续延伸的结果，具备合理性。

2、公司为开展算力云服务业务在资金、人力、技术、资质、客户拓展等方面的筹备情况

公司目前通过前期的认真准备，具备了开展算力云业务的各项条件，具体如下：

项目	具体情况
资金	1、银行授信情况：公司于 2025 年 5 月 20 日召开年度股东大会，通过了《关于调整公司之全资子公司 2025 年度向银行等金融机构申请综合授信的议案》，公司向银行和金融机构申请综合授信总额度调整至不超过人民币 40 亿元（或等额美金）；

	2、融资租赁授信情况：公司于 2025 年 6 月 6 日召开第四届董事会第七次会议、2025 年 6 月 23 日召开 2025 年第二次临时股东大会，通过了《关于公司及子公司开展融资租赁业务暨相关担保事项的议案》，为保障公司算力云服务所需的资金，盘活公司资产，拓宽融资渠道，提升公司运营效率，公司及子公司以直租或售后回租的方式，与银行及其他金融机构开展融资租赁业务，预计融资总额不超过 40 亿元。为保障上述融资租赁业务的顺利开展，公司计划以有方科技名义申请的融资租赁额度不超过 20 亿元，同时以资产抵押、质押等方式为自身的融资租赁业务提供增信，并同意接受合并报表范围内子公司为公司提供担保；同时，公司计划以子公司名义申请的融资租赁额度不超过 20 亿元，公司将为子公司提供连带责任担保，担保总额不超过 20 亿元，公司为子公司申请综合授信（含融资租赁业务）提供担保额度合计自不超过 4 亿元调整至不超过 24 亿元。 截至回复日，公司已经获取银行授信约 22 亿元，多家融资租赁公司、银行在履行审批程序，上述资金能够为公司从事算力云服务业务提供资金保障。
人力	公司围绕云产品业务已建立起“核心高管+技术骨干+基础人员”的梯队和团队，并持续通过内部培养、市场化招聘补强人才链，基本形成了支持公司当前算力云服务业务所需的人才储备。 公司目前从事云产品业务的人员有 40 多人，覆盖市场、销售、采购、研发、财务、法务、技术支持、运维服务等，上述团队人员既有公司创始团队员工以及在公司工作多年后转型的员工，还有通过外部招聘、与客户或合作伙伴联合培养的人员，从公司发展云基础设施业务时便开始介入，拥有丰富的行业经验。未来随着业务扩展，还可以进一步通过外部招聘、联合培养等方式迅速的扩充人才队伍，为算力云服务业务的开展奠定人力资源基础。
技术	公司是国内较早开始云基础设施业务的公司，且近 2 年通过持续为客户提供技术服务，积累了大量的技术及经验，具备了“硬件升级—软件定制—集群部署—长期运维”的全栈能力，能为客户提供方案设计、软硬件定制化升级、上机组网、运营维护等服务。软硬件定制升级环节包括硬件配置变更，软件适配开发，指令集的开发等，运营维护包括系统优化，对智算中心/数据中心的算力、存力和运力进行调优，提升整体运行效率，

	还包括故障排查，对系统性能瓶颈、应用错误进行精准诊断，提供快速修复方案，同时需要提供最新系统与软件更新服务，提升兼容性与安全性。
资质	公司的全资子公司深圳市云上有方科技有限公司、深圳市有方数智城市科技有限公司获得了增值电信业务经营许可证，业务种类为互联网数据中心业务、互联网接入服务业务，有效期为 5 年，公司从事算力云服务业务满足了必要的资质条件。
客户拓展	公司从 2023 年开始从事云基础设施业务，持续供货国内各大从事算力云服务的上市公司、国有企业客户，并与终端的科技巨头、大模型厂商、智能网联汽车企业及其他垂直行业企业、其他从事算力云服务业务的公司均建立了长期稳定的合作关系。

综上，公司目前具备了从事算力云业务的渠道、资金、客户、人才等方面储备，公司从事算力云业务是公司目前云基础设施业务的合理延伸。

3、意向客户及拟采购服务器规模的合理性与匹配性

公司算力云服务业务的目标客户为科技巨头、大模型厂商、智能网联汽车企业及其他垂直行业企业、其他从事算力云服务业务的公司等，这些企业需要算力云服务来进行大模型训练、推理或构建出算力资源池后再对外提供算力云服务。公司目前有意向客户，前期公司已经与意向客户进行过多轮沟通，并已向意向客户交付了样机进行测试，公司待与客户签订算力云服务合同后方再进行采购。上述业务推进时间和节奏将会受到意向客户自身的业务推进速度及上游供应链供给速度和交付相关服务速度等因素影响，公司将分期分批次全力推进上述业务的执行落地。公司需采购不超过 40 亿元的服务器用于算力云服务业务，能满足意向客户万卡级别集群规模需求，与公司的融资租赁筹集资金额度相匹配。

（三）截至目前公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况、公司关于大额采购服务器的具体资金安排、拟采购供应商及对供应商的筛选机制，并结合前述因素说明新增大额采购是否可能导致公司出现资金周转风险；

公司回复：

1、公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金、负债规模情况如下（数据未经审计）：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	57,569.52	23,905.08	17,133.92
短期借款	67,816.22	54,736.82	39,799.49
长期借款	7,900.00	-	-

随着公司盈利情况好转，公司自有资金稳步提升，公司经营现金流情况也得到了好转，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年
经营性活动现金流量净额	14,142.74	1,282.31	-22,283.52

2、公司关于大额采购服务器的具体资金安排及拟采购供应商及对供应商的筛选机制

（1）公司关于大额采购服务器的具体资金安排

公司目前正在积极与银行、融资租赁公司进行接洽和融资。目前国内有多家上市公司及非上市大型企业亦从事算力云服务业务，银行、融资租赁公司均有成熟的融资方案，融资租赁公司是该业务的最重要的资金供给方，银行则一般通过项目贷的方式提供长期资金。公司目前在申请的融资租赁及银行项目贷情况具体如下，最终额度由融资租赁公司、银行审批为准：

序号	金融机构	融资进展	申请额度 (万元)	融资条件
1	多家金融租赁有限公司	已经完成前期尽调，签订保密协议并提供相关融资审核材料，目前在金融机构内部审批中。	310,000	控股公司和实控人的担保、应收账款质押、设备抵押以及租金回款账户监管
2	多家银行	已经完成前期尽调，签订保密协议并提供相关融资审核材料，目前在金融机构内部审批中。	200,000	控股公司和实控人的担保、应收账款质押、设备抵押以及租金回款账户监管

	合计		510,000	
--	----	--	---------	--

（2）公司拟采购的供应商及供应商的筛选机制

公司目前已建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的服务器供应链体系，公司选择前端供应商是基于品牌、资质、规模、价格和质量等各方面的综合衡量，通常为境外知名品牌厂商，规模实力雄厚，履约有保障，财务风险和交付风险较低，价格适中，故障率低，同时公司会优先选择与过去 2 年合作过的供应商开展采购合作。

3、新增大额采购是否可能导致公司出现资金周转风险

公司为保障本次算力云服务开展所需资金，公司在 2025 年 5 月通过股东大会审议通过了《关于调整公司之全资子公司 2025 年度向银行等金融机构申请综合授信的议案》，又在 6 月通过股东大会审议通过了《关于公司及子公司开展融资租赁业务暨相关担保事项的议案》，上述银行的授信和融资租赁公司的授信足以在不影响公司现有业务（含云基础设施业务，下同）的情况下，充分保障算力云服务业务的正常开展。

首先，本次算力云服务所涉的预计采购金额能通过银行授信和融资租赁所筹集资金进行保障。公司预计将融资租赁公司的授信额度定向用于提供算力云服务，服务器将成为融资租赁的底层资产，算力云服务规模也系基于客户真实需求，将具有固定期限合同予以保障，而在服务器的采购和交付环节，公司还可以灵活使用部分银行授信资金或供应链金融资金临时支付上游供应商货款、运输费、保险费等，且不会影响公司其他业务所需的授信额度。银行授信款项可以用于采购服务器，鉴于交付期限较短，因此采购后可以用融资租赁资金或长期银行贷款进行置换。因此，公司不会因从事算力云服务业务而出现超额融资，亦不会出现设备闲置。

其次，公司服务器在上机组网、调试调优并经客户确认后即能形成收入，公司在收到客户支付的算力云服务费用后，即可向融资租赁公司支付相应的本金利息，该业务在项目存续期间主合同和融资租赁合同以及资金流环节能相互匹配，即公司就此业务产生的现金支出（融资本息）和现金收入（向客户收取的算力服务费）在时间、金额等方面

基本匹配，不会对公司现有业务带来额外的现金流压力，不会造成公司现有业务出现资金周转风险。

再次，公司在 2024 年、2025 年上半年均实现了盈利，由于公司基本面情况良好，公司预计从银行或融资租赁公司获取的授信额度将会持续存在，短期内暂不存在融资方突发性停贷、抽贷或要求提前还款付息的情况。公司在开展算力云服务业务前的盈利能力、周转能力也说明了公司现有业务能自负盈亏，现金流能正常周转。

最后，本次公司提供算力云服务的意向客户企业规模大、资信实力强，市场信誉良好，履约能力强。公司也将严格执行合同程序和风控程序，在与客户签署有法律效力的合同以及在与融资租赁公司签署有法律效力的合同后，方才会开展算力云服务业务，在业务开展期间，公司还将密切关注客户的资信变化情况以及融资变化情况，提前做好应急预案，严格控制合同的相关风险。

如果因极端事件出现资金周转风险，公司将会通过留足安全现金、充分预留银行授信额度提高信贷弹性、加强催收缩短传统业务的回款周期、延长付款周期等方式予以应对。

综上，公司后续将持续关注该采购合同实际履行情况，及时披露算力云服务业务开展及服务器采购相关事项的后续进展，严格履行信息披露义务，充分保障投资者的知情权。

（四）补充说明预付款项的主要情况，包括前五大预付对象的名称及关联关系、交易内容及金额、预付时间、结算模式、结算及交付进展、是否是新增供应商、是否存在变相资金占用情形、截至目前预付款项涉及存算服务器的到货情况，并结合预付对象的资信情况及结算安排，说明相关款项是否存在减值风险。

公司回复：

1、公司报告期末的前五大预付对象的相关情况如下：

项目	交易内容	金额（单位：万元）	预付时间	结算模式	是否为新增供应商	是否存在变相资金占用情形	结算及交付进展
供应商 1	云基础设施	18,421.34	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商 2	芯片	3,904.64	一年内	厂商返利	否	否	货物已交付
供应商 3	云基础设施	3,183.26	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商 4	云基础设施	2,129.28	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商 5	芯片	1,833.22	一年内	厂商返利	否	否	货物已交付
合计		29,471.74					

上述供应商均为公司一直合作的供应商，彼此之间不存在关联关系，与公司及公司控股股东也不存在关联关系。供应商 2、5 为公司无线通信模组芯片的供应商，与公司有多年的合作关系，按照芯片厂商的返利政策，公司因采购芯片从芯片厂商获取的返利款可以直接作为公司的预付款冲抵后续采购款。供应商 1、3、4 为近年来公司开展云产品业务的供应商，截至目前采购货物已经交付，且公司已经已对外销售，不存在减值风险。

三、关于应收账款

根据半年报，截至报告期末，公司应收账款期末账面余额共计 95,119.12 万元，计提坏账准备 6,996.21 万元，期末账面价值为 88,122.92 万元，占流动资产比重为 42.33%。其中，按单项计提坏账的账面余额为 7,291.11 万元，计提比例为 51.87%，按组合计提坏账的账面余额为 87,828.02 万元，计提比例为 3.66%。

请公司：

（一）补充披露报告期期内应收账款前五大欠款方的具体情况，包括客户名称、是否为销售金额前五大客户、交易背景及是否为新增客户、销售产品类型及规模、账期、截至目前期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、与公司近三年业务往来情况、上述欠款方和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排，结合上

述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司回复：

公司报告期末的应收账款的前五大客户情况如下：

单位：万元

项目	销售类型及交易背景	金额	账期	是否为前五大客户	是否为新增客户	是否逾期及逾期金额	计提比例	坏账准备计提情况	近三年业务往来情况	与公司及控股股东是否存在关联关系或利益安排	期后回款情况（7月-9月）
客户1	销售云基础设施	38,640.00	3个月内	是	是	否	1.04%	401.97	2025年新增客户	否	38,640.00
客户2	销售云基础设施	4,588.80	3个月-1年	是	是	否	1.58%	72.30	2025年新增客户	否	4,588.80
客户3	销售无线通信模组	3,690.33	3个月内	是	否	否	1.04%	38.39	2022年收入金额1,477.57万元，2023年收入金额2,069.60万元，2024年收入金额8,168.09万元	否	3,690.33
客户4	销售云基础设施	3,450.69	1-2年	否	否	3,450.69	50.00%	1,725.35	2023年新增客户，2023年收入3,770.52万元	否	未回款，已按单项计提坏账准备
客户5	销售云基础设施	3,052.00	3个月-1年	否	否	否	1.58%	48.09	2024年新增客户，2024年收入14,337.17万元	否	3,052.00
合计		53,421.82						2,286.10			49,971.13

综上，针对客户 1、2、3、5 的应收账款均按照公司预期损失率计提坏账，期后回款正常，公司关于坏账准备的计提符合会计准则规定。客户 4 为中电数创(泸州)科技有限公司，针对客户 4 的回款风险以及公司对客户 4 的诉讼事项，公司已在《2024 年年度报告》及《2025 年半年度报告》中进行披露，截至本报告披露日，公司已提起诉讼，但法院尚未正式立案，处于诉前调解阶段，公司后续将根据诉讼的进展按相关法律法规规定履行信息披露义务。基于谨慎性原则，公司已就该项应收账款按单项计提坏账准备。总体而言，公司上述客户的应收账款坏账准备计提充分。

（二）结合近三年公司应收账款期后回款及逾期情况、主要客户资信情况、关联关系及信用销售政策等，比较同行业上市公司坏账计提情况，说明仅按组合计提坏账准备、未单项计提坏账准备的原因及合理性，相关会计处理是否审慎；

公司回复：

1、公司近三年期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025.6.30		2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
期末应收账款余额	95,119.12	100.00	64,384.72	100.00	41,653.37	100.00	41,120.16	100.00
截至 2025 年 9 月 30 日的期后回款金额	66,331.00	69.73	46,757.60	72.62	29,142.04	69.96	32,541.90	79.14
累计核销金额	-	-	219.12	0.34	2,506.56	6.02	5,028.72	12.23
未收回金额	28,788.12	30.27	17,408.01	27.04	10,004.76	24.02	3,549.54	8.63

公司智能电网领域主要直接客户为上市公司或大型企业，最终客户主要为国家电网和南方电网等国有电力企业，与公司不存在关联关系，信用政策主要为月结 60 天-90 天付款。公司在城市物联感知领域的客户也由类似企业构成，由于行业惯例和终端客户特殊性使得应收账款坏账损失存在一定风险，回款周期普遍较长。公司在云基础设施领域，客户均为上市公司或大型企业，资金实力雄厚，大部分客户按照款到发货的结算方式与公司进行交易。整体上公司从 2023 年末经营情况开始改善后，通过提高客户准入、放弃低端客户、加强应收账款的管理及催收，应收账款的质量总体得到了提升，应收账款的回款率、坏账的核销率也在降低。在公司未收回金额中，2023 年云基础设施业务新增了中电数创（泸州）科技有限公司，2024 年无线通信模组业务新增了深圳市紫峰通讯有限公司两家规模较大客户，上述两家客户公司目前均已履行了法律程序并进行了相应的信息披露。

露，公司也已经对相关的应收账款按照单项计提了坏账准备。

2、公司与同行业可比上市公司的坏账计提政策不存在重大差异，具体如下：

项目	有方科技	移远通信	广和通	美格智能	协创数据
坏账计提政策	针对账龄分析组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 针对单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款，参考历史信用损失经验，结合应收对象当前经济状况以及对未来经济状况的预测，确定坏账计提的比例。	按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备，除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合账龄组合、无风险组合进行计提。	对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。	针对账龄分析组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 针对单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款，参考历史信用损失经验，结合应收对象当前经济状况以及对未来经济状况的预测，确定坏账计提的比例。	对于《企业会计准则第14号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收账款，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。除单项评估信用风险的应收账款外，本公司基于客户类别、账龄等作为共同风险特征，将其划分为不同组合，在组合基础上计算预期信用损失。
坏账准备计提比例	一年内 1.21%，1-2 年 12.44%，2-3 年 49.03%，3-4 年 70.39%，4-5 年 93.57%，5 年以上 100%	一年内 2%，1-2 年 5%，3-4 年 50%	一年内 1.52%，1-2 年 9.82%，2-3 年 20%	半年内 2%，半年-1 年 5%，1-2 年 10%，2-3 年 50%，3 年以上 100%	消费电子类产品，一年内 4.66%，1-2 年 48.04%，2 年以上 100%
应收账款坏账计提情况	2024 年应收账款坏账准备计提比例为 10.67%，其中占比 13.01%的客户按照单项计提了坏账准备，其余按照组合进行，计提比例为 4.67%	2024 年度应收账款坏账准备计提比例 2.03%，均为按照组合计提，没有单项计提	2024 年应收账款坏账准备计提比例为 2.36%，其中占比 0.39%的客户按照单项全额计提了坏账准备，其余按照组合进行，计提比例为 1.98%	2024 年应收账款坏账准备计提比例为 9.33%，其中占比 10.33%的客户按照单项计提了坏账准备，其余按照组合进行，计提比例为 3.05%	2024 年应收账款坏账准备计提比例为 6.19%，其中占比 0.24%的客户按照单项全额计提了坏账准备，其余按照组合进行，计提比例为 5.97%

3、报告期内公司计提坏账情况如下：

单位：万元

类别	期末余额					期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)		金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
按单项计提坏账准备	7,291.11	7.67	3,781.76	51.87	3,509.35	8,374.59	13.01	4,250.22	50.75	4,124.37
其中：										
重要的按单项计提坏账准备的应收账款										
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	7,291.11	7.67	3,781.76	51.87	3,509.35	8,374.59	13.01	4,250.22	50.75	4,124.37
按组合计提坏账准备	87,828.02	92.33	3,214.45	3.66	84,613.57	56,010.13	86.99	2,617.29	4.67	53,392.85
其中：										
账龄分析组合	87,828.02	92.33	3,214.45	3.66	84,613.57	56,010.13	86.99	2,617.29	4.67	53,392.85
合计	95,119.12	/	6,996.21	/	88,122.92	64,384.72	/	6,867.51	/	57,517.21

其中按照账龄应收账款坏账准备的计提情况如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1-3 个月	60,471.66	629.09	1.04
3-12 个月	19,859.77	312.91	1.58
1 至 2 年	4,660.15	542.03	11.63
2 至 3 年	1,500.77	543.87	36.24
3 至 4 年	367.10	229.18	62.43
4 至 5 年	160.51	149.32	93.03
5 年以上	808.06	808.06	100.00
合计	87,828.02	3,214.45	3.66

其中按照单项计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

名称	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	计提理由
杭州海兴电力科技股份有限公司	426.47	426.47	100.00	预计无法收回
深圳市亿控电子科技有限公司	348.77	348.77	100.00	预计无法收回
深圳市倚天科技开发有限公司	31.55	22.08	70.00	预计部分无法收回
中电数创（泸州）科技有限公司	3,450.69	1,725.35	50.00	预计部分无法收回
深圳市紫峰通讯有限公司	2,983.90	1,209.36	40.53	预计部分无法收回
晓能（深圳）科技有限公司	49.72	49.72	100.00	预计无法收回
合计	7,291.11	3,781.76	51.87	/

综上，公司在本报告期内已基于应收账款的风险特征，采用单项与组合评估相结合的方式计提坏账准备。总体计提比例与同行业上市公司相比未见异常，未偏离行业惯例，相关会计处理审慎。

（3）结合应收账款主要前款客户经营情况、下游行业环境等，说明是否存在应收账款无法回收风险并充分提示。

公司回复：

报告期末的前几大应收账款客户均仍在持续经营，客户 1、2、3、5 产生的应收账款，均已在本报告披露前收回应收账款，不存在应收账款无法收回风险。客户 4 也仍在存续状态，其回款风险和公司启动的诉讼程序已在《2024 年年度报告》中披露，公司已就该项应收账款按单项计提坏账准备。下游行业环境方面，客户 1、2、5 为云基础设施客户，受益于人工智能产业的蓬勃发展，景气度高；客户 4 主要采购了存储软硬件，目前国产信创产业的景气度也较高；客户 3 为海外电力物联网行业的无线通信模组客户，海外电力物联网行业增长需求在持续增长，景气度较高。

公司在《2025 年半年度报告》的相关章节对应收账款坏账风险进行风险提示如下：报告期末，公司应收账款为 88,122.92 万元，占流动资产比重为 42.33%。公司智能电网领域主要直接客户为上市公司或大型企业，最终客户主要为国家电网和南方电网等国有电力企业，公司在城市物联感知领域以及存储服务器领域的客户也由类似企业构成，由于行业惯例和终端客户特殊性使得应收账款坏账损失风险较低但回款周期普遍较长，此外，公司云基础设施产品价值较高，如当期期末公司已向客户交付货物但尚未结清尾款的，将增加期末公司应收账款的金额，但该业务回款周期较短、回款风险较小，通常在资产负债表日后能及时收回。应收账款是公司资产的重要组成部分，金额较大的应收账款影响公司的资金周转速度和经营活动的现金流量，对公司运营效率带来不利影响。若出现应收账款回款周期过长、不能按期收回或主要客户财务状况出现恶化，公司将可能面临一定的坏账损失风险，对公司的经营业绩产生不利影响。

公司已经在半年报的相关章节进行了风险提示，具体见“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

四、关于存货

根据披露，截至报告期末，公司存货账面价值为 17,242.56 万元，占资产总额的比重为 6.82%，较上年期末增长 4.15%。其中，原材料、库存商品、委托加工物资、发出商品账面余额分别为 7,475.65 万元、5,002.77 万元、4,331.77 万元、2,293.04 万元，分别计提存货跌价准备 2,340.35 万元、1,992.14 万元、327.62 万元、9.80 万元。此外，截至报告期末，在途物资的账面余额为 1,884.15 万元，未计提存货跌价准备。

请公司：

（一）补充列示在途物资、原材料、在产品、库存商品的具体构成，包括存货名称、数量、库龄、采购/销售对象、账面原值、跌价准备金额、截至目前在途物资到货及入库情况等；

公司回复：

公司报告期末存货的具体情况如下：

单位：万元

存货类别	存货名称	数量（万片）	采购/销售对象	期末账面余额	存货跌价准备	账面价值	库龄		截至目前在途物资到货及入库情况
							一年以内余额	一年以上余额	
在途物资	SIM 卡及配件	0.74	采购对象：陆凯	0.17		0.17	0.17		0.17
	包装辅材	3.55	采购对象：友嘉、昌元兴	3.59		3.59	3.59		3.59
	电子元器件	14,705.93	采购对象：信利电子、阳和通电子	253.32		253.32	253.32		253.32
	天线	6.38	采购对象：鑫王牌、连兴创电子	3.86		3.86	3.86		3.86
	芯片	152.50	采购对象：亚讯、淇诺	1,484.70		1,484.70	1,484.70		1484.70
	其他	0.19	采购对象：玉贝、龙平	138.52		138.52	138.52		138.52
小计		14,869.29	/	1,884.15		1,884.15	1,884.15		1884.15
原材料	SIM 卡及配件	174.17	采购对象：德海威、达擎	109.83	96.22	13.61	2.92	106.91	/
	包装辅材	614.53	采购对象：昌元兴、力嘉	91.39	76.52	14.88	2.86	88.53	/
	电子元器件	35,862.71	采购对象：湘海电子、芯智	2,880.95	1,412.66	1,468.29	800.65	2,080.31	/
	天线	218.61	采购对象：旭昌泰、拓频	249.83	122.11	127.71	67.01	182.82	/
	芯片	700.90	采购对象：兴耀、亚讯	1,829.09	579.63	1,249.46	1,151.09	678.01	/
	云产品配件	0.22	采购对象：智禾芯、山原川泽	2,314.55	53.21	2,261.35	2,284.92	29.63	/

小计		37,571.18	/	7,475.65	2,340.35	5,135.30	4,309.45	3,166.20	/
库 存 商 品	无线通信模组	89.52	销售对象：陕西移动、Rabyte	4,109.23	1,444.61	2,664.62	2,590.13	1,519.10	/
	无线通信终端	6.02	销售对象：宝技、紫峰	558.99	421.10	137.89	118.66	440.33	/
	无线通信解决方案	1.45	销售对象：格力、数字动力	95.96	87.78	8.18	3.81	92.15	/
	云产品	0.00	销售对象：云产品客户	198.32		198.32	198.32		/
	半成品	2.03	销售对象：友刻、忠维	40.26	38.65	1.61	1.24	39.02	/
小计		99.03	/	5,002.77	1,992.14	3,010.62	2,912.17	2,090.60	/

截至报告期末，公司在途物资截至本报告披露日均已完成到货、入库流程，并均投入生产环节。上述在途物资属于物联网无线通信产品生产所必需，在途时间均较短，物联网无线通信产品的生产交付周期也较短，系公司基于下游客户真实需求和合同订单进行的正常采购，在外部环境未发生重大不利变化的情况下，发生减值的可能性小。

(二) 补充披露报告期内存货跌价损失的测算过程，结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、产品成本、可变现净值等情况，说明本期及上年存货跌价准备的计提是否及时、充分、是否存在进一步减值风险，并重点说明未对在途物资计提存货跌价准备的依据及合理性。

公司回复：

为规范公司存货管理，准确反映存货价值，防范存货减值风险，确保财务信息真实可靠，根据《企业会计准则》及公司财务管理制度，明确存货减值测试方式、测试频率、可变现净值确认标准、存货减值审批确认流程、存货减值转回条件等，具体如下：

1、公司存货跌价准备计提的具体方法

首先，区分是否为不良品或呆滞品，对于不良品仓、呆滞仓、售后维修仓的所有物料视为不良存货，由于电子类产品的特性，该部分存货后续难以变现，全额计提跌价准备。其次，对其他仓位物料，区分库龄及流动性，按可变现净值测算，各类存货跌价准备具体测算过程如下：

(1) 原材料、委托加工物资的可变现净值测算过程

1) 对于不良品仓、呆滞仓、售后维修仓的所有物料视为不良存货，由于电子类产品的特性，该部分存货后续难以变现，全额计提跌价准备。

2) 对库龄一年以上且本期无流动性或周转率低于 50% 的非贵重物料，公司预计在未来生产过程中不再领用，未来变现能力较差，全额计提存货跌价准备。

3) 对除 1)、2) 以外的原材料/委托加工物资按可变现净值测算计提跌价准备，测算过程如下：

账面余额①	原材料/委托加工物资按物料编码分类后的账面余额
估计售价②	估计售价为该原材料/委托加工物资所适用的主要产品型号在当期的平均销售单价
至完工将要发生的成本③	根据原材料/委托加工物资所适用的主要产品型号在当期的单位平均成本估算该产品至完工将要发生的成本
销售费用④	根据当期销售费用占营业收入的比重估算未来的销售费用，即当期销售费用率*估计售价

税金⑤	根据当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金，即当期税金及附加比重*估计售价
可变现净值⑥=②-③-④-⑤	计算可变现净值
差异⑦=⑥-①	差异小于 0，存在跌价；差异大于等于 0，不存在跌价

对预计在生产过程耗用的原材料及委托加工物资，公司选取芯片和辅料等原材料/委托加工物资为测算样本，以该芯片或辅料适用的主要产品型号在当期的平均销售单价为估计售价；以该产品在当期的单位平均成本为估计成本，并估算产品至完工将要发生的成本；公司根据当期销售费用占营业收入的比重估算未来的销售费用；根据当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金；产品的估计售价减去产品至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税金后的金额为原材料/委托加工物资的可变现净值。如可变现净值大于原材料/委托加工物资的成本，则不存在跌价的情况，不计提存货跌价准备；如可变现净值小于原材料/委托加工物资的成本则根据可变现净值与原材料成本差额计提存货跌价准备。

（2）库存商品的可变现净值测算过程

1) 对于不良品仓、呆滞仓、售后维修仓的所有物料视为不良存货，由于电子类产品的特性，该部分存货后续难以变现，全额计提跌价准备。

2) 对库龄一年以上且本期无流动性的，公司预计未来变现能力较差，全额计提存货跌价准备。

3) 对除 1)、2) 以外的库存商品按可变现净值测算计提跌价准备，测算过程如下：

账面余额①	库存商品按型号分类后的账面余额
估计售价②	估计售价为该库存商品型号在当期的最近销售单价
销售费用③	根据当期销售费用占营业收入的比重估算未来的销售费用，即当期销售费用率*估计售价
税金④	根据当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金，即当期税金及附加比重*估计售价
可变现净值⑤=②-③-④	计算可变现净值
差异⑥=⑤-①	差异小于 0，存在跌价；差异大于等于 0，不存在跌价

对库存商品，公司以各型号产品当期的最近销售平均单价为估计售价；按当期销售

费用占营业收入的比重估算未来的销售费用；以当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金；产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税金后的金额为产品的可变现净值。如可变现净值大于产品成本，则不存在跌价的情况，不计提存货跌价准备；如可变现净值小于产品成本则根据可变现净值与产品成本差额计提存货跌价准备。

（3）发出商品的可变现净值测算过程

公司对发出商品的可变现净值测算过程如下：

账面余额①	发出商品按明细分类后的账面余额
估计售价②	估计售价为该发出商品的订单价格
销售费用③	如公司签订佣金协议，根据公司签订的佣金协议税后单价*结存数量计算得出；如未签订佣金协议，销售费用为 0
税金④	根据当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金，即当期税金及附加比重*估计售价
可变现净值⑤=②-③-④	计算可变现净值
差异⑥=⑤-①	差异小于 0，存在跌价；差异大于等于 0，不存在跌价

对发出商品，公司以该产品销售订单价格为估计售价；如公司签订佣金协议，根据公司签订的佣金协议税后单价*结存数量计算得出，如未签订佣金协议，销售费用为 0；按当期与销售有关的税金及附加占营业收入的比重估算未来销售相关的税金；产品的估计售价减去估计的相关税金后的金额为产品的可变现净值。如可变现净值大于发出商品成本，则不存在跌价的情况，不计提存货跌价准备；如可变现净值小于发出商品成本则根据可变现净值与产品成本差额计提存货跌价准备。对 1 年以上预计未来无法与客户结算的发出商品，公司已经全额计提存货跌价准备。

2、公司存货跌价损失的具体测算过程如下：

（1）按账龄计提

单位：万元

	2025 年 6 月 30 日			2024 年		
项目	库存数量 (万片)	库存金额	跌价金额	库存数量 (万片)	库存金额	跌价金额
成品：一年以上无流动的全额计提	17.87	1,247.34	1,247.34	18.08	1,222.37	1,222.37
原材料、半成品：一年以上无流动的全额计提	3,213.59	2,206.50	2,206.50	3,720.78	2,188.38	2,188.38
原材料、半成品：一年以上有流动的但周转率小于 0.5 全额计提	965.99	157.80	157.80	3,518.15	259.86	259.86
呆滞不良存货：全额计提	88.57	303.14	303.14	556.51	352.05	352.05
合计	4,286.02	3,914.78	3,914.78	7,813.53	4,022.66	4,022.66

截至报告期末，公司对账龄一年以上且无流动性的原材料、半成品及成品全额计提跌价准备，对账龄一年以上、有流动性但周转率小于 0.5 的原材料及半成品，同样全额计提减值。截至 2025 年 6 月 30 日，该部分存货跌价准备为 3,914.78 万元，本期和上期末均已全额计提，无进一步减值风险。

(2) 按可变现净值计提

单位：万元

	2025 年 6 月 30 日				2024 年			
项目	库存数量 (万片)	库存金额	可 变 现 净 值	跌价金额	库存数量 (万片)	库存金额	可变现净值	跌价金额
成品：一年以内的按照可 变现净值测算	61.07	2,677.05	2,770.37	48.48	63.16	2,538.17	2,494.75	219.86
成品：一年以上流动的按照 可变现净值测算	2.91	169.43	158.36	74.13	3.07	171.44	127.81	101.41
原材料、半成品：一年以内 和一年以上有流动但周转	33,320.21	5,717.17	9,858.03	295.11	29,422.34	5,490.22	11,102.27	204.42

率大于 0.5 的按照可变现净值测算								
发出商品：按照可变现净值测算	35.36	2,293.04	3,432.31	9.80	223.97	2,038.73	2,126.19	213.89
委托加工物资：按照可变现净值测算	29,628.74	4,331.77	4,640.53	327.62	39,972.30	6,187.69	6470.42	72.74
在途物资：按照可变现净值测算	14,869.17	1,884.15	4,062.68	0	457.61	524.20	1,229.60	0
合同履约成本：按照可变现净值测算	0.00	925.09	1,036.10	0	0.00	418.12	459.94	0
合计	77,917.47	17,997.69	25,958.38	755.13	70,142.47	17,368.57	24,010.97	812.31

截止 2025 年 6 月 30 日，公司基于可变现净值原则，计提存货跌价准备 755.13 万元。

其中库存商品和原材料主要涉及两类存货，即账龄在 1 年以内的原材料和半成品及账龄超过 1 年但周转率（年周转次数）>0.5 的积压物料，为加速清理低流动性库存，公司实施折价销售策略，预计可变现净值将低于账面价值，公司已按可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备。若相关库存最终无法实现销售，公司将按制度全额计提跌价准备。

委托加工物资跌价计提金额为 327.62 万元，主要原因为客户对部分成品实施价格调整，公司同步完成降本研发生产策略调整，为消化原有库存，优先使用降本前的 BOM（物料清单），降本前未耗用的原材料及半成品形成价值缺口，需计提跌价准备。

合同履约成本账面余额 925.09 万元，系城市物联感知平台项目的人工服务成本投入，报告期内已获取重庆、庐山等地方政府订单，基于已签署合同及执行进度，项目预期盈利确定性高，经评估，不存在进一步减值风险。

综上，公司存货按成本与可变现净值孰低计量，期末根据市场价格评估可变现净值，并按差额计提跌价准备，存货跌价准备的计提是充分、合理的，符合《企业会计准则》要求。基于当前情况判断，相关存货不存在重大的进一步减值风险。

(3) 报告期末在手订单情况

公司主要的生产经营模式为以销定产，公司根据订单完成交货，整个销售周期为 1 个月左右。公司未制定年度订单计划，而是根据对未来 1-3 个月销售订单的预测制定相应的采购计划，并滚动推进。报告期末及上年末公司最后一个月在手订单情况如下：

期间	产成品订单金额（万元）	期末库存商品余额（万元）	产成品订单金额/期末存货余额（%）
2025 年 6 月	29,255.82	4,443.85	658.34
2024 年 12 月	20,254.31	7,596.09	266.64

注：上表数据不包含云基础设施业务的合同和订单，也不包含已签署合同但尚在等待客户明确交付指令的订单。

3、报告期内，公司在途物资主要由芯片和其他通用电子原材料组成，明细如下：

单位：万元

	2025 年 6 月 30 日				2024 年			
项目	库存数量 （万片）	库存金额	可变现净值	跌价金额	库存数量 （万片）	库存金额	可变现净值	跌价金额
SIM 卡及配件	0.74	0.17	0.27	-	-	-	-	-
包装辅材	3.55	3.59	4.19	-	9.49	4.81	5.40	-
电子元器件	14,705.93	253.32	487.18	-	409.58	158.53	294.27	-
天线	6.38	3.86	5.62	-	7.71	7.04	10.80	-
基带芯片	113.34	1,375.24	2,936.68	-	6.84	118.69	269.01	-

射频芯片	15.52	16.42	32.56	-	13.71	27.02	55.56	-
电源管理芯片	22.74	93.04	188.46	-	6.80	27.24	53.99	-
其他芯片	0.90	0	7.40	-	3.40	6.25	12.85	-
芯片小计	152.50	1,484.70	3,165.11	-	30.74	179.20	391.42	-
其他	0.07	138.52	216.41	-	0.09	174.61	254.28	-
合计	14,869.17	1,884.15	3,878.77	-	457.61	524.20	956.17	-

公司的在途物资中的基带芯片主要有以下品牌：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日			2024 年			经加工成的主要产品
	库存数量（万片）	库存金额	可变现净值	库存数量（万片）	库存金额	可变现净值	经加工成的主要产品
芯片厂商 1	-	-	-	1.60	32.73	70.89	Cat4 及 Cat M 无线通信模组
芯片厂商 2	14.40	137.61	314.46	5.24	85.96	198.12	Cat1 及 Cat 4 无线通信模组
芯片厂商 3	2.04	12.37	25.45	-	-	-	Cat1,5G 无线通信模组
芯片厂商 4	96.90	1,225.26	2,596.77	-	-	-	Cat1 及 5G recap 模组
合计	113.34	1,375.24	2,936.68	6.84	118.69	269.01	/

公司的在途物资主要是芯片，芯片中占比最高的是基带芯片，主要用于生产公司目前在售的核心产品，市场需求较好，有订单支撑，其库存金额远低于可变现净值相比，故不需要计提存货跌价准备。其他在途物资为公司生产在手订单产品的必要原材料，经测算，其可变现净值均比库存金额高，故未计提存货跌价准备。

特此公告。

深圳市有方科技股份有限公司董事会

2025 年 10 月 22 日