

证券代码：688030
转债代码：118007

证券简称：山石网科
转债简称：山石转债

公告编号：2026-026

山石网科通信技术股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告 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。

山石网科通信技术股份有限公司（以下简称“公司”或“山石网科”）根据上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于山石网科通信技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0125 号，以下简称“问询函”）要求，就问询函关注的相关问题逐项进行了审慎说明，具体回复如下：

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复公告涉及币种为人民币。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题 1：关于销售模式及主要客户

年报显示，公司销售模式以渠道代理为主，渠道代理商分为总代理商、白金和金牌、认证代理商。一般情况下，白金、金牌、认证代理商直接与总代理商签订订单合同，并通过总代理商下单提货。2025 年渠道代理模式下的营业收入为 8.06 亿元，占营业收入比重为 88.47%。2025 年度，前五名客户销售额 7.43 亿元，占年度销售总额 81.51%；其中关联方销售额 2.11 亿元，占年度销售总额 23.11%，均为神州数码集团股份有限公司旗下主体。请公司：（1）说明不同渠道代理的差异及收入确认政策，分别列示前五大渠道代理商客户的名称、交易金额、销售内容、主要合同条款、期后回款情况，是否为买断式销售；（2）结合前述渠道代理商报告期内及期后是否存在退货情况、终端销售情况，说明收入确认的准确性；（3）说明关联销售的具体内容、定价依据及公允性、信用政策、回款情况，是否存在期末集中确认收入、期后大额退货或长期未回款等情形；（4）结合关联方的经营业绩、业务需求等，说明大额关联销售的必要性及商业实质，是否存在对关联方的利益输送。

回复：

一、关于问询函的回复

(一) 说明不同渠道代理的差异及收入确认政策，分别列示前五大渠道代理商客户的名称、交易金额、销售内容、主要合同条款、期后回款情况，是否为买断式销售

1、不同渠道代理的差异及收入确认政策

公司渠道代理商层级可分为：总代理商、白金和金牌、认证代理商。一般情况下，由总代理商向公司进行采购，白金、金牌与认证代理商通过总代理商下单提货；特殊项目经审批后，允许白金、金牌或认证代理商直接向公司进行采购。

报告期内，公司与渠道代理商为买断式销售关系。渠道代理业务主要销售链路为：总代理商向公司进行采购后，其他代理商通过总代理商下单提货。不同渠道代理，主要体现在前述销售层级或下单的差异，在收入确认政策上不存在差异。

公司收入确认政策如下：

(1) 商品销售：销售符合在某一时段内履行履约义务的授权许可，在该段时间内按照履约进度确认收入；销售商品不需要安装调试的，按合同约定将产品转移给客户，经客户签收后确认销售收入；需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经最终用户验收合格后确认收入。

公司渠道代理模式均为买断式销售，公司向其销售的产品均为标准化软件产品及配套硬件设施，在向渠道代理商交货时已移交软件授权许可的相关文档，公司将软件授权码正式交付给代理商后，该授权码自交付之日起即具备完整使用权限，自主选择开通及启用时间，随时完成激活与使用。渠道代理商签收后即取得商品控制权，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给代理商，即代理商已取得该商品所有权上的主要风险和报酬，具备主导该商品的使用并从中获得其几乎全部经济利益的能力。根据安装服务不同，收入确认条件不同：

1) 公司销售人员直接参与获取客户模式下，由渠道代理商或者公司（含公司指定第三方）提供产品安装服务，并交付软件授权码后确认收入。

2) 渠道代理商自行开拓客户模式下，公司不负责相关产品的安装调试，在按合同约定将产品和软件授权码转移给代理商并经签收后确认收入。

(2) 专业服务：维保服务按合同约定期间分期确认；其他专业服务按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

(3) 合同或协议内容包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，在项目整体实施完成并经客户验收合格后确认收入。

(4) 销售返利：公司在代理商完成特定销售任务目标时，给予代理商一定的返利奖励。来自产品销售的货款收入根据公允价值在产品销售收入与返利奖励之间进行分配，与返利奖励相关的部分收入确认为负债，于返利奖励实际使用或失效时结转计入当期损益。

公司返利的结算主体为总代理商，返利范围为符合总代理商自主报备项目、使用渠道专用价格手册且未申请特价审批条件的订单。报告期内，每季度公司根据代理商符合条件的订单实际交易金额，根据公司返利政策计提销售返利，同时将来自产品销售的货款收入根据公允价值在产品销售收入与返利奖励之间进行分配，分配后的产品销售收入确认当期收入，分配后的返利相关部分收入计入合同负债。

下年第一季度，公司将总代理商上年度获得销售返利作为本年抵扣额度发放。总代理商可在发放年度自然年内，每次下单前选择使用该抵扣额度抵减销售订单成交金额。同时每季度公司根据代理商返利使用情况，对于使用的返利相关的收入进行确认。

返利有效期为：发放日至当年自然年末 12 月 31 日。返利到期如未使用视同已使用结转当期损益，返利不可跨自然年度使用。

公司相关会计处理如下：

1) 对代理商考核并形成履约奖励的返利进行计提

公司在销售系统内登记代理商考核形成的履约奖励，将考核对应的货款收入根据公允价值在产品销售收入与返利奖励之间进行分配，分配后的产品销售收入确认当期收入，分配后的返利相关部分收入确认为负债。

假设考核对应的货款收入为 X 元，返利奖励为 Y 元，则该笔货款在当期确认销售收入 $X * X / (X + Y)$ 元，与返利相关收入部分 $X - X * X / (X + Y)$ ，即 $X * Y / (X + Y)$ 元计入合同负

债。

2) 代理商实际使用返利的折扣额度时

代理商从公司购货时，可选择使用之前已获得返利的折扣额度，公司按照抵减使用商业折扣额度后的净货款金额与代理商结算。

假设抵减前货款金额为 Z 元，全部使用已获得返利 Y 元，则该笔实际货款收入按照 $(Z-Y)$ 元净额结算，同时，公司将与返利相关收入部分 $X*Y/(X+Y)$ 在本次使用时结转计入收入，如未完全使用已获得返利 Y 元，则按照使用比例结转与返利相关收入。

上述会计处理因公司各年度发放返利奖励、代理商持续使用，在每个季度均可能同时发生。公司返利相关政策一直以来没有变动，2020 年度因执行新收入准则，公司将与销售商品及提供劳务相关、不满足无条件收款权的收取对价的权利计入合同资产；将与销售商品及与提供劳务相关的预收款项重分类至合同负债，相应销售返利自预计负债重分类至合同负债。

2、前五大渠道代理商客户交易情况

报告期内，公司与前五大渠道代理商为买断式销售关系，前五大渠道代理商名称、交易金额、销售内容、主要合同条款、期后回款情况如下：

单位：万元

名称	交易金额	层级	销售内容	主要合同条款	期后回款
渠道代理商一	33,149.33	全国总代	边界安全、云安全、其他安全产品	1、甲方（代理商）为乙方（山石网科）的非排他性再销售商，仅向销售区域内（中国大陆）的被批准方销售和投放协议产品。乙方有权在同一销售区域内发展其他分销商、交易商，也可自行进行促销和直接销售，甲方不享有区域或客户层面的独家销售权。 2、甲方以自身名义向乙方采购产品、取得所有权后，再以自己的名义对外销售；双方不构成民法意义上的代理关系，甲方及其雇员、分销经销商等的违约行为均由甲方独立承担法律后果，乙方对此不承担任何责任。 3、除非乙方另行同意，协议产品将在乙方指定工厂交货，产品灭失风险自货物签收时发生转移。 4、协议产品非产品自身质量问题，甲方不得申请退货；任何原因的退货，均需取得乙方的书面盖章同意。当乙方交付的货物存在错交货情形（包括型号错误、数量错误等）时，甲方可向乙方退货并更换货物；乙方可自行决定允许甲方将错交货的协议产品在乙方发出允许退货的通知三十(30)日历日以内退货。乙方因错交货将承担退货的合理费用。	4,439.84
渠道代理商二	19,466.73	全国总代	边界安全、云安全、其他安全产品		5,118.58
渠道代理商三	11,956.53	全国总代	边界安全、云安全、其他安全产品		1,239.30
渠道代理商四	5,318.47	总代(港澳地区)	边界安全、云安全、其他安全产品		1,490.74

				<p>险自货物签收时发生转移。</p> <p>4、仅当乙方交付的货物存在错交货情形（包括型号错误、数量错误等）时，甲方可向乙方退货并更换货物；乙方可自行决定允许甲方将错交货的协议产品在乙方发出允许退货的通知三十(30)日历日以内退货。乙方因错交货将承担退货的合理费用。</p>	
渠道代理商五	1,359.71	全国总代	边界安全、云安全、其他安全产品	<p>1、甲方（代理商）为乙方（山石网科）的非排他性再销售商，仅向销售区域内（中国大陆）的被批准方销售和投放协议产品。乙方有权在同一销售区域内发展其他分销商、交易商，也可自行进行促销和直接销售，甲方不享有区域或客户层面的独家销售权。</p> <p>2、甲方以自身名义向乙方采购产品、取得所有权后，再以自己的名义对外销售；双方不构成民法意义上的代理关系，甲方及其雇员、分销经销商等的违约行为均由甲方独立承担法律后果，乙方对此不承担任何责任。</p> <p>3、除非乙方另行同意，协议产品将在乙方指定工厂交货，产品灭失风险自货物签收时发生转移。</p> <p>4、协议产品非产品自身质量问题，甲方不得申请退货；任何原因的退货，均需取得乙方的书面盖章同意。当乙方交付的货物存在错交货情形（包括型号错误、数量错误等）时，甲方可向乙方退货并更换货物；乙方可自行决定允许甲方将错交货的协议产品在乙方发出允许退货的通知三十(30)日历日以内退货。乙方因错交货将承担退货的合理费用。</p>	2,427.74
合计	71,250.77	-	-	-	14,716.19

(二)结合前述渠道代理商报告期内及期后是否存在退货情况、终端销售情况，说明收入确认的准确性

公司与渠道代理商的经销合作协议中约定非产品自身质量问题，不得申请退货，任何原因的退货，均需取得公司的书面盖章同意。代理商买断模式下，无论后续是否实现终端销售，均不影响公司收入确认。

报告期内及期后，前述渠道代理商不存在退货情况，报告期内，公司掌握终端销售信息的订单收入占前述渠道代理商销售收入的 72%。公司对代理商销售收入的确认准确。

(三)说明关联销售的具体内容、定价依据及公允性、信用政策、回款情况，是否存在期末集中确认收入、期后大额退货或长期未回款等情形

1、关联销售情况

公司于 2025 年 2 月 11 日召开 2025 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司 2025 年度日常关联交易预计的议案》，自 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，公司（含纳入合并报表范围内的子公司）向神州数码集团股份有限公司（以下简称“神州数码”）直接或间接控制的企业（以下简称“神州数码旗下主体”）销售商品、提供服务预计不超过人民币 36,100.00 万元。报告期内，公司与其实际发生关联销售收入 21,058.53 万元。

报告期内，公司向神州数码旗下主体销售边界安全、云安全、其他安全产品。网络安全产品的销售价格受客户、行业、项目不同影响差异较大，公司与神州数码旗下主体间销售产品的定价，以双方签订的《全国总经销商合作协议》为基础，结合产品及项目具体情况，按照公司产品价格折扣体系审批后，双方签订销售订单，与其他国内总代理商无明显差异。

公司与神州数码旗下主体交易结算方式包括：电汇、银行承兑汇票等，信用政策主要包括：账期 90-180 天、账期 180-360 天（180 天支付 50%，360 天支付 50%）、以及根据项目情况单独申请账期等。

2、不存在期末集中确认收入、期后大额退货或长期未回款等情形的说明

报告期内，公司与神州数码旗下主体各季度销售金额及占比不平均，主要受其业务拓展和项目实际进度影响，具体情况如下所示，不存在报告期末集中确认收入

的情形，报告期后亦未发生退货情形。

单位：万元

期间	关联销售金额	季度占比	当期收入占比
第一季度	5,128.88	24.36%	32.46%
第二季度	5,544.65	26.33%	21.42%
第三季度	7,786.14	36.97%	25.80%
第四季度	2,598.86	12.34%	13.48%
合计	21,058.53	100.00%	23.11%

神州数码自 2014 年起即为公司总代理商之一，2023 年 2 月 26 日，因神州云科（北京）科技有限公司与公司原第一大股东越超高科技有限公司签署股权转让协议，神州数码及其下属公司成为公司关联方，双方业务合作稳定持续。2023 年至 2025 年，公司与神州数码旗下主体发生关联销售收入及回款情况如下：

单位：万元

年度	关联销售金额	当期回款
2023 年	23,658.33	23,077.04
2024 年	32,749.67	29,758.59
2025 年	21,058.53	23,657.53

报告期末，公司与神州数码旗下主体关联销售的应收账款金额及账龄结构如下：

单位：万元

账龄	金额	占比
1 年以内	14,761.73	63.27%
1-2 年	7,187.23	30.80%
2-3 年	1,380.14	5.92%
3 年以上	3.59	0.02%
合计	23,332.69	100.00%

公司与神州数码为长期稳定合作关系，关联销售及回款业务各年度持续滚动发生。针对账龄 1 年以上的应收账款，公司积极推进相关款项的催收工作。报告期后，公司就神州数码旗下主体已实现回款 7,761.34 万元。

综合上述账龄结构、合作稳定性及期后回款情况，相关应收账款不存在大额长期逾期无法收回的风险。

（四）结合关联方的经营业绩、业务需求等，说明大额关联销售的必要性及商业实质，是否存在对关联方的利益输送

根据神州数码 2025 年年度报告披露，其 2025 年实现营业收入 1,437.5 亿元，

同比增长 12.2%。其中，IT 分销及增值服务业务实现营业收入 1,355.2 亿元，同比增长 8.9%，IT 分销及增值服务业务是神州数码的主要营业收入来源。

山石网科与神州数码旗下主体发生大额关联销售，系基于长期业务合作基础、资本联结及资源优势互补形成的市场化协同合作，具备充分的必要性与商业实质。

其一，长期稳定的分销合作，是双方关联销售的核心业务基础。北京神州数码有限公司自 2014 年起即成为山石网科总代理商之一，2025 年神州数码下属公司神州云科（智云）北京信息科技有限公司新增成为公司总代理商，分销业务始终贯穿双方合作主线。神州数码作为国内头部综合性 IT 服务商，代理包括山石网科在内多家网络安全厂商的产品，拥有覆盖全国范围的经销网络与行业合作资源，渠道布局及市场拓展能力优势显著；山石网科专注网络安全技术创新和产品研发，核心产品及解决方案具备行业竞争优势，而全国性渠道下沉与规模化市场拓展，需依托头部专业分销机构赋能。双方多年合作严格遵循市场化公允交易原则，由神州数码持续承担产品分销、渠道拓展、渠道管理等核心职能，既助力山石网科扩大市场覆盖边界、提升产品出货规模，也丰富了神州数码网络安全领域的产品布局，构建起运行成熟、互利共赢的常态化业务合作模式。

其二，2023 年，神州数码全资子公司神州云科（北京）科技有限公司成为山石网科第一大股东，并向公司委派两名非独立董事。资本层面的合作推动双方各类资源深度协同，公司顺势落地“科技+生态”发展模式，依托神州数码产业生态资源，公司渠道结构引入白金代理商圈层。白金代理商多为国内 IT 行业具备优质行业或区域销售资源的专业渠道，主要由神州数码开展渠道管理、培训与赋能，有效提升公司整体渠道质量与运营效率，进一步增强公司产品的终端渗透能力。双方合作从传统分销升级为生态共建模式，与公司渠道升级战略高度契合，商业逻辑清晰、协同价值突出。

同时，双方依托资源互补优势，在行业客户拓展、OEM 业务领域开展专业化分工协作，进一步夯实合作基础、提升业务粘性。

综上，公司与神州数码旗下主体的关联销售严格遵循市场化公允交易原则，合作根基稳固，资本加持下协同效应持续深化，合作模式匹配双方长期战略发展诉求，具备充分的必要性和商业实质，公司不存在通过关联交易向关联方进行利益输送的情形。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

1、对收入确认的相关内部控制设计进行了解、评价，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

2、获取与主要客户签订的销售合同，对合同关键条款进行检查，主要包括对发货及验收、付款及结算等信用政策、退换货政策等条款的检查，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

3、实施收入细节测试，检查主要客户合同、出库单、签收或验收单等，与账面收入确认情况进行核对，评价收入确认是否与会计政策一致；

4、执行函证程序，针对公司前五大渠道代理商销售收入进行函证，确认交易金额及往来余额的真实性与准确性，回函比例 100%；

5、获取退换货明细表，检查报告期内及期后退换货情况，分析退换货的原因；访谈主要渠道代理商客户，了解客户基本情况、公司与客户合作情况、信用政策、退换货原因等；

6、获取资产负债表日后应收账款回款明细，并抽样检查应收账款期后回款资料；

7、获取关联方清单、查阅行业资料及相关公开信息，识别关联方及关联销售情况；

8、获取关联方销售定价政策及关联销售明细，比较关联方销售主要产品价格与同类产品非关联方销售平均单价、可比公允价值的差异，分析关联销售定价合理性；

9、获取关联方客户的工商登记、营业范围及公开披露信息等资料，结合相关支持性文件，核查关联销售的真实性、交易是否具有商业实质。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司不同渠道代理收入确认政策不存在差异，属于买断式销售；

2、报告期及期后，前五大渠道代理商客户未出现退货情况，报告期内收入确认符合公司收入确认政策和《企业会计准则》相关规定，收入确认准确；

3、公司关联销售定价公允，相关会计处理及信息披露合规，不存在期末集中确认收入、期后大额退货或长期未回款的情形；

4、报告期内公司关联销售均基于正常经营需要，不存在对关联方利益输送的情况。

问题 2：关于应收账款

年报显示，近三年公司应收账款账面价值分别为 7.94 亿元、9.62 亿元、9.57 亿元，占营业收入的比重为 88%、96%、105%，持续增加；2025 年度，对客户六的应收账款余额为 3077.86 万元，单项计提坏账比例 50%；按组合计提中，1-2 年账龄余额为 2.75 亿元、2-3 年账龄余额为 8,386.87 万元，同比大幅增加 138%、209%；电子债权凭证类应收余额为 1.1 亿元，1 年以内的计提坏账比例为 1%，显著低于组合计提比例。外币货币性项目中应收账款余额为 1.09 亿元。请公司：（1）列示 1 年以上长账龄客户应收账款金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，并结合客户经营状况、历史回款记录等，说明坏账准备计提是否充分、审慎；（2）说明公司对单项计提坏账、大额计提坏账的客户收入确认时点、金额、条件，是否存在收入确认不审慎形成逾期应收账款的情况；（3）列示电子债权凭证类应收的明细，包括凭证类型、签发平台、确权方/持票方名称及关联关系、票面金额、是否拆分流转，并结合销售内容说明对应基础交易背景的真实性，列为应收账款而非应收票据/应收款项融资的原因；（4）结合电子债权凭证类坏账准备计提政策、历史回款情况、同行业可比公司情况等说明坏账计提比例低于组合计提比例的原因及合理性，是否存在计提不充分的情形；（5）列示对境外主体应收账款前五名的名称、金额、账龄，对应销售内容、收入确认时点及确认依据，说明款项真实性及可回收性；（6）说明近三年公司赊销规模持续增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策或提前确认收入的情形，公司提升应收账款周转率的有效举措。

回复：

一、关于问询函的回复

（一）列示 1 年以上长账龄客户应收账款金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，并结合客户经营状况、历史回款记录等，说明坏账准备计提是否充分、审慎

1、1年以上长账龄客户应收账款金额、坏账准备计提金额、逾期情况

报告期末，公司应收账款1年以上长账龄客户相关情况如下：

单位：万元

序号	名称	1年以上应收账款	占比	坏账计提金额	计提比例	未逾期金额	逾期金额
1	客户一	17,876.13	37.46%	5,531.13	30.94%	9,361.50	8,514.64
2	客户二	8,566.22	17.95%	1,797.42	20.98%	7,187.23	1,378.99
3	客户三	5,856.04	12.27%	1,103.28	18.84%	5,856.04	-
4	客户四	2,989.62	6.27%	563.24	18.84%	2,989.62	-
5	客户五	3,055.58	6.40%	1,527.79	50.00%	-	3,055.58
6	其他	9,372.79	19.64%	5,179.76	55.26%	361.02	9,011.77
总计		47,716.38	100.00%	15,702.62	32.91%	25,755.41	21,960.98

近年来，受宏观经济承压及网络安全行业调整影响，产业链上下游普遍出现资金周转放缓、整体付款结算周期拉长的行业共性情况。公司基于与核心客户长期协同发展、共担行业周期风险的合作原则，顺应全产业链回款环境变化，合理接受客户适度延长付款周期。

2、结合客户经营状况、历史回款记录等，坏账准备计提充分、审慎的说明

2023-2025年，公司与前述客户一、客户二、客户三、客户四的销售与回款情况如下：

单位：万元

名称	合作年限	2025年		2024年回款金额	2023年回款金额
		销售金额	回款金额		
客户一	5年以上	33,149.33	22,630.98	22,770.98	21,494.59
客户二	5年以上	1,359.71	5,324.05	29,452.94	22,526.62
客户三	5年以上	11,956.53	11,124.06	12,165.01	9,200.00
客户四	2024年至今	656.09	4,200.00	4,000.00	-

公司前述欠款客户均为国内IT分销行业头部或主流企业，行业地位稳固、资金实力雄厚、上下游渠道资源丰富，长期占据行业主导地位，公司与前述客户已保持多年稳定且良好的业务合作关系，客户整体信用资质优良，应收账款发生坏账的风险整体可控。

截止目前，前述欠款客户的期后回款金额为10,906.88万元；针对部分应收款项账龄较长及逾期情况，公司与前述客户保持常态化沟通，协商推进相关回款安排，未发现明显的回款障碍。

同时，公司亦审慎预估应收账款预期信用损失率，对此部分应收账款按照组合计提坏账准备。

2024年6月，因前述客户五存在大额逾期应收货款，公司分别向香港法庭和香港国际仲裁中心主张该客户向公司支付订单欠款和逾期付款利息等的仲裁请求，目前维权进展如下：

(1) 2024年6月20日已获得香港法庭禁制令，冻结其银行账户并禁止其转移同等金额资金。

(2) 2025年12月4日香港国际仲裁中心做出最终商事仲裁裁决，支持我方全部仲裁请求。

(3) 2026年1月23日香港法庭出具执行命令，同步给该客户，对方在收到后14日的异议期内未提出书面异议。香港法庭已确认仲裁裁决的法律效力。

(4) 2026年3月17日公司已向法庭申请扣押命令，扣押该客户的银行账户。

(5) 2026年4月14日法庭已初步同意颁发扣押令，目前正在等待法庭书记处理扣押命令草稿，审批通过后批复，划扣对方银行账户余额。

目前公司已了解对方银行账户资金和部分应收债权情况，此外还有部分其他财产线索需要进一步核实，以便继续执行仲裁裁决。公司经谨慎判断，认为目前存在该客户应收款项无法全部清偿的风险，按照应收账款原值的50%比例计提坏账准备。

其他账龄超过1年以上的客户，主要为运营商、大型企业客户和境外客户，运营商和大型企业客户结算账期较长，一般为1-3年，需按照客户统一付款计划分期付款；境外客户分布比较分散，需要当地销售人员协调。公司对此部分应收账款继续加强催收工作，同时审慎预估应收账款预期信用损失率，按照公司应收账款坏账准备政策计提坏账准备。

综上所述，公司对1年以上长账龄客户的应收账款坏账准备计提充分、审慎。

(二) 说明公司对单项计提坏账、大额计提坏账的客户收入确认时点、金额、条件，是否存在收入确认不审慎形成逾期应收账款的情况

报告期末，公司单项计提坏账、大额计提坏账的应收账款客户包括：单项计提客户一、单项计提客户二、单项计提客户三、单项计提客户四及客户五、单项计提客户六。原因如下：

针对单项计提客户一，公司进行单项计提坏账的原因为：公司对其应收账款提起商事仲裁。报告期内，仲裁庭支持了公司对应收货款、逾期利息及其他仲裁费用的全部主张，公司已向法庭申请扣押命令，但划扣对方银行账户余额的申请尚未完成，应收账款存在一定的回收风险，公司对此单项计提坏账准备；

针对单项计提客户二、单项计提客户三，公司进行单项计提坏账的原因为：合同中包含质保金条款，导致账龄较长，存在一定回收风险，在公司综合预期信用损失率的基础上上浮一定计提比例；

针对单项计提客户四及客户五，公司进行单项计提坏账的原因为：合同验收周期较长，导致账龄较长，存在一定回收风险，在公司综合预期信用损失率的基础上上浮一定计提比例；

针对单项计提客户六，公司进行单项计提坏账的原因为：其受美国制裁影响后，内部业务组织调整较大，预期回款周期长，存在一定回收风险，在公司综合预期信用损失率的基础上上浮一定计提比例。

公司对上述单项计提坏账、大额计提坏账的客户收入确认时点、金额如下：

单位：万元

客户名称	收入确认时点	应收账款余额	占比
单项计提客户一	报告期内	22.29	0.72%
	2024年	53.90	1.75%
	2023年	2,158.94	70.14%
	2022年	502.05	16.31%
	2021年	340.69	11.07%
单项计提客户二	报告期内	140.41	15.93%
	2024年	116.17	13.18%
	2023年	114.89	13.03%
	2022年	44.67	5.07%
	2021年	45.22	5.13%
	2020年	95.48	10.83%
	2019年	15.78	1.79%
	2018年	99.17	11.25%
	2017年	24.10	2.73%
	2016年	41.17	4.67%
	2015年	8.78	1.00%

	2014年	111.87	12.69%
	2013年	23.86	2.71%
单项计提客户四及客户五	报告期内	38.10	7.16%
	2023年	57.86	10.87%
	2022年	10.47	1.97%
	2021年	14.74	2.77%
	2020年	120.72	22.68%
	2019年	93.42	17.55%
	2018年	69.72	13.10%
	2017年	74.74	14.04%
	2015年	52.41	9.85%
	单项计提客户三	报告期内	181.17
2024年		173.88	48.96%
2023年		0.10	0.03%
单项计提客户六	报告期内	1.50	6.48%
	2022年	0.30	1.29%
	2019年	2.60	11.22%
	2017年	18.76	81.01%

前述客户各期应收账款对应的当年收入，均在完成产品安装调试，并交付软件授权码后确认。收入确认的依据和时点符合公司收入确认政策。

报告期末，公司对上述单项计提坏账、大额计提坏账的客户计提明细如下：

单位：万元

客户	账面余额	坏账准备	账面价值	类别
单项计提客户一	3,077.86	1,538.93	1,538.93	单项计提 大额计提
单项计提客户二	881.57	561.10	320.47	单项计提
单项计提客户四及客户五	532.19	484.20	47.99	单项计提
单项计提客户三	355.15	52.02	303.13	单项计提
单项计提客户六	23.16	21.79	1.37	单项计提
合计	4,869.93	2,658.05	2,211.88	-

综上，公司对单项计提坏账、大额计提坏账的客户，收入确认时点准确，不存在因收入确认不审慎形成逾期应收账款的情况，坏账计提充分、审慎。

(三) 列示电子债权凭证类应收的明细，包括凭证类型、签发平台、确权方/持票方名称及关联关系、票面金额、是否拆分流转，并结合销售内容说明对应基础交

易背景的真实性，列为应收账款而非应收票据/应收款项融资的原因

报告期内，公司持有的电子债权凭证类应收明细汇总列示如下：

单位：万元

凭证类型	签发平台	确权方/开单人名称	关联关系	票面金额合计	是否拆分流转	期后已到期兑付	期后未到期
信类(迪链), 应收账款电子凭证	迪链科技	比亚迪汽车工业有限公司	非关联方	54.24	否	54.24	-
单类(金单)、应收账款电子凭证	简单汇平台	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	非关联方	10,000.00	否	1,000.00	9,000.00

报告期内，公司电子债权凭证均为与公司签订具有真实贸易背景的购销合同的客户，不存在无真实交易背景的票据往来。公司供应链票据对应交易的具体客户为“北京汇志凌云数据技术有限责任公司”和“比亚迪汽车工业有限公司”，交易额分别为 11,956.53 万元和 70.54 万元，主要销售产品为防火墙等网络安全软硬件产品。

《中华人民共和国票据法》第二十二条【汇票的绝对应记载事项及其效力】汇票必须记载下列事项：（一）表明“汇票”的字样；（二）无条件支付的委托；（三）确定的金额；（四）付款人名称；（五）收款人名称；（六）出票日期；（七）出票人签章。汇票上未记载前款规定事项之一的，汇票无效。

根据财政部等四部门发布的《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会【2021】32 号），企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会【2017】8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

2022 年 11 月 11 日，中国人民银行和中国银行保险监督管理委员会联合发布了《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》（中国人民银行中国银行保险监督管理委员会令（2022）第 4 号，以下简称《管理办法》），其中第三条规定“电子商业汇票的出票、承兑、贴现、贴现前的背书、质押、保证、提示付款和追索等业务，应当通过人民银行认可的票据市场基础设施办理。供应链票据属于电子商业汇票。”《管理办法》自 2023 年 1 月 1 日起施行。上海票据交易所股份有限公司（以下简称“票交所”）是按照国务院决策部署，由中国人民银行批准设立的全国统一的票据交易平台，

票交所于2020年4月24日开展供应链票据平台试运行。根据《上海票据交易所供应链票据平台接入规则（试行）》，供应链票据平台依托于电子商业汇票系统，与符合条件的供应链平台对接，提供电子商业汇票的出票、承兑、背书、质押、保证、贴现、存托、交易、到期处理、信息服务等功能。

公司持有的简单汇、迪链等供应链票据不属于《管理办法》范畴，不具备票据要件，不属于应收票据，而应属于数字化应收账款债权凭证，依据开具协议条款，不满足金融资产终止确认条件，故将供应链票据通过“应收账款”科目列示，待应收账款电子凭证到期且开单人正常兑付后，对金融资产进行终止确认。

（四）结合电子债权凭证类坏账准备计提政策、历史回款情况、同行业可比公司情况等说明坏账计提比例低于组合计提比例的原因及合理性，是否存在计提不充分的情形

公司对电子债权凭证类坏账准备计提政策为1年以内按照1%计提坏账准备，1年以上按照应收客户组合预期信用损失率计提坏账准备。

公司电子债权凭证历史回款情况如下：

单位：万元

年度	期初电子债权凭证余额	当期收到电子债权凭证	当期电子债权凭证到期收款	当期电子债权凭证到期退还	期末余额
2023年	14,518.36	9,200.00	14,518.36	-	9,200.00
2024年	9,200.00	11,702.68	9,202.68	-	11,700.00
2025年	11,700.00	10,282.34	11,428.10	500.00	10,054.24

同行业可比公司绿盟科技（300369.SZ），应收账款计提方法分类类别有国内信用证组合，坏账计提比例0.10%，国内信用证与债权凭证均属信用高于普通应收账款性质的债权。其他行业上市公司天成自控（603085.SH）应收账款应收电子债权凭证组合坏账计提比例为0.10%；尚水智能（301513.SZ）、湖南裕能（301358.SZ）应收款项融资中电子债权凭证组合不计提减值准备。

公司持有的电子债权凭证预期信用损失率低于组合计提比例，原因为应收账款电子凭证可合规拆分、转让、融资，流通性优于普通应收账款；其次，业务受监管规则约束，具备统一登记管理要求，资金兑付约束力更强；同时，应收账款电子凭证由核心企业作为确权方基于真实贸易背景出具，核心企业依托自身主体信用刚性兑付，无额外履约不确定性；而普通应收账款易受经营波动、资金周转压力影响产生逾期及坏账，故相较于常规应收账款，信用风险显著更低。结合公司持有电子债

权凭证的历史回款情况，公司综合考虑，电子债权凭证坏账计提比例确定为 1%。

综上所述，公司对电子债权凭证类应收坏账准备计提充分，与其他上市公司不存在重大差异。

(五) 列示对境外主体应收账款前五名的名称、金额、账龄，对应销售内容、收入确认时点及确认依据，说明款项真实性及可回收性

报告期末，境外主体应收账款前五名情况如下：

单位：万元

名称	应收账款余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	销售内容	坏账计提金额	计提比例
应收账款境外客户一	3,077.86	22.29	53.90	2,158.94	502.05	340.69	-	边界安全、云安全、其他安全产品	1,538.93	50.00%
应收账款境外客户二	1,781.91	11.07	94.71	547.95	824.24	303.95	-	边界安全、云安全、其他安全产品	799.35	44.86%
应收账款境外客户三	1,490.74	1,490.74	-	-	-	-	-	边界安全、云安全、其他安全产品	76.62	5.14%
应收账款境外客户四	789.62	18.44	-	-	771.18	-	-	边界安全、云安全、其他安全产品	358.31	45.38%
应收账款境外客户五	512.90	-	0.33	348.95	135.49	-	28.12	边界安全、云安全、其他安全产品	203.16	39.61%

上述应收账款形成的收入确认时点、金额如下表：

单位：万元

客户名称	收入确认时点	应收账款余额	占比
应收账款境外客户一	报告期内	22.29	0.72%
	2024 年	53.90	1.75%
	2023 年	2,158.94	70.14%
	2022 年	502.05	16.31%
	2021 年	340.69	11.07%
应收账款境外客户二	报告期内	11.07	0.62%
	2024 年	94.71	5.32%
	2023 年	547.95	30.75%
	2022 年	824.24	46.26%
	2021 年	303.95	17.06%
应收账款境外客户三	报告期内	1,490.74	100.00%
应收账款境外客户四	报告期内	18.44	2.34%
	2022 年	771.18	97.66%
应收账款境外客户五	2024 年	0.33	0.06%
	2023 年	348.95	68.04%
	2022 年	135.49	26.42%
	2019 年	28.12	5.48%

前述客户各期应收账款对应的当年收入，均在完成产品安装调试，并交付软件授权码后确认。公司对于上述主体的应收账款基于真实业务销售产生，应收账款真实、准确。

关于上述主体应收账款的可收回性分析具体如下：

对于应收账款境外客户一，公司已向香港法庭和香港国际仲裁中心主张该客户向公司支付订单欠款和逾期付款利息等的仲裁请求，并获得仲裁庭裁决，支持我方全部仲裁请求，目前正在等待法庭书记处理扣押命令草稿，审批通过后批复，划扣对方银行账户余额。公司经谨慎判断，认为目前存在该客户应收款项无法全部清偿的风险，按照应收账款原值的 50%比例计提减值准备。

应收账款境外客户三为目前公司港澳地区的总代理商，双方自 2024 年至今保持良好合作，应收账款账龄全部为 1 年以内，回款情况良好。

应收账款境外客户二、客户四、客户五均为公司在中美洲和拉丁美洲的代理商，因本公司人员优化及对方人员离职变动等影响，目前对于部分应收账款的付款计划，双方还在持续沟通。公司与前述三家代理商仍有合作，并积极催款，公司亦对此部分应收账款审慎预估预期信用损失率，并按照账龄充分计提坏账准备。

(六) 说明近三年公司赊销规模持续增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策或提前确认收入的情形，公司提升应收账款周转率的有效举措

1、近三年公司赊销规模持续增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策或提前确认收入的情形

2023-2025年，国内网络安全行业处于深度调整阶段，下游金融、政府、运营商、能源等核心领域行业客户整体预算收紧、采购节奏放缓、资金拨付周期被动拉长，全行业宏观回款环境共性变化。近三年，网络安全行业同行可比上市公司应收账款账面价值占营业收入比例均有所上升。

单位：万元

公司名称	项目	2023年	2024年	2025年
启明星辰 (002439.SZ)	应收账款账面价值	487,076.36	473,242.85	417,447.88
	营业收入	450,691.21	331,516.73	233,757.92
	占比	108.07%	142.75%	178.58%
天融信 (002212.SZ)	应收账款账面价值	243,992.72	258,871.42	266,904.00
	营业收入	312,449.37	282,049.32	257,196.72
	占比	78.09%	91.78%	103.77%
奇安信 (688561.SH)	应收账款账面价值	625,223.50	589,795.64	505,998.25
	营业收入	644,248.73	434,924.93	439,160.99
	占比	97.05%	135.61%	115.22%
绿盟科技 (300369.SZ)	应收账款账面价值	79,615.76	103,024.76	124,814.48
	营业收入	168,078.44	235,801.29	254,147.72
	占比	47.37%	43.69%	49.11%
山石网科	应收账款账面价值	79,360.03	96,246.40	95,697.70
	营业收入	90,104.01	99,658.95	91,140.53
	占比	88.08%	96.58%	105.00%

注：数据来源于各可比上市公司定期报告。

面对行业整体回款环境的变化，公司未调整信用政策，未主动放宽标准，始终审慎的执行账期条款。公司目前信用政策如下：

(1) 渠道代理业务主要信用政策包括：账期 90-180 天、账期 180-360 天（180 天支付 50%，360 天支付 50%）、以及根据项目情况单独申请账期等。

(2) 直销业务主要信用政策包括：根据客户项目付款验收进度分批结算，以及根据项目情况单独申请账期等。

同时，为应对行业市场竞争，持续深化渠道生态布局，增加与头部代理商的长期合作与业务粘性，针对信用资质优良、回款保障性高的头部总代理商，对于信用政策中单独账期的申请比例有所增长，与神州数码、伟仕佳杰等头部总代业务规模稳步增长，叠加宏观层面下游付款周期整体拉长，导致公司赊销规模持续上升。

公司核心终端客户主要为金融、运营商等大型政企行业，资金拨付受财政预算、审批流程、年度结算节奏等宏观因素主导，回款周期拉长是行业整体趋势而非个体经营问题。公司通过推广票据结算优化应收结构，主要应收均集中于信用资质优良的头部总代理商，回款保障能力较强。在行业调整、业绩阶段性波动、研发投入持续高企的经营阶段，上述审慎的账期支持举措，既稳定了核心渠道体系，也未突破信用风控边界，公司严格按照预期信用损失模型足额计提坏账准备，整体信用风险可控。

近三年，公司始终保持统一的收入确认政策，不存在提前确认收入的情形，各期末应收账款占当期营业收入比重上升与行业深度调整期下游回款放缓的宏观特征契合，赊销规模增长与宏观行业环境、公司战略布局及产业链协同逻辑匹配，具备充分合理性。

综上，近三年公司赊销规模增加与行业趋势一致，不存在放宽信用账期或提前确认收入的情形。

2、公司提升应收账款周转率的举措

公司多措并举提升应收账款周转率，持续强化应收款项全流程管控与回款效能。具体包括：

(1) 健全制度与内控机制，严格执行《应收账款管理制度》，定期开展应收款项客户与账龄全面核查、应收账款专项内部审计，及时向管理层汇报长账龄应收情况并制定专项催收计划，以制度化管控推动回款效率提升。

(2) 压实回款责任与考核导向，对应收款项实施部门归口管理，针对不同客户

回款特征通过电话、函证、上门拜访等方式留存催收记录，对信用不佳客户动态调整付款条款以保障公司权益；2026年起，公司将回款指标纳入渠道管理部门负责人绩效考核及销售人员超额激励条件，以考核绑定回款责任，充分调动全员回款积极性。

(3) 深化全流程精细化管理，前端完善客户信用评估与分级授信体系，强化合作前风险筛查，优化合同付款与结算约定，从源头管控回款风险；中端实施应收账款账龄动态监控与分级管理，后端针对逾期款项开展分层催收，对长期拖欠款项依法合规采取法务措施加速回收。

(4) 强化跨部门协同与结构优化，建立财务、销售、法务联动机制，实时跟进回款进度；持续优化客户与行业结构，重点拓展金融、运营商等回款质量更优的优质客户，大力推广低风险结算方式，多措并举压降逾期账款，全面改善应收账款周转效率与整体质量。

综上，公司将继续加强应收账款管理，不断优化提升应收周转率，确保款项及时回收，规避财务风险。

二、会计师核查意见

(一) 核查程序

1、了解、评估及测试公司与应收账款管理相关的内部控制关键控制点设计和运行的有效性；

2、对于单项计提的应收账款，复核管理层评估信用风险及预期信用损失金额的依据，包括管理层结合客户背景、经营现状、市场环境、历史还款情况、违约记录、期后还款等对信用风险作出的评估；

3、对于按照组合计提的应收账款，复核管理层对于信用风险特征组合的划分标准是否适当，判断管理层评估信用风险以及预期信用损失金额的依据的客观性，抽样复核信用风险组合的账龄情况、历史还款情况、期后还款、客户背景、经营现状、市场环境等关键信息；

4、复核应收账款坏账准备的计算过程，包括账龄划分、计提比例、计提方法等是否按照公司制定的政策执行，重新计算坏账计提金额是否准确；查询同行业上市公司应收账款坏账计提政策，分析公司坏账计提政策是否合理；

5、获取公司资产负债表日后应收账款回款明细，并抽样检查应收账款回款资料，以验证坏账准备计提的合理性；

6、对单项计提坏账、大额计提坏账的单项计提客户二、单项计提客户三、单项计提客户四以及境外客户二、客户三、客户四应收账款执行函证程序，对应收账款境外客户一检查诉讼资料、访谈委托诉讼律师，其余未执行函证程序的单项计提坏账、大额计提坏账以及境外主体客户检查应收款项回款记录、凭证、银行回单等资料，结合银行流水检查等程序验证应收款项收回的真实性及坏账准备计提的合理性；报告期内，对应收账款账面余额实施函证程序，函证金额占全部应收账款期末余额比例为 89.43%，回函比例占全部应收账款期末余额为 85.51%，针对未回函证款项，已执行替代程序；

7、结合对收入的审计，实施收入细节测试，对合同关键条款进行检查，主要包括对发货及验收、付款及结算等信用政策、退换货政策等条款的检查，以及检查收款银行流水、签收或验收单等，核查公司收入的合理性和真实性，核查其境外收入确认会计政策是否符合企业会计准则规定；

8、了解公司管理承兑汇票的业务模式，确定承兑汇票的金融资产分类是否恰当；

9、获取公司承兑汇票备查簿，比对收款日期、票据到期日、贴现日期等票据信息，确认报告期内所有票据贴现、保理等情况均已识别；

10、获取并审阅了《简单汇平台金单开具协议》和《迪链供应链信息平台用户服务协议》，分析了电子债权凭证的法律性质，对比分析了电子债权凭证与《票据法》项下票据的区别；

11、查阅公司坏账准备计提政策，复核供应链票据坏账准备计提充分性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司应收账款坏账计提比例依据预期信用损失模型合理制定，计提政策保持一致性，账龄组合计提比例已覆盖款项回收的潜在风险，应收账款坏账准备计提金额充分、合理，符合企业会计准则相关要求；

2、公司对单项、大额计提坏账的应收账款判断审慎充分，对应收收入确认符合公司收入确认政策，不存在收入确认不审慎形成逾期应收账款的情况；

3、电子债权凭证类应收对应基础交易具有真实商业背景，列报符合企业会计准则相关规定；

4、电子债权凭证类坏账准备不存在计提不充分的情形；

5、境外主体应收账款前五名款项真实，收入确认时点及确认依据符合公司收入确认政策和《企业会计准则》相关规定；

6、近三年公司赊销规模持续增加的原因具有合理性，不存在放宽信用政策或提前确认收入的情形，公司已制定提升应收账款周转率的有效举措。

问题 3：关于流动资金

年报显示，公司短期借款期末余额为 3.95 亿元，同比增加 77.89%，占总资产比例为 20.12%；公司近三年经营活动现金流量净额持续为负，2025 年为-1.10 亿元；公司进行票据贴现，期末终止确认金额为 1.46 亿元，进行应收账款保理，期末终止确认金额为 4,200 万元。请公司：（1）列示主要新增信用借款的债权人、借款金额、利率、期限、担保方式（如信用、抵押、保证等），说明该等资金的具体用途和流向；（2）说明短期借款大幅增加与公司经营规模、资产建设等情况是否匹配，是否存在偿债风险和较大现金流压力；（3）分别列示主要票据贴现及应收账款保理的对手方、贴现率/保理费率、附追索权/买断情况，说明是否符合终止确认要求。

回复：

一、关于问询函的回复

（一）列示主要新增信用借款的债权人、借款金额、利率、期限、担保方式（如信用、抵押、保证等），说明该等资金的具体用途和流向

报告期内，公司主要新增信用借款情况如下：

单位：万元

借款方	贷款单位	借款金额	期限	利率条款	估算利率	担保方式	借款用途和流向
山石网科通信	中国工商银行股份有限公司苏州高新技术	2,000.00	1 年	浮动利率，同行拆借一年期	2.80%	信用	日常经营

技术股份有限公司	产业开发区支行			减 30 个基本点			
	中国光大银行股份有限公司苏州分行	2,000.00	1 年	固定利率	2.70%	信用	日常经营
	中国银行股份有限公司苏州高新技术产业开发区支行	1,900.00	1 年	浮动利率，同行拆借一年期减 20 个基本点	2.80%	信用	日常经营
	南京银行股份有限公司苏州分行	1,500.00	1 年	固定利率	2.65%	信用	日常经营
	上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行	3,000.00	6 个月	浮动利率，同行拆借一年期减 25 个基本点	2.75%	担保	日常经营
	苏州银行股份有限公司科技城支行	500.00	1 年	1 年 LPR-20 个基点	2.80%	信用	日常经营
	苏州银行股份有限公司科技城支行	500.00	1 年	1 年 LPR-20 个基点	2.80%	信用	日常经营
	苏州银行股份有限公司科技城支行	500.00	1 年	1 年 LPR-20 个基点	2.80%	信用	日常经营
	苏州银行股份有限公司科技城支行	500.00	1 年	1 年 LPR-20 个基点	2.80%	信用	日常经营
	中信银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率-30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	信用	日常经营
	上海银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	1 年	2.60%	2.60%	信用	日常经营
	上海浦东发展银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率-30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	招商银行股份有限公司苏州分行	990.00	1 年	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率-35.00 基点(1 基点=0.01%)	2.65%	信用	日常经营
	南京银行股份有限公司苏州分行	500.00	1 年	固定利率	2.65%	信用	日常经营
北京山石网科信息技术有限公司有限	北京银行股份有限公司中关村分行	1,400.00	1 年	固定利率，央行一年期 LPR	2.70%	信用	日常经营
	北京银行股份有限公司中关村分行	3,000.00	1 年	固定利率，央行一年期 LPR	2.70%	信用	日常经营

公司	中信银行股份有限公司苏州分行	1,800.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率±30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	北京银行股份有限公司中关村分行	600.00	1 年	固定利率，央行一年期 LPR	2.55%	信用	日常经营
	中信银行股份有限公司苏州分行	2,000.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率±30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	中信银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率±30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	中信银行股份有限公司苏州分行	700.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率±30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	厦门国际银行股份有限公司北京分行	1,000.00	6 个月	固定利率	2.80%	担保	日常经营
	招商银行股份有限公司北京北苑路科技金融支行	240.80	1 年	浮动利率，同行拆借一年期减 46 个基本点	2.54%	信用	日常经营
	厦门国际银行股份有限公司北京分行	1,000.00	6 个月	固定利率	2.80%	担保	日常经营
	招商银行股份有限公司北京北苑路科技金融支行	600.00	1 年	浮动利率，同行拆借一年期减 45 个基本点	2.55%	信用	日常经营
	中信银行股份有限公司苏州分行	350.00	6 个月	浮动利率。贷款利率=贷款实际提款日定价基础利率±30.00 基点(1 基点=0.01%)	2.70%	担保	日常经营
	厦门国际银行股份有限公司北京分行	1,000.00	6 个月	固定利率	2.80%	担保	日常经营
	合计	31,580.80	-	-	-	-	-

注：公司于 2025 年 7 月 22 日召开第三届董事会第六次会议，分别审议通过了《关于为全资子公司提供担保的议案》《关于接受全资子公司担保的议案》，同意公司为全资子公司北京山石网科信息技术有限公司就其向银行申请综合授信提供不超过人民币 20,000.00 万元的担保额度，以及全资子公司北京山石网科信息技术有限公司为公司向银行申请综合授信提供不超过人民币 10,000.00 万元的担保额度。

（二）说明短期借款大幅增加与公司经营规模、资产建设等情况是否匹配，是否存在偿债风险和较大现金流压力

1、短期借款大幅增加与公司经营规模、资产建设等情况的匹配说明

报告期内，受收入下降影响，公司销售商品、提供劳务收到的现金 93,742.08 万元，同比下降 1.81%，经营活动现金流入 106,378.31 万元，同比下降 3.22%。因 ASIC 芯片产品进入量产前关键阶段，供应链需要在确保现有产品供货充足平稳过渡的同时，准备 ASIC 产品物料采购和排产，叠加存储类元器件采购成本大幅上升，导致采购备货预付款金额也有较大幅度上升。因此，报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金 28,121.94 万元，同比上升 31.70%。另一方面，报告期内公司继续进行降本增效和人员优化，新增员工离职补偿 2,784.76 万元。由于网络安全行业的销售收入和回款分布不均匀，主要集中在三、四季度，但成本费用发生相对平均，因此公司使用部分银行授信，增加短期借款，解决临时资金周转需求。短期借款增加与公司经营规模、资产建设等情况相匹配。

2、公司不存在偿债风险或较大现金流压力

2026 年，公司不存在偿债风险，经营性现金流将逐步改善，具体如下：

（1）公司拥有良好的银行合作基础，已与多家国有银行、股份制银行建立长期稳定的合作关系，目前已获得充足的银行授信额度，总额度超 10 亿元，远高于当前短期借款规模，且过往借款本息均按时足额偿还，无逾期记录，借款周转效率高，可灵活通过授信额度调剂资金，保障短期偿债需求；

（2）公司经营业绩自 2026 年第一季度起已呈现向好态势，随着网络安全行业需求回暖，公司 2026 年第一季度销售收入同比增长 14.44%，现金和票据回款情况同步改善，同时公司加强内部管理，新增毛利考核、重点岗位绩效挂钩回款的考核机制，进一步提升回款效率，为经营现金流提供稳定支撑；

（3）报告期内的巨额支出均为阶段性、一次性支出，后续将不再产生，其中员工离职补偿为一次性优化成本，ASIC 芯片已完成研发落地，第一批产能逐渐释放，

前期开发及备库投入已基本完成，无需再进行大额预付备货，同时存储类元器件市场价格逐步趋于稳定，后续将转为常态化采购，备库压力减小，有效减少现金流出；

综合上述因素，预计 2026 年公司经营活动现金流净额将实现明显改善，公司短期内没有较大的资本化开支或重大项目投资建设计划，当前的营运资金储备和经营现金流能够充分覆盖短期借款偿还及日常经营资金需求。

综上所述，公司不存在偿债风险和较大现金流压力。

(三) 分别列示主要票据贴现及应收账款保理的对手方、贴现率/保理费率、附追索权/买断情况，说明是否符合终止确认要求

1、公司主要票据贴现及应收账款保理情况

报告期内，公司主要应收票据贴现和应收账款保理的情况列示如下：

单位：万元

贴现/保理	凭证类型	票面金额	对手方	贴现率/保理费率	追索权/买断情况	是否兑付
保理	单类（金单）、应收账款电子债权凭证	4,200.00	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	2.50%、2.30%	不附追索权	已兑付
贴现	银行承兑汇票	5,000.00	渤海银行股份有限公司	1.08%	不附追索权	已兑付
贴现	银行承兑汇票	2,769.05	中信银行股份有限公司	1.75%、1.10%、1.08%	不附追索权	已兑付
贴现	银行承兑汇票	2,238.65	平安银行股份有限公司	1.70%、1.10%、1.08%	不附追索权	1,700 万元尚未兑付，到期日为 2026 年 6 月 19 日；其余已兑付
贴现	银行承兑汇票	1,357.00	上海浦东发展银行股份有限公司	1.35%、1.23%	不附追索权	已兑付

2、应收票据满足终止确认的条件及依据

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》针对应收票据终止确认相关规定如下：

金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（2）该金融资产已转移，且该转移满足准则关于终止确认的规定。

企业转移收取现金流量的合同权利或者通过符合条件的过手安排方式转移金融资产的，应根据准则规定进一步对被转移金融资产进行风险和报酬转移分析，以判断是否应终止确认被转移金融资产。

准则规定，企业在判断金融资产转移是否导致金融资产终止确认时，应当评估其在多大程度上保留了金融资产所有权上的风险和报酬，即比较其在转移前后所承担的、该金融资产未来净现金流量金额及其时间分布变动的风险，并分别以下情形进行处理：

(1) 企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

(2) 企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

(3) 企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，应当判断其是否保留了对金融资产的控制，根据是否保留了控制分别进行处理。

3、公司主要票据贴现及应收账款保理终止确认情况

报告期内，公司主要应收票据贴现及应收账款保理终止确认的情况主要包括：

(1) 对于由 6 家大型商业银行及 10 家上市股份制商业银行承兑的银行承兑汇票，公司在背书或贴现时，已转移票据所有权上几乎所有的风险和报酬，符合终止确认要求；

(2) 应收账款保理对应的基础交易已经完成，并根据保理业务合同中对双方权利与义务、违约责任等关键条款的约定，公司已经转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，符合终止确认要求。

二、会计师核查意见

(一) 核查程序

- 1、了解公司债务管理相关内部控制制度；
- 2、获取公司企业信用报告，检查账面记录是否准确、完整；
- 3、获取公司借款协议，复核本金、利息、到期日、抵押、规定的付息日等，对

短期借款的利息进行测算，检查会计处理是否正确，并检查借款使用用途是否与协议约定一致；

4、对短期借款及担保等事项进行函证；

5、了解公司业务模式以及如何管理金融资产以产生现金流量，确定承兑汇票的金融资产分类是否恰当；

6、获取公司承兑汇票备查簿，比对收款日期、票据到期日、贴现日期等票据信息，确认报告期内所有票据贴现、保理等情况均已识别；

7、获取并检查保理业务合同，判断是否应当终止确认。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、新增信用借款的具体用途和流向与借款协议一致；

2、短期借款规模与本期公司经营情况匹配；

3、主要票据贴现及应收账款保理符合终止确认要求。

问题 4：关于研发支出资本化

年报显示，公司无形资产期末账面价值为 1.01 亿元，内部研发形成的无形资产占无形资产余额的比例是 48.66%，2024 年度资本化研发投入金额为 3,598.54 万元，占研发投入的比重为 8.33%。请公司：（1）说明前期主要研发资本化项目的名称、资本化金额、资本化起始时点及依据，并逐项说明如何满足《企业会计准则》规定的资本化条件；（2）说明公司资本化政策及比例与同行业可比公司是否存在重大差异，相关资金流向是否涉及关联方。

回复：

一、关于问询函的回复

（一）说明前期主要研发资本化项目的名称、资本化金额、资本化起始时点及依据，并逐项说明如何满足《企业会计准则》规定的资本化条件

1、主要研发资本化项目的名称、资本化金额、资本化起始时点及依据

前期公司主要研发资本化项目为向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目（以下简称“可转债募投项目”）“基于工业互联网的安全研发项目”，2023年资本化金额为3,119.84万元，占当年研发投入之比8.33%，2024年资本化金额为3,598.54万元，占当年研发投入之比9.09%，资本化金额合计6,718.38万元。

具体资本化项目名称、资本化金额、资本化起始时点及依据如下表：

单位：万元

项目	资本化金额	资本化起始时点	资本化依据
苏州安全运营中心项目-安全运营管理系统	594.37	2023年1月	已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件且项目开发立项报告已获得审批通过
基于工业互联网的安全研发项目-工业安全审计系统	1,872.04	2024年4月	已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件且项目开发立项报告已获得审批通过
基于工业互联网的安全研发项目-工业安全系统	343.38	2023年4月	已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件且项目开发立项报告已获得审批通过
基于工业互联网的安全研发项目-工业防火墙系统	2,182.09	2023年2月	已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件且项目开发立项报告已获得审批通过
基于工业互联网的安全研发项目-统一安全管理平台	1,726.50	2024年5月	已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件且项目开发立项报告已获得审批通过

2、公司研发资本化政策及资本化研发项目逐项满足情况

根据《企业会计准则》相关规定，内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，可予以资本化：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

公司拥有较强的研发实力、深厚的技术储备可以保障研发项目在研发过程中顺利实施，因此在技术上具有可行性。

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

该资本化项目，旨在增强公司产品技术实力，将研发成果转化为：应用工控安全领域、符合工业互联网标准和业务场景的全系列产品和解决方案，包括：工业防火墙、工业安全主机卫士、工业安全审计、工业互联网安全分析与管理平台等多款产品；同时该技术亦可直接应用于传统网络安全产品线，提升公司网络安全领域相关产品及解决方案的竞争力和适配性，因此具有完成该无形资产并使用或出售的意

图。

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

该无形资产可广泛应用于工控安全领域，包括：电力、工业互联网、车联网等重要行业，具备广阔的市场销售前景。产生经济利益的方式包括：对外销售嵌入相关软件功能的软硬件一体产品，以及对外销售该无形资产的独立软件功能。目前公司已发布：工业防火墙、工业安全运营管理产品、工业安全审计系统、工业安全卫士、工业统一安全管理平台等产品，产品包括多型号软硬件一体产品和功能软件，均设置唯一产品编码，并已取得产品销售许可证、软件产品著作权证，可以合规对外销售，在合同明细中单独体现。同时该无形资产的软件功能，已应用在边界安全品类中的下一代防火墙、数据中心防火墙、入侵防御与入侵检测等产品，使其更适配客户日益复杂多样的业务场景，有效提升产品竞争力，促进相关产品销售。

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

公司在苏州、北京和美国硅谷均设有研发中心，公司拥有多项专利及软件著作权，且具有相应的公司管理能力，有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司严格按照《企业会计准则》及公司《募集资金管理制度》的规定管理进行核算，且前期研发项目已经过慎重、充分的可行性研究，因此满足资本化条件(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

本次资本化内容与公司可转债募投项目规划一致，系开发结项的安全服务软件工具以及部分工业互联网安全软件，公司已按照企业会计准则相关规定执行会计核算和项目管理。公司设置研发项目管理系统，由开发人员每周填报工时，财务系统关联工时数据，按照人员薪酬和工时情况，核算项目开发支出，准确核算项目开发结算的支出，符合资本化条件。

(二) 说明公司资本化政策及比例与同行业可比公司是否存在重大差异，相关

资金流向是否涉及关联方

1、同行业可比公司研发支出资本化政策

公司名称	研发支出的归集范围及相关会计处理方法
<p>绿盟科技 (300369.SZ)</p>	<p>本集团研发支出的归集范围包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧及待摊费用、设计费用、装备调试费、委托外部研究开发费用、其他费用等。本集团根据内部研究开发项目支出的性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，将其分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段支出于发生时计入当期损益，对于开发阶段的支出，在同时满足以下条件时予以资本化：本集团评估完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；本集团具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产预计能够为本集团带来经济利益；本集团有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于不满足资本化条件的开发阶段支出于发生时计入当期损益。</p>
<p>天融信 (002212.SZ)</p>	<p>公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。公司的研究开发支出主要包括公司实施研究开发活动而耗用的材料、研发部门职工薪酬、研发使用的设备及软件等资产的折旧摊销、研发测试、研发技术服务费及授权许可费等支出。</p> <p>为研究新的科学或技术知识而进行的有计划的调查、评价和选择阶段的支出为研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；大规模生产之前，针对新的科学或技术知识最终应用的相关设计、测试阶段的支出为开发阶段的支出，同时满足下列条件的，予以资本化：</p> <ul style="list-style-type: none"> -新的科学或技术知识的开发已经技术团队进行充分论证； -管理层已批准新的科学或技术知识开发的预算； -前期市场调研的研究分析说明新的科学或技术知识所生产的产品具有市场推广能力； -有足够的技术和资金支持，以进行新的科学或技术知识的开发活动及后续的大规模生产；以及 -新的科学或技术知识开发的支出能够可靠地归集。 <p>不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。</p> <p>公司对于研发过程中产出的产品或副产品对外销售，按照《企业会计准则第14号——收入》、《企业会计准则第1号——存货》等规定，对相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益。</p>
<p>启明星辰 (002439.SZ)</p>	<p>本集团研发支出的归集范围包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧及摊销费用、其他费用等。</p> <p>本集团根据内部研究开发项目支出的性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，将其分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段支出于发生时计入当期损益，对于开发阶段的支出，在同时满足以下条件时予以资本化：本集团评估完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；本集团具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产预计能够为本集团带来经济利益；本集团有足够的技术、财务资源和其他资源支</p>

	持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。对于不满足资本化条件的开发阶段支出于发生时计入当期损益。
电科网安 (002268.SZ)	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。
山石网科	<p>本公司研发支出为公司研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、折旧及摊销、测试认证费、外协开发费、物业水电费、物料消耗、股权激励摊销、其他日常费用等。其中研发人员的工资按照项目工时分摊计入研发支出。研发活动与其他生产经营活动共用设备、场地按照工时占比、面积占比分配计入研发支出。</p> <p>本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。</p> <p>开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出计入当期损益。本公司研究开发项目在满足上述条件，通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后，进入开发阶段。</p> <p>已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日转为无形资产。</p> <p>具体研发项目的资本化条件：已经完成研究阶段，开发阶段满足资本化条件并且项目开发立项报告已获得审批通过。</p>

注：资料来源于各可比上市公司定期报告。

2、同行业可比公司资本化比例

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
绿盟科技 (300369.SZ)	资本化研发支出	16,202.18	15,173.70	16,060.06
	研发投入合计	67,794.69	63,287.93	57,638.91
	研发投入资本化的比重	23.90%	23.98%	27.86%
天融信 (002212.SZ)	资本化研发支出	30,724.86	29,536.38	26,452.75
	研发投入合计	98,702.27	81,630.50	74,131.36
	研发投入资本化的比重	31.13%	36.18%	35.68%
启明星辰	资本化研发支出	26,313.73	26,313.73	17,115.59

(002439.SZ)	研发投入合计	85,257.10	97,998.88	72,911.89
	研发投入资本化的比重	13.50%	26.85%	23.47%
电科网安 (002268.SZ)	资本化研发支出	5,898.74	5,447.30	5,151.85
	研发投入合计	48,186.80	43,819.86	39,648.61
	研发投入资本化的比重	12.24%	12.43%	12.99%
山石网科	资本化研发支出	3,119.84	3,598.54	0.00
	研发投入合计	37,468.55	39,574.03	34,049.04
	研发投入资本化的比重	8.33%	9.09%	0.00%

注：数据来源于各可比上市公司定期报告。

公司资本化政策按照《企业会计准则》要求制定，与同行业可比公司不存在重大差异。公司资本化金额占当年研发投入比例较低，资本化比例相较于同行业可比公司，因各公司具体项目进度，存在一定差异，公司秉持谨慎性原则，从严把控研发资本化确认条件，不满足资本化要求的相关研发支出进行费用化核算。

3、资本化研发支出资金流向

2023-2024年，公司资本化研发支出明细如下表，主要由公司研发人员薪酬构成，不存在资金流向关联方的情况。

单位：万元

类型	2023年	2024年	是否涉及关联方
职工薪酬	3,095.24	3,574.24	否
其他费用	24.60	24.31	否
合计	3,119.84	3,598.54	/

二、会计师核查意见

（一）核查程序

1、了解公司关于研发支出相关的内部控制制度；

2、获取并检查研发项目可行性研究报告、立项报告及相关管理层审批文件等相关支持性文件，检查相关项目满足开发支出资本化条件的判断依据是否充分，评估资本化项目的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、获取各项目分阶段的开发总结文件，了解研发投入资本化的具体判断依据，跟踪研发项目的关键节点与实际进度，评估公司资本化起始时点的合理性；

4、获取公司研发人员名单、研发部门工资表及工时记录等，核查研发项目人员

薪酬归集和分配方式；

5、与同行业上市公司资本化披露数据比较，分析资本化政策及比例合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、前期主要研发资本化项目资本化金额、资本化起始时点及依据，均满足《企业会计准则》规定的资本化条件；

2、公司资本化政策及比例与同行业可比公司不存在重大差异，相关资金流向不涉及关联方。

问题 5：关于库存商品

年报显示，公司存货期末余额为 1.31 亿元，其中主要为库存商品，期末余额为 1.17 亿元，累计计提跌价准备 3,053.19 万元。请公司补充说明库存商品的主要产品类别、库龄，结合近期产品迭代情况、销售价格走势、同行业可比公司跌价计提比例等，说明跌价准备计提是否充分。

回复：

一、关于问询函的回复

1、公司库存商品的主要产品类别、库龄

报告期末，公司库存商品原值 11,681.57 万元，其中：边界安全类别的防火墙产品库存 8,628.53 万元，占比 73.86%，其他产品 3,053.04 万元，占比 26.14%。按库龄划分，1 年以内占比 59.18%，1-2 年占比 14.93%，2 年以上占比 25.89%。

单位：万元

库存商品类别	占比	库存商品原值	库龄			减值计提	
			1 年以内	1-2 年	2 年以上	金额	比例
防火墙产品-A/B 系列	23.97%	2,799.78	2,146.23	427.38	226.17	126.57	4.52%
防火墙产品-K 系列	21.81%	2,548.16	2,164.99	263.09	120.08	207.05	8.13%
防火墙产品-数据中心级	17.39%	2,031.90	920.80	176.44	934.66	1,049.86	51.67%

防火墙产品-E/C 系列	10.69%	1,248.69	168.86	114.28	965.55	898.78	71.98%
其他	26.14%	3,053.04	1,511.82	763.37	777.84	770.92	25.25%
总计	100.00%	11,681.57	6,912.71	1,744.56	3,024.31	3,053.19	26.14%

2、产品迭代情况及销售价格走势

从库存商品类别及迭代角度，A/B 系列为商用市场主流销售型号，K 系列为信创市场主流销售型号，数据中心级防火墙为主要面向金融、政府、运营商数据中心的高端销售型号，这三大品类目前构成边界安全业务的主要收入来源，同时也保持比较稳定的毛利率水平。

库存商品大类	2024 年毛利率	2025 年毛利率
防火墙产品-A/B 系列	79.08%	73.45%
防火墙产品-K 系列	55.10%	47.96%
防火墙产品-数据中心防火墙	64.70%	75.10%

2026 年，公司 ASIC 产品投向市场，由于存在未执行完毕的历史销售框架协议，同时上述三类都是成熟产品，客户认可度高、项目案例丰富，ASIC 产品上市后，并不会马上替代现有产品销量，在未来一段时间内，这几类与 ASIC 产品将保持并行销售态势，产品完全迭代还是经历需要一定的周期，ASIC 产品量产对现有库存的销售影响较小。

E/C 系列产品处于迭代期末期，存在部分未执行框架协议，目前部分国内、海外客户还有少量商机需求，公司对于此部分存货，已计提减值 898.78 万元，计提比例 71.98%。

3、同行业可比公司跌价计提比例

同行业可比公司	2024 年度	2025 年度
启明星辰（002439.SZ）	19.19%	30.23%
绿盟科技（300369.SZ）	30.36%	27.91%
天融信（002212.SZ）	6.46%	7.52%
深信服（300454.SZ）	6.05%	1.87%
电科网安（002268.SZ）	17.29%	14.62%
山石网科	20.18%	26.19%

注：数据来源于各可比上市公司定期报告。

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比，处于较高水平，存货跌价准备计提充分，公司存货跌价计提方法如下：

公司在资产负债表日，按照存货成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。

在确定存货可变现净值时，本公司以确凿证据为基础，综合考量持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响；对于产成品、商品及直接用于出售的材料等存货，以其估计售价或销售订单约定综合售价为基础，扣除预计销售费用及相关税费后，确定存货可变现净值。

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的直接估计售价或销售订单综合售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。

公司同时将存货库龄作为可变现净值测算与减值判断的重要依据。其中库龄超过2年的存货，其出现滞销积压、产品迭代贬值、品质衰减及变现周期拉长等风险显著上升，可变现净值折损风险随之大幅增加，在存货跌价准备计提测算时充分考虑上述风险对估计售价的影响。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

- 1、了解和评价管理层与存货跌价准备相关的内部控制的设计与执行有效性；
- 2、对公司的存货实施监盘，检查存货的数量及状态；

3、获取存货跌价准备计算表及存货库龄明细表，对存货库龄的划分进行分析及抽样测试，并且与存货跌价准备计算表中库龄信息进行核对，关注长库龄存货的跌价准备计提是否合理；对存货的可变现净值进行复核测算，将公司用于确定可变现净值时预计的销售价格与实际售价进行比对，复核估计的销售费用率等关键信息，以评估可变现净值的合理性；

4、重新计算存货跌价准备计提过程，并与同行业可比公司存货跌价准备计提政策进行比较分析，判断公司存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：公司存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司跌价计提比例不存在重大差异。

问题 6：关于递延所得税资产

年报显示，公司递延所得税期末余额为 1.08 亿元，未确认递延所得税资产明细中可抵扣亏损期末余额为 11.82 亿元，其中 2026 年-2035 年到期金额为 10.54 亿元。请公司：（1）结合公司近三年经营业绩、在手订单及未来盈利预测，说明公司未来期间能够获得用来抵扣上述可抵扣亏损的应纳税所得额的具体判断过程及依据；（2）说明与同行业可比公司递延所得税资产确认情况的差异，是否存在已确认递延所得税资产部分或全部冲回的风险，请充分揭示相关风险并说明拟采取的应对措施。

回复：

一、关于问询函的回复

（一）结合公司近三年经营业绩、在手订单及未来盈利预测，说明公司未来期间能够获得用来抵扣上述可抵扣亏损的应纳税所得额的具体判断过程及依据

2023 年至 2025 年，公司持续阶段性亏损，主要系行业周期调整背景下，公司主动实施内部管理优化、组织架构改革、业务体系重塑，叠加自研 ASIC 安全专用芯片持续研发投入、战略转型阶段性资源倾斜等因素共同导致，属于企业中长期升级发展过程中的短期经营波动。报告期内，公司核心经营基本面、核心技术能力及行业市场地位未发生实质性弱化。

以 2023 年神州数码成为公司第一大股东为重要战略节点，公司制定中长期发展战略，明确 2023-2025 年为经营调整优化期、2026-2028 年为高质量快速发展期。公司依托三年行业调整窗口期，完成核心竞争力重塑与经营体系升级，通过系统性管理改革、关键技术攻坚、业务结构优化，筑牢可持续经营发展根基。依托第一大股东资源协同与赋能优势，公司已完成内部治理体系与整体经营模式全面升级：技术研发层面，公司聚焦核心技术自主可控，保持研发投入，自研 ASIC 安全专用芯片已完成研发、测试、量产全流程落地，有效优化核心硬件产品性能、时延及成本管控水平，持续完善国产化适配能力与各行业准入资质，全面提升产品综合竞争实力；经营管理层面，公司持续精简组织架构、优化运营模式，落地精细化运营管理机制，合理压降各项期间费用，持续精简内部运营流程，降本增效成果稳步落地。

2026 年作为国家“十五五”规划开局之年，宏观经济政策持续发力，有效拉动

政企客户网络安全采购需求，推动行业市场稳步回暖，目前，国内信创产业升级、国产化替代等政策稳步推进，下游各行业网络安全需求有序释放，为公司持续经营及业绩改善提供良好外部环境。结合同行业上市公司公开披露数据，启明星辰（002439.SZ）2026年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润4,871.27万元，同比增长2,949.98%；迪普科技（300768.SZ）实现归属于上市公司股东的净利润4,600.28万元，同比增长50.35%。网络安全行业整体回暖向好，内外利好因素形成有效共振。

2026年第一季度，公司核心经营指标充分体现出经营修复成效，营业收入同比增长14.44%，经营规模实现稳步修复；归属于上市公司股东的净利润亏损同比收窄53.65%；核心产品维持较高毛利率水平，发展基本面稳固；期间费用整体同比下降16.52%，精细化管理及降本增效成效充分显现。截至目前，公司整体商机储备充裕，与华为云、阿里云、中国移动、中国电信及下属企业、国家管网集团、国家电网、南方电网、中国石化、国铁集团、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等多家互联网、运营商、能源、金融行业头部客户已签署框架供应协议或完成投标入围，收入增长具备高度确定性。前期管理改革机制实现常态化运行，费用管控体系日趋成熟，整体经营效率稳步提升。同时，公司全面推行毛利导向绩效考核体系，进一步推动整体盈利修复工作。2026年起，公司前期战略布局、技术沉淀及市场培育成果逐步进入集中兑现期，业绩稳步增长具备坚实基础。

综上，结合公司近三年战略调整成果、核心产品迭代升级优势、充足商机储备及行业政策红利，以及2026年第一季度实际经营数据与行业整体发展趋势综合研判，公司经营业绩将进入稳步修复周期，盈利能力持续改善，预计2026年将实现亏损的显著收窄。未来期间，公司也具备持续稳定获取应纳税所得额的能力，可足额抵减账面可抵扣亏损，前述判断具备充分的业务基础、行业依据及财务合理性。

已确认可抵扣亏损明细如下：

单位：元

年度	已确认可抵扣亏损额
2020年	10,492,882.22
2021年	65,662,777.03
2022年	171,625,117.00
2023年	248,965,726.30
2024年	5,894,625.52

(二) 说明与同行业可比公司递延所得税资产确认情况的差异，是否存在已确认递延所得税资产部分或全部冲回的风险，请充分揭示相关风险并说明拟采取的应对措施

1、同行业可比公司递延所得税资产确认情况

单位：万元

公司名称	2025年可抵扣亏损确认递延所得税资产	2025年已确认可抵扣亏损	2025年未确认可抵扣亏损	已确认占全部亏损比例
电科网安 (002268.SZ)	18,820.01	125,466.75	661.63	99.48%
天融信 (002212.SZ)	2,408.17	22,942.98	14,665.50	61.00%
启明星辰 (002439.SZ)	10,730.99	70,135.74	75,556.16	48.14%
深信服 (300454.SZ)	4,903.41	32,689.39	410,565.63	7.37%
绿盟科技 (300369.SZ)	3,146.42	22,982.44	197,071.83	10.44%
山石网科	7,539.62	50,264.11	118,235.51	29.83%

注：数据来源于各可比上市公司定期报告。

公司已确认递延所得税资产的可抵扣亏损占亏损总额比例与同行业可比公司比较，处于中等水平，不存在异常差异。

2、已确认递延所得税资产部分或全部冲回的相关风险

公司已充分识别相关潜在不确定性风险：考虑到未来宏观经济复苏节奏、行业竞争加剧、下游市场需求不及预期、原材料价格波动、客户回款节奏变化，以及内部经营策略落地效果不及预期等多重因素，可能对公司未来盈利水平、利润实现时点产生不利影响，可能导致可抵扣亏损无法在税法限定结转期内全额弥补，进而存在对应递延所得税资产无法顺利抵扣、未来期间需分期冲回的潜在风险。此外，税收政策调整也会增加可抵扣亏损利用的不确定性。

截至目前，公司未发现存在已确认递延所得税资产部分或全部冲回的风险。考虑到上述潜在不确定性风险，报告期内公司未进一步增加可抵扣亏损的递延所得税资产，同时根据审慎的盈利预测，公司合理判断未来能够形成足够应纳税所得额，足额消化已确认存量可抵扣亏损。

3、应对措施

公司将持续深耕网络安全主业，充分发挥 ASIC 自研芯片的核心技术优势，把握国产替代和全球化发展机遇，加大市场拓展力度，完善渠道生态布局，不断拓展重点行业客户资源，稳步提升经营盈利水平与现金流创造能力，保障未来形成充足的应纳税所得额，夯实递延所得税资产确认基础。同时，持续优化内部经营管理，推进降本增效，优化业务与收入结构，增强整体盈利稳定性与抗周期能力。另一方面，公司将强化税务精细化管理，充分用好高新技术企业、研发费用加计扣除等税收优惠政策，合理规划可弥补亏损抵扣节奏与期限，并严格遵循企业会计准则要求，于各资产负债表日对递延所得税资产进行审慎复核评估，结合行业发展趋势、公司经营规划及盈利预测，动态判断可抵扣暂时性差异的可实现性，若出现减值迹象将及时稳妥进行会计处理，最大程度降低相关事项对公司财务状况及经营成果的不利影响。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

- 1、获取公司未来盈利预测数据，并了解盈利预测数据的编制过程和编制依据，分析盈利预测使用参数及预测结果的合理性；
- 2、获取最近一期所得税纳税申报表及企业所得税纳税申报鉴证报告，复核可弥补亏损金额；
- 3、获取公司递延所得税资产计算过程，重新计算可抵扣亏损形成的递延所得税资产；
- 4、了解公司未来改善经营的具体措施，并查阅同行业可比公司公开披露信息，判断已确认递延所得税资产的可弥补亏损金额是否合理，综合分析是否存在冲回风险。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、公司因可抵扣亏损形成的递延所得税资产判断过程及依据合理；
- 2、与同行业可比公司递延所得税资产确认情况不存在重大差异，未发现存在已确认递延所得税资产部分或全部冲回的风险。

特此公告！

山石网科通信技术股份有限公司董事会

2026年5月20日