

**宁夏建材集团股份有限公司**

**关于**

**上海证券交易所**

**《关于宁夏建材集团股份有限公司换股吸收合并中  
建材信息技术股份有限公司及重大资产出售并募集  
配套资金暨关联交易申请的审核中心意见落实函》**

**之回复**

二〇二四年一月

**上海证券交易所：**

宁夏建材集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“宁夏建材”）于 2023 年 12 月 29 日收到贵所下发的《关于宁夏建材集团股份有限公司换股吸收合并中建材信息技术股份有限公司及重大资产出售并募集配套资金暨关联交易申请的审核中心意见落实函》[上证上审（并购重组）（2023）75 号]（以下简称“落实函”）。公司及相关中介就问询函所提问题经过了认真分析讨论与核查，并按照要求在《宁夏建材集团股份有限公司换股吸收合并中建材信息技术股份有限公司及重大资产出售并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（上会稿）》（以下简称“重组报告书”）中进行了补充披露，现将相关回复说明如下。

除特别说明外，本回复所述的词语或简称与重组报告书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。在本回复中，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。本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

## 目录

一、请上市公司补充披露 ICT 增值分销的业务特点、影响竞争力的主要因素、中建信息的市场份额及排名、相关业务的稳定性 .....	3
二、请上市公司结合中建信息应收账款规模、账龄、坏账准备计提比例以及逾期客户经营情况、未回款原因、增信措施等，说明其应收账款是否存在较高的回款风险.....	21
三、根据中国建材集团出具的说明，其将在本次交易完成后 2 年内，促使相关上市公司股东择机向股东大会提案，在符合国有资产和证券监管要求的前提下，将宁夏建材持有的水泥业务出售给天山股份。请上市公司补充披露：未来将持有的水泥业务出售给天山股份的具体承诺 .....	70

## **一、请上市公司补充披露 ICT 增值分销的业务特点、影响竞争力的主要因素、中建信息的市场份额及排名、相关业务的稳定性**

**答复：**

### **一、增值分销的业务特点**

增值分销业务的主要合作模式为产品代理模式。在该等模式下，增值分销商会与相关厂商建立长期的合作关系，向下游合作伙伴销售 ICT 产品的同时，售前会向合作伙伴和终端用户提供技术培训，并对相关项目进行 IT 咨询，协助梳理解决方案，出具配置清单；售中提供全国门到门的物流服务；售后提供安装调试服务、使用培训服务、在线技术支持等增值服务。

增值分销业务的下游客户包括终端客户、系统集成商、代理商、贸易商等，其中系统集成商及代理商在向分销商进行采购时，一般已明确终端客户的具体情况，即有明确的项目对应，且增值分销商一般会对相关项目进行售前的技术咨询，并提供 IT 采购建议。

另外，在结算模式方面，增值分销商利用自身较高的授信额度，向上游主要供应商结算货款，并为下游客户提供一定的信用期。

作为 ICT 行业供应链的重要组成部分，增值分销商具有较强的技术服务能力、覆盖广泛的营销网络、完善的物流配送服务、较高的资金流需求和信用管理能力等业务特点，具体说明如下：

#### **（一）较强的技术服务能力**

企业客户在采购 ICT 产品时，一般需要针对其需求进行一定的定制化组合和设计。分销商需要具有较强的技术服务能力，能够凭借对 ICT 软硬件产品的深刻理解，根据终端客户需求及项目情况针对性地提供 IT 咨询和软硬件配置建议，且支撑系统集成商、采购代理商等主要客户的方案设计需要。

#### **（二）覆盖广泛的营销网络**

ICT 增值分销行业处于产业链中游，下游系统集成商、采购代理商、贸易客户和最终用户等数量众多。此外，ICT 产品种类繁多，涉及下游诸多行业，且迭代速度较快，ICT 产品供应商需要依靠分销商在不同市场的客户信息积累，协助

其在全国各地有针对性地开展营销和推广活动。因此，增值分销商需具备覆盖范围广泛的营销网络，并维持较高频次的市场推广活动，与各类下游客户保持紧密的合作关系，并进行持续的产品培训与市场赋能。

### **（三）完善的物流配送服务**

ICT 增值分销行业中，上游供应商需要将不同生产地的产品配送至全国市场，下游客户则需要分销商进行及时、准确地配送。随着我国 ICT 产品市场的日渐成熟以及产品种类和规模的扩大，ICT 产品的市场范围已逐渐普及于三四线城市及农村市场，信息和物流传递的复杂性不断加大。分销商需建立遍布多地的库存网络，并建立完善的物流机制和物流系统把控物流链条，满足不同区域客户的快速到货要求，或为下一级分销商提供一站式采购和集合配送以降低采购和物流成本。

### **（四）较高的资金流需求和信用管理能力**

一方面，ICT 增值分销业务通常订单规模较大、货品价值较高，分销过程中庞大的订单周转量对于分销商的内部资金储备和外源融资能力具有较高的要求；另一方面，根据销售合同约定，下游客户一般需要确保设备能够良好运行才会付款给经销商，进一步传导导致分销商资金周转速度的下降，对行业内企业的资金充裕程度和现金流控制能力提出了更高的要求。

## **二、影响竞争力的主要因素**

### **（一）增值分销商进行市场竞争的关键因素**

#### **1、技术服务能力**

在面向企业客户销售 ICT 产品时，由于项目订单均以项目制为主，需根据最终客户实际的使用需求匹配最佳的产品方案。在与下游系统集成商、采购代理商的长期合作中，总经销商的工程师团队需要依托其对产品和项目的理解，持续为下游客户提供具有针对性的 IT 咨询建议。同时由于 ICT 产品具有高度定制化的特点，总经销商也需要与供应商的市场团队、技术团队建立起深度合作关系，并全面深入了解供应商的各产品线，同时需积极收集反馈下游客户的产品需求，协助供应商完善产品方案，协助客户协调供应商的设计、研发、制造资源，保证产品的各项性能质量，推动项目顺利落地。能否深度参与到 ICT 产品定制化设计、配置的过程中决定了相关项目的成败，也是中建信息这类增值分销商技术服务能

力的重要体现。

## 2、客户关系及市场覆盖能力

增值分销服务对于供应链的上、下游企业具有较高的重要性，相关 ICT 增值服务则是提升上下游运营效率和减少信息传递成本的重要基础。主流 ICT 品牌供应商对增值分销商的规模、资金实力、产品及服务质量、渠道覆盖范围等方面均有较高要求。产业链上游的 ICT 供应商、下游的系统集成商、采购代理商或具有较强区域市场渗透能力的经销商，皆已与具有显著资源优势的增值分销商形成了长期稳定、相互依存的合作关系。

增值分销商在与品牌供应商合作的过程中，逐步建立较为完善的市场渠道，对下游的系统集成商、采购代理商具有较为完整的覆盖，以具备持续开展相关业务的先发优势。同时，ICT 产品下游的系统集成商、采购代理商迭代速度较快，随着信息技术的不断发展，各类 IT 企业依托其技术创新进入到系统集成业务市场，为客户提供各类技术能力更强的解决方案。

为了具备渠道覆盖的长期能力，分销商需对各类下游客户进行持续的产品培训与市场赋能，保持着较高频次的市场推广活动。同时，为了提升自身的不可替代性，分销商也需加深对最终客户的销售渠道的覆盖，与终端客户建立起更为紧密的合作关系，强化自身的市场能力。通过保持对下游系统集成商、采购代理商以及各类创新型技术企业的持续覆盖和业务对接，并积极开拓下游的终端客户资源，分销商保持较强的市场影响力和渠道覆盖能力，有效保证其市场份额。

## 3、物流运输能力

由于增值分销业务具有订单规模大、货品价值高的特点，分销过程中庞大的订单周转量对于分销商的内部资金储备和外源融资能力具有较高的要求，对行业内企业的资金充裕程度和现金流控制能力也提出了更高的要求。

增值分销业务需要完善的物流机制来保证产品流通能力。ICT 增值分销业务的物流方式分为两种，部分采购订单由分销商自行提取，在 ICT 厂商完成备货后，分销商的物流团队至仓储服务商进行提货验收。对于部分直发采购订单，由 ICT 厂商公司提供物流直发至分销商下游客户指定地点，客户现场自行签收。分销商的物流服务主要体现在分布于多地的办事处和库存资源，在物流方面达到客

户快速到货的要求，与客户建立了长期业务合作关系。通过物流系统，借助网络协同等方式，使物流信息可视化、可管理、可追踪、可把控，提升物流效率和质量。

#### **4、人才储备**

人才储备是增值分销企业竞争的关键因素。增值分销业务需要帮助客户根据其自身特点定制化设计系统方案，解决客户实际问题。增值分销商一般通过营销管理、客户关系管理、信息技术咨询三个方面给客户增值增值服务。具备提供高质量增值服务能力需要企业拥有丰富的专业人才储备及下游的客户积累和行业经验的积累，系构建增值分销企业核心竞争力的重要基础。中建信息由中建材进出口与增值分销的专业人才合资成立，具备开展贸易流通业务的核心能力，也拥有探索增值分销业务的 IT 人才，自成立之初即形成了较强的 ICT 行业人才储备。若缺少相关人才对中建信息设立及发展过程的深度参与，仅依托中建材进出口于大宗商品等无关领域的贸易业务经验，则中建信息也不具备发展至现有业务体量的基础。

### **(二) 中建信息具备的核心竞争力及其建立过程**

#### **1、通过华为业务建立先发优势，具备完善的销售渠道和完整的人才队伍**

中建信息与华为的合作始于 2009 年，在中建信息与华为合作企业业务时，华为的企业业务尚未形成产品线体系，消费者终端业务同样规模较小。随着华为 2009 年重新发展其企业业务，中建信息借助服务国外厂商业务的经验，成为了其首批认证的全国总经销商。从 2009 年开始，华为企业业务实现了快速发展，从 2010 年的 58.34 亿元（首次披露营业收入），至 2022 年已经增长至 1,331.51 亿元，达到了 2010 年的 22 倍以上。中建信息在这一过程中发挥了关键作用，不仅深度参与了华为全国经销网络的搭建和完善，还协助华为开辟了诸多行业和产品线的下游市场，助力华为成为了国内综合实力领先的 ICT 软硬件提供商，在服务器、网络、光伏逆变器、云服务等领域均处于国内前三的地位。中建信息也从 2009 年起连续 14 年位居华为中国市场企业业务市场份额第一位，在境内企业业务总经销商市场中份额稳定在 30% 以上。上述先发优势使得中建信息与华为建立了紧密的合作关系，为中建信息打造生态服务平台奠定了坚实基础。

中建信息为了保证在华为业务中的市场地位，与之业务增速相匹配地增加了资源投入，华为业务也是中建信息业务发展、市场地位提升、销售渠道拓展及人才队伍培养的基石业务。在服务华为这一核心供应商的过程中，中建信息建立了广泛的销售网络和能力较强的技术团队，奠定了其核心竞争力，其具体体现如下：

### （1）销售渠道优势

经过十余年精耕于增值分销领域，中建信息依托原有传统分销业务已积累大量的优质高端客户以及渠道资源，为中建信息未来战略性业务快速推进奠定了坚实的基础。中建信息作为华为公司第一大企业业务客户，在华为公司加大对国内企业业务投入的情况下，仍将保持良好、持续的合作关系。

华为是我国 ICT 供应商中最具代表性的厂商，其不仅产品线丰富、技术能力强，且产品的适应性广，可满足不同行业客户的产品需求。因此，中建信息在服务于华为企业业务过程中，与各行业的系统集成商、采购代理商均建立了长期深度的合作关系，相关合作为后续其他供应商产品的推广奠定了良好的基础。

### （2）技术能力与人才队伍优势

中建信息在增值分销中能够提供的技术增值服务包括企业 ICT 系统建设过程中方案设计、采购咨询、系统建设总包服务、设备和软件的安装调试服务等。同时，中建信息已打造了逾 1,000 人的增值分销业务团队，其中销售工程师占比超过 60%，技术服务人员在全国已落地逾 100 个城市，可为客户提供从售前方案设计，到售中安装和售后维护等全方位的技术服务，随着云计算、AI、大数据产业的快速发展，这部分关键性技术的研究开发人才、经验丰富的技术实施人才成为中建信息持续发展的关键。

中建信息作为华为企业业务的总经销商，其主要职能系协助华为进行项目商机追踪、项目方案设计、IT 咨询及技术服务、项目招投标等工作，系主动开拓市场的职能。

华为产品线丰富多样、技术能力强，对中建信息的工程师团队提出了更高的要求，在华为业务的开展过程中，中建信息的工程师对 ICT 产业建立了较为全面系统的了解，全面提升了中建信息的技术服务能力。

## 2、销售渠道和人才队伍直接服务于其他供应商业务的拓展



中建信息为了保证经营效率的最优化、保证对供应商的服务质量，其在选择供应商时，会根据其业务类型予以筛选，同类型的业务主要选择一家头部的供应商，各供应商的产品不会在中建信息的渠道中产生实质性竞争。

华为业务的产品包括 ICT 硬件、云计算服务、光伏逆变器，其中 ICT 硬件包括通讯及网络设备、存储设备、安全设备、会议系统等。中建信息销售的其他 ICT 硬件产品，包括华鲲振宇的国产芯片服务器、超聚变的 x86 架构服务器、大疆的无人机、AMD 的 CPU 芯片，与华为等供应商的硬件产品基本不存在重合的情况；中建信息销售的其他 ICT 软件产品，包括达梦数据的数据库软件、麒麟软件的操作系统软件、绿盟科技的网络安全软件等，与华为等供应商的软件产品基本不存在重合的情况。

由于各供应商间产品不存在重合，故中建信息原本在经营华为业务时拓展的渠道即可用于销售其他的产品。例如在数据中心项目中，下游的系统集成客户在采购华为的通讯及网络设备、存储设备、安全设备的同时，可采购华鲲振宇的国产芯片服务器或超聚变的 x86 架构服务器，也会采购达梦数据的数据库软件、麒麟软件的操作系统软件、绿盟科技的网络安全软件等。

虽然各供应商间不存在关联关系，不会出现强制搭配销售的情况，但中建信息在向下游客户提供 IT 咨询和采购建议时，可提供一揽子的产品方案，各类型产品的供应商均可在中建信息的对外建议中予以体现，充分发挥了不同产品间的渠道协同作用。尤其是随着我国 ICT 产业国产替代的趋势日益明显，中建信息充分利用了其在华为业务中的渠道优势，拓展了众多国产替代领域的 ICT 供应商，主要为达梦数据库、绿盟科技、麒麟软件和大疆无人机，相关企业所服务的最终客户与华为重合度较高，故中建信息已经覆盖的系统集成商、采购代理商资源可直接服务于其他供应商的业务拓展。诸多供应商正是看重中建信息在华为业务中的领先地位和具有市场竞争力的销售渠道资源，故主动选择与中建信息合作，选择中建信息成为其全国总代理商，甚至成为全国独家总代理商。

### **3、与供应商的紧密关系，形成了中建信息的核心竞争力的重要基础**

ICT 产业是由 ICT 供应商主导的市场。以华为为代表的头部 ICT 供应商通过持续的研发投入和技术创新推出其核心产品，定义了行业的技术标准和技术发

展方向，指导并影响着下游系统集成商和最终用户设计开发的 ICT 解决方案。因此，ICT 供应商在各细分行业的市场份额较为集中，无论是网络、计算、存储、安全等硬件产品，还是数据库、操作系统、应用软件、云服务等软件和服务产品，头部 3-5 家厂商占据了市场的大部分份额。而下游的系统集成等 ICT 解决方案市场则高度分散，全国有数十万家 ICT 系统集成类厂商围绕各行业设计 ICT 解决方案，并服务于政企客户的数字化转型和数字经济的发展，呈现出高度分散的趋势。

中建信息作为服务于 ICT 供应商的总经销商，其核心角色系协助供应商开拓市场、咨询建议、建设渠道及技术服务等，其与 ICT 供应商的紧密合作决定了其市场地位和市场影响力。下游的客户和渠道虽然对中建信息而言也是重要的渠道资源，但由于下游市场竞争较为激烈，客户更新换代较快，故中建信息建立市场话语权更需依托与供应商紧密的合作关系。

因此，与 ICT 供应商的合作紧密程度以及 ICT 供应商在其细分市场的市场地位决定了中建信息的市场话语权和影响力。中建信息与头部 ICT 厂商均建立了深度的合作关系，ICT 供应商的市场地位以及中建信息在供应商体系的市场地位系决定该公司具有市场竞争力的关键因素。

#### **4、物流运输优势进一步夯实了中建信息的核心竞争力**

中建信息的物流服务主要体现在充分利用遍布全国办事处和多地库存资源，在物流方面满足客户快速到货的要求。中建信息还自主研发了 TMS 物流系统，具备生成运输订单、合并订单并下发、承运商和线路匹配、订单异常发现及管理、承运商 KPI 统计、记账和账单生成等功能。中建信息销售、仓储、物流部门，以及外部承运商借助网络协同，实现了物流智能化、数字化，物流信息成为可视化、可管理、可追踪、可把控的完整链条，提升物流效率和质量，被华为公司授予“中国政企 2021 年度最佳物流服务经销商”。

### **三、中建信息的市场份额及排名**

#### **（一）中建信息在增值分销行业的市场份额及排名**

中建信息在国内的增值分销行业具有较为突出的市场地位。

根据《商业伙伴》杂志 2021 年至 2023 年“数字生态 500 强”榜单，中建信

息均位居“增值分销商十强”。2023年，纳入“增值分销商十强”的主要企业及其营业收入情况如下：

公司名称	2022年营业收入（亿元）
神州数码集团股份有限公司	1,158.80
伟仕佳杰控股有限公司	690.75
联强国际贸易（中国）有限公司	987.30，未披露中国境内收入
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	342.47，未披露中国境内收入
中建材信息技术股份有限公司	187.15
翰林汇信息产业股份有限公司	318.48
英迈国际（中国）有限公司	未披露
紫光数码（苏州）集团有限公司	220.45
北京方正世纪信息系统有限公司	未披露
中青旅控股股份有限公司	38.36

数据来源：各增值分销商年度报告，《商业伙伴》未披露其评选标准，根据中建信息了解，主要根据面向企业的增值分销业务营业收入规模予以排名

根据 IDC 发布的《中国 ICT 市场预测与分析》，IDC 分析测算，2022 年中国面向政企客户的 ICT 市场规模约为 3.6 万亿元，其中 IT 支出规模约为 2.4 万亿元，CT 支出规模约为 1.2 万亿元，2022 年至 2026 年中国 ICT 支出的复合增长率将达到 5.7%，至 2026 年有望超过 4.4 万亿元。

根据中建信息 2022 年的营业收入规模计算，该公司占中国企业 ICT 市场规模约为 0.51%。我国 ICT 市场细分领域众多、产品需求各异，不同企业仅能在细分领域占据较高的市场份额。神州数码作为国内规模领先的增值分销商，按照其 2022 年企业增值分销收入计算，其在国内市场的份额约为 411.21 亿元，占国内市场的份额约为 1.1%左右；华为作为国内规模领先的 ICT 供应商，其 2022 年中国市场收入为 4,040 亿元，扣除其中约 1,000-1,500 亿元面向消费者客户的终端业务（未单独披露），面向政企客户 ICT 需求的收入约为 2,500-3,000 亿元，占国内 ICT 市场的份额也仅为 7%-9%左右。

## （二）中建信息在各供应商中的市场份额及排名

报告期内，中建信息对各供应商采购金额占同类业务比例及市场地位情况如下：

供应商	中建信息采购金额占供应商相关业务收入的比例			中建信息在该品牌总经销体系中的市场份额及地位
	2021年	2022年	2023年1-6月	
华为	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2021年华为企业业务收入的12.2%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2022年华为企业业务收入的9.5%	未披露企业业务收入规模	连续14年在华为中国区企业业务总经销商市场份额排名第一。根据华为提供的数据，在总经销商中市场份额持续稳定在30%以上
达梦数据库	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占达梦数据库2021年营业收入的28.4%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占达梦数据库2022年营业收入的32.1%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占达梦数据库2023年1-6月营业收入的15.4%	根据公开信息披露，2019年-2022年均是达梦数据的第一大客户
绿盟科技	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2021年绿盟科技营业收入的26.8%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2022年绿盟科技营业收入的41.9%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2023年1-6月绿盟科技营业收入的26.2%	在绿盟科技总经销商中排名第一位
超聚变	未披露收入规模	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2022年超聚变营业收入的4.7%	未披露收入规模	在超聚变总经销商中排名领先
AMD	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2021年AMD中国地区收入的2.0%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2022年AMD中国地区收入的4.8%	未披露中国区域收入规模	在AMD服务器中国区CPU代理商中排名领先
IBM	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2021年IBM亚洲区收入的0.3%	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占2022年IBM亚洲区收入的0.4%	未披露亚洲区域收入规模	在IBM中国区服务器代理商中排名领先
华鲲振宇	中建信息未与华鲲振宇合作	中建信息未与华鲲振宇合作	根据公开披露的数据，中建信息采购额约占华鲲振宇2023年1-9月营业收入的16%	独家总经销商；根据公开信息披露，2023年1-9月，是华鲲振宇第二大客户
微软	未披露区域、产品线的收入规模	未披露区域、产品线的收入规模	未披露区域、产品线的收入规模	在部分产品线位居微软中国区经销商领先地位，主要包括微软云解决方案聚合器、Office365等

资料来源：各供应商营业收入来源于2021年年度报告、2022年年度报告、2023年半年度报告、河南省2022年政府工作报告、以华鲲振宇为标的公司的资产重组预案；中国软件2022年年度报告、2023年半年度报告

## 四、中建信息业务的稳定性

### **(一) 增值分销商作为产业链的重要环节，在供应商的销售体系中扮演着不可或缺的角色，是中建信息业务稳定性的重要保证**

中建信息等增值分销商主要发挥了市场渠道覆盖和技术咨询支撑的作用，是供应商销售渠道的重要环节。国内的系统集成商、项目代理商多达数万家，在不同区域、不同行业均有深耕的下游客户，供应商作为科技研发型企业，其直接覆盖众多下游客户不仅管理难度大且成本高昂。同时，达梦数据库、麒麟软件、绿盟科技等处于发展期的 ICT 供应商，也需要依托 ICT 增值分销商推广产品、拓展渠道、提升市场知名度，因此中建信息、神州数码等 ICT 增值分销商依托其技术服务能力、渠道覆盖能力和完善的销售体系，在产业链中发挥了一定的作用。

中建信息作为增值分销商，在供应商体系中发挥的主要作用，及供应商依托增值分销商开展业务的主要原因具体如下：

#### **1、生态体系优势：华为等规模领先的供应商依托其生态体系实现了业务发展，相关生态体系已经具有稳定性及持续性**

2009 年以前，国内的企业 ICT 市场仍被国外厂商占据，华为等国产 ICT 厂商在市场上尚处于相对弱势地位。2009 年开始，华为企业业务实现了快速发展，从 2010 年的 58.34 亿元（首次披露营业收入），至 2022 年已经增长至 1,331.51 亿元，达到了 2010 年的 22 倍以上，年化复合增长率达到了 27%以上，系华为三大板块中增速最稳健的业务板块。

在华为建立起其企业业务市场地位的过程中，其产品创新力、核心竞争力发挥了关键作用，但也同样依赖于华为在发展早期即建立了层次分明、分工明确、结构合理的营销生态体系。在华为的销售体系中，其企业业务中核心的 ICT 基础设施产品不直接销售予终端客户，数万家终端客户由中建信息、神州数码等具有华为认证资质的增值分销商予以沟通、管理、销售及提供技术服务，形成了明确的职能分工，为增值分销商提供了充分的业务拓展空间，有效发挥了增值分销商的主观能动性。

中建信息、神州数码等增值分销商在与华为合作前，主要开展海外 ICT 品牌于中国的增值分销业务，主要合作厂商包括 IBM、GE、SAP、思科、Oracle 等。

联强国际、伟仕佳杰等外资企业更是以国际业务起家，系海外 ICT 品牌的长期合作伙伴。因此，在华为生态体系建立的早期阶段，增值分销商协助华为搭建并完善了其企业业务的销售生态体系，助推其实现了稳定、高速的业务增长，该生态体系建立并稳定存续对华为企业业务的发展也具有重要意义。

华为在其业务模式的构建过程中，长期坚持“被集成”战略（即不直接开展系统集成类业务），注重建立生态体系并与合作伙伴共享发展收益。华为的 ICT 基础设施产品不直接对接终端客户，均由增值分销商进行对接，该规则自生态体系建立以来未发生改变，充分体现出华为对其生态体系的重视及维护力度。华为在新能源汽车、智能手机、智能家居等新兴领域的布局模式也体现出其与合作伙伴合作共赢的发展思路。华为生态体系的商业模式系中建信息增值分销业务市场地位巩固的重要基础。

## **2、成本优势：中建信息等增值分销商团队的成本更低，可保证华为等供应商精简员工团队，聚焦核心技术创新**

截至 2022 年末，华为全球共有员工 20.7 万人，其中研发人员达到 11.4 万人，占比超过 55%。华为 2022 年雇员费用合计达到 1,769.31 亿元，人均薪酬超过 85 万元。与之对比，中建信息 2022 年末共有员工 1,549 人，支付给职工以及为职工支付的现金合计为 49,493.94 万元，人均均为 31.95 万元。

面向企业客户的 ICT 产品销售由于定制化程度高、货值大，导致项目周期长、服务事项多、人员投入要求高，故对销售团队的人力投入要求较高。华为等供应商作为以技术驱动的科技型企业，其将人力投入的重点集中于研发领域，也在持续通过高薪酬回报激励员工，提升员工的创新活力。因此，为了实现该公司组织架构的聚焦优化、提升销售人效、降低管理成本，与自主组织团队相比，华为等供应商选择了与合作伙伴建立生态体系以发展企业业务。通过与合作伙伴合作，不仅可以实现华为员工成本的降低，也可减少内部管理和组织架构交互的管理及沟通成本，实现团队的精简和管理效率的提升。

另外，华为基于生态体系建立的销售模式已经形成十余年，作为一家员工超 20 万人的大型产业集团，人员调整所带来的管理成本提升也将影响华为的经营效率，在现有销售体系整体稳定有效、华为正在面临外部复杂环境压力的背景下，

其也缺少调整销售模式、增加销售人员的客观动机。

综上所述，对比华为等供应商的综合人力成本，中建信息等增值分销商的综合人力成本相对较低，相关成本优势也是中建信息增值分销业务可持续开展的原因之一。

### **3、资金优势：中建信息具备一定的资金实力，可为供应商提供更为稳定的现金流，为其高研发投入提供资金保证**

中建信息等增值分销商凭借多年来积累的良好信用和持续增长的业绩表现，与各大银行、金融机构保持良好关系，具备较强的融资能力，能够利用自身较高的授信额度，向上游主要供应商结算货款，并为下游客户提供一定的信用期，提供配资服务也使中建信息在行业上下游得到了更多的合作机会。

华为等供应商作为研发驱动型企业，会持续进行高研发投入，包括高额的员工薪酬、芯片流片和材料测试等高价耗材投入、原创技术等中长期研发课题投入等，相关研发投入决定了华为等供应商必须保持良好的现金流，且需尽可能争取更快的客户回款。中建信息这类增值分销商借助其良好的信用和较强的融资能力，对供应商加快下游回款、保持研发投入具有重要意义。尤其是对于服务周期长、交付要求高的企业业务，其终端客户的回款周期相比于消费者用户更长，增值分销商的资金优势对供应商更为重要。

综上所述，增值分销商的资金优势是供应商与其保持长期合作的重要原因。

### **4、管理优势：下游系统集成商达到数万家，且迭代速度快，华为等供应商直接管理难度大、成本高，不具有比较优势**

ICT 产品下游的系统集成商、采购代理商数量众多，且迭代速度较快。随着信息技术的不断发展，各类 IT 企业依托其技术创新进入到系统集成业务市场，为政企客户提供各类技术能力更强的解决方案。为了具备渠道覆盖的长期能力，中建信息等增值分销商需对各类下游客户进行持续的产品培训与市场赋能，保持着较高频次的市场推广活动。中建信息已打造了逾 1,000 人的增值分销业务团队，其中销售工程师占比超过 60%，技术服务人员在全国已落地逾 100 个城市，目前合作过的渠道伙伴已超过万家。

华为等供应商的人员成本较高，难以与中小型系统集成商保持高频次的业务

互动，对市场渠道的布局深度和广度不足，需要依托于中建信息这类增值分销商实现对下游系统集成商、采购代理商的有效管理和维护。对于达梦数据、麒麟软件、绿盟科技等发展期供应商而言，其销售团队难以达到中建信息的规模，更无法达到中建信息对渠道的覆盖广度，因此更加依赖中建信息对下游渠道的维护与管理。

因此，随着中建信息这类增值分销商建立了覆盖度广、灵活高效的销售渠道，建立了对销售渠道的管理优势，其即具备了对比供应商对下游客户更强的管理能力和维护能力，也成为供应商与中建信息长期合作的重要基础。

#### **5、先发渠道优势：中建信息建立了面向国产替代产品的优势渠道，达梦数据、麒麟软件、绿盟科技等需借助该渠道提升市场份额**

中建信息在经营华为业务时拓展的渠道即可用于销售其他的产品。例如在数据中心项目中，下游的系统集成客户在采购华为的通讯及网络设备、存储设备、安全设备的同时，可采购华鲲振宇的国产芯片服务器或超聚变的 x86 架构服务器，也会采购达梦数据的数据库软件、麒麟软件的操作系统软件、绿盟科技的网络安全软件等。

因此，中建信息在向下游客户提供 IT 咨询和采购建议时，可提供一揽子的产品方案，各类型产品的供应商均可在中建信息的对外建议中予以体现，充分发挥了不同产品间的渠道协同作用。

对于达梦数据、麒麟软件、绿盟科技等发展期供应商而言，其虽然具备较强的技术能力，但产品线单一、销售团队规模受限，若独立搭建销售体系，不仅成本高、周期长，且难以实现对中小型系统集成商的覆盖。同时，在众多 ICT 项目的建设和实施过程中，相关发展型供应商的产品占比较低，若不具备中建信息等增值分销商的渠道协同，其独立触达相关商机的难度极大，也难以实现其业务的快速发展。

因此，借助中建信息与华为等大型供应商合作中建立的销售渠道推广其创新产品对于发展期供应商而言是具有合理性的选择。

#### **6、产品线优势：与神州数码等竞争对手相比，中建信息每一细分产品聚焦于 1-2 个供应商，与供应商合作紧密，发挥资源协同效应**



中建信息为了保证经营效率的最优化、保证对供应商的服务质量，其在选择供应商时，会根据其业务类型予以筛选，同类型的业务主要选择一家头部的供应商，各供应商的产品不会在中建信息的渠道中产生实质性竞争。

华为业务的产品包括 ICT 硬件、云计算服务、光伏逆变器，其中 ICT 硬件包括通讯及网络设备、存储设备、安全设备、会议系统等。中建信息销售的其他 ICT 硬件产品，包括华鲲振宇的国产芯片服务器、超聚变的 x86 架构服务器、大疆的无人机、AMD 的 CPU 芯片，与华为等供应商的硬件产品基本不存在重合的情况；中建信息销售的其他 ICT 软件产品，包括达梦数据的数据库软件、麒麟软件的操作系统软件、绿盟科技的网络安全软件等，与华为等供应商的软件产品基本不存在重合的情况。

由于 ICT 产品具有高度定制化的特点，总经销商也需要与供应商的市场团队、技术团队建立起深度合作关系，并全面深入了解供应商的各产品线，同时需积极搜集反馈下游客户的产品需求，协助供应商完善产品方案，协助客户协调供应商的设计、研发、制造资源，保证产品的各项性能质量，推动项目顺利落地。能否深度参与到 ICT 产品定制化设计生产的过程中决定了相关项目的成败，也是中建信息这类增值分销商技术服务能力的重要体现。

神州数码作为规模领先的增值分销商，其服务品牌类型多元，同一类产品也会选择多个供应商。例如，通讯及网络设备、存储设备与华为、中兴通讯等国内厂商，以及思科、Brocade、D-Link 等海外厂商均有合作，服务器与超聚变、浪潮、新华三等均有合作，CPU 芯片与英特尔、AMD 等均有合作。广泛合作的供应商提升了该公司的业务体量，增强了该公司对不同系统集成商的覆盖程度，但同时也影响了其在各供应商体系内的市场地位，对供应商的市场团队、技术团队熟悉程度以及协助客户协调供应商的设计、研发、制造资源的能力对比中建信息也不具有比较优势。

因此，与神州数码等竞争对手相比，中建信息每一细分产品聚焦于 1-2 个供应商，与供应商合作紧密，在主要供应商市场份额中位居前列，对供应商的聚焦也成为中建信息确立市场地位的重要因素。

## **(二) 中建信息增值分销业务保持了较高的毛利率，且华为的供应链情况正在逐渐好转，销售政策未再发生实质性变化**

### **1、华为积极应对外部制裁，供应链情况逐渐好转**

2020 年以来，华为受到境外的多轮制裁，为了减少国际制裁对自有业务和团队的影响，华为积极采取股权和业务调整的方式，拓展其生态链业务，一定程度上减少了外部制裁的不利影响，仍保持了企业业务的较高增速。华为对企业业务的主要措施如下：

(1) 重组业务并组建超聚变品牌。2021 年 9 月，受到国际制裁影响，华为采购 x86 架构 CPU 受到限制，其为了减少相关采购行为对自身 x86 架构服务器业务的影响，主动采取资产剥离的形式，将 x86 服务器业务整体重组并成立了超聚变数字技术有限公司，同时引入了诸多战略投资者。截至目前，该公司由河南省相关企业、中国移动、联通等战略投资者参与投资，华为不再予以并表。超聚变在 2021 年成立以来，业务得以逐步恢复，根据 IDC 统计的数据，该公司 2022 年已成为国内排名前三位的 x86 服务器供应商。

(2) 积极发展鲲鹏芯片生态。鲲鹏芯片是华为面向服务器产品线开发的 CPU 芯片，基于鲲鹏芯片生产的服务器产品在国产服务器产品中具有突出的综合竞争力。华为除了自主品牌服务器使用鲲鹏芯片外，为了提升国产服务器的总体市场占有率，也积极推动其他供应商使用鲲鹏芯片生产服务器，以期打造鲲鹏生态链体系。中建信息合作的华鲲振宇、同方股份即是鲲鹏服务器的代表性企业，在鲲鹏服务器市场中占据领先地位。

(3) 华为为了应对高端芯片供应不足的影响，在受制裁期间，也在积极调整企业业务的技术架构和产品设计，并推出了众多面向小微企业使用、性价比更高的企业业务产品。为了更好的推广相关的企业业务产品、提升产业线收入增速，华为打造了子品牌“华为坤灵”，定位为“易买易卖、易装易维、易学易用”的数字化产品、方案、工具与服务，服务于中小企业数字化转型。华为坤灵目标客户群体主要为中小微企业客户，目标场景为 SOHO 办公、酒店餐饮、商业地产、零售商超、办公安防等。

另外，从公开信息看出，华为正在逐步降低其外部的供应链压力，供应链国

国产化比例正在稳步提升。2023年9月，华为时隔3年重新推出了具备5G通讯能力的智能手机，部分解决了困扰数年的高端智能手机芯片断供的问题，相关芯片具备了国产化的解决方案，在全球手机业务的市场份额也借助相关产品的推出呈现出稳步回升的趋势。终端业务作为受到国际制裁冲击最为直接的业务领域已经实现了供应链压力的相对缓解，体现出了华为在应对供应链外部压力、实现国产替代方面已经取得了较为有力的突破。2023年12月29日，华为轮值董事长胡厚崑在新年致辞中透露：“公司经营基本回归常态，预计2023年实现销售收入超过7,000亿元人民币，其中ICT基础设施业务保持稳健，终端业务好于预期，数字能源和云业务实现良好增长，智能汽车解决方案竞争力显著提升。华为在多个技术‘底座’上取得突破，在业务连续性、技术先进性方面有了进步。”

## 2、华为返利政策调整对中建信息毛利率的影响

报告期各期，中建信息ICT增值分销业务毛利率、华为业务和非华为业务毛利率情况如下表所示：

业务种类	2023年1-6月	2022年度	2021年度
ICT增值分销业务	9.73%	7.21%	8.13%
其中：华为业务	11.17%	7.64%	8.93%
非华为业务	6.58%	6.27%	4.86%

由上表可知，中建信息ICT增值分销业务中华为业务2022年的毛利率为7.64%，比2021年的8.93%下降了1.29个百分点，毛利率水平整体较为稳定，下降的主要原因系华为公司2022年调整其对经销商的返利政策，对销售额返利的规则进行调整，开始向下沉的中小企业市场倾斜返利，鼓励经销商进行渠道下沉，推广其高性价比产品，具体措施是针对此前华为圈定的部分重点客户，对其销售额不再纳入销售额返利的计算范围内，提升尚未渗透的大型客户、中小客户和区域市场销售额的影响。中建信息销售渠道主要为重点行业的大型客户，故部分重点客户不纳入返利计算范围对中建信息获得的返利造成了不利影响。返利发放的收紧及对下沉渠道的倾斜均影响了中建信息获得华为返点的规模。2023年1-6月毛利率有所提升，主要系上年度的年度返利于次年一季度发放，根据中建信息的返利使用政策，收到的返利会及时在采购过程中予以使用，导致上半年返利对采

购成本的影响较大，使得毛利率较高。

华为的相关措施并未影响其围绕大中型企业发展企业业务的战略和业务布局，仅是其为了做大业务规模、提升收入增速的战略拓展，针对大中型企业的企业业务仍是华为企业业务的核心方向，也是收入规模和市场空间最大的部分，故中建信息在华为企业业务中的市场地位和主体地位未受到影响。前次政策调整至今，华为未再对返利政策进行调整，华为的返利规模保持相对稳定。

综上所述，考虑到华为的供应链情况在逐渐好转，预计短期内中建信息华为业务的毛利率不会进一步下降。虽然华为企业业务为了应对制裁影响，进行了经营策略的整体调整，对中建信息 2022 年度的毛利率造成了冲击，但中建信息 2023 年上半年返利发放情况基本企稳，绝对金额与 2022 年同期基本相同。此外，报告期内中建信息非华为业务毛利率持续上升。因此，中建信息整体毛利率水平具有稳定性。

## **五、中介机构核查意见**

经核查，独立财务顾问认为：

1、ICT 增值分销行业的分销商具有较强的技术服务能力、覆盖广泛的营销网络、完善的物流配送服务、较高的资金流需求和信用管理能力等业务特点；

2、影响市场竞争力的因素包括技术服务能力、客户关系及市场覆盖能力、物流运输能力、人才储备等。中建信息通过华为业务建立先发优势，具备完善的销售渠道和较强的技术服务能力，并拓展了其他供应商，形成了核心竞争力；

3、上市公司已披露中建信息在增值分销行业及在各供应商中的市场份额及排名；

4、增值分销商是产业链的重要环节，在供应商的销售体系中扮演着不可或缺的角色，是中建信息业务稳定性的重要保证。华为供应链情况在逐渐好转、华为 2023 年上半年的返利规模保持稳定、中建信息非华为业务毛利率持续上升，中建信息整体毛利率水平具有稳定性。

## **六、补充披露情况**

ICT 增值分销的业务特点、影响竞争力的主要因素、中建信息的市场份额及

排名、相关业务的稳定性相关内容已在重组报告书“第三节 被合并方基本情况”之“八、中建信息主营业务发展情况”之“(二)经营模式及业务流程图”、“第十节 管理层讨论与分析”之“二、被吸并方行业特点和竞争能力的讨论与分析”之“(二)中建信息的行业地位与核心竞争优势”补充披露。

二、请上市公司结合中建信息应收账款规模、账龄、坏账准备计提比例以及逾期客户经营情况、未回款原因、增信措施等，说明其应收账款是否存在较高的回款风险

答复：

一、中建信息应收账款规模、账龄和坏账准备计提情况

报告期内，中建信息应收账款按照账龄分类和坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	553,970.50	78.13%	727,686.75	80.62%	708,740.83	88.65%
1-2年	68,606.66	9.68%	109,369.02	12.12%	62,244.16	7.79%
2-3年	35,784.67	5.05%	41,222.15	4.57%	14,899.41	1.86%
3-4年	35,164.41	4.96%	11,378.94	1.26%	798.71	0.10%
4-5年	1,926.02	0.27%	713.05	0.08%	3,625.49	0.45%
5年以上	13,606.36	1.92%	12,259.45	1.36%	9,204.88	1.15%
小计	<b>709,058.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>902,629.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>799,513.49</b>	<b>100.00%</b>
减：坏账准备	62,024.89	8.75%	62,634.25	6.94%	39,399.22	4.93%
合计	<b>647,033.74</b>	<b>91.25%</b>	<b>839,995.12</b>	<b>93.06%</b>	<b>760,114.27</b>	<b>95.07%</b>

报告期各期末，中建信息账龄为1年以内和1-2年的应收账款余额合计占总体应收账款余额比例均超过85%，中建信息应收账款账龄整体较短。

中建信息应收账款按照坏账计提方法分类如下：

单位：万元

类别	2023年6月30日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项计提预期信用损失的应收账款	56,731.65	8.00%	42,381.94	74.71%	14,349.71
按组合计提预期信用损失的应收账款	652,326.98	92.00%	19,642.95	3.01%	632,684.03

其中：账龄组合	652,326.98	92.00%	19,642.95	3.01%	632,684.03
<b>合计</b>	<b>709,058.62</b>	<b>-</b>	<b>62,024.89</b>	<b>-</b>	<b>647,033.74</b>
<b>类别</b>	<b>2022年12月31日</b>				
	<b>账面余额</b>		<b>坏账准备</b>		<b>账面价值</b>
	<b>金额</b>	<b>比例</b>	<b>金额</b>	<b>计提比例</b>	
单项计提预期信用损失的应收账款	57,038.79	6.32%	41,962.66	73.57%	15,076.14
按组合计提预期信用损失的应收账款	845,590.57	93.68%	20,671.59	2.44%	824,918.98
其中：账龄组合	845,590.57	93.68%	20,671.59	2.44%	824,918.98
<b>合计</b>	<b>902,629.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,634.25</b>	<b>6.94%</b>	<b>839,995.12</b>
<b>类别</b>	<b>2021年12月31日</b>				
	<b>账面余额</b>		<b>坏账准备</b>		<b>账面价值</b>
	<b>金额</b>	<b>比例</b>	<b>金额</b>	<b>计提比例</b>	
单项计提预期信用损失的应收账款	57,450.95	7.19%	27,070.73	47.12%	30,380.22
按组合计提预期信用损失的应收账款	742,062.54	92.81%	12,328.48	1.66%	729,734.06
其中：账龄组合	742,062.54	92.81%	12,328.48	1.66%	729,734.06
<b>合计</b>	<b>799,513.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,399.22</b>	<b>4.93%</b>	<b>760,114.27</b>

## 二、关于应收账款逾期客户和长账龄客户的具体情况、未回款原因及增信措施

中建信息在与客户开展业务前会进行全面的客户评估和项目评估，发生业务时客户处于正常经营状态，不存在为增加收入而降低选取客户的标准的情形。在与客户发生业务合作后，中建信息针对应收账款逾期或长账龄客户的经营情况会进行持续跟进，采取的方式包括但不限于定期收集客户财务数据、持续跟进终端项目执行情况、向异常客户发函、视察项目现场或客户办公现场情况以及就诉讼情况、失信情况等负面舆情进行公开信息检索和尽调等。

中建信息对应收账款是否采用单项计提及设置计提比例主要依据应收账款

的账龄情况（逾期程度）、内部对客户的风险评级（主要依据客户性质及经营情况）、客户的实物抵押等增信措施及其可实现性和终端项目执行情况等因素。此外，通过与客户的及时沟通及终端项目进展的持续跟进，可一定程度上了解项目的执行进度和落地概率，从而帮助判断对应应收账款的可回收性。

### **（一）应收账款逾期客户的相关情况**

报告期各期末，中建信息的逾期应收账款分别为 255,764.30 万元、269,725.88 万元、290,827.89 万元，逾期应收账款占应收账款的比例分别为 31.99%、29.88% 和 41.02%，规模呈现小幅上升趋势。中建信息加强应收账款管理，积极采取各类催收措施，截至 2023 年 9 月末，报告期末的逾期应收账款实现回款 107,423.63 万元，回款金额占逾期应收账款规模比例为 36.94%；预计未来中建信息持续加强应收账款催收的情况下，回款规模有望进一步提高。

截至 2023 年 6 月末，中建信息尚未回款逾期客户（前十大）的情况如下：



序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
1	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	经营中，企业转型调整成效不及预期，经营性现金流不稳定，长期资产存在减值风险等。上市公司公开资料显示2023年1-9月营业收入486.57亿元、净利润-28.54亿元。目前资金压力较大，企业亏损，且公开信息可见较多诉讼	31,507.70	现时点资金压力较大，企业亏损，且公开信息可见较多诉讼信息	客户资金紧张、暂无付款能力，已提起诉讼且已单项计提	2023年无回款；收回存在较大不确定性，企业目前尚处于亏损	2021年度回款15,772.04万元	无	已单项计提  依据：公开信息显示面临多起诉讼，暂无付款能力，预计收回不确定性较大
2	北京中	客户在正常经营	17,323.32	资金	涉密类项目，	2023年合计回	2021年度回	1份企业担	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	科拓达科技有限公司	中。中建信息业务人员能与客户正常沟通联系，并获得持续回款。中科拓达为上市公司汇金股份（300368）控股子公司，公司长期合作客户。结合客户的经营情况、持续回款、财务数据以及与对方的沟通联系，判断客户不存在偿债风险和破产风险		周转有一定的压力	审计导致付款进度延迟	款 854.48 万元，在 2023 年 12 月退货 3,848.03 万元，与退货相关的应收账款予以冲回，其余的应收账款预计在 2024 年上半年收回	款 31,296.55 万元；2022 年度回款 2,850.51 万元；2023 年度 1-9 月回款 833.15 万元	保：上市公司汇金股份（300368）（市值约 40 亿元）；1 份自然人足额担保	依据：（1）涉密类项目，审计导致付款进度延迟，发生坏账的可能性较低；（2）客户经营正常，报告期有持续的回款；（3）客户有母公司（上市公司）担保作为追加保障。 综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
3	南宁市	客户在正常经营	7,798.84	资金		2023 年 10-12	2021 年度回	两套市值合计	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	庆余通通信设备有限公司	中，中建信息业务人员不定期上门走访，据业务人员了解，目前客户正在处理库存货物，处理后可陆续支付中建信息货款。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系，判断对方不存在偿债风险和破产风险		周转有一定压力	(1)项目名称：广西取消省界收费站暨新建自由流收费站项目。该项目一期已经完成且收回全部款项，二期因招标程序原因，需重新招标，导致项目进展及回款延迟 (2)目前南宁庆余通与中建信息已诉讼和解，将分批支付货款	月无回款；已诉讼并已达成和解，预计可以收回	款4,145.64万元；2022年度回款1,136.54万元；2023年度1-9月回款5.24万元	约500万元房产抵押；4份自然人足额担保	依据：(1)该项目的第一期已经完成，且款项全部收回；目前是第二期，若能中标，预计项目执行和回款风险较小；(2)客户在报告期内回款5,287.42万元，且通过不定期上门走访、公开查询其业务信息等方式判断客户仍经营正常；(3)两套市值合计约500万的房产抵押，作为追加保障。综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
4	河南神	客户在正常经营	7,365.09	资金	涉密类项目，	预计2024年	2021年度回	2套房屋实抵	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	瑞电子科技有限公司	中。中建信息业务人员通过不定期上门走访了解客户的经营情况。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系,判断对方不存在偿债风险和破产风险		周转有一定压力	项目未按预期落地	可全额收回	款 3,378.22 万元; 2022 年度回款 1,526.84 万元; 2023 年度 1-9 月回款 84.25 万元	余值合计约 530 万元; 6 名自然人足额担保	依据: (1) 涉密项目, 发生坏账的可能性较低; (2) 客户经营正常, 报告期内各年均均有持续回款; (3) 房屋抵押约 530 万元, 作为追加保障。综合判断, 应收账款发生坏账损失的可能性较低, 无需单项计提坏账准备
5	成都讯为科技有限公司	客户在正常经营中。中建信息业务人员于 2023 年 11 月上门走访并查验其资金流水情况, 查验结果正常。结合客户的经营情况、现场走访调查情况、持续回款以及与对方的沟通联系, 判断对方不存在偿债风险和破产风险	6,735.03	较为正常	涉密类项目, 处于审计阶段, 导致付款进度延迟, 待审计结束后可支付	2023 年 10-12 月回款 685.99 万元, 2023 年 12 月退货 1,687.60 万元; 后续预计每月支付 300-500 万元	2021 年度回款 2,191.71 万元; 2022 年度回款 4,304.65 万元; 2023 年度 1-9 月回款 3,411.45 万元	两份产调: 房产面积合计 1,667.63 平方米, 未明确价值; 1 份公司足额担保: 讯为信息技术有限公司(注册资本 5,000 万元); 2 份自然人足额担保	不需  依据: (1) 涉密类项目, 因审计等内部原因延迟, 发生坏账的可能性较低; (2) 客户经营正常, 持续回款情况较好, 基本每月都有回款。综合判断, 应收账款发生坏账损失的可能性较低, 无需单项计提坏账准备
6	山东百	客户在正常经营	7,394.78	较为	项目名称: 山	2023 年 10-12	2021 年度回	6 套房产实抵	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	谷信息技术有限公司	中。中建信息业务人员与客户不定期沟通回款情况，且客户在持续回款中。结合客户的经营情况、财务数据、持续回款以及与对方的沟通联系，判断对方不存在偿债风险和破产风险		正常	东能源集团人工智能训练中心项目（终端客户为山东能源集团）。2022年12月开始实施，2023年10月项目完工。现处于项目总集方（山东能源集团信息技术有限公司）验收阶段（9个交付场景已完成8个，最后一个场景验收中），验收后可回款	月回款1,651.80万元，其余部分2024年陆续回款	款4,861.11万元；2022年度回款4,264.58万元；2023年度1-9月回款5,466.52万元	约1,985万元；4份单一合同全额担保；2名实控人足额担保	依据：（1）客户经营正常，每个月都有持续回款，与中建信息合作较好；（2）项目大部分交付场景已经完成验收；（3）有近两千万价值的房产抵押，作为追加保障。综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备。
7	安徽中	客户在正常经营	8,711.06	较为	（1）项目名	2023年10-12	2021年度回	3份企业足额	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	公路通信息技术中心	中。中建信息业务人员不定期上门走访，且2023年12月继续回款200万。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系，判断对方不存在偿债风险和破产风险		正常	称：陕西省高速公路取消省界收费站项目、江西省高速公路取消省界收费站项目、广西取消省界收费站暨新建自由流收费站项目 (2) 安徽中公路通信息技术中心付款延迟，目前正在持续付款，于2021至2023年已累计回款4,390.60万元	月回款400万元，其余部分于2024年回款	款1,568.5万元；2022年度回款150万元；2023年度1-9月回款2,272.1万元	担保：杭州中畅轨交机电设备有限公司（注册资本300万元）、万克能源科技有限公司（注册资本10,000万元）、浙江万克云智慧能源科技有限公司（注册资本1,000万元）；两名自然人足额担保	依据：(1) 客户经营正常，报告期内有持续回款；(2) 项目是全国性的ETC项目，项目风险较低；(3) 企业担保作为追加保障综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
8	北京康拓科技有限公司	破产清算中	3,151.18	破产清算中	客户暂无付款能力，已提起诉讼且已单项计提	预计无法收回		无	已单项计提 依据：客户破产清算中
9	湖南新	客户在正常经营	3,481.90	较为	涉密类项目，	预计2024年	2021年度回	6份产调共计	不需

序号	客户名称	客户经营情况	报告期末逾期余额(万元)	客户资金压力	未回款原因	预计可收回金额	报告期初至2023年9月末的持续回款情况	增信措施	是否需单项计提坏账准备及依据
	浪潮信息科技有限公司	中。中建信息业务人员不定期上门走访，且有持续回款。结合客户的经营情况、财务数据、持续回款以及与对方的沟通联系，判断对方不存在偿债风险和破产风险		正常	由于审计原因，湖南新浪潮信息预计于24年完成终端客户验收，实现回款	可以收回	款 1,561.67 万元；2022 年度回款 4,323.05 万元；2023 年度 1-9 月回款 1,256.34 万元	房产面积 1,654.83 平方米，未明确价值；5 名股东足额担保	依据：（1）涉密类项目，发生坏账的可能性较低；（2）客户经营正常，报告期内持续回款较为频繁综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
10	上海福睿驰科技有限公司	中建信息业务人员能和客户联系沟通有关回款的情况，并了解到客户尚有员工办公，公司尚在经营中。结合客户的经营情况、回款情况以及与对方的沟通联系，判断对方存在一定的经营风险和偿债风险	2,918.30	现时点资金压力较大	项目名称：双碳绿色能源-云边协同智能计算项目。福睿驰付款延迟，预计 2024 年收回款项	2023 年 10-12 月回款 1,127.35 万元，预计 2024 年可以通过增信措施收回	2022 年度回款 368.7 万元；2023 年度 1-9 月回款 475.76 万元	1 份企业足额担保：睿至科技集团有限公司（注册资本 6,873.6682 万元）	不需 依据：通过增信措施等方式能收回应收账款综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备

注：足额担保指担保金额大于应收账款余额，客户财务数据为中建信息可获取的双方发生诉讼前最新财务数据

截至 2023 年 6 月末，中建信息主要的尚未回款逾期客户大部分在报告期初至 2023 年 9 月末期间有持续回款（仅除已处于破产的北京康拓科技有限公司外），且有抵押、质押或担保等增信措施（除上市公司苏宁易购和已处于破产的北京康拓科技有限公司外）。中建信息已对苏宁易购和北京康拓科技有限公司进行单项计提坏账准备。

上述未单项计提的逾期客户的增信措施中提供担保的担保方相关情况如下：

客户名称	担保方名称	担保方相关信息
北京中科拓达科技有限公司	河北汇金集团股份有限公司（300368）	2005 年成立，注册资本 5.32 亿元，全部实缴，市值约 40 亿元，目前正常经营，国企，实际控制人为邯郸市国资委，2022 年收入 57,703 万元、净利润-31,505 万元、净资产 67,185 万元，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	王冬凯	为被担保企业的董事、经理，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
南宁市庆余通通信设备有限公司	鲍孝容	为被担保企业的公司员工，对外投资包括武汉腾新富邦通信设备有限公司，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	黎贤来	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，非失信被执行人、未被限制高消费
	张鹏	为被担保企业的公司员工、监事，无对外投资，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张玉萍	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，有同名被执行案件、有同名限高情况
河南神瑞电子科技有限公司	李少帅	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，有同名被执行案件、有同名限高情况
	潘锋强	为被担保企业的公司监事，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张广磊	为被担保企业的股东（持股比例 100%）、实际控制人，且为该公司的执行董事兼总经理，无其他对外投资情况，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、有限制高消费
	张少莘	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张旭恒	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，非失信被执行人、有同名限高情况
	王五广	为被担保企业的公司员工，对外投资包括濮阳市广兴电子科技有限公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
成都讯为科技有限公司	唐春蓓	为被担保企业的股东，对外投资包括成都信泰能科技有限公司、讯为信息技术有限公司、讯为国际经贸（海南）有限公司、重庆讯为云璠科技有限公司以及成都市彩秀企业管理有限公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费



客户名称	担保方名称	担保方相关信息
	刘凌	为被担保企业的实际控制人、监事，对外投资包括成都信泰能科技有限公司、北京索为视界科技有限公司、成都峰潮信息技术有限公司以及深圳市微射科技有限公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	讯为信息技术有限公司	2020年成立，注册资本5,000万元，实缴34万元，目前正常经营，民企，无财务数据，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
山东百谷信息技术有限公司	胡清华	为被担保企业的股东，对外投资包括山东百谷信息技术有限公司、山东省信亿信息技术有限公司2家公司，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	胡清忠	为被担保企业的实际控制人，对外投资包括山东百谷信息技术有限公司、山东省信亿信息技术有限公司2家公司，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	吴文莹	为被担保企业的公司员工，对外投资包括山东百博云服务信息技术有限公司、山东智亿信息技术有限公司、山东亿宏会议服务有限公司3家公司，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	秦蕾	为被担保企业的公司员工、山东百谷云计算有限公司监事，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	关翠翠	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
	杨卡	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
安徽中公路通信息技术中心	吴闻俊	为被担保企业的法定代表人、股东、实际控制人，对外投资包括安徽中公路通信息技术中心、杭州中畅轨交机电设备有限公司2家公司，公开信息检索未有涉诉案件、非失信被执行人、未被限制高消费
	林毅	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
	杭州中畅轨交机电设备有限公司	2014年成立，注册资本300万元，实缴200万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	万克能源科技有限公司	2015年成立，注册资本10,000万元，实缴10,000万元，目前正常经营，民企，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	浙江万克云智慧能源科技有限公司	2019年成立，注册资本1,000万元，实缴826.5万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
湖南新浪潮信息科技有限公司	丁晓云	为被担保企业的股东、董事，对外投资包括湖南新浪潮信息科技有限公司、长沙商道即人道商业发展合伙企业（有限合伙）、湖南索瑞科技有限责任公司3家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	焦成德	为被担保企业的股东、董事，对外投资包括湖南新浪潮信息科技有限公司、苏州信健医疗健康股权投资合伙企业（有限合伙）、共青城华景信泉叁号股权投资合伙企业（有限合伙）等18家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、

客户名称	担保方名称	担保方相关信息
		未被限制高消费
	李文军	为被担保企业的公司员工，对外投资包括长沙商道即人道商业发展合伙企业（有限合伙）1家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	潘山	为被担保企业的股东、董事兼总经理，对外投资包括长沙商道即人道商业发展合伙企业（有限合伙）、湖南新浪潮信息科技有限公司、湖南新浪潮教育科技有限公司 3家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	王睿	为被担保企业的公司员工，对外投资包括嘉兴丹南股权投资合伙企业（有限合伙）、长沙商道即人道商业发展合伙企业（有限合伙）、长沙迅捷信息技术服务有限公司 3家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
上海福睿驰科技有限公司	睿至科技集团有限公司	2014年成立，注册资本 6,842.9689 万元，实收资本 6,796.0939 万元，目前正常经营，民企，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、有限制高消费、有股权冻结

注：根据双方诉讼前客户提供资料及公开资料检索整理

逾期但未进行全额单项计提的客户情况主要分为如下三类：

（1）终端客户为涉密项目等（中建信息 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月涉密项目收入占比分别为 14.27 亿元、10.05 亿元和 2.81 亿元，占收入比重较高），上表中尚未回款逾期客户（前十大）中有 4 家应收账款为涉密项目。因内部付款流程较长等特殊原因导致还款延迟，且客户正常经营并有持续回款，发生坏账的可能性较低（如上表中的北京中科拓达科技有限公司、河南神瑞电子科技有限公司、成都讯为科技有限公司、湖南新浪潮信息科技有限公司等对应的应收账款）；

（2）终端客户为多期项目或大型项目，其中部分已顺利完成，执行风险较小，且客户正常经营并有持续回款，并且部分有房产抵押或担保等增信保障措施（如上表中的南宁市庆余通通信设备有限公司、山东百谷信息技术有限公司、安徽中公路通信息技术中心等）；

（3）有房产或产品抵押，通过处置抵押品能够收回部分应收账款，或有资产及收入规模较大的公司提供担保，且报告期内持续回款。

综合尚未回款逾期客户的持续回款情况、经营情况、资金压力、未回款原因、

增信抵押措施以及未来可回收性等多方面因素，中建信息的逾期应收账款大部分均能进行回款，针对无法回款的客户的应收账款已单项计提坏账准备，因此，中建信息的逾期应收账款整体风险可控。

## **（二）长账龄客户的相关情况**

截至 2023 年 6 月末，中建信息 2 年以上的长账龄应收账款中，5 年以上的部分已基本计提坏账准备；中建信息 2-5 年的应收账款余额合计为 72,875.11 万元，其中余额在 300 万以上的合计为 70,733.91 万元，占比为 97.06%，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2-5年应 收账款余 额	单项计提 坏账准备 金额	1年以 内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5 年 以 上	持续回款金额	客户经营、 资金情况	未回款原因	单项计提情况
1	集辉信 息系统 (上海)有 限公司	2,846.68	2,459.70	-	-	2,421.62	425.06	-	-	2021年年度回款 135.37万元 2022年年度回款 94.76万元 2023年年度回款 379.46万元	基本已无法 正常经营,存 在多项被执 行及限高,破 产清算中	基本已无法正 常经营,破产清算 中且已单项计提	未全额单项计提 系因为该笔应收 账款已设置2套 房屋抵押作为增 信,预计不可回收 风险较小
2	北京中 科拓达 科技有 限公司	13,184.68	-	417.92	4,351.41	13,184.68	-	-	-	2021年年度回款 31,296.55万元 2022年年度回款 2,850.51万元 2023年年度回款 854.48万元	客户在正 常经营中。中 建信息业务人 员能与客户正 常沟通联系,并 获得持续回款。 结合客户的经营 情况、持续回款 、财务数据以及 与对方的沟通联 系,判断客户不 存在偿债风险和 破产风险。资金 周转有一定的 压力	涉密类项目,审 计导致付款进度 延迟	未单项计提,因 为: (1)涉密类项目, 审计导致付款进 度延迟,发生坏账 的可能性较低; (2)客户经营正 常,报告期有持续 的回款;(3)客户 有母公司(上市公 司)担保作为追加 保障 综合判断,应收账 款发生坏账损失 的可能性较低,无 需单项计提坏账 准备

序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
3	磐基技术有限公司	375.85	-	301.91	-	-	375.85	-	-	2022年年度回款936.18万元 2023年年度回款3,385.54万元	客户在正常经营中。结合客户的经营情况、持续回款、财务数据以及与对方的沟通联系，判断客户不存在偿债风险和破产风险 资金周转情况正常	涉密类项目，由于审计原因，项目验收延期	未单项计提，因为： (1)涉密项目，发生坏账的可能性较低；(2)客户经营正常，2022年、2023年有持续的回款；(3)关联公司担保作为追加保障 综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
4	唐山市第三医院	760.00	-	-	-	-	760.00	-	-	2021年年度回款75万元 2023年年度回款539.38万元	客户在正常经营中。事业单位，公立二甲医院，正常经营，可正常预约挂号。结合客户的经营情况、持续回款，判断客户不存在偿	医院方对接负责人更换，由于付款程序原因，导致付款进程延后	未单项计提，因为： (1)客户为公立二甲医院，经营情况正常；(2)2023年还在持续回款。综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备

序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
											债风险和破产风险。资金周转情况正常		
5	江苏集辉信息系统有限公司	1,628.92	1,373.92	-	-	1,014.56	614.36	-	-	2021年年度回款175.8万元	基本已无法正常经营，存在多项被执行及限高，破产清算中	基本已无法正常经营，破产清算中且已单项计提	未全额计提是因为有2套房屋抵押
6	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	31,507.70	22,055.39	-	-	31,507.70	-	-	-	2021年年度回款15,772.04万元	经营中，企业转型调整成效不及预期，经营性现金流不稳定，长期资产减值风险等。上市公司公开资料显示2023年1-9月营业收入486.57亿元、净利润-28.54亿元。目前资金压力较大，企业亏损，且公开	资金紧张、暂无付款能力，已发起诉讼且已单项计提	已单项计提70%。依据：公开信息显示面临多起诉讼，暂无付款能力，预计收回款项的不确定性较大。但对方作为上市公司尚在正常经营中，市值和净资产均超过百亿元，因此未全额单项计提坏账准备

序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
											信息可见较多诉讼		
7	南宁市庆余通通信设备有限公司	7,772.97	-	5.97	19.90	4,949.92	2,823.04	-	-	2021年年度回款 4,145.64万元  2022年年度回款 1,136.54万元  2023年年度回款 5.24万元	客户在正常经营中，中建信息业务人员不定期上门走访，据业务人员了解，目前客户正在处理库存货物，处理后可陆续支付中建信息货款。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系，判断对方不存在偿债风险和破产风险。资金周转有一定压力	(1) 项目名称：广西取消省界收费站暨新建自由流收费站项目。南宁庆余通中标该项目后一期已经完成且收回全部款项，二期因招标程序原因，需重新招标，导致项目进展及回款延迟 (2) 目前南宁庆余通与中建信息已诉讼和解，将分批支付货款	未单项计提，因为： (1) 该项目的第一期已经完成，且款项全部收回；目前是第二期，若能中标，预计项目执行和回款风险较小； (2) 客户在报告期内回款5,287.42万元，且通过不定期上门走访、公开查询其业务信息等方式判断客户仍经营正常； (3) 约500万的房产抵押，作为追加保障。 综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无

序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
													需单项计提坏账准备
8	北京中科联教科技有限公司	872.42	872.42	-	-	-	872.42	-	-	2022年年度回款200.17万元	客户基本不具备偿还能力,已发起诉论并且全额计提坏账准备	用户方项目执行原因,终端客户未及时回款且已单项计提	已全额单项计提坏账准备
9	安徽中公路通信息技术中心	8,677.88	-	33.17	-	1,680.88	6,997.01	-	-	2021年年度回款1,568.50万元 2022年年度回款150.00万元 2023年年度回款2,672.10万元	客户在正常经营中。中建信息业务人员不定期上门走访,且2023年12月继续回款400万。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系,判断对方不存在偿债风险和破产风险。资金周转较为正常	(1)项目名称:陕西省高速公路取消省界收费站项目、江西省高速公路取消省界收费站项目广西取消省界收费站暨新建自由流收费站项目 (2)安徽中公路通付款延迟,目前正在持续付款,于2021至2023年已累计回款4,390.60万元	未单项计提,因为: (1)客户经营正常,报告期内有持续回款;(2)项目是全国性的ETC项目,项目风险较低;(3)企业担保作为追加保障 综合判断,应收账款发生坏账损失的可能性较低,无需单项计提坏账准备



序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
10	杭州中畅轨交机电设备有限公司	412.27	-	-	-	412.27	-	-	-	2021年年度回款5,424.72万元	客户在正常经营中,且在陆续回款中,2023年7月回款100万。中建信息业务员不定期上门走访。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系,判断对方不存在偿债风险和破产风险。资金周转较为正常	项目名称:浙江省高速公路取消省界收费站工程项目。项目于2019年8月中标,中标金额为15,799万元。项目启动时间为2019年9月,目前已基本完成验收,陆续收款	与安徽中公路通信息技术中心受同一实控人控制,未单项计提,因为: (1)客户经营正常,报告期内有持续回款;(2)项目是ETC项目,项目风险较低;(3)企业担保作为追加保障综合判断,应收账款发生坏账损失的可能性较低,无需单项计提坏账准备
										2022年年度回款850万元			
										2023年年度回款100万			
11	浙江集辉信息系统有限公司	339.43	275.43	-	-	339.43	-	-	-	2021年年度回款274.93万元	基本已无法正常经营,存在多项被执行及限高,破产清算中	基本已无法正常经营,破产清算中且已单项计提	未全额计提是因为有1套房屋抵押
										2022年年度回款2.86万元			
										2023年年度回款42.60万元			
12	华迪计算机集	694.84	-	-	-	694.84	-	-	-	2021年年度回款8,618.03万元	客户在正常经营中。客户	涉密类项目,由于终端客户内部	未单项计提,因为:

序号	客户名称	2-5年应收账款余额	单项计提坏账准备金额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	持续回款金额	客户经营、资金情况	未回款原因	单项计提情况
	团有限公司									2022年年度回款 10,373.61万元	为央企中国航天科工集团控股三级子公司，实际控制人为国资委，性质为国企，资产规模较大，资质较强，目前经营及招投标正常。结合客户的经营情况、财务数据、持续回款等，判断对方不存在偿债风险和破产风险。资金周转较为正常	程序原因，项目延迟	(1)涉密项目，发生坏账的可能性较低；(2)客户经营正常，报告期内有持续较大金额回款 综合判断，应收账款发生坏账损失的可能性较低，无需单项计提坏账准备
									2023年年度回款 1,248.24万元				
13	西藏国路安科技股份有限公司	1,661.16	1,661.16	-	-	-	-	1,661.16	-	2021年年度回款 77.61万元 2022年年度回款 1,800万元	破产重组	用户方项目执行原因，终端客户未及时回款且已单项计提	已全额单项计提坏账准备

注：足额担保指担保金额大于应收账款余额

上述应收账款的风险评估情况如下：

序号	客户名称	增信措施	预计可收回金额	客户企业性质	客户注册资本（万元）	合作前的授信评估	对现有客户的跟踪评估
1	集辉信息系统（上海）有限公司	2套房屋实抵价值约440万元；2份公司足额担保：浙江集辉信息系统有限公司（注册资本1,000万元）、江苏集辉信息系统有限公司（注册资本1,200万元）；9份自然人足额担保	2023年已回款379.46万元；已诉讼，预计通过2套房屋抵押收回部分金额，对其余予以单项计提坏账准备	民企	5,800	给予集辉集团综合授信总额5,500万	2020年后客户基本无法正常经营，后续催收以诉讼为主
2	北京中科拓达科技有限公司	1份企业足额担保：上市公司汇金股份（300368）（市值约40亿元）；1份自然人足额担保	在2023年12月底退货3,848.03万元，与退货相关的应收账款予以冲回，其余的应收账款预计在2024年上半年收回	国企	2,000	对方母公司汇金股份签署企业连带担保，与母公司汇金股份共用授信额度1.95亿	跟踪审计进展，定期催收跟踪；涉密类项目，审计导致付款进度延迟
3	磐基技术有限公司	1家公司足额担保：西安磐基电子信息科技有限公司（注册资本10,000万元）；3份自然人足额担保	2023年已回款3,385.54万元，预计2024年可以收回	民企	50,000	营业收入及净资产规模尚可，但鉴于其股东均为自然人，股权结构偏弱、未分配利润占比偏高等，建议综合授信1.42亿	客户属集成服务型，鉴于客户营收、净资产规模及资质尚可，因客户金融杠杆偏高、未分配利润占比过高等，建议基础授信减半，故给予客户综合授信8,500万
4	唐山市第三医院	无	预计2024年可以收回	国企	开办资金5,366.56	收到下游款项后向供应商支付	已诉讼

序号	客户名称	增信措施	预计可收回金额	客户企业性质	客户注册资本(万元)	合作前的授信评估	对现有客户的跟踪评估
5	江苏集辉信息系统有限公司	2份房屋实抵价值约425万元; 2份公司足额担保: 集辉信息系统(上海)有限公司(注册资本5,800万元)、浙江集辉信息系统有限公司(注册资本1,000万元); 5份自然人足额担保	2023年无回款; 已诉讼, 预计通过增信措施能收回部分金额, 其余予以单项计提坏账准备	民企	1,200	给予集辉集团综合授信总额5,500万	监控客户回款存在恶化趋势, 发出风险预警邮件, 要求沟通增加增信措施(含房屋实抵、账户共管等), 并同步采取催收措施, 多次发送催款函、律师函、多次上门沟通催款, 发现客户有重大经营异常后立即启动诉讼追偿
6	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	无	2023年无回款; 预计收回存在较大不确定性, 企业目前尚处于亏损	民企	931,003.97	综合授信4亿, 新合同需在付清呆账及超期款1.2亿后签署	已诉讼
7	南宁市庆余通信设备有限公司	两套市值500万元的房产抵押; 4份自然人足额担保	2023年10-12月无回款; 已诉讼, 预计可以收回	民企	2,000	综合授信500万	风控对客户进行现场走访, 并与对方负责人电话沟通进展
8	北京中科联教科技有限公司	1份公司足额担保: 中科融通物联科技无锡有限公司(注册资本10,000万元)	已诉讼, 预计无法收回	民企	1,125	该公司虽有一定收入规模, 但是流动资产中其他应收款占比过高, 建议完善担保措施后基础授信50万。待中科融通和中科联教全部完善担保措施	已诉讼

序号	客户名称	增信措施	预计可收回金额	客户企业性质	客户注册资本(万元)	合作前的授信评估	对现有客户的跟踪评估
						后共享中科融通授信1,800万	
9	安徽中公路通信技术中心	3份企业足额担保：杭州中畅轨交机电设备有限公司(注册资本300万元)、万克能源科技有限公司(注册资本10,000万元)、浙江万克云智慧能源科技有限公司(注册资本1,000万元)；两名自然人足额担保	2023年10-12月回款400万元，其余部分于2024年回款	民企	500	不予固定授信，有待签项目一单一议	持续催收中，清欠前暂停合作；项目延迟导致未及时回款，自身垫资能力弱，不定期付款
10	杭州中畅轨交机电设备有限公司	2份企业足额担保：万克能源科技有限公司(注册资本10,000万元)、浙江万克云智慧能源科技有限公司(注册资本1,000万元)；2名自然人足额担保	预计可以全部收回，2023年已收回100万元，剩余款项预计2024年年底收回	民企	300	不予固定授信	走访关联公司万克能源科技有限公司，新增万克能源科技有限公司和浙江万克云智慧能源有限公司连带担保函2份
11	浙江集辉信息系统有限公司	1套房产实抵价值150万元；2份公司足额担保：集辉信息系统(上海)有限公司(注册资本：5,800万元)、浙江集辉信息系统有限公司(注册资本：1,200万元)；6份自然人足额担保	2023年已回款42.60万元；已诉讼，预计通过增信措施能收回部分金额，其余予以单项计提坏账准备	民企	1,000	自身无授信，共用上海集辉和集辉集团授信	已拍卖抵押房产
12	华迪计算机集团有限公司	无	预计可以全部收回，暂无具体回款计划	国企	11,024	对方为央企中国航天科工集团控股三级子公司，实际控制人为国资委，性质为国企，资产	无

序号	客户名称	增信措施	预计可收回金额	客户企业性质	客户注册资本(万元)	合作前的授信评估	对现有客户的跟踪评估
						规模较大，资质较强，营业周期慢，成长性较弱，盈利能力较低，未分配利润占比过高，杠杆使用倍数过高。因企业营收及净利润大幅下降，涉诉较多，内外部回款差，综合授信 9,200 万	
13	西藏国路安科技股份有限公司	1 份房产抵押合同：面积 141.17 平米，未明确价值； 1 份自然人足额担保	已诉讼，预计无法收回	民企	4,512.24	客户成长性强，现金流良好可能性大，但抗风险能力偏弱，提供股东后可给 3,600 万额度。提高额度须评估项目情况	已诉讼

注：客户企业性质及注册资本根据公开资料整理，客户财务数据为中建信息可获取的双方发生诉讼前最新财务数据

上表中 13 家客户的应收账款余额占中建信息 2-5 年应收账款余额的 97.06%，其中 6 家的应收账款预计存在部分或全部无法回收的可能性，并予以单项计提坏账准备，合计单项计提坏账准备 28,698.02 万元；其余 7 家的应收账款根据客户的经营和资金情况、未回款原因、抵押等增信措施、诉讼或和解进程等多方面因素，综合判断预计可收回并采取组合方式计提坏账准备。

上述未单项计提的长账龄客户的增信措施中提供担保的担保方相关情况如下：

客户名称	担保方名称	担保方相关信息
北京中科拓达科技有限公司	河北汇金集团股份有限公司 (300368)	2005 年成立，注册资本 5.31 亿元，全部实缴，市值约 40 亿元，目前正常经营，国企，实际控制人是邯郸市国资委，2022 年收入 57,703 万元、净利润-31,505 万元、净资产 67,185 万元，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	王冬凯	为被担保企业的董事、经理，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
磐基技术有限公司	沈磊	为被担保企业的股东、法定代表人、实际控制人、执行董事兼总经理，对外投资包括磐基技术有限公司、西安磐基电子科技有限公司、陕西中瑞凯德招标咨询有限公司 3 家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	于佳会	为被担保企业的股东，对外投资包括磐基技术有限公司、陕西中瑞凯德招标咨询有限公司、北京昭唐技术中心 3 家公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	西安磐基电子科技有限公司	2012 年成立，注册资本 10,000 万元，实缴资本未披露，目前正常经营，民企，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
南宁市庆余通通信设备有限公司	鲍孝容	为被担保企业的公司员工，对外投资包括武汉腾新富邦通信设备有限公司，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	黎贤来	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，非失信被执行人、未被限制高消费
	张鹏	为被担保企业的公司员工、监事，无对外投资，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张玉萍	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，有同名被执行案件、有同名限高情况
安徽中公路通信息技术中心	吴闻俊	为被担保企业的法定代表人、股东、实际控制人，对外投资包括安徽中公路通信息技术中心、杭州中畅轨交机电设备有限公司 2 家公司，公开信息检索未有涉诉案件、非失信被执行人、未被限制高消费

客户名称	担保方名称	担保方相关信息
	林毅	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
	杭州中畅轨交机电设备有限公司	2014年成立，注册资本300万元，实缴200万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	万克能源科技有限公司	2015年成立，注册资本10,000万元，实缴10,000万元，目前正常经营，民企，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	浙江万克云智慧能源科技有限公司	2019年成立，注册资本1,000万元，实缴826.5万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
杭州中畅轨交机电设备有限公司	吴闻俊	为被担保企业的法定代表人、股东、实际控制人，对外投资包括安徽中公路通信息技术中心、杭州中畅轨交机电设备有限公司2家公司，公开信息检索未有涉诉案件、非失信被执行人、未被限制高消费
	林毅	为被担保企业的员工，未检索到公开信息
	万克能源科技有限公司	2015年成立，注册资本10,000万元，实缴10,000万元，目前正常经营，民企，无财务数据，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	浙江万克云智慧能源科技有限公司	2019年成立，注册资本1,000万元，实缴826.5万元，目前正常经营，民企，无财务数据，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况

注：根据双方诉讼前客户提供资料及公开资料检索整理

2-5 年长账龄但未进行全额单项计提的客户情况主要分为如下四类：

(1) 终端客户为涉密项目等（中建信息 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月涉密项目收入占比分别为 14.27 亿元、10.05 亿元和 2.81 亿元，占收入比重较高），上表中 2-5 年长账龄应收账款中有 3 家为涉密项目。因内部付款流程较长等特殊原因导致还款延迟，且客户正常经营并有持续回款，发生坏账的可能性较低（如上表中的北京中科拓达科技有限公司、磐基技术有限公司、华迪计算机集团有限公司等）；

(2) 终端客户为多期项目或大型项目，其中部分已顺利完成，执行风险较小，且客户正常经营并有持续回款，并且部分有房产抵押或担保等增信保障措施（如上表中的南宁市庆余通通信设备有限公司、安徽中公路通信息技术中心、杭州中畅轨交机电设备有限公司、江苏集辉信息系统有限公司、浙江集辉信息系统



有限公司等)；

(3) 有房产或产品抵押，通过处置抵押品能够收回部分应收账款，或有资产及收入规模较大的公司提供担保，且报告期内持续回款（如上表中的集辉信息系统（上海）有限公司等)；

(4) 客户性质为国企或事业单位，经营情况正常且报告期内持续回款（如上表中的唐山市第三医院等）。

综上，中建信息 2-5 年长账龄应收账款客户部分或全部无法回收的风险已通过组合或单项计提的方式反映至公司财务报表中，未计提的部分综合考虑客户经营情况、企业性质、未回款原因、抵押担保等增信措施及持续回款情况等因素，未来具有可回收性，因此，中建信息 2-5 年长账龄应收账款整体风险可控。

此外，上述应收账款若截至业绩承诺期末（即 2026 年末）仍未收回，则其账龄将超过 5 年，若如无特殊情况，则在业绩承诺期末前将已全额计提坏账，相关损失将影响业绩承诺期净利润。根据相关业绩补偿协议，针对未能实现业绩承诺的金额，控股股东将按持股比例做出补偿。

### **(三) 四家重要长账龄客户的情况**

#### **1、北京中科拓达科技有限公司**

##### **(1) 项目具体情况**

中建信息与北京中科拓达科技有限公司（以下简称“中科拓达”）合作的项目为涉密项目。中建信息与中科拓达以及供应商协商一致，在 2023 年 12 月退货 3,848.03 万元，与退货相关的应收账款予以冲回，其余的应收账款预计在 2024 年上半年收回。

##### **(2) 中科拓达经营情况**

中科拓达成立于 2012 年，注册资本 2,000 万元，实缴资本 2,000 万元。中科拓达专注于信息化系统集成的交付服务，为用户信息化业务提供产品、研发及服务的综合解决方案，专业从事信息化系统集成的整体项目建设、项目实施、运行维护、故障处理、咨询培训等内容，涉及统一通信产品线、视频产品线、服务器产品线、存储产品线、安全产品线、数通产品线、电源产品线、光伏产品线等。

中科拓达主要服务于运营商、政府、军队、交通、电力、公安、教育、金融、大企业行业，与华为、H3C、浪潮、联想等厂商建立了合作，为华为金牌经销商。

目前中科拓达在正常经营中，大股东汇金股份于 2023 年 11 月召开的股东大会审议通过了有关为中科拓达提供担保的议案。中建信息业务人员通过不定期上门走访了解其经营情况。根据公开资料查询，未检索到诉讼案件。

### (3) 中建信息实现的收入及应收账款的匹配性分析

自 2017 年以来至报告期末，中建信息通过中科拓达实现的销售收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月 /2023年 6月末	2022年 /2022年 末	2021年 /2021年 末	2020年 /2020年 末	2019年 /2019年 末	2018年 /2018年 末	2017年 /2017年 末
销售收入	2,921.22	-2,099.68	8,019.99	42,241.21	5,677.21	5,773.09	1,120.69
应收账款 余额	17,954.01	15,206.50	20,078.15	36,674.57	660.05	6,686.71	998.29

自 2017 年以来至报告期末，中建信息向中科拓达销售收入累计为 63,653.73 万元，截至报告期末的应收账款余额为 17,954.01 万元。截至报告期末应收账款余额占 2017 年以来累计收入的 28.21%。虽然 2022 年和 2023 年上半年，中建信息对中科拓达的销售收入金额较小，但是 2020 年和 2021 年的收入金额较大，应收账款余额主要源于 2020 年和 2021 年的收入，中建信息对中科拓达的收入和应收账款余额是匹配的。具体来看，中建信息与中科拓达从 2017 年开始发生交易，合作规模逐年增加，于 2020 年达到顶峰，随后开始下降，其中 2022 年销售收入为负，主要系发生退货合同变更所致；应收账款余额从 2017 年开始呈现波动趋势，于 2020 年达到顶峰，随后开始下降。

### (4) 报告期内回款情况

报告期内，中科拓达的回款情况如下：

单位：万元

月度	回款情况
----	------

	2023年	2022年	2021年
1月		2,800.00	620.84
2月	200.00		1,781.93
3月			2,469.84
4月			15,104.55
5月			6,000.00
6月			
7月	2.47		0.02
8月	630.69	0.21	2,500.00
9月			5.30
10月			
11月		0.18	30.00
12月	21.33	50.12	2,784.08
合计	854.48	2,850.51	31,296.55

2021年、2022年和2023年，中科拓达的回款金额分别为31,296.55万元、2,850.51万元和854.48万元。中科拓达的资金情况有一定压力，回款金额从2021年起开始逐年下降。因项目实施需要，中建信息与中科拓达以及供应商协商一致，在2023年12月退货3,848.03万元，与退货相关的应收账款予以冲回，其余的应收账款预计在2024年上半年收回。

#### (5) 增信措施

中科拓达向中建信息提供的增信措施如下：

类型	提供明细	担保方情况
个人担保	王冬凯担保函1份，最高额担保5亿元	为被担保企业的董事、经理，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
企业担保	汇金股份（河北汇金集团股份有限公司，邯郸市国企上市公司300368；持有中科拓达70%股权）提供最高额担保1.5亿元	2005年成立，注册资本5.32亿元，全部实缴，市值约40亿元，目前正常经营，国企，实际控制人为邯郸市国资委，2022年收入57,703万元、净利润-31,505万元、净资产67,185万元，汇金股份2023年半年报披露无具有重大影响的未完结诉讼事项

中科拓达向中建信息提供的增信措施包括个人担保函和企业担保，其中大股

东汇金股份为创业板上市公司，担保方整体信用情况良好，保障措施相对充分。

综上所述，考虑到中科拓达项目为涉密项目，项目质量较好，中科拓达资产规模较大，大股东汇金股份（国企创业板上市公司）2023年11月仍在为其开展正常经营活动提供担保，实力较强。同时中建信息与中科拓达持续沟通，且每年都有持续回款。因此，结合中科拓达经营情况、持续回款情况、沟通联系情况以及担保方的增信实力，综合判断中科拓达存在偿债风险和破产风险的概率较低，中建信息对中科拓达应收账款不能回款的风险较小。

## 2、南宁市庆余通通信设备有限公司

### （1）项目具体情况

中建信息与南宁市庆余通通信设备有限公司（以下简称“南宁庆余通”）合作的项目名称为“广西取消省界收费站暨新建自由流收费站项目”，项目终端用户为广西高速公路管理局，涉及产品类型包括传送网络、传输接入设备等。

该项目为华为数字政府系统部项目。南宁庆余通中标该项目后一期已经完成且收回全部款项，二期因招标程序原因，需重新招标，导致项目进展延迟。2023年11月，南宁庆余通与中建信息已诉讼和解，根据沟通回款计划为预计2024年收回全部应收账款。

### （2）南宁庆余通经营情况

南宁庆余通成立于2017年，注册资本2,000万元，主营业务为计算机网络、通信等设备和软件的销售，以及网络建设等业务，是华为的行业型优选渠道商。

目前南宁庆余通在正常经营中，根据天眼查显示，2023年4月南宁庆余通中标广西智能交通科技有限公司2023年3月(第六期)机电设备采购项目。中建信息业务人员通过不定期上门走访了解其经营情况。针对未收回款项，中建信息对南宁庆余通发起诉讼，并申请了财产保全，后双方于2023年11月达成和解，根据沟通预计2024年收回全部款项。

### （3）中建信息实现的收入及应收账款的匹配性分析

自2017年以来至报告期末，中建信息通过南宁庆余通实现的销售收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月末	2022年/2022年末	2021年/2021年末	2020年/2020年末	2019年/2019年末	2018年/2018年末	2017年/2017年末
销售收入	5.32	297.46	275.32	8,554.91	11,827.77	-	-
应收账款余额	7,798.84	7,798.11	8,598.84	12,433.37	7,235.71	-	-

自 2017 年以来至报告期末，中建信息向南宁庆余通销售收入累计为 20,960.78 万元，截至报告期末的应收账款余额为 7,798.84 万元。截至报告期末应收账款余额占 2017 年以来累计收入的 37.21%。虽然 2021 年、2022 年和 2023 年上半年，中建信息对南宁庆余通的销售收入金额较小，但是 2020 年收入金额为 8,554.91 万元，应收账款余额主要源于 2020 年收入，中建信息对南宁庆余通的收入和应收账款余额是匹配的。具体来看，中建信息与南宁庆余通从 2019 年开始发生交易，合作规模较大，从 2020 年开始逐步减小合作规模；应收账款余额在 2020 年达到峰值，随后逐步下降趋于稳定。

#### (4) 报告期内回款情况

报告期内，南宁庆余通的回款情况如下：

单位：万元

月度	回款情况		
	2023年	2022年	2021年
1月	-	300.00	-
2月	-	-	2.49
3月	-	-	1,585.84
4月	5.24	-	-
5月	-	300.00	-
6月	-	-	2,000
7月	-	-	-

8月	-	-	-
9月	-	273.76	300.00
10月	-	110.20	100.00
11月	-	150.54	137.41
12月	-	2.05	19.90
合计	5.24	1,136.54	4,145.64

2021年、2022年和2023年，南宁庆余通的回款金额分别为4,145.64万元、1,136.54万元和5.24万元，2023年回款金额大幅降低，资金周转有一定的压力。该项目为华为数字政府系统部项目，一期已经完成且收回全部款项，二期因招标程序原因，需重新招标，导致项目进展和回款出现延迟。针对未收回款项，中建信息对南宁庆余通提起诉讼，后双方于2023年11月达成和解，根据双方沟通预计2024年收回全部款项。

#### (5) 客户增信措施

南宁庆余通向中建信息提供的增信措施如下：

类型	提供明细	担保方/抵押物情况
个人担保	鲍孝容担保函1份，最高额担保2亿元	为被担保企业的公司员工，对外投资包括武汉腾新富邦通信设备有限公司，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	黎贤来担保函1份，最高额担保2亿元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，非失信被执行人、未被限制高消费
	张鹏担保函1份，最高额担保2亿元	为被担保企业的公司员工、监事，无对外投资，公开信息检索无涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张玉萍担保函1份，最高额担保2亿元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
抵押	两套房产	合计最高债权数额500万元
共管账户	一个共管账户	共管账户开户行：桂林银行南宁桃源支行 共管账户账号：6602 0112 2667 2000 20，为项目约定收款账户

南宁庆余通向中建信息提供的增信措施包括个人担保、房产抵押及账户共管，担保方整体信用情况良好，抵押物具有一定价值，保障措施相对充分。

综上所述，考虑到南宁庆余通项目为高速公路收费站项目，项目质量较好，

南宁庆余通仍处于正常经营中，每年持续回款，且与中建信息之间的诉讼已和解，且表示将分批支付货款，同时提供四位自然人担保和两套房产抵押增信，以及为方便中建信息监控项目的收款情况而设立共管账户，因此，结合南宁庆余通经营情况、持续回款情况、与对方的沟通联系、诉讼和解以及担保、抵押及开立共管账户等增信情况，综合判断其存在偿债风险和破产风险的概率较低，中建信息对南宁庆余通应收账款不能回款的风险较小。

### 3、河南神瑞电子科技有限公司

#### (1) 项目具体情况

中建信息与河南神瑞电子科技有限公司（以下简称“河南神瑞”）合作的项目为涉密项目，预计将于 2024 年完成验收并实现回款。

#### (2) 客户经营情况

河南神瑞成立于 2012 年，注册资本 5,100 万元，实缴资本 690 万元，为项目型客户、系统集成商，有自主技术团队，主要做华为相关的电力、数通、传输相关产品及项目。从河南神瑞的中标情况及历史合作情况看，其终端客户以政府单位为主，电力及交通行业也有涉及，为华为云优选级经销商、多产品金牌经销商，拥有多项专利、软件著作权、资质证书。

针对未偿付款项，中建信息已对河南神瑞发起诉讼，2023 年 7 月，法院一审判决被告支付货款及违约金，目前在二审审理中。经公开资料检索，除与中建信息发生诉讼外，河南神瑞另有一起金融借款合同纠纷（案件金额 130.78 万元），涉诉金额整体较小。

#### (3) 中建信息实现的收入及应收账款的匹配性分析

自 2017 年以来至报告期末，中建信息向河南神瑞实现的销售收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年 /2022 年末	2021 年 /2021 年末	2020 年 /2020 年末	2019 年 /2019 年 末	2018 年 /2018 年末	2017 年 /2017 年末
销售收入	-21.51	-2,300.80	11,461.95	1,866.25	-	73.78	65.73
应收	7,365.09	7,552.82	11,146.01	2,108.86	-	-	-

账款 余额							
----------	--	--	--	--	--	--	--

自 2017 年以来至报告期末，中建信息向河南神瑞销售收入累计为 11,145.41 万元，截至报告期末的应收账款余额为 7,365.09 万元。截至报告期末，应收账款余额占 2017 年以来该客户累计收入的比例为 66.08%。虽然 2022 年和 2023 年上半年，中建信息对河南神瑞的销售收入金额为负（退货冲回），但是 2021 年收入金额为 11,461.95 万元，应收账款余额主要源于 2021 年收入，中建信息对河南神瑞的收入和应收账款余额是匹配的。具体来看，中建信息与河南神瑞从 2017 年开始已发生交易，最初交易规模较小，在双方有一些合作基础后，于 2020 年和 2021 年开始有较大规模的销售合作；应收账款在 2021 年有较大幅度增长，随后随客户回款及退货而逐渐下降。

#### （4）报告期内回款情况

报告期内，河南神瑞的回款情况如下：

单位：万元

月度	回款情况		
	2023 年	2022 年	2021 年
1 月	36.69	21.01	10.02
2 月	32.26	396.14	-
3 月	-	172.86	196.13
4 月	-	70.00	56.04
5 月	-	115.00	455.72
6 月	-	150.14	57.07
7 月	15.30	100.00	897.41
8 月	-	9.00	46.28
9 月	-	331.00	405.00
10 月	-	13.00	-
11 月	-	-	639.40
12 月	-	148.69	615.15
合计	84.25	1,526.84	3,378.22



2021 年、2022 年和 2023 年，河南神瑞的回款金额分别为 3,378.22 万元、1,526.84 万元和 84.25 万元。中建信息与河南神瑞合作的项目为涉密项目，因为终端客户内部原因，项目推迟使回款出现延迟。目前，河南神瑞的资金情况有一定的压力，根据双方沟通，预计将于 2024 年实现回款。

#### (5) 客户增信措施

中建信息向河南神瑞收取的增信措施如下：

类型	提供明细	担保方情况/抵押物价值
个人担保	张广磊担保函 1 份，最高额担保 2 亿元	为被担保企业的股东（持股比例 100%）、实际控制人，且为该公司的执行董事兼总经理，无其他对外投资情况，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、有限制高消费
	潘锋强担保函 1 份，最高额担保 2 亿元	为被担保企业的公司监事，无对外投资，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	李少帅担保函 1 份，最高额担保 2 亿元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，有同名被执行案件、有同名限高情况
	张旭恒担保函 1 份，最高额担保 2 亿元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况，非失信被执行人、有同名限高情况
	王五广担保函 1 份，最高额担保 5000 万元	为被担保企业的公司员工，对外投资包括濮阳市广兴电子科技有限公司，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
	张少莘担保函 1 份，最高额担保 1500 万元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况，公开信息检索有少量涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费
抵押	两套房产	原值合计 530 万元
账户共管	两个共管账号	共管账号 1：263715993910；共管账号 2：254672272324，上述共管账户为客户向下游终端客户的收款账户，对收回相关应收账款有一定保障性

河南神瑞向中建信息提供的增信措施包括个人担保、房产抵押及账户共管，担保方整体信用情况良好，抵押物价值较高，保障措施相对充分。

综上，中建信息与河南神瑞合作项目因涉密及内部原因，从启动实施到验收回款周期较长为正常现象；河南神瑞在正常经营中，整体资质较好，财务状况正常，应收账款系业务合作中逐渐累积形成，中建信息业务人员通过不定期上门走访了解客户的经营情况，目前资金周转有一定压力，但报告期内有持续回款，且

客户已提供担保、房产抵押及账户共管等相对充分的增信保障措施。结合客户的经营情况、持续回款、共管账户情况以及与对方的沟通联系，综合判断其不存在偿债风险和破产风险，中建信息对河南神瑞应收账款不能回款的风险较小。

#### 4、安徽中公路通信息技术中心

##### (1) 项目具体情况

中建信息与安徽中公路通信息技术中心（以下简称“中公路通”）合作的项目为“陕西省高速公路取消省界收费站项目”、“江西省高速公路取消省界收费站项目”，最终用户为陕西省交通厅、江西省高速公路投资集团，涉及产品类型为数通安全，该项目为华为数字政府系统部项目。中公路通付款延迟，目前正在持续付款，2023年10-12月回款400万元，剩余部分于2024年收回。

##### (2) 客户经营情况

中公路通成立于2019年，注册资本500万元，未披露实缴资本，主营业务为信息系统集成服务、通信产品销售及相关技术服务、技术咨询、技术转让等。因该企业规模较小且资质较弱等原因，中建信息对其不予固定授信，有待签项目一单一议。截至目前，公开资料检索未见其有涉诉情况。

目前中公路通在正常经营中，资金周转较为正常，中建信息业务人员通过不定期上门走访了解客户的经营情况，且2023年12月继续回款200万元。结合客户的经营情况、持续回款以及与对方的沟通联系，综合判断其不存在偿债风险和破产风险。

##### (3) 中建信息实现的收入及应收账款的匹配性分析

自2017年以来至报告期末，中建信息向中公路通实现的销售收入及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月/2023年6月末	2022年/2022年末	2021年/2021年末	2020年/2020年末	2019年/2019年末	2018年/2018年末	2017年/2017年末
销售收入	-	29.36	-10.53	1,557.01	15,125.76	-	-
应收账款余额	8,711.06	9,083.16	9,199.98	10,780.38	14,948.45	-	-

自 2017 年以来至报告期末，中建信息向中公路通销售收入累计为 16,701.60 万元，截至报告期末的应收账款余额为 8,711.06 万元。截至报告期末应收账款占该客户 2017 年以来累计收入的比例为 52.16%。虽然自 2020 年至 2023 年上半年，中建信息对中公路通的销售收入金额较小，但是 2019 年收入金额为 15,125.76 万元，应收账款余额主要源于 2019 年收入，中建信息对中公路通的收入和应收账款余额是匹配的。具体来看，中建信息与中公路通从 2019 年开始发生交易，交易主要集中在 2019 年和 2020 年，随后逐渐减小；应收账款自 2019 年以来保持较大规模且随着客户回款逐年下降。

#### (4) 报告期内回款情况

报告期内，中公路通的回款情况如下：

单位：万元

月度	回款情况		
	2023 年	2022 年	2021 年
1 月	372.10	-	1,000.00
2 月	-	-	-
3 月	-	-	-
4 月	-	-	-
5 月	-	100.00	-
6 月	-	-	-
7 月	1,900.00	-	-
8 月	-	-	-
9 月	-	50.00	568.50
10 月	-	-	-
11 月	-	-	-
12 月	400.00	-	-
合计	2,672.10	150.00	1,568.50

2021 年、2022 年和 2023 年，中公路通的回款金额分别为 1,568.50 万元、150.00 万元和 2,672.10 万元。目前，中公路通的资金情况有一定的压力，根据沟通，剩余款项预计在 2024 年收回。

### (5) 客户增信措施

中建信息向中公路通收取的增信措施如下：

类型	提供明细	担保方情况/抵押物价值
个人担保	吴闻俊个人担保函 2 份，分别为最高额担保 2 亿元	为被担保企业的法定代表人、股东、实际控制人，对外投资包括安徽中公路通信息技术中心、杭州中畅轨交机电设备有限公司 2 家公司，公开信息检索未有涉诉案件、非失信被执行人、未被限制高消费
	林毅个人担保函 2 份，分别为最高额担保 2 亿元	为被担保企业的公司员工，公开信息检索无法确认其对外投资情况及涉诉情况
企业担保	杭州中畅轨交机电设备有限公司连带担保函 2 份，分别为最高额担保 2 亿元	2014 年成立，注册资本 300 万元，实缴 200 万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	万克能源科技有限公司连带担保函 2 份，分别为最高额担保 3,000 万元、1 亿元	2015 年成立，注册资本 10,000 万元，实缴 10,000 万元，目前正常经营，民企，公开信息检索有较多涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
	浙江万克云智慧能源科技有限公司连带担保函 2 份，分别为最高额担保 3,000 万元、1 亿元	2019 年成立，注册资本 1,000 万元，实缴 826.5 万元，目前正常经营，民企，公开信息检索未有涉诉案件，非失信被执行人、未被限制高消费、不存在股权冻结情况
共管账户	中公路通一般户	账号：3310010010120100910638
	杭州中畅轨交机电设备有限公司一般户	账号：3310010010120100913533
	安徽财维贝创信息技术中心一般户	账号：3310010010120100910896

注：上述共管账户为客户向下游终端客户的收款账户，对收回相关应收账款有一定保障性

中公路通向中建信息提供的增信措施包括个人担保、企业担保及账户共管，担保方整体信用情况良好，保障措施相对充分。

综上，中建信息与中公路通合作项目因规模较大且分多期实施等项目特点，从启动实施到验收回款周期较长为正常现象；中公路通在正常经营中，整体资质较好，财务状况正常，应收账款系业务合作中逐渐累积形成，中建信息业务人员通过不定期上门走访了解客户的经营情况，目前资金周转较为正常，且报告期内有持续回款，且客户已提供担保及账户共管等相对充分的增信保障措施。结合客户的经营情况、持续回款、共管账户情况以及与对方的沟通联系，综合判断其不存在偿债风险和破产风险，中建信息对中公路通应收账款不能回款的风险较小。

### 三、中建信息应收账款不存在较高的回款风险

#### （一）应收账款实际损失情况统计

中建信息自 2017 年以来，实际发生的坏账损失（截至 2023 年 6 月末，账龄在 5 年以上或采取单项计提）的具体情况如下：

单位：万元

2017年12月31日								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至2023年6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至2023年 6月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1年以内	404,824.24	404,137.70	686.54	3,422.31	0.85%	1.00%	3,422.31	0.85%
1-2年	13,825.65	13,825.65	-	5,927.84	42.88%	7.00%	5,927.84	42.88%
2-3年	4,492.39	4,492.39	-	2,314.55	51.52%	20.00%	2,314.55	51.52%
3-4年	1,010.00	859.71	150.30	482.88	56.17%	40.00%	627.79	62.16%
4-5年	994.20	683.02	311.19	3.91	0.57%	70.00%	315.10	31.69%
5年以上	339.70	162.35	177.35	57.96	35.70%	100.00%	235.31	69.27%
<b>小计</b>	<b>425,486.18</b>	<b>424,160.81</b>	<b>1,325.37</b>	<b>12,209.45</b>	<b>2.88%</b>	<b>1.62%</b>	<b>12,842.90</b>	<b>3.02%</b>
2018年12月31日								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至2023年6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至2023年 6月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1年以内	416,242.00	415,531.91	710.09	711.57	0.17%	1.00%	711.57	0.17%
1-2年	8,902.54	8,645.70	256.85	3,282.43	37.97%	7.00%	3,422.31	38.44%
2-3年	7,633.23	879.07	6,754.16	44.20	5.03%	20.00%	5,927.84	77.66%
3-4年	3,630.94	973.40	2,657.54	-	-	40.00%	2,314.55	63.75%
4-5年	768.91	36.78	732.13	1.05	2.85%	70.00%	627.79	81.65%
5年以上	697.16	208.62	488.54	61.87	29.66%	100.00%	550.41	78.95%
<b>小计</b>	<b>437,874.77</b>	<b>426,275.48</b>	<b>11,599.29</b>	<b>4,101.12</b>	<b>0.96%</b>	<b>1.30%</b>	<b>13,554.47</b>	<b>3.10%</b>
2019年12月31日								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至2023年6 月末组合计提	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至2023年 6月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)

				的实际损失 (D)				
1 年以内	625,674.56	616,459.07	9,215.49	2,566.76	0.42%	1.00%	2,735.28	0.44%
1-2 年	12,237.49	10,049.54	2,187.95	-	-	7.00%	711.57	5.81%
2-3 年	4,367.96	592.52	3,775.44	6.32	1.07%	20.00%	3,422.31	78.35%
3-4 年	7,541.45	100.30	7,441.15	3.00	2.99%	40.00%	5,927.84	78.60%
4-5 年	2,702.46	-	2,702.46	-	-	70.00%	2,314.55	85.65%
5 年以上	1,336.06	215.40	1,120.66	62.92	29.21%	100.00%	1,178.20	88.18%
小计	<b>653,859.99</b>	<b>627,416.83</b>	<b>26,443.15</b>	<b>2,639.00</b>	<b>0.42%</b>	<b>1.15%</b>	<b>16,289.75</b>	<b>2.49%</b>
<b>2020 年 12 月 31 日</b>								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至 2023 年 6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至 2023 年 6 月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1 年以内	742,120.32	729,496.22	12,624.10	-	-	1.00%	4,109.05	0.55%
1-2 年	39,258.72	33,402.62	5,856.10	33.18	0.10%	7.00%	2,735.28	6.97%
2-3 年	4,111.96	2,676.79	1,435.17	-	-	20.00%	711.57	17.30%
3-4 年	3,690.44	31.52	3,658.92	9.32	29.57%	40.00%	3,422.31	92.73%
4-5 年	6,362.90	-	6,362.90	-	-	70.00%	5,927.84	93.16%
5 年以上	3,527.01	71.71	3,455.30	62.92	87.75%	100.00%	3,492.75	99.03%
小计	<b>799,071.34</b>	<b>765,678.85</b>	<b>33,392.48</b>	<b>105.42</b>	<b>0.01%</b>	<b>1.34%</b>	<b>20,398.80</b>	<b>2.55%</b>
<b>2021 年 12 月 31 日</b>								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至 2023 年 6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至 2023 年 6 月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1 年以内	708,740.83	682,567.62	26,173.21	-	-	1.00%	22,055.38	3.11%
1-2 年	62,244.16	49,732.88	12,511.29	-	-	7.00%	4,109.05	6.60%
2-3 年	14,899.41	9,661.61	5,237.80	-	-	20.00%	2,735.28	18.36%

3-4年	798.71	3.00	795.71	-	-	40.00%	711.57	89.09%
4-5年	3,625.49	31.52	3,593.98	9.32	29.57%	70.00%	3,422.31	94.40%
5年以上	9,204.88	65.92	9,138.96	62.92	95.44%	100.00%	8,733.27	94.88%
<b>小计</b>	<b>799,513.49</b>	<b>742,062.54</b>	<b>57,450.95</b>	<b>72.24</b>	<b>0.01%</b>	<b>1.66%</b>	<b>41,766.86</b>	<b>5.22%</b>
<b>2022年12月31日</b>								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至2023年6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至2023年 6月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1年以内	727,686.75	724,009.06	3,677.69	-	-	1.00%	-	-
1-2年	109,369.02	97,560.03	11,808.99	-	-	7.00%	22,055.38	20.17%
2-3年	41,222.15	15,291.62	25,930.53	-	-	20.00%	4,109.05	9.97%
3-4年	11,378.94	8,643.14	2,735.80	-	-	40.00%	2,735.28	24.04%
4-5年	713.05	-	713.05	-	-	70.00%	711.57	99.79%
5年以上	12,259.45	86.72	12,172.73	72.24	83.31%	100.00%	12,155.58	99.15%
<b>小计</b>	<b>902,629.36</b>	<b>845,590.57</b>	<b>57,038.79</b>	<b>72.24</b>	<b>0.01%</b>	<b>2.44%</b>	<b>41,766.86</b>	<b>4.63%</b>
<b>2023年6月30日</b>								
账龄	账面余额 (A)	其中：组合 计提的余额 (B)	其中：单项计 提的余额 (C=A-B)	截至2023年6 月末组合计提 的实际损失 (D)	组合计提的实 际损失率 (E=D/B)	组合计提实际 使用的计提比 例	截至2023年 6月末实际 损失(F)	实际损失率 (=F/A)
1年以内	553,970.50	550,358.57	3,611.93	-	-	1.00%	-	-
1-2年	68,606.66	68,111.58	495.08	-	-	7.00%	-	-
2-3年	35,784.67	21,343.29	14,441.38	-	-	20.00%	22,055.38	61.63%
3-4年	35,164.41	12,260.85	22,903.56	-	-	40.00%	5,131.27	14.59%
4-5年	1,926.02	180.45	1,745.58	-	-	70.00%	1,745.58	90.63%
5年以上	13,606.36	72.24	13,534.11	72.24	100.00%	100.00%	13,521.95	99.38%
<b>小计</b>	<b>709,058.62</b>	<b>652,326.98</b>	<b>56,731.65</b>	<b>72.24</b>	<b>0.01%</b>	<b>3.01%</b>	<b>42,454.18</b>	<b>5.99%</b>



由上表可见，中建信息自 2017 年以来，实际发生的坏账损失金额累计为 42,454.18 万元，整体金额较小，应收账款发生损失的风险较低。2017 年以来，中建信息组合计提实际使用的计提比例分别为 1.62%、1.30%、1.15%、1.34%、1.66%、2.44%和 3.01%，各期末对应组合计提的实际损失率 2.88%、0.96%、0.42%、0.01%、0.01%、0.01%和 0.01%，除 2017 年外，中建信息组合计提实际使用的计提比例均高于各期末对应组合计提的实际损失率。其中 2017 年中建信息组合计提实际使用的计提比例小于 2017 年末组合计提的实际损失率，主要系 2017 年部分客户未出现经营情况恶化、应收账款可能无法回收等触发单项计提的迹象，故未对该部分客户进行单项计提，2018 年及以后部分客户开始出现经营不善等迹象，中建信息按照单项计提的标准对部分应收账款进行单项计提。

报告期各期末，中建信息整体坏账计提比例如下表所示：

单位：万元

公司名称	2023年6月末			2022年末			2021年末		
	应收账款账面余额	坏账准备金额	整体坏账计提比例	应收账款账面余额	坏账准备金额	整体坏账计提比例	应收账款账面余额	坏账准备金额	整体坏账计提比例
中建信息	709,058.62	62,024.89	8.75%	902,629.36	62,634.25	6.94%	799,513.49	39,399.22	4.93%

报告期各期末，中建信息整体坏账计提比例分别为 4.93%、6.94%和 8.75%，对应各期末的应收账款实际损失率分别为 5.22%、4.63%和 5.99%，除 2021 年末整体坏账计提比例略低于中建信息应收账款实际损失率外（因苏宁易购应收账款在 2021 年末的单项计提坏账准备比例为 10%并在 2022 年升至 70%所致），2022 年末和 2023 年 6 月末整体坏账计提比例均高于中建信息应收账款实际损失率。因此，整体来看，中建信息坏账准备计提水平较为谨慎、充分。

## （二）担保和抵押等增信措施在应收账款计提和后续回款中起到的作用

### 1、抵押和担保在单项计提中起到的作用

抵押和担保两种增信方式主要影响中建信息对于单项计提坏账准备的标准和单项计提计算减值准备金额过程中对预计可回收金额的测算。

对于单项计提坏账准备的标准方面，在应收账款管理中，中建信息对应收账款的风险特征予以识别，并采取积极主动的针对性措施。对应予以单项计提坏账准备的应收账款，按实际情况予以单项计提。中建信息单项计提的标准主要考虑如下因素：

- （1）业务合同的执行情况；
- （2）客户授信及相应抵押/质押资产、担保情况；
- （3）涉诉客户诉讼进展情况；
- （4）客户截止期末时期偿债能力情况，例如结合其公开信息、财务状况；
- （5）部分债务人对应收账款的还款计划承诺。

中建信息结合以上几个方面的情况识别减值证据的存在，判断应收账款的可收回风险，如客户出现恶意拖欠货款或经营异常等情况，会导致中建信息出现应收账款无法收回的风险，中建信息结合考虑资产抵押/质押、担保等因素后，单独测算未来现金流量，对应收款项进行单项计提。由此可见，资产抵押和担保作为实操过程中常见的增信手段，是中建信息对应收账款是否进行单项计提坏账准备的重要考虑因素之一。

对于单项计提计算减值准备金额过程中对预计可回收金额的测算方面，一般来说，对于逾期的应收账款，中建信息会通过市场调研、上门走访等多种形式对客户的经营情况进行摸排了解，包括了解业务合同执行情况、客户涉诉情况、客户财务状况、舆情情况等，若企业处于正常经营过程中，则对该应收账款按照组合计提方式进行坏账准备计提；若企业处于非正常经营状态中，中建信息会进一步参考该笔应收账款对应的增信措施，鉴于资产抵押的增信形式在实操层面增信效果和变现效果较好，中建信息主要会参考抵押物（如有）的预计可收回金额，若抵押资产预计可收回金额能够足额覆盖应收账款账面余额，则对该应收账款采用组合计提方式进行坏账准备计提；若抵押资产预计可收回金额不能够足额覆盖应收账款账面余额，则采用单项计提的形式进行坏账准备计提，此情形下，单项计提的金额会综合考虑抵押物的预计可收回金额等因素。

## 2、抵押和担保的区别

抵押和担保作为中建信息应收账款中常见的增信模式，在增信效力上有所区别。具体而言，对于资产的抵押（以不动产为主），鉴于不动产的可变现性较强，一般情况下认为抵押的不动产可以按照预计可收回金额处置，从而回收对应的资金，但对于某些偏远区域（比如西藏等）的不动产作为抵押物，若该笔应收账款触发单项计提的条件，经审慎决策后中建信息仍会进行全额单项计提。对于不动产抵押类的增信，中建信息历史上通过处置集辉项目抵押的不动产实现了应收账款的回款，整体来看，不动产资产的抵押具有较好的增信效果。

对于担保增信方式（包括个人担保和企业担保），一般作为应收账款回款的补充增信手段，主要分为两种：

第一种是大型企业给其他中小企业提供连带责任担保，此种情况下中建信息在给予授信评估及确定计提比例时会参考担保企业的授信并结合被担保人企业的实际情况，决定授信额度及计提比例。

第二种是一些中小企业的股东或实控人，在国内拥有多家公司进行业务运营，授信评估一般会对这样的企业做集团授信评估，给予综合授信额度；若集团内企业都与中建信息有业务往来，一般会要求各个企业之间提供连带责任担保，担保金额一般会高于授信额度，且为客户能接受的最大限额。

针对上述第二种情形，中建信息认为诉讼时的执行力度有限，面临的不确定性较大，出于谨慎性原则，此种担保的增信力度对中建信息考虑单项计提比例时影响较低，即使有个人担保或关联企业担保，但不足以构成中建信息判断该笔应收账款可回收的充分必要条件。个人担保主要是对担保人施加压力，使得担保人在被担保人违约，甚至面临诉讼时，尽可能多的向中建信息支付货款。在中建信息以往的诉讼案件中，个人担保仍然发挥了积极作用，在一定程度上保证了中建信息回款。若担保人提供了个人担保函，在诉讼案件中，可以把担保人追加为被告，在诉讼保全的过程中冻结担保人个人账户财产，并且在执行阶段可以申请执行担保人个人名下房产等资产，有利于推动对方付款。例如，西藏国路安案件中，因彭朝晖提供了个人担保函，在后续执行中彭朝晖支付了中建信息 1,800 万元，并且通过法院要求另一担保人孙绍刚承担担保责任，合计回款 77.61 万元，部分保障了中建信息应收账款的回收。再如集辉案件，中建信息通过执行应收账

款担保人韩宝凤、景自豪个人名下房产，收回现金 341.99 万元，保障了中建信息应收账款的回收。整体来看，担保的增信形式一定程度上可以积极影响应收账款的回收。

### 3、抵押和担保对于回款的作用

截至 2023 年 12 月 31 日，针对报告期内有增信措施（包括抵押、质押和担保）并诉讼进入执行阶段的应收账款，中建信息通过诉讼实现应收账款回收的情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
报告期内对有增信措施应收账款发起诉讼并进入执行阶段金额	43,747.72
截至 2023 年 12 月 31 日回款金额（含撤诉回款金额）	36,557.96
回款占诉讼金额比例	83.57%

注：回款占诉讼金额比例=截至 2023 年 12 月 31 日回款金额/报告期内对有增信措施应收账款发起诉讼并进入执行阶段金额

截至 2023 年 12 月 31 日，中建信息通过对有增信措施应收账款进行诉讼实现的回款金额 36,557.96 万元，占报告期内对有增信措施应收账款发起诉讼并进入执行阶段金额的比例为 83.57%，比例较高，可见执行抵押、质押和担保等增信措施为中建信息应收账款的回收起到了一定的作用，一方面通过诉讼方式实现了相关应收账款的回收，另一方面相关增信措施也督促债务人履行付款义务，进一步实现应收账款的回款。

### 4、部分应收账款虽然有抵押担保，但依然长期未回款的原因

为确保业务良性发展、规范风控流程管理，中建信息风控部会对客户、项目进行风险评估、风险管理、风险应对及持续监测。中建信息对应收账款有着较为完善的风险管理，具体如下：

（1）风险评估：中建信息在与客户合作之前，会进行授信评估（老客户一般每年更新财报重新评估），包括客户评估和项目评估。其中，客户评估根据客户的运营情况、财务状况、市场情况等因素，识别可能导致风险发生的因素并对其进行评价分析；项目评估则通过了解项目真实性情况，结合中标通知书、用户

间合同等，多维度对项目进行评估，识别项目执行中可能存在的风险因素。中建信息严格执行授信评估，不存在为增加收入而降低选取客户的标准的情形；

（2）风险管理：根据风险评估结论，对签约客户进行收取担保、房产抵押或采取账户共管等增信措施，并对项目进行持续跟踪；

（3）风险应对：对逾期客户通过发函、催收、尽调等形式进行跟踪了解，尽快协助业务部门减少风险；

（4）持续监测：对于提起诉讼的客户，风控部将持续跟踪诉讼进展、企业经营状况等重要风险因素。

针对有抵押担保的应收账款，当该笔应收账款逾期时间超过 90 天后将会进行风险评级，根据评级结果考虑是否向法院提起诉讼，并考虑是否对应收账款予以单项计提坏账准备。若判决生效被告未履行债务，中建信息有权申请法院对抵押物进行处置，处置所得资金优先用于偿付该笔应收账款。因此，中建信息通过诉讼方式清收应收账款，通常须经过法院审判程序和执行程序，上述流程时长主要受到法院审理过程和抵押物处置过程的影响，周期相对较长且中建信息无法控制，因此存在部分应收账款虽然有抵押担保，但依然长期未回款的情况。

### **（三）对终端客户回款情况的监控情况**

中建信息增值分销业务主要分为终端客户模式、代理商模式和贸易商模式三类销售模式，以及终端客户、系统集成商、采购代理商、贸易客户四类下游客户；数字化服务业务则集中于终端客户模式。部分客户从中建信息采购产品后，将进一步对外销售。其中，系统集成商、采购代理商将进一步销售给终端客户，贸易客户根据其销售渠道和终端客户需要，择机对外销售。

在对终端客户回款情况的信息了解方面，鉴于在非直接销售给终端客户的业务模式下，终端客户一般情况下不直接与中建信息签署相关合同，双方之间不存在直接的法律权责关系，中建信息一般不直接了解终端客户的回款情况，但可通过下游客户对终端客户付款情况进行了解，且中建信息与部分下游客户设立回款的共管账户，通过共管账户，中建信息能够在一定程度上监控下游客户从终端客户收款的情况，亦能了解下游客户的现金流量情况，有助于加强中建信息对应收

账款的回收力度。

此外，尽管在上述情景下，中建信息无法直接约束到终端客户向中建信息下游客户的回款，但中建信息下游客户大部分会提供抵押和担保等增信措施，客户在提供抵押担保措施后，若下游客户未及时履行还款义务，中建信息作为担保物权人，有权依法通过折价、拍卖、变卖等方式对担保财产进行处置，并对处置价款优先受偿，保障中建信息债权获得清偿，债务人或担保人为了避免担保财产被处置、承担处置费用等，存在动力更积极地催收终端客户回款，或以其他方式主动、积极还款，以维护自身利益。

综上所述，结合中建信息应收账款规模、账龄、坏账准备计提比例以及逾期客户经营情况、未回款原因、增信措施等，中建信息应收账款不存在较高的回收风险。

#### **四、中介机构核查意见**

##### **（一）独立财务顾问核查意见**

经核查，独立财务顾问认为：

结合中建信息应收账款规模、账龄、坏账准备计提比例以及逾期客户经营情况、未回款原因、增信措施等，中建信息应收账款不存在较高的回收风险。

##### **（二）会计师核查意见**

经核查，会计师认为：

结合中建信息应收账款规模、账龄、坏账准备计提比例以及逾期客户经营情况、未回款原因、增信措施等，中建信息应收账款不存在较高的回收风险。

**三、根据中国建材集团出具的说明，其将在本次交易完成后 2 年内，促使相关上市公司股东择机向股东大会提案，在符合国有资产和证券监管要求的前提下，将宁夏建材持有的水泥业务出售给天山股份。请上市公司补充披露：未来将持有的水泥业务出售给天山股份的具体承诺**

答复：

**一、根据中国建材集团出具的说明，其将在本次交易完成后 2 年内，促使相关上市公司股东择机向股东大会提案，在符合国有资产和证券监管要求的前提下，将宁夏建材持有的水泥业务出售给天山股份。请上市公司补充披露：未来将持有的水泥业务出售给天山股份的具体承诺**

#### **（一）中国建材集团拟出具的承诺**

中国建材集团已出具说明，将在本次交易完成后 2 年内，促使相关上市公司股东择机向股东大会提案，在符合国有资产和证券监管要求的前提下，将宁夏建材持有的水泥业务出售给天山股份。

中国建材集团拟就上市公司未来将持有的水泥业务出售给天山股份事宜进一步出具承诺：“本公司承诺，在本次交易完成后 3 年内，本公司将在符合适用的法律法规、国有资产相关要求和证券监管要求的前提下，通过行使股东权利，推动宁夏建材完成将持有的剩余水泥及水泥熟料、商品混凝土和砂石骨料的制造与销售相关业务出售给天山股份的交易。”中国建材集团目前正在履行出具上述承诺函的内部程序，相关承诺函出具不存在实质性障碍。

#### **（二）中国建材集团落实相关承诺的具体安排**

《公司法》第一百一十条规定，代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。根据宁夏建材《公司章程》第一百六十三条，有下列情形之一的，董事长应在接到提议后十日内召集临时董事会会议：（一）代表十分之一以上表决权的股东提议时；……。根据《新疆天山水泥股份有限公司章程》第一百三十条，代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

根据宁夏建材《公司章程》第六十条和《新疆天山水泥股份有限公司章程》第五十七条，公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3% 以上股份的股东，有权向公司提出提案。

中国建材集团拟在本次交易完成后，通过其控制的宁夏建材、天山股份股东，行使相关法律法规、章程赋予的股东权利，提议召开宁夏建材和天山股份董事会临时会议，审议将宁夏建材持有的水泥业务出售给天山股份的交易，或向股东大会提出相关提案。宁夏建材、天山股份将根据届时适用的法律法规、国有资产相关要求和证券监管要求以及结合拟出售水泥业务的交易方案、资产规模、成交价格等，履行相应的审计、评估、备案、审批、审议程序，推动在本次交易完成后 3 年内完成剩余水泥业务出售给天山股份。

如中国建材集团控制的宁夏建材、天山股份股东作出提议出售剩余水泥业务提案后，上述相关提案未能获得宁夏建材有权审批机构、天山股份有权审批机构或相关监管部门的审批或同意，中国建材集团将促使交易相关方进一步完善交易方案，促使中国建材集团控制的股东自上述提案未获得审批通过的次年起，至少每一个自然年度内进行一次提案，在符合适用的法律法规、国有资产和证券监管要求的前提下，推动将上市公司持有的剩余水泥业务全部出售给天山股份，以明确宁夏建材企业级 ICT 生态服务平台的定位，主营业务聚焦于 ICT 增值分销、数字化服务、智慧物流等。

## **二、中介机构核查意见**

经核查，独立财务顾问认为：

中国建材集团拟就未来将持有的水泥业务出售给天山股份出具的具体承诺情况已经补充披露。

## **三、补充披露情况**

中国建材集团拟就未来将持有的水泥业务出售给天山股份出具的具体承诺已在重组报告书“第一节 本次交易概况”之“二、本次交易具体方案”之“（三）、资产出售交易具体方案”之“6、资产出售事项的补充说明”补充披露。待承诺函正式出具后，将在重组报告书“第一节 本次交易概况”之“六、本次交易相



关方做出的重要承诺”补充披露。

（本页无正文，为《宁夏建材集团股份有限公司关于上海证券交易所〈关于宁夏建材集团股份有限公司换股吸收合并中建材信息技术股份有限公司及重大资产出售并募集配套资金暨关联交易申请的审核中心意见落实函〉之回复》之盖章页）

宁夏建材集团股份有限公司

2024年1月4日