

《关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的年报问询函》

有关问题的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

北京浩丰创源科技股份有限公司（以下简称“公司”或“浩丰科技”）于 2024 年 5 月 7 日收到贵所出具的《关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2024】第 67 号）。

根据年报问询函的要求，公司组织相关部门人员及本次年审工作审计机构对年报问询函所列问题进行了认真落实，现将有关情况向贵所汇报如下

问题一：

“1.年审机构中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对你公司 2023 年度财务报告出具了保留意见的审计报告，所涉事项包括一是其他应收款计提坏账准备的准确性。截至 2023 年 12 月 31 日，你公司其他应收款余额中的 16,372.96 万元为贸易业务中垫付给五家公司的资金形成的债权，你公司对该笔债权全额计提坏账准备。年审会计师通过实施函证、访谈以及文件单据检查等审计程序，仍然无法就上述款项计提坏账准备的准确性获取充分、适当的审计证据。二是资金往来的商业合理性。2023 年度，你公司与北京恒远航商贸有限公司等六家公司多次签订货物采购合同并支付货款后，又取消合同并收回退款。你公司向六家公司累计支付货款共 34,617.65 万元，累计收回退款共 34,518.64 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，你公司预付账款余额 99.01 万元，该款项于 2024 年 3 月 31 日已全额退回。对于上述资金往来事项，年审会计师未能获取充分、适当审计证据以支持其商业合理性及财务报表列报准确性，无法判断是否存在资金占用。

针对涉及保留意见的事项一，你公司与年报同时披露的《2023 年度业绩预告修正公告》显示，事项一涉及的 16,372.96 万元中，中电车联向你公司出具的 2,927 万元商业承兑汇票于 2024 年 3 月 27 日到期，截至目前未能承兑；西安烽火出具的 4,772 万元商业承兑汇票于 2024 年 4 月中旬全部到期，也未能承兑。

请你公司：

（1）详细说明上述 5 家公司的情况，包括但不限于其生产经营、财务状况、资信情况、还款能力及意愿，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关

系或其他可能造成利益倾斜的关系，并详细说明将 16,372.96 万元垫付给该五家公司形成债权的交易背景，是否属于正常商业活动及其合理性，相关资金的最终去向及用途，是否构成你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形；

(2) 结合报告期信用政策、应收账款账龄、坏账准备计提政策、应收款项历史坏账记录、采取的催收措施等情况，详细说明你公司将上述 16,372.96 万元其他应收款全额计提坏账准备的准确性、合理性，计提坏账准备的程序是否合规，是否损害了上市公司的利益；

(3) 说明公司从事贸易业务近三年的财务数据，包括但不限于收入、成本、毛利、净利润等，同时说明你公司近三年内贸易业务的主要供应商、客户的工商信息，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、实缴资本以及主要从事的贸易业务类，并说明该等主体是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(4) 结合对上述问题的回复，详细说明在相关商业承兑汇票未能及时承兑、而你公司直到年报披露时才披露业绩预告修正公告的原因及合理性，是否与年审会计师就相关事项存在意见分歧；

针对涉及保留意见的事项二，请你公司：

(5) 详细说明与北京恒远航商贸有限公司等六家公司多次签订货物采购合同后，又取消合同并收回退款的具体情况，包括但不限于相关交易背景、采购合同后又取消合同的具体原因、相关交易是否涉及实物流转，是否具有商业实质、相关交易的合规性、商业合理性；

(6) 详细说明上述交易对手方是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(7) 结合对上述问题的回复，说明相关交易是否构成你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形。”

(一) 详细说明上述 5 家公司的情况，包括但不限于其生产经营、财务状况、资信情况、还款能力及意愿，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并详细说明将 16,372.96 万元垫付给该五家公司形成债权的交易背景，是否属于正常商业活动及其合理性，相关资金的最终去向及用途，是否构成你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形

1、公司贸易业务背景及客户情况

2020 年、2021 年公司重点拓展物联网领域相关的业务，一方面可以在物联网的项目中

应用公司的自有软件,提高研发实力和竞争力;另一方面可以增加客户基数,增长客户资源。公司针对物联网领域信息化的需求特点,开发了物联网领域的软件,如智能数据分析软件等可以应用到物联网设备上的嵌入式软件。

2020 年开展上述业务时,公司选择的大多是注册资本较高的企业,且大多具有国企背景,其母公司、控股股东或最终控制人为知名度较高的国企。

针对涉及保留意见事项一的业务具体情况为:公司与严格集团股份有限公司、立方数科(安徽)信息科技有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、中安星瑞航空科技有限公司以及北京先进数通数字科技有限公司签订采购合同,预付采购款后,由供应商发货;西安烽火光伏科技股份有限公司(以下简称“西安烽火”)等 5 家客户验收后,按照与公司签订的销售合同,向公司支付货款。

截至 2023 年 12 月 31 日,西安烽火等 5 家客户情况如下:

序号	客户名称	主要情况	合同签订时间	合同金额(万元)
1	成都航天科工大数据研究院有限公司	成立于 2016 年,中国航天科工集团成员,位于四川省成都市,是一家以从事研究和试验发展为主的企业。注册资本 10000 万人民币,实缴资本 1000 万人民币。	2021 年 5 月	2,093.64
2	甘肃航天云网科技有限公司	成立于 2017 年,中国航天科工集团成员,位于甘肃省兰州市,是一家以从事软件和信息技术服务业为主的企业。注册资本 2000 万人民币,实缴资本 2000 万人民币。	2021 年 11 月	4,529.30
3	中电车联信安科技有限公司	成立于 2021 年,中国电子信息产业集团成员,位于江苏省南京市,是一家以从事科技推广和应用服务业为主的企业。注册资本 5000 万人民币,实缴资本 2000 万人民币。	2021 年 12 月	3,527.21
4	西安烽火光伏科技股份有限公司	成立于 2010 年,陕西延长石油集团成员,位于陕西省西安市,是一家以从事计算机、通信和其他电子设备制造业为主的企业。注册资本 45000 万人民币,实缴资本 45000 万人民币。	2022 年 6/7/8 月	8,638.00
5	零八一电子集团四川力源电子有限公司	成立于 1998 年,四川长虹电子控股集团成员,位于四川省广元市,是一家以从事计算机、通信和其他电子设备制造业为主的企业。注册资本 7500 万人民币,实缴资本 7500 万人民币。	2022 年 12 月	3,170.00
合计				21,958.15

2、16,372.96 万元债权形成的交易背景

如上述,公司与严格集团股份有限公司(以下简称“严格集团”)等 5 家供应商签订采购合同,并预付采购款,且公司已经从西安烽火等 5 家客户获取验收单。

2023 年上半年,针对上述贸易业务出现了逾期回款的情况。经相关责任人反复催要无果后,公司管理层协同律师根据现有证据材料并结合拟起诉客户的逾期回款周期、股权结构、司法环境、诉讼成本等多方面分析论证后,决定对成都航天科工大数据研究院有限公司(以下简称“成都航天”)、甘肃航天云网科技有限公司(以下简称“甘肃航天”)、零八一电子集团四川力源电子有限公司(以下简称“四川力源”)提起诉讼程序;对中电车联信安科技有限公司(以下简称“中电车联”)、西安烽火发出《催款函》《律师函》。

以下是对成都航天、甘肃航天、四川力源诉讼案件和中电车联、西安烽火催收的情况概述：

2023年9月，公司委托律师事务所处理与成都航天的合同纠纷。公司一审败诉，目前诉讼进展为二审法院已开庭，但尚未出结果。公司委托律师事务所处理与甘肃航天的合同纠纷。目前诉讼进展为一审法院已开庭审理，尚未作出判决。公司委托律师事务所处理与四川力源的合同纠纷。目前诉讼进展为公司在一审、二审诉讼中收到了不利的判决。公司将依法依规，采取一切必要的法律行动来维护公司的利益。

2021年12月，公司与中电车联签署合同，总金额3527万元。2023年5月，公司向中电车联发出催款函。2023年10月，中电车联向公司支付600万元。2023年12月，中电车联出具2927万元商业承兑汇票。2024年4月，因汇票无法承兑，公司向中电车联寄发律师函。

2022年6月至8月，公司与西安烽火签署合同，总金额8638万元。2022年12月，西安烽火向公司支付2266万元。2023年5月，公司向西安烽火发出催款函。2023年7月，西安烽火支付1600万元。2024年1月，西安烽火出具4772万元商业承兑汇票。2024年5月，因汇票无法承兑公司向西安烽火寄发律师函。

在上述诉讼及催收进行的过程中，因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证券监督管理委员会于2023年12月26日下发《中国证券监督管理委员会立案告知书》（编号：证监立案字0142023022号），对公司进行立案调查。

在调查过程中，公司基于审慎角度认为上述业务为垫资贸易业务，上述业务主要协调人为西安国智电子科技有限公司（以下简称“西安国智”），西安国智及其负责人韩鑫曾作为保证人，为公司出具担保函，对上述贸易业务形成债权承担还款保证。

截至2023年12月31日，上述业务中，公司已向严格集团等5家供应商累计付款20,838.96万元，已收到客户回款4,466.00万元，按资金口径归集余16,372.96万元尚未收回，公司会计处理已转入其他应收款核算，其中：立方数科（安徽）信息科技有限公司其他应收款余额为6,584.00万元，北京先进数通数字科技有限公司其他应收款余额为3,012.70万元，严格集团其他应收款余额为2,748.64万元，北京北纬华元软件科技有限公司其他应收款余额为2,155.58万元，中安星瑞航空科技有限公司其他应收款余额为1,872.04万元。

在上述债权逾期后，公司要求西安国智及其负责人韩鑫履行保证责任，截至目前，债权催收没有实质进展。

3、上述公司是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系

或其他可能造成利益倾斜的关系，相关资金的最终去向及用途，是否构成你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形

公司持股 5% 以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、颜媛媛、李继宏。

经公司检查，上述各公司与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，不构成公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形。

（二）结合报告期信用政策、应收账款账龄、坏账准备计提政策、应收款项历史坏账记录、采取的催收措施等情况，详细说明你公司将上述 16,372.96 万元其他应收款全额计提坏账准备的准确性、合理性，计提坏账准备的程序是否合规，是否损害了上市公司的利益

1、其他应收款信用政策及历史坏账记录

公司给予客户的信用期一般为一年左右，根据与不同客户的谈判情况，综合确定信用期，信用政策整体稳定。公司对上述 16,372.96 万元债权单项评估信用风险。

公司其他应收款坏账准备计提政策为：公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合。

公司其他应收款未发生过坏账。

2、采取的催收措施及进展情况

（1）采取的催收措施详见本回复“问题一、（一）、2、16,372.96 万元债权形成的交易背景”。

（2）相关诉讼的后续安排

根据目前诉讼进展情况，公司以后会针对相关业务的供应商陆续启动诉讼程序，最大程度的保障投资者尤其是中小投资者的权益。

3、将上述 16,372.96 万元其他应收款全额计提坏账准备的准确性、合理性

2023 年度，公司开展的上述贸易业务尚未形成收入，从立案调查以来监管部门对业务实质认定的进展、期后回款催收困难的实际情况以及财务审慎处理等各方面的考虑，经管理层充分讨论后决定将垫付资金形成的债权全额计提减值准备。公司计提减值准备的理由如下：

（1）该债权与立案调查事项直接相关，根据公司和会计师与监管部门的沟通情况，该部分贸易业务均指向同一单位——西安国智及其负责人韩鑫，韩鑫与西安国智作为保证人，

向公司出具担保函。公司自立案调查知悉该情况后，一直向该公司及其负责人追讨欠款。该负责人前期一直明确向公司表明款项一定能支付，但到目前为止，公司催收债权没有任何效果，资金没有实际到账并且没有明确的证据证明对方有支付能力。

(2) 中电车联于 2023 年 12 月出具了商业承兑汇票，且于 2024 年 3 月到期，截至目前仍未能承兑；西安烽火于 2024 年 1 月出具了商业承兑汇票，且于 2024 年 4 月全部到期仍未能承兑。

综上所述，公司全额计提坏账准备符合公司会计政策，经与会计师充分沟通，公司于 2024 年 4 月 30 日以临时公告的方式披露了《关于 2023 年年度计提信用减值损失及资产减值损失的公告》（公告编号：2024-012），公司计提坏账准备的程序合规，未损害上市公司的利益。

(三) 说明公司从事贸易业务近三年的财务数据，包括但不限于收入、成本、毛利、净利润等，同时说明你公司近三年内贸易业务的主要供应商、客户的工商信息，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、实缴资本以及主要从事的贸易业务类，并说明该等主体是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

1、公司从事贸易业务情况

2024 年 1-4 月，公司对于 2020 年度、2021 年度开展的贸易业务事项进行专项检查，发现公司该部分业务收入确认不符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定，影响了公司财务信息披露的准确性。经公司第五届董事会第十四次会议审议通过，公司对该会计差错事项进行更正。更正后，2021 年度，该部分业务收入确认为财务费用——利息收入，金额为 673.07 万元，对公司当期利润表毛利润影响金额为 673.07 万元，但不影响当期报表净利润。

2022 年度和 2023 年度，公司从事上述相关贸易业务均未产生收益，未确认收入。

2、近三年内贸易业务的主要供应商、客户的工商信息，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、实缴资本以及主要从事的贸易业务类型

(1) 主要客户工商信息

近三年，贸易业务主要客户的工商信息如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	所属行业	经营范围
1	西安烽火光伏科技股份有限公司	2010/3/23	45,000.00	45,000.00	计算机、通信和其他电子设备制造业	电力生产、太阳能产品销售、通信设备销售、技术服务、软件开发、物联网技术服务、光伏设备租赁等。
2	甘肃航天云网科技有限公司	2017/1/5	2,000.00	2,000.00	信息系统集成和物联网技术服务	云服务、信息系统集成、数据处理、企业信息化咨询、技术开发、智能化系统集成、安防工程、电子商务等。
3	中电车联网信安科技有限公司	2021/3/18	5,000.00	2,000.00	科技推广和应用服务业	技术进出口、出版物零售、货物进出口、电信业务、技术服务、信息系统集成、软件开发、互联网数据服务等。
4	零八一电子集团四川力源电子有限公司	1998/8/13	7,500.00	7,500.00	电子器件制造	雷达设备制造、通信设备制造、电子元器件制造、技术服务、货物进出口、工程建设活动等。
5	成都航天科工大数据研究院有限公司	2016/12/23	10,000.00	7,500.00	工程和技术研究和试验发展	工业互联网数据服务、大数据服务、技术服务、物联网技术研发、软件开发、信息安全设备销售等。
6	北京华航无线电测量研究所	—	—	—	—	—
7	北京航天数据股份有限公司	2004-01-02	1,530.27	1,530.27	互联网数据服务	技术开发、技术推广、技术服务、技术培训、数据处理、基础软件服务、计算机系统服务等。
8	航天云网云制造科技(浙江)有限公司	2018-08-28	3,000.00	3,000.00	软件开发	软件开发、技术咨询、技术转让、技术服务、计算机系统集成、数据处理、互联网信息服务等。
9	上海埃威信息科技有限公司	2005-11-01	13,000.00	13,000.00	软件开发	技术服务、工业控制计算机制造与销售、智能仪器仪表制造与销售、物联网设备制造与销售、软件开发等。
10	西安长峰机电研究所	—	—	—	—	—

(2) 主要供应商工商信息

近三年，贸易业务主要供应商的工商信息如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	所属行业	经营范围
1	立方数科（安徽）信息科技有限公司	2021/6/25	5,000.00	2,000.00	软件开发	计算机软硬件零售、工程管理服务、技术服务、软件开发、货物进出口、技术进出口等。
2	北京北纬华元软件科技有限公司	2004/11/15	2,000.00	2,000.00	其他科技推广服务业	技术服务、软件开发、信息技术咨询服务、计算机软硬件零售、第二类医疗器械销售等。
3	严格集团股份有限公司	2014/12/22	93,500.00	93,500.00	仪器仪表制造业	机器人与自动化装备研发、自动化立体仓库设备、机械电子设备、技术服务、企业形象策划、广告业务等。
4	北京先进数通数字科技有限公司	2020/2/24	10,000.00	10,000.00	技术推广服务	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、基础软件服务、应用软件开发、计算机系统服务等。
5	中安星瑞航空科技有限公司	2018/9/10	20,000.00	12,100.00	航空运输业	机器人与自动化设备技术开发、生产、技术服务、计算机系统集成、智能设备设计开发与销售等

3、该等主体是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股 5% 以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、颜媛媛、李继宏。

经公司检查，该等主体与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

（四）结合对上述问题的回复，详细说明在相关商业承兑汇票未能及时承兑、而你公司直到年报披露时才披露业绩预告修正公告的原因及合理性，是否与年审会计师就相关事项存在意见分歧

如上述问题的回复，公司上述贸易业务形成的 16,372.96 万元债权，截至目前均未得到清偿。

自 2024 年 1 月 30 日披露业绩预告起，至公司 4 月 30 日披露年度报告止，公司从立案调查以来监管部门对业务实质认定的进展、期后回款催收困难的实际情况、财务审慎处理以及如何保障上市公司利益不受进一步损失等各方面的综合考虑，积极联系该事项主要协调人西安国智及其负责人韩鑫。

在此期间，韩鑫曾多次明确向公司表明款项能够支付，但中电车联信安科技有限公司、西安烽火光伏科技股份有限公司背书的商业承兑汇票于 2024 年 4 月 17 日全部到期，且截至 2024 年 4 月 23 日仍未付款，被银行系统视同拒付。

结合债权催收没有实质进展的事实，2024 年 4 月 28 日，经公司董事会、审计委员会及管理层与审计机构充分沟通，从审慎处理的角度考量，为了更加客观真实反映公司财务状况，决定对上述债权全额计提减值准备。

2024 年 4 月 30 日，年报披露时，将业绩预告修正公告同时进行披露。

综上，公司在 1 月 30 日披露业绩预告时，由于已经收到承兑汇票且在有效期内，此时公司判断计提资产减值理由不充分，未予计提，但在 4 月底，由于承兑汇票逾期并结合对还款承诺方韩鑫的追偿无实质进展，公司从审慎处理考量，补充计提资产减值并披露业绩预告修正公告，具有合理性。公司就业绩预告修正事项与年报审计会计师进行了沟通，双方在业绩预告修正方面不存在分歧。

（五）详细说明与北京恒远航商贸有限公司等六家公司多次签订货物采购合同后，又取消合同并收回退款的具体情况，包括但不限于相关交易背景、采购合同后又取消合同的具体原因、相关交易是否涉及实物流转，是否具有商业实质、相关交易的合规性、商业合理性

浩丰科技长期秉承“用数字技术提升客户价值”的使命，致力于成为卓越的数智科技服务企业，在金融科技、安全科技等领域拥有强大的技术产品实力，主要向金融机构、大型企业、政府部门提供数字化转型解决方案和服务。为响应国家“东数西算”的总体战略部署，根据《新疆维吾尔自治区国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等文件中关于数字经济产业发展的目标，为助力新疆经济高质量发展、服务国家“一带一路”建设，打造丝绸之路经济带信息中心，2022 年以来，浩丰科技在新疆金正实业集团有限公司（以下简称“金正集团”）的协同支持下，与新疆当地国企围绕数据中心建设持续开展磋商并确立了合作意向。

金正集团创立于 1993 年，注册资本 17.68 亿元。经过多年的经营发展，金正集团已经形成科技产业、贸易物流、工程建设、能源化工四大产业板块，在智慧园区、智慧基建等领域拥有丰富的项目经验和实力。并且，金正集团作为新疆本地企业，具有沟通协调，对接资源，落地数据中心建设的能力。金正集团旗下的公司具有供应相关设备产品的能力。基于浩丰科技与金正集团长期良好合作关系，为推动数据中心建设项目在新疆实际落地，浩丰科技与金正集团达成战略合作，以发挥各自技术实力，互补优势，共同推进数据中心项目落地。

在具体的合作方式上，考虑到数据中心建设尚属于新兴产业，还处于市场培育阶段，在西部地区落地具有一定不确定性，金正集团需要投入资源开展大量前期工作；当地数据中心建设的需求须逐步明确，最终的设备采购清单也有待进一步细化。因此，我司作为采购方，金正集团作为供应商建立了“采供深度合作，采购方预付货款，供应方落地终端需求，根据终端需求动态调整采购方案”的合作模式。北京恒远航等六家公司为金正集团在京主要业务经营主体或依托其在京开展业务的公司。基于前述合作模式，浩丰科技与上述六家公司分别签署了针对数据中心建设的相关设备产品采购合同、支付了预付款，并根据数据中心建设的实际情况动态调整合同内容和履行方式。

例如，2023 年年初，浩丰科技与北京恒远航公司签订《货物采购合同》，采购筹建数据中心所需的储能系统、智能控制系统及电源系统，合同总价 7900 万元。合同签订后，浩丰科技按照合同约定预付设备款。然而，由于数据中心的具体建设方案未完全落地，合同履行期内数据中心建设所需设备产品的清单发生变更，双方在该合同交货期满前达成一致，根据变更后的设备产品清单签订新的采购合同，并在新的采购合同签署后针对原《货物采购合同》签署取消协议。恒远航于取消协议签署当日将货款退还我公司。货款退回后，浩丰科技按照新的采购合同约定预付了采购款。因数据中心的具体建设方案持续处于动态调整中，浩丰科技与其他公司签订的采购合同也因同样原因，先后取消并重新签署，保障了浩丰科技预付款的资金安全。

在这一模式下，如数据中心建设方案最终落地，则金正集团相关企业可直接向浩丰科技交付数据中心所需设备产品；如数据中心建设方案未落地，则浩丰科技可收回预付货款。因此，上述交易安排具有商业合理性，是我司提前布局数据中心相关业务的一次商业尝试。

基于前述业务基础，2023 年 11 月，我司全资子公司北京浩丰鼎鑫软件有限公司与新疆当地国有企业进一步磋商，就组建数据平台公司，建立高层会商制度等明确了合作意向，政府领导也对公司进行了回访。但截至 2023 年年末，由于数据中心项目仍然未能落地，公司取消了全部业务采购合同，公司与上述所有公司的所有相关产品采购的预付款已经全部退回公司，未对公司造成任何财务损失。未来浩丰科技将继续探索拓展区域数字化、智能化转型升级业务。

（六）详细说明上述交易对手方是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股 5% 以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、颜媛媛、李

继宏。

经公司检查，上述交易对手方与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(七) 结合对上述问题的回复，说明相关交易是否构成你公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形

结合上述回复，相关交易不构成我公司对外提供财务资助或资金被非经营性占用等情形。

问题二：

“2.年报显示，根据公司财务报告内部控制重大缺陷认定情况，公司存在 1 个财务报告内部控制重大缺陷。

请你公司：（1）详细说明相关缺陷涉及的内部控制制度、具体流程及实际执行情况，内部控制存在缺陷的原因、责任人和内部问责情况；

（2）说明截至目前具有实质性的整改措施、整改进展及整改效果，并结合对问题 1 的回复等，核查公司是否存在其他内部控制重大缺陷。”

（一）详细说明相关缺陷涉及的内部控制制度、具体流程及实际执行情况，内部控制存在缺陷的原因、责任人和内部问责情况

企业内部控制是一个持续的工作，自上市以来，公司根据《股票上市规则》《创业板上市公司规范运作指引》等要求制定了较为完善的内部控制制度；遵从《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定并结合公司的实际情况，做好内部控制日常监督及相关控制制度的更新。

公司已按照相关法规规则、规章制度等的要求，制定了《销售市场部管理制度》《工程中心管理制度》，从销售预算、项目实施与开发、应收款管理等方面做了规定。

2024 年 1-4 月，公司对于 2020 年度、2021 年度开展的部分贸易业务事项进行专项检查，发现公司该部分业务收入确认不符合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，影响了公司财务信息披露的准确性。根据相关规定，公司对前期会计差错进行了更正，并及时对外披露了更正后的 2020 年年度报告及 2021 年年度报告。

公司将加强经营管理相关的内部控制制度的建设，进一步加强流程监管，以防止此类业务风险再次发生。目前，公司正在积极配合中国证监会的调查工作，对于差错造成的最终影响结果和责任，将根据中国证监会的调查结果及时对外披露。

(二)说明截至目前具有实质性的整改措施、整改进展及整改效果，并结合对问题 1 的回复等，核查公司是否存在其他内部控制重大缺陷

针对上述情况，董事会高度重视，并积极采取措施进行整改。公司将严格按照《企业内部控制基本规范》《企业会计准则》以及公司内部控制制度等有关规定进行全面梳理，核查薄弱环节，及时更新和优化相关制度并强化监督执行，完善公司内控制度体系，切实保障公司规范运作及可持续发展。同时，进一步加强对董监高及相关人员的培训，着重加强会计核算工作和相关专业知识的学习，提高其业务水平，以防止类似情况的发生。

除上述情况外，公司不存在其他内部控制重大缺陷。

问题三：

“3.2022 年，你公司分别使用自有或自筹资金 35,000 万元、6,445.00 万元收购山东华软金科信息技术有限公司（以下简称“山东华软金科”）以及陕西正华信息技术有限公司（以下简称“正华信息”），上述两笔交易中，对手方进行了业绩承诺。你公司公告称，山东华软金科及正华信息都完成了 2023 年度业绩承诺，业绩承诺实现率分别为 104.2%、109.8%。

请你公司：

(1) 详细说明近两年山东华软金科及正华信息前五大客户名称、销售金额、应收账款余额，及客户的注册时间、注册资本、员工人数、财务状况等情况；

(2) 结合收入、成本及费用确认情况，说明山东华软金科及正华信息承诺期内业绩是否真实、准确，两家公司业绩的合理性，并说明承诺期内收入确认是否谨慎，是否存在期后退回，是否存在跨期确认收入的情形，并向我部报备其 2022 年、2023 年度单体审计报告。”

(一) 详细说明近两年山东华软金科及正华信息前五大客户名称、销售金额、应收账款余额，及客户的注册时间、注册资本、员工人数、财务状况等情况

1、山东华软金科前五大客户情况

近两年，山东华软金科前五大客户情况如下：

(1) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	注册时间	注册资本	参保人数
1	山东华软金科客户一	4,527.42	2,494.08	2004-06-21	5,420.00	870

2	山东华软金科客户二	1,320.71	98.45	2003-07-11	4,103.45	98
3	山东华软金科客户三	1,160.38	731.00	2019-09-24	1,000.00	19
4	山东华软金科客户四	754.72	240.00	2022-09-29	1,333.33	8
5	山东华软金科客户五	671.75	475.22	2007-09-26	5,000.00	25
	合计	8,434.98	4,038.75			

注：上述客户的财务状况未见公开披露。

(2) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	注册时间	注册资本	参保人数
1	山东华软金科客户一	3,798.33	2,901.59	2004-06-21	5,420.00	870
2	山东华软金科客户六	1,154.70	1,207.27	2017-11-21	3,000.00	71
3	山东华软金科客户七	609.45	660.79	2010-06-18	5,000.00	14
4	山东华软金科客户八	490.00		2018-12-26	12,500.00	187
5	山东华软金科客户九	452.83	380.00	2012-10-08	1,800.00	40
	合计	6,505.31	5,149.65			

注：上述客户的财务状况未见公开披露。

2、正华信息前五大客户情况

近两年，正华信息前五大客户情况如下：

(1) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	注册时间	注册资本	参保人数
1	正华信息客户一	1,500.18	1,028.84	2011-11-08	1,119.95	21
2	正华信息客户二	1,345.13	1,209.12	2009-07-13	41,659.53	243
3	正华信息客户三	912.79	680.25	2021-07-27	100.00	14
4	正华信息客户四	794.87	649.12	2015-03-30	300.00	20
5	正华信息客户五	437.10	354.74	2001-04-25	11,000.00	209
	合计	4,990.07	3,922.07			

注：上述客户的财务状况未见公开披露。

(2) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	注册时间	注册资本	参保人数
----	------	------	--------	------	------	------

1	正华信息客户六	813.69		2017-04-01	-	-
2	正华信息客户七	571.24	959.16	1989-11-08	28,865.08	886
3	正华信息客户一	532.24	64.00	2011-11-08	1,119.95	21
4	正华信息客户八	493.95	270.92	2000-12-14	40,000.00	732
5	正华信息客户三	457.00	363.25	2021-07-27	100.00	14
	合计	2,868.12	1,657.33			

注：上述客户的财务状况未见公开披露。

（二）结合收入、成本及费用确认情况，说明山东华软金科及正华信息承诺期内业绩是否真实、准确，两家公司业绩的合理性，并说明承诺期内收入确认是否谨慎，是否存在期后退回，是否存在跨期确认收入的情形，并向我部报备其 2022 年、2023 年度单体审计报告

1、关于收入确认

山东华软金科业务主要为软件技术开发、运维服务、软件销售及集成业务，针对不同业务，收入确认依据不同，具体情况如下：

① 软件开发：对于提供软件开发的服务，属于在某一时点履行的履约义务，在软件产品得到客户认可上线或取得验收证明后确认收入。

② 运维服务：对于签订固定期限的运维服务，满足公司履约的同时客户即取得并消耗山东华软金科履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行的履约义务，山东华软金科根据合同规定在服务期间内按期确认收入。

③ 软件销售：山东华软金科将标准化产品交付给客户后，控制权转移，该业务属于在某一时点履行的履约义务，在标准化软件产品交付完成且取得验收报告后确认收入。

正华信息业务主要为公安基础设施建设、公安大数据平台系统和智慧社区安防项目设计实施，在取得验收报告时确认收入。

④ 集成业务：将软件、硬件与通信技术组合起来为用户解决信息处理问题的业务，集成后的整体的各部分之间能彼此有机地和协调地工作，以发挥整体效益，达到整体优化的目的。根据客户需求，将该集成产品销售给客户。

2、关于成本确认与结转

公司按项目对各业务进行成本归集与核算，根据销售合同组织采购，采购与销售合同一一对应，按照个别计价法结转成本；软件开发按项目分别归集项目实施成本，包括人工、费用，在项目确认收入时单独结转成本。

3、关于费用确认与核算

公司对期间费用按照权责发生制原则进行确认，同时，公司制定了较为严格的费用管理制度和审批流程，对期间费用发生的真实性与完整性进行管控，确保财务账面据实体现公司会计期间发生的全部费用。

4、两家公司主要财务指标确认情况

(1) 山东华软金科

单位：万元

序号	项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
1	营业收入	12,460.59	8,184.86	4,275.73	52.24 %
2	营业成本	5,413.14	2,603.46	2,809.68	107.92 %
3	销售费用	535.83	404.70	131.13	32.40 %
4	管理费用	401.68	334.33	67.35	20.14 %
5	研发费用	1,218.61	701.79	516.82	73.64 %

山东华软金科本年成本增加较多，主要原因系公司业绩增长，其中信息技术服务业务的增幅较快，而信息技术服务业务的主要载体为技术人员，导致公司技术人员及外部采购成本的增加较大，最终导致本年营业成本增加较多；研发费用增加较多，主要原因为随着业务增加对新产品、新技术研发需求增长，通过不断创新来提高产品竞争力，随着业务增加对研发需求不断增加。

(2) 正华信息

单位：万元

序号	项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
1	营业收入	6,098.99	5,056.42	1,042.57	20.62 %
2	营业成本	2,889.47	2,403.87	485.60	20.20 %
3	销售费用	91.63	144.17	-52.54	-36.44 %
4	管理费用	240.46	204.67	35.79	17.49 %
5	研发费用	567.63	269.98	297.65	110.25 %

正华信息本年部分销售人员离职，导致销售费用相应减少。研发费用增长原因是公司在业务增长同时扩大在相应细分领域优势，增加产品技术储备。

山东华软金科及正华信息承诺期内业绩是真实、准确的，两家公司业绩增长具有合理性。

2、说明承诺期内收入确认是否谨慎，是否存在期后退回，是否存在跨期确认收入的情

形

两家公司严格按照《企业会计准则》的要求确认收入，软件开发、软件销售和项目设计实施业务在取得客户认可上线或取得验收证明后确认收入；运维服务在服务期内按期确认收入，收入确认谨慎，信用政策未发生变化，不存在延长信用期等方式获取销售订单的情况。

通过查阅两家公司的财务资料，结合年审会计师的审计结果，两家公司的业绩是符合《企业会计准则》的要求的，业绩是真实、准确的。截至本问询函回函日，未发生期后退回的情形；并根据交付验收单的时点确定收入确认的时间，不存在提前或滞后验收的情形，因此不存在跨期确认收入。

综上，山东华软金科及正华信息承诺期内业绩真实、准确，两家公司业绩具有合理性，承诺期内收入确认是谨慎的，不存在期后退回和跨期确认收入的情形。

问题四：

“4.年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 1.94 亿元，占报告期营业收入的 35.5%，其中账龄 1 年以上的应收账款金额 5099.4 万元，占比 26.3%。报告期应收账款坏账准备计提金额 168 万元。

请你公司：

（1）详细说明应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况；

（2）说明一年以上应收账款余额前十名欠款方名称，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关合同签署时间和主要内容，履约期限和回款安排是否符合行业惯例，长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施及期后回款情况。”

（一）详细说明应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异，相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

1、应收账款余额占收入比重较高的原因及合理性，与同行业企业是否存在差异

截至 2023 年 12 月 31 日，应收账款余额前五大客户应收账款、收入明细如下：

单位：万元

序号	客户	应收账款	营业收入	应收账款占营业收入比例	期后回款情况
1	客户一	2,494.08	4,527.42	55.09%	368.22
2	客户二	1,485.57	528.30	281.20%	825.23
3	客户三	1,481.53	17,017.83	8.71%	1,042.52
4	客户四	1,330.24	2,472.54	53.80%	150.00
5	客户五	1,026.93	1,112.89	92.28%	254.60
合计		7,818.35	25,658.98	30.47%	2,640.57

由上表可知，期末应收账款金额较大主要为当期确认收入的应收款未回，主要原因为2023年确认收入，尚未到合同约定付款时间，截至2023年底尚未回款。

因此，应收账款余额占收入比重较高是合理的。

2023年，同行业可比上市公司情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	应收账款余额	应收账款占营业收入比例
常山北明	900,720.13	330,389.01	36.68%
银信科技	197,646.61	86,993.83	44.01%
先进数通	273,761.03	94,338.27	34.46%
荣联科技	237,581.86	106,682.22	44.90%
高伟达	140,428.97	39,133.18	27.87%
平均数	350,027.72	131,507.30	37.57%
浩丰科技	54,675.24	19,480.11	35.63%

如上表，公司应收账款余额占收入比重较高与同行业不存在重大差异。

2、相关应收账款是否存在超过合同约定期限未收回的情形，如是，请说明超期未回款的金额及账龄分布、欠款单位、是否属于关联方欠款、款项未收回的原因，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

截至2023年12月31日，应收账款超过合同约定期限的主要合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	超期未回款金额	账龄	是否关联方	期后回款情况
1	客户五	602.57	1年以内 593.10； 1-2年 9.47	否	254.60
2	客户三	485.43	1年以内 449.00； 1-2年 36.43	否	485.43
3	客户六	380.00	1-2年	否	
4	客户七	352.65	1年以内 77.01； 1-2年 77.01； 2-3年 77.01； 3-4年 63.88； 4-5年 57.74	否	

5	客户八	333.00	2-3年 18.85; 3-4年 314.15	否	
6	客户九	295.00	2-3年 68.83; 3-4年 118.00; 4-5年 108.17	否	
7	客户十	280.00	1-2年	否	280.00
8	客户十一	267.37	2-3年	否	
9	客户十二	232.24	1年以内	否	134.54
合计		3,228.26			1,154.57

由上表可知，期末超期未回款客户主要为银行或电视台等大型国企事业单位，由于内部审批流程较长，导致客户回款周期较长。

对于该部分客户，公司密切关注客户动向、加大催收力度、对客户采取不同的催收措施，包括但不限于：电话催收、上门催收、控制发货、发催款函、发律师函等。公司加强了法律手段催收，对拖欠严重的客户提起诉讼，催收对应收账款回款有一定的促进作用。

(二) 说明一年以上应收账款余额前十名欠款方名称，是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关合同签署时间和主要内容，履约期限和回款安排是否符合行业惯例，长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施及期后回款情况

1、一年以上应收账款余额前十名情况

截至2023年12月31日，公司一年以上应收账款余额前十名情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	合同签署时间	主要内容	履约期限	回款情况
1	客户一	947.76	2021年、2022年	FinClip 小程序数字应用管理系统	2022.1.1-2023.12.31	825.23
2	客户二	633.35	2015年、2018年-2021年	技术开发，人员外包，软件维保	2018.3.1-2024.11.16	3.24
3	客户三	410.12	2017年-2022年	网络设备及维保服务	2017.12.1-2025.12.4	26.59
4	客户四	380.00	2022年	技术开发	2022.1.1-2022.12.31	
5	客户五	333.00	2020年	技术咨询，项目规划	2020.12.1-2020.12.31	
6	客户六	295.00	2019年、2020年	落地酒店	2018.6.1-2021.7.31	59.00
7	客户七	280.00	2022年	数据管理服务平台设计与开发	2022.1.1-2022.12.31	280.00
8	客户八	275.64	2019年、2021年	落地酒店	2018.12.1-2024.12.14	
9	客户九	267.37	2020年、2021年	落地省网	2021.1.1-2021.12.31	
10	客户十	184.78	2017年、2019年、2021年、2023年	技术开发，人员外包，软件维保	2016.6.1-2022.12.31	
合计		4,007.02				1,194.06

由上表可知，期末一年以上应收账款对应客户主要为银行或电视台等大型国企事业单位，由于内部审批流程较长，导致客户回款周期较长，该情况符合行业惯例。

2、上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股 5% 以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、颜媛媛、李继宏。

经公司检查，上述客户与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

3、长期未回款的原因，坏账计提比例的充分性，你公司已采取的催收措施

近年来受宏观经济下行的影响，客户整体回款较慢，同时考虑到部分客户已合作多年，且未来可能继续合作，故适当延长了账期，但超过 3 年的长期未回款的比例仍控制在较低的水平。

公司计提坏账准备系采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计，坏账计提比例较为充分。

公司采取的催收措施如下：（1）对客户进行风险评估，根据风险评估的结论，对签约客户进行增信，如：收取担保、房产抵押或采取账户共管等，并对项目进行持续跟踪；（2）对逾期客户通过发函、催收等形式进行跟踪了解，尽快协助业务部门减少风险；（3）对于提起诉讼的客户，公司将委派专人持续跟踪诉讼进展、企业经营状况等重要风险因素。

问题五：

“5.年报显示，你公司报告期对前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 55.24%，其中对第一大客户销售额为 1.7 亿元，占年度销售总额比例为 31.18%；向前五大供应商采购金额合计占营业成本的 47.65。

请你公司：

（1）说明向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因，客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配，并向我部报备报告期内与第一大客户的销售合同、结算及回款的相关凭据；

(2) 列示近三年前五大客户、供应商的名称、成立时间、主营业务、与你公司开展业务的时间、销售金额、销售占比等情况，自查上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系；

(3) 说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施。”

(一) 说明向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因，客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配，并向我部报备报告期内与第一大客户的销售合同、结算及回款的相关凭据

1、向第一大客户提供商品或服务的具体内容，报告期内第一大客户销售占比较高的原因

2023 年度，公司第一大客户为中国光大集团股份公司及其下属企业（以下统称“光大银行”），收入金额为 17,017.83 万元，占年度销售总额比例为 31.18%。公司向光大银行提供的主要商品情况如下：

单位：万元

序号	具体产品/服务内容	合同金额	收入金额	占主营业务收入比例
1	交换机	7,179.60	6,353.63	11.64%
2	硬盘	6,218.66	5,503.24	10.09%
3	维保服务	5,771.54	1,372.58	2.51%
4	光模块 IEP、可编程接口板卡、可编程接口板卡线路容量扩容	2,569.89	2,274.24	4.17%
5	防火墙	1,092.62	966.92	1.77%
6	驻场运维服务	593.75	525.44	0.96%
7	视频终端	24.61	21.78	0.04%
合计		23,450.67	17,017.83	31.18%

光大银行为国内大型上市银行，从公司采购的产品主要为国产化网络及维保服务。自 2021 年以来，基于国内金融行业数字化转型浪潮为发展契机，光大银行启动了基础设施数字化服务业建设，不断提升其数据中心数字化集成方案中的“信创”权重。光大银行采购主要用途是数据中心机房内的新增设备与老旧设备替换，硬件需求量较大，因此公司对其销售收

入占比较高。

2、客户向公司采购金额与客户当年经营规模、信息化需求是否匹配

根据查询的公开信息披露，光大银行 2023 年注册资本 7,813,450.368 万元、员工人数 291 人、资产总额 6,772,796 百万元，年营业额 145,685 百万元。对信息化需求总体情况如下：

单位：亿元

项目	2023-12-31/2023 年度
购置固定资产预付款余额	20.42
本期新增固定资产原值（电子设备）	29.13
固定资产期末原值	431.87
营业收入	1,456.85
净利润	410.76

注：数据来源于中国光大银行股份有限公司 2023 年年度报告。

综上所述，光大银行向公司采购金额与光大银行当年经营规模、信息化需求相匹配。

（二）列示近三年前五大客户、供应商的名称、成立时间、主营业务、与你公司开展业务的时间、销售金额、销售占比等情况，自查上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

1、近三年前五大客户情况

近三年，公司前五大客户情况如下：

（1）2023 年度，公司前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比（%）
1	客户一	1990/11/12	金融业投资与管理，资产管理，非金融业投资与管理等。	2018 年	17,017.83	31.18
2	客户二	2004/6/21	银行业务等。	2009 年	4,527.42	8.30
3	客户三	2008/6/27	银行业务，包括存款、贷款、结算、票据承兑与贴现等。	2021 年	3,165.08	5.80
4	客户四	1995/10/4	邮政业务，包括邮件寄递、邮政汇兑、邮政储蓄等；图书、报纸批发零售；邮政软件开发、电子商务等。	2010 年	2,965.66	5.43
5	客户五	2000/8/9	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2010 年	2,472.54	4.53

（2）2022 年度，公司前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比(%)
1	客户六	1992/6/18	银行业务,包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2012年	58,641.71	55.47
2	客户七	1986/12/18	银行业务,包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2014年	9,719.63	9.20
3	客户八	2000/10/31	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2016年	5,339.87	5.05
4	客户二	2004/6/21	银行业务等。	2009年	3,798.33	3.59
5	客户九	1996/2/7	银行业务,包括存款、贷款、结算、金融债券、外汇交易等。	2013年	2,471.07	2.34

(3) 2021 年度, 公司前五大客户情况

单位: 万元

序号	客户名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	销售金额	销售占比(%)
1	客户六	1992/6/18	银行业务,包括存款、贷款、结算、金融债券发行与交易等。	2012年	32,208.77	54.58
2	客户七	1986/12/18	银行业务,包括存款、贷款、结算、金融债券、外汇交易等。	2014年	7,371.46	12.49
3	客户八	2000/10/31	技术服务、软件开发、信息系统集成、数据处理服务等。	2016年	1,714.37	2.91
4	客户十	2003/7/7	提供财产损失保险、责任保险、信用保险、意外伤害保险、短期健康保险、保证保险等人民币或外币保险业务;再保险业务;与保险业务相关的服务与咨询业务等。	2012年	1,545.25	2.62
5	客户十一	1996/1/29	提供存款、贷款、结算服务;发行和交易金融债券;外汇服务;资信调查与咨询服务;证券相关业务等。	2010年	1,435.36	2.43

上述客户主要为上市公司、银行、保险、政府及公共事业单位,资信情况良好,与公司具有较长时间业务往来。

2、近三年前五大供应商情况

近三年,公司前五大供应商情况如下:

(1) 2023 年度, 公司前五大供应商情况

单位: 万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比(%)
1	供应商一	2000/4/3	信息系统维护、计算机软硬件批发零售、技术服务等。	2010年	8,319.85	23.32
2	供应商二	2019/4/18	房地产开发、建设工程施工、供暖服务等。	2023年	3,135.66	8.79
3	供应商三	2005/11/25	计算机硬件、软件、电子产品进出口、批发、网上零售等。	2011年	2,571.13	7.20
4	供应商四	2013/5/9	技术开发、技术服务、计算机系统服务、应用软件开发等。	2023年	1,592.92	4.46
5	供应商五	2017/7/24	技术开发、技术服务、食品经营、计算机软硬件销售等。	2020年	1,384.46	3.88

(2) 2022 年度, 公司前五大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比 (%)
1	供应商六	2005/9/21	技术推广服务、计算机系统服务、通讯设备销售、数据处理等。	2017年	14,253.22	25.97
2	供应商七	2021/2/5	计算机软硬件批发、技术开发、技术咨询、技术服务等。	2021年	13,740.42	25.04
3	供应商八	2015/12/24	技术服务、技术开发、计算机系统服务、通讯设备销售等。	2020年	6,314.40	11.51
4	供应商九	2002/9/16	提供技术服务与咨询；计算机软硬件及辅助设备的生产、批发与零售；医疗器械销售；技术进出口；计算机及办公设备维修服务。	2014年	1,683.88	3.07
5	供应商十	2009/11/12	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；数据处理等。	2019年	1,460.53	2.66

(3) 2021年度，公司前五大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	经营范围	首次合作时间	采购金额	采购占比 (%)
1	供应商九	2002/9/16	提供技术服务与咨询；计算机软硬件及辅助设备的生产、批发与零售；医疗器械销售；技术进出口；计算机及办公设备维修服务。	2014年	13,243.79	24.09
2	供应商十一	2014/8/20	信息技术咨询服务、轨道交通设备销售、信息系统集成服务等。	2021年	7,002.01	12.74
3	供应商十二	2019/4/1	电子科技领域内的技术开发、技术服务、电子元器件销售等。	2020年	4,968.69	9.04
4	供应商八	2015/12/24	技术服务、技术开发、计算机系统服务、通讯设备销售等。	2020年	3,117.43	5.67
5	供应商七	2021/2/5	计算机软硬件批发、技术开发、技术咨询、技术服务等。	2021年	3,023.86	5.50

3、上述客户是否与你公司、你公司实际控制人、5%以上股东、董监高等存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

公司持股5%以上的股东仅为北京华软鑫创实业发展有限公司，董监高为王剑、路广兆、张利萍、徐中奇、仲为国、王凡林、张立、胡农、罗震、韩敏、陈斌、戎伟伟、颜媛媛、李继宏。

经公司检查，上述客户及供应商与公司及董监高不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(三)说明近三年前五大客户、供应商变动情况及合理性，报告期内是否存在重大变化，结合前述情况说明公司主要销售渠道和供应链是否稳定、持续，以及你公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施

1、近三年前五大客户变动情况

年度	客户名称	收入金额（万元）	收入占比
2023 年度	中国光大集团股份公司	17,017.83	31.18%
	客户二	4,527.42	8.30%
	客户三	3,165.08	5.80%
	客户四	2,965.66	5.43%
	客户五	2,472.54	4.53%
	合计	30,148.53	55.24%
2022 年度	中国光大银行股份有限公司	58,641.71	55.47%
	客户七	9,719.63	9.20%
	客户八	5,339.87	5.05%
	客户二	3,798.33	3.59%
	客户九	2,471.07	2.34%
	合计	79,970.61	75.65%
2021 年度	中国光大银行股份有限公司	32,208.77	54.58%
	客户七	7,371.46	12.49%
	客户八	1,714.37	2.91%
	客户十	1,545.25	2.62%
	客户十一	1,435.36	2.43%
	合计	44,275.21	75.03%

注：中国光大集团股份公司包括中国光大集团股份公司、中国光大银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司信用卡中心、北京阳光消费金融股份有限公司。

前五大客户均是公司多年的稳定客户，从公司采购产品为 IT 系统解决方案。

① 近三年，中国光大银行均为公司前五大客户。

② 2022 年度，前五大客户中新增客户二，主要是因为 2022 年公司采取积极的外延并购战略来加速公司数字化转型业务升级战略，于 2022 年第一季度完成同一控制下企业合并华软金科，新增主要客户。

③ 客户九、客户十一、客户四（含下属单位）、客户五均为公司多年的稳定客户，2022 年度新增客户三，业务持续存在。近三年收入金额变化，主要是受客户采购额变化影响，近三年收入情况如下：

单位：万元

客户	2023 年度	2022 年度	2021 年度
客户九	1,612.27	2,471.07	742.34
客户十一	381.62	2,015.46	1,435.36
客户三	3,165.08	1,198.28	
客户四	2,965.66	1,797.90	979.77
客户五	2,472.54	734.28	530.96

④ 2021 年度，公司业务进行战略调整，导致客户十的业务规模逐渐减少；2023 年度，客户七、客户八的业务规模也在减少。

综上所述，公司近三年前五大客户变动合理。

2、近三年前五大供应商变化情况

年度	供应商名称	采购额（万元）	采购额占比
2023 年度	供应商一	8,319.85	23.32%
	供应商二	3,135.66	8.79%
	供应商三	2,571.13	7.20%
	供应商四	1,592.92	4.46%
	供应商五	1,384.46	3.88%
	合计	17,004.02	47.65%
2022 年度	供应商六	14,253.22	25.97%
	供应商七	13,740.42	25.04%
	供应商八	6,314.40	11.51%
	供应商九	1,683.88	3.07%
	供应商十	1,460.53	2.66%
	合计	37,452.45	68.25%
2021 年度	供应商九	13,243.79	24.09%
	供应商十一	7,002.01	12.74%
	供应商十二	4,968.69	9.04%
	供应商八	3,117.43	5.67%
	供应商七	3,023.86	5.50%

年度	供应商名称	采购额（万元）	采购额占比
	合计	31,355.78	57.04%

公司与以华为为代表的国产优秀信创产品的厂商已建立长期深度合作关系，公司前五大供应商是上述厂商或这些厂商的经销商和代理商。上述供应商与公司保持长期合作关系，公司从上述供应商进行采购，有利于公司提高公司运营效率，降低采购风险。

综上所述，公司的主要销售渠道和供应链是稳定的、持续的。

3、公司在拓宽客户与供应商方面已采取和拟采取的措施

公司在拓宽客户方面拟采取以下举措：

（1）借助公司现有管理团队在大型金融企业领域多年积累的资源，协助销售拓展部门广泛与行业内的企业建立联系，拓展数字金融业务销售渠道，加大销售力度。

（2）公司将积极响应国家在数字经济的政策，通过自身的投入和数字经济发展过程中的市场机遇，推出优质的解决方案。公司将积极参与以华为为代表的国产优秀信创产品厂商的 ISV 合作伙伴体系建设，完善产品布局。

公司在拓宽供应商方面，措施如下：

（1）基于信创国家战略及发展趋势，公司积极研发满足信创战略的创新产品及服务，不断加强与国产自主产品供应商的战略合作。

（2）为了提高公司经营效率，加强与本行业总分销商的战略合作。

问题六：

“6.年报显示，你公司报告期酒店及家庭传媒服务业务的毛利率为 38.46%，同比下滑 4.82 个百分点。

请你公司：

（1）说明报告期酒店及家庭传媒服务业务毛利率下滑的原因；

（2）对照 2021 年年报披露情况，说明酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况并就毛利率变动予以分析；

（3）说明公司主要产品毛利率与同行业上市公司的毛利率是否具有可比性，是否存在重大差异。”

（一）说明报告期酒店及家庭传媒服务业务毛利率下滑的原因

公司酒店及家庭传媒服务业务主要为全资子公司北京路安世纪文化发展有限公司开展的业务，按项目类型划分，该业务的毛利率情况如下：

单位：万元

序号	项目类型	收入			毛利率		
		2023 年度	2022 年度	变动额	2023 年度	2022 年度	变动额
1	网络公司	5,232.66	3,590.39	1,642.27	16.05%	21.66%	-5.61%
2	酒店业务	3,138.95	2,946.53	192.42	75.34%	72.29%	3.05%
3	IPTV	329.38	420.81	-91.43	41.34%	17.61%	23.73%
4	版权销售	225.69	192.19	33.50	22.37%	34.97%	-12.60%
5	其他	319.15	457.89	-138.74	51.41%	53.16%	-1.75%
合计		9,245.83	7,607.81	1,638.02	38.46%	43.28%	-4.82%

由上表可知，报告期酒店及家庭传媒服务业务主要为网络公司和酒店业务，毛利率下滑主要原因为：

(1) 网络公司业务量增加较多，该类业务毛利率较低，导致酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降；

公司网络公司类业务主要为与有限电视网络等网络运营商合作对电视频道在网内落地传输提供技术服务，该类业务需要向有线网络公司支付“入网费”（也叫频道落地费、频点资源采购费），毛利率相对较低；2023 年公司加大与网络公司合作，该类业务增长量加多，导致本年酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降。

(2) 网络公司业务毛利率下降

2023 年部分合同到期，为与客户保持长期合作，续签合同时，合同金额较上次合同下降 5%-10%左右，导致本年酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率下降。

(3) 版权销售毛利率下降

报告期内，影视行业处于深度调整阶段。受到影视项目制作周期的影响，部分影视项目在制作初期生产要素成本与投入较高，同时，随着“降本增效”成为众多视频平台的重要发展策略，影视版权销售价格相对理性，导致收入与成本存在错配，大大提高了影视项目的发行难度，放缓了发行进度，亦导致项目的毛利率有所下降。

(二) 对照 2021 年年报披露情况，说明酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况并就毛利率变动予以分析

2021 年度至 2023 年度，公司酒店及家庭传媒服务业务的毛利率变动情况如下：

2023 年度	较上年变动	2022 年度	较上年变动	2021 年度
38.46%	-4.82%	43.28%	-2.16%	45.44%

由上表可知，近三年，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率逐年下降，主要原因为：

(1) 公司逐步增加与网络公司合作，近三年公司网络公司类业务量增加，导致公司酒店及家庭传媒服务业务逐年下降；

(2) 外包服务成本增加，导致毛利率下降。

(三) 说明公司主要产品毛利率与同行业上市公司的毛利率是否具有可比性，是否存在重大差异

公司主要产品毛利率与同行业上市公司的毛利率比较情况

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
浩丰科技：酒店及家庭传媒服务业务	38.46%	43.28%	45.44%
流金科技：电视频道覆盖服务业务	21.03%	20.12%	22.13%

通过上述比较，近三年，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率高于同行业流金科技电视频道覆盖服务业务，主要原因有：

(1) 提供的产品服务类型不同

流金科技的电视频道覆盖服务主要是以卫视覆盖有线电视网络的频道落地传输服务为主，同时，也为部分电视频道向 IPTV 电信专网、互联网等新媒体覆盖提供服务。公司酒店及家庭传媒业务主要是为国际、国内酒店提供多媒体系统服务及频道收视服务，有线运营商频道收视服务占比并不大。因此，虽然公司与流金科技均含有频道收视传输服务，但总体而言提供的服务类型存在较大差异。

(2) 成本核算内容不同

流金科技电视频道覆盖服务业务成本主要系支付给有线网络公司的“入网费”（也叫频道落地费、频点资源采购费），而公司酒店及家庭传媒服务业务成本主要包括有线电视前端设备（调制器、解码器、解调器、混合器、放大器等）、分配网络设备（分配器、功分器）、终端设备（机顶盒）及线缆、机柜机箱等配件、外包服务成本及有线网络公司“入网费”等，由于公司主要为酒店提供多媒体系统服务及频道收视服务，有线运营商频道收视服务占比较低，需要支付的“入网费”占比也较低，因而公司酒店及家庭传媒服务业务整体毛利率较高。

综上所述，公司酒店及家庭传媒服务业务毛利率较同行业上市公司的毛利率较高，具有合理性。

问题七:

“7.年报显示，2023 年末你公司员工人数为 484 人，较 2022 年末 331 人增加 46.2%。此外，2023 年末你公司研发人员数量为 60 人，较 2022 年末下降 9.09%。

请你公司:

(1) 结合报告期公司员工构成及较 2022 年增减变动明细，分析员工人数发生重大变化的原因，说明报告期公司的生产模式、销售模式是否发生重大变化，如是，请说明变化原因及对公司的影响;

(2) 说明报告期研发人员数量下降的原因、是否存在劳动纠纷或潜在风险，剩余研发人员能否维持你公司日常经营所需的研发水平，你公司生产经营是否受到重大影响及应对措施。”

(一) 结合报告期公司员工构成及较 2022 年增减变动明细，分析员工人数发生重大变化的原因，说明报告期公司的生产模式、销售模式是否发生重大变化，如是，请说明变化原因及对公司的影响

(1) 员工构成报告期较 2022 年增减变动明细，以及员工人数发生重大变化的原因。

公司按岗位类别员工构成明细，报告期内较 2022 年变动情况如下:

专业构成类别	2023 年 (人)	2022 年 (人)	2023 年较上年变动	2023 年较上年变动率
销售人员	57	58	-1	-1.72%
技术人员	362	223	139	62.33%
行政人员	65	50	15	30.00%
合计	484	331	153	46.22%

公司按教育程度员工构成明细，报告期内较 2022 年变动情况如下

教育程度类别	2023 年 (人)	2022 年 (人)	2023 年较上年变动	2023 年较上年变动率
硕士及以上	22	17	5	29.41%
本科	242	189	53	28.04%
专科及以下	220	125	95	76.00%
合计	484	331	153	46.22%

报告期内，公司员工构成较 2022 年变动的主要明细为技术人员增加，报告期较上年技术人员增加 139 人，增长率为 62.33%，按教育程度明细增加的主要人员为本科及专科及以下人员。

从业务板块的人员增加来看，技术人员的增加主要是公司子公司山东华软金科（含山东

华软金科全资子公司山东浩丰)的人员增长所致,山东华软金科人员报告期内较2022年变动情况如下:

公司按岗位类别员工构成明细,报告期内较2022年变动情况如下:

专业构成类别	2023年(人)	2022年(人)	2023年较上年变动	2023年较上年变动率
销售人员	6	6	0	0.00%
技术人员	270	146	124	84.93%
行政人员	11	9	2	22.22%
合计	287	161	126	78.26%

公司按教育程度员工构成明细,报告期内较2022年变动情况如下:

教育程度类别	2023年(人)	2022年(人)	2023年较上年变动	2023年较上年变动率
硕士及以上	5	3	2	66.67%
本科	146	103	43	41.75%
专科及以下	136	55	81	147.27%
合计	287	161	126	78.26%

报告期及2022年山东华软金科的收入、成本、费用的主要数据及变动如下:

单位:万元

序号	项目	2023年度	2022年度	变动额	变动比例
1	营业收入	12,460.59	8,184.86	4,275.73	52.24%
2	营业成本	5,413.14	2,603.46	2,809.68	107.92%
3	销售费用	535.83	404.70	131.13	32.40%
4	管理费用	401.68	334.33	67.35	20.14%
5	研发费用	1,218.61	701.79	516.82	73.64%

细分业务类型	2023年	2022年	变动比例
信息技术服务业务	11,858.47	6,894.99	71.99%
信息技术产品业务	602.12	1,289.87	-53.32%
合计	12,460.59	8,184.86	52.24%

山东华软金科的主营业务是向客户提供综合数字化解决方案服务,包含信息技术服务和信息技术产品销售等业务,其中的信息技术服务业务的主要载体是公司的技术人员,信息技术产品是自主软件产品或国内信创厂商的软硬件产品销售业务,该业务的主要载体是硬件产品对技术人员需求不大。报告期山东华软金科技术人员的重大变化是山东华软金科信息技术服务业务收入快速增长导致的技术人员快速增长。

(2)说明报告期公司的生产模式、销售模式是否发生重大变化,如是,请说明变化原因及对公司的影响;

山东华软金科相关综合数字化解决方案包含信息技术服务和信息技术产品销售等业务,

报告期内及 2022 年山东华软金科解决方案业务的主要业务比重情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年	2023 年比重	2022 年	2022 年比重
信息技术服务业务	11,858.47	95.17%	6,894.99	84.24%
信息技术产品业务	602.12	4.83%	1,289.87	15.76%
合计	12,460.59	100.00%	8,184.86	100.00%

报告期内山东华软金科的综合数字化解决方案业务中信息技术服务业务和信息技术产品业务的比重较 2022 年有较大变动，因解决方案中信息技术服务和信息技术产品的比重会遵循客户需求而变化，山东华软金科主要业务是向客户提供综合数字化解决方案服务的主营业务并未发生变化，所以上述细分业务的比重变化并未导致山东华软金科的主要业务模式和销售模式发生重大变化。

除山东华软金科技术人员规模有重大变化，其他业务板块人员规模未发生重大变化，公司主营业务的生产模式、销售模式亦未发生重大变化。

（二）说明报告期研发人员数量下降的原因、是否存在劳动纠纷或潜在风险，剩余研发人员能否维持你公司日常经营所需的研发水平，你公司生产经营是否受到重大影响及应对措施

报告期内公司研发人员及研发投入较 2022 年变动情况如下

公司研发人员情况

	2023 年	2022 年	变动比例
研发人员数量（人）	60	66	-9.09%
研发人员数量占比	12.40%	19.94%	-7.54%
研发人员学历			
本科	34	41	-17.07%
硕士	4	4	0.00%
本科以下	22	21	4.76%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	22	19	15.79%
30~40 岁	26	33	-21.21%
40 岁以上	12	14	-14.29%

公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2023 年	2022 年	变动比例
研发投入金额（元）	38,480,943.93	37,316,378.83	3.12%
研发投入占营业收入比例	7.04%	3.52%	-
研发支出资本化的金额（元）	0.00	0.00	-
资本化研发支出占研发投入	0.00%	0.00%	-

的比例			
资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	-

报告期内公司研发人员较 2022 年减少 6 人，主要原因系员工的日常流动。

公司与在职和已经离职的研发人员不存在劳动纠纷和潜在风险，公司与所有技术人员均签署了保密协议，对员工在职期间或离职后对公司商业秘密保密的权利和义务进行了明确。

公司并未降低对研发投入的要求，报告期内公司采用自有人员为核心研发团队，对于研发人力资源的缺口通过委托外包公司以补充的方式，来保证公司战略发展所需的研发工作能够顺利开展，报告期内的研发投入较 2022 年增加了 3.12%，报告期内公司的研发投入占营业收入比重为 7.04%，当前公司研发团队能够满足公司日常经营发展的需要。

未来随着公司数字化转型升级战略的发展，为保证满足公司日常经营及战略升级落地的研发，公司将高度重视研发投入和研发团队的建设，合理配置与研发相关的资金、团队、技术等资源来提升公司研发水平。

问题八：

“8.请年审会计师：

(1) 针对问题 1，详细说明审计报告中保留事项的形成过程及原因，保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能的影响金额，已经执行的主要审计程序及已经获取的主要审计证据，就相关事项无法获取充分、适当的审计证据的具体情形及原因，未采取或无法采取替代程序的原因及合理性；

(2) 针对问题 1，说明审计范围受限的具体情形，对照《监管规则适用指引——审计类第 1 号》对广泛性的界定逐一说明保留事项对财务报表的影响是否具有广泛性，以及所发表的审计意见是否恰当，意见是否客观、谨慎，是否符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定，并详细说明是否存在以保留意见代替否定意见或者无法表示意见的情形；

(3) 针对问题 2，详细说明公司内部控制重大缺陷对年审工作、审计意见的具体影响情况，以及对公司 2023 年度财务报表出具保留意见的合理性；

(4) 针对问题 3，重点说明审计过程中针对山东华软金科及正华信息自收购以来的业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、核查覆盖率、充分性以及审计结论；

（5）对问题 4-6 进行核查并发表明确意见，同时详细说明针对应收账款坏账准备计提以及与前五大客户、供应商交易所确认的收入、成本等实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。”

详见中审众环会计师事务所关于深圳证券交易所《关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的年报问询函》的回复。

以下无正文。

（此页无正文，为北京浩丰创源科技股份有限公司《关于对北京浩丰创源科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复签署页）

北京浩丰创源科技股份有限公司董事会

2024年5月21日