关于慧博云通科技股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]200Z1572 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号
1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26 (100037)
TEL:010-6600 1391 FAX:010-6600 1392
E-mail:bj@rsmchina.com.cn
https://www.rsm.global/china/

关于慧博云通科技股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金
暨关联交易申请的审核问询函有关
财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]200Z1572 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2026 年 2 月 5 日出具的《关于慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函》（审核函〔2026〕030004 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“本所”）作为本次交易的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，按照审核问询函的要求对涉及本所的问题逐项进行了核查、落实和认真讨论，现将相关回复说明如下，请予审核。

本审核问询函回复（以下简称“本回复”）中的报告期指 2023 年、2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月；除此之外，除非文义另有所指，本审核问询函回复中所述的词语或简称与《慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中的释义具有相同含义。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。

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复、对重组报告书的引用	宋体
对重组报告书的修改、补充	**楷体（加粗）**

问题二、关于交易对方

申请文件显示：（1）深圳红土国际投资咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称红土国际）等合伙企业未穿透披露上层股东或权益持有人至最终出资人。（2）57 名交易对方中天津宝诚煜创企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称宝诚煜创）等合伙企业无其他对外投资，红土国际等合伙企业无直接控制的下属企业。（3）红土国际等合伙企业存续期可能无法完整覆盖本次交易的股份锁定期。（4）2025 年 10 月交易方案调整，原交易对方共青城宝创共赢创新股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称宝创共赢）、深圳亘泰投资管理有限公司（以下简称亘泰投资）退出本次交易。（5）天津宝杰合创企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称宝杰合创）、天津宝云共创企业管理合伙企业（有限合伙）、天津宝伦捷创企业管理合伙企业（有限合伙）、天津宝龙慧创企业管理合伙企业（有限合伙）等部分交易对方为标的资产的员工持股平台。

请上市公司补充披露：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》第十五条等相关要求，以列表形式穿透披露红土国际等 42 家合伙企业交易对方各层股东或权益持有人至最终出资人，相关主体取得权益的时间及方式，是否已足额实缴出资及出资方式、资金来源，合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体是否存在关联关系。（2）结合部分合伙企业无下属企业的情形，披露相关交易对方是否专为本次交易设立，如是，补充披露相关锁定安排是否合规。（3）交易对方取得标的资产权益时点是否在本次交易停牌前或发布本次重组提示性公告孰早前六个月内，交易对方穿透计算情况及合规性，穿透计算后交易对方总人数是否符合《证券法》发行对象不超过 200 名的相关规定，标的资产是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。（4）结合相关法律及合伙企业具体协议条款，披露红土国际等合伙企业是否存在其存续期无法覆盖本次交易锁定期的情形，如是，进一步披露相关解决措施及其有效性。（5）结合宝杰合创等员工持股平台的成立背景及合规性、合伙协议安排、合伙人在标的资产的任职情况等，说明合伙人认缴出资与实缴出资的情况，是否存在代持或其他协议安排。（6）标

的资产原控股股东、实际控制人或相关利益主体与交易各方或相关利益主体之间是否存在回购安排、承诺投资收益或者其他相关利益安排等约定。（7）珠海格金六号股权投资基金合伙企业（有限合伙）等私募投资基金交易对方是否均已完成备案；对于其中承诺股份锁定期为 6 个月的私募投资基金交易对方，详细列示其上层权益持有人历史变动情况及原因，上层权益持有人的变动是否具有商业合理性及商业实质，是否符合商业惯例。（8）宝创共赢等交易对方在上市公司披露筹划本次重组后退出本次交易的背景、原因和合理性，是否存在未披露的特殊安排。（9）上市公司实控人余浩在本次交易前已持有的上市公司股份锁定期安排及其合规性。（10）宝杰合创等员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价，是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（1）-（9）并发表明确意见，请会计师核查（10）并发表明确意见。

回复：

一、宝杰合创等员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价，是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确

（一）宝杰合创等员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价

1、宝杰合创

宝杰合创员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价情况如下：

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
1	2018 年 8 月	原有限合伙人梁雪涛、罗婵、孟娇、邹长林、彭勇、秦涛、赵玉龙退伙，增加闫国宝为有限合伙人，梁雪涛将 19.5 万元合伙份额转让给张苗，罗婵将 7.5 万元合伙份额转让给张苗，孟娇将 7.5 万元合伙份额转让给张苗，邹长林将 7.5 万元合伙份额转让给张苗，彭勇将 9 万元合伙份额转让给汪浩然，秦涛将 9 万元合伙份额转让给崔红，赵玉龙将 4.5 万元合伙份额转让给闫国宝	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
2	2019 年 5 月	陈翔、魏群、金益忠、汪浩然、颜振方退伙，增加张瑞雪为有限合伙人，陈翔将 19.5 万元合伙份额转让给张苗，汪浩然将 15 万元合伙份额转让给张苗，汪浩然将 3 万元合伙份额转让给李世伟，魏群将 9 万元合伙份额转让给张苗，金益忠将 4.5 万元合伙份额转让给张苗，颜振方将 7.5 万元合伙份额转让给张瑞雪，颜振方将 7.5 万元合伙份额转让给殷宪桥	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额
3	2021 年 12 月	张相斌、高书洋、曾瑜、李世伟、刘继东、李根前、席卫华退伙，增加贾瑞祥、汪玲、陈鑫林、黄龙、胡通智、谢宁、王璐、陈昌桥、罗丹婷、欧富营、杨启俊、温智凯、李源、胡林、杜健、黄瑱为有限合伙人，张苗出资额由 127.50 万元变更为 136.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
4	2023 年 11 月	朱建胜、周小勉、冯磊、王璐、宋兆君、沈健退伙，增加朱凯、郑创坚、罗水根为有限合伙人，张苗出资额由 136.50 万元变更为 177 万元。	员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
5	2024 年 4 月	姜平、贾瑞祥、黄龙、陈昌桥、罗丹婷退伙，张苗出资额由 177 万元变更为 222 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
6	2024 年 12 月	刘希龙、程强退伙，增加韩靖宇、邱波为有限合伙人，张苗出资额由 222 万元变更为 223.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
7	2025 年 5 月	汪玲退伙，张苗出资额由 223.50 万元变更为 235.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
8	2025 年 10 月	杜健、孙慧元、吕本龙退伙，增加陈思奇、李翔、付宇航、戴旺斌、李青松、李鸿强、胡侠、肖君诺、林乐、李良、周亮、赵杰亮为有限合伙人，张苗出资额由 235.50 万元变更为 45 万元，张胡耐出资额由 27 万元变更为 37.50 万元，李邵出资额由 12 万元变更为 22.50 万元，胡林出资额由 12 万元变更为 15 万元，黄瑱出资额由 15 万	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；	2 元/合伙份额

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
		元变更为 37.50 万元，朱凯出资额由 30 万元变更为 37.50 万元，罗水根出资额由 30 万元变更为 52.50 万元	部分员工增加持有份额	

注：根据《员工持股管理办法》，交易对价按照该持股员工取得该等财产份额时所支付的原价，自 2017 年 12 月员工持股平台设立至 2021 年 6 月，员工持股平台的入股价格为 1 元/合伙份额，2021 年 6 月以后，考虑标的公司整体估值的提升，员工持股平台的入股价格变为 2 元/合伙份额。如上交易对价均参照其出资成本进行。

2、宝云共创

宝云共创员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价情况如下：

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
1	2018 年 5 月	穆建州、陈炜 1 退伙，增加陈炜 1 为有限合伙人，陈炜 1 将 7.5 万元合伙份额转让给陈炜 2（二人系重名），合伙企业出资总额由 1,017 万元减少至 987 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额
2	2018 年 8 月	陈军、汪文杰、杨敏、朱亚、兰勇、李克玉、陆虹运退伙，增加李磊为有限合伙人，陈军将 16.5 万元合伙份额转让给张小娜，汪文杰将 9 万元出资份额转让给张小娜，杨敏将 19.5 万元出资份额转让给张小娜，朱亚将 9 万元出资份额转让给张小娜，陆虹运将 7.5 万元出资份额转让给张小娜，兰勇将 4.5 万元出资份额转让给陈炜 2，李克玉将 7.5 万元出资份额转让给李磊	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额
3	2019 年 6 月	张伟、郭棣活、谭楚龙、冉其麟退伙，增加王悦光为有限合伙人，张伟将 6 万元合伙份额转让给张小娜，张伟将 6 万元合伙份额转让给王悦光，郭棣活将 7.5 万元合伙份额转让给王悦光，谭楚龙将 9 万元合伙份额转让给王悦光，冉其麟将 7.5 万元合伙份额转让给王悦光	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额
4	2021 年 12 月	李朝威、牛辉、王燚、詹军、牛秋芳、赵金仓、李强、廖鹏翔、罗来威、王悦光、袁唤芝、陈炜 2 退伙，增加秦志远、周天翔、薛香鑫、王铭华、赵跃平、李勇、韩倩、罗钦伟、陈健鹏、李振龙、郑仪昆、葛楠、刘磊、曾柳雄、朱亚、孙敏娜、张煜为有限合伙人，张小娜出资额由 105 万元变更为 175.50 万元，李磊出资额由 7.50 万元变更为 15 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
5	2023 年	周天翔、郑仪昆、李振龙退伙，增加孙英囡、牛	员工离职退	2 元/合伙

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
	11 月	孝义为有限合伙人，张小娜出资额由 175.50 万元变更为 135 万元，合伙企业出资总额由 987 万元增加至 1,017 万元	伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额	份额
6	2024 年 4 月	赵跃平、陈健鹏、牛孝义、朱亚退伙，增加刘宝、张琦、李科、宋文文为有限合伙人，张小娜出资额由 135 万元变更为 165 万元，孙英囡出资额由 30 万元变更为 37.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
7	2024 年 12 月	王铭华、葛楠、张琦、李勇退伙，张小娜出资额由 165 万元变更为 204 万元	员工离职退伙，合伙份额减少，GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
8	2025 年 5 月	李亚军退伙，张小娜出资额由 204 万元变更为 213 万元	员工离职退伙，合伙份额减少，GP 持有份额增加	2 元/合伙份额
9	2025 年 10 月	梁涛、李东娇、崔翠翠、宋文文退伙，增加邬鸿、吴云楷、张婷、金宝、张文超、曾诗云、高小雪、王润民、邱豪、邓伟松、张梦旗、陈亮、徐飞扬、张贝为有限合伙人，张小娜出资额由 213 万元变更为 37.50 万元，孙英囡出资额由 37.50 万元变更为 42 万元，邓克武出资额由 16.50 万元变更为 52.50 万元，李磊出资额由 15 万元变更为 21 万元，罗钦伟出资额由 7.50 万元变更为 13.50 万元，刘磊出资额由 7.50 万元变更为 22.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；部分员工增加持有份额	2 元/合伙份额
10	**2026 年 6 月**	**许岳明退伙，张小娜出资额由 37.50 万元变更为 262.50 万元**	**员工退伙，合伙份额减少，GP 持有份额增加**	**退伙：1 元/合伙份额、入伙：2 元/合伙份额**
11	**2026 年 6 月**	**张煜退伙，张小娜出资额由 262.50 万元变更为 270.00 万元**	**员工退伙，合伙份额减少，GP 持有份额增加**	**2 元/合伙份额**
12	**2026 年**	**谢燕芳退伙，张小娜出资额由 270.00 万元变更**	**员工退伙，**	**1 元/合伙**

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
	11 月	为 286.50 万元	合伙份额减少，GP 持有份额增加	份额

注：根据《员工持股管理办法》，交易对价按照该持股员工取得该等财产份额时所支付的原价，自 2017 年 12 月员工持股平台设立至 2021 年 6 月，员工持股平台的入股价格为 1 元/合伙份额，2021 年 6 月以后，考虑标的公司整体估值的提升，员工持股平台的入股价格变为 2 元/合伙份额。如上交易对价均参照其出资成本进行。

3、宝龙慧创

宝龙慧创员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价情况如下：

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
1	2018 年 8 月	钟伟龙、李小三、李小琴、李茹、罗水连、潘藜夫退伙，增加周威、吴圆、黄立华、庞翠翠、胡明华、陈虹为有限合伙人。钟伟龙将 19.5 万元合伙份额转让给周威，李小三将 7.5 万元合伙份额转让给吴圆，李小琴将 7.5 万元合伙份额转让给黄立华，李茹将 7.5 万元合伙份额转让给庞翠翠，罗水连将 7.5 万元合伙份额转让给胡明华，潘藜夫将 10.5 万元合伙份额转让给陈虹	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加	1 元/合伙份额
2	2021 年 12 月	吕昆超、唐勇、吴圆、黄立华、胡明华、徐亚平、李雄、杨龙波、李华东、龙建明、叶李青、程斌、陈国义、陈汉龙、刘文娟、张栩、李祥磊退伙，增加郑金波、杨良伟、张星、陈嘉学、刘显炬、陈柏潼、孙少敏、郭玥磊、曾诗斯、吕腾、莫良伟、蔡坤、邱国荣、陈佩霞、石兰兰、谢芬、吴颖、舒孝文、蒋辉、肖海涛、林春现、朱海洋为有限合伙人，项丽丽出资额由 18 万元变更为 133.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 增加持有份额	2 元/合伙份额
3	2023 年 11 月	孙少敏、林春现、朱海洋、吕腾、莫良伟退伙，增加李因伟、唐明先、肖凤为有限合伙人，项丽丽出资额由 133.50 万元变更为 97.50 万元	新授予员工合伙份额增加，GP 减少持有份额	2 元/合伙份额
4	2024 年 4 月	李因伟出资额由 45 万元变更为 75 万元，项丽丽出资额由 97.50 万元变更为 67.50 万元	新授予员工合伙份额增加，GP 减少持有份额	2 元/合伙份额
5	2024 年 12 月	李刚、杨良伟、陈佩霞、唐明先、肖凤退伙，增加陈耀国、庞列国、马远明为有限合伙人，项丽丽出资额由 67.50 万元变更为 66 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新	2 元/合伙份额

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
			授予员工合伙份额增加；部分员工因个人资金需求退出	
6	2025 年 10 月	马远明退伙，增加王晶、李凯新、何星、李谦、肖凤为有限合伙人，项丽丽出资额由 66 万元变更为 37.50 万元，崔双玖出资额由 205.50 万元变更为 165 万元，庞列国出资额由 30 万元变更为 52.50 万元，李宁出资额由 15 万元变更为 22.50 万元，张星出资额由 4.50 万元变更为 9 万元，蔡坤出资额由 4.50 万元变更为 15 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；部分员工增加持有份额	2 元/合伙份额
7	**2026 年 6 月**	**李谦退伙，项丽丽出资额由 37.50 万元变更为 46.50 万元**	**员工离职退伙，合伙份额减少，GP 增加持有份额**	**2 元/合伙份额**

注：根据《员工持股管理办法》，交易对价按照该持股员工取得该等财产份额时所支付的原价，自 2017 年 12 月员工持股平台设立至 2021 年 6 月，员工持股平台的入股价格为 1 元/合伙份额，2021 年 6 月以后，考虑标的公司整体估值的提升，员工持股平台的入股价格变为 2 元/合伙份额。如上交易对价均参照其出资成本进行。

4、宝伦捷创

宝伦捷创员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因及交易对价情况如下：

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
1	2019 年 2 月	朱义华、赵雪晖、折兵、韩晶晶退伙，朱义华将 22.5 万元合伙份额转让给陈竹阳，赵雪晖将 18 万元合伙份额转让给陈竹阳，折兵将 6 万元合伙份额转让给陈竹阳，韩晶晶将 18 万元合伙份额转让给陈竹阳	员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额	1 元/合伙份额
2	2021 年 12 月	赵明波、宋文明、杨娜、刘欢、胡名姣、陈建国、田玉峰、林彩霞、汪胜强、邹文利退伙，原普通合伙人陈竹阳退伙，增加王黄军、孟宪进、刘永香、张宇、王真、陈青山、唐政波、陈军民、梁永鸿、谢鸣、唐明龙、闫方针、胡豪、袁滨为有限合伙人，增加张丽霞为普通合伙人	员工离职退伙，合伙份额减少；因原 GP 离职进行 GP 变更，GP 增加持有份额	2 元/合伙份额

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
3	2023 年 11 月	孟宪进、刘永香、张宇退伙，增加罗静、周大娟、陈增丰、邓咏花、林楚纯、汪澜、王冬冬、钟利娜、林益逵为有限合伙人，李小薇出资额由 45 万元变更为 60 万元，周利勤出资额由 225 万元变更为 211.50 万元，张丽霞出资额由 145.50 万元变更为 105 万元，合伙企业出资总额由 865.50 万元减少至 835.50 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；部分员工因自身资金需求退出；部分员工增加持有份额	2 元/合伙份额
4	2024 年 4 月	陈青山退伙，增加吴波为有限合伙人，袁滨出资额由 4.50 万元变更为 22.50 万元，张丽霞出资额由 105 万元变更为 85.50 万元	新授予员工合伙份额增加；GP 持有份额减少；部分员工增加持有份额	2 元/合伙份额
5	2024 年 12 月	陈军民、谢鸣、闫方针、王冬冬、贾玲芝退伙，张丽霞出资额由 85.50 万元变更为 115.50 万元	新授予员工合伙份额增加，GP 持有份额减少；部分员工因自身资金需求退出	2 元/合伙份额
6	2025 年 5 月	汪明、胡慧、王真、林益逵、陈增丰退伙，增加张木珍、孙振超、张振忠、童亮为有限合伙人，张丽霞出资额由 115.50 万元变更为 99 万元	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；部分员工因达到法定退休年龄退出	2 元/合伙份额
7	2025 年 10 月	林楚纯、张振忠退伙，增加惠文强、沈海、黎清雄、罗海禄、金龙、任亮、尹彦伟、王祥安、刘云飞、莫翠芳、陈行行、郭飞、王广勇、吴俊奇、黄春城为有限合伙人，张丽霞出资额由 99 万元变更为 33 万元，何丽出资额由 75 万元变更为 120 万元，李小薇出资额由 60 万元变更为 75 万元，孙振超出资额由 15 万元变更为 30 万元，李	员工离职退伙，合伙份额减少；新授予员工合伙份额增加；GP 减少持有份额；	2 元/合伙份额

序号	时间	合伙份额变动情况	变动原因	交易对价
		涛出资额由 15 万元变更为 18 万元，姚静出资额由 120 万元变更为 12 万元，郭昕媛出资额由 7.50 万元变更为 9 万元，周大娟出资额由 4.50 万元变更为 6 万元	部分员工增加持有份额	
8	**2026 年 4 月**	**罗海禄、罗静退伙，张丽霞出资额由 33 万元变更为 40.5 万元**	**员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额**	**2 元/合伙份额**
9	**2026 年 8 月**	**黄春城退伙，张丽霞出资额由 40.5 万元变更为 55.5 万元**	**员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额**	**2 元/合伙份额**
10	**2026 年 8 月**	**何丽退伙，张丽霞出资额由 55.5 万元变更为 175.5 万元**	**员工离职退伙，合伙份额减少；GP 增加持有份额**	**退伙：3.63 元/合伙份额、入伙：2 元/合伙份额**

注 1：序号 1-9，根据《员工持股管理办法》，交易对价按照该持股员工取得该等财产份额时所支付的原价，自 2017 年 12 月员工持股平台设立至 2021 年 6 月，员工持股平台的入股价格为 1 元/合伙份额，2021 年 6 月以后，考虑标的公司整体估值的提升，员工持股平台的入股价格变为 2 元/合伙份额，如上交易对价均参照其出资成本进行；序号 10，根据《员工持股管理办法》，交易对价按照该财产份额所对应的宝德计算机的净资产值。

（二）是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确

标的公司于 2017 年 12 月设立宝杰合创等员工持股平台，系标的公司为获取职工的服务而授予职工的自身权益工具，目的在于激励职工更好地从事生产经营，符合股份支付的定义。在等待期内的每个资产负债表日，标的公司按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入当期成本或费用，同时计入资本公积（其他资本公积），具体如下：

员工出资额（A）：自 2017 年 12 月员工持股平台设立至 2021 年 6 月，员工持股平台的入股价格为 1 元/合伙份额，2021 年 6 月以后，考虑标的公司整体估值的提升，员工持股平台的入股价格变为 2 元/合伙份额。

标的资产公允价值（B）：标的公司股份的市场价格参考标的公司最近一次外部增资或股权转让的价格确定，**被授予标的公司股权的公允价值=（最近一次外部增资或股权转让价格÷该次增资或转让的实收资本或股数×授予对应标的公司的实收资本或股数），持股平台份额授予时点公允价值的具体情况如下：**

（1）2017 年 12 月

2017 年标的公司 4 个持股平台初始设立时，合计出资 3,645.00 万元，持有宝德计算 307.66 万元实收资本，授予时点的公允价格参考宝德有限 2018 年 6 月第四次增资的价格（该次增资的实收资本为 643.28 万元，增资价格为 13,559.50 万元，对应标的公司的增资前估值为 8.66 亿元），则持股平台份额授予时点的公允价值为 6,469.18 万元。

（2）2018 年 4 月

本次授予对应标的公司 5.06 万元实收资本，授予时点的公允价格参考 2018 年 6 月的宝德有限第四次增资的价格（该次增资的实收资本为 643.28 万元，增资价格为 13,559.50 万元，对应标的公司的增资前估值为 8.66 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 106.76 万元。

（3）2018 年 7 月

本次授予对应标的公司 2.53 万元实收资本，授予时点的公允价格参考 2018 年 6 月的宝德有限第四次增资的价格（该次增资的实收资本为 643.28 万元，增资价格为 13,559.50 万元，对应标的公司的增资前估值为 8.66 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 53.37 万元。

（4）2019 年 1 月

本次授予对应标的公司 4.05 万元实收资本，授予时点的公允价格参考 2019 年 6 月的宝德有限第五次增资的价格（该次增资的实收资本为 838.40 万元，增资价格为 30,000.00 万元，对应标的公司的增资前估值为 17.00 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 144.97 万元。

（5）2021 年 6 月

本次授予对应标的公司的股票数量为 44.19 万股，授予时点的公允价格参考 2021 年 4 月的宝德有限第八次增资的价格（该次增资的股数是 650.07 万股，增资价格为 55,510.00 万元，对应标的公司的增资前估值为 58.07 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 3,773.30 万元。

（6）2022 年 6 月

本次授予对应标的公司的股票数量为 12.49 万股，授予时点的公允价格参考 2022 年 11 月至 2023 年 8 月的宝德计算第一次股份转让的价格（该次转让的股数是 4,799.88 万股，转让价格为 55,276.00 万元，对应标的公司的估值为 76.93 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 143.00 万元。

（7）2023 年 6 月

本次授予对应标的公司的股票数量为 231.57 万股，授予时点的公允价格参考 2022 年 11 月至 2023 年 8 月的宝德计算第一次股份转让的价格（该次转让的股数是 4,799.88 万股，转让价格为 55,276.00 万元，对应标的公司的估值为 76.93 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 2,669.25 万元。

（8）2024 年 1 月

本次授予对应标的公司的股票数量为 157.78 万股，授予时点的公允价格参考 2022 年 11 月至 2023 年 8 月的宝德计算第一次股份转让的价格（该次转让的股数是 4,799.88 万股，转让价格为 55,276.00 万元，对应标的公司的估值为 76.93 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 1,818.71 万元。

（9）2025 年 1 月

本次授予对应标的公司的股票数量为 48.81 万股，授予时点的公允价格参考 2022 年 11 月至 2023 年 8 月的宝德计算第一次股份转让的价格（该次转让的股数是 4,799.88 万股，转让价格为 55,276.00 万元，对应标的公司的估值为 76.93 亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为 562.67 万元。

本次授予时点的公允价格未参考2025年1月的宝德计算第三次股份转让，主要系2025年1月的宝德计算第三次股份转让的价格为投资人参考协议约定回购价格进行的交易，非市场化交易的价格。

（10）2025年9月

本次授予对应标的公司的股票数量为575.51万股，授予价格参考2025年10月的宝德计算第五次股份转让的价格（该次转让的股数是21,434.46万股，转让价格为144,393.82万元，对应标的公司的估值为45.00亿元），则持股平台份额授予时点对应公允价值为3,876.94万元。

股份支付费用（C=B-A）：标的公司授予日权益工具的公允价值按照授予日标的公司股份的市场价格减去员工实缴出资额确定。

摊销期限：根据合伙协议中关于锁定期的约定，“第二十三条 财产份额的锁定期（一）有限合伙人自入伙之日起至宝德计算机系统股份有限公司（以下简称宝德计算机或公司）首次公开发行股票并上市或者由上市公司收购合伙企业所持宝德计算机的方式以使合伙企业所持宝德计算机的全部股份变现和/或转化为上市公司股份（以下简称上市）后法律法规规定的锁定期届满前，未经执行事务合伙人书面同意，有限合伙人不得以包括转让、赠与、质押、信托、委托管理等在内的任何方式处分其所持有的财产份额”，本次交易合伙平台取得上市公司股份的锁定期为12个月，即该合伙平台在交易完成后的12个月锁定期实质上相当于等待期，则股份支付费用的摊销截止日的最佳估计为本次交易完成日后的12个月。

报告期各期，标的公司股份支付费用计提金额如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
股份支付费用	1,072.01	722.17	918.40	727.22

综上所述，标的公司员工持股平台股份支付对应权益工具的公允价值及等待期的确定正确，股份支付费用计提准确。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（10），会计师履行了如下核查程序：

1、取得标的公司股份激励的管理制度文件，历次股权激励的授予情况；

2、取得标的公司员工持股平台的出资记录确定其出资成本，查询标的公司最近一**次**外部增资或股权转让的价格，测算股份支付的费用。

（二）核查意见

经核查，针对上述问题（10），会计师认为：

宝杰合创等员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因均有合理性，交易对价低于标的公司的市场价格（参考最近一**次**外部增资或股权转让的价格确定），差额构成股份支付，标的公司股份支付费用计提准确。

问题四、关于募集配套资金

申请文件显示：（1）本次交易拟向上市公司实际控制人余浩募集配套资金不超过18.7亿元，其中9亿元拟用于高性能计算智造基地项目（以下简称智造基地项目）、8.9亿元拟用于新一代高性能计算研发中心项目（以下简称研发中心项目），0.8亿元拟用于支付交易有关的税费及中介机构费用。（2）本次交易前后，公司控股股东均为申晖控股，实际控制人均为余浩。本次交易后，申晖控股持股比例为13.30%，余浩及其一致行动人持股比例为38.88%。（3）研发中心项目开展围绕智算算力平台、通用算力平台、特种领域计算技术、前瞻计算技术四大方向的技术研发。（4）智造基地项目包括信创智造基地建设项目及IA智造基地建设项目两个子项目，税后财务内部收益率（所得税后）为13.70%。（5）根据标的资产与深圳市龙华区工业和信息化局签署的《深圳市龙华区产业发展监管协议》相关约定及深圳市龙华区工业和信息化局出具的复函，标的资产控制权变更至上市公司之前，应取得区政府及土地行政主管部门相关同意的复函，否则可能存在募投用地被政府收回等风险。

请上市公司补充说明：（1）上市公司实控人余浩认购资金来源及其合规性，是否能够确保按期、足额认购且取得股份后不会出现变相转让，本次交易是否可能导致上市公司控制权发生变化及交易双方维持上市公司控制权稳定的措施，本次交易是否可能构成重组上市。（2）智造基地项目、研发中心项目是否属于标的资产的在建项目，募集资金用于基本预备费、铺底流动资金等非资本性支出的具体金额及比例，募集配套资金的使用是否符合《监管规则适用指引——上市类第1号》1-1的有关规定。（3）结合项目建设投资的测算依据及具体过程、单位产能投资额与标的资产现有业务及同行业可比公司同类项目的对比情况等，说明智造基地项目投资规模合理性。（4）智造基地项目是否为扩产项目，拟生产的产品与标的资产现有产品的区别与联系，结合标的资产现有产能利用率、在手订单、目标客户、下游需求等说明实施智造基地项目的必要性，是否有足够的市场空间消化新增产能。（5）结合智造基地项目效益测算具体过程及关键参数（如单价、毛利率等）的测算依据，说明项目效益测算合理性，与现有业务及同行业可比公司是否存在重大差异，与收益法评估过程中的预测指标是否一致。（6）结合现有研发场地、研发设备情况以及本次研发中心项目拟购置设

备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，说明研发中心项目进行设备投入的必要性和拟投资金规模的合理性。（7）募投项目用地取得有关主管部门复函的最新进展情况；假设相关土地被政府收回，标的资产拟采取的替代性措施及其有效性，对标的资产生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价的影响，并结合前述情况说明募投项目实施是否存在重大不确定性。（8）量化分析相关募投项目新增折旧摊销对上市公司未来盈利能力及经营业绩的影响。（9）结合上市公司自有资金、业务需求、融资渠道等，说明如无法足额、及时募集配套资金，上市公司解决相关资金需求的具体安排及保障措施，以及募投项目实施、上市公司流动性等财务状况潜在影响。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（1）（2）（7）并发表明确意见，请会计师核查（3）-（9）并发表明确意见，请评估师核查（5）（7）并发表明确意见。

回复：

一、结合项目建设投资的测算依据及具体过程、单位产能投资额与标的资产现有业务及同行业可比公司同类项目的对比情况等，说明智造基地项目投资规模合理性

（一）智造基地项目投资的测算依据及具体过程

智造基地项目资金将主要用于先进设备及软件的购置安装、土建装修工程、预备费及铺底流动资金。本项目包含信创智造基地建设项目及 IA 智造基地建设项目两个子项目。通过本项目建设，宝德计算将构建完善的生产体系，优化生产布局，提高自动化程度，加强成本管理，提高公司核心竞争力和生产能力。

智造基地项目总投资额 112,680.55 万元，拟投入募集资金 90,000.00 万元，项目建设投资估算如下：

单位：万元

序号	项目	总投资金额	占比	拟使用募集资金金额	募集资金用于非资本性支出金额
一	建设投资	79,487.22	70.54%	60,000.00	-

序号	项目	总投资金额	占比	拟使用募集资金金额	募集资金用于非资本性支出金额
1	设备购置及安装费	45,585.32	40.46%	45,585.32	-
2	软件购置	8,080.00	7.17%	8,080.00	-
3	土建装修工程	25,821.90	22.92%	6,334.68	-
二	**预备费**	**2,384.62**	**2.12%**	**-**	**-**
三	**铺底流动资金**	**30,808.71**	**27.34%**	**30,000.00**	**30,000.00**
四	**合计**	**112,680.55**	**100.00%**	**90,000.00**	**30,000.00**

本项目投资数额、构成以及测算依据国家发展改革委和建设部共同发布的《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）等现行相关设计标准、规定、规范。

本项目投资估算包括建设投资（具体又分为设备购置及安装费、软件购置、土建装修工程）、预备费、铺底流动资金，投资构成合理。各项的明细测算如下：

1、建设投资

建设投资包括设备购置及安装费、软件购置、土建装修工程，均为资本性支出。

（1）设备购置及安装费

设备购置及安装费主要用于购置 SMT 生产线、机箱生产线、产品检测设备等，属于资本性支出。相关价格估算采用询（报）价，或参照近期同类设备的订货价水平，同时参考近期有关工程经济信息价格资料及标的公司同类设备的实际采购单价进行估算。设备运杂费和设备安装调试费已包含在设备总价中。

经测算，项目所需的设备投入总计 45,585.32 万元，详见下表：

单位：万元

序号	名称	金额
1	SMT 生产线	5,545.40
2	DIP 生产线	1,040.00
3	信创自动化生产线	3,786.62
4	IA 自动化生产线	2,154.84
5	信创终端产品自动化生产线	744.08

序号	名称	金额
6	液冷生产线	1,822.34
7	机箱生产线	9,730.00
8	产品检测设备	13,144.11
9	立体仓储设备	5,041.10
10	信息化设备	990.00
11	其他设备	1,586.83
合计		**45,585.32**

1）SMT 生产线与 DIP 生产线

随着芯片集成度提升、信号速度加快以及设备体积缩小，单层或双层 PCB 已无法满足复杂电路的设计需求，因此多层结构成为必然选择，多层 PCB 的设计使得服务器的电路设计的复杂度提升，适配的难度提升；此外单层面板的 GPU 和 CPU 数量提升，对于单层板卡的性能要求也不断提升。标的公司拟通过购置 SMT 生产线与 DIP 生产线用于服务器主板的生产，以更契合服务器的装配，提升产品的稳定性。

2）信创自动化生产线、IA 自动化生产线、信创终端产品自动化生产线

标的公司拟购置设备新建信创产品线、IA 产线和信创终端产品如 PC 等生产线，满足不断增长的市场需求。

3）机箱生产线和液冷生产线

随着人工智能、高性能计算等算力密集型应用的爆发式增长，以及多应用处理 Agent 时代的到来，CPU、GPU 等芯片功耗水平持续增长，散热和温控的重要性进一步凸显。标的公司拟通过购置设备建设机箱生产线和液冷生产线，提升服务器整体温控布局设计能力，提升产品的竞争力以符合行业发展趋势。

4）立体仓储设备

标的公司拟通过购置立体仓储设备，提升自动化与智能化程度，大幅优化仓储空间、提升作业效率、降低运营成本并实现精准管理。

（2）软件购置

本项目软件购置费用总计 8,080.00 万元，主要包括 MES（Manufacturing Execution System）软件、智能 AI 检测系统和产线产品测试系统等，属于资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	名称	金额
1	MES 系统	1,000.00
2	智能 AI 检测系统	1,000.00
3	产线产品测试系统	800.00
4	QMS 系统	700.00
5	WES 系统	600.00
6	智能作业指导书编写系统	600.00
7	行为管理分析系统	600.00
8	智能不良分析系统	500.00
9	APL 系统	300.00
10	智能设备管理系统	300.00
11	车间安全管理系统	300.00
12	其他	1,380.00
合计		**8,080.00**

（3）土建装修工程

本项目土建装修工程投入为 25,821.90 万元，包括土建成本和装修成本等。

2、预备费

本项目预备费为 2,384.62 万元，取建设投资所有费用之和的 3.00%，预备费用在实际支出时予以资本化，因未来发生时存在不确定性，出于谨慎角度，将预备费用划入募投项目投资的非资本性支出。

3、铺底流动资金

根据标的公司及近年新建项目前期的实际运营情况和项目特点，估算该项目铺底流动资金 30,808.71 万元，为非资本性支出。

（二）单位产能投资额与标的资产现有业务及同行业可比公司同类项目的对比情况等

1、单位产能投资额与标的资产现有业务的对比情况

2025 年度，标的公司服务器及终端产品对应的单位产能投资额为 **1,632.84 元/台**。

高性能计算智造基地项目达产后服务器及终端产品年产能为 12.85 万台，设备购置及安装费和软件购置投资为 53,665.32 万元，对应单位产能投资额为 4,176.29 元/台，高于标的公司现有业务，主要系标的公司结合未来行业发展趋势，在本次募投项目中新增了 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线和机箱生产线，以及 MES 系统、智能 AI 检测系统的软件购置，相关投资只涉及新增生产工序，不影响整体产能，剔除上述设备后，高性能计算智造基地项目设备购置及安装费和软件购置投资为 **33,527.58 万元**，对应单位产能投资额为 **2,609.15 元/台**，与标的公司现有业务**较为**相近。

本次募投项目中新增了 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线和机箱生产线，以及 MES 系统、智能 AI 检测系统的软件购置，有助于标的公司构建全栈整机能力，从“组装”升级为具备“板卡级制造+结构级设计+系统级散热”能力的整机解决方案提供商，形成技术闭环，同时进一步提升数字化、智能化应用水平，有助于显著提升标的公司在高性能计算机的高附加值市场的竞争力，保障标的公司的供应能力，具体考虑及必要性、经济性如下：

（1）新增 SMT 生产线、DIP 生产线

1）从“买板组装”到“自制板卡”，解决适配瓶颈

随着芯片集成度提升、信号速度加快以及设备体积缩小，单层或双层 PCB 已无法满足复杂电路的设计需求，因此多层结构成为必然选择，多层 PCB 的设计使得服务器的电路设计复杂度提升，适配难度提升；此外单层面板的 GPU 和 CPU 数量提升，对于单层板卡的性能要求也不断提升。

标的公司原有组装模式为外采主板，并做整机装配的测试，而服务器主板（尤其是搭载多颗 CPU/GPU 的高端板）的布线设计、元器件选型、工艺参数等直接决定了整机的稳定性和性能，新增主板的 SMT、DIP 工序后将具备如下优势：

①适配周期更短：相比外采主板面临的供应商排期、沟通、返工，研发和交付周期进一步缩短；

②工艺更加可控：减少供应商的标准与标的公司整机测试要求不匹配（比如翘曲控制、空洞率、信号完整性测试标准）的可能性，工艺更加可控；

③可靠性更强：服务器市场竞争中，主板的高可靠性、高密度互连能力亦是核心差异点，新增 SMT、DIP 工序有助于提升标的公司整机产品的可靠性；

④供应链稳定性更高：2025 年以来，在 AI 投资旺盛的行业环境下，主板整体供给紧缺，新增相关工序有利于标的公司保障供应链稳定，避免因供应商产能限制导致交付延期等。

通过新增 SMT 生产线、DIP 生产线，标的公司可以自主完成从 PCB 裸板到主板成品的全流程，将主板工艺参数与整机散热、结构、电源设计深度耦合，具有必要性。

2）具体对比体现

适配维度	原有组装模式	拥有 SMT、DIP 产线后的优势
CPU/GPU 平台迭代	外采主板更新慢，难以同步 Intel、AMD 等新平台	自主控制主板生产节奏,与芯片平台同步导入,缩短产品研发和生产时间
大尺寸、高多层板	外采主板可能没有完全适配的大尺寸、高多层板型号	自建产线可针对大板定制工艺参数
整机测试良率	主板问题与整机问题难以区分，责任边界模糊	主板级测试与整机测试一体化,快速定位问题，提升直通率
供应链稳定性	外采主板供应商在产能紧张情况下,可能优先其他客户的排产和交付，导致到货延期	标的公司自主安排主板排产,保障向客户的交付时限性

（2）新增机箱生产线

随着人工智能、高性能计算等算力密集型应用的爆发式增长，及多应用处理 Agent 时代的到来，CPU、GPU 等芯片功耗水平持续增长，散热和温控的重要性进一步凸显。标的公司原有组装模式为外采机箱生产线，通过本次募投项目，标的公司拟通过购置设备建设机箱生产线，提升服务器整体温控布局设计能力，提升产品的竞争力以符合行业发展趋势。

机箱为结构承载、散热风道、电磁屏蔽、运维界面的物理集成平台，标的公司原有组装模式为外采机箱，改为自产机箱后，将会新增如下优势：

1）进一步提升非标板型定制能力，抢占AI服务器高价值市场

AI服务器大量采用OAM、UBB等非标准板型，这些板卡的尺寸、固定孔位、高度轮廓均与通用机箱不兼容。自建机箱产线后，标的公司快速响应定制化结构件需求的能力将进一步提升，无需依赖外购机箱厂商的开模排期。从结构设计到首样产出周期可从数周压缩至数天，进一步增强差异化的竞争优势。

2）实现刚性、重量、成本的平衡

高密度服务器对结构件的刚性要求极高，以抵抗运输振动和长期运行蠕变。自建机箱产线后，标的公司可以根据具体产品的受力分析、堆叠高度、运输条件进行精确的结构设计，摒弃外购机箱“一刀切”式的过设计或欠设计模式。通过自主控制钣金厚度、加强筋布局、材料选型，在满足刚性要求的前提下实现轻量化，同时消除冗余材料带来的成本浪费。这一能力在大规模数据中心部署场景中，直接转化为整机柜运输效率与单机柜部署密度的提升。

3）提升设计和制造一体化能力，提升产品质量和市场竞争力

自建机箱产线后，标的公司可以从结构设计阶段便将主板上的CPU/GPU布局、内存插槽朝向、高功耗器件分布作为核心输入参数，精确规划进风口位置、风扇模组布局、导流罩结构及硬盘支架走向，有助于提升标的公司的设计和制造一体化能力，使得标的公司具备更灵活的设计改动、布局优化及快速响应的实施能力，进一步提升布局和设计的灵活性。

综上所述，自建机箱生产线有助于将结构设计从被动适配转为主动兼容，实现风道与热源的精准匹配，掌握定制化结构件的快速交付能力，实现成本与交期的自主可控，具有必要性。

（3）新增液冷生产线

随着人工智能、高性能计算等算力密集型应用的爆发式增长，芯片功耗正以远超传统风冷散热能力的速度攀升，液冷凭借其远高于风冷的热交换效率（液

体的比热容和导热系数远高于空气），已成为高功耗服务器散热的优先方案。根据赛迪顾问编制的《2025-2026 年中国液冷数据中心市场报告》数据，2025 年国内液冷数据中心市场规模已达 159.8 亿元，同比增长 45.2%，已连续三年保持 30%以上高增长。预计未来三年液冷数据中心市场将保持 35%以上的增速，整体市场规模 2028 年将达到 470.4 亿元，实现三年内翻倍以上增长。

当前，标的公司需通过外部供应商进行液冷产品生产。自建液冷服务器生产线，在行业领先、交付效率、成本控制三个维度上，正展现出显著的战略价值：

对比维度	自建模式	外购模式
行业领先	掌握核心部件全链条自研，技术指标领先	依赖供应商集成，技术响应滞后，多为通用方案，难以匹配最高功率密度芯片
交付速度	自建模式下，生产和交付周期自主可控，交付速度更有保障	产能受外部供应商的制约
成本控制	自研自产，部署成本较外采更低	品牌溢价高，供应链层级多，且需支付系统集成商的利润分成

（4）新增 MES 系统、智能 AI 检测系统的软件购置

对于标的公司而言，在拓展 SMT/DIP、机箱、液冷等硬件产线的同时，同步建设 MES 和智能 AI 检测系统，是构建数字化制造能力的核心举措。

MES 是连接企业计划层（ERP）与底层设备控制层（PLC、SCADA）的桥梁，对于服务器组装这种高复杂度、高可靠性要求、多品种小批量的制造模式，MES 是实现精益制造和质量可追溯的重要基础设施。而随着服务器主板集成度提升，元器件尺寸从 0402 向 01005 演进，间距从 0.5mm 向 0.3mm 缩小，传统人工目检已无法可靠覆盖，并且服务器应用于关键任务场景，其质量和可靠性要求远高于消费电子，基于深度学习的 AI 检测具有高效、准确的特点，可以以低成本检测投入，规避高昂返工成本，具有必要性。

（5）新增设备和软件购置具有必要性和经济性

标的公司新增了 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线和机箱生产线，以及 MES 系统、智能 AI 检测系统的软件购置，不仅使生产工艺和品质更加可控，也具有经济性：

1）利润结构优化

自建产线后，标的公司可以通过纵向产业链延伸提升产品价值量，同时通过规模效应降低综合成本。而通过购置 MES 系统、智能 AI 检测系统，标的公司可通过提升整体生产效率和质量，带来成本节约，具有必要性和经济性。

2）客户信任与粘性增强

对于服务器品牌商或大型数据中心客户而言，能够自主控制核心主板、机箱、液冷等制造的供应商，意味着更高的供应安全性和质量可控性。尤其是在国产化替代背景下，具备全链条制造能力的厂商更受青睐。

3）柔性生产与定制化能力

服务器市场存在大量定制化需求（如特定尺寸、特殊接口、加固型设计）。拥有全产业链产线后，标的公司的定制化生产能力和竞争力进一步提升。

2、单位产能投资额与同行业可比公司同类项目的对比情况等

近年来同行业可比公司服务器相关的同类募投项目的对比情况如下：

序号	首次披露时间	证券简称	项目名称	达产后产能情况	投资额（万元）
1	2020 年	紫光股份	新一代 ICT 产品智能工厂建设项目	30 万台 IT 整机产品（服务器、存储产品等）、77 万台 CT 整机产品（以太网交换机、路由器与安全产品等）、28 万台基于 AI 的 5G 网络设备、15 万台 5G 小基站设备和 6,000 台 5G 边缘设备产品的产能	200,000.00
2	2023 年	神州数码	神州鲲泰生产基地建设项目	PC 产能 30 万台、服务器产能 15 万台，网络设备产能 30 万台	65,384.38
3	2025 年	软通动力	京津冀软通信创智造基地项目	PC 产能 20 万台，服务器产能 15 万台	138,058.36

序号	首次披露时间	证券简称	项目名称	达产后产能情况	投资额（万元）
4	2025 年	宝德计算	高性能计算智造基地项目	服务器产能 12.85 万台	112,680.55

由上表可知，标的公司本次募投项目的产品为服务器及终端产品，而近年来同行业可比公司同类募投项目包含服务器、PC、网络设备等，未单独披露各类产品的投资额，并且不同型号的服务器、PC、网络设备等产品存在较大的差异，因此不便直接对比单位产能投资额，以募投项目达产后年营业收入对应的单位投资额作为替代，对比如下：

单位：万元、倍

序号	首次披露时间	证券简称	项目名称	达产后年均营业收入	投资额	营业收入/投资额
1	2020 年	紫光股份	新一代 ICT 产品智能工厂建设项目	1,683,951.00	200,000.00	8.42
2	2023 年	神州数码	神州鲲泰生产基地建设项目	1,152,142.24	65,384.38	17.62
3	2025 年	软通动力	京津冀软通信创智造基地项目	1,585,944.00	138,058.36	11.49
均值						**12.51**
区间						**8.42~17.62**
4	2025 年	宝德计算	高性能计算智造基地项目	**1,298,335.49**	112,680.55	**11.52**

由上表对比可知，本次募投项目的达产后年营业收入对应的单位投资额介于同行业可比公司同类募投项目的区间范围内，接近同行业均值。

综上所述，智造基地项目投资规模具有合理性。

二、智造基地项目是否为扩产项目，拟生产的产品与标的资产现有产品的区别与联系，结合标的资产现有产能利用率、在手订单、目标客户、下游需求等说明实施智造基地项目的必要性，是否有足够的市场空间消化新增产能

（一）智造基地项目系对标的公司产品的升级和工艺的拓展延伸，并非传统意义的产量扩产

智造基地项目是标的公司在现有业务的基础上，紧跟行业技术发展趋势，在产品具体规格和技术参数、技术工艺、设备引进等方面与现有业务具有相似性，

并同时在自动化程度、生产工序进行全面升级及拓展。本次募投项目的建设，有利于标的公司优化产品结构，增强核心竞争力，为标的公司的未来发展奠定良好的基础。

（二）拟生产的产品与标的资产现有产品的区别与联系

本次募投项目产品与标的公司现有产品在原材料、设备、技术工艺、应用领域等方面的具体联系与区别如下：

项目		募投产品与公司现有产品的区别与联系
原材料	募投项目主要原材料	1、现有业务类似的平台、CPU、GPU、服务器主板、硬盘、内存、显卡等； 2、新增主板制造的 SMT 和 DIP 工序的主板电容、电阻、液晶管等； 3、液冷服务器的散热模块、循环模块、液冷板等； 4、机箱生产所需要的金属结构件等
	区别与联系	主要产品的原材料种类基本一致，同时新增了主板制造的 SMT、DIP 工序原材料，以及液冷服务器、机箱的原材料
设备及软件	募投项目主要设备	1、现有业务类似的信创自动化生产线、IA 自动化生产线、信创终端产品自动化生产线、产品检测等； 2、新增的 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线、机箱生产线、立体仓储设备和信息化设备等
	区别与联系	1、现有业务类似生产线的设备种类基本一致； 2、新增了主板制造的 SMT、DIP 工序的设备，以及液冷服务器、机箱的生产设备； 3、新增了立体仓储和信息化的设备； 4、新增了 MES 系统、智能 AI 检测系统等先进软件
技术	募投项目主要技术	1、现有业务类似的信创自动化生产线、IA 自动化生产线、信创终端产品自动化生产线使用的核心技术包括 Redfish 自动化测试技术、服务器 AC 自动化测试技术等服务器测试技术，BMC 多节点 KVM 管理技术、服务器批量管理配置技术等服务器固件技术等； 2、新增的 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线、机箱生产线等技术
	区别与联系	1、现有业务类似的产品所使用的技术基本一致； 2、新增的 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线、机箱生产线等技术
应用领域	募投项目应用领域	主要包括互联网、运营商、金融机构、政府部门等
	区别与联系	无显著差异

（三）结合标的资产现有产能利用率、在手订单、目标客户、下游需求等说明实施智造基地项目的必要性，是否有足够的市场空间消化新增产能

1、现有产能利用率

标的公司主要产品为服务器等计算机整机产品，生产活动主要通过自主生产的形式开展。报告期各期，标的公司主要产品的产能及产量情况如下：

单位：台

指标	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能	**31,139**	**78,585**	88,020	88,838
产量	**40,057**	**63,843**	68,053	87,388
产能利用率	**128.64%**	**81.24%**	77.32%	98.37%

注：产量包含服务器、工控机、交换机、特种领域终端设备等计算机整机产品。

2024 年至 2025 年，标的公司存在原实控人资金占用事项，整体资金面相对紧张，一定程度上对标的公司业务开展形成制约，亦影响了产能利用率。随着资金占用问题解除和规范，标的公司基本面得到较大改善。2025 年 10 月末完成资金占用偿还后，2025 年 11-12 月标的公司产能利用率已超过 100%，产能相对紧张。标的公司本次募投项目的实施，能够进一步扩大标的公司信创和 IA 业务板块的产能，以满足日益增长的市场需求，具有必要性。2025 年全年，标的公司产能利用率已经恢复至 81.24%；2026 年上半年，标的公司产能利用率达到 128.64%，当前产能已难以满足市场的旺盛需求。

标的公司采用“以销定产”的生产模式，即以客户订单为基础，结合客户的产品需求量以及自身产能等情况，科学合理地安排生产计划。同时，标的公司采用柔性生产模式，通过灵活调整产品品种与产量，快速响应市场变化。本次募投项目拟新增主板生产的 SMT、DIP 工序，机箱生产线和液冷产品生产线，并通过购置 MES 系统、智能 AI 检测系统软件，有助于标的公司构建全栈整机能力，从“组装”升级为具备“板卡级制造+结构级设计+系统级散热”能力的整机解决方案提供商，形成产品及核心技术闭环，同时进一步提升数字化、智能化应用水平，将更加适配未来市场的发展趋势和产品需求。**综上，**预计本次募投项目投产后新增的 12.85 万台服务器的产能能够有效消化。

2、在手订单

标的公司采用“以销定产”的生产模式，即以客户订单为基础，结合客户的产品需求量以及自身产能等情况，科学合理地安排生产计划。同时，标的公司采用柔性生产模式，通过灵活调整产品品种与产量，快速响应市场变化。

2026 年 1-9 月，标的公司在手订单规模保持稳步增长，对各业务板块 2026 年全年预测收入的覆盖率相对较高，详见本回复报告之“问题十/三/（七）现有订单签订情况”。面对人工智能新兴应用领域的快速发展，标的公司将凭借技术创新和产品升级推动募投项目产品向新兴领域拓展，在提升老客户份额的同时加大新客户开拓力度，为募投项目产能消化奠定客户基础。

3、目标客户

标的公司深耕互联网、运营商、政府部委、金融、安平等关键行业，与互联网头部企业、三大电信运营商、国家主要部委、国家电网、南方电网、中石化等行业头部客户建立了紧密深厚的合作关系。在信创政策推动及信息安全、场景适配等需求驱动下，上述客户具备较强的国产替代需求。标的公司为客户提供优质的服务器产品与解决方案，与客户深度合作，从需求端切入进行联合开发，提升产品适配性，为客户提供个性化解决方案，提升客户粘性，保障业务的稳定性。

标的公司拥有完善的营销服务网络，构建了“区域深耕+行业聚焦”的客户拓展体系，同时设立六大备件库和完备的服务网点，可快速响应客户需求，为客户提供专业的售前、售中及售后服务，有效强化客户粘性。标的公司与客户合作关系稳定，客户拓展态势良好，募投项目产品具备较为充足的客户储备，为后续的产能消化与业务拓展奠定了坚实基础。

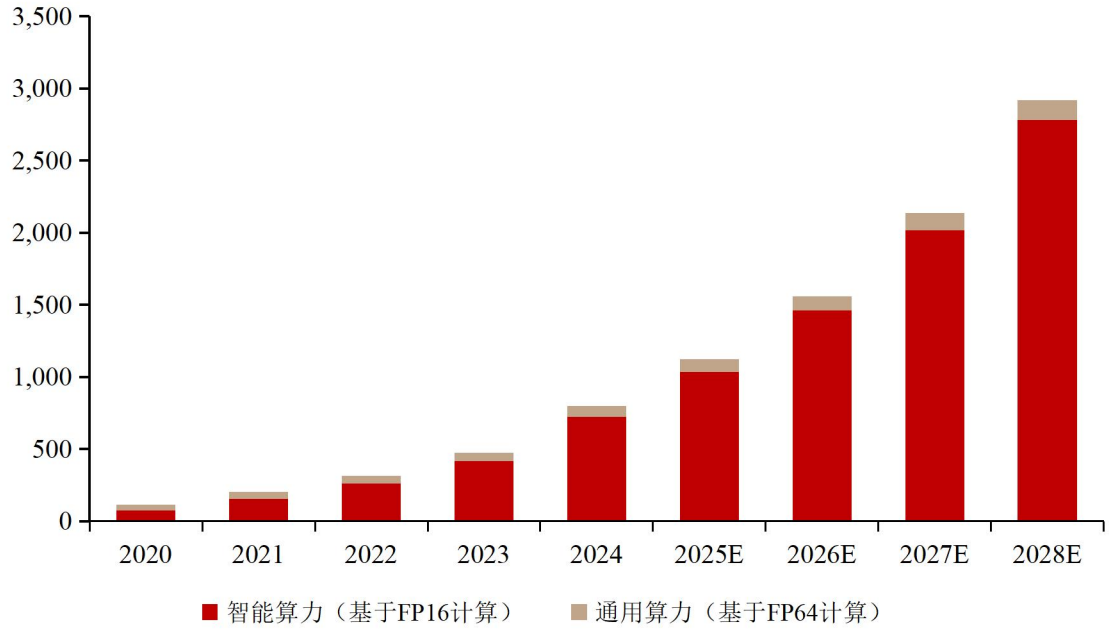
4、下游需求

随着人工智能的快速发展以及 AI 大模型带来的算力需求爆发，全球算力规模呈现高速增长态势。**根据信通院数据，预计未来五年全球算力规模将以超过 60%的速度增长，至 2030 年全球算力将超过 50 ZFlops，其中智能算力占比将超过 95%。根据工信部数据，截至 2026 年 6 月底，我国智能算力规模达 2,185 EFLOPS，全国算力设施整体上架率达 71.4%；近两年围绕国家算力枢纽节点建设超 70 条算力大通道，相关算力枢纽节点间网络性能提升 10%。根据华为公司发布的《智**

能世界 2035：从愿景到行动》，截至 2026 年 3 月，中国日均 Token 调用量相比 2024 年初增长了 1,400 倍，未来十年 Token 经济的稳态规模有望突破百万亿元；全球年度 Token 总消耗还将增长约 10 万倍，成本每年下降约 50%。整体来看，未来通用算力需求相对稳定，智能算力为驱动行业增长的核心力量。

受 AI 算力爆发与数据中心扩容驱动，全球服务器行业进入大规模产能扩建周期，头部 ODM/IDM 厂商与国产供应链同步扩产：鸿海、工业富联等代工龙头围绕 AI 服务器整机柜加速扩产，墨西哥、深圳、美国基地同步放量，订单排至 2027 年；国内浪潮、华为、新华三等厂商加大智能制造基地投入，提升高端与国产化服务器产能；上游芯片、存储、PCB 等环节同步扩张，台积电先进工艺、SK 海力士与长鑫存储 HBM/DRAM、沪电股份等高频高速 PCB 均大幅增加资本开支，整体呈现整机扩产、上游配套、全球布局、高端优先的特征，产能集中投向 AI 服务器与液冷、高速互联等高端方案，行业供需持续紧张。标的公司本次的产能扩建行为符合行业趋势，有助于进一步巩固行业地位，在未来的市场竞争中取得产能领先的优势。

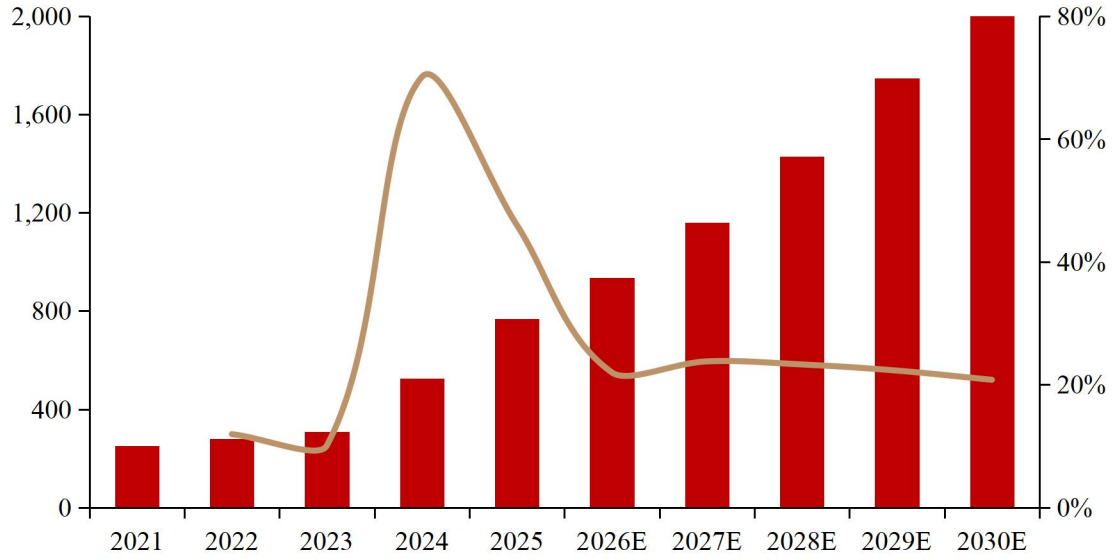
2020年至2028年我国智能算力与通用算力规模及预测（EFLOPS）



数据来源：《2025 年中国人工智能计算力发展评估报告》，浪潮信息

服务器作为算力的核心载体，在算力产业链中起到承上启下的关键作用。**根据 IDC 数据，2025 年度，我国服务器市场规模约为 768.10 亿美元，同比增长 46.00%。2025 年至 2030 年的服务器市场规模复合年增长率预计将达 22.4%。**

2021年至2030年我国服务器市场规模（亿美元）



数据来源：IDC

综上所述，实施智造基地项目具有必要性，有足够的市场空间消化新增产能。

三、结合智造基地项目效益测算具体过程及关键参数（如单价、毛利率等）的测算依据，说明项目效益测算合理性，与现有业务及同行业可比公司是否存在重大差异，与收益法评估过程中的预测指标是否一致

（一）结合智造基地项目效益测算具体过程及关键参数（如单价、毛利率等）的测算依据，说明项目效益测算合理性

智造基地项目效益预测合理、谨慎。假设外部经济环境、行业市场情况及标的公司经营情况未发生重大不利变化。本项目财务评价计算期 12 年，建设期为 3 年，从第 T+3 年开始产生收入，至第 T+5 年出货量达到稳定期，运营期为第 T+3 至 T+12 年。

本项目效益测算结果如下：

单位：万元

项目	T+3 年	T+4	T+5~T+12 年达产均值
营业收入	779,001.30	1,038,668.40	1,298,335.49
营业成本	704,209.34	938,779.28	1,169,908.34
税金及附加	979.35	2,599.77	3,198.38
销售费用	13,996.96	18,624.76	23,235.28
管理费用	6,577.41	8,413.21	10,320.88
研发费用	6,777.43	8,798.67	10,709.46
财务费用	15,969.53	21,084.97	26,356.21
利润总额	30,491.28	40,367.73	54,606.94
所得税	5,928.46	7,892.27	10,974.37
净利润	24,562.81	32,475.47	43,632.57

智造基地项目效益测算具体过程及关键参数如下：

1、营业收入测算

本项目销量根据行业增速、标的公司现有业务量及合同签订情况、市场开拓情况及项目建设周期、产线爬坡过程等因素谨慎预估。具体而言，销量以未来市场需求为基础，按照投产后产能规模与下游市场容量相匹配的原则谨慎预计各细分品类产品在稳定期的销量，并通过逐步产能爬坡达到稳定期销量。标的公司计划于第 T+3 年投产，投产当年按照稳定期的 60%设计出货量；第 T+4 年出货量达到稳定期的 80%；第 T+5 年开始出货量达到稳定期。

产品定价根据公司历史销售价格及市场类似产品价格进行谨慎预估，以历史销售产品的平均价格为基础并在充分考虑测算谨慎性的背景下进一步打折确定募投测算单价。

本项目营业收入=数量×单价，具体如下：

业务板块	项目	T+3 年	T+4	T+5~T+12 年达产均值
IA 产品线	销量（台）	22,020	29,360	36,700
	销售收入（万元）	178,092.00	237,456.00	296,820.00
	平均销售单价（万元/台）	8.09	8.09	8.09
信创产品线	销量（台）	55,080	73,440	91,800

业务板块	项目	T+3 年	T+4	T+5~T+12 年达产均值
	销售收入（万元）	600,909.30	801,212.40	1,001,515.49
	平均销售单价（万元/台）	10.91	10.91	10.91

（1）IA 产品线

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司 X86 服务器的销售单价分别为 4.23 万元/台、4.62 万元/台、8.29 万元/台和 19.98 万元/台。

报告期内，标的公司 IA 产品线服务器的价格有所提升，主要系大模型训练及推理场景对 GPU、CPU、存储等核心硬件配置提出更高要求，对应高配置产品价格亦较高，推高了整体单价。因此，随着 AI 算力需求爆发带来的产品结构变化，预计未来大模型训练与推理需求将持续旺盛，高端服务器仍将占据主导，单价有望维持高位甚至继续上升。此外，受下游需求旺盛、主要原材料价格大幅上涨的影响，X86 服务器单价在 2026 年 1-6 月涨幅明显。本项目运营期内 IA 产品线单价预测值 8.09 万元，低于 2025 年和 2026 年 1-6 月的价格，具有谨慎性和合理性。

（2）信创产品线

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司信创业务服务器的销售单价分别为 8.04 万元/台、11.37 万元/台、15.92 万元/台和 16.05 万元/台。

报告期内，标的公司信创产品线服务器价格有所提升，主要系标的公司当期销售的高端机型占比提升，尤其是单价较高的超节点服务器和训练服务器产品占比提升所致；此外，原材料价格上涨亦驱动信创服务器整机单价上涨。

在需求端，信创服务器已广泛应用于智慧政务、信息安全、产业数字化等关键领域，对性能的要求持续提升，直接拉高单台配置水平；在供给端，存储芯片领域，国产厂商正加速崛起，国产存储的突破有助于缓解信创服务器对海外存储的依赖，长期看有利于成本控制。本项目运营期内信创产品线价格预测为 10.91 万元/台，处于历史期产品单价的合理期间内，具有谨慎性和合理性。

2、营业成本及毛利率

本项目业务成本由原材料、其他费用及折旧摊销组成，主营业务成本根据标的公司最近三年销售产品平均成本占收入的比率及募投项目实际产品情况综合估算得出，其中折旧摊销按照各类项目折旧摊销政策计算计列。

本项目 IA 产品线和信创产品线各年的毛利率情况如下：

业务板块	T+3 年	T+4 年	T+5~T+12 年达产均值
IA 产品线	8.73%	8.67%	9.24%
信创产品线	9.86%	9.90%	10.08%

（1）IA 业务

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司 IA 业务毛利率分别为 15.36%、11.64%、7.46%和 18.86%。

2023 年及 2024 年，标的公司 IA 业务毛利率保持较高水平且较为稳定，2025 年毛利率出现较大下滑，主要系资金占用及原材料涨价影响。一方面，标的公司以较低价格清理库存，尽快回笼资金；另一方面，采购端标的公司为争取最优账期，采购价格随之升高。上述因素均显著影响了标的公司毛利率水平。随着标的公司资金占用完成清偿，营运资金压力得到有效缓解，预计未来毛利率将得到有效支撑。2026 年上半年，受下游市场需求旺盛的影响，标的公司 IA 业务毛利率恢复至 18.86%，高于募投项目预测期毛利率水平。

本项目运营期内，标的公司 IA 业务综合毛利率水平维持在约 9%的水平，该数值整体低于 2023 年、2024 年和 2026 年 1-6 月 IA 业务综合毛利率水平 15.36%、11.64%和 18.86%；此外，本次募投项目中新增了 SMT 生产线、DIP 生产线、液冷生产线和机箱生产线，以及 MES 系统、智能 AI 检测系统的软件购置，有助于标的公司构建全栈整机能力，提升纵向整合程度，整体利润结构与毛利率水平有望得到进一步优化提升，因此目前项目毛利率预测水平较为谨慎。

IA 业务板块综合毛利率水平的预测考虑了内部财务不利因素消除带来的边际改善，并结合了历史期业务表现及行业整体竞争趋势，未预估其恢复至历史较高水平，相关预测具备谨慎性与合理性。

（2）信创业务

2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，标的公司信创业务毛利率分别为 18.23%、11.70%、9.52%和 9.49%。

信创业务随着 2024 年信创目录保护政策取消,已逐步进入市场化竞争阶段，行业整体竞争更为充分。标的公司在国产信创服务器领域具备较强的市场竞争力与行业地位，凭借安全可控的产业链体系、完善的产品矩阵、突出的定制化能力和持续提升的系统级解决方案能力，形成了较强的客户粘性。在面对上游原材料价格波动时，能够通过具有韧性的供应链管理能力，一定程度上平滑成本传导压力，为毛利率稳定提供支撑。预测期内标的公司信创业务毛利率水平预计维持相对稳定且接近报告期毛利率水平，具备合理性。

此外，参考近年同类信创服务器募投项目披露数据，如神州数码的神州鲲泰生产基地建设项目预测期预计毛利率 13.49%、软通动力的京津冀软通信创智造基地项目预测期预计毛利率 11.29%，本次标的公司预计项目运营期内信创业务维持约 10%的毛利率水平相对审慎。

3、税金及附加测算

增值税税率为 13%，城市维护建设税按实际缴纳的流转税的 7%计缴，教育费附加按照应缴纳增值税的 3%计缴，地方教育费附加按照应缴纳增值税的 2%计缴。

4、期间费用测算

（1）销售费用

销售费用主要为职工薪酬、折旧摊销、租赁费、市场推广费、业务招待费、差旅费、服务费等。

工资及福利根据企业的工资发放标准预测。折旧摊销根据标的公司固定资产以及长期待摊费用的原值和折旧摊销计提标准预测。因未来的收入考虑小幅增长，故差旅费、租赁费等费用根据历史的发生额考虑小幅增长。

由于市场推广费、运费和业务招待费与销售收入密切相关，故市场推广费、运费和业务招待费根据销售收入的规模来预测。

（2）管理费用

标的公司的管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销、租赁费、物业管理费、服务费、装修费等。

职工薪酬根据标的公司的工资发放标准预测。折旧摊销按照标的公司的固定资产及无形资产的原值和折旧摊销计提标准预测，相关房租按照房租缴纳标准预测，物业管理费、租赁费、邮电及办公费、服务费等其他费用在历史发生额的基础上，结合收入规模的增长，考虑小幅增长。

（3）研发费用

企业的研发费用主要为职工薪酬、折旧摊销、物料消耗费、认证检测费等。

职工薪酬根据标的公司的工资发放标准预测。折旧摊销按照标的公司的固定资产以及长期待摊费用的原值和折旧摊销计提标准预测，相关房租按照房租缴纳标准预测，物料消耗费、认证检测费等其他费用在历史发生额的基础上，考虑小幅增长。

（4）财务费用

于基准日，标的公司短期借款和长期借款按照业务实质分为与业务高度关联的专项融资款和日常经营周转贷款。对于与业务高度关联的专项融资款，标的公司以其向该笔存货销售到下游客户的销售合同或订单等作为质押，以及标的公司自身以及专属供应商提供的授信额度，获得银行融资款，并承诺在完成销售后以销售所得的账款先行偿还银行贷款。标的公司历史期财务费用主要为短期和长期借款等付息债务所产生的利息费用。预测期财务费用根据上述预测得到的与业务高度关联的专项融资款和正常经营的流动资金贷款产生的利息费用综合确定。

5、所得税测算

该项目按 25%的税率征收企业所得税。

6、项目效益总体情况

本项目效益测算情况如下：

单位：万元

项目	达产期内平均
营业收入（不含税）	1,298,335.49
净利润	43,632.57
项目投资财务内部收益率	13.70%（税后）
项目投资静态回收期	10.01 年（税后）

（二）与现有业务及同行业可比公司是否存在重大差异

1、与现有业务的差异

报告期各期，标的公司信创业务的毛利率分别为 18.23%、11.70%、**9.52%和 9.49%**，IA 业务的毛利率分别为 15.36%、11.64%、**7.46%和 18.86%**，其中 **2025 年** IA 业务的毛利率偏低，随着原实际控制人资金占用问题的清理完毕，标的公司营运资金压力得到有效缓解，在采购端及销售端的主动性得以恢复，能够凭借既有的客户资源优势与销售团队的专业能力，其供应链管理能力与采购议价能力预计将得到改善，拥有更大的议价权和主动性，更灵活地把握采购时机、优化成本结构并提升销售价格，从而对毛利率形成有效支撑。

本次项目预测的募投项目信创业务毛利率稳定期为 10.08%，**与**报告期现有业务的毛利率水平**基本持平**；IA 业务毛利率稳定期为 9.24%，**高于 2025 年度水平，低于 2023 年、2024 年和 2026 年 1-6 月水平，**系考虑了内部财务不利因素消除带来的边际改善，并结合了历史期业务表现及行业整体竞争趋势。因此本次项目预测的毛利率与公司现有业务无重大差异，具有严谨性。

2、与同行业可比公司是否存在重大差异

近年来同行业可比公司同类募投项目的对比情况如下：

序号	首次披露时间	证券简称	项目名称	毛利率
1	2020 年	紫光股份	新一代 ICT 产品智能工厂建设项目	未披露
2	2023 年	神州数码	神州鲲泰生产基地建设项目	13.49%
3	2025 年	软通动力	京津冀软通信创智造基地项目	11.29%
4	2025 年	宝德计算	高性能计算智造基地项目	信创业务：10.08%；

序号	首次披露时间	证券简称	项目名称	毛利率
				IA 业务 9.24%

信创业务方面，广电五舟服务器产品业务、神州数码自有品牌产品业务、拓维信息智能计算产品业务**及超聚变的算力业务-数据中心服务器可比性较高**，可比公司相关业务毛利率如下：

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
超聚变	**算力业务-数据中心服务器**	**14.91%**	**7.84%**	**9.82%**	**14.12%**
广电五舟	服务器产品	**12.13%**	**11.55%**	15.00%	9.87%
神州数码	自有品牌产品	**7.68%**	**8.51%**	11.49%	10.45%
拓维信息	智能计算产品	**34.28%**	**12.60%**	6.76%	12.24%
宝德计算	**信创业务**	**9.49%**	**9.52%**	**11.70%**	**18.23%**

IA 业务方面，浪潮信息的服务器产品业务以 X86 服务器为主，与标的公司 IA 业务类似，具备可比性，其毛利率如下：

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
浪潮信息	服务器及部件	**8.73%**	**4.52%**	6.76%	9.94%
宝德计算	**IA 业务**	**18.86%**	**7.46%**	**11.64%**	**15.36%**

综上，本次募投项目的毛利率关键指标与现有业务及同行业可比公司不存在重大差异。

（三）与收益法评估过程中的预测指标是否一致

本次交易中对标的公司进行收益法评估是在其现有资产、运营方式等基础之上进行的，未考虑募集配套资金对标的公司经营的影响，因此未就募投项目的效益进行预测。

标的公司预测期内各产品的下游应用场景较为广泛，包括互联网、运营商、政府、金融、医疗、教育、制造等多个领域，大部分产品均需根据不同客户需求进行定制，因此，标的公司管理层在制定盈利预测时未按各类产品数量和价格进行预测，而是根据报告期内各大类产品收入规模、增长情况、在手订单规模等，结合行业未来发展趋势对收入增长情况进行预测，因此本次收益法评估未按各类

产品数量和价格进行预测。同时，在成本预测方面，标的公司管理层依据各大类产品综合毛利水平、历史期毛利率变动趋势和未来行业发展态势及标的公司开展业务的合理利润空间对各大类产品毛利率水平进行综合判断。

因此，以下就募投项目效益预测的营业收入、营业成本和毛利率指标与收益法进行对比：

单位：万元

序号	项目	数据来源	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年及以后
1-1	营业收入	可研报告	779,001.30	1,038,668.40	1,298,335.49	1,298,335.49
1-2		收益法评估-全口径	1,533,495.30	1,610,170.07	1,690,678.57	1,690,678.57
1-3		收益法评估-可比口径	1,147,447.95	1,204,820.34	1,265,061.36	1,265,061.36
2-1	营业成本	可研报告	704,209.34	938,779.28	1,170,521.88	1,169,820.69
2-2		收益法评估-全口径	1,406,808.49	1,477,148.92	1,551,006.36	1,551,006.36
2-3		收益法评估-可比口径	1,033,960.09	1,085,658.09	1,139,941.00	1,139,941.00
3-1	毛利率	可研报告	9.60%	9.62%	9.84%	9.90%
3-2		收益法评估-全口径	8.26%	8.26%	8.26%	8.26%
3-3		收益法评估-可比口径	9.89%	9.89%	9.89%	9.89%

1、营业收入和营业成本

标的公司智造基地项目计划于第 T+3 年投产，投产当年按照稳定期的 60%设计出货量；第 T+4 年出货量达到稳定期的 80%，第 T+5 年开始出货量达到稳定期，为可比年度区间；此外，可研报告的收入和成本口径仅包含信创业务和 IA 业务，收益法评估的全口径包含了信创业务、IA 业务和 ICT 增值分销业务。

对比 T+5 年及以后的可研报告收入和成本金额，与收益法可比口径的收入和成本金额，二者基本一致。

2、毛利率

由上表可知，可研报告的毛利率和净利率高于收益法评估，主要原因为收益法评估中包含有 ICT 增值分销业务，拉低了毛利率和净利率。剔除 ICT 增值分销业务后，收益法评估的信创业务和 IA 业务的毛利率为 9.89%，与可研报告预测基本保持一致。可研报告预测 T+3 年及 T+4 年毛利率低于收益法评估，主要原因为可研报告预测出货量尚未达到满产，而新投产厂房折旧摊销等固定支出保持不变，因此未能充分发挥规模效应，导致毛利率较低。

综上所述，智造基地项目主要预测指标与收益法基本一致。

四、结合现有研发场地、研发设备情况以及本次研发中心项目拟购置设备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，说明研发中心项目进行设备投入的必要性和拟投资金规模的合理性

（一）现有研发场地、研发设备情况

截至 **2026 年 6 月 30 日**，标的公司共有技术研发人员 **210 人**，占公司员工总数的 **17.24%**。标的公司目前研发活动主要发生在深圳市宝德科技园，研发场地占用面积约 2,400 平方米，人均研发场地面积为 **11.43 平方米**。

截至 **2026 年 6 月 30 日**，标的公司现有主要研发设备原值 **4,669.16 万元**，设备净值为 **2,406.25 万元**，成新率仅为 **51.54%**。现有设备虽可维持当前常规性研发活动的基本运转，但无法满足更高端和前沿的研发需求。为满足标的公司向产业链高端迈进的发展需要，亟需对核心研发设备进行补充与更新。另一方面，考虑到近年来标的公司销售规模不断增加，但研发场地过于狭小，尤其是本次智造基地项目建成后，为构建与之相匹配的研发支撑体系，标的公司迫切需要加快推进总部研发中心建设。

（二）本次研发中心项目拟购置设备的具体用途

本次研发中心项目设备购置及安装费主要用于综合实验室、信创生态实验室等实验室设备的购置等，详见本回复之“问题四/六/（六）/1、建设投资”。

（三）报告期内公司研发投入情况

报告期各期，标的公司研发费用分别为 14,171.68 万元、12,088.32 万元、**11,145.57 万元和 6,815.92 万元**，主要由职工薪酬、物料消耗、折旧与摊销构成。报告期内标的公司原实控人家族对标的公司存在较大规模的资金占用，导致标的公司运营资金较为紧张，标的公司为确保经营业绩的稳健提升，优先将资金用于业务扩张，对研发的投入更加集约和务实。

人工智能技术与大模型正加速向千行百业深度渗透，成为驱动数字经济高质量发展的核心引擎，推动算力基础设施进入规模化、场景化、智能化全新发展阶段。在此产业背景下，标的公司作为算力基础设施核心提供商，需立足长远发展战略，全面强化技术研发体系建设，持续加大核心技术攻关与研发资源投入，聚焦服务器软硬件深度适配、全栈性能优化、场景化定制开发等关键环节，构建更具竞争力的技术底座与产品体系。因此，标的公司加大研发投入和研发项目建设具有可行性和必要性。

（四）公司在研项目情况

自成立以来，标的公司专注于服务器的设计、研发、生产、销售及服务，致力于赋能万千行业的数字化和智能化转型发展。截至本回复报告出具日，标的公司在研项目情况如下：

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对标的公司未来发展的影响
1	大模型一体机	打造私有化大模型场景一体机	持续演进	1、提升单个产品算力密度，支持模型本地化运行； 2、缩短大模型部署周期，降低企业 AI 应用成本； 3、支持兼容各种模型和场景使用； 4、构建安全可控的本地化生态，满足客户的数据隐私与合规要求	形成全链路、软硬件端到端的全面解决方案，使标的公司在 AI 浪潮下，在 toB 行业中赢得市场先机，提升公司人工智能场景解决方案服务能力
2	存储系统方案	完成新一代存储方案	已交付完成，持续迭代开发中	1、突破单点存储容量与性能瓶颈，实现数据弹性扩展，从 TB 级扩展至 EB 级； 2、通过多副本与容错机	大幅提升分布式存储性能，满足 AI 智算场景性能需求，提高公司竞争力

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对标的公司未来发展的影响
				制保障数据高可靠； 3、适配海量数据的高效读写与并发访问； 4、适配各种场景需求，支持客户业务扩展	
3	新一代通算服务器	完成新一代X86通算服务器发布	已交付完成，持续升级中	1、研发一款市场主流服务器，满足多数客户使用需求，掌握DDR5，PCIE5.0、Xeon CPU等设计技术； 2、适配兼容Windows、Linux等系统及主流应用软件； 3、通过模块化设计实现弹性扩展，支持内存、存储、PCIe设备的灵活升级； 4、通过标准化接口（如IPMI）兼容主流管理平台，实现远程运维	满足互联网、银行、政企等行业需求，提升公司竞争力
4	多平台混合云管理技术	发布混合云管理平台	持续演进	1、打破公有云、私有云及本地数据中心的资源壁垒，通过统一接口实现计算、存储、网络资源的集中调度； 2、通过模板化部署，构建标准化运维体系； 3、建立统一的安全管控框架，实现跨平台的权限管理与数据加密	完善整体管理软件，提升公司竞争力
5	可信计算整机系统集成技术	发布可信计算整机系统软硬件平台	持续演进	1、打通芯片、固件、操作系统到应用的全链路可信验证，通过在系统内置可信根、固件集成加密模块，系统层部署可信代理，形成“硬件-软件”协同防护； 2、建立从开机到运行的全流程可信链，通过固化加密算法与身份认证机制，确保固件启动过程不可篡改；	满足信创安全性要求，提高公司产品竞争力

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对标的公司未来发展的影响
				3、通过平台化管理工具，实现固件版本统一升级、漏洞实时监测与安全策略集中配置	
6	新一代信创高性能服务器	完成新一代信创高性能服务器发布	已交付完成，持续迭代开发中	1、研发一款主流信创服务器，满足多数客户使用需求，掌握国产可信芯片、鲲鹏飞腾 CPU 等设计技术； 2、适配兼容国产 OS、Linux 等系统及主流应用软件； 3、通过差异化设计实现满足不同客户需求	满足客户信创产品需求，打造国产安全平台，提高公司产品竞争力
7	液冷与绿色节能服务器技术	发布液冷技术平台	已交付完成，持续迭代开发中	1、突破传统风冷的散热瓶颈，通过冷板、浸没式等方案，支持 CPU、GPU 等核心器件的散热功率达到 1,000W，确保芯片在高负载下稳定运行； 2、适配各种结构服务器和一体化液冷机柜产品； 3、降低产品或系统的用电量	构筑全方面液冷技术方案，从部件级到机柜级到数据中心级，满足各种客户需求，提升公司竞争力
8	异构计算平台	发布异构计算平台	已交付完成，持续迭代开发中	1、打破 CPU、GPU、FPGA 等不同架构芯片的算力壁垒，通过统一调度框架将计算任务精准分配至适配硬件； 2、支持 X86 和国产的服务器，加速卡之间无缝接入，满足 AI 训练的混合算力需求	打造差异化产品，满足客户定制需求，在市场份额和技术创新上保持公司优势
9	自主可控异构多核AI训练服务器	发布异构多核 AI 训练服务器	持续演进	1、研发一款异构 AI 训练服务器，实现关键技术指标达到国内领先水平； 2、生态兼容性支持国内外主流深度学习框架	提升公司在信创 AI 市场竞争力
10	新一代自主	发布自主可	已交付完	1、研发一款自主可控通	在国产化替代热潮中快

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对标的公司未来发展的影响
	可控防务计算平台	控防务计算平台	成，持续迭代开发中	用服务器，实现防务计算平台关键软硬件100%国内研发生产； 2、将研发的产品产业化，实现营业收入； 3、进一步提升服务器中的供应链上下游的把控程度，提升国内供应链占比	速满足政府要求，顺应国产化趋势，强化信创产品布局

（五）研发中心项目进行设备投入的必要性

本次研发中心项目的设备投入主要为：（1）满足新工序、新产品的功能检测所需的设备购置；（2）提升信息化和智能化水平，购置的软件系统，具体如下：

类型	设备类型	用途	投入原因	涉及部门
硬件	产品功能检测设备	产品功能测试	为了满足新产品新功能检测需要	硬件、测试
	产品可靠性检测设备	可靠性测试，安规测试	为了满足新产品新功能检测需要	可靠性
	产品信号检测设备	产品信号测试	为了满足新产品新功能检测需要	硬件
	产品性能检测设备	产品性能测试	为了满足新产品新功能检测需要	POC 测试
软件	产品开发设计软件	新产品新固件设计	设计需要	硬件，软件
	项目管理软件	项目进度管理	项目系统化管理需要	测试
	软件辅助设计软件	软件辅助设计	代码配套使用	中心

（六）研发中心项目拟投资金规模的合理性

研发中心项目资金将主要用于仪器设备及软件工具的购置安装、土建装修工程、预备费、项目实施费用及员工薪酬。本项目包含通用计算研发项目、智能计算研发项目、前瞻技术研发项目及网络安全研发项目四个子项目。通过本项目建设，宝德计算将覆盖从基础算力到 AI 智能、从前沿技术到安全防护的全链条布局，与原有的服务器硬件能力形成协同，打造国产算力生态核心竞争力。研发中心项目拟投资金规模具有合理性。

研发中心项目总投资额 109,831.98 万元，拟投入募集资金 89,000.00 万元，项目建设投资估算如下：

单位：万元

序号	项目	总投资金额	占比	拟使用募集资金金额	募集资金用于非资本性支出金额
一	**建设投资**	**68,525.51**	**62.39%**	**51,000.00**	**-**
1	仪器设备购置及安装费	41,597.16	37.87%	41,597.16	-
2	软件工具购置费	6,017.80	5.48%	6,017.80	-
3	土建装修工程	20,910.55	19.04%	3,385.04	-
二	**预备费**	**2,055.77**	**1.87%**	**-**	**-**
三	**项目实施费用**	**39,250.71**	**35.74%**	**38,000.00**	**38,000.00**
1	人员工资及福利费用	15,505.80	14.12%	15,505.80	15,505.80
2	其他投入	23,744.91	21.62%	22,494.20	22,494.20
四	**合计**	**109,831.98**	**100.00%**	**89,000.00**	**38,000.00**

本项目投资数额、构成以及测算依据国家发展改革委和建设部共同发布的《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）等现行相关设计标准、规定、规范。

本项目投资估算包括建设投资（具体又分为仪器设备购置及安装费、软件工具购置费、土建装修工程）、预备费、项目实施费用（具体又分为人员工资及福利费用和其他投入），投资构成合理。各项的明细测算如下：

1、建设投资

建设投资包括仪器设备购置及安装费、软件工具购置费、土建装修工程，均为资本性支出。

（1）设备购置及安装费

设备购置及安装费主要用于综合实验室、信创生态实验室等实验室设备的购置等，属于资本性支出。相关价格估算采用询（报）价，或参照近期同类设备的订货价水平，同时参考近期有关工程经济信息价格资料及公司同类设备的实际采购单价进行估算。设备运杂费和设备安装调试费已包含在设备总价中。

经测算，项目所需的设备投入总计 41,597.16 万元，详见下表：

单位：万元

序号	名称	金额
1	综合实验室	10,709.88
2	信创生态实验室	4,978.00
3	AI 服务器适配实验室	4,310.00
4	高性能网络与互连实验室	3,350.00
5	智能运维监控平台实验室	3,250.00
6	整机自动化测试平台实验室	3,020.00
7	AI/边缘场景环境舱	2,300.00
8	EMI 实验室	2,000.00
9	模块化数据中心验证平台	1,748.00
10	安全与固件验证实验室	1,744.00
11	液冷和仿真实验室	1,262.00
12	其他	2,925.28
合计		**41,597.16**

（2）软件工具购置费

本项目软件工具购置费总计 6,017.80 万元，主要为 PCB 编辑软件、信号仿真软件和信号完整性仿真软件等，属于资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	名称	单价	数量	金额
1	PCB 编辑软件	50.00	28	1,400.00
2	信号仿真软件	52.50	24	1,260.00
3	信号完整性仿真软件	50.00	12	600.00
4	项目管理系统	500.00	1	500.00
5	云计算虚拟化软件	50.00	9	450.00
6	结构仿真软件	212.00	1	212.00
7	BMC 功能扩展包	100.00	2	200.00
8	云计算软件技术服务	50.00	3	150.00
9	远程测试管理软件	120.00	1	120.00
10	测试案例管理系统	100.00	1	100.00

序号	名称	单价	数量	金额
11	CAD 软件	**10.00**	**10**	100.00
12	虚拟化软件	**50.00**	**2**	100.00
13	其他	**29.49**	**28**	825.80
合计				**6,017.80**

上述购置的合理性和必要性如下：

1）软件工具

PCB 编辑软件、信号仿真软件、信号完整性仿真软件：系服务器设计实现的核心平台，生产和性能验证的工具，根据未来研发工程师的数量进行采购。

CAD 软件：核心绘图软件，系结构设计、热设计、系统集成的核心工具，结合硬件、结构、电源、运维、产品质量等不同环节绘图需求进行采购。

BMC 功能扩展包：基板管理控制器，实现产品差异化、满足细分客户需求、提升整机竞争力的关键能力层。

2）定制化系统平台

项目管理系统：为定制化的集成开发平台，为标的公司提供端到端的业务管理、数据管理、数据分析和流程协同的工具链集成解决方案，实现从产品设计到仿真、工艺等所有数据在同一平台上交互、共享，构建出以角色、业务、流程为中心的数字化协同环境。

远程测试管理软件和测试案例管理系统：定制化的软件系统，允许测试人员在不接触物理设备的情况下，远程执行测试用例并获取结果。服务器产品的测试具有典型的高复杂度特征，在传统模式下，测试用例依赖 Excel 管理，测试执行依赖人工操作，测试报告依赖手动整理，这种模式在面对 AI 服务器等高复杂度产品时已难以为继；远程测试管理软件是实现测试流程数字化、自动化的基础工具，有助于研发效率提升、产品质量保障和高端客户准入。

3）测试软件

云计算虚拟化软件、云计算软件技术服务、虚拟化软件等：服务器研发过程中，需要进行大量的兼容性测试、压力测试、可靠性测试、软件栈验证。传

统模式下，这些测试需要占用大量物理服务器。通过购买云计算虚拟化软件、云计算软件技术服务、虚拟化软件等，可构建研发测试云，实现测试环境资源池化，按需创建虚拟机（VM）作为测试环境，将测试环境准备时间从“小时级”压缩至“分钟级”，极大提升物理服务器利用率，提升研发效率，具体体现如下：

传统模式痛点	云计算虚拟化解决方案
测试环境手动搭建，耗时 2-4 小时	模板化一键部署，耗时 5-10 分钟
物理测试样机不足，项目排队等待	虚拟化池化，按需弹性分配
回归测试需人工逐项执行	持续集成/持续交付，自动并行执行
多地团队协同困难，环境差异大	统一虚拟化平台，远程访问

（3）土建装修工程

本项目土建装修工程投入为 20,910.55 万元，包括土建成本和装修成本等。

2、预备费

本项目预备费为 2,055.77 万元，取建设投资所有费用之和的 3.00%，预备费用在实际支出时予以资本化，因未来发生时存在不确定性，出于谨慎角度，将预备费用划入募投项目投资的非资本性支出。

3、项目实施费用

项目实施费用合计 39,250.71 万元，包括人员工资及福利费用和其他投入。

（1）人员工资及福利费用

人员工资及福利费用总计 15,505.80 万元，为非资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	岗位类别	人员数量（人）	T+2 年薪酬	T+3 年薪酬	合计薪酬
1	技术岗位	349	5,346.00	7,740.00	13,086.00
2	管理岗位	35	1,016.40	1,245.00	2,261.40
3	职能岗位	7	52.80	105.60	158.40
合计		**391**	**6,415.20**	**9,090.60**	**15,505.80**

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司共有研发人员 210 人。结合研发中心项目之通用计算研发项目、智能计算研发项目、前瞻技术研发项目及网络安全研发项

目的研究方向，以及为了更好地支持智造基地项目的推进，标的公司将进一步加大如下领域技术岗位人员的招聘：

①智算中心集群搭建和运维相关技术人才，主要包括：AI 基础设施架构师，HPC/高性能计算工程师，GPU 集群运维工程师，数据中心/IDC 基础设施工程师等；

②大模型应用及智能体（Agent）相关技术人才，主要包括：智能体架构师/开发工程师，检索增强生成（Retrieval-augmented Generation）专家，大模型/智能体方向 AI 产品经理，行业解决方案架构师，AI 安全/隐私工程师等；

③GPU 服务器硬件设计相关技术人才，主要包括：GPU 服务器硬件架构师，服务器电源设计工程师，服务器散热设计工程师，服务器结构/机械设计工程师，服务器固件开发工程师，硬件测试与可靠性工程师等；

④液冷工程师，主要包括：高密度散热、浸没式/冷板式散热设计、热设计、热系统集成等方向；

⑤硬件工程师，主要包括主板、电源设计、板卡设计，CPLD 设计等方向；

⑥电源工程师，主要包括电源设计，能效优化等方向；

⑦结构工程师：主要包括机箱、机柜设计、振动/可靠性设计等方向。

（2）其他投入

其他投入总计为 23,744.91 万元，为非资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	名称	T+1	T+2	T+3	合计
1	材料费用	-	9,745.19	9,745.19	19,490.38
2	知识产权费用	-	67.81	67.81	135.61
3	测试认证费用	-	1,000.69	1,000.69	2,001.39
4	设备检测及校准费用	-	689.42	1,428.11	2,117.53
合计		**-**	**11,503.11**	**12,241.80**	**23,744.91**

T+2 至 T+3 年建设期内的其他投入，主要由研发领料的材料费用构成。研发人员领料用于制作样机或部件样品，具体包括如下：

①工程样机，或新产品导入的试产样机；

②可靠性测试或高温环境测试使用的样机；

③机构认证样机，如 MTBF 测试或 3C 测试；

④打样阶段按最小订货量（Minimum Order Quantity，MOQ）等。

4、标的公司加大研发投入和研发项目建设的原因和合理性

当前，人工智能技术与大模型正加速向千行百业深度渗透，成为驱动数字经济高质量发展的核心引擎，推动算力基础设施进入规模化、场景化、智能化全新发展阶段。随着行业数字化转型持续深化，新型应用场景、复杂业务需求与技术标准不断迭代升级，算力供给体系面临更高性能、更高适配、更高安全、更高效率的全方位挑战。

在此产业背景下，标的公司作为算力基础设施核心提供商，需立足长远发展战略，全面强化技术研发体系建设，持续加大核心技术攻关与研发资源投入，聚焦服务器软硬件深度适配、全栈性能优化、场景化定制开发等关键环节，构建更具竞争力的技术底座与产品体系。标的公司积极推进与下游行业客户、应用厂商、算法平台及生态伙伴的联合研发与创新共建，打通技术、产品、场景、应用全链条，加速算力方案的成熟落地与规模化推广，全面提升面向各行业 AI 应用的综合服务能力与市场响应能力。

从产业发展趋势来看，智能体（Agent）作为 AI 落地的重要载体，其在各行业的部署渗透率正持续提升，智能交互、自主决策、实时推理等轻量化、高频次、广覆盖的应用需求快速爆发，直接带动高性能推理服务器、边缘算力服务器等核心产品需求持续攀升，算力结构从以训练为主向“训练+推理”双轮驱动加速演进。面对新一轮算力需求扩张与技术变革，标的公司需要持续增强自主研发能力、技术整合能力与生态构建能力，并进行前瞻性布局，不断完善产品矩阵与技术布局，以更强的研发实力、更优的解决方案、更完善的产业生态，抢抓 AI 产业发展战略机遇，为千行百业智能化升级提供稳定、高效、安全的算力支撑，助力标的公司在全球算力产业竞争中构筑长期核心优势。

综上所述，研发中心项目投资规模具有合理性，标的公司加大研发投入和研发项目建设具有可行性和必要性。

五、募投项目用地取得有关主管部门复函的最新进展情况；假设相关土地被政府收回，标的资产拟采取的替代性措施及其有效性，对标的资产生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价的影响，并结合前述情况说明募投项目实施是否存在重大不确定性

（一）募投项目用地取得有关主管部门复函的最新进展情况；假设相关土地被政府收回，标的资产拟采取的替代性措施及其有效性

根据宝德计算与深圳市龙华区工业和信息化局就募投用地签署的《深圳市龙华区产业发展监管协议》第九条约定，宝德计算改变控股股东或实际控制人的，应事先经区政府及土地行政主管部门同意。

鉴于《深圳市龙华区产业发展监管协议》依据的规范性文件更新，根据深圳市人民政府于 2026 年 4 月 26 日印发的《深圳市工业及其他产业用地供应管理办法》（深府规〔2026〕4 号）第三十九条规定，“……用地单位应严格遵守监管协议约定的股权转让相关要求，因正常经营确需转让股权的，应经产业部门审查后按程序报市或区遴选小组批准。”因此，募投用地单位宝德计算本次控制权变更需经产业部门审查后按程序报市或区遴选小组批准即可。

2026 年 6 月 12 日，深圳市龙华区工业和信息化局出具《龙华区工业和信息化局关于宝德计算机系统股份有限公司变更实际控制人事宜的复函》：“经承担区级重点产业项目、重点产业项目遴选方案和产业发展监管协议及竞买资格条件等相关职能的区重点投资项目专项工作小组会议研究，会议审议并原则通过了你司申请变更实际控制人事宜。”2026 年 6 月 26 日，深圳市龙华区政府亦出具了相关复函。因此，该土地作为本次募投项目用地不存在实质性障碍，因宝德计算控制权变更导致该土地被土地主管部门收回的风险较低。

（二）对标的资产生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价的影响

收益法测算时未将募投项目的资本性投入及未来收益考虑在内，上述事项预计不会对标的公司生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价产生重大不利影响。

（三）结合前述情况说明募投项目实施是否存在重大不确定性

如上文所述，**标的公司就募投用地已取得相关主管部门同意的复函，**因此，募投项目实施不存在重大不确定性。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（3）-（7），会计师履行了如下核查程序：

1、查阅智造基地项目的测算过程及测算依据，计算智造基地项目单位产能投资额，查阅与标的公司现有业务及同行业可比公司同类项目的情况并进行对比；

2、询问智造基地项目的产品与标的公司现有产品的区别和联系；查阅标的公司现有产能利用率、在手订单、目标客户、下游需求，论证是否有足够的市场空间消化新增产能；

3、查阅并复核智造基地项目效益测算具体过程及关键参数（如单价、毛利率等）的测算依据，论证说明项目效益测算合理性，查询标的公司现有业务及同行业可比公司的关键参数，查询收益法评估过程中的预测指标；

4、查询标的公司现有研发场地、研发设备情况以及本次研发中心项目拟购置设备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，论证研发中心项目进行设备投入的必要性和拟投入资金规模的合理性；

5、查阅**《龙华区工业和信息化局关于宝德计算机系统股份有限公司变更实际控制人事宜的复函》**；

6、访谈公司管理层及评估机构，了解收益法的计算过程，评估上述事项对标的资产生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价的影响；

（二）核查意见

经核查，针对上述问题（3）-（7），会计师认为：

1、智造基地项目建设投资的测算依据及具体过程均具有合理性，智造基地项目的单位产能投资额高于标的公司现有业务，剔除新增工序后，与标的公司现有业务**较为**相近；智造基地项目达产后年营业收入对应的单位投资额介于同行业可比公司同类募投项目的区间范围内，并且接近同行业均值，智造基地项目投资规模具有合理性；

2、智造基地项目系对标的公司产品的升级和工艺的拓展延伸，并非传统意义的产量扩产，拟生产的产品与标的公司现有产品在原材料、设备、技术工艺、应用领域等有一定的区别和联系；标的公司现有产能利用率保持较高水平，在手订单充足，目标客户合作关系稳定，募投项目产品客户的储备较为充足，下游需求随着人工智能的快速发展以及 AI 大模型带来的算力需求爆发呈快速增长趋势，实施智造基地项目具有必要性，有足够的市场空间消化新增产能；

3、智造基地项目效益测算具体过程及关键参数（如单价、毛利率等）的测算依据具有合理性，项目效益测算具有合理性，与现有业务及同行业可比公司不存在重大差异，与收益法评估过程中的预测指标一致；

4、标的公司现有研发场地较为狭小，研发设备成新率较低，本次研发中心项目拟购置设备系为满足新产品、新功能检测需求而新购置的设备，报告期内发行人持续进行研发投入，在研项目符合未来技术发展趋势，研发中心项目进行设备投入具有必要性，拟投资金规模具有合理性；

5、募投项目用地**已取得**有关主管部门的复函；收益法测算时未将募投项目的资本性投入及未来收益考虑在内，上述事项预计不会对标的公司生产经营、募投项目效益测算及本次交易评估作价产生重大不利影响，募投项目的实施不存在重大不确定性；

问题五、关于标的资产的历史沿革

公开信息显示：标的资产曾进行 IPO 辅导。根据辅导报告，2025 年 1 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日，标的资产仍存在的问题包括对赌协议尚未解除，原董事长张云霞、董事李瑞杰收到深圳证监会下发的《行政处罚决定书》，缺少独立董事等。

请上市公司补充说明：（1）标的资产的历史沿革，包括设立情况、历次增减资或者股权转让情况，是否存在出资瑕疵或影响其合法存续的情况。（2）结合宝杰合创等员工持股平台等增资入股或受让标的资产股权价格的公允性，说明是否构成股份支付，是否存在通过低价入股替代支付费用的情形。（3）标的资产 IPO 辅导后未申报上市的真实原因，对于涉及的问题是否已进行整改及具体情况，相关事项是否已消除。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查（2）并发表明确意见，请律师核查（1）（3）并发表明确意见。

回复：

一、结合宝杰合创等员工持股平台等增资入股或受让标的资产股权价格的公允性，说明是否构成股份支付，是否存在通过低价入股替代支付费用的情形

标的公司于 2017 年 12 月设立宝杰合创等员工持股平台，系标的公司为获取职工的服务而授予职工的自身权益工具，目的在于激励职工更好地从事生产经营，员工认缴出资额低于所取得的标的公司股份份额对应的市场价格，构成股份支付，形成股份支付费用。故在等待期内的每个资产负债表日，标的公司按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入当期成本或费用，同时计入资本公积（其他资本公积）。

标的公司授予日权益工具的公允价值按照授予日标的公司股份的市场价格减去员工实缴出资额确定，其中标的公司股份的市场价格参考标的公司最近一次外部增资或股权转让的价格确定，**价格公允，具体参见本回复报告之“问题二/十/（二）是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确”**。报告

期各期股份支付的计提情况参见本回复报告之“问题二/十/（二）是否构成股份支付，如是，说明股份支付费用计提是否准确”。

综上，结合宝杰合创等员工持股平台等增资入股或受让标的公司股权价格低于公允价值（标的公司最近一**次**外部增资或股权转让的价格），标的公司按照其与权益工具在授予日的公允价值的差额确认股份支付费用，不存在通过低价入股替代支付费用从而少确认费用的情形。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（2），会计师履行了如下核查程序：

1、取得标的公司股份激励的管理制度文件，历次股权激励的授予情况；

2、取得标的公司员工持股平台的出资记录确定其出资成本，查询标的公司最近一**次**外部增资或股权转让的价格，测算股份支付的费用。

（二）核查意见

针对上述问题（2），会计师认为：

宝杰合创等员工持股平台历次合伙份额变动的背景、原因均有合理性，交易对价低于标的公司的市场价格（参考最近一**次**外部增资或股权转让的价格确定），差额构成股份支付，标的公司股份支付费用计提准确。

问题六、关于合规经营

公开信息显示：（1）标的资产原实控人系李瑞杰、张云霞夫妇，其作为 ST 中青实控人，曾组织、指使信息披露行为，ST 中青 2019 年至 2021 年年报存在虚假记载行为。2025 年 3 月，二人因此被深圳证监局予以行政处罚。（2）截至 2025 年 7 月 31 日，标的资产存在被其原实控人非经营性资产占用的情形。截至 2025 年 10 月 28 日，原实控人对标的资产的资金占用本金及利息已全部偿还。（3）标的资产高新技术企业认定证书将于 2026 年 10 月到期，到期后续期存在不确定性。

请上市公司补充说明：（1）结合标的资产原实控人被行政处罚的具体事项，原实控人对标的资产资金占用具体情况和整改情况，说明标的资产相关内控制度是否健全并有效执行。（2）标的资产高新技术企业认定证书到期后续期是否存在重大不确定性，无法续期是否对标的资产生产经营产生重大影响，是否影响本次评估。

请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见，请会计师、评估师核查（2）并发表明确意见。

回复：

一、标的资产高新技术企业认定证书到期后续期是否存在重大不确定性，无法续期是否对标的资产生产经营产生重大影响，是否影响本次评估

宝德计算的高新技术企业证书如下：

资质/认证证书名称	认证主体	有效期起始日	有效期截止日
高新技术企业证书	宝德计算机系统股份有限公司	2023/10/16	2026/10/15

宝德计算的高新技术企业认定证书**已于 2026 年 10 月到期，到期后未再续期。**

宝德计算 2023 年获得高新技术企业认证证书。通过高新技术企业认定起连续三年内（2023 年至 2025 年）可继续享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策，即按 15%的税率缴纳企业所得税。随着宝德计算报告期内营业收入持续上升且放量增长，导致研发费用占收入比重减少。

报告期内，宝德计算单体的研发费用占比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
研发费用	**6,242.50**	**9,314.97**	9,300.71	10,922.18
营业收入	**604,126.29**	**830,616.40**	599,110.26	456,022.08
研发费用占比	**1.03%**	**1.12%**	1.55%	2.40%

根据《高新技术企业认定管理办法》，高新技术企业复审要求包括：最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，近三年研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于 3%。**宝德计算母公司因研究开发费用占比未达到认定标准，2026 年高新技术企业资质到期后未再续期。**

针对上述事项及其对生产经营的影响，高新技术企业证书在性质上属于国家为鼓励科技创新而给予的税收优惠政策资格认定，并非企业开展生产经营活动所必须持有的行政许可、行业准入资质或核心技术专利权。**宝德计算未进行证书续期的**直接影响限于企业所得税税率由 15%优惠税率恢复至 25%法定税率，这将一定程度上增加企业的税负成本，影响净利润水平。然而，高新技术企业证书未续期并不会导致宝德计算丧失合法的生产经营资格，不会限制其参与市场招投标或承接客户订单，亦不会导致其拥有的核心技术、专利权失效或削弱其产品竞争力。因此，高新技术企业证书未续期事宜预计不会对宝德计算的持续生产经营能力构成重大不利影响或实质性障碍。

尽管高新技术企业资质未续期不构成标的公司参与市场招投标或承接客户订单的实质性准入限制，但可能对标的公司参与运营商等大型央企客户招投标项目的综合评分产生一定不利影响，从而对订单获取能力造成一定影响。运营商等大型客户相关业务主要通过公开招投标方式开展，其招标评审体系通常围绕产品性能、供应链能力、安全性、技术方案、创新能力等指标设置综合评分机制，高新技术企业资质属于评分项之一，分数占比通常在 0.5%-3%不等，对整体分值的影响较为有限。标的公司可以凭借在技术、商务、服务、供应链能力、项目经验等方面的综合优势，降低高新技术企业资质到期未续期的影响。因此，宝德计算母公司高新技术企业资质到期未续期，对标的公司持续经营能力不构成重大不利影响。

虽然因营业收入增长及标的公司优化研发团队结构等原因导致研发费用占比摊薄，但标的公司在科技创新方面的基本面未发生改变，**标的公司仍具备满足各类客户要求的产品技术研发能力。报告期内，标的公司持续存在较大金额的资金占用，对研发投入造成阶段性约束，导致研发投入力度相应受限。未来，标的公司将以本次募集资金为重要支撑，持续加大核心技术研发投入。**除研发费用占比外，标的公司目前仍满足高新技术企业认定的其他条件。例如，标的公司研发人员占当年职工总数的比例保持在 10%以上，且标的公司核心技术团队稳定，具备较强的持续研发和创新能力。另外，本次交易完成后，标的公司拟使用募集资金建设新一代高性能计算研发中心项目。通过该项目建设，标的公司将覆盖从基础算力到 AI 智能、从前沿技术到安全防护的全链条布局，与原有的服务器硬件能力形成协同，进一步提升研发和创新能力。

在本次交易的评估定价方面，评估机构已充分考虑了证书到期后无法续期的情形。根据《评估报告》，收益法评估中已基于谨慎性原则，假设宝德计算在 2026 年高新技术企业资格到期后无法续期，并在预测期 **2026 年**起均按照 25%的法定企业所得税税率测算其未来现金流。因此，高新技术企业资格无法续期带来的潜在税负增加影响已完整地反映在本次评估作价中，不存在高估标的资产价值的情形。同时，对于**宝德计算高新技术企业证书未续期事项**，项目组已在重组报告书中进行了充分的风险揭示。

综上所述，**宝德计算高新技术企业证书到期后未续期事项**不会对其生产经营产生重大不利影响，且相关潜在税负增加影响已在本次评估及定价中予以充分考虑和体现。宝德计算高新技术企业证书续期风险在重组报告书之“第十二章/二/（十**五**）标的公司资质续期的风险”进行**补充**披露如下**：**

“根据相关规定，高新技术企业复审要求为三年研发费用占三年销售收入之比不低于 3%，标的公司需在 2026 年以 2023-2025 年数据进行复审。**宝德计算母公司因研究开发费用比例未达到认定标准，2026 年高新技术企业资质到期后未再续期。宝德计算母公司高新技术企业资质未续期，可能对其参与运营商等大型央国企客户招投标项目的综合评分产生一定不利影响，从而对订单获取能力造成一定影响。**”

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（2），会计师履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司的高新技术企业认定证书；

2、查阅标的公司报告期内研发费用占比、研发人员占比等情况，与高新技术企业复审要求进行对照；

3、查阅《评估报告》及《评估说明》，核查收益法评估中企业所得税税率及相关现金流预测情况；

4、查阅标的公司典型客户的招标文件，分析高新技术企业资质对招投标分数的影响。

（二）核查意见

经核查，针对上述问题（2），会计师认为：

宝德计算高新技术企业证书**未续期**事项不会对宝德计算的生产经营产生重大不利影响，相关潜在税负增加影响已在本次评估及定价中予以考虑和体现。宝德计算高新技术企业证书未续期相关风险已在重组报告书之“第十二章/二/（十**五**）标的公司资质续期的确定性风险”进行**补充**披露。

问题七、关于标的资产的业绩真实性

申请文件显示：（1）标的资产主营业务收入主要来自于服务器产品销售及ICT增值分销业务。（2）标的资产信创产品、IA产品业务存在经销模式，报告期内经销业务收入分别为7.90亿元、10.84亿元和5.10亿元，占比分别为8.61%、11.09%和12.22%，标的资产前五大客户中存在联强国际贸易（中国）有限公司等经销商客户。（3）ICT增值分销业务系标的资产取得Intel、海力士、超威半导体、华硕等厂商的中国区总代理授权，进行上述厂商服务器零部件的分销，主要采用贸易模式，下游客户主要为服务器配件贸易商。（4）报告期各期，标的资产外销收入占比分别为39.07%、30.30%、29.65%，主要为ICT增值分销业务。（5）2023年及2024年，标的资产第四季度确认收入比例分别为35.31%和35.99%。（6）报告期各期，标的资产向陕西长安计算科技有限公司、福建省星汉智能科技有限公司等关联方销售产品，合计销售金额分别为2.02亿元、5.45亿元和1.17亿元。（7）报告期内，标的资产存在客户与供应商重叠情况。（8）报告期各期，标的资产第三方回款金额分别为3.54亿元、3.76亿元及1.76亿元。

请上市公司补充披露：（1）ICT增值分销业务的具体经营模式，包括但不限于产品定价模式、营销及运输费用承担方式、折扣和返利、物流及库存管理、退换货、结算机制、质保责任承担方式等，是否为买断式销售，下游客户主要为服务器配件贸易商的原因与商业合理性。（2）区分客户类型（如终端客户、经销商、贸易商）、内外销列示标的资产服务器销售业务及ICT增值分销业务的收入占比、对应的收入确认方法，并结合各项业务的具体运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程（如安装、调试、试运行、初验、终验等，如存在多轮验收，说明各轮验收的主要区别、标的资产以何次验收确认收入及合理性）、款项支付安排、质保义务与期限等，分析各种情形下收入确认、质量保证相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定，标的资产与同行业可比公司同类产品收入确认政策是否存在差异。

请上市公司补充说明：（1）标的资产服务器业务经销模式的具体情况、是否为买断式销售，结合服务器产品的定制化程度，说明采用经销模式的原因和

商业合理性，是否符合行业惯例，在经销模式下标的资产通过下游客户认证、实现产品验收的具体方式。（2）区分各类业务，列示报告期内主要经销商、贸易商客户的基本情况、合作历史、是否为关联方或存在其他利益关系，销售产品类型及销售金额、销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况，是否存在仅与或主要与标的资产开展业务的主体，是否存在新设即成为标的资产客户的情形。（3）结合主要经销商、贸易商客户的备货周期、产品期末库存及期后销售等情况，说明产品是否实现终端销售，标的资产是否存在向经销商、贸易商客户压货、提前确认收入的情形，是否存在销售退回及其处理情况，是否存在向经销商、贸易商销售滞销产品等情况。（4）标的资产与经销商、贸易商之间，经销商、贸易商与终端客户之间的销售定价机制及定价合理性，同类产品经销、通过贸易商销售与直销的售价、毛利率对比情况及差异的合理性；不同经销商、贸易商同类产品的销售价格、毛利率是否存在显著差异，如是，说明原因及合理性。（5）结合主要订单的获取时间、平均执行周期，说明标的资产第四季度收入占比较高的原因及合理性；列示 2023 年及 2024 年第四季度收入确认的主要客户情况、合同签订时间、金额、实施期间、验收日期、收入确认的具体依据、期后回款情况。（6）标的资产关联销售的具体情况，商业合理性、必要性及定价公允性，相关产品是否已全部销售或使用。（7）标的资产客户供应商重叠的具体情况，相关销售、采购交易的商业合理性、必要性、真实性及公允性。（8）标的资产第三方回款的具体情况、原因及商业合理性，对应收入的真实性；标的资产对第三方回款拟采取的整改措施及其有效性。

请独立财务顾问、会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见。（2）详细说明对标的资产收入真实性的具体核查工作，包括但不限于函证、访谈、收入确认依据、截止性测试、资金流水核查等，其中重点说明对标的资产经销收入、贸易商客户收入、外销收入真实性的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论，并对标的资产收入真实性发表明确意见。

回复：

一、补充披露

（一）ICT 增值分销业务的具体经营模式，包括但不限于产品定价模式、营销及运输费用承担方式、折扣和返利、物流及库存管理、退换货、结算机制、质保责任承担方式等，是否为买断式销售，下游客户主要为服务器配件贸易商的原因与商业合理性

1、ICT 增值分销业务的具体经营模式分析，ICT 增值分销业务是买断式销售

报告期内，标的公司 ICT 增值分销业务情况具体如下：

单位：万元

主体名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
ICT 增值分销业务收入合计	**218,312.24**	**298,882.54**	**361,696.73**	**465,075.21**
其中：香港宝通及宝通信息	**110,354.23**	**228,759.13**	272,772.41	321,806.79
其他主体	**107,958.01**	**70,123.40**	88,924.33	143,268.43
主营业务收入	**703,530.56**	**1,086,738.59**	**977,867.83**	**916,957.81**
ICT 增值分销业务收入占比	**31.03%**	**27.50%**	**36.99%**	**50.72%**

标的公司 ICT 增值分销业务主要分为两类，一类是子公司香港宝通作为 Intel、SK 海力士等信息技术行业知名企业的代理商，向其采购相关产品后通过香港宝通及宝通信息分销至下一级贸易商、终端客户等。另一类是标的公司母公司及其他主体利用深耕服务器行业多年的经验以及与上下游厂商的长期合作关系，寻求贸易机会采购服务器核心零部件后进行分销赚取差价。

标的公司 ICT 增值分销业务具体经营模式、主要客户供应商情况如下：

项目	第一类 ICT 增值分销	第二类 ICT 增值分销
产品定价模式	参考市场价格，因该类业务的主要产品为 Intel 的 CPU、网卡，SK 海力士的硬盘、**美光科技/三星的内存、微芯科技的 RAID 控制芯片（通常用于主板）**等，产品应用范围广、流通性较好且全球定价原则一致，故产品定价模式均为参考市场价格。	
营销费用承担方式	标的公司的 ICT 增值分销业务的营销费用由标的公司承担。香港宝通是 Intel 中国地区总代理之一，2004 年即建立与 Intel 的合作且从未间断，行业知名度较高，客户资源丰富，稳定性较高，	**宝德计算母公司设立资源整合部，对接产业链企业对计算机整机产品需求以外的额外 ICT 增值分销需求，该类业务主要依托于长期积淀的产业链优势及资源整合能力，对主动营销活动的依赖度较低，亦无需额外的品牌推广，销售费用金额整体较低，主**

项目	第一类 ICT 增值分销	第二类 ICT 增值分销
	销售费用金额整体较低，主要以销售人员薪酬为主。	**要以销售人员薪酬为主。**
运输费用承担方式及物流、库存管理	标的公司下单后，由上游生产厂商将产品发货至标的公司仓库，标的公司再按客户合同约定发货至客户指定地点。除客户自提等特殊情形外，标的公司对外销售环节物流运输费用均由标的公司承担。	
折扣和返利、退换货、质保责任承担方式	不存在折扣与返利情形。该业务无质量问题不能退换货，报告期内，标的公司 ICT 增值分销业务退换货比例小于 5%。该业务的质保责任由标的公司承担。**根据标的公司与 Intel 签署的《分销协议》，标的公司应向客户提供一级技术支持，并按照 Intel 政策提供注册、保修和升级服务。** **根据标的公司适用的 Intel《亚太区分销商政策与程序》，标的公司向 Intel 退货仅适用于技术退货（因产品存在缺陷或故障而产生的退货）、行政退货（因 Intel 发错货或数量不符而产生的退货）等有限情形，且退货均需由 Intel 事先授权，Intel 会对退回产品进行严格审核，由客户造成的损坏、非 Intel 原厂产品、经检测无缺陷发现、产品包装破损等情形均不予退款。** **综上，尽管标的公司报告期内存在少量客户退换货情形，但退换货比例极低，标的公司根据销售协议及《分销协议》要求承担质保责任，标的公司继续向上游原厂退货存在严格的审核程序和限制条件。报告期内，标的公司存在的退换货均系少量质量问题导致的正常退换货行为，符合收入确认“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”的条件。**	
结算机制	标的公司 ICT 增值分销业务均为买断式销售，业务结算方式主要为款到发货。少量合作时间较长、采购规模较大的贸易商，标的公司为其提供 30 天账期。	
主要供应商	Intel、SK 海力士等国际知名生产厂商。	**华为公司、增你强（香港）有限公司等大型企业或总代理商，产品来自微芯科技、美光科技、三星、英伟达等国际知名生产厂商。**
主要客户	香港贸易商客户。	**深圳市盐龙科技有限公司、华勤通讯香港有限公司等贸易商客户，工商银行、中国移动、客户 3 等大型企业客户。**
商业合理性	香港宝通作为 Intel、SK 海力士等信息技术行业知名企业的代理商，向其采购相关产品后分销赚取差价。	**标的公司自身生产经营备货有多余库存，可以根据生产需要灵活清库盘活，回流资金。此外，下游互联网及 ICT 企业对小批量、高时效、特殊型号等需求较难通过直采渠道充分满足。标的公司依托自身库存优势、行业经验与产业链资源，开展增值分销业务，相关模式符合行业实际情况，具备商业合理性。**

综上，ICT 增值分销业务是买断式销售。

2、ICT 增值分销业务以总额法确认收入的原因及合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户……

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

标的公司的两类 ICT 增值分销业务模式主要根据对市场需求的专业性预测，进行前瞻性备货，并利用广泛的销售网络进行增值分销。标的公司在向客户转让相关商品前，均已取得相关商品的控制权，结合会计准则相关规定及标的公司具体情况，具体分析如下：

判断依据	标的公司 ICT 增值分销业务的情况	具体分析	是否符合总额法
企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户	标的公司在与客户签订明确的销售订单之前会进行前瞻性备货，采购的货物运送至自有仓库后，取得相关商品的控制权；在与客户签订明确的销售订单后，送货至客户指定地点或客户自提，完成控制权的转移。	标的公司在受让商品之后和转让商品之前承担了该商品的存货风险	是
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	存货入库完成后，标的公司承担相关存货风险，包括存货价格波动风险、保管风险、毁损风险、运输风险等。		是
企业承担向客户转让商品的	标的公司对客户销售商品并承担明确的责任义务,对销售商品的质量问题承担赔偿责任。	标的公司承担向客户转让商	是

判断依据	标的公司 ICT 增值分销业务的情况	具体分析	是否符合总额法
主要责任		品的主要责任	
企业有权自主决定所交易商品的价格	标的公司考虑行业经济状况、市场需求、营销策略等并结合公司盈利目标进行报价，具备所交易商品的自由定价权利； 销售合同中以单价、数量的形式明确约定了产品价款，价格本身不区分采购成本及利润部分，也不属于浮动价格，亦不在合同中约定计价公式方法。	标的公司可以自主定价	是
其他事实	标的公司分别与客户和供应商签署采购和销售合同，标的公司向供应商支付货款与客户向标的公司支付货款相互独立，支付条件和时点均不具备相关性； 客户向标的公司支付货款，不存在客户直接向标的公司的供应商支付货款的情形，标的公司承担应收客户款项的信用风险。	标的公司承担向客户收取应收款项的信用风险	是

此外，标的公司的专业采销网络亦能够满足部分小众物料或下游临时性商机的需求，公司在将相关产品转移给客户之前，能够控制该商品，且该控制权是实质的，符合收入准则中规定的作为主要责任人的情形：“企业自该第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。这里的商品或其他资产也包括企业向客户转让的未来享有由其他方提供服务的权利。企业应当评估该权利在转让给客户前，企业是否控制该权利。在进行上述评估时，企业应当考虑该权利是仅在转让给客户时才产生，还是在转让给客户之前就已经存在，且企业一直能够主导其使用，如果该权利在转让给客户之前不存在，则企业实质上并不能在该权利转让给客户之前控制该权利。”

具体分析如下：

判断依据	标的公司 ICT 增值分销业务的情况及分析	是否符合总额法
主导商品的使用与处置权，自主选择交易对象	对于 ICT 增值分销业务中的小众特殊型号物料（如行业定制 CPU、边缘计算芯片等），标的公司根据收集到的商机进行专业判断，后根据上游渠道资源情况进行采购。在相关存货入库后，标的公司可依托深耕服务器行业多年的产业链资源，将小众物料销售给有同类需求的下游客户，完全主导商品的最终流向与使用方式，即相关实质控制权在转让至客户之前就已取得。客户无权限制标的公司将商品销售给其他客户，标的公司可以根据下游报价情况，自主选择交易对象。	是

判断依据	标的公司 ICT 增值分销业务的情况及分析	是否符合总额法
承担商品的全部存货风险，包括价格波动、滞销与毁损风险	标的公司与上游供应商签署独立的买断式采购合同，负有无条件支付货款的法定义务，该义务不以下游客户是否下单或付款为前提： 承担存货风险：标的公司的 ICT 增值分销业务相关商品均由供应商交付至标的公司仓库，商品入库后，标的公司承担全部保管、毁损、灭失风险，直至交付客户，不存在由上游供应商直接发货至下游客户的情形； 承担商品价格波动风险：若采购后市场价格下跌，损失由标的公司自行承担；若市场价格上涨，超额收益归标的公司所有； 承担客户违约后的滞销风险：若客户未下单或取消订单、拒收商品，标的公司需自行承担商品的存货积压风险，以及承担对应的处置成本与跌价损失。根据标的公司的采购协议，不存在“下游客户取消订单即可无条件向上游退货”的相关安排。	是
具备完全自主定价权，赚取购销价差而非固定佣金	标的公司的定价权独立于上下游，与代理采购模式存在本质区别： 标的公司参考市场行情、供需关系、自身资金成本及客户信用等级，自主决定销售加价幅度，不存在客户与上游供应商事先锁定交易价格、标的公司仅收取固定比例服务费的情况； 销售合同中仅约定商品单价与总价，不区分采购成本与利润部分，也未约定任何佣金计算方式； 对于稀缺性较强的小众特殊型号物料，标的公司凭借资源整合能力可获得更高的购销价差，盈利水平完全由市场供需决定，而非固定金额的代理报酬。	是
交易全流程独立闭环，不依附于任何第三方指令	标的公司分别与上下游签署独立合同，采购与销售环节完全分离： 自主选定供应商：建立严格的供应商准入与管理体系，即使是小众物料需求，也由标的公司自主评估并选择符合要求的上游供应商，根据市场供给情况自行决定从原厂或贸易商采购，不存在“客户指定供应商、标的公司仅执行采购指令”的情形； 自主协商合同条款：采购价格、付款周期、交付方式、违约责任等核心条款均由标的公司与上游独立协商确定，不受客户约束； 独立承担信用风险：标的公司向客户收取货款，独立承担客户逾期付款或坏账的信用风险，不存在下游客户直接向上游供应商付款的情况。	是

综上，对于小众物料或下游临时性商机的需求，相关的 ICT 增值分销业务模式同样实现了“企业在向客户转让商品前取得对该商品的控制权”，符合总额法收入确认的要求。

尽管可比公司未明确披露类似业务的收入确认方式，但结合紫光股份 IT 产品分销与供应链服务业务和神州数码消费电子分销业务的毛利率水平可以推断，其主要采用总额法进行收入确认，具体详见本回复报告之“问题八/三/（一）/5/(3)ICT 增值分销业务毛利率与同行业对比情况”。

综上，根据对标的公司 ICT 增值分销业务在风险责任归属、商品定价、信用风险、付款方式等方面关键条款的分析，标的公司在向客户转让商品前能够控制该商品，为商品的主要责任人，因此标的公司 ICT 增值分销业务收入确认方式采用总额法，具有合理性，并符合行业惯例。

3、ICT 增值分销业务下游客户主要为服务器配件贸易商的原因与商业合理性

标的公司 ICT 增值分销业务下游客户主要为服务器配件贸易商的原因主要为：一方面，香港宝通作为 Intel 中国地区总代理，其业务模式即为主要向贸易商等二级代理商进行销售，再由下级代理商进行分销或转售，通过各级贸易商形成的广泛的分销网络来触达更多终端客户；另一方面，标的公司在上游供应商 Intel、SK 海力士的账期较短，且 Intel 采用先以官方公布的价格采购后进行返点的经营模式，导致标的公司 ICT 增值分销业务对资金规模及周转能力要求较高，贸易商类客户通常为先款后货，而终端客户通常要求一定的结算账期，因此贸易商类客户的支付节奏较优。故标的公司 ICT 增值分销业务下游客户以贸易商为主，具备商业合理性。

标的公司 ICT 增值分销业务下游客户主要为贸易商符合行业惯例。例如，根据神州数码 2023 年 12 月披露的《神州数码集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》:“神州数码消费电子业务主要经营模式为产品代理模式，神州数码以分销的形式进行销售，客户主要为各大电商企业、卖场以及二级代理/经销商。”根据紫光股份 2025 年 12 月递交的香港 IPO 申请文件：“我们的 ICT 产品分销业务主要以分销模式营运，与下游分销商合作，高效连接上游品牌供货商与本地市场需求……于往绩记录期间，就我们的数字化解决方案业务及 ICT 产品分销业务而言，我们的大部分收入来自分销网络。”

综上，标的公司 ICT 增值分销业务下游客户主要为服务器配件贸易商具备合理性，与行业的经营模式一致。

上市公司已在重组报告书中补充披露 ICT 增值分销业务的具体经营模式等相关内容，详见重组报告书“第九章/四/（一）营业收入分析”。

（二）区分客户类型（如终端客户、经销商、贸易商）、内外销列示标的资产服务器销售业务及 ICT 增值分销业务的收入占比、对应的收入确认方法，并结合各项业务的具体运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程（如安装、调试、试运行、初验、终验等，如存在多轮验收，说明各轮验收的主要区别、标的资产以何次验收确认收入及合理性）、款项支付安排、质保义务与期限等，分析各种情形下收入确认、质量保证相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定，标的资产与同行业可比公司同类产品收入确认政策是否存在差异

1、标的公司区分客户类型及内外销销售情况

报告期内，标的公司主营业务收入区分客户类型按照产品类别分类如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
终端客户	信创	**246,043.65**	**34.97%**	**538,265.57**	**49.53%**	391,043.30	39.99%	261,759.89	28.55%
	IA	**149,284.93**	**21.22%**	**146,325.53**	**13.46%**	119,847.14	12.26%	116,637.21	12.72%
	ICT 增值分销	**69,565.19**	**9.89%**	**18,067.00**	**1.66%**	47,600.66	4.87%	34,490.65	3.76%
	小计	**464,893.77**	**66.08%**	**702,658.09**	**64.66%**	**558,491.10**	**57.12%**	**412,887.75**	**45.03%**
经销商	信创	**88,307.84**	**12.55%**	**92,987.52**	**8.56%**	89,355.89	9.14%	63,942.07	6.97%
	IA	**1,581.90**	**0.22%**	**10,277.44**	**0.95%**	15,924.77	1.63%	9,543.43	1.04%
	ICT 增值分销	**5,268.76**	**0.75%**	**10,232.62**	**0.94%**	3,119.50	0.32%	5,503.90	0.60%
	小计	**95,158.50**	**13.53%**	**113,497.58**	**10.44%**	**108,400.16**	**11.09%**	**78,989.40**	**8.61%**
贸易商	ICT 增值分销	**143,478.29**	**20.39%**	**270,582.91**	**24.90%**	310,976.57	31.80%	425,080.66	46.36%
合计		**703,530.56**	**100.00%**	**1,086,738.59**	**100.00%**	**977,867.83**	**100.00%**	**916,957.81**	**100.00%**

报告期内，标的公司主营业务收入区分内外销按照产品类别分类如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	信创	**334,122.39**	**47.49%**	**626,864.31**	**57.68%**	479,236.45	49.01%	325,062.72	35.45%
	IA	**150,653.71**	**21.41%**	**156,351.78**	**14.39%**	134,983.43	13.80%	124,262.19	13.55%

项目		2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
	ICT 增值分销	77,443.39	11.01%	65,529.63	6.03%	67,347.86	6.89%	109,390.72	11.93%
	小计	562,219.49	79.91%	848,745.71	78.10%	681,567.74	69.70%	558,715.63	60.93%
外销	信创	229.10	0.03%	4,388.78	0.40%	1,162.74	0.12%	639.24	0.07%
	IA	213.13	0.03%	251.19	0.02%	788.48	0.08%	1,918.45	0.21%
	ICT 增值分销	140,868.85	20.02%	233,352.91	21.47%	294,348.87	30.10%	355,684.49	38.79%
	小计	141,311.08	20.09%	237,992.88	21.90%	296,300.09	30.30%	358,242.18	39.07%
合计		703,530.56	100.00%	1,086,738.59	100.00%	977,867.83	100.00%	916,957.81	100.00%

2、标的公司收入确认方法，各种情形下收入确认相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定

（1）服务器业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限

标的公司服务器业务主要采用直销模式，核心客户为三大运营商、金融机构、政府部门、大中型企业集团等，该类客户采购流程规范且需求集中，标的公司通过竞争性谈判、参与客户单位组织的招投标或集采等方式成为其合格供应商，在竞争性谈判入选或获得中标后，与客户签订销售合同，提供定制化产品与服务。此外，信创服务器亦存在少量经销模式收入。标的公司 IA 业务主要采用直销模式，同时有少量经销模式。下游客户主要为互联网公司、教育、智能制造业、系统集成商等。两类服务器核心区别为产品及客户类型，业务运作模式、主要合同条款、交付流程、质保等事项不存在显著差异，具体如下：

1）服务器业务直销模式-以验收确认收入

①运营商类客户

标的公司服务器业务直销模式下，**对于运营商类客户，在初验完成后**确认收入，**中国移动、中国联通和中国电信在初验完成后分别出具的要件为《验货合格证书》《初验合格证书》《初验证书》[1]。标的公司对运营商类客户以初验确认收入的原因如下：**

其一，标的公司在初验完成时，已完成了安装、调试、测试等程序，实现在客户机房或其他指定地点的部署，服务器产品达到预定可使用状态，已经达到客户可接受的标准。

其二，客户在初验完成后已开始使用或准备使用服务器产品，客户能够通过主导相关商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，结合销售合同约定，相关控制权已经转移给客户。

[1] 具体下属成员单位可能出具名称不同、但实际效力相同的形式要件。

其三，初验完成后，标的公司通常向运营商客户开具订单总价100%的发票，并通常可收取70%-90%不等的款项（即大部分款项），就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

其四，初验完成后，试运行（3-6个月不等）仅为时间的流逝和常规补测，终验为形式验收，此过程中不涉及新增技术指标或方案调整，亦不涉及重大支出。根据历史期情况，标的公司在初验通过后从未出现终验不通过的情况，实质风险几乎为零。

因此，标的公司对运营商类客户以初验确认收入具有合理性，符合会计准则的要求。

结合合同文本、实际业务开展情况、会计准则、同行业上市公司情况等，对运营商类客户初验确认收入具体分析如下：

A、初验确认收入符合会计准则的要求和业务实际情况

根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

结合判断控制权转移时点的五个迹象，标的公司对运营商类客户以初验确认收入符合会计准则的要求，具体分析如下：

迹象	准则规定	标的公司实际情况
客户已接受该商品	如果客户已经接受了企业提供的商品，例如，企业销售给客户的商品通过了客户的验收，可能表明客户已经取得了该商品的控制权。	初验阶段已经完成了包括功能、性能、稳定性、大业务量、容错、故障、安全性等全方位测试，表明相关商品及服务已完全满足合同约定的核心技术规格，产品已达到预定可使用状态，客户随即将其投入实际生产或运营环境中使用。标的公司能够客观地确定其已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给客户时，后续试运行通常仅作为一项例行程序，并不影响企业判断客户取得该商品控制权的时点。 初验完成后，相关产品已部署在客户机房，由客户实际控制、使用或准备使用。

迹象	准则规定	标的公司实际情况
企业已将该商品实物转移给客户	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物。客户如果已经占有商品实物，则可能表明其有能力主导该商品的使用并从中获得其几乎全部的经济利益，或者使其他企业无法获得这些利益。	标的公司在初验阶段已完成： - 设备安装上架 - 各类测试 相关产品已部署在客户机房，由客户实际控制、使用或准备使用，客户能够独立决定产品是否上线运行、何时运行以及用于何种业务场景，无需再经标的公司同意；客户能够通过产品的正常使用获取收入或提升运营效率，即已取得几乎全部的经济利益。
客户取得相关商品及服务的法定所有权	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。当客户取得了商品的法定所有权时，可能表明其已经有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，或者能够阻止其他企业获得这些经济利益，即客户已取得对该商品的控制权。	客户签署验货合格证书（或其他同等效力的形式要件）后，相关的保管、保险、灭失与毁损的风险由客户承担，货物所有权亦同时转移给客户。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。企业向客户转移了商品所有权上的主要风险和报酬，可能表明客户已经取得了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。	初验完成后，相关产品所承载的业务功能纳入日常运营体系，相关商品若发生损坏、性能不达标等风险，由卖方在保修/试运行期内修复，但风险性质已从“能否通过验收”转变为“质保期内的正常运行”。 进入试运行期间，设备已实际投入运行，客户享有其产生的全部收益，如果出现故障，卖方也仅是“修复”，而非“重新交付”。
企业享有现时收款权利	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。当企业就该商品享有现时收款权利时，可能表明客户已经有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。	初验完成后，合同约定的付款条件已部分成就，通常可收取大部分款项，买方无权再以“质量不合格”为由拒收或退货，标的公司仅需承担质保责任，即销售商品后的常规义务。

综上，标的公司在初验完成时已通过全方位主动测试，设备达到合同约定技术指标，客户已取得法定所有权、实物控制权及主要风险报酬，相关服务器产品已实际投入使用或准备使用，标的公司享有现时收款权，产品控制权已实质性转移，相关会计处理符合会计准则的规定。

B、初验之后的试运行期仅涉及时间的流逝，终验为程序性验收

结合协议条款和技术规范，标的公司在初验完成时已完成实质测试和交付工作，后续试运行到终验期间的工作仅涉及时间流逝和常规补测，属于程序性内容。

以标的公司某运营商协议及附件为例，运营商类客户初验和终验工作要求如下：

项目	协议条款	附件约定内容
初验	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
终验	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免

根据历史期情况，标的公司验收类项目在初验通过后从未出现试运行或终验不通过的情况，实质风险几乎为零。

初验后的试运行到终验期间的工作仅涉及时间流逝，试运行相比初验未新增技术指标要求，属于程序性验收，标的公司仅承担常规的质保责任，属于企业销售商品后的常规责任，而非交付义务，不涉及重大的工作量和支出；同时，初验完成时已通过全方位的主动测试，包括性能、压力、容错等，试运行期是被动观察，根据历史期间试运行情况看，期间出现重大故障的概率极低，一般不涉及对前期产品进行重大修改，试运行不构成控制权转移的障碍。结合报告期各期实际发生的售后相关费用，分析如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
售后费用	151.23	423.75	604.93	553.88
营业收入	703,530.56	1,086,741.80	977,868.77	916,963.41
占比	0.02%	0.04%	0.06%	0.06%

注：本表列示售后费用金额系全口径支出，其中运营商类客户试运行期间的支出仅为其中的一部分。

如上表所示，标的公司报告期各期售后费用金额较小，占营业收入比例极低，证明试运行期间通常不存在较大的新增支出，不涉及实质性的调整或改动，也不存在重大的客户对产品不予认可的风险。

因此，根据合同条款和实际情况，标的公司通过初验，标志着设备已达到合同约定的全部技术指标，能够正常投入使用，客户已取得设备的完全控制权

并享有其全部经济利益，有关保管、保险、灭失与毁损的风险由客户承担，并实际已投入使用或准备使用。客户在进行后续试运行时，仅涉及时间的流逝，标的公司仅在故障等小概率情形中承担修复和补测责任，在此过程中无任何新增技术指标和功能要求。合同约定试运行期间出现的问题由标的公司负责修复，该义务属于保证类质保（为保证设备符合既定标准而提供的保障），而非单项履约义务。保证类质保不影响收入确认时点，也不改变收款权的性质。

C、应收款项的列报符合会计准则要求

标的公司试运行结束后通常对应一定比例（10%-30%不等）的尾款，标的公司将相关款项列报为应收账款，未列报为合同资产，主要系结合上述分析，该款项的收取仅取决于试运行期满及程序性终验完成，本质为时间推移即可实现收款，仅承担信用风险，符合应收账款的定义。标的公司将相关应收款项列报为应收账款符合会计准则的规定。

报告期各期末，同行业上市公司应收账款和合同资产情况具体如下：

单位：万元

公司简称	科目	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
浪潮信息	应收账款	1,677,346.34	1,305,056.35	1,162,336.19	911,055.73
	合同资产	-	-	-	-
中科曙光	应收账款	210,637.95	275,547.28	226,842.28	252,898.22
	合同资产	802.57	598.30	2,393.98	4,472.00
紫光股份	应收账款	1,977,492.49	1,266,255.47	1,383,202.52	1,409,193.81
	合同资产	81,191.89	62,020.26	128,185.07	113,510.40
广电五舟	应收账款	23,224.87	32,594.58	28,249.42	19,144.99
	合同资产	73.61	120.77	93.58	140.09

根据上表对比情况，同样只从事服务器硬件生产制造的浪潮信息未将尾款列报为合同资产。中科曙光、紫光股份、广电五舟存在部分合同资产，主要系其除服务器硬件产品外，还涉及系统集成、解决方案、技术服务等类型的业务，该类业务的合同中普遍约定5%-10%比例、附带实质性履约及验收义务的尾款与质保金条款，相关收款权利尚未达到无条件收取款项的条件，因此需列报为合同资产。标的公司对运营商的服务器硬件销售不涉及系统集成等类型业务的相

关合同条款，未将尾款列报为合同资产，符合服务器硬件销售业务的实质，与同行业上市公司服务器硬件产品对应的列报分类一致。

此外，无论将相关应收款项列报为应收账款或合同资产，款项均自形成时起按账龄计提坏账准备，减值计提方法一致，因此在资产负债表的列报科目对标的公司损益不产生实质性影响。

综上，标的公司将相关款项确认为应收账款而非合同资产，符合会计准则的列报要求，与同行业上市公司服务器硬件销售业务一致，具备合理性。

D、初验确认收入与开展类似业务的上市公司一致

对于运营商类客户初验确认收入的类型，上述同行业上市公司未明确披露其具体的初验、终验内容及收入确认政策，经检索全市场案例，对于下游亦主要为运营商客户、开展类似业务的上市公司，其关于初验、终验的披露信息如下：

序号	公司名称	主营业务	关于初验、终验的披露信息
1	信科移动（688387）	公司以自主研发的移动通信核心技术为基础，以空天地一体化移动通信网络设备和技术服务为载体，为客户提供包含硬件、软件、网络运维和优化服务在内的移动通信系统解决方案。	对于移动通信网络设备业务，发行人向主要客户销售设备的具体执行内容和过程一般包括发货、到货验收、设备安装及测试、初验、试运行及终验等环节。发行人在到货验收环节确认收入，收入确认的具体依据包括验货合格证明、到货验收证明等单据，因不同省份、不同运营商及销售设备类别，形式上存在差异。对于移动通信网络设备业务，发行人的履约义务一般仅为设备交付，设备交付后发行人仅作为设备制造商在后续环节为客户提供配合、协助工作。一般情况下，设备交付后不会再对设备进行重大修改或退回，后续发生成本较少，初验、终验仅为剩余款项支付条件和例行程序。 发行人与运营商客户签署的设备销售合同中一般会约定：“货物的所有权及相应风险自货物运至买方指定地点且买方签署验货合格证明后转移给买方。签署上述验货合格证书的日期视为卖方正式交付货物的日期。”发行人根据合同约定将销售的商品交付给客户，客户签署验货合格证明后，即代表客户已接受相关商品，所有权及相应风险转移至客户，客户拥有对货物唯一控制权。到货验收后，客户会安排技术人员对进行设备安装调试、初验、试运行及终验，发行人仅在此过程中提供督导和协助，因此，到货验收后的各个环节仅为例行程序和客户付款的条件。因此，发行人在到货验收环节进行收入确认。
2	浩瀚深度（688292）	公司主要从事网络可视化、信息	公司报告期内主要从事网络智能化及信息安全防护解决方案的销售业务，公司在系统解决方案完成初验

序号	公司名称	主营业务	关于初验、终验的披露信息
		安全防护解决方案及大数据解决方案的设计实施、软硬件设计开发、产品销售及技术服务等业务，相关产品已广泛部署于中国移动、中国联通、中国电信等。	并确认收入时，通常已收款至合同总金额的 70%，尚余初验款及终验款仍待收取，电信运营商与公司约定的初验至终验的试运行时长通常为 6-12 个月，因此，公司各期末应收账款及合同资产主要为初验以及终验款项，且账龄集中分布在 2 年以内。

综上所述，以运营商为主要下游客户的上市公司在开展类似的业务时亦存在类似的初验、终验的商业模式，其中信科移动以取得客户的验货合格证明等文件作为收入确认依据，与标的公司运营商等客户的收入确认依据一致；浩瀚深度亦以初验作为收入确认依据。标的公司与上述公司相关业务收入确认政策一致。

E、示意性合同条款

标的公司与运营商类客户的合同条款示例[2]如下：

[2] 不同下属成员单位的具体采购协议的条款可能有一定差异。

项目	中国移动主要条款	中国联通主要条款	中国电信主要条款
产品交付及验收的具体流程	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
款项支付安排	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
质保义务与期限	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
收入确认政策	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，完成安装调试达到技术规范书规定的指标，客户完成系统测试，双方签署安装测试合格证书等初验文件后，取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入，该情形下标的公司收入确认时客户通常已经完成支付70%比例的付款。	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，完成安装调试达到技术规范书规定的指标，客户完成系统测试，实际已投入使用，双方签署《初验合格证书》等初验文件后，取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入，该情形下标的公司收入确认时客户通常已经完成支付90%比例的付款。	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，完成安装调试达到技术规范书规定的指标，客户完成系统测试，实际已投入使用，双方签署初验证书等初验文件后，取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入，该情形下标的公司收入确认时客户通常已经完成支付80%比例的付款。
是否符合会计准则约定	标的公司在初验完成后，表明相关产品已经达到预定使用状态，交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，初验完成后发生的后续成本占比较低，后续流程通常仅作为合同约定的例行流程，标的公司收入确认符合会计准则规定。	标的公司在初验完成后，表明相关产品已经达到预定使用状态，交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，初验完成后发生的后续成本占比较低，后续流程通常仅作为合同约定的例行流程，标的公司收入确认符合会计准则规定。	标的公司在初验完成后，表明相关产品已经达到预定使用状态，交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，初验完成后发生的后续成本占比较低，后续流程通常仅作为合同约定的例行流程，标的公司收入确认符合会计准则规定。

F、按照运营商类客户以终验确认收入，模拟测算对报告期收入的影响

对于运营商类客户，其在初验完成后进入试运行，试运行（多数为 6 个月）结束后完成形式终验，此过程中不涉及新增技术指标或方案调整，亦不涉及重大支出，且运营商根据其各自的管理实际，不会全部出具终验单。按照试运行 6 个月后终验进行模拟测算，2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月运营商收入确认调整情况及对整体收入规模影响如下：

单位：万元

项目	运营商	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-6 月
初验确认收入（实际）	中国移动	123,316.69	84,323.74	9,723.77
	中国电信	54,050.59	38,821.91	20,165.12
	中国联通	56,410.68	55,445.60	6,393.27
	合计	233,777.97	178,591.25	36,282.15
模拟终验确认收入	中国移动	74,353.65	127,391.37	39,494.99
	中国电信	26,898.96	35,799.85	40,278.58
	中国联通	1,775.22	57,983.95	54,110.55
	合计	103,027.84	221,175.16	133,884.12
变动金额		-130,750.13	42,583.91	97,601.97
营业收入（实际）		977,868.77	1,086,741.80	703,530.56
模拟终验后营业收入		847,118.64	1,129,325.71	801,132.53

注：因审计机构未对标的公司 2022 年营业收入进行审计，模拟测算未包括 2022 年相关收入对 2023 年收入的模拟测算影响。

模拟测算调整后，标的公司 2024 年度营业收入有所调减，主要系标的公司在 2024 年度起加大信创市场开拓力度，运营商类客户收入增幅较大，2023 年初验、2024 年终验的订单规模相对较小，而 2024 年初验、2025 年终验的订单规模相对较大；模拟测算对 2025 年度和 2026 年 1-6 月营业收入影响为正。

②互联网等其他类型客户

除前述运营商客户外，美团等互联网客户、客户 1 等大型企业客户以验收确认收入，通常为一次性验收、全额付款，不涉及长时间的试运行期（如 3 个月以上），业务类型主要合同条款示例如下：

项目	美团	客户 1
权利与义务	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
产品交付及验收的具体流程	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
款项支付安排	已申请信息披露豁免	已申请信息披露豁免
质保义务与期限	已申请信息披露豁免	
收入确认政策	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，达成验收标准后由客户出具验收单，验收完成后标的公司确认收入。	
是否符合会计准则约定	标的公司在验收完成后，表明相关产品已经达到预定使用状态，交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，标的公司收入确认符合会计准则规定。	

对于非运营商类以验收确认收入的客户，根据合同条款和实际情况，标的公司通过验收标志着设备已达到合同约定的全部技术指标，能够正常投入使用，客户已取得设备的完全控制权并享有其全部经济利益，有关保管、灭失与毁损的风险由客户承担。产品验收时产品控制权已实质性转移，相关会计处理符合会计准则的规定。

2）服务器业务直销模式-以签收确认收入

标的公司服务器业务直销模式下，以签收确认收入的业务类型主要合同条款示例如下：

项目	主要条款
权利与义务	所有权转移：本合同项下产品的所有权自客户签收之日起转移至客户。运输方式及风险转移：标的公司可以自行或委托第三方将产品运至交付地点，运输费用由标的公司承担，货物在运输期间毁损灭失的风险由标的公司承担，货物运至交付地点后毁损灭失的风险由客户承担。
产品交付及验收的具体流程	货物运至交付地点后，客户应当指派专人负责产品签收，并向标的公司出具签收单。
款项支付安排	客户在合同签署后 3 日内向标的公司支付合同总金额，标的公司收到合同总金额后按照约定时间发货。
质保义务与期限	标的公司对宝德品牌的产品提供售后服务，具体的质保内容、质保期等售后服务条款依据标的公司的产品售后标准执行。
收入确认政策	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，取得由客户签署的收货确认文件后取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

项目	主要条款
是否符合会计准则约定	标的公司在取得客户签收单据后，表明相关产品交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，收入确认符合会计准则规定。

3）服务器业务经销模式

标的公司服务器业务经销模式下，主要合同条款示例如下：

项目	主要条款
权利与义务	所有权及风险转移：产品运至交付地点并经客户签收产品之日起毁损灭失的风险由客户承担，产品的所有权自客户签收产品之日起转移至客户。
产品交付及验收的具体流程	货物运至交付地点后，客户应当指派专人负责产品签收，并向标的公司出具签收单。
款项支付安排	客户支付合同约定的全部款项后，标的公司按照合同约定时间发货。
质保义务与期限	合同项下的产品享受由标的公司提供的 3 年保修服务，保修期限自签收之日起算。
收入确认政策	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，取得由客户签署的收货确认文件后取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
是否符合会计准则约定	标的公司在取得客户签收单据后，表明相关产品交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，收入确认符合会计准则规定。

（2）ICT 增值分销业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限

标的公司 ICT 增值分销业务主要采用贸易模式，下游客户主要为服务器配件贸易商。ICT 增值分销业务主要合同条款示例如下：

项目	主要条款
权利与义务	客户给予采购承诺后，要求解除或终止合同或拒绝收货等，应向标的公司支付一定违约金。已签订但未发货的订单，如遇原厂出货价格上涨导致标的公司亏损无法履约时，标的公司有权要求重新议价或解除订单。
产品交付及验收的具体流程	交货方式：1、客户到标的公司仓库自提；2、标的公司送货到客户指定地址。
款项支付安排	客户在标的公司发货前付清全款。
质保义务与期限	标的公司保证提供标准通用产品，所有产品保修及维修日期、标准按产品生产厂商提供的标准。

项目	主要条款
收入确认政策	标的公司将货物运送至客户单位或客户指定地点，取得由客户签署的收货确认文件或取得报关单时取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
是否符合会计准则约定	标的公司在取得客户签单单据或取得报关单后，表明相关产品交付客户且客户已接受该产品、取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品法定所有权的转移、商品实物资产的转移，收入确认符合会计准则规定。

（3）外销业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限

标的公司外销业务主要为 ICT 增值分销业务，信创业务、IA 业务外销比例较低，ICT 增值分销业务的业务模式、主要合同条款参见本问题回复“（一）/2/（2）ICT 增值分销业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限”。

标的公司信创业务、IA 业务的外销按照合同约定将产品报关出口，**区分不同的出口贸易模式，标的公司在相关商品控制权转移至客户时确认对应的外销收入。对于起运地交货模式，合同约定在起运地将货物交付给承运人（陆运公司）时，标的公司在取得报关单、陆运运单、承运人签收单时确认收入；对于目的地交货模式，合同约定将货物送至客户境外指定目的地时，标的公司在取得客户签收单时确认收入。**

3、质保相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

标的公司销售合同中约定的义务具体参见本回复报告“问题七/一/（二）/2/（1）服务器业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限”。

2023-2025 年实际发生的售后相关费用占收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	合计
售后费用	**423.75**	604.93	553.88	**1,582.56**
营业收入	**1,086,741.80**	977,868.77	916,963.41	**2,981,573.98**
占比	**0.04%**	**0.06%**	**0.06%**	**0.05%**

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。”根据该准则第十二条规定：“企业应当在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数的，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。”

结合标的公司报告期内累计售后费用发生情况，按照累计售后费用占营业收入的比例模拟测算各期应计提的预计负债对财务报表的影响。经模拟测算，是否计提预计负债对报告期各期利润表影响均较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	1,086,741.80	977,868.77	916,963.41
计提比例			0.05%
模拟测算应计提金额（A）	576.82	519.03	486.71
账面已确认的售后费用金额（B）	423.75	604.93	553.88
差额（C=A-B）	153.07	-85.90	-67.17

按照模拟计提与实际发生的售后费用孰高确认当期应计提的预计负债，各期预计负债的变动情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本年计提	本年使用	期末余额
2023 年	-	553.88	553.88	-
2024 年	-	604.93	604.93	-
2025 年	-	576.82	423.75	153.07

按照如上模拟结果，模拟确认预计负债对 2023 年及 2024 年财务报表无影响，对 2025 年财务报表的影响情况如下：

单位：万元

项目	审计报告	模拟报表	影响金额
资产负债表			
总资产	1,013,559.53	1,013,597.80	38.27
总负债	689,413.60	689,566.67	153.07

项目	审计报告	模拟报表	影响金额
其中：预计负债	-	153.07	153.07
所有者权益	324,145.93	324,031.13	-114.80
利润表			
营业收入	1,086,741.80	1,086,741.80	-
利润总额	20,210.50	20,057.43	-153.07
净利润	19,891.56	19,776.76	-114.80

注：影响金额=模拟报表科目金额-审计报告科目金额

综上，标的公司报告期内的质保金额实际发生较小，就质保义务计提预计负债对财务报表的影响较小，重要性水平较低。

基于谨慎性原则考虑，结合历史期间的质保发生情况，标的公司已从 2026 年度起按照最佳估计的比例对质保义务计提预计负债。截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司预计负债账面值为 222.19 万元。

4、同行业上市公司收入确认政策情况

根据公开信息披露，同行业可比上市公司收入确认政策情况如下：

公司名称	收入确认政策
浪潮信息	（1）销售商品收入 本公司与客户之间销售商品通常指服务器及部件销售、IT 终端及散件销售，属于“在某一时点履行”的履约义务。 1）境内销售 公司按照合同约定将货物运送至约定地点，且客户已签收货物，商品控制权已转移至客户，公司在达到上述条件时确认收入。 2）境外销售 公司按照合同约定将产品报关出口，取得报关单和提单（运单），公司已收取货款或取得收款凭据，商品控制权已转移至客户，公司在达到上述条件时确认收入。
中科曙光	（1）销售商品合同 本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本公司通常在综合考虑了下列因素的基础上，以到货验收完成时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
紫光股份	（1）商品销售合同 本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本公司通常在综合考虑了下列因素的基础上，以商品控制权转移时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有

公司名称	收入确认政策
	权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
广电五舟	（1）产品销售：境内产品销售，在按照合同或协议约定交付产品并取得客户收货或验收确认单据时确认产品销售收入；境外产品销售，根据与客户签订的合同或协议，若合同或协议有明确约定外销商品所有权主要风险转移时点的，按约定确认；若无明确约定的，按《国际贸易术语解释通则》中对各种贸易方式的主要风险转移时点的规定且取得报关单据时确认产品销售收入。
超聚变	**公司采用“直销+经销”的销售模式，以完成产品或服务的交付作为销售收入的确认时点，在完成产品或服务的交付后并获取经客户确认的签收/验收凭据时确认收入。** **（1）算力业务-服务器设备及部件** **直销模式：按合同约定，于获取签收单或验收单时确认收入；** **经销模式：买断式经销，以经销商或其指定的第三方出具的签收单确认收入。**

标的公司收入确认政策与同行业可比上市公司的收入确认政策原则无显著差别，符合行业惯例。

5、直销、经销服务器业务按验收、签收确认收入的金额及占比，信创和 IA 是否存在明显差异。验收及签收确认收入对应商业场景、合同条款的区别，根据《企业会计准则》详细论述初验/签收时产品控制权是否已实质性转移

（1）补充直销、经销服务器业务按验收、签收确认收入的金额及占比，信创和 IA 是否存在明显差异

报告期内，标的公司服务器产品验收、签收情况合计如下：

单位：万元

产品	项目	销售收入			
		直销金额	占比	经销金额	占比
信创服务器	验收日期	946,804.12	71.50%	80,389.68	24.62%
	签收日期	377,313.38	28.50%	246,139.61	75.38%
	小计	1,324,117.50	100.00%	326,529.29	100.00%
X86 服务器	验收日期	370,106.07	74.22%	501.88	1.37%
	签收日期	128,564.11	25.78%	36,127.11	98.63%
	小计	498,670.18	100.00%	36,628.98	100.00%

标的公司直销服务器业务中，信创及 IA 产品验收确认收入占比约为 70%，签收确认收入占比约为 30%，两类产品的收入确认方式占比不存在明显差异；标的公司经销服务器业务中，信创及 IA 产品均以签收确认收入为主，受个别验收

确认收入的大额订单影响，信创服务器验收确认收入比例高于IA服务器，但整体不存在明显差异。

（2）验收及签收确认收入对应商业场景、合同条款的区别，根据《企业会计准则》详细论述初验/签收时产品控制权是否已实质性转移

1）验收及签收确认收入对应商业场景、合同条款的区别

报告期内，标的公司服务器产品业务验收及签收确认收入对应商业场景具体如下：

收入确认依据	典型客户	商业场景
验收单	中国移动、中国联通、中国电信等运营商客户；美团等互联网客户；华为公司等大型企业客户	应用场景多为规模化集采项目，到货后根据客户需求进行通电测试或试运行，且销售合同中约定了验收条款，标的公司按照合同约定配合客户进行验收，验收后由客户出具验收单据，标的公司确认收入。
签收单	联强国际贸易（中国）有限公司、长安计算、上海伟仕佳杰科技有限公司、珠海星云智联科技有限公司、河南宏昌科技有限公司等	该类项目需求相对分散，多为独立运作的项目，单个项目规模通常较小，销售合同中未约定验收条款，到货后由客户核对数量及规格后出具签收单据，标的公司确认收入。

验收及签收确认收入对应的合同条款区别参见本回复报告之“问题七/一/（二）/2/（1）服务器业务运作模式、主要合同条款、交易各方的权利义务、产品交付及验收的具体流程及款项支付安排、质保义务与期限”。

2）验收/签收时产品控制权是否已实质性转移

根据《企业会计准则第14号——收入》第十三条规定：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

针对该准则规定，结合标的公司的不同类型业务情况，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	验收类具体情况	签收类具体情况
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	按照合同约定送货至指定地点，客户按照合同约定支付货款，标的公司享有收款权利。	
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	开箱检验合格后，客户将签署验货合格证书。上述日期视为正式交付货物的日期，此后有关保管、保险、灭失与毁损的风险由客户承担，货物所有权亦同时转移给客户。	产品运至交付地点并经签收产品之日起毁损灭失的风险由客户承担，产品的所有权自客户签收产品之日起转移至客户。
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	按照合同约定送货至指定地点，客户已实物占有该商品。	
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	签署上述验货合格证书的日期视为正式交付货物的日期，此后有关保管、保险、灭失与毁损的风险由客户承担，货物所有权亦同时转移给客户。	在交付货物时，客户对货物外观包装、品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行查验。通过外包检验，符合合同规定的，由客户签署签收单。签署后货物所有权的主要风险和报酬均已转移至客户。
5	客户已接受该商品	客户完成到货检验及产品上架通电、安装调试的初步验收后，表明客户已接受该商品。	客户完成对货物外观包装、品牌、规格型号、数量的检验后，表明客户已接受该商品。
6	其他表明客户已取得商品控制权的迹象	（1）对于运营商类的客户，验收流程通常具有开箱检验、初步验收、试运行阶段，具体流程如下：①标的公司按照合同约定送货至指定地点，协助客户完成到货开箱验收；②验货合格后，标的公司指派专业技术人员进行上架通电、安装调试，完成产品的初验工作；③初验完成后进入试运行阶段，试运行期为 6 个月，试运行结束后取得设备运行稳定报告。 一般而言，初验完成后的阶段为程序性的试运行工作，不涉及重	签收类业务按照合同约定，客户主要对货物外观包装、品牌、规格型号、数量进行检验，标的公司不提供安装服务或仅提供简易安装服务，通常不进行上架通电测试。

序号	企业会计准则规定	验收类具体情况	签收类具体情况
		大的工作量和支出，且初验完成后客户已支付大部分款项。 **（2）对于非运营商类客户，通常以货物送至指定地点并进行上架通电测试作为验收标准。**	

综上，标的公司服务器产品验收/签收时产品控制权已实质性转移，相关会计处理符合会计准则的规定。

上市公司已在重组报告书中补充披露区分客户类型、内外销列示标的公司服务器销售业务及 ICT 增值分销业务的收入占比等相关内容，详见重组报告书“第九章/四/（一）营业收入分析。”

二、补充说明

（一）标的资产服务器业务经销模式的具体情况、是否为买断式销售，结合服务器产品的定制化程度，说明采用经销模式的原因和商业合理性，是否符合行业惯例，在经销模式下标的资产通过下游客户认证、实现产品验收的具体方式

1、服务器业务经销模式的具体情况，经销模式均为买断式销售

标的公司服务器业务经销模式主要系标的公司与经销商客户签署经销协议，向其销售服务器等计算机产品，**经销模式典型业务流程如下：**

（1）订单获取：终端客户提出采购需求后，标的公司通过招投标或商务洽谈确定合作意向，结合终端客户需求进行产品排产；

（2）经销协议签署：标的公司或项目集成商根据自身资金状况及项目结算要求，选择符合资质的经销商，由经销商与标的公司签署经销协议；

（3）货款结算：经销商按协议约定，通常以预付账款方式向标的公司支付全额货款；

（4）产品交付：标的公司根据经销协议中约定的地点发货，物流及运输风险由标的公司承担至交付签收，交付后风险转移至经销商；

（5）售后服务：标的公司按照其产品售后标准提供售后服务；

（6）终端收款：经销商自行与终端客户结算款项，标的公司不参与经销商与终端客户的资金往来。

经销模式均为买断式销售，典型的经销商协议条款为：“产品运至交付地点且指定签收人完成签收后毁损灭失的风险由乙方（即经销商，后文一致）承担，产品的所有权自乙方签收产品之日起转移至乙方。”

2、经销模式实质上不构成应收账款保理

（1）经销模式和应收账款保理模式有明显差异

经销模式是一种产品销售模式，详见本节之“1、服务器业务经销模式的具体情况，经销模式均为买断式销售”。应收账款保理是一种金融服务模式，通过将未到期的应收账款转让给保理商，企业可以获得流动资金支持并转移信用风险。

经销模式和应收账款保理模式的差异对比如下：

对比维度	经销模式	应收账款保理模式
交易实质	标的公司与经销商之间是买断式货物买卖合同关系，经销商向标的公司支付货款，标的公司转移货物所有权	债权人将对终端客户的应收账款债权转让给保理商，保理商向债权人支付债权受让对价
中间参与主体	经销商，主要为大型电子信息产业分销商	保理商，主要为商业银行和商业保理公司
追索权	无追索权：经销协议明确约定买断式销售	有追索权：保理商可向原债权人追索未收回债权； 无追索权：保理商自行承担坏账风险
签署合同类型	经销合同	应收账款保理合同
合同法律要求	不要式合同	要式合同

在经销模式下，经销商按协议约定通常以预付账款方式结算，客观上有助于优化标的公司销售回款节奏、缓解运营资金压力，该结算安排系基于行业特性及公司实际经营需求的市场化选择。从交易实质来看，标的公司与经销商构成买断式货物买卖合同关系，同时，标的公司经销模式与应收账款保理在参与主体、风险承担、法律关系等核心维度存在明显区别，故标的公司经销模式不构成应收账款保理业务。

（2）经销商不具有追索权，标的公司不存在需承担潜在损失责任的风险

根据标的公司典型的《经销商合作协议》及销售合同，产品运至交付地点且指定签收人完成收货后毁损灭失的风险由经销商承担，产品的所有权自签收产品之日起转移至经销商。因此，标的公司在该笔交易中仅承担与产品质量及交付相关的责任，与经销商之间的销售协议为买断式销售，经销商不具有追索权，标的公司不存在需承担潜在损失责任的风险。

（3）会计处理具有合规性

综上，经销模式业务实质为买断式产品销售，不构成应收账款保理。经销模式会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等具体准则要求。

3、采用经销模式有合理原因，具有商业合理性

标的公司服务器产品定制化程度较高，标的公司的经销商销售的大多为定制化产品。在经销模式中，标的公司通常直接与终端客户（或总集成商）接洽和签约，因经销商主要采用预付账款结算，付款节奏较终端客户较优，能够减轻标的公司运营资金压力，故标的公司可以根据运营资金情况和终端客户接受度，引入经销商以优化销售回款节奏。标的公司在报告期内受经营规模扩大、关联资金占用等因素影响，运营资金持续偏紧，采用经销模式具有商业合理性。

4、在经销模式下标的资产通过下游客户认证、实现产品验收的具体方式

经销模式下，标的公司通常以招投标形式（具体形式包括直接参与投标、通过与集成商合作参与投标等方式）从终端客户处获取订单，投标材料中包含标的公司相关经营资质、过往业绩等认证材料。经销模式下，标的公司通常将产品直接运输至终端客户[3]，由终端客户签收或验收后确认收入。

5、采用经销模式符合行业惯例

经销模式系服务器行业惯例，同行业公司经销模式具体如下：

[3] 部分终端客户会根据自身情况，指定项目总集成商，由总集成商整体负责项目实施，与标的公司等核心供应商进行业务对接。为简化表述，下称终端客户包括由其指定的总集成商。

公司名称	经销模式情况
浪潮信息	根据浪潮信息 2025 年 11 月披露的《2025 年度第七期超短期融资券募集说明书》，公司的销售模式分直销和渠道销售两类。公司直销主要面向大中型企业集团等客户，主要通过参与大型项目招投标方式取得订单。渠道销售主要包括以下三种情形：1、销售给分销商，由分销商销售给二级渠道即授权经销商再销售给最终客户；2、销售给行业代理和金牌经销商，然后再销售给最终客户；3、销售给系统集成商和独立软件开发商，由其再销售给最终客户。公司注重建设专业化的渠道体系，与渠道经销商有长期、稳定合作。
紫光股份	根据紫光股份 2024 年 6 月披露的《重大资产购买报告书（草案）》，新华三业务主要目标客户为政府、大中型企业、互联网及运营商，其中政府、大中型企业主要采用经销模式，互联网及运营商主要采用直销模式。经销模式下，新华三经销商主要采用预付方式结算。 根据紫光股份 **2025** 年年报，公司经销收入为 **481.82** 亿元，占营业收入比例为 **49.80%**。
中科曙光	根据中科曙光 2018 年 8 月披露的《公开发行 A 股可转换公司债券募集说明书》，公司采用直销模式或者经销模式销售产品，通常是由最终客户决定的，这种业务模式符合本行业的市场惯例。公司所处行业其他主要厂商的销售模式为：戴尔等国外厂商在国内主要通过经销商进行销售；浪潮信息、联想等厂商直销、经销业务模式和公司类似。 根据中科曙光 **2025** 年年报，公司经销收入为 **6.82** 亿元，占营业收入比例为 **4.56%**。
广电五舟	根据广电五舟披露的《公开转让说明书》，广电五舟主要客户包括三大类。一是以直接购买标准产品为主的终端客户，主要是教育和互联网领域的客户。二是行业定制客户，包括系统集成商和整体解决方案提供商，该类客户以定制产品为主。三是一些经销商客户，购买产品后直接进行销售，该类客户主要以定制产品为主。

由上表可知，**标的公司同行业上市公司均存在经销业务模式，且其中紫光股份（新华三）、中科曙光对经销业务模式的描述与标的公司相似，即由服务器公司与终端客户接洽，通过经销商预付账款的结算模式优化现金流。**标的公司采用经销模式符合行业惯例。

6、综合以上分析，进一步说明经销模式的商业实质

从标的公司开展的经销模式的商业实质来看，标的公司通常主导终端客户拓展与项目全流程管理，经销商在其中主要承担优化项目资金周转、承担终端客户信用风险的角色，符合服务器行业的经营特点。具体如下：

（1）标的公司通常掌握终端客户及项目信息。标的公司通常自主完成终端客户拓展、需求对接、技术方案制定及商务谈判，终端客户信息、项目进度及

交付情况等均录入标的公司 CRM 系统进行全程管理。其中，对于信创业务，标的公司所有可获取华为返点的项目均需在华为的 HiComputing 系统中提交终端客户和项目情况、交付信息等资料，经华为审核通过后方可发放返点。

（2）经销商在其中主要承担优化项目资金周转、承担终端客户信用风险的角色。标的公司对经销商的销售为买断式销售，经销商通常向标的公司预付全额货款，后自行与终端客户结算款项。基于买断式销售的风险承担安排，经销商需独立对终端客户资质、项目质量等进行全面审慎评估，并自主决策是否参与项目。报告期内，标的公司主要经销商多为行业内知名企业或上市公司，具备较强的资金实力、丰富的行业经验、较为成熟的项目判断能力及内部风控管理机制，报告期各期主要经销商的基本情况、合作背景及交易明细详见本回复之“问题七/二/（二）/1、主要经销商客户的基本情况、合作历史、是否为关联方或存在其他利益关系，销售产品类型及销售金额、销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况，是否存在仅与或主要与标的资产开展业务的主体，是否存在新设即成为标的资产客户的情形”。

（二）区分各类业务，列示报告期内主要经销商、贸易商客户的基本情况、合作历史、是否为关联方或存在其他利益关系，销售产品类型及销售金额、销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况，是否存在仅与或主要与标的资产开展业务的主体，是否存在新设即成为标的资产客户的情形

1、主要经销商客户的基本情况、合作历史、是否为关联方或存在其他利益关系，销售产品类型及销售金额、销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况，是否存在仅与或主要与标的资产开展业务的主体，是否存在新设即成为标的资产客户的情形

（1）标的公司主要经销商客户的具体情况

报告期内，标的公司主要经销商客户的销售产品、销售金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	主要销售内容	金额	占经销收入比例
2026年	南天信息	信创产品	44,072.82	46.32%
	联强国际贸易（中国）有限公司	信创产品	14,663.25	15.41%

期间	客户名称	主要销售内容	金额	占经销收入比例
1-6月	长安计算	信创产品	13,007.59	13.67%
	上海伟仕佳杰科技有限公司	信创产品	11,223.83	11.79%
	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	信创产品	3,829.14	4.02%
	总计		86,796.62	91.21%
2025年度	南天信息	信创产品	41,216.05	36.31%
	联强国际贸易（中国）有限公司	信创产品、配件	33,243.85	29.29%
	上海伟仕佳杰科技有限公司	信创产品、配件	10,413.75	9.18%
	贵州中云绿色智能制造有限公司	信创产品	9,721.26	8.57%
	翰林汇	信创产品	8,183.31	7.21%
	合计		102,778.22	90.56%
2024年度	联强国际贸易（中国）有限公司	信创产品	31,344.88	28.92%
	长安计算	信创产品、IA 产品	29,512.48	27.23%
	上海伟仕佳杰科技有限公司	信创产品	15,609.44	14.40%
	翰林汇	信创产品	11,565.81	10.67%
	贵州中云绿色智能制造有限公司	信创产品	6,729.70	6.21%
	合计		94,762.31	87.42%
2023年度	联强国际贸易（中国）有限公司	信创产品	42,418.76	53.70%
	上海伟仕佳杰科技有限公司	信创产品、IA 产品	15,064.42	19.07%
	长安计算	信创产品	7,780.85	9.85%
	南天信息	信创产品	5,621.51	7.12%
	翰林汇	信创产品	4,261.79	5.40%
	合计		75,147.33	95.14%

注：**长安计算**存在经销和直销两种销售模式，上表当期销售额系标的公司对相关客户经销模式的收入。

报告期内，标的公司主要经销商客户的基本情况、合作历史及是否为关联方或存在其他利益关系，是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体，是否存在新设即成为标的公司客户的情况如下：

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
南天信息	1998 年	云南昆明	2021 年建立合作；2023 年、2025 年为标的公司前五大经销商客户	一般项目：软件开发；软件销售；软件外包服务；区块链技术相关软件和服务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；工业互联网数据服务；互联网数据服务；大数据服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络设备制造；网络设备销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；货币专用设备制造；货币专用设备销售；商用密码产品生产；商用密码产品销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；半导体器件专用设备制造；半导体器件专用设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；物联网技术服务；物联网技术研发；物联网应用服务；物联网设备制造；物联网设备销售；专用设备修理；计算机及通讯设备租赁；货物进出口；技术进出口；进出口代理；非居住房地产租赁；住房租赁；以自有资金从事投资活动；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；物业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：基础电信业务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务；建筑智能化系统设计；建设工程施工。	否	否	否
联强国	2005 年	上海	2021 年建立	从事计算机硬件、软件、外部设备、网络产品、电子元组件、	否	否	否

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
际贸易（中国）有限公司		市	合作；2023年、2024年、2025年为标的公司前五大经销商客户	家用视听产品、儿童玩具、GPS定位系统、照相器材、电子产品、一类和二类医疗器械、家用电器、电气设备、文化用品、办公用品、安防设备、厨房用具、化妆品、日用品、通讯及广播电视设备、自行车、电动自行车及配件、教学设备、实验设备仪器、测量仪器、仪器仪表、检验检疫设备、精密仪器、实验室耗材、化学试剂（不含危险品）、工艺美术品（文物、象牙及其制品除外）、装饰材料、移动通信产品及相关产品的进出口、批发、网上零售、佣金代理（拍卖除外）；图书、报纸、期刊、电子出版物的批发和零售；食品流通（粮食除外）；计算机软硬件的系统集成、安装及维护，提供上述产品相关的技术咨询、研发、技术服务、维修服务、售后服务，商品仓储和配送服务（除危险品）；软件和信息技术服务的系统集成，并提供相关的技术咨询、开发和技术服务；会展会务服务（主办、承办除外），企业管理服务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。			
上海伟仕佳杰科技有限公司	2001年	上海市	2020年建立合作；2023年、2024年、2025年为标的公司前五大经销商客	许可项目：出版物批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事计算机科技、电子科技、网络科技、信息科技、环保科技、机电科技领域内技术转让、技术咨询、技术服务、技术开发，货物进出口，技术进出口，转口贸易、区内企业间贸易及贸易代理，区内商业性简单加工及贸	否	否	否

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
			户	易咨询服务，计算机软件及辅助设备、电子产品、家用电器、办公自动化设备、仪器仪表及电气产品、通讯设备、第一类、二类医疗器械、劳防用品、安防设备、电子烟雾化器（非烟草制品、不含烟草成分）的销售。			
长安计算	2020 年	陕西西安	2020 年建立合作；2023 年、2024 年为标的公司前五大经销商客户	一般项目：计算机软硬件及外围设备制造；工业控制计算机及系统制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机及通讯设备租赁；计算机及办公设备维修；软件开发；计算机系统服务；工业控制计算机及系统销售；云计算设备制造；网络设备制造；数据处理和存储支持服务；信息安全设备制造；信息技术咨询服务；数据处理服务；互联网数据服务；网络与信息安全软件开发；网络设备销售；网络技术服务；安防设备制造；安防设备销售；软件销售；办公设备耗材销售；办公设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；仪器仪表销售；电子测量仪器销售；智能仪器仪表销售；电子元器件批发；电子专用设备销售；电子产品销售；物联网技术服务；通信设备制造；光通信设备销售；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：计算机信息系统安全专用产品销售；电气安装服务。	是	否	是

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
翰林汇	1999 年	北京市	2021 年建立合作；2023 年、2024 年、2025 年为标的公司前五大经销商客户	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；珠宝首饰零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；针纺织品销售；文具用品零售；日用品销售；日用百货销售；办公用品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；电子产品销售；家用电器销售；机械设备销售；企业管理咨询；社会经济咨询服务；数据处理服务；信息系统集成服务；计算机系统服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；专用设备修理；通用设备修理；电气设备修理；通讯设备修理；普通机械设备安装服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；计算机及通讯设备租赁；机械设备租赁；电子元器件批发；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电子元器件制造；电子测量仪器销售；网络设备制造；网络设备销售；集成电路销售；通信设备制造；货物进出口；技术进出口；第二类医疗器械销售；食品销售（仅销售预包装食品）；光电子器件销售；光伏设备及元器件销售；光电子器件制造；光通信设备销售；光通信设备制造；通信设备销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；互联网设备制造。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：计算机信息系统安全专用产品销售；互联网信息服务；电子烟零售；酒类经营；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；	否	否	否

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
				基础电信业务；互联网上网服务。			
贵州中云绿色智能制造有限公司	2022 年	贵州贵阳	2022 年建立合作；2024 年、2025 年为标的公司前五大经销商客户	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营;法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：通信设备制造；信息安全设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；移动通信设备制造；互联网设备制造；网络设备制造；光通信设备制造；云计算设备制造；物联网设备制造；移动终端设备制造；终端测试设备制造；终端计量设备制造；网络技术服务；人工智能基础软件开发；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；物联网技术服务；信息系统运行维护服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；物联网应用服务；计算机软硬件及辅助设备零售；通信设备销售；互联网设备销售；信息安全设备销售；物联网设备销售；网络设备销售。	否	是	是
四川长虹佳华信息产	**2004 年**	**四川绵阳**	**2021 年建立合作；2026 年 1-6 月为**	**许可项目：出版物批发；出版物互联网销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：计算机软硬件**	**否**	**否**	**否**

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
品有限责任公司			标的公司前五大经销商客户	及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；通信设备销售；移动终端设备销售；移动通信设备销售；机械设备销售；电子元器件批发；电子元器件零售；商用密码产品销售；安防设备销售；消防器材销售；地板销售；五金产品批发；五金产品零售；模具销售；日用化学产品销售；教学用模型及教具销售；教学专用仪器销售；体育用品及器材批发；乐器批发；文具用品批发；实验分析仪器销售；日用百货销售；计算机软硬件及外围设备制造；信息系统集成服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；销售代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；计算机系统服务；物联网应用服务；软件销售；软件开发；市场营销策划；企业管理咨询；会议及展览服务；信息技术咨询服务；软件外包服务；供应链管理服务；总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路货物运输（除网络货运和危险货物）；租赁服务（不含许可类租赁服务）；电子、机械设备维护（不含特种设备）；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；摄像及视频制作服务；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；报关业务；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			

根据上表，标的公司报告期内经销商客户主要为电子行业内知名分销商、上市公司、国有企业等，且前五大经销商相对稳定。其中，长安计算系标的公司关联方，且新设即成为标的公司客户；贵州中云绿色智能制造有限公司主要与标的公司开展业务，且新设即成为标的公司客户。除此之外，其他主要经销商客户均不是标的公司关联方，不是仅与或主要与标的公司开展业务，不存在新设即成为标的公司客户的情形。

长安计算是标的公司的参股公司，由陕西电子信息研究院有限公司、标的公司于 2020 年 4 月共同投资设立，其中陕西电子信息研究院有限公司持股 51%，标的公司对其持股 49%，属于标的公司关联方。长安计算控股股东陕西电子信息研究院有限公司的控股股东为陕西电子信息集团有限公司，实际控制人为陕西省国资委，长安计算属于陕西省地方国资企业，合作设立初衷系利用地方国资股东的资源禀赋与信创生态聚合力，提振地方新质生产力发展，故成立起即与标的公司开展业务合作具备合理性。

贵州中云绿色智能制造有限公司成立于 2022 年，控股股东为中云文化大数据科技有限公司，实际控制人为贵州省国资委，成立初衷系契合“东数西算”贵州枢纽节点建设，利用当地电力成本优势与政策红利，打造绿色智能制造基地。其关联方中云大数据（系中云文化大数据科技有限公司投资基金）等自 2019 年起对标的公司进行投资，截至本回复出具日，中云大数据及其关联方对标的公司合计持股比例为 1.11%，对标的公司的业务发展较为熟悉。双方建立联系以来，贵州中云绿色智能制造有限公司及其关联方即希望与标的公司开展业务合作，寻找合适机会落地贵州地区算力新质生产力业务。因为贵州中云绿色智能制造有限公司设立时间较短，尚处于业务发展初期，当前业务与标的公司的合作占比较高。综上，贵州中云绿色智能制造有限公司成立起即与标的公司开展业务合作、主要与标的公司开展业务具备合理性。

（2）标的公司主要经销商客户的销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况

报告期内，标的公司主要经销商客户经营规模情况如下：

序号	客户名称	年度销售规模	与标的公司业务规模占其年度销售规模比例	终端客户情况
1	南天信息	约为 100 亿元	小于 5%	主要为金融行业客户
2	联强国际贸易（中国）有限公司	约为 200 亿元	小于 5%	主要为政府、金融行业客户
3	上海伟仕佳杰科技有限公司	约为 850 亿元	小于 5%	主要为政府、金融行业客户
4	长安计算	约为 10 亿元	约 20%-30%	主要为政府、金融行业客户
5	翰林汇	约为 346 亿元	小于 5%	主要为政府、能源行业客户
6	贵州中云绿色智能制造有限公司	约为 2.12 亿元	约 45%-50%	主要为金融、软件信息技术行业客户
7	**四川长虹佳华信息产品有限责任公司**	**约为 400 亿元**	**小于 5%**	**主要为能源、金融等行业客户**

注：上表数据来源于客户访谈资料、公开信息。

标的公司主要经销商中，经营规模较大的经销商如联强国际贸易（中国）有限公司、上海伟仕佳杰科技有限公司、南天信息、翰林汇等均为行业内知名分销公司。此外，长安计算为标的公司参股子公司，贵州中云绿色智能制造有限公司为标的公司股东中云大数据的关联方，两家公司系地方国资控股，业务资源具有本地化特点，故经营规模相对较小。综上，经销商与标的公司的业务规模与其自身基本情况相匹配。

报告期内，标的公司主要经销商客户的主要终端客户销售情况如下：

1）南天信息报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
客户 6	40,733.71	92.42%
北京国电通网络技术有限公司	1,529.72	3.47%
富德保险控股股份有限公司	843.39	1.91%
北京星链南天科技有限公司	341.81	0.78%

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
国能朔黄铁路发展有限责任公司	216.37	0.49%
合计	43,665.00	99.07%
2025 年度		
客户 6	21,350.35	51.80%
广发银行股份有限公司	6,957.71	16.88%
国家电网有限公司	3,605.00	8.75%
珠海云上智城投资运营控股有限公司	2,323.33	5.64%
杭州安恒信息技术股份有限公司	1,021.26	2.48%
合计	35,257.65	85.55%
2024 年度		
客户 7	311.54	9.13%
中国中铁股份有限公司	244.43	7.16%
中国铁路郑州局集团有限公司	221.42	6.49%
太极计算机股份有限公司	202.39	5.93%
客户 8	172.57	5.05%
合计	1,152.35	33.76%
2023 年度		
客户 9	2,216.06	39.42%
中国南方航空股份有限公司	432.76	7.70%
华润智算科技（广东）有限公司	230.78	4.11%
客户 10	89.98	1.60%
用友网络科技股份有限公司	79.00	1.41%
合计	3,048.58	54.24%

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

2）联强国际贸易（中国）有限公司报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
客户 11	1,766.37	12.05%

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
首都信息发展股份有限公司	1,168.14	7.97%
南宁市信息网络管理中心	1,080.77	7.37%
国投证券股份有限公司	717.62	4.89%
华安证券股份有限公司	705.26	4.81%
合计	5,438.17	37.09%
2025 年度		
客户 12	5,188.32	15.61%
客户 13	2,508.28	7.55%
新疆维吾尔自治区农村信用社联合社	2,454.09	7.38%
深圳市信福昌科技有限公司	2,420.49	7.28%
上海宝信软件股份有限公司	1,859.95	5.59%
合计	14,431.13	43.41%
2024 年度		
客户 14	6,345.27	20.24%
杭州安恒信息技术股份有限公司	1,682.48	5.37%
深圳市信福昌科技有限公司	1,561.94	4.98%
乌鲁木齐银行股份有限公司	1,091.42	3.48%
深圳前海微众银行股份有限公司	832.22	2.66%
合计	11,513.33	36.73%
2023 年度		
杭州高新智能科技有限公司	5,419.66	12.78%
南方电网电算科技数字工程（广东）有限公司	2,260.25	5.33%
客户 15	2,046.56	4.82%
客户 16	1,595.57	3.76%
南昌恒腾置业有限公司	968.90	2.28%
合计	12,290.94	28.97%

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

3）上海伟仕佳杰科技有限公司报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
广州市众晨科技有限公司	5,152.27	45.90%
中国南方航空股份有限公司	897.66	8.00%
黑龙江省气象局	619.51	5.52%
深圳市福田产业投资服务有限公司	572.32	5.10%
中粮信息科技有限公司	562.12	5.01%
合计	7,803.87	69.53%
2025 年度		
广州耀恒科技有限公司	973.45	9.35%
湘财证券股份有限公司	970.79	9.32%
中航信云数据有限公司	772.57	7.42%
南京嘉环网络通信技术有限公司	644.25	6.19%
北京华豫天成科技有限公司	571.70	5.49%
合计	3,932.76	37.77%
2024 年度		
客户 6	3,070.16	19.67%
上海天华信息发展公司	1,710.48	10.96%
客户 17	607.96	3.89%
客户 18	542.89	3.48%
客户 19	443.85	2.84%
合计	6,375.34	40.84%
2023 年度		
客户 20	1,371.82	9.11%
长江云通有限公司	1,362.14	9.04%
宁波银行股份有限公司	711.14	4.72%
深圳易云网络有限公司	577.61	3.83%
客户 21	473.03	3.14%
合计	4,495.74	29.84%

注 1：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

注 2：广州市众晨科技有限公司为系统集成商，该订单对应的下游终端用户为一家大型互联网企业，但广州市众晨科技有限公司因商业秘密拒绝提供终端用户具体名称

4）长安计算报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
客户 22	3,399.88	26.14%
中国五矿集团有限公司	2,481.41	19.08%
国家电网有限公司	2,292.30	17.62%
客户 23	2,064.05	15.87%
北京国电通网络技术有限公司	788.11	6.06%
合计	11,025.76	84.76%
2025 年度		
客户 24	912.90	18.87%
新华人寿保险股份有限公司	804.24	16.62%
客户 6	665.06	13.75%
新疆银行股份有限公司	639.72	13.22%
客户 25	443.40	9.17%
合计	3,465.32	71.63%
2024 年度		
深圳市大数据资源管理中心	6,182.94	20.95%
深圳市华存信息技术有限公司	4,528.10	15.34%
客户 26	1,984.77	6.73%
中国国家铁路集团有限公司	1,921.26	6.51%
客户 27	1,673.62	5.67%
合计	16,290.69	55.20%
2023 年度		
中国人民保险集团股份有限公司	3,450.42	44.35%
新疆维吾尔自治区农村信用社联合社	1,894.65	24.35%
北京国电通网络技术有限公司	1,045.13	13.43%
徽商银行股份有限公司	578.91	7.44%
乌鲁木齐银行股份有限公司	382.74	4.92%
合计	7,351.85	94.49%

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

5）翰林汇报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
北京国电通网络技术有限公司	287.55	29.11%
湖北兴发化工集团股份有限公司	199.83	20.23%
翰林汇信息产业股份有限公司	149.18	15.10%
客户 28	109.27	11.06%
绍兴市轨道交通集团有限公司	75.93	7.69%
合计	821.76	83.19%
2025 年度		
杭州安恒信息技术股份有限公司	1,914.97	23.40%
浙江常淳科技有限公司	1,486.73	18.17%
江海证券有限公司	599.92	7.33%
中国铁路南昌局集团有限公司	398.56	4.87%
国家电网有限公司	332.83	4.07%
合计	4,733.01	57.84%
2024 年度		
浙江大华科技有限公司	2,705.28	23.39%
北京国电通网络技术有限公司	2,430.33	21.01%
国家电网有限公司	1,626.30	14.06%
杭州海康威视科技有限公司	382.97	3.31%
云南卓友科技有限公司	268.74	2.32%
合计	7,413.62	64.09%
2023 年度		
浙江大华科技有限公司	1,152.53	27.04%
北京迈驰智行科技有限公司	341.64	8.02%
重庆三峡银行股份有限公司	295.87	6.94%

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
中国信息通信研究院	292.32	6.86%
杭州海康威视科技有限公司	144.03	3.38%
合计	2,226.39	52.24%

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

6）贵州中云绿色智能制造有限公司报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
中国铁路信息科技集团有限公司	1,394.55	78.67%
客户 13	229.48	12.95%
贵州移动信息科技有限公司	105.81	5.97%
贵州广电网络传媒集团有限责任公司	42.84	2.42%
合计	1,772.67	100.00%
2025 年度		
广发银行股份有限公司	4,169.06	42.89%
广东省交通集团有限公司	1,497.81	15.41%
中国铁路信息科技集团有限公司	1,167.34	12.01%
客户 29	519.47	5.34%
江西中维亿联网络工程有限公司	495.58	5.10%
合计	7,849.26	80.74%
2024 年度		
客户 6	5,101.15	75.80%
讯飞智元信息科技有限公司	894.99	13.30%
中国通信建设北京工程局有限公司	275.15	4.09%
中国电影科学技术研究所	126.90	1.89%
丝路信息港云计算科技有限公司	118.60	1.76%
合计	6,516.79	96.84%
2023 年度		
客户 30	368.38	38.64%

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
北京百度网讯科技有限公司	115.60	12.12%
中国外汇交易中心	97.26	10.20%
贵州中烟工业有限责任公司	68.74	7.21%
北京维视智能科技有限公司	65.10	6.83%
合计	715.08	75.00%

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

7）四川长虹佳华信息产品有限责任公司报告期各期前五大终端客户销售情况

单位：万元

终端客户名称	对应经销订单销售金额	占对该经销商销售金额的比例
2026 年 1-6 月		
中国铁路信息科技集团有限公司	2,831.96	73.96%
天津光电集团信安先进技术（江苏）有限公司	490.03	12.80%
温州银行股份有限公司	287.65	7.51%
客户 31	219.50	5.73%
合计	3,829.14	100.00%
2025 年度		
广东汇信信息技术有限公司	2,245.73	79.83%
广州期货交易所股份有限公司	508.15	18.06%
新疆华电天山发电有限公司	44.60	1.59%
新疆生产建设兵团安全可靠应用服务中心	14.61	0.52%
合计	2,813.09	100.00%
2024 年度：无经销类交易		
2023 年度：无经销类交易		

注：以上终端客户销售金额为单体数据，未对同一控制下的主体合并统计

综上，报告期内标的公司主要经销商客户的主要终端客户多为大型金融机构、政府部门、科研院所、互联网公司、大型央国企、系统集成商等，这些终端客户普遍处于金融信创、政务数字化及算力基础设施建设等核心领域，对国产服务器存在真实、持续且规模化的需求，具有商业合理性。

报告期内，标的公司经销模式主要终端客户情况如下：

单位：万元

终端客户名称	经销销售收入金额	占标的公司当期经销收入比例
2026 年 1-6 月		
客户 6	40,986.81	43.07%
广州市众晨科技有限公司	5,152.27	5.41%
中国铁路信息科技集团有限公司	4,226.51	4.44%
客户 22	3,399.88	3.57%
中国五矿集团有限公司	2,481.41	2.61%
合计	56,246.88	59.11%
2025 年度		
客户 6	22,015.40	19.40%
广发银行股份有限公司	11,126.77	9.80%
客户 12	5,188.32	4.57%
客户 9	3,937.83	3.47%
杭州安恒信息技术股份有限公司	3,697.99	3.26%
合计	45,966.31	40.50%
2024 年度		
客户 6	9,510.48	8.77%
客户 14	6,345.27	5.85%
深圳市大数据资源管理中心	6,182.94	5.70%
讯飞智元信息科技有限公司	4,579.28	4.22%
深圳市华存信息技术有限公司	4,528.10	4.18%
合计	31,146.07	28.73%
2023 年度		
杭州高新智能科技有限公司	5,419.66	6.86%
中国人民保险集团有限公司	3,450.42	4.37%
南方电网电算科技数字工程（广东）有限公司	2,260.25	2.86%
客户 9	2,216.06	2.81%
客户 15	2,046.56	2.59%
合计	15,392.95	19.49%

报告期内，标的公司经销业务模式终端客户集中度有所提升，主要系 2024 年、2025 年客户 6、广发银行等金融机构对算力基础设施国产替代需求持续提升，加大对标的公司信创服务器采购规模所致。

（3）同时存在直销和经销销售模式的具体情况及商业合理性

标的公司的主要经销商客户中，同时存在直销和经销销售模式的具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	经销收入金额	直销收入金额	合计
2026 年 1-6 月	南天信息	44,072.82	-	44,072.82
	联强国际贸易（中国）有限公司	14,663.25	-	14,663.25
	长安计算	13,007.59	1,804.02	14,811.60
	上海伟仕佳杰科技有限公司	11,223.83	-	11,223.83
	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	3,829.14	-	3,829.14
2025 年度	南天信息	41,216.05	-	41,216.05
	联强国际贸易（中国）有限公司	33,243.85	-	33,243.85
	上海伟仕佳杰科技有限公司	10,413.75	-	10,413.75
	贵州中云绿色智能制造有限公司	9,721.26	-	9,721.26
	翰林汇	8,183.31	-	8,183.31
2024 年度	联强国际贸易（中国）有限公司	31,344.88	-	31,344.88
	长安计算	29,512.48	11,495.52	41,008.00
	上海伟仕佳杰科技有限公司	15,609.44	-	15,609.44
	翰林汇	11,565.81	-	11,565.81
	贵州中云绿色智能制造有限公司	6,729.70	-	6,729.70
2023 年度	联强国际贸易（中国）有限公司	42,418.75	-	42,418.75
	上海伟仕佳杰科技有限公司	15,064.42	-	15,064.42
	长安计算	7,780.85	4,991.89	12,772.74
	南天信息	5,621.51	-	5,621.51
	翰林汇	4,261.79	-	4,261.79

标的公司向长安计算的销售同时存在经销与直销模式，其核心区别为业务实质与最终用途不同，具备商业合理性：其中经销模式主要销售服务器整机产品，标的公司进行终端客户开发，通过引入长安计算降低运营资金压力；直销

模式主要销售服务器核心零部件等，系长安计算作为整机生产厂商，具有自主业务开发和生产制造的能力，基于其自身业务需要而进行的直接采购，具备商业合理性。

2、主要贸易商客户的基本情况、合作历史、是否为关联方或存在其他利益关系，销售产品类型及销售金额、销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况，是否存在仅与或主要与标的资产开展业务的主体，是否存在新设即成为标的资产客户的情形

（1）标的公司主要贸易商客户的具体情况

报告期内，标的公司主要贸易商客户的销售产品、销售金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	金额	占贸易收入比例
2026年1-6月	经纬信通智算（香港）有限公司	ICT 增值分销	14,375.30	10.02%
	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	ICT 增值分销	11,515.99	8.03%
	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	ICT 增值分销	11,167.60	7.78%
	极光通讯有限公司	ICT 增值分销	8,075.87	5.63%
	FUSION TRADE, INC.	ICT 增值分销	3,797.09	2.65%
	合计		48,931.85	34.10%
2025年度	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	ICT 增值分销	47,744.14	17.64%
	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	ICT 增值分销	21,120.13	7.81%
	YICK WAH HONG CO.,LTD.	ICT 增值分销	18,578.64	6.87%
	FELTON SUCCESS LIMITED	ICT 增值分销	17,486.00	6.46%
	Umccoy LIMITED	ICT 增值分销	9,933.54	3.67%
	合计		114,862.45	42.45%
2024年度	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	ICT 增值分销	47,615.89	15.31%
	YICK WAH HONG CO.,LTD.	ICT 增值分销	42,946.66	13.81%
	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	ICT 增值分销	19,226.94	6.18%
	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	ICT 增值分销	13,491.89	4.34%
	华勤通讯香港有限公司	ICT 增值分销	12,954.86	4.17%
	合计		136,236.24	43.81%
2023	YICK WAH HONG CO.,LTD.	ICT 增值分销	74,553.53	17.54%

期间	客户名称	销售内容	金额	占贸易收入比例
年度	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	ICT 增值分销	40,783.97	9.59%
	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	ICT 增值分销	30,134.06	7.09%
	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	ICT 增值分销	23,192.60	5.46%
	广达实业（香港）有限公司	ICT 增值分销	19,796.57	4.66%
	合计		**188,460.73**	**44.34%**

报告期内，标的公司主要贸易商客户的基本情况、合作历史及是否为关联方或存在其他利益关系，是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体，是否存在新设即成为标的公司客户的情况如下：

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	主要经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	2011 年	中国香港	2011 年建立合作；2023 年、2024 年、2025 年为标的公司前五大贸易商客户	电子产品和计算机硬件贸易	否	否	是
FELTON SUCCESS LIMITED	2008 年	中国香港	2013 年建立合作；2025 年为标的公司前五大贸易商客户	消费电子、零部件贸易	否	否	否
YICK WAH HONG CO.,LTD.	1995 年	中国香港	2015 年建立合作；2023 年、2024 年、**2025 年**为标的公司前五大贸易商客户	计算机及办公设备贸易	否	否	否
BRIGHT WIN GROUP LIMITED	2019 年	中国香港	2024 年建立合作；2025 年为标的公司前五大贸易商客户	贸易	否	否	否
Umccoy LIMITED	2022 年	中国香港	202**2** 年建立合作；2025 年为标的公司前五大贸易商客户	电子元件、零部件及原材料批发	否	否	**是**
SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	2015 年	中国香港	2020 年建立合作；2024 年为标的公司前五大贸易商客户	贸易	否	否	否
JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	2010 年	中国香港	2015 年建立合作；2023 年、2024 年为标的公司前五大贸易商客户	贸易	否	否	否

客户名称	成立年份	注册地	合作历史	主要经营范围	是否为关联方或存在其他利益关系	是否存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体	是否存在新设即成为标的公司客户的情形
华勤通讯香港有限公司	2006 年	中国香港	2022 年建立合作；2024 年为标的公司前五大贸易商客户	电子元器件贸易	否	否	否
广达实业（香港）有限公司	2009 年	中国香港	2014 年建立合作；2023 年为标的公司前五大贸易商客户	国际贸易	否	否	否
经纬信通智算（香港）有限公司	**2024 年**	**中国香港**	**2025 年底建立合作；2026 年 1-6 月为标的公司前五大贸易商客户**	**计算机类产品贸易**	**否**	**否**	**是**
极光通讯有限公司	**2013 年**	**中国香港**	**2023 年建立合作;2026 年 1-6 月为标的公司前五大贸易商客户**	**服务器配件贸易**	**否**	**否**	**否**
FUSION TRADE, INC.	**2001 年**	**美国**	**2007 年建立合作;2026 年 1-6 月为标的公司前五大贸易商客户**	**电子元器件批发**	**否**	**否**	**否**

报告期内，标的公司主要贸易商客户 LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED、YICK WAH HONG CO.,LTD.、JOINT WELL DEVELOPMENT LTD、FELTON SUCCESS LIMITED 等在英特尔亚洲代理商体系及半导体分销领域深耕多年，具备显著的行业竞争优势和良好的商业信誉。且标的公司与上述主要贸易商客户合作时间普遍超过 10 年，合作关系稳定且从未中断。

LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED 成立之初即与香港宝通建立合作，主要系该客户的实控人与香港宝通建立稳定合作关系已 20 余年，2011 年考虑境外采购便利性在香港成立主体，延续与香港宝通的合作，具有合理性；**Umccoy LIMITED 成立之初即与香港宝通建立合作，主要系其核心业务负责人在此前就职公司与香港宝通开展采购合作多年，双方已形成稳定的交易模式与良好的商业信用关系，该负责人加入 Umccoy LIMITED 后延续既有合作模式，具有合理性；经纬信通智算（香港）有限公司成立之初即与香港宝通建立合作，主要系其总经理从事服务器配件贸易业务 20 余年，此前长期与神州数码等大型 ICT 贸易商保持业务合作关系，其于 2024 年参与设立该公司作为开展服务器配件采购与分销业务的平台，因香港宝通系 SK 海力士总代理，经 SK 海力士原厂介绍推荐，双方建立合作关系。**

（2）标的公司主要贸易商客户的销售规模与其经营规模的匹配性、对应终端客户情况

报告期内，标的公司主要贸易商客户经营规模情况如下：

序号	客户名称	销售规模	与标的公司业务规模占其年度销售规模比例	终端客户情况
1	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	约为 30 亿元	约 10%-20%	运营商、国企、服务器行业制造商
2	FELTON SUCCESS LIMITED	约为 35 亿元	小于 10%	运营商、国企、服务器行业制造商
3	YICK WAH HONG CO.,LTD.	约为 40 亿元	约 10%-20%	运营商、国企、服务器行业制造商
4	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	约为 16 亿元	**约 10%-20%**	运营商、国企、服务器行业制造商

序号	客户名称	销售规模	与标的公司业务规模占其年度销售规模比例	终端客户情况
5	Umccoy LIMITED	约为 5 亿元	约 20%	运营商、国企、服务器行业制造商
6	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	约为 8 亿元	约 5%-30%	运营商、国企、服务器行业制造商
7	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	约为 7 亿元	约 30%	运营商、国企、服务器行业制造商
8	华勤通讯香港有限公司	约为 1,000 亿元	小于 10%	华勤技术股份有限公司
9	广达实业（香港）有限公司	约为 31 亿元	小于 10%	烽火超微科技有限公司
10	经纬信通智算(香港)有限公司	约为 15-20 亿元	2023-2025 年小于 10%，2026 年 1-6 月约 10%-20%	境内互联网、数据中心、智能计算等类型的客户
11	极光通讯有限公司	约为 100 亿元	小于 10%	国有企业、大型民营企业等
12	FUSION TRADE, INC	不对外披露，系全球性贸易商，整体经营规模较大，全球员工约 600 人（资料来源：中国信保资信） 根据访谈，其香港子公司 FUSION TRADE HK LIMITED 销售规模约 37 亿元人民币	小于 10%	全球终端客户

报告期内，标的公司主要大贸易商客户经营规模均较大，贸易商与标的公司的业务规模与其自身基本情况相匹配。

受到商业文化差异与商业秘密保护的客观限制，除华勤通讯香港有限公司、广达实业（香港）有限公司已提供终端客户信息外，标的公司 ICT 增值分销业务的其他主要境外贸易商客户（如 LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED 等）拒绝提供终端客户信息，具体原因如下：中国香港作为全球电子元器件转口枢纽，贸易商客户主要以渠道隔离和信息差为核心竞争力，出于防范上游代理商“业务绕越”直接对接终端客户的商业考虑，贸易商客户拒绝提供终端客户信息，符合国际分销行业的通行惯例。同类拒绝提供终端客户信息的市场案例如下：

公司名称	相关披露内容
云汉芯城（301563.SZ）	发行人分销商客户对发行人的产品不进行进一步加工或自用，采购后直接对外销售，主要赚取买卖差价。分销商客户对下游终端客户的信息进行保密，客户信息系其关键资源。
华曦达（430755.NQ）	发行人主要贸易商客户中香港和为、OOONAG和迈进国际对自身销售渠道、销售数据等商业秘密的保护，拒绝中介机构对其终端客户进行访谈。

标的公司ICT增值分销业务的主要产品为国际知名厂商的CPU、硬盘、内存等，该类产品全球定价一致、流通性较强，各级代理商主要通过较高的资产周转效率获利。结合标的公司行业地位、买断式销售模式及多为先款后货的结算机制，分析判断贸易商客户实现终端销售具备合理性。

作为终端客户穿透核查的替代措施，中介机构针对标的公司贸易业务收入履行了单据核查、访谈核查、函证核查、获取贸易商客户进销存、实质核查英特尔产品购回情况等核查程序，具体情况参见本回复报告“问题七/四/（一）/7、标的资产贸易商客户收入的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论”。

（三）结合主要经销商、贸易商客户的备货周期、产品期末库存及期后销售等情况，说明产品是否实现终端销售，标的资产是否存在向经销商、贸易商客户压货、提前确认收入的情形，是否存在销售退回及其处理情况，是否存在向经销商、贸易商销售滞销产品等情况

1、报告期各期，标的公司主要经销商客户的备货周期、期末库存、期后销售、销售退回及是否存在滞销产品销售情况

报告期各期，标的公司主要经销商客户的备货周期、期末库存、期后销售、销售退回及是否存在滞销产品销售情况如下：

（1）2026年1-6月

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存	期后是否实现销售	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	南天信息	44,072.82	通常为10-15天	无	无库存，不存在期后销售	-	否
2	联强国际贸易（中国）有限公司	14,663.25				-	否
3	长安计算	13,007.59				-	否

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存	期后是否实现销售	当期销售退回情况	是否为滞销产品
4	上海伟仕佳杰科技有限公司	11,223.83			情形	48.49	否
5	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	3,829.14				-	否

注：标的公司的部分客户存在经销和直销两种销售模式，上表当期销售额系标的公司对相关客户经销模式的收入。

（2）2025 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存	期后是否实现销售	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	南天信息	41,216.05	通常为10-15天	无	无库存，不存在期后销售情形	2.56	否
2	联强国际贸易（中国）有限公司	33,243.85				260.20	否
3	上海伟仕佳杰科技有限公司	10,413.75				53.81	否
4	贵州中云绿色智能制造有限公司	9,721.26				-	否
5	翰林汇	8,183.31				71.75	否

注：标的公司的部分客户存在经销和直销两种销售模式，上表当期销售额系标的公司对相关客户经销模式的收入。

（3）2024 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	联强国际贸易（中国）有限公司	31,344.88	通常为10-15天	无	无库存，不存在期后销售情形	124.54	否
2	长安计算	29,512.48				265.04	否
3	上海伟仕佳杰科技有限公司	15,609.44				60.54	否
4	翰林汇	11,565.81				96.20	否
5	贵州中云绿色智能制造有限公司	6,729.70				-	否

注：标的公司的部分客户存在经销和直销两种销售模式，上表当期销售额系标的公司对相关客户经销模式的收入。

（4）2023 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	联强国际贸易（中国）有限公司	42,418.76	通常为10-15 天	无	无库存，不存在期后销售情形	364.10	否
2	上海伟仕佳杰科技有限公司	15,064.42				138.34	否
3	长安计算	7,780.85				-	否
4	翰林汇	4,261.79				-	否
5	南天信息	5,621.51				-	否

注：标的公司的部分客户存在经销和直销两种销售模式，上表当期销售额系标的公司对相关客户经销模式的收入。

2、报告期各期，标的公司主要贸易商客户的备货周期、期末库存、期后销售、销售退回及是否存在滞销产品销售情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的备货周期、期末库存、期后销售、销售退回及是否存在滞销产品销售情况如下：

（1）2026 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存金额	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	经纬信通智算（香港）有限公司	14,375.30	一周	无库存	-	-	否
2	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	11,515.99	一周	无库存	-	16.41	否
3	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	11,167.60	一周	无库存	-	16.10	否
4	极光通讯有限公司	8,075.87	一周	无库存	-	27.55	否
5	FUSION TRADE, INC.	3,797.09	一周	无库存	-	-	否

注：上表中期后销售情况的统计截止日期为 2026 年 8 月末。

（2）2025 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存金额	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	47,744.14	一周	6.60	已完成期后销售	721.16	否
2	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	21,120.13	一周	52.98	已完成期后销售	55.38	否
3	YICK WAH HONG CO.,LTD.	18,578.64	一周	258.07	已完成期后销售	278.16	否
4	FELTON SUCCESS LIMITED	17,486.00	一周	783.82	已完成期后销售	63.80	否
5	Umccoy LIMITED	9,933.54	二至四周	无库存	-	-	否

注：上表中期后销售情况的统计截止日期为 2026 年 1 月末。

（3）2024 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存金额	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	47,615.89	一周	509.10	已完成期后销售	88.15	否
2	YICK WAH HONG CO.,LTD.	42,946.66	一周	无库存	-	591.59	否
3	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	19,226.94	一周	479.81	已完成期后销售	-	否
4	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	13,491.89	一周	无库存	-	-	否
5	华勤通讯香港有限公司	12,954.86	二至三周	23.36	已完成期后销售	124.19	否

注：上表中期后销售情况的统计截止日期为 2025 年 1 月末。

（4）2023 年

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	备货周期	期末库存金额	期后销售情况	当期销售退回情况	是否为滞销产品
1	YICK WAH HONG CO.,LTD.	74,553.53	一周	1,565.82	已完成期后销售	478.72	否
2	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	40,783.97	一周	235.62	已完成期后销售	18.60	否
3	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	30,134.06	一周	299.56	已完成期后销售	3.90	否
4	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	23,192.60	一周	513.05	已完成期后销售	0.04	否
5	广达实业（香港）有限公司	19,796.57	三至四周	25.20	已完成期后销售	49.32	否

注：上表中期后销售情况的统计截止日期为 2024 年 1 月末。

3、标的公司不存在向经销商、贸易商客户压货、提前确认收入的情形，销售退回金额较小，不存在向经销商、贸易商销售滞销产品等情况

结合标的公司上述与经销商及贸易商客户的合作情况，报告期各期末经销商或贸易商均为零库存或少量库存，且各期经销商或贸易商发生销售退回的金额均较小，标的公司不存在向经销商、贸易商客户压货、提前确认收入的情形，不存在向经销商、贸易商销售滞销产品的情况。

（四）标的资产与经销商、贸易商之间，经销商、贸易商与终端客户之间的销售定价机制及定价合理性，同类产品经销、通过贸易商销售与直销的售价、毛利率对比情况及差异的合理性；不同经销商、贸易商同类产品的销售价格、毛利率是否存在显著差异，如是，说明原因及合理性

1、标的资产与经销商、贸易商之间的销售定价机制及定价合理性

标的公司与经销商、贸易商之间的定价机制为参照市场基准价格，并综合考虑经销商、贸易商的实际情况确定。即综合考量产品性能要求、技术先进性、市场竞争状况、原材料成本波动以及行业同类产品的公开价格水平等因素，形成初

步的市场化价格基准。再在市场化价格基准上，根据与客户的合作深度、采购规模、履约信用、资金结算方式等，通过与客户协商，最终确定具体的销售价格。上述定价机制符合行业惯例，具有合理性。

2、标的资产的经销商、贸易商与终端客户之间的销售定价机制及定价合理性

经销模式下，标的公司主要产品为信创服务器、X86 服务器等整机产品，终端客户主要为对算力有较高需求的公司及机构。与终端客户之间的销售定价主要通过招标程序确定，中标结果基于公开竞争形成，价格公允、程序规范，具有合理性。

贸易模式下，标的公司主要产品为英特尔、SK 海力士等信息技术行业知名厂商的主流 CPU、网卡、硬盘等产品，产品应用范围广、流通性较好且全球统一定价。贸易商与终端客户之间的销售定价机制为参考市场价格，具有合理性。

3、标的资产同类产品经销、通过贸易商销售与直销的售价、毛利率对比情况及差异的合理性

标的公司的产品主要系服务器产品，但因芯片、内存、硬盘等配件品牌和规格型号的配置存在较大差异，导致同一大类产品的单价存在较大差异，可比性较低；但不同销售模式下的产品毛利率差异较小，符合成本加成定价的销售逻辑。针对各业务中主要的服务器产品进行对比，报告期整体情况如下：

（1）信创业务-信创服务器产品

单位：万元

产品类型	销售模式	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
信创服务器	直销	1,324,117.51	14.24	12.34%
信创服务器	经销	326,529.29	8.33	11.74%
毛利率差异				0.59pct

注：毛利率差异=信创产品直销业务毛利率-信创产品经销业务毛利率。

报告期内，标的公司信创服务器产品直销业务的平均单价为 14.24 万，经销业务的平均单价为 8.33 万。直销模式下的信创服务器产品单价高于经销模式下的产品单价，主要系直销模式下终端用户对配套算力储备、关键设备的要求更高。

报告期内，直销模式下信创服务器产品毛利率略**高**于经销业务毛利率，整体差异较小。

（2）IA 业务-X86 服务器产品

单位：万元

产品类型	销售模式	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
X86 服务器	直销	498,670.18	6.66	12.93%
X86 服务器	经销	36,596.42	6.24	13.53%
毛利率差异				-0.61pct

注：毛利率差异=IA 产品直销业务毛利率-IA 产品经销业务毛利率。

报告期内，标的公司 X86 服务器产品经销模式产品单价和毛利率**与**直销模式**接近**。

（3）ICT 增值分销业务

单位：万元

业务类型	销售模式	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
ICT 增值分销	贸易	1,188,983.48	0.13	4.88%
ICT 增值分销	经销	24,124.79	0.23	4.24%
毛利率差异				0.64pct

注 1：标的公司 ICT 增值分销业务主要通过贸易方式进行销售，少量以经销模式进行销售，故针对这两类销售方式的毛利率进行对比；
注 2：毛利率差异=ICT 增值分销业务贸易模式毛利率-ICT 增值分销业务经销模式毛利率。

报告期内，标的公司 ICT 增值分销业务贸易模式主要为标的公司代理英特尔、SK 海力士品牌的服务器零配件进行对外销售；经销模式主要为标的公司将服务器零配件销售给经销商客户，该部分金额较小，**毛利率低于贸易模式主要系代理产品差异**。

4、不同经销商、贸易商同类产品的销售价格、毛利率情况

报告期内，标的公司不同经销商、贸易商客户之间的销售单价、毛利率存在一定差异，销售单价差异主要系产品零部件的品牌和型号差异导致，毛利率差异主要系受到采购数量、产品竞争状况等因素的影响，对比主要产品不同客户的单价及毛利率情况如下：

（1）信创业务-信创服务器产品

报告期各期，标的公司信创服务器产品累计销售金额前五大的经销商产品单价及毛利率对比情况如下：

单位：万元

销售模式	客户名称	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
经销	联强国际贸易（中国）有限公司	94,041.73	6.87	12.81%
经销	南天信息	87,583.35	12.68	7.64%
经销	长安计算	42,914.37	9.14	11.45%
经销	上海伟仕佳杰科技有限公司	36,654.38	7.80	17.67%
经销	翰林汇	20,933.20	4.27	12.02%

销售单价方面，报告期内标的公司信创服务器产品主要经销商平均单价集中于 6 万元-13 万元。翰林汇经销产品的平均单价较低，为 4.27 万元/台，主要系该经销商主要向标的公司采购中低端数据存储类服务器，对应的内存、硬盘及网卡配置较低，故单价相对较低。

毛利率方面，报告期内标的公司主要经销商毛利率集中于 11%-17%，与标的公司报告期内信创业务经销模式 11.74%的整体毛利率水平不存在显著差异。标的公司对南天信息销售毛利率较低，为 7.64%，主要系：**第一，**其付款条件优于其他经销商，通常于标的公司产品发货前数月预付全额货款，其他经销商通常于标的公司产品生产完成后进行付款、款到发货；**第二，**南天信息为已上市的国有大型信息技术企业，具备较强的资本实力与商业信用，且在西南地区及金融、政务等特定行业拥有深厚的渠道积淀和属地化服务能力，标的公司亦希望建立长期稳定合作，给予了更具竞争力的价格条款；**第三，其对应的客户 6 等终端客户的大型订单毛利率较低。综上，标的公司对南天信息销售毛利率较低**具备合理性。

（2）IA 业务-X86 服务器产品

标的公司报告期各期 X86 服务器产品累计销售金额前五大的经销商产品单价及毛利率对比情况如下：

单位：万元

销售模式	客户名称	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
经销	联强国际贸易（中国）有限公司	14,148.53	6.31	13.21%

销售模式	客户名称	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
经销	长安计算	10,377.21	6.95	9.62%
经销	上海伟仕佳杰科技有限公司	5,648.84	10.62	25.32%
经销	南天信息	2,003.96	6.19	7.47%
经销	贵州中云绿色智能制造有限公司	1,091.71	13.48	9.92%

销售单价方面，报告期内标的公司 X86 服务器产品主要经销商平均单价集中于 6 万元-13 万元。标的公司向上海伟仕佳杰科技有限公司的销售单价较高，主要系报告期内对上海伟仕佳杰科技有限公司的销售产品中包含搭载了英伟达高性能 GPU 的服务器产品，拉高了平均单价。**向贵州中云绿色智能制造有限公司销售单价较高的原因系产品中包含了搭载高性能海光 CPU 的服务器产品，具备合理性。**

毛利率方面，标的公司向长安计算、联强国际贸易（中国）有限公司、贵州中云绿色智能制造有限公司销售的毛利率水平均处于 9%-13%区间，与标的公司报告期内 IA 业务经销模式 13.53%的整体毛利率水平不存在显著差异。标的公司对南天信息销售毛利率较低的原因与向其销售信创服务器产品相同，参见本问题回复之“（1）信创业务-信创服务器产品”；标的公司对上海伟仕佳杰科技有限公司销售毛利率水平较高的原因主要系 2023 年销售的服务器产品搭配当时市场溢价较高的英伟达 GPU，具备合理性。

（3）ICT 增值分销业务

标的公司报告期各期 ICT 增值分销业务累计销售金额前五大客户的产品单价及毛利率对比情况如下：

单位：万元

销售模式	客户名称	报告期内累计销售额	平均单价	毛利率
贸易	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	147,311.60	0.73	3.25%
贸易	YICK WAH HONG CO.,LTD.	138,661.47	0.09	2.31%
贸易	SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED	47,753.07	0.08	3.50%
贸易	JOINT WELL DEVELOPMENT LTD	47,079.63	0.08	1.58%
贸易	BRIGHT WIN GROUP LIMITED	42,995.74	0.16	4.99%

标的公司 ICT 增值分销业务的主要客户为贸易商。其中，标的公司向 LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED、**YICK WAH HONG CO.,LTD.、SUNNY VANTAGE DEVELOPMENT LIMITED 和 JOINT WELL DEVELOPMENT LTD** 销售的毛利率水平**低于**报告期内标的公司 ICT 增值分销业务贸易模式的毛利率 **4.88%，主要系标的公司报告期内向其销售的产品为英特尔 CPU，2023-2025 年产品价格及盈利空间相对稳定，低于 2025 年下半年至 2026 年上半年存储、GPU 等市场价格涨幅较大的产品的毛利率水平。BRIGHT WIN GROUP LIMITED 毛利率水平与标的公司 ICT 增值分销业务贸易模式的毛利率较为接近，主要系与其发生交易的时间集中于 2025 年和 2026 年 1-6 月，市场环境较好，向其销售的相关产品型号阶段性供不应求，毛利率对应较高。**

（五）结合主要订单的获取时间、平均执行周期，说明标的资产第四季度收入占比较高的原因及合理性；列示 2023-2025 年第四季度收入确认的主要客户情况、合同签订时间、金额、实施期间、验收日期、收入确认的具体依据、期后回款情况

1、标的资产第四季度收入占比较高的原因及合理性

标的公司报告期内订单获取时间季度分布情况如下：

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2025 年	**13.24%**	**25.17%**	**20.04%**	**41.54%**
2024 年	14.57%	25.89%	28.28%	31.26%
2023 年	12.74%	16.55%	23.50%	47.20%

平均执行周期（订单获取时间至收入确认日期）方面，对于服务器产品且以签收确认收入的订单，通常执行周期区间为 10-15 天，对于服务器产品且以验收确认收入的订单，通常执行周期区间为 30-45 天。**此外，客户需求、物料齐套程度、产品定制化难度、客户内部流程等个案因素可能影响部分订单的执行周期。2025 年度，受原实控人资金占用、上游物料紧缺等因素影响，标的公司部分较大规模的订单实际执行周期有所延长。**

标的公司报告期内营业收入分季节比例如下：

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2025 年	**16.87%**	**15.55%**	**16.11%**	**51.46%**
2024 年	16.65%	22.97%	24.39%	35.99%
2023 年	18.50%	21.44%	24.75%	35.31%

在产业政策鼓励和下游客户需求带动下，标的公司信创业务主要客户为运营商、金融机构等，该等客户一般有定额的年度预算，为了确保实现年度建设目标，普遍在下半年按照预算额度集中采购、签收/验收金额较大。因此，标的公司订单获取相对集中在下半年，**报告期各期的**下半年订单获取金额比例分别为70.70%、59.54%**和 61.58%**，集中度较高；结合订单的平均执行周期，标的公司第四季度收入占比较高具有合理性。

标的公司 2025 年四季度营业收入占比进一步提升，达 51.46%，一方面系常规的季节性因素，另外也受其他年内特殊因素影响较大，年内特殊因素整体影响金额约 17.56 亿元，具体包括：

（1）新增互联网客户大型订单的影响

随着信创服务器产品性能持续迭代升级，叠加国家对信息安全及自主可控要求不断提高，互联网大厂对于信创服务器的需求快速释放，系较往年显著放量的新增需求。标的公司 2025 年四季度收入中包含了美团、京东等互联网企业的较大规模的订单，尤其是超节点等新产品的订单需求旺盛，导致 2025 年四季度收入同比大幅提升。该因素整体影响金额约为 9.90 亿元。

（2）标的公司订单获取和承接能力提升的影响

在服务器业务开展过程中，交付能力是企业获取及承接订单的核心前提。服务器厂商普遍需要通过支付预付款锁定上游核心零部件供给，资金实力成为保障交付能力的关键支撑。自标的公司完成实际控制人变更、原实际控制人资金占用偿还后，标的公司资金实力与经营流动性得到显著改善。2025 年服务器市场需求整体旺盛，尤其四季度下游客户推进年内算力中心建设落地、项目实施计划集中收官，在此行业背景下，标的公司具备充足条件承接并交付更多规模大、技术要求高、交付周期紧张的优质订单。因此，标的公司 2025 年第四季度大规模、短周期订单有所增加。该因素整体影响金额约为 5.21 亿元。

（3）交付周期延长的影响

受原实控人资金占用、上游物料紧缺等因素影响，标的公司部分较大规模的订单交付周期较正常情况有所延长，导致实际项目执行周期有所延长。随着2025年10月原实控人资金占用偿还及标的公司实控人变更，标的公司的资金实力和资信情况显著改善，标的公司的交付能力提升，相关项目在下半年完成交付，并在四季度完成验收或签收。该因素整体影响金额约为2.45亿元。

综上，标的公司收入季节性特征与订单获取时间和平均执行周期匹配，具有合理性。

2、2023-2025年第四季度收入确认的主要客户情况、合同签订时间、金额、实施期间、验收日期、收入确认的具体依据、期后回款情况

标的公司 2025 年第四季度收入确认的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占当年四季度收入的比例	业务类型	主要合同签订时间	实施时间	收入确认时间	收入确认依据	期后回款情况
1	美团	80,712.74	14.43%	信创产品	2025 年 6 月	2025 年 9 月	2025 年 11 月	验收单	已完成回款
2	中国联合网络通信集团有限公司	53,796.15	9.62%	信创产品	2025 年 2-12 月	2025 年 3-12 月	2025 年 10-12 月	验收单	87.00%
3	中国电信集团有限公司	39,928.93	7.14%	信创产品	2025 年 2-12 月	2025 年 3-12 月	2025 年 10-12 月	验收单	85.14%
4	中国移动通信集团有限公司	36,413.54	6.51%	信创产品	2025 年 5-12 月	2025 年 8-12 月	2025 年 10-12 月	验收单	82.20%
5	客户 1	36,262.80	6.48%	IA 产品	2025 年 12 月	2025 年 12 月	2025 年 12 月	验收单	已完成回款
合计		247,114.16	44.19%	-	-	-	-	-	-

注：期后回款情况统计截至 2026 年 6 月 30 日。

标的公司 2024 年第四季度收入确认的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占当年四季度收入的比例	业务类型	主要合同签订时间	实施时间	收入确认时间	收入确认依据	期后回款情况

序号	客户名称	金额	占当年四季度收入的比例	业务类型	主要合同签订时间	实施时间	收入确认时间	收入确认依据	期后回款情况
1	中国移动通信集团有限公司	65,572.74	**18.63%**	信创产品	2024 年 9-12 月	2024 年 9-12 月	2024 年 10-12 月	验收单	已完成回款
2	中国联合网络通信集团有限公司	56,603.90	**16.08%**	信创产品	2024 年 9-10 月	2024 年 9-12 月	2024 年 12 月	验收单	已完成回款
3	客户 1	30,593.10	**8.69%**	IA 产品	2024 年 10-11 月	2024 年 11-12 月	2024 年 11-12 月	验收单	已完成回款
4	长安计算	20,366.07	**5.79%**	信创产品、IA 产品	2024 年 8-12 月	2024 年 10-12 月	2024 年 10-12 月	签收单	已完成回款
5	联强国际贸易（中国）有限公司	11,692.86	**3.32%**	信创产品	2024 年 6-12 月	2024 年 9-12 月	2024 年 11-12 月	签收单	已完成回款
合计		**184,828.67**	**52.52%**	-	-	-	-	-	-

标的公司 2023 年第四季度收入确认的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占当年四季度收入的比例	业务类型	主要合同签订时间	实施时间	收入确认时间	收入确认依据	期后回款情况
1	YICK WAH HONG CO.,LTD.	20,141.91	**6.22%**	ICT 增值分销	2023 年 10-12 月	2023 年 10-12 月	2023 年 10-12 月	签收单	已完成回款
2	北京九天利建信息技术股份有限公司	17,225.24	**5.32%**	信创产品	2023 年 10-12 月	2023 年 11-12 月	2023 年 11-12 月	签收单	已完成回款

序号	客户名称	金额	占当年四季度收入的比例	业务类型	主要合同签订时间	实施时间	收入确认时间	收入确认依据	期后回款情况
3	LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED	12,597.59	**3.89%**	ICT 增值分销	2023 年 10-11 月	2023 年 10-11 月	2023 年 10-11 月	签收单	已完成回款
4	联强国际贸易（中国）有限公司	9,866.03	**3.05%**	信创产品	2023 年 9-11 月	2023 年 10-12 月	2023 年 10-12 月	签收单	已完成回款
5	长安计算	9,730.95	**3.01%**	信创产品	2023 年 9-12 月	2023 年 11-12 月	2023 年 11-12 月	签收单	已完成回款
合计		**69,561.72**	**21.48%**	-	-	-	-	-	-

标的公司 2023 年第四季度收入确认主要系 ICT 增值分销业务及信创业务，随着信创业务规模的扩大，2024 年第四季度收入确认主要系信创业务，主要客户亦增加了较多运营商及央国企客户，**2025 年第四季度主要客户新增美团，主要系国产替代趋势下，标的公司持续开拓互联网等行业客户，拓宽业务范围**。标的公司与客户的合同签署、实施及签收或验收时间与标的公司订单整体执行周期相符。

3、列示三类细分业务各季度收入占比，其中存在明显季节性的，分别列示报告期内第四季度确认收入的主要客户情况。对于同一客户签订多笔销售合同的，分别列示各笔合同的签订、交货、签收、验收时间及周期。仅以签收单作为收入确认依据是否符合合同约定

（1）三类细分业务各季度收入占比，其中存在明显季节性的，分别列示报告期内第四季度确认收入的主要客户情况

1）三类细分业务各季度收入占比情况

业务	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2025 年度				
信创	17.40%	11.06%	10.73%	60.80%
IA	17.14%	22.92%	16.85%	43.09%
ICT 增值分销	15.61%	21.18%	27.10%	36.11%
2024 年度				
信创	11.28%	21.21%	23.34%	44.16%
IA	11.61%	21.58%	26.58%	40.23%
ICT 增值分销	25.66%	25.82%	24.97%	23.55%
2023 年度				
信创	15.26%	25.49%	24.58%	34.67%
IA	21.23%	16.03%	18.51%	44.23%
ICT 增值分销	20.03%	20.07%	26.55%	33.34%

ICT 增值分销业务 2025 年四季度收入占比较高，主要系 2025 年四季度原实控人资金占用偿还后，标的公司资金情况显著改善，ICT 增值分销业务经营明显修复导致，整体而言，在正常经营情况下，ICT 增值分销业务季节性不突出。

信创及IA业务第四季度集中度相对较高，具有明显的季节性特征，信创及IA业务报告期内第四季度确认收入的主要客户情况如下：

标的公司信创及 IA 业务报告期各期第四季度收入确认的主要客户情况如下：

①信创业务

标的公司信创业务 2025 年度四季度主要客户及其前五大订单[4]情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	美团	80,283.19	*	80,283.19	100.00%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			合计	80,283.19	100.00%	-	-	-	-
2	中国联合网络通信集团有限公司	53,732.78	*	13,464.36	25.06%	*	*	1 个月内	已申请豁免披露
			*	5,750.95	10.70%	*	*	1 个月内	
			*	5,093.08	9.48%	*	*	1 个月内	
			*	4,692.48	8.73%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			*	3,423.82	6.37%	*	*	3 个月以上	
			合计	32,424.69	60.34%	-	-	-	-
3	中国电信集团有限公司	39,757.31	*	12,079.13	30.38%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			*	8,909.01	22.41%	*	*	3 个月以上	

[4] 因主要客户实际下单单数较多，且各客户当年四季度前五大之后的订单单笔金额较小、占比较低，本节列示披露各主要客户前五大订单具体情况。

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			*	2,041.74	5.14%	*	*	3个月以上	
			*	1,370.84	3.45%	*	*	3个月以上	
			*	1,076.19	2.71%	*	*	3个月以上	
			合计	25,476.91	64.08%	-	-	-	-
4	中国移动通信集团有限公司	31,525.37	*	3,804.21	12.07%	*	*	3个月以上	
			*	3,490.26	11.07%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			*	1,546.92	4.91%	*	*	3个月以上	
			*	1,450.43	4.60%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			*	1,396.11	4.43%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			合计	11,687.93	37.07%	-	-	-	-
5	陕西长安计算科技有限公司	30,360.74	*	4,311.51	14.20%	*	*	1个月内	
			*	4,113.29	13.55%	*	*	1个月内	已申请豁免披露
			*	3,600.21	11.86%	*	*	1个月内	
			*	3,368.69	11.10%	*	*	1个月内	
			*	2,031.10	6.69%	*	*	1个月内	已申请豁免披露
			合计	17,424.80	57.39%	-	-	-	-

注：标记*相关内容已申请豁免披露，下同。

标的公司信创业务2024年度四季度主要客户及其前五大订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	中国移动通信集团有限公司	62,925.90	*	19,504.56	31.00%	*	*	1-2个月	-
			*	8,743.40	13.89%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			*	6,800.42	10.81%	*	*	3个月以上	
			*	2,806.48	4.46%	*	*	1个月内	
			*	2,451.20	3.90%	*	*	1个月内	-
			合计	40,306.06	64.06%	-	-	-	-
2	中国联合网络通信集团有限公司	56,603.90	*	16,777.57	29.64%	*	*	2-3个月	-
			*	13,727.10	24.25%	*	*	1-2个月	
			*	6,100.93	10.78%	*	*	2-3个月	-
			*	3,452.78	6.10%	*	*	2-3个月	-
			*	3,050.47	5.39%	*	*	2-3个月	-
			合计	43,108.85	76.16%	-	-	-	-
3	深圳市智慧城市通信有限公司	11,400.15	*	2,548.47	22.35%	*	*	1个月内	-
			*	1,911.35	16.77%	*	*	1个月内	-
			*	1,796.32	15.76%	*	*	1个月内	-

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			*	1,427.02	12.52%	*	*	1个月内	-
			*	1,096.70	9.62%	*	*	1个月内	-
			合计	8,779.86	77.02%	-	-	-	-
4	河南宏昌科技有限公司	10,749.01	*	3,477.47	32.35%	*	*	1个月内	-
			*	1,655.78	15.40%	*	*	1个月内	-
			*	1,331.55	12.39%	*	*	1个月内	-
			*	843.42	7.85%	*	*	1个月内	-
			*	597.64	5.56%	*	*	1个月内	-
			合计	7,905.86	73.55%	-	-	-	-
5	联强国际贸易（中国）有限公司	10,506.20	*	5,634.58	53.63%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			*	331.86	3.16%	*	*	1个月内	-
			*	305.90	2.91%	*	*	1个月内	-
			*	301.74	2.87%	*	*	1个月内	-
			*	295.64	2.81%	*	*	1个月内、1-2个月	-
			合计	6,869.72	65.38%	-	-	-	-

标的公司信创业务2023年度四季度主要客户及其前五大订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	陕西长安计算科技有限公司	9,352.73	*	1,643.11	17.57%	*	*	1-2 个月	已申请豁免披露
			*	799.72	8.55%	*	*	1-2 个月	
			*	578.91	6.19%	*	*	1 个月内	-
			*	568.77	6.08%	*	*	1 个月内	-
			*	568.77	6.08%	*	*	1 个月内	-
			合计	4,159.28	44.47%	-	-	-	-
2	联强国际贸易（中国）有限公司	8,090.10	*	758.26	9.37%	*	*	1 个月内	-
			*	558.55	6.90%	*	*	1 个月内	-
			*	530.31	6.56%	*	*	1-2 个月	-
			*	480.53	5.94%	*	*	1 个月内	-
			*	406.99	5.03%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			合计	2,734.64	33.80%	-	-	-	-
3	北京应用科学技术研究院	7,527.09	*	2,731.32	36.29%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			*	1,885.67	25.05%	*	*	3 个月以上	
			*	677.74	9.00%	*	*	3 个月以上	
			*	576.18	7.65%	*	*	3 个月以上	
			*	423.35	5.62%	*	*	3 个月以上	

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			合计	6,294.26	83.61%	-	-	-	-
4	北京索腾科技有限公司	5,474.21	*	1,691.09	30.89%	*	*	1-2 个月	-
			*	901.31	16.46%	*	*	1-2 个月	-
			*	454.30	8.30%	*	*	2-3 个月	-
			*	408.87	7.47%	*	*	2-3 个月	-
			*	401.67	7.34%	*	*	1-2 个月	-
			合计	3,857.24	70.46%	-	-	-	-
5	厦门国科在线信息科技有限公司	5,276.04	*	830.89	15.75%	*	*	1 个月内	-
			*	794.31	15.06%	*	*	1 个月内	-
			*	780.12	14.79%	*	*	1 个月内	-
			*	458.99	8.70%	*	*	1 个月内	-
			*	418.83	7.94%	*	*	1 个月内	-
			合计	3,283.14	62.24%	-	-	-	-

②IA 业务

标的公司 IA 业务 2025 年度四季度主要客户及其前五大订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	客户 1	36,229.19	*	26,390.00	72.84%	*	*	1 个月内	已申请豁免披露
			*	1,436.40	3.96%	*	*	1 个月内	
			*	858.36	2.37%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			*	645.06	1.78%	*	*	1-2 个月	-
			*	537.55	1.48%	*	*	2-3 个月	-
			合计	29,867.37	82.44%	-	-	-	-
2	陕西长安计算科技有限公司	6,113.22	*	2,418.55	39.56%	*	*	1-2 个月	-
			*	2,418.55	39.56%	*	*	1-2 个月	-
			*	1,218.74	19.94%	*	*	1-2 个月	-
			*	40.52	0.66%	*	*	1 个月内	-
			*	17.53	0.29%	*	*	1 个月内	-
			合计	6,113.89	100.01%[5]	-	-	-	-
3	深圳市新迈谱电子科技有限公司	3,356.32	*	868.17	25.87%	*	*	2-3 个月	已申请豁免披露
			*	726.84	21.66%	*	*	2-3 个月	
			*	666.27	19.85%	*	*	3 个月以上	

[5] 占四季度收入比例略超 100%主要系当季度其他订单存在少量退货，退货金额为 44.73 万元。

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			*	444.18	13.23%	*	*	3个月以上	
			*	383.61	11.43%	*	*	3个月以上	
			合计	3,089.07	92.04%	-	-	-	-
4	联强国际贸易（中国）有限公司	2,945.06	*	1,355.04	46.01%	*	*	1个月内	-
			*	493.08	16.74%	*	*	1-2个月	-
			*	465.77	15.82%	*	*	1-2个月	-
			*	194.39	6.60%	*	*	1-2个月	-
			*	129.20	4.39%	*	*	1-2个月	-
			合计	2,637.48	89.56%	-	-	-	-
5	深圳市金太洋科技有限公司	2,016.67	*	617.21	30.61%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			*	575.27	28.53%	*	*	3个月以上	
			*	499.62	24.77%	*	*	1-2个月	-
			*	324.56	16.09%	*	*	3个月以上	已申请豁免披露
			合计	2,016.67	100.00%	-	-	-	-

标的公司IA业务2024年度四季度主要客户及其前五大订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	客户 1	22,050.47	*	5,773.50	26.18%	*	*	1 个月内	-
			*	3,861.83	17.51%	*	*	1 个月内	-
			*	2,457.00	11.14%	*	*	1-2 个月	-
			*	1,809.03	8.20%	*	*	1 个月内	-
			*	454.74	2.06%	*	*	1-2 个月	-
			合计	14,356.10	65.09%	-	-	-	-
2	陕西长安计算科技有限公司	7,668.09	*	1,106.32	14.43%	*	*	2-3 个月	
			*	733.94	9.57%	*	*	1 个月内	-
			*	637.67	8.32%	*	*	2-3 个月	已申请豁免披露
			*	424.91	5.54%	*	*	1 个月内	-
			*	422.55	5.51%	*	*	2-3 个月	已申请豁免披露
			合计	3,325.39	43.37%	-	-	-	-
3	中国移动通信集团有限公司	1,310.84	*	812.34	61.97%	*	*	3 个月以上	已申请豁免披露
			*	167.36	12.77%	*	*	2-3 个月	
			*	162.47	12.39%	*	*	3 个月以上	
			*	83.68	6.38%	*	*	2-3 个月	
			*	48.74	3.72%	*	*	3 个月以上	

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			合计	1,274.59	97.23%	-	-	-	-
4	中铁信安（北京）信息安全技术有限公司	1,242.41	*	745.44	60.00%	*	*	1-2 个月	-
			*	411.55	33.13%	*	*	1-2 个月	-
			*	77.65	6.25%	*	*	1 个月内	-
			*	7.77	0.63%	*	*	1-2 个月	-
			合计	1,242.41	100.00%	-	-	-	-
5	联强国际贸易（中国）有限公司	733.15	*	180.53	24.62%	*	*	1 个月内	-
			*	83.19	11.35%	*	*	1 个月内	-
			*	81.82	11.16%	*	*	1 个月内	-
			*	73.72	10.06%	*	*	1 个月内	-
			*	69.08	9.42%	*	*	1 个月内	-
			合计	488.34	66.61%	-	-	-	-

标的公司 IA 业务 2023 年度四季度主要客户及其前五大订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
1	客户 1	9,164.98	*	817.16	8.92%	*	*	1 个月内	-
			*	791.00	8.63%	*	*	1-2 个月	-
			*	474.60	5.18%	*	*	1 个月内	-
			*	431.70	4.71%	*	*	1-2 个月	-
			*	396.40	4.33%	*	*	1 个月内	-
			合计	2,910.86	31.77%	-	-	-	-
2	深圳市特发信息技术服务有限公司	8,446.88	*	4,120.27	48.78%	*	*	2-3 个月	已申请豁免披露
			*	2,752.57	32.59%	*	*	1-2 个月	-
			*	419.73	4.97%	*	*	1-2 个月	-
			*	391.50	4.63%	*	*	1-2 个月	-
			*	273.98	3.24%	*	*	1-2 个月	-
			合计	7,958.05	94.21%	-	-	-	-
3	北京九天利建信息技术股份有限公司	3,311.96	*	3,311.96	100.00%	*	*	1 个月内	-
			合计	3,311.96	100.00%	-	-	-	-
4	上海伟仕佳杰科技有限公司	3,003.28	*	1,357.21	45.19%	*	*	1 个月内	-
			*	577.61	19.23%	*	*	1 个月内	-
			*	242.98	8.09%	*	*	1 个月内	-

序号	客户名称	金额	合同签订时间	对应订单金额	占四季度收入比例	系统出货时间	收入确认时间	合同签订至收入确认周期	备注
			*	203.19	6.77%	*	*	1个月内	-
			*	150.37	5.01%	*	*	1个月内	-
			合计	2,531.36	84.29%	-	-	-	-
5	金山云（天津）科技发展有限公司	2,955.39	*	932.81	31.56%	*	*	1-2个月	-
			*	482.57	16.33%	*	*	1个月内	-
			*	464.60	15.72%	*	*	1-2个月	-
			*	370.35	12.53%	*	*	1个月内	-
			*	256.64	8.68%	*	*	1个月内	-
			合计	2,506.97	84.83%	-	-	-	-

根据上表，标的公司信创业务、IA 业务在 2023-2025 年第四季度主要客户的执行周期大部分处于常规区间，少部分因客户内部验收流程时间、物料齐备程度、客户特殊需求等原因存在一定差异。

报告期内，标的公司信创、IA 业务中以签收单作为收入确认依据的客户主要系联强国际贸易（中国）有限公司、长安计算、上海伟仕佳杰科技有限公司、河南宏昌科技有限公司等，该类客户项目需求通常为独立运作的项目，且销售合同中未约定验收条款，客户不会出具验收单，且签收确认收入符合会计准则的规定，故仅以签收单作为收入确认依据符合合同约定。

（六）标的资产关联销售的具体情况，商业合理性、必要性及定价公允性，相关产品是否已全部销售或使用

1、标的资产关联销售的具体情况，相关产品是否已全部销售或使用

报告期内，标的公司关联销售及期末结存情况如下：

单位：万元

关联方名称	主要产品类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	期末结存	金额	期末结存	金额	期末结存	金额	期末结存
长安计算	信创产品	14,811.60	-	43,606.94	-	41,008.00	-	13,360.62	-
星汉智能	信创产品	632.03	-	-823.01	-	11,038.99	-	3,986.63	-
北联宝计	信创产品	1,486.21	-	3,144.69	-	2,419.30	-	2,814.22	-
中青宝	信创产品、配件	0.77	-	21.40	-	4.61	-	-7.79	-
贵州金沙安底斗酒酒业有限公司	配件	-	-	-	-	-	-	-2.65	-
深圳市英捷迅实业发展有限公司	配件	-	-	-	-	0.08	-	-	-
合计		16,930.61	-	45,950.02	-	54,470.97	-	20,151.03	-
占当期收入的比重		2.41%	--	4.23%	--	5.57%	--	2.20%	--

标的公司各期关联销售占比均相对较低，其中主要销售对象为长安计算、星汉智能、北联宝计，销售产品的主要类型为信创产品。报告期各期末，关联方库存中均不存在从标的公司采购的产品，各期均已实现对外销售或使用。

2、标的资产关联销售定价具有公允性

标的公司各期主要关联销售产品信创服务器的单价情况如下：

单位：万元/台

关联方名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
长安计算	**9.68**	**14.48**	7.47	5.62
星汉智能	**5.17**	**-**	6.01	6.61
北联宝计	**20.18**	**12.12**	6.01	6.73
标的公司信创服务器平均单价	**16.05**	**15.92**	**11.37**	**8.04**

标的公司对关联方的销售单价各期均低于信创服务器产品整体的平均单价**（除2026年1-6月向北联宝计的销售外）**，主要系关联销售服务器产品配置较低。报告期内，标的公司对各关联方销售单价的整体变动趋势与信创服务器产品整体变动趋势一致。标的公司对关联方的销售均通过市场化谈判协商确定，关联销售定价具有公允性。

标的公司报告期各期对主要关联方的销售毛利率为：

关联方名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	报告期总体毛利率
长安计算	**6.43%**	**6.61%**	**9.51%**	**28.19%**	**10.20%**
星汉智能	**10.18%**	**--**	**6.57%**	**15.97%**	**10.30%**
北联宝计	**5.13%**	**6.06%**	**12.11%**	**17.63%**	**10.28%**

标的公司2023-2025年关联销售毛利率水平与标的公司的整体毛利率水平基本一致，且对关联方的销售毛利率整体呈下降趋势，与标的公司整体的毛利率变动趋势一致。2023年度关联销售毛利率水平较高，主要系销售产品主要为信创通用服务器产品，与当年该类产品19.54%的毛利率水平接近，具有公允性。

标的公司2023年对长安计算的销售毛利率为28.19%，整体较高，主要系当年向长安计算销售金额较低，受个别高毛利订单影响较大。具体而言，在标的

公司 2023 年与长安计算的合作中，长安计算主要作为经销商，由标的公司进行终端客户的开发，当年主要的终端客户包括中国人民保险集团有限公司、深圳市大数据资源管理中心、新疆维吾尔自治区农村信用社联合社、北京国电通网络技术有限公司等。受信创产品目录保护、国家支持信创产业发展等利好因素影响，标的公司在终端客户处争取了良好的商务条件，结合相关订单的库存优势，实现了较高的毛利水平。长安计算作为经销商，在相关交易中仅获取常规渠道收益。因此，标的公司 2023 年对长安计算的销售毛利率较高具有合理性。

2026 年 1-6 月，标的公司向关联方长安计算、北联宝计销售毛利率整体较低，向关联方销售产品主要为信创服务器。关联方主要系经销商，对应终端客户主要为国家电网公司、中国地震局、地方政府及事业单位、科研院所等，受终端客户采购预算约束、原材料在中标或签单后涨价等因素影响，相关订单实际交付毛利率水平相对较低。同时，标的公司向关联方整体销售金额较小、占比较低，相关订单的毛利率水平受个别终端客户订单毛利率水平影响较大。关联方在相关交易中仅作为经销商获取常规渠道收益。

3、标的资产关联销售具有商业合理性、必要性

标的公司与长安计算、星汉智能、北联宝计产生关联销售的背景如下：以上三家公司均为地方国资控股、标的公司参股，合作设立初衷系促进地方新质生产力发展，充分利用地方国资股东的资源禀赋与信创生态聚合力，契合部分信创业务客户对于本地化实体运营、纳税贡献及安全服务的需求。这种合作模式是标的公司快速拓展区域市场、深化全国化布局的经营战略，具备商业合理性及必要性。

此外，标的公司与中青宝等关联主体的销售主要系关联方向标的公司采购少量服务器零部件，金额较低。

（七）标的资产客户供应商重叠的具体情况，相关销售、采购交易的商业合理性、必要性、真实性及公允性

1、客户供应商重叠的具体情况

标的公司各年度销售及采购规模均较高，基于重要性原则，选定 1,000 万元的交易金额作为重要性水平，标的公司各期客户供应商重叠情形中采购和销售均存在的交易（采购、销售均超过 1,000 万元）的具体情况如下：

单位：万元

名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	是否为关联交易
2026 年 1-6 月					
客户 1	对于具体销售、采购信息，已申请豁免披露				否
极光通讯有限公司	10,528.07	内存	8,086.39	内存、硬盘、CPU 等	否
客户 4	8,813.85	硬盘、内存等	12,834.90	服务器等	否
神州数码	7,524.01	华为企业级 SSD、内存等	2,262.26	思得企业级 SSD、服务器等	否
深圳市铨兴科技有限公司	2,079.20	铨兴 SSD	3,104.32	CPU、服务器、网卡等	否
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	1,945.15	平台、其他配件等	3,829.14	服务器等	否
陕西长安计算科技有限公司	1,366.73	平台等	14,811.60	服务器等	是
2025 年度					
客户 1	对于具体销售、采购信息，已申请豁免披露				否
联强国际贸易（中国）有限公司	6,588.34	硬盘、内存等	33,243.85	服务器、硬盘等	否
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5,531.01	硬盘、内存等	10,413.75	服务器、内存等	否
极光通讯有限公司	3,389.82	GPU 等	3,644.32	内存等	否
深圳市宥乾科技有限公司	2,997.65	GPU 等	1,380.91	GPU 等	否
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	2,871.06	主板等	2,813.09	服务器、网卡、内存等	否
华勤技术股份有限公司	2,667.99	平台、内存等	2,675.68	GPU 等	否
翰林汇	2,510.86	平台等	8,183.31	服务器等	否

名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	是否为关联交易
广州市众晨科技有限公司	**2,338.65**	**内存等**	**1,407.08**	**硬盘等**	**否**
贵州中云绿色智能制造有限公司	**2,229.24**	**平台等**	**9,721.26**	**服务器、GPU等**	**否**
领新半导体产业有限公司	**1,005.42**	**显卡等**	**1,116.77**	**服务器**	**否**
2024 年度					
客户 1	对于具体销售、采购信息，已申请豁免披露				否
华勤技术股份有限公司	12,003.04	主板等	13,045.93	CPU 等	否
广达实业（香港）有限公司	7,477.54	CPU、硬盘等	12,274.58	CPU、SSD 等	否
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	7,280.35	平台、硬盘等	15,609.44	服务器、内存、GPU 等	否
忆联信息有限公司	2,933.84	忆联企业级 SSD	1,509.27	华为企业级 SSD	否
芯联世纪科技有限公司	2,269.63	CPU 等	4,977.98	CPU 等	否
联强国际贸易（中国）有限公司	1,173.59	CPU、交换机、平台等	31,344.88	服务器、加速卡、网卡等	否
2023 年度					
客户 1	对于具体销售、采购信息，已申请豁免披露				否
联强国际贸易（中国）有限公司	9,181.38	CPU、交换机、平台等	42,418.76	服务器、加速卡、网卡等	否
广达实业（香港）有限公司	6,908.61	硬盘、CPU 等	19,796.57	CPU、SSD 硬盘等	否
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,602.28	硬盘、平台等	6,464.32	服务器、SSD 硬盘等	否
华勤技术股份有限公司	3,360.36	主板等	4,874.48	CPU 等	否
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	2,679.99	平台、硬盘等	15,064.42	服务器、内存、网卡等	否
极光通讯有限公司	1,631.82	硬盘等	1,759.17	GPU、企业级内存等	否

名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	是否为关联交易
长安计算	1,498.46	GPU 等	13,360.62	服务器、企业级内存、平台等	是

注：供应商、客户按照最终同一控制下合并计算，采购、销售金额为不含税金额。

2、相关销售、采购交易具有商业合理性、必要性、真实性

标的公司的客户与供应商重叠的情形，均基于双方真实的商业需求形成。主营业务中客户、供应商产生重叠的主要原因如下：

（1）**该产业链协同信息，已申请豁免披露**。

（2）部分经销商同时作为多个服务器配件品牌的总代理商：标的公司所处服务器行业中，多家大型经销商同时具备多个服务器配件品牌的代理资质，如翰林汇、联强国际贸易（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司、长安计算、四川长虹佳华信息产品有限责任公司、**贵州中云绿色智能制造有限公司**等经销商亦为多品类、多品牌服务器配件的代理商，具备较强的供应链整合与分销能力。标的公司向上述公司采购服务器零配件，同时为提高销售效率、扩大市场覆盖面与市场占有率，向其销售产品，形成采购与销售双向业务协同。

（3）行业贸易商正常市场化贸易：广达实业（香港）有限公司、极光通讯有限公司、芯联世纪科技有限公司、**广州市众晨科技有限公司、深圳市宥乾科技有限公司、领新半导体产业有限公司**等为服务器配件的贸易商，标的公司与其开展 CPU、GPU、硬盘等主要配件的采购与销售，主要系标的公司根据市场情况和库存情况进行灵活补库和出货，属于行业正常贸易往来。

（4）供应商及客户自身生产经营需求：华勤技术股份有限公司主营智能硬件产品研发设计与生产制造，其子公司广东远图未来科技有限公司为标的公司平台、内存、背板的供应商；同时，华勤技术股份有限公司及其受同一控制人控制下的主体基于自身相关业务的生产经营需要，向标的公司采购 GPU、CPU 等核心配件。忆联信息有限公司为固态存储解决方案提供商，为标的公司企业级 SSD 供应商；同时，忆联信息有限公司基于自身业务需求，向标的公司采购华为公司品牌的 SSD 硬盘。**神州数码为华为计算部件全国总经销商之一，标的公司基于生产需求向其采购华为企业级 SSD；同时，标的公司作为 SK 海力士代理商，在**

思得（SK 海力士下属品牌）SSD 的采购渠道、货源组织及价格等方面具有一定优势，神州数码基于其业务需求向标的公司采购相关产品。深圳市铨兴科技有限公司为国产 AI 存储方案提供商，主营业务为企业级、工规级、车规级和消费级存储产品线，标的公司向其采购铨兴品牌 SSD，同时，其基于自身业务需求，向标的公司采购服务器、CPU 等产品。

（5）行业惯例的 Buy & Sell 的业务模式：

客户 4 系为全球领先的互联网科技企业、云计算服务提供商，标的公司 2026 年 1-6 月与其合作采用 Buy & Sell 业务模式。该模式主要系互联网大厂等大型企业具有集采规模优势，与原厂建立了稳定的供应关系，其直接采购存储等核心部件能够在价格和数量上保证供应链的稳定性。该合作模式系行业普遍模式，标的公司向其采购部分存储类原材料，同时自行安排其他原材料的配置及购买，包括服务器整机 CPU、GPU、主板等核心零部件，组织生产加工，形成服务器整机产品后向其销售，标的公司对整机产品的完整价值创造过程具有主导权。对于该类业务模式，标的公司采用总额法进行收入确认，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，主要系客户仅向标的公司销售部分核心原材料，标的公司在向客户转让服务器整机产品前能够控制该商品，属于主要责任人，具体判断依据如下：

①标的公司承担向客户转让商品的主要责任：标的公司通过开展整机组装、测试等业务，将客户供应的存储类原材料与自采零部件整合成服务器整机产品交付给客户，对交付产品的质量、性能、交付周期、售后质保承担全部首要责任，客户仅向标的公司销售部分存储类原材料，标的公司需自行采购其余零部件并完成整机组装、测试与交付，而非仅安排供应商向客户提供商品；

②标的公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险：标的公司采购入库的原材料（包括向客户采购的存储类原材料及自主采购的其他原材料），其毁损、灭失、保管不善的风险即由标的公司承担，价格波动、滞销减值等风险亦由标的公司承担；

③标的公司有权自主决定所交易商品的价格：标的公司对最终服务器整机产品拥有自主定价权，按照整机产品对价与客户结算，而非按固定金额或固定比例收取加工费；

④标的公司承担了销售回款的信用风险：标的公司需独立承担对客户销售整机产品的回款风险，标的公司与客户的购销交易结算彼此独立。

综上，标的公司在转让服务器整机产品前能够控制该商品，承担商品的主要责任、存货风险、定价权及信用风险，系该交易的主要责任人；该业务模式与受托加工等仅赚取加工费、不拥有商品控制权、不承担存货风险的代理模式存在明显区别。标的公司采用总额法确认收入，符合企业会计准则的规定。

经核查，报告期内，标的公司与客户供应商重叠的主体相关交易均属于独立开展的购销活动。标的公司仅与联强国际贸易（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司、客户 1 和极光通讯有限公司存在极少数同型号硬盘、加速模块、内存、其他配件等产品的购销重叠情形，主要系以上四家是行业内规模领先的配件代理商或 ICT 硬件商，个别配件需求跨时间错配所致，属于独立开展的采购和销售活动，配件重合数量与金额均极低，具有偶发性，对标的公司财务状况和经营成果不构成重大影响，亦不影响公司购销业务的独立性。具体情况如下：

单位：万元

年度	公司名称	产品类型	销售收入	销售月份	采购金额	采购月份
2023 年度	联强国际贸易（中国）有限公司	硬盘	1.21	2 月	33.19	5 月
2024 年度	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	超融合软件	7.12	2 月	10.76	12 月
2025 年度	客户 1	加速模块	28.04	12 月	48.90	4-6 月
	联强国际贸易（中国）有限公司	硬盘	1.13	2 月	31.46	8-11 月
2026 年 1-6 月	极光通讯有限公司	内存	639.62	1 月	1,473.72	5-6 月

2026 年 1 月，标的公司向极光通讯有限公司的销售主要系子公司香港宝计向极光通讯有限公司母公司（注册地为中国香港）销售内存，系正常开展的 ICT

增值分销业务；2026 年 5-6 月，标的公司向极光通讯有限公司的采购主要系标的公司母公司向深圳市极光通讯科技有限公司（其同一实际控制人控制的境内企业）采购内存用于整机生产。标的公司与极光通讯有限公司之间的采购和销售系境内外不同法人主体、不同业务团队之间分别开展的独立交易，系根据不同业务需要发生的偶发性物料重合。

除上述情形外，标的公司向主要的重叠客户供应商销售和采购的主要产品型号和规格参数存在明显差异。标的公司客户供应商重合不存在购销闭环或循环交易的情形。综上所述，标的公司与上述客户、供应商的交易，均为满足各自真实生产经营需求，具备商业合理性、必要性、真实性。

3、上述销售、采购活动具有定价公允性

该类型交易均基于市场价格及商业谈判进行，具体定价模式如下：

上述销售业务中，标的公司以市场公允价格为基础，结合原材料成本、产品配置及市场供需情况实行市场化定价，并通过参与客户公开招投标或与客户平等协商的方式确定最终交易价格，具备充分的市场化竞价水平。

上述采购业务中，标的公司遵循市场化原则，综合考量供应商资质、规模、报价、产品质量、供货能力等因素，通过比价、综合评分等方式遴选合格供应商，在履行内部逐级审批后确定合格供应商并进行交易。

综上，上述销售、采购活动具有定价公允性。

4、上述业务符合行业特征和企业经营模式

经检索类似行业上市公司、拟上市公司或标的公司，披露存在客户与供应商重叠情形的具体情况如下：

序号	公司简称	客户与供应商重叠原因/情形
1	光弘科技（300735）	1、主营业务：消费电子类、汽车电子类等电子产品的半成品及成品组装，并提供制程技术研发、工艺设计、采购管理、生产控制、仓储物流等完整的电子制造服务（EMS）。 2、客户供应商重叠情况：公司存在部分客户供应商重叠情况，华勤技术、龙旗科技及 H 客户同时为公司客户及供应商，主要系因为公司存在自华勤技术、龙旗科技及 H 客户采购原材料，加工后直接销

序号	公司简称	客户与供应商重叠原因/情形
		售给小米集团、vivo 等其他客户情况。上述向客户采购原材料的模式系 EMS 行业普遍采取的业务模式。
2	兆芯集成（科创板拟 IPO 企业，2025 年 **7 月已问询**）	1、主营业务：通用处理器及配套芯片的研发、设计与销售。 2、客户供应商重叠情况：公司存在部分客户供应商重叠情况，例如向联想、东海信息等整机厂客户销售处理器及配套芯片产品，同时向该整机厂商采购电脑等固定资产；向知名电子元器件经销商赞润国际销售处理器及配套芯片产品，同时向其境内主体采购服务器内存等。公司部分客户供应商重叠情况具备合理性，与相应需求匹配，不存在其他利益安排。
3	弘信电子（300657）	1、主营业务：印制电路板、背光模组的研发、生产、销售以及算力服务器生产销售、算力资源服务等算力相关业务。 2、客户供应商重叠情况：公司存在主要客户与主要供应商重叠的情形，系从深天马集团、广州国显、TCL 科技集团、京东方集团、维信诺集团等企业采购电子元器件，并向其销售印制电路板产品。上述头部企业由于规模较大、产业链话语权较强，会与上游元器件厂商建立直接采购关系，在供应链稳定、价格、交期、品质等方面具备优势。公司综合考量相关元器件产品价格、质量等因素，在相比更具优势的情况下，会通过上述客户的渠道采购部分元器件。该等原材料采购入库后，发行人通过点胶、贴配件、压合/烘烤、分条/预冲、电测、成品测试等 SMT 工艺将元器件打件至 FPC 光板上形成 FPC 组件产品后销售给下游客户。
4	**超聚变（创业板拟 IPO 企业，2026 年 6 月已问询）**	**1、主营业务：AI 服务器、通用计算服务器等算力产品。 2、客户供应商重叠情况：报告期内，公司前五大供应商中包括公司 A 和公司 B，公司主要向其采购 GPU、内存等服务器核心零部件，公司 A 和公司 B 同时也是公司报告期内主要客户。出现上述情形的主要原因是公司与公司 A、公司 B 存在 Buy & Sell 业务模式，该模式在业内较为普遍，具有商业合理性。**

综上所述，上述业务符合行业特征和企业经营模式。

（八）标的资产第三方回款的具体情况、原因及商业合理性，对应收入的真实性；标的资产对第三方回款拟采取的整改措施及其有效性

报告期内，标的公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	**703,530.56**	**1,086,741.80**	977,868.77	916,963.41
第三方回款金额	**15,283.81**	**34,196.40**	37,595.60	35,393.56
占收入比例	**2.17%**	**3.15%**	3.84%	3.86%

报告期内，标的公司第三方回款金额分别为 35,393.56 万元、37,595.60 万元、34,196.40 万元及 15,283.81 万元，占营业收入的比例分别为 3.86%、3.84%、3.15%及 2.17%，整体处于较低水平，且呈逐期下降趋势，标的公司第三方回款主要为 ICT 增值分销业务中部分中国大陆客户通过货运代理公司进行采购，具有合理性，对应收入具备真实性。该类客户采用此类业务模式主要系该类客户规模较小，一般不进行外汇管理且不具备报关支付能力，通过货运代理公司可以简化外汇支付、报关进口，并获得一站式的物流管理服务，优化供应链管理。

第三方回款的支付方与标的公司不存在关联关系及其他利益安排。为进一步规范第三方回款，标的公司严格要求客户使用合同约定的主体进行相关款项支付，若客户拟使用其他主体进行支付，则要求提前签订三方协议共同约定支付主体变更事项，可有效控制第三方回款。

标的公司第三方回款情况符合行业惯例，标的公司的同行业（计算机、通信和其他电子设备制造业）上市公司市场案例如下：

公司名称	相关披露内容
盈趣科技（002925.SZ）	因外汇管制或结算不便，部分境外客户委托第三方向公司支付货款。报告期内，发行人发生的第三方回款系基于真实业务合作发生，符合公司外销的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理性。2025 年，发行人第三方回款占境外销售收入的比例为 5.54%。
本川智能（300964.SZ）	公司境外销售存在第三方回款，主要系国际结算较为复杂、手续繁琐、外汇管制限制等原因。外销客户为了及时支付货款，委托具有合作关系的第三方公司进行支付。公司发生的第三方回款系基于业务合作需求发生，符合公司外销的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理性。2025 年 1-9 月，发行人第三方回款占境外销售收入的比例为 3.15%。

此外，标的公司于 2026 年 5 月制定并实施《第三方回款管理制度》，对第三方回款的定义、审批权限、台账管理及违规处罚机制均作出了明确规定。标的公司将根据该制度要求，对第三方回款进行严格管理，确保支付方、客户及交易背景信息完整可追溯，以杜绝非必要的第三方回款，并逐渐压降正常业务开展中必要的第三方回款。

标的公司第三方回款相关内部控制有效执行，报告期内及截至本回复报告出具日，标的公司未出现因第三方回款引发的货款归属争议、资金权属纠纷、

诉讼或仲裁等情形，亦未发生因付款方与合同签约方不一致导致的回款无法确认或客户拒绝承认付款的情况。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

会计师履行了如下核查程序：

1、对标的公司各类业务销售负责人执行访谈程序，了解各类业务具体经营模式，包括相关产品定价机制、营销及运输费用承担方式、折扣和返利、物流及库存管理、退换货、结算机制、质保责任承担方式等，销售模式、下游客户类型、整体的订单执行流程及周期情况；

2、查阅标的公司各类业务销售合同中的核心条款，包括合同中关于权利与义务、产品交付、款项支付及质保等相关条款的约定，复核标的公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，同时对比同行业收入模式及政策与标的公司是否存在较大差异；**取得三大运营商总部对接人员出具的确认函，确认对运营商客户初验确认收入的准确性和合理性，确认初验时点服务器已完成上架安装、设备上电、设备调试完成并稳定运行，符合合同规定的技术参数和标准，控制权实现转移；**

3、查阅标的公司主要经销商、贸易商客户提供的说明，了解相关客户的基本情况、合作历史、经营规模、备货周期、终端客户情况及与标的公司是否存在关联关系等情况；

4、获取标的公司主要经销商、贸易商客户与标的公司相关产品的进销存情况，检查相关产品是否均已实现最终销售，是否存在向经销商及贸易商压货的情形；

5、对标的公司与主要经销商、贸易商客户的交易及往来余额执行函证程序，确认相关交易及往来余额的准确性；

6、查阅标的公司与经销商及贸易商客户的销售明细，检查标的公司向相关客户的销售额、销售货物型号及各期销售退回情况，抽样检查收入确认及回款的

原始单据，包括物流单、签收单及银行回单等，确认相关交易的真实性及收入确认期间的准确性；

7、对比标的公司同类产品不同客户类型销售单价及毛利率情况，检查是否存在显著差异；

8、检查标的公司报告期各期销售订单的执行明细，检查销售订单获取的具体时间及季节分布，检查各主要销售订单的执行时间，对比各期营业收入的季度分布情况，分析收入确认季节分布的合理性；

9、检查标的公司四季度销售明细，抽样检查主要客户的合同及订单情况，检查相关订单的执行周期、签收或验收的单据及期后回款情况；

10、检查标的公司关联销售明细，检查关联销售单价情况，对比同期同类产品的对外销售单价，分析关联销售的公允性；

11、检查标的公司客户与供应商重叠的情况，了解标的公司与同一客商同时进行采购与销售的背景，检查各期重叠客商的销售及采购内容、金额，对比销售及采购单价的公允性；比对上述重叠主体销售与采购产品的品名、规格及型号，核查是否存在闭环交易，分析其业务链条的独立性；

12、获取标的公司第三方回款的明细，**查阅《第三方回款管理制度》**，了解第三方回款的原因，分析商业合理性，检查标的公司对第三方回款采取的整改措施及目前执行情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司 ICT 增值分销业务为买断式销售，贸易商在客户资源及支付节奏方面更具优势，因此该业务客户以贸易商为主具备商业合理性，与行业的经营模式一致。

2、标的公司各类业务模式的收入确认、质量保证相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定，与同行业可比公司同类产品收入确认政策不存在差异。

3、标的公司服务器业务经销模式均为买断式销售。服务器产品虽然定制化程度高，标的公司服务器业务的经销模式商业实质为经销商付款节奏更优，承担优化销售回款节奏功能和资金风险，经销商并非仅销售通用型产品。标的公司采取经销模式具有商业合理性，符合行业惯例，也与标的公司报告期内运营资金偏紧的实际情况相符。在经销模式下，标的公司下游客户认证主要通过参与终端客户的招投标实现。

4、标的公司报告期内主要经销商、贸易商客户多为行业内知名公司，合作历史均较长。除长安计算为标的公司联营企业外，主要经销商、贸易商客户与标的公司不存在其他关联关系或存在其他利益关系。对比相关销售的产品类型及销售金额，销售规模与相关客户的经营规模具有匹配性，终端客户主要为政府、金融企业及行业内客户。主要经销商、贸易商客户中存在仅与或主要与标的公司开展业务的主体、新设即成为标的公司客户的情形，具体情形具有合理性。

5、标的公司主要经销商备货周期为 10-15 天，与直销业务备货周期一致，主要经销商各期末已实现终端销售，无存货结余，亦不涉及期后销售。主要贸易商客户的备货周期在 1-4 周，各期产品期末库存相对合理，期后销售均已实现终端销售。标的公司不存在向经销商、贸易商客户压货、提前确认收入的情形。各期销售退回的金额相对较小，均已按销售退回进行会计处理，不存在向经销商、贸易商销售滞销产品等情况。

6、标的公司与经销商、贸易商之间，经销商、贸易商与终端客户之间的销售定价机制均为在参照市场基准价格的基础上与客户协商确定，符合行业惯例，具有合理性；同类产品经销、通过贸易商销售与直销的售价、毛利率差异主要受产品配置、商业条款差异等因素影响，不存在重大异常，差异原因具备合理性；不同经销商、贸易商同类产品的销售价格、毛利率差异主要受产品配置、客户款项支付节奏、客户背景等多方面因素影响，不存在重大异常，差异具备合理性。

7、标的公司第四季度收入占比较高主要与客户年度预算及采购安排相关，整体订单获取时间相对集中在下半年，结合订单平均执行周期，第四季度收入占比较高具有合理性；标的公司报告期内第四季度收入确认的主要客户以信创业务

客户及 ICT 增值分销业务客户为主，订单合同签订、实施及签收或验收时间与标的公司订单整体执行周期相符，期后均已完成大部分回款。

8、标的公司的关联销售主要是对长安计算、星汉智能、北联宝计等关联方的信创产品销售，合作背景是基于相关关联方国资背景及区域渠道优势，具有商业合理性和必要性；相关产品的定价基于市场化谈判协商确定，关联销售定价具有公允性，相关产品销售各期均已完成全部销售或使用。

9、标的公司客户供应商重叠的情形，均基于双方真实的商业需求形成，具有商业合理性、必要性、真实性及公允性。

10、标的公司第三方回款主要系 ICT 增值分销业务中部分中国大陆客户通过货运代理公司进行采购，具有合理性，对应收入具备真实性；第三方回款的支付方与标的公司不存在关联关系及其他利益安排，标的公司已采取相关措施，可有效规范、管控第三方回款。

四、详细说明对标的资产收入真实性的具体核查工作，包括但不限于函证、访谈、收入确认依据、截止性测试、资金流水核查等，其中重点说明对标的资产经销收入、贸易商客户收入、外销收入真实性的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论，并对标的资产收入真实性发表明确意见

（一）核查程序

1、函证核查

报告期内，中介机构对标的公司主要客户进行函证，

中介机构首先基于各报告期财务报表整体重要性水平确定实际执行的重要性水平，以各期营业收入为基准进行测算，各期重要性水平的计算过程如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
计算重要性的基准	总收入	总收入	总收入	总收入
总收入(A)	703,530.56	1,086,741.80	977,868.77	916,963.41
百分比(B)	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
财务报表整体重要性（C=A*B）	3,518	5,434	4,889	4,585

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
百分比(D)	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%
实际执行的重要性（E=C*D）	2,638	4,150	3,670	3,458
百分比（F）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
错报明显微小的临界值（G=C*F）	176	272	244	229

在函证选样过程中，中介机构采用分层选样的方法，确保发函对象具有充分的代表性和覆盖性。

具体而言，中介机构首先将标的公司报告期各期前二十大客户全部纳入发函范围，确保主要客户的交易信息得到逐一函证确认。在此基础上，中介机构进一步选取各期销售金额较大的其他客户，将当期收入金额在实际执行重要性水平以上的客户全部纳入发函范围（超过重要性水平的涉密军工项目未发函，通过执行替代程序进行核查），确保达到重要性水平的交易得到全面覆盖。对于当期收入金额小于实际执行重要性水平的客户，中介机构利用抽样工具按照随机抽样的方式进行选取，以保证小额交易的核查具有统计代表性。同时，针对标的公司各细分业务中发函比例较低的客户类别，中介机构进行针对性的样本补充，将相关客户纳入发函范围。

通过上述分层选样与补充选样的结合，中介机构确保各报告期发函客户对应的收入金额占当期营业收入总额的比例均不低于百分之七十。对于未回函的客户，中介机构执行替代测试，包括检查销售合同、出库单、发货单、客户签收单或验收单、销售发票及期后银行回款凭证等支持性文件，以验证相关收入的真实性和准确性。各期函证抽样情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实际执行的重要性水平	2,638	4,150	3,670	3,458
超过重要性水平的客户数	41	49	21	53
超过重要性水平的函证个数	41	48	21	49
利用抽样工具随机抽样个数	115	114	184	160

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单独识别补充发函数量	10	13	15	11
整体发函数量	166	175	220	220
整体发函金额	602,201.49	886,206.42	785,691.14	697,882.81

注：各期存在金额超过重要性水平的涉密军工项目未发函，通过执行替代程序进行核查。

具体函证情况如下：

单位：万元

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
函证客户数量（个）	-	166	175	220	220
营业收入	A	703,530.56	1,086,741.80	977,868.77	916,963.41
营业收入发函金额	B	602,201.49	886,206.42	785,691.14	697,882.81
回函确认金额	C	497,436.34	726,743.77	637,316.77	504,361.61
发函比例	D=B/A	85.60%	81.55%	80.35%	76.11%
回函比例	E=C/A	70.71%	66.87%	65.17%	55.00%
回函相符金额	F	358,956.25	647,708.67	470,420.44	444,352.23
回函相符比例	G=F/A	51.02%	59.60%	48.11%	48.46%
回函不符调节后一致金额	H	138,480.09	79,035.10	166,896.33	60,009.38
回函不符调节后一致比例	I=H/A	19.68%	7.27%	17.07%	6.54%
未回函比例	J=D-G-I	14.89%	14.67%	15.18%	21.11%
未回函替代测试比例	K	14.89%	14.67%	15.18%	21.11%
回函相符、回函不符调节后一致、未回函替代测试合计确认比例	L=G+I+K	85.60%	81.55%	80.35%	76.11%

注：上表中函证客户数量系非同控口径。

针对未回函客户，中介机构已通过取得合同、订单、物流单、签收单/验收单、发票、银行回款记录等原始凭证，并结合大型客户的供应商管理系统数据（如适用）进行核对，替代程序所获取的证据充分，足以支持对相关收入真实

性发表结论，未回函情况不影响核查结论的可靠性。报告期内，标的公司相关销售收入真实、准确。

针对回函不符客户，中介机构执行了以下替代程序：

①针对回函不符客户，获取回函不符情况的差异调节表，检查与其签订的相关购销合同、订单等，复核产品名称、规格型号、数量、金额以及结算方式等主要条款，核查合同约定与实际执行的一致性；

②检查相关收入的发票、物流单据、签收单/验收单等原始凭证，核查收入发生的真实性、收入确认依据的充分性、收入确认时点的恰当性以及收入确认金额的准确性；

③检查与客户的银行交易流水，对形成的应收款项进行期后回款查验，核查资金回收情况，并将回款金额与收入确认金额进行比对，验证收入确认的完整性与准确性。

经替代程序核查，上述回函不符均系账务处理差异及时间性差异所致，回函不符的原因具有合理性，且履行的替代程序具有充分性。报告期内，标的公司相关销售收入真实、准确。

综上，各年度主要客户回函比例及回函相符比例较低具有合理性，相关情形不影响标的公司收入确认的真实性和准确性。

2、访谈核查

报告期内，中介机构对标的公司主要客户进行访谈，选样方法为分层选样，访谈对象覆盖标的公司报告期各期前二十大客户，在此基础上继续选取其他当期销售金额较大的客户，确保报告期各期访谈客户收入比例均不低于40%。除少量因涉密等原因拒绝接受访谈外，其他主要客户均已完成访谈。

报告期各期，中介机构访谈的标的公司客户数量分别为39家、47家、62家及53家，主要客户均有覆盖，代表性较强，具体情况如下：

项目	公式	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
访谈客户数量（个）	A	53	62	47	39

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈客户交易金额（万元）	B	372,182.64	535,775.94	557,124.90	411,519.87
营业收入（万元）	C	703,530.56	1,086,741.80	977,868.77	916,963.41
访谈客户交易金额占营业收入比例	D=B/C	52.90%	49.30%	56.97%	44.88%

注：访谈数量及金额统计范围为当年存在收入的客户。

3、收入确认依据

（1）收入确认政策核查

1）报告期各期，标的公司销售产品通常指销售服务器整机、部件、备件等，属于“在某一时点履行”的履约义务。公司在按照合同约定将货物运送至约定地点，且客户已签收或验收货物时确认收入。出口销售收入按照合同约定将产品报关出口，取得报关单和提单（运单），公司已收取货款或取得收款凭据时确认收入。

2）获取标的公司与客户签订的销售合同，对合同关键条款进行核实，主要包括对发货及验收、付款及结算、换货及退货政策等条款的检查，评价标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则规定。

3）检查报告期内标的公司与销售收入相关的销售合同、出库单、物流单、签收单/验收单、发票、记账凭证、回款单据等资料，评价标的公司是否按照会计政策在产品控制权转移时确认收入。

（2）核查收入相关的支持性证据

中介机构从销售明细中选取样本进行核查，遵循重要性原则与覆盖性原则相结合的方式确定核查样本。具体而言，首先以各报告期营业收入总额为基础，以财务报表重要性水平为核心阈值，在此基础上，将单笔订单收入金额超过财务报表重要性水平的订单界定为大额订单并全部纳入核查样本，对于单笔订单收入金额介于财务报表重要性水平与实际执行重要性水平之间的中额订单，中介机构按金额从高到低依次选取，确保所选订单的累计收入金额能够覆盖该报告期中额订单总额的百分之六十以上。对于单笔订单收入金额低于实际执行重

要性水平一倍的小额订单，中介机构采用系统选样的方式补充选取适量订单，以检验日常交易的规范性。

在金额分层抽样的基础上，中介机构单独对各报告期前二十大客户进行覆盖性核查。无论其单笔订单金额是否达到重要性水平，均选取其当期收入金额最大的三至五笔订单纳入核查样本，确保前二十大客户均被覆盖。

中介机构对所选样本逐笔检查销售合同、出库单、发货单、客户签收单或验收单、销售发票及银行回款凭证等支持性文件，以验证收入确认的真实性、准确性和完整性。

针对上述样本，中介机构获取了对应的销售合同、发货记录、签收单、验收单、物流单、发票等，检查上述原始凭证所列的客户名称、销售品种、数量、金额等明细信息之间的一致性，并与销售收入的会计记录进行核对。收入确认依据核查比例为 70.18%、75.28%、**70.59%及 70.93%**。

4、截止性测试

中介机构选取报告期内每个资产负债表日前后一个月期间内当月金额较大的出货订单作为核查样本。在样本选取过程中，中介机构以当月出货订单的收入金额从高到低排序，优先选取金额较大的订单，确保各资产负债表日前一个月及后一个月内选取订单对应的收入金额占该期间收入总额的比例均不低于百分之八十。针对上述选取的样本订单，中介机构逐一获取其销售合同，并与发货记录、签收记录、记账凭证等进行核对，**具体比对内容为：将记账凭证中确认收入的时间与销售合同约定的控制权转移时点、发货记录的出库时间、客户的签收或验收时间进行逐项比对，**判断收入确认依据时间是否与收入确认时间相符，是否存在提前或延后确认收入的情形。

2023 年 12 月、2024 年 1 月、2024 年 12 月、2025 年 1 月、2025 年 12 月、2026 年 1 月、2026 年 6 月、2026 年 7 月，中介机构对标的公司截止性测试金额占当月出货订单总金额的比例分别为 81.64%、80.35%、80.53%、80.36%、81.96%、80.35%、87.58%、81.85%。经核查，标的公司收入确认依据时间与收入确认时间相符，收入准确、真实，不存在提前或延后确认收入的情形。

此外，中介机构对标的公司 2025 年 12 月收入金额较大的客户进行了专项访谈核查，确认标的公司于 2025 年 12 月向其销售的产品系真实需求且已在当月投入使用，相关签收单、验收单均为客户真实出具，访谈客户对应收入金额占标的公司 2025 年 12 月营业收入的比例为 49.68%，其中验收确认收入的客户收入占标的公司 2025 年 12 月验收确认收入的比例为 56.98%。

5、资金流水核查

取得标的公司报告期内的银行流水和银行开户清单，在核对银行流水完备性的基础上，对大额异常资金流水进行核查，分析是否存在第三方回款等异常情形。

取得标的公司报告期内原实控人，董事、监事、高级管理人员，采购、销售、出纳等关键岗位人员的银行资金流水，核查上述主体与标的公司客户、供应商是否存在异常资金往来。

标的公司第三方回款主要系 ICT 增值分销业务中部分中国大陆客户通过货运代理公司进行采购，具有合理性，对应收入具备真实性；第三方回款的支付方与标的公司不存在关联关系及其他利益安排，标的公司已采取相关措施，可有效规范、管控第三方回款。标的公司关键岗位人员银行资金流水与标的公司客户、供应商不存在异常资金往来。

6、标的资产经销收入真实性的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论

（1）核查过程及核查比例

1）对标的公司销售部门负责人及主要经销业务负责人进行访谈，了解相关业务流程，具体包括：经销商准入标准的制定与执行、订单处理与审批流程、定价机制与调整策略、信用政策、发货及物流跟踪、收入确认的具体时点依据、退换货情况等。

2）单据核查：标的公司对经销商的收入以终端客户的签收/验收单作为收入确认依据。针对经销商收入确认，中介机构核查了主要业务单据，**选样方法与本小节“3/（2）核查收入相关的支持性证据”一致**，单据包括销售合同/订单、出库单、物流单、终端客户的签收单/验收单、销售发票、银行回单等，验证交易的真实性和完整性等，各期核查情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入（万元）	A	**95,158.50**	**113,497.58**	108,400.16	78,989.40
原始单据检查金额（万元）	B	**68,750.93**	**69,630.88**	59,315.60	44,148.65
核查比例	C=B/A	**72.25%**	**61.35%**	54.72%	55.89%

3）访谈：中介机构对标的公司主要经销商进行实地走访核查，**因报告期内经销业务收入集中度较高，选样方法为访谈报告期各期前五大经销商，及个别销售金额较大的其他经销商**，访谈主要了解经销客户的基本情况，与标的公司的合作历史、业务背景及合作模式，采购规模、定价方式，期末库存情况及期后销售实现情况，与标的公司是否存在关联关系或其他利益安排等，各期核查情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入（万元）	A	**95,158.50**	**113,497.58**	108,400.16	78,989.40
访谈确认收入金额（万元）	B	**90,957.37**	**107,730.58**	101,982.78	76,106.63
核查比例	C=B/A	**95.59%**	**94.92%**	94.08%	96.35%

4）函证：中介机构对标的公司主要经销商进行函证核查，**选样方法与本小节“1、函证核查”一致**，各期函证情况如下：

单位：万元

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入	A	**95,158.50**	**113,497.58**	108,400.16	78,989.40
函证金额	B	**89,925.05**	**110,562.37**	98,401.52	62,774.06
回函确认金额	C	**87,429.44**	**110,544.97**	85,425.45	50,257.22
发函比例	D=B/A	**94.50%**	**97.41%**	90.78%	79.47%
回函比例	E=C/A	**91.88%**	**97.40%**	78.81%	63.63%
回函相符金额	**F**	**27,093.24**	**88,580.80**	**56,840.21**	**26,761.74**
回函相符比例	**G=F/A**	**28.47%**	**78.05%**	**52.44%**	**33.88%**
回函不符调节后一致金额	**H**	**60,336.20**	**21,964.17**	**28,585.24**	**23,495.48**
回函不符调节后一致比例	**I=H/A**	**63.41%**	**19.35%**	**26.37%**	**29.75%**
未回函比例	**J=D-G-I**	**2.62%**	**0.01%**	**11.97%**	**15.84%**

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
未回函替代测试比例	K	2.62%	0.01%	11.97%	15.84%
回函相符、回函不符调节后一致、未回函替代测试合计确认比例	L=G+I+K	94.50%	97.41%	90.78%	79.47%

对于未回函或回函不符的客户，中介机构实施的主要替代程序包括：获取标的公司对相关客户的交易明细，并检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售出库单、产品签收单/验收单等文件。经执行上述函证替代程序，标的公司相关业务收入确认真实、准确，客户函证回函不符主要系双方账务处理差异及入账时间性差异导致，具有合理性。

5）对主要经销商进行终端销售穿透核查

中介机构访谈了报告期各期主要终端客户，确认其采购真实性。具体筛选标准为：

①报告期各期存在某期收入金额在 1,000 万元以上的终端客户（因经销业务下游较为分散，单个客户订单规模较小，选取较低的 1,000 万元作为重要性标准）；

②报告期各期，通过抽样工具随机抽样的方式，各期随机选择 3 家终端客户，以覆盖对长尾客户收入真实性的核查。

经以上标准筛选，中介机构共筛选出 62 家终端客户，其中完成 44 家主要终端客户的访谈。访谈终端客户销售收入金额及占比具体如下：

单位：万元

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经销收入	A	95,158.50	113,497.58	108,400.16	78,989.40
已访谈终端客户销售规模	B	63,732.44	61,456.17	47,011.25	18,361.81
访谈比例	C=B/A	66.98%	54.15%	43.37%	23.25%

报告期各期，中介机构已访谈终端客户销售金额合计分别为 18,361.81 万元、47,011.25 万元、61,456.17 万元和 63,732.44 万元，占经销收入的比例分

别为 23.25%、43.37%、54.15%和 66.98%，且已完成 44 家终端客户的访谈（未访谈终端客户主要系涉密单位），访谈家数、金额及占比具有充分的代表性。

报告期内（尤其是 2023 年度），标的公司已访谈终端客户的销售金额比例相对较低，主要系经销模式下的终端客户结构较为分散所致，不影响中介机构已走访终端客户的代表性和充分性。标的公司的终端客户多为金融机构、政府部门、科研院所、互联网公司、央国企及系统集成商等，这些客户普遍处于金融信创、政务数字化及算力基础设施建设等核心领域，对国产服务器存在真实、持续且规模化的采购需求；但受限于其自身业务特性，通常以满足日常业务运转的零散采购为主，较少涉及大规模集中采购或大型数据中心建设等规模较大的采购需求，从而导致标的公司经销模式下的终端客户呈现出较为明显的分散特征，这与下游客户的实际应用场景相契合，具备商业合理性。

6）对主要经销商合作模式的确认：项目组已获得报告期各期前五大经销商联强国际贸易（中国）有限公司、上海伟仕佳杰科技有限公司、翰林汇、长安计算、贵州中云绿色智能制造有限公司、云南南天电子信息产业股份有限公司、**四川长虹佳华信息产品有限责任公司**关于与宝德计算经销合作模式的说明，确认上述经销商与标的公司业务合作过程中签收或验收时点均以终端客户签收或验收为准，亦不存在配合标的公司进行囤货的情形。

7）获取主要经销商客户关于进销存等情况的说明函，确认其主要终端客户情况及报告期内的进销存情况。

8）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道，查询主要经销商客户的工商登记信息，核查其成立时间、主营业务、经营规模等，判断与标的公司开展业务合作是否符合商业逻辑。

9）对不同经销商销售收入进行对比分析，核查是否存在异常，计算主要经销商客户的毛利率，与公司平均毛利率、其他客户毛利率进行对比，分析其合理性。

（2）核查结论

标的公司报告期内的经销业务收入真实、准确，不存在通过经销商囤货、压货虚增收入的情形，与经销商的合作模式主要为发货至终端客户，各期末经销商均无库存，亦不涉及期后转销。除已披露的情形外，标的公司与经销商不存在关联关系或其他利益关系，经销业务销售价格及毛利率不存在明显异常。

7、标的资产贸易商客户收入的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论

（1）核查过程及核查比例

1）对标的公司销售部门负责人及主要贸易业务负责人进行访谈，了解相关业务流程，包括：贸易商准入标准的制定与执行、订单处理与审批流程、定价机制与调整策略、信用政策、发货及物流跟踪、收入确认的具体时点依据、退换货情况等；

2）单据核查：标的公司对贸易商的收入签收单作为收入确认依据。针对贸易商收入确认，中介机构核查了主要业务单据，**选样方法与本小节“3/（2）核查收入相关的支持性证据”一致**，单据包括销售合同/订单、出库单、物流单、客户签收单、销售发票、银行回单等，验证交易的真实性和完整性等，各期核查情况如下：

项目	公式	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
贸易业务收入（万元）	A	**143,478.29**	**270,582.91**	310,976.57	425,080.66
原始单据检查金额（万元）	B	**76,776.77**	**158,169.72**	216,210.24	292,403.27
核查比例	C=B/A	**53.51%**	**58.46%**	69.53%	68.79%

3）中介机构对标的公司主要贸易商进行实地走访或视频访谈核查，**选样方法为访谈报告期各期前五大贸易商客户，在此基础上继续选取其他当期销售金额较大的贸易商客户，确保报告期各期访谈客户贸易业务收入比例均不低于40%**，访谈主要了解贸易商客户的基本情况，与标的公司的合作历史、业务背景及合作模式，采购规模、定价方式，期末库存情况及期后销售实现情况，与标的公司是否存在关联关系或其他利益安排等，各期核查情况如下：

项目	公式	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
贸易业务收入（万元）	A	**143,478.29**	**270,582.91**	310,976.57	425,080.66

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈确认收入金额（万元）	B	**74,770.41**	**138,618.77**	163,003.39	222,014.28
核查比例	C=B/A	**52.11%**	**51.23%**	52.42%	52.23%

4）函证：中介机构对标的公司主要贸易商进行函证核查，**选样方法与本小节“1、函证核查”一致**，各期函证情况如下：

单位：万元

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贸易业务收入	A	**143,478.29**	**270,582.91**	310,976.57	425,080.66
函证金额	B	**111,667.33**	**202,196.88**	244,303.74	299,245.44
回函确认金额	C	**105,047.92**	**195,910.94**	216,343.33	270,480.02
发函比例	D=B/A	**77.83%**	**74.73%**	78.56%	70.40%
回函比例	E=C/A	**73.22%**	**72.40%**	69.57%	63.63%
回函相符金额	**F**	**105,047.92**	**195,766.41**	**211,175.42**	**270,267.97**
回函相符比例	**G=F/A**	**73.22%**	**72.35%**	**67.91%**	**63.58%**
回函不符调节后一致金额	**H**	**-**	**144.53**	**5,167.91**	**212.05**
回函不符调节后一致比例	**I=H/A**	**-**	**0.05%**	**1.66%**	**0.05%**
未回函比例	**J=D-G-I**	**4.61%**	**2.32%**	**8.99%**	**6.77%**
未回函替代测试比例	**K**	**4.61%**	**2.32%**	**8.99%**	**6.77%**
回函相符、回函不符调节后一致、未回函替代测试合计确认比例	**L=G+I+K**	**77.83%**	**74.73%**	**78.56%**	**70.40%**

对于未回函或回函不符的客户，中介机构实施的主要替代程序包括：获取标的公司对相关客户的交易明细，并检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售出库单、产品签收单等文件。经执行上述函证替代程序，标的公司相关业务收入确认真实、准确，客户函证回函不符主要系双方入账时间性差异导致，具有合理性。

5）对贸易商客户执行的终端销售穿透核查

中介机构针对不同类型的客户，分别执行了以下核查程序：

①对于主要贸易商客户，中介机构取得了其出具的进销存情况说明函，已核查的贸易商客户数量合计为 75 家，确认标的公司不存在通过贸易商囤货、压货虚增收入等情形，报告期各期核查金额占 ICT 增值分销业务收入的比例为 62.78%、64.55%、68.71%及 50.23%，占贸易商类客户收入（即剔除终端客户自采自用金额）的比例分别为 67.81%、74.33%、73.13%及 73.72%。

②对主要终端客户采购自用的 ICT 增值分销业务，中介机构核查商业背景的合理性。报告期各期，对该类 ICT 客户的收入金额占 ICT 增值分销业务收入的核查比例[6]为 7.42%、11.62%、5.14%及 29.94%，占对 ICT 增值分销业务中终端客户整体销售金额的比例分别为 100%、88.31%、85.04%及 93.97%。经核查上述客户的主营业务、与标的公司的合同，该类采购具备商业逻辑，不存在配合标的公司进行囤货、压货虚增收入的情形。

③针对其他 ICT 增值分销业务客户，中介机构进行补充真实性核查。报告期内每期均随机抽取 40 笔收入，获取其对应的销售合同/订单、出库单、物流单、客户签收单、销售发票、银行回单等，核查收入真实性。经核查，各环节单据匹配一致，符合业务开展特点，不存在异常情形，标的公司对中小型客户销售的内控措施健全且执行有效。

综上，各类 ICT 增值分销业务客户核查比例情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核查程序①-获取进销存	50.23%	68.71%	64.55%	62.78%
核查程序②-终端客户自采自用	29.94%	5.14%	11.62%	7.42%
①②两类核查程序小计	80.17%	73.85%	76.17%	70.20%
真实性核查	40 笔	40 笔	40 笔	40 笔

标的公司大部分贸易商客户基于商业机密保护拒绝提供终端客户信息，符合国际分销行业的通行惯例，市场案例云汉芯城、华曦达亦存在同类情形，具备合理性。标的公司 ICT 增值分销业务主要产品为国际知名厂商的 CPU、硬盘、内存等，该类产品全球定价一致、流通性较强。结合标的公司行业地位、买断式销售模式及多为先款后货的结算机制，分析判断贸易商客户实现销售具备合

[6] 核查范围为报告期存在其中一期销售金额在 1,000 万元以上的终端客户

理性。中介机构对标的公司主要贸易商客户进行了进销存核查，并对终端客户自采自用进行核查，报告期各期二者合计收入占 ICT 增值分销业务收入比例均超过 70%；此外，中介机构对重要性水平以下的其他贸易商客户进行随机抽样的真实性核查，通过大样本抽样的方式核查销售真实性和内控有效性。经核查，标的公司对应收入具有真实性。

（2）核查结论

标的公司报告期内的贸易业务收入真实、准确，不存在通过贸易商囤货、压货、体外循环交易等方式虚增收入的情形，贸易商期末库存水平合理，期后销售情况正常。标的公司与贸易商不存在关联关系或其他利益关系，贸易业务销售价格及毛利率不存在明显异常。

8、对标的资产 ICT 增值分销业务收入真实性的核查过程

（1）核查过程及核查比例

1）中介机构结合标的公司库存管理实际情况执行的核查程序

对于第一类 ICT 增值分销业务，中介机构对 Intel、SK 海力士等主要产品实施全量 SN 码核查，确认不存在期后回购同编码物料的情形。同时，中介机构通过核查原厂返点申请情况验证销售真实性，报告期各期，对 Intel 返点核查比例占返点金额的 83.40%、67.05%、62.06%及 65.66%；对海力士返点核查比例占返点金额的 75.74%、82.98%、72.83%及 89.26%。

对于第二类 ICT 增值分销业务，中介机构根据库存管理方式分类核查：对采用原厂 SN 码管理的物料实施全量核查；对通过其他方式管理的物料，调取报告期内及期后的全量采购记录，分析和核查同类物料的期后采购规模、供应商资质及采购背景与商业合理性。报告期各期，中介机构对第二类 ICT 增值分销业务合计核查覆盖比例分别为 84.01%、86.35%、82.11%及 89.98%。

综上，中介机构已从客户进销存核查、产品编码核查、同类物料回购核查、原厂返点核查等多个维度形成相互印证的核查体系。经核查，标的公司 ICT 增值分销业务收入真实，不存在通过回购已售物料、体外循环或其他方式虚增收入的情形。

2）结合中介机构对资金流水、原实控人资金占用事项的核查程序，核查标的公司及关联方、关键岗位人员不存在配合体外循环虚增收入的情形，原实控人资金占用不存在用于标的公司体外循环虚增收入的情形

①资金流水核查

中介机构对标的公司及关联方、关键岗位人员报告期内资金流水进行了核查。经核查，标的公司实际控制人、董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、原实控人及离任关键岗位人员与第二类 ICT 增值分销业务的客户及供应商不存在资金往来，不存在配合体外循环虚增收入的情形。

②原实控人资金占用核查

中介机构对原实控人资金占用的最终用途进行了穿透核查，经核查，原实控人资金占用的最终用途主要系偿还银行贷款和其他外部借款的本金及利息，不存在通过资金占用实现体外资金循环虚增收入、代垫成本费用等情形。

原实控人资金占用不具备业务背景及实质特征，不存在通过经营性业务实施资金占用的情形。资金占用款项的发生过程既不涉及任何业务合同、采购订单或服务协议的签署，亦不存在任何产品或原材料的实物流转过程，不存在通过虚构业务或显失公允的交易进行资金占用的情形。

经核查，原实控人资金占用不存在配合体外循环虚增收入的情形。

（2）核查结论

经核查，标的公司 ICT 增值分销业务收入系真实发生，相关销售、采购真实完整，不存在体外循环交易、虚构交易等异常情形。

9、标的资产外销收入真实性的核查过程、核查比例、核查证据和核查结论

（1）核查过程及核查比例

1）报关数据匹配：经将账面外销收入与中国电子口岸系统导出的出口报关数据进行逐月核对，两者勾稽一致，差异已合理解释，不存在未入账的外销收入或虚增报关金额的情形；

2）单据检查：针对涉及报关的业务检查对应的合同、订单、出库记录及报关单等原始单据，针对境外直发的业务，核查包括销售合同/订单、出库单、物流单、客户签收单、销售发票、银行回单等，验证交易的真实性和完整性等，**选样方法与本小节“3/（2）核查收入相关的支持性证据”一致**，各期核查比例情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销业务收入（万元）	A	**141,311.08**	**237,992.88**	296,300.08	358,242.18
核查确认金额（万元）	B	**74,588.82**	**137,384.34**	206,362.04	231,814.52
核查比例	C=B/A	**52.78%**	**57.73%**	69.65%	64.71%

3）中介机构对标的公司境外客户进行实地走访或视频访谈核查，了解相关客户的基本情况。**报告期内标的公司境外收入主要来源于香港宝通对 Intel、SK 海力士等国际知名厂商的产品分销，**各期核查情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销业务收入（万元）	A	**141,311.08**	**237,992.88**	296,300.08	358,242.18
访谈确认收入金额（万元）	B	**63,815.70**	**130,634.05**	162,766.04	191,019.72
核查比例	C=B/A	**45.16%**	**54.89%**	54.93%	53.32%

4）函证：中介机构对标的公司外销业务进行函证核查，**选样方法与本小节“1、函证核查”一致，**各期函证情况如下：

单位：万元

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销业务收入	A	**141,311.08**	**237,992.88**	296,300.08	358,242.18
函证金额	B	**117,066.54**	**175,873.78**	241,290.73	305,418.68
回函确认金额	C	**110,447.13**	**165,561.89**	212,380.27	270,076.30
发函比例	D=B/A	**82.84%**	**73.90%**	81.43%	85.25%
回函比例	E=C/A	**78.16%**	**69.57%**	71.68%	75.39%
回函相符金额	**F**	**101,096.90**	**165,546.01**	**205,332.23**	**261,639.19**
回函相符比例	**G=F/A**	**71.54%**	**69.56%**	**69.30%**	**73.03%**
回函不符调节后一致金额	**H**	**9,350.24**	**15.88**	**7,048.04**	**8,437.11**

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
回函不符调节后一致比例	I=H/A	6.62%	0.01%	2.38%	2.36%
未回函比例	J=D-G-I	4.68%	4.33%	9.76%	9.87%
未回函替代测试比例	K	4.68%	4.33%	9.76%	9.87%
回函相符、回函不符调节后一致、未回函替代测试合计确认比例	L=G+I+K	82.84%	73.90%	81.43%	85.25%

对于未回函或回函不符的客户，中介机构实施的主要替代程序包括：获取标的公司对相关客户的交易明细，并检查与收入确认相关的销售合同或订单、销售出库单、产品签收单/报关单等文件。经执行上述函证替代程序，标的公司相关业务收入确认真实、准确，客户函证回函不符主要系双方入账时间性差异导致，具有合理性。

（2）核查结论

标的公司报告期内的外销收入真实、准确。标的公司外销收入主要为 ICT 增值分销业务收入，账面记录与中国电子口岸出口报关数据一致，主要外销业务的物流单据真实有效；主要境外客户具有真实的经营背景，贸易规模与其经营能力相匹配。标的公司与主要外销客户不存在关联关系或其他利益关系，外销业务销售价格及毛利率不存在明显异常。

10、中介机构对第三方回款收入真实性的核查情况，资金流水核查的核查结论

（1）核查过程

1）获取报告期内标的公司的第三方回款统计明细表，获取合同、银行回单、代付款协议，对第三方回款的真实性，是否存在虚构交易等情形进行核查，核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，核实委托付款的真实性、代付金额的准确性，以及付款方和委托方之间的关系。报告期各期，中介机构对第三方回款凭证（合同、代付款协议、银行回单）的核查比例分别为 78.65%、90.88%、87.43%及 100.00%。

2）核查标的公司及其实际控制人、董监高、销售采购等核心岗位人员与代付款客户是否存在关联关系或利益安排，核查是否存在虚构交易或关联方利益输送等情形。

3）核查报告期内标的公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员的银行流水，核查与代付款客户及支付方是否存在大额异常资金往来。

（2）核查结论

报告期内，标的公司存在少量第三方回款的情形，主要为 ICT 增值分销业务中部分中国大陆客户通过货运代理公司进行采购，即《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中规定的“与经营模式相关、符合行业经营特点的第三方回款情况”之“⑤通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款”。标的公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员与第三方回款代付款客户不存在关联关系或其他利益安排，第三方回款对应的销售收入真实，具有商业合理性。

报告期内标的公司第三方回款所对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，相关第三方回款具有可验证性，第三方回款未影响标的公司销售循环内部控制的有效性。此外，标的公司已通过《第三方回款管理制度》对相关风险实施有效管控，内部控制执行有效。

11、中介机构执行的其他实质性核查程序

（1）核查程序

1）利用华为公司对标的公司开放的客户系统（HiComputing 系统）核实信创业务开展的真实性

采购与销售匹配性核对：中介机构抽取报告期内主要信创项目，将销售合同中的产品型号、数量与采购订单、华为公司发货单、入库单进行匹配，确认采购与销售在品名、规格、数量上具有合理对应关系。

华为公司 HiComputing 系统信息核对：获取标的公司在华为公司 HiComputing 系统中的采购订单记录、发货通知记录、物流单号及签收记录，与

标的公司账面采购记录、入库单、发票及付款流水进行交叉核对，确认采购交易的真实性及记录的完整性。

华为公司返点记录及终端销售真实性核对：标的公司信创业务在取得订单时会向华为申请激励返点，针对符合返点条件的订单，中介机构获取华为公司HiComputing系统中关于标的公司返点发放的核定记录(包括返点计算依据、核定金额、核定时间及发放记录)，检查标的公司在华为公司系统中上传的返点申请资料(包括终端项目信息，如合同、发票、签收单据等)，与标的公司账面确认的返点对应的信创业务收入进行核对，验证相关业务开展的真实性。

2）利用重要客户向标的公司开放的供应商系统核查订单的真实性

中介机构核查了标的公司重要客户的供应商管理系统，包括三大运营商以及美团、客户4等互联网行业客户。上述客户通过供应商管理系统对相关采购订单进行管理，中介机构通过查阅上述系统，获取相关订单数据，将系统记录订单与标的公司账面收入确认对应的订单信息进行交叉比对，以验证对应订单及收入的真实性。

3）利用标的公司的业务管理系统验证业务收入的真实性

标的公司通过CRM系统实现对销售全流程精细化追踪与管理，涵盖订单获取、客户档案、合同管理、项目档案、经销业务终端用户信息、物流发货状态等关键业务环节。

中介机构从标的公司业务管理系统中导出报告期内各类业务销售明细，与财务记账收入进行比对，核查二者在金额、客户、时点等维度的勾稽一致性，同时进一步核查标的公司各类业务的发货地址，检查相关发货地址与客户工商地址、办公地址或合同约定的项目地是否一致。

（2）核查结论

经核查，标的公司各类型业务收入的相关内部控制有效运行，不存在影响收入真实性的重大内控缺陷；主要业务的收入真实性均有第三方系统信息作为交叉验证依据，不存在收入确认不真实、不准确或存在重大异常的情形。

（二）核查结论

中介机构已经履行了必要、充分、全面的核查程序，经核查，标的公司与主要客户的交易背景真实，收入确认依据充分，不存在通过经销商或贸易商囤货、压货虚增收入的情形，亦不存在关联方利益输送或跨期调节利润的情形。综上，标的公司报告期内的营业收入真实、准确、完整。

问题八、关于标的资产的经营业绩和持续经营能力

申请文件显示：（1）标的资产信创产品业务主要系基于华为鲲鹏和昇腾的基础软硬件根技术提供服务器的设计、生产、销售及服务，报告期内华为均为标的资产前五大供应商，采购金额占比逐年提升，分别为 26.19%、41.34%和 54.70%。（2）报告期内，标的资产前五大供应商采购占比分别为 78.13%、83.75%和 83.89%。（3）IA 产品为 X86 领域服务器，主要为基于 Intel、NVIDIA 等芯片生产的服务器整机，2024 年标的资产 IA 产品销量同比下滑。（4）报告期内，ICT 增值分销业务收入分别为 46.51 亿元、36.17 亿元和 14.32 亿元。（5）标的资产采购的原材料主要包括平台、CPU、GPU、服务器主板、硬盘、内存、显卡等，报告期内各类原材料的采购单价均呈上涨趋势。国内高性能服务器部分核心部件依赖进口。（6）报告期内，标的资产综合毛利率分别为 10.55%、8.69%和 6.29%，低于同行业可比公司平均水平。信创产品毛利率分别为 18.23%、11.70%和 10.01%，IA 产品毛利率分别为 15.36%、11.64%和 4.23%，ICT 增值分销业务毛利率分别为 3.86%、3.59%和 2.29%。（7）报告期内，标的资产研发费用率、销售费用率低于同期同行业可比公司平均水平。（8）本次交易完成后上市公司的商誉占总资产、净资产的比例分别为 7.67%、19.23%。

请上市公司补充说明：（1）标的资产与华为、Intel 等主要供应商的合作背景、合作历史、合作模式、采购产品类型及其可替代性、是否存在终端客户指定采购情形，并结合标的资产与主要供应商合作的稳定性与可持续性，说明供应商集中度较高是否可能对标的资产持续经营能力产生不利影响。（2）ICT 增值分销业务收入下滑的主要原因，是否存在持续下滑风险；标的资产与主要代理厂商的合作历史、是否为区域内独家代理、签订的代理合同期限、到期后的续约方式及续约风险，并结合报告期内主要代理厂商的变动情况及原因、相关贸易政策等，说明相关代理授权的稳定性，是否存在失去代理权的风险，该项业务是否具有可持续性。（3）结合标的资产各类产品的销售单价、单位成本（细分至 CPU、GPU、显卡等核心原材料的成本）、产品结构的变化情况及其与同行业可比公司的对比情况、标的资产与竞争对手的价格竞争策略等，说明报告期内各类业务毛利率持续下滑、综合毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后

价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续，并进一步结合标的资产在产业链中的议价能力、是否具备相应的成本转嫁能力、标的资产拟采取的应对措施及其有效性，说明主要原材料价格变动对标的资产的毛利率和持续经营能力是否存在重大不利影响，并进行敏感性分析。（4）标的资产信创产品、IA 产品核心原材料的主要供应商及其地域分布、供应商集中度情况，其中境外供应商的可替代性；境外采购、销售主要地区相关贸易政策变化情况及其对标的资产各项业务的具体影响，标的资产采取的拓展采购渠道、国产化替代等应对措施的具体情况及其有效性。（5）标的资产为应对行业技术迭代和市场竞争等经营风险，在技术储备、产品研发、销售与服务等方面拟采取的措施；报告期内销售费用率、研发费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，相应投入是否足以支持标的资产维持当前的市场地位。（6）基于上述情况，结合国内服务器制造行业的市场竞争程度、标的资产主要产品产销量及市占率变化情况，标的资产的产品竞争力及其在成本控制、研发能力、交付周期、售后服务等方面的竞争优劣势、客户拓展情况，本次交易后标的资产控制权的变更是否可能会对标的资产的供应商及客户合作关系产生不利影响等，补充说明标的资产的持续经营能力是否存在不确定性，并进一步结合本次交易新增商誉的规模及减值风险，说明本次交易是否有利于增强上市公司持续经营能力，本次交易是否符合《重组办法》第四十四条的有关规定。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查（2）-（5）并发表明确意见。

回复：

一、**ICT** 增值分销业务收入下滑的主要原因，是否存在持续下滑风险；标的资产与主要代理厂商的合作历史、是否为区域内独家代理、签订的代理合同期限、到期后的续约方式及续约风险，并结合报告期内主要代理厂商的变动情况及原因、相关贸易政策等，说明相关代理授权的稳定性，是否存在失去代理权的风险，该项业务是否具有可持续性

（一）**ICT** 增值分销业务收入下滑的主要原因，是否存在持续下滑风险

报告期内，标的公司 ICT 增值分销业务情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
ICT 增值分销业务收入	**218,312.24**	**298,882.54**	361,696.73	465,075.21
标的公司营业收入	**703,530.56**	**1,086,741.80**	977,868.77	916,963.41
ICT 增值分销业务收入占比	**31.03%**	**27.50%**	**36.99%**	**50.72%**

报告期内，标的公司 ICT 增值分销业务收入下滑的主要原因系业务重心变化及资金占用导致资金紧张。一方面，2024 年以来国内以运营商为代表的信创市场持续活跃，对服务器产品的需求持续提升，标的公司将业务重心及有限资金资源逐渐集中至信创业务，打造信创业务品牌效应；另一方面，报告期内，标的公司原实控人对标的公司存在资金占用，而 ICT 增值分销业务对资金规模及周转效率有较高要求，资金占用背景下标的公司将有限资金资源优先用于发展信创等业务，因而导致 ICT 增值分销业务收入无法充分释放。2025 年 10 月末，标的公司原实控人资金占用已完成清偿，标的公司资金压力大幅缓解，**2026 年 1-6 月，标的公司 ICT 增值分销业务收入为 218,312.24 万元，取得明显回升。**预计标的公司 ICT 增值分销业务将同步稳健增长，不存在持续下滑的风险。

（二）标的资产与主要代理厂商的合作历史、是否为区域内独家代理、签订的代理合同期限、到期后的续约方式及续约风险，并结合报告期内主要代理厂商的变动情况及原因、相关贸易政策等，说明相关代理授权的稳定性，是否存在失去代理权的风险，该项业务是否具有可持续性

标的公司主要代理厂商为 Intel，代理产品主要为 CPU、网卡等，Intel 品牌产品占香港宝通贸易业务收入比例约为 85%。标的公司自 2004 年起与 Intel 建立合作关系，标的公司系 Intel 中国地区少数几家总代理商之一，合作关系较为稳定，报告期内未发生变动。

双方自 2004 年开始合作至今，标的公司与 Intel 签署的协议明确约定双方的代理关系采取自动续约制，除非任何一方在续约日期前至少 30 天书面通知另一方不续约，否则合同将在每年 1 月 1 日自动延长一年，双方均持续续约，未中断合作关系，未受到全球贸易政策变化影响。

综上，标的公司最主要的代理厂商为 Intel，且二者合作时间已二十余年，合作从未中断，且未发生重大违约等情形，标的公司在中国地区作为 Intel 总代理商已经积累了较好的市场声誉，更利于 Intel 产品的稳定销售。标的公司与 Intel 的代理授权较为稳定，失去代理权的风险较小，该项业务模式较为成熟，具备可持续性。

二、结合标的资产各类产品的销售单价、单位成本（细分至 CPU、GPU、显卡等核心原材料的成本）、产品结构的变化情况及其与同行业可比公司的对比情况、标的资产与竞争对手的价格竞争策略等，说明报告期内各类业务毛利率持续下滑、综合毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续，并进一步结合标的资产在产业链中的议价能力、是否具备相应的成本转嫁能力、标的资产拟采取的应对措施及其有效性，说明主要原材料价格变动对标的资产的毛利率和持续经营能力是否存在重大不利影响，并进行敏感性分析

（一）结合标的资产各类产品的销售单价、单位成本（细分至 CPU、GPU、显卡等核心原材料的成本）、产品结构的变化情况及其与同行业可比公司的对比情况、标的资产与竞争对手的价格竞争策略等，说明报告期内各类业务毛利率持续下滑、综合毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

1、标的资产各类产品销售单价变动、单位成本变动与毛利率的匹配情况

报告期内，标的公司主要产品为服务器，其销售单价、单位成本与毛利率情况如下：

单位：万元/台、**万元/套**

业务类别	产品类型	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信创业务	AI 服务器-不含集群基础单元和超节点产品	单价	**25.95**	**59.52**	48.96	38.27
		单位成本	**23.57**	**52.88**	42.90	32.92
		毛利率	**9.20%**	**11.16%**	12.37%	13.97%
	AI 服务器-集群基础单元	**单价**	**7,694.34**	**8,545.80**	**-**	**-**
		单位成本	**6,786.17**	**7,948.53**	**-**	**-**

业务类别	产品类型	项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
	和超节点产品	**毛利率**	**11.80%**	**6.99%**	**-**	**-**
	通用服务器	单价	**10.81**	**9.57**	7.25	6.94
		单位成本	**9.55**	**8.61**	6.43	5.59
		毛利率	**11.67%**	**10.01%**	11.34%	19.54%
IA业务	AI服务器	单价	**59.55**	**34.16**	20.64	22.68
		单位成本	**49.79**	**32.74**	18.14	19.12
		毛利率	**16.40%**	**4.15%**	12.14%	15.73%
	通用服务器	单价	**11.43**	**6.03**	3.78	2.66
		单位成本	**8.59**	**5.50**	3.36	2.33
		毛利率	**24.85%**	**8.90%**	11.06%	12.23%

注：标的公司于2025年起实现集群基础单元和超节点产品的出货，此类产品可支持万亿参数大模型的高效训练，单套价值量大，主要面向头部互联网企业客户。为清晰呈现产品单价，将上述产品与常规AI服务器分别列示。

（1）各类产品销售单价与毛利率匹配情况分析

报告期内，标的公司以核心配件CPU、GPU的国产化属性为主要划分依据，将服务器业务分为信创业务与X86业务两大类别。在该分类基础上，根据芯片性能定位和应用场景的不同，进一步将产品细分为AI服务器与通用服务器。

产品硬件架构方面，AI服务器为支撑人工智能相关工作负载，通常需同时配置CPU与高性能GPU；通用服务器则聚焦通用计算任务，以CPU为核心。由于GPU单价显著高于CPU，且AI服务器为匹配算力需求采用了更高性能标准的硬件架构，因此，报告期内AI服务器的销售单价持续显著高于通用服务器。此外，AI服务器可根据应用场景的算力需求差异，进一步细分为训练服务器、推训一体机与推理服务器三类：训练服务器支撑大规模模型训练，算力性能要求极致，单价相对较高；推训一体机兼顾模型训练与推理功能，硬件配置规格适中，单价处于中间区间；推理服务器主要聚焦模型推理场景，算力需求相对较低，单价相对较低。

1）信创业务

2023-2025年，标的公司信创AI服务器单价**呈上升趋势**，2024年单价大幅

提升，主要系训练服务器产品占比提升所致；**2025 年单价继续提升，主要系信创 AI 服务器集成度提升、性能更高，以及原材料涨价所致**。信创通用服务器单价持续提升，主要系标的公司当期销售的高端机型占比提升，以及存储类等核心零部件价格整体呈现上升趋势，而通用服务器处理器单价低于 AI 服务器，导致存储等零部件价格变动对通用服务器整体单价影响幅度较大，进而推动通用服务器单价整体走高。报告期内，信创 AI 服务器毛利率整体**略有下降，但仍维持在较高水平**，主要系信创 AI 服务器行业竞争格局更好、产品附加值较高、溢价能力较强；信创通用服务器毛利率下降主要系配件占比高，因此零部件价格上涨对其成本端冲击更为显著，导致毛利率有所下滑。

2023 年度，标的公司信创业务中，通用服务器毛利率高于 AI 服务器，主要系信创目录政策保护以及下游客户结构与应用场景的差异。具体情况如下：

一方面，标的公司进入信创目录的产品以通用服务器为主，信创目录政策为通用服务器提供一定价格保护机制，有效支撑其毛利率维持在较高水平。2024 年，信创目录保护政策取消后，通用服务器毛利率有所下滑。

另一方面，2023 年度，标的公司信创业务的通用服务器主要面向金融、特种领域、电力、国央企等客户，该类客户对产品定制化、安全性及配套服务等附加值要求更高，且预算空间更充足。

综合上述因素，2023 年信创通用服务器实现了相对更高的毛利率水平。

2025 年度，标的公司信创服务器毛利率整体略有下滑，主要受到原材料成本波动影响，2025 年下半年内存、硬盘等核心存储类配件等市场价格大幅上涨，标的公司受到原实控人资金占用限制，原材料提前备货较少，而向下游价格传导存在一定滞后性，导致短期毛利率承压，出现阶段性下滑。

2026 年 1-6 月，标的公司信创业务实现营业收入 33.44 亿元，实现同比大幅增长；对应毛利率为 9.49%，略有下滑。标的公司信创业务 2026 年 1-6 月毛利率小幅下滑的原因主要系客户结构进一步多元化，互联网等类型的客户销售占比提升，此类客户议价能力强、价格敏感度高，毛利率相对偏低。随着 2026 年下半年标的公司逐渐交付运营商、国央企等类型客户的大型订单，标的公司

信创业务毛利率有望提升。随着新增订单交付，2026 年 1-9 月，标的公司信创业务毛利率已回升至 10.69%（未经审计）。

2）IA 业务

2023 年至 2024 年，标的公司 IA 业务的 X86 服务器单价和毛利率基本稳定。**2025 年**，标的公司 X86 服务器单价上升但毛利率下降，其中，AI 服务器和通用服务器单价上升主要系大模型训练及推理场景对中高端的内存带宽、存储性能等提出更高要求，对应高配置产品价格亦较高，推高了整体单价。**受服务器核心存储类部件成本上涨的影响，通用服务器和 AI 服务器毛利率有所下降，其中 AI 服务器毛利率降幅相对明显，主要原因为：**

①原实控人资金占用对于营运资金的影响

原实控人资金占用导致标的公司提前备货能力受限，在原材料价格（尤其是存储类原材料价格）快速上涨的情况下，标的公司未能有效提前储备战略库存，而是较多在收到客户订单后再进行备货，导致采购成本上涨未能有效传导至下游。此外，受资金限制，标的公司将资金优先用于发展信创业务，IA 业务营运资金更加紧张，故只能更多选用账期条件更好、但成本更高的采购渠道，进一步导致采购成本上涨，压缩了利润空间。相较通用服务器，AI 服务器使用的核心原材料涨幅更大，因此在此市场环境中毛利率受到的影响更大。

随着 2025 年 10 月标的公司原实控人资金占用偿还及实控人变更，标的公司资金实力和资信情况提升，IA 业务经营情况好转，毛利率实现修复。2026 年 1-6 月，标的公司的 IA 业务实现营业收入 15.09 亿元，毛利率为 18.86%，较 2025 年度 7.46%的水平企稳回升。因此，导致标的公司 IA 业务、尤其是 AI 服务器产品 2025 年度毛利率较低的部分原因已消除。

②清理英伟达 L40 和 L4 芯片库存导致的阶段性影响

在 2023 年底美国出台高端芯片出口管制政策之前，标的公司结合行业发展趋势与自身经营判断，对英伟达 L4、L40、A6000、L40S 等高价值量芯片进行战略备货。后续受全球芯片市场供需格局变化影响，L40S 和 A6000 芯片市场价格于 2024 年有所上涨，而 L4 和 L40 芯片市场行情阶段性走弱、下游客户采购需

求未达预期，叠加标的公司存在资金占用情形，标的公司面临一定资金压力。2025 年以来，L4 和 L40 芯片价格企稳，为快速回笼资金、优化资产结构、缓解经营压力，标的公司清理了部分上述芯片的库存。标的公司上述备货及库存清理行为，系基于市场实际行情变化及自身经营发展需要，具备商业合理性。

IA 业务中，标的公司 2025 年销售英伟达 L4 和 L40 芯片及搭载相关芯片的服务器整机产品情况如下：

单位：万元

产品类型	营业收入	毛利率
英伟达 L4 和 L40 芯片	3,611.25	0.05%
搭载英伟达 L4 和 L40 芯片的服务器整机产品	6,785.68	-0.83%

相关芯片及整机产品的销售毛利率接近于 0，说明结转的存货成本接近最终对外实现的可变现净值，在对外销售前计提减值准备较为充分。标的公司因清理相关库存导致 IA 业务的 AI 服务器毛利率下降约 1pct。

截至报告期末，标的公司的 L4 和 L40 芯片及搭载相关芯片的服务器整机产品库存情况如下：

单位：万元

项目	期末库存余额	减值准备	期末净值
英伟达 L4 和 L40 芯片	185.71	3.86	181.85
搭载英伟达 L4 和 L40 芯片的服务器整机产品	54.16	-	54.16

2025 年下半年以来，L40 和 L4 芯片价格呈稳中有升趋势，进一步减值风险较小。2026 年 1-6 月，标的公司根据市场需求小幅增加了 L4 和 L40 芯片的采购及相关整机产品的生产。

IA 业务 2026 年 1-6 月毛利率上升至 18.86%，充分说明以上导致 2025 年该业务毛利率下滑的原因具有阶段性。IA 业务毛利率在 2026 年上半年提升的主要原因包括：

①市场需求旺盛，核心部件短缺，服务器产品供不应求：受 AI 产业快速发展影响，下游客户加大在 AI 领域的资本开支，以英特尔 CPU、英伟达 GPU、三星及 SK 海力士存储芯片等为代表的核心部件均较为紧缺，出现明显的价格上涨，

难以满足旺盛的市场需求，服务器市场呈现阶段性卖方市场的特征。根据国家统计局数据，2026 年上半年，我国计算机整机制造行业利润增长 689.3%。在此市场环境下，标的公司凭借供应链优势，能够保障 IA 服务器产品的稳定交付，具有一定程度的议价能力。

②标的公司提前备货的库存优势：标的公司在 2025 年四季度以来持续加大对核心原材料的战略备货力度，在整机价格和核心零部件价格呈上涨趋势的市场环境下，具有一定的前期低成本库存优势。

3）PC 库存的减值计提情况、库存清理情况及对毛利率的影响

①PC 销售情况

2023 年，信创行业处于发展起步阶段，下游党政及各行业信创替代需求释放，标的公司顺应行业趋势生产较多信创 PC；2024 年至 2025 年，受信创 PC 行业竞争加剧、公司发展战略调整等影响，标的公司主动缩减信创 PC 业务。报告期各期，标的公司信创 PC 销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入	1,925.73	4,858.22	20,291.97	31,231.36
毛利率	15.71%	15.08%	12.48%	17.39%

②PC 库存减值计提情况

截至报告期末，标的公司 PC 整机产品及 PC 专用原材料的减值计提情况如下：

单位：万元

项目	期末库存余额	减值准备/跌价准备	期末净值
信创 PC	685.82	69.43	616.39
信创 PC 专用原材料	9,894.41	7,252.52	2,641.89

标的公司信创 PC 整机产品期末净值较低，信创 PC 专用原材料减值准备计提比例为 73.30%，达到较高的计提比例，且期末净值较低。

① 对毛利率不存在持续不利影响

截至报告期末，标的公司信创 PC 库存账面价值为 616.39 万元，金额较小；信创 PC 专用原材料减值计提充分。结合信创 PC 期后销售情况良好、毛利率水平较高的情况，预计未来对标的公司整体毛利率不会产生持续不利影响。

（2）单位成本与毛利率匹配情况分析

标的公司服务器产品具有高度定制化特征，导致不同客户订单的产品配置存在显著差异，且各类核心配件的集成度与技术规格各不相同，导致不同产品单位成本中原材料构成差异较大。例如，信创服务器多直接采购集成度较高的平台，已集成 CPU、GPU 等核心部件，无法拆分单位成本中对应核心部件的构成。为清晰、准确地反映标的公司单位成本与毛利率之间的关系，以下列示标的公司主营业务成本和原材料的采购单价情况。

报告期内，标的公司信创业务和 IA 业务主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

业务	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信创业务	直接材料	**301,248.86**	**569,058.59**	421,854.68	264,445.95
	占比	**99.54%**	**99.63%**	99.45%	99.29%
	直接人工	**433.28**	**673.47**	617.02	552.26
	占比	**0.14%**	**0.12%**	0.15%	0.21%
	制造费用	**947.85**	**1,423.62**	1,721.38	1,332.38
	占比	**0.31%**	**0.25%**	0.41%	0.50%
	主营业务成本	**302,629.98**	**571,155.68**	**424,193.08**	**266,330.58**
IA 业务	直接材料	**121,810.74**	**143,925.71**	118,288.83	104,877.86
	占比	**99.50%**	**99.31%**	98.60%	98.20%
	直接人工	**265.66**	**461.12**	880.97	983.95
	占比	**0.22%**	**0.32%**	0.73%	0.92%
	制造费用	**343.11**	**534.80**	802.50	937.83
	占比	**0.28%**	**0.37%**	0.67%	0.88%
	主营业务成本	**122,419.51**	**144,921.63**	**119,972.30**	**106,799.64**

标的公司的信创业务和 IA 业务直接材料占比均较高，报告期各期均占该业务成本的 98%以上，是营业成本的主要组成部分，原材料价格波动对标的公司的营业成本造成直接影响。

报告期内，标的公司主要原材料采购单价情况如下：

单位：元/PCS

原材料类别	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平台	**103,680.43**	**122,016.33**	107,195.89	49,524.95
主板	**23,291.67**	**14,246.09**	11,523.90	2,182.76
CPU	**2,450.67**	**2,283.61**	1,857.70	1,845.06
GPU	**41,027.56**	**19,811.41**	21,319.98	31,918.19
内存	**5,410.69**	**1,545.51**	853.38	468.57
硬盘	**5,401.40**	**2,200.84**	1,513.32	1,103.35
显卡	**22,260.37**	**10,688.68**	4,578.82	1,280.21

注：表格内材料采购单价系原始采购单价，因供应商返点时间与采购时间存在一定的错配，原材料采购单价未抵扣返点。

报告期内，标的公司服务器产品主要材料的采购成本整体呈上升趋势，带动营业成本有所增加，主要系产品结构升级、核心零部件性能升级及原材料供需格局变化等多重因素导致。标的公司虽通过产品和业务结构升级带动了销售单价上升，但主要原材料采购价格涨幅较高，尤其是 2024 年**-2025 年**，内存、硬盘和平台等核心原材料采购价格大幅攀升，导致直接材料增长，压缩了毛利空间，成为标的公司服务器业务毛利率整体下滑的重要原因之一。**2025 年四季度以来，随着标的公司资金情况改善，标的公司加大提前备货力度，在市场价格及采购价格显著上升的环境下，实现了更高的整体毛利率水平。**

2、产品结构的变化情况与毛利率匹配情况及与同行业可比公司对比情况

报告期内，标的公司产品结构变化情况如下：

单位：万元

项目	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信创业务	营业收入	**334,351.49**	**631,253.09**	480,399.19	325,701.96
	销售规模占比	**47.52%**	**58.09%**	49.13%	35.52%
	毛利率	**9.49%**	**9.52%**	11.70%	18.23%
IA 业务	营业收入	**150,866.83**	**156,602.97**	135,771.91	126,180.64
	销售规模占比	**21.44%**	**14.41%**	13.88%	13.76%
	毛利率	**18.86%**	**7.46%**	11.64%	15.36%
ICT 增值	营业收入	**218,312.24**	**298,882.54**	361,696.73	465,075.21

项目	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
分销业务	销售规模占比	**31.03%**	**27.50%**	36.99%	50.72%
	毛利率	**9.85%**	**4.54%**	3.59%	3.86%
合计	**主营业务收入**	**703,530.56**	**1,086,738.59**	**977,867.83**	**916,957.81**
	毛利率	**11.61%**	**7.85%**	**8.69%**	**10.55%**

（1）产品结构的变化情况与毛利率匹配情况

2023-2025 年，标的公司营业收入结构变化明显，信创业务和 IA 业务收入有所增长，ICT 增值分销业务收入有所下滑，整体毛利率呈现下降趋势；**2026 年 1-6 月，标的公司各业务营业收入均同比大幅增长，整体毛利率显著回升，其中 IA 业务和 ICT 增值分销业务的营业收入和毛利率同比增速更快**。具体分析如下：

1）信创业务

报告期各期，标的公司信创业务营业收入分别为 325,701.96 万元、480,399.19 万元、**631,253.09** 万元**和 334,351.49 万元**，销售规模占比从 **2023 年的** 35.52% 提升至 **2025 年的 58.09%，在 2026 年 1-6 月受该业务收入分布具有季节性、其他业务规模快速增长的影响占比略有回落，但该业务收入规模同比增长 86.08%，亦保持高增速，是**标的公司核心增长引擎。增长原因包括：

①国家自主可控战略持续深化，下游客户对信创服务器的需求显著提升，标的公司积极把握算力行业发展机遇，大力拓展信创服务器业务。

②算力需求升级驱动服务器产品迭代升级，高配置、高性能机型占比提升，带动产品单价上行，共同推动营业收入增长。

报告期各期，标的公司信创业务毛利率分别为 18.23%、11.70%、**9.52%和 9.49%**，呈下滑态势，具体原因包括：

①政策与市场化竞争冲击：2023 年，标的公司信创通用服务器依托“信创目录”保护维持了较高毛利，2024 年信创目录保护政策取消，产品定价转向市场化竞争，行业竞争加剧，导致 2024 年后标的公司毛利率阶段性下滑。

②销售策略影响：国家对自主可控的要求逐步提高，华为生态企业在信创行

业的市场占有率提升，标的公司信创服务器业务发展向好。为把握快速发展的机遇，提升品牌影响力和行业地位，标的公司采取优先抢占市场份额、做大销售规模的销售策略，一定程度上牺牲了毛利率水平。

③标的公司自身资金紧张：报告期内，标的公司存在关联资金占用事项，叠加业务扩张过程中备货、项目周转等需求，整体资金面相对紧张，一定程度上对标的公司盈利水平与业务周转效率形成制约。

④信创 PC 库存与资金压力：标的公司在 2023 年采购较多信创 PC 原材料库存用于生产信创 PC，但受后续信创 PC 市场需求下滑影响，出现较多存货积压，为加快资金回笼，标的公司在 2024 年后采取降价促销、以价换量的方式清理部分库存，压低了毛利率。

⑤内存、硬盘等配件市场价格上涨：2025 年下半年，受 AI 算力需求爆发及产能结构性调整影响，内存和硬盘市场价格大幅上涨，导致标的公司采购成本增加，导致毛利率下降。

⑥客户结构变化及个别低毛利大型订单的影响：2026 年上半年，标的公司加大了对互联网、金融等类型客户的开发力度，例如对美团、中国邮政储蓄银行股份有限公司等部分战略客户，出于战略合作考虑，订单毛利相对较低。此外，2026 年上半年验收的订单中，存在个别 2025 年签订的金额较大的订单，如客户 6 的 4.07 亿元的订单，因期后原材料大幅涨价，而订单执行价格未对应上调，导致相关订单毛利率较低，该类型的往年大规模低价订单当前均已验收完毕，预计不会对标的公司的毛利率产生持续不利影响。随着运营商、央国企等信创大客户于 2026 年二、三季度逐渐开始按照新的市场价格进行采购招标，标的公司信创业务的毛利率有望呈回升趋势。随着新增订单交付，2026 年 1-9 月，标的公司信创业务毛利率已回升至 10.69%（未经审计）。

2）IA 业务

报告期各期，标的公司 IA 业务营业收入分别为 126,180.64 万元、135,771.91 万元、**156,602.97** 万元**和 150,866.83 万元**，销售规模占比从 13.76%提升至 **21.44%**，主要系 AI 等新技术的发展带动对高性能 X86 服务器的需求，以及标的

公司积极拓展 X86 服务器市场。

报告期各期，标的公司 IA 业务毛利率分别为 15.36%、11.64%、**7.46%和 18.86%，在 2023-2025 年出现下滑，但在 2026 年上半年取得明显回升**，主要原因为：

IA 业务 2023-2025 年毛利率下滑原因包括：

①竞争加剧及下游需求结构变化：X86 服务器行业发展较为成熟，市场竞争较为充分。同时，随着国家自主可控政策的深化，IA 业务核心产品需求将有所放缓。

②库存因素：2024 年至 2025 年，受关联资金占用的压力影响，标的公司为尽快回笼资金，将 2023 年以较高价格备货的英伟达 L40 和 L4 芯片降价清库存处理，进一步拖累 IA 业务毛利率，导致毛利率下滑明显。

③内存、硬盘等配件市场价格上涨：2025 年下半年，受 AI 算力需求爆发及产能分配调整影响，内存和硬盘价格均呈上升趋势，导致标的公司采购成本上涨，压低了毛利率。

④运营成本增加：报告期内，标的公司战略重心逐渐转向信创业务。为缓解 IA 业务的资金压力，标的公司在采购端争取更长账期，采购价格随之升高，导致 IA 业务毛利率下滑。

IA 业务 2026 年 1-6 月毛利率上升原因包括：

①市场需求旺盛，核心部件短缺，服务器产品供不应求：受 AI 产业快速发展影响，下游客户加大在 AI 领域的资本开支，以英特尔 CPU、英伟达 GPU、三星及 SK 海力士存储芯片等为代表的核心部件均较为紧缺,出现明显的价格上涨，难以满足旺盛的市场需求，服务器市场呈现阶段性卖方市场的特征。标的公司凭借供应链优势，能够保障 IA 服务器产品的稳定交付，具有一定程度的议价能力。

②标的公司提前备货的库存优势：标的公司在 2025 年四季度以来持续加大对核心原材料的战略备货力度，在整机价格和核心零部件价格呈上涨趋势的市

场环境下，具有一定的前期低成本库存优势。

3）ICT 增值分销业务

报告期各期，标的公司 ICT 增值分销业务营业收入分别为 465,075.21 万元、361,696.73 万元、**298,882.54** 万元**和 218,312.24 万元**，销售规模占比从 50.72%降至 **31.03%**。**标的公司 ICT 增值分销业务收入在 2023-2025 年呈下降趋势**，主要系 ICT 增值分销业务对资金有较大需求，在关联资金占用偿还较晚导致标的公司资金紧张的大背景下，ICT 增值分销业务较服务器生产业务的附加值低，标的公司将资源优先向高附加值的服务器业务倾斜。此外，ICT 增值分销行业竞争持续激烈，上游供应商议价能力较强，下游客户对价格敏感度高，导致毛利率被压缩。**在 2026 年 1-6 月，标的公司该业务收入规模呈现明显回升态势，同比增长 98.54%，主要系 AI 投资需求旺盛带动服务器级核心原材料供给短缺、价格上涨，叠加标的公司资金实力和融资能力取得明显提升，标的公司积极把握电子元器件分销市场中高毛利细分领域机会，拓展业务规模。**

（2）产品结构变化情况与同行业可比公司对比

标的公司与同行业可比公司产品结构变化情况对比如下：

公司简称	产品分类	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
浪潮信息	服务器及部件	**99.95%[1]**	**99.75%[1]**	99.33%	99.64%
	IT 终端及散件			0.41%	0.60%
	其他业务	**0.05%**	**0.25%**	0.26%	0.36%
中科曙光	IT 设备业务	**89.28%**	**83.56%**	89.04%	89.04%
	软件开发、系统集成及技术服务	**10.62%**	**16.35%**	10.61%	10.91%
	其他业务	**0.09%**	**0.09%**	0.35%	0.04%
紫光股份	ICT 基础设施与服务	**80.18%**	**79.43%**	68.91%	66.63%
	IT 产品分销与供应链服务	**22.99%**	**26.42%**	37.06%	37.68%
	其他业务	**0.24%**	**0.50%**	0.20%	0.16%
	合并抵销	**-3.40%**	**-6.35%**	-6.18%	-4.47%
广电五舟	服务器产品	**98.31%**	**97.73%**	94.33%	94.83%
	软件产品	**1.09%**	**0.96%**	4.49%	4.76%

公司简称	产品分类	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	技术服务	**0.60%**	**1.31%**	1.18%	0.40%
超聚变	**算力业务**	**99.63%**	**99.72%**	**99.97%**	**100.00%**
	新兴业务	**0.37%**	**0.28%**	**0.03%**	**-**

注：根据浪潮信息 2025 年年报**及 2026 年半年报**，产品分类发生变更，列示数据为“服务器产品”和“存储类、交换类等产品”合计占比。其中，**2025 年度**服务器产品收入占比 93.82%，存储类、交换类等产品收入占比 5.93%；**2026 年上半年服务器产品收入占比 92.51%，存储类、交换类等产品收入占比 7.44%。**

报告期内，标的公司与浪潮信息、中科曙光、紫光股份、广电五舟**、超聚变**等同行业可比公司的产品结构变化趋势整体一致，均重点发展服务器及相关 IT 基础设施。浪潮信息、广电五舟**、超聚变**等可比公司的服务器及相关硬件产品收入占比均维持在 90%**以上**，紫光股份的 IT 设备及 ICT 基础设施业务占比亦持续提升，与标的公司聚焦服务器主业的战略方向一致；同时，紫光股份的 IT 产品分销与供应链服务业务占比持续下降，与标的公司压降 ICT 增值分销业务占比、优化收入结构的调整方向相符。

整体来看，行业内可比公司均围绕算力需求升级，持续强化服务器及相关基础设施业务布局，产品结构向高附加值的核心主业集中，标的公司的产品结构变化与行业发展趋势保持同步，不存在显著差异。

3、标的资产与竞争对手的价格竞争策略

标的公司在与同行业竞争对手的价格竞争中，采取了差异化分层定价和成本精细化管理的综合策略：针对 AI 服务器等高附加值产品，依托技术壁垒与定制化服务能力采取价值定价，以性能、稳定性和生态适配性为核心竞争力；针对通用服务器领域，开发专用行业机型，优化提升硬件参数与性能；针对一体机服务器，与软件厂商深度耦合，通过软硬一体方式服务最终客户，提升产品价格竞争力。同时，标的公司持续通过优化采购结构、推进核心零部件国产化替代等方式夯实价格基础，使得客户在当前报价下获得更好的增值价值。

经检索公开信息，同行业竞争对手的定价策略情况如下：

可比公司	定价方式
中科曙光	根据中科曙光 2014 年招股说明书披露：“中科曙光销售定价采用直接成本价加成法。在各厂商价格竞争激烈的情况下，为保住在战略大客户的市场份额，中科曙光会在采购成本以下进行报价竞争。”
紫光股份	根据紫光股份 2025 年 12 月的港股 IPO 申请文件披露：“就 ICT 基础设施产品而言，经考虑市场需求、产品竞争力、市场竞争态势以及产品及服务的成本等因素，我们制定标准价格列表。”
广电五舟	根据广电五舟 2014 年 12 月《公开转让说明书》披露：“销售人员在保证产品最低毛利率的基础上，根据竞争对手的报价、客户的实际情况、行业惯例适当调整销售价格，兼顾市场开拓的灵活性和公司产品盈利水平的稳定性。”
超聚变	**根据超聚变 2026 年 5 月的 A 股 IPO 招股说明书披露：“直销模式下，对于互联网客户，公司主要通过招投标获取业务机会，并与客户签署框架协议，后续通过客户采购平台等方式进行报价，并以订单中约定的价格和数量为最终结算依据。对于运营商、金融行业客户等，公司主要通过集中采购招投标获取业务机会，并与客户签署框架协议，在协议有效期内，以中标价格为准，按照协议中约定的设备及价格清单作为结算依据。经销模式下，公司通常与经销商签署网上订单信息交互协议，后续由经销商通过系统提交订单，并以订单中约定的产品数量、价格进行结算。”**

4、标的公司毛利率与同行业对比情况

报告期各期，标的公司毛利率与同行业对比情况如下：

公司简称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
浪潮信息	**8.75%**	**4.88%**	6.85%	10.04%
中科曙光	**27.23%**	**30.58%**	29.16%	26.26%
紫光股份	**13.41%**	**14.59%**	17.39%	19.60%
广电五舟	**12.21%**	**11.62%**	15.28%	11.88%
超聚变	**15.49%**	**8.64%**	**10.09%**	**14.29%**
同行业公司均值	**15.42%**	**14.06%**	**15.75%**	**16.41%**
同行业公司均值（剔除中科曙光）	**12.47%**	**9.93%**	**12.40%**	**13.95%**
宝德计算	**11.61%**	**7.85%**	**8.69%**	**10.55%**

整体来看，标的公司的毛利率低于同行业平均水平，主要系业务结构差异和业务布局方向不同所致。

上述同行业公司中，浪潮信息与标的公司均主要从事服务器生产与销售，浪潮信息主营业务为服务器**、存储类、交换类等硬件产品**的生产与销售，**报告期各期**该板块收入占浪潮信息全年收入的比例达 99%，与标的公司 IA 业务可比性较

高，与标的公司 IA 业务毛利率及净利率水平及变化趋势相似；**超聚变主营业务为数据中心服务器的生产与销售（属于算力业务），2023-2025 年度该板块收入占超聚变全年收入的比例超过 90%，与标的公司信创业务毛利率及净利率水平及变化趋势相似；**中科曙光主要从事高端计算机、存储、安全、数据中心产品的研发及制造，毛利率较高，主要系中科曙光构建了“芯—端—云”产业一体化布局，具备较强的自主研发能力，其产品附加值更高；紫光股份除下属新华三集团有限公司主要从事服务器业务外，还有网络设备、存储产品、云与智能等其他业务布局，与行业内其他服务器公司产品差异较大；广电五舟主营业务与标的公司信创业务类似，毛利率水平与标的公司信创业务毛利率接近。

为进一步展示标的公司毛利率的情况及合理性，将标的公司各业务板块毛利率与从事同类业务的上市公司相关业务板块毛利率对比如下：

（1）信创业务毛利率与同行业对比情况

信创业务方面，可比上市公司包括广电五舟、神州数码和拓维信息；**此外 IPO 在审企业超聚变亦具有可比性。**广电五舟作为智能算力产品与解决方案提供商，是华为公司鲲鹏、昇腾存算双引擎的合作伙伴，其服务器产品业务收入占比稳定在 90%以上，与标的公司信创业务类似；神州数码下属的神州鲲泰是华为公司鲲鹏生态的核心成员之一，主要产品包括神州鲲泰通用服务器与人工智能服务器等，在其收入分类中归集至“自有品牌产品”，与标的公司信创业务类似；拓维信息下属的湘江鲲鹏是华为生态服务器整机硬件合作伙伴，其智能计算产品业务与标的公司信创业务类似。**超聚变是华为鲲鹏优选级合作伙伴和华为昇腾领先级合作伙伴，其“算力业务-数据中心服务器”与标的公司信创业务类似。**

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
超聚变	**算力业务-数据中心服务器**	**14.91%**	**7.84%**	**9.82%**	**14.12%**
广电五舟	服务器产品	**12.13%**	**11.55%**	15.00%	9.87%
神州数码	自有品牌产品	**7.68%**	**8.51%**	11.49%	10.45%
拓维信息	智能计算产品	**34.28%**	**12.60%**	6.76%	12.24%
宝德计算	**信创业务**	**9.49%**	**9.52%**	**11.70%**	**18.23%**

注：神州数码 2026 年 1-6 月未直接披露自有品牌算力基础设施产品（原称“自有品牌产品”）毛利率，上表该项毛利率水平系根据报告分部财务信息计算而得。

综合来看，标的公司信创业务与广电五舟服务器产品、神州数码自有品牌产品和拓维信息智能计算产品（除 2026 年 1-6 月外）、超聚变数据中心服务器毛利率水平接近，均在 10%左右。2024 年度，广电五舟服务器产品毛利率提升，主要系其行业结构进行了重大调整，重大项目及行业获得突破性进展，以及实施降本增效方案。2024 年度，拓维信息智能计算产品毛利率较低，系该业务成本增长较快。2025 年，标的公司信创业务毛利率有所下降，与超聚变、广电五舟、神州数码可比业务毛利率变动趋势一致。2026 年 1-6 月，标的公司信创业务毛利率较 2025 年度保持稳定；拓维信息智能计算产品同期毛利率水平较高，系该业务收入规模较低，受个别高毛利订单影响所致；超聚变数据中心服务器业务毛利率较 2025 年大幅提升，主要受益于下游高景气度及其自身完善的供应链管理规划；广电五舟、神州数码同期毛利率保持相对稳定。

2023 年度，标的公司信创业务毛利率高于可比公司，主要系行业发展阶段和客户结构综合影响所致。一方面，2023 年信创行业尚处于起步阶段，标的公司为行业内较早布局信创业务的企业之一，信创业务规模大于可比公司（除超聚变外），凭借长期的业务积累与突出的市场先发优势，市场排名位居前列，且有多款产品进入信创目录，巩固了毛利率优势。另一方面，当年信创业务中金融、特殊领域的订单占比相较于可比公司更高，此类客户对产品的安全性、稳定性、定制化服务要求高且预算充足，具备较强的溢价支付能力，进一步推高了整体毛利率水平。

2024 年度及 2025 年，标的公司信创业务毛利率有所下滑，主要系信创目录政策退出，以及随着更多厂商加大对信创服务器整机业务的布局力度，行业竞争加剧，叠加 2025 年下半年核心存储类配件大幅涨价所致。

2026 年 1-6 月，标的公司信创业务毛利率较 2025 年度保持稳定，该业务经营情况未发生重大变化。

整体来看，标的公司信创业务覆盖运营商、金融、党政、特种领域、安平、互联网等多个行业，与核心客户建立了长期稳定的合作关系，业务规模在可比公司中位列前列；同时，标的公司原实控人资金占用问题已妥善解决，未来业务发展具备良好的可持续性与增长潜力，能够持续在行业竞争中保持优势地位。

报告期内，标的公司的信创业务收入规模在行业内持续处于较高水平，具体如下：

单位：亿元

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
超聚变	算力业务-数据中心服务器	361.84	559.71	442.32	250.85
广电五舟	服务器产品	7.30	17.50	16.06	12.31
神州数码	自有品牌产品	65.67	74.40	45.81	38.29
拓维信息	智能计算产品	1.90	8.49	20.72	17.76
宝德计算	信创业务	33.44	63.13	48.04	32.57

标的公司信创业务与超聚变数据中心服务器业务可比性强，而标的公司 2023-2025 年毛利率水平略高于超聚变，2026 年 1-6 月毛利率水平低于超聚变。就 2023-2025 年毛利率差异原因及合理性分析如下：

1）客户结构方面存在差异

2023-2025 年，标的公司信创业务的客户以运营商、金融机构、央国企等类型的客户为主，互联网客户占比较低，2023-2025 年互联网客户收入占信创业务营业收入比例分别为 3.36%、0.89%和 15.69%。不同客户类型的毛利率差异显著，互联网类型客户毛利率较低，以标的公司 2025 年度信创业务主要客户毛利率为例，运营商类型客户毛利率整体约 9.71%，互联网类型客户毛利率整体约 6.69%。

根据超聚变招股说明书披露：“报告期内，公司大力发展互联网客户业务，互联网客户收入比例逐年上升，占比分别为 26.19%、50.37%和 58.13%。由于互联网客户采购量大、价格敏感、议价能力强，因此互联网客户毛利率较低，使得公司主营业务毛利率逐年下降。”超聚变未定量披露不同类型客户的毛利率水平，但根据其定性描述，互联网客户对其毛利率的负面影响较大。

超聚变互联网类型客户收入占比显著高于标的公司，且呈逐年提升态势，系其毛利率低于标的公司的主要原因，尤其是 2024 年和 2025 年毛利率低于标的公司的主要原因。

2）标的公司通用服务器主力产品在 2023 年受到信创目录保护政策支持

标的公司信创业务2023年毛利率高于超聚变数据中心服务器，除受客户结构差异的影响外，其他主要影响因素还包括标的公司信创业务的通用服务器主力产品收入占比较高，且受到信创目录保护，相关产品的毛利率较高。超聚变信创服务器布局开始时间较晚（根据超聚变招股说明书，其于2022年正式启动国产化业务布局），其主要服务器产品在2023年未纳入信创目录内，故整体毛利率更低。

3）生产模式方面存在差异

在生产模式方面，标的公司主要通过自有产能进行生产，直接材料占生产成本的比例在99%以上；超聚变主要通过外协工厂完成硬件生产加工，直接材料占生产成本的比例约为96%-98%，而委外加工及业务外包成本占比为1.14%-1.56%。生产模式的差异导致标的公司在成本端有一定的降低，进而对毛利率有正面影响。

综上，标的公司信创业务报告期内毛利率水平略高于超聚变数据中心服务器业务具有合理性。

就标的公司2026年1-6月毛利率水平低于超聚变的原因及合理性分析如下：

2026年1-6月，全球算力投资需求旺盛，导致存储、CPU、GPU等核心部件均处于供不应求状态，对服务器整机厂商的供应链管理能力和交付能力带来了挑战。超聚变的毛利增长速度显著高于收入增长速度，主要系其收入规模较大，对供应链管理的要求更高，在供不应求的市场环境中，其产品议价能力有所提升，优先交付毛利率高的订单，导致毛利率有较大幅度的提升。标的公司的信创业务收入规模相对较低，目前仍主要采取保障战略客户交付、积极拓展市场、提升市场占有率的竞争策略，毛利率未发生重大变化。

针对标的公司的毛利率的准确性和真实性，中介机构通过核查收入真实性、采购真实性等方式进行核查，详见本回复之“问题八/七、中介机构核查程序和核查意见”。经核查，标的公司的毛利率具有准确性和真实性。

（2）IA业务毛利率与同行业对比情况

IA业务方面，浪潮信息的服务器产品业务以X86服务器为主，与标的公司

IA 业务类似，具备可比性。

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
浪潮信息	服务器及部件	**8.73%**	**4.52%**	6.76%	9.94%
宝德计算	**IA 业务**	**18.86%**	**7.46%**	**11.64%**	**15.36%**

综合来看，标的公司 IA 业务与浪潮信息服务器及部件毛利率水平和整体变动趋势基本一致，**2023-2025 年**毛利率水平呈下滑态势，主要系行业竞争加剧、核心原材料成本波动等共性因素的影响。

2023 年度和 2024 年度，标的公司 IA 业务毛利率保持较高水平，主要有两大影响因素：一方面，标的公司在 2023 年底美国芯片出口管制政策实施前，提前对 A6000、L40S 等高价值量的 GPU 进行战略备货，该类 GPU 后续市场价格有较大幅度的增长，标的公司依托前期备货的成本优势实现收益，增厚了 IA 业务整体利润水平。另一方面，标的公司 IA 业务中小企业客户或订单居多，该类客户订单批次较小、定制化需求高，标的公司对其具备相对较强的议价能力；而以浪潮信息为代表的大型服务器厂商聚焦规模化大客户与大型项目，客户议价能力强，标准化程度相对更高，故毛利率相对偏低。2025 年度，标的公司的毛利率水平有所下降，但仍高于浪潮信息可比业务毛利率水平，主要系客户结构不同所致。

2026 年 1-6 月，标的公司 IA 业务毛利率和浪潮信息服务器及部件业务毛利率均取得了显著增长，主要系下游市场需求旺盛，海外 CPU、GPU、存储等核心原材料价格出现较大幅度增长，服务器整机厂商通过供应链管理能力、长协采购及前期库存优势等，实现对上游原材料涨价的有效传导所致。

综上，报告期内，标的公司凭借前瞻战略备货和差异化市场定位，实现了相对更高的毛利率水平。

（3）ICT 增值分销业务毛利率与同行业对比情况

ICT 增值分销业务方面，紫光股份 IT 产品分销与供应链服务、神州数码消费电子分销业务、**香农芯创的电子元器件分销业务**与标的公司 ICT 增值分销业务类似，具备可比性。

公司简称	业务板块	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
紫光股份	IT 产品分销与供应链服务	**4.57%**	**5.20%**	5.33%	6.40%
神州数码	消费电子分销业务	**1.59%**	**1.84%**	1.86%	2.17%
香农芯创	**电子元器件分销业务**	**8.89%**	**2.86%**	**3.99%**	**5.25%**
宝德计算	**ICT 增值分销业务**	**9.85%**	**4.54%**	**3.59%**	**3.86%**

注：神州数码 2026 年半年度报告未单独披露消费电子分销业务毛利率，2026 年 1-6 月该业务毛利率取新收入分类口径中“消费类产品”毛利率，与原“消费电子分销业务”毛利率口径有一定差异。

综合来看，标的公司 ICT 增值分销业务与紫光股份、神州数码、**香农芯创**可比业务毛利率水平无显著差异。**报告期内，紫光股份、神州数码可比业务毛利率有所下降，主要系行业竞争加剧、渠道利润空间收窄等因素的影响；标的公司 ICT 增值分销业务 2025 年度毛利率有所上升，主要受存储等核心部件涨价因素影响，标的公司的库存和渠道优势使得该业务毛利率提升。**

2026 年 1-6 月，标的公司 ICT 增值分销业务毛利率高于紫光股份、神州数码可比业务毛利率水平，主要系产品结构差异所致，紫光股份、神州数码可比业务收入规模显著高于标的公司，其中消费级电子器件分销业务体系成熟、收入占比较高，受 AI 需求挤压导致竞争加剧、毛利水平降低；相较而言，标的公司 ICT 增值分销业务开展更具有灵活性，聚焦于稀缺性和附加值较高的物料分销。标的公司 ICT 增值分销业务毛利率水平有显著提升，主要系受益于 AI 算力投资需求旺盛的市场环境，存储、CPU、GPU 等核心部件供不应求，标的公司凭借总代地位及供应链管理能力，实现了较高毛利率水平。分产品收入结构看，受原厂供给侧约束影响，标的公司当期代理英特尔 CPU 收入占比下降；而代理硬盘、内存产品的收入占比显著提升，占 ICT 增值分销业务收入的比例从 2025 年的 25.52%提升至 2026 年 1-6 月的 53.70%，因存储产品价格涨幅明显，导致该业务毛利率水平更高。以主要作为 SK 海力士和 AMD 原厂代理商的香农芯创（300475.SZ）为例，2026 年 1-6 月，其电子元器件分销业务营业收入同比增长 239.44%，毛利率达 8.89%，同比提升 6.45 个百分点。标的公司 ICT 增值分销业务毛利率变动趋势与代理品类接近的上市公司香农芯创变动趋势一致。

综上所述，**2023-2025 年**内标的公司业务毛利率持续下滑、且毛利率低于同行业可比公司平均水平具备合理性；**2026 年 1-6 月，标的公司毛利率水平已呈**

回升态势。标的公司各类业务与同行业可比业务的毛利率水平及变动趋势不存在显著差异，其综合毛利率偏低主要系业务结构与可比公司存在差异所致。标的公司产品在市场定价、成本控制及整体盈利能力方面与行业头部企业保持一致，具备良好的市场竞争力与稳健的经营质量。

（二）各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续，并进一步结合标的资产在产业链中的议价能力、是否具备相应的成本转嫁能力、标的资产拟采取的应对措施及其有效性

1、各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续

（1）原材料价格[7]持续上涨原因

1）平台

平台是服务器、PC 等计算机产品的核心基础配件之一，通常由主板、机箱和电源等配件组装而成。标的公司采购平台主要用于信创业务，具体包括华为鲲鹏 L6 双路平台、鲲鹏 L6 四路平台、鲲鹏 L10 平台、昇腾训练平台、昇腾推理平台等。由于华为的鲲鹏/昇腾平台通常会预装华为自研的鲲鹏CPU或昇腾GPU，因此单价普遍处于较高水平。报告期各期，标的公司平台采购均价分别为 49,524.95 元/个、107,195.89 元/个、**122,016.33** 元/个**和 103,680.43 元/个**。**2023-2025 年**，平台采购价格持续上涨，主要系原材料价格上升、配置提升及采购华为公司集成度更高的平台占比上升所致。**2026 年 1-6 月，标的公司平台采购均价有所回落，系受华为公司对部分平台开放生态、允许整机厂商自行选型采购存储等配件的影响，叠加存储等核心器件供给短缺影响，采购平台多不再集成存储等核心部件。此外，根据下游客户需求，标的公司采购了较多鲲鹏 L6 双路平台，单价相对偏低。**

适用信创服务器的平台主要由主板、CPU/GPU、机箱、电源等配件组装而成，其定价与主要配件的价格波动密切相关。近年来，随着 CPU/GPU 性能持续

[7]本节披露的材料采购单价系原始采购单价，未抵扣供应商返点。

升级迭代，带动平台的整体成本和售价也呈上升趋势。同时，2023 年标的公司采购较多的鲲鹏 L6 双路平台和不含 CPU/GPU 的 PC 用平台，其单价偏低，拉低了整体采购均价；2024 年至 2025 年，标的公司根据下游需求变化，采购了较多鲲鹏 L10 平台、L6 四路平台、昇腾训练平台和昇腾推理平台，其集成度更高，单价较高，因此推高了平台的采购均价。**2026 年 1-6 月，标的公司采购平台均价降低，主要系平台集成度降低。同时，采购结构发生变化，标的公司采购了较多鲲鹏 L6 双路平台，其单价相对较低，导致采购单价回落。**

2）主板

主板是服务器、PC 等计算机产品的基础部件之一，主板上通常安装了组成服务器的主要电路系统，一般包括 BIOS 芯片、键盘和面板控制开关接口等元件。报告期各期，标的公司主板采购均价分别为 2,182.76 元/个、11,523.90 元/个、**14,246.09** 元/个**和 23,291.67 元/个**。报告期内，标的公司主要向华为采购主板，主板采购价格持续上涨。

2023 年，标的公司信创 PC 终端业务需求旺盛，相应带动了 PC 主板的批量采购。由于 PC 主板单位价值通常低于服务器主板，因此 2023 年标的公司主板采购均价整体偏低。2024 年以来，随着业务结构的调整，标的公司信创 PC 终端的业务有所收缩，发展重心转向信创服务器和 X86 服务器。服务器生产工艺较为复杂，所需主板规格更高、价值量也相应提升，因此，主板采购均价上升。**受 CPU、GPU 等核心器件价格上涨及主板配置提升的影响，标的公司 2026 年 1-6 月主板采购单价涨幅明显。**

3）CPU

CPU 是服务器、PC 等计算机产品的核心部件，影响了操作系统、数据库、应用软件的技术路线和实际性能，是 IT 领域最为重要的基础器件之一。标的公司主要向 Intel 和华为公司采购 CPU。报告期各期，标的公司 CPU 采购均价分别为 1,845.06 元/片、1,857.70 元/片、**2,283.61** 元/片**和 2,450.67 元/片**。报告期内，标的公司 CPU 采购价格逐年上涨。

标的公司 2023 年 CPU 采购单价较低，主要由于供应链持续恢复，带动 CPU 市场价格下行。随着 AI 行业和算力行业的快速发展，CPU 性能和成本持续提升，带动市场价格和标的公司采购价格的上涨。

4）GPU

GPU 是一种用于处理图像和图形运算工作的协处理器，可执行大规模的矩阵运算和深度学习算法，是 AI 服务器的关键组件。标的公司主要采购英伟达的 GPU 和华为公司昇腾 AI 加速卡。报告期各期，标的公司 GPU 采购均价分别为 31,918.19 元/片、21,319.98 元/片、**19,811.41** 元/片**和 41,027.56 元/片**。

2023 年标的公司采购 GPU 均价较高，主要系当年根据下游客户需求以及自身战略备货安排，采购了较多英伟达高价值产品，如数据中心级图形处理器 L40、计算加速显卡 L40S 等。该两款产品在算力、兼容性等方面具备突出优势，价值量相对较高，直接拉动 2023 年 GPU 整体采购均价上涨。2024 年至 2025 年，GPU 采购均价有所回落，主要受外部政策环境变化影响。美国对华芯片出口限制政策实施后，英伟达 A100、H100、L40、L40S 等高端芯片出口受限，标的公司基于供应链稳定性及成本控制需求，及时调整采购策略，转而采购英伟达 L20 等适配型号作为替代，降低了标的公司 GPU 整体采购成本。**2025 年度，标的公司 GPU 采购单价进一步下降，主要系 2025 年下半年根据客户需求采购结构有所变化，采购了更多英伟达单价偏低的型号。2026 年 1-6 月，标的公司 GPU 采购单价出现明显上涨，主要系采购英伟达 GPU 高端型号占比提升，及英伟达 GPU 整体涨价所致。**

5）内存和硬盘

服务器内存是专用于服务器的动态随机存取存储器，服务器硬盘是安装在服务器上的核心存储部件，承担网络数据的存储功能，均为服务器生产的重要配件。标的公司内存供应商主要为 SK 海力士和三星，硬盘供应商主要为三星、东芝、希捷等。报告期各期，标的公司内存采购均价分别为 468.57 元/片、853.38 元/片、**1,545.51** 元/片**和 5,410.69 元/片**；硬盘采购均价分别为 1,103.35 元/片、1,513.32 元/片、**2,200.84** 元/片**和 5,401.40 元/片**。

报告期内，随着服务器行业的发展，下游市场对上游零部件的性能要求持续提升，驱动硬盘和内存市场价格提升。2025 年下半年以来，受 AI 产业爆发带来存储需求激增的影响，内存和硬盘持续涨价，带动内存和硬盘采购均价进一步走高。标的公司采购硬盘和内存的均价波动情况和市场价格趋势基本相符，整体呈现上升趋势。

6）显卡

标的公司采购的显卡主要来自英伟达、AMD 和宝龙达等。报告期各期，标的公司显卡采购均价分别为 1,280.21 元/个、4,578.82 元/个、**10,688.68** 元/个**和 22,260.37 元/个**。2023 年，标的公司显卡采购单价较低，主要系当年信创 PC 业务规模较大，采购较多信创 PC 显卡，该类显卡单价相对较低，进而拉低了当年显卡整体的采购均价。2024 年以来，标的公司业务重心转向信创和 X86 服务器业务，服务器显卡单价较高，因此带动整体显卡采购均价上升。**2025 年度及 2026 年 1-6 月，标的公司显卡采购单价显著提升，主要系采购了较多英伟达高价值显卡，且英伟达显卡市场价格上涨。**

（2）主要原料市场供需情况

1）服务器主板

报告期内，主板市场价格整体呈现先降后升趋势。2023 年，随着供应链的恢复，市场供需关系回归均衡，叠加行业库存去化推进，主板市场整体价格呈现回落态势。2024 年以来，主板市场价格进入上行通道，标的公司采购价格相应呈上升趋势：一方面，受全球关税政策调整、部分核心元器件供应紧张等外部因素影响，主板行业供应链成本增加，市场整体库存处于低位，供需失衡推动价格上涨，其中中高端主板因核心零部件依赖度高、生产工艺复杂，价格涨幅更为显著；另一方面，服务器行业技术迭代加速，PCIe 5.0 等新一代技术在主板产品中逐步普及，技术研发投入、生产工艺升级导致主板迭代成本上升，传导至终端采购价格，新一代主板产品价格较前代明显提高。报告期内，标的公司采购主板价格呈上升趋势，与市场价格趋势基本相符。

2）CPU

报告期内，CPU 市场供需格局逐步由相对宽松转向结构性紧张，价格呈现阶梯式上行态势。2023 年，受 AI 算力需求带动，高端服务器 CPU 局部供应偏紧、价格上行，消费级 CPU 供需较为宽松。2024 年以来，CPU 市场呈现供需紧平衡态势。受到 AI 算力需求集中爆发、先进制程产能结构性倾斜、海外大客户提前锁单等因素共同影响，CPU 供应紧张，带动价格上行。与此同时，在海外 CPU 供应不稳定、交期不可控、价格持续上涨的多重压力下，国内市场对国产服务器芯片的需求提升，推动国产服务器芯片从政务信创场景加速进入全行业市场化主力替代阶段。报告期内，标的公司采购 CPU 价格呈上升趋势，与市场价格趋势基本相符。

3）GPU

报告期内，GPU 市场需求爆发式增长，供给端结构分化。随着 AI 大模型训练与推理需求全面爆发，叠加 AI 数据中心算力基建加速布局，GPU 市场需求快速增长，市场呈现供不应求态势。供应端呈现“高端受限、国产突围”的分化格局，一方面，美国对华高端芯片出口限制升级，英伟达 H100 等高端产品供应受限，推动国内企业转向英伟达 L20 等替代型号及国产 GPU；另一方面，国产厂商加速突破，华为公司昇腾、寒武纪、摩尔线程等产品在特定行业场景实现规模化应用，国产化率稳步提升。报告期内，标的公司采购 GPU 价格呈先降后升的趋势，主要系 2023 年采购了较多单价较高的英伟达 L4 和 L40 芯片，拉高了当年的采购单价。整体来看，标的公司 GPU 采购价格与市场价格趋势基本相符。

4）硬盘和内存

全球存储市场主要受集成电路技术发展迭代、原厂战略竞争与产能博弈以及下游产品科技进步推动、宏观经济环境、终端市场需求变动等因素影响，具有明显的周期性特征。在存储新技术推出、宏观经济环境转好的周期中，存储市场与终端产品需求增加、价格上涨，带动行业步入上行周期；随着新技术逐步推广成熟，经济周期改变、市场需求逐渐平稳，市场供需错配影响存储产品价格下跌，存储行业进入下行通道。

报告期内，存储行业呈现先降后升态势。在 2023 年前三季度，受消费电子终端需求疲软、行业库存高企等因素影响，内存市场供过于求，存储行业处于下

行周期，自 2023 年四季度以来，存储行业整体处于复苏状态。2025 年下半年，AI 服务器需求快速爆发，叠加工控、汽车等领域的刚性需求支撑，硬盘和内存市场供需矛盾显著加剧，推动硬盘和内存价格大幅快速上涨。报告期内，标的公司采购硬盘和内存价格呈上升趋势，与市场价格趋势基本相符。

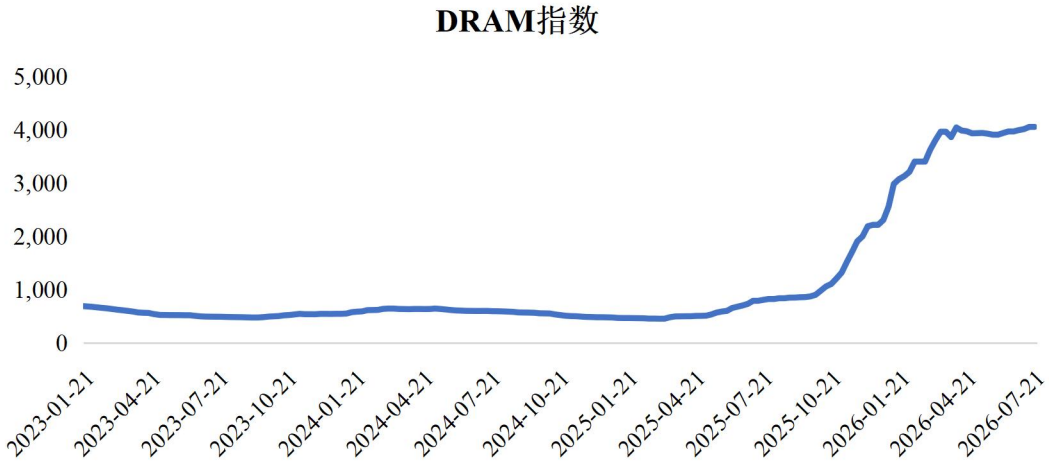
5）显卡

报告期内，显卡市场价格整体呈现先降后升的趋势。2023 年，行业处于去库存阶段，叠加市场需求阶段性偏弱，显卡价格有所回落。2024 年以来，受 AI 服务器需求增加等因素影响，主流服务器显卡产品供应相对紧张，市场价格逐步上行。报告期内，标的公司采购显卡价格呈上升趋势，与市场价格趋势基本相符。

（3）期后价格变化趋势

1）内存

根据 Trend Force 数据，在 AI 产业爆发所带来的高端内存需求激增，2025 年第四季度各类内存条合约价普遍涨超 40%。**2026 年上半年，**内存价格整体仍处于高位。

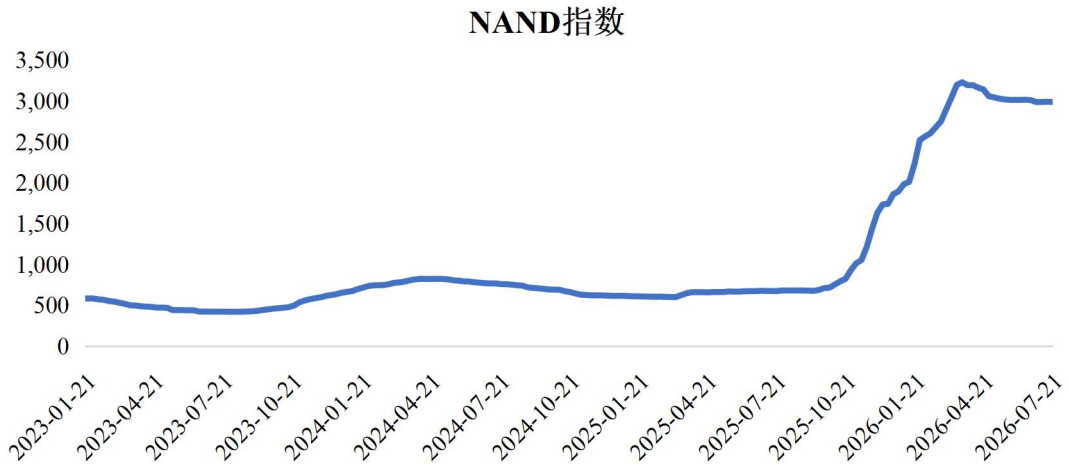


数据来源：中国闪存市场（CFM）

2）硬盘

期后服务器硬盘市场呈现企业级机械硬盘（HDD）先稳后涨、企业级固态硬盘（SSD）持续上行的走势，价格整体进入上涨通道。根据 Trend Force、CFM

闪存市场等行业机构监测数据，2025 年 7-8 月服务器硬盘价格以平稳消化前期涨幅为主，进入 9 月后受 AI 算力需求爆发、云服务商集中备货及上游供应收紧影响，价格明显抬升；其中 HDD 多款大容量型号涨幅显著，SSD 受 NAND Flash 产能偏紧与 AI 服务器需求拉动，价格持续上涨。整体来看，期后服务器硬盘价格受供需结构、AI 算力建设及上游产能策略共同驱动，呈现稳中有升、结构性上涨的特征。



数据来源：中国闪存市场（CFM）

3）CPU

标的公司采购的 CPU 以 Intel 产品为主，品类较多。结合公开市场价格信息及行业数据，期后主流 CPU 价格整体变动情况为：2025 年 8-12 月市场供需相对均衡，CPU 价格保持稳定；2026 年以来，受全球算力需求提升、供应链紧张等因素影响，CPU 价格逐步上涨。根据 Trend Force 数据，2026 年 3 月以来，服务器 CPU 价格上涨 10%-20%，平均交期从 1-2 周延长至 8-12 周。

4）GPU

标的公司采购 GPU 品类较多，在美国对华高端芯片出口限制升级后，标的公司 2023 年度至 2025 年度采购的主要型号为 NVIDIA Tesla L20 48G。结合公开市场价格信息及行业数据，该型号 GPU 价格整体呈平稳运行，2025 年 10 月，其主流渠道约 2.3-2.5 万元人民币；截至 2026 年 7 月末，该型号主流市场价格约 2.4-2.8 万元人民币。2026 年 1-6 月，标的公司采购的主要型号为 NVIDIA RTX

PRO 6000D，结合公开市场价格信息及行业数据，2026 年 1-6 月，该型号 GPU 主流渠道价格约 4.0-4.5 万元人民币。

5）显卡

标的公司采购显卡种类较多，以其采购的主要型号 GeForce RTX 5090 32GB 为例，结合公开市场价格信息及相关渠道数据，报告期后该产品价格整体呈先稳定后上涨走势。2025 年 7 月，GeForce RTX 5090 32GB 主流渠道约 1.8-2.0 万元人民币，2025 年 8-10 月价格相对平稳，2025 年 11 月起受显存成本上升、AI 算力需求拉动、全球供应偏紧等因素影响，价格持续上行，至 2026 年 6-7 月市场仍处于供应偏紧状态，国内主流渠道价格约 2.7 万-3.2 万元人民币。

6）服务器主板

标的公司采购的服务器主板型号丰富，采购品类以鲲鹏服务器主板为主，目前该类主板暂无官方公开市场价格。根据标的公司的实际采购情况，期后鲲鹏服务器主板需求保持稳定，受算力需求旺盛、产品迭代等因素影响，其价格呈上行态势。

2、结合标的资产在产业链中的议价能力、是否具备相应的成本转嫁能力、标的资产拟采取的应对措施及其有效性

（1）标的公司在产业链中的议价能力

1）对产业链上游的议价能力

标的公司产业链上游主要是华为公司、英特尔、SK 海力士等国内外电子部件龙头企业。电子信息产业总体上呈周期性特征，受上游产能释放节奏、下游终端需求变化等因素影响较大，因此标的公司所处的服务器整机环节与上游供应商的议价能力受行业周期波动影响较大。在上游产能充裕、下游需求低迷的市场环境下，服务器整机厂商与上游供应商的议价能力较强；在上游产能紧缺、下游需求旺盛的市场环境下，服务器整机厂商与上游供应商的议价能力有所下降。

在当前存储、CPU、GPU 等主要原材料紧缺的市场环境中，供应链议价能力不仅包括通过规模效应和专业能力降低 BOM 表成本，更体现在能够以合理的价格保障供应量级，以及以有序的供应节奏保障物料的齐套性。

从降低采购单价成本角度，相较行业内大部分的中小服务器厂商，标的公司的经营规模居于行业前列，具备一定规模效应，有一定的采购价格优势。此外，标的公司通过开展 ICT 增值分销业务，对主要原材料的市场价格变化及预测较为敏感，可以通过前瞻性预测价格变动趋势，提前对部分原材料进行战略备货。

从供货保障能力角度，受 AI 需求旺盛影响，当前日韩存储芯片供应偏紧，海外高端 CPU 和 GPU 供给受限，对于服务器整机厂商而言，能够以合理价格保障原材料稳定供应、完成对客户的交付履约，优先级高于单一价格维度的成本管控。相较于行业内龙头企业的大规模采购需求，标的公司经营体量适中，可以在当前的市场环境中采取更灵活的供应链保障策略。例如，标的公司既可以从原厂商争取配额，直接采购，还可以利用其 ICT 增值分销业务的全球网络，通过贸易商、分销商等渠道在现货市场以合理价格补充采购，从而实现较同行业其他企业的成本优势，在保障原材料稳定供应的同时，将采购成本控制在合理区间。

2）对产业链下游的议价能力

对于信创业务，标的公司的下游终端客户主要是三大运营商、大型金融机构、其他大型央国企等。标的公司的信创客户主要通过公开招标、集中采购的方式进行采购，市场竞争相对激烈，客户的议价能力整体较强，对商务条件的综合要求较高。但从支持信创产业发展角度出发，信创业务通常会给供应商留有合理的利润空间。标的公司与主要客户采取“长期框架协议+订单”的模式进行合作，框架协议通常未约定具体产品的价格。标的公司产品定价主要根据产品成本、市场供求以及市场同类产品价格，同时考虑客户订单规模及合作关系等因素进行报价，最终价格通过招投标或者与客户协商后确定。主要原材料价格是标的公司进行产品报价的重要考虑因素，以便保持一定的利润率。

对于 IA 业务和 ICT 增值分销业务，标的公司下游客户主要为互联网、教育、医疗、制造业、其他中小型企业以及贸易商。标的公司在该细分行业市场有一定

的市场规模，凭借产品质量、交付能力优势等对下游客户有一定的议价能力，但也受到行业整体竞争情况的影响。

（2）标的公司成本转嫁能力

标的公司具备一定向下游客户传导原材料价格变动的能力。

一方面，标的公司和中国移动、中国电信等运营商客户形成规范的价格联动调整模式，可依照商务条款向该类客户传导原材料变动压力。该类客户会定期跟踪内存、硬盘等核心配件的市场价格走势，并根据价格涨跌情况适时调整招标定价。但由于价格传导机制存在滞后性，尚不能完全规避原材料价格波动带来的影响，可能会对标的公司成本转嫁能力有一些限制。

另一方面，上游核心原材料涨价为行业普遍性情况，叠加供应偏紧的市场环境，服务器整机行业整体呈现成本推动型的价格调整趋势，下游客户需面对服务器整机企业整体涨价、供应量受限的客观情况。在此环境下，标的公司凭借供应链灵活度的优势，可有效保障原材料稳定供应，并且能够提供合理的价格和有竞争力的商务条件，在行业整体涨价的环境下具有相对竞争优势。

（3）采取的应对措施及其有效性

标的公司应对原材料价格波动风险的具体措施包括：

1）密切关注原材料市场动态和交易价格，基于市场前端的滚动预测，构建安全库存。标的公司定期组织销售、采购、生产等多部门协同复盘，结合市场一线项目进展、客户招标动态、预计中标情况，综合研判各项目中标成功率及对应物料需求数量、规格型号，梳理要货预测。同时，结合标的公司过去 1-2 年核心原材料实际消耗量，进行加权平均测算，兼顾需求刚性与库存合理性，最终确定未来三个月的安全库存规模。该措施有效提前锁定核心物料供应，缓解了短期供应缺口及价格波动冲击。

2）标的公司依托原厂直采、合规分销商采购、现货市场补充采购等多元采购渠道，充分发挥不同渠道的优势：原厂直采保障核心物料长期稳定供应及成本可控，分销商及现货渠道补充应对突发项目需求及供应缺口，避免单一渠道依赖

带来的供应风险。该措施可有效提升供应链抗风险能力，在行业供应偏紧的环境中保障物料齐套率及交付履约能力，同时将采购成本控制在合理区间。

3）把握国产替代机遇，积极导入自主可控的国产供应商。例如，通过研发投入和适配调优，加强与长江存储、长鑫存储等国产存储芯片厂商的技术与产业合作，逐步实现产业链自主安全和成本可控。该措施可逐步降低对海外供应商的依赖，丰富供应商体系，进一步提升公司采购议价能力及成本管控能力。

4）与主要客户建立良好的长期合作关系，在原材料价格上涨时，积极与客户协商合理的价格调整或平价配件替代，从而维持利润空间，稳定标的公司的净利润及毛利率水平，消化成本压力。该措施可有效打通成本传导路径，降低原材料价格波动对公司盈利水平的影响。

综合来看，标的公司可通过产品定价调整向下游客户部分传导，同时可以在当前市场环境下充分发挥供应链渠道多元化的优势，标的公司关于原材料价格波动的应对措施具备有效性。但是由于材料成本占主营业务成本比例较高，未来如果原材料价格持续大幅上涨，标的公司未能及时有效应对，或将会对生产经营构成不利影响。相关风险已在重组报告书“第十二章 风险因素分析”之“二、与标的资产相关的风险”之“（四）原材料价格波动的风险”中进行了风险提示。

（4）内存、硬盘等存储产品涨价对标的公司的影响

1）存储类产品在服务器成本构成中的占比整体提升

2025 年下半年以来，受 AI 算力建设需求集中释放及原厂产能调配受限等因素影响，内存、硬盘等存储配件价格持续上涨。同时，随着 AI 大模型训练及推理应用加速落地，内存及硬盘等核心配件的配置规格大幅升级，推动内存和硬盘等存储类产品在服务器成本构成中的占比呈上升趋势。

2025 年至 2026 年二季度，标的公司大致匡算的内存和硬盘在主流机型中的成本占比情况，如下表所示：

指标	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度	2026 年二季度
内存和硬盘的成本占比	20%-30%	30%-40%	30%-40%	30%-40%	50-55%	40-50%

注：以上系根据标的公司主流出货产品型号，基于内存和硬盘价格变动进行的简单匡算，仅供量化展示内存和硬盘成本占比变动趋势，不代表标的公司真实的产品成本构成。内存和硬盘在标的公司产品成本中的实际占比受原材料集成度高（标的公司部分产品直接采购集成了硬盘和内存的平台或主板，无法单独核算硬盘和内存采购价格）、不同产品配置差异大等原因，无法实际测算。

由上表可见，内存和硬盘在服务器产品中成本占比整体显著提升；2026 年二季度，其占比有小幅下降，主要系部分下游客户基于成本和性价比考虑，将成本更高的 DDR5 替换为配置更低的 DDR4 所致。

2）标的公司自 2025 年末以来持续加大对存储类原材料的备货力度

基于对存储类原材料持续涨价趋势的预判，标的公司自 2025 年末以来持续加大对存储类原材料的备货力度，除从原厂采购外，也加大了从贸易商等现货渠道进行补充采购的力度，整体上保障了标的公司的交付能力。

截至 2025 年末，标的公司内存、硬盘相关原材料备货较为充足，具体情况详见本问题回复之“问题九/一/（一）报告期内标的资产主要原材料采购规模及金额的合理性、与生产需求的匹配性；储备原材料的具体情况、计价准确性，是否真实存在、是否为通用型产品、是否符合当前及未来的生产和市场需求、是否存在淘汰或呆滞风险”。

3）标的公司下游价格传导整体顺畅，期后毛利率呈上升趋势

在原材料价格上涨的背景下，标的公司通过加大提前备货力度、与客户协商按新的原材料价格定价等多种举措，整体实现了对下游客户的有效价格传导。2026 年 1-6 月，标的公司毛利率为 11.61%，较 2025 年度的 7.85%出现明显回升，即原材料价格大幅上涨对标的公司的盈利能力整体上呈正面影响。

分业务板块具体来看，2026 年 1-6 月，信创业务毛利率为 9.49%，暂低于预测毛利率水平，主要系：其一，对美团、中国邮政储蓄银行股份有限公司等部分战略客户，出于战略合作考虑，订单毛利相对较低；其二，2026 年上半年

验收的订单中，存在个别2025年签订的金额较大的订单，如客户6的4.07亿元的订单，因期后原材料大幅涨价，而订单执行价格未对应上调，导致相关订单毛利率较低，该类型的往年大规模低价订单当前均已验收完毕，预计不会对标的公司的毛利率产生持续不利影响。随着运营商、央国企等信创大客户于2026年二、三季度逐渐开始按照新的市场价格进行采购招标，标的公司信创业务的毛利率有望呈回升趋势。随着新增订单交付，2026年1-9月，标的公司信创业务毛利率已回升至10.69%（未经审计）。

但是，2026年1-6月，IA业务毛利率为18.86%、ICT增值分销业务毛利率为9.85%，均显著高于预测毛利率及历史毛利率水平，主要系该类业务整体执行周期偏短，新签订单价格已实现有效传导，标的公司利用库存和渠道优势实现较高毛利率水平。

整体而言，标的公司通过提前备货、拓展多元化采购渠道等方式积极应对原材料价格波动，并依据市场化定价机制将原材料成本压力有序向下游传导，整体上不存在单方面承担涨价成本的情形。

4）存储类产品为算力行业刚性需求，下游需求对价格变动敏感度较低，存储产品涨价系服务器产品需求旺盛导致，不会明显抑制服务器需求

与传统服务器内存、硬盘用量有限不同，随着AI技术的快速迭代与大模型训练、多模态数据处理的爆发式增长，单台AI服务器对存储容量及带宽的需求呈倍数级增长。存储性能已成为决定算力硬件整体效能释放的核心瓶颈与刚性需求。

根据摩根士丹利2026年6月发布的存储芯片报告，DRAM和NAND已成为AI算力建设的重要瓶颈，超大规模客户支付意愿持续高企。国际权威机构TrendForce亦大幅上调全球存储器产值预估，将2026年产值从5,516亿美元提高至8,893亿美元，2027年进一步由8,427亿美元上修至逾1.28万亿美元，年增率约44%。上述行业数据充分表明，AI算力基础设施建设引发的存储需求属长周期、确定性趋势，下游旺盛的需求未受行业涨价周期的抑制。

综上，内存和硬盘价格上涨，不会对标的公司持续经营能力产生重大不利影响，标的公司已实现对下游的有效价格传导，期后毛利率已整体呈现明显提升趋势。

5)《重组报告书》中对存储产品涨价风险已进行风险提示

《重组报告书》之“第十二章/二/（四）原材料短缺和价格波动的风险”已进行如下风险提示：

“标的公司采购的原材料主要包括主板、CPU、GPU、内存、硬盘等，占产品总成本比重较高，标的公司原材料短缺和价格波动对主营业务毛利率的影响较大。近期受市场供求变动影响，主要原材料如内存、硬盘等供不应求，价格波动幅度相对较大。若未来原材料供应不及时或价格持续上涨，将影响标的公司生产进度和产品的交付，增加标的公司的生产成本，对标的公司业绩造成不利影响。”

考虑到存储类产品涨价幅度较大，对标的公司的成本影响显著，已在《重组报告书》之“重大风险提示”章节补充披露以上风险提示。

（三）主要原材料价格变动对标的公司毛利率影响的敏感性分析

报告期内，标的公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	**619,864.28**	**99.68%**	**998,299.27**	**99.69%**	888,840.97	99.55%	816,440.22	99.54%
直接人工	**698.94**	**0.11%**	**1,134.59**	**0.11%**	1,497.99	0.17%	1,530.11	0.19%
制造费用	**1,290.95**	**0.21%**	**1,958.43**	**0.20%**	2,523.88	0.28%	2,270.21	0.28%
主营业务成本	**621,854.17**	**100.00%**	**1,001,392.29**	**100.00%**	**892,862.84**	**100.00%**	**820,240.54**	**100.00%**

报告期内，假设其他条件不变，原材料价格分别以±10%、±5%变动对报告期各期主营业务成本及毛利率影响情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料变动幅度			
		-10.00%	-5.00%	5.00%	10.00%
2026年1-6月	主营业务成本	559,867.74	590,860.96	652,847.39	683,840.60
	主营业务成本变动率	-9.97%	-4.98%	4.98%	9.97%
	毛利率	20.42%	16.01%	7.20%	2.80%
	毛利率变动（pct）	8.81	4.41	-4.41	-8.81
2025年	主营业务成本	901,562.36	951,477.33	1,051,307.25	1,101,222.22
	主营业务成本变动率	-9.97%	-4.98%	4.98%	9.97%
	毛利率	17.04%	12.45%	3.26%	-1.33%
	毛利率变动（pct）	9.19	4.59	-4.59	-9.19
2024年	主营业务成本	803,978.75	848,420.80	937,304.90	981,746.95
	主营业务成本变动率	-9.95%	-4.98%	4.98%	9.95%
	毛利率	17.78%	13.24%	4.15%	-0.40%
	毛利率变动（pct）	9.09	4.54	-4.54	-9.09
2023年	主营业务成本	738,596.52	779,418.53	861,062.55	901,884.56
	主营业务成本变动率	-9.95%	-4.98%	4.98%	9.95%
	毛利率	19.45%	15.00%	6.10%	1.64%
	毛利率变动（pct）	8.90	4.45	-4.45	-8.90

报告期内，标的公司主营业务成本中直接材料占比最高，各期比例均超过99.50%，直接材料成本的变动对标的公司主营业务成本变动构成直接影响。

三、标的资产信创产品、IA 产品核心原材料的主要供应商及其地域分布、供应商集中度情况，其中境外供应商的可替代性；境外采购、销售主要地区相关贸易政策变化情况及其对标的资产各项业务的具体影响，标的资产采取的拓展采购渠道、国产化替代等应对措施的具体情况及其有效性

（一）标的资产信创产品、IA 产品核心原材料的主要供应商及其地域分布、供应商集中度情况，其中境外供应商的可替代性

1、标的资产信创产品、IA 产品核心原材料的主要供应商及其地域分布、供应商集中度情况

标的公司信创产品与 IA 产品的核心原材料构成基本一致，主要包括 CPU、GPU、硬盘、内存等核心配件。信创业务和 IA 业务在原材料方面的差异主要在于 CPU 和 GPU 是否采用国产化方案。

报告期内，标的公司核心原材料的前十大供应商及其地域分布情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	采购占比	采购内容	地域分布
2026 年 1-6 月	华为公司	592,722.20	51.49%	平台、内存、硬盘等	境内
	INTEL	109,742.04	9.53%	CPU、网卡等	境外
	联想（北京）信息技术有限公司	58,042.85	5.04%	平台等	境内
	SK 海力士	37,833.35	3.29%	硬盘等	境外
	供应商 1	27,178.64	2.36%	内存等	境内
	NVIDIA	18,346.37	1.59%	GPU 等	境外
	供应商 4	15,016.67	1.30%	内存、显卡等	境内
	供应商 5	13,785.49	1.20%	硬盘等	境内
	供应商 6	13,086.95	1.14%	内存等	境内
	极光通讯有限公司	10,528.07	0.91%	内存等	境内
	合计	896,282.63	77.85%	-	-
2025 年度	华为公司	611,293.30	49.92%	平台、内存、硬盘等	境内
	INTEL	286,621.05	23.41%	CPU、网卡等	境外
	SK 海力士	45,744.46	3.74%	硬盘等	境外
	联想（北京）信息技术有限公司	22,726.61	1.86%	平台等	境内
	NVIDIA	13,227.99	1.08%	GPU 等	境外
	鸿富瀚	12,570.25	1.03%	零部件等	境内
	恒为科技（上海）股份有限公司	12,318.58	1.01%	平台等	境内
	武汉芯光供应链有限公司	10,101.67	0.82%	GPU、硬盘等	境内

年度	供应商名称	采购金额	采购占比	采购内容	地域分布
	增你强（香港）有限公司	**8,077.62**	**0.66%**	**电子件等**	**境外（中国香港）**
	神州数码（中国）有限公司	**6,964.80**	**0.57%**	**硬盘、平台等**	**境内**
	合计	**1,029,646.33**	**84.08%**	-	-
2024年度	华为公司	494,554.69	41.34%	平台、内存、硬盘等	境内
	INTEL	435,926.58	36.44%	CPU、网卡等	境外
	神州数码（中国）有限公司	29,596.91	2.47%	硬盘、平台、内存等	境内
	SK 海力士	24,070.30	2.01%	硬盘等	境外
	增你强（香港）有限公司	17,731.38	1.48%	电子件、芯片等	境外（中国香港）
	NVIDIA	15,988.62	1.34%	GPU 等	境外
	河南昆仑技术有限公司	15,058.17	1.26%	平台等	境内
	华勤技术股份有限公司	12,003.04	1.00%	平台、主板等	境内
	广达实业（香港）有限公司	7,477.54	0.63%	CPU、GPU、硬盘等	境外（中国香港）、境内
	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	7,280.35	0.61%	硬盘、平台等	境内
	合计	**1,059,687.58**	**88.58%**	-	-
2023年度	INTEL	472,176.72	41.42%	CPU、网卡等	境外
	华为公司	298,499.40	26.19%	平台、内存、硬盘等	境内
	SK 海力士	59,744.36	5.24%	硬盘等	境外
	NVIDIA	37,488.04	3.29%	GPU 等	境外
	增你强（香港）有限公司	22,646.50	1.99%	芯片、电源等	境外（中国香港）
	香港华胜泓邦科技有限公司	17,561.44	1.54%	硬盘、内存等	境外（中国香港）
	神州数码（中国）有限公司	10,997.11	0.96%	硬盘、内存等	境内
	FOSSION INTERNATIONAL	10,025.95	0.88%	GPU 等	境外（中国香港）
	香港嘉伟亿科技有限公司	9,593.53	0.84%	内存、硬盘等	境外（中国香港）、境内
	联强国际贸易（中国）有限公司	9,181.38	0.81%	硬盘、交换机等	境外（中国香港）、境内
	合计	**947,914.43**	**83.16%**	-	-

注：供应商按照最终同一控制下合并计算，采购金额为不含税金额。

标的公司供应商集中度较高，主要系服务器行业对于原材料性能及质量的可靠性要求高，以及标的公司对于主要物料进行集中采购所致。具体原因参见本问题回复之“一、标的资产与华为、Intel 等主要供应商的合作背景、合作历史、合作模式、采购产品类型及其可替代性、是否存在终端客户指定采购情形，并结合标的资产与主要供应商合作的稳定性与可持续性，说明供应商集中度较高是否可能对标的资产持续经营能力产生不利影响”。除华为、Intel 两家核心供应商外，标的公司其他的主要配件供应商整体集中度较低，不存在对非核心供应商的单一依赖情形。

2026 年 1-6 月，标的公司前十大供应商中新增供应商 1、供应商 4 等内存、硬盘厂商或贸易商，主要系服务器级存储原材料处于供不应求状态，SK 海力士等原厂直接供给量受限，标的公司加大了从现货市场采购力度，叠加存储类原材料价格较高导致采购金额较大所致。

2、境外供应商的可替代性

结合核心原材料技术壁垒、国产替代进程及行业发展水平，标的公司核心原材料境外供应商的可替代性整体呈现“短期整体替代难度较大、部分品类可实现补充替代、长期替代能力逐步提升”的特点。

短期来看，目前境外核心供应商在产品性能、兼容性、生态适配及产能规模等方面仍具有一定优势。尤其是 CPU、GPU、内存等核心配件，境内产品暂无法完全替代英特尔、英伟达、SK 海力士等境外龙头企业的产品。标的公司虽在信创业务中已使用华为公司、海光信息等国产品牌的 CPU、GPU，且相关国产芯片已实现阶段性技术突破，但在高端场景性能、生态完善度等方面仍与英特尔、英伟达的产品存在一定差距，短期难以实现全面替代。对于硬盘、内存等存储类原材料，国内已有相关厂商可提供适配产品，可满足标的公司部分基础业务需求，具备一定的补充替代能力，如长江存储、长鑫存储等，但当前主流供应仍以 SK 海力士、三星、东芝等境外龙头企业为主。

长期来看，随着国产芯片、存储产品等技术不断成熟、生态适配持续完善，标的公司将进一步加大国产化替代及供应链多元化布局力度，持续拓展国产供应

商合作，逐步降低对境外供应商的依赖，境外供应商的整体可替代性有望稳步提升，进一步增强供应链自主可控能力。

（二）境外采购、销售主要地区相关贸易政策变化情况及其对标的资产各项业务的具体影响

1、境外采购、销售主要地区相关贸易政策变化情况

标的公司存在境外采购与境外销售业务布局。其中，境外采购以 CPU、GPU、硬盘、内存等核心硬件配件为主，该环节受美国芯片出口管制、**关税政策**等政策影响；境外销售主要为 ICT 增值分销业务，目前暂未受到相关贸易政策约束。

报告期内，标的公司境外采购主要受到美国出台的贸易政策影响，相关政策变化情况如下：

时间	贸易政策
2023 年 10 月	美国商务部工业与安全局（BIS）更新出口管制最终规则，对销往中国的先进计算芯片设下“总体处理性能”与“性能密度”两道量化技术红线，限制向中国出售英伟达 H100、A100 及 H800、A800 等 GPU 产品
2024 年 12 月	美国 BIS 公布对中国半导体出口管制措施新规则，将 140 家中国半导体相关公司列入“实体清单”，新增 24 种半导体制造设备和 3 种软件工具出口限制，禁止 AI 芯片所需的高带宽存储器（HBM）向中国出口
2025 年 1 月	**美国商务部先后发布《先进人工智能技术负责任扩散出口管制框架》和《实施先进计算集成电路额外尽职调查措施》，将半导体制造设备出口限制从 7 纳米扩大至 14/16 纳米制程，并将 25 家中国 AI 及算力企业列入“实体清单”**
2025 年 4 月	**2025 年 4 月以来，美国总统特朗普在白宫签署“对等关税”的行政令，对华出口商品进行了多轮加征关税，对中国的对等关税税率为 34%，后逐渐增至 125%。中国国务院关税税则委员会宣布对原产于美国的所有进口商品额外征收关税**
2025 年 5 月	美国 BIS 宣布启动撤销拜登政府制定的“人工智能扩散出口管制框架”临时规则，并于同日发布三份文件，以加强对海外 AI 芯片的出口管制；美国取消 91%的对华关税，并暂停 24%的对华关税 90 天
2025 年 10 月	美国国会参议院通过了《保证美国国家人工智能访问与创新法案》（GAIN AI Act）的两党立法修正案，要求先进 AI 芯片制造商（如英伟达和 AMD）在向中国等“受关注国家”出口其先进芯片之前，必须优先满足美国国内客户的采购需求
2025 年 11 月	**经中美双方沟通，美国取消针对中国商品加征的 10%“芬太尼关税”，对中国商品加征的 24%对等关税将继续暂停一年。美方将暂停实施其对华海事、物流和造船业 301 调查措施一年等，中国也将相应暂停实施针对美方的反制措施一年**

时间	贸易政策
2026 年 1 月	美国政府正式调整对英伟达 H200 人工智能加速芯片的出口管制政策，允许该芯片在满足一定条件下出口至中国市场，但需确保对华出口量不得超过该公司在美国国内销量的 50%
	美国政府对包括英伟达的 H200、AMD 的 MI325X 等在内的部分进口半导体、半导体制造设备和衍生品加征 25%的进口从价关税
2026 年 2 月	**根据美最高法院关税诉讼案裁决和美国政府相关行政令、公告等，美方已停止征收上述关税，但同时又依据《1974 年贸易法》122 条款对所有贸易伙伴加征了 10%的进口附加费**

2、境外供应商的相关新闻

报告期内，标的公司境外采购会受到 Intel、英伟达等核心供应商销售策略等影响。主要供应商相关新闻及舆情情况如下：

时间	相关新闻动态
2025 年 7 月	**2025 年 7 月份，美国政府放宽了英伟达 H20 芯片的管制，允许销向中国市场。2025 年 7 月 31 日，国家互联网信息办公室就英伟达 H20 算力芯片存在漏洞后门安全风险问题约谈该公司**
2026 年 2 月	**《路透社》报道，英特尔和 AMD 已通知中国客户服务器 CPU 供应短缺，英特尔警告称交货周期可能长达 6 个月**

3、对标的资产各项业务的具体影响

境外贸易政策、**境外核心供应商销售策略**变化未对标的公司业务产生重大不利影响，具体影响及应对情况如下：

从整体影响来看，美国政府收紧 AI 芯片对华出口相关政策，客观上导致下游客户被迫调整原材料选型范围与需求结构。标的公司以客户实际需求为导向开展采购，根据下游客户对产品规格、国产化程度、供货周期等具体要求，灵活调整采购品类、采购渠道及供应方案，具备较强的订单适配与采购调整能力。销售方面，标的公司的境外销售主要集中在中国香港地区，主要系在境外实现的境外产品采销，美国对我国半导体行业管制措施，对标的公司境外产品销售基本不构成影响。从细分业务影响来看，相关贸易政策对标的公司高端 AI 芯片的采购形成一定程度的约束，仅可采购性能大幅削减的适配型号，对标的公司 IA 业务的市场份额拓展产生一定阶段性影响。但同时，境外政策变化也进一步带动下游客户国产化需求提升，对标的公司信创业务发展构成积极利好，为信创业务打开更广阔的市场空间。

具体来看，境外贸易政策、关税政策、重要客商供销政策变化对标的公司主要影响分析如下：

相关政策/新闻	相关内容	对标的公司的影响
贸易政策：出口管制与禁售限制	2022 年至 2026 年，美国商务部工业与安全局（BIS）通过多次修正案，禁止向中国出口总处理性能和性能密度在特定范围内的芯片	相关政策主要限制英伟达 A100、H100、A800、H800 等高性能 GPU 型号，标的公司主要采购 L20、RTX 6000D 等型号，未受到相关政策影响
	2024 年至 2025 年，美国持续加强对中国半导体出口管制措施，新增“实体清单”公司数量，进一步切断中国获取先进算力的国际供应链	相关政策针对销售客户的管理。标的公司 ICT 增值分销业务的终端客户可能位于境内，但只要境内终端客户未被列入“实体清单”，其正常的使用与采购需求均能得到保障
关税政策：加征关税	2025 年 4 月起至今，中美间关税政策的波动，详见本回复之“问题八/四/（二）/1、境外采购、销售主要地区相关贸易政策变化情况”	境外采购端，标的公司 CPU 主要通过香港宝通从英特尔东南亚工厂采购；SSD 和 GPU 主要从中国台湾地区采购，相关采购链路未直接受中美加征关税政策约束； 境外销售端，标的公司境外销售主要在中国香港地区完成，不涉及出口美国，且大部分外销（主要系 ICT 增值分销业务）涉及的采销行为多在境外闭环。此外，对于部分贸易商客户下游终端客户位于境内的情况，因大部分原材料的原产地非美国，因此受中国实施对等关税政策的影响较小
	2026 年，美国政府对包括英伟达的 H200、AMD 的 MI325X 等在内的部分进口半导体、半导体制造设备和衍生品加征 25%的进口从价关税	本轮加征关税主要针对英伟达 H200 型号，标的公司主要采购 L20、RTX 6000D 等型号，因此不受该关税政策影响
Intel 服务器 CPU 供应短缺，在中国实行配额制	2026 年以来，Intel 服务器 CPU 供应短缺，尤其第四代及第五代至强 CPU 供应更为紧张。服务器 CPU 的交付周期可能长达六个月	Intel 目前对华供货正常，不存在针对特定产品的禁售指令。近期出现的供应缺口主要源于全球 AI 行业需求爆发导致的短期产能错配，但产品交付仍在持续； 根据厂商最新排产计划及沟通反馈，产能预计将于 2027 年起逐渐回归常态，标的公司供应链风险整体可控，不存在重大持续性供应障碍

为应对外部政策波动风险，标的公司已同步推进供应链多元化布局及核心物料国产化替代工作，在满足客户需求的基础上，持续优化境内外采购结构。

整体而言，标的公司依托以客户需求为核心的灵活采购模式，叠加供应链优化措施，能够有效应对境外贸易政策变化，相关政策未对公司生产经营、订单交付及持续盈利能力构成重大不利影响。

（三）标的资产采取的拓展采购渠道、国产化替代等应对措施的具体情况及其有效性

1、大力拓展采购渠道，保障供应链稳定

标的公司采用“长期锁定核心，短期灵活补充”的组合策略，全方位拓宽采购渠道，提升供应链的稳定性和灵活性。

从长期战略来看，标的公司将拓宽与上游核心供应商的链接，加大与内存、硬盘、CPU 等核心原材料的原厂及其一级代理商的合作力度，加强战略协同，维持长期稳定的合作关系。在此基础上，标的公司着力构建长线订单合作体系，通过签订年度框架协议、长期采购协议等方式，协商采购数量、价格区间及交付周期，保障核心物料的长期稳定供应，降低因市场波动、政策调整导致的供应链断供风险。

从短期运营来看，标的公司在严格遵循质量、技术与成本标准的前提下，积极拓宽从优质代理商、贸易商寻求货源的渠道，挖掘具备稳定供货能力、资质齐全的合作方，提升供应链的响应速度和应急保障能力。

2、积极推动国产化替代进程

为应对贸易摩擦风险，标的公司积极把握产业链国产化趋势，聚焦关键原材料的国产化替代，着力构建自主可控的供应体系。一方面，标的公司推动供应链多元化与国产替代进程，持续建设境内外多元化原材料采购渠道，减少对单一供应商、单一原产国的依赖；另一方面，标的公司积极完善国产化供应链，不断深入与国内原材料厂商合作，与华为公司、忆联等国内优质厂商建立业务联系。为提高供应的稳定性与可持续性，标的公司重点推动与优质供应商签订长期协议，

形成以长期框架为核心的供应保障机制，从而有效保障关键原材料的持续、稳定供应，强化供应链的自主可控能力与战略安全性。

整体来看，标的公司采取的各项应对措施相互协同、形成合力，构建了“库存管控+多元渠道+国产化替代”的全方位供应链保障体系，增强了标的公司供应链的稳定性、抗风险能力和成本可控性，为其生产经营的持续稳健发展提供了有力保障。

四、标的资产为应对行业技术迭代和市场竞争等经营风险，在技术储备、产品研发、销售与服务等方面拟采取的措施；报告期内销售费用率、研发费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，相应投入是否足以支持标的资产维持当前的市场地位

（一）标的资产为应对行业技术迭代和市场竞争等经营风险，在技术储备、产品研发、销售与服务等方面拟采取的措施

1、技术储备方面的措施

标的公司围绕市场需求与技术演进趋势，聚焦硬件开发设计、软件定制化和新兴技术三大方向构建技术储备，形成全链条技术布局。具体措施如下：

技术储备方向	技术开发目标	具体技术内容	技术优势/应用场景
硬件开发设计	以全自主研发为核心，掌握服务器核心硬件设计关键技术，覆盖 X86 与国产 ARM 双架构，保障硬件平台的高性能、高可靠性与灵活扩展性	（1）服务器主板/平台设计技术：含 X86/ARM 双架构，DDR5/PCIe5.0 适配 （2）硬盘背板设计技术：支持 NVMe RAID、高速信号传输优化 （3）多路国产计算平台设计：领先业界的飞腾四路服务器研发 （4）高可靠性多平台背板技术：支持 X86/飞腾/龙芯平台单元复用	（1）实现硬件全自主研发，产品与 CPU 同期发布 （2）支持内存、存储、PCIe 设备弹性扩展，适配多元场景 （3）背板模块可灵活复用，降低整机维护成本
软件开发与定制化	面向互联网巨头、政务、金融等核心客户，提供固件开发、混合云管理、行业定制化解决方案，配备 BIOS/BMC/UBMC 等固	（1）服务器固件 BMC 开发：支持 IPMI 远程运维、故障预判、无感升级 （2）多平台混合云管理技术，统一调度公有云/私有云资源，	（1）降低客户运维成本 （2）打通多云资源壁垒，支持跨平台权限统一管理

技术储备方向	技术开发目标	具体技术内容	技术优势/应用场景
	件系统，利用成熟算法对服务器进行实时监控，故障预测和能耗管理，实现全生命周期自动化运维，满足不同场景下的智能化、安全化需求	适配腾讯云、阿里云 （3）可信计算固件技术：基于 TPM/TCM 芯片，支持 SM2/SM4 国密算法 （4）行业定制化解决方案：针对互联网巨头的高并发、低延迟需求优化	（3）满足等保 2.0 要求，保障数据安全可控
新兴技术：液冷产品预研与开发	聚焦绿色节能与高密散热需求，构建从冷板到整机系统的全栈液冷技术体系，已实现多维度技术突破，支撑数据中心 PUE 优化目标	（1）服务器 CPU 冷板设计技术：支持 350W 以上散热，含流道流量优化、材料选型 （2）机柜式液冷方案开发：CDU、冷热水管系统集成 （3）液冷监控与管理技术：防漏报警、多点温度监控、AI 智能调温 （4）浸没式冷却系统及冷却液材料评估	（1）突破风冷散热瓶颈，支持核心器件 1000W 散热需求 （2）适配多结构服务器及一体化液冷机柜，降低 PUE （3）已应用于智算中心、高密度数据中心场景

此外，标的公司将继续深化与华为、长鑫、佰维、大唐等产业链上下游伙伴的产品兼容性互认证，同时稳步推进与中科院深圳先进技术研究院等科研院所以及与北京大学、浙江大学、北京邮电大学等高校的产学研协同合作，推进国产服务器及关键零部件、配套软件的技术研发与成果转化，共同推动国产算力产业技术迭代升级，夯实标的公司在服务器领域的技术优势与核心竞争力。

2、产品研发方面的措施

标的公司围绕技术自主化、产品全栈化、能耗节约化、生态协同化四大方向持续加大产品研发投入，不断夯实全栈算力产品研发能力，推动算力技术与产品的迭代升级，具体研发措施如下：

（1）筑牢全链路自主可控能力

在硬件研发层面，标的公司将持续深耕服务器主板设计、核心板卡研发、整机结构优化三大领域。服务器主板设计方面，重点提升主板的稳定性与兼容性，根据鲲鹏、昇腾、飞腾等不同芯片平台的特性，优化定制化主板研发，确保主板与芯片的深度适配，充分发挥芯片性能。同时，针对 AI 服务器、液冷服务器等

特殊场景需求，优化主板供电设计与散热布局，支撑高功耗 CPU、多 GPU 的稳定运行，解决高算力场景下的供电不稳、信号干扰等行业痛点。

在软件与安全适配层面，标的公司将持续升级鲲鹏、昇腾系列服务器的软件优化能力，深度适配 open Euler、统信 UOS 等国产操作系统，优化系统运行效率，解决软件兼容性问题，确保服务器在国产软硬件生态下稳定运行。同时，构建完善的安全防护体系，实现数据传输、存储与处理的全流程加密，满足金融、政务、能源等关键信息基础设施的安全合规要求。

（2）迭代全栈算力产品矩阵，强化训练、推理的研发能力

2025 年，针对超大规模模型推理场景，标的公司推出 AI 加速服务器 PR6930E、PR6908E 和 PR4910E，采用多 GPU 协同设计，支持 8 卡、16 卡甚至更多 GPU 的高密度部署，搭配高速互联技术，实现 GPU 之间的低延迟数据传输，解决大模型训练中的“互联墙”痛点；针对训练场景，标的公司推出 AI 加速服务器 PR8908EV、PR8908E，为 AI 训练提供算力支持。此外，标的公司联合华为公司数据存储，创新性地推出异构算力 AI 推理加速方案，通过存储与计算的深度协同，解决长序列推理痛点。

2026 年，标的公司推出了“宝德鲲鹏 AI Agent 一体化解决方案”，以鲲鹏服务器为物理底座，深度融合 OpenClaw 与沙箱技术，打造了鲲鹏 OpenClaw 一体机。通过“硬核算力+前沿智能体架构”的组合，为客户提供从硬件到应用的全栈国产化、高性能 AI Agent 落地路径。

标的公司将以市场需求为导向，围绕训练加速、推理优化、能耗革新三位一体核心需求，持续迭代完善全栈算力产品矩阵，强化 AI 训练与推理服务器的研发能力，兼顾通用计算、边缘计算等多元化场景，实现“云-边-端”全场景算力覆盖，满足不同行业、不同客户的个性化算力需求。

（3）攻坚前沿算力技术，打造绿色高效算力底座

2025 年，标的公司加强液冷散热技术研发，布局冷板式与浸没式两条技术路线，推出 PR6916EL、PR4908EL 等采用先进液冷技术的 GPU 服务器，大幅降低 PUE，并打造了单机、机柜和数据中心级的全栈液冷解决方案，为大模型训

练和智算中心建设提供了绿色低碳的算力底座。**截至 2026 年 6 月，标的公司液冷服务器已应用于成都某 IDC 液冷项目、深圳某大数据中心项目、江西某能源企业数据中心和广东某电力企业数据中心等多个重要项目。**

标的公司将持续深耕液冷、超节点等前沿算力技术研发，完善冷板式、浸没式液冷服务器全产品体系，优化液冷散热效率与硬件适配性，推动风液融合动态制冷策略落地，探索“液冷+绿电+余热回收”零碳闭环技术路径；联合上游企业研发液冷创新材料，降低液冷产品成本，加速液冷技术规模化普及，同时持续升级超节点服务器算力性能，满足万亿参数大模型的高密度计算需求。

（4）深化生态协同研发，构建全链条技术合作体系

标的公司将持续与华为公司、英特尔等生态企业，以及工信部电子第五研究所等行业机构开展合作，围绕算力硬件、软件适配、行业解决方案等方向开展协同创新；同时联合生态伙伴开展前沿技术研究，共同推动技术创新和产业数字化转型。

标的公司将与产业链上下游伙伴进行合作，协同创新，互相赋能，构建从产品到应用的全栈式生态体系和应用方案。报告期内，标的公司与麒麟软件、统信软件、天翼云、浪潮云、腾讯云等多家公司进行产品方案适配，拓展应用边界。

3、销售与服务方面的措施

在销售与服务方面，标的公司将持续优化销售与服务团队结构。截至 **2026 年 6 月末**，标的公司营销体系超 500 人，标的公司重点强化核心区域与重点行业的销售力量配置，通过专业培训、行业深耕等方式提升销售人员的技术方案能力与客户需求洞察能力，精准匹配客户信创及数字化转型需求。同时深化与运营商、金融机构等核心客户的战略合作，拓展信创及行业解决方案的市场覆盖。

在服务端，标的公司将组建专业化的项目交付与客户服务团队，配置专属交付专员全程跟进项目实施与验收环节，主动对接客户需求，快速响应并解决项目推进中的各类问题，构建全流程服务闭环，提升客户满意度与粘性，强化品牌口碑与市场竞争力。

（二）报告期内销售费用率、研发费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性，相应投入是否足以支持标的资产维持当前的市场地位

1、报告期内销售费用率、研发费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性

报告期内，标的公司销售费用率、研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	公司简称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用率	紫光股份	**3.37%**	**4.19%**	5.24%	5.55%
	中科曙光	**4.04%**	**4.70%**	5.88%	5.23%
	浪潮信息	**0.95%**	**0.77%**	1.26%	2.21%
	广电五舟	**4.41%**	**3.96%**	5.79%	3.83%
	超聚变	**2.55%**	**2.24%**	**2.39%**	**4.01%**
	可比公司平均值	**3.06%**	**3.17%**	**4.11%**	**4.17%**
	标的公司	**1.79%**	**1.84%**	**2.12%**	**2.45%**
	标的公司（剔除 ICT 增值分销业务）	**2.41%**	**2.32%**	**3.05%**	**4.49%**
研发费用率	紫光股份	**3.89%**	**5.12%**	6.46%	7.30%
	中科曙光	**13.25%**	**11.17%**	9.83%	9.17%
	浪潮信息	**3.07%**	**2.31%**	3.06%	4.66%
	广电五舟	**2.93%**	**3.22%**	3.20%	3.47%
	超聚变	**3.37%**	**2.02%**	**2.48%**	**4.90%**
	可比公司平均值	**5.30%**	**4.77%**	**5.01%**	**5.90%**
	标的公司	**0.97%**	**1.03%**	**1.24%**	**1.55%**
	标的公司（剔除 ICT 增值分销业务）	**1.40%**	**1.41%**	**1.96%**	**3.14%**

注：上表中标的公司剔除 ICT 增值分销业务费用率系分子剔除香港宝通及宝通信息的销售费用、研发费用，分母剔除 ICT 增值分销业务收入。报告期各期香港宝通及宝通信息销售费用剔除金额分别为 2,148.67 万元、1,945.09 万元、**1,680.83** 万元**及 911.50 万元**；报告期各期香港宝通及宝通信息研发费用剔除金额为 0 万元、30.68 万元、**0** 万元**及 0 万元**；报告期各期标的公司 ICT 增值分销业务收入剔除金额为 465,075.21 万元、361,696.73 万元、**298,882.54** 万元**及 218,312.24 万元**。

因标的公司 ICT 增值分销业务主要系基于 Intel、SK 海力士等行业知名企业的代理身份进行产品采购及销售，主要代理产品如 Intel 的 CPU 产品、网卡等均

属于流通性较好、市场化定价类的产品，收入对应的销售费用、研发费用比例较低。此外，除紫光股份外，同行业可比公司主要收入来源均为服务器硬件产品或集成、软件服务类产品收入，亦无与标的公司 ICT 增值分销业务直接可比的业务类型，故将 ICT 增值分销业务收入及相关费用均进行剔除后更具有可比性。

（1）标的公司销售费用率低于同行业可比公司的原因

一方面，标的公司与同行业可比公司产品类型不同，标的公司报告期内信创业务收入占比逐渐提升，成为主要的业务板块。信创业务下游客户多为运营商、银行等国央企客户，通常具有严格的投标流程，且以集采大规模订单为主，标的公司获取信创业务订单主要依靠综合的商务优势、优质的产品、良好的品牌口碑等。在信创业务开展中，销售人员主要支持销售产生的流程性工作，如投标材料制作、合同签署、客户沟通、售后服务等。同行业公司浪潮信息、紫光股份、中科曙光服务器产品主要为 X86 架构服务器，市场端竞争更为激烈。广电五舟服务器产品主要为信创服务器，但**其 2026 年半年度**营业收入为 **74,262.56** 万元，规模相对较小，导致销售费用率较高。

另一方面，标的公司持续聚焦服务器产品，相比于同行业公司兼顾服务器、交换机、大模型等多元化布局方向，标的公司产品结构相对简单，市场开拓费用较少。

综上，标的公司销售费用率低于同行业可比公司具备合理性。

（2）标的公司研发费用率低于同行业可比公司的原因

同行业可比上市公司上市时间均较早，且上市后进行过多轮股权融资或债权融资，资金实力较优，布局多个研发基地，在服务器之外的布局方向持续进行研发投入，如大模型、交换机等业务方向，研发投入范围较标的公司更加广泛，研发投入占比相对较高。

此外，报告期内标的公司原实控人家族对标的公司持续存在较大规模的资金占用，导致标的公司运营资金较为紧张，标的公司为确保经营业绩的稳健提升，优先将资金用于业务扩张，对研发的投入更加集约和务实。因此，标的公司研发费用率低于同行业可比公司具备合理性。

2、相应投入是否足以支持标的资产维持当前的市场地位

整体而言，标的公司针对技术研发、市场拓展等核心环节的相应投入较为充分，可有效支撑其维持当前市场地位。在研发端，标的公司持续加大研发投入，组建超两百人专职研发团队，搭建全栈式研发体系，围绕全栈算力产品、自主可控技术、液冷等前瞻领域开展技术攻关，针对全场景定制交付、跨生态适配等能力持续投入，完善一站式服务体系，精准匹配各行业客户差异化需求。在销售端，标的公司聚焦核心客户深耕与市场开拓，尤其在运营商等关键领域持续投入资源深化合作，核心集采项目中标成果显著、收入与份额稳步提升，客户粘性与行业认可度不断增强。

综上，标的公司在技术、市场等各关键维度的投入形成协同效应，为维持并进一步巩固当前市场地位提供了保障。随着资金占用事项清理归还完成，标的公司资金使用效率与财务稳健性进一步提升，未来将继续把资源集中投向技术创新、产品升级与市场拓展等关键领域，持续强化研发与销售体系建设，不断提升核心竞争力与可持续经营能力，具体措施可参见本问题回复之“（1）标的资产为应对行业技术迭代和市场竞争等经营风险，在技术储备、产品研发、销售与服务等方面拟采取的措施”。

此外，若本次配套募集资金顺利到位，标的公司将通过“新一代高性能计算研发中心项目”进一步加大在研发方面的投入，具体投资规划详见本回复报告之“问题四/六、结合现有研发场地、研发设备情况以及本次研发中心项目拟购置设备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，说明研发中心项目进行设备投入的必要性和拟投资金规模的合理性”。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题（2）-（5），会计师履行了如下核查程序：

1、访谈标的公司 ICT 增值分销业务负责人，了解 ICT 增值分销业务收入下滑的主要原因及未来收入下滑风险；访谈 Intel 相关业务对接人，了解标的公司与 Intel 的合作情况及合作前景；

2、分析各类产品的销售单价、单位成本及产品结构变化，对比同行业可比公司数据，访谈标的公司业务负责人，了解价格竞争策略及成本控制措施；

3、查阅主要原材料价格变动的市场数据、供需情况及期后价格变动趋势，分析原材料价格上涨对毛利率的影响，进行敏感性分析，判断成本转嫁能力及应对措施的有效性；

4、查阅服务器产品核心原材料的供应商清单及地域分布，分析供应商集中度及境外供应商的可替代性；

5、对比同行业可比公司的销售费用率、研发费用率，分析标的公司相关投入的合理性，评估其对维持市场地位的支撑作用；

6、访谈研发及销售负责人，了解标的公司的技术领先性、研发规划、销售服务体系建设方案，了解应对行业竞争的措施；

7、针对信创业务毛利率的真实性和准确性，中介机构执行了以下核查程序：

（1）针对信创业务收入的真实性和准确性，中介机构执行的核查程序包括函证、走访（包括专项访谈核查）、经销商穿透核查（如涉及）、华为 HiComputing 系统核对、三大运营商及互联网企业等主要客户的供应商系统核对、真实性检查、截止性测试、终端地址核查、银行流水核查等，详见本回复之“问题七/四/（一）核查程序”。经核查，标的公司信创业务收入真实、准确。

（2）针对信创业务成本的真实性和准确性，因标的公司的成本构成中，直接材料占比在报告期内维持在 99%以上，中介机构对原材料采购真实性和结转准确性的核查程序如下：

①供应商函证

报告期各期，标的公司主要供应商集中度较高，中介机构对主要供应商均已履行函证程序。除英伟达因自身原因统一不回复外部询证函而未予回函外，其他主要供应商华为公司、英特尔、SK 海力士等均已回函确认。对于英伟达未回函事项，中介机构已采取替代措施，获取标的公司与英伟达的交易明细，并核查相关采购合同、入库单、付款凭证、发票等文件，经核查，相关采购真实、准确。

主要供应商回函情况中，英特尔、SK海力士回函结果均为相符；华为公司2025年度回函不符，中介机构针对差异部分采取了替代措施，获取对应采购明细，并检查相关采购合同、华为系统记录（包括订单信息、产品数量、发货信息、签收信息等，可以有效验证采购的真实性和准确性）、入库单、付款凭证、发票等文件，标的公司相关采购真实、准确。

综上，标的公司报告期内向主要供应商的采购真实、准确。

②供应商走访

中介机构走访了主要供应商，报告期各期走访比例分别为75.52%、82.99%、82.51%和75.96%。经核查，标的公司与主要供应商的合作均具有真实的商业背景，不存在利益输送、交易不公允、关联关系等异常情形。

③存货核查

中介机构在报告期末对标的公司的存货盘点进行了监盘，2026年6月30日存货盘点差异金额比例小于0.1%，标的公司存货真实存在，账实相符，不存在已实际领用存货未结转成本的情形。标的公司存货具体情况分析详见本回复之“问题九、关于标的公司的财务状况”第一问至第三问。

④供应商系统检查

中介机构核查了华为公司HiComputing系统，标的公司通过该系统向华为公司提交采购订单，结合系统信息验证标的公司对华为公司的采购真实、准确。

⑤供应商返点检查

中介机构核查了标的公司向英特尔、SK海力士的返点申请，详见本回复之“问题七/四/（一）/8、对标的资产ICT增值分销业务收入真实性的核查过程”，结合返点情况验证标的公司对英特尔、SK海力士的采购真实。

综上，标的公司报告期内向主要供应商的采购真实、准确，营业成本结转完整、准确。

（3）基于对标的公司信创业务收入和成本的核查，标的公司的毛利率真实、准确。

（二）核查意见

经核查，针对上述问题（2）-（5），会计师认为：

1、ICT 增值分销业务收入下滑主要受行业竞争及关联资金占用影响，标的公司与主要代理厂商合作稳定，代理授权具备可持续性，业务不存在重大持续下滑风险；

2、**2023-2025 年**各类业务毛利率下滑及综合毛利率低于行业平均水平，主要系产品结构、成本波动及市场竞争等因素所致，具备合理性，**标的公司的毛利率真实、准确**；主要原材料价格上涨对毛利率存在一定影响，但标的公司具备相应应对措施，未对持续经营能力产生重大不利影响。**2026 年 1-6 月，标的公司的综合毛利率水平已显著回升。**

3、标的公司核心原材料供应商集中度较高，符合行业特征和标的公司自身业务特点，且与主要供应商建立了稳定长期的合作关系。同时，境外供应商可替代性逐步提升，相关贸易政策变化对业务影响有限，国产化替代及渠道拓展措施有效。

4、标的公司在技术储备、产品研发、销售服务等方面具备应对经营风险的能力，销售费用率、研发费用率低于行业平均水平具备合理性，相关投入能够支撑其维持当前市场地位，未来将加大投入以提升竞争力。

问题九、关于标的资产的财务状况

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产存货的账面价值分别为 33.02 亿元、37.81 亿元和 44.23 亿元，占总资产的比例为 46.38%、38.02%和 45.19%，主要为原材料、库存商品及发出商品。存货金额逐年增加主要系标的资产进行生产备货所致。（2）标的资产采用“以销定产”的生产模式。报告期各期，标的资产信创服务器产量分别为 6.04 万台、4.34 万台和 2.26 万台，销量分别为 3.50 万台、3.99 万台和 1.35 万台，产量均大于销量。（3）报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 14.81 亿元、23.74 亿元和 13.60 亿元，占总资产的比例分别为 20.80%、23.87%、13.89%，账龄在 1 年以内的应收账款的占比逐年下降。（4）报告期各期末，标的资产其他应收款账面价值分别为 6.41 亿元、19.83 亿元和 20.79 亿元，主要包括原实控人对标的资产的资金占用本金及利息、原实控人应付标的资产的宝德网络安全系统（深圳）有限公司（以下简称宝德网安）业绩对赌补偿款及利息、向 Intel 采购产生的采购返点。（5）原实控人对标的资产的资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”，2024 年“支付其他与投资活动有关的现金”低于关联方资金拆借中对深圳市宝德投资控股有限公司的“当期借出金额”。（6）标的资产存在销售订单质押、应收账款质押、存货质押、无形资产抵押等权利受限情况。

请上市公司补充说明：（1）结合服务器产品对平台、CPU、GPU、内存、显卡等原材料的需求情况、主要原材料采购价格变化、产品生产周期、在手订单、备货政策等，说明报告期内标的资产主要原材料采购规模及金额的合理性、与生产需求的匹配性；储备原材料的具体情况、计价准确性，是否真实存在、是否为通用型产品、是否符合当前及未来的生产和市场需求、是否存在淘汰或呆滞风险。（2）报告期内标的资产信创服务器产量大于销量的原因及商业合理性，相关产品最终销售情况，未销售部分是否具有订单支撑、是否存在淘汰或呆滞风险。（3）在前述基础上，结合存货库龄、产品预计售价、毛利率变动等，说明存货跌价准备计提的充分性。（4）结合标的资产应收账款的期后回款情况，报告期各期逾期付款的金额及比例、相关客户的财务状况与支付能力，标的资产坏账准备计提政策、计提比例及其与同行业公司的对比情况等，说明标的资

产应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。（5）宝德网安 2021 年两次股权转让的背景、转让价格差异较大的原因及合理性，标的资产购买宝德网安股权的交易价格是否公允，并结合相关业绩对赌的具体约定，说明是否存在利益输送。（6）实控人资金占用及业绩对赌补偿款的利率及其公允性、相关款项核算是否准确；结合业绩对赌款的支付安排、是否逾期，业绩承诺方的支付能力，说明应收业绩对赌款及利息是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。（7）原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定；申报材料中两处资金拆借金额不一致的原因，相关信息披露是否准确。（8）标的资产与 Intel 采购返点约定的具体内容及计算方式、报告期内返点实际发生额及会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；返点的原因及合理性，是否符合行业惯例，报告期内是否存在其他返点约定。（9）标的资产销售订单质押、应收账款质押、存货质押、无形资产抵押等权利受限的具体情况、主要质权人/抵押权人、是否基于真实的经营需求及业务往来，是否构成转贷，相关会计处理的合规性；并结合标的资产的营运资金需求、经营性现金流量、到期债务情况，尚未解除质押/抵押的金额、还款期限、是否存在被强制执行等还款风险等，说明标的资产是否存在较大的流动性压力及偿债风险。（10）标的资产是否存在通过实控人资金占用、销售订单及应收账款质押进行体外资金循环的情形。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，请律师核查（9）并发表明确意见。

回复：

一、结合服务器产品对平台、CPU、GPU、内存、显卡等原材料的需求情况、主要原材料采购价格变化、产品生产周期、在手订单、备货政策等，说明报告期内标的资产主要原材料采购规模及金额的合理性、与生产需求的匹配性；储备原材料的具体情况、计价准确性，是否真实存在、是否为通用型产品、是否符合当前及未来的生产和市场需求、是否存在淘汰或呆滞风险

（一）报告期内标的资产主要原材料采购规模及金额的合理性、与生产需求的匹配性

1、对主要原材料的需求情况

报告期各期，标的公司的平台、主板、CPU、GPU、内存、硬盘、显卡等主要原材料的采购、领用、结存情况如下：

单位：PCS

项目	平台	主板	CPU	GPU	内存	硬盘	显卡
2023 年期初库存	26,308	67,829	177,755	1,481	480,436	193,793	60,976
2023 年采购数量	**51,299**	**132,105**	**2,627,938**	**22,901**	**1,534,294**	**1,329,015**	**80,800**
2023 年其他方式新增数量	33,417	10,760	6,521	1,523	104,307	40,385	9,261
2023 年领用数量	**73,552**	**95,752**	**2,603,906**	**19,027**	**1,711,810**	**1,300,315**	**91,712**
2023 年期末/2024 年期初库存	37,472	114,942	208,308	6,878	407,227	262,878	59,325
2024 年采购数量	**38,167**	**24,012**	**2,467,040**	**11,889**	**573,662**	**666,237**	**25,377**
2024 年其他方式新增数量	-4,693	16,634	5,052	2,796	180,200	71,186	21,047
2024 年领用数量	**42,202**	**92,323**	**2,461,304**	**15,958**	**754,425**	**847,039**	**79,338**
2024 年期末/2025 年期初库存	28,744	63,265	219,096	5,605	406,664	153,262	26,411
2025 年采购数量	**36,689**	**29,428**	**1,354,000**	**10,764**	**659,167**	**775,335**	**11,403**
2025 年其他方式新增数量	**15,167**	**4,864**	**5,697**	**1,094**	**154,535**	**67,129**	**6,205**
2025 年领用数量	**54,588**	**36,937**	**1,433,797**	**13,521**	**1,045,985**	**778,465**	**23,531**
2025 年末/2026 年期初库存	**26,012**	**60,620**	**144,996**	**3,942**	**174,381**	**217,261**	**20,488**
2026 年 1-6 月采购数量	**30,610**	**12,113**	**503,008**	**8,187**	**433,953**	**421,398**	**10,915**
2026 年 1-6 月其他方式新增数量	**1,417**	**808**	**4,710**	**259**	**127,014**	**36,882**	**2,847**
2026 年 1-6 月领用数量	**33,464**	**14,044**	**470,006**	**11,406**	**580,003**	**420,963**	**17,617**
2026 年 6 月末库存	**24,575**	**59,497**	**182,708**	**982**	**155,345**	**254,578**	**16,633**

注 1：各期期末库存=当期期初库存+当期采购数量+当期其他方式新增数量-当期领用数量，因存在 ICT 增值分销业务，本表将原材料和库存商品合并列示

注 2：IA 业务采购的平台是指已将主板集成到机箱内，并完成电源、风扇、背板等基础部件的装配和上电测试，缺少 CPU/GPU、内存、硬盘等核心部件的集成部件；信创业务采购的平台主要为华为公司鲲鹏和昇腾平台，是指已配置 CPU/GPU 等核心部件的集成部件。
注 3：其他方式新增包括测试机整机拆卸、平台拆卸、正常销售退换货及拆机等情形，主要系将整机或平台拆卸为各类零部件；此外，平台、主板、内存、硬盘等还存在重新组装成平台的情形，导致“其他方式新增数量”减少或成为负值。
注 4：2023 年平台其他方式新增数量较多，主要系包含较多信创 PC 终端拆机。

标的公司主要原材料采购数量与使用需求基本匹配，具体分析如下：

（1）标的公司的 CPU、GPU、内存、硬盘、显卡等原材料周转速度快，库存结存较少，大部分当期采购即领用。

（2）标的公司的平台因具有集成性特点，具备复杂多样的使用方式，除了直接进一步加工为服务器整机产品外，还可以拆卸为各类核心零部件分别使用，或由各类零部件重新组装为平台，故不同平台的形态和集成度差异较大，各期末结存数量较多主要系平台仍待进一步加工所致；此外，标的公司采购的平台主要系华为公司鲲鹏、昇腾平台，其通用性较强，且订单需求量大，标的公司通常采取提前备货的采购策略，方便按客户需求及时生产与交付。

（3）标的公司的主板数量较多且结存数量较高，主要系包括较高比例的信创 PC 主板。标的公司曾于 2023 年大力发展信创 PC 业务，采购了较多信创 PC 主板，在 2023-2024 年度主要使用该批存货进行信创 PC 出货。2024 年后，受市场需求变化影响，信创 PC 需求下降，造成较多数量的主板结余，信创 PC 主板的单价较低，标的公司已充分计提减值准备。报告期各期末，标的公司结存的服务器主板数量的占比较低，但金额占比较高。

（4）2024 年平台、内存、硬盘、显卡领用数量明显减少，主要系：一方面，标的公司 2024 年服务器等计算机整机产品（除 PC 外）产量 68,053 台，较 2023 年的 87,388 台有所下降；另一方面，受市场需求变化影响，标的公司 2024 年 PC 产量 54,171 台，较 2023 年的 68,314 台有所下降，导致 PC 生产使用的平台、内存、硬盘、显卡数量减少。

（5）2025 年标的公司平台、CPU、GPU 及显卡采购数量有所减少，主要系标的公司 X86 服务器产量降低，对应 CPU、GPU、显卡采购量有所下降。同时，2025 年以来，华为提供原材料的方式由之前销售已集成核心部件的 L6 平台和 L10 平台，逐渐转向销售天池架构下的散件（如已装配好 CPU/GPU 的主板等）。因此导致标的公司平台采购量有所减少，主板等配件采购相应增加。

2、主要原材料采购价格变化

标的公司主要原材料采购价格变化情况及原因详见本回复报告之“问题八/

三/（二）各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续，并进一步结合标的资产在产业链中的议价能力、是否具备相应的成本转嫁能力、标的资产拟采取的应对措施及其有效性”。

3、产品生产周期

在物料齐备情况下，标的公司服务器产品从接到订单到产品出货的通常周期为 10-15 天；如客户有特殊物料（如特殊品牌、特殊型号等）需求，生产周期随物料齐套时间对应延长。

4、期末原材料和库存商品的库存结构

截至 **2026 年 6 月末**，标的公司存货中原材料和库存商品构成如下：

单位：万元

类别	2026 年 6 月 30 日	占比
平台	138,761.34	28.52%
主板	22,201.93	4.56%
CPU	26,857.17	5.52%
GPU	2,748.81	0.56%
内存	75,059.87	15.43%
硬盘	115,917.46	23.83%
显卡	4,940.49	1.02%
其他-整机产品	23,963.42	4.93%
其他-服务器零部件	76,073.94	15.64%
合计	486,524.44	100.00%

注 1：原材料和库存商品数值为账面原值。

注 2：因标的公司开展 ICT 增值分销业务，该业务将采购的 CPU 等配件计入库存商品，故本表将原材料和库存商品合并列示。

从标的公司 **2026 年 6 月末**的原材料和库存商品构成来看，最主要的构成为平台，主要为华为公司鲲鹏、昇腾平台，其通用性较强，主要应用于信创业务，有较充足的在手订单的保证，详见本节之“5、在手订单”，标的公司备货具有合理性。**此外，硬盘和内存的金额及占比较高，主要系标的公司预判其处于涨价和紧缺状态，储备战略库存所致。**其他类别的原材料和库存商品相对金额较低，

库存周转较快。

5、在手订单情况

2026 年 1-6 月/截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司营业收入和在手订单情况如下：

单位：亿元

项目	信创业务	IA 业务	ICT 业务	总计
2026 年 1-6 月营业收入	33.44	15.09	21.83	70.35
2026 年 1-6 月营业收入占 2026 年预测收入比例	41.23%	87.88%	62.35%	52.79%
截至 2026 年 6 月末发出商品	27.85	1.53	0.29	29.66
截至 2026 年 6 月末在手订单	15.81	14.52	--	30.33
预计实现收入及在手订单总计	77.09	31.14	22.12	130.35
占 2026 年预测收入比例	95.06%	181.39%	63.17%	97.80%

注 1：发出商品系已发货产品，预计期后结转确认收入，不含测试机等未来预计不产生收入的产品；
注 2：在手订单系已下单但未出货产品的订单，不含商机或框架性协议，金额不含税。

截至 2026 年 6 月末，标的公司经营持续向好，主要经营指标、在手订单情况呈同比快速增长态势，能够为存货消纳提供有力支持。具体分析如下：

（1）截至 2026 年 6 月末，标的公司存货中发出商品账面价值为 279,959.21 万元，占存货账面价值的比例为 36.30%，均有明确在手订单（除测试机）；

（2）截至 2026 年 6 月末，标的公司存货中，其他类型的存货（主要包括原材料、在产品、库存商品等）账面价值合计 491,204.18 万元，占存货账面价值的比例为 63.70%；标的公司已明确签订的在手订单金额合计 30.33 亿元，此外已中标中国移动多个集中采购项目金额合计约 35 亿元、中国电信高性能服务器集中采购项目金额超 20 亿元（大部分截至 2026 年 6 月 30 日尚未下达具体订单），此外还已中标其他较多规模较大的各类型客户订单。根据在手订单和中标情况，标的公司的存货虽增幅较大，但具有明确的订单或预计订单支撑。

6、备货政策

原材料、库存商品、半成品、委托加工物资的具体备货政策如下：

（1）原材料

标的公司的原材料主要根据在手订单情况进行备货；此外，对部分通用性较强、价格波动较大的材料，标的公司会根据供应商的交付能力、市场价格的变动趋势情况进行合理的库存储备。

（2）库存商品、半成品、委托加工物资

标的公司的库存商品、半成品、委托加工物资主要依据销售订单进行生产；此外，标的公司结合在手订单情况、生产人员及生产设施产能情况以及法定节假日放假安排等相关因素制订排产计划，适当提前安排生产备货或进行错峰生产。

7、标的公司主要原材料采购规模及金额具有合理性，与生产需求匹配

报告期各期，标的公司主要原材料原始采购金额如下：

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平台	金额（万元）	**317,365.79**	**447,665.72**	409,134.57	254,058.04
	占材料采购总额的比例	**27.57%**	**36.55%**	34.20%	22.29%
主板	金额（万元）	**28,213.20**	**41,923.41**	27,671.19	28,835.34
	占材料采购总额的比例	**2.45%**	**3.42%**	2.31%	2.53%
CPU	金额（万元）	**123,270.80**	**309,201.21**	458,303.07	484,869.62
	占材料采购总额的比例	**10.71%**	**25.24%**	38.31%	42.54%
GPU	金额（万元）	**33,589.26**	**21,325.01**	25,347.32	73,095.84
	占材料采购总额的比例	**2.92%**	**1.74%**	2.12%	6.41%
内存	金额（万元）	**234,798.61**	**101,875.17**	48,955.17	71,892.62
	占材料采购总额的比例	**20.40%**	**8.32%**	4.09%	6.31%
硬盘	金额（万元）	**227,613.85**	**170,638.67**	100,823.22	146,636.54
	占材料采购总额的比例	**19.77%**	**13.93%**	8.43%	12.86%
显卡	金额（万元）	**24,297.19**	**12,188.30**	11,619.67	10,344.07
	占材料采购总额的比例	**2.11%**	**1.00%**	0.97%	0.91%
其他	金额（万元）	**161,883.73**	**119,769.51**	114,408.57	70,107.48
	占材料采购总额的比例	**14.06%**	**9.78%**	9.56%	6.15%

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
材料采购总额	1,151,032.42	1,224,586.99	1,196,262.78	1,139,839.55

注：表格内材料采购金额系原始采购金额，因供应商返点时间与采购时间存在一定的错配，原材料采购金额未抵扣返点。

报告期各期，华为公司、英特尔、SK 海力士返点金额合计如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主要供应商返点金额合计	123,059.92	225,713.39	279,414.01	258,353.99

将报告期各期材料采购原始金额简单抵扣当期主要供应商返点金额，计算得报告期各期标的公司材料采购金额（净额）为：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
材料采购金额（净额）	1,027,972.50	998,873.60	916,848.77	881,485.56

报告期各期，标的公司主营业务成本分别为：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务成本	621,854.17	1,001,392.29	892,862.84	820,240.54

标的公司在 2023-2025 年的材料采购金额（净额）和营业成本规模基本匹配，说明标的公司主要原材料采购规模及金额具有合理性，与生产需求匹配。**2026 年 1-6 月，标的公司的材料采购金额（净额）显著高于营业成本，主要系核心原材料价格在 2025 年下半年以来呈持续上涨趋势，标的公司加大战略备货力度，2026 年上半年存货增长较多所致，有利于标的公司把握市场机遇、提升盈利能力。但基于下游旺盛的市场需求和标的公司较为充足的在手订单，标的公司的存货能够消纳。**

报告期各期，标的公司采购总额、采购净额及现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
材料采购总额	1,151,032.42	1,224,586.99	1,196,262.78	1,139,839.55

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
材料采购净额（扣除主要供应商返点）	1,027,972.50	998,873.60	916,848.77	881,485.56
经营活动现金流量——购买商品、接受劳务支付的现金	1,281,821.84	1,089,901.09	860,143.65	914,682.75

标的公司报告期各期采购金额与现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金金额差异主要系主要供应商如华为公司、Intel 等的返点；剔除返点后，该差异仍受各期末应付账款、预付账款等往来款余额变动，以及专项融资款、票据背书等非现金支付方式的影响；此外，材料采购金额系不含税金额，而现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金金额包含增值税，其比较口径亦有一定差异。整体来看，材料采购净额与购买商品、接受劳务支付的现金的规模基本匹配，标的公司主要原材料采购规模及金额具有合理性和真实性。2026 年 1-6 月，标的公司现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金金额高于材料采购净额，主要系受主要原材料供给紧缺的影响，标的公司通过预付款的形式加强原材料锁定，导致预付款项增长较大。

此外，标的公司存货周转情况符合行业特点。标的公司存货周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年

公司简称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
紫光股份	1.16	2.01	2.02	2.58
中科曙光	1.05	2.80	2.56	2.16
浪潮信息	1.55	3.60	3.58	3.47
广电五舟	0.66	1.77	1.56	2.07
超聚变	1.14	2.78	2.97	2.58
可比公司平均值	1.11	2.59	2.54	2.57
标的公司	1.10	2.71	2.52	2.63

注：存货周转率＝营业成本/[（期初存货账面价值＋期末存货账面价值）/2]；**2026 年 1-6 月存货周转率数据未经年化。**

2023-2025 年度，标的公司存货周转率与可比公司平均水平基本一致，符合行业特点。**2026 年 1-6 月，标的公司存货周转率有所降低，主要系标的公司根据自身经营策略，加大原材料备货力度，截至 2026 年 6 月末存货金额大幅增长**

所致，但与同行业可比公司水平基本一致。

综上，标的公司主要原材料采购规模及金额具有合理性，与生产需求匹配，符合服务器行业的经营特点。

（二）储备原材料的具体情况、计价准确性，是否真实存在、是否为通用型产品、是否符合当前及未来的生产和市场需求、是否存在淘汰或呆滞风险

1、储备原材料的具体情况

储备原材料的具体情况详见本问题回复之“一/（一）/4、期末原材料和库存商品的库存结构”。储备原材料结构中平台占比最高，主要系华为公司鲲鹏、昇腾平台，具有较强的通用性，且有较大规模信创在手订单支撑，备货具有合理性。

2、储备原材料计价准确性

标的公司原材料账面原值为采购成本价格。报告期内，标的公司使用的主要原材料价格和产品销售单价整体呈上涨趋势，原材料整体跌价风险较小，原材料价格走势情况详见本回复报告之“问题八/三/（二）/1、各类原材料报告期内价格持续上涨的主要原因、市场供需情况、期后价格变化趋势，价格上涨趋势是否将长期持续”。

标的公司原材料跌价计提充分，计价准确。标的公司原材料跌价计提政策及金额具体情况详见本问题回复报告之“问题九/三、在前述基础上，结合存货库龄、产品预计售价、毛利率变动等，说明存货跌价准备计提的充分性”。

3、储备原材料真实存在

会计师对宝德计算**2026 年 6 月末**存货进行监盘，并检查标的公司的自盘情况，核查存货的真实性和完整性。截至**2026 年 6 月末**，存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日
期末余额（A）	**798,275.31**
监盘金额（B）	**564,291.37**
监盘比例（B/A）	**70.69%**
盘点差异情况	**存货盘点差异金额比例小于 0.1%**

标的公司储备原材料管理规范，期末存货真实存在，账实相符，监盘中未发现重大差异。

4、大部分储备原材料具有通用性

尽管服务器整机产品具有较强的定制化特征，但服务器生产使用的原材料大多具有通用性，以华为公司、英特尔、英伟达、SK 海力士等主要厂商的主流型号产品为主。

5、大部分储备原材料符合当前及未来的生产和市场需求、不存在淘汰或呆滞风险，存在减值风险的原材料已充分计提跌价准备

综上，标的公司大部分储备原材料具有通用性，原材料结构符合下游市场需求，并有较大规模的在手订单支撑，符合当前及未来的生产和市场需求，不存在淘汰或呆滞风险。对于部分存在淘汰或呆滞风险的储备原材料，标的公司已制定谨慎的跌价计提政策，充分计提跌价准备。此外，标的公司报告期内存货周转率与可比公司基本一致，存货水平较高符合行业特点。

二、报告期内标的资产信创服务器产量大于销量的原因及商业合理性，相关产品最终销售情况，未销售部分是否具有订单支撑、是否存在淘汰或呆滞风险

（一）报告期内标的资产信创服务器产量大于销量的原因，产销差异具有商业合理性

重组报告书中，报告期内标的公司信创服务器产量大于销量，主要系产量和销量的统计口径差异所致，此前披露的信创服务器产量数据包括工控机、交换机、特种领域终端设备等其他计算机整机产品产量，信创服务器销量数据未包括其他非服务器整机产品，故披露数据显示信创服务器产量较销量差异较大主要系其他非服务器整机数量影响。为统一产量和销量数据统计口径，对重组报告书之“第四章/七/（五）销售情况和主要客户”修订如下：

“1、主要产品的产能和产量情况

标的公司主要产品为服务器**等计算机整机产品**，生产活动主要通过自主生产的形式开展。报告期内，标的公司的主要产品的产能及产量情况如下：

单位：台

指标	产品	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能	**计算机设备（除 PC 外）**	**31,139**	**78,585**	88,020	88,838
产量	信创服务器	**30,572**	**42,416**	**37,348**	**41,885**
	X86 服务器	**7,491**	**19,559**	**27,387**	**29,669**
	其他整机产品	**1,994**	**1,868**	**3,318**	**15,834**
	合计	**40,057**	**63,843**	**68,053**	**87,388**

注：其他整机产品包括工控机、交换机、特种领域终端设备等计算机整机产品，其生产工艺与服务器产品接近，标的公司使用服务器产线进行组装。其他整机产品未包括 PC。

2、主要产品销量、销售收入及销售单价

报告期内，标的公司主要产品销量、销售收入及平均销售单价情况如下：

产品	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信创服务器	销量（台）	**19,608**	**37,696**	39,933	35,001
	销售收入（万元）	**314,786.52**	**600,274.31**	454,141.91	281,444.06
	平均销售单价（万元/台）	**16.05**	**15.92**	11.37	8.04
X86 服务器	销量（台）	**6,754**	**18,850**	27,190	28,043
	销售收入（万元）	**134,954.93**	**156,259.36**	125,567.70	118,517.57
	平均销售单价（万元/台）	**19.98**	**8.29**	4.62	4.23

报告期内，标的公司服务器产品平均销售单价逐年上升，主要系销售产品的结构变化所致，高性能的服务器销量增加，单价较高，从而导致平均销售单价上升。”

经统一数据口径后，标的公司信创服务器产销数据差异较小。报告期各期，标的公司信创服务器产量分别为 41,885 台、37,348 台、**42,416 台和 30,572 台**，对应当期销量分别为 35,001 台、39,933 台、**37,696 台和 19,608 台**，产销率分别为 83.56%、106.92%、**88.87%和 64.14%**。

2023 年，标的公司信创服务器产销率为 83.56%，结存数量较多，主要系标的公司信创业务逐步起量，2023 年下半年新增较多运营商、金融机构等大客户订单，受客户验收节奏影响，部分订单于年内尚未完成验收，未确认为当期销量，导致当年产量大于销量。

2024 年，标的公司信创服务器产销率提升至 106.92%，主要系 2024 年信创业务快速发展，运营商等核心客户需求集中释放，同时，标的公司消化部分 2023 年结余库存以及 2023 年发出商品期后结转情况良好，共同推高产销率。

2025 年，标的公司产销率为 88.87%，有所下降，主要系消化 2024 年的留存库存，同时 2025 年下半年出货量较大，受到下游客户验收节奏影响，当期生产的部分整机产品尚未实现收入确认。此外，当年测试机回收及拆机数量增加亦有影响。

2026 年 1-6 月，标的公司产销率 64.14%，主要系发出商品金额较大，部分产品虽已完成生产并交付或发出，但尚未达到收入确认条件，未纳入当期销量统计，导致当期产量高于销量。截至 2026 年 6 月 30 日，信创服务器发出商品金额 22.45 亿元。

整体来看，标的公司采用“以销定产”模式，产量与订单需求匹配，产销率波动主要受服务器行业下游客户验收节奏、行业季节性等因素影响，信创服务器产销差异具备合理性。

（二）相关产品最终销售情况，大部分未销售部分具有订单支撑、不存在淘汰或呆滞风险

报告期各期，标的公司信创服务器期末结存情况和期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
库存商品	**20,924.26**	**9,172.01**	23,417.39	8,719.25
发出商品	**224,540.74**	**75,414.92**	37,462.93	56,932.97
信创服务器结存合计	**245,465.00**	**84,586.93**	**60,880.32**	**65,652.22**

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
期后销售情况	37.59%	89.61%	93.08%	98.34%

注：期后销售情况数据截至 2026 年 10 月 31 日。

标的公司信创服务器结存的期末库存主要为发出商品。发出商品主要包括已发货未确认收入的整机产品，以及借用机、测试机等。其中，已发货未确认收入部分均已签署销售合同；借用机通常由运营商等客户出具备货函，标的公司将备货函指定型号的服务器产品发货至指定地点，系客户未完成内部采购流程情况下优先获取服务器产品进行调试、配置的需求，借用机绝大部分会转成正式销售订单，服务器产品亦将由客户自留使用；测试机主要系标的公司为获取潜在订单将服务器产品发货至客户处进行测试，测试机通常会于客户测试完成后，由标的公司回收并拆卸，拆卸后原材料经品质检验后正常入库，参与其他产品的正常生产，上述原材料不会因为测试环节导致损毁等情形。

从信创服务器最终销售情况来看，已发货未确认收入、借用机类别通常具有订单支撑，并转为销售，不存在淘汰或呆滞风险；测试机通常于客户测试完成后回收。2024 年末信创服务器期后销售比例下降主要系 2024 年标的公司信创业务占比提升，对测试机的需求亦有所提升，导致 2024 年末测试机金额有所增加；**2025 年末**信创服务器期后销售比例下降，**主要系测试机金额增加，以及期末库存商品于 2026 年陆续出货，**尚未完成收入确认。

从信创服务器最终销售情况来看，除测试机外，大部分当期未销售部分具有订单支撑，并转为销售，不存在淘汰或呆滞风险。对于部分存在淘汰或呆滞风险的信创整机产品，标的公司已充分计提存货跌价准备，详见本问题回复报告之“问题九/三、在前述基础上，结合存货库龄、产品预计售价、毛利率变动等，说明存货跌价准备计提的充分性”。

三、在前述基础上，结合存货库龄、产品预计售价、毛利率变动等，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）标的公司存货明细及跌价准备情况

报告期各期末，标的公司存货主要项目如下：

单位：万元

2026 年 6 月 30 日			
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	435,508.55	18,356.16	417,152.39
在产品	24,604.97	664.81	23,940.16
库存商品	51,015.90	2,041.24	48,974.66
发出商品	285,994.58	6,035.37	279,959.21
委托加工物资	555.07	14.35	540.72
合同履约成本	596.25	-	596.25
合计	798,275.31	27,111.93	771,163.39
2025 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	230,955.18	14,162.69	216,792.49
在产品	15,845.51	336.59	15,508.92
库存商品	30,816.86	1,279.97	29,536.89
发出商品	101,065.57	3,571.57	97,494.00
委托加工物资	399.73	35.91	363.82
合同履约成本	42.10	-	42.10
合计	379,124.95	19,386.73	359,738.22
2024 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	240,174.66	16,266.98	223,907.68
在产品	5,600.51	270.38	5,330.13
库存商品	70,036.84	2,915.45	67,121.39
发出商品	83,258.73	1,733.63	81,525.10
委托加工物资	222.07	40.07	181.99
合同履约成本	43.53	-	43.53
合计	399,336.33	21,226.51	378,109.82
2023 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	196,995.85	19,818.74	177,177.11
在产品	10,422.56	102.00	10,320.56
库存商品	65,161.60	2,605.76	62,555.84
发出商品	72,372.28	1,400.91	70,971.37

委托加工物资	9,149.39	50.94	9,098.45
合同履约成本	74.50	-	74.50
合计	**354,176.19**	**23,978.34**	**330,197.85**

标的公司存货中原材料、库存商品及发出商品占比较高，标的公司按照如下方法进行跌价计提：

原材料：结合期末存货的型号、周转及库龄情况，识别是否存在呆滞库存，针对呆滞库存进行单项识别，全额计提存货跌价准备；非呆滞库存结合是否存在在手订单，其中在手订单按照订单合同价格，无在手订单的部分参考同期平均售价确定相关存货的可变现净值，对比账面成本确认存货跌价准备金额。

发出商品、库存商品：主要为结合预计售价综合确定存货的可变现净值，对比账面成本确认存货跌价准备金额。

报告期各期末，标的公司存货账面余额及跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

期间	账面余额	存货跌价准备	计提比例
2026 年 6 月末	**798,275.31**	**27,111.93**	**3.40%**
2025 年末	**379,124.95**	**19,386.73**	**5.11%**
2024 年末	399,336.33	21,226.51	5.32%
2023 年末	354,176.19	23,978.34	6.77%

（二）标的公司存货库龄结构稳定，库龄整体较短，跌价准备计提较为充分

报告期各期末，标的公司存货库龄整体较短，约 90%的存货库龄为 1 年以内，标的公司存货跌价准备计提比例与存货库龄情况具有匹配性，具体如下：

单位：万元

2026 年 6 月 30 日				
项目	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
1 年以内	746,762.49	93.55%	9,384.91	1.26%
1-2 年	31,869.20	3.99%	6,246.02	19.60%
2 年以上	19,643.62	2.46%	11,481.00	58.45%
合计	798,275.31	100.00%	27,111.93	3.40%

2025 年 12 月 31 日				
项目	账面余额	占比	存货跌价准备	计提比例
1 年以内	336,122.60	88.66%	6,302.72	1.88%
1-2 年	24,655.91	6.50%	4,240.66	17.20%
2 年以上	18,346.44	4.84%	8,843.35	48.20%
合计	379,124.95	100.00%	19,386.73	5.11%
2024 年 12 月 31 日				
1 年以内	354,220.02	88.70%	9,078.67	2.56%
1-2 年	32,577.98	8.16%	6,585.80	20.22%
2 年以上	12,538.33	3.14%	5,562.04	44.36%
合计	**399,336.33**	**100.00%**	**21,226.51**	**5.32%**
2023 年 12 月 31 日				
1 年以内	329,490.37	93.03%	16,440.31	4.99%
1-2 年	16,059.64	4.53%	3,496.51	21.77%
2 年以上	8,626.18	2.44%	4,041.52	46.85%
合计	**354,176.19**	**100.00%**	**23,978.34**	**6.77%**

2025 年末，标的公司 1 年以内和 1-2 年库龄存货跌价准备计提比例有所降低，主要系整机产品和主要配件价格呈上涨趋势，短库龄库存的跌价风险较低；标的公司 2 年以上存货跌价准备计提比例有所提升，整体存货跌价准备计提充分。

2023-2025 年标的公司库龄 2 年以上的存货金额和占比有所提升，主要系 2023 年采购的部分原材料库龄持续增加，具体原因如下：

1、标的公司 2023 年顺应信创行业趋势采购 PC 主板等原材料，但近两年受信创 PC 行业竞争加剧及标的公司战略调整等影响，标的公司主动缩减信创 PC 业务，导致部分原材料如 PC 主板库龄较长；

2、因国产加速卡技术迭代较快，标的公司 2023 年采购的华为昇腾 Atlas 300I 型号加速卡等原材料在近两年市场需求逐步减少。

针对上述长库龄存货，标的公司已充分计提跌价准备，且择机选择价格较优的市场窗口进行库存清理，如标的公司在 2026 年上半年持续出清信创 PC 相

关存货;同时标的公司在2026年6-7月已基本全部出售长库龄的华为昇腾Atlas 300I型号加速卡。以上举措能够有效压降长库龄存货规模。

综上，标的公司2023-2025年存货库龄有所增加主要系前期采购原材料对应产品市场需求下降所致，不存在实际已领用存货未结转成本的情形。

2026年1-6月，标的公司存货规模有较大幅度的提升，且库龄在1年以内的存货金额及占比显著提升，主要系标的公司订单充足、发出商品显著增多，以及加大原材料备货力度所致。

（三）报告期内标的公司主要产品单价呈现涨价趋势，2026年上半年毛利率出现回升，未来产品售价预计稳中有升

报告期内，标的公司主要产品为服务器，其销售单价与毛利率情况如下：

单位：万元/台、万元/套

业务类别	产品类型	项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
信创业务	AI服务器-不含集群基础单元和超节点产品	单价	25.95	59.52	48.96	38.27
		单位成本	23.57	52.88	42.90	32.92
		毛利率	9.20%	11.16%	12.37%	13.97%
	AI服务器-集群基础单元和超节点产品	单价	7,694.34	8,545.80	-	-
		单位成本	6,786.17	7,948.53	-	-
		毛利率	11.80%	6.99%	-	-
	通用服务器	单价	10.81	9.57	7.25	6.94
		单位成本	9.55	8.61	6.43	5.59
		毛利率	11.67%	10.01%	11.34%	19.54%
IA业务	AI服务器	单价	59.55	34.16	20.64	22.68
		单位成本	49.79	32.74	18.14	19.12
		毛利率	16.40%	4.15%	12.14%	15.73%
	通用服务器	单价	11.43	6.03	3.78	2.66
		单位成本	8.59	5.50	3.36	2.33
		毛利率	24.85%	8.90%	11.06%	12.23%

2023-2025年，标的公司服务器产品平均销售单价整体呈上升趋势，主要系高性能的服务器销量增加，同时服务器核心零部件市场价格整体上涨共同影响所

致。**2026 年 1-6 月，标的公司信创 AI 服务器（含集群基础单元和超节点产品）单价有所降低，主要系根据客户需求出货配置不同；其他服务器产品销售单价均呈进一步提升态势。标的公司在 2026 年 1-6 月的主营业务毛利率为 11.61%，较 2025 年度毛利率水平有所提升。**报告期内，标的公司主要产品的实际销售单价高于实际结转成本，存货跌价风险整体较低，存货跌价准备计提充分。**结合原材料价格呈上涨或维持高位的市场环境，及标的公司毛利率水平回升的趋势，标的公司存货跌价风险整体较低。**

（四）标的公司存货跌价准备计提充分，高于同行业可比公司存货跌价准备计提比例

报告期内，标的公司存货跌价计提比例高于同行业公司，具体对比如下：

公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
浪潮信息	**2.80%**	**2.81%**	2.54%	4.24%
中科曙光	**1.94%**	**3.67%**	2.93%	2.91%
紫光股份	**4.62%**	**4.61%**	4.96%	5.30%
广电五舟	**1.16%**	**1.30%**	1.03%	0.76%
超聚变	**2.23%**	**2.74%**	**3.11%**	**6.46%**
同行业公司均值	**2.55%**	**3.03%**	**2.91%**	**3.93%**
宝德计算	**3.40%**	**5.11%**	**5.32%**	**6.77%**

综上所述，报告期内，标的公司的存货库龄以 1 年以内为主，主要产品和原材料价格呈上涨趋势，产销率持续处于较高水平，毛利率处于合理区间，主要产品预计售价稳中有升，存货跌价计提比例高于同行业公司。因此，标的公司存货跌价准备计提充分。

四、结合标的资产应收账款的期后回款情况，报告期各期逾期付款的金额及比例、相关客户的财务状况与支付能力，标的资产坏账准备计提政策、计提比例及其与同行业公司的对比情况等，说明标的资产应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

（一）结合标的资产应收账款的期后回款情况，报告期各期逾期付款的金额及比例、相关客户的财务状况与支付能力

截至**2026 年 10 月 31 日**，报告期各期末标的公司应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额（A）	**262,658.01**	**291,994.36**	244,290.32	152,140.67
期后累计回款金额（B）	**217,231.41**	**266,950.67**	**238,039.43**	**147,808.83**
期后累计回收率（C=B/A）	**82.71%**	**91.42%**	**97.44%**	**97.15%**

标的公司 2023 年末、2024 年末应收账款回款比例均超过 97%，应收账款期后回款情况良好，剩余暂未收回的应收账款主要系少量客户付款周期较长。2025 年 **12 月 31 日和 2026 年 6 月 30 日**应收账款期后回款比例相对较低，主要系标的公司部分信创业务存在分阶段款项支付约定，付款周期相对较长，较大比例回款均已完成支付。

截至**2026 年 10 月 31 日**，报告期各期末应收账款逾期情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额（A）	**262,658.01**	**291,994.36**	244,290.32	152,140.67
期末逾期应收账款（B）	**14,970.56**	**8,766.19**	8,749.96	11,503.91
逾期应收账款占比（C=B/A）	**5.70%**	**3.00%**	3.58%	7.56%
逾期应收账款期后回款（D）	**4,512.17**	**8,343.71**	**8,404.41**	**11,311.56**
逾期金额期后回款占比（E=D/B）	**30.14%**	**95.18%**	**96.05%**	**98.33%**

报告期各期末，标的公司应收账款逾期金额占比均低于 10%，**整体占比较低**。标的公司主要客户多为长期合作的大型央国企、运营商及行业内知名企业，相关客户的财务状况和支付能力良好，应收账款逾期的主要原因系部分央国企客户内部付款流程较长。

截至 2026 年 10 月 31 日，2026 年 6 月 30 日的逾期应收账款期后回款比例为 30.14%，回款比例相对较低，主要系客户 LINKVIEW ENTERPRISES LIMITED 因自身经营周转出现阶段性资金紧张所致。截至本回复出具日，该客户已采取分批付款方式陆续回款，并承诺尽快结清剩余逾期款项，标的公司亦在持续跟进其经营状况与还款进度。除此之外，2023 年末、2024 年末及 2025 年末的逾期应收账款期后回款比例分别为 98.33%、96.05%及 95.18%，回款情况整体良好，未回款部分金额较小且账龄较短，不存在重大回收风险。

（二）标的资产坏账准备计提政策、计提比例及其与同行业公司的对比情况等，说明标的资产应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

标的公司坏账政策与同行业公司的坏账计提政策及计提比例对比情况如下：

可比公司	坏账政策	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
紫光股份	预期信用法	0.73%	14.73%	21.21%	32.05%	37.30%	99.93%
中科曙光	预期信用法	0.60%	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	100.00%
浪潮信息	预期信用法	4.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	100.00%
广电五舟	预期信用法	2.44%	12.93%	32.75%	50.00%	50.00%	100.00%
超聚变	**预期信用法**	**1.67%**	**34.53%**	**9.98%**	**94.14%**	**100.00%**	**100.00%**
可比公司平均值		**1.89%**	**17.44%**	**25.79%**	**57.24%**	**67.46%**	**99.99%**
标的公司	**预期信用法**	**2.00%**	**15.00%**	**30.00%**	**50.00%**	**80.00%**	**100.00%**

标的公司与同行业公司坏账准备计提政策均为预期信用损失法，不存在重大差异。标的公司与同行业公司坏账计提比例**接近，不存在重大差异**。

报告期内，标的公司应收账款主要对象为大型央国企、运营商及行业内知名企业等信用等级较高的客户，整体回款情况良好。各期应收账龄主要集中在一年以内，各期一年以内应收账款的占比分别为 97.29%、96.65%、**95.93%及 94.42%**，同时期后回款比例也相对较高，应收账款回收风险整体较小。标的公司已经按照

预期信用损失充分计提相关应收账款的坏账准备，同时各账龄区间的坏账计提比例均高于同行业可比公司均值，应收账款坏账准备计提充分。

五、宝德网安 2021 年两次股权转让的背景、转让价格差异较大的原因及合理性，标的资产购买宝德网安股权的交易价格是否公允，并结合相关业绩对赌的具体约定，说明是否存在利益输送

（一）宝德网安 2021 年两次股权转让的背景、转让价格差异较大的原因及合理性

1、2021 年 3 月股权转让的背景及转让定价

2021 年 3 月 19 日，宝德网安召开股东会并作出决议：（1）同意深圳市宝德投资控股有限公司将其持有的宝德网安 42.5%的股权（对应 8,500 万元出资）以 2,125.00 万元的价格转让给霍尔果斯宝德；（2）同意深圳市宝德投资控股有限公司将其持有的宝德网安 42.5%的股权（对应 8,500 万元出资）以 2,125.00 万元的价格转让给霍尔果斯鹏德创业投资有限公司；（3）同意张云霞将其持有的宝德网安 5%的股权（对应 1,000 万元出资）以人民币 250.00 万元的价格转让给霍尔果斯宝德；（4）同意张云霞将其持有的宝德网安 5%的股权（对应 1,000 万元出资）以人民币 250.00 万元的价格转让给霍尔果斯鹏德创业投资有限公司。同日，深圳市宝德投资控股有限公司与张云霞、霍尔果斯宝德、霍尔果斯鹏德创业投资有限公司就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。2021 年 3 月 23 日，深圳市市场监督管理局核准了本次变更。

本次股权转让完成后，宝德网安的股权结构如下：

单位：万元、%

序号	股东名称	认缴出资额	出资比例
1	霍尔果斯鹏德创业投资有限公司	9,500.00	47.50
2	霍尔果斯宝德	9,500.00	47.50
3	深圳市宝德投资控股有限公司	1,000.00	5.00
合计		**20,000.00**	**100.00**

本次股权转让的背景为：霍尔果斯鹏德创业投资有限公司、霍尔果斯宝德、深圳市宝德投资控股有限公司均为张云霞、李瑞杰家族实际控制的企业，本次股权转让系同一实控人控制的不同主体之间的内部转让行为。

本次股权转让价格系按照交易时的实缴资本确定，未聘请第三方单位进行评估和审计，属于张云霞、李瑞杰家族控制企业内部股权结构的调整行为。

2、2021 年 4 月股权转让的背景及转让定价

（1）宝德网安履行的决策程序

2021 年 4 月 26 日，宝德网安召开股东会并作出决议：（1）同意霍尔果斯鹏德创业投资有限公司将其持有的宝德网安 47.5%的股权（对应 9,500 万元出资）以 38,370.50 万元的价格转让给宝德计算;（2）同意霍尔果斯宝德将其持有的宝德网安 47.5%的股权（对应 9,500 万元出资）以 38,370.50 万元的价格转让给宝德计算;（3）同意深圳市宝德投资控股有限公司将其持有的宝德网安 5%的股权（对应 1,000 万元出资）以 4,039.00 万元的价格转让予宝德计算。

（2）宝德计算履行的决策程序

2021 年 4 月 23 日，宝德计算召开董事会并做出决议，审议通过了《关于收购宝德网络安全系统（深圳）有限公司 100%股权关联交易的议案》，关联董事李瑞杰、张云霞回避表决。

2021 年 4 月 28 日，宝德计算召开第三次股东会并做出决议，审议通过了《关于收购宝德网络安全系统（深圳）有限公司 100%股权关联交易的议案》，关联股东霍尔果斯宝德回避表决。

（3）此次交易具体情况

2021 年 4 月 28 日，宝德计算与霍尔果斯宝德、霍尔果斯鹏德创业投资有限公司、深圳市宝德投资控股有限公司就上述股权转让事宜签署了《股权收购协议》。2021 年 4 月 28 日，深圳市市场监督管理局核准了本次变更。

本次股权转让中，标的公司与交易对方的交易具体情况如下：

交易对方	收购的股权比例	交易对价（万元）
霍尔果斯鹏德创业投资有限公司	47.50%	38,370.50
霍尔果斯宝德	47.50%	38,370.50
深圳市宝德投资控股有限公司	5.00%	4,039.00
合计	**100.00%**	**80,780.00**

本次股权转让完成后，宝德网安的股权结构如下：

单位：万元、%

序号	股东名称	认缴出资额	出资比例
1	宝德计算	20,000.00	100.00

本次股权转让的背景为：因标的公司正在筹备 IPO 申报，为解决和宝德网安的同业竞争问题，标的公司通过本次股权转让收购宝德网安 100%股权。宝德网安主要从事特种领域服务器业务，与标的公司业务相近，存在潜在同业竞争问题。同时，收购宝德网安也有利于进一步增强标的公司的盈利能力和综合竞争力，符合标的公司的发展战略。

因本次股权转让构成标的公司的关联交易，为保证关联交易的公允性，本次股权转让价格参考北京中同华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中同华评报字（2021）第 230484 号）评估结果。经评估，宝德网安股东全部权益于评估基准日 2020 年 12 月 31 日的市场价值为 80,780.00 万元。本次股权转让价格根据经评估的净资产值并经双方协商确定，交易对价为 80,780.00 万元。

3、转让价格差异较大的原因及合理性

综上，两次股权转让价格差异较大，主要因为两次交易的背景和目的不同。2021 年 3 月股权转让系张云霞、李瑞杰家族控制企业内部股权结构的调整行为，定价依据为当时的实缴资本；2021 年 4 月股权转让系为解决宝德计算资本运作的同业竞争问题，为保障关联交易的公允性，按照评估作价进行的转让。两次股权转让价格差异较大具有合理性。

（二）标的资产购买宝德网安股权的交易价格公允，结合相关业绩对赌的具体约定，不存在利益输送

1、2021 年 4 月股权转让定价依据

2021 年 4 月宝德网安股权转让中交易对价的依据为北京中同华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中同华评报字（2021）第 230484 号），评估报告采用收益法和市场法两种方法，并选取收益法评估结果作为交易对价依据。宝德网安在评估基准日（2020 年 12 月 31 日）的净资产为 5,473.45 万元，根据收益法评估结果，宝德网安 100%股权的评估值为 80,780.00 万元，评估增值率为 1,375.85%，评估增值率较高，主要系预测期净利润增长较快。

2、相关业绩对赌的具体约定

（1）2021 年 4 月《股权收购协议》中业绩对赌的具体约定

根据 2021 年 4 月 28 日交易对方与宝德计算签署的《股权收购协议》，交易对方对宝德网安 2021 年-2023 年的扣除非经常性损益后的净利润数进行了承诺，具体情况如下：

单位：万元

指标	2021 年	2022 年	2023 年	合计
扣非净利润	6,058	8,092	10,318	**24,468**

如在补偿期间内，宝德网安截至当期期末累计实现净利润低于截至当期期末累计预测净利润，交易对方应按照以下条款对宝德计算进行现金补偿：

在补偿期间，具体补偿金额按照下列公式计算：

当期补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数−截至当期期末累计实现净利润数）÷补偿期限内各年的预测净利润数总和×本次交易的交易对价−累计已补偿金额

注 1：前述净利润数均以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定；

注 2：补偿期间内每一年度补偿金独立计算，如果某一年度按前述公式计算年度补偿金为负数，则该年度补偿金额为 0，即已经支付的补偿金不退还。

（2）2023 年 6 月《股权收购协议之补充协议》中业绩对赌的具体约定

2021-2022 年，宝德网安未完成业绩承诺。2023 年 6 月，宝德计算与交易对方签署《股权收购协议之补充协议》，协商将业绩对赌期限延续至 2025 年（即

对赌期间为 2021 年-2025 年）。除业绩承诺期延长外，《股权收购协议》项下业绩承诺补偿的程序、补偿方式以及应补偿金额的计算方式等内容均保持不变。《股权收购协议之补充协议》签署事项经宝德计算第一届董事会第十六次会议和 2023 年第一次临时股东大会审议通过，关联董事和关联股东分别回避表决。

（3）2025 年 8 月解除《股权收购协议之补充协议》

2025 年 8 月 27 日，标的公司召开 2025 年第一次临时股东大会，审议通过《关于关联方变更履行业绩承诺及向公司进行业绩补偿的议案》；同日，标的公司与霍尔果斯宝德等交易对方签署《解除协议》，解除 2023 年 6 月签署的《股权收购协议之补充协议》。

《解除协议》签署后，宝德网安的业绩承诺期限恢复为《股权收购协议》中约定的 3 年（即 2021 年-2023 年）。签署《解除协议》主要为了在本次上市公司收购标的公司的交易中，避免因 2025 年仍在业绩对赌期内导致未来产生潜在关联资金占用问题。

宝德网安业绩承诺及实际实现情况如下：

单位：万元

指标	2021 年	2022 年	2023 年
扣非净利润（预测值）	6,058.00	8,092.00	10,318.00
扣非净利润（实际值）	3,335.85	2,542.68	9,065.30
扣非净利润差额	2,722.15	5,549.32	1,252.70
当期应补偿金额	**8,987.06**	**19,118.94**	**5,160.03**
应补偿金额合计（不考虑利息）			**33,266.03**

不考虑利息的情况下，霍尔果斯宝德、霍尔果斯鹏德创业投资有限公司、深圳市宝德投资控股有限公司合计应向标的公司支付业绩补偿款 33,266.03 万元。

截至 2025 年 10 月 28 日，标的公司原实控人控制的主体对标的公司的资金占用本金及利息（含以上业绩补偿款及利息）已全部偿还。

3、标的资产购买宝德网安股权的交易价格公允，不存在利益输送

标的公司购买宝德网安股权的交易价格公允，不存在利益输送，具体分析如下：

标的公司收购宝德网安100%股权具有合理原因，交易对价参照北京中同华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中同华评报字（2021）第230484号），且该交易由标的公司董事会和股东会表决通过，关联董事和关联股东分别回避表决。该交易主要系为解决标的公司资本运作的同业竞争问题，并进一步提升标的公司的经营规模和盈利能力。

在该交易中，宝德网安100%股权的交易对价为80,780.00万元，评估增值率较高，主要系在交易时点预期宝德网安下游市场需求良好，有较好的增长前景，且霍尔果斯宝德等交易对方通过2021-2023年的业绩补偿条款对标的公司的权益进行保障。宝德网安在2021-2023年的业绩承诺期平均扣非净利润为8,156.00万元，对应业绩承诺期平均扣非净利润的市盈率为9.90倍，处于合理区间。

宝德网安在2021-2023年的业绩对赌期内未实现承诺业绩，标的公司原实控人控制的主体合计应向标的公司进行业绩补偿33,266.03万元（不考虑利息）。标的公司原实控人控制的主体已于2025年10月28日前偿还以上业绩补偿款及对应利息。

经业绩补偿调减后，标的公司取得宝德网安100%股权实际交易对价为47,513.97万元（未考虑业绩补偿款利息）。考虑到截至**2026年6月末**，宝德网安所有者权益为**38,839.54**万元；且其在被标的公司收购后经营情况良好，标的公司购买宝德网安股权的实际交易价格对应的增值率处于合理区间。

综上分析，标的公司购买宝德网安股权的交易价格公允，标的公司购买宝德网安不存在利益输送的情形。

（三）报告期后补缴所得税款事项

2021年，标的公司与霍尔果斯宝德创业投资有限公司、霍尔果斯鹏德创业投资有限公司、深圳市宝德投资控股有限公司（以上合并简称“相关业绩补偿义务人”）就宝德网安的股权转让事宜签署了《股权收购协议》。协议中，相关业绩补偿义务人对宝德网安2021年-2023年的扣除非经常性损益后的净利润数

进行了承诺。在对赌期间内，因宝德网安业绩承诺未达成，相关业绩补偿义务人于2025年向标的公司支付业绩补偿款（含违约金）。

2026年8月，主管税务部门就上述业绩补偿款的税务执行口径及征收方式予以明确。根据该征收口径，标的公司已于2026年8月完成缴纳与收到的业绩补偿款相关的企业所得税5,483.43万元，滞纳金2,921.82万元，合计8,405.24万元。其中，补缴的与业绩补偿款相关的所得税冲减资本公积，补缴的滞纳金及与滞纳金相关的所得税计入当期损益。国家税务总局深圳市龙华区税务局已出具《税收完税证明》，确认上述所得税款及滞纳金已缴纳入库。

1、本次补缴所得税事项不涉及行政处罚

本次补缴税款事项系标的公司对业绩补偿款的所得税处理方式存在不同认识所致，并非标的公司主观故意规避税款，税务主管部门未将本次事项认定为偷税、漏税行为，亦未对标的公司作出行政处罚或立案调查。2026年8月，国家税务总局深圳市税务局出具《税务违法记录证明》（深税违证〔2026〕14096号），确认：“经查询征管信息系统，未发现标的公司2021年1月1日至2026年8月31日期间有重大税务违法记录。”上述合规证明覆盖本次补缴税款所涉全部期间，本次补缴所得税事项不涉及行政处罚或立案调查的情形。

2、本次补缴所得税事项的会计处理及对财务报表的影响

标的公司对本次补缴所得税事项的会计处理为：补缴所得税款部分冲减资本公积，不影响以前年度或当期损益；缴纳滞纳金部分计入当期营业外支出。本次补缴所得税事项不涉及报告期财务数据的追溯调整。

（1）补缴所得税款的会计处理

1）标的公司对业绩对赌款的会计处理

在宝德网安被收购前后，宝德网安和标的公司均受李瑞杰和张云霞最终控制，且该控制并非暂时性，根据企业会计准则规定，为同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第20号——企业合并》第五条：“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。”

标的公司在确认各期应收业绩对赌款的会计处理为：

借：其他应收款-应收业绩对赌

贷：资本公积

该会计处理符合以下准则的要求：

准则名称	相关内容
《企业会计准则第2号——长期股权投资》	（一）同一控制下的企业合并，合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，应当在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。
《企业会计准则第2号——长期股权投资（应用指南）》（2014年修订）	同一控制下企业合并形成的长期股权投资的或有对价。同一控制下企业合并方式形成的长期股权投资，初始投资时，应按照第十四章或有事项的有关内容,判断是否应就或有对价确认预计负债或者确认资产，以及应确认的金额；确认预计负债或资产的，该预计负债或资产金额与后续或有对价结算金额的差额不影响当期损益，而应当调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积（资本溢价或股本溢价）不足冲减的，调整留存收益。

该会计处理与市场公开案例一致：

上市公司名称	案例简要基本情况
江钨装备（600397.SH，原安源煤业）	2025年，安源煤业实施重大资产置换暨关联交易，以煤炭业务相关资产及负债，与江西江钨控股发展有限公司（以下简称“江钨发展”）持有的赣州金环磁选科技装备股份有限公司（以下简称“金环磁选”）8,550万股股份（对应57%股权）进行置换；交易完成后公司更名为江钨装备，上市公司与江钨发展受同一最终控制方控制,属于同一控制下的关联资产重组。江钨发展承诺金环磁选2025年至2027年扣非归母净利润分别不低于5,469.03万元、5,546.53万元和5,625.60万元；金环磁选2025年度实际实现扣非归母净利润4,541.48万元，仅完成当年承诺的83.04%，江钨发展应以现金补偿20,550,537.30元。 截至2026年5月1日公告披露日，公司已经收到全部补偿款。江钨装备在2025年度财务报表中披露“根据本公司与江钨发展之《资产置换协议》约定,因置入资产2025年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润低于业绩承诺，江钨发展应支付业绩补偿款20,550,537.30 元，计入资本公积”。
凯盛科技（600552.SH）	2023年6月，凯盛科技收购太湖石英100%股权及凯盛基材70%股权，两项交易均属于同一控制下企业合并，业绩承诺期为2023-2025年。承诺期内，凯盛基材累计实现净利润-1,422.78万元,低于累计承诺数2,077.80万元，由中研院向公司进行补偿；太湖石英累计实现净利润783.70万元，低于累计承诺数4,519.41万元，由凯盛资源向公司进行补偿。

上市公司名称	案例简要基本情况
	截至 2026 年 4 月 21 日公告披露日，中研院已向凯盛科技支付补偿款 2,450.41 万元，凯盛资源应支付的 3,735.71 万元补偿款则从凯盛科技尚未支付的 4,124.035 万元股权转让款中扣除，因两家标的企业股权收购行为系同一控制下企业合并，根据会计准则，上述业绩补偿款计入公司资本公积。
广东明珠（600382.SH）	2021 年，广东明珠实施重大资产重组，由全资子公司明珠矿业购买广东大顶矿业股份有限公司经营性资产包。实际控制人张坚力就明珠矿业 2022 年至 2025 年经营业绩作出补偿承诺;承诺期内明珠矿业累计实现扣非净利润 120,083.45 万元，未完成约定业绩。张坚力最终需支付现金补偿 475,922,900 元。 截至 2026 年 5 月 23 日公告披露日，公司合计收到实际控制人张坚力应付给公司的全部业绩承诺补偿款项共 475,922,900.00 元。广东明珠在 2025 年年度报告中披露“本年资本公积增加系本公司实际控制人张坚力根据《业绩承诺补偿协议》、《业绩承诺补偿协议之补充协议》需支付的业绩补偿款项人民币 475,922,900.00 元”。
华神科技（000790.SZ）	2022 年 6 月，华神科技全资子公司四川蓝光矿泉水有限公司收购成都远泓矿泉水有限公司 100%股权，交易对方为成都远泓健康管理有限公司及西藏宇泰有限公司；由于交易前后相关主体受同一实际控制方控制，华神科技将该交易作为同一控制下企业合并处理。交易对方承诺远泓矿泉水 2022 年至 2024 年累计实现净利润不低于 1,000 万元，实际累计实现净利润 612.11 万元，未完成金额为 387.89 万元，原股东据此承担现金补偿义务。2025 年 4 月 27 日，远泓矿泉水收到业绩补偿款 3,878,936.53 元。华神科技 2025 年半年度报告在资本公积附注中明确说明“本期增加为同一控制下企业合并中业绩补偿收到或有对价款，2025 年 4 月 27 日，四川汶锦贸易有限公司和西藏宇泰共向远泓矿泉水支付了业绩补偿款共计 387.89 万元”。
南山控股（002314.SZ）	2021 年，南山控股对深圳市海城锦实业发展有限公司增资并取得其 51.0204%股权，海城锦原为南山控股控股股东中国南山开发（集团）股份有限公司的全资子公司，故该交易构成同一控制下企业合并。协议约定海城锦 2021 年至 2024 年累计预测扣除非经常性损益后归属于母公司股东的税后净利润为 70,530 万元，实际累计实现亏损 2,133.84 万元，未完成业绩承诺。 2025 年 4 月 28 日，公司已收到中国南山支付的业绩承诺补偿款 370,733,815.32 元。根据企业会计准则相关规定，公司 2021 年合并海城锦属于同一控制下企业合并，业绩承诺补偿款作为合并对价的或有对价，应当冲回 2021 年初始投资成本与支付对价之间的差额所调减的资本公积，相关的账务处理已经反映在 2024 年年报中。此次收到业绩补偿款将增加公司 2025 年的货币资金和减少其他应收款各 370,733,815.32 元，不影响公司 2025 年归母净利润和资产总额。
粤高速 A（000429.SZ）	2020 年，粤高速 A 向控股股东广东省高速公路有限公司收购广东广惠高速公路有限公司 21%股权，收购完成后取得广惠高速控制权，因交易双方均

上市公司名称	案例简要基本情况
	受广东省交通集团有限公司控制，构成同一控制下企业合并。业绩承诺期为 2021-2023 年。业绩承诺期内，广惠高速未完成业绩承诺。按照协议计算，广东省高速公路有限公司应向粤高速 A 支付现金补偿 4,009.29 万元。截至 2024 年 7 月 2 日，公司已收到省高速支付的上述业绩承诺补偿款项。根据会计准则，2020 年重大资产重组为同一控制下的企业合并，业绩承诺补偿金额冲减当时初始投资成本与支付的现金的差额所调整的资本公积，相关的账务处理已经反映在 2023 年的年报中，此次收到业绩补偿款增加当期的货币资金和减少其他应收款各 40,092,886.12 元，不会影响公司当期利润和资产总额。

综上，标的公司在确认各期应收业绩对赌款的会计处理符合会计准则，并与上市公司市场案例一致。

2）标的公司补缴企业所得税的会计处理

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》第二十二条规定：“与直接计入所有者权益的交易或者事项相关的当期所得税和递延所得税，应当计入所有者权益。”上述业绩对赌补偿款系业绩补偿义务人因业绩承诺未达成而向标的公司支付的补偿，性质上属于权益性交易，标的公司在按照权责发生制确认对业绩补偿义务人的业绩补偿款时，将相关款项对应贷方计入资本公积，故缴纳与业绩对赌补偿款相关的所得税对应冲减资本公积符合会计准则的规定。

同类情形市场案例分析如下：

2015 年，欧菲科技（002456.SZ，后更名为欧菲光）收购融创天下（上海）科技发展有限公司（以下简称“融创天下”）100%股权，属于同一控制下企业合并，并设置相关业绩承诺及补偿安排。2017 年业绩承诺期满后，融创天下业绩承诺期内业绩不达标，控股股东深圳市欧菲投资控股有限公司（以下简称“欧菲控股”）根据业绩补偿的相关条款，需以现金补偿欧菲科技 22,023.40 万元。

欧菲科技最初在 2017 年年度报告中借记其他应收款、贷记营业外收入 220,233,953.14 元，并将相关企业所得税影响 33,035,092.97 元计入所得税费用；经深交所年报问询及年审会计师核查，其确认该处理不符合同一控制下企业合并或有对价的会计处理规定，并进行了会计差错更正。

根据欧菲科技 2018 年 5 月披露的《关于会计差错更正的公告》，更正后账

务处理（单位：人民币元）：

借：其他应收款 220,233,953.14

贷：资本公积 220,233,953.14

借：资本公积 33,035,092.97

贷：应交税费-企业所得税 33,035,092.97

大华会计师事务所出具大华核字〔2018〕003265 号意见，2017 年业绩承诺期满后，欧菲科技根据业绩补偿的相关条款确认了业绩补偿款 22,023.40 万元。根据企业会计准则的相关规定，该笔业绩补偿款及对应税费应调整资本公积。

综上，标的公司在确认各期应收业绩对赌款对应的企业所得税的会计处理符合会计准则，并与上市公司市场案例一致。

此外，补缴所得税不属于前期会计差错，不涉及报告期财务报表的追溯调整，具体分析如下：

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条：“前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略或错报。（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。”

因对于业绩补偿款的所得税事项，标的公司收到原实控人及其关联主体业绩补偿款且会计上已做资本公积的实际处理，不计入企业的收入总额，税法对相关情形是否需缴纳企业所得税没有明确规定，国家层面亦暂未出台统一的执行细则，本次补缴所得税事项系主管税务机关结合本地征管要求作出的当期征管认定，属于前期无法合理预见的事项，标的公司不存在计税处理上的主观疏忽或重大过失，不属于前期差错更正事项，不涉及报告期财务报表的追溯调整。

（2）缴纳滞纳金的会计处理

滞纳金系因前期未及时缴纳税款而按日加收的税收滞纳金，与权益性交易无直接关联，属于本期实际发生的损失，计入当期营业外支出。

（3）本次补缴所得税事项的会计处理符合市场案例处理方式。

3、该事项不影响标的公司报告期业绩及评估值

从评估角度看，补缴所得税款不影响标的公司的主营业务经营、盈利模式及持续盈利能力，亦不会对收益法评估所依据的长期盈利预测产生重大不利影响。

标的公司期后经营情况良好，2026 年 1-9 月已实现归母净利润约 2.92 亿元（未经审计），其中已包括 2,922 万元滞纳金的影响；实现扣非归母净利润约 3.23 亿元（未经审计），约完成 2026 年全年业绩承诺目标的 138%；且本次补缴所得税款冲减资本公积，滞纳金属于非经常性损益，均不改变标的公司的核心盈利能力。结合期后业绩实现情况，标的公司持续盈利能力保持稳定，其整体价值较评估基准日呈提升趋势。

此外，以 2025 年 12 月 31 日为基准日的加期评估结果显示，标的公司股东全部权益评估值为 46 亿元，高于本次交易作价 45 亿元。加期评估结果及评估基准日后的经营业绩，进一步体现了标的公司经营情况对其整体价值的支撑。本次补税事项虽形成一次性现金支出，但未改变标的公司持续经营及未来收益预期，不存在因该事项导致标的公司整体价值低于本次交易作价的迹象。

因此，本次补税事项不会导致标的公司评估值低于本次交易作价，不会对本次交易作价的公允性产生重大不利影响。

六、实控人资金占用及业绩对赌补偿款的利率及其公允性、相关款项核算是否准确；结合业绩对赌款的支付安排、是否逾期，业绩承诺方的支付能力，说明应收业绩对赌款及利息是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

（一）实控人资金占用及业绩对赌补偿款的利率及其公允性、相关款项核算是否准确

1、原实控人资金占用的利率及其公允性

标的公司原实控人资金占用利率具体如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
资金占用利率	5.33%	5.94%	4.61%

标的公司资金占用利率基于标的公司当年度加权融资成本计算，具有公允性。

2、业绩对赌补偿款的利率及其公允性

标的公司原实控人业绩对赌补偿款并非常规拆借资金，本质为应补偿而未补偿金额的违约金，该违约金利率参考《宝德网安股权转让协议》中约定：如未能按协议约定足额履行补偿义务，每逾期一日支付应补偿金额*0.03%的违约金。

该违约金利率与市场案例对业绩对赌补偿款的违约金利率不存在显著差异，如上市公司纳睿雷达（股票代码 688522.SH）收购希格玛 100%股权、安孚科技（股票代码 603031.SH）收购安孚能源 31%股权中约定业绩补偿款违约金利率为 0.05%/每日，元力股份（股票代码 300174.SZ）收购同晟股份 100%股权、英唐智控（股票代码 300131.SZ）收购光隆集成及奥简微电子 100%股权约定业绩补偿款违约金利率为 0.01%/每日，佛塑科技（股票代码 000973.SZ）收购金力股份 100%股权约定业绩补偿款违约金利率为 10%/年。标的公司业绩对赌补偿款违约金利率介于上述市场案例之间，并经宝德计算 2021 年 4 月 23 日董事会和 2021 年 4 月 28 日第三次股东会审议通过，关联董事和关联股东分别回避表决。综上，业绩对赌补偿款的利率具备公允性。

3、相关款项核算是否准确

针对标的公司原实控人的资金占用款项：

在账务核算维度，报告期内，标的公司拆出资金时，借记其他应收款，贷记银行存款；本金归还时，借记银行存款，贷记其他应收款。标的公司与原实控人之间的资金拆借参考当年度加权融资成本作为借款利率并支付利息，计入“应收利息”、“财务费用”相关科目核算。**记账科目分类清晰，财务层面可以完整、准确识别，并进行独立归集。因此，原实控人资金占用金额统计完整、准确。**

在业务实质维度，上述资金占用均不具备业务背景及实质特征，不存在通过经营性业务实施资金占用的情形。资金占用款项的发生过程既不涉及任何业

务合同、采购订单或服务协议的签署，亦不存在任何产品或原材料的实物流转过程，不存在通过虚构业务或显失公允的交易进行资金占用的情形。

针对标的公司原实控人的业绩对赌补偿款项，报告期内，标的公司原实控人应付标的公司的业绩对赌补偿款项计入“其他应收款”科目核算，补偿款参考《宝德网安股权转让协议》中约定利率并支付利息，计入“应收利息”、“财务费用”相关科目核算。

综上，标的公司原实控人资金占用及业绩对赌补偿款相关会计处理符合《企业会计准则》规定，会计核算完整、准确。

4、对原实控人资金占用、业绩对赌补偿款及利息未计提坏账准备的原因、合理性及合规性

报告期各期末，标的公司将原实控人资金占用、业绩对赌补偿款及利息分类至“其他应收款”之“按组合计提坏账准备”之“无风险组合”，未计提坏账准备，主要原因为：

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对金融工具进行减值会计处理并确认损失准备。如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，企业应当按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。企业在进行相关评估时，应当考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

标的公司在执行上述准则的预期信用损失模型时，基于信用风险特征对金融资产进行组合划分。标的公司基于金融资产的性质和风险特征，单独定义“其他应收款组合 3 应收关联方其他款项”。

在本次交易背景下，原实控人已明确会归还相关款项，且于 2023 年、2024 年资产负债表日，原实控人对标的公司的资金占用余额相对较小，而标的公司当时股权融资对应的整体估值处于较高水平（约为 77 亿元），原实控人持有的

标的公司股权价值（约为 24 亿元）均能够覆盖资金占用及业绩对赌补偿款的本金及利息，预期不能收回的可能性极低。同时结合实际归还情况，截至审计报告出具日，上述款项已全额收回，期后回款属于资产负债表日后获取的、与资产负债表日状况相关的信息，将其纳入减值评估的前瞻性信息。

基于单独减值测试及期后已偿还的事实，资产负债表日该款项不存在回收风险，标的公司在资产负债表日判断该笔“应收关联方其他款项”的预期信用损失为零，故未计提坏账准备。该会计处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于预期信用损失的规定，具有合理性。

此外，经检索上市公司案例，存在对期后已收回款项不计提坏账的情形，相关上市公司的坏账政策如下：

股票代码	公司简称	应收款项类型	坏账准备计提方法
688578	艾力斯	截至 2019 年 12 月 31 日，所有第三方资金拆借均已清偿完毕。综合公司的第三方资金拆借已获得股东全额担保的事实，公司判断第三方资金拆借具有低风险的信用特征有确凿证据表明其不存在减值风险，因此将其纳入低风险组合，不计提坏账准备。	不计提坏账准备
688114	华大智造	发行人关联方及非关联方的期后回款进度良好，不存在收款风险；合并范围内关联方无显著回收风险不计提坏账准备，符合企业会计准则的规定。	不计提坏账准备
000632	三木集团	将收出口退税款、信用期内个人购房欠款、政府欠款、工程保证金、押金、抵押物足值的欠款、期后已经收回的欠款、公司职员暂借款、备用金等作为低风险组合。	不计提坏账准备

综上，标的公司对关联方资金拆借未计提坏账准备的会计处理与上市公司案例保持一致，相关会计处理合规、准确。

（二）结合业绩对赌款的支付安排、是否逾期，业绩承诺方的支付能力，说明应收业绩对赌款及利息是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

截至 2025 年 10 月 28 日，标的公司原实控人应付标的公司的业绩对赌补偿款及利息均已完成清偿，资金来源为标的公司 32%股份转让的交易对价。该部分款项具有明确偿还资金来源，且款项的回收风险已完全消除，故未计提坏账准备。

七、原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定；申报材料中两处资金拆借金额不一致的原因，相关信息披露是否准确

（一）原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”的合理性，是否符合《企业会计准则》的有关规定

1、原实控人资金占用被分类为“投资活动现金流量”具有合理性

标的公司原实控人对标的公司资金占用的本质特征符合《企业会计准则第31号——现金流量表》对于投资活动的定义，具体分析如下：

（1）根据《企业会计准则第31号——现金流量表》第十二条：“投资活动，是指企业长期资产的购建和不包括在现金等价物范围的投资及其处置活动。”标的公司原实控人资金占用主要为原实控人控制的企业之间的非经营性资金拆借、往来占用，属于母公司与子公司之间的拆借和子公司与子公司之间的拆借，属于“不包括在现金等价物范围的投资及其处置活动”。

（2）原实控人资金占用具有非日常性的特征，与经营活动无直接关联，标的公司的资金占用并非企业“销售商品、提供劳务、采购原材料”等日常经营行为，不会形成营业收入、成本，也不随日常经营持续发生，因此不属于经营活动。

（3）原实控人资金占用无筹资属性，与资本筹集偿还无关，资金占用既不是企业为了筹集经营、投资所需资本而发生的行为，也不是偿还融资债务、分配股利等筹资行为，因此不属于筹资活动。

2、原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”具有合理性

根据《企业会计准则第31号——现金流量表》第十三条：

“投资活动产生的现金流量至少应当单独列示反映下列信息的项目：

（一）收回投资收到的现金；

（二）取得投资收益收到的现金；

（三）处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额；

（四）处置子公司及其他营业单位收到的现金净额；

（五）收到其他与投资活动有关的现金；

（六）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金；

（七）投资支付的现金；

（八）取得子公司及其他营业单位支付的现金净额；

（九）支付其他与投资活动有关的现金。”

从标的公司角度出发，原实控人资金占用并非为谋求投资收益，故不应分类至“投资支付的现金”等科目。此外，原实控人资金占用不属于购建长期资产的行为，亦不属于对“子公司及其他营业单位”的投资活动。因此，原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”具有合理性。

综上所述，将原实控人资金占用分类为“其他与投资活动有关的现金”符合《企业会计准则第 31 号——现金流量表》及监管披露要求。

（二）申报材料中两处资金拆借金额不一致的原因，相关信息披露是否准确

1、财务分析与关联交易中数据差异及原因

（1）标的公司财务分析中其他应收款及其他应付款的披露情况

2023-2025 年各年末，标的公司其他应收款主要项目如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资金拆借利息	-	10,457.23	5,496.87
应收业绩对赌利息	-	3,222.46	1,803.18
资金往来款	-	141,652.83	9,984.36
返点	**7,108.72**	23,963.78	28,098.16
预付房租	**498.62**	2,245.98	2,205.44
应收业绩对赌款	-	14,949.52	14,949.52
押金保证金	**1,934.90**	1,884.44	1,562.96
关联方往来款	**246.48**	142.09	176.68

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
其他	**644.90**	944.72	739.22
账面余额合计	**10,433.62**	**199,463.05**	**65,016.38**
减：坏账准备	**525.82**	1,163.81	875.14
账面价值	**9,907.80**	**198,299.23**	**64,141.25**

2023-2025 年各年末，标的公司其他应付款主要项目如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
关联方往来款	**84.38**	196.56	47.24
押金保证金	**446.70**	409.20	442.34
返利	**59.70**	98.54	63.07
代收代付款	**16.50**	2,939.75	-
服务费	**165.68**	299.12	398.54
预提费用	**243.36**	536.66	894.80
资金往来款	**-**	6,156.08	6,156.08
返点	**-**	272.45	138.37
其他	**586.75**	591.74	413.69
合计	**1,603.07**	**11,500.09**	**8,554.13**

（2）关联方资金拆借的披露情况

2023-2025 年度，标的公司对关联方的资金拆出情况如下：

单位：万元

借入方	借出方	2025 年度			
		期初余额	当期借出金额	当期收款金额	期末余额
深圳市宝德投资控股有限公司	标的公司	135,496.75	**112,395.36**	**247,892.11**	**-**

（续上表）

借入方	借出方	2024 年度			
		期初余额	当期借出金额	当期收款金额	期末余额
深圳市宝德投资控股有限公司	标的公司	3,828.28	197,195.32	65,526.85	135,496.75

（续上表）

借入方	借出方	2023 年度			
		期初余额	当期借出金额	当期收款金额	期末余额
深圳市宝德投资控股有限公司	标的公司	902.88	205,932.51	203,007.11	3,828.28

申报材料中两处资金拆借金额不一致系根据不同章节信息披露的要求，信息披露口径不同导致，信息披露数据准确。其中，资金往来款分别按照拆入余额及拆出余额列示于其他应收款及其他应付款，其他应收款及其他应付款净额与关联方资金拆借的披露情况中的期末余额金额一致。

2、关联交易与现金流量表中数据差异及原因

2024 年度关联方资金拆借中披露的“当期借出金额”为 197,195.32 万元，现金流量表中“支付的其他与投资活动有关的现金-关联方资金拆借”金额为 193,249.14 万元，差异为 3,946.18 万元，差额系 2024 年 2 月，标的公司通过银行承兑汇票背书的方式进行拆借，不涉及现金流量表中支付的其他与投资活动有关的现金的变动。相关信息披露准确。

标的公司相关银行承兑汇票的背书未通过签署虚假合同、虚构交易等方式进行。根据《中华人民共和国票据法》第十条，“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。”标的公司相关票据背书系具备真实的债权债务关系，不涉及票据欺诈等情形，亦不存在将相关资金用于违规金融活动的情形。上述票据已于 2025 年 3 月到期，且原实控人已通过现金形式完成偿还。

八、标的资产与 Intel 采购返点约定的具体内容及计算方式、报告期内返点实际发生额及会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；返点的原因及合理性，是否符合行业惯例，报告期内是否存在其他返点约定

（一）标的资产与 Intel 采购返点约定的具体内容及计算方式、报告期内返点实际发生额及会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

1、标的资产与 Intel 采购返点约定的具体内容及计算方式

（1）标的资产与 Intel 协议中返点的条款内容

标的公司下属子公司香港宝通与 Intel 签署了《中国英特尔授权经销商协议》，协议仅对返点的基本原则进行约定，不包含具体计算方式。协议中返点相关内容系豁免披露事项。

（2）Intel 返点的计算方式

标的公司的 Intel 返点需按季度通过邮件进行自行申报，返点计算方式由标的公司根据 Intel 官方采购价与采购特价的差额、结合对客户的销售数量进行自主计算和申报。具体而言，Intel 官方采购价为官网价格，采购特价为 Intel 确认的特价，申报数量不能超过 Intel 给的最大限值及标的公司采购数量值，相关返点通过 INVOICE 发票抵减货款，具体流程如下：

①标的公司按目录采购价（Book Price）向供应商采购产品，并按照目录采购价（Book Price）确认采购成本；

②英特尔以季度的频率告知供应商 DPA（经销商价格授权），即在官方采购价格基础上的返点金额；

③标的公司向英特尔邮件提交销售信息，申请 DPA 采购价格调整；

④英特尔审核相关信息后确认返点具体金额，并向标的公司出具 Credit Note（抵扣货款凭据），标的公司可将该返点金额抵扣采购货款。

2、报告期内返点实际发生额

报告期内，标的公司向英特尔采购金额及对应的返点金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
英特尔采购总金额（返点前）	109,742.04	286,621.05	435,926.58	472,176.72
英特尔返点金额	对于具体采购返点金额及比例，已申请豁免披露			
英特尔返点比例				

注：英特尔返点比例=英特尔返点金额/英特尔采购总金额（返点前）

英特尔根据对不同型号产品的推广力度会给予不同的返点比例，通常对市场推广力度大的产品给予更高的返点比例，提升其自身市场占有率。标的公司报告期内返点比例的变化主要系产品结构的变化导致。**2026 年 1-6 月，英特尔返点比例有所降低，主要系英特尔服务器级 CPU 产品整体涨价，且供给受限，原厂根据市场需求情况对应调低返点比例。**

3、英特尔返点的会计处理方式

标的公司按目录采购价（Book Price）确认存货成本，实现销售时采用月末一次加权平均法按目录采购价（Book Price）结转营业成本，同时按照计提供应商返利金额冲减营业成本。返点计提与核销的会计处理如下：

分类	账务处理
销售出库-计提返点	借：其他应收款-英特尔 贷：主营业务成本-返点
核销-收到红字发票或相关款项	借：应付账款/银行存款 贷：其他应收款-英特尔

（二）返点的原因及合理性，是否符合行业惯例，报告期内是否存在其他返点约定

1、返点的原因及合理性，是否符合行业惯例

在电子元器件分销行业，部分上游生产厂家（如英特尔等）与其分销商之间采用供应商返利模式，主要目的系原厂对不同行业不同客户的推广和保护。标的公司存在供应商返利，与同行业公司之间不存在较大差异，符合行业惯例。

例如，神州数码从事 IT 分销及增值服务业务，与标的公司 ICT 增值分销业务模式基本一致，并均为英特尔中国区总代理。根据神州数码 2023 年 12 月披露的《神州数码集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》：“公司 IT 分销及增值服务业务的经营模式和盈利模式为与 IT 厂商签订产品代理协议，作为总代理经销商，将厂商的 IT 产品销售给下游客户（包括京东、沃尔玛等客户以及二级经销商、系统集成商等），从 IT 产品的采销价格差和 IT 厂商的返点奖励获得利润。”神州数码亦从 IT 厂商的返点奖励获得利润，盈利模式与标的公司 ICT 增值分销业务一致。

2、标的公司报告期内存在其他返点约定

除英特尔外，标的公司与华为公司、SK 海力士亦存在返点约定，具体约定如下：

（1）华为公司返点的主要条款及返点政策

根据标的公司与华为公司签署的《伙伴合作协议（2024）》：

“第六章 激 励

6.1 激励：为繁荣计算产业及构建‘科学、阳光、共赢’的商业分享机制，甲方通过公邮或华为公司伙伴一站式作业平台系统等方式对乙方发布激励政策（包括但不限于年度商务政策框架（ACR），以及各类单独的激励细则等）。鉴于商业环境的变化，甲方发布的激励政策可能不定期更新，乙方知悉并认可甲方对于激励政策具有最终解释权。

6.2 激励申请：乙方应依据甲方发布的激励政策向甲方进行激励申请。若激励政策要求提供证明材料的，乙方须向甲方提供完整、真实的材料。

6.3 激励发放：乙方在满足激励条件时，甲方可以向乙方发放激励。甲方与乙方按照适用的激励政策定期对账和结算。

6.4 激励使用：乙方使用激励须遵循签约主体一致、税点一致的原则。冲抵未付款类合同款的激励不得超过对应订单金额的 50%。激励应当在有效期内使用完毕，如未在有效期内使用完毕，则未使用部分自动作废。”

报告期内，标的公司与华为公司之间的返点政策有效执行，双方关于返点建立了良好的沟通机制，不存在纠纷或争议情形。

（2）SK 海力士返点的主要条款及返点政策

标的公司子公司香港宝通与 SK 海力士子公司 Solidigm 签署的《Solidigm 授权经销商政策和程序》中约定了返点事项，协议中返点相关内容系豁免披露事项。

报告期内，标的公司与 Solidigm 之间的返点政策有效执行，双方关于返点建立了良好的沟通机制，不存在纠纷或争议情形。

九、标的资产销售订单质押、应收账款质押、存货质押、无形资产抵押等权利受限的具体情况、主要质权人/抵押权人、是否基于真实的经营需求及业务往来，是否构成转贷，相关会计处理的合规性；并结合标的资产的营运资金需求、经营性现金流量、到期债务情况，尚未解除质押/抵押的金额、还款期限、是否存在被强制执行等还款风险等，说明标的资产是否存在较大的流动性压力及偿债风险

（一）标的资产销售订单质押、应收账款质押、存货质押、无形资产抵押等权利受限的具体情况

报告期各期末，标的公司各类资产权利受限的情况如下：

单位：万元

项目	受限类型	主要质权人/抵押权人	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
货币资金	保证金、质押	建设银行等	30,572.68	25,569.43	32,039.89	22,358.15
应收账款	保理、质押	工商银行、建设银行等	72,857.81	148,113.24	191,734.53	71,612.05
存货	质押	中国对外经济贸易信托有限公司、中航信托股份有限公司、上海邦汇商业保理有限公司等	18,899.18	-	10,000.00	-
无形资产	抵押/质押	工商银行、浦发银行等	7,420.86	7,557.05	7,829.45	8,099.83
固定资产	融资租赁	远东国际融资租赁有限公司	882.06	1,045.09	-	-
应收票据	已背书/贴现但尚未到期	—	1,144.96	-	-	-
合计			131,777.55	182,284.81	241,603.87	102,070.04

1、货币资金受限情况

标的公司货币资金受限主要系基于日常生产经营活动产生的履约保函保证金、承兑汇票保证金等。

2、应收账款及存货受限情况

标的公司应收账款保理受限主要系保理融资导致，保理融资是标的公司开展的有追索权保理融资，通过银行等保理商受让企业应收账款债权，为标的公司提供融资。

标的公司应收账款及存货质押主要系专项融资导致，包括项目专项融资及供应商融资安排，**具体情况如下：**

项目专项融资主要系由民生银行、工商银行、浦发银行等银行提供，融资款仅限于支付向华为公司的采购货款的债务融资，同时下游客户的回款将转入放款银行账户用于偿还相关贷款。**该类融资款均基于具体的销售订单，使用形式为银行受托支付，由标的公司向银行提出支付指令，银行审核后完成支付，典型产品例如中国移动专项融资款、中国电信专项融资款等。报告期各期，标的公司项目专项融资款情况如下：**

单位：万元

期间	期初余额	本年新增	本年归还	期末余额
2023 年度	-	-	-	-
2024 年度	-	161,144.90	36,013.12	125,131.78
2025 年度	125,131.78	257,929.03	131,800.19	251,260.62
2026 年 1-6 月	251,260.62	360,131.47	245,490.10	365,901.98

截至报告期末，标的公司专项融资的具体明细如下：

单位：万元

贷款方	贷款本金余额
浦发银行	155,926.94
平安银行	65,079.41
交通银行	57,141.20
民生银行	51,589.27
工商银行	26,765.16
中信银行	9,400.00

贷款方	贷款本金余额
合计	365,901.98

供应商融资安排主要系由建设银行提供，基于运营商等信用资质较优的下游客户真实业务订单，银行为标的公司提供专项贷款直接支付给上游供应商，同时下游客户的回款将转入放款银行账户用于偿还相关贷款。**该类融资款的业务模式与专项融资基本一致，主要区别在于银行信贷产品类型的差异，典型产品例如建设银行 E 销通、农业银行简单汇等。报告期各期，标的公司供应商融资款情况如下：**

单位：万元

期间	期初余额	本年新增	本年归还	期末余额
2023 年度	48,468.93	36,592.15	51,060.93	34,000.15
2024 年度	34,000.15	216,273.42	114,159.44	136,114.13
2025 年度	136,114.13	212,734.01	187,723.22	161,124.93
2026 年 1-6 月	161,124.93	207,046.13	114,640.81	253,530.25

截至报告期末，标的公司供应商融资的具体明细如下：

单位：万元

贷款方	贷款本金余额
中国建设银行	249,094.35
农业银行	2,499.90
交通银行	1,936.00
合计	253,530.25

上述两种融资模式中，融资合同与销售/采购订单均存在一一对应关系，融资款及对应销售订单回款均采用银行账户专户管理。**标的公司相关融资安排具有真实业务背景，融资金额与资产权利受限金额变化趋势整体相符，资金按约定用途使用，符合相关法规要求。此外，标的公司主要融资方均为大型国有银行或大型股份制银行，贷款管理较为规范，且交易对手方主要为华为等大型企业，配合进行利益输送等违规情形的可能性极低。标的公司相关交易与采购或销售累计交易金额相匹配，不存在转贷或利益输送的情形。**

3、无形资产受限情况

标的公司无形资产受限主要系一般性银行融资导致，标的公司与工商银行、**浦发银行**等签订协议，**将标的公司土地使用权抵押、部分专利进行质押**用于获取银行借款。

4、固定资产受限情况

标的公司固定资产受限主要系融资租赁导致，标的公司与远东国际融资租赁有限公司签订融资租赁协议，将标的公司部分生产设备作为融资租赁标的物用于获取借款。

（二）是否构成转贷

1、转贷行为的具体情况

标的公司报告期内 2 笔流动资金贷款涉及的资金划转行为，不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理办法》中关于贷款受托支付的相关监管要求，具体情况如下：

（1）2024 年 9 月，标的公司取得建设银行流动资金贷款 10,000 万元；

（2）2025 年 3 月，标的公司取得工商银行流动资金贷款 10,000 万元。

上述贷款均采用银行受托支付方式，受托支付交易对手为标的公司长期合作供应商深圳市九立供应链股份有限公司。深圳市九立供应链股份有限公司为标的公司提供供应链服务，双方不存在关联关系。贷款资金划转至深圳市九立供应链股份有限公司后，其将对应资金转回标的公司；标的公司收到转回资金后，全部用于日常生产经营和自身资金周转，未用于股权投资、房地产、证券投资等国家禁止或限制的领域，未改变流动资金贷款的实质用途。

2、合规函取得情况

经核查，标的公司报告期后不存在其他转贷情况。针对上述转贷情形，标的公司已于 2025 年 10 月 25 日向转贷银行工商银行、建设银行取得说明函，确认：“公司与上述银行的所有贷款合同均根据约定如期还本付息，未出现过贷款逾期、违约等情形，不存在因违反《贷款通则》《流动资金贷款管理办法》等贷款管理相关法律法规之规定而被提前收回贷款或承担赔偿责任的情形，不存在违反金融

管理相关法律、法规和规范性文件的重大违法违规行为，与本行不存在纠纷及潜在纠纷。”

根据中国人民银行深圳市分行出具的《中国人民银行深圳市分行关于反馈违法违规记录查询结果的复函》，自 2022 年 1 月 1 日起至 **2026 年 6 月 30 日**，宝德计算不存在因违反人民银行相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市分行行政处罚的记录。

根据国家金融监督管理总局深圳金融监管局披露的《深圳金融监管局直接监管对象名单（截至 2026 年 6 月 30 日）》，标的公司不属于国家金融监督管理局的直接监管范围。同时，根据查询国家金融监督管理总局深圳监管局行政处罚公示页面，报告期内，宝德计算不存在被国家金融监督管理总局深圳监管局行政处罚的情形。

3、内控整改及完善情况

标的公司已全额清偿了涉及转贷的全部贷款本息，未给贷款银行造成任何损失，未引发任何纠纷。标的公司建立并完善了《资金管理制度》，明确规定银行贷款必须严格遵守国家相关法律法规的要求，并按照相关规定提供监管部门要求的资料，杜绝和第三方进行转贷等不合规的资金往来行为。报告期后，标的公司未再新增转贷等不合规行为。

综上，标的公司已就转贷情形进行整改，通过上述转贷所获得的资金均已按照贷款协议约定偿还本金并支付利息，未发生纠纷，报告期后未再新增转贷等不合规行为。同时，标的公司已制定、完善资金借贷的内部控制制度，并有效执行，可有效防范转贷等法律风险。标的公司相关内部控制制度能有效执行，在财务内控方面不存在重大缺陷。

4、实际控制人余浩出具的承诺

针对转贷事项，余浩已出具《承诺函》：“鉴于标的公司曾存在转贷情形，如标的公司因历史上的转贷行为与相关银行、参与转贷主体等存在任何纠纷、争议，或受到行政处罚的，本人将全额承担全部费用或损失，保证标的公司不因此遭受任何损失。”

（三）结合标的资产的营运资金需求、经营性现金流量、到期债务情况，尚未解除质押/抵押的金额、还款期限、是否存在被强制执行等还款风险等，说明标的资产是否存在较大的流动性压力及偿债风险

报告期内，标的公司营运资金需求及经营性现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月/2026年6月末	2025年/2025年末	2024年/2024年末	2023年/2023年末
经营活动现金流入	**895,880.12**	**1,142,928.07**	1,004,220.44	1,044,258.92
经营活动现金流出	**1,346,406.56**	**1,152,241.81**	915,665.79	967,198.91
经营活动现金流量净额	**-450,526.44**	**-9,313.74**	88,554.66	77,060.01
期末现金及现金等价物	**50,684.26**	**112,017.65**	26,516.70	60,022.77
资产负债率	**76.58%**	**68.02%**	69.47%	60.02%

2025年及2026年1-6月，标的公司经营活动现金流出金额较大，主要系下游市场需求旺盛，标的公司在手订单饱满、且上游原材料供不应求，叠加标的公司在2025年10月以来资金和资信情况明显改善，标的公司自2025年末起加大对服务器核心部件的采购备货力度，包括支付预付款以与供应商提前锁定供应。对比同行业可比公司，2026年1-6月，紫光股份、浪潮信息、超聚变的经营活动现金流量净额分别为-420,860.80万元、-749,277.12万元和-1,568,498.07万元，均为大额流出。

在此行业背景及经营策略下，标的公司自2025年底实控人变更以来，融资能力显著改善，2026年1-6月，标的公司能够通过合理增加负债规模支持业务规模拓展。截至2026年6月末，标的公司资产负债率上升至76.58%，较2023-2025年出现明显提升，达到了与同行业可比公司接近的水平。作为对比，截至2026年6月末，紫光股份、浪潮信息、超聚变、广电五舟的资产负债率水平分别为81.79%、77.20%、76.97%和86.39%，同行业可比公司多通过债务融资提升经营规模和盈利能力。

截至**2026年6月30日**，标的公司金融负债到期期限如下：

单位：万元

项目	1年内	1-2年	2-3年	3年以上	对应的抵质押资产账面价值
短期借款	603,435.06	-	-	-	96,667.67
应付账款	42,547.75	-	-	-	-
其他应付款	7,023.34	-	-	-	-
长期借款	166,272.30	162,408.69	-	-	30,514.29
租赁负债	2,185.96	1,936.75	284.80	-	-
长期应付款	980.40	195.91	-	-	882.06
合计	822,444.81	164,541.36	284.80	-	128,064.02

综上所述，标的公司经营情况良好，资产负债率**低于同行业可比公司**，资金储备相对充足。同时标的公司回收资金占用相关款项后，资金压力显著缓解，且利用该资金逐步清偿到期债务。标的公司**整体**流动性压力及偿债风险**可控**，相关尚未解除质押/抵押的资产被强制执行等还款风险**极低，但客观上面临较大规模的有息债务于2026年集中到期的情形**。

上市公司已经在重组报告书之“第十二章/二、与标的资产相关的风险”中充分提示短期偿债压力提升的风险如下：

“（十一）短期偿债压力提升的风险

截至2026年6月末，标的公司短期借款603,435.06万元，一年内到期的非流动负债169,306.55万元，合计772,741.61 万元，短期有息负债规模较高。此外，标的公司2026年6月末的流动比率和速动比率分别为1.48倍和0.67倍，较2025年末分别的1.53倍和0.96倍有所下降。标的公司短期偿债压力提升主要系随着业务收入增长、尤其是信创业务增长，与业务经营相关的融资需求增长所致，此外，非流动负债集中到期亦有影响。尽管标的公司已于2025年10月完成原实控人资金占用偿还和实控人变更，资金实力和资信情况显著改善，银行授信储备充足，但若因资金周转等原因出现临时性的资金缺口，可能存在无法按时足额偿还到期债务的风险。”

十、标的资产是否存在通过实控人资金占用、销售订单及应收账款质押进行体外资金循环的情形

标的公司原实控人从2003年开始陆续投资房地产行业，资金来源主要为资产抵押形式的银行贷款。近年来国内房地产整体进入下跌周期，标的公司原实控人鉴于银行贷款和其他外部借款利息压力，对标的公司进行资金占用。中介机构对标的公司资金占用银行流水进行逐笔核查，获取从标的公司流出至宝德控股或其子公司的银行转账凭证。经核查，标的公司原实控人对标的公司的资金占用款主要用于归还银行及其他方借款，不存在体外资金循环、代垫标的公司成本费用等情形。

销售订单及应收账款质押系标的公司为缓解采购端资金压力，与银行协商的一种贷款形式，即由标的公司将运营商等优质客户的服务器项目订单质押至银行，用于申请专项采购贷款，该款项仅可支付华为公司的采购款，且下游客户的回款直接转至标的公司在该银行的账户，由银行优先扣划采购端支出款后，剩余款项由标的公司自主支配。该贷款形式通常金额较大，银行对订单真实性及资金流向亦有严格监管，不存在体外资金循环的情形。

此外，标的公司原实控人对资金占用事项已出具承诺：“本承诺人及关联方存在占用宝德计算资金的情形，本承诺人及关联方占用的资金均用于解决自身债务问题，不存在形成体外资金循环等情形。除上述情形外，报告期内不存在其他资金占用的行为，亦未再发生其他关联方占用宝德计算资金的情况。”

综上，标的公司原实控人资金占用主要用于自身债务偿还，不存在用于体外资金循环的情形。销售订单及应收账款质押主要系基于运营商等优质客户服务器整机订单对银行的贷款形式，均有真实的业务背景，订单回款均由客户直接转至标的公司贷款银行账户，由银行扣划后才可自由支配。标的公司不存在通过原实控人资金占用、销售订单及应收账款质押进行体外资金循环的情形。

十一、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、查阅标的公司主要原材料的进销存情况，访谈标的公司原材料采购人员，了解主要原材料采购情况及合理性，与生产需求的匹配性；

2、在报告期末对标的公司存货盘点进行监盘，核查存货账实相符情况；

3、统计标的公司信创服务器的产销量情况，获取标的公司信创服务器期后销售情况，查阅标的公司在手订单；

4、查阅存货库龄分布，核查存货跌价准备计提政策，对比同行业可比公司存货跌价计提情况；

5、查阅应收账款账龄分布，统计应收账款期后回款情况，对比同行业可比公司应收账款减值准备计提情况；

6、查阅宝德网安 2021 年两次股权转让的决策文件、交易协议及历次补充协议，查阅宝德网安 2021 年 4 月股权转让的评估报告，访谈标的公司主要负责人员，了解交易背景及合理性；

7、统计标的公司原实控人资金占用情况及利率，结合市场交易案例对比业绩对赌补偿款违约金的公允性；

8、查阅《企业会计准则第 31 号——现金流量表》，分析原实控人资金占用被分类为“其他与投资活动有关的现金”的合理性；

9、查阅标的公司与英特尔、华为公司、SK 海力士签署合作协议中对返点的约定，结合可比公司信息披露分析返点模式的合理性；

10、查阅资产受限的相关合同，核查资产受限的背景；

11、查阅标的公司相关融资协议、采购合同、销售合同、银行流水、发票、出入库单、收入确认单据等原始凭证；

12、向相关银行等金融机构发函确认融资余额、利率、担保方式、资金用途等信息；

13、向主要供应商及客户发函确认交易金额、往来款余额等；

14、获取并查阅标的公司开户清单、银行流水、银行存款日记账等资料，核查是否存在转贷等情况；

15、查阅标的公司《资金管理制度》等相关公司治理和内控制度，了解其内控制度的建立及运行情况；

16、取得标的公司转贷涉及的建设银行、工商银行出具的说明函，取得中国人民银行深圳市分行出具的合规证明；

17、查阅标的公司实际控制人出具的承诺函。

18、获取标的公司流出至宝德控股的银行转账凭证，核查资金占用的最终用途；

19、对标的公司与拆借对象的资金往来金额进行函证；

20、查阅标的公司原实控人出具的《说明与承诺函》；

21、获取标的公司其他应收款科目报告期各期初、期末余额及发生额，核查往来对象是否存在资金往来的合理逻辑，并获取相关依据资料；

22、获取标的公司原实控人偿还对标的公司资金占用的银行支付凭证；

23、查阅标的公司《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》；

24、查阅 2023 年以来的 LPR 利率及近期市场案例对业绩对赌补偿款的违约金利率，对比资金占用、业绩对赌补偿款利息利率，评价利率的公允性。

（二）核查意见

经核查，针对上述问题，会计师认为：

1、标的公司主要原材料采购规模及金额具有合理性，与生产需求匹配，符合服务器行业的经营特点。储备原材料大多具有通用性，且有较大规模的在手订单支撑，符合当前及未来的生产和市场需求，不存在重大淘汰或呆滞风险，存在减值风险的原材料已充分计提跌价准备；

2、报告期内标的公司信创服务器产量大于销量，主要系产量和销量的统计口径差异所致，统一口径后产销数据具备合理性，产销率处于较高水平；报告期

内标的公司信创服务器产品的期后销售情况较好，当期未实现销售的部分，大部分有明确在手订单支撑；

3、报告期内标的公司的存货库龄以 1 年以内为主，主要产品和原材料价格呈上涨趋势，产销率持续处于较高水平，毛利率处于合理区间，主要产品预计售价稳中有升，存货跌价计提比例高于同行业公司。标的公司存货跌价准备计提充分；

4、报告期各期末，标的公司应收账款期后回款情况良好，逾期金额及占比均较低，坏账计提政策与同行业公司不存在显著差异；标的公司下游客户多为长期合作的大型央国企、运营商及行业内知名企业，相关客户的财务状况和支付能力良好；

5、宝德网安 2021 年两次股权转让价格差异较大，主要因为两次交易的背景和目的不同，两次股权转让价格差异较大具有合理性；标的公司购买宝德网安股权的交易价格公允，标的公司原实控人控制的主体已于 2025 年 10 月 28 日前偿还以上业绩补偿款及对应利息，不存在利益输送；

6、标的公司资金占用及业绩对赌补偿款利率公允，核算准确，且均已完成清偿；

7、原实控人资金占用并非为谋求投资收益，亦不属于构建长期资产的行为，将其分类为“其他与投资活动有关的现金”，符合《企业会计准则第 31 号——现金流量表》及监管披露要求；申报材料中两处资金拆借金额不一致系披露口径差异；

8、标的公司与 Intel 采购返点均按照协议约定进行，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定，返点模式亦符合行业惯例；

9、标的公司融资安排具有真实业务背景，资金用途合规，不存在转贷或利益输送的情形；

10、标的公司主要资产权利受限系基于真实业务资金需求进行的质押/抵押；报告期内有 2 笔流动资金贷款构成转贷，该转贷资金均已完成偿还，标的公司转

贷不构成重大违法违规，且已完成整改，报告期后未新增转贷等违规情形，内控制度有效执行；标的公司经营情况良好，资产负债率相对较低，资金储备相对充足，不存在较大的流动性压力及偿债风险。

11、标的公司不存在通过原实控人资金占用、销售订单及应收账款质押进行体外资金循环的情形。

（以下无正文）

（此页无正文为慧博云通科技股份有限公司容诚专字[2026]200Z1572 号报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所

（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

毛才玉（项目合伙人）

中国注册会计师：

沈重

中国注册会计师：

王虹

2026 年 11 月 20 日

统一社会信用代码

911101020854927874

营业执照

(副 本) (5-1)

扫描企业码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

名　　称　容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　刘维、肖厚发

经营范围　一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

出　资　额　8710.5 万元

成立日期　2013 年 12 月 10 日

主要经营场所　北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26

容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 验资报告附件专用

登记机关　北京市西城区市场监督管理局

2026 年 08 月 10 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家企业信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

会计师事务所

执业证书

名　　称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：刘维

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

证书序号：0022698

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局

2025年 3 月 24 日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

毛才玉(110101560605)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

证书编号：
No. of Certificate 110101560605

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 江苏省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2018年 06月 28日

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS 中国注册会计师

姓名 Full name
性别 Sex
出生日期 Date of birth
工作单位 Working unit
身份证号码 Identity card No.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

南京分所
事务所 CPAs
转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs
2018年12月7日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs
转入协会盖章
Stamp of the transferee Institute of CPAs

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs
转出协会盖章
Stamp of the transferor Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs
转入协会盖章
Stamp of the transferee Institute of CPAs

11

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

毛才玉(110101560605)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

毛才玉(110101560605)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日

6

上海市注册会计师协会 110102039092 会计师事务所(特殊普通合伙)

客诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.







容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

姓　　名 王虹
Full name

性　　别 女
Sex

出 生 日 期 1994-12-13
Date of birth

工 作 单 位 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）苏州分所
Working unit

身份证号码 342625199412131009
Identity card No.



容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
110102036209 2

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

王虹　110100321195

证书编号：
No. of Certificate　110100321195

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs　江苏省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance　2023 年 /y　06 月 /m　28 日 /d

年 /y　月 /m　日 /d