证券代码：688316 证券简称：青云科技 公告编号：2022-028

北京青云科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于对北京青云科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

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

北京青云科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 23 日收到上海证券交易所出具的《关于对北京青云科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2022】0167 号）（以下简称“问询函”），公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下：

一、关于公司业绩

问题 1：2021 年度，公司对云产品部分项目改用净额法确认，调减前三季度收入合计 7,718.84 万元，占调整前 2021 年前三季度收入的 20.75%，不影响当期利润等财务指标。

请公司：（1）补充开展上述云产品项目的具体时间、经营模式、主要合同条款，说明前期按照总额法确认收入的原因及合理性，本期相关业务模式、主要合同条款是否发生改变；（2）结合《企业会计准则第 14 号——收入》监管规则适用指引—会计类第 1 号》等规定，说明公司 2021 年度改以净额法确认以上业务收入的原因及合理性，是否属于会计差错更正；（3）说明对云产品部分项目改用净额法确认收入对公司其他定期报告、季度报告有关收入等财务数据、指标的影响，并相应予以更正。

请审计机构进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司对问询问题的答复

（一）补充开展上述云产品项目的具体时间、经营模式、主要合同条款，说明前期按照总额法确认收入的原因及合理性，本期相关业务模式、主要合同条款是否发生改变

1、改用净额法确认收入的主要云产品项目的具体时间、经营模式、主要合同条款

序号	项目名称	项目内容	收入调减金额（万元）	原总额法下毛利率	具体时间	经营模式
1	电信云项目采购	浪潮服务器	1,481.71	0.50%	2021 年 3 月	第三方硬件采购及销售，即公司独立采购第三方硬件并对外销售
2	时序数据安全网关项目	浪潮服务器	563.46	0.50%	2021 年 3 月	
3	汇天专属云项目采购	浪潮服务器	2,822.69	0.50%	2021 年 4 月	
4	国电投综合智慧能源项目	青云软件+硬件	920.11	14.43%	2021 年 6 月	公司提供云平台软件产品或软硬一体组合产品
5	上海科发极地所联邦云及SciPlus 科研云扩建项目	青云软件+硬件	1,579.06	9.28%	2021 年 2 月及 9 月	
合计			7,367.03			

（续上表）

序号	项目名称	主要合同条款
1	电信云项目采购	采用公司选择的运输方式（公司付费）产品运送至客户指定地点，由公司指定签收人对产品进行检查，如产品相符，则应当场签署相关文件，即完成交付，如拒绝签署相关文件，则视为完成交付。如客户发现产品与交易文件不符，应在 3 个自然日内将情况告知公司，公司核实后就不符合约定的产品做补发或换货处理；客户未在 3 个自然日内告知产品与约定不符的情况，则视为完成交付，交付日为产品到货之日。
2	时序数据安全网关项目	
3	汇天专属云项目采购	
4	国电投综合智慧能源项目	采用公司选择的运输方式（公司付费）产品运送至客户指定地点，由公司指定签收人对产品进行检查，如产品相符，则应当场签署相关文件，即完成交付，如拒绝签署相关文件，则视为未完成交付。如客户发现产品与交易文件不符，应在 5 个自然日内将情况告知公司，公司核实后就不符合约定的产品做补发或换货处理；客户未在 5 个自然日内告知产品与约定不符的情况，则视为完成交付，交付日为产品到货之日。硬件由生产厂家提供维保，涉及的公司的软件由公司提供维保。
5	上海科发极地所联邦云及 SciPlus 科研云扩建项目	①上海科发极地所联邦云：由公司承担运费，但若客户对硬件设备的运输方式有高于生产厂商提供的运输标准的特殊要求，因此导致的相关费用由客户承担。SciPlus 科研云扩建项目：由客户承担运输费，但公司负责按照客户指定的地点办理硬件设备的运输手续，并保证采用恰当、安全的方式进行运输。②产品到达客户指定地点后，客户签收人应根据交货清单就产品的规格、型号、数量、包装等进行检查，检查无误签署《产品验收单》，硬件由生产厂家提供维保，软件由青云科技提供维保。

2、前期按照总额法确认收入的原因及合理性

（1）第三方硬件采购及销售业务按总额法确认收入的原因及合理性

2021 年度，公司客户拟进行专属云平台建设及服务器采购，为满足客户需求，公司向客户销售了浪潮品牌服务器，并同步向客户提供了专属云平台建设项目的软件产品方案供商讨，但最终软件产品未实现销售，仅向此类客户销售了第三方硬件，考虑到公司可以自主独立选择供应商，具有一定的定价权，所以前期公司按总额法确认收入。

（2）公司销售云平台软件产品或软硬一体组合产品按总额法确认收入的原因及合理性

本类经营模式为公司云产品业务向客户交付超融合系统、分布式存储等软硬一体组合产品的常规经营模式，软件产品方面，公司将云计算核心技术解耦实现产品化，形成公司自研的 QingCloud 企业云等云计算软件产品；硬件产品方面，因公司不从事硬件生产，硬件产品为公司根据适用于客户 IT 架构及 IT 环境采购所需配置及型号的 ODM 硬件设备。在此基础上，公司交付的软硬一体组合产品并非将相关软件产品和硬件产品简单组装，而是利用自身的核心技术能力，对软硬件产品进行一系列的测试、调整和适配，提供商盖 IT 架构咨询与设计、软硬件产品适配优化、交付部署、售后维护等环节的一体化解决方案。

本类项目的业务模式及流程为：①由于客户 IT 架构及 IT 环境复杂，公司在前期需根据客户实际情况及已有 IT 系统进行分析设计，向客户提供适合其 IT 架构及 IT 环境，基于青云相关云产品的云计算服务解决方案，并根据前期解决方案向客户出具满足其目标需求的软硬件产品配置清单；②确定方案后，客户根据软硬件产品配置清单购青云云平台软件或软硬一体组合产品，并相应采购电信资源和硬件（如需）；③以上软件产品及硬件产品经交付实施后，完成软硬一体组合产品的搭建，形成私有云系统部署。

在本类项目中，公司参与负责客户云计算服务解决方案设计，并交付实施了云平台系统、软硬一体组合产品，对客户采购的云平台系统、软硬一体组合产品承担最终责任，符合主要责任人身份认定，故公司对本类项目前期按总额法确认收入。

3、本期相关业务模式、主要合同条款是否发生改变

本期相关业务模式、主要合同条款未发生改变。

（二）结合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》等规定，说明公司 2021 年度改以净额法确认以上业务收入的原因及合理性，是否属于会计差错更正；

1、结合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》等规定，说明公司 2021 年度改以净额法确认以上业务收入的原因及合理性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第三十四条规定，“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。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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。”

公司改用净额法确认云产品部分项目的原因及合理性分析如下：

（1）第三方硬件采购及销售业务改用净额法确认收入的原因及合理性

除《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》等规定外，2021 年 12 月，财政部、证监会等四部委发布《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》，要求“当企业向客户销售商品涉及其他方参与其中时，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，评估特定商品在转让给客户之前是否控制该商品，确定其自身在该交易中的身份是主要责任人还是代理人。控制该商品的，其身份为主要责任人，用总额法确认收入；不控制该商品的，其身份为代理人，用净额法确认收入。部分行业如贸易、百货、电商等应于以特别关注，应当严格按照新收入准则的相关规定进行判断和会计处理。”

第三方硬件采购及销售业务中，公司负有向客户提供商品的首要责任，但实物流转为供应商直接将硬件产品运输至客户指定交货地点，公司并未控制该存货；公司的直接客户对公司硬件产品的验收与公司对供应商的验收同时完成；硬件产品的保修及售后服务均原厂商规定为准。

基于以上要求及原因，公司依据新收入准则和监管规则适用指引，并结合业务实质对第三方硬件采购及销售业务进一重新判断后改按净额法确认收入。

（2）销售软硬件集成的云平台系统或者软硬一体组合产品业务改用净额法确认收入的原因及合理性

虽然公司作为整体方案实施者，但客户对硬件部分的采购指定了具体供应商。

参考存在客户指定供应商情形的上市公司，会计处理上有采用总额法确认收入的市场案例，如：

公司名称	所属板块	具体内容
南网科技	上交所科创板	智能设备销售项目：对于智能设备销售项目，即使客户指定了部分设备的供应商，但该类产品仍主要由公司负责产品设计、工艺图纸、元器件选配、整机质量控制等核心工作，供应商仅根据公司确定的方案进行生产加工。采购价格则是由南网科技通过商务谈判确定的，南网科技承担了采购价格波动的风险，在该类交易中具有不可替代的作用，故以总额法确认销售收入。
海程邦达	上交所主板	供应链贸易：供应链贸易是客户指定供应商及交易价格，海程邦达与主要供应链贸易对象签订的贸易执行合同，海程邦达均是以自身名义分别独立与客户和供应商签署商品买卖合同，内容包括但不限于货物的规格、型号、品质、数量、交货期、检验标准、价格等，并安排履行收付货款等合同条款，在此过程中海程邦达需要独立承担商品采购和销售行为的合同履约义务。此外，发行人在商品贸易执行过程中需要以自身名义履行报关和缴税退税义务。故以总额法确认销售收入。
超捷股份	深交所创业板	超捷股份在客户指定供应商模式下的销售和采购业务，相互独立，不属于受托加工业务。故以总额法确认销售收入。

但也存在客户指定供应商情形的上市公司案例指向采用净额法确认收入，如：

公司名称	所属板块	具体内容
山大地纬	上交所科创板	向中国工商银行股份有限公司山东省分行营业部提供的社会保障卡项目信息平台建设项目、为省口市人力资源和社会保障局软件开发项目；山大地纬向中国工商银行股份有限公司山东省分行营业部提供的社会保障卡项目信息平台建设项目、为省口市人力资源和社会保障局软件开发项目由客户自主决定所采购的设备（包括供应商选择、价格、数量、结算条款等），供应商根据客户的指令进行发送商品并承担存货风险，包括存货毁损灭失、减值、价格波动风险以及该设备的售后服务责任，公司只承担相关咨询及服务的责任。按照《企业会计准则 14 号—收入》的相关规定，应采用净额法进行确认。
国创高新	深交所主板	2017 年度至 2019 年度对电子产品业务：该类电子产品供应商为客户指定供应商，因创高新对该产品采购价格无自主定价权，且国创高新在转让商品之前或之后不承担该商品的存货风险，出于谨慎性原则考虑，国创高新在此项业务中为代理人，根据新收入准则采用净额法确认收入。
恒宝股份	深交所主板	特种通信物联网业务：该业务产品的销售价格按照主要部件的采购价格加上公司软件和硬件系统集成配套服务费后确定，售价基础来源于主要部件的采购价格，该主要部件供应商为客户指定供应商，但宝股份对该部件采购价格无自主定价权，且该部件采购价格在最终售价中占比较高，但宝股份对最终产品无自主定价的权利。因此，出于谨慎性原则考虑，公司认为，该业务应当根据新收入准则采用净额法确认收入。

虽然公司在整个项目实施过程中，公司的身份为主要责任人，但参考存在客户指定供应商情形的上市公司会计处理方式，出于谨慎性原则，公司仍将上述业务的硬件部分按净额确认收入。

2、是否属于会计差错更正

公司第三方硬件采购及销售业务，即公司独立采购第三方硬件并对外销售改以净额法确认收入属于会计差错。

公司云平台软件产品或软硬一体组合产品业务改以净额法确认收入系客户对硬件部分的采购指定了具体供应商的情形下采用净额法，2020 年度及以前未出现客户对硬件部分的采购指定了具体供应商的情形。

根据企业会计准则以及相关讲解的规定：会计政策变更，是指企业对相同的交易或事项由原来采用的会计政策改用另一会计政策的行为。下列情况不属于会计政策变更：（1）本期发生的交易或者事项与以前相比具有本质差别而采用新的会计政策；（2）对初次发生的或不重要的交易或者事项采用新的会计政策。公司云平台软件产品或软硬一体组合产品业务改以净额法确认收入，变更的原因为客户对硬件部分的采购指定了具体供应商，2020 年度及以前未出现客户对硬件部分的采购指定了具体供应商的情形，符合企业会计准则讲解中关于“本期发生的交易或者事项与以前相比具有本质差别而采用新的会计政策”，不属于会计政策变更的规定。

（三）说明对云产品部分项目改用净额法确认收入对公司其他定期报告、季度报告有关收入等财务数据、指标的影响，并相应予以更正

1、对资产负债表的影响

本次调整对合并资产负债表和母公司资产负债表无影响。

2、对利润表的影响

合并利润表

单位：元

期间	报表项目	更正前金额	更正金额	更正后金额
2021 年一季报	营业收入	114,196,561.96	-26,678,480.56	87,518,081.40
	营业成本	115,867,515.03	-26,678,480.56	89,189,034.47
2021 年半年报	营业收入	248,683,638.08	-64,460,457.34	184,223,180.74
	营业成本	244,392,826.82	-64,460,457.34	179,932,369.48
2021 年三季报	营业收入	371,962,970.53	-77,188,386.15	294,774,584.38
	营业成本	367,729,658.48	-77,188,386.15	290,541,272.33

母公司利润表

单位：元

期间	报表项目	更正前金额	更正金额	更正后金额
2021 年一季报	营业收入	114,196,561.96	-26,678,480.56	87,518,081.40
	营业成本	115,391,740.62	-26,678,480.56	88,713,260.06
2021 年半年报	营业收入	248,683,638.08	-64,460,457.34	184,223,180.74
	营业成本	242,755,136.89	-64,460,457.34	178,294,679.55
2021 年三季报	营业收入	371,962,970.53	-77,188,386.15	294,774,584.38
	营业成本	365,193,591.23	-77,188,386.15	288,005,205.08

3、对现金流量表的影响

合并现金流量表

单位：元

期间	报表项目	更正前金额	更正金额	更正后金额
2021 年一季度	销售商品、提供劳务收到的现金	125,679,527.16	-28,200,993.00	97,478,534.16
	收到其他与经营活动有关的现金	2,541,178.51	28,200,993.00	30,742,171.51
	购买商品、接受劳务支付的现金	84,706,336.98	-28,200,993.00	66,505,343.98
	支付其他与经营活动有关的现金	9,657,981.61	28,200,993.00	37,858,974.61
2021 年半年度	销售商品、提供劳务收到的现金	273,664,292.25	-69,454,902.50	204,209,389.75
	收到其他与经营活动有关的现金	5,901,777.21	69,454,902.50	75,356,679.71
	购买商品、接受劳务支付的现金	220,729,685.52	-69,454,902.50	151,274,783.02
	支付其他与经营活动有关的现金	22,685,095.39	69,454,902.50	92,139,997.89
2021 年三季度	销售商品、提供劳务收到的现金	372,789,344.17	-72,849,600.32	299,939,743.85
	收到其他与经营活动有关的现金	9,844,414.94	72,849,600.32	82,694,015.26
	购买商品、接受劳务支付的现金	289,372,598.65	-72,849,600.32	216,522,998.33
	支付其他与经营活动有关的现金	35,177,976.21	72,849,600.32	108,027,576.53

母公司现金流量表

单位：元

期间	报表项目	更正前金额	更正金额	更正后金额
2021 年一季度	销售商品、提供劳务收到的现金	124,101,252.70	-28,200,993.00	95,900,259.70
	收到其他与经营活动有关的现金	2,534,717.04	28,200,993.00	30,735,710.04
	购买商品、接受劳务支付的现金	93,366,698.69	-28,200,993.00	65,165,705.69
	支付其他与经营活动有关的现金	9,399,452.42	28,200,993.00	37,600,445.42
2021 年半年度	销售商品、提供劳务收到的现金	271,440,260.08	-69,454,902.50	201,985,357.58
	收到其他与经营活动有关的现金	5,877,522.67	69,454,902.50	75,332,425.17
	购买商品、接受劳务支付的现金	218,103,645.79	-69,454,902.50	148,648,743.29
	支付其他与经营活动有关的现金	21,916,450.43	69,454,902.50	91,371,352.93
2021 年三季度	销售商品、提供劳务收到的现金	369,741,950.25	-72,849,600.32	296,892,349.93
	收到其他与经营活动有关的现金	9,831,575.67	72,849,600.32	82,681,175.99
	购买商品、接受劳务支付的现金	285,566,293.08	-72,849,600.32	212,716,692.76
	支付其他与经营活动有关的现金	33,678,606.92	72,849,600.32	106,528,207.24

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、评估并测试与收入确认、采购循环相关的内部控制制度的设计合理性和运行有效性。

2、访谈业务人员，了解交易背景，判断公司在交易中是否属于主要责任人的身份。

3、检查销售合同、销售订单、技术方案、客户中标通知单及业务执行过程中的沟通记录等，识别与所承诺商品控制权转移的条款与条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定。

4、检查物流发货轨迹、货物签收单、验收单、回（付）款单、发票等判断公司在交易中的身份及业务真实性。

5、实施函证程序，对上述客户进行函证，包括交易金额及往来余额。

6、实施访谈程序，对重要客户及供应商进行走访。

（二）核查结论

结合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》等规定，公司云产品部分项目改用净额法确认，其中第三方硬件采购及销售项目改用净额法确认收入属于会计差错；云平台软件产品或软硬一体组合产品销售项目改用净额法确认收入系公司基于谨慎，是为了更严谨执行新收入准则所做的调整，不属于会计政策变更，无需对以前年度定期报告追溯调整。

对云产品部分项目改用净额法确认收入对公司其他定期报告、季度报告有关收入等财务数据、指标的影响已准确披露，并正确更正。

问题 2：2021 年度，公司对前五大客户实现销售 18,126.23 万元，占销售总额的比例为 42.77%，客户集中度较高。其中客户 2、客户 3、客户 5 为本期新进前五大客户。同时，2020 年度前五大客户中，客户 2、客户 3、客户 4 和客户 5 为当年新进前五大客户。2021 年度，公司对前五大供应商实现采购 18,029.40 万元，占采购总额的比例为 44.44%，采购集中度较高。其中供应商 1、供应商 5 为本期新进前五大供应商。

请公司：（1）补充 2020、2021 年度前五大客户名称，以及公司对其 2020 年度、2021 年度销售金额、销售模式、销售内容、合作历史、是否为关联方、应收款项余额，说明公司前五大客户变化较为频繁的原因及合理性；（2）补充 2021 年前五大供应商名称、采购内容、合作历史、应付款项余额。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司对问询问题的答复

（一）补充 2020、2021 年度前五大客户名称，以及公司对其 2020 年度、2021 年度销售金额、销售模式、销售内容、合作历史、是否为关联方、应收款项余额，说明公司前五大客户变化较为频繁的原因及合理性

公司 2020 年度、2021 年度前五大客户名称、销售金额、销售模式、销售内容、合作历史、关联关系、应收款项余额情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	销售模式	销售内容	合作历史	是否为关联方	当年末应收款项余额（万元）
2021 年度	1	上海伟仕佳杰科技有限公司	5,933.92	经销	云产品	2016 年，公司着手建立渠道经销体系，与北京伟仕云安科技有限公司沟通交流后建立合作关系。报告期内，公司主要通过其向二级经销商提供超融合系统、云平台软件等产品，2019 年因交易规模扩大、合作关系加深，北京伟仕云安科技有限公司转与公司的交易及签约主体更换为注册资本更高的关联方佳电（上海）管理有限公司，公司不再与北京伟仕云安科技有限公司发生交易。2020 年佳电（上海）管理有限公司业务主体更名为上海伟仕佳杰科技有限公司，公司已与之重新签署《授权总分销协议》。2017 年至今均稳定为公司第一大客户	否	2,623.55
	2	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,817.20	经销	云产品	四川长虹佳华信息产品有限责任公司成立于 2004 年，实缴资本 20,000 万元人民币，系长虹佳华控股有限公司（3991.HK）子公司，经销多品牌 IT 设备、软件及云计算产品。2020 年，因渠道体系建设需求，公司与四川长虹佳华信息产品有限责任公司沟通和交流后建立合作关系，签署《授权总分销协议》并开始交易。报告期内，公司拓展总经销商渠道建设，增加总经销商服务网络，通过其向二级经销商提供超融合系统、云平台软件等，交易金额上升进入公司前五大客户	否	754.41
	3	北京中科盈智科技有限公司	3,852.05	经销	云产品	北京中科盈智科技有限公司成立于 2011 年。2019 年，北京中科盈智科技有限公司与公司沟通交流后开始建立合作关系。北京中科盈智科技有限公司具有集成青云产品、提供解决方案的能力，主要与公司在集成项目中合作投标、报告期内，公司主要通过其向终端客户提供超融合系统、云平台软件、存储系统等，交易金额上升进入公司前五大客户	否	17.64
	4	江苏交通控股有限公司	2,035.81	直销	云服务	2017 年，江苏交通控股有限公司拟选择了解公有云厂商后，联系公司进行公有云测试，双方开始建立合作联系。报告期内，公司主要提供云平台服务，支持其交通业务的各种场景，2019 年至今均稳定为公司前五大客户	否	–
	5	北京神州数码云计算有限公司	1,487.25	经销	云产品	北京神州数码云计算有限公司成立于 2015 年，系神州数码集团股份有限公司（000034.SZ）子公司，经销多品牌 IT 设备、软件及云计算产品。2016 年，公司着手建立渠道经销体系，与北京神州云科信息服务有限公司沟通交流后建立合作关系，签署了《授权总分销协议》并开始交易。2017 年北京神州云科信息服务有限公司业务主体更名为北京神州数码云计算有限公司，公司已与之重新签署《授权总分销协议》。2020 年及以前，公司与其交易订单数量及金额较少；报告期内，公司拓展渠道经销体系建设，增加总经销商服务网络，通过其向二级经销商提供超融合系统、云平台软件等，交易金额上升进入公司前五大客户	否	287.12
合计			18,126.23					3,682.72
2020 年度	1	上海伟仕佳杰科技有限公司	10,124.46	经销	云产品	同上，请见 2021 年度合作历史介绍	否	1,092.18
	2	北京融科宏业科技有限公司	2,610.10	直销+经销	云产品	北京融科宏业科技有限公司成立于 2014 年，实缴资本 1,000 万元人民币。2020 年，北京融科宏业科技有限公司与公司沟通交流后开始建立合作关系。北京融科宏业科技有限公司围绕战略客户提供联合解决方案，主要与公司在战略客户项目中进行合作。报告期内，公司主要通过其向终端客户提供云平台软件、存储系统等	否	–
	3	江苏交通控股有限公司	1,841.87	直销	云服务	同上，请见 2021 年度合作历史介绍	否	–
	4	山东同方中力工业技术有限公司	1,650.76	经销	云产品	山东同方中力工业技术有限公司成立于 2016 年。2020 年，山东同方中力工业技术有限公司与公司沟通交流后开始建立合作关系。山东同方中力工业技术有限公司围绕战略客户提供联合解决方案，主要与公司在战略客户项目中进行合作。报告期内，公司主要通过其向终端客户提供云平台软件、存储系统等	否	1,165.85
	5	北京可利邦信息技术有限公司	993.85	经销	云产品	北京可利邦信息技术有限公司成立于 2007 年，实缴资本 1 亿元，是国内领先的行业信息化整体解决方案提供商和系统集成供应商，主营业务涵盖人工智能服务平台、整体 IT 解决方案、金融行业信息化解决方案、系统集成硬件销售和软件研发五大核心业务。2016 年，北京可利邦信息技术有限公司与公司沟通交流后开始建立合作关系。北京可利邦信息技术有限公司定位为独立软件开发商，具有集成青云产品、提供联合解决方案能力，主要与公司在集成项目中进行合作投标。报告期内，公司主要通过其向终端客户提供超融合系统、云平台软件等	否	477.76
合计			17,221.04					2,735.80

2020 年度及 2021 年度新进入前五大客户的二级经销商覆盖经营规模较大、设立时间较早，除经销青云品牌产品外同时经销其他品牌，并非新设立主体或公司关联方。

2020 年度和 2021 年度，公司前五大客户变动较为频繁，主要原因包括：

1、销售模式由直销向经销调整；公司云产品业务销售原先以直销模式为主，2019 年度直销模式下部分云产品业务客户销售金额较高，已进入公司前五大客户。2019 年以来，公司积极推广两级经销模式，以实现产品快速推广，同时降低经营风险。在此模式下，总经销商定位为加快实现销售回款、降低资金风险、推动公司业务顺利开展；二级经销商主要负责为公司产品拓展客户、处理包括投标等流程性事务，与总经销商或直接与公司签订采购合同，并最终与终端客户签订销售合同。因此，2020 年度以来，公司均主要通过经销商向终端客户提供云产品及相关配套服务，导致 2020 年度及 2021 年度前五大客户不再有云产品业务直销客户，更多为合作项目及金额较多的经销商客户。

2、两级经销渠道体系拓展；公司 2021 年完成首次公开发行并在科创板上市后，资金实力有所增强、资信实力得到验证，出于对公司行业影响力及上述实力的认可，总经销商新增或扩大了与公司的交易规模。同时，公司亦鼓励在销售条件允许的情形下，通过总经销商向二级经销商供货，以降低信用风险及回款风险。因此，2021 年度前五大客户中新增 2 家总经销商，分别为四川长虹佳华信息产品有限责任公司、北京神州数码云计算有限公司。

3、终端客户需求差异导致的二级经销商变动；公司二级经销商主要包括解决方案提供商、独立软件开发商和技术服务提供商三类，其角色特点及定位划分存在差异，分别定位于行业及区域客户、集成联合解决方案、提供售后支持运维服务能力。不同终端客户根据自身的差异化需求通过其所向名录中的经销商完成采购，公司亦根据其业务特点及需求特点协同最合适的经销商合作投标。因此，由于各年度进行云计算产品建设的终端客户各不相同、已有终端客户续采订单规模也不尽相同，因此公司历年前五大客户中的二级经销商出现一定变动，为 ICT 行业业务开展及销售过程中的合理情形。

（二）补充 2021 年前五大供应商名称、采购内容、合作历史、应付款项余额

公司 2021 年前五大供应商名称、采购内容、合作历史、应付款项余额情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	合作历史	当年末应付款项余额（万元）
1	北京中辉致远科技有限公司	服务器等硬件设备	2021 年，公司与北京中辉致远科技有限公司开始合作，北京中辉致远科技有限公司为浪潮代理商，报告期内主要供应产品为超融合服务器以及相关的硬件产品	832.16
2	成都科杏投资发展有限公司	房屋	2021 年，根据公司的战略规划和业务拓展需要，公司拟设立研发中心、除低租赁成本，并计划在西南地区发展第二总部，向成都科杏投资发展有限公司购买名下房产。该购房产位于电子科大国家大学科技园（成都园）的第 B 区 11 栋、建筑面积 4,222.33 平方米	–
3	信亦亦达网络存储技术（北京）有限公司	交换机等网络设备、闪存盘、磁盘等网络设备	2021 年，公司与信亦亦达网络存储技术（北京）有限公司取得合作，合作项目为某大型商业银行金悦云项目二期 NetAPP，为了整合 NetAPP 存储产品以补充在 NAS 上的需求，弥补数据中心级别存储双活的需求，采购其提供的 NetAPP 硬件产品	–
4	中国电信股份有限公司北京分公司	机柜、带宽、IP 等数据中心资源	2015 年，公司与中国电信股份有限公司北京分公司开始深入合作至今，采买并使用机柜、电信防护等产品，PEK3D 机房自建立起已完成逐步扩容	262.70
5	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	机柜、带宽、IP 等数据中心资源	2015 年起，公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司深入合作至今，报告期内新增建立了 PEK3C 机房，向其采购机柜、带宽、IP 等产品	107.07

注：公司采购总额核算范围包括与存货材料成本直接相关的采购项目，以及固定资产、无形资产、长期待摊费用、房屋、房租、物业等与存货材料成本不直接相关的采购项目，并据此确定供应商范围

二、保荐机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅会计师对 2020 年度、2021 年度前五大客户及 2021 年度前五大供应商的函证；

2、查阅公司与 2020 年度、2021 年度前五大客户及 2021 年度前五大供应商签署的主要销售和采购合同；

3、通过网络检索等方式对 2020 年度、2021 年度前五大客户与公司的关联关系进行核查；

4、就公司与主要客户和供应商的合作历史、变动原因等对公司管理层及业务人员进行访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：公司 2020 年度和 2021 年度前五大客户变动较为频繁，主要原因包括销售模式由直销向经销调整、两级经销渠道体系拓展、终端客户需求差异导致的二级经销商变动，与公司销售模式变动及销售策略有关，为 ICT 行业业务开展及销售过程中的合理情形。

问题 3：2021 年度，公司直销模式下实现营业收入 38,490.99 万元，毛利率为 1.44%，同比减少 8.13 个百分点；经销模式下实现营业收入 3,844.22 万元，毛利率为 31.48%，同比增长 14.13 个百分点。

请公司结合不同销售模式下的主要销售内容及其毛利率变化、市场需求、竞争情况等，说明公司不同销售模式下毛利率差距增大的合理性。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司对问询问题的答复

（一）不同销售模式下的主要销售内容、毛利率变化及原因

经复核，公司 2021 年度报告中披露的主营业务分销售模式情况数据披露有误，更正后，公司 2021 年度在不同销售模式下的销售金额、销售内容及毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
经销模式	25,070.96	19,602.49	21.81%	5.81%	23.99%	-11.46 个百分点
直销模式	16,047.06	19,165.54	-19.43%	3.47%	12.23%	-9.33 个百分点
代理模式	1,217.20	1,801.52	-48.01%	-66.37%	-66.40%	0.14 个百分点

公司 2021 年度不同销售模式下毛利率均存在一定幅度变动，具体如下：

1、经销模式

经销模式下主要销售内容及毛利率变化情况如下：

单位：万元

销售内容	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
云产品	24,735.20	19,389.77	21.61%	6.24%	24.55%	-11.53 个百分点
云服务	335.76	212.72	36.65%	-18.45%	-12.22%	-4.50 个百分点
小 计	25,070.96	19,602.49	21.81%	5.81%	23.99%	-11.46 个百分点

公司涉及经销模式的销售内容主要包括以下两个部分：

（1）云产品业务：通过总经销商、二级经销商两级经销体系向终端客户销售超融合系统、分布式存储、云软件、战略软件等产品及相应服务，2019 年以来公司积极推广两级经销模式，新拓展客户项目需求、已有客户新项目需求均较多通过经销模式覆盖；

（2）云服务业务：通过经销商向部分具有混合云部署需求的下游终端客户提供机柜托管、混合云网络接入、智能广域网等产品及服务。

公司 2021 年度经销模式下毛利率为 21.81%，同比下降 11.46 个百分点，主要为云产品业务毛利率下降所致。在新冠肺炎疫情管控及全球供应链紧张双重背景下，全球芯片元器件、存储颗粒、服务器等硬件采购成本有所上升。但受限于下游终端客户已提前确定的年度 IT 采购预算规模及日趋激烈的云计算行业竞争态势，导致公司价格谈判空间有限，公司为获取新客户及新订单一般给予较高销售折扣，进而导致利润空间大幅压缩。在上述背景下，2021 年度公司经销模式下云产品业务毛利率较上年下降 11.53 个百分点，拖累整体毛利率水平有所下降。

2、直销模式

直销模式下主要销售内容及毛利率变化情况如下：

单位：万元

销售内容	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
云产品	4,077.85	3,280.29	19.56%	-33.26%	-34.19%	1.14 个百分点
云服务	11,969.21	15,885.25	-32.72%	27.34%	31.37%	-4.08 个百分点
小 计	16,047.06	19,165.54	-19.43%	3.47%	12.23%	-9.33 个百分点

公司涉及直销模式的销售内容主要包括以下两个部分：

（1）云产品业务：部分超融合系统、分布式存储、云软件、战略软件等产品及相应服务向终端客户进行销售，主要为已有客户过往项目的扩容、续采、定制化服务需求，以及部分新拓展客户的非标准化项目需求，公司除自有产品团队承接主导外，经常需外购第三方硬件、软件或定制开发服务配合完成，因此毛利率水平总体低于经销模式；

（2）云服务业务：公有云服务以直销模式为主，此外亦直接向部分具有混合云部署需求的下游终端客户提供机柜托管、混合云网络接入、智能广域网等服务。近年来云服务业务整体毛利率基本维持在-30%左右，2021 年度直销模式下云服务业务毛利率亦为-32.72%，与云服务业