

泛微网络科技股份有限公司

关于上海证券交易所关于公司 2024 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、准确性和完整性承担法律责任。

泛微网络科技股份有限公司（以下简称“泛微网络”、“公司”或“上市公司”）于 2025 年 4 月 16 日收到上海证券交易所《关于泛微网络科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0385 号，以下简称“《问询函》”），公司就问询函中所提的问题逐项进行了认真分析，现将相关回复具体内容公告如下：

一、关于授权运营业务模式

1. 根据公司年报及前期对我部问询函的回复公告，公司通过本地化授权运营中心产生的营业收入占比超 95%。2024 年，公司实现营业收入 23.62 亿元，其中技术服务收入 14.38 亿元，占比 60.91%；自有及第三方软件产品销售收入 9.23 亿元，占比 39.09%。审计报告将收入确认方法列为关键审计事项，称可能存在管理层通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险。请公司：

（1）结合上市公司、授权运营中心及客户三方之间签订合同或协议的主要条款，说明上述三方分别涉及的主要合同权利与义务，包括转让商品或提供劳务的具体责任、承担的主要风险、定价机制及政策、售后服务机制及政策、合同纠纷处理机制等；（2）列示近 3 年营业收入中，分别由上市公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比，并结合上市公司的主要责任人或代理人身份，说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据，是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师针对上述问题（2）说明具体审计过程，并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合上市公司、授权运营中心及客户三方之间签订合同或协议的主要

条款，说明上述三方分别涉及的主要合同权利与义务，包括转让商品或提供劳务的具体责任、承担的主要风险、定价机制及政策、售后服务机制及政策、合同纠纷处理机制等；

1. 公司与授权运营中心

(1) 主要条款

公司与授权运营中心签订的合作协议主要条款包括授权方式；授权产品；双方权利与义务；业务运营服务质量保证；业务运营中心的双方收益分成；权益保护与合作限制。

(2) 主要合同权利与义务

1) 转让商品或提供劳务的具体责任

授权运营中心在公司授权范围内使用公司品牌进行市场开拓、销售技术服务，最终帮助公司完成软件产品销售。授权运营中心应遵守双方之间达成一致的年度绩效考核制度及有关要求，作为产品服务提供方，在业务的开展过程中，还必须保证客户系统项目建设的顺利进行。在协议期内，授权运营中心必须按照公司的管理要求，对授权运营中心服务人员进行必要的考核和认证。

2) 承担的主要风险

公司与授权业务运营中心签订的《授权业务运营中心合作协议》中对双方的法律责任做了明确规定：“授权业务运营中心在泛微软件产品的客户服务过程或项目实施过程中，应严格遵守国家相关法律法规，如有违法违规行为发生，应自行承担全部法律责任。

3) 定价机制及政策

公司与授权运营中心签署合作协议，规定双方权利和义务；公司通过内部考核计划考核授权机构，实时跟踪客户的满意度；公司在协议约定分成比例的基础上，进一步制定了双方利益分成的结算细则。双方每年签署《授权业务运营中心合作协议》明确双方权利和义务，主要如下：

a. 规定授权运营中心在授权区域内拥有对公司约定产品相关的增值服务和品牌使用权；

b. 公司自主研发的软件产品及软件服务，均制定了标准化报价体系，其中明确规定以功能点为计价单位的指导价格。授权运营中心在与客户进行商务洽谈时，

需充分评估客户的实际需求，严格以公司指导价格为基准，在合理范围内协商定价，经客户认可的合同价格提交至公司商务部进行合理性审核后作为最终价格，如：1. 审查合同价格是否明显异常；2. 审查第三方采购内容；3. 审查是否存在风险的合同条款等。

c. 公司作为签约主体负责与最终客户的合同签订，要求授权中心按照产品标准及项目实施要求为客户提供相应的项目实施服务和其他相关增值服务，并对其项目实施服务情况进行监督和考核；

d. 授权运营中心承诺严格遵守公司的《授权业务运营中心运营管理制度》，负责在授权区域内相关产品的实施服务过程中所涉及的相关工作；

e. 授权运营中心只能专营公司指定软件产品，不得以任何方式经营与公司无关的业务或者有直接冲突的业务，并按照公司规定提供服务并保证质量；

f. 授权运营中心在公司软件产品的客户服务和项目实施过程所产生的费用，由授权中心自行承担；

g. 根据客户商机来源的不同，约定双方收益分成，在协议期内，按照公司每年制定的授权业务运营中心的管理细则为准，结算比例按照授权区域或部门实际完成的指标情况，公司有权进行相应的调整；

h. 公司在收到客户的合同款项之后，按照《授权业务运营中心合作协议》约定分成比例，扣除业务相关的一定成本、费用，按项目与授权运营中心逐月结算并支付；

j. 公司与授权运营中心月底根据对账单确认结算款，由授权运营中心开具发票后，在次月十日前公司进行结算支付。

4) 售后服务机制及政策：

a. 项目验收完成后，客户系统使用支持、客户系统管理员培训、客户系统升级等售后服务工作由公司客服团队负责。

b. 公司统筹安排客服团队进行售后服务工作。自身配备有客服团队的授权运营中心，负责本机构客户的售后服务；授权运营中心不能提供售后服务的客户，由公司按照地理区域进行划分并分配给公司总部的客服团队，确保各区域客户均能获得及时、高效的售后服务支持。

c. 售后服务项目产生的常规售后服务成本、服务支持人天成本以及与此相关

的差旅成本、业务支出等由各自负责售后服务的团队自行承担。

5) 合同纠纷处理机制

a. 如出现问题，双方应本着积极态度，在本协议的原则基础上进行修改、补充。补充条款经双方签字盖章认可后与本协议具有同等的法律效力。

b. 双方因协议的解释或履行产生争议，由双方协商解决。协商不成，应将该争议提交上海仲裁委员会，按照申请仲裁时该会届时有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁地在上海，仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。因仲裁产生的仲裁费、律师费、保全费、差旅费等费用均由败诉方承担。

2. 公司与客户

(1) 主要条款

公司与客户签订的合同主要条款包括产品、价格及支付方式；产品技术要求；履行的期限、地点和方式；双方权利与义务；验收；违约与赔偿责任。

(2) 主要合同权利与义务

1) 转让商品或提供劳务的具体责任

公司应协助客户细化产品需求，根据合同要求，按期到客户指定地点交付本合同约定的产品，并负责上述产品的安装、调试、测试、上线、交付。未经客户同意，不得将本合同约定的产品及服务部分或全部转让给第三方承担。

公司负责对客户相关人员进行使用培训，对客户技术人员进行相关技术培训，并提供有关的技术资料和必要的技术指导。

公司承诺在本项目中所使用的由公司提供的应用软件系统整体及其各组成部分，均具有安全性、稳定性，能够适应客户业务需求。

2) 承担的主要风险

交付违约风险；产品质量违约风险。

3) 定价机制及政策

公司自行开发的软件产品及软件服务均有标准定价，产品验收后的每年维护费按合同标的总价的约定比例收取，如客户需购买维护服务，双方另签订维护合同。后续如客户需购买升级服务，双方另签订升级合同。若后续增加服务内容，则按照服务人天核算，并需签订相关服务合同。如需增加二次开发服务，则按照人天价格核算，并需签订二次开发服务合同。

4) 售后服务机制及政策

项目验收后，由客服部门负责售后服务，主要售后服务内容如下：

服务内容	服务范围	服务次数	服务时间	备注
电话支持	由公司客户服务人员向客户提供热线电话技术服务解答泛微软件的使用维护问题。	不限	不限	工作时间：周一到周五 9:00-18:00（法定节假日除外-紧急情况）
在线远程登陆维护	用 QQ 或其他远程控制系统对服务范围内规定软件进行维护调试。	不限	不限	工作时间：周一到周五 9:00-18:00（法定节假日除外）
邮件服务	公司向客户提供技术服务电子邮件地址，公司在接收到客户服务支持请求邮件后在正常工作日 8 小时内处理。	不限	不限	工作时间：周一到周五 9:00-18:00（法定节假日除外）
客户交流会	可以参加泛微网络公司在上海或者在其他地区举办的客户交流会，培训免费，但交通和食宿自理。	不限	/	/
泛微客服期刊	每周发送泛微客服期刊，内容会包括：客户调查、使用小窍门、新功能介绍、培训邀请、应用解决方案。会以 PDF 或者 WORD 的格式进行发送。	每周	/	（法定节假日除外）
系统管理员培训	可以免费参加泛微网络公司举办的管理员培训，培训免费，但交通和食宿自理。	不限	/	/
客户需求和 建议支持	客户可以向泛微客服人员提供自己的需求和系统的改进建议，由泛微客服人员接纳，提供到技术部进行评估，根据具体情况而定。	不限	/	/
其他培训和 交流会	客户在服务期间享有免费泛微网络公司其他形式举办的培训和交流会活动，培训和交流会免费，但交通和食宿自理。	不限	/	/
上门回访服务	泛微网络公司工作人员会上门拜访客户，以了解客户使用情况，提供更好的建议。	不限	/	/
系统重装和 恢复支持	由泛微技术人员通过远程辅助客户进行系统重新和恢复支持。如需现场服务，根据情	不限	/	/

	况再计算费用。			
升级服务支持	由泛微技术人员通过远程辅助客户进行软件的升级和检查工作，如需现场服务，根据实际情况再计算费用。	不限	/	/
技术支持服务	客户在系统使用过程中出现的例如查询表结构、查询某数据、调整系统内的一些数据、客户开发需要的一些其他协助等非开发式的请求，可由泛微网络公司客服人员协调客户方技术人员完成。	不限	/	/
登陆界面制作支持	客户的系统使用中的登陆界面制作过程中需要的一些协助，泛微网络公司客服人员可以辅助客户方完成。	1 次	/	/
金牌用户评选服务	在服务期间，客户享有泛微网络公司举办的金牌用户的评选权利，在评选成功后，公司将颁发奖牌给客户。	3 次	/	/
优秀项目推广人和管理员评选服务	服务期间，客户享有泛微网络公司举办的优秀项目推广和管理员的评选权利，在评选成功后，公司将颁发奖杯给客户。	3 次	/	/

5) 合同纠纷处理机制

公司与客户的合同如有纠纷，由公司和授权业务运营中心共同商议处理方案，并与客户协商解决。公司授权并指导授权业务运营中心与客户进行沟通协商，制定并推进解决方案，明确划分双方各需承担的责任，如涉及对客户的赔偿责任由双方按照授权协议约定的比例承担；协商不成由人民法院诉讼解决。协议约定如下：

双方签订的合同受中国法律管辖（特殊情况下，当系统项目实施地位于境外的，同时也需要满足当地的法律法规要求。例如，在欧盟境内实施的项目，需要同时满足欧盟的 GDPR 要求）。合同履行过程中产生的任何争议，双方应本着积极态度，友好协商解决，可在本合同书的原则基础上进行修改、补充，双方另签订补充协议，补充协议经双方签字盖章后与原合同书具有同等的法律效力。该争议未能通过友好协商解决的，任何一方可以将该争议向人民法院提起诉讼。

(二)列示近 3 年营业收入中，分别由上市公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比，并结合上市公司的主要责任人或代理人身份，说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据，是否符合《企业会计准则》的规定。

1. 公司及授权运营中心产生的提供软件产品、技术服务收入金额、占比

公司营业收入按业务类型可分为三大类，分别为软件产品（包括自行研发软件销售收入、需要实施开发服务的自行研发产品）、技术服务收入和第三方产品收入。公司的产品是协同办公管理软件，产品的研发过程均由公司自主完成。技术服务收入及第三方产品均系围绕公司自行研发的软件产品产生。

公司业务服务模式分为授权业务运营中心模式（以下简称授权运营模式）和直营模式。2022 年-2024 年度，公司主要的收入来源于通过授权运营中心提供实施服务完成的项目交付，授权运营模式产生的收入占总收入比例分别为 94.48%、93.23%及 93.36%。

授权运营模式：授权运营中心主要负责授权区域内相关产品实施服务过程中所涉及的客户需求调研、客户需求沟通、实施方案确定、客户培训、使用支持等相关增值服务工作，并由公司研发技术团队对授权运营中心提供产品修订、升级或功能调整等技术支持。该业务模式下的结算模式：泛微网络公司直接与最终用户签订合同，直接与最终客户进行业务结算，另外泛微网络公司根据项目来源和项目实施方的不同按约定向授权运营中心支付一定比例的项目实施费。

直营模式：是指公司与最终客户签订合同进行销售，该业务模式下的结算模式：泛微网络公司直接与最终用户签订合同，直接与最终客户进行业务结算。

不同业务服务模式主要系客户来源、项目实施方存在差异，是适用业务发展需要采取的销售策略。公司采取以授权为主的服务模式，主要源于公司业务规模的日益扩大，在授权运营模式下，更有利于业务的快速复制推广，一线的业务团队能够更积极高效地对业务活动进行决策和推进。

近三年，直营模式和授权运营模式收入金额占比列示如下：

(1) 2024 年度

单位：万元

项 目	收入合计	占比 (%)	其中：直营 提供产生	占比 (%)	其中：授权运营中 心提供产生	占比 (%)
-----	------	--------	---------------	--------	-------------------	--------

自有及第三方软件产品[注 1]	92,277.87	39.09	6,459.74	7.00	85,818.13	93.00
技术服务收入[注 1]	143,775.04	60.91	9,204.58	6.40	134,570.46	93.60
合 计[注 2]	236,052.91	100.00	15,664.32	6.64	220,388.59	93.36

[注 1] 自有及第三方软件产品及技术服务收入定义详见本题 2.（3）“收入确认方法及具体依据”。

[注 2] 公司 2024 年营业收入 236,180.37 万元，其中主营业务收入 236,052.91 万元，其他业务收入 127.46 万元。

（2）2023 年度

单位：万元

项 目	收入合计	占比(%)	其中：直营提供产生	占比(%)	其中：授权运营中心提供产生	占比(%)
自有及第三方软件产品	106,037.67	44.31	6,479.75	6.11	99,557.92	93.89
技术服务收入	133,281.58	55.69	9,721.04	7.29	123,560.54	92.71
合 计	239,319.25	100.00	16,200.79	6.77	223,118.46	93.23

（3）2022 年度

单位：万元

项 目	收入合计	占比(%)	其中：直营提供产生	占比(%)	其中：授权运营中心提供产生	占比(%)
自有及第三方软件产品	102,129.85	45.66	5,523.47	5.41	96,606.38	94.59
技术服务收入	121,533.61	54.34	6,818.82	5.61	114,714.79	94.39
合 计[注]	223,663.46	100.00	12,342.29	5.52	211,321.17	94.48

[注] 公司 2022 年营业收入 233,148.37 万元，其中主营业务收入 223,663.46 万元，其他业务收入 9,484.91 万元

2. 结合上市公司的主要责任人或代理人身份，说明公司对软件产品、技术服务的收入确认方法及具体依据，是否符合《企业会计准则》的规定

（1）准则对于主要责任人的判断依据

根据《企业会计准则第 14 号-收入》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：

- 1) 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。
- 2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- 3) 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：

- 1) 企业承担向客户转让商品的主要责任。
- 2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- 3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。
- 4) 其他相关事实和情况。

（2）上市公司身份判断

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，公司作为主要责任人的判定依据如下：

1) 合同关系：在授权运营模式及直营模式下，公司均为合同主体，直接与最终用户签订协议并完成结算，承担向客户转让商品的主要责任。具体体现为：
a. 公司对产品质量与服务质量承担直接责任，涵盖软件产品的稳定性、安全性，以及项目实施、系统维护等全流程服务；
b. 如未达合同约定引发责任追溯（如质量违约、服务不达标等），上述责任均由公司承担。

2) 承担存货风险：公司收入主要来源于自主产权的软件产品，其商业化成果依托前期研发投入形成。在此过程中：
a. 公司独立承担研发投入的市场风险，包括但不限于技术路线选择、产品迭代方向及商业化落地效果；
b. 作为软件产品

的知识产权持有方，公司对研发成果的最终收益及风险（如市场接受度、竞争替代压力）负完全责任。

3) 控制权分析：公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权，具体表现为：

a. 自行研发软件：公司拥有自主知识产权，主导功能设计；

b. 外购商品：公司从第三方取得商品控制权后再转让给客户；按照客户需求采购，作为自有软件产品的配套组件销售；

c. 技术服务：在销售自行开发软件产品的基础上实施的技术服务。直营模式下，公司自行为客户提供相应的服务；授权运营模式下，公司能够主导第三方代表本企业向客户提供服务，有权要求授权运营中心按照产品标准及项目实施要求为客户提供相应的项目实施服务和其他相关增值服务，并对其项目实施服务情况进行监督和考核，例如：授权运营中心的项目实施人员需通过公司的常规产品实施考核；项目实施过程中的文档、交付物、开发成果等需要按公司的管理规定递交备案；项目实施完成后，公司可根据客户的满意度测试和评分对授权运营中心进行奖惩。

4) 商品价格的确定：在授权运营模式及直营模式下，企业均拥有对所交易商品的完全定价权，具体表现为：a. 公司具备标准化的功能点计价产品报价体系，授权运营中心需按照此报价体系与客户协商价格，所有正式报价均需由公司商务部门审核后提交客户；b. 公司对采购自第三方的产品实行统一定价的机制，授权运营中心不能调整价格。

（3）收入确认方法及具体依据

1) 软件产品销售收入

公司商品销售主要包括自行研发的产品化软件(主要为 e-office 系列产品)销售收入、需要实施开发服务的自行研发软件产品(主要为 e-cology 系列产品)销售收入和外购商品销售收入，其收入的具体确认原则如下：

a. 自行研发的产品化软件销售收入

e-office 系列产品，系公司自行研发的产品化软件，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，公司为主要责任人。e-office 系列产品具有较强的通用性，客户需求差异较小，并且可以批量复制销售，单个合同金额较小。公

司在接到订单后，需实施的项目在取得客户签署的书面验收材料时确认收入；无需实施的项目在收到全部合同款项后即将授权码发放至客户供其激活软件，以收到全部合同款项为收入确认时点，属于在某一时点履行的履约义务。

b. 需要实施开发服务的自行研发软件产品销售收入

e-cology 系列产品，系需要安装实施的自行研发软件产品，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，公司为主要责任人。公司在软件产品按照合同约定内容完成实施、交付和测试工作，经必要的用户培训和系统的试运行，取得客户签署的书面验收材料时一次性确认软件产品销售收入，属于在某一时点履行的履约义务。

c. 外购商品销售收入

公司通常不单独销售第三方软、硬件产品，仅在自行研发的软件产品销售过程中，根据合同执行的需要向客户销售第三方软、硬件产品，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。公司第三方软、硬件产品销售收入确认原则和时点和与之相关的自行研发产品销售收入一致，属于在某一时点履行的履约义务。

2) 软件技术服务收入

公司的软件服务收入系在向客户销售自行开发软件产品的基础上，因提供年度维护服务、系统升级服务、二次开发服务等多种形式的有偿售后服务所形成的收入，根据按期提供和按次提供的不同采用不同的收入确认方法。其中，年度维护服务属于按期提供的软件服务，二次开发服务、系统升级服务等属于按次提供的软件服务。

a. 按期提供的软件服务

公司提供的年度维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据合同约定的总额、服务期间或相关计费条款，确认收入。

b. 按次提供的软件服务

公司提供的二次开发服务、系统升级服务属于在某一时点履行的履约义务，公司在已经按照合同约定提供了相应服务并经客户验收，在已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

综上，公司在确认软件产品及技术服务收入时属于主要责任人，对软件产品、

技术服务的收入确认方法合理、依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 通过查阅销售合同及与管理层访谈，了解公司的收入确认政策，对与销售商品收入确认有关的商品控制权转移时点进行分析，结合与同行业公司对比，识别公司交易身份是主要责任人或代理人，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3. 按月度、产品等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

4. 对于确认收入项目中需要安装实施的项目，检查对应的验收单据；针对约定授权运营期限的年度维护项目，根据约定的期间进行测算收入，检查收入确认是否完整真实；

5. 结合应收账款和合同资产函证，选取项目函证销售金额；

6. 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

7. 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为，公司收入确认方法及具体依据，符合《企业会计准则》的规定。

2. 年报披露，公司在全国 200 多个城市及海外设立本地化服务团队，2024 年公司销售费用 16.13 亿元，其中 13.47 亿元为支付给授权运营中心的项目实施费，较 2023 年减少 2.85%；2024 年营业成本 1.60 亿元，其中技术服务成本为 8,178.44 万元，较 2023 年增加 24.54%。请公司：（1）列示近 3 年支付给授权运营中心项目实施费的具体构成、各项目变动情况和原因；（2）说明上市公司总部对各本地化授权运营中心的管理政策、考核机制，上市公司是否为授权运营中心的唯一客户；（3）以列表方式说明最近 3 年授权运营中心的数量变化、新增及终止合作情况，并说明公司与授权运营中心的合作模式是否发生变化；

（4）结合业务实质，说明技术服务成本和项目实施费用分别分类为营业成本和销售费用的依据，是否存在本质差异，是否符合《企业会计准则》的规定，并说明二者呈现反向变动的原因；（5）项目实施费前 10 大支付对象的名称、成

立时间、交易背景、交易金额，是否与公司及控股股东、董监高存在关联关系或其他利益安排。请会计师对上述问题（4）、（5）说明具体审计过程并发表明确意见。

公司回复：

（一）列示近 3 年支付给授权运营中心项目实施费的具体构成、各项目变动情况和原因；

项目实施费是公司由区域授权业务运营中心负责的客户项目收入按照《授权业务运营中心合作协议》约定的比例计算销售分成的金额，并扣除业务相关的一定费用后，按项目与区域授权业务运营中心逐月结算的费用，其构成项目为销售分成和费用扣除项，扣除项主要包括总部人员协助项目实施成本、第三方采购及外包成本、奖惩等。

公司近 3 年支付给授权运营中心项目实施费的具体构成，列示如下：

单位：万元

实施费项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
销售分成	144,261.82	107.12	147,743.54	106.58	139,165.04	104.90
费用扣除项	-9,594.71	-7.12	-9,123.40	-6.58	-6,495.03	-4.90
其中：总部奖惩	3,561.58	2.64	4,609.68	3.33	5,731.42	4.32
第三方及外包成本	-5,722.69	-4.25	-5,455.57	-3.94	-4,489.05	-3.38
实施成本	-5,120.62	-3.80	-4,985.57	-3.60	-5,151.52	-3.88
其他费用扣除项	-2,312.98	-1.72	-3,291.94	-2.37	-2,585.88	-1.95
合计	134,667.11	100.00	138,620.14	100.00	132,670.01	100.00

（续上表）

实施费项目	2024 年度较 2023 年度		2023 年度较 2022 年度	
	变动金额	变动比例（%）	变动金额	变动比例（%）
销售分成	-3,481.72	-2.36	8,578.50	6.16
费用扣除项	-471.31	5.17	-2,628.37	40.47
其中：总部奖惩	-1,048.10	-22.74	-1,121.74	-19.57
第三方及外包成本	-267.12	4.90	-966.52	21.53
实施成本	-135.05	2.71	165.95	-3.22

其他费用扣除项	978.96	-29.74	-706.06	27.30
合计	-3,953.03	-2.85	5,950.13	4.48

由上表可见，2022-2024 年度，公司支付给授权运营中心项目实施费波动不大。

1. 销售分成：系公司对由区域授权业务运营中心负责的客户项目收入按照《授权业务运营中心合作协议》约定的比例计算销售分成的金额，与营业收入整体变动趋势一致。

2. 总部奖惩：2022-2024 年度占比分别为 4.32%、3.33%、2.64%，总体呈下降趋势，系对授权运营中心罚款增加、补贴减少的影响。

3. 第三方采购及外包成本：2022-2024 年占比分别为 3.38%、3.94%、4.25%，呈上升趋势，主要原因系项目发生的第三方采购及外包成本的影响。

4. 实施成本：系泛微网络人员协助授权业务运营中心实施项目的项目实施成本。2022-2024 年度占比分别为 3.88%、3.60%及 3.80%，总体变动不大。

5. 其他费用扣除项：主要系共享办公空间租赁工位所产生的费用、泛微网络总部协助授权运营中心实施过程中发生的差旅等其他费用。2022-2024 年度占比分别为 1.95%、2.37%及 1.72%，总体占比较小且波动不大。

（二）说明上市公司总部对各本地化授权运营中心的管理政策、考核机制，上市公司是否为授权运营中心的唯一客户；

公司以董事会决议程序，审议通过《授权业务运营中心管理制度和流程》，并基于此对授权业务运营中心进行如下管理：

- 1. 严格的体系化管理政策
 - （1）授权经营资质管理规范：资质审核与准入机制
 - 1）实施完整的申请审核流程：包含资质初审、管理咨询能力评估、技术支持能力认证、属地市场熟悉度审查及合规承诺书签订；
 - 2）建立分级培训体系：设置基础运营培训、专项技术认证、年度强化研修等多阶段培养计划；
 - 3）实行股权独立原则：所有与总部结算的授权运营中心均为工商登记独立法人主体，与泛微网络不存在股权关联。
 - （2）制度公示机制

1) 年度公开相关管理条例：涵盖商务合作、品牌使用、技术规范、保密协议等管理细则；

2) 实施动态政策宣导：通过季度合规会议、双月制度简报、线上学习平台进行常态化宣贯。

(3) 标准化运营框架

1) 区域权限管理：明确地域管辖范围及业务领域边界，实行备案制经营范围审批；

2) 全流程管控体系：包括前述准入机制及后序动态长效化考核机制。

2. 动态长效化考核机制

(1) 差异化目标管理

基于区域经济水平（GDP）、数字化进程、产业结构及人才储备等要素，结合团队规模与发展阶段，建立区域分级的年度业绩考核目标。

(2) 违规处置机制

明确年度授权有效期，建立定期评估机制；对连续考核未达标单位启动通知整改程序。同时对授权期间经营存在的任何违规行为，有明确的惩处的对应方案（包括赔偿、退出和取缔等机制）。

3. 上市公司为授权运营中心的唯一客户

(1) 授权运营中心基于双方协议受到排他性专营权约束

基于年度授权协议确立排他性专营法律关系，其中明确约定授权运营中心产品专营，不得以任何方式经营与泛微网络公司无关的业务或者有竞争关系的业务。

同时将违约情形清单化：涵盖公开参与第三方招投标、第三方平台中标记录、非授权主体对外签约等实质性违约行为。并相应设置分级惩戒体系：1) 行政惩戒：违约金梯度处罚、结算权限管控（暂停/调整）；2) 资格限制：业务分级降级、合作范围缩减或取消；3) 终局处置：涉嫌构成犯罪的，移送司法机关追究其行政或者刑事责任。

(2) 上市公司实时监管授权运营中心是否实质性专营

首先充分利用各种渠道，比如公开信息筛查：招投标平台、企业信用信息公示系统等公开渠道监测；其次通过数据交叉验证：通过企查查等商业查询工具验证业务关联性。

其次对实质控制关系下的业务行为实施穿透式审查，明确界定并严查违规行为，包括显性违规：以授权主体名义参与非关联业务投标以及隐性违规：通过第三方主体开展上市公司产品二次开发、集成服务、运维服务等衍生业务。

（三）以列表方式说明最近 3 年授权运营中心的数量变化、新增及终止合作情况，并说明公司与授权运营中心的合作模式是否发生变化；

年度	当期数量	当期新增数量	当期终止数量
2024	371	56	3
2023	318	60	4
2022	262	51	1

公司与授权运营中心的合作模式未发生变化。

（四）结合业务实质，说明技术服务成本和项目实施费用分别分类为营业成本和销售费用的依据，是否存在本质差异，是否符合《企业会计准则》的规定，并说明二者呈现反向变动的原因；

1. 技术服务成本分类为营业成本

公司目前按照项目核算收入，计入成本的应为各项目直接发生的且可明确划分归属的支出，计入期间费用的则为非直接发生的或无法明确划分归属的支出。

公司技术服务主要是针对公司软件产品的升级服务、年度维护服务和二次开发服务等，外包费用是公司技术服务成本构成的主要内容。考虑公司人员数量和成本问题，公司选择将部分工作外包，由此产生的外包服务费计入营业成本。外部服务费均能与各项目一一对应，属于为实施项目服务所必需的直接支出，故公司将其计入营业成本核算，符合《企业会计准则》的规定。

2. 项目实施费用分类为销售费用

项目实施费是公司由区域授权业务运营中心负责的客户项目收入按照《授权业务运营中心合作协议》约定的比例计算销售分成的金额，并扣除业务相关的一定费用后，按项目与区域授权业务运营中心逐月结算的费用。

公司项目实施费全部计入销售费用，主要有以下方面原因：

（1）授权运营中心的业务内容包括：市场开拓(产品推广、寻找商机)、售前咨询(为客户提供具体的产品咨询和产品方案设计)、销售技术服务支持(根据售前咨询的方案，帮助客户安装产品、配置产品、调试产品，并培训客户让其熟悉和完善对软件产品的使用，最终达到客户满意的使用效果)；授权运营中心在

公司授权范围内使用公司品牌、知名度以及影响力进行市场开拓、销售技术服务，最终帮助公司完成软件产品销售。

近三年分别由公司与授权运营中心促成的合同签约金额占比如下：

单位：万元

合同签约促成方[注]	2022 年	占比	2023 年	占比	2024 年	占比
授权运营中心	252,747.73	97.42%	253,229.04	96.68%	258,763.82	96.42%
公司其他渠道	6,692.32	2.58%	8,695.14	3.32%	9,594.51	3.58%
合计	259,440.05	100.00%	261,924.17	100.00%	268,358.33	100.00%

(续上表)

商机来源（合同签约促成方为授权运营中心）	2022 年	占比	2023 年	占比	2024 年	占比
授权运营中心	132,166.60	52.29%	133,832.86	52.85%	138,660.85	53.59%
公司其他渠道	120,581.13	47.71%	119,396.17	47.15%	120,102.97	46.41%
合计	252,747.73	100.00%	253,229.04	100.00%	258,763.82	100.00%

[注]此处合同签约促成方指负责向客户提供售前咨询、销售技术支持等服务，并最终促成客户签订合同的主体。

由上表可知，近三年授权运营中心促成签约的合同金额占比稳定在 96%以上，同时其促成签约的合同里自行提供商机来源的占比稳定在 50%以上，表明授权运营中心可拓展公司直营销售机构难以覆盖的区域市场，提升整体市场渗透率。因此，授权运营中心本质是公司对于直营销售机构的有效外部销售渠道补充，其从事业务实质是销售及项目实施服务，包括售前、售中、售后职责。故公司将其计入销售费用核算，符合《企业会计准则》的规定。

(2) 项目实施费以销售费用列示具有一致性

公司业务模式中授权运营中心与公司自身直营销售机构在人员设置、业务流程、服务性质等方面基本相同，项目实施费的实际构成和性质与公司直营销售机构的费用性质也基本相同。

公司内部直营销售机构的相关费用包括销售和项目实施人员人工费用，根据其销售职能属性在销售费用中核算，支付给授权运营中心的项目实施费按照相同属性在销售费用中核算具有一致性。

(3) 会计处理符合软件行业惯例

同行业可比上市公司如用友网络科技股份有限公司、鼎捷数智股份有限公司等也将相关实施服务人员工资在销售费用中核算，符合软件行业核算惯例，存在可比性。

经核查，我们认为，公司项目实施费全部计入销售费用符合行业惯例及《企业会计准则》的相关规定。

3. 技术服务成本和项目实施费用反向变动的原因

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年	变动额
技术服务成本	8,178.44	6,567.05	1,611.39
项目实施费用	134,667.11	138,619.74	-3,952.64

(1) 技术服务成本本期增加的原因

1) 自行交付项目减少，外包项目增加

公司软硬件成本及外包服务成本均为各项目直接发生的且可明确划分归属的支出，计入营业成本核算。2024 年度泛微网络公司项目交付人员减少，公司自行交付项目受到影响且成本较高，故 2024 年度较上期增加较多外包合同，外包服务费增加。

2) 公司实行降本增效，项目交付人员缩减

2023 年度、2024 年度，泛微网络公司人员数量及薪酬情况如下：

单位：元、人

项 目	2024 年度	2023 年度	变动率
在职员工数量	1,448	1,672	-13.40%
职工薪酬总额	563,235,487.85	614,167,206.44	-8.29%
工资、奖金、津贴和补贴	441,304,082.54	476,890,013.60	-7.46%

泛微网络公司 2024 年度较上年人员缩减 13.40%，职工薪酬总额较上年缩减 8.29%，工资、奖金、津贴和补贴金额较上年缩减 7.46%。

基于公司战略调整及降本增效考量，公司实施人力资源结构优化，公司人员在逐步缩减，人员缩减后，公司总部项目实施人员减少，项目自行交付较为困难，且项目实施人员的薪酬、项目绩效、差旅费等金额较高，自行交付项目受到影响。在此背景下，为保障项目交付质量并控制运营成本，公司增加了外包服务合同，进而导致技术服务成本上涨。

(2) 项目实施费用本期减少的原因

1) 授权运营中心对应的重大销售合同销售收入本期降低

选取实施费超过 150.00 万元的单一合同为重大销售合同，重大销售合同的两期变动如下表所示，本期较上期对应实施费共计降低 3,233.41 万元。

单位：万元

实施机构	合同数量		合同含税收入			对应实施费		
	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	减少额	2023 年	2024 年	减少额
北方大区	14	11	5,512.60	3,407.47	-2,105.13	4,357.71	2,673.69	-1,684.02
新加坡	1		758.57		-758.57	606.80		-606.80
其他	10	11	5,448.12	3,878.96	-1,569.17	3,472.43	2,529.84	-942.59
小 计	25	22	11,719.30	7,286.43	-4,432.87	8,436.94	5,203.53	-3,233.41

公司授权运营中心中存在部分机构分成比例较高，一类系首都北京所在的北方大区，主要考虑到其负责区域涵盖市场竞争激烈且需重点发展的东北和华北等区域市场，公司出于品牌战略考虑，设立较高的分成比例以支持其开拓商机并适应市场竞争环境；另一类系于新加坡、马来西亚、印尼等海外各地所设立的海外授权运营中心，主要考虑到多语种转换、服务器多时区差异、人工成本等相关海外运营成本较高。这两类对应重要销售合同的销售收入较上期存在下滑，导致实施费降低约 2,290.82 万元。

2) 公司对个别授权运营中心违规行为追究责任产生罚款，以及针对特定类型业务进行的鼓励性补贴较往年减少

本期公司针对扰乱市场（如：未经授权混淆经营的对象、冒用盗用泛微品牌）的行为进行法律维权，追究并严肃处理了违法及违反内部规定获取收入、为非法公司以及私签合同提供服务等情形，并据此产生对应的罚款所得；同时本期公司针对信创项目的补贴政策更为细化严谨，补贴门槛提高，导致补贴较往年减少，两者共计降低实施费用 1,042.96 万元。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 获取技术服务采购合同及项目实施费授权协议，通过条款比对分析服务内容差异；与治理层访谈以识别两类业务运营模式、交易背景的差异。

2. 核查项目实施费用

(1) 了解与项目实施费确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查公司本期新增所有授权运营中心协议，确认协议约定分成比例与管理层记录是否一致，主要条款较上期是否发生变动；了解核算机构结算比例变化，获取考核后调整名单，核查结算比例是否与协议、考核名单一致；

(3) 检查公司与授权运营中心签章版对账单并与管理层记录信息进行核对；

(4) 与人事总监、副总经理、经办财务访谈了解实施费核算模式，结算模式及成本项目扣除方法及标准以及较上期是否存在变动之处；重新测算公司从收付实现制到权责发生制的调整全过程，复核计算过程，抽取并核对所使用的参数样本与协议约定是否一致；将项目实施费在每季度调整过程中产生的应付预付金额与账面记录进行核对；

(5) 以合同号为标识，比较确认项目实施费日期与收入台账确认收入日期，评价费用是否在恰当期间确认；结合主营业务收入截止测试，评价项目实施费是否在恰当期间确认；

(6) 结合预付款项、应付账款的余额对项目实施费进行函证；

(7) 核对账面财务数据与实施费按合同及核算机构维度列示的台账的一致性；了解核算机构分布及相应的规模，并进行年度波动分析。

3. 核查技术服务成本

(1) 了解与采购循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查采购合同，核对合同金额，了解主要合同条款或条件，评价成本确认方法是否适当；

(3) 按月度、产品等对营业收入营业成本和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

(4) 结合外包服务合同台账测算账面确认的技术服务成本金额是否准确无误，按照项目匹配账面收入与成本是否存在跨期错配等影响报表数据的情况；

(5) 实施截止测试，检查成本是否在恰当期间确认；

(6) 检查与营业成本相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为技术服务成本和项目实施费用存在本质差异，符合《企业

会计准则》的规定；因此技术服务成本和项目实施费用反向变动不存在必然联系，前者增长系公司自行交付项目减少所致，外包项目增加以及公司实行降本增效，项目交付人员缩减；后者降低主要系授权运营中心对应的重大销售合同销售收入本期降低及公司对个别授权运营中心违规行为追究责任产生罚款，以及针对特定类型业务进行的鼓励性补贴较往年减少所致。

（五）项目实施费前 10 大支付对象的名称、成立时间、交易背景、交易金额，是否与公司及控股股东、董监高存在关联关系或其他利益安排。

1. 项目实施费前 10 大支付对象名称、成立时间、交易背景、交易金额

序 号	对象名称	成立时间	2024 年实施费(万元)
1	北京友洋协同软件有限公司	2011-07-26	10,679.15
2	深圳聚微联创科技有限公司	2023-01-03[注 1]	8,788.43
3	上海斑脉网络科技有限公司	2016-12-14	3,024.37
4	深圳市微众软件有限公司	2015-03-05	2,587.60
5	宁波高新区聚鸿信息科技有限公司	2015-09-17	2,476.10
6	西安融聚网络科技有限公司	2010-06-12	2,206.57
7	云手(湖北)科技有限公司	2021-11-04[注 2]	2,059.41
8	苏州崇融创致网络科技有限公司	2016-03-22	2,008.01
9	上海宏添翼信息科技有限公司	2024-01-16[注 3]	1,883.50
10	广州尼森网络科技有限公司	2016-01-13	1,827.53
小 计			37,540.66

[注 1]深圳聚微联创科技有限公司自 2023 年 12 月与深圳市知亦行软件服务有限责任公司、泛微网络公司签订三方协议，约定深圳市知亦行软件服务有限责任公司的权利义务均由深圳聚微联创科技有限公司承继；深圳市知亦行软件服务有限责任公司的成立时间为 2003 年 4 月 28 日。

[注 2]云手（湖北）科技有限公司自 2022 年 1 月与武汉艾弗雷科技服务有限公司、泛微网络公司签订三方协议，约定武汉艾弗雷科技服务有限公司的权利义务均由云手（湖北）科技有限公司承继；武汉艾弗雷科技服务有限公司的成立时间为 2012 年 9 月 24 日。

[注 3]上海宏添翼信息科技有限公司自 2023 年 12 月与上海昂态信息科技有限公司、泛微网络公司签订三方协议，约定上海昂态信息科技有限公司的权利义务均由上海宏添翼信息科技有限公司承继；上海昂态信息科技有限公司的成立时间为 2016 年 7 月 6 日。

前述十家授权运营中心与公司交易背景均系公司从各区域筛选，通过公司相关培训和资格认证、具备管理咨询及技术支持实力、熟悉当地市场环境、愿意遵守公司业务运营政策并长期合作的服务企业，主要负责授权区域内相关产品实施服务过程中所涉及的客户需求调研、客户需求沟通、实施方案确定、客户培训、使用支持等相关增值服务工作，并在公司研发技术团队的技术支持下对客户的产品修订、升级、二次开发或功能调整等技术支持。

2. 项目实施费前 10 大支付对象的控股股东、董监高

名 称	控股股东	董监高
北京友洋协同软件有限公司	关大友	杨颖、关大友
深圳聚微联创科技有限公司	陈政	陈政、吕永红
上海斑脉网络科技有限公司	季龙炎	季龙炎、季康
深圳市微众软件有限公司	卢清梅	卢清梅、马昌喜、马代海
宁波高新区聚鸿信息科技有限公司	陈国康	陈飞儿
西安融聚网络科技有限公司	刘蕙	刘蕙、侯佩琳
云手（湖北）科技有限公司	何晶晶	何晶晶、陈莉莉
苏州崇融创致网络科技有限公司	刘银娥	刘银娥、邓国藩
上海宏添翼信息科技有限公司	冯莉子	冯莉子、翁志海
广州尼森网络科技有限公司	龚慧玲	龚慧玲、毛一军

上表授权运营中心控股股东及董监高均与公司及控股股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 核查主要授权运营中心基本信息，了解股东构成及实际业务运营情况，获取公司实际控制人及董监高与授权运营中心不存在关联关系或其他利益安排的承诺函；

2. 在询证函中明确列示当期交易额、往来余额及与泛微网络公司不存在关联关系或其他利益安排的声明，独立寄发并取得盖章相符的回函原件；

3. 网络查询授权运营中心相关工商资料并获取公司提供的授权运营中心负责人清单，将授权运营中心股东、董事、监事、负责人与公司股东、董事、监事、高级管理人员进行比对。

经核查，我们认为项目实施费前 10 大支付对象与公司及控股股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

3. 年报披露，2024 年公司毛利率为 93.25%，销售费用率为 68.31%，销售净利率为 8.59%；合同负债期末余额 9.34 亿元，占营业收入比例为 39.56%。经查询公开数据，关注到，公司销售净利率、预收比例近 3 年均高于所属申万三级行业（横向通用软件）中位数。请公司：（1）以列表方式说明近 3 年支付给各运营中心的分成金额及比例，并说明分成比例的确定过程、确定依据、调整机制，是否具有公允性，近几年是否发生较大变化；请会计师说明对上述项目分成的真实性、公允性实施的审计程序，及取得的审计证据；（2）分上市公司总部及授权运营中心，列示近 3 年在职人员数量、离职人员数量、总体薪酬、平均薪酬，并结合同行业可比公司平均薪酬情况说明公司及授权运营中心薪酬水平是否具有合理性；（3）结合公司业务模式、合同主要条款，说明近 3 年预收账款期限、对应收入确认周期的变化，是否与同行业可比公司存在较大差异。

公司回复：

（一）以列表方式说明近 3 年支付给各运营中心的分成金额及比例，并说明分成比例的确定过程、确定依据、调整机制，是否具有公允性，近几年是否发生较大变化；

1. 近三年支付给各授权运营中心的分成金额及比例

由于公司授权运营中心较多，抽取前十大授权运营中心予以列示。近三年授权运营中心分成金额如下：

单位：万元

序号	公司名称	2024 年	2023 年	2022 年	小 计
1	北京友洋协同软件有限公司	10,679.15	11,336.69	9,434.93	31,450.78
2[注]	深圳聚微联创科技有限公司	8,788.43			8,788.43
	深圳市知亦行软件服务有限责任公司		9,298.01	11,515.80	20,813.82
3	上海斑脉网络科技有限公司	3,024.37	3,652.06	3,766.55	10,442.97

4	深圳市微众软件有限公司	2,587.60	3,339.12	3,479.39	9,406.12
5	西安融聚网络科技有限公司	2,206.57	2,941.38	3,568.19	8,716.14
6	宁波高新区聚鸿信息科技有限公司	2,476.10	2,281.70	2,215.79	6,973.59
7	苏州崇融创致网络科技有限公司	2,008.01	2,755.98	1,786.74	6,550.72
8	广州尼森网络科技有限公司	1,827.53	1,776.96	2,724.91	6,329.40
9	济南悦晖信息科技有限公司	1,727.33	1,497.85	3,019.77	6,244.94
10[注]	上海宏添翼信息科技有限公司	1,883.50			1,883.50
	上海昂态信息科技有限公司		1,787.75	2,339.19	4,126.94
小 计		37,208.59	40,667.5	43,851.26	121,727.35

[注]上表部分授权运营中心近三年存在前述同样情形,即泛微网络与授权运营中心变更前后的公司签订权利义务承继的三方协议;约定该授权运营中心原公司的权利义务由新公司承继。

2. 分成比例的确定过程、确定依据及公允性

(1) 分成比例的确定过程、确定依据

公司与授权运营中心通过每年度签订《授权业务运营中心合作协议》明确约定双方常规分成比例。该比例首先依据公司直营机构销售费用率框定,再根据各授权运营中心具体情况比如当地市场容量、总体业务规模、人员配备、客户资源、技术实施能力、服务范围、合作时间、合作起始阶段经营拓展市场的复杂程度、竞争对手所在地、等因素加以调整,最终与各授权运营中心协商确定。

分成比例的确定,历史上可大致分为两个阶段:

1) 2004年-2015年:因处于早期授权运营中心拓展空白城市市场的阶段,公司充分考量授权运营中心拓展业务时面临的客户资源稀缺、前期投入成本高等现实难题,对本时期成立的授权运营中心在分成比例上给予一定程度的激励,因此设定了一个略高于公司直营机构销售费用率的分成比例。

2) 2015年以后:经过十年发展,公司授权模式趋于成熟稳定。随着产品体系完善、品牌知名度提升,授权模式以其低成本、高扩张效率的优势成为公司市场拓展的核心路径,公司决定全面向授权模式转型。此时的分成比例在综合评估在上述提到的各种因素的基础上,对本时期新成立的授权运营中心统一设定与公司直营机构销售费用率相近的分成比例。

另外,公司每年初会依据各授权运营中心以前年度业务经营状况、人员配备及市场环境等实际情况,制定当年度业绩考核指标,于年末开展常规考核工作。

考核结果将作为确认分成比例的重要依据，根据业绩指标的达成程度，公司与授权运营中心约定的常规分成比例将在既定区间内上浮、下调或保持不变。此外，若授权运营中心存在业绩违规签订合同、未充分履行工作职责等导致公司遭受直接或间接损失的行为，公司将视情节严重程度对其分成比例进行相应的扣减。

（2）分成比例的公允性

公司与授权运营中心的结算实质是费用承包模式，授权运营中心的分成比例是在公司直营费用率的基础上与其协商确定的。且公司自 2004 年开始实行与授权运营中心合作，至今已经超过 20 年，结算方式自合作开始至今一直延续，仅部分授权运营中心分成比例由于机构发展、人力成本上升等原因发生轻微变动。公司与授权运营中心结算方式稳定且延续，不存在随意调节情形，该商业模式已相对成熟稳定，系公允的商业合作关系，能够为双方创造可持续价值。

1) 近三年公司与授权运营中心间的结算费用率

单位：万元

年度	授权运营中心收入	项目实施费	结算费用率[注]
2024	220,388.59	134,667.11	61.10%
2023	223,118.46	138,619.74	62.13%
2022	211,321.17	132,670.01	62.78%
均值	218,276.07	135,318.95	61.99%

注：结算费用率=项目实施费/授权运营中心收入。项目实施费为支付给授权运营中心的分成金额；授权运营中心收入，系公司通过授权运营中心完成项目交付而产生的收入。

2) 相较于公司直营费用率的公允性

近三年直营收入占比较低(均值仅 6.32%)，系公司已从早期直营和授权模式并行的本地化服务模式，转换为以授权为主的模式。公司销售方面的工作重心相应从为客户提供本地化服务转变为销售管理、品牌建设推广、重难点项目跟进等工作。在当前以授权模式为主的本地化服务模式下，公司需要为各区域的授权运营中心提供指导和支持，并通过集中资源处理重点事项的方式，处理经营中涉及市场整体管控等事项，同时公司仍需承担发展授权运营中心、重点项目支持、宣传推广等涉及公司整体运营方面的工作及复杂度或难度较高的销售项目的交付工作；前述工作涉及的相关支出，仍通过销售费用列示。公司虽将本地化服务的

职责向授权运营中心进行转移，但销售管理、市场推广等较为固定的成本保持不变，因此近三年自营费用率已不能体现直营模式真实销售费用率水平。2013-2015年期间直营收入占比均在 53%左右，与授权模式产生的营业收入接近，能够较好体现直营模式下投入与实现收入关系，具体分析如下：

单位：万元

名 称	三期均值	2015 年度	2014 年度	2013 年度
直营模式实现营业收入	14,065.90	16,984.92	13,546.93	11,665.84
营业收入合计	26,354.99	31,692.21	25,475.88	21,896.88
直营收入占比（%）	53.37	53.59	53.18	53.28
直营模式销售费用	8,615.81	11,031.70	7,759.52	7,056.21
直营模式销售费用率（%）	61.25	64.95	57.28	60.49

如上表所示，直营费用率均值为 61.25%；与授权运营中心结算费用率均值 61.99%保持一致，具有公允性。

3. 近三年主要授权运营中心分成比例

（1）分成比例类型

1) 常规分成比例类型

常规分成比例大致分为如下六类，不同项目对应分成比例有所差异。

客户类型	项目简称	定义
新客户	授权运营中心开拓	由授权运营中心独立发掘商机的新客户合同
	总部开拓	非授权运营中心独立开拓商机的新客户合同（由公司总部分配）
老客户	升级	老客户后续产生的单独升级服务合同
	第三方	授权运营中心按照公司规定的第三方采购清单产生的采购合同
	常规二次	老客户后续产生的不需要实施服务的二次销售合同；如包含 PC 版 License、年度维护、手机移动版销售等
	增值二次[注]	除升级、第三方及常规二次外的其他老客户合同

注：增值二次视同新客户项目，按该客户首次签订合同时对应分成比例

2) 专项分成比例类型

随着公司专项业务的发展，为满足市场对专项业务场景解决方案和产品的需求，公司自 2024 年 5 月发布《2024 年专项授权运营中心特殊补贴结算政策》，

向全国授权运营中心推出专注某个专项授权运营中心的业务经营模式，提升相关主攻专项业务的授权运营中心分成比例，以加大全国各区域发展专项业务的信心和意愿，鼓励全国各区域或产品线专项授权运营中心团队签订承接更多专项订单；目前对于独立单一专项合同，结算比例为 65%。

（2）近三年主要授权运营中心分成比例

专项分成比例系 2024 年新增分成比例，统一为固定值，常规分成比例近三年未发生重大变化。常规分成比例如下表所示：

授权运营中心类型	分成比例范围
2004 年-2015 年期间成立的授权运营中心	> 60%
2015 年后成立的授权运营中心	50% - 60%

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 取得并检查公司重要授权运营中心协议，确认协议约定分成比例与管理层记录是否一致，主要条款较上期是否发生变动；
2. 结合预付款项、应付账款余额对重要授权运营中心的项目实施费进行函证，并取得回函相符原件；
3. 取得并检查公司对授权运营中心的考核情况及考核结果，确认分成比例是否存在重大变动；重新测算实施费计算过程，确认实际结算的分成比例与协议约定比例的一致性；
4. 取得并了解每年由董事会决议通过的《授权业务运营中心管理制度和流程》以及其他各类相关实施细则；
5. 匡算并比较公司直营费用率与授权运营中心结算费用率的差异，论证定价公允性。

经核查，我们认为公司与授权运营中心结算定价公允，未发生重大变化。

（二）分上市公司总部及授权运营中心，列示近 3 年在职人员数量、离职人员数量、总体薪酬、平均薪酬，并结合同行业可比公司平均薪酬情况说明公司及授权运营中心薪酬水平是否具有合理性；

1. 泛微网络公司总部

（1）泛微网络公司近三年人员及薪酬情况

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
-----	---------	---------	---------

期初在职人数	1,672.00	1,941.00	1,659.00
本期离职人数	311.00	547.00	711.00
期末在职人数	1,448.00	1,672.00	1,941.00
人员变动比例	-13.40%	-13.86%	17.00%
职工薪酬总额	563,235,487.85	614,167,206.44	559,885,356.06
平均薪酬	361,048.39	339,976.31	311,047.42

近三年来看，泛微网络公司人员波动情况较大。

从离职人数来看：近三年离职人数逐步减少，2022 年度离职人员数量较大，经统计 2022 年度公司离职人员数量达到 711 人，占员工总数比例较往年有所上升，其中大部分属于正常的人员流动范畴，符合软件行业人才流动特点，这部分离职人员中包括 243 名 2022 年度入职并在同年离职的员工，该群体占离职总数的 34.20%，新入职员工的稳定性较差。

从人员变动比例来看：2022 年末在职人数较年初增加 17.00%，呈现大幅扩张趋势，2023 年末在职人数较年初减少 13.86%，人员规模有所收缩，2024 年末在职人数较年初减少 13.50%，延续了上一年的缩减趋势。

2022 年人员增长主要系公司 10 多个专项业务的全面推进，技术架构升级，产品需要搭建微服务架构，同时 2022 年度公司核心产品迭代更新，推出新一代数字运营平台 e-ecology10.0，对于技术人员的招聘需求扩大，因此 2022 年公司有大规模的招聘。2023 年 10 月份开始，公司未有大规模的人员招聘，仅针对核心岗位进行精准补缺，整体入职人数大幅减少，2023 年及 2024 年度人员缩减都是常规的人员离职情况。2023 年开始，公司对于人员入职的管控较为严格，人员结构优化，提高人岗匹配度，减少无效人力成本，入职的人员减少，人员正常离职的比例在 13.00%左右。总体来看，2022 年的人员扩张是业务驱动的必要增长，而 2023-2024 年的缩减则是优化组织效率的体现，符合公司不同发展阶段的需求。

2021 年至 2024 年泛微网络公司年末在职人员构成情况如下：

专业构成类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售人员	646.00	732.00	803.00	767.00
技术人员	745.00	880.00	1,075.00	822.00

财务人员	15.00	16.00	17.00	15.00
行政人员	42.00	44.00	46.00	55.00
合 计	1,448.00	1,672.00	1,941.00	1,659.00

由上表可见，2022 年度人员增加主要集中在技术人员的增加，该变动与公司的业务发展步调一致。2023 年及 2024 年，由于宏观经济下行以及自行交付项目的成本较高，公司实行降本增效，泛微网络公司增加较多外包项目，需要公司项目人员自行交付的项目减少了，因此存在一定程度的人员缩减。

近三年泛微网络公司平均薪酬逐年上涨，2023 年度平均薪酬较 2022 年上涨 9.20%，2024 年平均薪酬较 2023 年上涨 6.30%，这一增长趋势与行业薪酬水平变动基本保持一致，属于企业正常的薪酬调整范围。同时，公司人员结构优化后，高薪酬岗位人员占比提升，拉高平均薪酬。

(2) 同行上市公司平均薪酬情况

1) 2024 年度

项 目	2024 年度			
	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
期初在职人数	1,672.00	24,949.00	2,769.00	5,255.00
期末在职人数	1,448.00	21,283.00	2,360.00	5,114.00
职工薪酬总额	563,235,487.85	7,661,491,907.00	677,446,542.96	1,358,561,928.27
平均薪酬	361,048.39	331,436.75	264,163.21	262,043.00

2) 2023 年度

项 目	2023 年度			
	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
期初在职人数	1,941.00	25,383.00	2,699.00	4,746.00
期末在职人数	1,672.00	24,949.00	2,769.00	5,255.00
职工薪酬总额	614,167,206.44	8,164,149,104.00	722,795,310.52	1,328,975,015.83
平均薪酬	339,976.31	324,411.87	264,372.83	265,768.43

3) 2022 年度

项 目	2022 年度			
	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
期初在 职人数	1,659.00	20,998.00	2,494.00	4,274
期末在 职人数	1,941.00	25,383.00	2,699.00	4,746
职工薪 酬总额	559,885,356.06	7,347,744,570.00	640,724,253.70	1,170,190,088.52
平均薪 酬	311,047.42	316,842.87	246,764.59	259,465.65

以上期初在职人数及期末在职人数取数口径为各公司各期年报披露的在职员工的数量合计，职工薪酬总额取数口径为各公司各期年报披露的应付职工薪酬贷方发生额合计数，包含短期薪酬、离职后福利-设定提存计划、辞退福利、一年内到期的其他福利、非货币性福利等。平均薪酬计算方式为：平均薪酬=职工薪酬总额/(期初在职人数+期末在职人数)*2

本次选取三家具有代表性的同行业上市公司进行对比分析，用友网络(600588.SH)：企业服务软件龙头企业，致远互联(688369.SH)：协同管理软件领域代表企业，鼎捷数智(原鼎捷软件，300378.SZ)：制造业 ERP 领域领先企业。2022 年-2024 年度泛微网络公司平均薪酬与用友网络公司基本一致，未见较大异常。泛微网络公司平均薪酬高于其余两家同行业上市公司致远互联及鼎捷数智，主要与各公司经营业绩相关。

(3) 近三年同行业主要财务数据

1) 2024 年度

项 目	2024 年度			
	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
营业收入	2,361,803,665.31	9,152,729,443.00	846,525,778.96	2,330,672,885.70
归属于上市公司 股东的净利润	202,944,976.68	-2,061,309,357.00	-235,587,344.30	155,644,375.93
归属于上市公司 股东的扣除非经 常性损益的净利 润	166,987,661.58	-2,038,213,700.00	-239,942,618.14	137,713,998.31

2) 2023 年度

项 目	2023 年度
-----	---------

	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
营业收入	2,393,192,535.19	9,796,071,603.00	1,044,650,186.05	2,227,739,993.94
归属于上市公司股东的净利润	178,682,564.54	-967,166,088.00	-50,018,117.03	150,255,339.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	147,731,785.92	-1,103,875,884.00	-58,383,730.78	121,676,920.59

3) 2022 年度

项 目	2022 年度			
	泛微网络	用友网络	致远互联	鼎捷数智
营业收入	2,331,483,695.41	9,261,744,112.00	1,032,429,773.92	1,995,204,338.21
归属于上市公司股东的净利润	223,336,614.78	219,171,878.00	94,080,587.34	133,838,907.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	122,895,827.77	146,403,817.00	84,400,330.12	119,813,030.25

2022 年度-2024 年度泛微网络公司收入金额及净利润金额远高于致远互联公司，泛微网络公司收入金额略高于鼎捷数智公司，但净利润金额远高于鼎捷数智公司，因此，泛微网络公司平均薪酬高于致远互联及鼎捷数智公司是合理的。

2. 授权运营中心

授权运营中心近三年人数情况如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初在职人数	6,468.00	6,208.00	5,333.00
本期离职人数	2,077.00	2,128.00	2,302.00
期末在职人数	6,113.00	6,468.00	6,208.00
人员变动比例	-5.81%	4.02%	16.41%

2022 年授权运营中心期末在职人数增长主要系公司处于业务拓展期，2023 年度-2024 年度授权运营中心期末在职人数相对稳定，各期离职人数也基本一致，未见异常情况。

(三) 结合公司业务模式、合同主要条款，说明近 3 年预收账款期限、对应收收入确认周期的变化，是否与同行业可比公司存在较大差异。

公司预收款项主要为项目未确认收入之前客户按照合同约定支付给公司的

阶段进度款，公司年报披露重分类为合同负债。

公司产品主要为需要安装实施的软件产品，按照合同约定，需完成实施、交付和维护工作，经必要的用户培训和系统的试运行，取得客户签署的最终书面验收材料，并满足销售商品收入确认条件时一次性确认软件产品销售收入。

报告期内，公司合同负债及其账龄、收入确认周期如下：

1. 合同负债：

单位：元

账 龄	合同负债		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1 年以内	674,836,148.59	672,990,620.44	664,946,643.45
1-2 年	134,811,757.38	127,841,411.96	132,424,300.01
2-3 年	51,803,944.94	56,010,394.51	44,901,558.01
3 年以上	72,928,920.88	58,319,777.57	52,509,606.48
小 计	934,380,771.79	915,162,204.48	894,782,107.95
主营业务收入	2,360,529,090.64	2,393,192,535.19	2,236,634,584.38

2. 合同负债周转天数：

单位：天

公司	合同负债周转天数		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
泛微网络公司	142.99	138.02	139.77
致远互联公司	79.49	53.02	60.19
鼎捷数智公司	46.96	44.02	47.03
用友网络公司	113.64	96.34	90.02

公司合同负债周转率与同行业公司相比较，原因是公司以销售需要安装实施的软件产品为主，销售合同一般约定在签订后预付 30%合同款项，产品上线后支付 30%合同款项，验收完成后支付 30%合同款项，验收合格一年后支付 10%尾款。因此，收入确认前(即验收前)客户付款比例较高且产品实施周期较长是公司合同负债余额较大、收入确认周期较长的客观原因，符合行业特点和商业逻辑。

4. 年报披露，公司本期新增向 3 家授权运营中心的关联采购，形成关联关系的原因授权运营中心部分股东、经营负责人同时在上市公司任职。请公司：

(1) 结合近 3 年上市公司与授权运营中心在股权、任职等方面的人员交叉情况，说明存在上述人员交叉的原因及合理性，以及公司相关业务是否具有独立性；

(2) 结合交叉任职人员的成本负担方、成本核算方式等，说明公司与授权运营中心在成本费用核算方面是否客观、公允，是否符合《企业会计准则》规定。请会计师对上述问题（2）发表明确意见。

公司回复：

(一)近 3 年上市公司与授权运营中心在股权、任职等方面的人员交叉情况，及存在上述人员交叉的原因、合理性及独立性；

1. 2022-2024 年度，上市公司与授权运营中心在股权方面不存在交叉情况。

2. 2022-2024 年度，上市公司与授权运营中心在任职方面的人员交叉情况如下：

(1) 2022 年度

2022 年度及之前，授权运营中心股东及主要工作人员在上市公司任职，主要包括以下三种情形：

1) 先进入上市公司任职，与上市公司建立劳动关系后，进入授权运营中心工作。产生该种情形的原因系相关人员希望创业独立承担授权运营中心工作，因此进入授权运营中心任职，但考虑上市公司员工身份获取销售机会、推进项目顺利的便利性，未从公司离职。

2) 先进入授权运营中心任职，后从授权运营中心离职并进入公司任职，与公司建立劳动关系，但仍为授权运营中心工作。产生该种情形的原因系相关人员初始为授权运营中心人员，但在市场开拓、实施服务或办理个人落户过程中，上市公司员工身份对获取销售机会、推进项目顺利进行及办理落户具有一定便利性，同时部分项目要求项目人员需有公司劳动合同关系，因此项目相关人员与公司建立劳动关系。

3) 先进入上市公司任职，后从公司离职，进入授权运营中心任职，再进入上市公司任职。产生该种情形的原因系相关人员初始为上市公司员工，因希望独立创业，自公司离职创办授权运营中心；之后为便于市场开拓、项目实施及办理落户等原因，再次进入公司任职，与公司建立劳动关系。

公司于 2021 年度开展了对上述人员清退工作，截至 2022 年 5 月末，已完成清退。

(2) 2023 年度

2023 年度，上市公司与授权运营中心在任职方面不存在人员交叉的情况。

(3) 2024 年度

序号	人员名称	劳动关系所在处	在泛微网络公司职位	泛微网络公司任职具体期间	授权运营中心	授权运营中心所在区域	在授权运营中心职位
1	王栋	泛微网络	令信通事业部总经理兼陕西大区总经理	2024 年 8 月-至今	西安融聚网络科技有限公司	西安	股东、机构负责人
2	邓果成	泛微网络	业票通事业部总经理兼苏州机构总经理	2024 年 8 月-至今	苏州崇融创致网络科技有限公司	苏州	机构负责人
3	郭衍敏	泛微网络	资管家事业部总经理兼青岛机构总经理	2024 年 8 月-至今	青岛志达宇泛信息技术有限公司	青岛	机构负责人

2024 年度，授权运营中心股东及主要工作人员在上市公司任职有 3 人，交叉任职背景均为公司出于发展新的专项业务需要，通过内外部人员招募，对候选人提供的专项业务发展方案进行比选，并结合面试，最终选定的专项业务负责人。三名交叉人员主要负责公司新的专项产品的营销推广，对公司业务产品和营销策略熟悉，对客户需求熟悉，经验丰富，能快速进入公司新业务的推进过程，能够在原有授权业务不受影响的同时帮助公司推进新的专项产品业务。人员交叉具有合理性，授权运营中心业务内容按照协议约定所负责的区域，完成公司产品在当地的推广、销售及实施服务；入职泛微主要是负责专项业务的开展，工作内容基本不存在交叉，业务具有独立性。

3. 与上市公司存在交叉任职人员的授权运营中心近三年的项目实施费情况

单位：元

关联方名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
西安融聚网络科技有限公司	35,681,910.17	29,413,776.78	22,065,711.45
苏州崇融创致网络科技有限公司	17,867,355.20	27,559,795.39	20,080,089.08

青岛志达宇泛信息技术有限公司	15,794,251.11	19,999,287.28	17,194,205.98
合计	69,343,516.48	76,972,859.45	59,340,006.51

（二）结合交叉任职人员的成本负担方、成本核算方式等，说明公司与授权运营中心在成本费用核算方面是否客观、公允，是否符合《企业会计准则》规定。

对于 2024 年度授权运营中心人员在上市公司任职人员，上市公司参考其他专项业务负责人薪酬考核体系制定其在上市公司的薪酬。

上市公司与授权运营中心在成本费用核算方面，独立核算，且由实际受益对象负担相应的成本，结算机制与业务实质匹配，客观公允，符合《企业会计准则》规定。

年审会计师核查程序及核查意见：

1. 核查程序

（1）与公司管理层进行沟通，了解上市公司与授权运营中心的业务合作模式、人员交叉任职情况以及相关的会计政策，包括成本费用核算的具体方法和依据；

（2）获取上市公司和授权运营中心的成本费用明细账、记账凭证及相关原始凭证，核实各项费用是否按照实际受益对象进行归集和分配，核实成本费用核算的独立性；

（3）分析交叉任职人员成本负担的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司与授权运营中心在成本费用核算方面客观、公允，符合《企业会计准则》规定。

二、关于客户与供应商

5. 年报披露，前五名客户销售额 4,485.30 万元，占年度销售总额 1.90%；前五名供应商采购额 8,359.47 万元，占年度采购总额 53.59%，其中关联方采购额 5,862.29 万元，占年度采购总额 37.58%，均为向上海亘岩网络科技有限公司（以下简称亘岩网络）的采购（或接受劳务）。近三年公司向亘岩网络的采购金额逐年上升。亘岩网络为公司控股股东、实际控制人下属公司，同时是公司的客户和供应商。请公司：（1）以列表方式说明近 3 年公司前 10 大客户、供

应商具体情况，包括名称、成立时间、交易内容、交易金额、合作开始时间，并说明主要客户、供应商是否发生重大变化、如是，说明发生重大变化的具体情况，原因及合理性；（2）结合问题（1），说明客户、供应商与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来；（3）结合巨岩网络主营业务，说明向巨岩网络采购、销售的具体内容，关联交易的必要性、定价的公允性，是否存在其他业务或资金往来。请会计师对上述问题发表明确意见，并说明对公司收入真实性所实施的审计程序，尤其是结合公司客户分散、单个客户收入占比较低等情况，说明对客户真实性的具体核查手段、核查范围和核查比例，并发表明确意见。

公司回复：

（一）以列表方式说明近 3 年公司前 10 大客户、供应商具体情况，包括名称、成立时间、交易内容、交易金额、合作开始时间，并说明主要客户、供应商是否发生重大变化、如是，说明发生重大变化的具体情况，原因及合理性；

1. 前十大客户情况

（1）2024 年度

客户名称	成立时间	销售主要内容	交易金额(万元)	合作开始时间	占主营业务收入比例(%)
中国交通信息科技有限公司	2001/04/29	ecology 软件	1,073.40	2020 年	0.45
客户 2	2000/12/12	ecology 软件	909.06	2023 年	0.39
中化信息技术有限公司	2017/07/11	ecology 软件	871.08	2017 年	0.37
客户 4	2018/12/18	ecology 软件	836.71	2024 年	0.35
腾讯云计算（北京）有限责任公司	2010/10/21	ecology 软件	795.06	2020 年	0.34
中粮信息科技有限公司	2017/01/11	ecology 软件	780.58	2021 年	0.33
星巴克企业管理（中国）有限公司	2005/03/31	ecology 软件	675.48	2022 年	0.29
客户 8	2003/10/23	ecology 软件	661.13	2022 年	0.28
友邦人寿保险有限公司	2020/07/09	ecology 软件	650.96	2021 年	0.28
客户 10	2001/09/13	ecology 软件	619.92	2019 年	0.26

合 计			7,873.38		3.34
主营业务收入金额			236,052.91		

(2) 2023 年度

客户名称	成立时间	销售主要内容	交易金额(万元)	合作开始时间	占主营业务收入比例 (%)
上海市滩涂生态发展有限公司	1999/06/17	ecology 软件	1,394.74	2021 年	0.58
华为云计算技术有限公司	2019/12/06	ecology 软件	1,098.05	2020 年	0.46
客户 3	2007/03/06	ecology 软件	948.89	2012 年	0.40
中国交通信息科技有限公司	2001/04/29	ecology 软件	943.00	2020 年	0.39
中化信息技术有限公司	2017/07/11	ecology 软件	938.54	2017 年	0.39
客户 6	2002/02/25	ecology 软件	864.53	2018 年	0.36
客户 7	1994/03/01	ecology 软件	830.46	2011 年	0.35
四川云笃科技有限公司	2020/08/20	ecology 软件	798.56	2022 年	0.33
中国港湾工程有限责任公司	2005/12/08	ecology 软件	769.06	2022 年	0.32
Alibaba Cloud (Singapore) Private Limited	2008/04/08	ecology 软件	758.57	2023 年	0.32
合 计			9,344.40		3.90
主营业务收入金额			239,319.25		

(3) 2022 年度

客户名称	成立时间	销售主要内容	交易金额(万元)	合作开始时间	占主营业务收入比例 (%)
华为云计算技术有限公司	2019/12/06	ecology 软件	2,144.07	2020 年	0.96
上海浦东发展银行股份有限公司	1992/10/19	ecology 软件	1,226.42	2020 年	0.55
中化信息技术有限公司	2017/07/11	ecology 软件	907.06	2017 年	0.41
华海智汇技术有限公司	2008/11/26	ecology 软件	904.69	2021 年	0.40

Johnson & Johnson Pte. Ltd.	2006/11/09	ecology 软件	879.75	2020 年	0.39
中国太平洋保险（集团）股份有限公司	1991/05/13	ecology 软件	864.34	2015 年	0.39
内蒙古伊利实业集团股份有限公司	1993/06/04	ecology 软件	798.58	2015 年	0.36
广州中铁信息工程有限公司	1999/02/05	ecology 软件	794.34	2019 年	0.36
客户 9	1986/12/05	ecology 软件	785.67	2020 年	0.35
大道（西安）信息技术股份有限公司	2000/03/10	ecology 软件	738.74	2020 年	0.33
合 计			10,043.66		4.50
主营业务收入金额			223,663.46		

报告期各期公司前十大客户变化较大，主要为新增客户是由协同管理软件产品的行业特点所决定的：

1）公司客户数量众多且单个客户购买软件的合同金额不大。

公司目前累计服务的客户数量已超过 80,000 家，覆盖 35 个行业 87 个细分领域。每个客户购买公司软件的金额不大，金额在数万至数百万不等，由客户用户数的数量及客户需求复杂程度决定。

2）客户首次投入交易金额较大，后续系统维护、二次开发等服务投入金额相对较小。

客户购买公司协同管理软件后，一般情况下不需要二次购买软件。随着企业的成长或管理需求变化，老客户后期工作量主要有追加用户数、年度维护、系统升级和二次开发。

一般情况下，单个老客户的后期消费带来的收入要远低于单个新客户的第一次软件销售收入，因此公司前十大客户重合度不高，主要为新增客户。

2. 前十大供应商情况

（1）2024 年度

供应商名称	成立时间	开始交易日期	交易内容	交易金额（万元）
-------	------	--------	------	----------

上海亘岩网络科技有限公司	2016-02-04	2020 年	采购商品和接受劳务	5,862.29
上海鼎浩网络科技有限公司	2023-06-13	2023 年	采购商品和接受劳务	1,031.03
上海哈派软件有限公司	2021-01-05	2022 年	采购商品和接受劳务	564.51
上海宏添翼信息科技有限公司	2024-01-16	2024 年	接受劳务	482.79
杭州睿真科技有限公司	2018-08-31	2019 年	采购商品和接受劳务	418.85
上海星丰雨科技有限公司	2021-08-27	2021 年	接受劳务	327.31
深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998-11-11	2015 年	接受劳务	286.52
国信电子票据平台信息服务有限公司	2015-08-14	2018 年	接受劳务	268.73
苏州冰禾信息技术有限公司	2022-03-18	2024 年	接受劳务	232.46
永中软件股份有限公司	2009-11-27	2015 年	采购商品和接受劳务	190.29
合 计				9,664.78

(2) 2023 年度

供应商名称	成立时间	开始交易日期	交易内容	交易金额（万元）
上海亘岩网络科技有限公司	2016-02-04	2020 年	采购商品和接受劳务	5,634.23
上海哈派软件有限公司	2021-01-05	2022 年	采购商品和接受劳务	879.85
上海鼎浩网络科技有限公司	2023-06-13	2023 年	采购商品和接受劳务	457.68
杭州睿真科技有限公司	2018-08-31	2019 年	采购商品和接受劳务	419.11
深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998-11-11	2015 年	接受劳务	328.38
江西金格科技有限公司	2003-04-28	2021 年	采购商品和接受劳务	307.39
上海昊镭软件科技有限公司	2011-11-29	2022 年	接受劳务	283.02
上海星丰雨科技有限公司	2021-08-27	2021 年	接受劳务	272.85
北京君信华正信息科技有限公司	2013-09-22	2022 年	接受劳务	251.70
阿里云计算有限公司	2008-04-08	2015 年	接受劳务	241.28
合 计				9,075.49

(3) 2022 年度

供应商名称	成立时间	开始交易日期	交易内容	交易金额（万元）
上海亘岩网络科技有限公司	2016-02-04	2020 年	采购商品和接受劳务	4,352.21

上海哈派软件有限公司	2021-01-05	2022 年	采购商品和接受劳务	993.05
深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998-11-11	2015 年	接受劳务	381.14
杭州睿真科技有限公司	2018-08-31	2019 年	采购商品和接受劳务	349.03
江西金格科技有限公司	2003-04-28	2021 年	采购商品和接受劳务	342.06
珠海金山办公软件有限公司	2009-10-22	2019 年	采购商品	268.65
阿里云计算有限公司	2008-04-08	2015 年	接受劳务	254.11
永中软件股份有限公司	2009-11-27	2015 年	采购商品和接受劳务	168.07
江苏群杰物联科技有限公司	2014-12-11	2018 年	采购商品	151.11
国信电子票据平台信息服务有限公司	2015-08-14	2018 年	接受劳务	138.35
合 计				7,397.78

近三年前十大供应商较为稳定，供应商采购主要为第三方软硬件的采购及外包服务费的采购，其中关联公司巨岩网络采购额较大且逐年增长，主要系通过泛微网络公司向最终客户销售的巨岩网络契约锁、电子签章产品及相关服务金额较大。近三年，公司前十大供应商未有重大变化。

（二）结合问题（1），说明客户、供应商与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来；

1. 2022-2024 年度，前 10 大客户与公司、控股股东及董监高的关系、其他业务或资金往来情况

（1）2024 年度

客户名称	与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来
中国交通信息科技集团有限公司	不存在
客户 2	不存在
中化信息技术有限公司	不存在
客户 4	不存在
腾讯云计算（北京）有限责任公司	不存在
中粮信息科技有限公司	不存在
星巴克企业管理（中国）有限公司	不存在
客户 8	不存在

友邦人寿保险有限公司	不存在
客户 10	不存在

(2) 2023 年度

客户名称	与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来
上海市滩涂生态发展有限公司	不存在
华为云计算技术有限公司	不存在
客户 3	不存在
中国交通信息科技集团有限公司	不存在
中化信息技术有限公司	不存在
客户 6	不存在
客户 7	不存在
四川云笃科技有限公司	不存在
中国港湾工程有限责任公司	不存在
Alibaba Cloud (Singapore) Private Limited	不存在

(3) 2022 年度

客户名称	与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来
华为云计算技术有限公司	不存在
上海浦东发展银行股份有限公司	不存在
中化信息技术有限公司	不存在
华海智汇技术有限公司	不存在
Johnson & Johnson Pte. Ltd.	不存在
中国太平洋保险（集团）股份有限公司	不存在
内蒙古伊利实业集团股份有限公司	不存在
广州中铁信息工程有限公司	不存在
客户 9	不存在
大道（西安）信息技术股份有限公司	不存在

2022-2024 年度，公司前十大客户与公司、控股股东及董监高均不存在关联关系、其他业务或资金往来。

2. 2022-2024 年度，前 10 大供应商与公司、控股股东及董监高的关系、其

他业务或资金往来情况

(1) 2024 年度

供应商名称	与公司、控股股东及董监高是否存在 关联关系、其他业务或资金往来
上海亘岩网络科技有限公司	存在
上海鼎浩网络科技有限公司	不存在
上海哈派软件有限公司	不存在
上海宏添翼信息科技有限公司	不存在关联关系及其他资金往来，但 存在其他除采购技术服务外的其他业 务往来
杭州睿真科技有限公司	不存在
上海星丰雨科技有限公司	不存在
深圳市腾讯计算机系统有限公司	不存在
国信电子票据平台信息服务有限公司	不存在
苏州冰禾信息技术有限公司	不存在
永中软件股份有限公司	不存在

(2) 2023 年度

供应商名称	与公司、控股股东及董监高是否存在 关联关系、其他业务或资金往来
上海亘岩网络科技有限公司	存在
上海哈派软件有限公司	不存在
上海鼎浩网络科技有限公司	不存在
杭州睿真科技有限公司	不存在
深圳市腾讯计算机系统有限公司	不存在
江西金格科技有限公司	不存在
上海昊镭软件科技有限公司	不存在
上海星丰雨科技有限公司	不存在
北京君信华正信息科技有限公司	不存在
阿里云计算有限公司	不存在

(3) 2022 年度

供应商名称	与公司、控股股东及董监高是否存在 关联关系、其他业务或资金往来
-------	------------------------------------

上海亘岩网络科技有限公司	存在
上海哈派软件有限公司	不存在
深圳市腾讯计算机系统有限公司	不存在
杭州睿真科技有限公司	不存在
江西金格科技有限公司	不存在
珠海金山办公软件有限公司	不存在
阿里云计算有限公司	不存在
永中软件股份有限公司	不存在
江苏群杰物联科技有限公司	不存在
国信电子票据平台信息服务有限公司	不存在

1) 亘岩网络为泛微网络的联营企业，且为同一实控人控制。2024 年度，亘岩网络与泛微网络公司，除发生购销商品、提供和接受劳务的关联交易以外，还存在关联租赁、代收代付水电燃气费形成的其他关联资金往来的情形。

公司 2024 年度与亘岩网络发生的其他关联资金往来如下：

单位：万元

其他关联资金往来	2024 年期初	2024 年度往来累计发生金额	2024 年度偿还累计发生金额	2024 年度往来资金余额	往来性质
亘岩网络公司		161.86	161.86		房租
亘岩网络公司		52.79	52.79		水电燃气费

公司与亘岩网络 2024 年度的关联租赁情况如下：

单位：万元

承租方名称	出租方名称	租赁资产种类	2024 年度确认的租赁收入
亘岩网络公司	泛微软件公司	房屋及建筑物	126.44

2) 上海宏添翼信息科技有限公司与公司、控股股东及董监高不存在关联关系及资金往来，但存在除采购技术服务外的其他业务往来。上海宏添翼信息科技有限公司既是泛微网络公司的供应商也是泛微网络公司的授权运营中心。2024 年上海宏添翼信息科技有限公司向泛微网络公司提供的技术服务（计入营业成本）交易额为 482.79 万元，向泛微网络公司提供的项目实施服务（计入销售费用）交易额为 1,883.50 万元。2024 年度上海宏添翼信息科技有限公司向公司提供的外包技术服务明细如下：

主体	采购合同号	最终客户名称	外包合同总额	不含税金额
泛微软件	2023370016	客户 2	5,000,000.00	4,716,981.13
泛微网络	2024100773	上海市大数据股份有限公司	117,600.00	110,943.40
合 计			5,117,600.00	4,827,924.53

除以上披露的亘岩网络及上海宏添翼信息科技有限公司，其余各年度前十大供应商与泛微网络公司、控股股东及董监高均不存在关联关系、均不存在其他业务或资金往来。

（三）结合亘岩网络主营业务，说明向亘岩网络采购、销售的具体内容，关联交易的必要性、定价的公允性，是否存在其他业务或资金往来。

1. 亘岩网络主营业务

亘岩网络主要从事为组织和个人用户提供电子签章、印章管控、数据存证、身份认证服务的应用软件平台。亘岩网络的主要产品电子签及实体印章管理一体化服务平台，方便组织对物理印章和电子印章一体化安全管理、分子公司用印授权管理、电子化签约管理和对所有用印的纸质文件和电子文件统一管理，解决合同签署效率及印章管理难题。亘岩网络的产品主要以定制化开发软件产品为主，主要将电子签章相关应用与企业用户的业务管理等信息化系统进行集成整合应用。

2. 关联交易的必要性

亘岩网络的产品是电子签章（代替纸质签字盖章），泛微网络公司的产品是协同办公 OA 软件（以审批流程为核心的组织管理软件），属于两类不同的产品。亘岩网络的产品与泛微网络公司的协同办公软件具有业务协同性。

在无纸化办公、移动办公、企业数字化的背景下，大部分企业内部的协同办公、远程办公都成为可能和趋势，但是仍然存在如远程无法签订合同等痛点问题，这是泛微网络公司产品难以独立解决的部分。而电子签名和电子签章能够很好地解决这一问题，帮助组织实现全程的数字化办公。泛微网络公司的协同管理软件业务领域与亘岩网络的电子签章业务领域具有较好的客户需求关联度和产品技术互补性。通过合作，双方均能强化自身的业务并加速拓展，达到合作共赢。

泛微网络公司在协同管理软件的基础上引入电子签章服务，为客户提供具有法律效力的全程电子化签署服务，以降低企业运营管理成本，满足客户的电子合

同签署和管理需求。双方产品业务具有很好的协同性和互补性，电子签章产品在合同、文件签署环节的应用，将帮助组织在最后一个环节达成业务管理的全程数字化，帮助公司协同管理软件发挥最大价值。

3. 泛微网络与亘岩网络采购的具体内容

泛微网络公司与亘岩网络日常的采购业务，为公司与客户签订销售合同后，按照销售合同中对电子签章产品的要求向亘岩网络采购的合同，采购价格根据整体销售合同中电子签章产品的价格扣除第三方产品费用，综合考虑公司销售过程中产生的成本费用并保留一定利润之后确定，按照销售合同中电子签产品价格的比例向亘岩采购。销售合同中电子签章产品价格由公司业务人员与客户谈判确定，第三方产品费用包括动态令牌、智能印控台、章桶等按照第三方报价扣除，向亘岩网络支付的固定比例采购费用由公司每年与亘岩网络制定总体采购政策确定采购价格比例，再根据每个客户销售合同电子签产品的价格与亘岩签订采购合同。

4. 泛微网络公司与亘岩网络销售的具体内容

泛微网络公司与亘岩网络日常的销售业务为介绍给亘岩网络的客户签约成功，公司按照固定比例收取外包服务费。收取外包服务费的比率由每年公司与亘岩网络制定总体结算政策，再根据每个客户签订的合同签署外包服务合同。

5. 定价的公允性

亘岩网络与公司签订了协议期间为 2022 年至 2024 年的框架协议(协议规定总的分成比例以及双方需要承担的工作职责)，在该期间内，每一个具体销售合同再与亘岩网络签订一个订单。双方的分成比例由双方业务部门洽谈确认后，在框架协议的有效期内保持不变。具体结算规则约定如下：（1）泛微网络及其控股公司和最终用户签署的契约锁产品的项目，泛微网络按照合同额的约定比例结算给亘岩网络；（2）亘岩网络和最终用户签署的泛微网络产品的项目，亘岩网络按照合同额的约定比例结算给泛微网络。

公司与客户签订的合同会根据客户需求及竞争情况与客户商定价格，基于双方签订的合作协议，以及与最终客户签订的项目合约，以市场价格为基础形成交易价格，以固定比例结算。对于不同的项目，均采用相同的比例与亘岩网络进行结算，本质上其交易的公允性不受客户合同价格影响。

6. 是否存在其他业务或资金往来

公司与亘岩网络除上文所述的购销商品、提供和接受劳务外，还存在关联租赁情况及代收代付水电燃气费的情形，详见二(二)2。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 核查程序

(1)我们针对 2022-2024 年各期前 10 大客户和供应商核查其工商资料或公开信息，了解该等公司的股东构成、法定代表人等情况，确认上述客户和供应商与公司、控股股东及董监高是否存在关联关系、其他业务或资金往来；

(2) 我们了解了与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 我们对公司 2024 年主要客户合同金额、应收账款、预收款项以及是否验收进行函证，核查其交易金额、往来余额等情况。针对公司客户分散、单个客户收入占比较低的情况，我们采用系统抽样的进行选取，确保选取样本的随机性和充分性。收入、应收账款、预收款项的函证金额比例分别为 22.20%、27.52%、37.79%；

(4) 我们对销售收入进行细节测试，抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同，收款回单、销售发票、授权码激活日期、授权期间、验收单记录等，了解公司主要合同的签订及履行情况，判断收入确认依据是否充分，收入确认时点是否与公司收入确认政策相符；

(5) 我们对主要应收账款客户的信用政策及合同约定进行了核查，对货款回收情况进行了测试，进一步判断销售收入是否真实，我们检查认为公司销售回款整体正常，无大比例的长时间无法回收货款情形。我们核查了销售退回的情况，公司历年均不存在大额的销售退回。

2. 核查意见

通过上述对客户及销售情况的核查，我们认为，公司报告期主要客户收入确认真实、准确。

三、关于现金资产管理

6. 年报披露，公司 2024 年末货币资金为 6.27 亿元，较上期期末减少 56.29%，其他非流动资产为 7.34 亿元，较上期期末增加约 7 亿元，主要原因为报告期内

将到期日在一年以上的定期存款调整至其他非流动资产。2021年末至2024年末，公司交易性金融资产由6,400万元增加到9.57亿元，全部为结构性存款。请公司：（1）说明结构性存款的具体产品类型、存放单位、期限、收益率、风险等级、赎回条款，是否包含高风险理财产品及相应风险控制措施等，并说明报告期内交易性金融资产大幅增加的原因、合理性。（2）列表说明货币资金及计入其他非流动资产的一年以上定期存款的具体情况，包括存放单位、金额、期限、利率等；（3）除已披露的受限货币资金外，是否存在质押、冻结等权利限制或其他潜在的限制性安排，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。请会计师说明对公司货币资金执行的具体审计程序，取得的审计证据，并发表明确意见。

（一）说明结构性存款的具体产品类型、存放单位、期限、收益率、风险等级、赎回条款，是否包含高风险理财产品及相应风险控制措施等，并说明报告期内交易性金融资产大幅增加的原因、合理性；

公司回复：

1. 结构性存款明细表

年份	产品名称	产品编号	产品类型	存放单位	金额（万元）	期限（天）	实际收益率（年化）	固定收益/浮动收益	风险等级	赎回条款	是否包含高风险理财产品及相应风险控制措施，若是请展开说明	期末披露的项目
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M179SA	结构性存款	上海银行	14,000.00	195	3.50%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDF22106M030B	结构性存款	上海银行	8,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M198B	结构性存款	上海银行	12,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDF22106M034B	结构性存款	上海银行	12,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M201B	结构性存款	上海银行	4,000.00	181	3.30%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M204B	结构性存款	上海银行	15,000.00	181	3.30%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M206B	结构性存款	上海银行	12,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩指数）2021 年 TGG21300513 期人民币产品	TGG21300513	结构性存款	平安银行	8,000.00	102	3.09%	固定收益	中低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M210B	结构性存款	上海银行	3,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDG22106M212B	结构性存款	上海银行	8,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3 号结构性存款产品	SDF22106M049B	结构性存款	上海银行	23,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自动到账	否	货币资金

2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDF22106M0 56A	结构性 存款	上海 银行	8,000.00	188	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDF22106M0 58A	结构性 存款	上海 银行	10,000.00	188	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M2 10B	结构性 存款	上海 银行	1,200.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M2 10B	结构性 存款	上海 银行	2,800.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M1 79SA	结构性 存款	上海 银行	1,000.00	195	3.50%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDF22106M0 34B	结构性 存款	上海 银行	3,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M1 79SA	结构性 存款	上海 银行	1,000.00	195	3.50%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M1 82A	结构性 存款	上海 银行	1,900.00	188	3.40%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M2 04B	结构性 存款	上海 银行	3,000.00	181	3.30%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06890 期	C21PW0102	结构性 存款	中信 银行	7,000.00	90	3.05%	固定收益	PR1（谨慎 性）	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 07514 期	C21MB0101	结构性 存款	中信 银行	7,000.00	90	3.05%	固定收益	PR1（谨慎 性）	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDF22106M0 49B	结构性 存款	上海 银行	3,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M1 82A	结构性 存款	上海 银行	3,400.00	188	3.40%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金

2021 年	上海银行“稳进”3号结构性存款产品	SDG22106M2 10B	结构性 存款	上海 银行	2,000.00	181	3.20%	固定收益	极低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2021 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚动开放型 7 天产品	TGA2000000 1	结构性 存款	平安 银行	6,400.00	7	1.38%-1.55%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2022 年 90110 期人民币产品	TGG2219011 0	结构性 存款	平安 银行	9,000.00	91	2.87%	固定收益	中低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2022 年 00176 期人民币产品	TGG2210017 6	结构性 存款	平安 银行	15,000.00	91	2.97%	固定收益	中低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2022 年 00199 期人民币产品	TGG2210019 9	结构性 存款	平安 银行	25,000.00	96	2.92%	固定收益	中低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	利多多公司稳利 22JG8275 期（三层看涨）人民币对公结构性存款	1201228275	结构性 存款	浦发 银行	8,000.00	86	2.85%	固定收益	低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2022 年 90110 期人民币产品	TGG2219011 0	结构性 存款	平安 银行	2,300.00	91	2.87%	固定收益	中低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2022 年 90110 期人民币产品	TGG2219011 0	结构性 存款	平安 银行	1,500.00	91	2.87%	固定收益	中低风险	到期自 动到账	否	货币资金
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）2022 年 800092 期人民币产品	TGG2280009 2	结构性 存款	平安 银行	6,000.00	95	2.88%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩指数）2022 年 TGG22290051 期人民币产品	TGG2229005 1	结构性 存款	平安 银行	3,000.00	186	2.85%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2022 年	平安银行上海新天地支行结构性存款（100%保本挂钩指数）产品 TGG22290050	TGG2229005 0	结构性 存款	平安 银行	1,200.00	94	2.88%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2022 年	平安银行上海新天地支行结构性存款（100%保本挂钩指数）产品 TGG22290056	TGG2229005 6	结构性 存款	平安 银行	2,000.00	182	2.82%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩指数）2022 年 TGG22290051 期人民币产品	TGG2229005 1	结构性 存款	平安 银行	1,500.00	186	2.85%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产

2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩指数）2022 年 TGG22200316 期人民币产品	TGG22200316	结构性存款	平安银行	10,000.00	179	2.90%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）2022 年 800077 期人民币产品	TGG22800077	结构性存款	平安银行	9,000.00	90	1.75%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩汇率）2022 年 800091 期人民币产品	TGG22800091	结构性存款	平安银行	5,000.00	95	2.88%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩指数）2022 年 TGG22200402 期人民币产品	TGG22200402	结构性存款	平安银行	10,000.00	92	2.87%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚动开放型 14 天产品	TGA21000002	结构性存款	平安银行	2,700.00	14	1.51%-1.59%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2022 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚动开放型 7 天产品	TGA20000001	结构性存款	平安银行	1,400.00	7	1.38%-1.55%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01357 期人民币产品	TGG23201357	结构性存款	平安银行	5,000.00	95	2.52%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01583 期人民币产品	TGG23201583	结构性存款	平安银行	5,000.00	95	2.57%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01716 期人民币产品	TGG23201716	结构性存款	平安银行	2,000.00	91	2.53%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01582 期人民币产品	TGG23201582	结构性存款	平安银行	4,300.00	95	2.57%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01581 期人民币产品	TGG23201581	结构性存款	平安银行	2,500.00	95	2.57%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01717 期人民币产品	TGG23201717	结构性存款	平安银行	1,800.00	91	2.53%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01388 期人民币产品	TGG23201388	结构性存款	平安银行	10,000.00	96	2.55%	浮动收益	中低风险	到期自动到账	否	交易性金融资产

2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01494 期人民币产品	TGG2320149 4	结构性 存款	平安 银行	20,000.00	91	2.52%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2023 年 01735 期人民币产品	TGG2320173 5	结构性 存款	平安 银行	8,000.00	35	2.72%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2023 年	对公人民币结构性存款 2023 年第 46 期 3 个月 H 款	JGCK202304 61030H	结构性 存款	江苏 银行	18,000.00	92	2.98%	浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2023 年	对公人民币结构性存款 2023 年第 50 期 3 个月 L 款	JGCK202305 01030L	结构性 存款	江苏 银行	12,000.00	91	2.98%	浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2023 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚 动开放式 14 天产品	TGA2100000 2	结构性 存款	平安 银行	4,400.00	14	1.51%-1.59%	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2024 年 TGG24202054 期人民币产品	TGG2420205 4	结构性 存款	平安 银行	10,000.00	187	截至 2024 年 期末尚未到期 赎回，实际利 率未确认	浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2024 年 TGG24202173 期人民币产品	TGG2420217 3	结构性 存款	平安 银行	3,000.00	183		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2024 年 TGG24202052 期人民币产品	TGG2420205 2	结构性 存款	平安 银行	2,100.00	187		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2024 年 TGG24202172 期人民币产品	TGG2420217 2	结构性 存款	平安 银行	4,100.00	183		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩黄金）2024 年 TGG24202053 期人民币产品	TGG2420205 3	结构性 存款	平安 银行	1,800.00	96		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	对公人民币结构性存款 2024 年第 42 期 6 个月 K 款	JGCK202404 21060K	结构性 存款	江苏 银行	10,000.00	182		浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	对公人民币结构性存款 2024 年第 46 期 1 年期 B 款	JGCK202404 60010B	结构性 存款	江苏 银行	30,000.00	365		浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	对公人民币结构性存款 2024 年第 46 期 6 个月 F 款	JGCK202404 61060F	结构性 存款	江苏 银行	5,000.00	181		浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产

2024 年	对公人民币结构性存款 2024 年第 46 期 3 个月 S 款	JGCK202404 61030S	结构性 存款	江苏 银行	5,000.00	92		浮动收益	低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚动开放型 14 天产品	TGA2100000 2	结构性 存款	平安 银行	8,710.00	14		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产
2024 年	平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率）滚动开放型 7 天产品	TGA2000000 1	结构性 存款	平安 银行	16,010.00	7		浮动收益	中低风险	到期自 动到账	否	交易性金 融资产

2. 结构性存款汇总表

单位：万元

年份	货币资金	交易性金融资产	总计
2021 年	173,300.00	6,400.00	179,700.00
2022 年	60,800.00	51,800.00	112,600.00
2023 年		93,000.00	93,000.00
2024 年		95,720.00	95,720.00
合 计	234,100.00	246,920.00	481,020.00

如上表所示，公司在 2021 年至 2024 年购买的结构性存款为下降趋势，原因系公司分别在 2022 年和 2023 年购买 3.50 亿元和 6.50 亿元的大额存单，以保证获取较高的利息。2021 年末至 2024 年末，公司交易性金融资产由 6,400.00 万元增加到 9.57 亿元，系在 2021 年和 2022 年购买的结构性存款中存在固定收益的结构性存款，以实现保本保收益的目标。固定收益的结构性存款的合同现金流量符合“本金+利息”特征（即可以通过 SPPI 测试），又由于企业对结构性存款的业务管理模式通常为收取合同现金流量而非出售，企业可以获取银行开具的存款证明等文件，故在货币资金项目列报。对于购买的浮动收益的结构性存款，收益率具有不确认性，其利息包括了非基本借贷关系因素，因此其合同现金流量不符合“本金+利息”特征，作为交易性金融资产项目列报。

（二）列表说明货币资金及计入其他非流动资产的一年以上定期存款的具体情况，包括存放单位、金额、期限、利率等；

存放单位	金额（万元）	应收利息（万元）	期限（天）	到期日	预期年化收益率	披露项目
平安银行	5,000.00	288.88	1096	2026/3/13	3.20%	其他非流动资产
平安银行	8,000.00	445.37	1096	2026/4/6	3.20%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	317.81	1096	2026/1/6	3.20%	其他非流动资产
中信银行	3,000.00	187.71	1096	2026/1/6	3.15%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	302.88	1096	2026/3/2	3.30%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	302.88	1096	2026/3/2	3.30%	其他非流动资产
中信银行	7,000.00	424.03	1096	2026/3/2	3.30%	其他非流动资产
中信银行	7,000.00	410.75	1096	2026/3/13	3.25%	其他非流动资产

中信银行	5,000.00	293.39	1096	2026/3/13	3.25%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	289.38	1096	2026/3/22	3.25%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	289.38	1096	2026/3/22	3.25%	其他非流动资产
中信银行	5,000.00	283.6	1096	2026/4/4	3.25%	其他非流动资产
工商银行	2,000.00	46.48	1096	2027/1/5	2.35%	其他非流动资产
工商银行	1,000.00	23.24	1096	2027/1/5	2.35%	其他非流动资产
平安银行	5,000.00	335.05	1096	2025/11/3	3.10%	货币资金
平安银行	5,000.00	335.05	1096	2025/11/3	3.10%	货币资金
平安银行	5,000.00	335.05	1096	2025/11/3	3.10%	货币资金
平安银行	5,000.00	335.05	1096	2025/11/3	3.10%	货币资金
上海银行	3,000.00	199.50	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
上海银行	3,000.00	199.50	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
上海银行	3,000.00	199.50	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
上海银行	2,000.00	133.00	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
上海银行	2,000.00	133.00	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
上海银行	2,000.00	133.00	1096	2025/11/9	3.10%	货币资金
合 计	103,000.00	6,243.48				

（三）除已披露的受限货币资金外，是否存在质押、冻结等权利限制或其他潜在的限制性安排，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

公司受限货币资金系因开立保函缴存的保证金 17,359,736.00 元，司法冻结 1,993,230.00 元，履约保证金 34,000.00 元，均已在不属于现金及现金等价物中披露。

公司不存在其他质押、冻结等权利限制或其他潜在的限制性安排，不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 审计程序

（1）了解及评价货币资金及资金往来相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；对财务人员进行访谈，了解公司本年资金应用情况，如购买理财、新增开销户等流程。

(2) 编制银行存款余额明细表，复核加计正确，并与日记账和银行函证金额核对。

(3) 获取银行开户清单明细表和本期新增开户和销户的银行申请审批书，与公司账面进行核对，检查银行存款账户开户人均均为被审计单位，是否存在共管户等情况，询问负责货币资金业务的相关人员了解银行账户的开立、使用、注销等情况，检查公司银行账户的完整性。

(4) 获取所有银行存款账户相关期间的全部银行对账单，将获取的银行对账单余额与银行存款日记账余额进行核对，如存在差异，获取银行存款余额调节表。

(5) 对银行存款余额进行函证包括零余额账户和在本期内注销的账户，已全部回函并进行检查核对。

(6) 对资金流水进行双向测试，选取重要账户实施测试，包括但不限于基本户、发生额较大的一般户等银行账户，针对同一账户，选定同一期间的银行存款日记账、银行对账单的发生额进行核对。对整体日记账和银行对账单的流水测试核查比例达 90%以上，核查无误，不存在差异。

(7) 分账户检查大额收付交易，关注收付业务内容与公司日常收支的相关性，关注是否属于与业务不相关款项，是否属于关联方资金占用，是否存在转移资金，利用员工账户或其他个人账户进行货款收支，是否存在出借账户等情况，核查比例占总体发生额的 80%以上，经核查不存在。

(8) 检查定期存款，通过银行回函核查定期存款的金额、期限、是否为公司所拥有，在 2024 年 12 月 30 日对纸质大额存单进行盘点并检查银行存款证实书，检查银行存单是否与账面记录金额一致，经核查无异常。

(9) 检查银行存款收支的截止是否正确。选取资产负债表日前后一定的凭证实施截止测试，关注业务内容及对应项目，不存在跨期收支事项。

(10) 检查存在的质押、冻结等对变现有限制的款项，并核查财务报告中是否准确披露。

(11) 检查公司企业信用报告，核实账面记录的准确性、完整性，关注信用报告中列示的公司存在与金融机构发生的其他未结清信贷业务。

2. 审计结论

我们认为，2021 年末至 2024 年末，公司交易性金融资产由 6,400.00 万元增加到 9.57 亿元，系在 2021 年和 2022 年购买的结构性存款中存在固定收益的结构性存款，在货币资金项目列报，后续 2023 和 2024 年购买的结构性存款均为浮动收益的结构性存款，在交易性金融资产项目列报；除已披露的受限货币资金外，不存在质押、冻结等权利限制或其他潜在的限制性安排，不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户以及货币资金被他方实际使用的情况。针对上述的结构性存款、定期存款以及质押、冻结等权利限制或其他潜在的限制性安排均已通过银行函证 100.00%核对确认余额及情况，核查无误。

四、关于资产减值

7. 年报披露，2024 年末长期股权投资账面价值 9,783.89 万元，包括 2 家联营企业，即亘岩网络和上海市数字证书认证中心有限公司（以下简称上海数字认证），近 3 年均亏损。2019-2023 年，公司均未对上述联营企业投资计提减值；报告期内，公司对上海数字认证计提长期股权投资减值准备 2,700.51 万元。请公司补充披露：（1）对上海数字认证进行长期股权投资减值测试具体过程，包括减值迹象、关键参数的确定依据、减值损失确认方法，并说明计提减值准备的时点是否恰当；（2）结合亘岩网络的经营情况，说明对亘岩网络是否存在减值迹象的判断过程、依据及结论，如存在减值迹象，说明进行减值测试后未对亘岩网络长期股权投资计提减值准备的合理性。请会计师发表意见。

公司回复：

（一）对上海数字认证进行长期股权投资减值测试具体过程，包括减值迹象、关键参数的确定依据、减值损失确认方法，并说明计提减值准备的时点是否恰当；

1. 减值迹象识别

单位：万元				
联营企业名称	持股比例(%)	账面价值	联营企业净资产份额[注]	账面价值与净资产份额差额
上海数字认证	13.625	7,809.88	3,973.64	3,836.24

[注]联营企业净资产份额=联营企业净资产*公司持有联营企业比例

如上表所示，截至 2024 年末，公司长期股权投资账面价值较按持股比例确认的可辨认净资产份额存在 3,836.24 万元的差异，存在减值迹象。

2. 可收回金额计量

联营企业名称	确认方法	具体说明
上海数字认证	资产预计未来现金流量的现值	2025年3月24日坤元资产评估有限公司上海分公司出具《泛微网络科技股份有限公司拟进行资产减值测试涉及的其持有的上海市数字证书认证中心有限公司长期股权投资可回收价值评估项目资产评估说明》（坤元评报〔2025〕1-22号），以2024年12月31日为基准日评估估值为3.75亿元

按照企业会计准则的相关规定，资产的可回收价值等于资产的预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额的孰高者。

公司对上海数字认证投资时以收益法评估结果作为定价依据；上海数字认证在延续现有的业务内容和范围，未来现金流量能够合理预测，与企业未来现金流量的风险程度相对应的折现率也能合理估算，本次可以采用预计未来净现金流量现值确定委估资产的可回收价值。

在企业持续经营情况下，非上市公司的股权投资价值通常采用收益法评估确定，由此得出的股权投资公允价值减去处置费用后的净额低于股权投资的预计未来净现金流量现值。

按照企业会计准则的相关规定，本次以采用收益法计算的被投资单位的预计未来净现金流量现值乘以股权比例确定公司对上海数字认证的长期股权投资的可回收价值。被投资单位的预计未来净现金流量现值计算式为：

预计未来净现金流量现值＝企业自由现金流评估值＋溢余资产价值＋非经营性资产的价值－非经营性负债的价值－付息债务

根据上海数字认证的经营发展规划、预算资料，结合行业发展状况，上海数字认证的预计未来净现金流量现值如下表：

单位：万元

项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
一、营业收入	34,367.00	37,562.00	39,974.00	41,762.00	43,081.00	43,081.00
减：营业成本	20,625.50	22,347.40	23,584.49	24,634.26	25,444.96	25,444.96
税金及附加	160.34	173.93	184.23	189.15	195.52	195.52
销售费用	5,393.90	5,634.42	5,802.10	5,934.70	6,042.49	6,042.49
管理费用	3,023.03	3,016.29	3,068.26	3,199.69	3,093.14	3,093.14
研发费用	6,703.89	6,781.21	6,880.16	7,026.22	7,030.31	7,030.31

财务费用(不含利息支出)	21.24	23.26	24.79	25.92	26.76	26.76
加：其他收益	404.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
信用减值损失	-240.57	-262.93	-279.82	-292.33	-301.57	-301.57
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	-1,397.47	-677.44	150.15	459.73	946.25	946.25
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	-1,397.47	-677.44	150.15	459.73	946.25	946.25
减：所得税费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15.12
四、息前税后利润	-1,397.47	-677.44	150.15	459.73	946.25	931.13
加：折旧摊销	599.50	543.70	510.65	689.52	519.18	519.18
减：资本性支出	200.92	440.67	574.28	834.43	485.89	485.89
减：营运资金增加	1,126.89	-255.42	-165.49	-169.73	-140.39	0.00
五、企业自由现金流	-2,125.78	-318.99	252.01	484.35	1,119.93	964.42
折现率	10.63%	10.63%	10.63%	10.63%	10.63%	10.63%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9507	0.8594	0.7768	0.7022	0.6347	5.9708
折现值	-2,020.98	-274.14	195.76	340.11	710.82	5,758.36
六、企业自由现金流评估值(圆整)	4,710.00					
加：溢余资产	30,030.03					
非经营性资产(扣除负债)	2,749.35					
七、企业价值(圆整)	37,500.00					
减：付息债务	0.00					
八、股东全部权益价值	37,500.00					

3. 上海数字认证关键参数的确定依据

本次评估涉及的关键参数如下：

预测期年	预测期内的收入增长率、利润率等参数及其确定依据	稳定期增长率、利润率等参数及其确定依据	折现率及其确定依据
------	-------------------------	---------------------	-----------

限			
5	公司根据历史经验及对市场发展的预测确定:预测期(2025 年-2029 年)收入增长率分别为 18.78%、9.30%、6.42%、4.47%、3.16%，毛利率为 39.98%-40.82%	预测期第五年达到稳定,第六年及永续期增长率为 0，收入及利润率等参数保持预测期第五年状态	市场货币时间价值和 相关资产组特定风险的 税前利率，折现率 10.63%

(1) 收益期与预测期的确定

假设公司的存续期间为永续期，那么收益期为无限期。采用分段法对公司的收益进行预测，即将公司未来收益分为明确的预测期间的收益和明确的预测期之后的收益，其中对于明确的预测期的确定综合考虑了所处行业的周期性和企业自身发展的周期性，根据评估人员的市场调查和预测，取 2029 年作为分割点较为适宜。

(2) 营业收入的预测

上海数字认证公司近三年电子认证服务收入稳定增长，安全集成收入快速增长；安全咨询及运维服务 2024 年收入也大幅增加；安全产品销售收入逐年大幅下降。上海数字认证公司将凭借多年来积累的品牌、技术优势和一体化解决方案稳定发展电子认证服务，在医疗、教育、物流、金融、政务等重点行业的全国市场拓展系统集成、运维服务等业务；安全产品销售业务未来不再考虑。

根据上海数字认证公司的经营发展规划、预算资料，结合行业发展状况，上海数字认证公司的营业收入预测结果如下：

单位：万元

项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
电子认证服务	12,498.00	13,050.00	13,485.00	13,763.00	13,972.00	13,972.00
安全集成	17,576.00	19,715.00	21,316.00	22,572.00	23,469.00	23,469.00
安全咨询及运维服务	4,293.00	4,797.00	5,173.00	5,427.00	5,640.00	5,640.00
营业收入	34,367.00	37,562.00	39,974.00	41,762.00	43,081.00	43,081.00

(3) 营业成本的预测

上海数字认证公司的营业成本包括电子认证服务成本、安全集成业务成本、安全咨询及运维服务成本、安全产品销售成本和职工薪酬、折旧摊销等。对于职工薪酬，本次参照被评估单位历史年度职工薪酬构成、社保公积金计缴规定，结合未来企业经营情况等因素进行预测；对于折旧摊销，根据公司现有的需要计入

成本的固定资产折旧、长期待摊费用和预计的资本性支出情况按企业会计政策计算确定；对于电子认证服务等业务成本，根据历史数据分析各成本项目的发生规律，结合产品、业务发展情况等采用一定的数学方法进行预测。

根据上海数字认证公司提供的预算资料和业务开展情况、历史年度发生情况，营业成本预测结果见下表：

单位：万元						
项 目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
营业收入	34,367.00	37,562.00	39,974.00	41,762.00	43,081.00	43,081.00
营业成本	20,625.50	22,347.40	23,584.49	24,634.26	25,444.96	25,444.96
毛利率	39.98%	40.51%	41.00%	41.01%	40.94%	40.94%

（4）折现率的确定

企业自由现金流评估值对应的是企业所有者的权益价值和债权人的权益价值，对应的折现率是企业资本的加权平均资本成本(WACC)。债务资本成本 Kd 采用基准日一年期贷款市场报价利率(LPR)。权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取。其中参数确认依据如下：

1) 权益资本成本的计算

a. 无风险报酬率

国债收益率通常被认为是无风险的。经查询中评协网站公布的由中央国债登记结算公司(CCDC)提供的截至评估基准日的中国国债收益率曲线，取得国债市场上剩余年限为10年和30年国债的到期年收益率，将其平均后作为无风险报酬率。本次以截至2024年12月31日国债市场上10年和30年国债的平均年收益率1.80%为无风险报酬率。（注：中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。）

b. 权益的系统风险系数 Beta

通过同花顺 iFinD 金融数据终端查询沪、深两地行业上市公司含财务杠杆的 Beta 系数后，通过公式 $\beta_u = \beta_l \div [1 + (1 - T) \times (D \div E)]$ (公式中，T 为税率， β_l 为含财务杠杆的 Beta 系数， β_u 为剔除财务杠杆因素的 Beta 系数， $D \div E$ 为资本结构) 对各项 beta 调整为剔除财务杠杆因素后的 Beta 系数。

本次同行业上市公司的选取综合考虑可比公司与被投资企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，最

终确定江南化工、均胜电子等作为可比公司。考虑到上述可比公司数量、可比性、上市年限等因素，选取以周为计算周期，截至评估基准日前 2 年的贝塔数据。最终通过公式计算得到上海数字认证的带财务杠杆的 Beta 系数为 1.0957。

c. 市场风险溢价 ERP

衡量股市 ERP 指数的选取：估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，中国目前沪、深两市有许多指数，选用沪深 300 指数为 A 股市场投资收益的指标。本次对具体指数的时间区间选择为 2015 年到 2024 年。经计算得到各年的算术平均及几何平均收益率后再与各年无风险收益率比较，得到股票市场各年的 ERP 为 6.67%。

d. 企业特定风险调整系数 Rc

企业特定风险调整系数表示非系统性风险。上海数字认证成立时间较长，已积累大量客户资源，但新的地域、行业应用领域仍需要开拓，具有一定市场风险。上海数字认证从事数字认证业务，技术要求高，经过多年运营已形成稳定的业务团队和管理模式，面临新的市场经济环境，经营管理仍需不断改进和提高，同时存在人力资源流失风险，具有一定经营管理风险。截至评估基准日，上海数字认证没有付息债务，偿债能力指标劣于行业指标，有一定的财务风险。经综合分析，企业特定风险调整系数 Rc 取为 2.00%。

综上所述，权益资本成本的计算如下：

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + Beta \times ERP + R_c \\ &= 11.11\% \end{aligned}$$

2) 债务资本成本的确定

债务资本成本综合分析上海数字认证的经营业绩、资本结构、信用风险、抵质押以及第三方担保等因素后采用基准日适用的一年期银行贷款市场报价利率（LPR）3.10%。

3) 加权资本成本计算

$$\begin{aligned} WACC &= K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D} \\ &= 10.63\% \end{aligned}$$

由此可得，本次上海数字认证自由现金流评估值对应的折现率为 10.63%。

(5) 非经营性资产(负债)、溢余资产价值的确定

经分析，截至 2024 年 12 月 31 日，上海数字认证存在 2 项溢余资产、1 项非经营性资产，以核实后的账面值确定其价值，具体如下：

科目	账面净值（万元）	评估价值（万元）	备注
货币资金	15,980.00	15,980.00	超过最低现金保有量部分
交易性金融资产	14,050.03	14,050.03	结构性存款
溢余资产小计	30,030.03	30,030.03	
长期股权投资	2,749.35	2,749.35	
非经营性资产小计	2,749.35	2,749.35	

（6）付息债务价值的确定

截至评估基准日，上海数字认证无付息债务。

（7）被投资单位的预计未来净现金流量现值的确定

通过上述已确定的参数，可得被投资单位的预计未来净现金流量现值=企业自由现金流评估值+非经营性资产价值—非经营性负债价值+溢余资产价值-付息债务

$$\begin{aligned} &=4,710.00+2,749.35-0.00+30,030.03-0.00 \\ &=37,500.00 \text{ 万元(已圆整)} \end{aligned}$$

4. 上海数字认证减值损失确认方法，并说明计提减值准备的时点是否恰当

根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》、《企业会计准则第 8 号——资产减值》，长期股权投资在期末时按账面价值与可收回金额孰低的原则来计量，对可收回金额低于账面价值的差额计提长期股权投资减值准备。

泛微股份公司持有的上海数字认证公司长期股权投资（股权比例 13.625%）在评估基准日（2024 年 12 月 31 日）的可回收价值采用收益法的评估结果为 37,500.00 万元 $\times$ 13.625%=5,109.38 万元。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司对上海数字认证的股权投资账面价值为 7,809.88 万元，可收回金额为 5,109.38 万元，因此对该项长期股权投资计提减值准备 2,700.51 万元。

5. 上海数字认证计提减值准备的时点是否恰当

（1）2022 年度

2022 年较 2021 年上海数字认证由盈转亏且收入下降，故公司聘请第三方评估机构对其进行评估：2023 年 6 月 5 日坤元资产评估有限公司出具《上海泛微

网络科技股份有限公司拟了解采用收益法评估的上海市数字证书认证中心有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2023〕1-27号），以2022年12月31日为基准日评估估值为6.51亿元，考虑13.625%的持股比例，上海数字认证的可收回金额为8,869.88万元，高于公司2022年末的账面价值8,747.04万元，故2022年度无需确认减值。

(2) 2023 年度

2023 年较 2022 年上海数字认证亏损收窄且收入增长近 20%，公司考虑其经营状况有所改善且相对平稳，故获取上海数字认证盈利预测后自行进行未来现金流量预测并进行折现匡算，最终测算其可收回金额为 8,624.23 万元，高于公司 2023 年末账面价值 8,348.02 万元，故 2023 年度未确认减值。

(3) 2024 年度

2024 年较 2023 年上海数字认证亏损扩大且收入增长率降低，且相关业绩未达上海数字认证盈利预测，故公司聘请第三方评估机构对其进行评估，并最终按前述方法确认减值 2,700.51 万元。

（二）结合亘岩网络的经营情况，说明对亘岩网络是否存在减值迹象的判断过程、依据及结论，如存在减值迹象，说明进行减值测试后未对亘岩网络长期股权投资计提减值准备的合理性

1. 财务状况与经营成果

单位：万元				
指 标	2024 年	2023 年	变动额	变动比例
营业收入	21,533.77	23,440.22	-1,906.45	-8.13%
净利润	-13,198.42	-19,234.61	6,036.18	-31.38%

如上表所示，亘岩网络营收较上年同期下降 8.13%，但本期亏损收窄，较同期降低 31.38%。虽短期亏损，但亘岩网络拥有核心技术专利或未变现资产（如数据资产、牌照等），未来现金流预期改善。

2. 减值迹象识别

单位：万元				
联营企业名称	持股比例(%) [注 1]	账面价值	联营企业净资产 份额[注 2]	账面价值与净资 产份额差额
亘岩网络	24.2303	4,674.52	1,383.77	3,290.75

[注 1] 公司持有亘岩网络的股份比例为 16.3718%，公司全资子公司上海点甲创业投资有

限公司（以下简称“点甲创投”）持有亘岩网络的股份比例为 7.8585%，公司对亘岩网络合计持股 24.2303%

[注 2] 联营企业净资产份额=联营企业净资产*公司持有联营企业比例

如上表所示，截至 2024 年末，公司长期股权投资账面价值较按持股比例确认的可辨认净资产份额存在 3,290.75 万元的差异，存在减值迹象。

3. 可收回金额计量

联营企业名称	确认方法	具体说明
亘岩网络	公允价值减处置费用[注]	2024 年 11 月 25 日以估值 11.00 亿元引入最新投资机构上海达辘企业管理合伙企业(有限合伙)

[注] 鉴于存在具有时效性的股权交易案例，故选取市场法确定其公允价值

4. 减值测试后未对亘岩网络长期股权投资计提减值准备的合理性

2024 年 11 月 25 日亘岩网络引入最新投资机构上海达辘企业管理合伙企业(有限合伙)（以下简称“上海达辘”），已于 2024 年 12 月 20 日缴付增资款 10,000.00 万元，对应注册资本 333.1671 万元；2025 年 2 月 7 日办妥工商变更登记。

公司与本次投资方上海达辘不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的其他关系。公司的控股股东、董事、监事及高级管理人员与上海达辘均不存在关联关系或者其他利益安排，亦不存在一致行动关系。

本次投资前，亘岩网络的估值采用市场常用的市销率估值法计算。基于对行业发展趋势及企业经营状况的综合分析，投资谈判时亘岩网络预测 2024 年度营业收入将达到 2.00 亿元，参考同期同行业上市公司市销率水平，按照 5 倍的市销率对亘岩网络测算投前估值为 10.00 亿元。在此基础上，交易双方考虑总体经济状况和市场行情，经过商务谈判与审慎评估，最终确认上海达辘以 1.00 亿元增资，增资完成后亘岩网络整体估值提升至 11.00 亿元。此次交易综合考虑了亘岩网络的经营状况和市场行情，能够反映亘岩网络的市场价值，交易价格具备公允性。经核算，以本次投资后亘岩网络估值 11 亿元乘以泛微及其全资子公司点甲创投合计持股比例 24.2303% 所得金额 2.67 亿元高于账面投资价值 4,674.52 万元，故无需计提减值准备。

年审会计师核查程序和核查意见：

1. 核查程序

- (1) 获取联营企业财务报表，评价其经营情况，识别减值迹象；
- (2) 访谈亘岩网络治理层，了解最新投资事项及交易背景；
- (3) 获取并查阅亘岩网络最新股权投资协议、相关的股东会决议及最新公司章程；通过企查查等公开信息确定最新融资事项已办妥工商变更登记；
- (4) 评价公司管理层聘用的外部评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- (5) 与公司管理层、外部评估专家讨论评估目的、估值方法的选用、重大假设及主要估值参数的设立，评价管理层、外部评估专家在减值测试中使用的重大假设的适当性，主要估值参数的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为本期公司对上海数字认证计提减值准备的时点恰当；公司对亘岩网络减值测试后未对亘岩网络长期股权投资计提减值准备合理。

泛微网络科技有限公司董事会

2025 年 5 月 19 日