

(上接B112版)

Table with 4 columns: 职位名称, 2022年末人数(人), 2023年末人数(人), 增幅

注:表格中管理人员数量为公司在年报披露中的财务人员、行政人员及管理人员数量之和

在此基础上,2022年度,公司各类费用相关职工薪酬得到了有效控制,具体情况如下:

Table with 2 columns: 项目, 2022年度, 2023年度

其他费用支出方面,报告期内公司针对部分区域办公室租赁面积超出实际需求,各类费摊款金额过高,办公成本较高问题有针对性优化,包括在北京购置新业务,深圳、杭州、武汉、上海等想市场等办公室进行租约变更,仅房租一项可实现每年降低费用支出超1,000万元,此外,2022年公司亦大幅降低了公司的分支支出,具体情况如下:

Table with 2 columns: 项目, 2022年度, 2023年度

随着公司多部门降本降费措施支出,2022年度公司运营费用整体下降11.1%,降费成效显著。

2.公司流动性情况分析

截至2023年3月末,公司可用资金余额为27,891.15万元,均长期稳定,长短期借款共13,978.30万元,于2023年全部到期,公司可用资金可覆盖偿还;2022年度,除日常经营支出外,公司无其他重大现金支出计划,公司日常经营的资金需求能够通过经营活动产生的现金流及可用资金余额予以覆盖。

截至2022年3月末,公司长短期借款共13,978.30万元,预计将于2023年底前全部偿还,当前可用余额能够覆盖公司长短期借款的偿还。

公司经营活动现金流净额持续改善,2022年度经营活动现金流净额为-16,801.11万元,较上年同期净增加3,604.06万元。公司偿债能力指标未发生重大不利变化,资金周转顺畅,信用状况良好。

3.公司对持续经营能力不存在重大不确定性,不存在《监管规则适用指引——发行类第5号》中影响持续经营能力的风险

公司认为持续经营能力不存在重大不确定性,主要原因有:市场需求方面,云计算行业高速增长,传统企业上云市场广阔,国家政策带来发展机遇;公司经营策略方面,公司基于核心技术采用差异化经营策略,有效应对市场竞争,未来将持续进一步缩小亏损,具体如下:

(1)行业趋势方面,云计算行业高速增长,传统企业上云市场广阔,国家政策带来发展机遇。根据中国信通院2021年披露的不完全统计,我国企业的上云率已接近30%,工业、交通、能源、传统行业的上云率更在,大约在20%左右,未来上云空间仍然较大。根据《中国云计算产业发展白皮书》预测,未来中国政府和大型企业上云率将大幅提升,从2019年的38%提高到2023年的61%,仍低于2018年美国企业88%和欧盟企业70%的上云率。

(2)行业地位方面,公司提出“云+生态”架构组合业务的主张,并付诸实践,在市场上形成了独特的行业地位,与海外微软Azure提出的“统一+多云架构一体”的组合主张相一致,公司同样持续坚持云产品与服务的一致性,提出“公私混”架构组合业务的技术主张,并付诸实践,相关产处于市场领先地位。根据IDC数据预计,公司组合产品在2021年全年中国超融合市场份额位列第八,公司DingStorNeoSAN产品在2021年全年中国块存储市场份额位列第四。

(3)竞争优势方面,公司已崛起参与竞争优势,在安全、性能、兼容、交通等细分市场获得稳定客户资源,具体包括:①技术实力方面,核心技术自主可控,中国科技服务领军企业;②技术架构方面,以“公私混”架构实现的一体化云生态,产品竞争力强,拥有丰富案例,具有较强竞争力;③产品方面,产品种类化,方案模块化,重点产品行业获得稳定订单,各产品线产品竞争力持续提升,向更广泛的区域、行业渗透;④客户策略方面,由技术驱动自主可控,产品交付服务优势突出。

(4)经营策略方面,公司基于核心技术能力采用差异化经营策略,有效应对市场竞争,未来将持续进一步缩小亏损;①继续深耕产品优势,坚持大力发展云产品业务,把握具有云市场发展前景的,发挥自身在技术传统业务上拥有的优势;②聚焦在云服务业务上,大规规上与巨头企业竞争,在正面竞争,控制运营成本,进而提升其竞争力;③聚焦在云生态建设方面,以生态为驱动,保持合作共赢;④持续优化毛利率并调整产品结构,实现公司业务高质量发展;⑤持续提高人员降本降费支出,不断缩小亏损至扭亏为盈。

在此基础上,公司实现了毛利率和毛利额的大幅提升;2022年,公司实现毛利率3,688.62万元,同比增长101.7%,对应毛利率12.00%,较上年同期提升7.83个百分点。根据公开资料显示,2022年度归属于上市公司股东的净利润为-24,423.88万元,比上年同期亏损减少3,854.94万元,同比减少-13.63%。公司将坚持差异化经营策略,未来将持续进一步缩小亏损。

结合中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》“6-持续经营能力”中应重点关注的可能影响公司持续经营能力的风险,公司进行如下分析如下:

Table with 4 columns: 序号, 事项名称, 是否影响, 分析

综上所述,结合公司盈利能力、流动性情况,报告期内及当前改善持续经营能力措施,公司持续经营风险可控。

从审慎角度考虑,公司进一步提示风险如下:

(一)公司业务运营所需资金量较大,如公司经营情况不达预期,未来拟状态持续存在,应收账款不能及时收回无法及时完成坏账计提,存在现金流为负的风险

公司业务运营所需资金量较大,2022年度,公司经营活动产生的现金流净额为-16,801.11万元,若公司无法获得足够的营运资金,公司将难以按计划业务发展目标完成推进甚至停滞,进而对公司业务造成重大不利影响。如公司经营情况不达预期,未来盈利状态持续存在,应收账款不能及时收回或无法及时完成坏账计提,存在经营现金流无法持续支撑、经营现金流为负乃至现金流为负的风险。

(二)如公司经营情况不达预期,所处的宏观政策、行业政策及经营环境等发生重大不利变化,不排除公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险。

2022年末,流动比率为1.43,速动比率为1.42,资产负债率为94.04%,公司处于亏损阶段,面对市场激烈竞争的,需进行一定固定资产、研发费用及销售费用投入,对经营资金有一定需求,如公司经营情况不达预期,所处的宏观政策、行业政策及经营环境,未来融资未按预期执行等发生重大不利变化,不排除公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险。

2. 保障机构及设计标准程序及核查结论

(一) 核查程序

1. 取得并查阅公司2017-2022年度产品业务台账和云服务成本及价格明细情况;

2. 取得并查阅公司2017-2022年度销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细情况;

3. 取得并查阅公司2017-2022年度员工花名册;

4. 查阅公司考勤表、考勤打卡记录等;

5. 查阅中国信通院发布的《云计算白皮书(2022)》,IDC发布的《中国云计算服务市场(2022上半年)跟踪》等云计算行业相关报告,访谈公司管理层,了解市场供需情况、行业竞争格局、行业市场空间、公司竞争对手、公司产品等;

6. 获取公司2022年度在手订单明细,查阅大额在手订单合同签署情况及中标情况;

7. 获取公司2022年度客户经营情况;

8. 对公司管理层访谈业务及业务发展、云服务业务后续资源投入及设计计划,针对持续亏损的各业务应对措施,持续经营能力,主要客户变动原因,未来经营策略及目标等进行访谈;

9. 查阅公司审计报告,分析公司近六年及一期持续亏损的体现原因;

10. 查阅公司财务报表、审计报告等,对报告期内,所处2022年度货币资金余额及受限情况、长短期贷款余额、经营活动产生的现金流净额等;并

11. 访谈公司管理层及财务人员,了解公司外部融资能力及融资安排、主要现金支出计划、营运资金需求、长短期借款的偿还安排资金来源情况;

12. 查阅公司第二次董事会第二次决议、2022年第二次临时股东大会决议及相关议案、银行授信协议、借款协议等,了解公司的外部融资能力及融资安排,长短期借款情况、偿还安排及资金来源情况;

13. 对公司近年来偿债能力财务指标及变化进行分析,判断公司是否存在偿债风险;

14. 核查上述核查程序,判断公司是否存在流动性风险;

15. 查阅上交所《上海证券交易所科创板股票上市规则》;

(二) 核查结论

公司不存在一期持续亏损具有合理原因,业绩表现与行业存在一致性,公司努力提升盈利能力和流动性,改善业绩表现影响程度,已制定降本增效的各项举措并有效实施,公司现有资金能够覆盖营运资金需求和债务偿还安排,结合公司盈利能力、流动性情况,报告期内及当前改善持续经营能力措施,公司持续经营风险可控。

若未来公司不能及时获得持续融资,且经营现金流无法改善,可能导致公司经营资金紧张;公司仍处于亏损阶段,面对市场竞争激烈,需进行一定固定资产、研发费用及销售费用投入,对经营资金有一定需求,如公司无法获得足够的营运资金,所需的宏观政策、行业政策及经营环境,未来融资未按预期执行等发生重大不利变化,不排除公司面临相应的流动性风险及持续经营能力不确定性风险。

2. 关于客户和供应商

年报显示,2022年公司前五名客户销售额12,565.18万元,占年度销售总额41.20%,其中,客户4、5为本期新增前五大客户,前五名供应商采购额8,207.70万元,占年度采购总额42.53%,其中,供应商2、3为公司本期新增前五大供应商。请公司:(1)补充披露报告期内前五名客户及供应商的具体情况,包括但不限于名称、成立时间、开始合作时间、主营业务、销售及服务金额,占比、产品名称及类型、结算周期及方式,是否与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系等;(2)补充披露报告期内公司对前五大客户、供应商的应收、应付账款及预收、预付账款情况,并结合相关合同、信用期等,说明是否存在异常情形;

(3)结合公司主营业务的发展变化情况,补充说明前五名客户及供应商发生变化原因及合理性,是否存在大客户流失的情形,公司主要供应商和供应商集中度分析。

回复:

一、公司对同向问题的回复

(一) 补充披露报告期内前五名客户及供应商的具体情况,包括但不限于名称、成立时间、开始合作时间、主营业务、销售及服务金额,占比、产品名称及类型、结算周期及方式,是否与公司主要股东、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系等

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名供应商情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 供应商名称, 采购金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名客户情况具体如下:

Table with 4 columns: 序号, 客户名称, 销售金额(万元), 占比

2022年度,公司前五名