（上接A15版）

公司于2021年投资安徽海马云并与其开展云计算、IDC等业务合作，主要业务合同签署于2021年，合同期限3年到4年不等，且公司对海马云提供的服务因技术结构差异（X86架构与ARM结构）具有一定的专属性，难以将资源回收转售其他客户。在与海马云合作过程中，因其应收回款问题，公司与海马云提前终止部分业务合同，并要求其签署还款计划。2024年公司对海马云的销售金额为6,611.84万元，2025年销售金额降至2,411.36万元，同比下降63.53%。2024年末公司对海马云的应收余额为18,718.85万元，2025年末通过催收回款，应收余额降至14,548.03万元，同比下降22.28%。公司当前与海马云的合作仅限于少量IDC业务，该部分业务回款在正常信用期内。2026年，公司对海马云的销售额预计同比将进一步较大缩减。

综上，上述关联交易具有商业合理性和商业实质，与行业内企业实际经营需求相吻合，符合行业惯例。

四、年审会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述问题，我们在执行2025年度财务报表审计中实施的程序包括但不限于：

1、通过公开渠道，查询主要交易对手的工商登记信息、股东结构、经营范围及主要人员名单，与公司关联方清单进行比对，确认关联关系；

2、利用本所内部信息技术专家的工作，评价与计费系统运行的一般信息技术环境相关的关键内部控制的有效性；评价计费系统计算逻辑的准确性；

3、将计费系统出具的消费报告、充值记录、账龄表与财务账面进行核对，以验证收入和应收账款计量的准确性；

4、选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括但不限于销售合同或销售订单、销售发票、与客户的对账信息、验收单、物流记录、回款单据等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

5、获取了优刻得景融（青岛）数字科技有限公司、青岛渠印互联科技有限公司、上海优算丰信息技术有限公司、安徽海马云2025年报表及安徽海马云签署的还款计划；

6、获取公司应收账款账龄划分明细表，结合公司信用政策等情况，分析公司期末应收账款余额的合理性；检查公司报告期各期末应收账款坏账准备计提的合理性并复核管理层计算预期信用损失的依据，包括客户的财务状况、资信情况、历史还款记录以及对未来经济状况的预测等；

7、实施函证程序，并将函证结果与公司记录的应收款项金额进行核对；对于未回函的函证，通过检查合同、期后回款单据、利用专家工作核对消费报告、访谈等方式执行替代测试程序。

（二）核查程序执行结果

经核查，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题4、关于应收账款。

年报显示，公司应收账款期末余额为6.29亿元，其中按单项计提坏账准备的账面余额为2.49亿元，同比增加255%，分别为预计无法收回的云平台业务款项和项目类业务款项，计提比例为70.81%；对客户四应收账款余额为2,402.09万元，全部计提坏账；按组合计提坏账准备中，既有账龄风险组合，又有按关联方、政府、事业单位、大型国有企业、银行及其他等组合，其中“其他”类应收账款余额为7,887.27万元，计提坏账准备421.45万元。

请公司：（1）根据云平台业务、项目制业务分别列示单项计提坏账应收账款对应的客户名称、交易内容、交易金额、交易背景、形成时间、信用账期，说明信用风险显著增加的具体时点及判断依据，本年度由组合计提大幅转入单项计提的原因，是否存在风险识别滞后或前期计提不充分的情况、相关业务是否具备经济实质；

（2）说明客户四的主营业务、实缴资本、经营规模、交易内容、交易金额、收入确认时点、应收账款账龄，说明前期坏账计提是否及时、充分，相关业务是否具备经济实质；

（3）补充说明客户组合划分依据，是否存在既按账龄计提、又按客户属性分组加计计提的情形，“其他”类应收账款的客户类型、划分依据、账龄分布、与“账龄风险组合”的差异；结合前述客户回款能力及期后回款情况，分析坏账计提的充分性与及时性。

回复：

一、根据云平台业务、项目制业务分别列示单项计提坏账应收账款对应的客户名称、交易内容、交易金额、交易背景、形成时间、信用账期，说明信用风险显著增加的具体时点及判断依据，本年度由组合计提大幅转入单项计提的原因，是否存在风险识别滞后或前期计提不充分的情况、相关业务是否具备经济实质

公司的业务主要分为云平台业务及项目制业务，并依据不同的信用风险特征采用不同的坏账准备计提方式，具体为：云平台业务采用账龄风险组合计提坏账准备，项目制业务主要采用客户属性组合计提坏账准备。

云平台业务与项目制业务具体区别如下：

1、云平台业务：客户通过控制台自行选择、订购和使用公有云及标准化混合云产品，具体包括计算、网络、数据库、数据分析、存储、专有云、边缘云、IDC及AIDC服务、云通信等。其业务特点是服务标准化、交付自动化，客户可在线自助完成全流程，资源共享以满足大规模用户共性需求。收入确认上，云平台业务依据计费系统按月自动出具的消费报告金额来确认收入。

2、项目制业务：以私有云、解决方案产品为代表，采用完全不同的销售模式。公司业务团队会与客户进行线下互动，深入了解其特定需求，进行架构设计，并签订线下合同。其业务特点是私有化、定制化，业务流程依赖线下沟通与实施。收入确认上，项目制业务以客户提供的验收单及其他项目过程资料为依据，在项目验收时，除需要分摊的维保费用外，一次性确认收入。

在关联方应收账款坏账准备的计提上，公司对合并范围内的关联方款项，不论是云平台业务或是项目制业务产生，且不论账龄长短，公司不计提坏账准备（除非有确凿证据表明信用风险自初始确认后显著增加）。对于非合并范围内的关联方（例如海马云）款项，公司依照上述云平台客户或项目制客户的应收款项坏账准备计提方法计提相应坏账准备，与非关联方一致。

2025年度，公司单项计提坏账的应收账款相关情况如下：

单位：万元

类别	客户名称	期末应收余额	本期单项计提坏账准备	期末应收净额	交易内容	2025年交易金额	交易背景	应收形成时间	信用账期
云平台业务	安徽海马云科技股份有限公司	14,548.03	7,274.02	7,274.02	云计算业务、IDC及AIDC服务	2,411.36	注1	2023年至2025年	3个月
云平台业务	上海视云网络科技有限公司	349.56	349.56		云计算业务	186.22	注2	2024年	3个月
云平台业务	其他云平台业务客户（348家）	33.33	33.33		云计算业务	41.87	不适用	2023年至2025年	1月至3月
项目制业务	德阳国创智慧能源有限公司	2,402.09	2,402.09		云计算业务	0.00	注3	2023年	1个月
项目制业务	速通云（厦门）科技有限公司	664.36	664.36		云计算业务	0.00	注4	2023年至2024年	1个月
项目制业务	中国联合网络通信有限公司达州市分公司	301.32	301.32		云计算业务	0.00	注5	2020年	1个月
项目制业务	北京星河大地数字科技有限公司	387.31	387.31		云计算业务	0.00	注6	2024年	1个月
项目制业务	中京天裕科技（北京）有限公司	204.37	204.37		其他	0.00	注7	2023年	1个月
项目制业务	北京华如科技股份有限公司	74.00	74.00		云计算业务	0.00	注8	2021年	1个月
项目制业务	四川众诚志达科技有限公司	56.28	28.14		云计算业务	0.00	注9	2020年	1个月
	合计：	19,020.66	11,718.50	7,274.02					

注1 安徽海马云科技股份有限公司（“海马云”）

2021年公司投资海马云，并与其开展相关技术、业务合作。技术合作层面，公司自身云主机技术结构主要集中在X86架构范围，海马云的技术结构则侧重于ARM结构，与公司形成有效技术互补，双方合作有利于提升彼此技术水平。业务合作层面，公司与海马云签署了IDC托管服务、服务器租赁等多项合同，开展多层次的业务合作。

海马云作为国内排名第一的云游戏场景实时云渲染服务提供商，获得多家国企、地方国资委创投基金及多家上市公司的战略投资。但其自身规模快速扩张的同时，资金状况一直较为紧张，对公司的应付账款一直延期支付。

公司持续向海马云催收欠款，并提前终止部分合作项目，主动缩减合作规模。2024年末，海马云对公司的欠款余额为18,718.85万元，2025年末降至14,548.03万元，2026年末该项欠款余额预期将继续降低。

2024年，鉴于海马云陆续支付回款，且表现出积极的偿债意愿。同时，从海马云当年度的报表中可以看出，其经营性现金流相对良好，所以按账龄组合计提坏账准备。

2025年，公司获取海马云出具的书面还款计划，但对方未完全按约定进度履行付款义务，年末付款有延迟，鉴于客观证据表明该笔债权的收回存在显著不确定性，公司对该笔应收账款单独进行减值测试。

在计提比例上，我们分析如下：一方面，海马云对公司的还款仍在持续，应收余额呈下降趋势，且预期海马云在港股上市融资后资金状况有所改善，将进一步加速对公司的还款；但另一方面，我们看到海马云当前的账面资金不足以全额偿还对公司的欠款，且海马云的港股上市进程仍存在不确定性，公司对海马云的应收账款仍有一定的信用风险。综合判断，在可预见期间内，公司认为2025年末按照50%的比例对海马云的应收账款计提坏账准备能较为适宜地体现其信用风险。

注2 上海视云网络科技有限公司（“视云”）

公司与视云于2012年首次签署《技术服务合同》，约定由公司为视云提供云主机等产品及服务。后续，公司分别于2013年、2016年、2018年、2019年、2021年与视云陆续签署多份合作合同，约定公司为视云提供云计算、CDN等业务。

公司严格依照合同约定向视云提供服务，但视云存在逾期支付欠款问题。2024年1月，视云向公司出具《后期还款说明》，承诺2年内归还全部历史欠款。后因视云未能完全按照约定履行义务，双方于2025年3月更新《关于调整还款计划的说明》，对原还款计划进行调整。2025年1-11月，视云每月正常支付欠款。2025年12月，视云未按照约定付款，公司与视云进行多次沟通，对方仍未支付相关款项。

2026年1月，视云告知公司，其无法按照双方约定的还款计划归还剩余欠款。公司从公开渠道查询得知，视云及其关联方主体存在大量涉诉情况，信用风险较高。经公司综合评估，该笔欠款回收的可能性极低。故公司于2025年度将该笔应收账款全额计提坏账准备。

注3 德阳国创智慧能源有限公司（“德阳国创”）

相关情况请详见下列问题4.2相关回复内容。

注4 速通云（厦门）科技有限公司（“速通云”）

公司与速通云于2022年签订《混合云服务框架合同》，约定公司为速通云提供托管机柜、网络等产品服务，按月结算、次月支付。该合同实际结算期间自2022年12月至2024年1月，结算金额总计为33,627,931.85元。

公司已依照合同约定向该客户提供服务，但速通云仅支付部分服务费用。公司于2024年对其发起诉讼，基于所掌握的证据，公司判断胜诉概率极高，且当时未发现对方存在明显资金偿付风险，故2024年未单项计提坏账。

2025年，经法院判决及强制执行程序，公司累计收回案款人民币1,044.52万元。后经查证，速通云名下银行账户已无足额资金可冻结，暂不具备继续执行条件。年末，公司据此重新评估剩余债权的可收回金额，认为剩余债权回收可能性极低，对剩余应收账款全额计提坏账准备。

注5 中国联合网络通信有限公司达州市分公司（“联通达州分公司”）

2020年，公司与联通达州分公司签订《ICT系统集成合同》，合同标的为提供系统集成项目，为客户实现2020年中国联通四川达州宣汉县公安局新建感知源服务项目和维护服务，属于政企类项目制业务，合同总价为4,155,606.00元。

2020年12月，项目完成验收，公司取得专家认证报告、项目交付调研照片以及客户签署的竣工验收报告，据此确认收入。

2023年至2024年，公司与客户持续沟通，客户始终保持积极的沟通态度和偿债意愿，该笔债权信用风险未出现进一步恶化迹象。

2025年，公司多次与客户沟通回款事宜，客户反馈该项目系历史建设项目，当前缺少财政资金支持，催收效果甚微。结合其回款周期跨度较大，经公司综合评估，该款项回收可能性较低，故于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

注6 北京星河大地数字科技有限公司（“星河大地”）

2023年，公司与星河大地签订《项目合同》，合同标的为UCloudStack软件产品及实施服务，合同总价为510万元整。

2024年11月，项目完成验收，公司取得客户签署的项目验收单、项目现场照片、软件授权证明等资料，据此确认收入。

截至报告期末，公司对星河大地的应收账款余额为3,873,141.59元。2025年，公司多次通过发送催款函、询证函等方式确认欠款及催收，但星河大地一直未予支付。公司从公开信息查询到，星河大地2025年新增被执行、法定代表人限高情形，还款能力较差。经公司综合评估，该款项回收可能性极低。故公司于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

注7 中京天裕科技（北京）有限公司（“中京天裕”）

公司与中京天裕签订《项目合同》，合同约定公司为中京天裕提供某试验检测系统研制服务。合同总价为10,993,740.00元。

2023年6月，项目完成验收，公司取得中京天裕签署的验收单、技术人员出差交付记录、项目交付的沟通记录等，据此确认收入。

截至报告期末，公司对该客户的应收账款余额为2,043,740元。2023年至2024年间，公司与客户持续沟通，并曾向对方发送催款函，其回复正在进行审计，等审计结束后安排付款。

但2025年10月，公司经公开信息查询到，该客户被列为失信被执行人，涉及司法案件29件案件身份均为被告。公司结合客户信用风险和项目审计周期，判断收回款项可能性极低，故于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

注8 北京华如科技股份有限公司（“华如”）

2019年，公司与华如签订《技术开发合同》，约定公司为华如提供网络情景支撑验证系统项目的技术开发服务，合同总价为270万元。

2019年12月，项目完成验收，公司取得华如签署的交付验收证明，据此确认收入。

2024年，公司与客户持续沟通协调，客户始终保持积极的沟通态度，并于当年寄送往来询证函，确认该笔应付款项。2024年，该笔债权信用风险未出现进一步恶化迹象。

2025年，经多轮沟通，客户回款意愿逐渐减弱，公司判断收回回款的不确定性进一步增加，故于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

注9 四川众诚志达科技有限公司（“众诚志达”）

2020年，公司与众诚志达签订《销售合同》，合同标的为UCloudStack云计算一体机解决方案。合同总价为967,600.00元。

2020年12月，项目完成验收，公司取得众诚志达签署的产品验收单，据此确认收入。

2022年度，受外部客观环境变化影响，该项目最终用户未能按期完成验收流程，且未向本公司客户支付相关款项，导致客户以此为由未履行付款义务。鉴于客户明确表达了继续推进项目验收的意向，且具备一定的回款意愿，公司判断该笔债权存在一定回收不确定性，当年按50%比例计提了坏账准备。

2023年至2024年，公司与客户持续沟通协调，客户始终保持积极的沟通态度，该笔债权信用风险未出现进一步恶化迹象。

2025年，公司收到回复，被告知项目最终验收时点仍无法确定，且客户亦未从最终用户处获得相关款项。鉴于该笔应收款账龄较长，公司判断收回款项可能性极低，故于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

二、说明客户四（德阳国创）的主营业务、实缴资本、经营规模、交易内容、交易金额、收入确认时点、应收账款账龄，说明前期坏账计提是否及时、充分，相关业务是否具备经济实质

德阳国创智慧能源有限公司（“德阳国创”）成立于2017年12月5日，注册资本1,000万元，实缴资本500万元。德阳国创主营新兴能源技术研发、电力行业高效节能技术研发、大数据服务、数据处理服务等业务，致力于打造智慧能源管理与智慧工业综合运营服务。

2021年，公司与德阳国创签订《德阳市智慧工业管理云平台服务采购项目》合同，合同标的为云平台定制软件开发、第三方软件采购、企业上云与园区基础服务，属于政企类项目制业务。合同最终决算金额为44,962,972元。

2022年11月项目完成验收，公司取得德阳国创和监理单位签署的初次验收评审表、试运行报告、项目验收报告，以及项目过程中的报告文件等资料，据此确认收入。

截至报告期末，公司对德阳国创的应收账款余额为24,020,903.71元。公司曾多次向对方发送催款函，2024年12月德阳国创回函，明确承诺将于2025年7月30日前完成款项支付。基于该书面承诺，同时结合查询到的公开信息，未发现对方存在无法偿还债务的风险，故继续按其他组合计提坏账准备。

进入2025年后，德阳国创未按期兑现付款承诺。2025年12月，公司向德阳国创发送律师函被其拒收，公开信息显示德阳国创当年新增欠税公告，信用状况恶化，公司收回该笔欠款的可能性极低。故公司于2025年将该笔应收账款全额计提坏账准备。

综上，公司评估并判断不同时点的信用风险，坏账计提及时、充分，不存在风险识别滞后或前期计提不充分的情形。

三、补充说明客户组合划分依据，是否存在既按账龄计提、又按客户属性分组加计计提的情形，“其他”类应收账款的客户类型、划分依据、账龄分布、与“账龄风险组合”的差异；结合前述客户回款能力及期后回款情况，分析坏账计提的充分性与及时性

公司对应收账款预期信用损失的计提，按信用风险特征确定，分类组合如下：

项目	确定组合的依据
组合1：账龄风险组合	本组合以应收账款的账龄作为信用风险特征
组合2：关联方组合	本组合为合并范围内关联方款项
组合3：政府、事业单位、大型国有企业、银行及其他等组合	本组合为非云平台业务中政府、事业单位、大型国有企业、银行及其他等款项

其中，组合2：关联方组合，指公司合并范围内的关联方，即公司的子公司，相关应收款项在合并报表中已抵消。而对于合并范围外的关联方，公司依照业务性质，对其采用不同的坏账准备计提方式，即云平台业务采用组合1：账龄风险组合计提坏账准备，项目制业务采用组合3：政府、事业单位、大型国有企业、银行及其他等组合计提坏账准备。海马云即是属于合并范围外的关联方。

公司依照业务性质可区分为云平台业务与项目制业务，两者在业务形态、信用风险特征方面存在显著差异。公司对两类业务采用不同的坏账准备计提方式：云平台业务采用账龄风险组合计提坏账准备，即适用组合1；项目制业务采用客户属性分组计提坏账准备，即适用组合3。具体原因如下：

云平台业务主要依靠公司计费系统统计客户消费数据，形成月度消费报告，公司按照消费报告数据、以月度为周期确认对客户的收入及应收款项。云平台业务的客户数据等资源存储在公司平台上，在客户应收款产生逾期、公司经过催收无果之后，公司可停止客户资源、阻断客户对服务器的访问，由此对客户正常运营带来较大的影响。故账龄长短是公司判断云平台业务应收账款信用风险的主要依据，账龄较长（如1年以上）的云平台业务应收款往往意味着客户陷入经营困境、甚至已经放弃业务开展所必须的数据资源，此类长账龄应收账款的信用风险显著升高。

2025年，公司云平台按账龄计提坏账，坏账计提比例如下：

	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5-6年
计提比例	2.24%	28.60%	95.48%	100%	100%	100%

公司遵循会计准则，将云平台应收账款按账龄进行划分，按照账龄段统计当年回款金额并测算回款比例，以确认当年应收账款的迁徙率，同时公司补充调整前瞻性调整系数，计算出各账龄组的预期信用损失率。随后在期末以预期信用损失率作为基准，评估公司应收账款的减值水平。

项目制业务由公司与客户签署合同，约定项目实施、交付及后续运维等内容，公司依照阶段性的客户盖章确认的结算单或项目结项验收单来确认收入，此类项目的收入确认周期一般从数月到一年不等。项目制业务的软硬件服务交付地一般在客户指定地点，项目应收账款的回收周期及回收风险，首要取决于对应客户的资质、经营状况与偿债履约能力，此外，公司部分项目系客户承接其上游终端客户业务需求后，分包委托公司实施开展，该类业务款项支付具备上下游资金传导特征，客户上游甲方的款项结算及支付进度，将直接影响客户自身资金回笼情况，进而对客户向公司支付项目款项的时效与进度形成间接影响。此类应收款项的账龄长短一般不宜作为信用风险的判断依据，公司历史运营实践也表明，许多账龄较长（1年以上）的项目制业务应收款在后续年份仍在持续回款。故公司对项目制业务应收款参照客户属性分组考量信用风险，计提坏账准备。

在项目制客户组合划分上，公司依据历史信用损失经验，将信用风险特征相近的客户划分为一组，具体分组为：政府及事业单位（不计提坏账准备）；大型国企及银行（按5%计提坏账准备）；除上述两类客户以外的其他客户，账龄在1年以内按5%计提坏账准备，1年以上按10%计提坏账准备。

公司根据会计准则关于预期信用损失模型的要求，对不同客户群体的信用风险特征进行评估。结果显示，政府类客户、大型国企类客户与其他类客户在信用风险、偿付能力及回款规律上存在显著差异。为更准确地反映不同组合的预期信用损失，公司针对项目制应收账款划分三类客户组合，并制定了差异化的坏账计提比例。具体原因如下：

（1）政府类：计提比例为0%

政府类客户包括政府部门、事业单位等。该类客户偿付能力具有法律和财政保障，大概率不存在破产或无力偿付的风险。偶发的回款延迟均源于财政审批流程或预算下达节奏，而非客户信用恶化。政府类应收账款的预期信用损失率实际趋于零，故采用0%计提坏账。

（2）大型国企类：计提比例5%

大型国企类客户包括中央及地方国有企业、银行。大型国企具有较强的国家信用背书和良好的商业信誉，应收账款发生坏账的可能性较低；银行客户受《商业银行法》及金融监管体系严格约束，偿付能力稳健。两类客户的信用风险显著低于一般市场主体。但考虑到该类客户付款周期、内部审批流程及可能会产生的偶发的商业纠纷，预期信用损失稳定在5%左右，且不随账龄显著上升，故采用5%计提坏账。

（3）其他：阶梯式比例（1年以内5%，超过1年10%）

其他类客户主要包括民营企业、中小企业等不归于政府类和大型国企类的客户。受市场环境、自身经营状况影响，该类客户的风险暴露周期更短，应收账款的信用风险通常在逾期后较快显现。经验数据显示，若款项在1年内未能收回，发生减值的概率显著上升。

阶梯式计提比例较符合实际损失规律：1年以内按照5%计提，对应民营企业正常的商业信用期及早期逾期风险；对于账龄超过1年的款项，公司将其识别为风险显著增加，将计提比例提升至10%，以反映更高的预期信用损失。

公司严格区分云平台业务与项目制业务的应收款项，分别核算、分别计提坏账准备，不存在既按账龄计提、又按客户属性分组加计计提的情形。

报告期末，公司“其他”类应收款客户主要为民营企业、外资企业，具体情况如下：

单位：万元

账龄分布	应收账款账面余额	占比	坏账准备余额	应收账款账面价值	期后回款	假设按账龄风险组合计提坏账准备
1年以内	7,345.50	93.13%	367.28	6,978.22	5,639.08	164.54
1-2年	283.83	3.60%	28.38	255.45	13.51	81.18
2-3年	49.24	0.62%	4.92	44.32	0.00	47.02
3-4年	41.57	0.53%	4.16	37.41	16.00	41.57
4-5年	140.94	1.79%	14.09	126.85	4.42	140.94
5年以上	26.19	0.33%	2.62	23.57	0.00	26.19
合计：	7,887.27	100.00%	421.45	7,465.82	5,673.01	501.43

公司“其他”类应收款客户与“账龄风险组合”客户的差异主要在于业务差异，“其他”类应收款客户合作的为项目制业务，“账龄风险组合”客户合作的为云平台类业务，两类业务产生的应收款信用风险特征存在差异，因此采用不同的坏账计提方法。

公司于报告期末对所有项目制业务的客户应收款信用风险进行重估，尤其是针对账龄1年以上的客户应收款，具体包括从外部信息平台获取客户公开信用状况、从公司业务端获取客户运营情况及回款计划等信息，综合判断客户是否需要单项计提坏账准备。

从上表数据可以看出，当前以客户组合方式计提的坏账准备，1年以内账龄的应收款坏账准备余额高于（假设）采用账龄风险组合对“其他”类客户应收款计提坏账准备金额，计提相对更为充分。1至4年账龄的应收款项主要为后期运维款及按合同约定暂扣的项目尾款。4年以上账龄的应收款167.13万元归属于三家客户（应收金额分别为145.86万元、16.85万元、4.42万元），其中一家客户4.42万元已回款；另一家大额应收金额145.86万元，由于项目最终用户尚未完成合同审价（审价范围涵盖多家供应商，流程较为复杂、周期较长），客户付款义务以最终用户完成合同审价为前提，故该客户账龄较长；剩余16.85万元的客户运营情况良好，债权债务不存在争议，目前正在协商回款过程中。

综上，公司对其他类客户的应收款坏账准备计提较为充分，且公司严格按照政策计提坏账准备，不存在滞后计提坏账准备的情形。

四、年审会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述问题，我们在执行2025年度财务报表审计中实施的程序包括但不限于：

1、复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；

2、评价公司对于应收账款预期信用损失估计方法的合理性；

3、获取公司期末应收账款按组合划分的明细，结合消费数据、内部业务台账，验证信用风险组合划分的合理性与账龄分布认定的准确性；

4、对管理层预期信用损失计提结果进行复核，评价所使用的关键假设的合理性与一贯性，重新计算预期信用损失金额，并将其对财务报表相关科目的影响与总体重要性水平进行比较，以评估其是否可能导致重大错报风险；

5、评价管理层本期新增应收款项单项计提减值准备所依据的支持性资料假设及计提方法是否合理，关注相关估计基础与上期相比是否发生变化，并分析前期减值准备的计提是否充分；

6、检查应收款项的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

7、对本期新增单项计提预期信用损失的应收账款，追溯复核以前年度支持性文件，包括但不限于业务合同、发票、履约进度报告及终验报告等，评价相关交易在以前年度的收入确认时点与计量金额是否符合公司的收入确认会计政策；

8、对于客户四获取并核查了合同、发票、项目过程中的报告文件、最终验收报告、客户回函、信用报告、公司发送的律师函及拒收记录，复核相关业务是否具备经济实质，复核公司对客户四的应收账款从组合计提变更为单项计提坏账准备的原因、依据及合理性。

（二）核查程序执行结果

经核查，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题5、关于其他非流动资产和长期借款。

年报显示，公司其他非流动资产期末余额为7,413.93万元，同比增加40%，其中主要为预付长期资产款7,325.02万元；长期借款期末余额为2.01亿元，同比增加290.37%，一年内到期的长期借款期末余额为7,428.37万元。

请公司：（1）补充说明预付长期资产款的主要对象、交易内容、合同金额、预付比例、约定交付/验收时间、资产项目建设进展，大额预付是否存在利益输送、资金流向是否涉及关联方；

（2）列示新增长期借款的主要债权人、借款金额、利率、期限、起止时间、担保方式（信用、抵押、质押或第三方担保），结合公司经营战略、业务扩张需求、资本性支出计划及现金流状况，分析长期借款大幅增加的具体原因及商业合理性；

（3）按项目或用途分类说明主要长期借款资金的实际使用情况，是否与主营业务发展相匹配，是否存在流向关联方、用于非经营性支出、购买金融资产或投入高风险领域等情形。

回复：

一、补充说明预付长期资产款的主要对象、交易内容、合同金额、预付比例、约定交付/验收时间、资产项目建设进展，大额预付是否存在利益输送、资金流向是否涉及关联方

截至2025年末，公司预付长期资产款情况如下：

支付对象	交易内容	合同金额	预付金额	预付比例	约定交付/验收时间	资产项目建设进度
凛骥（常州）科技有限公司	液冷机柜	312,352.00	249,881.60	80.00%	2025年12月5日完成终验	截止到2026年4月，尚未完成验收
陆丰市比德能源有限公司	液冷机柜、液冷服务器	2,090,705.00	1,045,352.50	50.00%	到货后一个月内验货	截止到2026年4月，液冷服务器已测试验收，完成转固；液冷机柜因液体污染返厂维修
务腾咨询（上海）有限公司	乌兰数据中心D楼工程造价咨询	699,812.85	34,990.64	5.00%	合同约定所有工程结算完毕、预计工期2年，按月结算	截止到2026年3月，已完工进度为合同约定内容20%
陆丰市威海德实业发展有限公司	服务器	1,720,000.00	1,720,000.00	100.00%	到货后5日内验货	截止到2026年2月，已完成验收
福州数智矩阵科技有限公司	服务器	70,200,000.00	70,200,000.00	100.00%	甲方向乙方支付完毕相应定金后，双方协商时间安排加电验收	截止到2026年1月，已完成验收
合计		75,022,869.85	73,250,224.74			

如上表所示，公司预付长期资产款主要系与主营业务开展相关的支出，预付款项不存在利益输送，相关资金流向不涉及关联方。

二、列示新增长期借款的主要债权人、借款金额、利率、期限、起止时间、担保方式（信用、抵押、质押或第三方担保），结合公司经营战略、业务扩张需求、资本性支出计划及现金流状况，分析长期借款大幅增加的具体原因及商业合理性

报告期内，公司新增长期借款金额 229,329,231.06元，具体情况如下：

债务人	债权人	借款金额（元）	利率	期限	起止日	担保方式
内蒙古优刻得信息科技有限责任公司	中国光大银行股份有限公司上海分行	189,329,231.06	2.40%-2.51%	6年	2025/06/23—2030/05/26	土地抵押+母公司担保
优刻得科技股份有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司虹桥支行	40,000,000.00	2.34%	3年	2025/07/09—2028/07/08	信用
	合计	229,329,231.06				

公司作为国内领先的云计算服务提供商。伴随大模型、AIGC等AI应用的爆发式增长，客户对高性能智算算力的需求呈指数级上升。公司紧跟国家“东数西算”战略部署，为满足客户中长期算力需求，构建自身长期的基础设施竞争壁垒，稳健布局两个自有智算中心建设。

同时为了保证公司整体的资金安全，公司遵循“专款专用、期限匹配”的资本性支出配资原则。日常的经营净现金流主要用于满足常规运营所需的资本性开支（服务器采购、网络设备更新等），保持业务正常运转和技术迭代。 5年期以上的长期借款则专项用于智算中心建设项目。本期新增的长期借款主要用于乌兰察布数据中心B楼的土建和机电建设，提款本金约1.89亿元。

上述长期借款的融资安排既保障了集团整体资金安全性，又实现了资产与负债的期限匹配，具有充分的商业合理性和财务可持续性。

三、按项目或用途分类说明主要长期借款资金的实际使用情况，是否与主营业务发展相匹配，是否存在流向关联方、用于非经营性支出、购买金融资产或投入高风险领域等情形

报告期内，公司长期借款按照借款合同约定用途使用，全部用于支付服务器采购及乌兰察布数据中心二期建设工程款，与公司主营业务发展相匹配，不存在流向关联方、用于非经营性支出、购买金融资产或投入高风险领域等情形。

四、年审会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述问题，我们在执行2025年度财务报表审计中实施的程序包括但不限于：

1、其他非流动资产

（1）结合采购与付款流程、固定资产与在建工程流程，了解、评价并测试管理层对预付长期资产款项内部控制的设计及执行；

（2）根据公开信息，查询公司、控股股东、实控人及其关联方，并核对了企业关联方清单，核实与预付长期资产供应商是否存在关联关系；

（3）获取银行付款凭证、银行回单关注并核对 “对方户名”、“账号”、“用途备注”、“金额”等信息，查验是否与采购合同一致，资金流向是否涉及关联方；

（4）获取预付长期资产款的合同、发票、采购建议方案审批单、采购付款申请等支持性文件，评估相关交易是否具有商业合理性以及检查相关交易是否真实发生；

（5）询问了解购买长期资产的主要用途，对预付长期资产款进行期后查验，获取了货物验收单，记账凭证，货物实物照片，确认其存在及使用状况。

2、长期借款：

（1）了解、测试和评价与筹资相关的内部控制设计和执行的有效性；

（2）根据公司账面记录汇总所有长期借款项目，包括贷款单位、金额、利率、期限、担保方式等，并与总账、明细账及财务报表核对一致；

（3）对期末余额向贷款银行发函，确认借款余额、利率、期限、是否存在抵押、限制以及有关协议的遵循情况；

（4）核对企业信用报告中的借款信息和担保条件等信息，验证存在性和完整性；

（5）对本年新增或偿还的借款进行测试，审查账簿记录与借款合同、银行回单、还款凭证等是否一致；

（6）询问了解公司贷款的主要用途，获取银行放贷的明细，对于专款专用的贷款获取公司付款凭证、合同、付款审批单等资料，审核资金是否按贷款合同约定用途使用。

（二）核查程序执行结果

经核查， 我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题6、关于销售费用与管理费用。

年报显示，公司销售费用为 1.83 亿元，其中渠道费用 3,357.44 万元；管理费用为 1.36 亿元，其中咨询费和其他项目合计 1,529.01 万元，上述细分项目近两年持续发生额较大。

请公司：（1）补充说明渠道费用、咨询费和其他的具体核算口径、形成原因，前五名支付对象的名称、成立时间、与公司是否存 在关联关系或其他潜在利益安排，是否存在资金最终流向控股股东 及其他关联方的情形；

（2）结合公司业务模式、销售政策、市场拓展计划等，分析持续发生大额渠道费用的原因及商业合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异。

回复：

一、补充说明渠道费用、咨询费和其他的具体核算口径、形成原因，前五名支付对象的名称、成立时间、与公司是否存在关联关系或其他潜在利益安排，是否存在资金最终流向控股股东及其他关联方的情形

公司渠道费用、咨询费和其他的具体核算口径和形成原因如下：

渠道费用：主要核算公司借助第三方合作伙伴的客户资源、销售网络来推广产品或服务客户，而向其支付的佣金、提成或合作分成，基本以收入计算基数。该费用与销售行为直接相关，遵循权责发生制原则，按合同约定或实际服务进度计提。公司产生的渠道费用，其主要对应的收入在境内。

咨询费：主要核算公司为获取专业机构提供的审计、法律、税务、评估、认证、知识产权代理、人力资源外包、管理顾问等服务而支付的费用。该类费用与日常管理活动相关，归入管理费用咨询费。

其他：主要核算的是无法明确归入其他披露项目的费用，但与公司日常经营管理直接相关的各类零星、杂项支出。该项目主要用于归集金额较小、发生频率较高或业务性质较为分散的费用。

按照上述核算口径，2025年公司前五名支付对象情况如下：

单位：万元

序号	前五大支付对象	成立时间	类别	金额
1	支付对象1	2022/6/30	渠道费	525.41
2	支付对象2	2020/5/13	渠道费	475.14
3	支付对象3	2017/6/22	渠道费	341.99
4	支付对象4	2016/1/12	渠道费	330.32
5	支付对象5	2016/9/11	渠道费	312.54
合计				1,985.40

上述对象与公司均不存在关联关系或其他潜在利益安排，不存在资金最终流向控股股东及其他关联方的情形。

二、结合公司业务模式、销售政策、市场拓展计划等，分析持续发生大额渠道费用的原因及商业合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）结合公司业务模式、销售政策、市场拓展计划等，分析持续发生大额渠道费用的原因及商业合理性

从业务模式及市场拓展计划而言，公司作为云计算服务综合解决方案提供商，客户覆盖互联网、金融、零售、制造、政府及企事业单位等多个行业领域，客户类型较为分散，单一客户收入占比较低。2025年度，公司前五大客户收入占比为22.84%，收入来源较为分散，客户开发和维护需要覆盖更广泛的行业及区域。由于不同行业客户在采购决策流程、技术需求、项目落地周期及商务沟通方式等方面存在差异，公司仅依靠自身销售团队进行客户触达和项目拓展的效率相对