

浙文互联集团股份有限公司关于2025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。

浙文互联集团股份有限公司（以下简称“浙文互联”或“公司”）于近期收到上海证券交易所下发的《关于浙文互联集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1174号，以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，第一时间召开专题会议（特别沟通会议）（以下简称“本会计会议”或“问询沟通”）就问询函所述问题进行认真核查落实，现就相关问题回复如下：

一、关于财务数据

年初显示：报告期内期末公司商誉账面价值13441万元，同比增长37.26%，主要系本期收购浙江星网网络科技有限公司以下属单位杭州星网网络科技有限公司（以下简称“星网科技”）11.11亿元在期末实现收入1.05亿元，净利润4465.07元，公司未披露减值情况。报告期后，公司商誉账面价值26742万元，同比增长26.74%，涉及减值计提、百草墨、浙文东来等两个资产组，其中本期对浙文东来相关商誉计提减值准备21203万元，期末商誉账面价值3.49亿元，浙文东来本期实现净利润918万元，同比增长96.71%。

请公司：(1)补充披露星网科技主要财务数据及同比变动情况，结合其实际经营情况与收购时评估值的差异，说明相关减值测试中采用的关键假设的审慎性、合理性；(2)补充披露浙文东来商誉减值测试的具体过程，包括资产组认定、关键参数选取/变更率、利率率、折现率等及依据，说明本期商誉选取折前期是否存在差异，相关减值是否充分考虑未来变化及风险影响，相关减值测试充分性及及时性；(3)结合各资产组商誉的实际经营情况与以前年度减值测试中的预测数据，说明本期商誉减值测试相关假设及参数选取的合理性，是否存在商誉减值计提不充分、不及时的情形。请前次审计机构发表意见。

回复：

（一）补充披露星网科技主要财务数据及同比变动情况，结合其实际经营情况与收购时评估值的差异，说明相关商誉减值测试中采用的关键假设的审慎性、合理性

1. 星网科技主要财务数据及同比变动情况

星网科技2024年度、2025年度主要财务数据及同比变动情况如下：

项目名称	2024年度	2025年度	同比变动率	同比变动幅度
营业收入	129,089,588.87	205,399,767.73	76.30%	159.16%
营业成本	25,309,887.90	44,008,873.76	48.19%	69.85%
利润总额	59,567,742.28	136,501,683.10	66.94%	77.74%
净利润	63,381,384.48	93,314,042.82	39.56%	74.88%

星网科技主要运营CSGEM平台，CS2D平台、Haloink平台及兰博电竞平台，主要项目是Storm态下的头部游戏CS2、DOTA2及射击类游戏，并提供、为用户提供高品质信息发布的发布、分发和交易服务网络。整体市场情况平稳，星网科技2025年度经营收入及经营利润均较2024年度大幅提升。

2. 星网科技2025年度实际经营情况与收购时评估值的差异如下：

项目名称	2024年度	2025年度	同比变动率	同比变动幅度
营业收入	205,399,767.73	149,538,500.00	-36.93%	-138.28%
营业成本	44,008,873.76	28,528,500.00	-35.41%	-154.28%
利润总额	105,501,583.10	70,683,000.00	-33.00%	-149.26%
净利润	93,314,042.82	63,177,100.00	-32.40%	-147.70%

星网科技2025年度实际经营收入及经营利润均远高于收购时评估值。

本次星网科技商誉减值测试中采用的关键假设与收购时评估中采用的关键假设对比如下：

（1）收入增长率

星网科技目前所运营的平台内主要有精品电竞业务、精品电商业务、兰博电竞业务。

A. 精品电竞业务

采用通过浏览网页、搜索、筛选等方式，找到喜欢的皮肤，进入商品在列表页进行交易前置转化。

B. 电商业务

用户可以通过平台内直接购买，商品的皮肤以卖家对买家直接发货的模式，在交易完成资金进入卖家商家的余额，商家可选择将资金提现到支付宝或银行卡。

2. 电商增值服务

“幸运转盘”、“叠叠乐”CSGEM电竞交易平台及射击类游戏交易电商平台推出的用户互动活动，活动参与与的硬币购买交易业务套餐赠送福利，活动福利的商品为游戏道具，用户可根据商品自己的游戏体验自行。

3. 兰博电竞业务

兰博电竞游戏平台对敌平台，目前主要为平台玩家提供游戏的联机对战服务。

综上，随着收购以来的年度增加，星网科技收入及经营利润持续提升。

星网科技主营业务营业收入增长率对比预测如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度营业收入增长率	15.06%	6.20%	
2025年度营业收入增长率	6.56%	6.20%	
2025年度营业收入增长率	3.39%	4.94%	
2025年度营业收入增长率	2.13%	3.00%	
2025年度营业收入增长率	1.00%	2.00%	
2025年度营业收入增长率	1.00%	1.00%	

（2）毛利率

本期商誉减值测试中主要与手工续费成本、服务费成本和技术服务费成本。

手工续费成本：主要为平台充值、提现过程中通过第三方支付渠道收取的手续费；

服务费成本：主要为平台向客户发送服务短信、客户售后服务成本等；

技术服务费成本：主要为平台运营维护的云服务器资源使用费。

星网科技毛利率对比预测如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度毛利率	80.81%	78.51%	
2025年度毛利率	80.77%	78.50%	
2025年度毛利率	80.72%	78.50%	
2025年度毛利率	80.66%	78.50%	
2025年度毛利率	80.60%	78.50%	

（3）折现率

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（4）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（5）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（6）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（7）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（8）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（9）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（10）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（11）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（12）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

项目	2024年度收购时	2025年度商誉减值测试评估	差异说明
2025年度折现率	80.81%	78.51%	
2025年度折现率	80.77%	78.50%	
2025年度折现率	80.72%	78.50%	
2025年度折现率	80.66%	78.50%	
2025年度折现率	80.60%	78.50%	

（13）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

（14）折现率口径

折现率，又称期望投资回报率，折现率的高低从根本上取决于未来现金流所隐含的风险程度的大小，收益法要求评估的资产组现金流现值价值与折现所用的收益类型以及折现率口径一致。本次评估采用的折现率为税前加权平均资本成本（税前WACC）。

星网科技折现率对比如下：

针对数字媒体与网络媒体采购，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构及提升管理控制降本增效。

综上所述，公司通过提升运营效率，项目成本得到有效控制，并实现毛利有效形成提升。

针对业务结构优化与高毛利产品倾斜，公司已建立以覆盖范围内主流媒体的能大供应商，并实施严格的分级分类管理。

A. 严格准入机制：所有供应商入网前均须经过资质、服务能力及价格体系的严格认证，确保采购流程规范。

B. 动态优化方法：通过常态化的后评估机制，对供应商的服务响应速度、交付质量及配合度进行量化评分，实行末位淘汰。这种机制确保了公司能够与优质供应商保持持续合作，并激发了供应商的供应主动性，有效压降了采购成本。

2. 项目初期，业务资源相对分散，利用资源，项目执行前，层层监督，执行全流程成本控制机制，确保利润率。

3. 业务结构优化与高毛利产品倾斜，提升整体盈利能力。

公司主动调整业务结构，增强盈利能力。

A. 业务结构优化：公司逐步减少低毛利业务采购等附加值较低业务占比，降低低毛利项目占比，改善整体毛利水平。

B. 主动调整业务结构：公司主动调整业务结构，增加高毛利业务占比，减少低毛利业务占比，提升整体利润率。

4. 规模化与精细化管理，提升运营效率。

面对市场波动，公司通过提升运营效率，优化成本结构