

北京荣之联科技股份有限公司 关于 2019 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京荣之联科技股份有限公司(以下简称“荣之联”或“公司”)于2020年4月10日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对北京荣之联科技股份有限公司2019年年报的问询函》(创业板问询函【2020】第11号)(以下简称“问询函”),公司高度重视,对问询函中所列事项进行了认真的核实,现将有关情况回复公告如下:

1.报告期,你公司合并报表净利润9,360.72万元,同比增长102.62%;经营活动产生的现金流量净额为-11,740.39万元。请你公司:

(1)结合产品销售情况和信用政策等具体说明净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大并且变动趋势不一致的原因及合理性。

(2)产品销售收入

公司主要产品类型中系统集成实现收入231,909.54万元,系统产品10,813.62万元,技术开发与服务收入77,685.64万元,其中系统集成收入占全年收入比例达71.22%,为公司最主要的业务类型。

	2019年	2018年
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
按产品分类如下:		
系统集成	231,909.54	190,749.27
系统产品	10,813.62	21,672.98
技术开发与服务	77,685.64	59,272.63
金融信息服务		60.58
其他	5,249.90	1,660.36

(二)信用政策
合同签订、公司会结合客户的背景和当前状况,综合评估客户资信情况,具体包括客户的基本情况(客户基本信息、经营规模、合作历史等)、业务状况(市场地位、市场竞争力、与竞争者的关系、财务状况、偿债能力、信用记录等)。根据综合评估结果判断其信用风险,如存在不达标条件,公司不会与其签订订单。

目前公司收入主要来源于企业IT、大数据和物联网、生命科学三大业务板块。客户群体主要为政府及企业、能源、金融等行业客户,该类客户大多执行为严格的财务预算和支出管理制度,通常在年初确定项目预算及支出安排,在下半年完成项目目标和项目验收相关工作。因此,公司实现收入的高峰通常集中在每年的第三和第四季度。

(三)加强项目管控
公司从2019年年中起推行项目的项目管控,项目管理的规范性和效率提升已经初见成效,利用科学化工具和软件的有效进行项目风险管控的同时,也提升了项目交付和验收的效率。

综合以上分析,截至2019年第四季度项目验收进展顺利,收入提升明显,单季度收入占全年比例44.50%,高于去年同期占比。

项目	2019年	2018年
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
第四季度营业收入(万元)	146,220.23	103,203.47
第四季度收入占比	44.50%	37.76%

公司第四季度收入占比形成应收账款,通常在后几个季度陆续收回,经营活动产生的现金流量净额中“销售商品提供劳务收到的现金”存在延迟的情况。因此受延迟影响,截至2019年末账龄1年以内的应收账款,在2020年第一季度实现占比比例达31.76%。

账龄	2019年应收账款期末余额	2020年1季度应收账款	已回款比例
1年以内	64,060.04	20,342.26	31.76%
1年以上	31,014.04	47,574	1.48%
合计	95,064.04	20,799.80	21.88%

(四)采购策略变化
2019年初,因公司被实施“退市风险警示”,公司业务开展受到一定影响,供应商陆续降低了对公司的预付账款,采取了包括缩短账期、降低授信额度、停止临时授信等措施,部分供应商只接受银行承兑汇票或采取预付款方式进行,为保证供应链业务不受影响,保持采购账期稳定,公司增加了预付比例。

此外,2019年第四季度收入占比2018年同期增加,也导致了回款延迟,导致净利润支付与经营活动产生的现金流量净额差异较大,并且变动趋势不一致。

2018年与2019年,主要供应商账期及预付比例对比:

供应商	应付金额(万元)	账期	授信额度	应付金额(万元)	账期	授信额度
供应商一	6,380.00	46天	3,000.00	7,012.00	46天	1,500.00
供应商二	3,980.00	46-90天	1,500.00	2,852.00	46天	1,000.00
供应商三	30.00	46天	4,000.00	30.00	30天	1,600.00
供应商四	40.00	46天	—	—	—	—

(五)银行授信
2019年,除了公司供应商在陆续调低对公司的信用预外,公司的银行授信同样受到影响。2019年的银行授信额度在后期,也面临获新授信困难,公司原先对外来购采购支付的供应商融资方式——银行承兑汇票业务业务亦面临提前,提前支付现金结算方式大幅增加,导致公司对外支付款项的周期,导致公司2019年经营活动现金流状况不佳。未来随着公司经营业务的逐渐好转,融资能力逐步提升,公司将平衡采用各种融资手段和工具,提升资金周转效率。

年度	营业收入(万元)	期末未回款项(万元)
2019年度	325,658.70	1,000.00
2018年度	273,420.62	1,913.10
2017年度	188,679.64	16,560.79
2016年度	159,550.45	5,173.00
2015年度	154,619.48	15,082.47
2014年度	149,773.23	19,876.31
2013年度	117,391.06	8,506.39

综上所述,在采购端,供应商下调授信额度、缩短账期,导致公司采购预付款支出增多,与此同时,主要合作银行对公司授信缩减,银行票据周转率下降,现金流压力增大,导致采购预付款支付比例提高。此外,2019年第四季度收入占比2018年同期增加,也导致了回款延迟,导致净利润支付与经营活动产生的现金流量净额差异较大,并且变动趋势不一致。

(2)说明报告期内销售政策是否发生变化,是否存在利用放宽赊销政策调节销售收入的情形,相关销售人员是否满足确认条件,并补充说明你公司报告期内主要销售客户。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】
报告期内公司赊销政策及说明:

根据对客户性质的不同分别制定了赊销政策,说明如下:

(1)渠道商/集成商
信用等级为A级:赊销期不得超过30天,持续两年信用评价在A级时,可申请将赊销期延长至60天;

信用等级为B级:赊销额度为实收资本的30%,合同签订后需要提供不超过30天的票(延期票/商业承兑汇票);

信用等级为C级:进入大客户黑名单,无赊销额度,需现款现结。

(2)最终用户
系统产品、系统集成类合同:验收前需收到90%以上货款,一般要求有预付款比例为0%-30%,交货验收后付款比例大于50%,初始验收款比例在70%以上,验收付款比例要求大于90%,质保金比例不超过10%;

技术开发与服务类合同:要求有预付款,付款比例与服务时间相对应。付款比例应根据项目及客户的资信状况而定。

公司每年会根据客户基本信息、资信状况、主要负责人等情况,对现有客户的信用等级进行评估调整,并根据调整后的信用等级制定相应的赊销政策。

对公司2018年和2019年签订的销售合同,公司的赊销政策,从账龄本身到具体执行均未发生变化。

(二)销售人员与应收账款增长的对比
报告期内,公司在销售收入增长19.11%的情况下,应收账款增长了10.52%,公司在坚持严格执行对客户资信状况评估流程的前提下,同时加大了应收账款账期,增加客户付款频次,使得2019年的应收账款周转率达到了4.24次,较2018年的2.99次有较大幅度的提升,符合公司不存在放宽赊销政策的情况。

	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面价值(万元)	80,565.31	72,897.81
营业收入(万元)	325,658.70	273,420.62
应收账款周转率(次)	4.24	2.99

(三)公司销售人员确认的坏账
公司收入主要包括系统集成收入、系统产品销售收入、技术服务收入等。收入确认条件说明如下:

(1)系统集成收入
公司的系统集成解决方案业务通常需要经过咨询、方案设计、采购、软件开发、到货验收、系统搭建、安装调试、试运行、系统验收等过程,在合同约定的标的物交付、完成系统安装调试并取得双方签署的验收报告时,确认系统集成收入的实现。

(2)系统产品销售收入
对于不需要安装的商品销售,在合同约定的标的物交付、交付验收合格且验收单时确认销售收入;对于需要安装和验收的商品销售,在合同约定的标的物交付并交付取得交付确认的验收报告时确认销售收入。

(3)技术服务收入
对于一次提供技术服务,在服务已经提供、取得客户签署的验收单时确认收入;对于需要在一定期限内提供的技术服务,根据已签订的技术服务合同总金额及时间比例确认收入;

对于软件开发按照经客户确认的完工进度依照完工百分比法确认收入。
公司建立了完善的项目管理制度,每个项目都有专门的项目管理部门跟进,商务部按月跟进项目执行进展,收取回款;市场部负责客户验收以及完工进度确认,并开具相关发票;财务部根据上述收入确认原则以及获取的项目验收资料,判断该项目是否满足收入确认条件,满足则进行收入确认的账务处理,公司不存在提前或延迟确认收入的情形。

公司报告期内主要销售客户集中在金融、电信、能源行业,明细如下:

所属行业	2019年应收账款期末余额(万元)
金融	28,094.01
电信	18,356.56
政府	16,466.21
其他行业	5,576.67
银行金融服务	5,512.24
生物医疗	4,900.39
能源	4,476.85
合计	95,064.04

(四)会计科目的核查意见
会计师对公司商务人员进行了访谈,了解了报告期内公司信用政策是否发生重大变化;获取报告期内主要客户的合同,查看相关信用政策条款,并且与上期同类合同进行比较,查看信用政策是否发生重大变化。经核对了收入确认条件,比较应收账款账期是否发生重大变化,结合收入真实性检查程序,经审计人员确认收入确认条件、经过检查,公司不存在利用放宽赊销政策调节销售收入的情形,相关销售人员满足确认条件。

2.你公司应收账款期末余额为8.05亿元,同比增长105.2%;本期计提坏账准备3,427.75万元,同比下降65%;本期坏账准备其他扣减额32,073.61万元。请补充说明:

(1)结合应收账款账龄分布、期后回款情况、向客户提供的信用政策以及同行业情况等说明在应收账款账龄分布下,计提的坏账准备下降的原因,计提应收账款坏账准备的充分性及合理性;应收账款可回收性及相关的预期措施。

【回复】
(一)公司客户的信用政策
2019年,荣之联的主要客户是各行业最终用户,在销售合同签订前,通过对客户资质、财力、业内知名度和信用记录等多方面进行评估后签署合同,在执行合同过程中,建立合同执行的全过程跟踪体系进行风险预警并调整合同执行策略,最大限度降低财务风险。

(二)应收账款坏账准备计提分析
2019年末,应收账款余额为86,084.04万元,计提坏账准备14,506.73万元,其中按账龄计提坏账准备3,123.07万元,按组合计提坏账准备12,375.80万元。自2019年1月1日起,公司执行新金融工具准则,采用预期信用损失法,按照相当于整个存续期内预期损失的金额计提应收账款的减值损失,计提坏账准备的方法分别为“单项计提”和“按组合计提”,对于不存在客观证据表明发生减值,以及其他适用于单项计提的应收账款,采用进行减值测试,对于存在客观证据表明发生减值,以及其他适用于单项计提的应收账款,采用按账龄分析法以合理确定评估信用损失的信息时,公司依据信用风险特征将应收账款分为账龄组合,参考过去5年信用损失经验,考虑前瞻性因素对预期信用损失的影响,在此基础上计算预期信用损失,计提组合减值准备。

(三)单项计提坏账准备
单位:万元

单项计提	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
应收账款	27,432.94	2020.01	25,394.91	2,240.04
坏账准备	68,465.69	2020.01	24,739.81	2,126.88

因为计提坏账准备中,应收账款余额减少25,394.91万元,坏账准备减少24,726.81万元,主要是按因为公司本期加大客户管理和优化的力度,引入新的战略投资者,转让部分子公司股权,不再对其实施控制,2019年末不再合并其资产负债表,应收账款余额及计提坏账准备转出影响,则除合并范围变化带来的影响,单项计提坏账准备的应收账款多增99.1%,坏账准备增加10.46%。

(2)按账龄组合计提坏账准备
单位:万元

名称	2019年期末			2018年期末	
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)		计提比例(%)
1年以内	64,060.04	953.34	1.49		5.00
1-2年	9,166.58	1,443.52	15.75		10.00
2-3年	7,089.74	2,161.30	30.48		30.00
3-4年	9,137.46	4,571.75	50.03		50.00
4-5年	467.40	333.18	71.29		50.00
5年以上	2,912.29	2,912.29	100.00		100.00
合计	92,824.00	12,375.88	13.33		

对于划分为账龄组合的应收账款,公司参考过去5年历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预期,编制应收账款账龄,并在全年当年信用损失率对比表,计算预期信用损失。公司的预期信用损失率的确认是基于建模模型测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整得出。通过计算,公司账龄在1年以内的应收账款计提发生信用损失的比率是1.49%,较原账龄分析法的计提比例5%有所降低,而账龄在1年以上的应收账款计提发生信用损失的比例都较原账龄分析法的比例增加,其中:1-2年计提比例15.75%,比原账龄分析法的比例增加5.75%;4-5年计提比例71.29%,比原账龄分析法的比例增加21.29%。相对原账龄分析法,公司采取了更加谨慎的计提比例计算应收账款的预期信用损失,更符合公司现有业务模式,客户特点。公司认为2019年确认的坏账计提比例已经充分并合理反映了应收账款预期信用损失。

(三)应收账款账龄与预期信用损失
单位:万元

账龄	2019年应收账款期末余额	2020年1季度应收账款	已回款比例
1年以内	64,060.04	20,342.26	31.76%
1至2年	9,166.58	20,799.81	22.7%
2至3年	7,089.74	11,430	1.48%
3至4年	9,137.46	9,790.29	0.06%
4至5年	1,385.14	67.03	4.94%
5年以上	3,002.01	4.26	0.14%
合计	95,064.04	20,799.80	21.88%

从上表数据可以看出,2019年应收账款期末余额在2020年一季度累计回款金额达到20,799.80万元,已回款比例达21.88%,其中账龄在1年以内的应收账款期后回款达到20,342.26万元,已回款比例达31.76%,由此可见,公司应收账款的整体回款执行良好。

(四)同行业对比分析
单位:万元

项目	荣之联	中电兴	中电兴	中电兴	中电兴	中电兴
2019年	2019年	2019年	2019年	2019年	2019年	2019年
应收账款余额	95,064.04	116,152.77	119,589.59	49,416.34	58,608.33	53,584.36
坏账准备余额	14,506.73	43,610.09	9,287.50	7,916.04	1,634.83	1,676.01
坏账计提比例	15.26%	37.56%	7.77%	7.24%	2.78%	3.13%

(续上表)

项目	中信科技	数据通信	中兴通讯	中兴通讯
2019年	2019年	2019年	2019年	2019年
应收账款余额	62,289.20	64,470.33	388,759.17	344,674.12
坏账准备余额	5,265.34	3,768.52	56,339.07	6,374.73
坏账计提比例	8.45%	5.85%	14.51%	1.86%

根据上表可以看出,同行业中,公司应收账款坏账计提比例处于较低水平。

为了规范应收账款管理,加大应收账款催收,公司专门部门负责应收账款的催收工作,尽可能降低坏账风险,采取的主要措施包括:

(1)合同签订前,对客户资信情况进行调查,具体包括客户的基本情况(包括客户基本信息、注册资料、经营范围、合作历史、业务情况等)、业务状况(市场地位、市场竞争力、与竞争者的关系、财务状况、客户对公司的评价、偿债能力、信用记录等)。

(2)根据对客户信用情况的评估,确定对客户应收账款的信用账期管理政策,具体包括信用额度、信用期限、信用政策等。

(3)商务部门每月对应收账款情况进行分析,并与客户定期对账;客户到期支付及时跟进催收,反馈进度情况,并将销售回款指标作为销售人员考核的重要指标。

(4)逾期款项的催收,对于逾期90天以内的应收账款,由公司内部跟进,销售人员定期跟进或逐笔电话方式催收;对于逾期90天以上的应收账款,公司能进行有效催收,欠账需经销售人员长期跟进至需要履行付款后方可下账,在正常完成一定金额的回款后方可重新销售新的订单;对于逾期180天以上的应收账款,公司商务、商务部门结合合同条款情况进行律师函催收;对于逾期1年以上的应收账款,公司将会综合评估后,启动诉讼流程。

(5)报告期内,你公司与多名客户之间的应收账款存在预计无法收回的情况,合计金额2,240.04万元,你公司对上述应收账款计提坏账准备共2,123.26万元。请结合应收账款账龄分布,上述应收账款的账龄和期后回款等情况说明你公司对其单独计提坏账准备的原因及合理性,结合信用模式、信用政策、内部控制等因素说明上述应收账款无法收回的主要原因及你公司将采取的措施,并说明相关责任人是否与你公司存在关联关系。

【回复】
2019年末,公司预计无法收回的应收账款余额为2,240.04万元,其中2,038.03万元系2018年末公司判断无法收回,应收账款账龄在1年以上,导致无法收回,1,930.84万元;2019年新增预计无法收回的应收账款202.01万元,新增计提坏账准备202.01万元。

公司按照账龄和客户情况分类的“单项”计提坏账准备的应收账款”账龄和截至2020年3月31日的期后回款情况如下:

业务/客户	应收账款	1-2年	3-4年	4-5年	5年以上	期后回款情况
传统IT客户	2020.1	16.84	13.27	71.90	—	未收回
金融/医疗	1,639.7	492.51	639.66	309.68	90.12	未收回
客户经营服务	53.96	62.55	—	53.96	—	未收回
合计	2,240.04	671.89	652.83	917.74	90.12	—

(一)传统IT类客户的坏账形成主要是公司部分集团集成项目交付延期,期间因乙方多次修改、客户管理混乱、及发票丢失等原因,导致收款回款困难甚至无法收回,出于谨慎性原则,公司对该类业务中出现的应收账款单独计提了坏账准备。

(二)电信类客户的坏账主要是公司子公司一泰合通信部分平台软件研发项目形成。该部分平台研发项目复杂程度较高,且涉及行业信息化程度,流程与业务管理、人员操作水平、职责划分等影响,加上信息保密要求相对较高,导致项目交付工作完成度低,后期验收无法通过,项目验收失败,造成业务问题未能及时解决,造成坏账,造成坏账业务无法收回,预计项目部分结算款无法收回,出于谨慎性考虑,公司对其其中出现问题的应收账款计提了坏账准备。

(三)经营异常类客户主要由于该客户经营发生危机,组织结构和业务发生重大调整,人员、管理混乱,公司销售人员及财务人员等,项目停摆,导致应收账款款项存在无法全部收回的情况,出于谨慎性考虑,公司管理层认为该等应收账款计提了坏账准备。

截至本公告披露日,单项计提坏账准备的应收账款余额为2,240.04万元,其中2,038.03万元系2018年末公司安排专门的小组对上述款项进行催收,后续持续跟进项目的进展情况,不排除采取法律手段进行追偿。

以上单项计提坏账准备的客户与公司不存在关联关系。

(3)报告期内,你公司应收账款坏账准备在32,073.61万元的冲减额。请补充披露该款项冲减的具体情况,包括但不限于所涉及的客户名称、金额,对应的应收账款账龄及发生时间,对应的坏账准备计提时间,并补充披露该款项冲减的相关会计处理是否符合会计准则的相关规定,请说明上述资产减值转回的情况是否属于信息披露义务。

【回复】
公司应收账款坏账准备其他变动减少32,073.61万元,主要是因为2019年公司加大资产优化力度,引入新的战略投资者,对部分公司的应收账款进行了分期转让,期末公司不再对其实施控制,合并范围变化,影响应收账款坏账准备,同时部分应收账款账龄在1年以上,导致无法收回,因此2019年新增预计无法收回的应收账款202.01万元,新增计提坏账准备202.01万元。

(一)公司于2019年9月27日召开了第四届监事会第二十八次会议,审议通过了《关于公司出售资产(“微视科技”)出售事项的公告》,公司以人民币6,822,807.08元的价格向成都微视科技有限公司(以下简称“微视科技”)出售所持的全部子公司北京荣之联网络科技有限公司(以下简称“荣之联”)18%的股权。

2019年11月,公司收到微视科技的首次股权转让款1,336.56万元,并完成了车联网互联网的工商变更登记手续,至此,荣之联完成了对车联网18%的股权出售,不再对其实施实际控制。

根据会决议规定,公司以2019年12月31日截止荣之联的净资产为基础,因此2019年末将车联网互联网资产余额32,085.66万元予以转出。

(二)2019年4月,公司子公司哈勃智控(北京)科技有限公司(以下简称“哈勃智控”)召开股东大会并出具股东会决议,同意少数股东北京哈勃智控企业管理中心(有限合伙)对公司增资增加注册资本,增资后北京哈勃智控企业管理中心(有限合伙)的股权比例变更为70%,公司的持股比例下降为40%,公司不再对其实施控制。

根据会决议规定,公司以2019年12月31日截止哈勃智控的净资产为基础,因此2019年末将哈勃智控公司净资产余额1,930.08万元予以转出。

(三)公司子公司泰合联(香港)有限公司主要经营地是在香港,记账本位币为美元。期末合并财务报表时,需将美元报表折算成人民币报表,折算过程中涉及资产负债表负债类使用美元汇率的,导致计提的坏账准备与信用减值损失金额12.12万元,附注列明该该差额体现在其他资产的增加。

以上会计处理符合会计准则的相关规定。

公司报告期内针对上述事项进行了核查,对营业收入的真实性、应收账款坏账准备计提的完整性所执行的审计程序,对上述科目核查并发表意见。

(一)对应收账款的真实性、对应应收账款的真实执行的审计程序
(1)对销售与收款相关的内部控制制度有效性核查,通过销售循环执行的合同签订审批、销售合同、发货单、销售凭证、收款凭证、银行回单等,了解及测试销售循环的内部控制执行有效性;

(2)对客户确认应收账款。针对公司大额应收账款,抽取每笔业务收款人确认记录;

(3)获取公司的销售人确认,对于大额合同(100万元以上)按照项目获取对应的销售合同、销售订单,检查其要素是否如合同金额、业务模式、结算方式、风险转移时点等;对于系统集成类项目,获取项目验收单,检查收入确认的金额和时间的准确性;对于技术服务类项目,项目完成一确认收入记录,获取项目验收单;对于有服务期限的项目,按照服务期限分期确认收入确认的准确性;

(4)通过询问主要客户的工商信息及其他互联网信息,查看主要客户的经营状态、主要产品、生产经营地、经营业务类型,以及与客户的多维相关性,是否存在关联关系;

(5)获取应收账款明细账、应收账款明细表,结合收入的真实性检查程序、银行回款回单检查,对应收账款的发生额进行核对;

(6)对期末大额应收账款的期末余额亲自前往发函询证;

(7)对本期主要客户发生的交易金额亲自发函询证;

(8)通过银行流水双向核对大额资金流水对应的交易合同、银行流水、相关原始凭证,查验资金流水的真实性;

(9)对应收账款期后回款进行检查。

(二)应收账款坏账准备计提的完整性执行的审计程序
(1)获取公司编制的应收账款账龄分析表并复核坏账计提表,检查了账龄划分的准确性,复核了公司对坏账划分的划分是否合理;

(2)对风险组合计提的预期信用损失率计算,对于预期信用损失的计算过程,估计的依据进行复核,对按照组合计提预期信用损失的依据,并获取客户认可的准确性;

(3)对于单项计提坏账准备的应收账款,评价管理层对应收账款进行可回收性评估的相关考虑及客观依据,复核单项计提坏账准备的合理性及准确性;

(4)对应收账款金额较大且超过信用期的客户,通过公开渠道查询与客户企业运营状况及相关的信息,对客户进行访谈或者与客户相关经办人员进行访谈,了解目前应收账款未回款及账龄情况,评估应收账款坏账准备计提的充分性;

(五)会计科目的核查意见
通过应收账款、营业收入的真实性执行的审计程序,会计师认为公司的营业收入确认是真实的,应收账款是真实的;通过应收账款坏账准备计提执行的审计程序,会计师认为公司的应收账款坏账准备计提是充分的。

3.报告期内,你公司应收账款账面价值为94,841.1万元,较上年减少54,970.6万元;期末期末账面价值64,060.04万元,较上年减少54,970.6万元;计提坏账准备592.99万元,较上年同期减少5,505.01万元;存货跌价准备计提比例0.45%,较上年同期减少4.3%;发行商资产减值损失为85.13%,存货减值损失比例为30.01%。请你公司:

(1)补充披露发出商品的具体情况,包括销售主体、交付方式、发出时间、商品质量,是否具有经济实质的销售。

【回复】
(一)发出商品的具体情况
单位:万元

总	54,941.10
---	-----------

从行业分类数据可以看出,公司发出商品主要集中在电信、金融、政府等行业,其中电信行业近年承接 5G 建设任务;金融行业因信息量巨大需求增长,对数据中心的建设也在快速增长;政府公共网络建设不断加大。公司主要客户所处行业近年需求不断增大,也是公司重点战略拓展方向。

这些行业项目的特点是项目规模大、集成程度高、实施过程复杂、项目周期长,2019 年 6 月公司推行新的项目管理模式,在核心项目都有指定项目经理负责跟进。项目初期阶段在项目执行过程中,根据每个项目的进展情况与合同约定的结算条件,及时与客户沟通,组织项目进行各阶段的验收工作,并与客户进行结算。