股票简称:浙大网新证券代码:600797 编号:2020-051

浙大网新科技股份有限公司关于上海证券交易所年报问询函的回复公告

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个别及连带责任。

公司于 2020 年 6 月 14 日收到上海证券交易所下发的《关于浙大网新科技股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0728 号)(以下简称“《问询函》”)。公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实。现就有关问题回复如下:

一、关于公司经营信息

1、年报披露,公司主营业务板块包括智能城市、智能商务、智能民生以及智能云服务。请公司结合具体业务和产品情况,逐一说明各板块的业务模式、盈利模式、结算模式、收入确认政策和时点、主要经营实体及取得方式、主要客户及供应商情况。

回复:

公司四大业务板块的业务情况如下:

一、各板块的业务模式、盈利模式、结算模式、主要经营实体及取得方式

(一)智能城市

在智能城市领域,公司主要从交通设施智能化、城市基础设施智能化及建筑智能化等方面开展业务。

2019 年度智能城市业务板块各细分领域的收入及占比、主要经营实体情况如下:

序号	细分领域	业务收入 / 万元	占业务板块收入比例	主要经营实体	取得方式
1	交通设施智能化	32,543.17	27.17%	浙江网新电气技术有限公司	同一控制下企业合并取得
2	城市基础设施智能化	36,742.57	30.68%	浙江网新信息科技有限公司、浙大网新系统工程有限公司	同一控制下企业合并取得
3	建筑智能化	50,468.90	42.14%	北京晓通智能系统科技有限公司	设立取得
合计		119,754.64	100.00%		

注:上表中分项之和与合计间存在尾差系四舍五入造成的。

1、业务模式

业务类型	业务模式
交通设施智能化	以交通行业为核心,为高铁车站、城市隧道、地下综合管廊、以及机场桥梁等交通设施提供智能化系统及相关工程建设及运维服务。包括为铁路客运提供旅客服务系统、票务系统、货运信息系统、综合视频监控系统、机房环境监控系统、机车整备系统等业务;城市交通智能系统工程服务包括城市隧道综合监控系统、城市道路运行指数分析系统、综合管廊运行管理系统、路桥健物联网大数据监控及可视化平台等业务。
城市基础设施智能化	主要以智慧会展、智慧园区、应急指挥等职能应用系统入手,为会展中心、园区、学校及医院等大型城市公共设施提供智能化工程设计、建设安装及后续维护一站式服务,主要建设内容包括综合布线系统、计算机网络系统、电话通信系统、视频监控系统、能源管理系统、应急指挥系统、机房工程等。
建筑智能化	在建筑智能化市场中销售网络、光纤类产品及安防设备。

2、盈利模式

业务类型	盈利模式
交通设施智能化	交通设施智能化工程主要通过参与智能交通项目的招投标,中标后获得业务合同,然后根据中标的项目内容按需采购,根据客户需求和设备性能、质量、价格比较选取设备供应商,下达采购订单。 其盈利模式主要通过提供交通设施智能化整体解决方案的形式实现,根据客户的需求进行个性化开发、系统集成和后期的维护工作。公司综合考虑系统集成产品配置、技术开发难度、实施定制开发与技术服务人员成本、运营管理成本等因素,并结合市场竞争情况,确定项目报价。
城市基础设施智能化	城市公共设施智能化领域工程承包主要采取招投标的方式获取销售合同,然后根据中标的项目内容按需采购,根据客户需求和设备性能、质量、价格进行市场询价及供应商比较,在对多家供应商综合比较的基础上签订供货合同,完成采购。 其盈利模式主要通过提供城市基础设施智能化整体解决方案的形式实现,根据客户的需求进行个性化开发、系统集成和后期的维护工作。公司综合考虑系统集成产品配置、技术开发难度、实施定制开发与技术服务人员成本、运营管理成本等因素,并结合市场竞争情况,确定项目报价。
建筑智能化	根据与厂商签订代理任务及客户需求,有计划的向厂商下采购订单,到货后分别销售给二级分销商、项目承包商等渠道商,通过采购与销售产品间差价以及销售返利实现收入和盈利。

3、结算模式

业务类型	结算模式
交通设施智能化	客户一般在合同生效后支付预付款 10%-30%,项目过程中按月支付工程进度款 60%-70%,项目验收后支付至合同总价的 80%-90%,审计结算后支付至结算价 95-97%,质保期满后支付 3%-5%。
城市基础设施智能化	客户一般在合同生效后支付预付款 5%-10%,项目过程中支付审核工程量的 60%-70%,项目验收后支付至合同总价的 80%左右,审计结算后支付至结算价 90-95%,2-3 年质保期满后支付尾款。
建筑智能化	公司根据合同约定的方式,在发货后一定的账期内结算全额货款。 项目类根据合同约定,客户先支付 10%-15%的预付款,到货后 30-180 日内支付剩余货款。

(二)智能商务

在智能商务领域,公司主要从信用服务、金融科技、零售行业智能化、企业智能化等方面开展业务。

2019 年度智能商务业务板块各细分领域的收入及占比、主要经营实体情况如下:

序号	细分领域	业务收入 / 万元	占业务板块收入比例	主要经营实体	取得方式
1	信用服务	9,878.90	5.99%	浙江汇信科技有限公司	设立取得
2	金融科技	34,621.92	20.99%	浙江浙大网新国际软件技术服务有限公司	设立取得
3	零售行业智能化	10,468.23	6.35%		
4	企业智能化	27,535.02	16.69%	浙江浙大网新图灵信息科技有限公司	设立取得
5	产品分销	79,783.16	48.36%		
合计		162,287.23	98.38%		

1、业务模式

业务类型	业务模式
信用服务	1、根据客户的个性化需求进行定制开发信用服务解决方案并提供项目后期的维护工作,自主研发企业信用评分模型,对企业多维度信息进行综合评估,量化企业信用信息,帮助金融机构更好地了解客户特征。 2、通过政府统一购买服务的形式为全省法人用户提供身份认证及信用服务,包括浙江全省法人数字证书发行和应用服务,浙江省政务服务网法人身份认证服务。
金融科技	为全球金融、高科技等行业客户提供应用开发、测试与质量保证、用户体验设计、系统重构、IT 运维、项目管理高端咨询、研究与开发等全方位专业技术服务。包括为客户提供人工智能业务分析平台、金融数据服务平台开发及国内金融市场系列产品如报价引擎系统、外汇做市商系统、外汇资金交易系统、村镇银行信贷系统、综合行情分析系统、金融构件化快速开发框架、智能投顾等。
零售行业智能化	为全球零售、制造等行业客户提供应用开发、测试与质量保证、用户体验设计、系统重构、IT 运维、项目管理高端咨询、研究与开发等全方位专业技术服务。包括为客户提供智能电商、智能支付核算、智能物流及销售数据分析平台开发等。
企业智能化	为企业客户提供集软件开发、系统集成、IT 运维等于一体的信息化综合解决方案。
产品分销	为企业级客户及消费者包括移动办公设备、计算机配件、智能硬件、物联网设备、笔记本电脑、显示设备、服务器、存储设备、网络设备应用软件等产品。

2、盈利模式

业务类型	盈利模式
信用服务	1、通过为客户提供信用服务解决方案的形式实现收入与盈利。根据开发模块的复杂程度、人员投入成本等因素进行项目报价。 2、通过政府统一购买服务的形式实现收入与盈利。
金融科技	以“技术服务合同”、“技术开发(委托)合同”、“软件开发合同”、“软件产品销售合同”、“软件评测合同”等方式,为行业客户提供应用开发、测试与质量保证、用户体验设计、系统重构、IT 运维、项目管理高端咨询、研究与开发等全方位专业技术服务,向客户收取相关的合同款,通过合同收入与开发成本的差价,实现盈利。
零售行业智能化	
企业智能化	通过提供企业信息化服务,向客户收取相关的服务费用实现收入与盈利。
产品分销	通过向渠道经销商收取渠道费或直接向终端客户销售产品实现收入与盈利。

3、结算模式

业务类型	结算模式
信用服务	对于“技术开发(委托)合同”、“软件开发合同”,客户一般按系统试运行上线、系统初验、系统验收三个阶段支付货款。 对于“技术服务合同”,结算方式一般为签署合同后完成服务目标的 50%支付 40%,完成服务目标的 100%支付 40%,服务项目通过验收支付 20%。 对于面向企业的证书维护服务,一般以企业先付费购买服务的方式,到期后企业续费享受服务。
金融科技	
零售行业智能化	对于“技术开发(委托)合同”、“软件开发合同”,一般按需求确认、系统试运行上线、系统验收、维护保养等阶段支付货款。 对于“技术服务合同”,结算方式分为定期结算和非定期结算,定期结算下客户按月、按季进行付款,非定期结算下按照实际工作总量和其他材料验收付款。 对于面向企业的 IT 运维服务,一般以企业先付费购买服务的方式,到期后企业续费享受服务。 对于“软件产品销售合同”,如不带定制化功能的产品使用许可,客户一般为签署合同后一次性付款。带定制化需求的软件产品,一般分三阶段进行结算,一般分三阶段结算,即在签署合同后支付 40%的预付款,在产品安装验收合格后支付 50%的合同款,一年免费服务期结束后支付合同余款 10%。
企业智能化	提交方案审批通过后支付 30%,到货安装调试初验后支付 50%,试运行 2 个月终验结束后支付 15%,剩余 5%批为质保金在质保 3 年期满后支付。
产品分销	客户自收到协议货物 60 日内付款。

(三)智能民生

在智能民生领域,公司专注于智慧人社业务。

2019 年度智能民生业务板块细分领域的收入及占比、主要经营实体情况如下:

序号	细分领域	业务收入 / 万元	占业务板块收入比例	主要经营实体	取得方式
1	智慧人社	32,413.32	100.00%	浙江网新恩普软件有限公司	同一控制下企业合并取得
合计		32,413.32	100.00%		

1、业务模式

业务类型	业务模式
智慧人社	涵盖智慧社保、智慧医保、劳动就业、人事人才、社会救助、健康大数据等方面,主要产品有社会保险管理省(市)集中、智慧医保管理与服务系统、就业管理与服务信息系统、劳动关系运行管理平台、大数据分析与服务平台、移动医疗支付等解决方案。

2、盈利模式

业务类型	盈利模式
智慧人社	1、公司以“技术开发(委托)合同”、“软件开发合同”的方式,向行业用户提供信息系统全面解决方案,构建硬件和软件应用平台,向用户收取相关的项目合同款、软件销售合同款,实现收入与盈利。在为客户提供信息系统全面解决方案之后,以“技术服务合同”的方式长期为客户提供产品升级、软硬件维护等服务,通过向客户收取技术支持与服务合同款的方式,实现收入与盈利。 2、公司以运营服务形式向参保企业、再定机构以年度为周期提供技术支持服务,通过向参保企业和再定机构收取年度服务费的方式,实现收入与盈利。

3、结算模式

业务类型	结算模式
智慧人社	1、对于“技术开发(委托)合同”、“软件开发合同”,客户一般按需求确认、系统试运行上线、系统验收等阶段支付货款。 2、对于“技术服务合同”,结算方式一般为签署合同后支付 50%,服务合同到期日前支付 50%。如果合同在服务期即将结束前三个月内签署,一般为签署合同后一次性付清。 3、对于面向企业的运营服务,一般以企业先付费购买服务的方式,到期后企业续费享受服务。 4、对于“硬件销售合同”、“平台类软件销售合同”,客户一般在签署合同后支付 20%-30%的预付款,用于订单采购,在收到产品完成集成目验收合格后支付 60%-70%的合同款,一年免费服务期结束后支付合同余款 10%。

(四)智能云服务

在智能云服务领域,公司为客户提供 IDC 托管服务、互联网资源加速服务、云计算服务。

2019 年度智能云服务业务板块各细分领域的收入及占比、主要经营实体情况如下:

序号	细分领域	业务收入 / 万元	占业务板块收入比例	主要经营实体	取得方式
1	IDC托管服务	33,894.64	63.82%	浙江华通云数据科技有限公司	非同一控制下企业合并取得
2	互联网资源加速服务	9,182.95	17.29%		
3	云计算服务	9455.95	17.80%		
合计		52,533.54	98.91%		

1、业务模式

业务类型	业务模式
IDC托管服务	通过整合基础电信运营商的网络资源、空间资源,向客户提供机位出租、设备上架安装维护、安全监控、技术支持等服务,帮助客户节省在技术、人力等方面的运营成本。客户根据自身需求与公司签订服务合同,公司为客户提供服务器托管及相关增值服务。
互联网资源加速服务	依托于自有数据中心托管服务,引进了众多的互联网内容提供商(ICP),并结合自身的云计算资源,将这些内容通过网络互联方式输出至相应客户。
云计算服务	为客户提供可用的、便捷的、按需的网络访问,客户进入可配置的计算资源共享池(资源包括网络、服务器、存储、应用软件、服务等),选择其所需的计算资源。

2、盈利模式

公司依托自身各条业务产品线,为客户提供 IDC 托管服务、云计算服务及互联网资源加速服务,根据客户所订购的资源及资源数量进行计费,根据合同约定的周期收取服务费,同时,公司通过分析各类资源的使用情况,对资源进行优化调整,降低资源单位成本,最大限度降低整体运营成本,提升各类服务资源利用率,从而提高产品利润率。

公司智能云服务板块的盈利模式如下:

业务类型	盈利模式
IDC托管服务	通过自有或租用的机房为客户提供服务器托管及增值维护服务,客户根据租用机柜的类型(机柜类型主要包括 3KW、45KW、8KW 等不同功率等级标准配置)和数量按月度支付租金。
互联网资源加速服务	构建资源平台,公司 IDC 各资源应用服务器通过专用网络同各大 ICP 源站保持同步更新,结合大数据分析、智能调度为客户(ISP)提供更快、更优质、更廉价、可定制化的资源加速优化服务。客户直接通过直连链路接至公司 IDC,通过域名及路由调度方式实现用户快速访问资源,同时,公司根据客户订购的资源加速容量向其收取费用。
云计算服务	用户通过互联网和专用网络与云平台网络相连,获得自己所需要的云服务,同时,按照资源使用量付费。

3、结算模式

公司根据合同约定的计费方式,对资源使用量进行计费,按合同约定的结算周期和方式进行结算。在具体服务结算时,公司会根据与客户签订的合同所约定服务内容及服务价格进行计算,双方确认资源使用量后进行结算。

计费方式如下:

服务内容	计费方式
IDC托管服务	客户订购的机柜数量 * 机柜租赁单价
互联网资源加速服务	客户订购的资源加速容量 * 资源单价
云计算服务	客户订购的各类云计算资源 * 资源单价

二、各板块的收入确认政策和时点

类别	业务类型	收入确认政策和时点
系统集成	1、智能城市板块之交通设施智能化、城市基础设施智能化业务 2、智能商务板块之企业智能化业务 3、智能民生板块之智慧人社业务	在软件收入、集成实施收入与外购商品销售收入能分开核算的情况下,软件收入按下述软件产品销售和定制软件的原则进行确认:在软件收入、集成实施收入与外购商品销售收入不能分开核算,且集成实施费是商品销售收入的一部分时,则一并核算,软件产品收入与集成实施收入在整个商品销售时一并确认;对系统集成业务的开始和完成分属不同的会计年度的,在整个系统集成合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定,与交易相关的价款能够流入,已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时,按完工百分比法(工程完工进度确认收入,具体收入确认时点:公司取得客户、第三方监理等外部单位出具的对工程进度的书面验收文件后,按项目进度确认相应收入。
定制软件销售	1、智能商务板块之信用服务、金融科技、零售行业智能化业务 2、智能民生板块之智慧人社业务	提供定制软件劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的(同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量),采用完工百分比法确认收入,具体收入确认时点:公司根据与客户签订的合同、协议的约定,根据当月完工量,按月出具项目完工进度确认单,经由客户书面确认后,确认收入。
自行开发研制的软件产品	智能商务板块之信用服务、金融科技、零售行业智能化业务	软件产品在同时满足软件产品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方;公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权,也不再对已售出的软件产品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认销售收入的实现在劳务已经提供,收到价款或取得收款的证据时,确认收入;软件技术服务收入:在劳务已经提供,收到价款或取得收款的证据时,确认收入。具体收入确认时点:公司根据与客户签订的合同的约定,将软件产品交付给客户,产品试运行合格并取得客户书面确认单后确认相应收入。
软件技术服务	智慧人智能民生板块之智慧人社业务社	在劳务已经提供,收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认销售收入的实现。具体收入确认时点:在劳务已经提供,收到价款或取得收款的证据时,确认收入。
外购商品销售	1、智能城市板块之建筑智能化业务 2、智能商务板块之产品分销业务	外购商品包括外购软、硬件商品。在同时满足商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权,也不再对已售出的商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认商品销售收入的实现。具体收入确认时点:公司根据合同约定将外购商品交付给客户或运送至客户指定地点,并由客户单位在收货单上签字确认后确认相应收入。
信息传输	智能云服务板块之 IDC 托管服务、互联网资源加速服务、云计算服务	公司根据与客户签订的合同、协议的约定,按月统计给客户提供的实际服务量,开具服务结算单,并通过邮件方式与客户进行服务量的确认后,根据合同的定单价及双方确认后的服务结算量确认相应收入。

三、各板块的主要客户及供应商情况

基于公司与主要客户、供应商的合同条款约定和商业秘密的考虑,披露主要客户和供应商的全称将可能影响公司市场竞争,故公司各业务板块 2019 年度前五大客户名称仅以代号形式披露。

1、公司各业务板块 2019 年度前五大客户如下:

业务板块	客户	2019年销售收入 / 万元
智能城市	客户 1	8,635.64
	客户 2	4,881.41
	客户 3	4,524.31
	客户 4	4,401.80
	客户 5	4,227.70
智能商务	客户 6	12,502.74
	客户 7	7,780.03
	客户 8	4,225.67
	客户 9	4,184.59
	客户 10	4,102.58
智能民生	客户 11	1,828.78
	客户 12	728.32
	客户 13	708.85
	客户 14	684.82
	客户 15	678.59
智能云服务	客户 16	15,709.42
	客户 17	10,235.64
	客户 18	3,534.01
	客户 19	3,385.66
	客户 20	3,350.47

2、公司各业务板块 2019 年度前五大供应商如下:

业务板块	供应商	2019年采购成本 / 万元
智能城市	供应商 1	20,681.18
	供应商 2	9,351.23
	供应商 3	3,424.62
	供应商 4	2,688.25
	供应商 5	2,544.21
智能商务	供应商 6	10,675.93
	供应商 7	7,677.49
	供应商 8	4,848.39
	供应商 9	3,010.52
	供应商 10	2,255.99
智能民生	供应商 11	231.60
	供应商 12	215.60
	供应商 13	167.15
	供应商 14	119.70
	供应商 15	93.00
智能云服务	供应商 16	4,506.33
	供应商 17	3,317.36
	供应商 18	2,372.68
	供应商 19	2,215.63
	浙江浙大网新图灵信息科技有限公司	1,691.77

公司年审会计师核查意见:

经核查,年审会计师认为,公司各主营业务板块的业务模式、盈利模式、结算模式,符合商业惯例,收入确认政策和时点合理。

2、年报披露,报告期内公司智能商务板块营业收入为 16.50 亿元,同比增长 16.44%,占营业收入的比例为 43.86%,在各业务板块中营收占比最高,毛利率为 29.23%。请公司补充披露:(1)智能商务板块细分业务类别、对应营业收入及占比、毛利率情况、具体成本构成项目及金额;(2)该业务板块主要子公司的其他股东情况、近三年主要财务数据、主要客户和供应商、及具体购销内容、金额、占比、款项结算情况,上述主体是否与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高存在关联关系;(3)如涉及代理分销业务,请详细说明其采购与销售模式及上下游情况。

回复:

(1)智能商务板块细分业务类别、对应营业收入及占比、毛利率情况、具体成本构成项目及金额;

智能商务板块细分业务类别、对应营业收入及占比、毛利率情况列示如下:

单位:人民币万元

业务类别	营业收入	占业务板块营业收入比例(%)	营业成本	毛利率(%)
信用服务业务	9,878.90	5.99	1,920.32	80.56
金融科技业务	34,621.92	20.99	24,470.92	29.32
零售行业智能化业务	10,468.23	6.35	7,828.46	25.22
企业智能化业务	27,535.02	16.69	11,953.38	56.59
产品分销业务	79,783.16	48.36	69,185.71	13.28
其他业务	2,679.60	1.62	1,390.06	48.12
合计	164,966.82	100.00	116,748.85	29.23

具体成本构成项目及金额:

单位:人民币万元

细分业务领域	成本构成				合计
	人工费用	硬件材料成本	产品分销成本	服务成本	
信用服务				1,920.32	1,920.32
金融科技	24,470.92				24,470.92
零售行业智能化	7,828.46				7,828.46
企业智能化	1,450.00	10,503.38			11,953.38
产品分销			69,185.71		69,185.71
其他业务	604.20		785.86		1,390.06
小计	34,353.58	10,503.38	69,971.57	1,920.32	116,748.85

(2)该业务板块主要子公司的其他股东情况、近三年主要财务数据、主要客户和供应商、及具体购销内容、金额、占比、款项结算情况,上述主体是否与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高存在关联关系;

公司智能商务业务板块主要子公司如下:

序号	主要子公司	对应细分业务领域	业务收入 / 万元	占业务板块收入比例
1	浙江浙大网新图灵信息科技有限公司	企业智能化、产品分销	107,318.18	65.05%
2	浙江浙大网新国际软件技术服务有限公司	金融科技、零售行业智能化	45,090.15	27.33%
3	浙江汇信科技有限公司	信用服务	9,878.90	5.99%
合计			162,287.23	98.38%

(一)浙江浙大网新图灵信息科技有限公司(简称“网新图灵”)

1、其他股东情况

公司直接持有网新图灵 55%股权,网新图灵其他股东情况如下:

序号	股东名称	持股比例
1	宁波梅山保税港区自胜投资合伙企业(有限合伙)	40%
2	浙江图灵计算机应用工程有限公司	5%

关联关系:

(1)宁波梅山保税港区自胜投资合伙企业(有限合伙)(简称“自胜投资”)系网新图灵管理团队组建的有限合伙企业,公司副总裁陈小平先生为其执行事务合伙人,公司副董事长陈健先生为自胜投资的合伙人之一。

(2)浙江图灵计算机应用工程有限公司(简称“图灵计算机”)直接持有公司第一大股东浙江浙大网新集团有限公司 3.50%的股权。公司董事长史烈先生持有图灵计算机 52.5%的股权,副董事长陈健先生持有图灵计算机 30%的股权,副总裁陈小平先生持有图灵计算机 10%的股权,且史烈先生、陈健先生、陈小平先生均在图灵计算机担任董事职位。

2、近三年主要财务数据

单位:人民币万元

项目	2017.12.31/2017 年度	2018.12.31/2018 年度	2019.12.31/2019 年度
资产总额	43,368.92	51,071.03	59,714.50
负债合计	30,671.99	37,813.22	45,833.24
营业收入	109,463.39	94,691.15	108,562.33
净利润	756.63	1,090.22	1,359.31
归属于母公司所有者的净利润	612.93	863.72	1,088.07

3、主要客户情况

序号	客户	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	客户 7	微软软件产品及技术服务	7,780.03	7.17%	100%已回款
2	客户 8	新华三服务器等产品	4,225.67	3.89%	100%已回款
3	浙江华通云数据科技有限公司	浪潮服务器等产品	1,691.77	1.56%	62%已回款,38%次年回款
4	微软(中国)有限公司	技术服务	1,287.71	1.19%	100%已回款
5	南京兴智科技产业发展有限公司	微软云服务	884.29	0.81%	100%已回款

浙江华通云数据科技有限公司系公司全资子公司,除此之外,上述客户与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

4、主要供应商情况

序号	供应商	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	供应商 6	联想计算机等产品	10,675.93	12.73%	98%已支付,2%次年支付
2	供应商 7	微软软件产品及云服务	7,677.49	9.16%	94%已支付,6%次年支付
3	供应商 8	厨电产品	4,848.39	5.78%	70%已支付,30%次年支付
4	供应商 9	新华三服务器等产品	3,010.52	3.59%	30%已支付,70%次年支付
5	供应商 10	浪潮服务器等产品	2,255.99	2.69%	85%已支付,15%次年支付

上述供应商与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

(二)浙江浙大网新国际软件技术服务有限公司(简称“网新国际”)

1、其他股东情况

公司直接持有网新国际 64%股权,网新国际其他股东情况如下:

序号	股东名称	持股比例
1	杭州卓酌堂投资管理合伙企业(有限合伙)	20%
2	杭州易则通科技有限公司	16%

关联关系:

(1)杭州卓酌堂投资管理合伙企业(有限合伙)系网新国际管理团队组建的有限合伙企业,公司副总裁周波先生为合伙人之一。

(2)杭州易则通科技有限公司(简称“易则通”)系网新国际管理团队组建的公司,直接持有公司第一大股东浙江浙大网新集团有限公司 1.34%的股权。

2、近三年主要财务数据

单位:人民币万元

项目	2017.12.31/2017 年度	2018.12.31/2018 年度	2019.12.31/2019 年度
资产总额	16,886.14	19,812.49	22,517.85
负债合计	8,451.69	9,149.48	10,585.27
营业收入	33,958.14	38,726.31	46,227.74
净利润	1,172.16	1,562.90	1,265.68
归属于母公司所有者的净利润	926.66	1,257.60	986.47

3、主要客户情况

序号	客户	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	客户 6	道富银行全球咨询及市场技术服务	12,502.74	27.64%	90%已回款,10%次年 2 月回款
2	客户 9	移动端改造、PAD 对公开户项目开发	4,184.59	9.25%	71%已回款,29%次年 4 月回款
3	客户 10	需求分析、编码开发、内部测试、第三方测试、测试研发等	4,102.58	9.07%	93%已回款,7%次年回款
4	客户 21	新零售货品流转分析系统软件开发服务	2,410.48	5.33%	81%已回款,19%次年 5 月回款
5	DSTBluedoorPtyLimited	市场资产管理系统技术升级及维护项目	1,955.91	4.32%	75%已回款,25%次年 1 月回款

上述客户与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

4、主要供应商情况

序号	供应商	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	供应商 20	交易系统改造、维护、测试及接入开发等	1,162.26	3.60%	92%已付款,8%次年 1 月支付
2	百脑汇电子信息(杭州)有限公司	房租费、水电费	456.79	1.41%	94%已付款,6%次年 1 月支付
3	浙江中通文博服务有限公司	代扣代缴社保及公积金费用	443.30	1.37%	79%已付款,21%次年 6 月支付
4	杭州亿凯软件有限公司	交易系统开发、升级及改造	263.58	0.82%	100%已付款
5	浙江省对外服务公司	代扣代缴社保及公积金费用	200.28	0.62%	85%已付款,15%次年 6 月支付

上述供应商与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

(三)浙江汇信科技有限公司(简称“汇信科技”)

1、其他股东情况

公司直接持有汇信科技 56.70%股权,通过全资子公司浙江网新赛思软件服务有限公司持有汇信科技 6.30%股权,汇信科技其他股东情况如下:

序号	股东名称	持股比例
1	浙江贝果科技有限公司	28%
2	杭州瀚锐投资管理有限公司	9%

关联关系:

(1)浙江贝果科技有限公司系汇信科技管理团队组建的公司,与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

(2)杭州瀚锐投资管理有限公司与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

2、近三年主要财务数据

单位:人民币万元

项目	2017.12.31/2017 年度	2018.12.31/2018 年度	2019.12.31/2019 年度
资产总额	4,601.60	4,830.93	6,093.65
负债合计	1,650.09	1,615.20	1,982.27
营业收入	6,776.06	7,116.08	9,878.90
净利润	2,372.63	906.61	1,802.25
归属于母公司所有者的净利润	2,372.63	906.61	1,802.25

3、主要客户情况

序号	客户	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	浙江省市场监督管理局	浙江省行政执法监管系统(一期)、双随机等项目开发	3,219.16	32.59%	100%已回款
2	浙江省经济和信息化厅	浙江省法人数字证书基础服务应用开发	3,075.47	31.13%	100%已回款
3	宁波市市场监督管理局	宁波地区法人数字证书开发服务	1,165.42	11.80%	100%已回款
4	浙江融创信息产业有限公司	台州信用体系应用平台及丽水市食药监局二期开发	472.07	4.78%	70%已回款,30%次年回款
5	义乌市市场监督管理局	义乌市网通管工程(一期)开发	221.50	2.24%	100%已回款

上述客户与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

4、主要供应商情况

序号	供应商	购销内容	金额 / 万元	占比	截止 2019 年末款项结算情况
1	杭州云意科技有限公司	软件开发外包	510.70	26.59%	87%已付款,13%次年支付
2	浙江网新恩普软件有限公司	区块链身份认证系统采购	271.70	14.15%	100%已付款
3	浙江金惠科技有限公司	智能客服项目	264.15	13.76%	100%已付款
4	浙江省数字安全证书管理有限公司	法人数字证书基础服务项目外包	156.64	8.16%	55%已付款,45%次年支付

浙江网新恩普软件有限公司系公司控股子公司,浙江金惠科技有限公司系公司控股子公司之参股公司,浙江省数字安全证书管理有限公司系公司控股子公司之参股公司,且公司副总裁兼财务总监谢飞先生在浙江省数字安全证书管理有限公司担任董事职务。除此之外,上述供应商与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系。

(3)如涉及代理分销业务,请详细说明其采购与销售模式及上下游情况。

公司智能商务板块中浙江浙大网新图灵信息科技有限公司涉及计算机软、硬件产品的分销。

1、采购模式

公司分销业务的采购模式是年初与厂家商定合作协议,确定当年的合作任务量。通过季度分解任务的形式,逐步达成任务,过程中按照市场和库存的变化作相应的调整。

2、销售模式

公司分销业务的销售模式是通过渠道经销商进行销售或直接对接终端客户,其中渠道经销商收入 1.95 亿,占销售规模的 24.47%;终端直接客户收入 6.02 亿,占销售规模的 75.53%。

3、上下游情况

分销产品主要为联想 PC 及服务器、华为、华三及浪潮的服务器及网络设备、天融信安全产品等。上游供应商为厂家和厂家总代,下游客户主要为渠道经销商和终端直接客户。经销商的合作模式是多年来比较成熟的分销业务,合作密切的渠道约有 100 多家,在上游厂家划定的浙江省区域内,进行业务往来。终端直接客户主要集中在政府、教育、企业等不同行业,销售人员通过客户的日常维护,挖掘各类项目信息,完成客户的招投标采购。其 2019 年度前五大客户、供应商即本题第(2)小题中列示的网新图灵主要客户及供应商。

公司年审会计师核查意见:

经核查,年审会计师认为,公司智能商务板块各细分业务类别毛利率合理;公司除已披露的关联关系之外的主要客户与供应商与公司、主要股东(包括间接股东)、董监高不存在关联关系;代理分销业务的采购与销售模式及上下游情况符合商业惯例。

3、年报披露,报告期内公司智能云服务板块营业收入为 5.31 亿元,同比下降 14.86%,毛利率为 30.62%,较上年减少 9.52 个百分点。2017 年,公司以 18 亿元收购华通云数据 80%股权,其三年业绩承诺完成率分别为 94.86%、54.15%、31.23%,