

华安证券股份有限公司

关于北京安博通科技股份有限公司

2022 年年度报告的信息披露监管问询函回复的专项核查意见

上海证券交易所：

根据贵所《关于北京安博通科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2023]0169 号，以下简称《问询函》）的要求，华安证券股份有限公司（以下简称“华安证券”或“持续督导机构”）作为北京安博通科技股份有限公司（以下简称“安博通”或“公司”）的持续督导机构，会同公司及相关中介机构，对问询函所提及的事项进行了审慎核查，并回复如下：

问题一：关于年度经营业绩

年报显示，2022 年公司实现营业收入 45,644.17 万元，较上年同期增加 6,501.87 万元，同比增长 16.61%；实现归属于上市公司股东的净利润-846.20 万元，由盈转亏，比 2021 年同期减少 111.72%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-2,154.29 万元，同比减少 134.18%。请公司：（1）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，说明原因；（2）结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司营业收入及净利润变动趋势不一致的原因及合理性，以及与行业整体业绩变化是否一致。如不一致，请说明原因。

【回复】

一、公司回复

（一）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛

利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，说明原因。

1、公司营业收入、营业成本、毛利率的变动情况

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			变动比例		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
主营业务收入	45,498.87	20,058.20	55.91%	39,133.81	15,451.09	60.52%	16.26%	29.82%	减少 4.61 个 百分点
其他业务收入	145.30	11.40	92.15%	8.48	4.75	43.99%	1613.44%	140.00%	增加 48.16 个 百分点
合计	45,644.17	20,069.60	56.03%	39,142.29	15,455.84	60.51%	16.61%	29.85%	减少 4.48 个 百分点

2022 年，公司实现营业收入 45,644.17 万元，较上年同期增加 6,501.87 万元，同比增长 16.61%，主要得益于：公司不断加强研发，增强市场竞争力，公司各类新老产品持续获得客户认可，同时在部分行业和区域市场拓展取得一定成效，使公司收入稳步增长。

2022 年，公司发生营业成本 20,069.60 万元，较上年同期增加 4,613.76 万元，增长 29.85%，主要原因为：公司硬件原材料占公司营业成本比重在 95%以上，2022 年度公司采购的主要硬件原材料包括网络通信平台、服务器，其平均采购价格较 2021 年度平均采购价格上升了 19.00%、35.05%，因此公司营业成本有所增加。

2022 年，公司毛利率较上年降低 4.48 个百分点，主要原因为：硬件原材料价格上涨等原因导致单位成本增加，因此毛利率有所下降。

2、主营业务收入按照产品划分情况

单位：万元

收入分类	2022 年度			2021 年度			变动比例		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
安全网关	32,349.85	17,804.63	44.96%	30,847.19	14,946.91	51.55%	4.87%	19.12%	减少 6.59 个百分点
安全管理	10,036.48	1,380.66	86.24%	6,134.12	362.70	94.09%	63.62%	280.66%	减少 7.85 个百分点

安全服务	3,112.54	872.91	71.95%	2,152.50	141.48	93.43%	44.60%	517.00%	减少 21.48 个 百分点
合计	45,498.87	20,058.20	55.91%	39,133.81	15,451.09	60.52%	16.26%	29.82%	减少 4.61 个百分点

2022 年，公司安全网关产品相比去年变动比例较小，收入增长 4.87%，成本增加 19.12%，毛利率下降 6.59 个百分点，主要原因为：安全网关产品是公司主要产品，在市场具有较强的竞争力，因此能够保持持续稳定增长的趋势；同期，由于原材料价格上涨的原因，安全网关产品的成本增长较快，价格体系波动较小的情况下，该类产品的毛利率较 2021 年有所下降。

公司 2022 年度安全管理产品结构变化情况：

单位：万元

收入 分类	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
纯软件 产品	6,822.94	-	100.00%	4,821.79	-	100.00%
软硬一 体产品	3,213.55	1,380.66	57.04%	1,312.33	362.70	72.36%
合计	10,036.49	1,380.66	86.24%	6,134.12	362.70	94.09%

2022 年，公司安全管理产品的收入增幅较大，较 2021 年增长 63.62%，成本增长 280.66%，毛利率下降 7.85 个百分点，主要原因为：公司从 2021 年开始布局区域销售和行业销售体系，随着公司销售渠道的逐年覆盖，公司开始推进安全管理产品的销售，在已经较高市场占有率的“晶石安全策略智能运维平台”和“墨影网络节点资源管理平台”两个产品基础上，进一步加强了“方州新一代安全业务中台”、“鹰眼全流量取证系统”、“零信任管控平台”、“SOAR 平台”、“元溯数据资产监测与溯源分析平台”、“云安全资源池”等新产品的市场拓展，并将产品组合成“攻击面管理”、“智能安全检测与响应”、“业务运行监测与保障”等解决方案服务行业标杆客户，获得了市场的广泛认可，使得安全管理产品销售收入快速增加。在收入增长同时，公司安全管理产品中的软硬件一体产品的销售比重有所增加，一方面软硬件一体产品的毛利率较纯软件产品的毛利率较低，同时 2022 年公司推出的“鹰眼全流量取证系统”和“元溯数据资产监测与溯源分析平台”全部搭载服务器平台进行一体化交付，

服务器价格更高导致硬件成本上升，安全管理产品的毛利率较 2021 年有所下降。

公司安全服务业务主要系根据客户的要求定制开发和运维，不同业务合同之间的收入、成本差异较大，因此容易导致毛利率发生较大变化。

3、主营业务分地区情况

单位：万元

收入分类	2022 年度			2021 年度			变动比例		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
华北	18,206.78	8,158.41	55.19%	16,998.43	6,588.24	61.24%	7.11%	23.83%	减少 6.05 个百分点
华东	12,067.85	4,701.45	61.04%	12,575.52	4,539.51	63.90%	-4.04%	3.57%	减少 2.86 个百分点
华南	3,638.23	682.61	81.24%	2,537.86	949.99	62.57%	43.36%	-28.15%	增加 18.67 个百分点
西南	1,755.23	254.40	85.51%	4,249.86	1,747.79	58.87%	-58.70%	-85.44%	增加 26.64 个百分点
其他	9,830.78	6,261.34	36.31%	2,772.14	1,625.56	41.36%	254.63%	285.18%	减少 5.05 个百分点
合计	45,498.87	20,058.20	55.91%	39,133.81	15,451.09	60.52%	16.26%	29.82%	减少 4.61 个百分点

华北、华东地区在区域覆盖中取得较快的进展，从收入可以看出占公司销售比重 60%以上。2022 年华北、华东两个区域销售收入较 2021 年增加了 700.68 万元，保持稳步增长。

2022 年，公司华南地区的销售增长加快，毛利率也有所增加，主要原因为：依据公司销售战略，在此区域大力推进安全管理类等高毛利产品的销售，因此 2022 年在该区域的收入、毛利率均出现了一定幅度增长。

2022 年，公司西南地区销售收入有较大幅度下降，但毛利率有所增长，主要原因为：2021 年公司在西南地区的电力、运营商等行业客户产生大项目，2022 年无此类项目产生，因此相应收入减少，同时公司在该区域的高毛利产品收入占比增加，导致毛利率增加。

2022 年公司在其他区域加大了销售推广力度，积极拓展客户，收入有明显增长，同比增长 254.63%。同时受到硬件成本的上升，毛利有所下降，同比减少 5.05 个百分点，与公司整体毛利率变化趋势一致。

(二) 结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司营业收入及净利润变动趋势不一致的原因及合理性，以及与行业整体业绩变化是否一致。如不一致，请说明原因。

1、报告期内公司业绩变化情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动比例
营业收入	45,644.17	39,142.29	6,501.87	16.61%
销售费用	8,890.75	5,907.36	2,983.39	50.50%
管理费用	5,842.88	4,809.28	1,033.60	21.49%
研发费用	10,455.68	9,357.83	1,097.85	11.73%
财务费用	-28.80	-600.87	572.08	不适用
信用减值损失	-3,232.14	1,665.58	-4,897.72	-294.06%
利润总额	-323.28	8,213.15	-8,536.42	-103.94%
净利润	-800.10	7,087.74	-7,887.83	-111.29%
归属于上市公司股东的净利润	-846.20	7,219.37	-8,065.58	-111.72%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,154.29	6,302.12	-8,456.40	-134.18%

2、公司营业收入及净利润变动趋势不一致的原因

公司 2022 年收入 45,644.17 万元，较上年同期增长 16.61%，归属于上市公司股东的净利润-846.20 万元，较上年减少-111.72%；营业收入与净利润变动趋势不一致，主要原因如下：

(1) 2022 年，公司收入增长，主要原因为：2022 年公司对零信任、数据安全、云安全、安全运营等市场热点方向进行紧密跟踪，不断加大研发投入，快速推出新产品上市，同时对老产品也持续进行优化，产品得到客户的广泛认可，因此销售收入呈现了持续增长的趋势。

(2) 2022 年，公司成本增长、毛利率下降，主要原因为：公司营业成本中，硬件材料占比较高，2022 年为 95.18%；2022 年，公司主要硬件原材料网络设备、服务器等平均价格较 2021 年出现了较大幅度上涨，网络设备较 2021 年同期上涨 19.00%，服务器较 2021 年同期上涨 35.05%，因此公司产品的单位成本上升，导致毛利率有所下降。

(3) 2022 年，公司期间费用增长，主要原因为：2021 年以来公司为提升长

期的竞争力，扩大了研发团队，研发人员薪酬增加；其次，公司为加快布局战略、行业及区域市场团队的建设，销售人员数量随之快速增加，因此销售费用同比增长较快；受上述因素影响，公司人数由 2021 年末 362 人增长到 2022 年末的 526 人，同比增长 45.30%，受此影响，2022 年销售费用、管理费用、研发费用合计较 2021 年增加 5,114.84 万元，增长 25.48%。

（4）2022 年度，公司计提信用减值损失 3,232.14 万元，较上年增加 4,897.72 万元，增长 294.06%，主要系：受宏观经济的影响，公司下游客户的回款有所减缓，销售回款不及预期，因此公司对应收账款回款风险审慎地进行评估后充分计提信用减值。

综上，公司 2022 年紧密跟踪行业热点方向，持续推出符合市场需求的产品，因此销售收入逐步增长；同时，受原材料价格上涨、人员增加、宏观经济形势影响等因素，公司的成本、期间费用及信用减值损失计提金额均出现了上涨，导致公司净利润较 2021 年出现了下降。

3、行业发展趋势情况

2022 年，国家经济开始逐步恢复向好，行业需求有所提升，我国网络安全行业呈回暖复苏趋势。根据《中国网络安全产业研究报告》显示，预计 2022 年产业规模近 2200 亿元，增速约为 13.9%，我国网络安全产业正回归增长区间。

从行业角度分析，政府、电信、金融行业对网络安全需求持续放量，上述行业的销售营收占比接近 60%；从产品技术领域分析，《数据安全法》和“数据安全风险管控”方向的诸多政策大幅推进了数据安全技术领域产品落地速度，催生了大量远程安全互连需求，也同时促进了零信任、云安全、外部攻击面管理等技术领域快速发展。

总体而言，2022 年国内网络安全行业规模稳步增长，新兴技术领域快速发展，趋势向好，但也受到国内宏观经济放缓、全球地缘政治不稳定等负面因素影响，增长存在一系列不确定因素的情况。公司位于产业链上游，抓住行业发展机遇，将金融、电信、政府作为主要行业拓展，并在数据安全、零信任、云安全领域持续进行研发投入，通过更强的产品竞争力不断获取新客户和项目机

会，2022 年公司营业收入同比增长 16.61%，各业务领域的营业增长符合行业发展趋势。

4、公司经营情况

2022 年度，公司内部经营管理未发生重大不利变化，未出现对经营管理产生重大不利影响的因素。公司定位于网络安全行业上游，坚持做网络安全能力的提供者和技术支持者，持续扩充安全攻防、安全能力虚拟化、安全可视化等业务方向的研发队伍，并加快布局战略销售、行业销售及区域销售团队的建设。根据公司的发展战略及业务布局，2022 年公司人员由 362 人增长至 526 人，公司研发费用和销售费用合计较上年增长 26.74%，由于相关投入、成果转化和收入确认存在一定周期延迟，因此形成了净利润下滑的情况。

5、公司所处行业上下游变化

从下游客户角度，作为产业链上游技术供应商，公司自成立之初的主要客户为网络安全行业产品与解决方案厂商，在这一领域公司持续深耕，客户收入持续稳定，未出现不利变化；随着业务发展，公司逐步在金融、运营商、政企、能源等行业进行拓展，根据客户不同阶段的项目建设规划，客户存在一定的变化，但不会产生重大影响。

从上游供应商角度，公司采购的生产用物料主要包括嵌入式网络通信平台、服务器等。公司对嵌入式网络通信平台采用定制化采购，这一领域的供应商未出现重大变化；服务器为通用型标准化产品，公司根据需求对服务器进行直接采购，这一领域的供应商会基于实际情况产生一定变化，但产品本身均为通用品，不会产生重大影响。2022 年度，受国际关系影响，芯片较紧张且价格上升明显，公司通过供应链管理，逐步化解供货风险，保障产品供应，但公司原材料采购价格有所上升也导致公司产品毛利率有所下降。

6、主要产品竞争对手业绩情况

项目	2022 年		2021 年		变动幅度	
	收入	归属于母公司净利润	收入	归属于母公司净利润	收入变动比例 (%)	净利润变动比例 (%)

单位：万元

启明星辰	443,690.92	62,605.49	438,603.08	86,153.11	1.16	-27.33
绿盟科技	262,883.83	2,836.55	260,899.51	34,454.17	0.76	-91.77
深信服	741,287.67	19,416.94	680,490.35	27,285.79	8.93	-28.84
迪普科技	89,315.80	14,976.41	103,025.45	30,926.90	-13.31	-51.57
任子行	72,958.26	-100.20	65,031.61	-7,365.14	12.19	98.64
安恒信息	198,001.24	-25,344.57	182,032.81	1,380.65	8.77	-1,935.70
山石网科	81,159.61	-18,250.23	102,694.81	7,552.61	-20.97	-341.64
信安世纪	65,807.61	16,392.45	52,460.44	15,412.69	25.44	6.36
亚信安全	172,095.20	9,855.08	166,746.80	17,868.52	3.21	-44.85
奇安信	622,278.82	5,701.12	580,907.56	-55,474.96	7.12	不适用
合计	2,749,478.96	88,089.04	2,632,892.42	158,194.34	4.43	-44.32
安博通	45,644.17	-846.20	39,142.29	7,219.37	16.61	-111.72

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息。

2022 年度，受宏观经济环境影响，除迪普科技、山石网科外，公司的主要竞争对手收入均实现了增长，但增速相对较小；除任子行、信安世纪、奇安信外，公司主要竞争对手的净利润较 2021 年均出现不同幅度的下滑。公司 2022 年度经营情况变动趋势与同行业公司保持一致。

综上，公司所处的网络安全行业总体趋势向好，行业上下游没有发生重大变化。公司经营稳定，销售收入持续增长，但受原材料价格上涨，短期内期间费用快速上涨等因素，导致净利润有所下降，公司收入、净利润变动趋势与主要竞争对手一致。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查看公司收入成本明细表,对营业收入、营业成本、毛利率实施分析性程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

2、查阅公司所处行业相关政策、行业研究相关报告，了解公司所属行业的发展趋势及上下游变化情况；

3、查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解其 2022 年经营业绩变化情况，分析公司经营业绩与行业整体业绩变化情况是否一致。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司已区分不同产品/收入来源区域，披露了营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的原因合理。

2、公司已结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，说明公司营业收入及净利润变动的原因，且具备合理性；公司 2022 年经营业绩与行业整体业绩变化情况一致。

问题二：关于业绩预告更正

公司于 2023 年 2 月 28 日披露《2022 年度业绩预告更正公告》，将预计 2022 年度实现的归母净利润由 100 万元至 300 万元更正为-800 万元至-1,000 万元，将 2022 年度扣非归母净利润由-700 至-900 万元更正为-1,800 至-2,000 万元。根据公司披露，更正的主要原因是遵循谨慎性原则对信用减值损失进行调整，导致公司业绩预告中的财务指标出现更正。请公司：（1）结合会计准则的相关规定以及客户信用风险的变化等情况，补充披露增加计提信用减值的具体情况以及依据，前期计提不充分的原因；（2）说明公司财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

【回复】

一、公司回复

（一）结合会计准则的相关规定以及客户信用风险的变化等情况，补充披露增加计提信用减值的具体情况以及依据，前期计提不充分的原因。

1、业绩预告更正情况

公司于 2023 年 1 月 31 日披露了《2022 年年度业绩预告》（公告编号：2023-003），2022 年年度实现营业收入人民币 45,000 万元至 46,000 万元，同比增长 14.97%至 17.52%。预计 2022 年年度实现归属于母公司所有者的净利润人民币 100 万元至 300 万元，同比减少 98.61%至 95.84%。预计 2022 年年度实现归属母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润人民币-700 至-900 万元，同比减少

111.11%至 114.28%。

公司于 2023 年 2 月 28 日披露了《2022 年度业绩快报公告》(公告编号: 2023-011), 预计 2022 年度实现营业总收入 45,672.47 万元, 较上年同期增长 16.68%; 实现归属于母公司所有者的净利润-861.01 万元, 较上年同期减少 111.93%; 实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-1,896.75 万元, 较上年同期减少 130.10%; 报告期末总资产 144,370.95 万元, 较期初增长 16.70%; 归属于母公司的所有者权益 120,812.40 万元, 较期初增长 10.78%。

公司于 2023 年 2 月 28 日披露了《2022 年度业绩预告更正公告》(公告编号: 2023-012)。公告披露公司对信用减值损失进行调整, 由此导致相关数据与 2023 年 1 月 31 日披露的业绩预告存在较大差异。调整前后业绩相关情况如下所示:

项目	调整前	调整后
属于母公司所有者的净利润	100 万元至 300 万元	-800 万元至-1,000 万元
变动比例	-98.61%至-95.84%	-111.08%至-113.85%
归属母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	-700 至-900 万元	-1,800 至-2,000 万元
变动比例	-111.11%至-114.28%	-128.56%至-131.74%

2、增加计提信用减值的具体情况依据, 前期计提不充分的原因

2022 年度公司财务软件由用友 U8 系统更换为用友 NC 系统, 工作人员在系统录入时, 部分客户的数据录入有误, 致使年底系统计提坏账准备时计提错误, 后经会计师审计发现提醒, 公司予以了调整并更正了业绩预告。

(二) 说明公司财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷, 公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

公司按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》《公司章程》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定, 建立了财务会计制度及内部控制制度, 设立了董事会审计委员会、内审机构等, 并按照内控机制要求开展日常工作。根据大信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的内部控制审计报告, 其认为公司于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关

规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

公司 2022 年此次业绩预告更正原因为：财务系统切换、财务人员疏忽造成的偶发性问题，财务人员专业能力尚需提高。因此，公司董事会审计委员会及内审部门以此次调整事项为契机，组织财务部门及相关责任人员召开专题会，深刻反思问题根源的同时，全面梳理、细化公司各项内控制度，组织加强会计准则的学习，提升专业性，持续加强与审计委员会的沟通汇报工作，强化审计委员会对公司财务报告披露和内部控制过程的监督，发挥其对公司信息披露、会计信息质量、内部审计等方面的控制和监督职能，保证财务报告真实可靠。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司信用减值计提政策；
- 2、获取公司信用减值计提的明细表；
- 3、查阅大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《北京安博通科技股份有限公司内控审计报告》（大信审字[2023]第 27-00040 号）；
- 4、对公司相关人员进行访谈。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司信用减值前期计提不充分主要系公司财务系统切换、财务人员疏忽使得录入系统的数据有误所致；
- 2、根据大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的内部控制审计报告，公司在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，公司财务会计制度、内部控制制度不存在明显的风险或缺陷。公司后续将采取措施完善公司各项内控制度，进一步加强审计委员会对公司财务报告披露和内部控制过程的监督。

问题三：关于主要客户和供应商

年报显示，报告期内前五名客户销售额 17,308.67 万元，占年度销售总额 38.06%，其中客户二为报告期内新进入前五名客户。前五名供应商采购额 13,000.40 万元，占年度采购总额 63.63%，其中，供应商二、供应商三为报告期内新进入前五名供应商。请公司：（1）补充披露报告期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、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、结算周期及方式等；（2）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，公司主要销售渠道和供应链是否持续、稳定。

【回复】

一、公司回复

（一）补充披露报告期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、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、结算周期及方式等。

1、2022 年度公司前 5 名客户具体情况

单位：万元

客户名称	成立时间	合作开始时间	主营业务	销售金额	占比 (%)	产品名称及类型	结算周期及方式
杭州安恒信息技术股份有限公司	2007-5-15	超过 5 年	信息安全设备、网络安全设备、网络安全软件、计算机软硬件、系统集成技术开发、技术服务等	6,149.31	13.52	网络安全产品及服务	3 个月，银行转账
恒辉信达技术有限公司	2015-8-25	2 年	软件开发；数据处理；技术开发、技术服务、技术推广、技术转让；销售电子产品、计算机软硬件及外围设备、仪器仪表、通讯设备、五金交电等	3,478.74	7.65	网络安全产品及服务	1 年以内，银行转账
北京中网志腾数码科技有限公司	2003-9-8	超过 5 年	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售等	3,279.29	7.21	网络安全产品及服务	1 年以内，银行转账
新华三信息技术有限公司	2014-12-4	超过 5 年	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；信息安全设备制造等	2,378.24	5.23	网络安全产品及服务	3 个月，银行转账

太极计算机股份有限公司	1987-10-10	超过5年	电子计算机及外部设备、集成电路、软件及通信设备化技术开发、设计、制造、销售、维护；承接计算机网络及应用工程；信息系统集成、电子系统工程、建筑智能化工程的设计、技术咨询及安装等	2,023.09	4.45	网络安全产品及服务	1年以内，银行转账
合计	-	-	-	17,308.67	38.06	-	-

2、2022年前5名供应商的具体情况

单位：万元

客户名称	成立时间	合作开始时间	主营业务	采购金额	占比(%)	产品名称及类型	结算周期及方式
福州创实讯联信息技术有限公司	2014-9-30	超过5年	电子计算机软件、硬件、通信产品及电子产品的研发、销售；互联网接入设备、嵌入式多媒体设备及相关电子设备的研发、销售、技术支持及售后服务	6,830.81	33.43	网络设备	3-6个月，银行转账
深圳市华富洋智慧供应链有限公司	2014-2-27	2-3年	经营电子产品的批发、进出口及相关配套业务等	2,188.00	10.71	集成电路	预付全款，银行转账
翰林汇信息产业股份有限公司	1999-4-28	2-3年	销售计算机、软件及辅助设备	1,589.71	7.78	服务器	3-6个月，银行转账
北京柏睿数据技术股份有限公司	2014-8-14	2-3年	计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；通讯设备销售等	1,325.32	6.49	服务器	3-6个月，银行转账
中亿国富集团有限公司	2018-11-21	2-3年	销售计算机、软件及辅助设备	1,066.56	5.22	服务器	3-6个月，银行转账
合计	-	-	-	13,000.40	63.63	-	-

(二) 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，公司主要销售渠道和供应链是否持续、稳定。

2021年、2022年，公司前5大客户变动情况：

序号	2022年	变动情况	2021年	变动情况
1	杭州安恒信息技术股份有限	未变动	新华三信息技术有限公司	未变动

	公司			
2	恒辉信达技术有限公司	新增	杭州安恒信息技术股份有限公司	未变动
3	北京中网志腾数码科技有限公司	未变动	北京中网志腾数码科技有限公司	未变动
4	新华三信息技术有限公司	未变动	北京威努特技术有限公司	交易金额减少，退出前 5 名客户
5	太极计算机股份有限公司	交易金额增加，2022 年进入前 5 名客户	迈普通信技术股份有限公司	交易金额减少，退出前 5 名客户

2022 年，公司主营业务持续、稳定发展，未发生重大变化。

2022 年，公司前 5 大客户中，恒辉信达技术有限公司为新增客户，太极计算机股份有限公司为公司原客户，因 2022 年交易金额增加，进入前 5 大客户，其余 3 家客户未发生变动，均为公司长期合作伙伴。北京威努特技术有限公司、迈普通信技术股份有限公司因交易金额减少，退出 2022 年前 5 大客户，但与公司仍保持业务往来。

综上，公司销售渠道稳定，未出现大客户流失的情形。

2021 年、2022 年，公司前 5 大供应商变动情况：

序号	2022 年	变动情况	2021 年	变动情况
1	福州创实讯联信息技术有限公司	未变动	福州创实讯联信息技术有限公司	未变动
2	深圳市华富洋智慧供应链有限公司	未变动	重庆佳杰创盈科技有限公司	2022 年未发生采购业务，退出 2022 年前 5 大供应商
3	翰林汇信息产业股份有限公司	交易金额增加，进入 2022 年前 5 名供应商	戴尔（中国）有限公司	交易金额减少，退出 2022 年前 5 大供应商
4	北京柏睿数据科技股份有限公司	未变动	威讯柏睿数据科技（北京）有限公司	未变动
5	中亿国富集团有限公司	交易金额增加，进入 2022 年前 5 名供应商	深圳市华富洋智慧供应链有限公司	未变动

2022 年，公司前 5 大供应商均为合作时间在 2 年以上的供应商。其中，翰林汇信息产业股份有限公司、中亿国富集团有限公司因交易金额增加，进入公

司前 5 大供应商。戴尔（中国）有限公司，因交易金额减少，退出公司 2022 年前 5 大供应商；公司与重庆佳杰创盈科技有限公司 2022 年未再发生业务，因此该公司退出 2022 年前 5 大供应商。其他 3 家供应商未发生变动。

综上，公司主要销售渠道和供应链持续、稳定，未发生重大变化。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司 2022 年度销售明细表及采购明细表，识别主要客户及主要供应商是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

2、抽查前五名客户、前五名供应商的代表性合同；

3、通过天眼查等公开渠道查询前五名客户、前五名供应商情况；

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司已披露报告期前五名客户及供应商的具体情况；

2、前五名客户及供应商发生变化原因合理，不存在大客户流失的情形，公司主要销售渠道和供应链持续、稳定。

问题四：关于应收账款

年报显示，报告期末，公司应收账款账面价值 40,505.57 万元，较上年同期增长 68.18%，显著高于当期营业收入的增长幅度。从账龄分析，账龄 1 年以内的应收账款占应收账款账面余额的比例为 73.95%，较上年同期的有显著下降。请公司：（1）补充应收账款大幅增长且显著高于营业收入增长幅度的原因以及合理性，说明是否存在通过放宽信用政策等方式扩大收入规模；（2）补充应收账款前十名客户的名称、交易金额、产品类型、目前账龄、计提的坏账准备金额以及期后回款情况；（3）结合应收账款前十名客户的经营情况、信用状况以及期后回款情况，并结合同行业公司应收账款坏账准备的计提情况，说

明前述应收账款坏账准备的计提是否充分、是否审慎。

【回复】

一、公司回复

(一) 补充应收账款大幅增长且显著高于营业收入增长幅度的原因以及合理性，说明是否存在通过放宽信用政策等方式扩大收入规模。

1、2022 年，公司应收账款、营业收入情况

单位：万元

项目	2022 年末	2022 年度	2021 年末	2021 年度
	应收账款	营业收入	应收账款	营业收入
公司	40,505.57	45,644.17	24,083.96	39,142.29

2、2022 年，公司应收账款账龄变动情况

单位：万元

项目	2022 年末账龄	2021 年末账龄
6 个月以内（含 6 个月）	25,535.01	18,971.45
7 至 12 个月	8,954.64	2,762.63
1 至 2 年	9,371.24	2,923.05
2 至 3 年	1,213.73	1,552.61
3 年以上	1,562.14	583.39
合计	46,636.76	26,793.13

公司综合考虑客户经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况、战略合作、客户交易习惯等因素，针对客户逐个制定信用政策；公司按照信用政策对客户进行等级评定，对评定等级较低的客户施行严格的信用政策，对评定等级较高的客户施行相对宽松的信用政策。公司对客户的信用政策一经制定，无重大不利因素，不得随意更改。公司不存在通过放宽信用政策等方式扩大收入规模的情形。

2022 年，公司应收账款增长率显著高于营业收入增长率，主要原因为：

公司主要面向行业内各大产品与解决方案厂商、区域集成商，这些客户通常为信用度较高，信誉良好和未来发展势头强劲的客户，其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长。受宏观经济影响，2022 年下游客户的终端客户回款受到影响，导致公司部分客户的回款延期，公司销售回款不达预期，

应收账款余额快速增长。考虑到公司与其长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期。

（二）补充应收账款前十名客户的名称、交易金额、产品类型、目前账龄、计提的坏账准备金额以及期后回款情况。

2022 年末，公司前十大应收账款客户的情况

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	产品类型	应收账款		计提坏账金额	截至 2023 年 6 月 5 日的期后回款情况
				1 年以内	1-2 年		
1	北京中网志腾数码科技有限公司	3,279.29	虚拟化安全网关	3,705.59	2,833.41	935.49	3,005.31
2	恒辉信达技术有限公司	3,478.74	嵌入式安全网关、安全管理	3,902.60	-	39.03	202.39
3	北京久合科技有限公司	1,205.20	虚拟化安全网关	1,361.87	638.96	327.88	638.96
4	太极计算机股份有限公司	2,023.09	嵌入式安全网关、安全管理、安全服务	1,613.31	-	105.44	1,280.29
5	新华三信息技术有限公司	2,378.24	嵌入式安全网关	1,601.65	-	16.02	1,601.65
6	武汉蜂巢易网络科技有限公司	1,001.39	嵌入式安全网关	1,131.57	339.89	182.33	351.47
7	北京中宇安东信息技术有限公司	1,059.78	嵌入式安全网关、安全管理	1,197.56	261.75	100.99	266.25
8	武汉瑞兆优联网络科技有限公司	1,592.03	嵌入式安全网关	1,398.31	-	101.62	171.19
9	北京汉本软件技术有限公司	691.21	虚拟化安全网关、安全管理	781.07	606.80	214.07	-
10	北京威努特技术有限公司	1,407.71	嵌入式安全网关、安全管理	1,192.32	-	44.39	587.38

（三）结合应收账款前十名客户的经营情况、信用状况以及期后回款情况，并结合同行业公司应收账款坏账准备的计提情况，说明前述应收账款坏账准备的计提是否充分、是否审慎。

1、2022 年，公司前十大应收账款客户经营情况正常，信用状况未出现重大不利变化，期后持续回款正常，其中客户北京汉本软件技术有限公司客户多为政府、企事业单位等，结算周期较长导致该部分客户自身回款较慢。考虑到公

司与其建立的长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期的请求，公司将加紧催收应收款项。

2、同行业可比公司的应收账款情况

单位：万元

项目	2022 年末	2022 年度	变动幅度		2021 年末	2021 年度
	应收账款	营业收入	应收账款	营业收入	应收账款	营业收入
启明星辰	385,299.23	443,690.92	29.11%	1.16%	298,429.63	438,603.08
绿盟科技	90,933.12	262,883.83	33.91%	0.76%	67,906.17	260,899.51
深信服	80,901.64	741,287.67	47.53%	8.93%	54,838.96	680,490.35
迪普科技	11,736.27	89,315.80	91.71%	-13.31%	6,121.80	103,025.45
任子行	38,432.91	72,958.26	11.62%	12.19%	34,433.35	65,031.61
安恒信息	67,936.62	198,001.24	45.18%	8.77%	46,795.29	182,032.81
山石网科	71,044.13	81,159.61	12.82%	-20.97%	62,968.99	102,694.81
信安世纪	38,408.28	65,807.61	57.58%	25.44%	24,374.21	52,460.44
亚信安全	47,610.87	172,095.20	70.28%	3.21%	27,961.06	166,746.80
奇安信	498,538.72	622,278.82	43.25%	7.12%	348,016.38	580,907.56
合计	1,330,841.79	2,749,478.96	36.94%	4.43%	971,845.84	2,632,892.42
安博通	40,505.57	45,644.17	68.18%	16.61%	24,083.96	39,142.29

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息。

2022 年，同行业可比公司收入较 2021 年增长 4.43%，应收账款余额增长 36.94%。公司应收账款、营业收入变动趋势与同行业可比公司基本一致。

3、同行业可比公司坏账准备计提情况

(1) 公司与同行业可比上市公司账龄分析法下坏账准备计提比例对比情况：

项目	应收账款坏账准备计提比例						
	6 个月以内	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
启明星辰		0.5%	8%	20%	50%	50%	100%
绿盟科技		1%	10%	20%	50%	80%	100%
深信服	2.5%	15%	35%	70%	100%	100%	100%
迪普科技		1%	10%	20%	100%	100%	100%
任子行		5%	10%	30%	100%	100%	100%
安恒信息		5%	10%	30%	100%	100%	100%
山石网科		1%	10%	20%	50%	80%	100%
信安世纪		5.0%	10%	30%	50%	80%	100%
亚信安全		0.5%	10%	20%	50%	80%	100%
奇安信		5%	15%	30%	50%	80%	100%
行业均值	-	3.90%	12.8%	29%	70%	85%	100%
安博通	1%	10%	30%	50%	100%	100%	100%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息。

从上表可以看出，公司坏账准备计提比例较同行业可比公司更为谨慎。

(2) 公司与可比上市公司应收账款坏账准备计提情况:

单位: 万元

项目	2022 年度			2021 年度		
	期末余额	坏账准备	计提比例	期末余额	坏账准备	计提比例
启明星辰	429,904.84	44,605.61	10.38%	335,172.84	36,743.21	10.96%
绿盟科技	119,364.86	28,431.73	23.82%	91,623.02	23,716.85	25.89%
深信服	89,370.04	8,468.40	9.48%	60,769.02	5,930.06	9.76%
迪普科技	12,181.05	444.78	3.65%	6,362.84	241.04	3.79%
任子行	50,057.36	11,624.44	23.22%	45,946.54	11,513.19	25.06%
安恒信息	74,562.14	6,625.51	8.89%	51,682.87	4,887.58	9.46%
山石网科	78,420.34	7,376.21	9.41%	67,965.72	4,996.72	7.35%
信安世纪	43,804.82	5,396.53	12.32%	26,908.06	2,533.85	9.42%
亚信安全	51,460.48	3,849.61	7.48%	30,304.75	2,343.68	7.73%
奇安信	567,793.92	69,255.20	12.20%	386,296.20	38,279.82	9.91%
行业均值	-	-	12.08%	-	-	11.93%
安博通	46,636.76	6,131.19	13.15%	26,793.13	2,709.18	10.11%

注: 上表数据来源于同行业可比公司公开信息。

综合上述情况, 公司 2022 年度总体坏账准备计提比例略高于同行业可比公司平均水平, 主要系公司执行的应收账款坏账准备计提政策较同行业平均比例更高, 因此坏账准备计提比例会高于行业均值。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

- 1、获取公司应收账款明细账、应收账款账龄表、应收账款期后回款统计表;
- 2、查阅同行业可比上市公司的公开披露信息, 了解其营业收入、应收账款的变化情况以及应收账款坏账准备计提情况。

(二) 核查意见

经核查, 持续督导机构认为:

- 1、公司应收账款大幅增长且显著高于营业收入增长幅度, 主要系公司定位于网络安全行业上游软件平台与技术提供商, 为行业内产品与解决方案厂商提供产品和服务。受宏观经济影响, 公司下游客户对应的终端客户回款受到一定影响, 使得公司部分客户回款周期变长, 公司应收账款余额快速增长。公司不存在故意通过放宽信用政策等方式扩大收入规模的情况;

2、公司已补充说明应收账款前十名客户的名称、交易金额、产品类型、目前账龄、计提的坏账准备金额、期后回款情况。

3、除北京汉本软件技术有限公司外，公司应收账款前十名客户期后均有回款；和同行业上市公司相比，公司应收账款坏账准备的计提充分、审慎。

问题五：关于在建工程

年报显示，报告期末公司在建工程账面余额为 22,391.53 万元，其中，上海办公用房账面余额 19,624.05 万元，天津办公用房账面余额 2,767.48 万元。上年同期在建工程账面余额为 0。请公司：（1）补充披露前述在建工程项目的的基本情况，包括所处地点、投入金额、具体用途、预计工期、预计经济效益等情况；（2）结合行业发展状况、公司经营及财务情况等，说明前述项目与公司主营业务的协同性，报告期内大额投入的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（一）补充披露前述在建工程项目的的基本情况，包括所处地点、投入金额、具体用途、预计工期、预计经济效益等情况。

1、2022 年末，公司部分在建工程情况

单位：万元

序号	在建工程名称	地点	投入金额	具体用途	预计工期	预计经济效益等
1	上海房产	上海市普陀区大渡河路 556 弄国浩长风城 3 号楼 1-5 层	19,624.05	办公、研发、销售用房屋	2023.12.31	-
2	天津房产	天津市北辰区双街镇双进道以南侧半湾大厦 7 号楼 902-903、1001-1004	2,767.48	办公、研发、销售用房屋	2024.6.30	-

注：公司主要业务为网络安全产品及服务，相关经营场所主要用于公司华东、华北区域的建设、管理、研发及销售场所，所形成的产品为软件或软硬一体化产品，无单独的生产环节，因此无法单独测算某一场所的预计经济效益。

（二）结合行业发展状况、公司经营及财务情况等，说明前述项目与公司主营业务的协同性，报告期内大额投入的原因及合理性。

华北、华东地区为公司历来的主要业务发展区域，为进一步增强在该地区的竞争力、提升市场份额，公司拟在上海、天津设立区域的管理、研发和销售中心。其中，上海区域中心主要负责华东相关业务，该区域中心建成后，将用于销售渠道建设、区域行政管理，也是公司在“深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目”、“安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目”和“安全应用研发中心与攻防实验室建设项目”的后续建设、研发、运营场所。计划设立区域销售、研发、供应链、人力资源等部门。天津区域中心主要负责华北相关业务，该区域中心建成后，将用于销售渠道建设、区域行政管理等业务，计划设立区域销售、安全研究、安全服务等部门，从事攻防研究之模拟仿真对抗实验室、网络全流量安全与性能分析、零信任安全等研发项目。

上述场所地处上海市、天津市均为国内一线城市，有利于吸引高端研发人才、提升公司研发创新能力和市场竞争力，满足公司未来发展需要，符合公司战略发展规划和长远发展目标。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查看公司投资建设上海和天津办公用房履行的内部审议程序和相关文件、主要合同、发票、付款回单等资料；
- 2、实地查看上海和天津的在建工程情况；
- 3、查看公司关于部分在建工程用途的说明。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：公司上海和天津办公用房报告期大额投入主要系为了吸引高端研发人才和优秀的销售团队、提升公司研发创新能力和市场竞争力，满足公司未来发展需要，符合公司战略发展规划和长远发展目标。

问题六：关于经营活动现金流

年报显示，2020 年、2021 年和 2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,247.94 万元、1,913.95 万元和-16,862.79 万元。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额由正转负并大幅下降，而同期公司实现归属于上市公司股东的净利润-846.20 万元。

请公司结合主营业务开展情况，补充说明报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因，以及经营活动产生的现金流量净额与净利润金额存在较大差异的具体原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（一）公司经营活动现金流量净额具体构成情况

单位：万元					
项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度增长率	2021 年度增长率
销售商品、提供劳务收到的现金	32,655.62	41,351.53	26,453.33	-21.03%	56.32%
收到的税费返还	1,797.29	1,839.05	1,575.33	-2.27%	16.74%
收到其他与经营活动有关的现金	1,020.12	2,914.75	1,554.08	-65.00%	87.55%
经营活动现金流入小计	35,473.04	46,105.33	29,582.75	-23.06%	55.85%
购买商品、接受劳务支付的现金	21,015.07	20,844.90	13,510.74	0.82%	54.28%
支付给职工以及为职工支付的现金	16,204.82	9,309.08	6,142.14	74.08%	51.56%
支付的各项税费	3,625.00	4,125.32	3,164.81	-12.13%	30.35%
支付其他与经营活动有关的现金	11,490.92	9,912.07	5,517.13	15.93%	79.66%
经营活动现金流出小计	52,335.83	44,191.37	28,334.81	18.43%	55.96%
经营活动产生的现金流量净额	-16,862.79	1,913.95	1,247.94	-981.05%	53.37%

（二）经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因分析

公司 2022 年度经营活动现金流入金额为 35,473.04 万元，较上年同期减少 10,632.29 万元，降低 23.06%；2022 年度经营活动现金流出金额为 52,335.83 万元，较上年同期增加 8,144.46 万元，增长率为 18.43%，由此导致经营活动产

生的现金流量本期由正转负，具体原因如下：

1、2022 年度，公司为进一步增加研发实力和业务扩展能力，持续加强全国范围内的销售团队建设及研发团队建设，年末公司员工数量由上年末的 362 人扩张至 526 人，因此导致本期支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增长 6,895.74 万元，增幅 74.08%，这是 2022 年度公司经营活动现金流出增长最大的支出项目，亦是公司经营活动现金流量净额由正转负的主要支出项目。

2、2022 年，公司支付的与其他经营活动有关的现金较上年增加 1,578.85 万元，主要为系公司为进一步增加研发实力和业务扩展能力，增加的期间费用的影响。

3、2022 年度宏观经济有所放缓，一定程度上加大了公司对应收账款催收的难度，因此应收账款增长速度较快，销售现金回流速度减慢，2022 年公司销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年减少 8,695.91 万元；另一方面公司，为了进一步加大市场开拓力度及研发投入力度，带来报告期内销售费用及研发费用大幅增加，进而对应的现金流出短期内大幅增加，而前述投入的费用及人员需要一定时间的投入和培训从而形成有效的收入转化。

综上，基于以上因素，公司 2022 年度的经营活动现金流量净额由正转负。

（三）公司 2022 年现金流量调节表

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	-800.10	7,087.74	4,457.84
加：信用减值损失	3,232.14	-1,665.58	2,739.04
资产减值准备	0.00	191.82	0.00
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	1,058.18	466.43	382.67
使用权资产折旧	158.22	455.07	0.00
无形资产摊销	187.83	119.59	94.90
长期待摊费用摊销	0.00	0.00	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.00	-6.86	0.00

固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.00	0.00	0.00
净敞口套期损失（收益以“－”号填列）	0.00	0.00	0.00
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	0.00	-9.86	0.00
财务费用（收益以“－”号填列）	269.30	229.71	75.75
投资损失（收益以“－”号填列）	-737.51	-868.88	-1,252.40
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-371.33	245.06	-483.07
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	202.42	-6.43	-4.72
存货的减少（增加以“－”号填列）	456.02	-731.62	-1,128.77
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-18,609.15	-4,307.31	-27,258.12
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-2,407.10	-166.83	23,538.38
其他	498.28	881.92	86.43
经营活动产生的现金流量净额	-16,862.79	1,913.95	1,247.94
2. 不涉及现金收支的重大投资和筹资活动	0.00	0.00	0.00
债务转为资本	0.00	0.00	0.00
一年内到期的可转换公司债券	0.00	0.00	0.00
融资租入固定资产	0.00	0.00	0.00
3. 现金及现金等价物净变动情况	0.00	0.00	0.00
现金的期末余额	46,980.53	66,075.87	53,015.03
减：现金的期初余额	66,075.87	53,015.03	77,604.87
加：现金等价物的期末余额	0.00	0.00	0.00
减：现金等价物的期初余额	0.00	0.00	0.00
现金及现金等价物净增加额	-19,095.34	13,060.84	-24,589.84

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在显著差异主要原因系经营性应收项目的增加和经营性应付项目减少，具体情况如下：

2022 年度，公司经营规模和营业收入进一步扩大，公司应收账款余额相应增长。公司客户主要为行业内各大产品与解决方案厂商及区域集成商，客户信用度较高，公司部分信誉良好和未来发展势头强劲的重要客户其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长导致该部分客户自身回款较慢。考虑到公司与其建立的长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期的请求。受宏观经济影响，2022 年下游客

户的终端客户回款受到影响，公司销售回款不达预期，使得经营性应收项目进一步增加。同时，公司加强了采购付款管理，经营性应付项目有所减少，因此公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅公司财务报表及审计报告；
- 2、对公司经营活动现金流量构成部分及变动情况进行分析。

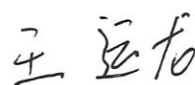
（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：公司经营活动现金流量净额下降以及经营活动现金流量净额与净利润金额存在差异，具备合理性，符合公司 2022 年度的具体情况。

（本页无正文，为《华安证券股份有限公司关于北京安博通科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函回复的专项核查意见》之签字盖章页）



金仁杰



王运龙

