

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司 2020 年年度报告的事后审核问询函的
专项说明

信会师函字[2021]第 ZB088 号

目 录

问题 12

问题 28

问题 313

问题 417



立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司 2020 年年度报告
的事后审核问询函的专项说明

信会师函字[2021]第 ZB088 号

上海证券交易所科创板公司监管部：

我们接受北京博睿宏远数据科技股份有限公司（以下简称“公司”或“博睿数据”）委托，对博睿数据 2020 年度的财务报表进行了审计。公司的责任是提供真实、合法、有效、完整的相关资料，我们的责任是依据《中国注册会计师执业准则》的有关规定执行相关的审计工作，并出具相应的审计报告。

根据贵部《关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司 2020 年年度报告的事后审核问询函》上证科创公函〔2021〕0027 号(以下简称“《问询函》”)的要求，我们对贵部要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

注：我们没有接受委托审计或审阅博睿数据 2021 年 1 至 3 月期间的财务报表，以及公司收购标的“北京智维盈讯网络科技有限公司”2019 年以及 2020 年 1-11 月的财务报表，以下所述的核查程序及实施核查程序的结果仅为协助公司回复贵部问询目的，不构成审计或审阅，其结果可能与我们未来执行公司 2021 年度财务报表审计得出的结论存在差异。如无特殊说明，以下单位均为万元，本专项说明中如若明细项目金额加计之和与合计数存在尾差，系四舍五入所致。如无特别说明，本审核问询问题的回复中简称与《北京博睿宏远数据科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

问题 1 关于年度经营业绩。

年报显示，2020 年公司实现营业收入 13,884.04 万元，同比减少 15.62%；扣非后归母净利润为 2,214.23 万元，同比减少 60.81%。公司主要产品包括数字体验监测产品、应用发现跟踪和诊断产品、网络性能监测产品、大数据分析产品等。请公司：（1）区分不同产品，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，应说明原因；（2）结合下游客户的需求情况，补充说明新冠疫情对公司业绩的具体影响；（3）补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息，并说明近三年前五大客户集中度的变化及其原因，是否存在大客户流失的情况；（4）结合主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致，如不一致，请说明原因。

【公司回复】

一、区分不同产品，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，应说明原因；

公司营业收入可按照产品类型和业务类型两种方式进行分类。按产品类型，收入可分为数字体验监测产品、应用发现跟踪和诊断产品、网络性能监测产品及其他。按业务类型，收入可分为数据监测服务、软件销售、系统集成和其他。

由于公司的数据中心服务器、虚拟机、带宽等资源为不同产品所共享，按照业务类型区分收入、成本及毛利率，与财务数据的关联性更高，也可以更准确的反应公司各类业务的经营状况。因此，公司将按照业务类型对 2019 年及 2020 年的营业收入、营业成本、毛利率及变动情况进行分析，情况如下：

单位：万元

业务	项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
监测服务	收入	8,154.57	10,690.45	-23.72%
	成本	2,085.85	2,359.56	-11.60%
	毛利率	74.42%	77.93%	减少 3.51 个百分点
软件销售	收入	3,969.14	3,982.37	-0.33%
	成本	267.66	162.36	64.86%
	毛利率	93.26%	95.92%	减少 2.66 个百分点

业务	项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
系统集成	收入	869.26	552.41	57.36%
	成本	515.22	201.08	156.22%
	毛利率	40.73%	63.60%	减少 22.87 个百分点
其他	收入	891.08	1,228.37	-27.46%
	成本	217.39	452.58	-51.97%
	毛利率	75.60%	63.16%	增加 12.44 个百分点
合计	营业收入	13,884.04	16,453.60	-15.62%
	营业成本	3,086.13	3,175.58	-2.82%
	毛利率	77.77%	80.70%	减少 2.93 个百分点

2020 年度，公司实现营业收入 13,884.04 万元，较上年度同期下降 15.62%；营业成本 3,086.13 万元，较上年同期下降 2.82%，毛利率较上年同期略有下降。

1、监测服务

监测服务收入占营业收入的比重较高。2020 年度，公司营业收入下降 2,569.55 万元，主要是因为监测服务收入下降 2,535.87 万元，下降幅度较大。

监测服务收入下降主要因为：（1）产品单价下降：经过多年发展，监测服务的市场格局已相对成熟，APM 厂商之间的市场竞争日益激烈，销售单价逐年下降；（2）客户需求下降：受新冠疫情影响，监测服务客户需求有所下降。具体影响数据详见本题之“二、结合下游客户的需求情况，补充说明新冠疫情对公司业绩的具体影响”。

2020 年，监测服务成本为 2,085.85 万元，较上年度下降 11.60%，主要因为其中的会员监测成本随监测服务收入下降而下降，降幅为 24.64%，与收入的下降幅度相匹配；同时，网络运营成本、折旧等固定成本不随收入下降而下降，较去年同期基本持平，导致监测服务成本总体降幅小于收入，毛利率较上年度略有下降。

2、软件销售

2020 年度，软件销售收入为 3,969.14 万元，较上年度下降 0.33%，整体变动幅度较小。

软件销售的营业成本为 267.66 万元，较上年度增长 64.86%，毛利率较上年度减少 2.66 个百分点，主要是公司本年新增少量外购软件成本，与公司其他产品集成后组合销售，进而导致软件销售成本增长，整体毛利率略有下降。

3、系统集成

2020 年度，系统集成收入为 869.26 万元，较去年同期增长 57.36%。该业务是将标准化软件产品与硬件设备集成销售给客户，以网络监测（NPM）产品为主。NPM 产品可帮助客户监测中端网络环境的健康性，是串联整个数字业务链条前端应用监控产品和后端服务器监控产品，形成端到端、一体化监控解决方案的重要一环。2020 年基于该产品的系统集成业务需求进一步增加，收入随之增长。

系统集成成本较上年度增长 156.22%，毛利率较上年度减少 22.87 个百分点，主要系公司本年新增外购软件成本，与其他产品集成后形成产品组合，导致成本有所增加，毛利率下降。

4、其他

其他业务主要包括技术开发服务、维保服务、适配等。2020 年，由于公司战略方向进一步调整优化，加速推动标准化软件销售，基于标准化软件的定制研发业务减少，导致技术开发服务收入大幅减少，相关成本下降，毛利率增加。

二、结合下游客户的需求情况，补充说明新冠疫情对公司业绩的具体影响；

（一）疫情导致公司现有客户削减预算

2020 年初，全国大规模爆发新冠疫情，公司的上下游企业均不同程度的停工停产，经营状况受到影响，致使部分客户为压缩成本削减了采购预算。例如，公司往年的主要客户百度、搜狗在 2020 年度均较大程度地减少了对公司产品的采购，二者 2019 年度销售金额分别为 752.28 万元、422.95 万元，2020 年度销售金额分别为 341.86 万元、43.13 万元，同比分别下降 54.56%和 89.80%，下滑幅度较大。

（二）疫情导致客户商务流程延迟或停滞

疫情期间，企业存在延期复工或交替复工的情况，加上复工后仍存在交通管制及隔离措施等限制，公司部分客户因此推迟或暂停了采购流程，已有订单或合同履行时存在公司人员无法进入客户办公场所进行部署安装调试的问题，导致产品交付、验收有所延迟，进而导致公司确认收入相较以往同期有所延缓。

（三）疫情导致公司开拓新客户受阻

疫情期间，受到隔离政策和交通管制等的限制，公司销售人员实地拜访客户、了解客户需求、制定解决方案、参与产品测试、参与招投标等活动均存在困难，同时客户制定采购方案、询价、确定供应商、签署合同等活动亦有所延缓，导致公司开拓新客户过程受到阻碍。

综上，疫情使得公司现有客户减少采购、新增客户开拓受阻，下游客户整体需求有所下降，一定程度上影响了公司的经营业绩。

三、补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息，并说明近三年前五大客户集中度的变化及其原因，是否存在大客户流失的情况；

（一）前五大客户情况

2020 年度，公司合并口径前五大客户的名称、销售金额、业务类型具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户	业务类型	金额	占营业收入比例
2020 年度	1	华为软件技术有限公司	监测服务	1,616.98	11.65%
	2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	监测服务	1,183.40	8.52%
	3	中国平安保险（集团）股份有限公司	系统集成	297.53	2.14%
			监测服务	252.59	1.82%
			软件销售	17.52	0.13%
			其他	16.38	0.12%
			小计	584.02	4.21%
	4	新华人寿保险股份有限公司	软件销售	444.47	3.20%
			其他	33.03	0.24%

年度	序号	客户	业务类型	金额	占营业收入比例
			小计	477.50	3.44%
	5	上海倚博信息科技有限公司	软件销售	389.97	2.81%
			其他	1.39	0.01%
			小计	391.36	2.82%
		合计		4,253.26	30.63%

(二) 近三年前五大客户集中度的变化及其原因，是否存在大客户流失的情况

近三年，前五大客户变化情况如下：

序号	客户名称	2020 年的排名情况
2020 年前五大客户	华为软件技术有限公司	1
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	2
	中国平安保险（集团）股份有限公司	3
	新华人寿保险股份有限公司	4
	上海倚博信息科技有限公司	5
2019 年前五大客户	华为软件技术有限公司	1
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	2
	中国平安保险（集团）股份有限公司	3
	百度在线网络技术（北京）有限公司	7
	中信银行股份有限公司	34
2018 年前五大客户	深圳市腾讯计算机系统有限公司	2
	华为软件技术有限公司	1
	北京搜狗信息服务有限公司	66
	百度在线网络技术（北京）有限公司	7
	中国平安保险（集团）股份有限公司	3

2018 年度至 2020 年度，公司前五大客户收入占营业收入的比重分别为 38.72%、34.19%及 30.63%，近三年前五大客户集中度总体较为稳定，未发生重大变化。

2018 年至 2020 年，公司前五大客户主要包括华为、腾讯、平安集团、百度、中信银行、搜狗等知名企业，与公司已形成多年的稳定合作关系。2020 年度，

前述企业仍持续向公司采购服务或软件产品，不存在前五大主要客户流失的情形，但部分客户收入金额下降幅度较大。

未来，公司一方面将积极维护与主要客户的合作关系，深入挖掘新需求；另一方面将不断开拓新客户，从而防范大客户流失可能对公司造成的不利影响。

四、结合主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致，如不一致，请说明原因。

公司的同行业可比公司包括基调网络、蓝海讯通和飞思达科技，基调网络和蓝海讯通已分别于 2018 年 8 月和 2021 年 1 月从新三板摘牌，无法从公开渠道获悉其近 2 年业绩情况。

飞思达科技是港股上市公司，根据其 2020 年年报披露，近两年的营业收入及净利润的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	8,099.90	9,314.70	-13.04%
净利润	109.90	1,281.10	-91.42%

2020 年度，飞思达科技的营业收入为 8,099.90 万元，较上年度下降 13.04%，净利润 109.90 万元，较上年度下降-91.42%，整体业绩较上年呈现下滑趋势，净利润下滑幅度较大。根据飞思达科技 2020 年年报披露的相关内容，其收入及净利润出现下滑，主要是受到了新冠疫情爆发带来的不利影响，导致部分客户压缩预算，延后采购计划，而致使新订单延迟；主要客户延期复工复产，部分项目无法按期交付和验收，导致收入下滑。

博睿数据 2020 年收入及净利润亦出现下滑，主要是由于新冠疫情导致公司客户削减预算、商务流程延迟或停滞、开拓新客户受阻，进而影响公司整体经营业绩。

综上，公司 2020 年度业绩与同行业公司飞思达科技的业绩变动趋势一致，业绩受损原因亦与飞思达科技一致，公司业绩波动具有合理性。

【年审会计师核查程序】

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

- 1、 查阅检查发行人销售明细表、销售合同以及各产品营业收入、营业成本和毛利率明细表；对公司总经理、财务负责人进行访谈，了解合同价款的确定政策，报告期毛利率波动的原因。
- 2、 对销售负责人进行访谈了解新冠疫情对公司的影响情况，获取监测业务的后台数据，对比报告期内监测次数的变化情况；
- 3、 获取并核查了近 3 年内合并口径下前五大客户的销售合同、发票、银行回款单据、银行对账单等资料，将上述资料的客户名称、销售金额、业务类型等进行交叉比对；
- 4、 取得报告期同行业上市公司相关资料以及相关行业数据，分析公司的业绩情况与同行业上市公司、行业整体业绩的差异情况。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为，上述公司回复中有关分产品（业务）的营业收入、营业成本、毛利率变动情况及变动原因，新冠疫情对公司业绩的影响以及近 3 年前五大客户的销售情况与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。博睿数据与同行业公司业绩走势不存在重大差异。

问题 2 关于一季度经营业绩

2021 年一季报显示，一季度公司实现营业收入 3,055.78 万元，同比增长 6.61%；扣非后归母净利润为-1,705.62 万元，较去年同期由盈转亏。请公司：

（1）分产品披露公司收入结构情况，补充说明公司一季度较去年同期由盈转亏的具体原因；（2）结合期间费用大幅增加的情况，补充说明期间费用增长的背景，并说明公司发展方向和战略是否发生重大调整。

【公司回复】：

一、分产品披露公司收入结构情况，补充说明公司一季度较去年同期由盈

转亏的具体原因；

（一）分产品披露公司收入结构情况

2020 年及 2021 年一季度，公司分产品收入结构情况如下表所示：

单位：万元

产品	2021 年 1-3 月		2020 年 1-3 月		增长率
	金额	占比	金额	占比	
数字体验监测产品	2,076.30	67.94%	1,947.46	67.94%	6.62%
应用发现跟踪和诊断产品	548.84	17.96%	720.56	25.14%	-23.83%
网络性能监测产品	206.93	6.77%	2.70	0.09%	7,571.40%
大数据分析产品	20.45	0.67%	-	-	-
其他	203.26	6.65%	195.63	6.82%	3.90%
合计	3,055.78	100.00%	2,866.35	100.00%	6.61%

注：2021 年一季度财务数据未经审计，下同。

2021 年第一季度，公司形成营业收入 3,055.78 万元，较上年度增长 189.43 万元，增幅为 6.61%。随着我国新冠疫情得到控制，上下游企业陆续复工复产，公司营业收入亦逐渐好转，整体呈现增长趋势。

其中，收入占比最高的数字体验监测产品收入较去年同期已实现增长 128.84 万元，增幅为 6.62%；网络性能监测（NPM）产品市场需求较为强烈，已实现收入 206.93 万元，较去年同期涨幅较大。

（二）补充说明公司一季度较去年同期由盈转亏的具体原因

公司第一季收入较去年同期增长 6.61%，但净利润由盈转亏，较上年同期减少 1,933.24 万，主要是因为期间费用增长了 1,853.95 万元所致。

公司为了全面加快业务开展速度、迅速抢占 APM 市场，持续扩大人员规模，导致期间费用增幅较大。期间费用增长的具体原因，详见本题之“二/（二）期间费用增长的背景及原因”的相关分析。

二、结合期间费用大幅增加的情况，补充说明期间费用增长的背景，并说明公司发展方向和战略是否发生重大调整。

（一）期间费用变动情况

2020 年及 2021 年一季度期间费用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	同比变动额	同比变动比例
销售费用	1,690.21	679.34	1,010.88	148.80%
管理费用	929.06	344.24	584.82	169.88%
研发费用	1,501.09	874.54	626.54	71.64%
财务费用	-384.45	-16.16	-368.29	2279.07%
总计	3,735.91	1,881.96	1,853.95	98.51%

2021 年第一季度，期间费用合计为 3,735.91 万元，较上年度同期增加了 1,853.95 万元，增长幅度为 98.51%，涨幅较大。其中，销售费用、管理费用和研发费用增幅分别为 148.80%、169.88%和 71.64%。

（二）期间费用增长的背景及原因

2021 年一季度，公司收入较上年同期增长 6.61%，但净利润由盈转亏，较上年同期减少 1,933.24 万，主要是因为期间费用增长了 1,853.95 万元所致。公司期间费用增长，主要是由于人员扩张而导致的职工薪酬增加 1,461.56 万元，以及实施股权激励计划暂估计提了 216.84 万股份支付费用，具体分析如下：

1、人员规模扩张

2020 年及 2021 年一季度，公司期间费用相关人员数量情况如下所示：

单位：人数

人员类别	2021 年 3 月 31 日	2020 年 3 月 31 日	同比变动	同比变动比例
销售人员	142	73	69	94.52%
研发人员	225	150	75	50.00%
管理及行政人员	47	28	19	67.86%
合计	414	251	163	64.94%

2021 年一季度，期间费用相关的员工总数较去年同期增加了 163 人，增幅为 64.94%，人员规模快速扩张。

其中，销售人员较去年同期增加 69 人，增幅为 94.52%，主要系公司为了迅速抢占市场，拓展传统行业的业务渠道，不断优化全国各地的营销网络布局，导致销售人员薪酬增加，2021 年一季度的销售人员薪酬较去年同期增长 710.53 万元，涨幅为 148.17%。

研发人员较去年同期增加 75 人，增幅为 50.00%，主要系公司作为技术驱动型企业，为加强自身的技术竞争力，持续引进行业优秀技术人才，导致研发人员薪酬增加，2021 年一季度的研发人员薪酬较去年同期增长 543.60 万元，涨幅为 67.72%。

管理及行政人员较去年同期增加了 19 人，增幅为 67.86%，主要系公司人数不断增长，为匹配人员规模、提高管理水平和运行效率，新增管理及行政人员，导致管理人员薪酬增加，2021 年一季度的管理人员薪酬较去年同期增长 207.44 万元，涨幅为 115.36%。

2、股权激励计划的实施

公司所处行业为知识密集型、技术驱动型产业，对专业技术人员的依赖性和专业度要求均较高，为了留住核心骨干、吸纳业内顶尖人才、提升团队凝聚力，公司于 2021 年 2 月实施了股权激励计划，于 2021 年一季度暂估计提 216.84 万元股份支付费用，导致管理费用有所增长。

（三）公司发展方向和战略是否发生重大调整

公司成立于 2008 年，成立之初即专注于 APM 领域，是国内较早进入该领域的先行者之一。公司自成立以来，一直围绕 APM 领域持续深耕，战略发展目标一直是成为行业领先的 APM 专业服务商。公司的战略目标和方向自成立之初至今没有发生重大调整。

与博睿数据同一时期成立并专注于 APM 领域的行业参与者包括飞思达科技、基调网络、蓝海讯通、云智慧等 APM 厂商。经过多年的市场竞争，博睿数据和基调网络、飞思达科技已经凭借先发优势和多年行业积累，在市场竞争中逐渐占据领先地位，收入规模位于行业前列，成为行业内的第一梯队企业。

尽管公司早已跻身我国 APM 行业前列，但多年来与头部竞争者无论是从经营规模、还是产品技术水平、还是各行业渗透度，均没有拉开显著差距，市场竞争仍然十分激烈，进而导致公司监测服务单价持续下降。

公司于 2020 年 8 月成功登陆资本市场，而除公司之外的其他主要竞争者目前未在 A 股上市。因此公司想要藉由这个良好的发展契机，抓住传统企业数字

化转型、关键软件国产化替代、5G 与物联网等诸多绝佳的市场机遇，加速市场开拓的步伐，与其他竞争者迅速拉开差距，将公司的经营规模整体提升一个台阶，真正践行技术先行者和行业领导者的角色定位。

为了尽快实现上述战略发展目标，公司自 2020 年下半年开始迅速扩张人员规模，尤其加大对研发团队和销售团队的建设力度。这主要是因为：

第一，APM 行业是技术密集型企业，技术更新迭代频繁，只有紧密跟随行业前沿的技术发展趋势，持续推出新产品、新技术并不断的迭代升级，才能在激烈的市场竞争中，保持自身技术和产品的先进性。因此，公司需要大量吸纳行业内高端技术人才、持续扩大研发团队，不断提升自身的研发实力。

第二，公司的销售策略一贯是以服务大中型企业级客户为主。这就要求销售团队及时洞察各行业客户不断变化升级的监测需求并及时响应。同时，随着传统行业数字化转型的不断加速，公司重要的战略方向之一即是由互联网客户向教育、医疗等传统领域客户拓展，迅速抢占传统行业市场份额。因此，公司需要加大全国范围内的营销网络布局，扩建销售团队，才能更好的服务于大型企业级客户，把握传统行业数字化转型的市场机遇，加速行业开拓进程，扩大市场份额。

综上所述，公司的发展战略一直没有发生重大变化，公司扩张人员规模导致成本费用增加，致使 2021 年第一季度由盈转亏，是为了加速公司市场开拓进程，迅速扩大营业规模，拉开与其他竞争者的差距。长远来看，有利于加强公司的可持续盈利能力。

【年审会计师核查程序】

我们对上述问题实施的程序包括但不限于：

- 1、获取公司一季度的公告数据，对一季度财务报告的数据进行对比；
- 2、对公司的管理层进行访谈了解一季度较去年同期由盈转亏的原因以及公司的长期发展战略。

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为，公司上述回复与我们了解到的情况没有重大不一

致，公司发展方向和战略未发生重大调整。

问题 3 关于应收账款。

年报显示，2020 年公司应收账款期末账面价值 6,397.84 万元，占营业收入的比例为 45%。招股说明书显示，公司 2018 年、2019 年的应收账款期末账面价值分别为 5,871.37 万元、6,565.74 万元，占营业收入的比例分别为 38%、40%。按账龄划分，1 年以上应收账款占比 24%，较去年同期增加约 15 个百分点。请公司补充披露：（1）应收账款占营业收入的比例逐年上升的原因及合理；（2）合并口径下，应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况；（3）账龄 1 年以上的应收账款形成及占比上升的原因、期后回款情况、是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分。

【公司回复】

一、应收账款占营业收入的比例逐年上升的原因及合理；

近三年，公司应收账款余额、营业收入金额情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
应收账款余额	7,189.89	7,141.23	6,288.51
营业收入	13,884.04	16,453.60	15,319.82
应收账款余额占当期营 业收入的比重	51.79%	43.40%	41.05%

2018年末、2019年末及2020年末，公司应收账款余额占当期营业收入的比重分别为41.05%、43.40%及51.79%。其中2018年末与2019年末较为接近，2020年末应收账款余额占营业收入的比重有所上升。2020年度，受新冠疫情影响，客户付款流程存在滞后，整体回款情况不及2019年度。

截至 2021 年 4 月 30 日，公司 2019 年末、2020 年末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	7,189.89	7,141.23
回款金额	2,712.73	5,629.69
回款比例	37.73%	78.83%

二、合并口径下，应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况；

2020 年度，公司合并口径应收账款前五名客户的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	单位名称	产品类型	交易金额	应收账款期末余额	账龄组合名称	占应收账款总额的比例	坏账准备	期后回款	期后回款比例
1	深圳市腾讯计算机系统有限公司	Bonree APP、Bonree Net	1,183.40	716.33	未逾期及逾期 1 年以内	9.96%	35.82	614.14	85.73%
2	上海倚博信息科技有限公司	Bonree Browser、Bonree Reesii、Bonree Server、其他	391.37	372.25	未逾期及逾期 1 年以内	5.18%	18.61	82.10	22.06%
3	国泰君安证券股份有限公司	Bonree Net、Bonree Server、Bonree App、Bonree Zeus、其他	207.85	371.93	未逾期及逾期 1 年以内	5.17%	18.60	149.00	40.06%
4	北明软件有限公司	Bonree Server、其他	230.63	253.50	未逾期及逾期 1 年以内	3.53%	12.68	-	-
5	北京鼎鑫盈科技发展有限公司	Bonree Net、Bonree SDK、Bonree App、其他	229.94	241.19	未逾期及逾期 1 年以内	3.35%	12.06	159.96	66.32%
		合计	2,243.19	1,955.19	-	27.19%	97.76	1,005.20	51.41%

2020 年度公司合并口径应收账款前五大客户应收账款合计 1,955.19 万元，

占期末应收账款总额的比例为 27.19%，均为未逾期及逾期 1 年以内的应收账款。

截至 2021 年 4 月 30 日，应收账款前五大客户已合计回款 1,005.20 万元，回款比例 51.41%。同时，上述客户资信状况良好，未与公司就结算付款产生纠纷，目前剩余应收账款正在陆续收回，预计发生坏账损失的风险较低。

三、账龄 1 年以上的应收账款形成及占比上升的原因、期后回款情况、是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分。

（一）账龄 1 年以上的应收账款形成及占比上升的原因

2020 年末，公司账龄 1 年以内应收账款合计 5,429.91 万元，占期末应收账款总额比例为 75.52%，账龄 1 年以上应收账款合计 1,759.98 万元，占期末应收账款总额比例为 24.48%，公司应收账款账龄主要分布在 1 年以内，应收账款质量较好。

2020 年末，公司账龄在 1 年以上的应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额	占 1 年以上应收款的比例	占应收账款总额的比例	应收账款较去年同期增加金额
1-2 年	1,221.92	69.43%	16.99%	831.39
2-3 年	299.85	17.04%	4.17%	132.90
3-4 年	127.44	7.24%	1.77%	84.02
4-5 年	43.42	2.47%	0.60%	-22.69
5 年以上	67.35	3.83%	0.94%	66.11
合计	1,759.98	100.00%	24.48%	1,091.73

2020 年末，公司 1 年以上应收账款均为向客户销售产品或提供服务未结清的尾款，其中以账龄在 1-2 年的应收账款为主，公司按照坏账计提政策计提了相应坏账准备，坏账准备计提充分，公司后续将持续跟进应收账款回收情况，根据坏账计提政策结合实际情况，充分计提坏账准备。。

（二）期后回款情况，以及是否存在回收风险

公司下游客户质量整体较为优质，主要应收账款客户处于正常经营状态，不

存在因拖欠供应商货款被列为失信被执行人的情况。截至 2021 年 4 月 30 日，1 年以上的应收账款期后回款比例为 16.79%。此外，公司一直注重应收账款的管理，制定了《应收账款管理制度》并严格执行，对于未回款项公司亦将加大催收力度。总体来讲，重大应收账款无法回收的风险较小。

（三）相关坏账准备计提是否充分

一直以来，公司制定了稳健的坏账准备计提政策，根据预期信用损失情况区分单项计提和组合计提坏账准备。按单项计提坏账时，公司充分、审慎评估客户的经营状况、应收账款可回收性，预计客户无力偿还货款的，公司按 100%全额计提坏账准备；按组合计提坏账时，对逾期 2-3 年的应收账款按 61.00%的比例计提坏账准备，对逾期 3 年以上的应收账款即按 100%全额计提坏账准备，坏账准备计提政策较为谨慎。另外，公司未出现由于以前年度计提坏账准备不充分导致近期会计报表出现大额计提坏账准备的情况，相关坏账准备计提充分。

【年审会计师核查程序】

我们对上述问题实施的程序包括但不限于：

1、计算报告期内应收账款余额占营业收入的比例，并结合应收账款余额的变动情况分析占比变动的原因；获取公司报告期内的应收账款明细账，查阅了公司主要应收账款客户合同约定的支付条款、发票、银行对账单、银行回单等资料，结合主要应收账款客户各年度的收入情况、回款情况、款项逾期情况、业务情况等，对发行人各期末应收账款余额持续增长的原因进行分析。

2、查验了公司应收账款前五名的销售合同、发票、银行对账单、银行回单等资料；获取了公司坏账计提政策，检查应收账款前五名的坏账计提的准确性；获取公司期后银行流水，对截至 2021 年 4 月 30 期后回款的情况进行了检查；

3、获取公司应收账款的账龄明细表、应收账款坏账计提政策，检查公司应收账款预期损失率计算过程，对 1 年以上的主要应收账款客户进行工商查询，分析主要应收账款客户的经营情况；同时获取公司期后银行流水，对截至 2021 年 4 月 30 期后回款的情况进行了检查；

【年审会计师核查意见】

经核查，年审会计师认为，上述公司回复中有关应收账款占营业收入的比例逐年上升的原因及合理性，应收账款前五名客户的有关情况、坏账准备计提以及期后回款情况与我们执行公司 2020 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致；未发现账龄 1 年以上的应收账款存在重大回收风险；就财务报表整体的公允反映而言，相关坏账准备计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题 4 关于长期股权投资。

年报显示，公司长期股权投资期末余额 4,024.39 万元，系对联营企业北京智维盈讯网络科技有限公司（以下简称为智维盈讯）进行投资所致。智维盈讯 2020 年末总资产 3,444.22 万元，营业收入 2,415.03 万元，净利润 3.02 万元。请公司补充披露：

（1）公司收购智维盈讯股权的基本情况，包括但不限于收购的主要原因、收购价格、溢价情况、智维盈讯与公司业务有无协同性等；（2）智维盈讯的主营业务、主要产品、主要客户、细分市场总体规模及行业竞争状况；（3）智维盈讯的股东、实际控制人、员工人数等情况，以及智维盈讯的董事、监事、高级管理人员、主要股东、实际控制人是否与本公司存在关联关系；（4）分行业列示智维盈讯的营业收入、营业成本、毛利率情况，及相较去年同期的变化，变化显著的，请说明原因。

【公司回复】

一、公司收购智维盈讯股权的基本情况，包括但不限于收购的主要原因、收购价格、溢价情况、智维盈讯与公司业务有无协同性等；

（一）智维盈讯的基本情况

北京智维盈讯网络科技有限公司（以下简称“智维盈讯”）成立于 2015 年 6 月，法定代表人为赵立龙先生。智维盈讯是一家专注于将流量大数据与智能算法相结合，帮助企业级客户解决网络应用故障及安全问题的专业 NPM 服务商。智维盈讯的主营业务属于 IT 运维管理领域中的网络性能管理行业（NPM, Network Performance Management & Monitoring）。

（二）收购的背景、主要原因，及智维盈讯与公司业务的协同性

1、收购的背景

（1）APM 产品和 NPM 产品具有较强的协同性

随着全球互联网信息技术的飞速发展，企业纷纷将线下业务转移至线上。以航空公司在线购票业务为例，当终端用户通过 APP、网页等前端应用发起购票请求，该业务请求将通过互联网传送至航空公司的数据中心，穿过防火墙和交换机等核心网络设备后，到达后端业务处理服务器，由运行于服务器上的应用程序处理业务请求。上述任何一个环节发生性能问题，都会引发线上业务交易失败，为客户带来损失。

前端 APM 产品可监控客户线上业务链条前端 APP、网页等应用程序的用户体验；后端 APM 产品可监控客户线上业务链条后端服务器应用处理前端请求的交互过程；NPM 产品则可通过监测客户网络流量，提供网络可视性和故障诊断功能，以确保客户线上业务链条的中端网络能够持续高效稳定运行。

若 APM 产品和 NPM 产品各自独立，则对于客户的整体线上业务链条来说，均会存在不同程度的数据割裂和监控盲区，无法完整、精准的定位客户线上业务发生的各类性能故障。但若将 APM 产品和 NPM 产品结合，则可为客户提供全面、完整的监控视角，形成贯穿线上业务“前端应用”、“中端网络”、“后端服务器”的端到端、一体化智能运维解决方案。

可以说 NPM 产品是连接 APM 前端和后端监控产品、形成全业务链产品组合的重要一环，与 APM 产品具有较强的协同性。

（2）公司 APM 产品体系已相对完善，构建“A+N”的端到端、一体化智能运维解决方案是公司重要的产品布局

博睿数据多年来在应用性能管理（APM）领域持续深耕，已具有成熟的前端（数字体验监测产品）、后端（应用发现跟踪和诊断产品）APM 监测产品，APM 产品体系已相对完善。

在此基础上，博睿数据进一步向网络性能监测（NPM）领域延伸，于 2019 年已推出了该领域的核心产品 Bonree Reesii，并将 Bonree Reesii 产品与公司的其他 APM 产品

组合销售，市场反应较好，产品需求较大。构建“A+N”的端到端、一体化智能运维解决方案是公司重要的产品布局。

（3）从国外知名 APM 厂商的发展路线来看，NPM 能力可有效提升 APM 厂商的产品价值

从较为成熟的北美 APM 市场发展经验来看，知名的大型专业 APM 厂商在自身 APM 产品线成熟的基础上，亦纷纷将业务延伸至 NPM 领域。如国际知名的 Dynatrace、APPDynamics、Datadog 等 APM 厂商均推出了 NPM 监测产品或在现有 APM 产品平台上加载了 NPM 能力。可见，打通 APM 与 NPM 产品链条、具备终端、网络、应用的全流程业务追踪分析能力，能够有效提升 APM 厂商的产品价值，是 APM 行业发展的主流趋势。

2、收购的主要原因

虽然博睿数据自 2019 年起已逐渐开始向 NPM 领域布局并推出了首款 NPM 产品，但由于产品的发展时间较短，在技术和功能上仍存在提升空间。

而智维盈讯自 2015 年成立至今已在 NPM 行业深耕多年，是 NPM 行业的主要参与者之一。智维盈讯的 NPM 产品技术已较为成熟，其核心的智维数据分析平台可采集客户数据中心的多维度数据，具备资产梳理、数据可视化、实时监控、智能分析、隐患巡检、统计报表、策略优化等多元化的产品功能，且已具备行业先进的 AI 智能计算能力和云解决方案落地能力。智维盈讯的 NPM 产品受到客户的广泛认可，尤其在金融领域内具有较强的影响力，客户包括民生银行、中金公司、平安保险等知名企业。

公司可通过购买智维盈讯 16%股权，与智维盈讯形成互利共赢的战略合作关系，有利于加强双方在智能运维监测领域内的技术交流，充分有效利用 NPM 和 APM 产品间的协同效应，进一步优化公司的产品布局，长远来看，有利于公司持续提升经营业绩、稳固行业地位，具有较强的业务合理性。

（三）收购智维盈讯股权的基本情况

1、增资的基本情况

2020 年 11 月 23 日，智维盈讯与博睿数据签订《增资协议》，约定博睿数据向智维盈讯新增注册资本 178.25 万元，由 2,792.63 万元增至 2,970.88 万元。新增注册资本占增资后智维盈讯注册资本的 6.00%，增资价格为 8.41 元/注册资本，均以货币方式出资缴纳。

本次增资前后，智维盈讯的股权结构如下：

股东名称	增资前		增资后	
	认缴 出资额（万元）	出资比例	认缴 出资额（万元）	出资比例
赵立龙	925.18	33.1293%	925.18	31.1416%
刘杨	517.00	18.5130%	517.00	17.4023%
晟泊科技	500.00	17.9043%	500.00	16.8300%
鲍科	372.25	13.3297%	372.25	12.5300%
范伟导	239.50	8.5761%	239.50	8.0616%
深圳励石诺	159.70	5.7186%	159.70	5.3755%
刘波	79.00	2.8289%	79.00	2.6591%
博睿数据	-	-	178.25	6.0000%
合计	2,792.63	100.00%	2,970.88	100.00%

2、股权转让的基本情况

2020年11月23日，赵立龙、刘杨、鲍科、范伟导、深圳励石诺世界投资管理中心（有限合伙）（以下简称“深圳励石诺”）分别与博睿数据签订《股权转让协议》，约定赵立龙将其持有的智维盈讯3.01%股权、刘杨将其持有的智维盈讯0.06%股权、鲍科将其持有的智维盈讯4.29%股权、范伟导将其持有的智维盈讯0.34%股权、深圳励石诺将其持有的智维盈讯2.30%股权转让给博睿数据，转让价格均为8.41元/注册资本。

本次股权转让的情况如下：

股权转让方	股权受让方	股权转让情况			转让对价支付情况
		出资金额 （万元）	出资比例	交易作价 （万元）	
赵立龙	博睿数据	89.42	3.0099%	752.50	已支付完毕
刘杨		1.78	0.0599%	15.00	已支付完毕
鲍科		127.45	4.2899%	1,072.50	已支付完毕
范伟导		10.10	0.3400%	85.00	已支付完毕
深圳励石诺		68.33	2.3000%	575.00	已支付完毕
合计	-	297.09	10.0000%	2,500.00	-

3、工商变更

2021年1月27日，上述增资及股权转让事宜的工商变更登记均已完成。截

至本问询函出具日，智维盈讯的股权结构如下所示：

股东名称	出资金额（万元）	出资比例
赵立龙	835.76	28.1316%
刘杨	515.22	17.3422%
晟泊科技	500.00	16.8300%
博睿数据	475.34	16.0000%
鲍科	244.80	8.2399%
范伟导	229.40	7.7216%
深圳励石诺	91.37	3.0755%
刘波	79.00	2.6591%
合计	2,970.88	100.0000%

二、智维盈讯的主营业务、主要产品、主要客户、细分市场总体规模及行业竞争状况；

（一）智维盈讯的主营业务、主要产品、主要客户

1、智维盈讯的主营业务

智维盈讯成立于 2015 年 6 月，法定代表人为赵立龙先生。智维盈讯是一家专注于将流量大数据与智能算法相结合，帮助企业级客户解决网络应用故障及安全问题的专业 NPM 服务商。智维盈讯的主营业务属于 IT 运维管理领域中的网络性能管理行业（NPM，Network Performance Management & Monitoring）。

2、智维盈讯的主要产品

智维盈讯的主要产品为智维数据分析平台，该产品通过采集客户数据中心的多种数据，基于客户数据中心运维管理的主要场景，为客户提供资产梳理、数据可视化、实时监控、智能分析、隐患巡检、统计报表、策略优化等可视化网络监测管理功能。

该产品可突破网络流量的局限，形成了集流量、日志、拨测、Netflow、CMDB、配置/控制管理 API 等多源数据的数据治理平台。同时，该款产品目前已具备 AI 智能计算能力和云解决方案落地能力，能够有效地为客户定位网络性能问题，从“事后排查故障与隐患”逐渐向“事中预警”改进，提升了客户的运

维效率，受到下游客户的认可。

3、智维盈讯的主要客户

智维盈讯客户涉及金融、能源、文化传媒等多个行业。其中，金融行业是智维盈讯的重点发展行业，是营业收入的主要来源，标杆客户包括中国民生银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国平安保险（集团）股份有限公司及中国人寿财产保险股份有限公司等行业内知名企业。

同时，智维盈讯在能源、文化传媒等行业也正加速开拓，已获得包括中国石油化工公司、人民网股份有限公司等客户在内的标杆客户。

整体来看，智维盈讯的客户资源较为优质，在金融行业具有一定影响力。

（二）细分市场总体规模及行业竞争状况

1、NPM 行业市场总体规模

网络性能管理（NPM）产品可帮助客户监测、诊断和优化网络服务质量，以确保客户网络能够支持其关键线上业务的高效稳定运行。在数字化转型不断加速的今天，成功的数字业务尤其依赖于网络性能，因此 NPM 产品需求得以不断释放，整个市场呈现出良好的发展势头。

从全球市场来看，得益于虚拟化、云服务、物联网等信息技术的蓬勃发展以及企业数字化转型的推进，NPM 行业市场规模呈稳步增长趋势。根据 Gartner 数据，2020 年 NPM 行业的全球市场规模约为 29 亿美元，2020 年至 2023 年，全球市场规模的复合增长率将达到 12.1%¹，由此可预测 2023 年全球 NPM 市场规模将达到 40.9 亿美元，未来市场空间广阔。

从国内市场来看，NPM 行业发展趋势与 APM 行业一致。由于早期国内信息技术的发展与北美相比较为缓慢，网络基础设施尚不完善，因此国内对网络性能管理的需求不高，NPM 行业起步较晚。但随着中国在信息技术、数字经济等方面的快速追赶，国内企业对 NPM 产品的需求日渐增长。根据中研网的预测，2019

¹ 数据来源：《Market Guide for Network Performance Monitoring and Diagnostics》，Gartner

年我国 NPM 行业市场规模为 50 亿元人民币，并将以约 20% 的增速不断扩大，2025 年该行业市场规模将达到 159 亿元人民币²。

2、行业竞争状况

(1) 海外市场

北美地区的信息技术、数字产业发展较早，由此带动了 NPM 行业的快速发展。经过多年的沉淀，北美 NPM 市场成熟度已较高，形成了较为完善的市场竞争格局，并出现了如 NETSCOUT、ExtraHop、Riverbed、VIAVI Solutions 等行业领导者³。

上述企业具体情况如下所示：

公司名称	公司简介	主营业务	企业财务状况 ⁴
NETSCOUT	1984 年成立，总部位于美国犹他州，于 1999 年在纳斯达克上市	设计、开发、制造、销售管理计算机网络和商务软件应用程序性能的产品	每年 NPM 相关收入预计在 2.5 亿美元至 5 亿美元之间，截至 2021 年 5 月 8 日，公司市值为 19.67 亿美元
VIAVI Solutions	1979 年成立，前身为 JDS Uniphase Corporations，2015 年更名为 VIAVI Solutions，总部位于美国加利福尼亚州，于 1993 年在纳斯达克上市	为通信网络运营商和企业等提供网络测试、监测和故障解决方案，同时利用光学涂层技术生产防伪产品和其他光学器件	每年 NPM 相关收入预计在 1 亿美元至 2.5 亿美元之间，截至 2021 年 5 月 8 日，公司市值为 37.42 亿美元
Riverbed	2002 年成立，总部位于美国加利福尼亚州	提供与网络性能监测和应用程序管理相关的软件服务和相关硬件产品	每年 NPM 相关收入预计在 1 亿美元至 2.5 亿美元之间
ExtraHop	2007 年成立，总部位于美国华盛顿州	专注于网络性能、网络安全和应用程序的数据包分析	每年 NPM 相关收入预计在 0.5 亿美元至 1 亿美元之间

(2) 国内市场

² 数据来源：《网络性能监控市场规模分析 2020 年网络性能监控与诊断行业发展前景趋势及现状分析》，中研网

³ 数据来源：《Magic Quadrant for Network Performance Monitoring and Diagnostics》，Gartner

⁴ 数据来源：《Magic Quadrant for Network Performance Monitoring and Diagnostics》，Gartner

我国 NPM 的市场竞争格局也与 APM 具有较强的相似性。NPM 行业整体起步较晚，国内 NPM 厂商无论从技术上还是从产品上与国际巨头尚有差距，但经过多年的发展，国内 NPM 厂商也在迅速实现赶超。且由于本土厂商在提供具体解决方案和实施落地等本地化方面具有更强的适应能力⁵，当前国内市场竞争格局仍是以国内厂商为主。

目前，国内 NPM 市场尚无 A 股上市公司，行业竞争格局也尚未完全成型，尚未出现规模效益明显的头部企业，各类企业正处于迅速抢占市场的阶段，行业整体处于繁荣发展阶段。

这其中已涌现出一批优质企业，如成都科来软件有限公司（以下简称“科来”）、上海天旦网络科技发展有限公司（以下简称“天旦”）、神州灵云（北京）科技有限公司（以下简称“神州灵云”）。前述企业具体情况如下所示：

公司名称	成立时间	主营业务	主要产品	主要客户
科来	2003 年	网络流量分析技术与产品开发	科来业务性能管理系统、科来网络回溯分析系统、科来网络全流量分析系统、科来网络全流量安全分析系统、科来工控大数据安全态势感知平台	涵盖政府、公检法司、金融、能源、运营商、医院、研究院等众多领域的超 1 万家客户
天旦	2005 年	专注于互联数据、业务及网络性能管理领域	业务性能管理、网络性能管理、数据库性能管理、互联数据应用平台、流芯互联数据引擎，Packet Agent 云环境专用网络流量采集工具、NetVision 网络透镜、TeamVision 2 金融科技业绩展示大屏	涵盖银行、券商、保险等行业
神州灵云	2016 年	基于大数据分析平台和人工智能技术，提供网络全流量实时分析和应用业务数据融合解决方案	网络智能分析系统、应用性能分析系统、应用业务性能管理平台、网络全流量回溯分析系统、网络应用性能融合平台、API 监测产品	主要服务于金融、运营商、能源、政府及大中型企业

科来、天旦及神州灵云经过多年的行业沉淀，产品线已较为完善，技术相对

⁵ 数据来源：《Magic Quadrant for Network Performance Monitoring and Diagnostics》，Gartner

成熟，客户资源丰富，在行业内竞争力较强。与上述企业相比，智维盈讯成立时间较晚，业务规模较小，产品线也相对简单，但其在金融领域内具有一定的品牌知名度，其 NPM 核心技术也具有一定的竞争力，属于 NPM 行业内的主要参与者之一。

三、智维盈讯的股东、实际控制人、员工人数等情况，以及智维盈讯的董事、监事、高级管理人员、主要股东、实际控制人是否与本公司存在关联关系；

（一）智维盈讯的股东情况

1、自然人股东情况

序号	股东名称/姓名	性别	国籍	直接出资额	间接出资额	间接持股方式	合计出资比例	是否拥有境外永久居留权	在智维盈讯的任职情况
1	赵立龙	男	中国	8,357,564.00	2,646,997.93	通过晟泊科技持股	37.0414%	否	总经理、执行董事
2	刘杨	男	中国	5,152,175.00	1,124,999.12	通过晟泊科技持股	21.1290%	否	技术负责人
3	鲍科	男	中国	2,447,991.00	524,999.59	通过晟泊科技持股	10.0071%	否	研发总监、监事
4	范伟导	男	中国	2,293,990.00	543,499.57	通过晟泊科技持股	9.5510%	否	产品总监
5	刘波	男	中国	790,000.00	159,499.88	通过晟泊科技持股	3.1960%	否	销售总监

2、机构股东情况

（1）北京晟泊科技中心（有限合伙）

北京晟泊科技中心（有限合伙）（简称“晟泊科技”）系智维盈讯员工持股平台，持有智维盈讯 16.83%的股权，晟泊科技基本情况如下：

企业名称	北京晟泊科技中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91110105MA017DBK57
成立时间	2017 年 9 月 6 日
注册资本	10 万元人民币
企业类型	有限合伙企业

住所	北京市朝阳区八里庄西里 99 号 7 层 807			
执行事务合伙人	赵立龙			
经营范围	技术推广服务			
股权结构	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例
	赵立龙	普通合伙人	5.29	52.9400%
	刘 杨	有限合伙人	2.25	22.5000%
	范伟导	有限合伙人	1.09	10.8700%
	鲍 科	有限合伙人	1.05	10.5000%
	刘 波	有限合伙人	0.32	3.1900%
	合 计	-	10.00	100.0000%

(2) 深圳励石诺世界投资管理中心（有限合伙）

深圳励石诺系一家私募股权投资基金，已在中国证券投资基金业协会办理私募基金备案，基金编号为 SS6533。深圳励石诺的基金管理人为深圳励石投资管理中心（有限合伙），已办理私募基金管理人登记，登记编号为 P1062044。

深圳励石诺持有智维盈讯 3.08%的股权，其基本情况如下：

企业名称	深圳励石诺世界投资管理中心（有限合伙）
基金编号	SS6533
成立时间	2015 年 12 月 22 日
备案时间	2017 年 7 月 18 日
注册资本	14,990 万元人民币
基金类型	创业投资基金
管理类型	受托管理
住所	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）
基金管理人名称	深圳励石投资管理中心（有限合伙）
经营范围	投资兴办实业；投资管理、投资咨询；受托资产管理

(3) 博睿数据

除上述机构股东外，博睿数据通过增资和股权转让持有智维盈讯 16.00%的股权。

（二）智维盈讯的实际控制人

智维盈讯的控股股东、实际控制人为赵立龙先生，中国国籍，无境外永久居留权。截至本问询函出具之日，赵立龙直接持有智维盈讯 28.13%股权，通过晟泊科技间接持有智维盈讯 8.91%股权，合计持有智维盈讯 37.04%股权。赵立龙目前担任智维盈讯的总经理和执行董事。

（三）员工人数及结构情况

截至 2020 年 12 月 31 日，智维盈讯在职员工人数为 66 人。公司员工结构情况如下：

员工结构	员工人数（人）	占员工总数比例
技术人员	47	71.21%
市场销售人员	12	18.18%
管理及行政人员	7	10.61%
合 计	66	100.00%

（四）智维盈讯的董事、监事、高级管理人员、主要股东、实际控制人是否与本公司存在关联关系

2021 年 1 月，博睿数据委派其监事会主席侯健康担任智维盈讯监事。

除上述关联关系外，根据查询智维盈讯的董事、监事、高级管理人员、主要股东及实际控制人的工商登记资料及公开资料，通过将上述人员与博睿数据进行交叉比对，博睿数据与上述人员之间不存在关联关系。

四、分行业列式智维盈讯的营业收入、营业成本、毛利率情况，及相较去年同期的变化，变化显著的，请说明原因

智维盈讯的产品较为单一，主要是数据分析平台产品。2019 年及 2020 年，智维盈讯的营业收入、营业成本、毛利率按照客户所属行业划分，具体情况如下所示：

单位：万元

行业	项目	2020 年度		2019 年度		变动比例
		金额	占比	金额	占比	
金融	营业收入	1,779.17	73.67%	1,022.89	47.19%	73.94%
	营业成本	487.87	85.60%	142.88	37.68%	241.45%
	毛利率	72.58%	-	86.03%	-	下降 13.45 个百分点
其他	营业收入	635.86	26.33%	1,144.51	52.81%	-44.44%
	营业成本	82.08	14.40%	236.33	62.32%	-65.27%
	毛利率	87.09%	-	79.35%	-	上升 7.74 个百分点
合计	营业收入	2,415.03	100.00%	2,167.40	100.00%	11.43%
	营业成本	569.96	100.00%	379.21	100.00%	50.30%
	毛利率	76.40%	-	82.50%	-	下降 6.10 个百分点

智维盈讯的营业收入主要来源于向客户销售网络性能监测软件及软硬件一体化的集成产品。2020 年，智维盈讯的营业收入为 2,415.03 万元，较去年同期增长 11.43%，总体呈上升趋势；其营业成本主要是服务器采购成本，2020 年虽然增长幅度较大，但整体金额较小。

（一）金融行业

金融行业一直是智维盈讯的重点发展行业，其在银行、证券、保险等金融行业内已陆续拓展了包括中国民生银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国平安保险（集团）股份有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司在内的多家优质客户。

2020 年，金融行业的收入金额较去年同期增长 73.94%，涨幅较大，且金融行业收入占比也由 47.19% 上升至 73.67%，行业集中度有所提升。金融行业毛利率较 2019 年下降 13.45 个百分点，主要系智维盈讯正处于快速发展阶段，为了迅速打开市场，拓展行业标杆客户，软硬件产品销售单价较 2019 年有所下降，而硬件服务器的市场采购价格则一直相对稳定。

（二）其他行业

智维盈讯的其他行业包括能源、文化传媒、医疗、物流、互联网等多个行业。智维盈讯在上述行业中均处于市场开拓阶段，尚未形成规模，每个行业内仅有 1 至 3 家标杆客户。各行业收入、成本及毛利率的波动主要受到个别客户增减变动

的影响。

【年审会计师的核查程序】

- 1、 我们对上述事项实施的审计程序包括但不限于：检查公司对智维盈讯的增资协议以及与智维盈讯老股东签订的《股权转让协议》；
- 2、 获取了智维盈讯 2020 年 12 月份收入明细表，以及相关销售合同、验收单、银行回单等资料；
- 3、 获取了智维盈讯的工商登记信息以及员工花名册；通过登录国家企业信用信息公示系统查询相关工商登记信息，核查智维盈讯的股权结构、董事、监事、高级管理人员等信息，并与博睿数据的工商资料进行交叉核对；

【年审会计师的核查意见】

经核查，年审会计师认为：

上述公司回复中有关收购智维盈讯股权的基本情况，智维盈讯的主营业务、主要产品、主要客户、细分市场总体规模及行业竞争状况，智维盈讯的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的情况以及智维盈讯的业绩变化情况与我们执行公司 2020 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(本页无正文,系《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于对北京博睿宏远数据科技股份有限公司 2020 年年度报告的事后审核问询函的专项说明》(文号:信会师函字[2021]第 ZB088 号)之盖章页)



中国·上海

中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二一年五月十四日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202009170032

扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”,
了解更多登记、监
管信息。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业财务报告,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算审计;代理企业纳税申报、税务咨询、税务筹划、税务培训;代理记账、会计咨询、会计培训;信息系统集成、计算机软硬件、网络工程、信息技术服务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



仅供出报告使用,其他无效。



登记机关

2020年09月17日

证书序号:0001247



会计师事务所 执业证书

名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼



组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批,准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

仅供出报告使用,其他无效



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



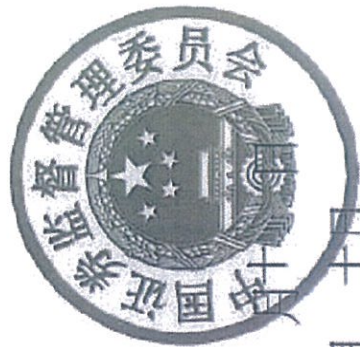
证书序号: 000396

仅供出报告使用, 其他无效

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部
立信会计师事务所(特殊普通合伙)
中国证券监督管理委员会审查, 批准
执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一一年七月 十日

证书有效期至: 二〇一三年七月 十日



姓名: 权计伟
Full name: 权计伟
性别: 男
Sex: 男
出生日期: 1979-9-10
Date of birth: 1979-9-10
工作单位: 建华会计师事务所有限责任公司
Working unit: 建华会计师事务所有限责任公司
身份证号: 320325197909107337
Identity card No.: 320325197909107337

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs



转出协会盖章
2018年 4月 5日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
2018年 4月 5日

备注: 于2018年6月11日, 建华会计师事务所有限公司, 2018.6.11.

- 一、注册会计师调出时, 应当将原执业机构出具的调出证明, 交与新执业机构, 不得转让、涂改。
- 二、注册会计师调出时, 应当将原执业机构出具的调出证明, 交与新执业机构, 不得转让、涂改。
- 三、注册会计师调出时, 应当将原执业机构出具的调出证明, 交与新执业机构, 不得转让、涂改。
- 四、本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补发手续。

NOTES

1. When practicing, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



姓名: 权计伟
证书编号: 110001890016

有效期: 2012

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:
No. of Certificate: 110001890016

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs: 北京注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance: 2006-4-15

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

有效期至: 2017

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 110100230004
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPA

发证日期: 2015 年 09 月 18 日
Date of Issuance



姓名: 邹建
Full name
性别: 男
Sex
出生日期: 1979-03-20
Date of birth
工作单位: 北京隆盛会计师事务所有限责任公司
Working unit
身份证号码: 360403197903202418
Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 邹建
证书编号: 110100230004

年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

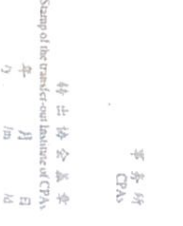


同意调出
Agree the holder to be transferred from



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to



同意调出
Agree the holder to be transferred from

