证券代码:600589 证券简称:大位科技 公告编号:2025-044

大位数据科技(广东)集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2024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法律责任。

重要风险提示:

1、项目投资建设不确定性风险

张北数据中心项目早期于2016年8月完成备案,受公司债务危机等影响,存在长期停工的情形。2024年度,公司已重新启动项目建设,并与互联网公司签订了业务合同,但在项目投资建设过程中,项目所需资金受公司自筹资金进度等因素的影响,投资的金额和落地时间具有一定的不确定性,如资金不能按计划到位,可能影响项目的正常实施;受时间进度的影响和市场环境的变化,项目的具体建设内容将根据市场需求进行动态调整,亦具有一定的不确定性。

大位数据科技(广东)集团股份有限公司(曾用名:广东榕泰实业股份有限公司,以下简称"公司"或"大位科技")于2025年3月28日收到上海证券交易所《关于大位数据科技(广东)集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0309号)(以下简称《问询函》)。公司收到《问询函》后,积极组织相关方对《问询函》涉及的问题进行了逐项落实和回复,现就《问询函》所涉内容回复如下:

1、关于营业收入构成。年报显示,公司营业收入主要来自机柜租赁服务、网络传输及增值服务等,近三年互联网综合服务业务毛利率分别为12.24%、3.58%、12.05%,波动较大,其中机柜租赁服务毛利率增加11.6个百分点,由负转正。

请公司补充披露:

(1)结合业务开展、收入确认等,说明机柜租赁服务毛利率大幅增长的原因及合理性,是否符合行业趋势;

(2)网络传输及增值服务与机柜租赁业务收入变动方向背离的原因,运维服务收入、毛利率大幅增长的原因及合理性;

(3)算力与云服务业务的具体业务模式、服务内容、收入确认政策、主要客户等,毛利率较高的原因及合理性,是否与公司原有机柜租赁业务等存在显著差异,公司是否具有年报所称提供算力整体解决方案的能力;

(4)公司前五名客户及供应商情况,包括但不限于销售或采购额及占比、交易对方名称、注册资本、注册时间、与公司开始合作时间、合作背景、是否存在关联关系、结算方式、信用政策等;

(5)应收账款期末余额前五名欠款方的基本情况,包括但不限于名称、销售内容、合同约定的回款时间、已确认的销售收入及时点、欠款金额、账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况、是否存在关联关系等,结合信用政策、业务模式变动等情况,说明2024年度应收账款周转率大幅上升的原因及合理性,说明按单项计提坏账准备依据和主要考虑,是否存在前期计提不充分的情形。

请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、结合业务开展、收入确认等,说明机柜租赁服务毛利率大幅增长的原因及合理性,是否符合行业趋势

(一)公司业务开展、收入确认及机柜租赁服务毛利率增长情况

公司主营业务为互联网综合服务业务,属于在某一时段内履行的履约义务,根据合同约定为客户提供相应的服务,按照合同约定的价格及双方确认后的结算单确认相关收入。公司近三年互联网综合服务业务营业收入、毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2024年度			2023年度			2022年度		
	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
机柜租赁服务	30,447.54	28,901.66	5.08%	27,448.72	29,239.68	-6.52%	23,153.28	21,870.95	5.54%
网络传输及增值服务	7,802.99	5,310.09	31.95%	8,464.65	5,512.98	34.87%	8,023.08	5,620.32	29.95%
算力与云服务	738.25	528.91	28.36%	72.16	54.50	24.47%	78.67	60.79	22.73%
运维服务	857.21	354.93	58.59%	240.03	123.45	48.57%	243.75	81.59	66.53%
其他	283.13	198.4	29.92%	24.38	21.11	13.41%	127.12	120.56	5.16%
合计	40,129.12	35,293.99	12.05%	36,249.94	34,951.74	3.58%	31,625.90	27,754.21	12.24%

由上表可见,公司近三年互联网综合服务营业收入分别为31,625.90万元、36,249.94万元、40,129.12万元,呈现逐年增长趋势,主要系机柜租赁服务逐年增长,公司近三年互联网综合服务业务毛利率分别为12.24%、3.58%、12.05%,整体呈现先下降后上升的趋势,主要系机柜租赁服务业务毛利率变动所致,具体如下:

1、2023年度变动情况

公司2023年度机柜租赁服务收入27,448.72万元、毛利率为-6.52%,2022年度机柜租赁服务收入23,153.28万元、毛利率为5.54%,其营业收入增长,而毛利率大幅下降主要原因系2023年房山数据中心B处于开通上架初期,整体上架率较低,分摊的单位固定租赁成本较高,使得毛利率有所下降,具体情况如下:

2023年1月,公司向客户一[2]交付房山数据中心B,根据公司与客户签订的《数据中心托管服务合同》及补充协议,约定陆续开通至约定数量的机柜,并以双方确认的机柜开通数量及账单进行结算。2023年,该数据中心机柜累计上架9,043个,期末上架率为46.67%,实现机柜租赁收入6,032.95万元。

(**[2]客户一:代指公司第一大客户,维沃移动通信有限公司。**)

新增数据中心机柜上架需要一定周期,在数据中心满载运营前,固定场地租赁成本由实际开通的机柜进行分摊,导致在2023年客户机柜上架实施周期过程中出现的暂时性毛利率负数,后续随着机柜上架率提高,公司毛利率水平逐步上升。

2、2024年度变动情况

公司2024年度机柜租赁服务收入30,447.54万元、毛利率为5.08%,营业收入较上年持续增长,毛利率由负值转为正值,主要受房山数据中心B机柜租赁业务影响,具体如下:

2024年,公司机柜租赁业务营业收入和毛利率与上期对比情况如下:

单位:万元

项目	2024年度			2023年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
房山数据中心B	13,549.56	12,687.00	6.37%	6,032.95	8,614.59	-42.79%
其他机房	16,897.98	16,214.66	4.04%	21,415.77	20,625.09	3.69%
机柜租赁服务	30,447.54	28,901.66	5.08%	27,448.72	29,239.68	-6.52%
房山数据中心B收入占比	44.50%			21.98%		

由上表可见,公司其他机房营业收入及毛利率整体保持稳定,而房山数据中心B的营业收入及毛利率均大幅增长。2023年和2024年,公司房山数据中心B实现机柜租赁收入分别为6,032.95万元、13,549.56万元,收入占比分别为21.98%、44.50%,其营业收入增幅及占比均大幅增长,系公司机柜租赁服务收入主要来源。

从毛利率变动情况来看,2023年和2024年,公司机柜租赁业务毛利率分别为-6.52%、5.08%,由负值转为正值,主要系房山数据中心B毛利率波动所致。房山数据中心B毛利率大幅增长的主要原因为:(1)2024年,房山数据中心B机柜上架率逐步增加,机柜累计上架数量已由2023年的9,043个增长至19,586个,使得营业收入增加7,516.61万元,增幅125%,但由于房山数据中心B的成本构成模式为变动机柜租赁成本+固定场地租赁成本的模式,固定成本不受机柜上架数量的影响,因此营业成本的增幅小于营业收入的增幅,使得公司毛利率相应提升;(2)2024年8月,公司为整合资源收购了北京金云雅创物联科技有限公司(以下简称"金云公司")100%股权,收购后,房山数据中心B业务模式由租赁变为自营,毛利率增加;(3)其他机房业务模式为租赁,收购后房山数据中心B业务模式为自营,因此房山数据中心B毛利率高于其他机房。

2023年及2024年房山数据中心B营业收入及毛利情况如下:

单位:架、万元、万元/架

年度	2023年及2024年房山数据中心B营业收入及毛利情况				
	年累计机柜数量	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
2023年	9,043	6,032.95	8,614.59	-2,581.64	-42.79%
2024年	19,586	13,549.56	12,687.00	862.56	6.37%
其中:收购金云公司前	11,162	7,696.88	8,471.99	-775.11	-10.07%
收购金云公司后	8,424	5,852.68	4,215.01	1,637.67	27.98%

说明:收购金云公司前系2024年1月1日至8月6日,下同;收购金云公司后系2024年8月7日至12月31日,下同。

由上表可见,2023年度及本期公司收购金云公司前,房山数据中心B累计机柜上架数量分别为9043架、11,162架,营业成本的增幅小于营业收入的增幅,从而毛利率由-42.79%增长至-10.07%;此外,本期公司收购金云公司后,房山数据中心B业务模式由租赁变为自营,营业成本类别由租赁成本变更为数据中心折旧摊销、水电费等,营业成本降低,毛利率由-10.07%增长至27.98%。以上事项使得本期房山数据中心B毛利率较上年同期大幅增长。

综上所述,2024年度公司机柜租赁服务毛利率较2023年度增长,具备合理性。

3、同行业可比公司毛利率情况

公司互联网综合业务主要为IDC服务业务,基于主要产品或服务、下游应用领域等方面与公司的相似度,选取了光环新网、奥飞数据、数据港、首都在线作为公司的同行业可比公司。

公司毛利率变动与同行业可比公司比较分析如下:

可比公司	产品	2024年	2023年	2022年度
光环新网	IDC及其增值服务	34.40%	35.75%	37.30%
奥飞数据	IDC及其增值服务	25.81%	25.83%	27.81%
数据港	互联网数据中心服务业	32.12%	29.03%	28.87%
首都在线	IDC服务	13.27%	12.72%	14.74%
大位科技	互联网综合服务	12.05%	3.58%	12.24%

注:数据源自上市公司定期报告,因可比公司业务种类较多,选取与大位科技具有相关性业务进行列示。

在IDC业务中,自建机房的营运成本低于租入机房的租赁成本,故自建机房企业的毛利率水平高于租赁机房模式的企业,上述可比公司中,除首都在线外,其他公司主要为自建机房运营模式,故毛利率水平相对较高。

首都在线与公司同样为租赁+自建机房运营模式,其毛利率与公司具有可比性,整体来看,近三年首都在线的毛利率呈先下降后上升变动趋势,除2023年度公司新增房山数据中心B业务外,近三年公司互联网综合业务毛利率水平及变动趋势与首都在线基本一致。

二、网络传输及增值服务与机柜租赁业务收入变动方向背离的原因,运维服务收入、毛利率大幅增长的原因及合理性

(一)网络传输及增值服务与机柜租赁业务收入变动方向背离的原因

机柜租赁服务、网络传输及增值服务营业收入变动情况如下:

单位:万元

项目	2024年营业收入	2023年营业收入	变动额	变动比例
机柜租赁服务	30,447.54	27,448.72	2,998.82	10.93%
网络传输及增值服务	7,802.99	8,464.65	-661.66	-7.82%

公司网络传输及增值服务主要包括带宽业务、链路服务和IP业务等,2024年网络传输及增值服务收入7,802.99万元,上年同期8,464.65万元,同比减少661.66万元,降幅7.82%;2024年机柜租赁服务收入30,447.54万元,上年同期27,448.72万元,同比增加2,998.82万元,增幅10.93%;与上年同期相比,网络传输及增值服务收入呈现下降趋势,与机柜租赁服务收入变动方向背离,主要原因为:(1)2024年机柜租赁服务收入的增长主要来自于房山数据中心B机柜上架率的提升,使得公司机柜租赁服务收入增长10.93%;(2)网络传输及增值服务与机柜租赁服务既可作为综合方案共同销售,同时也可以单独作为产品销售,其单独作为产品销售主要为客户提供带宽服务、链路服务和IP地址租用服务。网络传输及增值服务2024年收入7,802.99万元,其中与机柜租赁服务作为共同方案综合提供服务的收入5,451.48万元、占比69.86%;单独作为产品销售的收入2,351.52万元、占比30.14%,收入确认方法为总额法。其中,带宽服务是指公司为客户提供的互联网带宽租赁服务,由公司向中国移动、中国联通和中国电信等电信运营商采购网络带宽资源,通过数据中心的网络设施实现客户服务器与骨干网的高效互联,使客户获得稳定、高速的网络连接。根据客户对网络传输的不同需求,公司对为客户提供单线接入、多线接入、BGP接入等多种服务。链路服务是指公司面向有网络连接需求的客户,为其提供稳定、高效的数据传输通道,以支持其数据传输、算力资源的远程调用和共享等场景需求,满足客户对传输稳定性、可靠性等需求。IP地址租用服务指即公司主要通过向中国移动等三大基础电信运营商和CNNIC(中国互联网络信息中心)采购IP地址使用权等方式,将所获取的IP地址资源指定至客户服务器。因此网络传输及增值服务与机柜租赁服务收入变动方向无直接联系;(3)2024年,公司网络传输及增值服务收入较上年同期降幅7.82%,主要原因是客户一的对外访问业务流量调整,原业务对带宽资源的使用量减少;客户北京一点网聚信息技术有限公司由于自身业务萎缩,于2023年5月原合同到期后终止协议,影响带宽销售量同比减少。而带宽业务按照使用量计费,上述因素使得带宽年销售量较上年同期减少6.24%,进而带动网络传输及增值服务收入下滑。

(二)运维服务收入、毛利率大幅增长的原因及合理性

运维服务收入、毛利率变动情况如下:

单位:万元

项目	2024年			2023年			营业收入增长率	毛利率增长率
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率		
运维服务	857.21	354.93	58.59%	240.03	123.45	48.57%	257.13%	10.02%

由上表可见,2024年,公司运维服务收入857.21万元,较上年同期增长617.18万元,同比增长257.13%,主要原因系客户2024年搬迁布线业务收入为673.84万元,较上年同期大幅增长主要系搬迁布线业务针对客户多渠道采购的新机柜上架进行搬迁、布线,业务规模与客户新机柜上架频次相关。2024年度,客户一的其他数据中心机柜上架量较大,公司为其提供布线及设备搬迁工作量较多,使得搬迁布线业务收入增幅较大;2024年运维服务毛利率58.59%,较上年同期增加10.02个百分点,主要原因是搬迁布线业务毛利率相对较高,本年该业务收入增长使得运维服务毛利率同比增加。

三、算力与云服务业务的具体业务模式、服务内容、收入确认政策、主要客户等,毛利率较高的原因及合理性,是否与公司原有机柜租赁业务等存在显著差异,公司是否具有年报所称提供算力整体解决方案的能力。

(一)算力与云服务业务的具体业务模式、服务内容

算力服务主要指公司为客户提供其所需的算力资源,包括机柜、服务器、GPU卡、交换机等硬件设施,通过高性能计算网络搭建,进行算力集群,为客户提供算力服务,同时提供集群环境监控服务,保障运行稳定性。在此业务模式中,公司负责给客户提供设备和算力环境搭建,用户按需付费,期间亦可根据客户需求灵活调整资源配置,以满足多方位的算力需求,适合企业长期训练及推理需求业务。而机柜租赁服务主要是公司为客户提供服务器托管,服务器、交换机等设备则由客户自行提供,公司按月收取机柜租赁费用。

云服务主要是通过整合第三方公有云资源,为客户提供计算、存储、网络、数据库、中间件、大数据、人工智能等一系列的云产品和服务,通过搜集及分析客户云下环境的服务器配置信息,IDC网络架构,业务架构,业务流程等,结合客户实际的业务需求,为其提供上云解决方案,包括云端相关产品选择,业务无缝迁移上云,云与IDC的专网连接,云后运维方案等。

(二)收入确认政策、主要客户

1. 收入确认政策

(1)收入确认的一般原则

公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务,是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司在合同开始日即对合同进行评估,识别该合同所包含的各单项履约义务,并确定各单项履约义务是在某一时段内履行,还是某一时点履行。满足下列条件之一的,属于在某一时间段内履行的履约义务,本公司按照履约进度,在一段时间内确认收入:(1)客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益;(2)客户能够控制本公司履约过程中在建的商品;(3)本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则,本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务,本公司根据商品和劳务的性质,采用产出法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。当履约进度不能合理确定时,已经发生的成本预计能够得到补偿的,本公司按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。

(2)收入确认的具体方法

公司提供算力与云服务属于在某一时段内履行的履约义务,根据合同约定为客户提供相应的服务,按客户实际取得的服务类别,开具业务结算单并提交客户确认,根据合同约定的价格及双方确认后的结算单确认相关收入。

公司销售算力设备属于某一时点履行的履约义务,根据合同约定提供相应的产品,公司在相关产品控制权转移给客户,取得客户的交货确认单、验收确认单等时确认收入。对于在向客户转让商品前未拥有商品的控制权,在交易时的身份是代理人的,按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入。

2、主要客户

2024年,公司算力与云服务业务收入738.25万元,其中算力服务收入649.38万元,占比88%;算力设备销售收入44.25万元,占比6%;云服务收入 44.62 万元,占比6%。公司算力与云服务业务的主要客户及2024年收入情况如下:

单位:万元

序号	主要客户	是否与公司存在关联关系	服务内容	营业收入	占同类业务比例
1	苏州睿芯集成电路科技有限公司	否	算力服务	288.68	39.10%
2	奇信科技(广东)有限公司	否	算力服务	173.58	23.51%
3	深圳天源锦合技术有限公司	否	算力服务	70.65	9.57%
4	北京硅基流动科技有限公司	否	算力服务	69.99	9.48%
5	深圳市前海中剑辰星科技有限公司	否	算力设备销售	44.25	5.99%
合计				647.15	87.65%

注:上表中主要客户为本年新增客户,其中:算力服务为客户持续提供服务,具备可持续性;算力设备销售在产品交付后合同履行完毕,不具备可持续性。

(三)毛利率较高的原因及合理性;是否与公司原有机柜租赁业务等存在显著差异

机柜租赁服务主要包括服务器托管、租用、运维以及网络接入服务等;算力服务是将计算能力或云计算资源(如CPU、GPU、内存、存储等)以租赁的方式提供给用户使用,用户可按需选择使用资源类型和时间。两者属于不同的服务,区别在于算力服务可以为客户提供高性能计算能力,客户无需自己购买高性能算力服务器,只需按资源类型和时间支付费用,即可获得相应的计算资源。机柜租赁服务主要提供服务器托管,服务器等设备由客户购买。

2024年,公司 算力与云服务毛利率为28.36%,毛利率较高的原因是,算力业务系公司新增业务,公司通过自主采购高性能算力服务器、GPU、内存、高性能算力网络等一体化部署,为客户提供高性能计算能力,与机柜租赁业务相比毛利率较高。

(四)公司是否具有年报所称提供算力整体解决方案的能力

报告期内,公司在聚焦数据中心业务的基础上,积极发展算力业务,目前相关业务规模已初步显现,能够为客户提供算力综合服务,未来公司仍将在算力领域继续深耕,持续提高公司算力整体解决方案的能力,具体情况如下:

1、公司深耕IDC行业多年,聚焦于为客户提供优质的数据中心业务

公司重要子公司森华易腾作为早期互联网数据综合服务提供商,拥有20年的数据中心服务经验。公司目前已形成一支高效的服务团队,服务群体覆盖科技、教育、医疗等行业领域,与主要电信运营商及众多知名互联网客户建立了良好的合作关系。与此同时,公司近年加大自建数据中心的投资力度,进一步完善相关基础设施建设,以便为客户提供更为全面优质的服务。

2、公司依托在数据中心服务中长期积累的经验,具有算力业务相关技术储备和业务资源,并实现一定规模业务收入

目前,公司具有算力业务相关技术储备和业务资源,能够为客户提供算力综合服务。算力服务主要指公司为客户提供其所需的算力资源,包括机柜、服务器、GPU卡、交换机等硬件设施,通过高性能计算网络搭建,进行算力集群,为客户提供算力服务,同时提供算力集群环境监控服务,保障运行稳定性。

在技术储备上,公司目前拥有"森华算力调度系统"、"森华算力管理平台"、"森华算力模型加速系统"、"森华算力应用管理平台"等多项知识产权,在算力领域形成了一定的技术积累。在业务资源上,公司与互联网公司保持长期稳定合作关系,为公司算力业务发展奠定了坚实基础。

最近一年,公司算力与云服务业务实现收入为738.25万元,主要为客户提供算力综合服务和算力设备销售,已在内蒙古、深圳等多地搭建了算力服务平台。目前,公司算力服务规模相对较小,但该业务按月收费,为客户持续提供服务,具备可持续性,同时公司结合自身技术储备和业务资源,仍不断拓展相关客户渠道,具有一定服务能力。

3、公司加速算力领域业务布局,致力于为客户提供优质算力服务

张北榕泰云计算数据中心项目为客户定制化数据中心,搭配高功率机柜及高电力基础设施,能够为客户提供高性能计算网络环境,系公司在算力领域的重要布局。目前公司已与互联网公司签订了具体业务合同,截至目前,该项目已投入资金约6.01亿元,并在持续建设投入,后续随着项目建成达产,公司算力业务收入将得到进一步增长,算力整体解决方案的能力亦将得到进一步增强。

4、算力与云服务业务风险提示

目前,公司算力与云服务业务实现收入规模较小,但该业务符合行业发展趋势,系公司近年来主要的业务布局。而张北榕泰云计算数据中心项目作为公司算力领域重要布局,如遇到市场发生重大不利变化,可能影响项目的正常实施,进而将影响公司未来算力与云服务业务规模。

综上,公司深耕数据中心领域多年,已具有算力相关技术储备和业务资源。随着人工智能相关技术的快速发展,各行业客户对算力的需求愈发多元且复杂,公司正依托长期数据中心服务经验,加速向智算中心转型,以满足未来行业发展趋势。目前,公司算力相关业务收入较小,但公司正积极拓展客户渠道,同时加快投资建设张北榕泰云计算数据中心项目和内蒙古大位智算大数据产业基地项目,致力于通过多元化布局,为客户提供更为全面优质的整体算力解决方案,符合公司未来发展愿景。

四、公司前五名客户及供应商情况,包括但不限于销售或采购额及占比、交易对方名称、注册资本、注册时间、与公司开始合作时间、合作背景、是否存在关联关系、结算方式、信用政策等

(一)公司前五名客户情况

2024年度,公司前五名客户销售额33,169.95万元,均为提供IDC服务的款项,占年度销售总额81.82%,客户及交易情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售额	占比%	合作时间	合作背景	结算方式	信用政策
1	维沃移动通信有限公司	26,349.63	65.00	2020年	招投标	银行转账	60天
其中:	机柜租赁服务	22,805.72	56.26				
	房山数据中心A	9,256.16	22.83				
	房山数据中心B	13,549.56	33.43				
	网络传输及增值服务	2,863.14	7.06				
	运维服务	680.77	1.68				
2	科大讯飞股份有限公司	2,704.81	6.67	2016年	招投标	银行承兑汇票	30天
3	北京地平线信息技术有限公司	2,208.62	5.45	2017年	商务谈判	银行转账	60天
4	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	1,108.19	2.73	2014年	商务谈判	银行转账	30天
5	北京国美云网络科技有限公司	798.71	1.97	2017年	招投标	银行转账	90天
合计		33,169.95	81.82				

(续)

序号	客户名称	注册日期	注册资本	是否存在关联关系
1	维沃移动通信有限公司	2010/6/7	6500万人民币	否
2	科大讯飞股份有限公司	1999/12/30	231173.4185万人民币	否
3	北京地平线信息技术有限公司	2015/12/28	150000万美元	否
4	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	2006/3/15	500000万人民币	否
5	北京国美云网络科技有限公司	2015/8/26	5000万人民币	否

注1:维沃移动通信有限公司销售额包含维沃移动通信(深圳)有限公司;

注2:科大讯飞股份有限公司销售额包含合肥智能语音创新发展有限公司。

由上表可见,公司前五名客户主要从事软件、信息技术服务业,通过招标、商务谈判等方式与公司建立合作关系,自合作以来持续稳定地开展业务,根据公司与客户合同约定为其提供相应的IDC服务,按客户实际取得的服务类别,开具业务结算单并经客户核对确认相关收入,业务具备真实的商业背景,相关客户与公司不存在关联关系。

(二)公司前五名供应商情况

2024年度,公司前五名供应商采购额19,264.14万元,主要系提供IDC服务款项,占年度IDC采购总额54.58%,供应商及交易情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	采购额	占比%	合作时间	合作背景	结算方式	信用政策
1	中国移动通信集团北京有限公司	9,010.89	25.53	2014年	供应商系国家三大电信运营商之一,为公司提供机柜、带宽、IP、光纤传输等资源	银行转账	60天
2	北京科华众生云计算科技有限公司	3,065.31	8.69	2016年	供应商是专业建设、运营数据中心的公司,为公司提供科华众生(亦庄)云计算中心的机柜租赁服务	银行转账	30天
3	北京神州云通信技术有限公司	2,580.35	7.31	2017年	供应商在比目鱼建设了优质的京密路数据中心,为公司提供专用机房、标准机架、标准电源	银行转账	30天
4	北京长空建设有限公司	2,523.17	7.15	2021年	供应商从事数据中心建设多年,房山四号楼数据中心总包方	银行转账	60天
5	中国电信股份有限公司北京分公司	2,084.41	5.91	2005年	供应商是国家三大电信运营商之一,为公司提供机柜、带宽、IP、光纤传输等资源	银行转账	30天
合计		19,264.14	54.58				

(续)

序号	供应商名称	注册日期	注册资本	是否存在关联关系
1	中国移动通信集团北京有限公司	2000/7/26	612469.61万人民币	否
2	北京科华众生云计算科技有限公司	2014/11/24	10000万人民币	否
3	北京神州云通信技术有限公司	2017/3/20	1000万人民币	否
4	北京长空建设有限公司	1996/12/9	5017万人民币	合作之初,与公司不存在关联关系
5	中国电信股份有限公司北京分公司	2008/10/10	-	否

由上表可见,公司与主要供应商已建立多年合作关系,主要向其采购带宽及机柜资源,采购业务具备真实的商业背景。

五、应收账款期末余额前五名欠款方的基本情况,包括但不限于名称、销售内容、合同约定的回款时间、已确认的销售收入及时点、欠款金额、账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况、是否存在关联关系等,结合信用政策、业务模式变动等情况,说明2024年度应收账款周转率大幅上升的原因及合理性,说明按单项计提坏账准备依据和主要考虑,是否存在前期计提不充分的情形

(一)应收账款期末余额前五名欠款方的基本情况,包括但不限于名称、销售内容、合同约定的回款时间、已确认的销售收入及时点、欠款金额、账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况,是否存在关联关系等

2024年12月31日,公司应收账款期末余额前五名客户共计3,262.53万元,主要为互联网综合业务销售款项,具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售内容	本期营业收入	期末余额	已计提坏账准备
1	维沃移动通信有限公司	互联网综合业务	26,349.63	2,172.89	114.36
2	深圳市前海中剑辰星科技有限公司	互联网综合业务	44.25	365.75	19.25
3	北京国美云网络科技有限公司	互联网综合业务	798.71	334.67	17.61
4	爱笔(北京)智能科技有限公司	互联网综合业务	255.71	198.22	10.43
5	北京环宇嘉创科技有限公司	互联网综合业务	-	191.00	191.00
合计			27,448.29	3,262.53	352.66

(续)

序号	客户名称	信用期	账龄	期后回款	注册日期	是否存在关联关系
1	维沃移动通信有限公司	60天	1年以内	2,244.79	2010.6.7	否
2	深圳市前海中剑辰星科技有限公司	30天	1年以内	385.00	2020.6.18	否
3	北京国美云网络科技有限公司	90天	1年以内	144.90	2015.8.26	否
4	爱笔(北京)智能科技有限公司	60天	1年以内	89.85	2017.11.9	否
5	北京环宇嘉创科技有限公司	30天	3-4年	382.00	2003.4.7	否
合计				3,246.54		

注1:深圳市前海中剑辰星科技有限公司系本期新增客户,本期按净额法确认收入,故期末余额大于本期营业收入;

注2:期末余额系扣除坏账准备后余额,期后回款为账面余额。

由上表可见,公司应收账款期末前五名客户主要为互联网综合业务,除本期新增深圳市前海中剑辰星科技有限公司外,其他客户均与公司合作多年,自开展业务以来,客户信用状况良好,采用账龄作为信用风险特征计提坏账,期后回款情况良好,除北京国美云网络科技有限公司(以下简称"国美云")与爱笔(北京)智能科技有限公司(以下简称"爱笔科技")外,其他客户几乎收到全部回款,国美云和爱笔科技已与公司合作多年,历史中未发生过坏账损失,公司对其给予额外的信用期,并于各月末陆续催收款项,以上应收账款期末前五名客户与公司均不存在关联关系。

(二)结合信用政策、业务模式变动等情况,说明2024年度应收账款周转率大幅上升的原因及合理性

2023年和2024年,公司应收账款周转率具体情况如下:

单位:万元、次/年

项目	2024年度	2023年度	增长率
营业收入	40,536.66	36,682.74	10.51%
应收款项期初账面价值	7,042.12	13,314.92	-47.11%
应收款项期末账面价值	6,768.06	7,042.12	-3.89%
应收账款平均值	6,905.09	10,178.52	-32.16%
应收账款周转率	5.87	3.60	63.06%

注:应收款项包含应收账款、应收票据及应收款项融资。

由上表可见,2023年度、2024年度公司应收账款周转率分别为3.60次/年、5.87次/年,本期应收账款周转率增长63.06%,主要系2023年度期初应收款项账面价值包含化工业务(该业务已于2022年10月关停)应收款4,477.06万元,该款项于2023年通过公司《重整计划》作为偿债资源转给债权人;此外,公司IDC业务客户信用期一般为1-2个月,针对长期合作的大客户,在原有信用期基础上给予更为宽裕的期限,本期公司加强客户应收款管理,及时催收款项,大客户回款情况优于上期。

(三)按单项计提坏账准备依据和主要考虑

2024年度,按单项计提应收账款坏账准备情况共计1,032.98万元,主要系相关客户无偿付能力、信用级别恶化、无法收回款项所致,具体情况如下:

单位:万元

客户名称	账面余额	考虑事项
揭阳市东海酒店有限公司	965.01	2023年子公司向法院就东海酒店与公司房屋租赁合同纠纷一案提起诉讼,2024年2月收到法院判决,支持公司请求,裁定东海酒店支付租金,基于此,公司仍按账龄组合计提坏账准备,截至2023年12月31日,应收东海酒店账面余额965.01万元、已计提坏账准备537.01万元,期末余额428.00万元,坏账准备计提充分;2024年度,东海酒店无偿付能力公司多次催收未果,其可收回性已发生明显变化,故按单项计提坏账准备
翊谦网络科技(深圳)有限公司	22.25	涉及多起诉讼案件,信用风险恶化
揭阳市顺铃汽车销售服务有限公司	18.89	多次催收未果,且公司注册地址变更,已搬迁,预计无法收回
北京荣可达科技有限责任公司	18.83	多次催收未果且已申请仲裁,预计无法收回
北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	7.99	涉及多起诉讼案件,信用风险恶化
合计	1,032.98	

会计师核查情况:

(一)核查程序

1、取得大位科技营业收入明细表,获取公司与客户一签订的销售合同,检查主要合同条款,如合作期限、结算方式等,核查公司向客户一提供机柜的上架进度;获取公司成本明细表,复核成本支出的真实性,分析成本项目变化的合理性,针对2024年度经营状况,分析报告期内收入及毛利率变动的原因及合理性;

2、查询大位科技同行业上市公司年度报告或招股说明书等公开资料,核查大位科技与同行业可比公司收入及毛利率水平及变动趋势是否存在重大差异,并评价差异原因的合理性;

3、复核大位科技披露的交易前五名客户、供应商信息,获取大位科技应收账款期末前五名客户期后回款情况,检查相关销售及采购合同,关注合同服务内容、结算方式、信用期等,查询其工商信息,关注其注册日期、注册资本等信息,向大位科技主要客户及供应商实施函证程序,询证报告期销售额、采购额及往来款项余额,确认交易的真实性,评价公司披露内容是否恰当。大位科技前五名客户、供应商的函证情况如下:

单位:万元

项目	销售额	应收账款	采购额
交易额/账面余额A	33,169.95	3,615.19	19,264.14
回函确认金额B	33,150.48	3,615.19	19,264.14
回函比例C=B/A	99.94%	100.00%	100.00%
实施替代程序确认金额D	19.47		
回函及替代程序确认金额小计E=A+D	33,169.95	3,615.19	19,264.14
确认金额比例F=E/A	100.00%	100.00%	100.00%

注:应收账款函证金额为账面余额。

(二)核查结论:

经核查,基于目前已有效执行的审计程序,我们认为:

1、2024年度大位科技IDC业务收入及毛利率增长主要系公司收购金云公司,房山数据中心运营成本减少及公司房山数据中心B机柜上架率增加所致,具备合理性;

2、2024年度大位科技算力与云服务相关的会计处理符合《企业会计准则》规定;

3、2024年度大位科技应收账款周转率提升原因具备合理性。

2、关于资产构成。年报显示,公司报告期末长期资产(固定资产、在建工程、长期待摊费用)合计7.01亿元,占总资产的41.77%。其中,长期待摊费用3.33亿元,同比增长1,431.35%,主要为房山数据中心工程款;在建工程1.65亿元,同比增长263.27%,主要为张北榕泰云计算数据中心项目。