慧博云通科技股份有限公司
关于深圳证券交易所
《关于慧博云通科技股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金申请的
审核中心意见落实函》
的回复

独立财务顾问

华泰联合证券
HUATAI UNITED SECURITIES

二〇二六年十一月

深圳证券交易所：

慧博云通科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”或“慧博云通”）于 2026 年 11 月 27 日收到贵所下发的《关于慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核中心意见落实函》（审核函〔2026〕030014 号）（以下简称“审核中心意见落实函”或“落实函”）。根据落实函的相关要求，公司会同本次交易中介机构对落实函所列问题进行了逐项认真讨论核实，现就落实函相关内容作如下回复说明，并根据落实函的要求对《慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（上会稿）》（以下简称“重组报告书”）等相关文件进行了相应的修订。

如无特殊说明，本审核中心意见落实函回复所述的词语或简称均与重组报告书中的释义具有相同含义。在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1 3

问题 2 29

其他 43

附件：标的公司取得的资质情况 47

问题 1

报告期内，宝德计算机系统股份有限公司（以下简称宝德计算或标的资产）原实控人存在被行政处罚、对标的资产非经营性资金占用的情形。根据媒体报道，标的资产子公司宝德网络安全系统（深圳）有限公司（以下简称宝德网安）受到采购失信处理，且标的资产曾引发自研芯片争议。

请上市公司：（1）结合报告期内标的资产原实控人被行政处罚、对标的资产非经营性资金占用等事项对标的资产的影响，上市公司实控人于 2025 年控制标的资产后对标的资产在公司治理及内控等方面的改善措施及有效性，进一步说明标的资产是否存在涉及标的资产原实控人相关的公司治理、承担连带责任等风险，如否，说明理由；如是，说明应对措施。（2）标的资产受到相关客户禁止参加采购处理和引发自研芯片争议的具体情况、截至目前相关业务的开展情况、标的资产对前述事项的整改措施及有效性，并进一步结合标的资产开展信创及政府业务所需认证资质及条件、与第一大供应商的合作模式及稳定性、标的资产核心竞争力等，进一步说明前述事项是否会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响及应对措施，并完善相关风险提示。

请独立财务顾问和律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内标的资产原实控人被行政处罚、对标的资产非经营性资金占用等事项对标的资产的影响，上市公司实控人于 2025 年控制标的资产后对标的资产在公司治理及内控等方面的改善措施及有效性，进一步说明标的资产是否存在涉及标的资产原实控人相关的公司治理、承担连带责任等风险，如否，说明理由；如是，说明应对措施

截至本落实函回复出具日，标的公司不存在涉及标的公司原实控人相关的公司治理、承担连带责任等风险，具体论述如下：

（一）原实际控制人已转让对标的公司的全部持股，亦未通过其他方式持有标的公司股份或权益

2025 年 9 月 13 日，申晖金婺、产投致兴与原实际控制人等相关方签署《股份转让协议》，由申晖金婺、产投致兴收购霍尔果斯宝德及宝德研究院持有的标的公司全部股份（股比为 32.09%）；2025 年 10 月，前述股份转让已完成对价支付及股份交割。本次股份转让完成后，原实际控制人不再持有标的公司股份。截至本落实函回复出具日，原实际控制人已转让其持有的标的公司全部持股，且非本次交易的交易对方；同时，根据交易对方填写的调查表及确认，本次交易的自然人交易对方、法人交易对方及合伙企业交易对方及经穿透核查的上层权益持有人与标的公司原控股股东、实际控制人不存在关联关系。

（二）原实际控制人已完全退出标的公司的公司治理，且为实现对标的公司的全面整合与高效管控，原实际控制人的业绩承诺责任已由新控股股东承担

截至本落实函回复出具日，原实际控制人已完全退出标的公司的公司治理，亦不参与标的公司经营管理、决策及日常事务。

此外，考虑到新控股股东已全面接管并控制标的公司，为实现对标的公司的全面整合与高效管控，2026 年 3 月更新了本次交易业绩承诺相关安排，原实际控制人及相关方原应向上市公司承担的全部业绩承诺的义务和责任，后续均由申晖控股自愿向上市公司进行承担。

（三）原实际控制人对标的公司的非经营性资金占用已清理完毕

报告期内，标的公司原实际控制人对标的公司曾存在非经营性资金占用，形成了资金拆借金额并产生相应的利息。根据容诚会计师出具的《关于宝德计算机系统股份有限公司资金占用事项的专项核查报告》（容诚专字[2025]200Z1346 号），截至 2025 年 10 月 28 日，原实际控制人对标的公司的资金占用本金及利息已全部偿还。

报告期内，原实际控制人非经营性资金占用事项曾对标的公司的日常经营产生负面影响，限制了标的公司的经营资金使用，制约了 2024 年初至 2025 年 10 月的业绩增长，且于 2025 年因提前备货不足导致毛利率水平阶段性降低。随着

2025 年 10 月底实控人变更及资金占用偿还完成，标的公司在 2025 年四季度和 2026 年前三季度经营情况均取得大幅好转，营业收入大幅增长，毛利率水平显著回升，印证原实际控制人非经营性资金占用事项对标的公司经营的影响已消除。

2025 年 10 月 28 日至本落实函回复出具日，标的公司未再发生过被原实际控制人资金占用的情形。2026 年 1-6 月，标的公司与原实际控制人及其关联方之间仅发生少量房屋租赁、物业水电费等日常经营性交易，相关交易具有真实业务背景、性质清晰且金额可控，已纳入关联交易规范管理和核查范围，不构成非经营性资金占用。2026 年 1-6 月，标的公司与原实控人及其关联方发生的关联交易如下：

1、采购商品和接受劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2026 年 1-6 月
深圳市宝德科技有限公司	物业水电费	365.17
深圳市百年慎初酒业营销有限公司	采购商品	30.76

2、出售商品和提供劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2026 年 1-6 月
深圳中青宝互动网络股份有限公司	销售商品	0.77

3、关联租赁情况

标的公司作为承租方的关联租赁情况如下：

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2026 年 1-6 月				
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用	未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	支付的租金	承担的租赁负债利息支出	增加的使用权资产
深圳市宝德科技有限公司	房屋	-	-	561.15	51.96	-
广州宝云大数据技术有限公司	房屋	0.72	-	0.79	-	-

（四）原实际控制人行政处罚事项系其个人及中青宝层面的违规，与标的公司无关

报告期内，标的公司原实控人所受行政处罚，系因其控制的另一主体——深圳中青宝互动网络股份有限公司（证券代码：300052.SZ，以下简称“中青宝”）2019 年至 2021 年年度报告存在虚假记载、以及未及时披露张云霞被采取刑事强制措施等信息披露违规事项所致。深圳证监局于 2024 年 7 月出具《深圳证监局关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司采取责令改正措施的决定》（行政监管措施决定书〔2024〕141 号），对中青宝采取责令改正措施；深圳证监局于 2025 年 3 月出具《行政处罚决定书》（〔2025〕1 号），处罚对象为中青宝及李瑞杰、张云霞等相关自然人。以上处罚事由、处罚对象均不涉及标的公司。

标的公司与中青宝系相互独立的法律主体，原实际控制人系因其在中青宝担任董事、实际控制人等身份而受到行政处罚及监管措施，且该等行政处罚及监管措施的事由、对象均不涉及标的公司及其子公司，不会导致标的公司承担任何处罚责任或连带责任。同时，报告期内标的公司及其子公司不存在因信息披露违法违规等事项受到证券监管部门行政处罚或立案调查的情形。

综上，原实控人行政处罚事项与标的公司不相关，具体详见《慧博云通科技股份有限公司关于深圳证券交易所<关于慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>之回复报告》之“问题六/一/（一）标的资产原实控人被行政处罚的具体事项”。

（五）标的公司不存在为原实际控制人提供担保等其他信用风险或者被追偿债务的情形

截至本落实函回复出具日，标的公司未通过担保等方式为原实际控制人及其关联方提供信用支持，不存在因原实际控制人债务导致标的公司承担担保责任或代偿责任的情形，亦未发生过原实际控制人的债权人向标的公司追偿债务的情形。

（六）原实际控制人与标的公司不存在诉讼、仲裁或其他争议

截至本落实函回复出具日，原实际控制人与标的公司不存在诉讼、仲裁或其他争议及纠纷事项。

（七）新实际控制人取得标的公司控制权后在公司治理及内控等方面采取了一系列改善措施，已取得显著成效

2025 年 10 月标的公司控制权变更完成后，余浩等核心管理团队从组织人事、公司治理、业务管理、支撑体系、资金管控等维度对标的公司的内控情况进行全面梳理和调整，对标的公司采取的具体内控改善措施如下：

改善领域	具体措施	内控改善具体情况
组织人事与公司治理	余浩任宝德计算董事长、CEO	余浩实现对标的公司经营管理的控制，原实际控制人不再参与标的公司经营管理。
	2026 年组织结构调整及管理人员任命	成立执行委员会，下设战略委员会、财经委员会、经营委员会、人力委员会，对重大事项和关键专项事项进行集体决策； 余浩任执委会主任/CEO，直接分管资金管理部、人力资源部、审计与监察部等； 新设审计与监察部、流程与 IT 部等，构建“业务—财经—审计监察”分权制衡的治理架构，进一步强化内控流程建设。
	财务总监任命——李峥	李峥任执委会委员、执行副总裁（EVP）兼 CFO，分管财务管理部、经营管理部、销售管理部、流程与 IT 部等。 李峥先生持有英国特许公认会计师（ACCA）、加拿大特许专业会计师（BCCPA）、美国注册会计师（AICPA）国际会员证书，曾就职于普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）、华为技术有限公司、同盾科技有限公司、深圳店小秘网络科技有限公司等，具有丰富的财务管理工作经验。
	设立审计与监察部	直接向董事长和执行委员会汇报，对公司各类违规违法行为进行专项审计调查。
	各业务部门组织架构调整	对信创 BU、商用 BU、互联网 BU、信创 OEM 产品线、商用 OEM 产品线、宝通 BU 均进行了组织架构调整和人员任命，其中重点强化经营管理和运营管理。
销售管理	发布《商机管理办法 V1.0》《客户拓展管理办法 V1.0》《销售项目运作管理办法 V1.0》《销售分级授权与订单履约管理规范 V1.0》《销售价格与商务条款管理	销售管理方面，强化对过程留痕、责任到岗、决策前置、闭环经营的全流程管理； 通过设置系统拦截、系统硬控、端到端全景预警等系统控制措施，监控和防范异常销售情形。

改善领域	具体措施	内控改善具体情况
	规范 V1.0》等内控制度	
营销管理	发布《市场营销活动管理制度与规范 V2.0》，上线《品牌与宣传项目申请》流程	建立合规性保障机制，把关信息披露的合规性、规范性等风控节点。
采购与供应链	设立计划委员会、采购委员会	设立计划委员会和采购委员会，通过端到端计划拉通、民主审议、集体决策、分权制衡等机制，实施阳光采购，防范串通报价、利益输送、断供、质量失控等内控风险。
支撑体系（流程 IT 变革）	流程 IT 变革	设立 7 项变革专题项目，与第三方专业管理咨询顾问进行项目共建，包括订单端到端流程 IT 优化、业财一体化、经营管理平台建设等，提升公司合规运营和数字化管理水平。
	订单端到端流程 IT 优化变革	作为标的公司最高级战略变革项目（李峥任负责人），打通“商机—订单—交付—回款”端到端，实现内控与合规嵌入（关键控制点 KCP 优化）、订单全程可视、项目四算，设红/黄/绿三级风险预警等功能，提升业务全流程闭环合规管控水平。
资金管理	更换出纳	出纳人员已在 2025 年内完成变更。
	第三方会计顾问驻场进行资金管控	2025 年 8 月-2026 年 6 月的过渡期间内，第三方会计顾问驻场，通过管控标的公司及下属子公司全部银行账户的 U 盾实现资金支付管理。
内控培训	会计师对核心管理层和关键岗位人员进行专项内控辅导培训	为提升标的公司规范运作意识，确保其内部控制体系符合上市/重组相关要求，会计师对标的公司管理层开展了专项内控辅导培训。培训对象包括标的公司核心管理层及各业务部门负责人及关键岗位人员。培训内容包括：1、解读《企业内部控制基本规范》及相关配套指引、上市公司规范运作要求及信息披露规则；2、重点业务循环内控，结合标的公司实际业务，重点讲解销售与收款、采购与付款、存货与仓储管理、资金管理等核心业务循环的关键控制点；3、财务核算与合规，针对收入确认、研发费用归集、关联交易及资金流水管理等进行专项讲解；4、内控缺陷整改，针对前期审计/尽调过程中发现的薄弱环节，提出具体的整改建议及规范运作要求。
外部评价	2026 年，标的公司与华为公司的业务规模明显提升，拟争取更高合作等级，由华	华为公司对于计算 OEM 合作伙伴制定了全面综合的能力发展政策，其中包括对合作伙伴各类内部控制有效性的评价，牵引伙伴进行能力提升，并在年底组织能力评估。

改善领域	具体措施	内控改善具体情况
	为公司及其委任第三方专业机构对标的公司的综合能力进行评价	经评审，标的公司 2026 年在华为计算 OEM 伙伴质量管理体系评估中评级为最高的 A 级，高于此前年度的 B 级；2026 年综合能力评估正在进行中，经初步自评，预计有望取得等级提升。

自 2025 年 10 月新实际控制人取得标的资产控制权至今，标的公司经营状况稳定且持续向好，经营业绩实现快速增长，公司治理及内部控制机制持续完善并有效运行，且经华为公司等外部合作伙伴评价亦取得有效提升。

从经营及业绩表现看，标的公司整体经营态势持续向好：2025 年度实现营业收入 1,086,741.80 万元，同比增长 11.13%，其中信创业务同比增长 31.40%；2026 年 1-6 月实现营业收入 703,530.56 万元，整体营业收入及其中的信创业务收入均同比取得大幅增长。2026 年 1-9 月，标的公司整体业绩继续保持高速增长、盈利能力大幅改善，未经审计的财务数据核心指标及同比变动情况如下：

单位：亿元

项目	2026 年 1-9 月	2025 年 1-9 月	同比变动比例/毛利率差异
营业收入	108.41	51.05	112%
营业成本	95.91	48.24	99%
毛利	12.50	2.81	345%
毛利率	11.53%	5.50%	提升 6.03 个百分点

标的公司 2026 年 1-9 月营业收入约 108.41 亿元（未经审计），同比增长 112%，占收益法评估 2026 年全年收入预测的 81%；2026 年 1-9 月实现扣非归母净利润约 3.23 亿元（未经审计），相比 2025 年同期扭亏为盈并实现大额盈利，已超额完成 2026 年全年业绩承诺目标，完成比例约 138%。

与此同时，标的公司在手订单与优质项目储备充沛：截至 2026 年 9 月末，标的公司在手订单及发出商品待结转收入合计约 165 亿元，并新中标中国移动超节点项目等标杆项目，为后续业绩提供了充足支撑；此外，标的公司在华为鲲鹏、昇腾生态体系中的市场贡献持续提升，未来有望实现合作伙伴级别提升。基于上述已实现业绩、发出商品及在手订单储备，标的公司保守预计 2026 年全年营业

收入不低于 200 亿元、归母净利润不低于 5 亿元，均大幅超出业绩预测，且为2027 年经营业绩奠定良好基础。

自标的公司控制权变更至本落实函回复出具日，未发生因原实际控制人相关事项导致标的资产承担连带责任、被要求代偿或发生公司治理纠纷的情形，并且经中介机构对标的公司股权架构、公司治理、资金往来、关联担保及诉讼等事项履行的相应核查程序，不存在涉及原实际控制人的公司治理风险及连带责任担保风险。

综上所述，标的资产不存在涉及标的资产原实控人相关的公司治理、承担连带责任等风险。

二、标的资产受到相关客户禁止参加采购处理和引发自研芯片争议的具体情况、截至目前相关业务的开展情况、标的资产对前述事项的整改措施及有效性，并进一步结合标的资产开展信创及政府业务所需认证资质及条件、与第一大供应商的合作模式及稳定性、标的资产核心竞争力等，进一步说明前述事项是否会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响及应对措施，并完善相关风险提示

（一）相关客户禁止参加采购处理的具体情况、截至目前相关业务的开展情况、标的资产对前述事项的整改措施及有效性

1、相关客户禁止参加采购处理的具体情况

标的公司子公司宝德网安在参加某系统配套服务器平台项目采购活动中，未核实取得的相关文件导致提供虚假材料。2024 年 6 月 7 日，网站 1 公告《关于对宝德网络安全系统（深圳）有限公司失信处理公告》，处理结果为，禁止宝德网安 2 年内参加相关物资工程服务采购活动，该事项的禁止区间为 2024 年 6 月 7 日至 2026 年 6 月 6 日，处理部门为部门 1。2026 年 7 月 7 日，网站 1 公告《关于对宝德网络安全系统（深圳）有限公司失信处理公告》，处理结果为禁止宝德网安 1 年内参加相关物资工程服务采购活动，禁止时间为 2026 年 7 月 7 日至 2027 年 7 月 7 日，处理部门为部门 2。

上述两次处理系机构 1 不同层级的部门，基于其内部合规处理要求，针对同一事项作出的合并叠加处理（2024 年由部门 1 作出，2026 年由其下属机构部门 2 作出）。2024 年 6 月 7 日至今，标的公司严格遵守相关采购法律法规，不存在其他违法违规情形。

上述禁止范围涉及的产品领域已申请豁免披露。

上述事项涉及的子公司宝德网安，其报告期各期的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
宝德网安营业收入	9,896.02	50,479.66	67,935.35
标的公司合并报表营业收入	703,530.56	1,086,741.80	977,868.77
占比	**1.41%**	**4.65%**	**6.95%**

报告期内宝德网安的收入占比逐步减小，对标的公司整体经营规模的影响较小。上述变动非受前述采购失信处理影响所致（宝德网安相关产品领域的销售收入情况已申请豁免披露），主要系（1）宝德网安相关业务的市场环境变化，导致其收入规模有所下降；（2）2025 年 10 月新实际控制人余浩取得标的公司控制权后，基于对标的公司整体业务布局、资源配置及发展战略的综合考虑，对宝德网安的业务定位及人员配置进行了调整，宝德网安在 2025 年底和 2026 年 1-6 月以存量订单交付为主，导致 2026 年 1-6 月收入规模下降。

报告期内，宝德计算向部门 1 的销售情况已申请豁免披露。

2025 年以来，标的公司在未向部门 1 销售的情况下，整体经营业绩依然实现增长，尤其是 2026 年业绩同比高速增长：2026 年 1-9 月实现营业收入 108.41 亿元（未经审计），同比增长 112%，实现扣非归母净利润约 3.23 亿元（未经审计），已显著超出全年业绩预测；截至 2026 年 9 月末，核心信创业务已实现收入 46 亿元（未经审计），同比增长约 90%，发出商品待结转收入及在手订单合计约 90 亿元。基于当前良好的经营与订单转化态势，标的公司保守预计 2026 年全年营业收入不低于 200 亿元、归母净利润不低于 5 亿元。因此，该事项报告期内未

对标的公司的经营业绩产生重大不利影响，未来对标的公司的经营业绩产生重大不利影响的风险亦相对较小。

2、截至目前相关业务的开展情况

2025 年 10 月新实际控制人余浩收购标的公司控制权后，基于对标的公司整体业务结构及发展战略的综合考虑，对宝德网安的业务定位及人员配置进行了调整，后续相关收入主要为存量订单交付，预计未来相关业务在标的公司营业收入占比将进一步下降，对标的公司的经营影响持续降低。与此同时，标的公司聚焦信创及核心算力业务，整体发展势头强劲、业绩表现优异，具体详见本落实函回复之“问题 1/二/（一）/1、相关客户禁止参加采购处理的具体情况”，宝德网安相关业务收入下降未对标的公司整体成长性及盈利能力产生不利影响。

3、整改情况

宝德网安受到采购失信处理后，标的公司一方面启动内部溯源问责机制，已对相关项目责任方进行处罚，另一方面针对投标材料核验、供货管理等环节完善内部控制；并且，标的公司控制权变更后，新控股股东和实际控制人进一步加强重大事项决策、财务、营销和内部监督等内控程序，具体情况如下：

（1）对涉事项目进行溯源核查，落实责任人处理措施

宝德网安于 2024 年 6 月 7 日收到采购失信处理，标的公司立即启动内部溯源问责机制，对拟于 2024 年 6 月底发放的宝德网安 2023 年度销售奖金，取消相关责任人的年度销售奖金；并且，宝德网安于 2025 年发布《关于营销中心组织架构调整的通知》，对相关责任人进行降级处理。

（2）加强投标材料的管控流程，建立专项小组审核机制

针对上述事宜暴露的问题，标的公司进行积极整改。具体如下：

1）将子公司投标流程纳入统一管理，明确投标文件审批要求

标的公司将宝德网安等子公司的投标流程统一纳入宝德计算管理，并对销售团队开展培训，明确所有项目均须按照宝德计算的销售管理制度履行投标文件审

批程序，未经标的公司审批，任何部门或个人不得向客户、合作伙伴提供承诺函、授权函、商务报价一览表等文件。因违反相关规定造成不良影响的，标的公司将视情节轻重，对相关责任人给予警告、降职等处分，必要时追究其法律责任。

2）设立投标材料审核专项小组，加强材料核验和项目抽查

标的公司在宝德计算层面设立投标材料审核专项小组，统一负责投标材料审核工作。在材料对外提交前，专项小组重点核验拟提交材料的真实性，包括对第三方提供的材料进行核实，并检查承诺函、授权函、商务报价一览表等文件是否已按公司销售管理制度履行审批程序。专项小组定期抽查投标项目，重点检查材料核验和文件审批要求的执行情况，对发现的问题立即组织相关责任部门整改。

3）标的公司控制权变更后，进一步加强销售、财务和内部监督的制度建设且严格执行

2025 年 10 月，余浩取得标的公司控制权后，在前述专项整改基础上，进一步调整标的公司的决策和监督机制，包括：（1）调整组织架构及核心岗位管理人员，设立执行委员会，对重大事项实行集体决策；（2）在财务和内控层面，更换财务总监，设立审计与监察部；（3）在业务执行层面，加强了对营销活动的内部控制，规范相关 IT 流程等。详见本落实函回复之“问题 1/一/（七）新实际控制人取得标的公司控制权后在公司治理及内控等方面采取了一系列改善措施，已取得显著成效”。

综上，标的公司已对相关责任人进行处罚，严格加强对投标客户相关要求的学习，严格按照相关管理规定执行项目投标及供货；标的公司控制权变更后，新控股股东和实际控制人进一步加强了标的公司的销售、财务和内部监督的内控制度建设且严格执行。

4、不存在其他因政府部门等采购被处罚或失信的情形

经访谈标的公司合规负责人及宝德网安管理层、检索网站 1、网络搜索平台、查阅标的公司及子公司所在地公共信用信息平台出具的信用报告（替代无违法违

规证明版）等核查方式，中介机构认为，截至本落实函回复出具日，除上述事项外，标的公司及子公司不存在其他因政府部门等采购被处罚或失信的情形。

综上所述，报告期各期，涉及的子公司营业收入占标的公司营业收入的比例整体保持较低水平，被采取限制销售处理未影响标的公司经营业绩快速增长态势；标的公司积极整改，截至本落实函回复出具日，除上述事项外，标的公司及子公司不存在其他因政府部门等采购被处罚或失信的情形。该事项系客户采取的禁止采购措施，不构成政府部门的行政处罚，亦未对宝德计算经营造成重大不利影响。与此同时，标的公司整体保持强劲增长态势（具体详见本落实函回复之“问题1/二/（一）/相关客户禁止参加采购处理的具体情况”），印证上述事项未对标的公司经营发展造成不利影响。

（二）自研芯片争议的具体情况、截至目前相关业务的开展情况、标的资产对前述事项的整改措施及有效性

1、具体情况

2023 年 5 月 6 日，标的公司召开产品发布会，发布“暴芯”品牌 X86 架构处理器及相关商业 PC 整机产品，在产品发布初期的市场宣传及公开稿件中，标的公司提及了“打造国产整机产业链的关键一环”“自主创新”等概念性表述，未在第一时间充分说明该产品与英特尔的具体合作模式。部分媒体因该产品与英特尔酷睿处理器规格相近，对其来源及自主研发程度提出质疑。舆情发生后，宝德计算于 2023 年 5 月 31 日发布正式书面声明予以澄清，说明该产品系在英特尔支持下推出的定制 CPU，主要面向商业市场的品牌 PC 终端，未就该产品向政府部门申报项目或补贴。

2、截至目前相关业务的开展情况

上述“暴芯”品牌处理器相关舆情发生后，标的公司已于舆情发生当月下架删除官网及各新媒体平台的相关宣传报道，停止“暴芯”品牌相关市场推广及后续业务推进，后续亦未以国产自研芯片的名义进行对外宣传或销售。标的公司聚焦于服务器整机销售及 ICT 增值分销等主营业务，并非芯片研发制造厂商，本

次因营销管理失当导致的舆情与虚构自主知识产权并骗取科研经费的芯片造假行为存在本质区别。2026 年 1-9 月，标的公司信创业务发展态势良好，已实现业务收入 46 亿元（未经审计），同比增长约 90%，截至 2026 年 9 月末，发出商品待结转收入及在手订单合计约 90 亿元。结合客户准入及订单执行情况，印证了暴芯处理器相关历史舆情未对标的公司信创业务开展造成重大不利影响。

3、标的资产对前述事项的整改措施及有效性

根据标的公司出具的情况说明并经核查，该款暴芯处理器系标的公司下属企业与英特尔基于商业合作推出的定制化芯片产品，即由英特尔面向商业细分市场定制生产、并以标的公司品牌标识进行商业销售，属于芯片原厂与代理商之间的正常商业合作，并非私自篡改或虚构研发成果的造假行为。对于发布初期宣传用语引发争议的情况，标的公司已在当月公开发布声明予以澄清，并已落实多项整改措施：

（1）下架删除官网及各新媒体平台相关宣传报道，停止暴芯相关市场推广工作；

（2）标的公司于 2023 年 7 月制定并发布《宣传报道管理制度》，成立由公司管理层组成的舆情管控组以严格落实对外宣传事前审查及审批程序；

（3）标的公司于 2023 年 8 月发布《信息安全管理制度》，进一步健全对外宣传及信息合规内控体系。

经核查，该事项不存在实质性造假及骗取国家补助的情形；相关芯片未纳入国家信创采购目录，未作为国产信创芯片销售，未享受信创相关的支持政策；标的公司未因该事项受到任何行政处罚、监管措施或被列入招投标负面清单；报告期内及 2026 年以来，标的公司整体经营业绩实现快速增长（具体详见本落实函回复之“问题 1/二/（一）/相关客户禁止参加采购处理的具体情况”），核心信创业务及大客户合作稳步推进，该历史舆情未对标的公司生产经营（包括信创业务开展）造成重大不利影响。

（三）进一步结合标的资产开展信创及政府业务所需认证资质及条件、与第一大供应商的合作模式及稳定性、标的资产核心竞争力等，进一步说明前述事项是否会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响及应对措施

1、标的公司具有开展信创及政府业务所需认证资质及条件

标的公司为国家级专精特新“小巨人”企业，荣获广东省自主安全计算机工程技术研究中心、广东省工业设计中心等多项荣誉资质，具有开展信创及政府业务所需认证资质及条件。

报告期各期，标的公司与信创及政府业务前五大客户开展业务涉及的主要资质及条件如下，标的公司均满足相关要求：

序号	客户名称	涉及主要资质及条件	标的公司是否满足
1	客户 2	入库要求企业诚信数字认证等	是
2	美团	原产地供货证明等	是
3	中国电信集团有限公司	中国国家强制性产品认证证书；相关大模型测试报告；服务器整机生产测试自动化工装和定制化能力证明等	是
4	中国移动通信集团有限公司	ISO、TL、SA、IEC 等系列证书；ITSS 信息技术服务运行维护标准认证；国家级绿色工厂认证；华为产业生态合作伙伴测试报告等	是
5	中国联合网络通信集团有限公司	常态化测试合格、良好的商业信誉、满足中国联通智慧供应链平台运营要求、未处于禁入期内的中国联通黑名单、未处于禁入期内的电信和互联网行业网络安全风险警示企业名单等	是
6	陕西长安计算科技有限公司	华为产业生态合作伙伴证明等	是
7	云南南天电子信息产业股份有限公司	-	是
8	航天联志技术有限公司	-	是
9	联强国际贸易（中国）有限公司	-	是

截至本落实函回复出具日，标的公司已取得的主要认证资质详见附件。

此外，结合标的公司 2026 年 1-9 月信创业务进一步增长的情况，印证了标的公司具有相关资质，未受到相关负面事项的影响：2026 年 1-9 月，标的公司信创业务已实现业务收入 46 亿元（未经审计），同比增长约 90%，截至 2026 年 9 月末，在手订单及发出商品待结转收入合计约 90 亿元，新中标尚未转化为正式订单的主要项目包括中国移动超节点项目 32 亿元（含税）等。

2、标的公司继续保持较强的核心竞争力

标的公司深耕服务器及算力行业超过 20 年，依托自主研发体系及自建生产线，形成了研发设计、生产制造、测试验证与交付服务相衔接的业务闭环，并在长期经营中积累了丰富的技术与工程经验、稳定的供应链合作关系及优质的客户资源。上述长期积累构成了标的公司核心竞争力的重要基础，支撑其在行业技术迭代及市场竞争中保持较强的核心竞争力，具体如下：

（1）标的公司具备服务器全链路定制开发与多元计算平台适配能力，能够支持先进算力技术产业化落地

服务器是计算、存储、网络、通信、供电及散热等多个部件协同运行的复杂系统，核心芯片的性能需要通过整机设计、软硬件适配及系统调优转化为实际可用的算力。标的公司处于上游芯片等关键硬件部件与下游模型部署、行业应用之间，发挥着连接计算硬件技术与应用落地的重要桥梁作用。

依托超过 20 年的研发与项目实践积累，标的公司已具备服务器全链路定制开发及多元计算平台适配能力，能够围绕不同芯片平台和客户应用需求，开展整机架构设计、关键板卡开发、底层固件开发、软硬件适配、系统调优及测试验证等，推动先进算力技术向可部署、可交付的服务器产品转化。其研究开发与工程适配能力主要体现在以下方面：

1）硬件自主设计与模块化开发能力：标的公司围绕不同计算平台，开展服务器整机及关键部件的自主设计开发，形成了涵盖单路至八路、适配国产芯片及 X86 架构芯片的多系列服务器产品，具备板卡原理图设计、布局布线、信号仿真及样板验证等研发能力。同时，通过模块化、平台化设计，标的公司实现成熟硬

件模块在不同产品平台之间的复用，相关项目硬件模块复用率超过 70%，AI 服务器产品开发周期明显缩短。

2）底层固件开发与软硬件协同调优能力，助力国产化软硬件生态建设：标的公司具备服务器 BIOS、BMC 底层固件自主开发及软硬件适配能力，同时亦积极参与华为生态的相关固件的开发、功能优化及平台适配工作。标的公司能够根据不同硬件平台和客户需求开展底层固件定制及软硬件联合调试，提升产品兼容性和运行稳定性，为不同计算平台和应用场景下的产品开发提供底层技术支撑。标的公司于 2024 年成为华为 openUBMC 首批开源伙伴，共同参与服务器 BMC 底层固件开源生态建设。此外，软件生态建设方面，标的公司作为华为 openEuler 社区 AI 联合工作组首批成员，已完成全系产品与 openEuler、openGauss 的适配，拥有一批通过华为生态开发者认证的工程人才，并通过贡献驱动优化代码及行业应用模板，推动基础软件与算力硬件的协同优化。

3）多元计算平台适配能力及前沿产品开发能力：标的公司较早参与国产算力生态建设，长期深耕鲲鹏、昇腾技术平台，并持续推进与天数智芯、沐曦、昆仑芯等国产 AI 芯片厂商的技术合作，能够完成不同芯片、加速卡、DPU 及其他关键部件的选型、适配与验证。2025 年，标的公司“高能效异构算力协同服务器系统关键技术及应用”项目同时获得四川省科学技术进步奖一等奖与中国电子学会科学技术奖二等奖。此外，标的公司持续向液冷、超节点等领域拓展，在液冷领域，标的公司围绕冷板式、浸没式及风液混合等散热技术路线开展产品研发和方案储备，具备面向高功耗、高算力密度服务器的液冷系统设计及工程化交付能力；在超节点领域，能够基于上游计算平台及互联方案，开展整机架构、配套板卡、供电散热及固件适配等研发工作。目前，标的公司已构建覆盖训练与推理、通算与智算、风冷与液冷，以及 AI 集群和超节点的全栈算力产品矩阵，能够满足不同计算平台及业务场景的部署需求。

4）产业化落地能力：上述研发及平台适配能力已在大型客户项目中得到应用。2026 年，标的公司中标约 7 亿元的客户 2 鲲鹏超节点集群项目，基于鲲鹏 950 计算平台，标的公司自主完成整机架构、电源板、Switch 板及背板等关键部件的设计开发以及软硬件适配、系统调优及整机验证，高效实现该产品的整机设计开发及规模化交付，满足客户 2 AI 生成式推荐的技术要求，并在客户 2“双十

一”期间高并发、高压力场景中支撑实际业务运行，体现了标的公司将新型计算平台转化为可部署产品并支撑大规模业务应用的能力。同年，标的公司深度参与中国移动昇腾液冷超节点产品定制开发，率先完成客户自研 DPU 调优适配、结构与散热设计、BIOS 固件开发等工作，体现了国产部件适配、液冷整机设计及系统调优的综合实力，相关项目中标金额约 32 亿元，充分体现了标的公司在国产部件适配、液冷整机设计及软硬件协同调优方面的技术积累与工程化交付能力。

在知识产权布局方面，截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司及子公司累计获得发明专利 69 项，实用新型专利 119 项和外观设计专利 32 项。

（2）标的公司拥有优质原厂合作资质及供应链资源优势，为原材料稳定供应及产品交付提供有力保障

供应链合作方面，标的公司与国内外主要芯片及零部件供应商保持密切合作，依托长期积累的原厂合作资质、采购渠道及技术协同能力，形成了覆盖国产计算平台及国际主流产品的供应链资源优势，为产品研发、生产交付及客户服务提供了有力支撑。

在信创业务领域，标的公司围绕鲲鹏、昇腾等国产芯片平台建立合作关系，结合自主板卡设计、固件开发及整机适配能力，推动国产计算平台的产品开发与应用落地。标的公司与华为保持紧密的战略合作关系，曾获得“杰出计算 OEM 合作伙伴奖”“计算部件最佳合作奖”“鲲鹏最佳实践伙伴”“鲲鹏服务器部件兼容性生态优秀合作伙伴”“昇腾最佳贡献奖”“2026 全球优秀合作伙伴奖之计算 OEM 部件业务最佳实践伙伴”“卓越贡献奖”等荣誉，深度参与华为计算生态建设。相关合作资质与荣誉体现了上游原厂对标的公司技术能力、产品适配能力及生态协同价值的认可，有助于标的公司深化与国产芯片平台的供应链合作，增强相关产品的开发及交付能力。

在 IA 业务和 ICT 增值分销业务领域，标的公司与英特尔、SK 海力士、英伟达等全球知名供应商建立合作关系，作为英特尔、SK 海力士旗下 Solidigm 的中国大陆总代理及英伟达 OEM 合作伙伴，与上游原厂保持长期稳定的合作关系。上述原厂合作资质具有较高的准入门槛，其获取和维持对合作伙伴的经营规模、渠道覆盖、技术服务、供应链管理及持续履约能力等具有较高要求，体现了标的

公司长期经营积累形成的综合实力及原厂认可。依托上述合作资质，标的公司能够加强与上游原厂在货源组织、采购安排、产品导入及交付服务等方面的协同，形成具有竞争力的供应链资源基础。

基于优质原厂合作资质及长期稳定的供应商关系，标的公司在货源组织、采购协同及交付保障等方面形成了较强的供应链能力，能够为下游客户提供来源可靠、供应稳定的产品及配套服务。相关优势既有助于满足客户多样化的产品需求及交付要求，也有助于增强客户信任、巩固长期合作关系，并进一步强化标的公司在产业链中的渠道地位与市场竞争力。

（3）标的公司凭借广泛的渠道覆盖与服务网络，积累优质客户资源并形成较强客户黏性

标的公司建立了直接服务重点客户与分销渠道合作相结合的营销体系。一方面，标的公司深耕互联网、运营商、政府部委、金融、安平等关键行业，与互联网头部企业、三大电信运营商、国家主要部委、国家电网、南方电网、中石化等客户建立了紧密的合作关系，形成了优质的客户资源基础；另一方面，标的公司与多家行业知名贸易商建立合作关系，依托贸易商的区域渠道、行业资源及客户网络，扩大产品销售范围，提升对不同地区、行业及终端客户的覆盖能力，为标的公司维护重点客户、拓展新客户及扩大业务规模提供了支撑。

在客户合作过程中，标的公司从需求端切入，将客户应用场景与产品设计、配置选型及系统适配相结合，通过联合开发及定制化方案满足客户差异化需求。随着合作深入，标的公司持续积累对客户业务场景、技术要求及部署环境的理解，能够更高效地响应客户新增采购、产品升级及应用拓展需求，推动合作由产品供应向持续的技术与业务协同延伸。

在产品交付后，标的公司持续提供技术支持、故障响应、备件保障及维保售后等服务，形成覆盖产品开发、部署交付及运行维护的全生命周期服务能力。为保障服务及时性，标的公司建立了完善的服务网络，分支机构遍布全国 31 个省、自治区、直辖市，设立 6 大备件库和超百家服务网点，能够就近响应客户需求。同时，标的公司产品已销往多个国家和地区，并在中国香港建立全球备件库，为

海外客户提供产品运行维护与备件支持。上述服务网络既为直接客户提供保障，也为经销渠道拓展及终端客户维护提供支持。

广泛的直销与经销渠道为标的公司获取客户、扩大销售范围提供基础，定制化开发与技术协同促进合作深入，持续的运维服务进一步巩固客户关系。通过贯穿产品全生命周期的合作，标的公司逐步积累客户信任，形成较强的客户黏性，为客户复购、合作范围拓展及业务持续发展提供支撑。

（4）标的公司拥有广泛认可的品牌优势

标的公司凭借持续的技术创新、优质的产品质量和超过 20 年的品牌运营，积累了良好的口碑，与行业内众多知名企业建立了深度的合作关系。标的公司荣获国家级专精特新“小巨人”企业、广东省自主安全计算机工程技术研究中心、广东省工业设计中心、广东省电子信息制造业综合实力百强企业等荣誉资质，已形成了较强的品牌优势。

（5）标的公司具备强大的生态建设能力

标的公司成立了生态研究院和自强应用生态产业联盟，与国产基础软硬件厂商紧密合作，进行海量产品兼容认证和适配优化工作。标的公司积极联合产业链上下游的生态伙伴，覆盖应用软件、基础硬件、基础软件、网络安全、操作系统、行业软件、业务系统、云服务、存储数据等领域，共同推进软硬件生态测试、适配、互认证以及方案创新，构建从产品到应用的全栈式生态体系。

3、与第一大供应商的合作模式及稳定性

（1）标的公司与华为公司的合作模式

标的公司为华为计算 OEM 伙伴，在鲲鹏和昇腾生态均开展业务合作。双方在国产算力产业链上形成了明确的上下游分工：华为公司作为上游核心芯片及计算平台的研发与供应方，负责鲲鹏、昇腾等核心高性能芯片及基础算力平台的研发与供应。标的公司作为服务器整机厂商，处于上游芯片等关键硬件部件与下游模型部署、行业应用之间，依托自主研发体系与自建生产线，负责服务器整机架构设计、关键板卡开发、底层固件（BIOS、BMC）开发、软硬件适配、系统调优、生产测试及交付等，将华为核心芯片的性能转化为可部署、可规模化交付的

算力产品，并在产品交付后持续提供技术支持、故障响应、备件保障及维保售后等服务，形成覆盖产品开发与生产、部署交付及运行维护的全生命周期服务能力。同时，标的公司凭借覆盖全国 31 个省、自治区、直辖市的营销及服务网络、6 大备件库及超百家服务网点，以及深耕运营商、互联网、金融、政府部委等关键行业的客户资源，将华为核心部件与下游客户的差异化应用需求相衔接，助力国产算力产品在终端应用场景的规模化落地。

基于上述分工，华为公司根据计算产业硬件合作伙伴的技术能力、市场能力、市场贡献、产业贡献等维度进行综合评估，并经华为公司聘请的第三方认证机构进行认定后，确定合作伙伴的等级，并对应为合作伙伴赋能及提供权益。

根据鲲鹏社区官方网站，华为公司鲲鹏整机伙伴的级别分别为：

鲲鹏整机伙伴级别	服务器整机厂商
战略级	华鲲振宇
领先级	长江计算、超聚变
优选级	**宝德计算**、神州鲲泰、软通华方、百信
认证级	广电五舟、华启智慧、长城、湘江鲲鹏、黄河

根据昇腾社区官方网站，华为公司昇腾部件伙伴的级别分别为：

昇腾部件伙伴级别	服务器整机厂商
战略级	超聚变
领先级	华鲲振宇
优选级	**宝德计算**、长江计算、神州鲲泰、百信、软通华方
认证级	湘江鲲鹏、广电五舟、华启智慧、黄河、北联国芯

标的公司当前为华为鲲鹏、昇腾生态优选级合作伙伴。

华为公司对各级别合作伙伴的认证要求已申请豁免披露。

根据华为公司官方网站，合作伙伴若自评可满足升级要求，可以向华为公司申请提升伙伴身份等级。合作伙伴级别系根据年度合作情况进行动态调整。

（2）标的公司与华为公司合作稳定性的分析

1）标的公司在华为硬件生态合作伙伴中的市场贡献显著提升

标的公司在华为硬件生态的市场贡献已申请豁免披露。在 2025 年 10 月标的公司实控人变更完成后，标的公司在华为鲲鹏、昇腾生态体系中的市场地位和竞争能力进一步增强，为标的公司未来进一步提升合作等级奠定基础。

2026 年 1-9 月，标的公司信创业务已实现业务收入 46 亿元（未经审计），同比增长约 90%，截至 2026 年 9 月末，在手订单及发出商品待结转收入合计约 90 亿元，新中标尚未转化为正式订单的主要项目包括中国移动超节点项目 32 亿元（含税）等。标的公司全年的信创业务收入预计将达到较高规模，进一步提升标的公司对华为公司的市场贡献。

2）华为公司对标的公司的质量管理体系评级由 B 级提升至 A 级，达到华为公司最高等级的要求

2026 年，经华为公司委任的第三方专业机构评估，标的公司在华为计算 OEM 伙伴质量管理体系评估中评级为最高的 A 级，已符合战略级合作伙伴对质量管理体系的相关要求；在此前年度的评级中，标的公司此项评级为 B 级。

从研发能力、产品质量和交付能力来看，标的公司在华为公司硬件生态伙伴中具有较强的竞争力，能够根据客户的定制化需求，在新技术研发、国产化适配、工程化量产等方面，有力支撑华为公司相关核心部件转化为高效可靠的服务器整机及集群产品。

基于标的公司在生态适配、解决方案提供、软硬件开发等方面的贡献，标的公司曾获得华为“计算部件最佳合作奖”“华为计算优秀整机合作伙伴奖”等荣誉。实控人变更后，标的公司与华为公司的生态合作持续深化，合作成果进一步显现：2026 年 3 月，标的公司在华为中国合作伙伴大会上获得“杰出计算 OEM 合作伙伴奖”及昇腾“最佳贡献奖”；同年 9 月，在华为全联接大会上获得“2026 全球优秀合作伙伴奖之计算 OEM 部件业务最佳实践伙伴”和“卓越贡献奖”。上述新增荣誉共同体现了标的公司在实控人变更后，产品研发、客户服务等综合能力持续增强，获得华为公司进一步认可，呈现良好的发展态势。

3）实控人变更后，标的公司在供应链保障、客户拓展、融资渠道等方面的综合能力取得全面提升，能够系统性支持华为公司的生态发展

在当前 AI 产业快速发展、上游原材料供应短缺、下游需求旺盛的市场环境中，华为公司对生态合作伙伴的供应链稳定性、客户拓展与服务能力、业务支撑能力等方面提出了更高要求。

供应链保障方面，标的公司凭借长期建立的原厂总代理、现货市场渠道等多元化采购渠道，在具有挑战性的市场环境中能够保持存储等核心原材料的稳定供应，提高物料齐套效率，保障相关信创订单的交付，降低华为公司对生态伙伴的原材料配套压力。

在客户拓展与服务方面，标的公司具有成熟的营销、销售和售后团队，在运营商、金融机构、国央企等客户类型中有长期的业务合作关系；实控人变更完成后，标的公司加大对互联网类型客户的开拓力度，并已取得多个规模较大的超节点集群项目。标的公司在客户拓展与服务方面的能力能够有效支持华为生态核心部件提升市场占有率。

此外，标的公司完成实际控制人变更后，信用情况得到明显改善，银行授信规模显著提升。截至 2026 年 11 月 20 日，标的公司银行授信额度由 2025 年 9 月末的约 110 亿元提升至约 400 亿元，实际使用额度由约 45 亿元增加至约 140 亿元，债权融资能力均取得明显提升，能够支持更大规模的业务拓展。结合本次重组拟配套募集资金，标的公司的股权融资能力亦有望获得提升。

4）华为计算产业生态合作伙伴集中度呈提升趋势，将资源聚焦综合能力更强的核心合作伙伴，标的公司有望在此趋势中进一步提升市场份额

华为体系合作伙伴的竞争格局总体呈现向头部企业集中的趋势。华为体系合作伙伴名单及排名持续发生变化，具备较强客户资源、资金实力、产品研发能力、供应链保障能力及客户服务能力的合作伙伴逐步获得更多业务资源，反映出华为合作伙伴体系持续实施动态考核和优胜劣汰，市场资源进一步向综合实力较强的核心合作伙伴集中。在此背景下，标的公司作为华为计算产业生态中排名较高的生态伙伴，有望持续巩固并扩大市场份额、提升市场地位，深化与华为公司在鲲鹏、昇腾生态中的协同合作，提升合作等级，受益于华为计算产业生态资源向头部核心合作伙伴集中的趋势。

综上，标的公司与华为公司的合作具有稳定性，且合作程度进一步深化。

4、前述事项不会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响

标的公司针对前述事项已进行有效整改，前述事项未影响标的资产信创、政府采购资质认证，标的公司继续保持较强的核心竞争力，与华为等产业生态合作伙伴保持稳定的合作关系。

从实际经营情况来看，上述事项未影响标的公司其他业务的正常开展，标的公司与主要客户、供应商合作关系保持稳定，且 2026 年以来整体经营业绩实现较大幅度增长、盈利能力显著提升。根据标的公司未审财务报表，2026 年 1-9 月标的公司实现营业收入 108.41 亿元、同比增长 112%，实现毛利 12.50 亿元、同比增长 345%，毛利率同比提升 6.03 个百分点至 11.53%（高于 2026 年预测毛利率 8.17%），实现扣非归母净利润约 3.23 亿元，相比 2025 年同期扭亏为盈并实现大额盈利，并已超额完成 2026 年全年业绩承诺目标，完成比例约 138%（具体数据详见本落实函回复之“问题 1/一/（七）新实际控制人取得标的公司控制权后在公司治理及内控等方面采取了一系列改善措施，已取得显著成效”）。同时，2026 年 1-9 月，标的公司信创业务已实现收入 46 亿元（未经审计），同比增长约 90%，截至 2026 年 9 月末，在手订单及发出商品待结转收入合计约 90 亿元，并新中标中国移动超节点项目等标杆项目。基于上述已实现业绩、发出商品及在手订单储备，标的公司保守预计 2026 年全年公司整体营业收入不低于 200 亿元、归母净利润不低于 5 亿元。上述业绩表现说明，相关历史事项未对标的公司相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响。

综上所述，前述事项不会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响。

（四）风险提示

如下内容已在《重组报告书》之“第十二章/二/（十七）子公司采购失信和自研芯片争议的风险”进行了补充披露：

“标的资产子公司宝德网安曾受到采购失信处理，新实际控制人取得控制权后，基于整体业务布局及发展战略的综合考虑，对宝德网安的业务定位及人员配置进行了调整，相关产品销售收入占比极低；历史期间自研芯片相关事项曾引发市场讨论，标的公司已停止相关品牌的市场推广及后续业务推进。截至本报告书签署日，上述事项未对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响，但不排除未来因采购准入政策、资格审查口径或资质动态复核要求发生变化，相关历史事项被重新关注，进而对信创、政府采购相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响的可能性。”

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、律师主要实施了以下核查程序：

1、核查标的资产原实控人股权转让的事宜，在标的公司的任职情况，非经营性资金占用的清理情况，是否存在标的公司为其提供担保；

2、访谈标的公司管理层，了解新实际控制人取得标的公司控制权后的整改情况，取得并查阅标的公司组织架构图和规范整改文件；

3、取得并查阅标的资产受到相关客户禁止参加采购处理的相关公告、处理文件，查阅子公司宝德网安报告期的收入金额，以及受限业务的收入金额；访谈标的公司销售负责人，了解上述事项的整改情况，取得并查阅上述事项的整改文件；

4、访谈标的公司合规负责人及宝德网安管理层、检索网站 1、网络搜索平台、查阅标的公司及子公司所在地公共信用信息平台出具的信用报告（替代无违法违规证明版）；

5、取得并查阅报告期各期信创类业务前五大客户以及开展业务所需的主要资质；取得并查阅标的公司已经满足的认证资质；

6、查阅标的公司 2023 年 5 月发布会相关公开报道汇总、标的公司发布的正式声明，了解该事项的发生背景、合作实质及澄清情况；

7、核查标的公司出具的关于“暴芯”处理器相关事项的情况说明，核实暴芯处理器的合作模式，确认不存在实质性造假及冒充国产信创芯片履约的情形；

8、访谈标的公司管理层及研发负责人，查阅标的公司的研发项目资料、知识产权及产品认证文件等，了解标的公司技术水平、产品开发及主要成果，分析标的公司竞争优势及核心竞争力；

9、查阅行业主管部门、行业协会及第三方研究机构发布的行业报告等相关公开资料，了解行业的技术特点、竞争格局及发展趋势，并结合同行业上市公司公开披露信息，分析标的公司的竞争优势及行业地位；

10、查阅华为公司官方网站对于合作伙伴的相关政策、合作伙伴分级名单、标的公司与华为公司签署的伙伴合作协议、华为公司委任机构出具的质量管理体系评估报告、华为公司的计算 OEM 伙伴能力发展政策、标的公司的市场贡献数据、标的公司的授信情况统计等，分析标的公司与华为公司合作的稳定性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、律师认为：

1、标的公司不存在涉及标的公司原实际控制人相关的公司治理、承担连带责任等风险；

2、（1）标的公司受到相关客户禁止参加采购处理涉及的子公司营业收入占标的公司营业收入的比例整体保持较低水平，被禁止销售的产品销售收入占标的公司营业收入的比例极低；标的公司已积极整改，截至本落实函回复出具日，除上述事项外，标的公司及子公司不存在其他因政府部门等采购被处罚或失信的情形。该事项系客户采取的禁止采购措施，不构成政府部门的行政处罚，亦未对宝德计算经营造成重大不利影响；（2）“暴芯”处理器相关事项不存在实质性造假及骗取国家补助的情形；相关芯片未纳入国家信创采购目录，未作为国产信创芯片销售；标的公司未因该事项受到任何行政处罚、监管措施或被列入招投标负面

清单；报告期内，标的公司整体经营业绩保持良好发展态势，核心信创业务及客户合作稳步推进，该历史舆情未对标的公司报告期内及未来生产经营（包括信创业务开展）造成重大不利影响；（3）标的公司具有开展信创及政府业务所需认证资质及条件，继续保持较强的核心竞争力，与华为等产业生态合作伙伴保持稳定的合作关系，前述事项不会对标的资产信创、政府采购资质认证及相关业务稳定性和持续性产生重大不利影响。与此同时，标的公司整体保持强劲增长态势，印证上述事项未对标的公司经营发展造成不利影响。

问题 2

（1）报告期内，标的资产供应商集中度较高，且存在向 INTEL 等境外供应商采购核心原材料的情形。（2）2023 年至 2026 年 1-6 月，标的资产存在向多名交易对方采购硬盘、内存等服务器零部件，同时向其销售服务器整机产品的情形。

请上市公司：（1）结合境外采购具体情况、贸易政策最新变化、标的资产拟采取应对措施及其有效性等，说明国际贸易摩擦对标的资产生产经营的具体影响，并完善相关风险提示。（2）结合前述相关客户及供应商重叠交易的商业背景、合作模式和业务流程，购销合同中关于货物用途、货权转移、风险报酬承担、定价方式、结算机制等核心条款的具体约定，与非客供重叠交易在合同核心条款、毛利率等方面的对比情况及差异原因，说明相关购销交易的独立性以及是否具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入是否符合《企业会计准则》的有关规定。

请独立财务顾问和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、结合境外采购具体情况、贸易政策最新变化、标的资产拟采取应对措施及其有效性等，说明国际贸易摩擦对标的资产生产经营的具体影响，并完善相关风险提示

（一）标的公司境外采购具体情况

标的公司境外采购的主要供应商包括英特尔、英伟达、SK 海力士三家原厂，分别系 CPU、GPU 和存储三类核心部件的供应商，向其采购具体金额及占比如下：

单位：万元

海外供应商	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
英特尔	109,742.04	9.53%	286,621.05	23.41%	435,926.58	36.44%

海外供应商	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
SK 海力士	37,833.35	3.29%	45,744.46	3.74%	24,070.30	2.01%
英伟达	18,346.37	1.59%	13,227.99	1.08%	15,988.62	1.34%
合计	**165,921.76**	**14.42%**	**345,593.50**	**28.22%**	**475,985.50**	**39.79%**

报告期各期，标的公司向三家主要海外供应商的合计采购占比呈下降趋势，主要系标的公司信创业务占比提升、市场环境变化等原因所致。

（二）贸易政策最新变化情况

近期与行业相关的最核心的贸易政策变化为：美国商务部工业与安全局（Bureau of Industry and Security，简称“BIS”）发布的《应对先进半导体远程访问》临时最终规则（IFR）于 2026 年 11 月 19 日生效。该规则将特定先进计算物项的最终用途管制延伸至中国等受关注地区企业通过境外数据中心获取超过规定门槛算力的情形，并对输往印尼、马来西亚、新加坡、泰国及巴西的相关物项新增许可要求。同时强化客户尽职调查及后续用途监管，收紧先进逻辑芯片境外代工和封测环节的管制，并正式废止原《人工智能扩散框架》相关规定。

（三）标的公司拟采取应对措施及其有效性

结合标的公司境外采购的主要原材料类型分析如下：

1、GPU 等原材料

美国对英伟达芯片向中国销售的政策进行了多次调整，当前对高性能 GPU 产品实施禁售或经审查后销售的管制措施，但对符合要求的特定型号 GPU 或显卡产品（主要系英伟达为中国市场开发的特供版本）未采取限制性措施，可向中国市场进行合规销售。标的公司向英伟达采购的产品符合相关规定，当前暂未受到相关贸易政策或管制措施影响，产品采购与交付正常进行。标的公司系中国区少数几家英伟达 OEM 级别合作伙伴之一，双方多年来合作关系稳定，且 2026 年下半年以来随着合作规模的显著增长，合作关系进一步深化。若未来美国或英伟达原厂的销售政策发生进一步调整或收紧，可能会对标的公司的供应链稳定产生一定的不利影响。

为应对供应链可能面临的风险，标的公司采取了以下举措：一是加强与昇腾生态的合作，积极提升在国产化领域的市场占有率；二是持续推进与其他国产 AI 芯片厂商的技术合作；三是加强与 AMD 等其他国际厂商的合作；四是短期内增加对英伟达产品的备货。

结合标的公司在相关政策发布后的经营情况，标的公司信创业务经营规模保持增长，与其他国产 AI 厂商的研发和适配正有序推进，推出了采用 AMD 芯片的通用计算服务器和 AI 服务器产品系列，且当前英伟达相关整机产品仍向客户正常交付。以上应对措施具有有效性。

2、CPU、存储等原材料

当前 CPU、存储等原材料未受到相关贸易政策或管控措施的限制，该类物料的挑战主要系服务器（尤其是 AI 相关的高性能服务器）所需型号产品仍处于产能不足、供不应求状态，尤其是美国大型云厂商旺盛的需求导致亚洲的产品供给受到挤压。标的公司系英特尔、SK 海力士旗下 Solidigm 的中国区总代理，有稳定的合作历史，能够以中国区较高的优先级取得原厂货源，但仍难以完全满足快速增长的业务需求。标的公司一方面加大通过现货市场补充采购的力度，另一方面也积极引入国产存储介质供应商，以实现供应链的稳定保障。结合标的公司 2026 年上半年 IA 业务及 ICT 增值分销业务快速增长的收入规模，及期后仍维持的收入及订单增长态势，标的公司采取的应对措施具有有效性。

（四）国际贸易摩擦对标的资产生产经营的具体影响，并完善相关风险提示

综上，BIS 近期发布的临时最终规则对标的公司的生产经营暂未产生重大不利影响。标的公司已采取加大信创市场开发力度、加强国产化核心部件适配、多元化采购来源、提前储备战略库存等多种方式，保障供应链稳定，支撑业绩增长。

但是，在当前大国博弈的宏观环境下，AI 作为科技竞争的前沿领域，未来仍有可能受到美国限制性措施升级的影响，可能对标的公司的生产经营带来不利

影响。上市公司已经在重组报告书之“重大风险提示”之“一、与标的资产相关的风险”之“（四）国际经贸环境变化风险”中重新修订并充分提示风险如下：

“标的公司 X86 服务器、**ICT 增值分销**等业务板块需采购英特尔、英伟达、海力士等境外企业的芯片、内存、硬盘、配件等原材料，**其中，报告期各期，向英特尔、英伟达、海力士三家主要境外供应商的采购占比合计分别为 39.79%、28.22%和 14.42%。此外，**标的公司报告期各期境外销售收入占比分别为 30.30%、21.90%和 20.09%。

近年来，经济全球化遭遇逆流，贸易保护主义及地缘政治博弈持续加剧，全球贸易成本提高，供应链风险提升。**尤其是 AI 技术作为大国博弈中的重要领域，未来可能持续面临先进技术封锁、出口管制范围扩大等风险。若相关国家进一步收紧高性能芯片、AI 算力设备及相关技术的出口管制，扩大实体清单管制范围，或采取其他新增的限制措施，标的公司上游核心原材料的采购渠道可能收窄、采购成本上升、供应周期拉长甚至面临断供，进而对其产品交付、生产经营及经营业绩产生不利影响。”**

二、结合前述相关客户及供应商重叠交易的商业背景、合作模式和业务流程，购销合同中关于货物用途、货权转移、风险报酬承担、定价方式、结算机制等核心条款的具体约定，与非客供重叠交易在合同核心条款、毛利率等方面的对比情况及差异原因，说明相关购销交易的独立性以及是否具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入是否符合《企业会计准则》的有关规定

（一）与客户 1 相关交易的具体情况及分析

标的公司与客户 1 相关交易的具体情况已申请豁免披露。标的公司相关购销交易分别具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入符合《企业会计准则》的有关规定。

（二）与客户 4 相关业务的具体情况及分析

1、商业背景、合作模式和业务流程

客户 4 为全球领先的互联网科技企业、云计算服务提供商，标的公司 2026 年 1-6 月与其合作采用 Buy & Sell 业务模式（以下简称“B&S 模式”）。该模式主要系互联网等大型企业具有集采规模优势，与原厂建立了稳定的供应关系，其直接采购存储等核心部件能够在价格和数量上保证供应链的稳定性。该合作模式系行业普遍模式，标的公司向其采购部分存储类原材料，同时自行安排其他原材料的配置及购买，包括服务器整机 CPU、GPU、主板等核心零部件，组织生产加工，形成服务器整机产品后向其销售，标的公司对整机产品的完整价值创造过程具有主导权。

2、购销合同中关于货物用途、货权转移、风险报酬承担、定价方式、结算机制等核心条款的具体约定，与非客供重叠交易在合同核心条款、毛利率等方面的对比情况及差异原因，说明相关购销交易的独立性以及是否具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入是否符合《企业会计准则》的有关规定

标的公司向客户 4 的采购与销售合同系分别签署的标准化协议或订单，标准化销售框架协议附件中包含了客户 4 与服务器整机生产商的多种合作模式介绍（包括 B&S 模式、AVAP 模式等），但未对标的公司与客户 4 实际执行的合作模式予以明确，相关的采购与销售具体订单亦未对实际合作模式进行明确，需根据实际合作情况及行业惯例判断所采取的合作模式。

2026 年 1-6 月，标的公司与客户 4 的合作实际采用 B&S 模式，主要系基于客户在当前市场环境下的最新要求，双方的具体权利义务通过备料通用协议条款、并结合行业内长期形成的交易习惯予以确定和执行。销售框架协议内容已申请豁免披露。实操中，标的公司主要通过专用物料管理等方式，确保在正常的合作情形中，相关存储类原材料用于向客户 4 供应的服务器整机生产。

结合 B&S 模式的商业实质和双方签署的合同文本、《企业会计准则》的有关规定、同行业可比公司情况、该业务模式毛利率情况等，对该模式采用总额法确认收入的具体分析如下：

（1）根据《企业会计准则第 14 号——收入》和《企业会计准则应用指南汇编（2024）——第十五章 收入》（以下统称“收入准则”）的相关规定，对总额法收入确认方式的具体分析如下：

1）企业承担向客户转让商品的主要责任

根据收入准则，企业承担向客户转让商品的主要责任包括就特定商品的可接受性（例如，确保商品的规格满足客户的要求）承担责任等。企业在评估是否向客户承担转让商品的主要责任时，应当从客户的角度进行评估，即客户认为哪一方承担了主要责任。例如，客户认为谁对商品的质量或性能负责、谁负责提供售后服务，谁负责解决客户投诉等。

B&S 模式下，客户仅向标的公司销售部分存储类原材料，该等原材料并非仅为客户特定产品专属定制的唯一性物料，而是服务器行业通用型、标准化的硬件部件，具备公开市场流通性与多客户复用性。与此同时，标的公司需自行安排其余核心零部件的配置及购买，包括服务器整机 CPU、GPU、主板等核心零部件，并通过开展整机组装、测试、质检等一系列生产加工环节，将客户供应的存储类原材料与自采零部件及软件系统进行重大整合，形成满足客户特定算力需求的服务器整机产品后向其销售。标的公司对整机产品的完整价值创造过程具有主导权，而非仅安排供应商向客户提供商品。客户根据合同约定的验收条款对服务器整机质量进行验收确认，而非对 B&S 物料单独验收。

基于上述服务器产品特点和技术门槛，根据标的公司与客户签署的业务合同及实际业务操作，标的公司承担向客户交付服务器整机的全部责任，交付给客户的服务器产品需满足其所要求的产品性能及质量，并对服务器整机承担全部的售后质保责任。即使由于 B&S 模式下采购的物料质量问题而导致服务器产生质量问题，亦由标的公司直接解决产品质量问题，同时标的公司会直接与物料终端供应商（即原厂）沟通解决物料质量问题，而非与客户沟通解决。

综上所述，标的公司承担了向客户转让服务器整机的全部责任。

2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

根据收入准则，当企业在与客户订立合同之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品时，这可能表明企业在将该特定商品转让给客户之前，承担了该特定商品的存货风险，企业有能力主导特定商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。

根据合同规定，标的公司与客户签订的合同交付物为服务器整机。在服务器整机生产过程中和验收前，标的公司采购入库的原材料（包括向客户采购的存储类原材料及自主采购的其他原材料），其毁损、灭失、保管不善的风险即由标的公司承担，价格波动、滞销减值等风险亦由标的公司承担。在标的公司将服务器整机交付给客户，客户对服务器整机完成验收后，服务器的存货风险转移至客户。

综上，在 B&S 业务中，标的公司在客户完成服务器整机验收前承担了相关存货风险。

3）企业有权自主决定所交易商品的价格

在标的公司与客户的销售谈判中，一般客户会对即将生产订购的产品形成价格预期，标的公司同时也会根据客户的产品需求形成利润预期，基于此两种预期，双方达成一致则形成购销契约，产品价格也由此而定。标的公司与客户的报价是参考市场价格及产品配置要求等因素，基于服务器整机进行报价。

标的公司对最终服务器整机产品拥有自主定价权，按照整机产品对价与客户结算，而非按固定金额或固定比例收取加工费。B&S 模式下的存储类原材料与自采主板、平台、GPU、CPU 等核心零部件及生产加工环节共同构成整机价值。标的公司根据合同约定的条款对所生产的整机产品进行交付，在控制权转移给客户后确认收入，应收款中包含了 B&S 物料本身的经济价值及形成整机后的增值利润。

综上，标的公司有权自主决定所交易商品的价格。

4）标的公司承担了销售回款的信用风险

标的公司需独立承担对客户销售整机产品的回款风险，标的公司与客户的购销交易结算彼此独立。综上，标的公司承担了销售回款的信用风险。

（2）根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，对总额法收入确认方式的进一步分析如下：

1）原材料的性质是否为委托方的产品所特有

标的公司 B&S 模式下向客户采购的原材料主要为存储类原材料，属于服务器行业通用型、标准化的核心硬件部件，具备公开市场流通性与多客户复用性，并非仅为客户特定产品专属定制的唯一性物料。

2）加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料

尽管 B&S 模式下存在对客户管控物料向第三方转售的限制，但该安排系大型互联网客户为保障供应链稳定而采取的行业通行做法，且经客户书面同意后可由标的公司进行处置。因标的公司采购相关客户管控物料的商业目的是将该等物料投入生产、形成整机产品以获取报酬，而非通过转售物料赚取差价，标的公司对该类物料的主要使用或处置方式为投入生产加工及呆滞物料的消化处理。

标的公司根据客户订单需求及自身产能排期，自主分析并确定客户管控物料的生产领用进度及整机供应节奏，故标的公司能够主导该等物料的使用。同时，根据框架协议约定，除同时满足特定条件由客户承担消耗责任的呆滞物料外，其余呆滞物料由标的公司自行消化处理。因此，标的公司对该等物料享有自主投入生产、自行消化呆滞等实质处置权，并承担与此相关的存货及消耗风险。

综上，标的公司采用 B&S 模式，能够根据订单和实际产能情况自主决定物料的使用进度和产品生产供应，主导该等物料投入生产加工并自行消化呆滞物料，同时承担使用与处置该等物料的经济后果。结合会计准则相关规定，主要责任人与代理人的判断应综合考虑各项事实与情况，不能仅因存在向第三方转售的限制即否定对相关物料的控制权。因此，标的公司拥有对相关原材料的控制权，符合主要责任人的判断特征。

3）是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险

根据业务合同，在客户将 B&S 物料交付公司后，均由标的公司进行管理，标的公司自材料接收后就承担货物的毁损灭失的风险。

标的公司自原材料入库起至服务器整机交付验收完成前，承担了包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁损灭失、生产制造损耗、订单取消及滞销减值等实质性存货风险。

综上，在 B&S 业务中，标的公司承担的风险包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁损灭失。

4）是否承担该原材料价格变动的风险并取得与该原材料所有权有关的报酬

在标的公司与客户的销售谈判中，一般客户会对即将生产订购的产品形成价格预期，标的公司同时也会根据客户的产品需求形成利润预期，基于此两种预期，双方达成一致则形成购销契约，产品价格也由此而定。由于双方约定的产品销售价格为整机价格，因此 B&S 的物料价格直接影响公司最终的产品利润。

当物料市场价格发生波动从而影响产品价格时，服务器整机报价通常会基于物料最新的市场价格进行调整。对于已采购的 B&S 物料，即使物料采购价格已确定，根据行业惯例，亦会在物料市场价格波动幅度较大时，与客户根据定价机制协商服务器的最终价格，因此标的公司承担和享有 B&S 原材料价格变动产生的风险和报酬。

综上，B&S 物料价格直接影响公司在最终整机产品的盈利能力，公司会根据自身利润预期与客户就 B&S 物料形成合理的议价机制，一旦采购价格确定，后续的原材料价格变动所带来的风险和报酬均归属于公司。

（3）通过检索公开信息，同行业可比公司对于 B&S 业务模式下销售收入的确认方法如下：

序号	公司名称	业务范围	审核/上市状态	会计处理
1	工业富联	电子产品制造，包括服务器	已上市（601138.SH）	总额法
2	华勤技术	电子产品制造，包括服务器	已上市（603296.SH）	总额法
3	超聚变	服务器整机生产等	创业板 IPO 已过会	总额法

综上所述，标的公司对 B&S 业务以总额法确认收入符合《监管规则适用指引——会计类第 1 号》《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定的要求，并与行业惯例一致。

（4）B&S 模式的毛利率

2026 年上半年，标的公司向客户 4 销售毛利率已申请豁免披露，相对偏低，符合互联网类型客户及 B&S 模式的毛利率水平。

（5）B&S 模式具有商业实质

B&S 模式是与互联网等类型的大型客户合作经常采用的业务模式，因为该类厂商对于核心原材料有大量锁定需求，同时价格方面亦具有集采及长协的优势，能够自行向原厂等渠道大量采购核心部件，以用于其云计算、AI 训推等应用场景。但该类企业不具有服务器整机生产能力，亦不具备除核心部件采购以外其他整机生产所需的硬件、软件的集成能力，因此需要服务器整机厂商使用其提供的相关核心部件，并自采其他部件，进行整机的设计、生产、调试、交付等。该等业务模式具有商业实质。

根据超聚变招股说明书披露：“报告期内，公司前五大供应商中包括公司 A 和公司 B，公司主要向其采购 GPU、内存等服务器核心零部件，公司 A 和公司 B 同时也是公司报告期内主要客户。出现上述情形的主要原因是公司与公司 A、公司 B 存在 Buy & Sell 业务模式，该模式在业内较为普遍，具有商业合理性。”

（6）结论

相关购销交易具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入符合《企业会计准则》的有关规定。

（三）其他客户供应商重叠中采购原材料、销售整机的情形及分析

1、结合其他相关客户及供应商重叠交易的商业背景、合作模式和业务流程，购销合同中关于货物用途、货权转移、风险报酬承担、定价方式、结算机制等核心条款的具体约定，与非客供重叠交易在合同核心条款、毛利率等方面的对比情况及差异原因

其他客户供应商重叠中采购原材料、销售整机的具体情况如下：

单位：万元

名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	其中服务器整机销售金额	其中服务器整机销售毛利率
2026 年 1-6 月						
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	1,945.15	平台、其他配件等	3,829.14	服务器等	3,339.11	*
长安计算	1,366.73	平台等	14,811.60	服务器等	13,727.24	*
2025 年度						
联强国际贸易（中国）有限公司	6,588.34	硬盘、内存等	33,243.85	服务器、硬盘等	27,668.04	*
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	5,531.01	硬盘、内存等	10,413.75	服务器、内存等	9,106.05	*
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	2,871.06	主板等	2,813.09	服务器、网卡、内存等	847.43	*
翰林汇	2,510.86	平台等	8,183.31	服务器等	6,402.54	*
贵州中云绿色智能制造有限公司	2,229.24	平台等	9,721.26	服务器、GPU 等	9,680.41	*
领新半导体产业有限公司	1,005.42	显卡等	1,116.77	服务器	1,116.77	*
2024 年度						
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	7,280.35	平台、硬盘等	15,609.44	服务器、内存、GPU 等	14,335.59	*
联强国际贸易（中国）有限公司	1,173.59	CPU、交换机、平台等	31,344.88	服务器、加速卡、网卡等	28,488.19	*
2023 年度						
联强国际贸易（中国）有限公司	9,181.38	CPU、交换机、平台等	42,418.76	服务器、加速卡、网卡等	34,317.47	*
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,602.28	硬盘、平台等	6,464.32	服务器、SSD 硬盘等	1,909.45	*

名称	采购金额	采购内容	销售金额	销售内容	其中服务器整机销售金额	其中服务器整机销售毛利率
伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	2,679.99	平台、硬盘等	15,064.42	服务器、内存、网卡等	9,798.54	*
长安计算	1,498.46	GPU 等	13,360.62	服务器、企业级内存、平台等	12,651.08	*

注 1：供应商、客户按照最终同一控制下合并计算，采购、销售金额为不含税金额。
注 2：销售毛利率数据已申请豁免披露。

对于以上标的公司的客户与供应商重叠的情形，其采购与销售均系独立的交易行为，具有商业实质，相关客户、供应商产生重叠的主要原因如下：

标的公司所处服务器行业中，多家大型 ICT 流通企业（包括经销商、贸易商等）同时具备多个服务器配件品牌的代理资质，如翰林汇、联强国际贸易（中国）有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司、长安计算、四川长虹佳华信息产品有限责任公司、贵州中云绿色智能制造有限公司、领新半导体产业有限公司等 ICT 流通企业亦为多品类、多品牌服务器的代理商，具备较强的供应链整合与分销能力。标的公司向上述公司采购通用性强的服务器零配件，同时根据市场需求向其销售整机产品，采购和销售均为独立的商业行为，不存在限制零部件使用用途等情形，亦不存在 B&S 等特殊业务合作模式。相关 ICT 流通企业在服务器整机的销售中主要作为经销商承担改善标的公司回款等职能，不作为终端用户参与产品定义或需求确定，不存在委托代工等安排。

采购合同方面，标的公司与上述公司的采购合同均为常规采购合同，按照标的公司或对方的标准合同模板协商修订后确定，未对采购产品的用途进行规定或限制。尽管标的公司与各家在货权转移、风险报酬承担、定价方式、结算机制等核心条款的约定有所不同，但相关采购均明确将货权转移至标的公司，定价参考市场公允价格确定，结算按照合同约定进行。标的公司对向上述公司采购的通用性物料进行统一库存管理，不进行单独区分，标的公司自主根据所需物料型号及排产计划领料，用于整机生产。

销售合同方面，标的公司与上述公司的服务器整机销售主要以经销模式进行合作，销售合同主要按照标的公司的常规销售模板，其中不存在对原材料来源进行指定的相关条款，均由标的公司自主按照终端客户的需求进行产品设计、定制和排产，上述公司不参与标的公司的采购、生产等过程。货权转移、风险报酬承担方面，根据各销售合同约定，整机所有权及相关风险在经销商签收或验收时转移；定价方式方面，考虑终端客户销售价格及信用情况、经销商资金成本等因素综合协商谈判确定；结算机制方面通常在标的公司发货时由经销商全额付款。

标的公司与上述公司签订的采购合同和销售合同，与同类型合作伙伴在非客供重叠交易中签订的合同没有明显差异。

毛利率方面，标的公司向上述公司销售整机的毛利率多略高于经销业务整体毛利率水平，主要系相关订单规模较小，终端客户多为中小客户，标的公司议价能力较强，此外，个别订单因特殊的产品型号要求、原材料成本差异等，导致毛利率较高；其他毛利率较低的订单主要系终端客户以国企等类型为主，利润空间较低，叠加经销模式下经销商的资金成本，导致毛利率较低。

2、说明相关购销交易的独立性以及是否具备商业实质，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入是否符合《企业会计准则》的有关规定

上述采购与销售具有独立的商业背景，具有商业实质，不涉及特殊的物料管控等安排，对其销售以总额法确认收入符合会计准则的相关规定。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

独立财务顾问、会计师主要实施了以下核查程序：

1、查询国际贸易政策最新变化相关的政策原文及新闻报道，统计标的公司向境外主要供应商的采购金额及占比情况，就应对措施及影响访谈标的公司管理层，并结合标的公司近期采购及订单交付情况，综合分析国际贸易摩擦对标的公司生产经营的影响；

2、查阅相关客户供应商重叠情形对应的采购和销售协议或订单，分析合同文本，访谈业务部门人员，了解相关业务实际开展模式及商业实质。结合合同条款、商业模式和会计准则有关规定，分析会计处理是否符合规定。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问、会计师认为：

1、标的公司向主要境外供应商采购占比呈下降趋势；BIS 近期发布的临时最终规则对标的公司的生产经营暂未产生重大不利影响；标的公司已采取措施应对贸易政策变化，相关措施当前具有有效性；考虑到 AI 前沿科技博弈存在升级风险，上市公司已完善相关风险提示；

2、标的公司相关客户供应商重叠具有合理的商业背景，除 B&S 模式具有一定特殊性外，其他购销交易均具有独立性；标的公司客户供应商重叠的相关交易具备商业实质，其中 B&S 模式不影响标的公司是交易主要责任人的判断，标的资产采用总额法核算相关服务器销售收入符合《企业会计准则》的有关规定。

其他

请上市公司全面梳理“重大风险提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，按照重要性进行排序

回复：

上市公司已根据审核要求，全面梳理了《重组报告书》“重大风险提示”各项内容并进行优化，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，对部分已经提示的风险进行进一步阐释说明，并将各项风险因素按照重要性的原则进行排序。

除问题 2 中对“重大风险提示”章节的修订外，其他涉及“重大风险提示”章节的修订如下：

一、与标的资产相关的风险

（一）下游市场需求变化的风险

标的公司主要从事服务器等相关产品的设计、生产、销售及服务，相关产品主要应用于运营商、金融机构、互联网、智算中心等对算力有较高需求的公司及机构，**标的公司的主要客户多为大型企业，具有规模化集采优势和较强的议价能力**。

若未来下游市场需求发生重大变化、标的公司主要客户在市场竞争中处于不利地位、客户对算力的需求降低，或算力相关的投资规模下降，标的公司可能出现市场份额萎缩、产品价格和销售量下降、**毛利率下降**的风险，可能对标的公司经营业绩产生不利影响。

（三）供应商及生态依赖的风险

标的公司为华为公司鲲鹏生态和昇腾生态的优选级合作伙伴，向华为公司的采购占比较高，报告期各期，占比分别为 41.34%、49.92%和 51.49%，**对华为公司计算产业生态存在较大依赖。华为公司对生态合作伙伴进行动态考核和调整，生态合作伙伴需持续满足华为公司在市场贡献、质量管理、综合能力等方面的要求，华为公司根据生态合作伙伴的等级给予相应的资源及权益支持。**

未来若标的公司与华为公司的合作发生不利变化，将会对标的公司原材料供应的稳定性产生不利影响；此外，在市场环境变化、华为公司合作政策调整等情形下，标的公司的议价能力可能出现下降，将对标的公司的盈利能力产生不利影响。

（五）毛利率波动的风险

报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 8.69%、7.85%和 11.61%，毛利率整体呈先下降后上升趋势，与同行业可比公司的毛利率变动趋势基本一致。**2026 年 1-6 月，标的公司毛利率明显提升，主要系算力行业高景气度带动行业整体盈利水平向好,以及 IA 业务和 ICT 增值分销业务因标的公司议价能力提升、发挥供应链保障优势、原材料涨价实现向下游有效传导等因素导致毛利率提升。**

若未来出现行业需求下降、原材料价格剧烈变动、全球供应链系统性风险、服务器行业市场竞争加剧等不利因素，标的公司毛利率存在下滑的风险。具体而言，信创业务方面，标的公司毛利率可能因供应商合作政策变动、客户结构变化及议价能力提升（例如互联网客户的业务规模及占比提升）、市场竞争加剧等因素，导致毛利率出现下滑；IA 业务和 ICT 增值分销业务可能因标的公司原材料价格波动、成本传导能力下降、市场环境或国际贸易政策发生不利变化等因素影响，导致毛利率出现下滑。

（六）净利率较低的风险

标的公司对外采购芯片、主板、内存、硬盘等原材料，通过适配、生产、调试和应用，为用户提供通用服务器、AI 服务器等计算产品及配套服务。由于原材料价值较高，**标的公司的毛利率水平较低，**在一定程度上制约了标的公司盈利能力的提升。报告期内，标的公司净利率分别为 1.85%、1.83%及 2.39%。标的公司产品净利率受原材料价格、技术升级、市场供需关系、**信贷环境变化**等诸多因素影响，如未来相关因素发生不利变化，**可能导致标的公司毛利率下降、期间费用率上升等，进而**导致净利率下降，影响标的公司盈利水平。

二、本次交易相关风险

（五）标的公司未能实现业绩承诺及补偿覆盖比例较低的风险

上市公司与申晖控股签署的《业绩承诺补偿协议》约定，标的公司 2026 年度、2027 年度及 2028 年度经审计的扣除非经常性损益后的归母净利润分别不低于 23,396.83 万元、29,380.38 万元、31,566.12 万元。标的公司生产经营受宏观经济、市场环境、行业竞争**、上下游议价能力**等多方面因素的影响，**且毛利率与净利率水平较低，**如果在业绩承诺期间出现影响生产经营的不利因素，**可能导致净利润出现较大波动，**存在业绩承诺无法实现的风险。

同时，本次交易业绩承诺方申晖控股就标的公司 2026 年度、2027 年度及 2028 年度业绩向上市公司承担补偿义务的应补偿总金额不超过霍尔果斯宝德、宝德研究院向申晖金婺和产投致兴转让标的公司 32.09%股份的交易价格乘以上市公司对宝德计算的收购比例｛65.4682%/（65.4682%+32.0875%）｝，承诺补偿上限无法覆盖本次交易全部交易对价，存在业绩承诺未实现的情况下无法充分保障上市公司利益的风险。

本次交易中，业绩承诺方将以现金方式支付业绩补偿款，其业绩承诺补偿义务的履行将主要依赖于业绩承诺方自身的偿付能力。若业绩承诺方自身经营状况、资产流动性等发生不利变化，其履行补偿义务的能力可能受到影响，可能存在业绩补偿义务无法按时足额履行的风险。

（此页无正文，为《慧博云通科技股份有限公司关于深圳证券交易所<关于慧博云通科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核中心意见落实函>的回复》之签章页）

慧博云通科技股份有限公司

2026年11月19日

附件：标的公司取得的资质情况

一、主要生产经营资质

序号	资质/认证证书名称	有效期起始日	有效期截止日	认证主体
1	报关单位备案证明	2022/11/21	长期	宝德计算机系统股份有限公司
2	对外贸易经营者备案登记表	2021/7/7	长期	宝德计算机系统股份有限公司
3	高新技术企业证书	2024/12/26	2027/12/25	深圳市宝德软件开发有限公司
4	报关单位备案证明	-	长期	深圳市宝德软件开发有限公司
5	高新技术企业证书	2023/10/16	2026/10/15（办理续期中）	宝德网络安全系统（深圳）有限公司
6	武器装备科研生产单位二级保密资格证书	2023/10/9	2028/10/8	宝德网络安全系统（深圳）有限公司
7	武器装备质量管理体系认证证书	2024/6/21	2027/6/20	宝德网络安全系统（深圳）有限公司
8	装备承制单位资格证书	2026/6/1	2031/6/1	宝德网络安全系统（深圳）有限公司
9	报关单位备案证明	2023/4/14	长期	深圳市自强技术有限公司
10	报关单位备案证明	2023/1/11	长期	宝德海外科技（深圳）有限公司
11	报关单位备案证明	2023/10/18	长期	广西数广宝德信息科技有限公司

二、中国国家强制性产品认证证书

标的公司主营业务为服务器、终端整机产品的研发、生产、销售，ICT 增值分销及提供相关的综合解决方案，核心产品为服务器。根据《强制性产品认证目录描述与界定表（2023 年修订）》，服务器属于《强制性产品认证目录》第八类“电子产品及安全附件”中的“45.服务器（0911）”，需取得强制性产品认证。由标的公司及其控股子公司申请认证且产品生产者为标的公司及其控股子公司的强制性产品认证证书情况如下：

序号	产品生产者名称	产品名称	证书编号	有效期至
1	宝德计算	服务器	2019010911171970	2029/1/24

序号	产品生产者名称	产品名称	证书编号	有效期至
2	宝德计算	塔式服务器	2019010911189883	2029/3/24
3	宝德计算	服务器	2022010911508707	2027/11/14
4	宝德计算	服务器	2023010911521214	2028/1/15
5	宝德计算	宝德海光服务器	2025010911823661	2028/10/1
6	宝德计算	智能小站（服务器功能）	2025010911783763	2030/6/3
7	宝德计算	存储服务器	2024010911661520	2029/7/25
8	宝德计算	服务器	2025010911753579	2030/2/11
9	宝德计算	微型计算机	2025010901752129	2030/2/11
10	宝德计算	微型计算机	2025010901753805	2030/2/11
11	宝德计算	服务器	2025010911753702	2030/2/11
12	宝德计算	服务器	2024010911612423	2029/3/17
13	宝德计算	微型计算机	2025010901775464	2030/4/29
14	宝德计算	存储服务器	2025010911805058	2030/8/20
15	宝德计算	微型计算机	2026010901908159	2031/11/17
16	宝德计算	服务器	2026010911909373	2031/11/23
17	宝德计算	瘦客户机（微型计算机）	2023010901590637	2028/10/12
18	珠海宝计	服务器	2025010911764007	2030/3/24
19	珠海宝计	存储服务器	2025010911777972	2030/5/12
20	珠海宝计	服务器	2025010911763121	2030/3/19
21	珠海宝计	服务器	2025010911773085	2030/4/22
22	珠海宝计	服务器	2025010911801065	2030/2/11
23	珠海宝计	微型计算机	2025010901803185	2030/2/11
24	珠海宝计	塔式服务器	2025010911797372	2030/7/24
25	珠海宝计	服务器	2025010911798392	2030/7/28
26	珠海宝计	服务器	2025010911806522	2030/8/3
27	珠海宝计	服务器	2026010911873878	2031/6/10
28	珠海宝计	服务器	2026010911873905	2031/6/10
29	宝德网安	机架服务器	2025010911773569	2030/5/15
30	宝德网安	机架服务器	2025010911754874	2030/2/24
31	宝德网安	微型计算机	2024010901737732	2029/12/19
32	宝德网安	微型计算机	2021010901433093	2031/11/15

序号	产品生产者名称	产品名称	证书编号	有效期至
33	宝德网安	机架服务器	2022010911505696	2027/10/24
34	宝德网安	台式机I型（微型计算机）	2022010901445625	2031/11/15
35	宝德网安	机架服务器	2024010911600303	2029/1/3
36	宝德网安	图形工作站服务器	2024010911600308	2029/1/3
37	宝德网安	机架服务器	2020010911310321	2030/6/9
38	宝德网安	机架服务器	2021010911441510	2031/11/15
39	宝德网安	机架服务器	2021010911433052	2031/11/15
40	宝德网安	机架服务器	2021010911382655	2031/4/19
41	宝德计算机（金华）有限公司	服务器	2026010911881135	2030/2/11

三、第三方认证的环境管理体系

标的公司已取得由第三方认证的环境管理体系等认证证书，证明相关业务符合相关环境保护、职业卫生等标准要求，具体情况如下：

序号	认证名称	认证主体	范围	有效期间
1	GB/T24001-2016/ISO14001:2015 环境管理体系认证证书	宝德计算	微型计算机，服务器的研发、组装生产、技术服务及所涉及的相关管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	2024/9/3-2027/9/2
2	IECQ QC 080000:2017HSPM 有害物质过程管理体系认证证书	宝德网安	微型计算机，服务器的研发和组装生产及所涉及的相关管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	2025/3/20-2028/3/19
3	GB/T24001-2016/ISO14001:2015 环境管理体系认证证书	宝德网安	资质许可范围内机架服务器、微型计算机的设计开发、组装及销售所涉及的环境管理活动	2026/8/21-2029/8/20

四、第三方质量体系和管理体系认证

标的公司相关产品、服务符合相关国家标准、行业标准及企业标准，已通过 ISO9001 质量管理体系、ISO20000 信息技术服务管理体系认证。此外，标的公

司还通过了客户 4 等知名客户的质量体系审核。标的公司及其子公司已建立完善的产品质量制度，已通过以下质量体系和管理体系认证：

认证主体	认证标准	证书覆盖范围	证书编号	有效期
宝德计算	GB/T 19001-2016/ISO9001:2015 质量管理体系认证证书	微型计算机，服务器的研发、组装生产、技术服务及所涉及的相关管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	064-24-Q-2958-R4-M	2024/9/3 至 2027/9/2
宝德网安	GB/T 19001-2016/ISO 9001:2015 质量管理体系认证证书	自主可控计算机的设计、开发、生产和服务	07024Q30201R2M	2024/6/21 至 2027/6/20
宝德计算	GB/T 45001-2020/ISO45001:2018 中国职业健康安全管理体系认证	微型计算机，服务器的研发、组装生产、技术服务及所涉及的相关管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	064-24-S-2960-R3-M	2024/9/3 至 2027/9/2
宝德计算	GB/T 23331-2020/ISO50001:2018；RB/T101-2013 能源管理体系认证	强制认证范围内计算机、服务器的研发和组装所涉及的能源管理活动	04126En00229R101	2025/11/1 至 2028/10/31
宝德计算	RB/T 089-2022 绿色供应链管理体系认证证书	微型计算机、服务器的研发和组装生产及所涉及的相关管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	064-25-GSCM-0933-R0-M	2025/4/21 至 2028/4/20
珠海宝德	GB/T19001-2016/ISO 9001:2015 质量管理体系认证证书	服务器、微型计算机的研发和组装生产及所涉及的相关管理活动（内销产品限定在强制认证范围内）	064-25-Q-2504-R0-M	2025/9/18 至 2028/9/17
宝德计算	ISO/IEC 20000-1:2008 信息技术服务管理体系认证	向外部客户提供计算机软、硬件运维服务相关的信息技术服务管理活动	62725ITSM0004R3M	2016/4/14 至 2028/4/13
宝德计算	ISO/IEC 38505-1:2017 数据治理安全管理体系证书	CCC 范围内微型计算机和服务器的研发和生产相关的数据治理安全管理活动	27825DGSMS10023R0M	2025/7/24 至 2028/7/23

认证主体	认证标准	证书覆盖范围	证书编号	有效期
宝德计算	ISO28000:2022 供应链安全管理体系认证证书	微型计算机，服务器的研发和组装生产及所涉及的相关管理活动。（内销产品限制在强制认证范围内）	064-26-SCSMS-0079-R0-00	2026/1/13 至 2029/1/12
宝德计算	GB/T 22080-2025/ISO/IEC 27001-2022《信息技术 安全技术 信息安全管理体系要求》信息安全管理体系认证证书	微型计算机，服务器的研发和组装生产相关的信息安全管理活动（内销产品限制在强制认证范围内）	62726ISMS00004R000	2026/1/29 至 2029/1/28