

关于江苏泽宇智能电力股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2021]0352 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 1 月 14 日下发的《关于江苏泽宇智能电力股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函[2021]010076 号)(以下简称“问询函”)的要求，我们作为江苏泽宇智能电力股份有限公司(以下简称“泽宇智能”、“发行人”或“公司”)首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就审核问询函有关财务问题回复如下：

3. 关于员工持股平台。

审核问询回复显示：

(1) 嘉泽投资普通合伙人胡永强在嘉泽投资的出资比例为 44.78%。胡永强已离职。

(2) 发行人披露，发行人股权激励包括嘉泽投资、沁德投资。根据发行人《员工股权激励方案》，服务期内离职或劳动合同到期不愿与公司（包括控股子公司）续约的，经持股平台普通合伙人张剑提出，激励对象应当无条件将其所持有的全部激励股权转让给普通合伙人张剑或其指定的公司内部人员。张剑非嘉泽投资的普通合伙人。

(3) 沁德投资合伙人中，李洪珍已离职。

请发行人：

(1) 结合嘉泽投资的合伙协议约定，补充披露胡永强作为嘉泽投资的普通合伙人已从发行人处离职对嘉泽投资的影响；

(2) 在招股说明书中补充披露嘉泽投资人员离职后的股份处理方式，胡永强离职时间，离职事项是否触发股份转让相关条款及具体执行情况；

(3) 补充披露李洪珍离职后的股份处理方式，张剑是否承接李洪珍所持有的出资份额，相关处理方式是否符合《员工股权激励方案》的约定；

(4) 结合《员工股权激励方案》中关于服务内容及服务期的具体约定，补充披露发行人报告期各期股份支付费用核算的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并按照《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性，对股份支付事项进行核查，并按要求对股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果的合理性、与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因、服务期的判断是否准确、会计处理的合规性等发表明确意见。

请保荐人对招股说明书中关于员工股权激励事项的信息披露进行核查,确保信息披露的真实、准确、完整,避免信息披露内容与发行人实际情况不一致。

回复:

一、发行人补充披露及说明

(一) 结合嘉泽投资的合伙协议约定,补充披露胡永强作为嘉泽投资的普通合伙人已从发行人处离职对嘉泽投资的影响

1、嘉泽投资的合伙协议约定

嘉泽投资的《合伙协议》约定以下事项须经全体合伙人一致同意:

对外举债;合伙人同本合伙企业进行交易,自营或同他人合作经营与合伙企业或被投资企业相竞争的业务;改变合伙企业的名称;改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点;处分合伙企业的不动产;转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利;以合伙企业名义为他人提供担保;聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员;新合伙人入伙;向合伙人以外的人转让其在本企业中的财产份额。

嘉泽投资的《合伙协议》约定执行事务合伙人执行以下事务:

办理合伙企业资金托管事宜;组织合伙人进行项目投资决策;办理合伙企业年度审计、工商年检等;按照合伙人会议决议执行收益分配;对外开展业务,订立合同;对合伙企业事业进行日常管理;制定企业的基本管理制度和具体规章制度;决定企业对被投资企业股东会或股东大会议案的表决意见;根据各有限合伙人的要求,执行转让各合伙人所持合伙份额对应的被投资企业股权,并完成各合伙人的份额减持或退伙手续;代表企业参与诉讼、仲裁或其他有关法律程序;有关法律、法规、规章及本协议规定的其他事务。

执行事务的合伙人不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的,其他合伙人可以决定撤销该委托,如因此给合伙企业或者其他合伙人造成损失的,由执行合伙人依法承担赔偿责任。

2、胡永强作为嘉泽投资的普通合伙人已从发行人处离职对嘉泽投资的影响

胡永强已签署《股权激励确认书》，确认其知悉并同意遵守《员工股权激励方案》和嘉泽投资《合伙协议》的相关约束，严格按照《员工股权激励方案》和嘉泽投资《合伙协议》的约定持有激励股权。

根据《员工股权激励方案》的约定，除持有公司股权外，持股平台不得从事任何其他业务或活动，除另有约定外，未经张剑同意，激励对象不得转让其所持有的激励股权，不得在其持有的激励股权时设立或允许存在任何质押或其他权利负担，不得以任何其他方式直接或间接处置其持有的激励股权，公司及其股东、持股平台及其合伙人不得为任何违反上述规定的股权或份额转让或其他处分行为提供任何的支持与配合，包括但不限于协助办理有限合伙份额变更的工商变更登记手续。

综上所述，胡永强作为嘉泽投资的普通合伙人虽已从发行人处离职，但其仍需遵守《员工股权激励方案》和《合伙协议》的约定持有激励股权并执行合伙事务，对嘉泽投资承担无限连带责任，如其不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人亦可以决定撤销委托。

因此，胡永强从发行人处离职不会对嘉泽投资产生重大不利影响。

（二）在招股说明书中补充披露嘉泽投资人员离职后的股份处理方式，胡永强离职时间，离职事项是否触发股份转让相关条款及具体执行情况

1、在招股说明书中补充披露嘉泽投资人员离职后的股份处理方式

根据泽宇有限股东会审议通过的《员工股权激励方案》，约定激励对象应当自入伙之日起，持续为公司（包括控股子公司）服务六年（以下简称“服务期”），服务期内离职或劳动合同到期不愿与公司（包括控股子公司）续约的，经张剑提出，激励对象应当无条件将其所持有的全部激励股权转让给张剑或其指定的公司内部人员，转让价格同出资额，激励对象不得对其他任何人员或机构私下转让。

2、胡永强离职时间，离职事项是否触发股份转让相关条款及具体执行情况

胡永强于 2020 年 2 月从发行人处离职，依据《员工股权激励方案》的约定，

张剑有权决定是否收回激励股权。考虑到胡永强系因年事已高（离职时已 77 岁）及身体原因从公司离职，张剑未收回其激励股权。根据张剑出具的《确认函》，其确认不收回激励股权，胡永强所持有的全部激励股权归其所有。因此，胡永强离职事项不会触发股份转让的情形。

（三）补充披露李洪珍离职后的股份处理方式，张剑是否承接李洪珍所持有的出资份额，相关处理方式是否符合《员工股权激励方案》的约定

李洪珍于 2020 年 7 月从发行人处离职，依据《员工股权激励方案》的约定，张剑有权决定是否收回激励股权。考虑到李洪珍女士系因年事已高（离职时已 55 岁）从公司离职，张剑未收回其激励股权。根据张剑出具的《确认函》，其确认不收回激励股权，李洪珍所持有的全部激励股权归其所有。

综上，张剑未承接李洪珍所持有的出资份额，相关处理方式符合《员工股权激励方案》的约定。

（四）结合《员工股权激励方案》中关于服务内容及服务期的具体约定，补充披露发行人报告期各期股份支付费用核算的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、《员工股权激励方案》中关于服务内容及服务期的具体约定

公司《员工股权激励方案》第一条约定：“公司制定、实施本方案的主要目的是完善公司激励机制，通过授予奖励以吸引、激励、留住并奖赏公司中经选拔产生的员工，进一步提高员工的积极性、创造性，促进公司业绩持续增长，在提升公司价值的同时为员工带来增值利益，实现员工与公司共同发展”。

公司《员工股权激励方案》第三条约定：“本股权激励方案的激励对象应为公司（包括控股子公司）的内部人员”。

公司《员工股权激励方案》第四条约定：“激励对象应当自入伙之日起，持续为公司（包括控股子公司）服务六年（以下简称“服务期”），服务期内离职或劳动合同到期不愿与公司（包括控股子公司）续约的，经张剑提出，激励对象应当无条件将其所持有的全部激励股权转让给张剑或其指定的公司内部人员，激励对象不得对其他任何人员或机构私下转让，转让价格同出资额。”

根据《员工股权激励方案》的上述约定，公司制定股权激励，主要是为了获取公司员工未来服务，旨在通过股权激励让核心人员发挥更大能动性并享受公司增长所带来的增值利益。同时《员工股权激励方案》明确约定了服务期条款为六年。

2、发行人报告期各期股份支付费用核算的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定

（1）股份支付权益工具公允价值的确定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定，等待行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。授予日是指股份支付协议获得批准的日期，其中“获得批准”，是指企业与职工或其他方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，该协议获得股东大会或类似机构的批准。

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》及应用指南相关规定，权益工具公允价值的确定方法：（1）存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；（2）不存在活跃市场的，企业可使用其他可观察的输入值，例如对应资产在非活跃市场中的报价；（3）对于无法取得可观察价格的，企业应使用收益法、市场法等估值技术进行确定。由于公司未曾在资本市场中挂牌，同时公司在实施股权激励前亦未引入外部投资者，公司股权尚无可观察市场报价，因此公司聘请了具有相关证券、期货业务资格的天源资产评估有限公司对公司采用收益法确定企业自身权益工具的公允价值，公司以此为基础计算得出股权激励的每股公允价值。

公司计算股份支付费用的公允价值以具有资质的资产评估公司按收益法确定的估值进行得出，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）股份支付处理方式的确定

根据《首发业务若干问题解答》问题 26 所述“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益”。

公司于《员工股权激励方案》中明确约定了所有激励对象的服务期限为六年，属于股权激励中设定了服务期的股份支付。公司按照授予股权的公允价值与实际支付股权对价之间的差额确认股份支付费用并在服务期内进行摊销，该股份支付费用与员工服务期间匹配，不属于偶发性支出，因此公司将上述股份支付费用的摊销金额分别计入报告期内的经常性损益。

基于公司激励计划及激励对象的真实情况，服务期（等待期）六年是双方的真实意思表示，因此根据授予日后等待期六年内分期确认股份支付费用的会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》的相关规定，发行人股份支付费用核算准确。

（五）按照《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性，对股份支付事项进行核查，并按要求对股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果的合理性、与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因、服务期的判断是否准确、会计处理的合规性等发表明确意见

1、按照《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性

根据《员工股权激励方案》的约定，激励对象应当自入伙之日起，持续为公司（包括控股子公司）服务六年，服务期内离职或劳动合同到期不愿与公司（包括控股子公司）续约的，经张剑提出，激励对象应当无条件将其所持有的全部激励股权转让给张剑或其指定的公司内部人员，激励对象不得对其他任何人员或机

构私下转让，转让价格同出资额。

根据激励员工签署的《股权激励确认书》，其确认知悉并同意遵守《员工股权激励方案》和合伙协议的相关约束，严格按照《员工股权激励方案》和合伙协议的约定持有激励股权。

综上，发行人股权激励以换取员工服务为目的，约定了六年的服务期限，发行人认定服务期是以股东会审议通过的《员工股权激励方案》以及经激励员工签署的《股权激励确认书》为依据，具有合理性。

2、对股份支付事项进行核查，并按要求对股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果的合理性、与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

根据《首发业务若干问题解答》问题 26 的要求，公司在确定权益工具公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

（1）股份支付相关权益工具公允价值的计量方法选取的合理性

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》及应用指南相关规定，权益工具公允价值的确定方法：①存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；②不存在活跃市场的，企业可使用其他可观察的输入值，例如对应资产在非活跃市场中的报价；③对于无法取得可观察价格的，企业应使用收益法、市场法等估值技术进行确定。

由于公司未曾在资本市场中挂牌，同时公司亦未引入外部投资者，公司股权尚无可观察市场报价，因此公司聘请了具有相关证券、期货业务资格的天源资产评估有限公司对公司采用收益法确定企业自身权益工具的公允价值，公司以此为基础计算得出股权激励的每股公允价值。

收益法评估采用企业自由现金流量折现模型，基于公司未来可持续经营及稳定发展，整体获利能力所带来的预期收益能够客观预测的前提下，结合风险因素等选取适当的折现率将公司未来年度净现金流进行折现，同时加減溢余及非经营性资产价值（负债）及有息负债后确定公司整体股东全部权益价值。该估值能较为合理地反映公司股权价值，具备合理性。

（2）股份支付相关权益工具公允价值的结果的合理性及与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

1）2017 年度股份支付权益工具公允价值的确定方法

公司于 2017 年 6 月召开的股东会，审议通过了《员工股权激励方案》。决定以每股 1.6 元的价格由员工持股的南通沁德投资管理中心（有限合伙）对公司增资 1,000.00 万元。公司于 2017 年 12 月与激励对象签订《合伙协议》和《股权激励确认书》并确认授予公司员工通过沁德投资持有公司 673.83 万股的股份。

由于公司未引入外部投资者，公司股权尚无可观察市场报价，因此公司聘请了具有相关证券、期货业务资格的天源资产评估有限公司对公司采用收益法确定企业自身权益工具的公允价值，并出具了天源评报字[2019]第 0267 号评估报告，公司以此为基础计算得出本次股权激励的每股公允价值 5.72 元。

2）2019 年度股份支付权益工具公允价值的确定方法

公司于 2019 年 1 月召开的临时股东大会，审议通过了《关于增加公司注册资本并修改公司章程的议案》，决定以每股 1.7 元的价格由实际控制人张剑对本公司增资 359.00 万元。

根据《员工股权激励方案》以及 2019 年度签订的《合伙协议》和《股权激励确认书》，公司实际控制人张剑决定以每股 1.7 元的价格向员工转让其通过沁德投资持有公司 285 万股的股份。

由于公司未引入外部投资者，公司股权尚无可观察市场报价，因此公司聘请了具有相关证券、期货业务资格的天源资产评估有限公司对公司采用收益法确定企业自身权益工具的公允价值，并出具了天源评报字[2019]第 0275 号评估报告，公司以此为基础计算得出本次股权激励的每股公允价值 5.65 元。

3) 与同期可比公司估值的比较

2017年至2019年同行业上市公司收购标的公司的可比交易案例估值情况如下表所示:

上市公司简称	标的公司	交易事项	首次披露时间	过户完成公告时间	市盈率(倍)
国电南瑞	南瑞集团有限公司	国电南瑞收购标的公司经营性资产及负债	2017年5月	2017年12月	9.62
	南京南瑞继保电气有限公司	国电南瑞收购标的公司87%股权	2017年5月	2017年12月	9.08
	北京国网普瑞特高压输电技术有限公司	国电南瑞收购标的公司100%股权	2017年5月	2017年12月	10.76
	南瑞电力设计有限公司	国电南瑞收购标的公司100%股权	2017年5月	2017年12月	14.92
	南京南瑞信息通信科技有限公司	国电南瑞收购标的公司100%股权	2017年5月	2017年12月	10.72
	中电普瑞电力工程有限公司	国电南瑞收购标的公司100%股权	2017年5月	2017年12月	10.20
	中电普瑞科技有限公司	国电南瑞收购标的公司100%股权	2017年5月	2017年12月	15.53
东方电子	烟台东方威思顿电气有限公司	东方电子收购标的公司83.2587%股权	2017年4月	2018年3月	14.89

注:以上数据来源于上市公司公开披露信息,同时剔除了标的公司净利润为负或微利的交易事项。P/E 倍数=标的公司估值/标的公司对赌期平均净利润

发行人按照 2017 年度和 2018 年度净利润计算的 2017 年 12 月和 2019 年 1 月两次股权激励的权益工具公允价值所对应的公司市盈率分别为 8.41 倍和 9.11 倍,由上表可以看出相应市盈率略低于同行业上市公司的并购案例市盈率。

相比发行人员工入股,同行业并购案例均为对标的公司控制权的收购,存在控制权溢价,同时,上市公司在收购过程中还享有一定的股票流动性溢价,因此同行业上市公司并购案例的市盈率略高于发行人员工入股的市盈率具有合理性。

综上所述,发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果具有合理性,与同行业可比公司并购案例相比不存在明显不合理的情形。

3、服务期的判断是否准确、会计处理的合规性

公司在《员工股权激励方案》第四条中约定,激励对象应当自入伙之日起,持续为公司(包括控股子公司)服务六年,服务期内离职或劳动合同到期不愿与

公司（包括控股子公司）续约的，经张剑提出，激励对象应当无条件将其所持有的全部激励股权转让给张剑或其指定的公司内部人员，激励对象不得对其他任何人员或机构私下转让，转让价格同出资额。同时根据激励员工签署的《股权激励确认书》，其确认知悉并同意遵守《员工股权激励方案》和合伙协议的相关约束，严格按照《员工股权激励方案》和合伙协议的约定持有激励股权。

根据上述条款约定，虽然股权激励平台中合伙人份额在形式上已一次性授予员工，但同时约定了员工的服务年限，因此，授予员工上述合伙企业份额目的系为获取员工的服务且有等待期，具有长期激励方案，属于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间，对应的股权激励费用在等待期内平均分摊并分别计入各个期间的费用和资本公积，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得了沁德投资、嘉泽投资的工商档案、合伙协议、股权款支付银行回单等相关文件；
- 2、取得了发行人实际控制人张剑就胡永强、李洪珍离职未收回股权的确认函；
- 3、查阅了发行人审议股权激励相关事项的股东会决议，与发行人实际控制人就股权激励安排情况进行了访谈，并取得了发行人员工股权激励方案以及各激励对象签署的股权激励确认书；
- 4、取得了胡永强、李洪珍的离职申请单，与胡永强、李洪珍进行了访谈；
- 5、获取并查阅发行人报告期内多次增资协议、股权转让协议、工商变更档案及股东会、股东大会决议等相关文件；
- 6、获取并检查员工股权激励方案，复核股份支付的激励对象在授予股权时是否属于公司员工，判断发行人股份支付的类型，核实股份支付的授予日、授予

价格等条款，获取并复核相关评估报告，核查入股价格的公允性；

7、获取并复核股份支付分摊计算表，对发行人股份支付相关会计处理情况进行核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、胡永强从发行人处离职不会对嘉泽投资产生重大不利影响；

2、胡永强于 2020 年 2 月从发行人处离职，胡永强离职事项不会触发股份转让的情形；

3、张剑未承接李洪珍所持有的出资份额，相关处理方式符合《员工股权激励方案》的约定；

4、报告期内发行人股份支付费用核算准确，符合《企业会计准则》的规定；

5、发行人认定服务期是以股东会审议通过的《员工股权激励方案》以及经激励员工签署的《股权激励确认书》为依据，具有合理性；股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比公司估值不存在重大差异；发行人服务期的判断准确，会计处理合规；发行人报告期内股份支付相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

4. 关于营业收入。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）2017 年至 2019 年，公司第四季度收入占当期收入总额的比例分别为 79.02%、72.06%和 73.57%，大幅高于同行业可比公司。

（2）发行人部分项目开工时间大幅早于合同签订时间，如国网 2018 年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程开工时间为 2017 年 6 月 25 日，合同签订时间为 2018 年 12 月；国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程开工时间为 2016 年 12 月 27 日，合同签订时间为 2019 年 10 月。

（3）报告期各期收入前五大项目中，部分项目应收账款为负数。

（4）发行人部分项目未确认收入但存在应收账款，如国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程 2018 年确认收入 1,100.96 万元，但 2017 年末存在 88.98 万元应收账款；国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设 2020 年确认收入 1,923.33 万元，但 2018 年末存在 128.94 万元应收账款。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期 1 月和 12 月收入金额、占当期收入比例，结合上述情况分析并披露是否存在提前或延后确认收入的情形；

（2）补充披露所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况，逐个项目分析其合理性，部分项目开工后长期未签订合同的原因，相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的合理性；

（3）补充披露部分项目应收账款为负数的具体含义及原因，“报告期末累计回款金额”中“报告期末”的具体含义及日期，更新披露截至 2020 年 12 月末前五大项目应收账款的累计回款金额及比例；

（4）补充披露国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程和国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设项目未确认收

入但存在应收账款的合理性，报告期内是否存在其他相同或相似项目及具体情况，发行人应收账款核算的准确性；

(5) 补充披露验收报告与完工证明的差异，说明发行人不同类型业务均在完工后一次性验收，不涉及初验及终验是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露报告期各期 1 月和 12 月收入金额、占当期收入比例，结合上述情况分析并披露是否存在提前或延后确认收入的情形

报告期内，公司 1 月和 12 月收入金额及占当期收入的比例情况如下：

单位：万元

月份	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1 月	1,744.46	2.99%	1,248.60	2.75%	530.80	1.71%
12 月	26,581.30	45.54%	23,527.15	51.75%	12,347.66	39.68%

由上表可以看出，报告期内，公司 1 月份收入确认金额及占比均较低，12 月份收入确认金额及占比均较高。

1、公司 1 月和 12 月收入占比平稳，不存在延迟或提前确认收入的情形

报告期内，公司 1 月份收入确认金额分别为 530.80 万元、1,248.60 万元和 1,744.46 万元，占当期收入的比例分别为 1.71%、2.75%和 2.99%，金额及占比均较低，不存在延迟确认收入的情形。

报告期内，公司 12 月份收入确认金额分别为 12,347.66 万元、23,527.15 万元和 26,581.30 万元，占当期收入的比例分别为 39.68%、51.75%和 45.54%。2019 年，公司 12 月份收入占比较高，主要是因为公司报告期内收入金额最大的项目“国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程”在当月完工，确认收入 5,900 万元，剔除该项目后，2019 年 12 月收入占比为 44.55%，与 2018 年、2020 年相比不存在明显差异。报告期内，公司 12 月份收入占比稳定，不存在提前确认收入的情形。

2、公司制定了完善的项目验收内控制度

公司制定了《工程项目管理体系》《项目验收管理暂行办法》及《项目核算管理制度》等内控制度，对内部验收管理、客户验收管理、验收材料管理及项目验收进度及质量管理等均做出了明确规定。报告期内，公司主要项目验收工作均按照上述内部控制制度执行，内控执行情况良好。

3、客户不存在配合调节收入确认时点的可能

公司客户主要为国家电网及其下属企业，其内部对验收有着完整的控制标准和流程，不存在配合公司进行收入调节的可能。

综上，发行人内部制定了完善的项目验收内控制度且客户主要为国家电网及下属企业；发行人 1 月份收入占比均较低，12 月份收入占比高符合电力信息化行业的特征，且 1 月和 12 月收入占比稳定，发行人不存在提前或延迟确认收入的情形。

（二）补充披露所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况，逐个项目分析其合理性，部分项目开工后长期未签订合同的原因，相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的合理性

1、部分项目开工时间早于合同签订时间的原因

报告期内公司部分项目开工时间早于合同签订时间的原因主要包括：

（1）框架中标合同：公司通过客户开展的框架招标形式入围年度供应商名单，客户对属于框架范围内的项目，有时会根据实际情况要求公司提前开展项目，待内部流程审批通过后再签订正式合同；

（2）客户内部正在履行合同审批流程：部分项目中标或确定合作意向后，客户会根据实际情况要求供应商提前开始项目实施，待内部流程审批通过后签订正式合同；

（3）设计项目：设计类项目通常按照相应工程项目最终核算的成本进行结算，因此部分设计类项目在相应工程项目核算后签订合同。而设计是工程项目的“龙头”，因此，相应设计类项目的开工时间通常早于合同签订时间；

（4）客户紧急需求：客户突发紧急抢修任务或者其它紧急项目时，需要供应商提前提供服务；

(5) 客户提前需求：部分系统集成、施工类项目实施过程中，部分站点会与后期将实施的改造项目站点存在重合，为减少重复施工对站点运行的影响，客户会选择提前进行改造；

(6) 客户试点需求：部分系统集成、施工类项目，为保证项目的顺利实施，客户会选取个别站点提前进行试点，作为整个项目的标杆。

2、报告期各期末在产品合同签订情况

报告期各期末，公司在产品中已签合同、未签合同情况如下：

单位：万元

项 目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未签订合同的在产品金额	1,332.65	3.65%	1,168.04	3.99%	2,738.91	23.61%
其中：框架中标项目	533.61	1.46%	460.06	1.57%	67.4	0.58%
客户内部正在履行合同审批流程	294.07	0.81%	71.95	0.25%	1,203.59	10.38%
设计项目（不含框架中标）	131.41	0.36%	283.27	0.97%	773.55	6.67%
其他	373.56	1.02%	352.75	1.20%	694.39	5.99%
已签订合同的在产品金额	35,169.73	96.35%	28,076.51	96.01%	8,861.56	76.39%
合 计	36,502.37	100.00%	29,244.54	100.00%	11,600.47	100.00%

如上表所示，报告期各期末未签订合同的在产品金额占在产品总额比例分别为 23.61%、3.99%及 3.65%。

2018 年末，未签订合同的在产品金额占在产品总额比例较高，主要是因为 2018 年末“国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设”项目，该项目期末在产品金额为 1,135.09 万元，客户为南京南瑞信息通信科技有限公司，项目在达成合作意向后，公司于 2018 年 11 月进场工作，客户履行完成内部合同流程审批程序后于 2019 年 1 月与公司签订正式合同。

剔除上述项目后，报告期各期末，公司在产品中已签合同、未签合同情况如下：

单位：万元

项 目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未签订合同的在产品金额	1,332.65	3.65%	1,168.04	3.99%	1,603.82	15.33%
其中：框架中标项目	533.61	1.46%	460.06	1.57%	67.4	0.64%
客户内部正在履行合同审批流程	294.07	0.81%	71.95	0.25%	68.5	0.65%
设计项目（不含框架中标）	131.41	0.36%	283.27	0.97%	773.55	7.39%
其他	373.56	1.02%	352.75	1.20%	694.39	6.63%
已签订合同的在产品金额	35,169.73	96.35%	28,076.51	96.01%	8,861.56	84.67%
合 计	36,502.37	100.00%	29,244.54	100.00%	10,465.38	100.00%

由上表所示，剔除“国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设”项目影响后，报告期各期末未签合同在产品金额及占比较小，主要为框架中标项目及设计类项目。

3、报告期各期，开工时间大幅早于合同签订时间的情况

报告期各期公司已完工项目开工时间早于合同签订时间 1 年以上的主要项目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目类型	客户名称	合同签订前 一年末在产 品金额	合同签订时间	开工时间	开工时间大幅早于合同签 订时间原因
2020 年度							
1	安徽 18 年配电自动化设计 (义安、歙县、合肥、铜陵 4 个项目)	设计	安徽华电工程咨询设计有 限公司	97.68	2019/1/16	2017/5/2	设计项目
2	安徽滁州 18 线路设计-110kV 宝河“三跨”设计	设计	安徽华电工程咨询设计有 限公司	57.57	2019/1/16	2017/1/25	设计项目
3	2019 年常州本部传输、接入 和终端设备维护	施工及运维	南京苏逸实业有限公司	37.88	2020/3/27	2019/1/2	客户紧急需求
4	国网江苏网络安全防御系统 工程施工	施工及运维	俊能电力江苏有限公司	15.27	2019/10/25	2018/9/14	客户试点需求
5	国网江苏南通启东发展建设 部光通信系统改造工程	集成	国网江苏省电力有限公司 物资分公司	11.37	2019/12/13	2018/1/8	客户提前需求
6	国网苏州供电公司 220kV 新 泾变等变电站传输网新建工 程	集成	国网江苏省电力有限公司 物资分公司	11.32	2018/9/25	2017/7/20	客户提前需求
7	国网 2018 年江苏盐城、南通 等部分地区通信系统建设工 程	集成	北京伟仕佳杰信息技术服 务有限公司	8.90	2018/12/19	2017/6/25	客户提前需求
8	国网江苏苏州太仓供电公司 主干环网光传输带宽升级项 目	集成	国网江苏省电力有限公司 物资分公司	1.85	2019/7/15	2016/12/27	客户紧急需求
9	电信局智能配变终端维修工 程设计项目	设计	南京苏逸实业有限公司	0.89	2020/12/18	2018/3/26	设计项目
10	南京 2018 年配电自动化及租 赁项目 (TTU) 设计	设计	南京电力设计研究院有限 公司	0.34	2019/5/6	2017/9/22	设计项目
合 计				243.06	-	-	-
2019 年度							
1	国网江苏宿迁城区数据通信 网系统提升改造工程	集成	国网江苏省电力有限公司 物资分公司	64.16	2019/3/8	2017/8/24	客户提前需求

序号	项目名称	项目类型	客户名称	合同签订前 一年末在产品金额	合同签订时间	开工时间	开工时间大幅早于合同签订时间原因
2	国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程	集成	安徽继远软件有限公司	24.28	2019/10/24	2016/12/27	客户试点需求
3	国网宁夏检修公司 750KV 六盘山等 7 座变电站电力监控系统建设项目	集成	国网宁夏电力有限公司物资公司	24.28	2018/7/6	2017/6/25	客户试点需求
4	江苏苏州电力无线专网规模化建设通信系统建设	集成	国网江苏省电力有限公司物资分公司	14.84	2018/11/26	2016/4/5	客户试点需求
5	嘉兴市电网精准切负荷控制系统工程	施工及运维	浙江华云电力工程设计咨询有限公司	13.60	2019/1/7	2018/1/4	客户试点需求
6	国网江苏无锡光传输网络通信系统扩容改造工程	集成	国网江苏省电力有限公司物资分公司	12.46	2018/11/13	2017/9/20	客户提前需求
7	江苏宿迁宿豫区 110 港口变等光通信系统提升改造工程	集成	国网江苏省电力有限公司物资分公司	11.86	2019/1/11	2016/12/27	客户紧急需求
8	国网山东地区 2018 年调度数据网络系统建设工程	集成	国网智能科技股份有限公司	6.89	2018/10/15	2017/6/17	客户试点需求
9	扬州基建人员管理系统工程	施工及运维	国网江苏省电力有限公司扬州供电分公司	5.64	2018/11/26	2017/11/3	客户提前需求
10	江苏南亚塑胶配套变电站通信建设工程	集成	昆山中飞满机电工程有限公司	0.02	2019/1/4	2017/6/1	客户紧急需求
合 计				178.05	-	-	-
2018 年度							
1	南瑞科技南京苏州配网自动化租赁项目通信系统建设工程	集成	国电南瑞科技股份有限公司	181.92	2018/12/18	2017/7/19	客户提前需求
2	盐城大丰 2017 年低压农网项目包二设计	设计	盐城电力设计院有限公司	18.06	2018/6/19	2017/5/4	框架中标合同
3	国网北京天津冀北等地区调度信息化系统建设工程	集成	安徽继远软件有限公司	13.38	2018/8/21	2017/7/24	客户提前需求
4	国网山东上海浙江等地区调度信息化系统建设工程	集成	安徽继远软件有限公司	8.92	2018/8/21	2017/7/24	客户提前需求
5	昆山配网自动化 2 期设计	设计	太仓市仓源电力设计有限公司	7.19	2018/7/30	2016/3/1	设计项目

序号	项目名称	项目类型	客户名称	合同签订前 一年末在产品金额	合同签订时间	开工时间	开工时间大幅早于合同签订时间原因
6	国网江苏苏州供电公司 110kV 聚金变至 110kV 里口 变等光缆改造设计	设计	国网江苏省电力有限公司 苏州供电公司	5.91	2018/7/30	2017/3/1	设计项目
7	国网江苏省电力有限公司电 力监控系统网络安全管理平 台建设设计服务	设计	国网江苏省电力有限公司	5.18	2018/5/25	2017/4/5	设计项目
8	连云港技改工程项目设计	设计	连云港智源电力设计有限 公司	3.57	2018/2/1	2016/3/1	设计项目
9	国网扬州供电公司通信技术 改造设计	设计	国网江苏省电力有限公司 扬州供电公司	3.08	2018/8/20	2017/1/3	设计项目
10	苏州源网荷安稳装置实施工 程	施工及运维	苏州市新吴城集团有限公 司	2.80	2018/2/8	2017/2/4	客户试点需求
合 计				250.02	-	-	-

注：上表中选取报告期内开工时间早于合同签订时间 1 年以上各期收入前十大项目

综上所述，报告期内开工时间大幅早于合同签订时间项目的原因具有合理性。上述项目开工后长期未签订合同的原因具有合理性，相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的原因具有合理性。

(三) 补充披露部分项目应收账款为负数的具体含义及原因, “报告期末累计回款金额”中“报告期末”的具体含义及日期, 更新披露截至 2020 年 12 月末前五大项目应收账款的累计回款金额及比例

1、补充披露部分项目应收账款为负数的具体含义及原因

报告期各期收入前五大项目中部分项目应收账款为负数的具体含义为项目验收年度之前公司收到的客户预付款项, 实际为公司的预收款项。首轮审核问询函回复中为了将预收款项与应收账款进行区分, 故将部分项目预收款项以应收账款的负数列示。

2、“报告期末累计回款金额”中“报告期末”的具体含义及日期

首轮审核问询函“9.关于营业收入”之“(六) 补充披露报告期各期主要项目的基本情况, 包括但不限于客户名称、是否与发行人存在实质或潜在关联关系、合同签订时间、开工时间、约定及实际完工时间、验收时间, 当期确认收入金额及占当期销售收入金额比例, 当期回款金额及占该项目收入金额比例、累计回款金额及占该项目收入金额比例, 各期末存货及应收账款变动情况, 项目毛利率情况”回复中“报告期末累计回款金额”的具体含义为报告期各期收入前五大项目截至 2020 年 6 月 30 日(已更新至 2020 年 12 月 31 日)的累计回款金额, “报告期末”的日期为 2020 年 6 月 30 日(已更新至 2020 年 12 月 31 日)。

3、更新披露截至 2020 年 12 月末前五大项目应收账款的累计回款金额及比例

报告期各期, 前五大项目截至 2020 年 12 月末的累计回款金额及比例如下:

单位: 万元、%

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (含税)	当期收入确 认金额	截止 2020 年 12 月末累计 回款金额	累计回 款比例
2020 年度						
1	国网 2018 年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	2,844.38	2,452.05	2,844.38	100.00
2	江苏省电力无线专网建设工程基站建设部分	南京南瑞信息通信科技有限公司	2,579.74	2,223.91	2,579.74	100.00
3	国网江苏南通传输网通信设备带宽扩容	国网江苏省电力有限公司物资分公司	2,366.47	2,094.22	2,366.47	100.00

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (含税)	当期收入确 认金额	截止 2020 年 12 月末累计 回款金额	累计回 款比例
4	国网江苏常州接入层城区支环变电站通信设备带宽升级	国网江苏省电力有限公司物资分公司	2,292.56	2,028.81	2,292.56	100.00
5	国网江苏调度管理信息大区数据网二期平面系统建设	南京南瑞信息通信科技有限公司	2,197.54	1,923.33	2,197.54	100.00
合 计			12,280.68	10,722.32	12,280.68	100.00
2019 年度						
1	国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程	安徽继远软件有限公司	6,667.00	5,900.00	6,667.00	100.00
2	国网江苏苏州 2019 年传输网核心层支环系统提升建设	国网江苏省电力有限公司物资分公司	3,704.95	3,278.72	3,704.95	100.00
3	国网江苏无锡 2019 年传输网接入层通信带宽提升建设	国网江苏省电力有限公司物资分公司	2,719.27	2,406.43	2,719.27	100.00
4	国网 2018 年四川、重庆、陕西、青海等地区调度信息化系统建设	安徽继远软件有限公司	2,560.29	2,207.14	2,560.29	100.00
5	嘉兴市电网精准切负荷控制系统工程	浙江华云电力工程设计咨询有限公司	1,321.76	1,208.74	1,082.86	81.93
合 计			16,973.27	15,001.03	16,734.37	98.59
2018 年度						
1	南瑞科技南京苏州配网自动化租赁项目通信系统建设工程	国电南瑞科技股份有限公司	1,939.01	1,671.56	1,743.40	89.91
2	国网 2017 年江苏地区变电站通信设备改造及系统提升工程	江苏源之新环保科技有限公司	1,290.17	1,102.71	1,290.17	100.00
3	国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程	江苏省电力工业服务公司	1,280.95	1,100.96	1,280.95	100.00
4	通州供电网营业部 2017 年配网改造提升通信工程	江苏大生电气工程有限公司	1,019.40	951.14	1,019.40	100.00
5	苏州市区玉山变等 81 个变电站通信设备优化和苏州新大楼等 11 个通信主站设备修理	国网江苏省电力有限公司苏州供电分公司	985.12	841.98	985.12	100.00
合 计			6,514.65	5,668.35	6,319.04	97.00

如上表所示，截至 2020 年 12 月 31 日，报告期各期收入前五大项目回款情况良好。

（四）补充披露国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程和国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设项目未确认收入但存在应收账款的合理性，报告期内是否存在其他相同或相似项目及具体情况，发行人应收账款核算的准确性

1、补充披露国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程和国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设项目未确认收入但存在应收账款的合理性

（1）未确认收入但存在应收账款的相关项目是否属于提前开票

公司不同类型业务均在完工后进行一次验收并确认收入，由于公司与客户签订的合同结算条款包括款到发货、到货或验收后一次性付款和分阶段付款等，因此部分项目在完工前客户需要按照合同约定向公司支付一定的款项。

在支付款项前，客户通常要求公司先开具增值税发票。因此，公司存在收入确认前，提前开具增值税发票的情况。同时，由于部分客户内部付款流程审批时间较长，使得期末公司存在项目未确认收入但存在应收账款的情形。

公司“国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程”和“国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设”项目未确认收入但存在应收账款均是由于公司已向客户开具增值税发票但客户未回款所致，具有合理性。

（2）相关会计处理是否符合《企业会计准则》

根据财政部关于印发《增值税会计处理规定》的通知（财会[2016]22 号）规定：

“按照增值税制度确认增值税纳税义务发生时点早于按照国家统一的会计制度确认收入或利得的时点的，应将应纳增值税额，借记“应收账款”科目，贷记“应交税费—应交增值税（销项税额）”或“应交税费—简易计税”科目，按照国家统一的会计制度确认收入或利得时，应按扣除增值税销项税额后的金额确认收入。”

公司向客户开具增值税发票时，对公司来说，已形成增值税缴纳义务，对客

户来说，已取得增值税发票进项抵扣的权利，公司应当在确认“应交增值税”的同时，确认对客户的“应收账款”。

公司对该类业务的主要账务处理过程如下：

1) 公司在向客户开具增值税发票

借：应收账款（增值税额）

贷：应交税费-应交增值税（销项税）

2) 客户收到增值税发票后向公司付款

借：银行存款/应收票据

贷：应收账款（增值税额）

预收款项/合同负债（增值税发票不含税金额）

3) 项目完工

借：预收款项/合同负债（增值税发票不含税金额）

贷：主营业务收入

上述会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、报告期内是否存在其他相同或相似项目及具体情况，发行人应收账款核算的准确性

报告期内公司存在其他相同或相似项目。

除“国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程”和“国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设”项目外，报告期各期公司收入前五大项目中未确认收入但存在应收账款的项目如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	合同金额	完工时间	开票月份	开票含税金额/A	开票不含税金额/B	开票当年回款金额/C	2018 年末应收账款余额/D=A-B-C
国网 2018 年四川、重庆、陕西、青海等地区调度信息化系统建设	安徽继远软件有限公司	2,560.29	2019 年 5 月	2018 年 12 月	2,560.29	2,207.14	-	353.14

综上，报告期末，公司存在部分项目未确认收入但存在应收账款的情形，相关情形主要是由于公司已向客户开具增值税发票但客户未回款所致，相应会计处

理符合会计准则的规定，公司应收账款核算方法准确。

3、模拟测算上述情形对收入跨期的影响

根据上述会计处理方式可知，公司向客户开具增值税发票时仅按照增值税发票上载明的增值税额确认应收账款，并未按照增值税发票上载明的不含税金额确认收入及应收账款，公司不同类型业务均在完工后进行一次性验收并确认收入，因此上述会计处理方式不会导致收入跨期的情况。

报告期各期公司不含税开票金额与收入确认金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
不含税开票金额①	58,436.72	76,978.68	44,717.07
收入确认金额②	58,365.88	45,464.34	31,118.42
差额③=①-②	70.84	31,514.33	13,598.65

（五）补充披露验收报告与完工证明的差异，说明发行人不同类型业务均在完工后一次性验收，不涉及初验及终验是否符合行业惯例

1、补充披露验收报告与完工证明的差异

公司验收报告与完工证明不存在差异。公司项目在满足合同约定及客户要求的验收条件后，向客户提交验收申请，客户按照相关流程对公司项目验收通过后，根据自身要求出具验收报告或完工证明，因此报告期内公司收入确认时点依据存在验收报告或完工证明两种不同格式。

2、说明发行人不同类型业务均在完工后一次性验收，不涉及初验及终验是否符合行业惯例

公司与同行业上市公司收入确认政策及是否涉及初验、终验对比情况如下：

公司名称	业务范围	收入确认政策	可比业务是否涉及初验及终验
国电南瑞	业务涵盖产品销售、系统集成、服务及工程总承包业务	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入；对于服务、工程总承包业务，按照完工百分比法确认收入	否
金智科技	业务涵盖产品销售、系统集成、服务及工程总承包业务	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对于系统集成在安装调试完毕后确认收入；对于服务、工程总承包业务，按	否

公司名称	业务范围	收入确认政策	可比业务是否涉及初验及终验
		照完工百分比法确认收入	
海联讯	业务涵盖系统集成（70%以上）、技术咨询及服务与软件开发与销售	各项业务均在客户最终验收，并签署验收报告时确认收入	否
东方电子	业务涵盖产品销售、系统集成	对于产品销售，在客户签收时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入	否
智洋创新	业务以系统集成为主	客户验收时确认收入	否
发行人	业务涵盖系统集成、电力设计、施工及运维	各项业务均在客户验收时确认收入	否

由上表可以看出，公司与智洋创新、东方电子、金智科技、国电南瑞、海联讯均不涉及初验及终验的划分。公司不同类型业务均在完工后一次性验收，不涉及初验及终验符合行业惯例。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得公司的销售明细表，对报告期各期公司的客户性质、销售及占比情况进行分析，结合报告期各期的主要客户采购安排的特点，并将该特点与公司各年度1月和12月实现的收入进行对比，判断合理性；对公司销售部门人员进行访谈，了解国家电网及其下属公司采购组织的安排特点；取得公司关于收入确认的内部控制制度，对该等制度的健全性和有效性进行评价；对公司报告期各期末的销售情况进行收入截止性测试；

2、取得发行人合同清单，查阅合同签订时间；取得报告期各项目的开工、完工、验收完成时间，逐个分析报告期内开工时间早于合同签订时间1年以上项目的具体情况及原因；

3、访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解发行人项目开工时间早于合同签订时间的具体原因；

4、统计发行人报告期各期收入前五大项目的应收账款期后回款金额及比例，检查期后回款情况；

5、访谈发行人财务人员，了解国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州

五市 2017 年通信网优化工程和国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设项目未确认收入但存在应收账款的原因及合理性，统计报告期内其他相同或相似项目及具体情况；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人应收账款核算方法，并分析应收账款核算方法的准确性；

7、访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解验收报告与完工证明的差异；

8、核查发行人同行业可比公司相关业务是否涉及初验及终验，分析发行人不涉及初验及终验是否符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司在报告期各期的 1 月和 12 的收入确认不存在提前或延后确认收入的情形；

2、发行人开工时间早于合同签订时间项目具有合理性；部分项目开工后长期未签订合同的原因具有合理性，相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的原因具有合理性；

3、发行人部分项目应收账款为负数的具体含义为项目验收年度之前公司收到的客户预付款项，实际为公司的预收款项，首轮审核问询函回复中为了将预收款项与应收账款进行区分，故将部分项目预收款项以负数列示；首轮审核问询函“9.关于营业收入”之“（六）”回复中“报告期末累计回款金额”中“报告期末”的具体含义为 2020 年 6 月 30 日（已更新至 2020 年 12 月 31 日）；发行人已更新披露截至 2020 年 12 月末前五大项目应收账款的累计回款金额及比例；

4、发行人国网江苏省南通、宿迁、常州、徐州、苏州五市 2017 年通信网优化工程和国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设项目未确认收入但存在应收账款的原因具有合理性，报告期内发行人存在其他相同或相似项目，具体原因为发行人根据客户要求的时间开具发票，客户取得发票后安排付款流程，由于部分客户付款申请流程时间较长，因此各期末发行人开具发票后但客户未及时付款所对应的增值税销项税额形成应收账款余额；发行人应收账款核算方法准

确；

5、验收报告与完工证明不存在差异。公司所有项目在满足合同约定及客户要求的验收条件后，向客户提交验收申请，客户按照相关流程进行验收，客户对公司项目验收通过后根据自身管理要求出具验收报告或完工证明，因此报告期内公司收入确认时点依据存在验收报告或完工证明两者不同格式；发行人不同类型业务均在完工后一次性验收，不涉及初验及终验符合行业惯例。

5. 关于可比公司。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人在筛选同行业可比公司时，剔除了朗新科技和山大地纬。在解释四季度收入占比较高合理性时，主要对比朗新科技和山大地纬的情况。

（2）发行人业务主要以网络集成为主，但选取的同行业可比公司业务以应用集成为主。

请发行人：

（1）补充披露发行人选取不可比同行业公司进行比较的合理性；

（2）充分披露发行人产品或服务与选取的同行业公司的具体差异情况，同行业公司是否可比，结合同行业公司的业务实质、产业链环节、主要客户、提供的最终产品或服务等情况，重新筛选最可比的同行业公司，并披露同行业可比公司选取的合理性、准确性及完整性；

（3）使用通俗易懂的语言披露“网络集成”和“应用集成”的具体含义及差异情况；

（4）根据上述筛选结果，重新论述第一轮问询函中所有涉及同行业可比公司财务数据比较的相关问题。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露发行人选取不可比同行业公司进行比较的合理性

1、同行业公司的选取标准

公司在进行财务状况、经营成果分析时，选取同行业可比公司考虑的选取标准包括行业标准、数据可得性与可比性标准、业务标准。其中行业标准为同行业上市公司选取时最重要的参考指标。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司的核心业务系统集成业务归属于的“165 软件和信息技术服务业”。根据《国民经

济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）及《2017 国民经济行业分类注释》，公司的核心业务进一步细分归属“I6531 信息系统集成服务”行业。

同时，公司系统集成业务主要为电力信息化系统集成，其下游应用领域主要为电力领域，主要客户为国家电网及下属单位。根据公司的细分行业、下游应用领域及主要客户群体特征，选取电力领域的信息系统集成服务商作为可比公司。

2、朗新科技、山大地纬未作为同行业上市公司的原因

（1）朗新科技

朗新科技是一家以服务为主导的系统解决方案供应商，业务主要包括软件开发、系统集成与维护服务三类，其中软件开发服务业务占有绝大部分的收入比重，朗新科技的业务主要集中于电力信息化行业的用电领域。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）朗新科技归属于“软件和信息技术服务业”（I65），根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）及《2017 国民经济行业分类注释》，朗新科技的业务进一步细分归属“I6513 应用软件开发”行业。

虽然，朗新科技与发行人的业务均归属于“软件和信息技术服务业”（I65）行业，且业务均主要集中于电力信息化领域，但由于朗新科技业务以软件开发为主，而发行人的业务以信息系统集成为主，因此未将朗新科技纳入同行业上市公司。

（2）山大地纬

山大地纬作为一家软件开发企业，是专注于政务、医保医疗、用电等领域信息化建设的行业软件解决方案提供商和服务商，主营业务可划分为软件开发、产品化软件、运维及技术服务、系统集成、硬件销售，客户主要为政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）山大地纬归属于“软件和信息技术服务业”（I65），根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）及《2017 国民经济行业分类注释》，山大地纬的业务进一步细分归属“I6513 应用软件开发”行业。

2018 年、2019 年，山大地纬不同领域信息化建设的收入占比情况如下：

项 目	2019 年	2018 年
政务领域	39.86%	31.93%
医保医疗领域	23.74%	22.54%
用电领域	35.76%	44.26%
其他领域	0.64%	1.27%
合 计	100.00%	100.00%

由上表可以看出，山大地纬的客户中政务领域、医保医疗领域的客户收入占比较高，用电领域客户的收入占比相对较低。

虽然，山大地纬与发行人的业务均归属于“软件和信息技术服务业”（I65）行业，且业务均涉及电力信息化领域，但由于山大地纬业务以软件开发为主，而发行人的业务以信息系统集成为主，且山大地纬在政务领域、医保医疗领域信息化的收入占比更高，因此未将山大地纬纳入同行业上市公司。

3、季节性分析选取朗新科技、山大地纬作为可比公司的原因

（1）电力公司内部的采购制度及“迎峰度夏”等是电力信息化行业公司季节性特征比较明显的最主要因素

我国电网公司及其下属企业具有严格的计划采购制度，预算约束较强，电力系统的投资立项申请一般集中在每年第四季度，次年年初对上一年的立项项目进行审批，合同项目的执行与实施相对集中于下半年，通常为每年前两个季度开始分批逐步开展项目招标和项目启动工作，在第三、四季度组织实施，并对符合验收条件的项目在年末进行正式验收。

受电力行业的计划采购制度影响，电力行业相关项目的实施通常集中在下半年。此外，对于电力系统，为了保证电网在关键时刻的稳定运行，通常会在特定时间段进行封网运行。各年的 7-9 月，为电力系统内部“迎峰度夏”的关键阶段，在该时间段内非故障抢修类项目施工进度可能会受到影响。

（2）朗新科技、山大地纬的电力板块收入的季节性具有可比性

朗新科技、山大地纬，虽然其细分业务与发行人存在区别，但其电力信息化领域业务的季节性分布同样受电力公司内部的采购制度及“迎峰度夏”因素的影响。

响。对于山大地纬，其业务覆盖政务、医保医疗及电力领域的信息化，在进行季度性对比时，选取其电力领域的季节性收入进行对比，剔除了下游应用领域差异对收入季节性的影响。

报告期内，发行人与朗新科技、山大地纬电力信息化领域收入的季节性对比情况如下：

可比公司	所属季度	2020 年	2019 年	2018 年
朗新科技	第一季度	-	2.08%	5.41%
	第二季度	-	24.66%	4.67%
	第三季度	-	16.51%	9.19%
	第四季度	-	56.75%	80.73%
	合 计	-	100.00%	100.00%
山大地纬 (电力领域)	第一季度	-	18.12%	8.85%
	第二季度	-	9.03%	5.07%
	第三季度	-	28.30%	4.15%
	第四季度	-	44.54%	81.93%
	合 计	-	100.00%	100.00%
发行人	第一季度	7.24%	7.41%	4.84%
	第二季度	16.09%	13.19%	14.50%
	第三季度	7.51%	5.84%	8.60%
	第四季度	69.16%	73.57%	72.06%
	合 计	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可以看出，朗新科技、山大地纬（电力领域）第四季度的收入占比均明显高于其他季度。

对于朗新科技，其 2018 年第四季度收入占比超过 80%，2019 年由于其进行了重大资产重组，主营业务和财务数据变化较大，第四季度收入占比相对下降。

对于山大地纬的电力领域业务，其 2018 年第四季度的收入占比超过 80%，根据其招股书披露，主要是因为当年第四季度确认的系统集成业务收入较高。

综上，由于细分行业或下游主要应用领域差异，未选取朗新科技、山大地纬作为同行业上市公司。但朗新科技及山大地纬电力领域业务均属于电力信息化行业，其业务的季节性同受电力公司内部的采购制度及“迎峰度夏”，与发行人的季

节性影响因素一致，因此选取朗新科技、山大地纬电力领域业务进行季节性比较。

（二）充分披露发行人产品或服务与选取的同行业公司的具体差异情况，同行业公司是否可比，结合同行业公司的业务实质、产业链环节、主要客户、提供的最终产品或服务等情况，重新筛选最可比的同行业公司，并披露同行业可比公司选取的合理性、准确性及完整性

1、发行人产品或服务与同行业公司的区别与联系

发行人及同行业上市公司均为智能电网的建设提供信息系统集成服务，均属于电力信息化行业的信息系统集成商。

发行人及同行业上市公司海联讯主要提供电力信息化的网络集成服务，国电南瑞、金智科技等其他上市公司主要提供电力信息化的应用集成服务。

（1）智能电网与电力信息化

1）智能电网

传统电网是由发电、输电、变电、配电、用电等环节组成的电能生产与消费系统。而智能电网即经过信息化改造的电网，是把最新的信息技术、传感器技术、通信技术、计算机控制技术同传统电网发电、输电、变电、配电、用电等环节的基础设施相结合，形成一个“电力流”和“信息流”相融合的新型的智能化的电网。

①电力流

电力流即指电能从生产、传输至消费的过程，包含发电、输电、变电、配电、用电等五个环节。

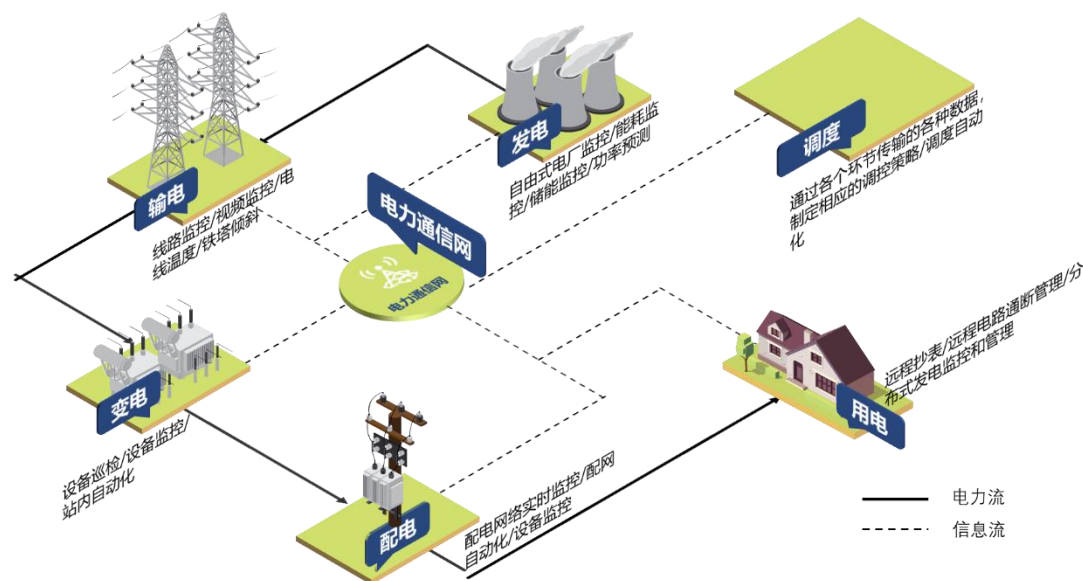
发电：指利用发电动力装置将水能、石化燃料（煤、油、天然气）的热能、核能以及太阳能、风能、地热能、海洋能等转换为电能的生产过程；

输电：指电能的传输，通过输电，把相距甚远的（可达数千公里）发电厂和负荷中心联系起来，使电能的开发和利用超越地域的限制；

变电：指利用一定的设备将电压由低等级转变为高等级（升压）或由高等级转变为低等级（降压）的过程；

配电：指电力系统中直接与用户相连并向用户分配电能的环节；

用电：指用户按预定目的使用电能的行为；



②信息流

信息流即指电力信息化系统，指运用信息技术、传感器技术、通信技术、计算机控制技术对“电力流”各个环节进行监测、测量、保护、控制等的能量管理系统。

2) 电力信息化

电力信息化是实现发电、输电、变电、配电、用电以及调度等各个环节的自动化、智能化。电力信息化建设主要包括基础的电力信息通信网络建设和实现电力生产过程自动化和电力企业管理信息化的业务应用系统建设两个部分。

电力信息化可以分为感知层（电力生产、传输至消费过程的信息采集）、网络层（信息传输）、应用层（数据处理、分析及应用）。

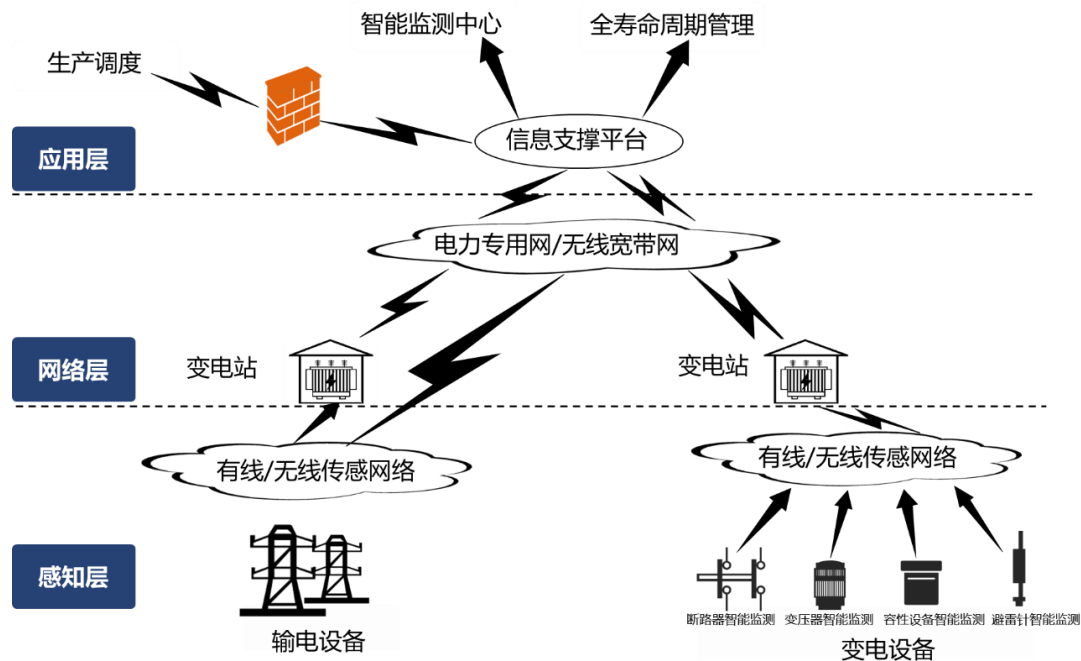
感知层：通过各类传感器和信息采集装置实现对电能生产、传输至消费各个环节电力设施运行信息的采集；

网络层：通过光传输、数据通信、无线等技术构建的电力信息化网络，实现感知层采集的各类电网信息的发送和接收；

应用服务层：采用智能计算、模式识别等技术实现感知层采集信息的综合分析和处理，为智能化的决策、控制和服务提供支持，从而提升电网各个应用环节

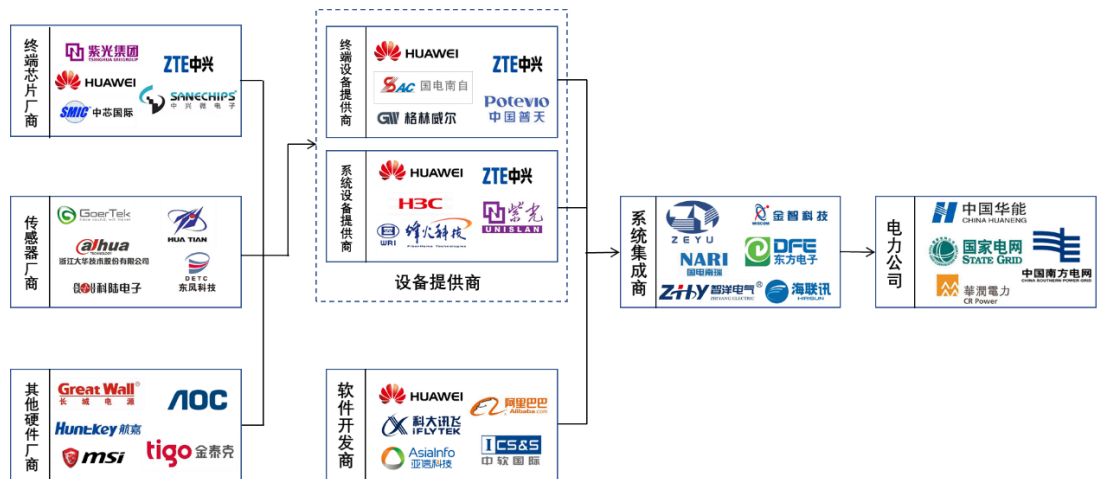
的智能化水平。

以输变电环节智能监测应用为例，其信息化层次结构如下图所示：



(2) 电力信息化的产业链

电力信息化的产业链中包括最上游的元器件厂商、中上游的设备提供商和软件开发商、中下游的信息系统集成商和最下游的最终用户电力公司、发电企业等，电力信息化的产业链如下图所示：



(3) 发行人及同行业公司的业务差别

电力信息化是实现发电、输电、变电、配电、用电以及调度等各个环节的自动化、智能化，为了达到上述目标，需要系统集成商一方面针对电力系统各个环

节的具体业务需求进行软硬件集成及系统开发，即应用集成，另一方面根据电力系统各个环节的信息传输环境和技术要求的不同，搭建电力专用信息网络，即网络集成。

1) 应用集成

应用集成是在通信网络的基础上针对某一项具体业务需求进行系统集成，电力系统各个环节的主要应用集成如下：

环 节	应用集成
发电	风电厂监控、功率预测、储能监控、能耗监控等
输电	导线温度监测、覆冰监测、风偏监测、线路故障监测等
变电	设备监控、设备巡检等
配电	配电网络实时监控、配网自动化、设备监控
用电	远程抄表、客户关怀等
调度	调度自动化等

2) 网络集成

网络集成，即搭建信息通信网络，如日常生活中所使用的电信网络、移动网络、联通网络等，网络集成的主要目的是为了提供业务信息传送的硬件环境、支持网络系统的互联以及软件运行的物质基础。

由于公共网络安全性、实时性等方面不能满足电力系统的要求，电力系统需要搭建电力专用信息化网络，电力信息化的网络集成即是为电力公司搭建电力专用通信网络。

此外，由于电力系统各个环节对信息传输要求、用途的不同，其相应的网络集成所应用的通信技术也存在不同，具体情况如下：

环节	发电	输电	变电	配电	用电	调度
网络类型	调度数据网	输电接入网络	调度数据网； 电力通信网	配电接入网	用电接入网	调度数据网
通信技术	数据通信技术	WIFI 技术； LORA 技术； EPON 技术；无线传输技术；无线核心网技术； 数据通信技术	SDH/OTN 技术； 数据通信技术；	数据通信技术； LORA 技术； EPON 技术； 无线传输技术； 无线核心网技术； 数据通信技术	数据通信技术； 无线传输技术； 无线核心网技术；	数据通信技术
用途	用于发电厂与电力调度主站监测和控制信	用于线路监测数据采集与主站交互	电力通信网用于承载各电力业务数	配电信息采集与主站交互	用电信息采集与主站交互	用于变电站和发电厂与调度主站监测和控

环节	发电	输电	变电	配电	用电	调度
	息交互		据、调度数据网用于变电站与调度主站监测和控制信息交互			制信息交互

3) 应用集成与网络集成的区别与联系

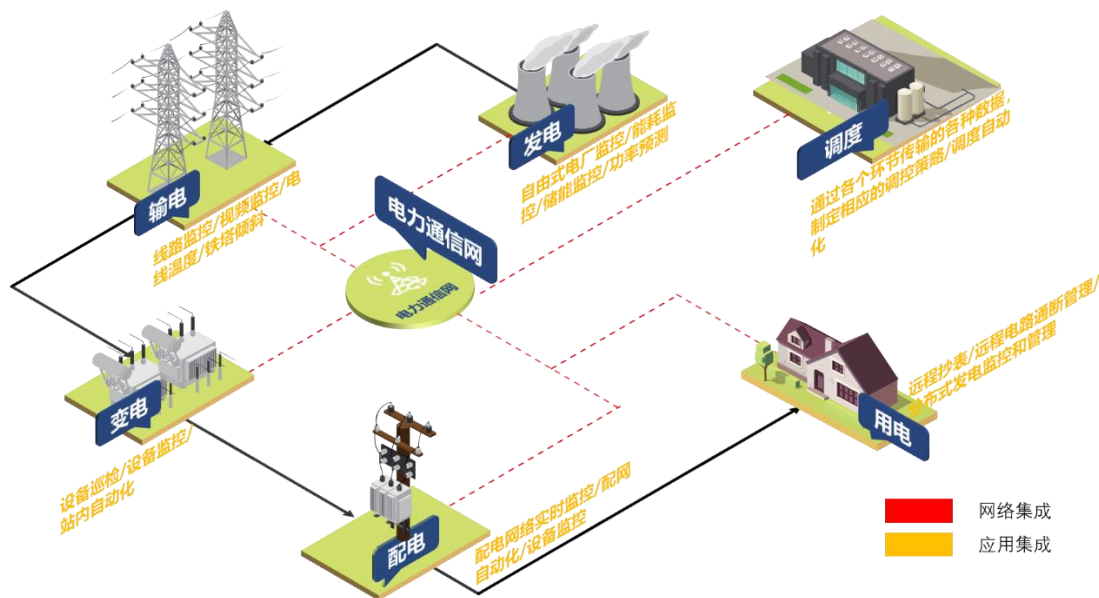
应用集成是对某一项具体业务进行数据搜集、分析及处理，网络集成是将各个环节应用集成的数据进行快速、安全、准确地传输。

以变电站与调度中心之间的某应用集成为例，应用集成感知层产品在采集到变电站某一信息后通过网络集成产品传送至调度中心应用集成应用服务层决策，并由调度中心下发调度指令后通过网络集成产品传回至变电站，应用集成产品感知层再按照指令进行操作，具体图示如下：



如上图所示，红色虚线部分即为发行人主要的网络集成业务，包括电力调度数据集成和电力通信系统集成。

电力信息化中网络集成、应用集成在智能电网环节的具体应用情况如下：



(4) 发行人及同行业上市公司业务的联系

业务：发行人及同行业上市公司均为信息系统集成服务提供商，业务实质上均是根据客户的某项具体业务需求进行相应的系统集成，即通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，将各个分离的设备（如计算机、网络设备等）、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利的管理。

主要客户：发行人及同行业上市公司均主要从事电力领域业务，其客户也均主要为电力系统相关客户。

产业链条：电力信息化产业链包括设备提供商、元器件提供商、软件提供商、系统集成商及最终用户电力公司，从产业链条上看，发行人及同行业上市公司均属于电力信息化的系统集成商。

发行人及同行业上市公司的行业分类、客户结构、电力信息化产品和服务的具体内容、可比业务及占比以及产业链具体环节对比如下：

公司名称	公司介绍	行业分类	客户结构	电力信息化集成服务内容	可比业务	可比业务收入占比
国电南瑞	专业从事电力自动化软硬件开发和系统集成服务的提供商，主要从事电网调度自动化、变电站自动化、火电厂及工业控制自动化系统的软硬件开发和系统集成服务。	I6531 信息 系 统 集 成 服务	客户主要集中在电力领域	应用集成： 变电环节：变电站自动化系统； 发电环节：火电厂控制自动化系统； 调度环节：调度自动化系统	电网自动化及工业控制、电力自动化信息通信、继电保护及柔性输电、集成及其他	90%以上
金智科技	主要从事电力自动化业务、IT 业务和电力工程设计与服务业务。公司主营产品和服务包括发电厂（电气）保护及自动化产品、变电站保护及自动化产品、配用电自动化产品、企业级 IT 服务及相关产品、建筑智能化工程服务、智能安防产品及服务等	I6531 信息 系 统 集 成 服务	国家电网公司的重要供应商	应用集成： 发电环节：发电厂控制自动化系统； 变电环节：变电站自动化系统； 配电、用电环节：配用电自动化系统；	变电站综合自动化装置及系统、发电厂电气自动化装置及系统、配用电自动化装置及系统	30%左右
海联讯	电力行业信息化建设的解决方案提供商，业务包含系统集成、软件开发与销售、技术及咨询服务等	I6531 信息 系 统 集 成 服务	客户主要集中在电力领域	网络集成： 搭建电力专用通信网络	系统集成设备	70%以上
东方电子	以电力系统自动化、信息化和能源管理系统解决方案为主营业务，主要产品系列包括电力调度自动化系统、保护及变电站自动化系统、配电自动化系统、智能视讯系统、信息管理系统、智能用电及电能信息管理系统、电力信息及网络安全系统等	I6531 信息 系 统 集 成 服务	客户主要集中在电力领域	应用集成为主： 变电环节：变电站自动化系统； 配电、用电环节：配电自动化系统、智能用电及电能信息管理系统； 调度环节：调度自动化系统	电网自动化、电能信息管理系统及终端、信息管理及电费计量系统、电力信息化业务和能源管理系统	90%以上
智洋创新	国内专业的电力智能运维分析管理系统提供商，通过对输电、变电、配电环节电力设备运行状况和周边环境的智能监测及数据分析，提供集监控、管理、分析、预警、告警、联动于一体的智能运维分析管理系统	I6531 信息 系 统 集 成 服务	客户主要集中在电力领域	应用集成为主： 输电、变电、配电环节的设备、环境监测和分析系统	输电项目、变电项目	90%以上
发行人	公司以提供电力信息系统整体解决方案为导向，包含电力咨询设计、系统集成、工程施工及运维的一站式智能电网综合服务商。	I6531 信息 系 统 集 成 服务	客户主要集中在电力领域	网络集成： 搭建电力专用通信网络	系统集成	70%左右

综上，发行人与同行业上市公司在行业分类、下游主要客户、产业链环节上均相同，虽然在具体集成服务内容上存在一定的差别，但其业务实质均相同，发行人及同行业上市公司具有可比性。

2、系统集成同行业上市公司的选取过程

（1）公司从“I65 软件和信息技术服务业”行业范围选择可比公司，加以筛选，合计参与筛选公司 257 家；

（2）针对上述 257 家企业，筛选出下游应用领域主要为电力信息化领域的企业，具体情况如下：

证券代码	证券简称	公司简介	主要业务类型
000682.SZ	东方电子	公司是一个集科研开发、生产经营、技术服务、系统集成于一体的大型高新技术企业集团，以电力系统自动化、信息化和能源管理系统解决方案为主营业务，是国家和山东省重点扶持的高新技术企业之一，是国家重点扶持企业、火炬计划重点高新技术企业和山东省重点企业，国内市场占有率始终在中国电力自动化行业名列前茅。	信息系统集成
300277.SZ	海联讯	公司是一家从事电力信息化系统集成业务的国家高新技术企业。公司面向电力企业，以提供综合性整体解决方案的形式，从事电力企业信息化建设业务，并提供相关的技术及咨询服务。公司提供的产品和服务可广泛应用于电力行业产业链发电、输电、变电、配电、用电和调度等各个环节，全面提升用户信息化水平，为客户创造价值。	信息系统集成
300365.SZ	恒华科技	公司属于国家火炬计划重点高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业。公司凭借雄厚的软件研发实力、卓越的信息技术服务能力、丰富的工程设计与工程管理经验，围绕智慧能源、智能交通、智慧环保、智慧城市四大领域，实现软件产品及服务、工程设计与服务、工程总承包/项目管理三大业务，致力于提供前期项目咨询、中期工程建设、后期运行管理等全价值链的一体化服务。公司运用互联网和物联网技术，为智能电网提供全生命周期的一体化、专业化咨询和信息化服务，目前已成长为中国智能电网信息化领军企业。同时，公司以智能电网资产全生命周期信息化为基础，布局电力能源互联网建设，构建了面向电力行业的云服务平台，充分利用“互联网+”理念，提供基于云计算和大数据技术的解决方案，并通过云服务平台汇聚产业链上下游服务，从而构建多方共赢的电力行业互联网生态圈。	软件开发
300682.SZ	朗新科技	公司是一家专注于公用事业领域业务信息化系统的技术与服务提供商。公司业务主要集中于电力	软件开发

证券代码	证券简称	公司简介	主要业务类型
		信息化行业的用电领域，产品主要包括用电信息采集、远程实时费控、营销业务应用、客户服务管理、服务品质评价、计量生产调度、电能服务管理、营销稽查监控、农电生产管理等。	
300830.SZ	金现代	公司是一家专注于电力行业信息化解决方案的高新技术企业，主要向发电企业和供电企业提供软件开发、实施及运行维护等服务。公司的产品及服务主要集中于生产管理、安全管理、基建管理、营销管理和调度管理等多个业务领域，其中生产管理领域的产品及服务是公司的优势业务及核心业务。	软件开发
600406.SH	国电南瑞	公司作为专业从事电力自动化软硬件开发和系统集成服务的提供商，主要从事电网调度自动化、变电站自动化、火电厂及工业控制自动化系统的软硬件开发和系统集成服务。	信息系统集成

(3) 针对上述企业，剔除主要业务为软件开发的企业，恒华科技、朗新科技及金现代；

最终将东方电子、国电南瑞及海联讯纳入同行业可比公司；

(4) 此外，拟 IPO 企业中，选取已过会未发行的电力信息化行业企业智洋创新作为同行业可比公司：

智洋创新是国内专业的电力智能运维分析管理系统提供商，通过对输电、变电、配电环节电力设备运行状况和周边环境的智能监测及数据分析，提供集监控、管理、分析、预警、告警、联动于一体的智能运维分析管理系统；

(5) 选取同行业竞争对手作为可比公司

金智科技为公司在实际业务中的竞争对手之一，可以为公司主要客户国家电网及下属单位提供与发行人类似的功能或服务，因此将金智科技纳入同行业可比公司中。

综上，结合数据的可比性、可靠性和可得性及业务的下游应用领域、主要业务情况，同时考虑公司实际业务中的竞争对手，公司完整、准确选取了可比同行业公司。

(三)使用通俗易懂的语言披露“网络集成”和“应用集成”的具体含义及差异情况

1、网络集成与应用集成含义及区别

（1）网络集成

网络集成服务，即搭建信息通信网络，如日常生活中所使用的电信网络、移动网络、联通网络等，网络集成的主要目的是为了提供信息系统运行的硬件环境、支持网络系统的互联以及软件运行的物质基础。

（2）应用集成

应用集成服务，是在通信网络的基础上针对某一项具体业务需求进行系统集成，日常生活中常见的应用集成服务有超市扫码支付、交通刷卡、智能停车场、ETC（电子不停车收费系统）等。

网络集成、应用集成均属于信息系统集成范围，本质上均是为实现某项业务功能而进行的系统集成服务。网络集成与应用集成的区别在于具体的业务功能需求不同，网络集成是为了实现信息传输的功能而进行的系统集成，应用集成则是为满足某项具体应用需求，如超市扫码支付、交通刷卡等业务功能而进行的系统集成。

2、电力信息化领域应用集成和网络集成的含义及区别

电力信息化领域应用集成和网络集成的含义及区别参见本问询函回复“问题5/一、/（二）/1、/（4）”相关内容

（四）根据上述筛选结果，重新论述第一轮问询函中所有涉及同行业可比公司财务数据比较的相关问题

发行人结合数据的可比性、可靠性和可得性及业务的下游主要应用领域、主要业务情况，同时考虑公司实际业务中的竞争对手，对上市公司进行了再次筛选，所选取的可比同行业公司跟公司的下游应用领域、业务类型、产业链所处环节等具有可比性。

发行人已参照本轮问询函中相关问题，对第一轮问询函中涉及的同行业可比公司的财务数据比较等相关问题进行了进一步补充描述、分析。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅朗新科技、山大地纬的招股说明书、年度报告等公开披露文件，分析相关公司所属行业及相关业务的具体情况；

2、取得朗新科技、山大地纬电力领域业务的季节性数据，分析上述公司与发行人收入季节性明显的原因及主要影响因素；

3、查阅智能电网、电力信息化相关的书籍、行业研究报告，对智能电网及电力信息化互相的关系、构成、产业链等进行分析；

4、查阅同行业可比上市公司的招股书、重组报告书、年度报告等相关文件，分析同行业上市公司与发行人业务的区别与联系；

5、查阅信息系统集成、智能电网及电力信息化相关书籍、研究报告，分析应用集成与网络集成的区别与联系，电力系统应用集成与网络集成的内容及具体应用情况；

6、从所属行业、下游主要客户、业务实质等方面重新筛选同行业可比公司。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、朗新科技、山大地纬与发行人所处的细分行业虽然不同，但均属于电力信息化领域，其收入季节性的影响因素均相同，在收入季节性分析方面具有可比性；

2、发行人与同行业上市公司在行业分类、下游主要客户、产业链环节上均相同，虽然在具体集成服务内容上存在一定的差别，但其业务实质均相同，发行人及同行业上市公司具有可比性；

3、网络集成、应用集成均属于信息系统集成范围，本质上均是为实现某项业务功能而进行的系统集成服务。网络集成与应用集成的区别在于具体的业务功能需求不同，网络集成是为了实现信息传输的功能而进行的系统集成，应用集成则是为满足某项具体应用需求；

4、发行人已完整选取了行业上市公司中业务领域主要为电力领域的可比公司。

6. 关于客户。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人主要客户江苏苏电集体资产运营中心毛利率大幅高于平均值。

（2）公司主要客户为国家电网和江苏苏电集体资产运营中心及下属单位，每年均开展预选服务商资格审查。同行业可比公司海联讯曾被国网禁标。

（3）国家电网实行总部和省级两级集中采购制度，报告期内公司既存在从国家电网各下属单位取得订单的情况，也存在通过国家电网统一招投标取得下属单位订单的情况。

（4）发行人未按照同一控制口径披露新增主要客户的情况。

（5）2018 年和 2019 年，发行人新增客户毛利率大幅高于原有客户。

（6）报告期内，发行人存在客户和供应商重叠的情况，部分重叠的对象销售和采购金额相近。

请发行人：

（1）补充披露江苏苏电集体资产运营中心毛利率大幅高于平均值的原因、合理性及可持续性；

（2）补充披露国家电网和江苏苏电集体资产运营中心及下属单位预选服务商资格审查的具体流程、主要审查条件和标准，结合发行人历史审查情况（是否存在不通过情形）、海联讯曾被国网禁标的原因等，补充披露发行人与相关客户合作的可持续性、审查不通过的风险，结合通过服务商资格审查的同类服务商数量披露同行业竞争的激烈程度；

（3）补充披露报告期各期国家电网总部和省级订单实现收入金额及占比、毛利率，结合 2020 年国家电网订单和执行情况，补充披露该客户的收入变动趋势及原因；

（4）按同一控制口径补充披露报告期内前五大新增客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、与发行人合作时间、合作

背景及原因等，列示发行人向新增客户销售金额及占比、毛利率、应收账款余额和逾期金额及期后回款情况、销售金额占该客户同类采购金额比例，并披露新增客户与发行人是否存在实质或潜在的关联关系；

（5）充分披露 2018 年和 2019 年新增客户毛利率大幅高于原有客户的原因及合理性；

（6）补充披露部分客户和供应商重叠对象销售和采购金额相近的原因及合理性；

（7）结合招股说明书存货主要项目对应的毛利率说明存货前五大项目毛利率基本低于该客户报告期的毛利率原因，相关小规模项目毛利率较高的原因及其合理性，是否存在利用商业谈判项目向客户输送利益的情形；

（8）补充披露存货-在产品库龄延长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对新增客户是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露江苏苏电集体资产运营中心毛利率大幅高于平均值的原因、合理性及可持续性

报告期各期，公司与江苏苏电集体资产运营中心（以下简称“苏电中心”）开展的各项业务收入、占比及毛利率与公司主营业务的数据对比情况如下：

业务	2018 年度					
	苏电中心			公司		
其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
系统集成	1,221.27	41.34%	41.94%	20,299.60	65.23%	33.85%
电力设计	871.23	29.49%	65.00%	3,004.67	9.66%	58.47%
施工及运维	861.65	29.17%	59.81%	7,814.15	25.11%	52.57%
合计	2,954.16	100.00%	53.95%	31,118.42	100.00%	40.93%
业务	2019 年度					
	苏电中心			公司		

其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
系统集成	963.53	43.38%	63.33%	35,271.37	77.58%	35.93%
电力设计	579.67	26.10%	75.06%	3,830.42	8.43%	60.24%
施工及运维	677.72	30.52%	58.07%	6,362.56	13.99%	58.35%
合计	2,220.93	100.00%	64.79%	45,464.34	100.00%	41.12%
业务	2020 年度					
	苏电中心			公司		
其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
系统集成	626.91	23.44%	65.01%	45,039.10	77.17%	36.97%
电力设计	1,562.38	58.41%	63.35%	3,899.30	6.68%	64.64%
施工及运维	485.76	18.16%	59.39%	9,214.75	15.79%	55.90%
其他	-	-	-	209.58	0.36%	56.81%
合计	2,675.06	100.00%	63.02%	58,362.73	100.00%	41.88%

报告期各期，不同业务的收入结构变动及毛利率变动对苏电中心与公司毛利率差异的影响情况如下：

业务	2018 年度		2019 年度		2020 年度	
	收入变动的 影响额	毛利率变动的 影响额	收入变动的 影响额	毛利率变动的 影响额	收入变动的 影响额	毛利率变动的 影响额
系统集成	-8.09%	3.34%	-12.29%	11.89%	-19.86%	6.57%
电力设计	11.59%	1.93%	10.64%	3.87%	33.44%	-0.75%
施工及运维	2.13%	2.11%	9.65%	-0.09%	1.32%	0.63%
其他	-	-	-	-	-0.20%	-
小计	5.64%	7.38%	8.00%	15.67%	14.69%	6.45%
合计	13.02%		23.67%		21.14%	

注：收入变动影响额=（苏电中心该业务收入占比-发行人该业务收入占比）*发行人该业务毛利率；
毛利率变动影响额=苏电中心该业务收入占比*（苏电中心该业务毛利率-发行人该业务毛利率）

由上表可以看出，报告期内，公司对苏电中心的销售毛利率高于发行人整体毛利率，一方面是收入结构影响，公司高毛利率业务在苏电中心的业务结构中占比较高，另一方面是分业务毛利率影响，苏电中心部分年度分业务毛利率高于公司相应业务整体毛利率。

1、公司高毛利率业务在苏电中心的业务结构中占比较高

公司的主要业务为系统集成、电力设计和施工及运维，其中电力设计和施工及运维业务的毛利率要明显高于系统集成业务。

报告期各期，假设苏电中心分业务毛利率与公司相应业务相同，则报告期各期不同业务占比变动对苏电中心与公司毛利率差异的影响额分别为 5.64%、8.00% 和 14.69%，主要是因为苏电中心电力设计和施工及运维业务的收入占比明显高于公司整体水平。

报告期各期，苏电中心电力设计和施工及运维业务占比与公司整体业务结构对比情况如下：

业务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人
系统集成	23.44%	77.17%	43.38%	77.58%	41.34%	65.23%
电力设计	58.41%	6.68%	26.10%	8.43%	29.49%	9.66%
施工及运维	18.16%	15.79%	30.52%	13.99%	29.17%	25.11%
其他	-	0.36%	-	-	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可以看出，报告期各期，苏电中心电力设计和施工及运维业务的收入占比明显高于公司整体水平。

2、苏电中心部分年度分业务毛利率高于公司相应业务整体毛利率

（1）系统集成

报告期各期，公司对苏电中心的系统集成业务毛利率高于公司系统集成业务的整体水平，主要是因为，公司对苏电中心的系统集成业务以用户变为主，而该业务毛利率明显高于其他集成业务毛利率，具体情况如下：

单位：万元

系统集成业务	2018 年度					
	苏电中心			公司		
其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
用户变	1,049.91	85.97%	45.24%	4,718.85	23.25%	49.10%
其他细分业务	171.36	14.03%	21.72%	15,580.76	76.75%	29.23%
合计	1,221.27	100.00%	41.94%	20,299.60	100.00%	33.85%
系统集成业务	2019 年度					

其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
用户变	963.53	100.00%	63.33%	7,198.22	20.41%	60.20%
其他细分业务	-	-	-	28,073.14	79.59%	29.71%
合计	963.53	100.00%	63.33%	35,271.36	100.00%	35.93%
系统集成业务	2020 年度					
其中：	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
用户变	492.96	78.63%	73.16%	5,006.76	11.12%	69.08%
其他细分业务	133.95	21.37%	35.05%	40,032.33	88.88%	32.96%
合计	626.91	100.00%	65.01%	45,039.10	100.00%	36.97%

由上表可以看出，报告期各期，公司对苏电中心的系统集成业务主要为用户变业务，相应业务毛利率整体处于较高水平。

（2）电力设计

报告期内，发行人对苏电中心电力设计业务毛利率与发行人整体电力设计业务毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人
毛利率	63.35%	64.64%	75.06%	60.24%	65.00%	58.47%

报告期各期，发行人对苏电中心电力设计业务毛利率与发行人整体电力设计业务毛利率的差异主要受业务规模影响，通常规模较大项目的毛利率低于规模较小项目的毛利率。

报告期各期，苏电中心不同规模电力设计业务的收入占比与发行人对比如下：

项目规模	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人
0-200 万	61.61%	73.67%	100.00%	55.22%	100.00%	62.07%
200 至 1000 万	38.39%	26.33%		13.79%		37.93%
1000 万	-	-	-	30.99%	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可以看出，2018 年、2019 年，公司对苏电中心电力设计业务规模均集中在 200 万元以下，规模较小，相应苏电中心电力设计业务毛利率高于发行人电力设计业务的整体毛利率。2020 年，随着苏电中心规模较大项目的占比大幅

上升，其毛利率与公司电力设计业务整体毛利率差异较小。

（3）施工及运维

报告期内，发行人对苏电中心施工及运维业务毛利率与发行人整体施工及运维业务毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人	苏电中心	发行人
毛利率	59.39%	55.90%	58.07%	58.35%	59.81%	52.57%

由上表可以看出，报告期内，发行人对苏电中心施工及运维业务毛利率与发行人整体施工及运维业务毛利率相比整体差异较小。

综上，报告期内发行人对苏电中心的销售毛利率高于整体毛利率，一方面是收入结构影响，苏电中心的高毛利率业务占比较高；一方面是分业务毛利率影响，苏电中心部分年度分业务毛利率高于发行人相应业务当年整体毛利率水平均有合理理由。

发行人对苏电中心销售毛利率高于整体毛利率具有可持续性。

（二）补充披露国家电网和江苏苏电集体资产运营中心及下属单位预选服务商资格审查的具体流程、主要审查条件和标准，结合发行人历史审查情况（是否存在不通过情形）、海联讯曾被国网禁标的原因等，补充披露发行人与相关客户合作的可持续性审查不通过的风险，结合通过服务商资格审查的同类服务商数量披露同行业竞争的激烈程度

1、国家电网和江苏苏电集体资产运营中心及下属单位预选服务商资格审查的具体流程、主要审查条件和标准

预选服务商资格审查（以下简称“资格预审”）是指客户对供应商的经营资质、历史业绩、交付能力、售后服务等方面进行综合评价并做出是否纳入合格供应商体系决定的过程。资格预审的方式可以有效节约社会成本，避免不符合标准的申请人进入后续的投标阶段，提高整体效率，是行业内较为常见的供应商遴选机制。

（1）资格预审的具体流程

国家电网和苏电中心及下属公司通常于每年末开展下一年度的采购项目资

格预审工作，按照采购需求的不同设置不同的条件，并邀请有兴趣的申请人提供相应的资料，经内部专家评审后，通知入围供应商。

（2）资格预审的主要审查条件和标准

资格预审通常分为通用资格要求和专用资格要求两类。其中，通用资格要求包括营业范围、财务状况、质量认证、历史服务评价、是否为失信被执行人等；专用资格要求分为资质条件和业绩条件，资质条件为不同业务类型、规模所需要的对应资质，业绩条件则通常会要求企业满足同类型或同规模项目数量。

以“国网江苏省电力有限公司2021年度部分授权采购项目资格预审”为例，代理机构于2020年12月发布了《国网江苏省电力有限公司2021年度部分授权采购项目资格预审公告》，要求相关申请人于2020年12月31日之前完成报名，并于2021年1月14日之前提交相应的资格预审申请资料，待专家评审后将资格预审结果反馈给各资格预审申请人。该次资格预审结果的应用范围为国网江苏省电力有限公司南京供电分公司、苏州供电分公司等主体，开标时间从2021年3月1日-2022年2月28日期间采用竞争性谈判的授权采购项目。未通过本次资格预审的申请人将不具有参加上述采购项目的合格投标人资格。

上述资格预审的通用资格要求为具有有效的认证证书、取得有效许可证、良好的财务状况和商务信用、不属于失信被执行人等；专用资格根据不同的采购类别有所区别，如“信息系统运维服务”的业绩条件为“开标日前3个自然年内，投标人具有信息系统运维业绩不少于1项”，未设置资质条件。

2、结合发行人历史审查情况（是否存在不通过情形）、海联讯曾被国网禁标的原因等，补充披露发行人与相关客户合作的可持续性审查不通过的风险，结合通过服务商资格审查的同类服务商数量披露同行业竞争的激烈程度

（1）发行人与相关客户合作具有可持续性，不存在审查不通过的风险

报告期内，公司每年度均按照国家电网和苏电中心及下属公司的要求参与相应业务类别的资格预审。历史上公司申请的业务类别均通过了资格预审，不存在因未通过客户资格预审而无法承接相应业务的情况。

海联讯因“海联讯案”分别于2014年10月和11月受到深交所和证监会的公开谴责和行政处罚，国家电网因此决定自2015年1月起在国家电网系统招标采购中

取消其中标资格12个月。

公司资质齐全、经营情况良好，具有良好的业界口碑，不存在与海联讯类似违反证券法律法规的情形，公司与国家电网和苏电中心及下属单位具有良好的合作基础，未来将继续保持合作，不存在资格审查不通过的风险。

为规范供应商的经营活动和行业秩序，国家电网建立了严格的供应商管理制度，对不合格的供应商予以扣分、禁标等处罚。报告期内，公司持续经营能力较强，不存在重大违法违规的情况，且自成立至今未受到禁标等处罚。若后续公司受到国家电网予以禁标等相关处罚，将会对公司的业务开展和经营活动产生不利影响。

（2）服务商资格审查的同类服务商数量及同行业竞争的激烈程度

资格预审是客户对供应商资质、业绩、服务及能力等方面的初步筛选，通过资格预审的供应商才能进入后续的投标阶段。对于国家电网和苏电中心及下属公司，为保证一定数量的服务商能够通过资格预审参与后续具体项目的招投标工作，因此通常不会设置过高的资格预审的条件和标准，理论上能够通过资格预审的服务商数量相对较多。

对于系统集成业务，由于标准化程度相对较低，各个项目具有定制化的特点，因此未设置资格预审，对于系统集成业务，超市化是重要的业务模式，以2019年为例，当年江苏省电力公司超市化中通讯设备标段的中标企业数量为12家，由于通信标段设备涵盖光纤通信设备、网络设备、交换系统设备、电话电视会议系统设备、通信电源系统设备等全系列产品和服务，要求相对较高，竞争企业相对较少；对于电力设计、施工和运维业务，通过资格预审的企业数量分别约为170、560以及100家，各年度数量相对较为稳定，略有波动。

业务类型	通过资格预审/取得超市化资格的企业数量
系统集成	12家（2019年度）
电力设计	各年度约170家左右
施工	各年度约560家左右
运维	各年度约100家左右

对于电力设计、施工和运维业务，在具体项目执行上，客户通常根据服务价格、技术实力、项目经验等因素综合考虑选择供应商，门槛明显高于通过资格预

审的供应商。因此，在电力设计、施工和运维业务具体项目竞争时，能够最终参与项目竞争的企业数量相比通过资格预审的供应商较少。

对于国家电网和苏电中心等客户，其通常会对部分业务设置资格预审的要求，即通过资格预审的供应商方可参与后续该类别业务具体项目的招投标等环节。报告期内公司均通过了主要客户的资格预审，与主要客户的合作具有持续性。若后续由于市场竞争激烈、经营不善等原因使得公司无法通过相应的资格预审，将会影响公司具体项目的承接和整体的经营发展。

（三）补充披露报告期各期国家电网总部和省级订单实现收入金额及占比、毛利率，结合 2020 年国家电网订单和执行情况，补充披露该客户的收入变动趋势及原因

报告期内，公司各期通过国家电网总部和省级电网公司的项目实现的收入情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
国网总部	11,319.83	19.39%	28.55%	12,554.84	27.61%	23.49%	6,654.24	21.38%	24.82%
省级公司	40,753.39	69.82%	41.99%	25,086.30	55.18%	43.75%	18,035.92	57.96%	43.31%
合计	52,073.21	89.22%	-	37,641.13	82.79%	-	24,690.16	79.34%	-

上述国网总部业务是指国家电网总部组织招投标的项目，主要为公司的国网 SDH、国网网安和国网数据等系统集成业务；省级公司业务是指除国家电网总部和非电力系统客户以外的其他业务，包括超市化、省网数据等业务。报告期内，公司通过省级电网公司项目实现的收入占比和毛利率均高于国家电网总部的项目，主要系国家电网总部项目通常金额较大且竞争较为激烈，因此毛利率相对较低。

报告期内，公司通过国网总部和省级电网公司项目实现的收入持续增长。2020年合计实现收入52,073.21万元，较2019年同比增长38.34%，增长趋势明显，主要原因一方面为电力信息化行业目前仍处于快速发展阶段，国家电网及其下属公司作为我国电力领域投资、管理的重要主体，近年来对电力信息化的投资规模不断增加，市场空间广阔；另一方面在于公司通过多年的行业沉淀，积累了丰富

的项目执行经验，打造了一批专业的人才队伍，形成了良好的客户口碑，在电力信息化的细分领域形成了项目经验、人才队伍、管理模式等竞争优势，大大提升了优质客户的业务获取能力。

综上所述，2020 年公司执行的国家电网订单的金额增长迅速，项目执行程度较高，受益于行业增长以及自身的综合竞争优势，公司在国家电网层面实现的收入持续增长。

（四）按同一控制口径补充披露报告期内前五大新增客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、与发行人合作时间、合作背景及原因等，列示发行人向新增客户销售金额及占比、毛利率、应收账款余额和逾期金额及期后回款情况、销售金额占该客户同类采购金额比例，并披露新增客户与发行人是否存在实质或潜在的关联关系

本问询函回复中的新增客户以收入确认为依据进行统计，且考虑到 2018 年度的数据可比性，将 2017 年也纳入统计范围内，以 2017 年至 2020 年期间首次确认收入年度作为新增该客户的年度。如 2017-2020 年期间，按照非同一控制口径的客户 A 于 2019 年首次确认收入，则客户 A 为 2019 年度公司的新增客户；若客户 B 分别于 2020 年和 2018 年确认收入，则客户 B 为 2018 年度的新增客户。

以此类推，可得出各年度对应的非同一控制口径的新增客户，将各年度新增客户按照同一控制口径进行合并列示，即为当年度按同一控制口径下的新增客户。

报告期内，按同一控制口径统计的前五大新增客户基本情况如下：

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作时间	合作背景及原因	金额	占比	毛利率	应收账款余额	逾期金额	期后回款金额	占同类采购比例
2020 年度														
1	国家电网有限公司下属主体	2003/05	82,950,000	从事全国主要地区的电网投资建设运营业务	超 4,000 亿元	2020 年	该客户及下属单位为我国电力行业的重要投资主体，公司自成立之初便与其部分下属单位开展合作	10,288.45	17.63%	31.60%	583.94	46.64	-	低于 5%
2	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	2016/09	5,000	经营电信业务；技术开发、技术咨询；软件开发；计算机系统服务；数据处理；销售计算机、软件及辅助设备、安全防范技术产品	约 5 亿元	2020 年	公司与该客户通过商务谈判取得国网集成项目开展合作	3,138.85	5.38%	31.56%	-	-	-	低于 5%
3	长园深瑞继保自动化	1994/06	100,000	从事电力信息及通信系统及设备、电气机械及电力	约 50 亿元	2020 年	公司与该客户在安全设备等项目开展合作	489.25	0.84%	17.93%	6.36	6.36	-	约 2%

序号	名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作时间	合作背景及原因	金额	占比	毛利率	应收账款余额	逾期金额	期后回款金额	占同类采购比例
	有限公司			电子设备研发、设计、销售、技术咨询及技术服务、计算机系统集成、电力工程的设计及施工；电力设施的安装、维修及调试、施工及维护										
4	江苏苏电集体资产运营中心下属主体	2004/12	120,080	主要从事江苏省内投资建设运营电网相关业务	约 20 亿元	2020 年	该客户及下属单位为江苏省内电力行业的重要投资主体，公司自成立之初便与其部分下属单位开展合作	375.98	0.64%	63.09%	66.16	64.88	-	低于 5%
5	江苏万安电力科技有限公司	2014/06	5,080	主要从事电力工程施工建设业务	约 1 亿元	2020 年	该客户主要从事电力工程施工业务，与公司开展业务合作	234.92	0.40%	59.97%	41.93	41.93	-	低于 5%
2019 年度														
1	国家电网有限公司下属主体	2003/05	82,950,000	同上	超 4,000 亿元	2019 年	同上	3,011.01	6.62%	50.73%	342.28	282.02	103.38	低于 5%
2	江苏苏电集体资产运营中心下属主体	2004/12	120,080	同上	约 20 亿元	2019 年	同上	777.39	1.71%	61.29%	143.29	137.30	126.18	低于 5%
3	江苏中隆电气有限公司	2008/10	5,100	主要从事江苏省内电力工程施工及运维业务	约 2 亿元	2019 年	该客户中标的电力工程项目，向公司采购其中的通信施工服务	319.27	0.70%	69.46%	348.00	348.00	248.00	低于 10%

序号	名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作时间	合作背景及原因	金额	占比	毛利率	应收账款余额	逾期金额	期后回款金额	占同类采购比例
4	亿嘉和科技股份有限公司	1999/04	13,864	主要从事机器人研发、制造领域，为电力系统提供智能巡检机器人产品及配套服务	营业收入72,374.57万元	2019 年	该客户承接的电力工程项目，经商务谈判后选择公司为其提供电力通信服务	292.11	0.64%	10.30%	-	-	-	低于 1%
5	南京泽峰通信科技有限公司	2018/08	1,080	通信设备销售及相关电力配套服务	约 2,500 万元	2019 年	该客户承接的部分用户变配套通信、自动化等项目，向公司采购接入集成等综合解决方案	260.34	0.57%	58.21%	-	-	-	约 15%
2018 年度														
1	国家电网有限公司下属主体	2003/05	82,950,000	同上	超 4,000 亿元	2018 年	同上	1,400.20	4.50%	50.81%	294.47	277.86	294.37	低于 5%
2	江苏源之新环保科技有限公司	2011/08	3,000	从事环保监测设备研发、生产、销售、安装、服务、计算机软件系统开发及集成、输配电设备制造、销售等	约 5,000 万元	2018 年	该客户 2018 年向公司采购集成超市化服务	1,206.54	3.88%	28.29%	-	-	-	约 10%
3	江苏苏电集体资产运营中心下属主体	2004/12	120,080	同上	约 20 亿元	2018 年	同上	1,178.84	3.79%	53.21%	73.39	48.00	73.39	低于 5%
4	江苏华立信通讯技术有限公司	2013/01	2,000	从事计算机软硬件、自动化控制设备研发、销售、安装、维护、技术服务	约 3,000 万元	2018 年	该客户 2018 年向公司采购集成超市化服务	1,044.46	3.36%	30.66%	100.00	100.00	100.00	约 40%
5	江苏大生电气	2002/04	8,000	从事电力工程、电子与智能化工程、	约 1 亿元	2018 年	双方通过通州供电网配网改造提升工	951.14	3.06%	60.13%	964.78	964.78	964.78	约 2%

序号	名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作时间	合作背景及原因	金额	占比	毛利率	应收账款余额	逾期金额	期后回款金额	占同类采购比例
	工程有限公司			市政公用工程的供电设施和受电设施、信息系统集成服务			程通信施工项目开展合作							

注：上述新增客户以收入确认为依据进行统计；为保证报告期内数据的统一性，以该客户 2017-2020 年首次确认收入的年份作为各年度新增客户的定义进行统计；上述合作时间为该客户报告期内首次确认收入的年度；上述客户的注册资本为合并后受同一控制的企业的注册资本；上述期后回款金额均为截至 2020 年 12 月 31 日的期后回款金额，2020 年末应收账款余额包含合同资产

上述各期主要新增客户与公司均不存在实质或潜在的关联关系。

对于国家电网和苏电中心及其下属公司，公司自成立之初便开始与其中部分公司开展业务合作，是公司的主要客户，由于其内部规划发展的因素，使得报告期内可能存在不同下属公司与公司开展业务合作，因此相关公司成为了报告期内的新增客户，具有合理性。

（五）充分披露 2018 年和 2019 年新增客户毛利率大幅高于原有客户的原因及合理性

报告期内，公司新增客户和原有客户分业务毛利率的比较情况如下：

单位：万元

年份	项目大类	新增客户		老客户	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
2020 年	系统集成	80.74%	30.91%	75.74%	39.56%
	电力设计	4.19%	61.64%	7.68%	65.29%
	施工及运维	15.07%	58.77%	16.08%	54.82%
	其他	-	-	0.50%	56.81%
	合计	100.00%	36.39%	100.00%	44.08%
2019 年	系统集成	57.65%	47.70%	82.40%	33.94%
	电力设计	12.33%	57.99%	7.48%	61.14%
	施工及运维	30.01%	60.61%	10.12%	56.73%
	合计	100.00%	52.84%	100.00%	38.28%
2018 年	系统集成	64.18%	39.84%	65.70%	31.26%
	电力设计	13.01%	55.77%	8.17%	60.36%
	施工及运维	22.81%	56.95%	26.13%	50.88%
	合计	100.00%	45.82%	100.00%	38.76%

报告期各期，不同业务收入占比变动及毛利率变动对新增客户与老客户毛利率差异的影响情况如下：

业 务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额
系统集成	-6.98%	1.98%	7.93%	-8.40%	5.51%	-0.48%
电力设计	-0.15%	-2.28%	-0.39%	2.97%	-0.60%	2.92%

业 务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额	毛利率变动的 影响额	收入占比变 动的影响额
施工及运 维	0.60%	-0.55%	1.16%	11.28%	1.38%	-1.69%
其他	-	-0.28%	-	-	-	-
合 计	-6.54%	-1.14%	8.71%	5.85%	6.29%	0.76%

由上表可以看出，报告期内，公司新增客户毛利率与老客户毛利率差异，主要是受系统集成业务毛利率差异影响。

报告期各期，公司新客户、老客户不同细分系统集成业务对比情况如下：

单位：万元

2020 年度						
系统集成业务	新增客户			老客户		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
超市化	-	-	-	20,901.98	66.24%	38.80%
用户变	1,400.03	10.38%	65.09%	3,606.73	11.43%	70.63%
其他细分业务	12,083.78	89.62%	26.95%	7,046.57	22.33%	25.93%
合 计	13,483.81	100.00%	30.91%	31,555.29	100.00%	39.56%
2019 年度						
系统集成业务	新增客户			老客户		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
超市化	29.44	0.58%	57.00%	15,475.22	51.30%	34.69%
用户变	4,011.46	78.59%	54.69%	3,186.76	10.56%	67.14%
其他细分业务	1,063.11	20.83%	21.07%	11,505.39	38.14%	23.75%
合 计	5,104.00	100.00%	47.70%	30,167.37	100.00%	33.94%
2018 年度						
系统集成业务	新增客户			老客户		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
超市化	3,182.01	51.97%	32.25%	5,215.59	36.79%	33.08%
用户变	2,939.97	48.02%	48.06%	1,778.87	12.55%	50.83%
其他细分业务	0.92	0.01%	64.84%	7,182.23	50.66%	25.09%
合 计	6,122.90	100.00%	39.84%	14,176.69	100.00%	31.26%

由上表可以看出，报告期各期发行人新增客户与老客户系统集成业务毛利率的差异主要受收入结构影响。

2018 年、2019 年，公司新增客户的集成业务主要集中于超市化、用户变等毛利率较高业务，使得当期公司新增客户集成业务整体毛利率高于老客户。2020 年，公司新增客户集成业务主要集中于其他集成业务，超市化及用户变等毛利率较高集成业务的占比较低，使得 2020 年新增客户毛利率低于老客户。

综上，2018 年、2019 年，公司新增客户毛利率高于老客户毛利率主要是当年新增客户的系统集成业务主要以用户变、超市化等高毛利率业务为主，2020 年，公司新增客户毛利率低于老客户毛利率主要是当年新增客户的用户变、超市化等毛利率较高集成业务的占比较低。

（六）补充披露部分客户和供应商重叠对象销售和采购金额相近的原因及合理性

报告期内，公司存在客户和供应商重叠的情况，其中发生额大于5万元且相应的销售和采购金额相近的情况如下：

单位：万元

名称	销售金额	采购金额	原因
2020 年度			
江苏永源电力安装有限公司	47.68	55.42	该公司为电力施工企业，在其承接的通信施工维护项目中所涉及的部分通信系统维护改造工作属于发行人业务范围。鉴于发行人在业内具有一定知名度，故向发行人采购相关服务；发行人在项目执行人手紧张时，会向其采购传输设备安装调试配合，线缆布放等辅助性服务
苏州亿联通信科技有限公司	29.20	35.40	该公司为电力配套服务企业，鉴于发行人在系统集成业务中较为专业，故将其承接的用户变业务中的通讯集成工作委托发行人完成；发行人向其询价系统集成业务中所需材料，报价较低时向其采购
江苏迈腾电气科技有限公司	18.35	10.17	该公司开展配电自动化施工维护业务，涉及到 CPE 终端集成服务，向发行人采购；发行人在项目执行人手紧张时，会向其采购加密等设备的维护服务
南京泰丰通信科技有限公司	19.47	9.72	该公司为电力施工服务商，出于成本和后期维护便利的考虑，将其承接的南通地区用户变项目委托发行人实施；发行人在项目执行人手紧张时，向其采购检测配合服务
合计	114.70	110.71	-
占当期销售/采购的比例	0.20%	0.29%	-

名称	销售金额	采购金额	原因
2019 年度			
宿迁电力设计院有限公司	27.46	23.55	该公司为江苏苏电集体资产运营中心下属企业，其承接的电力设计业务较多，为保证合同按时履行，会在合同工期较为紧张时委托发行人负责部分设计工作； 基于前期建立的较为良好的合作基础，该公司也会投标参与发行人个别项目的辅助设计工作
深圳市特发泰科通信科技有限公司	12.67	11.29	该公司出于成本和后期维护的便利性，将其承接的江苏省内集成项目委托发行人实施； 发行人在该项目的实施过程中需将通信集成模块与该公司原建设的通信设备进行连接，故向其采购了配套连接电缆；
合计	40.13	34.84	-
占当期销售/采购的比例	0.09%	0.08%	-
2018 年度			
南京力创海天通信技术有限公司	11.22	6.44	鉴于发行人在系统集成服务方面具有较为成熟的经验，故该公司将其承接的用户变业务涉及的工作交由发行人执行； 该公司系配线产品的经销商，具有成本优势，公司在采购相关产品时会向其询比价，根据彼时各供应商的报价情况，视情况向其采购
北京科东电力控制系统有限责任公司	538.26	528.49	该公司在其中标国网数据网采集项目后，通过商务洽谈方式选定发行人向其提供系统集成服务及后期维护服务； 该公司为电网专业安全设备的生产商，发行人委托其加工生产其自行研制的安全检测装置；其次，发行人在各项目实施节奏较为紧张时，向该公司采购板卡部件的安装、拆除及线缆布放等辅助性技术服务
南通博睿计算机网络有限公司	14.40	16.73	该公司主要从事计算机等终端设备供应维护业务，在其承接的运维项目中，因对智能电网自动化系统不熟悉，故委托发行人提供服务； 发行人在为其客户提供系统维护过程中，涉及到计算机等终端设备的维护工作时，会向其询价，在该公司报价较低时开展合作
合计	563.88	551.66	-
占当期销售/采购的比例	1.81%	2.23%	-

由上表可知，报告期内，公司2018年度向北京科东电力控制系统有限责任公司（以下简称“北京科东”）的销售和采购金额较大且较为接近，分别为538.26万元和528.49万元，具体情况如下：

1、发行人向北京科东销售的合理性

2018年度，公司向北京科东的销售情况如下：

序号	项目名称	金额(万元)	合同签订时间	项目类型
1	江苏省调机房网络设备修理项目	56.60	2017/07/03	施工及运维
2	国网吉林白城、吉林、林树县等供电公司地调第二接入网骨干层数据网网络设备改造项目	115.70	2018/08/21	系统集成
3	国网新疆巴楚-莎车 750KV 变电站、琼库勒变等 12 个变电站数据网网络设备改造项目	112.03	2018/04/08	系统集成
4	国网北京海淀区东升站、苏家坨变等 18 个变电站数据网网络设备改造项目	3.47	2017/11/27	系统集成
5	国网福建泉州公司寨仔线、三明公司金泰线、三明宁化高堑变等 16 个站点数据网网络设备改造项目	250.46	2017/12/05	系统集成
合 计		538.26	-	-

上述项目中，江苏省调机房网络设备修理项目由于公司业务人员长期驻场负责该网络的维护工作，对项目情况较为熟悉，且位于江苏地区，因此北京科东选择公司作为其供应商提供相应维护服务。

除该项目外，其余项目均为国家电网总部组织招投标采购的项目，北京科东作为国家电网下属企业在获取该类项目上具有一定的优势，但在项目具体实施时通常选择与以发行人为代表的实施能力较强的系统集成商进行合作。

2、发行人向北京科东采购的合理性

2018年度，公司主要向北京科东采购了价值431.03万元的网络安全监测装置。北京科东为首批通过国家电力科学研究院测试的10家网络安全监测装置企业之一，且为为数不多的具备自主加工生产能力的企业，公司经过询比价后，选择向北京科东采购相应的网络安全监测装置。

综上，报告期内公司基于经营需求、人力资源配置、行业特征等因素存在部分客户和供应商重合的情形。对于当期采购和销售发生额相近的企业，公司向其销售和采购的产品或服务存在显著差异，且具有合理的理由。公司当期采购和销售发生额相近企业的采购或销售占比均较低，且具有一定的偶然性，对公司的经营不存在重大影响。

（七）结合招股说明书存货主要项目对应的毛利率说明存货前五大项目毛利率基本低于该客户报告期的毛利率原因，相关小规模项目毛利率较高的原因及其合理性，是否存在利用商业谈判项目向客户输送利益的情形

1、存货前五大项目毛利率基本低于该客户报告期的毛利率原因

截至 2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司存货前五大项目中毛利率低于该客户报告期综合毛利率的项目情况如下：

2020-12-31							
序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入①	项目预计总成本②	合同毛利率 (1-②/①)	客户综合毛利率
1	江苏无线专网回传网及线路保护专用通信系统改造项目	国家电网有限公司	4,321.84	8,816.28	6,290.42	28.65%	37.05%
2	2020 年国网江苏 1.8G 电力无线专网建设工程二期	国家电网有限公司	3,555.59	6,329.73	4,828.32	23.72%	37.05%
3	国家电网有限公司 2019 年信息化设备系统集成	北星天云（北京）科技有限公司	2,325.95	3,064.33	2,327.47	24.05%	-
4	国网江苏苏州传输网接入层环城北变传输设备带宽提升	国家电网有限公司	1,643.72	2,669.59	2,055.70	23.00%	37.05%
5	国网 2019 年第三次调度信息化设备系统集成	国家电网有限公司	1,423.69	1,658.56	1,453.55	12.36%	37.05%
2019-12-31							
序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入①	项目预计总成本②	合同毛利率 (1-②/①)	客户综合毛利率
1	国家电网有限公司 2019 年信息化设备系统集成	北星天云（北京）科技有限公司	1,780.53	3,064.33	2,232.80	27.14%	-
2	江苏省电力无线专网建设工程基站建设部分	国家电网有限公司	1,617.07	2,223.91	1,714.31	22.91%	37.05%
3	国网江苏常州接入层城区支环变电站通信设备带宽升级	国家电网有限公司	1,453.03	2,028.81	1,648.89	18.73%	37.05%
4	国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设	国家电网有限公司	1,448.97	1,923.33	1,467.84	23.68%	37.05%

5	国网 2018 年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	1,312.00	2,452.05	1,616.14	34.09%	31.56%
2018-12-31							
序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入①	项目预计总成本②	合同毛利率 (1-②/①)	客户综合毛利率
1	国网 2018 年四川、重庆、陕西、青海等地区调度信息化系统建设	国家电网有限公司	1,981.42	2,207.14	1,998.31	9.46%	37.05%
2	国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设	国家电网有限公司	1,135.09	1,923.33	1,467.84	23.68%	37.05%
3	国网江苏地区 2017 年配网自动化系统提升项目	国家电网有限公司	936.25	1,183.76	937.50	20.80%	37.05%
4	国网 2018 年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	679.16	2,452.05	1,616.14	34.09%	31.56%
5	国网江苏地区 2017 年晨阳 500KV 等变电站新建通信系统配套工程	北京傲天智达科技有限公司	331.84	623.93	450.62	27.78%	-

报告期各期末，公司存货毛利率较低，一方面是因为相应存货项目以系统集成为主，而公司系统集成业务毛利率相比其他业务毛利率较低；另一方面是因为期末主要存货项目的预计收入规模通常较大，而规模较大合同的毛利率通常较低。

报告期各期末，主要存货毛利率低于相应客户报告期内毛利率的情况及原因如下：

单位：万元

序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入 ①	项目预计 总成本②	合同预计毛 利率 (1-②/①)	业务类 型	该业务 报告期内毛 利率	存货毛利率偏低的原因
2020/12/31									
1	江苏无线专网回传网及线路保护专用通信系统改造项目	国家电网有限公司	4,321.84	8,816.28	6,290.42	28.65%	省网SDH	-	项目规模接近 1 亿元，规模较大，毛利率较低
2	2020 年国网江苏 1.8G 电力无线专网建设工程二期	国家电网有限公司	3,555.59	6,329.73	4,828.32	23.72%	无线	23.71%	-
3	国网江苏苏州传输网接入层环城北变传输设备带宽提升	国家电网有限公司	1,643.72	2,669.59	2,055.70	23.00%	超市化	36.26%	预计收入超过 2000 万元，规模较大，报告期内超市化项目规模超过 2000 万元的平均毛利率为 26.54%，差异较小
4	国网 2019 年第三次调度信息化设备系统集成	国家电网有限公司	1,423.69	1,658.56	1,453.55	12.36%	国网数据	17.21%	预计收入超过 1000 万元，规模较大，报告期内国网数据项目规模超过 1000 万元的项目平均毛利率为 13.50%，差异较小
2019/12/31									
1	江苏省电力无线专网建设工程基站建设部分	国家电网有限公司	1,617.07	2,223.91	1,714.31	22.91%	无线	23.71%	-
2	国网江苏常州接入层城区支环变电站通信设备带宽升级	国家电网有限公司	1,453.03	2,028.81	1,648.89	18.73%	超市化	36.26%	预计收入超过 2000 万元，规模较大，报告期内超市化项目规模超过 2000 万元的

序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入 ①	项目预计 总成本②	合同预计毛 利率 (1-②/①)	业务类 型	该业务 报告期内毛 利率	存货毛利率偏低的原因
									平均毛利率为 26.54%；此外，该项目涉及江苏省常州市区内超过 100 个变电站通信设备的扩容工作，为保证按照合同约定的时间完工，公司外协采购较多
3	国网江苏调度管理信息大区数据网二平面系统建设	国家电网有限公司	1,448.97	1,923.33	1,467.84	23.68%	省网数据	24.90%	-
2018/12/31									
1	国网 2018 年四川、重庆、陕西、青海等地区调度信息化系统建设	国家电网有限公司	1,981.42	2,207.14	1,998.31	9.46%	国网数据	17.21%	预计收入超过 1000 万元，规模较大，报告期内国网数据项目规模超过 1000 万元的项目平均毛利率为 13.50%；此外，该项目涉及四川、重庆、陕西、青海、宁夏、新疆、天津、河北、湖北、湖南、江西、山西、上海、江苏、浙江多个省、市、自治区和直辖市，具有较好的市场开拓示范作用，公司因此降低了投标价格，中标价格相对偏低
2	国网江苏调度管理信息大区数据网二平面	国家电网有限公司	1,135.09	1,923.33	1,467.84	23.68%	省网数据	24.90%	-

序号	项目名称	同控客户名称	存货金额	预计收入 ①	项目预计 总成本②	合同预计毛 利率 (1-②/①)	业务类 型	该业务 报告期内毛 利率	存货毛利率偏低的原因
	系统建设								
3	国网江苏地区 2017 年 配网自动化系统提升 项目	国家电网有限公司	936.25	1,183.76	937.5	20.80%	国网 SDH	29.54%	该项目客户为安徽继远软件有限公司，该客户为公司长期合作的大客户，报告期内对该客户平均毛利率为 19.76%，差异较小

2、相关小规模项目毛利率较高的原因及其合理性，是否存在利用商业谈判项目向客户输送利益的情形

通常小规模项目毛利率相比于大项目毛利率较高，主要由于以下两方面原因：

（1）大项目的竞争相比于小项目更为激烈

企业经营过程中，通常有着固定的生产、销售及管理成本，为了降低此类固定成本的比例，提高盈利水平，对于相同类型的项目，企业通常更偏向于金额较大的项目，以获得规模效应，降低固定成本比例。

因此，对于相同类型的项目，金额较大项目的竞争参与方会多于金额较小项目的竞争参与方，从而使得金额较大项目的毛利率低于金额较小项目的毛利率。

（2）对于金额较小项目，客户更注重项目的进度及服务质量

对于金额较小项目，客户所需付出的成本较低，因此客户在选择供应商时，价格的权重会相对较小，而服务质量、项目完工时间等因素的权重相对较高。为了保证服务质量和完工时间等，客户愿意付出更高的价格进行采购，相应项目毛利率亦会较高。

因此，报告期内，公司小规模项目毛利率较高，主要与市场竞争程度及客户对价格的敏感程度有关。通常来说，小规模项目的竞争程度低于大规模项目，客户对价格的敏感程度亦相对较低，从而使得其毛利率较高，不存在利用商业谈判项目向客户输送利益的情形。

（八）补充披露存货-在产品库龄延长的原因。

报告期各期末，公司在产品库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	27,577.74	75.55	24,064.28	82.29	10,715.92	92.37
1-2 年	8,367.30	22.92	4,735.90	16.19	814.66	7.02
2-3 年	484.57	1.33	393.46	1.35	69.89	0.60
3 年以上	72.77	0.20	50.91	0.17	-	-
合 计	36,502.37	100.00	29,244.54	100.00	11,600.47	100.00

报告期内在产品库龄1年以上占比为7.62%，17.71%和24.45%，呈现逐年上

升的趋势。

1、2019年末1年以上库龄在产品占比上升的原因

2019年度合同规模500万以上项目结存占比较2018年度增加，报告期内公司合同规模500万以上项目的平均实施周期为17.23月，500万以内项目的平均实施周期为9.49月，因此2019年末1年以上库龄在产品占比上升。报告期内公司在产品按照合同规模分类情况如下：

单位：万元、%

合同规模	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	在产品金额	占比	在产品金额	占比	在产品金额	占比
500 万以内	13,937.18	38.18	12,478.99	42.67	5,969.31	51.46
500 万以上	22,565.19	61.82	16,765.56	57.33	5,631.17	48.54
合 计	36,502.37	100.00	29,244.54	100.00	11,600.47	100.00

2、2020年末1年以上在产品库龄占比上升的原因

2020年，受疫情影响，公司项目实施周期普遍变长，相应期末库龄1年以上在产品金额增加较多。

（九）说明对新增客户是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注

申报会计师针对报告期内的新增客户予以了重点关注，并采取了相应的针对性核查，主要核查程序包括：

1、取得发行人 2017 年至今的销售清单，梳理各年度的客户名单，交叉比对统计各年度新增客户；

2、对新增客户与发行人业务的真实性、是否存在关联关系、相应项目的情形、是否存在其他利益安排等对新增客户进行访谈，报告期各期访谈比例如下：

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访比例	73.65%	33.72%	34.21%

3、对新增客户与发行人业务的真实性，抽取相关销售合同或招投标文件、项目完工情况、销售回款、发票开具情况等进行抽凭，报告期各期抽凭比例如下：

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度
抽凭比例	75.70%	67.74%	68.89%

5、对新增客户毛利率与老客户毛利率差异的情况分业务进行分析，核查新客户毛利率的合理性；

6、访谈发行人管理层，了解发行人与新增客户的业务背景和合作基础，分析与发行人进行合作的合理性。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、区分苏电中心和全客户两个口径对公司报告期各期的销售情况，包括但不限于对业务收入和占比进行观察，分析公司与苏电中心开展业务的收入结构与全客户口径下的相同维度数据的异同，并分析对该两个维度下毛利率的影响；针对相同业务，对苏电中心口径和全客户口径下的毛利率进行横向分析，观察异同，并分析差异产生的原因；

2、访谈发行人管理层，了解国家电网和江苏苏电集体资产运营中心及下属单位预选服务商资格审查的具体流程、主要审查条件和标准，了解发行人历史审查情况以及发行人与相关客户合作的可持续性审查不通过的风险和行业竞争的激烈程度；访谈主要客户招标部门负责人，了解资格审查的基本情况和各年度通过审查的企业数量范围；

3、查阅相关公开资料了解海联讯曾被国网禁标的原因；

4、取得发行人报告期内的销售清单和财务数据，统计各期国家电网总部和省级订单实现收入金额及占比、毛利率，分析该客户的收入变动趋势及原因；按同一控制口径统计报告期内前五大新增客户的基本情况和相关财务信息；

5、区分新增客户和老客户两个口径对公司报告期各期的销售情况，包括但不限于对业务收入和占比进行观察，分析公司与新增客户开展业务的收入结构与老客户口径下的相同维度数据的异同，并分析对该两个维度下毛利率的影响；针对相同业务，对新增客户和老客户的毛利率进行横向分析，观察异同，并分析差异产生的原因；

6、访谈主要新增客户，了解双方的合作背景和原因，取得相关工商资料，核查新增客户与发行人是否存在实质或潜在的关联关系；

7、将报告期各期末公司存货前五大项目的合同毛利率与项目对应的客户报告期的综合毛利率进行比对，针对存在差异的项目进一步将其合同毛利率与该项目所述业务报告期内的平均毛利率进行比对，对存在差异的项目进一步对对应项目的实际情况进行分析；针对报告期各期末公司存货前五大项目合同毛利率与对应客户或业务报告期内平均毛利率存在差异的项目对公司销售人员进行访谈，了解原因。

8、取得报告期内部分客户和供应商重叠对象名单，分析其中销售和采购金额相近的原因及合理性，取得相应的销售和采购资料，核实业务的真实性；

9、向公司业务人员访谈了解公司在产品库龄延长的原因，项目预计验收的时间及项目目前的实施状况；

10、选取主要项目向客户发函确认项目的实施状态，选取主要项目现场核查项目的实施状况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，公司与苏电中心开展业务的毛利率高于全客户口径下平均毛利率具有合理原因，具有可持续；

2、发行人历史上不存在未通过主要客户资格预审的情况，发行人与相关客户的合作具有可持续性，资格预审不通过的风险极低，虽然通过服务商资格预审的同类服务商数量较多，行业市场化程度较高，市场竞争较为激烈，但客户后续仍需要通过招投标等程序选择服务商；

3、报告期各期发行人以省级订单实现收入为主，2020年执行的国家电网订单数量和金额均有所增长，项目执行顺利，来源于国家电网的收入呈现增长趋势，主要原因系国家电网的行业地位、行业发展空间以及发行人自身具备的竞争优势；

4、报告期内各期主要新增客户与发行人均不存在实质或潜在的关联关系；

5、报告期各期，公司新增客户与老客户的毛利率差异主要由业务结构和业务规模引起，具有合理性；

6、报告期内部分客户和供应商重叠对象销售和采购金额相近具有偶然性，相关销售和采购具有合理性；

7、报告期各期末，公司存货前五大客户中的部分项目的合同毛利率与该项目对应的客户报告期平均毛利率存在差异，具有合理性。相关小规模项目的毛利率较高具有合理性，不存在利用商业谈判项目向客户输送利益的情形；

8、基于公司项目规模增长，实施周期的延长等原因，在产品库龄延长具有合理性。

7. 关于营业成本及供应商。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人的人均薪酬大幅低于苏文电能，2019 年仅为苏文电能平均薪酬的一半。

（2）公司主营业务成本主要为业务板等直接材料成本。发行人在论述采购单价公允性时，未说明采购单价和可比价格是否针对同一型号，导致部分价格存在较大差异，如 2019 年向北京方正通用信息系统有限公司采购光板价格 1.83 万元/个，明显低于可比价格 3.21 万元/个。

（3）报告期内，主要原材料供应商的信用政策可以分为款到发货、货到付款、预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款及其他。其中，“款到发货”信用政策进行原材料采购的比例逐年上升。

（4）报告期内，主要供应商航天欧华信息技术有限公司对发行人的信用政策发生变化，新增“甲方在合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向供应商支付该合同全部货款”的信用政策。

请发行人：

（1）进一步筛选最可比的公司，补充披露发行人与同行业可比公司平均薪酬是否存在明显差异及其合理性，结合发行人曾经存在体外支付员工薪酬的情况，充分论述营业成本的完整性，发行人业务增长而 2020 年 6 月末的人数反而由 2019 年 460 人降低至 415 人的合理性；

（2）补充披露同一型号设备或材料是否从不同渠道采购，如是，通过比较不同渠道的采购价格分析并披露主要设备或材料单价的公允性；

（3）补充披露“预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款”的具体含义，是否符合行业惯例，生产厂家具体所指，发行人、供应商和生产厂家的三方关系及具体合同条款，其他信用政策包含的情况，补充披露报告期内“款到发货”信用政策进行原材料采购的比例逐年上升的原因及合理性，发行人对供应商是否缺乏议价权；

(4) 补充披露报告期各期航天欧华信息技术有限公司不同信用政策下的采购金额及占比, 举例说明新增信用政策的具体含义, 信用政策变动原因及合理性;

(5) 对供应商进行分层并披露不同层级的供应商数量、采购金额及占比、平均采购金额, 分析并披露不同层级供应商数量和采购金额变动的原因;

(6) 结合发行人其他应收款-南通市建筑工程管理公司各期末均存在较大金额的农民工保障金、发行人前五大供应商最低金额均较低的情形, 说明农民工保障金对应单位的合作情况、各期劳务外协的金额、相关单位未进前五大供应商原因;

(7) 补充披露 2019 年原材料采购-光传输设备大幅增长 1 亿元的原因及主要内容、对应的主要项目, 2019 年技术服务费采购增长较多的原因及对应的主要项目;

(8) 补充披露营业成本-直接人工分摊方法中“工时系数”的概念及其分摊准确性, 2019 年业务大幅增加而直接人工反而降低的原因, 列示营业成本-直接材料、采购、存货的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人补充披露及说明

(一) 进一步筛选最可比的公司, 补充披露发行人与同行业可比公司平均薪酬是否存在明显差异及其合理性, 结合发行人曾经存在体外支付员工薪酬的情况, 充分论述营业成本的完整性, 发行人业务增长而 2020 年 6 月末的人数反而由 2019 年 460 人降低至 415 人的合理性;

1、发行人与同行业可比公司平均薪酬是否存在明显差异及其合理性

(1) 发行人平均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期内, 发行人、同行业可比公司职工平均薪酬及各自经营地城镇居民人均可支配收入中工资性收入对比如下:

单位: 万元/年

类 别	公 司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
可比公司平均薪酬	国电南瑞	-	40.04	42.77
	金智科技	-	22.14	17.95
	海联讯	-	15.78	14.89
	东方电子	-	13.95	12.71
	智洋创新	-	12.27	11.40
发行人平均薪酬	泽宇智能	10.74	10.49	10.73
发行人平均薪酬 (包含股份支付)	泽宇智能	12.62	11.88	11.97
城镇居民人均可支配收入 -工资性收入	南京（国电南瑞、 金智科技）	-	3.99	3.67
	深圳（海联讯）	-	5.16	4.44
	烟台（东方电子）	-	2.85	2.66
	淄博（智洋创新）	-	3.11	2.91
	南通（泽宇智能）	-	2.90	2.67

注：可比公司平均薪酬=应付职工薪酬本期增加额/期末员工人数；发行人平均薪酬=应付职工薪酬本期增加额/各月员工人数的平均值；因深圳市农业人口极少，深圳市统计局仅公布居民人均可支配收入

数据来源：Wind 资讯，各城市统计局网站

如上表所示，公司平均职工薪酬低于国电南瑞，主要原因系国电南瑞所在地南京的整体工资水平显著高于公司所在地南通，且国电南瑞是电力智能化领域领军企业，规模较大，较高的工资水平符合其行业地位。

公司平均职工薪酬低于金智科技和海联讯，主要原因系金智科技和海联讯经营所在地南京和深圳的人力成本相对较高。如上表所示，2019 年度，深圳市居民人均可支配收入中工资性收入为 5.16 万元，南京市城镇居民人均可支配收入中工资性收入为 3.99 万元，而南通市该指标为 2.90 万元。

公司平均职工薪酬稍低于东方电子和智洋创新，一方面原因系公司所在地南通的工资水平较烟台市和淄博市相对稍低，另一方面系公司 2017 年开始对员工实施股权激励，因此薪酬涨幅较小。报告期各期，公司实施股权激励计提股份支付的金额分别为 455.25 万元、614.88 万元和 832.42 万元，若将此部分计入职工薪酬，则公司平均薪酬分别为 11.97 万元、11.88 万元和 12.62 万元，与东方电子和智洋创新基本处于同一水平。

(2) 发行人薪酬水平符合所在地区行业特征

截至2021年1月18日，南通地区无“I65 软件和信息技术服务业”上市公司，因此选取与发行人所属行业性质和薪酬水平最为接近的“计算机、通信和其他电子设备制造业”上市公司，其2019年人均薪酬如下：

单位：万元

股票代码	公司名称	2019 年平均职工薪酬
002156.SZ	通富微电	9.86
002484.SZ	江海股份	8.23
603115.SH	海星股份	13.55
300623.SZ	捷捷微电	10.01
平均值		10.41
发行人		10.49

由上表可见，发行人的薪酬水平与所在地区最近似行业上市公司基本一致，发行人的平均薪酬低于同行业可比上市公司主要是由于区域工资水平差异所致，具有合理性。

2、结合发行人曾经存在体外支付员工薪酬的情况，充分论述营业成本的完整性

2016年至2018年，发行人通过供应商付款后体外支付员工薪酬、费用的情形，共计汇出资金2,667.94万元，共计汇入资金2,470.40万元。

上述体外支付职工薪酬、费用的资金均由发行人以向供应商支付采购款方式从体内流出，不存在其他方代垫成本、费用虚增利润的情形。此外，扣除手续费用后，上述汇出资金与汇入资金相当，相应采购成本与体外支付薪酬、费用成本基本一致，发行人对汇入资金用于支付薪酬、费用情形均已进行追溯调整，公司营业成本完整。

为有效约束公司员工、防范上述情形再次发生，公司修订完善了《货币资金管理制度》《关于付款、报销管理规定》《采购制度》等一系列的内控管理制度，严格控制开支范围和标准，各项费用的开支均需符合国家的财经税务法规及公司相关的管理制度，收入支出产生或承担的部门对其内容和事前审核的金额等事项从严把关，确认经济业务发生的实质，财务部门对其合法性、合理性、完整性进

行复核，对是否符合公司相关制度等进行审核，对审批手续是否齐全进行检查。

公司持续在内控流程上进行规范，在资金授权、批准、审验、责任追究等方面已建立了相对完善的资金管理内控制度，并严格保证其有效执行，以杜绝财务不规范情形的再次发生。加强对采购和费用报销的管理，明确“若供货单位、日期、货物或服务名称、数量、单价、金额等，其中任何一项与实际不一致的，财务部门应拒绝办理审核付款、报销”，进一步规范项目供应商的选择，对于项目成本及费用的支付严格按照公司规章制度予以控制。

同时，公司聘请了袁学礼（高级会计师）、程志勇（中国注册会计师）两名具有专业财务背景的独立董事；重新聘任了专业的财务负责人陈蒙先生（高级会计师、拥有超过30年的财务工作经历）；成立了内部审计部，并由内审部门不定期对公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、财务部人员等关键人员的个人银行卡对账单进行检查。

2019年至今，公司未再发生过上述通过供应商体外支付相关成本费用的情况。

3、发行人业务增长而2020年6月末的人数反而由2019年460人降低至415人的合理性

由于期末员工人数并不能完全反映全年的整体人数情况，以下以2019年、2020年各月末人员的平均数量进行对比，2019年平均为440人，2020年平均为444人。因此，发行人2020年员工人数与2019年相比略有增长，人员规模整体并未缩减。

报告期各期，公司分业务收入情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	58,362.73	99.99	45,464.34	100.00	31,118.42	100.00
系统集成	45,039.10	77.17	35,271.37	77.58	20,299.60	65.23
电力设计	3,899.30	6.68	3,830.42	8.43	3,004.67	9.66
施工及运维	9,214.75	15.79	6,362.56	13.99	7,814.15	25.11

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他	209.58	0.36	-	-	-	-
其他业务收入	3.15	0.01	-	-	-	-
合 计	58,365.88	100.00	45,464.34	100.00	31,118.42	100.00

由上表可见，公司2020年业务增长主要是由于系统集成业务增长较多所致，而系统集成业务的外协服务采购较多，自有人力投入相对较少。

报告期内公司系统集成业务的成本构成如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,156.98	88.62	20,227.61	89.51	12,356.71	92.02
直接人工	226.60	0.80	274.46	1.21	127.19	0.95
外协服务费	2,889.62	10.18	2,022.78	8.95	924.43	6.88
其他费用	113.44	0.40	72.06	0.32	20.03	0.15
合计	28,386.65	100.00	22,596.92	100.00	13,428.35	100.00

由上表可以看出，公司系统集成业务的成本以直接材料和费用为主，直接人工占比较小。随着系统集成业务收入的增长，直接人工及外协服务费的总额同步增长，且费用金额的增长明显快于直接人工的增长，说明公司系统集成业务增长所需的人力主要来自于外协服务采购的增加。

因此，发行人业务增长而人员仅小幅增加具有合理性。

（二）补充披露同一型号设备或材料是否从不同渠道采购，如是，通过比较不同渠道的采购价格分析并披露主要设备或材料单价的公允性

报告期内，公司存在通过不同渠道采购相同型号原材料的情况，主要为采购中兴通讯的相关原材料。其中，报告期内公司通过不同渠道采购的主要原材料的价格对比情况如下：

单位：元

序号	材料型号/名称	价格 1	价格 2	价格 3
2020 年度				
1	A 型光接口 2M 支路板（带保护，不含光模块）	5,765.28	5,765.31	-
2	单路 STM-64 光线路板（L-64.P1L1-2D2,LC,ASON）	45,148.95	47,727.05	48,869.47
3	单路 STM-64 光线路板（不含光模块,ASON）	28,310.93	28,194.95	-
4	增强型以太网处理板	7,079.14	7,546.21	7,562.05
5	F 型交叉时钟板（V2.4&V3.0,不支持扩展子架）	20,974.04	18,529.93	18,553.88
2019 年度				
1	双路 STM-64 光线路板（L-64.P1L1-2D2,LC,ASON）	76,189.91	89,906.76	-
2	增强型以太网处理板	6,915.19	8,319.49	-
3	R8968 S1800 射频整机（1785M-1805M）	6,075.62	5,438.04	6,099.74
4	128X128 时分交叉（20G）	8,799.19	10,344.41	-
5	63 路 E1 电处理板（75 欧姆）	3,501.06	4,189.49	-
2018 年度				
1	单路 STM-64 光线路板（L-64.P1L1-2D2,LC,ASON）	49,542.18	44,560.42	-
2	F 型交叉时钟板（V2.4&V3.0,不支持扩展子架）	18,889.03	19,390.72	17,254.72
3	256X256 时分交叉（40G）	16,882.92	17,149.43	15,173.73
4	128X128 时分交叉（20G）	9,850.03	8,037.33	8,772.10
5	双路 STM-16 光线路板（L-16.2,LC,ASON）	32,344.82	30,987.29	30,885.34

注：上述选取的材料型号为各年度中兴通讯品牌采购总额排名前五，且通过多种渠道采购的细分型号，价格 1-3 分别为不同渠道的采购平均价格

对同一型号原材料，发行人未全部向全年平均价格较低供应商采购，主要是因为公司实行“以销定采”的采购政策，通常对于采购量较大的批次，议价能力较强，相应的采购价格较低，对于采购量较小的批次，采购价格相对较高。因此，同一型号原材料不同批次的采购价格存在一定差异，对相应供应商的采购价格也存在差异。

报告期各期，不同渠道采购相同型号原材料价格差异较大的情况如下：

单位：元/个

序号	材料型号/名称	价格 1	价格 2	价格 3
2019 年度				
1	双路 STM-64 光线路板 (L-64.P1L1-2D2,LC,ASON)	76,189.91	89,906.76	-
2	增强型以太网处理板	6,915.19	8,319.49	-
3	128X128 时分交叉 (20G)	8,799.19	10,344.41	-
4	63 路 E1 电处理板 (75 欧姆)	3,501.06	4,189.49	-
5	R8968 S1800 射频整机 (1785M-1805M)	6,075.62	5,438.04	6,099.74
2018 年度				
1	128X128 时分交叉 (20G)	9,850.03	8,037.33	8,772.10

1、2019年采购的双路STM-64光线路板（L-64.P1L1-2D2,LC,ASON）、增强型以太网处理板、128X128时分交叉（20G）和63路E1电处理板（75欧姆）

2019年采购的双路STM-64光线路板（L-64.P1L1-2D2,LC,ASON）、增强型以太网处理板、128X128时分交叉（20G）和63路E1电处理板（75欧姆）的采购单价和对应的采购数量情况如下：

单位：元、个

序号	材料型号/名称	价格 1	数量 1	价格 2	数量 2
2019 年度					
1	双路 STM-64 光线路板 (L-64.P1L1-2D2,LC,ASON)	76,189.91	573	89,906.76	14
2	增强型以太网处理板	6,915.19	1,429	8,319.49	28
3	128X128 时分交叉 (20G)	8,799.19	518	10,344.41	12
4	63 路 E1 电处理板 (75 欧姆)	3,501.06	1,229	4,189.49	23

由上表所示，公司上述同一型号材料向不同供应商采购价格的差异主要受采购数量影响，采购数量多的供应商相应的采购价格通常较低。

2、2019年采购的R8968 S1800射频整机（1785M-1805M）

公司2019年对不同供应商采购的R8968 S1800射频整机（1785M-1805M）价格分别为6,075.62元、5,438.04元和6,099.74元，其中通过价格1和价格3采购的材料为纯射频整机设备，价格2相应的采购合同中包含了4台价格较高的其他设备，使得相应采购合同的整体金额较高，合同整体折扣率较低，相应合同中的纯射频整机设备价格相应降低。

3、2018年采购128X128时分交叉（20G）

公司2018年采购的128X128时分交叉（20G）材料的价格分别为9,850.03元、8,037.33元和8,772.10元，价格存在一定的波动，主要原因系2018年受“中兴事件”的影响，部分原材料供应商出于清理库存、加快回款等因素，主动联系公司寻求合作，因此提供的报价相对较低。公司按照“价低者得”的采购原则向其采购，具有合理性。随着上述库存的逐步消化，自2019年起公司已不再和相关供应商合作。

综上，公司各年度采购的同一型号材料价格基本保持稳定，但价格也受到各期采购数量、采购方式、市场环境的影响，整体上具有公允性。

（三）补充披露“预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款”的具体含义，是否符合行业惯例，生产厂家具体所指，发行人、供应商和生产厂家的三方关系及具体合同条款，其他信用政策包含的情况，补充披露报告期内“款到发货”信用政策进行原材料采购的比例逐年上升的原因及合理性，发行人对供应商是否缺乏议价权；

1、“预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款”的具体含义，是否符合行业惯例，生产厂家具体所指，发行人、供应商和生产厂家的三方关系及具体合同条款。

（1）“预付10%后于生产厂家收到货款之日起90日付款”的具体含义

报告期内该信用政策对应的采购合同均系与航天欧华信息技术有限公司签订，其中生产厂家系指中兴通讯股份有限公司，该信用政策具体含义如下：

合同对应的物资发货前，公司向供应商航天欧华信息技术有限公司支付合同总金额10%的款项，自生产厂家中兴通讯股份有限公司收到航天欧华信息技术有限公司支付的100%货款之日起90日内，公司向航天欧华信息技术有限公司支付剩余款项。航天欧华作为中兴通讯的总代理商，在中兴通讯发货前向其预付100%的货款符合行业惯例。

（2）发行人、供应商和生产厂家的三方关系及具体合同条款

1) 发行人、供应商和生产厂家的三方关系

公司系航天欧华信息技术有限公司的客户，航天欧华信息技术有限公司系中兴通讯股份有限公司的经销商。

2) 具体合同条款

甲方（公司）因业务需要，就合同产品和设备与中兴通讯股份有限公司（以下简称“生产厂家”）协商达成一致，并决定购买中兴通讯股份有限公司的产品。乙方（航天欧华信息技术有限公司）作为生产厂家的全国总代理商，愿意支持配合甲方完成此项采购。根据《中华人民共和国合同法》和有关法律法规之规定，经甲乙双方协商就中兴通讯产品采购事宜达成一致。

由于公司对航天欧华信息技术有限公司采购量大，具有单独与总经销商商定信用政策的能力，符合行业惯例。

2、其他信用政策包含的情况

（1）报告期内公司主要原材料供应商签订的采购合同情况如下

单位：万元、%

信用政策	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货到付款	22,806.73	68.49	24,690.52	65.91	13,923.05	52.69
款到发货	10,400.80	31.23	12,756.39	34.05	3,778.97	14.30
预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款	-	-	-	-	8,670.45	32.81
其他	93.29	0.28	14.70	0.04	50.83	0.19
合 计	33,300.83	100.00	37,461.61	100.00	26,423.30	100.00

注：根据公司主要原材料供应商信用政策及到货前后付款比例，可以分为款到发货、货到付款、预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款及其他

（2）其他信用政策的具体内容及相应的采购金额及占比如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收到发票后 5 个工作日支付全款	10.90	11.68	14.70	100.00	-	-
于供应商发货之日起 10 日内付清货款	-	-	-	-	50.83	100.00
自供应商向中兴通讯股份有	82.39	88.32	-	-	-	-

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
限公司付款 3 个自然日内支付货款						
合 计	93.29	100.00	14.70	100.00	50.83	100.00

3、报告期内“款到发货”信用政策进行原材料采购的比例逐年上升的原因及合理性，发行人对供应商是否缺乏议价权

报告期内，公司以“款到发货”信用政策采购的主要供应商合同签订金额情况

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	合同金额	占比	合同金额	占比	合同金额	占比
航天欧华信息技术有限公司	9,087.45	87.37	11,478.32	89.98	-	-
南京南瑞信息通信科技有限公司	72.17	0.69	13.52	0.11	1,053.72	27.88
北京方正通用信息系统有限公司	1,241.18	11.93	-	-	2,074.25	54.89
北京科东电力控制系统有限责任公司	-	-	1,237.75	9.70	-	-
南瑞集团有限公司信息通信技术分公司	-	-	-	-	646.00	17.09
南京南瑞继保工程技术有限公司	-	-	26.80	0.21	5.00	0.13
合 计	10,400.80	100.00	12,756.39	100.00	3,778.97	100.00

由上表可见，报告期内“款到发货”信用政策的合同主要系与航天欧华信息技术有限公司签订，与航天欧华信息技术有限公司签订的“款到发货”的合同具体信用政策如下：

甲方在合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向乙方支付该合同全部货款，方式为9个月银行承兑汇票。

上述信用政策虽然为款到发货，但支付方式为9个月银行承兑汇票，信用账期实际变长，上述信用政策与航天欧华信息技术有限公司其他信用政策的信用账期对比如下：

信用政策	支付方式	信用账期（以发货时间估算）
预付 10%，在生产厂家收到货款之日起 90 个自然日，甲方向乙方支付剩余 90%	2-3 个月银行承兑汇票	5-6 个月

预付 10%，甲方收到全部货物之日起 90 个自然日内，甲方向乙方支付剩余 90%	2-3 个月银行承兑 汇票	5-6 个月
甲方到货验收合格后 90 天内支付给供应商全部货款	2-3 个月银行承兑 汇票	5-6 个月
合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向乙方支付该合同全部货款（“款到发货”）	9 个月银行承兑 汇票	9 个月

由上表可以看出，公司与航天欧华信息技术有限公司新增的“款到发货”信用政策，其实际信用账期为9个月，相比其他信用政策，信用账期进一步延长。

因此，发行人不存在对供应商缺乏议价权的情形，报告期内以“款到发货”信用政策进行原材料采购的比例逐年上升具有合理性。

（四）补充披露报告期各期航天欧华信息技术有限公司不同信用政策下的采购金额及占比，举例说明新增信用政策的具体含义，信用政策变动原因及合理性；

1、报告期各期航天欧华信息技术有限公司不同信用政策下的采购金额及占比情况

报告期各期，公司对航天欧华信息技术有限公司不同信用政策下的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付 10%，在生产厂家收到货款之日起 90 个自然日，甲方向乙方支付剩余 90%	-	-	5,639.30	20.87%	1,815.51	25.03%
预付 10%，甲方收到全部货物之日起 90 个自然日内，甲方向乙方支付剩余 90%	8,111.18	45.87%	12,938.56	47.89%	2,803.94	38.65%
甲方到货验收合格后 90 天内支付给供应商全部货款	-	-	-	-	2,634.55	36.32%
甲方在合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向乙方支付该合同全部货款	9,571.92	54.13%	8,437.78	31.23%	-	-
合 计	17,683.10	100.00%	27,015.64	100.00%	7,254.01	100.00%

2、新增信用政策的具体含义，信用政策变动原因及合理性

（1）新增信用政策的具体含义

报告期内新增的信用政策为“甲方在合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向乙方支付该合同全部货款”，具体含义如下：

合同生效后，由航天欧华信息技术有限公司通知中兴通讯股份有限公司安排生产，在中兴通讯股份有限公司安排生产后至相关物资生产完成后入至中兴通讯成品库并发货前，中兴通讯股份有限公司通知航天欧华信息技术有限公司支付货款，航天欧华信息技术有限公司收到中兴通讯股份有限公司付款通知后通知发行人支付相关货款，发行人以9个月银行承兑汇票支付。

（2）信用政策变动原因及合理性

公司2019年度采购金额较2018年度增长19,761.63万元，随着公司采购规模的扩大，对供应商议价能力逐渐增强。在与供应商友好协商后，公司与供应商增加了“款到发货”的信用政策，付款方式为9个月银行承兑汇票，实际信用期有所增长，新信用政策的实施，提高了公司资金使用的效率，降低了对营运资本的占用，信用政策的变动具有合理性。

（五）对供应商进行分层并披露不同层级的供应商数量、采购金额及占比、平均采购金额，分析并披露不同层级供应商数量和采购金额变动的原因

单位：个、万元、%

项 目	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	数量	金额	占比	平均金额	数量	金额	占比	平均金额	数量	金额	占比	平均金额
大于500 万	5	28,717.88	75.23	5,743.58	5	31,319.43	73.80	6,263.89	8	16,492.02	66.59	2,061.50
30-500 万	99	7,728.97	20.25	78.07	91	9,603.79	22.63	105.54	64	7,148.83	28.86	111.70
小于30 万	192	1,726.73	4.52	8.99	149	1,514.47	3.57	10.16	160	1,126.47	4.55	7.04
合 计	296	38,173.58	100.00	128.96	245	42,437.69	100.00	173.22	232	24,767.32	100.00	106.76

对于年度采购额大于500万元的供应商，报告期各期相应供应商的数量分别为8家、5家和5家，数量较为稳定，各期采购金额分别为16,492.02万元、31,319.43万元和28,717.88万元，该层级的供应商较为稳定，主要为深圳航天工业技术研究

院有限公司及其下属企业、北京神州数码有限公司、北京方正通用信息系统有限公司等。其中，2018年采购金额较低主要系受“中兴事件”的影响，公司分散了对原材料的采购，加大了对其他品牌原材料的采购，使得当年该层级供应商的采购金额较低。

对于年度采购额大于30万元低于500万元和采购额低于30万元的供应商，整体来看，随着公司业务的不增长，报告期各期相应供应商的数量呈现上升趋势。其中采购额低于30万元的供应商，由于单家供应商的采购额较低（各期平均采购金额均低于11万元），且占各期采购总额的比例均低于5%，对公司的重要程度较低，且公司按照“价低者得”的原则进行采购，因此供应商较为分散。对于年度采购额大于30万元低于500万元的供应商，报告期内供应商数量持续增长，各年度采购额占采购总的比例介于20-30%之间，随着公司业务的增长，公司逐步加大了该层级供应商的范围，作为公司采购活动的重要补充。

总体来说，由于公司供应商集中度相对较高且较为稳定，采购额高于500万元的供应商的采购金额占各期采购总额的比例均超过65%，属于重要供应商，因此合作相对稳定；对于其他层级的供应商，公司对该类供应商实施动态管理，按照各项目当时采购招投标或询价的最优结果选择供应商，因此存在一定的数量和采购金额的波动，具有合理性。

（六）结合发行人其他应收款-南通市建筑工程管理公司各期末均存在较大金额的农民工保障金、发行人前五大供应商最低金额均较低的情形，说明农民工保障金对应单位的合作情况、各期劳务外协的金额、相关单位未进前五大供应商原因

根据《江苏省建设领域农民工工资保证金实施办法》的规定，凡在本省从事土木工程、建筑工程、线路管道和设备安装工程、建筑装饰装修、改扩建工程、建筑拆除等工程项目建设活动的建筑业企业和建设单位，应向行政主管部门提交不拖欠、不克扣农民工工资的履约费用（保证金）。

根据上述规定，公司募投项目的建设需要缴纳相应的农民工保障金，公司于2019年度按照建设工程施工合同价格的1%向南通市建筑工程管理公司支付了与募投项目相关的农民工保障金83.17万元，农民工保障金对应的单位为江苏南通

二建集团有限公司，系公司募投项目的承包方，公司仅2020年度向江苏南通二建集团有限公司进行采购，采购金额为420.73万元，系固定资产类采购，非劳务外协采购，且报告期内采购金额较小。

报告期内公司无其他项目需要缴纳农民工保障金。

报告期内，公司服务采购主要由技术服务费和辅助设计费组成，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
技术服务费	3,397.40	88.77%	3,725.20	74.33%	1,730.86	64.25%
辅助设计费	429.69	11.23%	1,286.34	25.67%	963.07	35.75%
合 计	3,827.09	100.00%	5,011.54	100.00%	2,693.93	100.00%

（七）补充披露 2019 年原材料采购-光传输设备大幅增长 1 亿元的原因及主要内容、对应的主要项目，2019 年技术服务费采购增长较多的原因及对应的主要项目

1、补充披露 2019 年原材料采购-光传输设备大幅增长 1 亿元的原因及主要内容、对应的主要项目

电力通信系统集成功能主要为实现超大带宽、高速度、高稳定性、低延时地传输信息，需要SDH和OTN等光传输设备才能实现相关功能。因此，公司采购的光传输设备主要应用于电力通信系统集成业务。

2019年，公司采购光传输设备18,531.78万元，同比增长110.67%，当期采购的光传输设备主要为光板、交叉板和以太网板，占比分别为63.04%、21.57%和7.13%，合计超过当期光传输设备采购总额的90%。

2019年原材料采购-光传输设备大幅增长1亿元主要系公司2019年度电力通信系统集成业务大幅增长所致，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2019 年增长率
光传输设备采购金额①	18,531.78	8,796.45	110.67%

项 目	2019 年	2018 年	2019 年增长率
电力通信系统集成合同签订金额（不含税）②	56,069.11	23,879.77	134.80%
光传输设备采购金额占比③=①/②	33.05%	36.84%	-

2019年，公司执行的光传输设备金额较大的项目主要为“国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层B网支环建设工程项目”“国网江苏苏州2019年传输网核心层支环系统提升建设项目”“国网江苏无锡2019年传输网接入层通信带宽提升建设项目”“国网2018年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程项目”和“国网苏州供电公司光传输网城区部分建设工程”，上述项目成本中的光传输设备成本为9,656.05万元。

2、2019 年技术服务费采购增长较多的原因及对应的主要项目

2019 年，公司技术服务费金额大幅增加，主要是由于系统集成业务快速增长所致。2018 年、2019 年，系统集成业务增长情况、系统集成技术服务费采购金额及公司技术服务费采购金额对比情况如下：

单位：万元

项 目		2019 年度		2018 年度
		金额	增长比例	
系统集成	新签合同金额（不含税）	71,354.71	131.80%	30,783.15
	技术服务采购金额	2,831.73	222.04%	879.32
当期技术服务采购金额		3,725.20	115.22%	1,730.86

由上表可以看出，2019年，公司系统集成新签合同金额大幅增长，公司为了控制成本并集中资源于自身优势领域，加大了对系统集成业务的技术服务采购力度，使得公司当期技术服务采购金额大幅增加。

2019年，公司技术服务费采购对应的主要项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	签订时间	合同金额	项目类型	服务采购金额
1	国网江苏苏州 2019 年传输网核心层支环系统提升建设	2019/04	3,278.72	集成	349.06
2	苏州本部配 2019 年基于 RFID 的配电电缆管理系统功能改造与完善	2019/10	486.11	施工及运维	233.30
3	国网江苏常州接入层城区支环变电站通信设备带宽升级	2019/04	2,028.81	集成	214.31

序号	项目名称	签订时间	合同金额	项目类型	服务采购金额
4	国网江苏无锡 2019 年传输网接入层通信带宽提升建设	2019/05	2,406.43	集成	186.04
5	国网江苏南通兴东变光通信设备改造工程	2019/05	2,094.22	集成	179.89
6	国网南通 2019 年城中多个变电站光传输系统带宽升级项目	2019/03	1,563.20	集成	171.82
7	江苏省电力无线专网建设工程基站建设部分	2019/01	2,223.91	集成	150.48
8	江苏苏州电力无线专网规模化建设通信系统建设	2018/11	1,049.84	集成	111.32
9	国网淮安 2019 年盱眙变等多个变电站光传输系统带宽升级	2019/04	1,052.78	集成	108.16
10	国网江苏苏州传输网接入层环城北变传输设备带宽提升	2019/04	2,669.59	集成	105.56
合 计			18,853.61		1,809.93

（八）补充披露营业成本-直接人工分摊方法中“工时系数”的概念及其分摊准确性，2019 年业务大幅增加而直接人工反而降低的原因，列示营业成本-直接材料、采购、存货的匹配性。

1、营业成本-直接人工分摊方法中“工时系数”的概念及其分摊准确性

（1）营业成本-直接人工分摊方法中“工时系数”的概念

公司项目的人工成本分摊公式如下：

项目总工时=∑（项目人员工时*工时系数）

单位工时成本=薪酬总额/项目总工时

某项目总工时=∑（该项目人工工时*工时系数）

某项目人工成本=某项目总工时*单位工时成本

注：工时系数根据员工薪酬确定

由于公司项目人员不同职级之间薪酬存在差异，通常基层项目人员薪酬较低，高层人员工资较高。由以上公式可以看出，若不对不同职级人员的工时赋以“工时系数”，则不同职级人员的单位工时成本分摊到某一具体项目时均相同，无法客观反映相应项目不同职级人员构成所带来的成本变化。

因此，为更加合理准确反映项目人工成本，公司以项目人员年薪为基础，以6万为基数，确认了各项目人员的工时系数（工时系数=项目人员实际年薪/基数6万，例如项目人员实际年薪12万，该项目人员工时系数=12万/6万=2）。

（2）营业成本-直接人工分摊的准确性

报告期内发行人建立了《项目核算管理制度》对人员工时记录、统计、核算等工时核算的关键环节进行了严格的管理和控制，具体规定如下：

1）人工工时的记录与统计

项目人员根据参与项目的实际情况每日统计项目工时，每周汇总至二级部门经理审核，月底二级部门经理将工时汇总表交由部门内勤审核并统计汇总。

2）人工工时的核算

部门内勤审核无误后交由部门负责人审核签字，然后提交给人事部及财务部，人事部据此核算薪酬，财务部依据人事部薪酬明细表及项目工时汇总表进行分摊归集人工费用。

报告期内，发行人严格按照内部控制制度实施人员工时的记录、统计和核算，确保人工工时的核算流程符合内部控制相关规定及财务核算要求。

2、2019 年业务大幅增加而直接人工反而降低的原因

报告期内，公司主营业务成本按成本性质构成如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	27,328.58	80.57	21,521.65	80.39	14,128.31	76.86
直接人工	1,818.05	5.36	1,438.32	5.37	1,473.53	8.02
费用	4,773.03	14.07	3,809.97	14.23	2,780.73	15.13
合 计	33,919.66	100.00	26,769.93	100.00	18,382.57	100.00

2019年公司业务大幅增加而直接人工反而降低，一方面是因为2019年系统集成业务收入大幅增加，而此类业务的人工占比较低；另一方面是因为人力成本占比较高的电力设计、施工及运维业务2019年人工成本下降较多，具体情况如下：

(1) 报告期内，公司主营业务收入及成本结构如下

单位：万元、%

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入金额	成本金额	收入占比	收入金额	成本金额	收入占比	收入金额	成本金额	收入占比
系统集成	45,039.10	28,386.65	77.17	35,271.37	22,596.92	77.58	20,299.60	13,428.35	65.23
电力设计	3,899.30	1,378.93	6.68	3,830.42	1,522.92	8.43	3,004.67	1,247.95	9.66
施工及运维	9,214.75	4,063.57	15.79	6,362.56	2,650.10	13.99	7,814.15	3,706.26	25.11
其他	209.58	90.51	0.36	-	-	-	-	-	-
合计	58,362.73	33,919.66	100.00	45,464.34	26,769.93	100.00	31,118.42	18,382.57	100.00

由上表可以看出，2019年度业务大幅增长主要为系统集成业务规模大幅增长。

(2) 报告期内，公司主要业务成本结构如下

1) 系统集成

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,156.98	88.62%	20,227.61	89.51%	12,356.71	92.02%
直接人工	226.60	0.80%	274.46	1.21%	127.19	0.95%
外协服务费	2,889.62	10.18%	2,022.78	8.95%	924.43	6.88%
其他费用	113.44	0.40%	72.06	0.32%	20.03	0.15%
合计	28,386.65	100.00%	22,596.92	100.00%	13,428.35	100.00%

由上表可以看出，公司系统集成业务人工占比较低，2019年度直接人工的增长与业务规模的增长基本一致。2020年系统集成业务持续增长而人工成本呈下降趋势，主要是因为公司为了集中资源于自身优势领域，加大了对外协服务采购的力度，相应外协服务费金额增长较快。

2) 电力设计

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	668.13	48.45%	463.80	30.45%	519.06	41.59%
费用	710.79	51.55%	1,059.12	69.55%	728.90	58.41%
合 计	1,378.93	100.00%	1,522.92	100.00%	1,247.95	100.00%

2019年，公司电力设计业务增长较快，主要系当年执行的“盐城本部2019年中低压配网建设改造与维修项目可研及设计项目”金额较大，当期确认收入1,187.14万元，该项目对人员数量要求较高，需要较多人员开展勘查、制图等事宜，由于公司人员数量有限，辅助设计、勘察制图等辅助性工作主要通过向服务商进行采购，导致该项目直接人工成本相对较低，而费用成本相对较高。

剔除该项目后，报告期内，公司电力设计业务的成本结构如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	668.13	48.45%	389.22	43.47%	519.06	41.59%
费用	710.79	51.55%	506.15	56.53%	728.9	58.41%
合 计	1,378.93	100.00%	895.37	100.00%	1,247.95	100%

由上表可以看出，剔除大项目影响后，公司电力设计业务报告期内直接人工占比基本一致。

3) 施工及运维

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,096.55	51.59%	1,294.03	48.83%	1,771.60	47.80%
直接人工	922.76	22.71%	700.06	26.42%	827.28	22.32%
费用	1,044.26	25.70%	656.00	24.75%	1,107.38	29.88%
合 计	4,063.57	100.00%	2,650.10	100.00%	3,706.26	100.00%

由上表可以看出，报告期内，公司施工及运维业务的直接人工占比基本一致。2019年度，公司施工及运维的直接人工金额相比2018年下降，主要是因为当年施工及运维业务规模下降所致。

综上所述，2019年，公司业务规模大幅度增长，主要是系统集成业务当期大幅增长所致，而相应业务的人工占比较低。2019年，公司直接人工金额下降，主要是因为电力设计及施工运维的人工成本下降所致。

3、营业成本-直接材料、采购、存货的匹配性

公司采购可分为原材料采购及服务采购，存货可分为原材料及在产品，其中营业成本-直接材料与原材料采购、存货-原材料、存货-在产品-直接材料之间存在一定匹配性，匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货中材料的期初金额①	32,533.87	17,299.40	9,934.16
其中：原材料期初金额	8,566.05	7,975.92	5,314.96
在产品-直接材料期初金额	23,967.82	9,323.48	4,619.20
加：原材料采购总额②	34,346.49	37,426.15	22,073.39
减：研发领用及其他③	1,583.29	670.04	579.85
存货中材料的期末金额④	37,968.49	32,533.87	17,299.40
其中：原材料期末金额	6,987.30	8,566.05	7,975.92
在产品-直接材料期末金额	30,981.19	23,967.82	9,323.48
结转的材料金额⑤=①+②-③-④	27,328.58	21,521.65	14,128.31
营业成本-直接材料	27,328.58	21,521.65	14,128.31

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访问常州市统计局网站获取常州市工资水平数据，查阅了永福股份的年度报告并计算其平均工资数据，取得南通地区计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司的年度报告并计算人均薪酬；取得并核查发行人体外支付成本费用相关的企业和个人的银行流水及相关方对该事项的确认函，复核了发行人进行成本费用还原的相关凭证，获取发行人《货币资金管理制度》《关于付款、报销管理规定》《采购制度》等内控制度，评价其设计及执行的有效性；全面核查了报告期内发行人及发行人主要人员的银行流水，分析是否存在异常往来，并抽查了流

水对手方的工商信息；陪同实际控制人至 15 家主要银行获取其开户清单，全面获取其完整的银行流水，并对其银行流水内容进行重点核查；取得公司报告期内各月末员工数量。

2、访谈发行人管理层了解同一型号设备或材料的采购渠道，了解不同渠道采购价格的差异性和合理性；

3、取得报告期内发行人的采购明细表，统计主要型号材料的采购渠道和不同渠道的平均采购价格，分析价格的公允性；按照各期采购金额的不同，将报告期内供应商进行分层，统计不同层级的供应商数量、采购金额及占比、平均采购金额，分析不同层级供应商数量和采购金额变动的原因；

4、取得报告期内发行人的采购明细表，统计 2018 年和 2019 年原材料采购-光传输设备的采购金额和主要内容，分析相应材料对应的主要项目；

5、取得报告期内发行人服务采购明细表，统计 2018 年和 2019 年技术服务费的采购金额及对应的项目，分析相关项目采购技术服务费金额较大的原因。

6、获取了航天欧华信息技术有限公司签订的主要合同，查阅了不同信用政策下的具体合同条款；

7、向管理层了解“款到发货”信用政策进行原材料采购比例上升的原因，查阅了信用政策为“款到发货”的主要供应商合同，分析复核该信用政策进行原材料采购的比例逐年上升的合理性；

8、核查了报告期各期航天欧华信息技术有限公司不同信用政策下的采购金额，向管理层访谈了解信用政策变动的原因；

9、获取了与农民工保障金相关的合同，检查了保证金支付的付款凭证，查阅了相关的政策文件；

10、获取了关于成本核算的内控制度，结合对发行人财务负责人的访谈，了解了发行人有关人工成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的相关措施，并对公司人工成本归集及核算中的关键控制点进行了测试，复核了人工成本分摊的准确性；

11、分析复核了营业成本-直接材料与采购、存货的匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与同行业可比公司平均薪酬的差异主要是地区工资差异和细分行业工资差异所致，具有合理性；发行人对曾经存在的体外支付员工薪酬的还原过程准确、依据充分，追溯调整后发行人的营业成本真实、完整，2019 年及 2020 年发行人不存在通过供应商体外支付成本费用的情形，报告期内发行人不存在报告期内不存在完全脱离公司资金管理体系，通过实际控制人或其他关联方的账户进行账外发放薪酬、支付费用的情形，不存在此种情形的少记营业成本，发行人的营业成本真实、准确、完整；发行人 2020 年的员工人数较 2019 年未出现减少；

2、报告期内，发行人存在同一型号材料从不同渠道采购的情况，主要型号的原材料的不同渠道采购价格差异较小，具有公允性；除 2018 年受“中兴事件”影响外，报告期内发行人当期采购金额超过 500 万元的供应商数量和金额较为稳定，与发行人供应商集中度较高的特点相符，其余层级的供应商数量和采购金额对公司的日常经营影响较小，其变动主要受项目招投标或询价结果影响；2019 年发行人光传输设备大幅增长的原因主要系当期执行的项目对光板、交叉板和以太网板等光传输设备的使用较多，2019 年技术服务费采购增长较多的原因为当年执行的系统集成业务大幅增长；

3、“预付 10%后于生产厂家收到货款之日起 90 日付款”符合行业惯例，“款到发货”信用政策进行原材料采购比例逐年上升具有合理性，发行人对供应商不存在缺乏议价权的情况；

4、报告期内航天欧华信息技术有限公司信用政策变动具有合理性；

5、营业成本-直接人工分摊方法中“工时系数”的确定具有合理性，相关的人工成本分摊具有准确性；

6、发行人 2019 年业务大幅增加而直接人工反而降低符合其实际经营情况，具有合理性，营业成本-直接材料与采购、存货具有匹配性。

8. 关于毛利率。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人未按照同一控制口径披露前五大客户毛利率。

（2）发行人系统集成业务根据获取订单方式的不同，可以分为超市化业务、国网 SDH 业务、国网数据业务等，不同业务毛利率差异较大，且同一业务报告期内毛利率波动较大。

（3）发行人电力设计业务毛利率大幅高于永福股份和苏文电能。

请发行人：

（1）按照同一控制口径披露前五大客户毛利率情况，分析并披露毛利率波动原因；

（2）补充披露系统集成业务细分板块毛利率差异较大的原因，同一业务报告期内毛利率波动较大的原因及合理性；

（3）举例说明并使用通俗易懂的语言披露超市化、国网 SDH、国网数据、用户变等业务的具体情况和差异、应用场景、竞争情况；

（4）补充披露超市化业务毛利率逐年上升的原因及合理性，用户变业务毛利率 2019 年相较 2018 年大幅上升的原因及合理性，上述两项业务高毛利率的可持续性；

（5）结合案例使用通俗易懂的语言补充披露发行人电力设计业务与永福股份、苏文电能的具体差异，量化分析电力设计业务毛利率大幅高于永福股份、苏文电能的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对毛利率较高的合理性是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）按照同一控制口径披露前五大客户毛利率情况，分析并披露毛利率波动原因

报告期各期，公司同一控制口径的前五大客户销售收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

2020 年度						2019 年度				2018 年度			
序号	客户名称	销售收入	销售收入占比	毛利率	2020 年排名	销售收入	销售收入占比	毛利率	2019 年排名	销售收入	销售收入占比	毛利率	2018 年排名
1	国家电网有限公司	42,096.84	72.13%	37.66%	第 1	34,475.00	75.83%	36.20%	第 1	18,991.28	61.03%	37.24%	第 1
2	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	3,138.85	5.38%	31.56%	第 2	-	-	-	-	-	-	-	-
3	江苏苏电集体资产运营中心	2,675.06	4.58%	63.02%	第 3	2,220.93	4.88%	64.79%	第 2	2,954.16	9.49%	53.95%	第 2
4	国电南京自动化股份有限公司	624.34	1.07%	28.37%	第 4	213.15	0.47%	20.61%	第 10	-	-	-	-
5	北京傲天智达科技有限公司	623.93	1.07%	27.78%	第 5	-	-	-	-	-	-	-	-
6	深圳键桥华能通讯技术有限公司	379.31	0.65%	45.09%	第 10	831.03	1.83%	23.12%	第 3	976.50	3.14%	35.00%	第 5
7	南京华光电力科技有限公司	19.47	0.03%	59.65%	第 93	350.18	0.77%	68.10%	第 4	93.77	0.3%	63.71%	第 16
8	江苏中隆电气有限公司	-	-	-	-	319.27	0.70%	69.46%	第 5	-	-	-	-
9	江苏源之新环保科技有限公司	214.55	0.37%	62.66%	第 17	-	-	-	-	1,206.54	3.88%	28.29%	第 3
10	江苏华立信通讯技术有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	1,044.46	3.36%	30.66%	第 4

报告期各期，公司同一控制口径的前五大客户主要为国家电网有限公司和江苏苏电集体资产运营中心，相应收入占比超过 70%。

报告期各期，公司对国家电网有限公司和江苏苏电集体资产运营中心的毛利率波动情况如下：

1、国家电网有限公司

报告期各期，公司对国家电网有限公司及其下属公司的销售毛利率分别为 37.24%、36.20%和 37.66%，基本稳定，波动较小。

2、江苏苏电集体资产运营中心

报告期各期，公司对苏电中心的毛利率分别为 53.95%、64.79%和 63.02%。2019 年，公司对苏电中心毛利率上升较快主要是系统集成业务毛利率当期增长较快所致，具体情况如下：

项目大类	2019		2018		毛利率变动影响额	收入变动影响额
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率		
系统集成	43.38%	63.33%	41.34%	41.94%	9.28%	0.86%
电力设计	26.10%	75.06%	29.49%	65.00%	2.63%	-2.20%
施工及运维	30.52%	58.07%	29.17%	59.81%	-0.53%	0.81%
合计	100.00%	64.79%	100.00%	53.95%	11.38%	-0.54%

注：各产品毛利率变动影响额=（各产品本期毛利率-上期毛利率）×各产品本期销售收入占本期主营业务收入比；各产品收入占比变动影响额=（各产品本期销售收入占本期主营业务收入比-上期销售收入占上期主营业务收入比）×各产品上期的毛利率，下同

由上表可以看出，2019 年，公司对苏电中心毛利率相比 2018 年上升较快，主要是因为 2019 年公司对苏电中心系统集成业务毛利率增长较快所致。

2018 年、2019 年，公司对苏电中心细分集成业务的收入占比及毛利率情况如下：

集成业务	2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
国网 SDH	-		1.52%	45.81%
省网数据	-		12.51%	18.80%
用户变	100.00%	63.33%	85.97%	45.24%
合计	100.00%	63.33%	100.00%	41.94%

由上表可以看出，2019 年，公司对苏电中心毛利率相比 2018 年增长较快，主要是因为用户变毛利率增长所致。

2019 年，公司系统集成业务规模快速增长，为了保证超市化、国网 SDH 等核心类别项目的顺利实施，公司在对用户变项目进行承接时，更偏向于比较优质的项目，毛利率相应增加。

2018 年、2019 年，公司用户变业务整体毛利率分别为 49.10%、60.20%，2019 年呈大幅上涨趋势。

2019 年苏电中心用户变毛利率增长较快与当期公司用户变业务整体毛利率增长相一致。

综上，2019 年，公司对苏电中心毛利率增长较快，主要是由于当期公司用户变整体毛利率增长所致。

(二) 补充披露系统集成业务细分板块毛利率差异较大的原因，同一业务报告期内毛利率波动较大的原因及合理性

1、系统集成业务各细分板块毛利率差异较大的原因

(1) 公司各项集成业务介绍

报告期内，公司的集成业务主要为超市化业务、国网 SDH 业务、国网数据业务、省网数据业务及用户变，上述业务占系统集成业务收入的比例超过 90%。

公司对系统集成业务主要依据最终采购组织方的不同、集成业务类型的不同进行分类，具体情况如下：

业务名称	最终采购组织方	业务内容	集成业务类型
超市化业务	省级电力公司	超市化业务为省级电力公司的一种采购模式，省级电力公司参照超市、电商平台的运营模式，对采购量比较大的产品或服务进行统一招投标，确定不同产品或服务的供应商名单及其价格，招投标完成后，将中标单位的产品或服务放入“超市货架”。 省级电力公司及其下属各分、子公司在对“超市货架”上的产品或服务有采购需求时，不需要再进行招投标，只需在“超市”里进行采购，结算价格参照招投标价格	电力通信系统集成为主
国网 SDH	国家电网总部	SDH 为一种光网络传输技术标准，国网 SDH 主要是指国家电网总部组织招投标的 SDH 网络建设业务	电力通信系统集成为主
国网数据	国家电网总部	主要是指国家电网总部组织招投标的调度数据网络建设业务	电力调度数据集成为主
省网数据	省级电力公司	主要是指由省级电力公司组织招投标的调度数据网络建设业务	电力调度数据集成为主
用户变	用电大户及电厂	公司的用户变业务主要是指为用电需求较大企业（用电大户）接入变电站及发电企业送出变电站的信息化建设和改造业务提供信息系统集成服务	电力通信系统集成、电力调度数据集成等

(2) 公司各项集成业务的竞争情况及毛利率情况

1) 公司各项集成业务的市场参与方情况

公司各项系统集成业务，从最终采购的组织方，可以分为国家电网总部、江苏省电力公司和用电大户及电厂，各项业务的主要市场参与方情况如下：

国家电网总部：公司参与的国家电网总部相关业务主要为国网 SDH 和国网数据业务。国家电网总部组织实施的相关业务采购规模通常较大，市场参与方主要为南瑞集团有限公司、安徽继远软件有限公司、北京中电飞华通信股份有限公司和许继集团有限公司等国家电网下属企业。对国网 SDH 和国网数据集成业务，

相关公司通常会选择与项目实施能力较强的系统集成商进行业务合作。

江苏省电力公司：公司参与的江苏省电力公司业务主要为超市化业务、省网数据业务，以 2019 年中标江苏省电力公司通信类超市化业务的企业为例，江苏地区通信类超市化业务的参与方主要为下列公司：

序号	企业名称	成立日期	注册资本	企业类型
1	南瑞集团有限公司	1993-02-27	200000 万元人民币	国家电网下属企业
2	江苏安方电力科技有限公司	2001-12-21	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
3	江苏华立信通讯技术有限公司	2013-01-04	2000 万元人民币	民营企业
4	江苏迅之泰电力科技有限公司	2005-05-17	5000 万元人民币	民营企业
5	徐州鑫曼电力工程有限公司	2011-07-06	5300 万元人民币	民营企业
6	江苏泽宇智能电力股份有限公司	2011-11-18	9900 万元人民币	民营企业
7	江苏东西柿科技有限公司	2017-09-11	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
8	徐州新电高科电气有限公司	2002-05-31	10000 万元人民币	江苏徐供集体资产运营中心下属企业
9	江苏弘朗科技有限公司	2008-12-08	1500 万元人民币	民营企业
10	江苏欣溢五金科技有限公司	2013-10-12	1500 万元人民币	民营企业
11	南京同庆科技有限公司	1997-05-21	1501 万元人民币	民营企业
12	南京穗有通信工程有限公司	1996-08-30	1001 万元人民币	民营企业

由上表所示，江苏地区电力信息化系统网络集成业务的参与方主要为南瑞集团有限公司、电力公司相关集体企业及民营企业。其中南瑞集团有限公司、电力公司相关集体企业，其在获取超市化或用户变业务订单后，通常会选择与项目实施能力较强的系统集成商进行合作。

用电大户及电厂：公司参与的用户变业务，最终客户主要为用电大户及电厂，业务主要集中于江苏地区。用户变业务通常规模较小且客户较为分散，但客户对项目的进度和服务质量要求较高，由于民营企业相比国有企业及电力公司相关集体企业具有响应速度快、服务能力强等优势，所以江苏地区电力信息化用户变业务的参与方主要为民营企业。

2) 公司各项集成业务的技术要求对比

公司的系统集成业务类型主要为电力通信系统集成和电力调度数据集成,对于用户变业务,除涉及上述集成业务类型外,还涉及安全防护等方面。

公司不同系统集成业务涉及的主要集成类型如下:

业务名称	主要集成业务类型
超市化业务	电力通信系统集成
国网 SDH	电力通信系统集成
国网数据	电力调度数据集成
省网数据	电力调度数据集成
用户变	电力通信系统集成、电力调度数据集成等

不同集成类型的技术对比情况如下:

工作内容	电力通信系统集成(超市化、国网 SDH)	电力调度数据集成(国网数据、省网数据)	用户变
规划设计	按照原拓扑信息、根据接入带宽计算选择、光缆路由计算、站点上下游光配资源计算、接入业务信息梳理选择 SDH 设备;规划站点名称、接入网元 IP 和 ID、通道保护方式、光纤保护方式、业务承载资源计算等	根据上下连接口数量需求、设备包转发率、交换容量计算、电源要求选择数据通信设备;规划 WANIP 地址、LANIP 地址、路由协议、设备管理、业务地址、NTP 服务地址、ACL 访控等	站内继电保护、调度自动化、电能计量等系统安全防护状况梳理;站内二次安防漏洞扫描分析、业务流量计算选择防火墙、网络安全监测装置、入侵监测、安全审计、交换机等设备;按照原就近拓扑和光路计算和选择 SDH 设备;规划 SDH 网元、通道保护、光纤保护方式等;规划各系统网络连接、IP 地址、安防策略等;
设备安装	机柜安装、设备上架、单板插入、光纤熔接、2M 线制作、电源安装布线、上电等	设备上架、综合布线、上电等	机柜安装、设备上架、单板插入、光纤熔接、2M 线制作、电源安装布线、上电、综合布线、上电等
设备调试	设置网元、设备数据配置下发、光功率测试、保护倒换测试、电源保护测试、交叉保护测试、端口环回测试、时钟锁定测试、2M 端口测试、数据备份、业务数据配置、业务割接、业务测试、告警消缺等	数据配置、PING 测试、电源倒换测试、业务测试、性能测试等	操作系统安防改造、各系统服务器备份和安全改造、通信设备安防设备基础数据配置、交换机路由器安全策略改造、安防设备策略配置、业务测试、流量测试、安防触发测试、防攻击测试、主站联调等
技术复杂度等级[注]	2	1	3

注:数字越高代表技术复杂度越高

3) 公司各项集成业务的竞争情况及毛利率

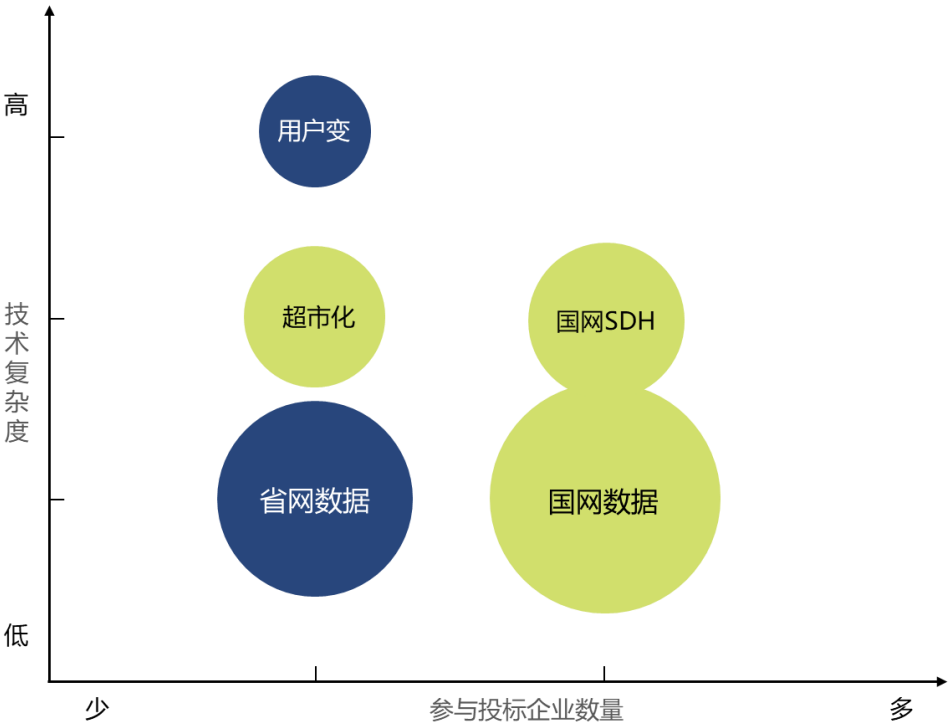
公司各项集成业务的竞争情况主要由最终招投标组织方及集成技术复杂度决定。通常来说，国家电网总部组织招投标业务的参与方要多于省级电力公司或用电大户，竞争激烈程度更高；技术复杂度较低集成业务的竞争激烈程度要高于技术复杂度较高业务，具体对比如下：

公司主要系统集成业务的最终采购组织方及主要集成业务技术的对比情况如下：

业务名称	最终采购组织方		集成技术复杂度	
	采购组织方	竞争等级[注]	应用的主要集成技术	技术复杂度等级
超市化业务	省级电力公司	1	电力通信系统集成为主	2
国网 SDH	国家电网总部	2	电力通信系统集成为主	2
国网数据	国家电网总部	2	电力调度数据集成为主	1
省网数据	省级电力公司	1	电力调度数据集成为主	1
用户变	用电大户	1	电力通信系统集成、电力调度数据集成等	3

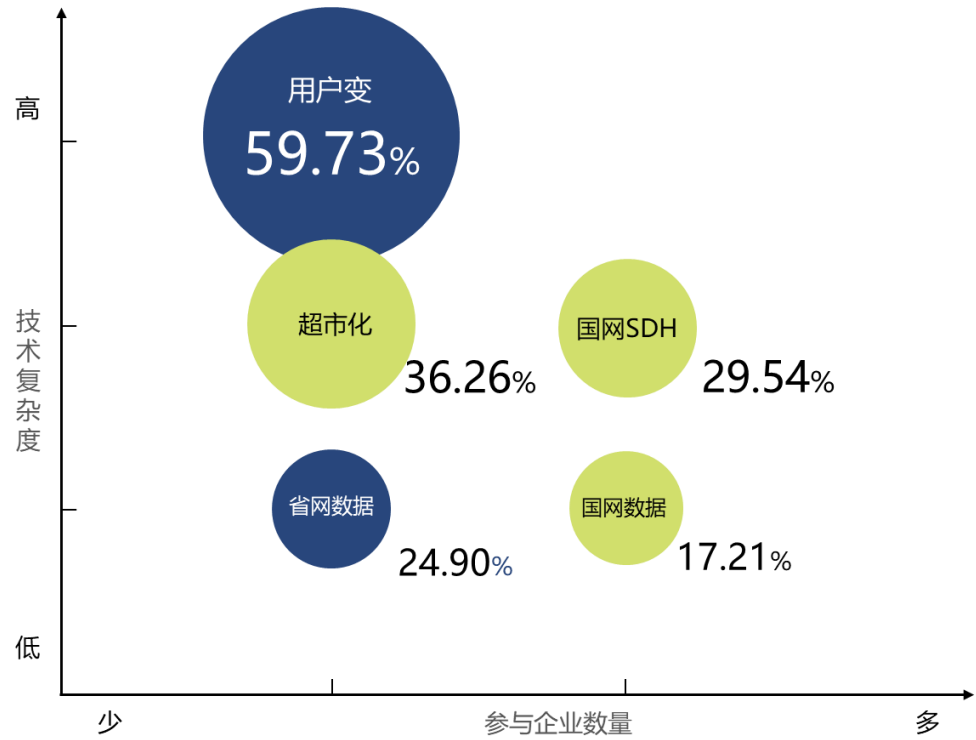
注：数字越高代表竞争或技术复杂度等级越高

公司主要系统集成业务的竞争激烈情况对比如下：



注：气泡越大代表竞争越激烈

对于不同业务，其竞争程度越激烈则相应毛利率则越低。根据竞争激烈程度的不同，公司主要细分集成业务毛利率情况对比如下：



由上可以看出，公司不同细分集成业务的毛利率主要与市场竞争激烈程度有关，竞争激烈程度较高业务的毛利率相应较低，竞争激烈程度较低的业务毛利率相应较高。

2、同一业务报告期内毛利率波动较大的原因

报告期各期，公司开展的系统集成各细分业务的收入、占比及毛利率对比情况如下：

单位：万元

系统集成业务	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
超市化	20,901.98	46.41%	38.80%	15,504.65	43.96%	34.73%	8,397.60	41.37%	32.76%
国网 SDH	4,379.69	9.72%	36.99%	8,492.82	24.08%	25.21%	4,361.43	21.49%	30.51%
国网数据	6,137.98	13.63%	19.64%	3,662.98	10.39%	15.16%	2,292.81	11.29%	13.99%
国网网安	802.15	1.78%	50.69%	399.03	1.13%	63.36%	-	-	-
省网数据	1,923.33	4.27%	23.68%	13.66	0.04%	53.22%	528.92	2.61%	28.61%
无线	5,887.20	13.07%	23.71%	-	-	-	-	-	-
用户变	5,006.76	11.12%	69.08%	7,198.22	20.41%	60.20%	4,718.85	23.25%	49.10%
合计	45,039.10	100.00%	36.97%	35,271.37	100.00%	35.93%	20,299.60	100.00%	33.85%

报告期各期，公司系统集成各细分业务的毛利贡献率情况如下：

系统集成业务	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售占比	毛利率	毛利贡献率	销售占比	毛利率	毛利贡献率	销售占比	毛利率	毛利贡献率
超市化	46.41%	38.80%	18.01%	43.96%	34.73%	15.27%	41.37%	32.76%	13.55%
国网 SDH	9.72%	36.99%	3.60%	24.08%	25.21%	6.07%	21.49%	30.51%	6.56%
国网数据	13.63%	19.64%	2.68%	10.39%	15.16%	1.58%	11.29%	13.99%	1.58%
国网网安	1.78%	50.69%	0.90%	1.13%	63.36%	0.72%	-	-	0.00%
省网数据	4.27%	23.68%	1.01%	0.04%	53.22%	0.02%	2.61%	28.61%	0.75%
无线	13.07%	23.71%	3.10%	-	-	-	-	-	-

系统集成业务	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售占比	毛利率	毛利贡献率	销售占比	毛利率	毛利贡献率	销售占比	毛利率	毛利贡献率
用户变	11.12%	69.08%	7.68%	20.41%	60.20%	12.29%	23.25%	49.10%	11.42%
合计	100.00%	36.97%	36.97%	100.00%	35.94%	35.94%	100.00%	33.85%	33.85%

注：毛利贡献率=销售额占比*毛利率；

报告期各期，对公司系统集成业务整体毛利贡献较高的细分集成业务为超市化、国网 SDH、国网数据及用户变，具体情况如下：

系统集成业务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利贡献率	毛利贡献率占比	毛利贡献率	毛利贡献率占比	毛利贡献率	毛利贡献率占比
超市化	18.01%	48.70%	15.27%	42.48%	13.55%	40.04%
国网 SDH	3.60%	9.72%	6.07%	16.89%	6.56%	19.37%
国网数据	2.68%	7.24%	1.58%	4.38%	1.58%	4.67%
用户变	7.68%	20.78%	12.29%	34.19%	11.42%	33.72%
合计	31.96%	86.44%	35.20%	97.95%	33.10%	97.79%

(1) 超市化业务毛利率报告期内波动的原因

公司的超市化业务是由国网江苏省电力有限公司物资分公司统一组织的采购模式，其最终客户为国网江苏省电力有限公司。

1) 2019 年毛利率上升的原因

2019 年，公司超市化业务毛利率相比 2018 年增加较多，主要是因为 2019 年公司的超市化业务客户主要为最终客户国网江苏省电力公司，整体来说，其毛利率要高于从其他公司获取的超市化业务毛利率，具体情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
国网江苏省电力有限公司物资分公司	98.28%	38.90%	99.45%	34.64%	49.00%	34.47%
其他公司	1.72%	32.93%	0.55%	51.93%	51.00%	31.13%
合计	100.00%	38.80%	100.00%	34.73%	100.00%	32.76%

2019 年，其他公司毛利率较高，主要是因为当年公司对其他公司的收入规模均较小，相应毛利率较高。

2) 2020 年毛利率上升的原因

2020 年，公司超市化业务毛利率相比 2019 年上升主要是受业务规模结构影响。2020 年，公司超市化业务规模整体相比于 2019 年偏小，主要集中在 1,000 万元以内，而规模较小项目毛利率通常高于规模较大项目毛利率，具体情况如下：

业务规模	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
200 万以内	36.60%	43.46%	29.72%	46.97%	24.25%	37.75%
200 至 1000 万	36.19%	41.17%	20.05%	37.90%	49.51%	32.98%
1000 万元以	27.20%	29.38%	50.23%	26.22%	26.24%	27.75%
合计	100.00%	38.80%	100.00%	34.73%	100.00%	32.76%

由上表可以看出，2020 年，公司超市化业务规模主要集中在 1000 万元以内，相应规模毛利率相比 1000 万元以上业务较高，使得 2020 年超市化业务毛利率相应增加。

(2) 国网 SDH 业务毛利率报告期内波动的原因

报告期各期，公司国网 SDH 业务不同合同规模的收入占比和毛利率情况如下：

业务规模	2020 年		2019 年		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
200 万以内	14.20%	48.71%	4.12%	36.41%	20.82%	41.08%
200 至 1000 万	29.82%	36.85%	12.47%	26.31%	40.86%	27.43%
1000 万以上	55.99%	34.09%	83.41%	24.49%	38.33%	28.05%
合计	100.00%	36.99%	100.00%	25.21%	100.00%	30.51%

报告期各期，公司国网 SDH 业务各合同规模的收入变动、毛利率变动对该业务综合毛利率的影响情况如下：

业务规模	2020 年度			2019 年度		
	收入变动影响额	毛利率变动影响额	小计	收入变动影响额	毛利率变动影响额	小计
200 万以内	3.67%	1.75%	5.41%	-6.86%	-0.19%	-7.05%
200 万至 1000 万	4.56%	3.14%	7.71%	-7.79%	-0.14%	-7.93%
1000 万以上	-6.72%	5.37%	-1.34%	12.64%	-2.97%	9.68%
合计	1.52%	10.26%	11.78%	-2.00%	-3.30%	-5.30%

1) 2019 年毛利率下降的原因

2019 年，公司国网 SDH 业务毛利率下降主要是因为当期合同规模较大业务占比大幅增加，相应业务毛利率相对偏低且相比 2018 年下降所致。

2019 年，公司 1000 万以上确认收入项目主要为“国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程”项目，该项目为公司报告期内单笔确认收入最大的项目，项目确认收入 5,900 万元，毛利率 25.23%，由于合同金额较大，使得 2019 年 1000 万以上合同金额占比大幅上升，且毛利率相比 2018 年下降。

2) 2020 年毛利率上升的原因

2020 年度，公司国网 SDH 业务毛利率同比增加主要受当年度 200 至 1000 万和 1000 万以上规模毛利率同比增加的影响：

(1) 200 至 1000 万规模毛利率增加

2020 年度，公司与北京方正数码有限公司开展的“国网江苏地区 2018 年光传输网系统建设”业务合同金额 470.69 万元，毛利率 46.87%，相对较高。鉴于报告期内公司与该客户开展业务较少，且业务实际开展地区位于江苏地区，公司议价能力较强，使得当年度公司 200 至 1000 万合同规模的毛利率较高；

(2) 1000 万以上规模毛利率增加

2019 年，公司报告期内单笔收入金额最大的项目在当期确认，项目确认收入 5,900 万元，毛利率 25.23%，由于合同金额较大，使得相应毛利率相对偏低。2020 年，公司国网 SDH 业务 1000 万元以上项目确认收入为 2,452.05 万元，收入规模相对较小，毛利率较高。

(3) 国网数据业务毛利率报告期内波动的原因

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司国网数据业务毛利率分别为 13.99%、15.16%和 19.64%，2018 年、2019 年，公司国网数据业务毛利率相对稳定，2020 年公司国网数据业务毛利率相比 2019 年增加较多。

报告期各期，公司国网数据不同业务规模的收入占比和毛利率情况如下：

业务规模	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
200 万以内	9.94%	26.67%	26.01%	33.41%	20.85%	15.41%
200 至 1000 万	59.06%	19.22%	13.73%	5.58%	79.15%	13.62%
1000 万以上	31.00%	18.18%	60.26%	9.46%	-	-
合计	100.00%	19.64%	100.00%	15.16%	100.00%	13.99%

报告期各期，公司国网数据业务各合同规模的收入变动、毛利率变动对该业务综合毛利率的影响情况如下：

业务规模	2020 年度			2019 年度		
	收入变动影响额	毛利率变动影响额	小计	收入变动影响额	毛利率变动影响额	小计
200 万以内	-5.37%	-0.67%	-6.04%	0.80%	4.68%	5.48%
200 至 1000 万	2.53%	8.06%	10.59%	-8.91%	-1.10%	-10.01%
1000 万以上	-2.77%	2.70%	-0.06%	-	5.70%	5.70%
合计	-5.61%	10.09%	4.48%	-8.12%	9.28%	1.16%

(1) 2019 年毛利率上升的原因

2019 年度，公司国网数据业务同比上升的原因主要受 200 万以内业务毛利率影响。2019 年公司与国网北京市电力公司、国网宁夏电力有限公司物资公司及国网天津市电力公司开展的国网数据业务收入占 200 万以内业务总收入的比例为 44.21%，占比较大，三者综合毛利率为 47.41%，相对较高。公司与该等客户开展的业务使用了自主研发的安全监测设备，议价能力较强，使得当年度该业务规模的毛利率较高。

（2）2020 年毛利率上升的原因

2020 年度，公司国网数据业务毛利率同比增加主要受 200 至 1000 万及 1000 万元以上合同规模毛利率上升影响：

1) 200 至 1000 万

2019 年，公司与国网智能科技股份有限公司开展的“国网山东地区 2018 年调度数据网络系统建设工程”项目合同金额为 503.03 万元，毛利率 5.58%，相对较低。因国网智能科技股份有限公司为国家电网有限公司下属公司，在山东地区具有较强影响力，公司希望通过与该客户的合作开拓山东市场，故报价较低，使得 2019 年度公司 200 至 1000 万业务规模毛利率较低；

2) 1000 万以上

2019 年，公司与安徽继远软件有限公司开展的“国网 2018 年四川、重庆、陕西、青海等地区调度信息化系统建设”业务合同金额 2,207.14 万元，毛利率 9.46%，相对较低。该项目涉及西南、西北、华北、华东及华中地区 15 个省或自治区，具有较好的市场开拓示范作用，公司因此降低了报价，使得 2019 年度公司 1000 万元以上业务规模毛利率相对较低。

（4）用户变业务毛利率报告期内波动的原因

公司的用户变业务主要是指为用电需求较大企业及电厂接入变电站及发电企业送出变电站的信息化建设和改造业务提供信息系统集成服务。

由于变电站信息化的建设成本占相应用电大户业务成本的比例很低，客户对变电站信息化建设的价格敏感性很低，但对项目的完工时间、项目质量要求很高，因此发行人对相应客户有着较强的议价能力。

报告期内，电力信息化行业快速发展，发行人电力信息化业务规模持续增加，为了保证超市化、国网 SDH 等核心类别项目的顺利实施，公司在对用户变项目进行承接时，更偏向于比较优质的项目，从而使得报告期内公司用户变业务毛利率呈持续增加趋势。

报告期内，公司用户变业务不同规模的毛利率变动情况如下：

业务规模	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
200 万以内	100.00%	69.08%	92.46%	62.66%	80.22%	52.32%
200 至 1000 万	-	-	7.54%	30.03%	19.78%	36.06%

业务规模	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
合计	100.00%	69.08%	100.00%	60.20%	100.00%	49.10%

(三) 举例说明并使用通俗易懂的语言披露超市化、国网 SDH、国网数据、用户变等业务的具体情况和差异、应用场景、竞争情况

超市化、国网 SDH、国网数据、用户变等业务的具体情况和差异、应用场景、竞争情况参见本问询函回复“问题 8/一、/（二）”相关内容。

(四) 补充披露超市化业务毛利率逐年上升的原因及合理性，用户变业务毛利率 2019 年相较 2018 年大幅上升的原因及合理性，上述两项业务高毛利率的可持续性

超市化业务、用户变业务毛利率逐年上升的原因及合理性参见本问询函回复“问题 8/一、/（二）”相关内容。

公司超市化业务及用户变业务毛利率较高，主要是由相应的市场竞争情况及技术复杂度决定。

公司超市化业务、用户变业务均主要集中在江苏省内，市场参与方数量相比国家电网公司组织招投标的项目较少。对于超市化业务，其集成业务类型主要为电力通信系统集成，相应集成技术复杂度较高，对于用户变业务，其集成技术包括电力通信系统集成、电力调度数据集成等集成技术，技术复杂度高。

1、市场竞争情况

公司的超市化及用户变集成业务，均主要集中于江苏地区。

(1) 超市化业务

公司参与的江苏省电力公司业务主要为超市化业务、省网数据业务，以 2019 年中标江苏省电力公司通信类超市化业务的企业为例，江苏地区通信类超市化业务的参与方主要为下列公司：

序号	企业名称	成立日期	注册资本	企业类型
1	南瑞集团有限公司	1993-02-27	200000 万元人民币	国家电网下属企业
2	江苏安方电力科技有限公司	2001-12-21	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
3	江苏华立信通讯技术有限公	2013-01-04	2000 万元人民币	民营企业

	司			
4	江苏迅之泰电力科技有限公司	2005-05-17	5000 万元人民币	民营企业
5	徐州鑫曼电力工程有限公司	2011-07-06	5300 万元人民币	民营企业
6	江苏泽宇智能电力股份有限公司	2011-11-18	9900 万元人民币	民营企业
7	江苏东西柿科技有限公司	2017-09-11	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
8	徐州新电高科电气有限公司	2002-05-31	10000 万元人民币	江苏徐供集体资产运营中心下属企业
9	江苏弘朗科技有限公司	2008-12-08	1500 万元人民币	民营企业
10	江苏欣溢五金科技有限公司	2013-10-12	1500 万元人民币	民营企业
11	南京同庆科技有限公司	1997-05-21	1501 万元人民币	民营企业
12	南京穗有通信工程有限公司	1996-08-30	1001 万元人民币	民营企业

由上表所示，江苏地区电力信息化系统网络集成业务的参与方主要为南瑞集团有限公司、电力公司相关集体企业及民营企业。其中南瑞集团有限公司、电力公司相关集体企业，其在获取超市化或用户变业务订单后，通常会选择与项目实施能力较强的系统集成商进行合作。

（2）用户变业务

公司参与的用户变业务，最终客户主要为用电大户及电厂，业务主要集中于江苏地区。用户变业务通常规模较小且客户较为分散，但客户对项目的时间进度和服务质量要求较高，由于民营企业相比国有企业及电力公司相关集体企业具有响应速度快、服务能力强等优势，所以江苏地区电力信息化用户变业务的参与方主要为民营企业。

对于国有企业及电力公司相关集体企业，以发行人为代表的民营企业相比于上述企业具有响应速度快、服务能力强等优势；对于民营企业，发行人具有从电力设计、系统集成至施工及运维的全业务链服务能力，且长期扎根于江苏电网，在业务能力、服务质量及业务规模方面相比于其他民营企业都有着较大的优势。因此，发行人在江苏地区超市化及用户变业务方面具有较强的市场竞争力。

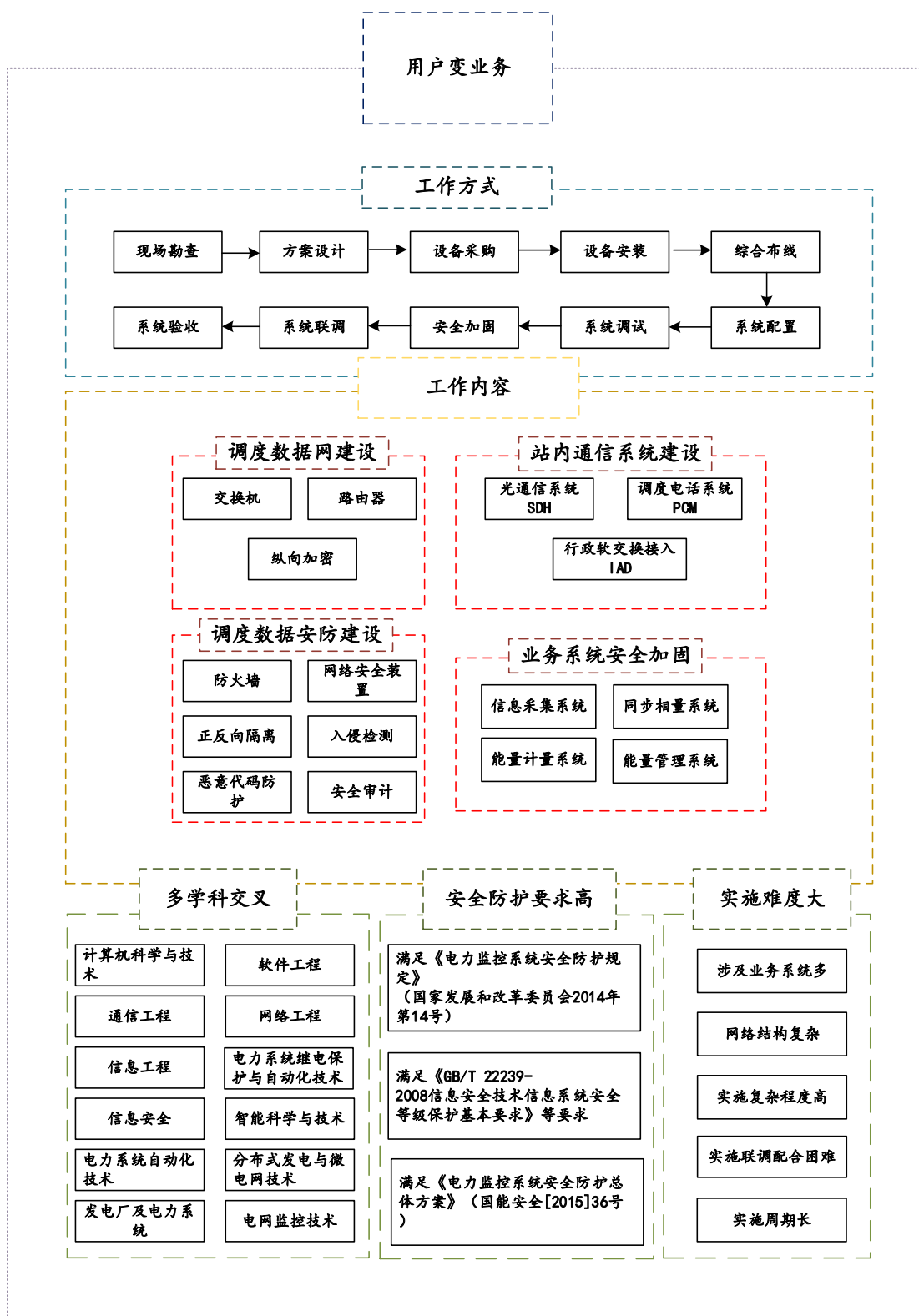
2、技术复杂度

公司的系统集成业务涉及通信工程、软件工程、计算机科学与技术及网络工程等多项学科，属于典型的智力密集型、技术密集型业务，专业能力要求高、技术复杂度高。

公司的超市化业务主要为电力通信系统集成，相关项目实施的主要内容如下：

工作内容	电力通信系统集成
规划设计	按照原拓扑信息、根据接入带宽计算选择、光缆路由计算、站点上下游光配资源计算、接入业务信息梳理选择 SDH 设备； 规划站点名称、接入网元 IP 和 ID、通道保护方式、光纤保护方式、业务承载资源计算等
设备安装	机柜安装、设备上架、单板插入、光纤熔接、2M 线制作、电源安装布线、上电
设备调试	设置网元、设备数据配置下发、光功率测试、保护倒换测试、电源保护测试、交叉保护测试、端口环回测试、时钟锁定测试、2M 端口测试，数据备份、业务数据配置、业务割接、业务测试、告警消缺等

公司的用户变业务除涉及电力通信系统集成及电力调度数据集成外，还涉及安全防护等，技术复杂度相比电力通信系统集成及电力调度数据集成更高，具体情况如下：



发行人的超市化业务、用户变业务均主要集中于江苏地区，发行人相比于其他市场参与方有着较大的优势，市场竞争力强。发行人的超市化业务、用户变业务属于典型的智力密集型、技术密集型业务，专业能力要求高、技术复杂度高。因此，发行人的超市化业务、用户变业务的毛利率均保持在较高水平。综上，公司超市

化业务、用户变业务毛利率较高主要是由市场竞争参与方数量及集成业务技术复杂度决定，相关业务高毛利率具有可持续性。

（五）结合案例使用通俗易懂的语言补充披露发行人电力设计业务与永福股份、苏文电能的具体差异，量化分析电力设计业务毛利率大幅高于永福股份、苏文电能的原因及合理性

1、电力设计的主要内容及在电力行业发展中的作用

电能作为国民经济各个领域的基础能源，在社会发展中起着举足轻重的作用。电力工业的建设，是保证经济发展的先决条件。

作为电力工程前期工作的重要组成部分，电力设计是电力工程建设的关键环节，是电力系统安全、可靠、经济运行的前提。做好电力设计工作，对工程建设的工期、质量、投资费用和建成投产后的运行安全可靠性和生产的综合经济效益，起着决定性的作用。电力设计是安排电力建设工程项目和组织施工安装的主要依据，电力设计也是电力工程建设的“龙头”。

电力设计是一门涉及科学、技术、经济和方针政策等各方面的综合性的应用技术科学，其设计的原则及主要内容如下：

（1）电力设计的原则

1）安全性原则

安全是电力设计必须遵循的关键原则。由于电力设计与建筑和用电的安全有关，因此在电力工程设计过程中需要进行各线路的安全设计。考虑和重复测试确保每条线路的安全性和平稳性，并消除安全隐患，以确保电力工程从施工到运行的安全性。

2）可行性原则

电力设计必须根据实际应用环境和具体需求，确保设计方案可行，同时为整个电力工程建设设计出清晰合理的路线图，确保电力工程的顺利实施。

3）经济性原则

电力工程的实施将不可避免地涉及各项成本、费用。为了确保电力工程施工过程中不会出现资金短缺，在进行电力设计时，需要综合考虑整个项目的成本和

每个施工阶段的成本。

（2）电力设计的主要内容

电力设计主要涉及以下内容：

1）电力负荷预测与分析（用电量的计算与分析）

电力负荷预测和分析是电力设计的基础性工作。电力负荷预测和分析需要结合我国经济的发展数据以及当地后期的发展规划对中短期最大负荷进行周密的计算和分析，同时参考现阶段正在建设或已经建设完成的大项目负荷情况的特性，进行研究和分析工作，从而确定项目的电力负荷。预测电力负荷的方法主要包括专家预测、模糊理论等。

2）电源规划情况及出力（发电量的计算与分析）

电源规划设计是整个电力设计的核心内容，主要规划和设计的内容有统计拟建区域以及周边区域的电源情况、对各个区域的电源数值进行统计分析等，进而制定可行的电源规划设计。

3）电力电量平衡（发电量和用电量的平衡）

电力电量平衡对电力设计具有制约作用。电力电量平衡设计需要对用电量和发电量情况进行预测、分析，同时考虑分区间的用电、发电情况，进而确定电力工程项目的规模与布局，所需的变电设备、发电设备容量等。

4）比较接入电网系统的方式（确定接入电网方案）

电力设计时需要考虑当地电网的分布情况、分布特点及电网规划等因素确定接入电网的方案。接入系统的方案要注意远近结合，综合考虑节能降耗、节约用地等，遵循可持续发展原则，建设环境友好型和资源节约型的电力工程。

5）电气计算（确定电气设备）

电气计算主要潮流计算、稳定计算、工频过电压计算、短路电流计算和无功补偿计算。

潮流计算主要是计算电网的功率和电压，以此来确定系统运行的方式，检查各个元件是否达标，还可以提供相关的数据，为下一步的计算奠定基础。

稳定计算则是对未来电力系统可能出现的故障进行分析和计算，当前在单项工程设计中最常见的稳定计算是：电压稳定计算、暂态稳定计算和频率稳定计算。

工频过电压计算可以分为以下几种：操作过电压的计算、雷电过电压的计算、暂时过电压计算。在计算的过程中可以借助于一些仿真软件是电网的情况进行模拟，进而开展一系列的计算工作，进而采取一些相对应的措施，减少过电压所产生的危害。

短路电流的计算，主要是对电器元件上可能产生的故障电流进行计算，以此为基础选择合适的电器元件和设备。为了获取到更大的经济效益，可以从变压器容量、阻抗的方式、主结线、网架设计等方面对短路电流进行综合控制。

无功补偿计算需要按照就地平衡即分层分区的原则进行配制，采取的方式主要有地区变电站集中补偿和用户端分散补偿的方式，无功补偿计算可以有效的控制电压的质量减少对电网的损耗。

6) 工程概算及施工图设计

工程概算是确定和控制工程造价的文件，由设计单位根据初步设计方案、概算定额、费用定额等资料，编制和确定电力工程项目从筹建至竣工交付使用所需全部费用的文件。

施工图设计的主要任务是满足施工要求，通过设计好的图纸，把设计者的意图和全部设计结果表达出来，把满足工程施工的各项具体要求反映在图纸上作为施工的依据，它是设计和施工工作开展的桥梁。

综上，电力设计是电力工程建设的关键环节，是先进技术转换为生产力的纽带。电力设计是电力工程建设的灵魂。

2、发行人与同行业上市公司的电力设计业务对比

我国电力系统根据电能生产、传输至消费的环节可以分为发电、输电、变电、配电和用电环节；根据电压等级可以分为 220V/380V、6kV、10kV、35kV、110kV、220kV、330kV、500kV、750kV、1000kV；根据建设的具体内容可以分为土建、一次设备、二次设备及通信系统。其中，一次设备通常指直接生产、转换、输送、分配电能的高压电气设备，比如：发电机、变压器、断路器、输电线路和电力电

缆等；二次设备通常指对一次设备进行控制、调节、检测和保护的低电压电气设备，比如：控制开关、继电器、控制电缆、仪表和信号设备等。

发行人及同行业上市公司，其电力设计业务涉及的主要发电环节、电压等级情况对比如下：

公司	发电	输电	变电	配电	用电
永福股份	1000kV 及以下	1000kV 及以下	1000kV 以下	20kV 及以下	380V 及以下
苏文电能	-	220kV 及以下	220kV 及以下	20kV 及以下	380V 及以下
发行人	-				

由上所示，与同行业上市公司电力设计业务对比，在涉及的电力环节及电压等级方面，永福股份的电力设计业务涉及发电环节，发行人及苏文电能不涉及发电环节。在电压等级方面，永福股份在输电、变电环节上，其涉及业务的电压等级要高于发行人及苏文电能。

发行人及同行业上市公司，其电力设计业务涉及的主要建设内容对比如下：

公司	土建	一次设备	二次设备	通信系统
永福股份	√	√	√	√
苏文电能	√	√	√	√
发行人	√	√	√	√

对于电力设计业务涉及的建设内容，发行人及同行业上市公司的电力设计业务均涵盖。相比于同行业上市公司，发行人除电力设计业务外还从事电力信息化系统集成业务，在通信工程方面的人才、技术储备充足，其通信系统设计业务相比同行业上市公司具有一定的优势。

3、发行人电力设计业务毛利率高于同行业上市公司的原因及合理性

（1）人工成本对电力设计业务毛利率影响较大

发行人与同行业可比公司电力设计业务成本构成情况对比如下：

公司	项目	2020 年/报告期 最后一期[注]	2019 年/报告期 第三年	2018 年/报告期 第二年
永福股份	直接人工	-	40.08%	35.29%
	费用	-	59.92%	64.71%
	合计	-	100.00%	100.00%
苏文电能	直接人工	62.87%	55.49%	48.82%

公司	项目	2020 年/报告期 最后一期[注]	2019 年/报告期 第三年	2018 年/报告期 第二年
发行人	费用	37.13%	44.51%	51.18%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
	直接人工	48.45%	30.45%	41.59%
永福股份	费用	51.55%	69.55%	58.41%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
	直接人工	48.45%	30.45%	41.59%

注：永福股份选取其上市时 2014 年至 2016 年电力工程勘察设计业务的成本构成；苏文电能报告期最后一期为 2017 年

报告期内，公司及同行业可比公司电力设计业务主营业务成本主要由直接人工、费用构成。

由上表可以看出，对于电力设计业务，人工成本的占比均较高，因此，人工成本的高低对电力设计业务的毛利率影响较大。

（2）发行人毛利率高于同行业上市公司，主要是由人工成本差异所致

报告期内，发行人电力设计业务毛利率与同行业对比情况如下：

项 目	业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永福股份	勘察设计 (含规划咨询)	-	51.85%	52.19%
苏文电能	电力咨询设计	-	49.10%	49.87%
平均值		-	50.48%	51.03%
发行人	电力设计	64.64%	60.24%	58.47%

报告期内，发行人电力设计业务毛利率相比同行业较高，主要是因为公司的人均薪酬相比同行业可比公司较低。

报告期内，发行人人均薪酬与同行业对比情况如下：

单位：万元/年

公司	2020 年	2019 年	2018 年	公司所处地区
永福股份	-	16.68	18.59	福州
苏文电能	-	20.37	17.29	常州
发行人	10.74	10.49	10.73	南通

报告期内，以同行业可比公司人均薪酬测算的发行人电力设计业务毛利率情况如下：

测算参照公司[注]	2020 年	2019 年	2018 年
永福股份	-	53.10%	45.81%
苏文电能	-	48.84%	47.90%

测算参照公司[注]	2020 年	2019 年	2018 年
发行人参照同行业人均薪酬测算的平均值	-	50.97%	46.86%
同行业实际平均值	-	50.82%	51.68%

注：实际测算时，将发行人各期电力设计里的人工成本参照同行业可比公司人均薪酬计算，测算的人工成本=实际人工成本*同行业可比公司人均薪酬/发行人人均薪酬，测算的毛利率=（当期销售收入-测算的人工成本-其他成本）/当期销售收入

如上表所示，剔除人均薪酬差异后，发行人电力设计业务与同行业相比差异较小。

（3）发行人电力设计业务人员薪酬相比同行业较低的原因

1）发行人电力设计业务人员薪酬低于永福股份的原因

永福股份地处福建福州，无论是经济发展水平还是居民收入水平均要优于发行人所处的江苏南通地区。

此外，永福股份拥有电力行业甲级勘察设计资质，为福建省电力工程技术与设计服务知名企业，较高的员工薪酬与其资质等级、行业地位相匹配。

2）发行人电力设计业务人员薪酬低于苏文电能的原因

发行人电力设计业务人员薪酬低于苏文电能，一方面是因为苏文电能地处江苏常州，其居民收入水平均要明显优于发行人所处的江苏南通地区；另一方面是因为苏文电能主要以高薪吸引行业内的人才，其业务人员薪酬在行业中处于较高水平。

发行人与永福股份、苏文电能、江苏省部分从事电力设计业务的新三板公司薪酬对比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	公司所处地区
永福股份	-	16.68	18.59	福建福州
苏文电能	-	20.37	17.29	江苏常州
海宏电力（833112）	-	10.69	11.73	江苏无锡
能拓股份（833654）	-	7.97	8.54	江苏南京
发行人	10.74	10.49	10.73	江苏南通

由上表可以看出，报告期内发行人人均薪酬与江苏省内其他从事电力设计业务公司相比差异较小，苏文电能的人均薪酬相比同行业上市公司、同地区电力设计公司均较高。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师对发行人毛利率较高的合理性进行了如下针对性核查措施：

1、取得发行人销售大表，对发行人各期前五大客户毛利率的波动情况进行分析；

2、针对集成业务，通过参与企业数量、技术复杂度、应用场景、客户类型等角度，分析不同集成业务的竞争情况及行业门槛，分析不同集成业务毛利率差异的原因；

3、针对不同的集成业务，通过客户类型、业务规模等角度分析不同业务毛利率波动的原因及合理性；

4、分业务将发行人毛利率与同行业进行比较

（1）了解发行人的业务实质，发行人所处的产业链环节，筛选同行业可比公司；

（2）分业务将发行人毛利率与同行业进行比较：

针对系统集成业务，从客户结构、公司治理等方面分析发行人毛利率与海联讯存在差异的原因；

针对电力设计业务，从人工成本角度分析发行人毛利率与永福股份、苏文电能的差异原因；针对苏文电能人工薪酬相比发行人较高的原因，取得江苏地区其他新三板电力设计企业的薪酬情况，分析发行人人员薪酬的合理性；

5、查阅电力设计相关书籍，了解电力设计的主要内容，不同电力设计业务资质的适用范围；查阅永福股份、苏文电能招股说明书，了解相关公司的业务情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期，公司对其第一大客户国家电网及其下属公司的收入、占比及毛利率稳定；其他客户毛利率波动具有合理性；

2、报告期各期公司系统集成业务细分板块毛利率存在差异具有合理性，同一业务报告期内毛利率存在波动亦具有合理原因；

3、发行人细分系统集成业务的竞争情况与其参与竞争的对手数量及技术复杂度有关，通常来说，参与的竞争对手数量少、技术复杂度高的系统集成业务其竞争激烈程度相对较低，毛利率较高；

4、“集成-超市化”业务 2019 年毛利率较 2018 年上升，以及“集成-用户变”业务 2019 年相较 2018 年大幅上升均具有合理性，较高毛利率在可预见的未来一段时间具有持续性。

5、发行人电力设计业务与同行业上市公司相比其差异主要在涉及的电力系统环节及电压等级上，发行人毛利率高于同行业上市公司主要是因为电力设计业务人员成本占比大，发行人地处江苏南通地区，人员薪酬低于同行业上市公司。

9. 关于股份支付。

根据申报材料和审核问询回复：

2017 年 9 月，泽宇有限作出股东会决议，同意公司注册资本由 5,000 万元增加至 8,000 万元，其中，由实际控制人张剑认缴出资 2,200 万元，褚玉华认缴出资 300 万元，新增股东夏金裕认缴出资 500 万元。本次增资价格为 1.6 元每股，未做股份支付处理。

请发行人补充披露增资前后相关股东的持股比例，相关会计处理是否符合《首发业务若干问题解答》问题 26 中“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”的要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）增资前后相关股东的持股比例

2017 年 9 月，泽宇有限股东会决议增资前持股比例情况：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
1	张剑	4,800.00	96.00
2	褚玉华	200.00	4.00
合 计		5,000.00	100.00

2017 年 9 月，泽宇有限股东会决议增资后持股比例情况：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
1	张剑	7,000.00	87.50
2	褚玉华	500.00	6.25
3	夏金裕	500.00	6.25
合 计		8,000.00	100.00

（二）未做股份支付原因

褚玉华为实际控制人张剑之母，夏金裕为实际控制人夏耿耿之父，2017 年 9

月认缴增资系实际控制人家族内部增资。

由于本次增资前后公司均为实际控制人家族全资控制，属于家族内部财产分割非交易行为导致的股权变动，与公司获得其服务无关，同时褚玉华、夏金裕二人未曾在公司任职，未曾为公司提供服务。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的定义，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易；同时根据《首发业务若干问题解答》问题 26 中“通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理。”本次增资中，增资非因企业为获取相关方服务而接受其入股，同时属于家族内部财产分割非交易行为导致的股权变动，因此本次股权转让不构成股份支付。

（三）是否符合《首发业务若干问题解答》问题 26 中“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”的要求

2017 年 9 月认缴增资中，超过其原持股比例而获得新增股份的为褚玉华、夏金裕。根据《首发业务若干问题解答》问题 26 中“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”的要求，该等应属于股份支付情形的实际控制人/老股东主要系为发行人提供服务的对象，由于褚玉华、夏金裕二人未曾在公司任职，未曾为公司提供服务，所以本次增资不适用上述规定，公司未进行相关股份支付处理。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、检查发行人 2017 年 9 月增资协议、工商变更档案、增资银行流水及股东会决议等相关文件；

2、取得褚玉华、夏金裕、实际控制人张剑、夏耿耿夫妇等人的基本情况调查表，核实相关人员的关联关系和任职及提供服务的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人本次增资不适用《首发业务若干问题解答》问题 26 中“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”的要求，未做股份支付处理。

10. 关于应收账款。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 2017 年-2018 年末应收账款期后回款统计截止至下一年度期末，2019 年-2020 年 6 月末应收账款期后回款统计截止至 2020 年 10 月 31 日。

(2) 报告期内新增前五大客户中，浙江华云电力工程设计咨询有限公司和江苏华立信通讯技术有限公司的应收账款尚未回款。

(3) 发行人对江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货。

请发行人：

(1) 将报告期各期应收账款期后回款统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，更新并披露问询函中所有涉及的应收账款累计回款金额及比例；

(2) 补充披露浙江华云电力工程设计咨询有限公司和江苏华立信通讯技术有限公司应收账款尚未回款的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否需要单项计提坏账准备；

(3) 补充披露江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的合理性，发行人是否存在信用政策执行不严的情形；

(4) 补充披露报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款账龄结构、坏账准备计提比例、截至 2020 年 12 月 31 日累计回款比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 将报告期各期应收账款期后回款统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，更新并披露问询函中所有涉及的应收账款累计回款金额及比例；

公司已将报告期各期应收账款期后回款统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，公司已更新并披露问询函中所有涉及的应收账款累计回款金额及比例。

（二）补充披露浙江华云电力工程设计咨询有限公司和江苏华立信通讯技术有限公司应收账款尚未回款的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否需要单项计提坏账准备；

截至 2020 年 12 月 31 日，浙江华云电力工程设计咨询有限公司和江苏华立信通讯技术有限公司应收账款具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	是否存在纠纷或潜在纠纷	是否需要单项计提坏账准备
浙江华云电力工程设计咨询有限公司	238.91	1-2 年	否	否
江苏华立信通讯技术有限公司	-	-	否	否

截至 2020 年 12 月 31 日，公司对江苏华立信通讯技术有限公司的应收账款均已收回。

发行人对浙江华云电力工程设计咨询有限公司（以下简称“华云电力”）存在应收账款，主要是因为公司仅负责整体项目的一部分，公司负责部分已经华云电力验收完毕，由于项目整体尚未完工，华云电力尚未收到最终客户全部货款，待项目整体验收结算后支付尾款。

华云电力为国网浙江省电力有限公司下属全资企业，资信良好，公司与上述客户不存在纠纷或潜在纠纷，未单项计提坏账准备。

（三）补充披露江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的合理性，发行人是否存在信用政策执行不严的情形；

1、补充披露江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的合理性

公司与江苏华立信通讯技术有限公司合作的项目在 2018 年度均已完工验收并确认收入，具体情况如下：

单位：万元

项 目	合同金额	2018 年末累计回款金额	2018 年末未回款金额	回款比例	信用政策
国网 2017 年淮安、苏州地区通信设备改造及系统提升工程	603.88	503.88	100.00	83.44%	款到发货
2017 年国网江苏宿迁、淮安、苏州、张家港等地区变电站传输网带宽提升	618.14	618.14	-	100.00%	款到发货

如上表所示，江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款，其主要原因为 2018 年江苏华立信通讯技术有限公司存在短暂资金周转压力，由于“国网 2017 年淮安、苏州地区通信设备改造及系统提升工程”项目工期紧急，公司考虑到最终用户国家电网公司长期合作关系良好，提前将项目所需材料设备发货至项目现场进行安装调试。后续公司与江苏华立信通讯技术有限公司友好协商后达成一项应收账款抵账协议，公司拟向江苏华立信采购一批货物，双方协商约定以公司向华立信采购货物的应付账款抵减应收账款，公司收到货物和等额增值税专用发票后冲减对应应收账款。上述货物已于 2020 年 12 月采购入库，公司同月以应收账款抵减采购货款，期末已无相关应收账款余额。

综上所述，江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的原因具有合理性。

2、发行人是否存在信用政策执行不严的情形

报告期内，公司各期信用政策为款到发货且未严格执行的前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额(含税)	货物全部交付后未回款金额	占合同金额比例	未按信用政策执行的原因
2020 年度						
1	国网江苏地区 2018 年光传输网系统建设	北京方正数码有限公司	546.00	10.87	1.99%	客户为保证项目按时完成，希望公司先行供货，公司考虑客户信用较好且为了维护客户关系同意先行供货
2	国网江苏苏州七都变、宿迁曹集变等变电工程通信系统建设	北明软件有限公司	185.00	131.75	71.22%	客户与公司的历史合作中，信誉良好，公司同意其先行供货需求
3	国网江苏宿迁新建领跑者二期通信系统配套工程	南京斯达通自动化科技有限公司	160.00	110.00	68.75%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，公司同意客户先行供货需求
4	国网江苏南通盛东如东海上风电项目通信系统工程	江苏天奉海之源通信电力技术有限公司南通分公司	110.00	40.00	36.36%	客户同时有多个项目与公司合作,信誉良好，为保证项目按时并网及维护客户关系，公司同意其先行供货需求
5	国网江苏苏州沪通铁路（常熟、太仓段）通信系统配套工程	南京泽峰通信科技有限公司	88.00	50.40	57.27%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，考虑到后续合作，同意其先行供货需求
6	国网江苏南通 2020 年通信设备扩容改造项目	南京穗有通信工程有限公司	54.13	54.13	100.00%	客户与公司的历史合作中，信誉良好，公司同意其先行供货需求
7	国网江苏淮安富强用户变通信系统配套工程	南京泽峰通信科技有限公司	52.40	0.40	0.76%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，合同金额较小，公司同意其先行供货需求
8	国网江苏南通沪通铁路（南通西段）通信系统配套工程	南京泽峰通信科技有限公司	44.00	14.00	31.82%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，合同金额较小，公司同意其先行供货需求
9	国网江苏淮安金湖国顺 60MW 风力发电通信系	南京斯达通自动化科技有限公司	40.00	40.00	100.00%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，合同金额较小，公司同意其先行供货需求

序号	项目名称	客户名称	合同金额(含税)	货物全部交付后未回款金额	占合同金额比例	未按信用政策执行的原因
	统配套工程					
10	国网江苏苏州张家港塘桥碧桂园小区配电自动化工程	扬州华拓电力通讯设备有限公司	35.60	35.60	100.00%	该项目为住宅小区项目，开发商付款较慢，导致客户资金周转存在压力，考虑到其为公司长期合作的客户，信用较好，为保证后续合作，同意其先行供货需求
合计			1,315.13	487.15		
占比			94.02%[注 1]	85.35%[注 2]		
2019 年度						
1	国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程	安徽继远软件有限公司	6,667.00	188.61	2.83%	最终客户要求该项目 2019 年底前必须完工，安徽继远软件有限公司希望公司先行供货，但其当期预算不够，公司考虑客户为长期合作客户，信用较好，且未回款金额占比很低，为了维护客户关系同意其先行供货需求
2	国网山东地区 2018 年调度数据网络系统建设工程	国网智能科技有限公司	583.52	144.72	24.80%	2018 年受“中兴事件”影响，客户考虑到该事件可能影响正常供货，因此双方协商由公司先行发货，公司考虑客户信用较好且为了维护客户关系同意先行供货
3	国网江苏宿迁新建铁路项目通信系统配套工程	南京泽峰通信科技有限公司	98.00	36.90	37.65%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，公司同意其先行供货需求
4	国网江苏苏州张家港城南碧桂园、鼎尚花园二期等小区配电自动化工程	苏州金晟达通讯设备有限公司	82.00	82.00	100.00%	该项目为住宅小区项目，开发商付款较慢，导致客户资金周转存在压力，为保证后续合作，同意其先行供货需求
5	国网江苏南通海安章郭变、田庄变、哲豪生物燃机电站等变电站通信改造工程	海安普豪生物能源有限公司	79.11	32.11	40.59%	客户存在短暂资金周转压力，由于项目工期紧急，经双方协商后同意先进行供货。
6	国网江苏南通阿里巴巴江苏云计算数据中心南通综合保税区 A 区	江苏恒瑞通智能科技有限公司	73.30	33.30	45.43%	该项目为南通市重点项目，为保证项目顺利实施，同意客户先行发货需求

序号	项目名称	客户名称	合同金额(含税)	货物全部交付后未回款金额	占合同金额比例	未按信用政策执行的原因
	110KV 变电站等通信系统新建项目					
7	国网江苏苏州张家港香山花苑小区配电自动化工程	苏州乾龙电力工程有限公司	60.20	60.20	100.00%	该项目为住宅小区项目，开发商付款较慢，导致客户资金周转存在压力，为保证后续合作，同意其先行供货需求
8	国网江苏南通南通铁路通信系统建设项目	南京泽峰通信科技有限公司	53.00	5.00	9.43%	该项目为南通铁路重点项目，客户信誉良好且合同金额较小，为保证项目的顺利实施，公司同意客户先行发货需求
9	国网江苏无锡无锡地铁用户变通信系统建设工程	南京华彬电力科技有限公司	49.60	49.60	100.00%	客户 2019 年与公司同时有多个项目在合作，考虑其信誉较好，为保证项目按时并网及维护客户关系，公司同意其先行供货需求
10	国网江苏无锡芙蓉路健鼎电子 110KV 用户变新建通信工程	南京华彬电力科技有限公司	47.00	47.00	100.00%	客户 2019 年与公司同时有多个项目在合作，考虑其信誉较好，为保证项目按时并网及维护客户关系，公司同意其先行供货需求
合计			7,792.73	679.44		
占比			93.32%	59.47%		
2018 年度						
1	国网 2017 年淮安、苏州地区通信设备改造及系统提升工程	江苏华立信通讯技术有限公司	603.88	169.14	28.01%	客户存在短暂资金周转压力，由于项目工期紧急，公司考虑到与最终用户国家电网公司长期合作关系良好，经双方协商后同意先进行供货
2	江苏宿迁盐城等地区车门变古河变等变电站站内通信建设项目	北京中电飞华通信股份有限公司	315.66	178.18	56.45%	2018 年受“中兴事件”影响，客户考虑到该事件可能影响正常供货，因此双方协商由公司先行发货，公司考虑客户信用较好且为了维护客户关系同意先行供货
3	国网山东上海浙江等地区调度信息化系统建设工程	安徽继远软件有限公司	159.94	159.94	100.00%	2018 年受“中兴事件”影响，客户考虑到该事件可能影响正常供货，因此双方协商由公司先行发货，公司考虑客户信用较好且为了维护客户关系同意先行供货。

序号	项目名称	客户名称	合同金额(含税)	货物全部交付后未回款金额	占合同金额比例	未按信用政策执行的原因
4	国网江苏淮安清浦变、盐城城北变、黄浦变、梅园变、阜宁东等变电站通信系统建设项目	北京中电飞华通信股份有限公司	152.00	67.59	44.47%	该公司为公司长期合作客户，信誉良好，且项目紧急，公司同意客户先行供货需求
5	国网北京天津冀北等地区调度信息化系统建设工程	安徽继远软件有限公司	118.97	118.97	100.00%	2018 年受“中兴事件”影响，客户考虑到该事件可能影响正常供货，因此双方协商由公司先行发货，公司考虑客户信用较好且为了维护客户关系同意先行供货。
6	国网江苏宿迁崇孝 220KV 变电站通信系统新建工程	深圳键桥华能通讯技术有限公司	96.00	15.00	15.63%	该客户为公司长期合作客户，项目工期紧张，公司考虑客户信誉良好，同意先供货
7	国网江苏南通文凤变、田庄变等变电站新建通信工程	江苏文凤化纤集团有限公司	87.62	18.36	20.95%	由于项目工期紧张，客户付款审批流程较长，经与公司协商后，同意其先行供货需求
8	国网江苏南通江东科技等用户变通信系统新建工程	南通送变电工程有限公司	60.25	60.25	100.00%	该客户为公司系统集成、施工与维护等业务的长期合作客户，信誉良好，同意其先行供货需求
9	国网江苏苏州张家港鼎尚花园小区配电自动化工程	扬州华拓电力通讯设备有限公司	36.80	36.80	100.00%	该项目为住宅小区项目，开发商付款较慢，导致客户临时资金周转压力，考虑到其为公司长期合作的客户，信用较好，为保证后续合作，同意其先行供货需求
10	国网江苏无锡菲尼萨用户变新建通信工程	无锡君顺电子科技有限公司	15.00	15.00	100.00%	该项目为公司新方案的测试项目，为了争取客户配合新方案的实施，因此同意先行供货，待安装调试好后，客户再付款
合计			1,646.12	839.23		
占比			98.97%	98.01%		

注 1：指前 10 大合同占当期未严格执行款到发货信用政策合同金额的比例，下同；

注 2：指前 10 大合同占当期未严格执行款到发货信用政策合同未回款金额的比例，下同

报告期各期，公司款到发货政策未严格执行合同金额及占当期款到发货信用政策收入确认金额的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未严格执行款到发货信用政策合同金额(不含税) ①	1,219.20	7,374.31	1,429.01
款到发货收入金额②	12,710.56	15,672.57	9,110.56
占比③=①/②	9.59%	47.05%	15.69%
剔除 2019 年单笔金额较大合同后的占比	9.59%	9.41%	15.69%

2019 年公司对安徽继远软件有限公司的一笔 6,667.00 万元合同由于其当期预算不够，经与发行人沟通后，同意其延期付款，使得当期未严格执行款到发货信用政策合同金额占比较高。安徽继远软件有限公司是发行人长期合作客户，为国家电网下属企业，信誉良好且相应延期付款金额占合同金额比例仅为 2.83%。剔除该笔合同后，2019 年相应占比为 9.41%。2018 年，受“中兴事件”影响，当期未严格执行款到发货信用政策合同金额占比较高。

除上述情况外，报告期内，公司未严格执行款到发货信用政策合同金额及占比均较小，发行人信用政策执行情况整体良好。

（四）补充披露报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款账龄结构、坏账准备计提比例、截至 2020 年 12 月 31 日累计回款比例。

报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）账龄结构、坏账准备计提比例、累计回款等情况如下：

1、2020 年度/截至 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	应收账款账龄结构		坏账准 备金额	坏账准备 计提比例	期后累 计回款	截至 2020 年 12 月末回款 比例
		项目	余额				
国家电网有限公司	1,708.86	1 年以内	1,248.36	62.42	5.00%	-	-
		1-2 年	457.32	45.73	10.00%		
		2-3 年	2.78	1.39	50.00%		
		3 年以上	0.40	0.40	100.00%		
北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	-	-	-	-	-	-	-

客户名称	应收账款 余额	应收账款账龄结构		坏账准 备金额	坏账准备 计提比例	期后累 计回款	截至 2020 年 12 月末回款 比例
		项目	余额				
江苏苏电集体资产 运营中心	1,078.90	1 年以内	940.84	47.04	5.00%	-	-
		1-2 年	100.64	10.06	10.00%		
		2-3 年	29.30	14.65	50.00%		
		3 年以上	8.12	8.12	100.00%		
国电南京自动化股 份有限公司	-	-	-	-	-	-	-
北京傲天智达科技 有限公司	-	-	-	-	-	-	-

2、2019 年度/截至 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	应收账款账龄结构		坏账准 备金额	坏账准备 计提比例	期后累计 回款	截至 2020 年 12 月末 回款比例
		账龄	余额				
国家电网有限公司	1,852.28	1 年以内	1,760.83	88.04	5.00%	1,391.84	75.14%
		1-2 年	87.51	8.75	10.00%		
		3 年以上	3.94	3.94	100.00%		
江苏苏电集体资产 运营中心	667.19	1 年以内	551.35	27.57	5.00%	532.97	79.88%
		1-2 年	101.11	10.11	10.00%		
		3 年以上	14.73	14.73	100.00%		
深圳键桥华能通讯 技术有限公司	54.61	1 年以内	54.61	2.73	5.00%	54.61	100.00%
南京华光电力科技 有限公司	-	-	-	-	-	-	-
江苏中隆电气有限 公司	348.00	1 年以内	348.00	17.40	5.00%	248.00	71.26%

3、2018 年度/截至 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	应收账款账龄结构		坏账准 备金额	坏账准备 计提比例	期后累计 回款	截至 2020 年 12 月末 回款比例
		账龄	余额				
国家电网有限公司	4,129.96	1 年以内	4,023.22	201.16	5.00%	3,943.98	95.50%
		1-2 年	92.73	9.27	10.00%		
		2-3 年	5.62	2.81	50.00%		
		3 年以上	8.39	8.39	100.00%		
江苏苏电集体资产 运营中心	810.13	1 年以内	795.40	39.77	5.00%	773.81	95.52%
		3 年以上	14.73	14.73	100.00%		
江苏源之新环保科 技有限公司	-	-	-	-	-	-	-

客户名称	应收账款 余额	应收账款账龄结构		坏账准 备金额	坏账准备 计提比例	期后累计 回款	截至 2020 年 12 月末 回款比例
		账龄	余额				
江苏华立信通讯技术有限公司	100.00	1 年以内	100.00	5.00	5.00%	100.00	100.00%
深圳键桥华能通讯技术有限公司	-	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期各期前五大客户（同一控制口径）账龄 1 年以内的应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）占比较高，对应坏账准备金额计提充分，报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）期后回款情况良好。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人应收账款明细表，统计应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）期后回款金额，检查客户期后回款情况；

2、访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解浙江华云电力工程设计咨询有限公司和江苏华立信通讯技术有限公司应收账款尚未回款的原因，了解发行人与客户是否存在纠纷或潜在纠纷，了解应收账款未来回款计划；

3、访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的原因，获取发行人与客户协商达成的应收账款抵账协议；

4、核查发行人报告期各期信用政策为款到发货的前十大项目信用政策执行情况，是否与合同约定信用政策匹配；

5、获取发行人应收账款账龄明细表，统计报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）账龄结构、坏账准备金额计提比例，检查各期前五大客户（同一控制口径）应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已将报告期各期应收账款期后回款统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，更新并披露问询函中所有涉及的应收账款累计回款金额及比例；

2、浙江华云电力工程设计咨询有限公司应收账款尚未回款的原因具有合理性，江苏华立信通讯技术有限公司截至 2020 年 12 月 31 日已无应收账款余额，发行人与上述客户不存在纠纷或潜在纠纷，不需要单项计提坏账准备；

3、江苏华立信通讯技术有限公司的信用政策为款到发货情况下仍存在应收账款的原因具有合理性，发行人不存在因自身原因导致信用政策执行不严的情形；

4、报告期各期前五大客户（同一控制口径）账龄 1 年以内的应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）占比较高，对应坏账准备金额计提充分，报告期各期前五大客户（同一控制口径）应收账款及合同资产（自 2020 年 1 月 1 日起）期后回款情况良好。

11. 关于存货。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）2017 年及 2018 年末存货期后结转统计截止至下一年度期末，2019 年及 2020 年 6 月末期后结转统计截止至 2020 年 10 月 31 日。

（2）公司参考上一年度用量及供应商生产周期进行备货。

（3）报告期内公司库龄 1 年以内存货占比分别为 93.27%，90.94%，84.26% 和 81.41%。

（4）报告期各期末，公司的存货余额分别为 10,890.92 万元、19,576.40 万元、37,810.60 万元和 45,585.68 万元，2020 年 9 月末存货余额为 5.5 亿元，存货金额较大且增长较快。

（5）报告期内，公司在产品余额分别为 5,575.95 万元，11,600.47 万元，29,244.54 万元和 35,459.20 万元。

请发行人：

（1）将报告期各期末存货期后结转统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，更新并披露问询函中所有涉及的存货期后结转金额及比例；

（2）补充披露不同原材料供应商的生产周期、发行人的备货周期，以及发行人对不同原材料的具体备货标准，原材料逐年增长是否与业务量相匹配，原材料备货是否合理；

（3）补充披露库龄 1 年以内存货占比逐年下降的原因及合理性；

（4）结合同行业可比公司存货占流动资产比例，补充披露发行人存货金额及占比的合理性；

（5）对在产品进行分层并披露不同层级项目数量、金额及占比、平均金额，项目实地是否有必要的人员跟进，如何确定相关项目的期末存货金额，项目现场物品类型、数量和金额的核算方法、管理方法，如何保证相关核算方法和管理方法能准确反映相关存货的金额和状态；

（6）补充披露发行人是否存在将应结转成本费用计入存货科目的情形，存

货核算的内控措施及核算准确性；

(7) 补充披露发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。

请保荐人、申报会计师：

(1) 说明存货函证的具体内容、具体方式、过程及对象，函证标准选取的适当性和充分性、函证内容是否含在产品金额，客户未验收如何判定在产品金额，如未含金额，在无客户认定金额下发行人如何确定函证项目对应存货金额的准确性，项目开工后具体物品和人工的进场过程是否有客户书面签字或核验、期末所有项目的客户是否参与项目的盘点，如有，是否符合行业正常项目实施的特点，如无，客户如何对函证中列示的金额、项目进行有效的比对和回函，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序；

(2) 说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分；

(3) 说明避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性；

(4) 对上述其他事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 将报告期各期末存货期后结转统计口径统一为截至 2020 年 12 月 31 日，更新并披露问询函中所有涉及的存货期后结转金额及比例；

截至 2020 年 12 月 31 日，报告期各期末公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末存货余额	43,489.68	37,810.60	19,576.40
期后结转金额 [注]	-	26,808.73	17,812.39
期后结转比例	-	70.90%	90.99%

注：2018 年末及 2019 年末期后结转统计截至 2020 年 12 月 31 日，结转金额包括原材料研发领用

（二）补充披露不同原材料供应商的生产周期、发行人的备货周期，以及发行人对不同原材料的具体备货标准，原材料逐年增长是否与业务量相匹配，原材料备货是否合理

1、不同原材料供应商的生产周期、发行人的备货周期，以及发行人对不同原材料的具体备货标准

公司不同原材料供应商的生产周期及公司相应的备货周期如下：

原材料	生产周期	备货周期
光板、交叉板、其它业务板、以太网板、主控板、2M 板、无线、一体机	3-4 个月	当库存量低于 3-4 个月的使用量时发起采购
接入设备及组件	1-3 个月	当库存量低于 1-3 个月的使用量时发起采购
光缆及电缆	20-40 天	当库存量低于 1 个月左右的使用量时发起采购
安全防护及检测设备	15 天-30 天	生产周期较短，一般不提前备货
维护及调测设备	15 天-30 天	生产周期较短，一般不提前备货
辅材及其他配件	10-30 天	生产周期较短，一般不提前备货

如上表所示，对于不同原材料，由于其生产工艺流程的复杂度不同，供应商生产周期从10天至4个月不等。

公司的原材料通常是在该材料的库存量低于安全库存值时发起采购，该安全库存值以原材料生产周期内公司的使用量为依据确定，若材料的生产周期较长，则安全库存值设定较高。

对于部分通用型设备（安全防护及检测设备、维护及调测设备）和辅材配件，由于其生产周期较短，无需提前备货，而是根据项目需求量即时采购。

2、原材料逐年增长是否与业务量相匹配，原材料备货是否合理

报告期内，发行人原材料采购金额、新签合同金额及原材料采购占新签合同金额的比重如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料采购金额	34,346.49	37,426.15	22,073.39
新签合同金额（不含税）	76,855.67	90,302.43	43,982.85

原材料采购金额/新签合同金额	44.69%	41.45%	50.19%
----------------	--------	--------	--------

由上表可见，原材料采购金额占新签合同金额的比重分别为50.19%、41.45%和44.69%，原材料采购量的变动趋势与业务量相匹配，符合公司“以销定采”的原材料采购策略。

公司采用“以销定采”的备货方式，有利于减少原材料的库存积压，降低原材料的资金占用，提升运营资产的管理效率，具有合理性。

（三）补充披露库龄 1 年以内存货占比逐年下降的原因及合理性

1、存货库龄结构情况

单位：万元、%

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	33,081.02	76.07	31,859.35	84.26	17,803.20	90.94
1 年以上	10,408.66	23.93	5,951.24	15.74	1,773.20	9.05
合 计	43,489.68	100.00	37,810.60	100.00	19,576.40	100.00

由上表可以看出，报告期各期末，公司库龄1年以内存货占比逐年下降。

（1）2019年末，库龄1年以内存货占比下降的原因

2019年度合同规模500万以上在产品占比较2018年度增加，报告期内公司合同规模500万以上项目的平均实施周期为17.23个月，500万以内项目的平均实施周期为9.49个月，因此2019年末1年以上库龄在产品占比上升。报告期内公司在产品按照合同规模分类情况如下：

单位：万元、%

合同规模	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	在产品金额	占比	在产品金额	占比	在产品金额	占比
500 万以内	13,937.18	38.18	12,478.99	42.67	5,969.31	51.46
500 万以上	22,565.19	61.82	16,765.56	57.33	5,631.17	48.54
合 计	36,502.37	100.00	29,244.54	100.00	11,600.47	100.00

（2）2020年末，库龄1年以内存货占比下降的原因

2020年，受疫情影响，公司项目实施周期普遍变长，期末库龄1年以上在产品金额增加较快，使得库龄1年以内存货金额占比下降较多。

(四) 结合同行业可比公司存货占流动资产比例，补充披露发行人存货金额及占比的合理性

发行人与同行业可比公司的存货金额及存货占流动资产的比例如下：

单位：万元

证券简称	存货			存货/流动资产		
	2020年6月30日/2020年12月31日	2019年	2018年	2020年6月30日/2020年12月31日	2019年	2018年
国电南瑞	712,622.15	579,628.61	582,077.48	15.98%	13.60%	14.10%
金智科技	35,460.55	52,370.18	51,083.07	17.59%	23.62%	19.42%
海联讯	19,148.34	16,220.08	16,690.41	26.83%	20.91%	23.07%
东方电子	147,569.62	140,466.08	95,853.98	28.80%	26.59%	22.74%
智洋创新	22,006.00	14,265.57	5,980.98	39.15%	28.78%	17.80%
发行人	43,489.68	37,810.60	19,576.40	42.03%	38.86%	46.36%

注：发行人为截止 2020 年 12 月 31 日的数据，可比公司为截止 2020 年 6 月 30 日的数据

由上表可见，报告期各期末发行人的存货余额分别为 19,576.40 万元、37,810.60 万元及 43,489.68 万元，存货占流动资产的比例分别为 46.36%、38.86% 及 42.03%。

发行人及同行业公司存货占流动资产的比例，一方面受存货周转速度影响，通常存货周转速度快的公司，期末存货金额较小，另一方面受是否为上市公司影响，发行人及同行业公司均为轻资产公司，上市及上市后的股权融资进入流动资产的金额较多。

发行人与国电南瑞、金智科技、东方电子及智洋创新的存货占流动资产比例主要受存货周转速度影响。上述同行业公司的业务涉及标准化产品销售、部分业务涉及完工百分比法确认收入或项目工期相比发行人较短，使得相应的存货周转速度相比发行人较快，具体情况如下：

公司名称	业务类型	收入确认政策	项目周期
国电南瑞	业务涵盖产品销售、系统集成、服务及工程总承包业务	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入；对于服务、工程总承包业务，按照完工百分比法确认收入	对于标准化产品销售，项目周期相对较短；对于服务、工程总承包业务，虽然项目周期较长，但采用完工百分比法确认收入
金智科技	业务涵盖产品销售、系统集成、	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对	对于标准化产品销售，项目周期相对较短；对于服务、工程

公司名称	业务类型	收入确认政策	项目周期
	服务及工程总承包业务	于系统集成在安装调试完毕后确认收入；对于服务、工程总承包业务，按照完工百分比法确认收入	总承包业务，虽然项目周期较长，但采用完工百分比法确认收入
东方电子	业务涵盖产品销售、系统集成	对于产品销售，在客户签收时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入	标准化产品销售，项目周期短；系统集成业务周期长
智洋创新	业务以系统集成为主	客户验收时确认收入	系统集成业务为主，项目周期长，平均5个月左右；
泽宇智能	业务涵盖系统集成、电力设计、施工及运维	各项业务均在客户验收时确认收入	系统集成业务、电力设计业务、施工及运维业务项目周期均较长，平均8个月左右

发行人的存货占流动资产比例低于海联讯，主要是因为海联讯为上市公司，其上市时的股权融资金额相对较高，使得流动资产的整体规模较大。截至2020年6月30日，海联讯流动资产金额为71,381.45万元，非流动资产为3,848.31万元，流动资产占总资产比例为94.88%，为一家轻资产模式公司。2011年，海联讯上市时募集资金净额为35,210.12万元，募集资金金额较高，由于海联讯为一家轻资产模式公司，相应募集资金主要进入流动资产，使得海联讯的流动资产金额相对较大，存货占流动资产的比例较低。

综上所述，发行人存货金额及占比具有合理性。

（五）对在产品进行分层并披露不同层级项目数量、金额及占比、平均金额，项目实地是否有必要的人员跟进，如何确定相关项目的期末存货金额，项目现场物品类型、数量和金额的核算方法、管理方法，如何保证相关核算方法和管理方法能准确反映相关存货的金额和状态

1、在产品不同层级项目数量、金额及占比、平均金额情况

报告期各期末，公司在产品不同层级项目数量、金额及占比、平均金额情况如下

单位：万元、个、%

在产品余额	2020/12/31				2019/12/31				2018/12/31			
	数量	金额	占比	平均余额	数量	金额	占比	平均余额	数量	金额	占比	平均余额
2000 万至 5000 万	3	10,203.38	27.95	3,401.13	-	-	-	-	-	-	-	-
1000 万至 2000 万	4	5,504.50	15.08	1,376.12	6	8,635.34	29.53	1,439.22	2	3,116.51	26.87	1,558.26
500 万至 1000 万	5	3,517.18	9.64	703.44	7	5,208.55	17.81	744.08	2	1,615.40	13.93	807.70
200 万至 500 万	20	5,634.01	15.43	281.70	15	4,375.12	14.96	291.67	3	836.50	7.21	278.83
200 万以内	609	11,643.30	31.90	19.12	651	11,025.53	37.70	16.94	468	6,032.06	52.00	12.89
小 计	641	36,502.37	100.00	56.95	679	29,244.54	100.00	43.07	475	11,600.47	100.00	24.42

2、项目实地是否有必要的人员跟进，如何确定相关项目的期末存货金额，项目现场物品类型、数量和金额的核算方法、管理方法

在项目实施过程中，公司持续跟进项目的实施情况，项目实地除实施人员外无其他人员跟进。公司的项目成本主要包括直接材料、人工成本、技术服务费、辅助设计费及其他费用，各成本要素按照项目进行归集，在公司管理制度的不断完善下，公司已经形成了较成熟的存货管理方法，运用ERP系统对材料采购、材料入库、材料领用、客户材料签收等信息进行记录，财务部按照经审核的领料单、客户签收单归集项目材料成本，财务部通过复核领料单及客户签收单中记录的项目名称、项目材料类型、数量等信息，同时将领料单与合同物料清单进行核对，以保证相关项目直接材料的准确性，财务部按照部门负责人审核后的工时汇总表及人事部提供的薪酬明细表确认项目人工成本，财务部按照实施部门提交的服务采购结算单、服务采购合同、差旅费等其他费用原始单据确认项目费用成本，报告期各期公司在产品构成如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	30,981.19	84.87	23,967.82	81.96	9,323.48	80.37
直接人工	2,474.04	6.78	1,942.16	6.64	1,062.80	9.16
费用	3,047.14	8.35	3,334.57	11.40	1,214.19	10.47
合 计	36,502.37	100.00	29,244.54	100.00	11,600.47	100.00

报告期各期末，公司在产品中直接材料占比较高，分别为80.37%，81.96%和84.87%。

主要成本要素的具体核算方法、管理方法如下：

（1）直接材料

1) 管理办法

根据《采购管理制度》《项目核算管理制度》《工程项目管理体系》等制度的规定，仓储部收到货物及供应商提供《送货单》等外部单据时，复核材料规格、数量是否与ERP系统《采购订单》信息一致，核实无误后办理验收入库及单据流转，若不一致，则由采购部门共同确认，核实无误后办理验收入库及单据流转。

技术部门根据合同及方案制作物料清单，销售部依据技术部门制作的物料清单制定采购申请单并下推领料单，对于库发材料，仓储部审核领料单后，按照领料单中材料规格、数量安排发货，仓储部负责跟进收回签收单，对于直发材料，由采购部门负责跟进，将客户签收单递交至仓储部，仓储部复核领料单信息是否与签收单一致。上述两种模式下，相关单据经仓储部审核无误后由仓储部递交至财务部。

2) 核算方法

财务部门根据仓储部提交的领料单、签收单与系统中的信息进行核对，并结合由技术部门根据合同及方案制作的物料清单，复核相关单据的信息是否准确，核实无误后，计入“项目施工成本-直接材料”科目。

(2) 人工成本

1) 管理办法

项目人员每天记录各个项目工时，每周汇总至二级部门经理审核，月底二级部门经理将工时汇总表交由部门内勤审核并统计汇总，部门内勤审核无误后交由部门负责人审核签字。

2) 核算方法

财务部审核部门负责人提交的工时汇总表后，按照人事部提供的薪酬数据及项目工时归集人工成本，计入“项目施工成本-直接人工”科目。

(3) 服务采购

1) 管理办法

服务采购由项目部门核实采购计划及预算后进行申请，经销售部、财务部和总经理审批通过后，通知项目部门进行服务询比价采购，项目部门将经部门负责人审核后的合同、结算单等递交财务部，服务采购可明确至相应的项目，并明确了具体的服务内容。

2) 核算方法

财务部审核合同、结算单等后归集至项目成本，计入“项目施工成本-费用”科目。

3、如何保证相关核算方法和管理方法能准确反映相关存货的金额和状态

公司建立了《采购管理制度》《项目核算管理制度》《工程项目管理体系》《存货管理制度》等制度，规范了项目预算、材料及服务采购、存货管理、成本预算等环节，同时运用ERP系统进行存货流转过程中业务数据的归集及审批，保证项目成本相关的单据流转及时流转至财务部，并保证递交至财务部的与项目成本相关单据的完整性。

项目合同签订后，项目部门会同技术部门、采购部、销售部、财务部等根据各业务模块方案、合同要求、物料清单、项目实际情况等信息，分项（直接材料、直接人工、费用）编制成本预算，报分管副总审批后发给合同管理员，建立台账进行跟踪。

销售部根据审批后的预算成本，并结合项目的整体进度，向采购部提交材料采购计划（在ERP系统制作采购申请单），采购部根据项目的进度，按照《采购管理制度》规定，在合格供应商资料库中选择合格供应商进行招投标或询比价，经审批签订材料采购合同；项目部门根据审批后的预算成本，并结合项目进度及部门人员安排情况，报送服务采购计划，经销售部、财务部和总经理审批后，按照《采购管理制度》，在合格供应商资料库中选择合格供应商进行招投标或询比价，经审批后签订服务采购合同。

公司项目成本按照项目进行归集，销售合同中已经约定了主要材料明细，销售部及采购部按照该明细进行采购、发货，客户按照该项目合同约定的主要材料明细进行签收确认，签收单上注明了项目的名称、物料的类型及数量，财务部通过复核领料单、签收单上的信息，按照项目归集直接材料的成本，由销售部门持续跟进项目的状态，项目验收情况、回款情况均纳入销售部的考核中。项目部门负责项目的实施、获取验收报告，项目的实施质量、实施进度及验收报告的及时获取均纳入项目部门的考核中。公司每周开展经营例会，各部门反馈项目状态、实施过程中遇到的问题等情况。

项目部门提交至财务的工时汇总表系经部门内勤及部门负责人审核确认，人事部按照审核后的工时汇总表核算薪酬，财务部依据人事部薪酬明细表及项目工时汇总表进行分摊归集项目人工成本。

服务采购可明确至相应的项目，并明确了具体的服务内容，待服务完成后与供应商进行结算，确认服务的内容及工作量，获取供应商提供的结算单。财务部门审核项目部门提交的服务采购结算单、出差单、其他原始单据等后计入“项目施工成本-费用”科目。

公司对原材料进行定期盘点，日常月度盘点由仓储部独立进行，半年或年度盘点或抽盘由财务部组织，仓储部协助，盘点差异表形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。

财务部复核领料记录及客户签收单中注明的项目名称、项目材料类型、数量等信息、同时将领料单与合同物料清单进行核对，以保证存货金额的准确性。每月组织项目实施人员、合同管理人员、销售部、财务部主管及分管副总开展分析会议，复核分析项目的实施情况、实际成本与预算成本差异、成本归集是否准确。

财务部结合各部门反馈的项目状态，通过检查项目的验收报告（完工证明）复核各期末项目的状态。

综上所述，公司存货的管理办法及核算办法能准确反映相关存货的金额及状态。

（六）补充披露发行人是否存在将应结转成本费用计入存货科目的情形，存货核算的内控措施及核算准确性

存货的管理办法及核算方法详见本问题回复“（五）对在产品进行分层并披露不同层级项目数量、金额及占比、平均金额，项目实地是否有必要的人员跟进，如何确定相关项目的期末存货金额，项目现场物品类型、数量和金额的核算方法、管理方法，如何保证相关核算方法和管理方法能准确反映相关存货的金额和状态”。

公司经过长时间的经营发展，公司已建立了较为完善的存货管理方法和核算方法，不存在将应结转成本费用计入存货科目的情形。

（七）补充披露发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响

发行人根据《存货管理制度》规定，对原材料进行定期盘点，日常月度盘点

由仓储部独立进行，半年或年度盘点或抽盘由财务部组织，仓储部等协助，发行人报告期各年度盘点情况如下：

单位：万元

期间	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点时间	2020/12/30-2020/12/31	2019/12/30-2019/12/31	2019/1/2-2019/1/4
盘点地点	公司原材料仓库		
盘点人员	周跃、朱浩、张蓉、朱广武、郑刚、左勇、袁昊、张晓飞、朱明瑞、王建梅、喻振亚、李飞、张弛等	周跃、喻振亚、朱明瑞、张蓉、张国成、朱广武、朱福荣、左勇、于浩、张晓飞、刘云坤、王阳、何晓锴等	任海波、吴增春、王建梅、李飞、陆佳丽、程谨栾雅、韩桢、秦超、范笑春、吴亚棋、周跃
盘点范围	存放在公司的原材料		
盘点方法	实地盘点		
盘点程序	1、公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等作出安排； 2、确认所有的出入库均已录入 ERP 系统中； 3、仓储部门于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间存货暂时停止出入库； 4、各盘点小组盘点结束后由复盘组进行复盘，复盘无误后，盘点人员签字确认； 5、盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结； 6、财务部根据盘点差异表形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。		
盘点金额	5,767.86	7,444.06	7,881.65
原材料总额	6,987.30	8,566.05	7,975.92
盘点比例	82.55%	86.90%	98.82%
盘点差异金额（损失以“-”填列）	-	9.23	0.25

报告期各期末，原材料实际情况与账面情况不存在重大差异。

（八）说明存货函证的具体内容、具体方式、过程及对象，函证标准选取的适当性和充分性、函证内容是否含在产品金额，客户未验收如何判定在产品金额，如未含金额，在无客户认定金额下发行人如何确定函证项目对应存货金额的准确性，项目开工后具体物品和人工的进场过程是否有客户书面签字或核验、期末所有项目的客户是否参与项目的盘点，如有，是否符合行业正常项目实施的特点，如无，客户如何对函证中列示的金额、项目进行有效的比对和回函，函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序

1、存货函证的具体内容、具体方式、过程及对象

（1）项目函证情况

针对客户项目情况，申报会计师实施了函证程序，函证具体情况如下：

1) 项目状态函证

函证的具体内容包括客户名称、项目名称、对应项目签订的合同实际执行金额，完工项目的验收年份、未完工项目的状态。

2) 项目材料函证

选取未完工项目中材料成本结存较大的客户，向客户确认未完工项目中发出至客户的材料类别及数量情况。

(2) 函证具体控制过程如下：

1) 根据评估的认定层次重大错报风险，抽样选取重要的项目向客户进行函证确认；

2) 将询证函中列示的信息与销售合同、验收报告（完工证明）、领料单、签收单等进行核对，未见异常；

3) 取得公司提供的被询证者的名称、收件地址、联系电话、联系人等信息，通过检查公开信息中披露的注册地址、查阅客户官网、获取被询证者收件地址与注册地址不一致的说明及其他工具类网站等核对公司提供的收件信息的真实性，未见异常；

4) 询证函的寄出及回函

①询证函经公司盖章后，由项目组进行装袋确认，并亲自递交至快递员，对函证邮寄过程进行控制；

②收到回函时，对回函执行检查程序，包括但不限于：回函是否为原件、回函地址是否与发函地址相匹配、检查是否出现重复或相近的联系地址等异常事项、检查回函签章等；

③登记函证信息，包括回函单号、回函情况，若回函中出现限制性条款，分析判断对函证结果的影响，若函证出现不符事项，结合公司实际情况分析复核不符事项是否恰当合理。

2、函证标准选取的适当性和充分性

项目函证和供应商函证的选取主要根据审计准则及公司的实际情况确定，申

报会计师对公司主要客户的项目、期末项目成本中材料结存较大的客户执行了函证程序。

按照上述原则最终确定的各期函证情况如下：

(1) 项目状态函证情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在产品金额	36,502.37	29,244.54	11,600.47
发函金额	30,999.02	26,343.28	9,375.58
发函比例	84.92%	90.08%	80.82%
回函金额	30,290.93	25,836.89	8,424.36
回函比例（回函金额/ 在产品金额）	82.98%	88.35%	72.62%

(2) 项目材料函证情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出材料金额	30,981.19	23,967.82	9,323.48
发函金额	25,546.18	21,150.77	7,085.48
发函比例	82.46%	88.25%	76.00%
回函金额	25,052.92	20,668.11	6,493.68
回函比例（发出材料 金额/在产品金额）	80.86%	86.23%	69.65%

由上表所示，报告期各期，申报会计师函证的项目对应的项目状态函证发函占比分别为 80.82%、90.08%和 84.92%，项目材料函证发函占比分别为 76.00%、88.25%和 82.46%，选取标准具有适当性和充分性。

3、函证未回函的替代程序

报告期函证未回函情况

(1) 项目状态函证情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在产品金额	36,502.37	29,244.54	11,600.47
发函金额	30,999.02	26,343.28	9,375.58
发函比例	84.92%	90.08%	80.82%

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
未回函金额	708.09	506.39	951.23
未回函比例（未回函金额/在产品金额）	1.94%	1.73%	8.20%

(2) 项目材料函证情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出材料金额	30,981.19	23,967.82	9,323.48
发函金额	25,546.18	21,150.77	7,085.48
发函比例	82.46%	88.25%	76.00%
未回函金额	493.26	482.66	591.80
未回函比例（未回函金额/发出材料金额）	1.60%	2.02%	6.35%

针对未回函函证，申报会计师执行了下列替代程序：

(1) 项目状态函证

对于未回函的项目状态函证，了解未回函的原因，对函证实施替代程序，具体程序如下：

1) 检查与客户相关的销售合同，对于需要招投标的销售合同，核查项目的招投标信息；

2) 访谈公司业务负责人，了解项目的实施进度，预计验收的时点，了解是否存在纠纷或潜在纠纷；

3) 核查项目的验收报告（完工证明），检查项目是否已经验收；

(2) 项目材料函证

对于未回函的项目材料函证，了解未回函的原因，对函证实施替代程序，具体程序如下：

核查项目领料单、签收单等单据，复核期末发出材料类别、数量的准确性。

4、函证内容是否含在产品金额，客户未验收如何判定在产品金额，如未含金额，在无客户认定金额下发行人如何确定函证项目对应存货金额的准确性

申报会计师向客户函证项目的信息主要包括客户名称，项目名称、对应项目签订的合同实际执行金额、未完工项目中发出至客户的材料类别及数量等，未包含相应的材料成本金额。

项目状态函证的主要目的是确认项目的状态（验收年份或未完工）其他项目信息是否准确，项目实施是否存在异常。

项目材料函证的主要目的是确认未完工项目中发出至客户的材料类别、数量是否准确。

公司在产品发出材料的成本按照月末一次加权平均法确认，根据公司未完工项目发出材料相关的领料单、签收单等单据，结合经客户确认的项目状态及未完工项目中发出至客户的材料类别、数量等信息确认未完工项目材料金额，直接人工及费用按照公司的成本核算方法及相关单据确认，公司通过上述方式确认存货金额的准确性。

5、项目开工后具体物品和人工的进场过程是否有客户书面签字或核验、期末所有项目的客户是否参与项目的盘点，如有，是否符合行业正常项目实施的特点，如无，客户如何对函证中列示的金额、项目进行有效的比对和回函

项目实施过程中公司项目人员及销售部与客户保持了充分的沟通，销售部持续跟进项目的实施情况。

由于材料发出至客户后，材料的收发存通常由客户进行统一管理，实际使用中由客户相关人员领出后交至项目实施单位人员进行安装调试，因此项目开工后具体物品进场通常无需客户书面签字或核验。但国家电网客户基于电力系统安全考虑，项目人工进入有关场所需要客户确认，但除部分客户管理需求外，通常无需书面签字或核验。

国家电网公司客户由物资部门负责采购材料，统一进行招投标采购，负责材料采购、入库、验收及付款，由项目管理部门负责项目实施，通常项目材料发送

至客户，项目实施时，项目管理部门将材料领出，并根据项目实施进程，将材料发送至项目现场，通常情况下项目实施单位不需要对最终客户为国家电网的项目期末存货进行盘点，符合行业正常项目实施的特点。

项目函证中的信息主要包括项目名称、对应项目签订的合同实际执行金额，项目执行状态（验收年份或未完工），未完工项目中发出至客户的材料类别及数量情况等信息，客户内部按照项目进行材料的收发存管理，上述信息客户可进行有效比对和回函。

（九）说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分；

1、报告期内对原材料监盘的具体情况如下

期间	2020 年末	2019 年末
监盘时间	2020/12/30-2020/12/31	2019/12/30-2019/12/31
监盘地点	发行人原材料仓库	
监盘人员	会计师项目组成员	
监盘范围	存放在公司的原材料	
监盘方法及程序	1、了解、评价和测试公司的存货盘点制度，了解存货的性质、重要程度及存放场所； 2、根据财务部提供的盘点计划制定监盘计划，复核公司盘点计划是否存在遗漏事项，确定监盘的范围、时间、地点、人员分工及监盘方法； 3、获取公司盘点表，与仓库账、财务账进行核对，复核盘点表数据的准确性； 3、盘点开始前，确认盘点表的数量，确认存货是否已经停止流动； 4、在监盘过程中，企业人员进行盘点，会计师项目组成员全程参与公司的盘点并负责监盘工作，监盘过程中，关注存货卡片标识是否清晰，存货是否存在残损、陈旧的货物，关注监盘过程中存货是否停止流动； 5、盘点结束后，现场获取公司确认的盘点表以及盘点结果的处理情况。	
监盘比例	82.55%	86.90%

监盘人员全程参与公司盘点活动，执行了全程监盘程序，2019 年度及 2020 年度监盘比例分别为 86.90%和 82.55%，原材料监盘比例充分。2018 年末，申报

会计师未对原材料进行监盘。申报会计师对 2018 年末存货执行了替代程序，按照经监盘的盘点结果及公司存货收发存推算 2018 年末存货结存数量及金额的准确性。

2、存货盘点的替代程序

(1) 对于发出至客户材料，申报会计师执行了下列替代程序：

1) 了解、评价和测试公司与存货相关的管理制度，对货物签收及存货确认等重要的控制点执行了控制测试；

2) 执行函证程序，报告期各期末，发出至客户材料的回函比例分别为 69.65%，86.23%和 80.86%；

3) 获取并核查报告期各期末未完工项目中发出至客户材料对应项目的销售合同、领料单、签收单，各期核查比例为 70.41%，73.45%和 72.23%；

(2) 对于 2018 年末结存结存的原材料，申报会计师执行了下列替代程序：

1) 了解、评价和测试公司与存货相关的管理制度，对货物签收及存货确认等重要的控制点执行了控制测试；

2) 获取公司存货盘点表、盘点计划、盘点差异处理情况等资料，复核公司盘点结果及盘点差异处理情况是否恰当合理；

3) 获取公司各期仓库收发存及财务收发存，根据 2019 年度监盘的盘点结果倒推至 2018 年末材料结存情况，以此复核 2018 年末盘点结果的准确性。

通过实施替代性程序，申报会计师未发现重大异常情况。

3、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分

报告期各期末，原材料监盘比例如下

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
原材料金额	6,987.30	8,566.05	7,975.92
监盘金额	5,768.02	7,444.06	-
监盘比例	82.55%	86.90%	-

盘点结束后，申报会计师现场获取了经公司确认的盘点表以及盘点结果的处理情况，2019 年度及 2020 年度监盘比例分别为 86.90%和 82.55%，监盘比例充分。

（十）说明避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性

公司经过长期经营发展，已建立了较为完善的存货管理方法和核算方法，公司按照项目进行成本核算，发生的主要项目成本均能直接归集至具体项目中，为避免公司将当期应结转成本费用计入存货科目，申报会计师执行了下列核查程序：

（1）获取发行人关于成本核算的内部控制，结合对发行人财务负责人的访谈，了解了发行人有关成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的相关措施，并对公司项目成本归集及核算中的关键控制点进行了测试；

（2）获取报告期内公司营业成本明细表并检查公司项目成本归集及核算过程；

（3）取得同行业上市公司营业成本构成情况，与发行人营业成本结构进行对比分析；

（4）对报告期内公司营业成本中的直接材料与领料记录、合同物料清单、签收单进行核对，核查比例如下：

1）直接材料与领料记录及签收单核对情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
营业成本-直接材料	27,328.58	21,521.65	14,128.31
核查确认金额	23,726.26	18,662.79	11,574.18
核查确认比例	86.82%	86.72%	81.92%

2）直接材料与合同物料清单核对情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
营业成本-直接材料	27,328.58	21,521.65	14,128.31
核查确认金额	21,628.10	16,773.45	10,042.24
核查确认比例	79.14%	77.94%	71.08%

(5) 获取了人员工时表及人工分配表,复核了人工分配的准确性及合理性;

(6) 检查了报告期内公司营业成本中费用相关的结算单、报销凭证等,复核了项目费用归集的准确性及合理性;

(7) 获取了报告期各期末公司未完工项目的明细表,核查了报告期各期主要项目的销售合同、领料单、签收单等,并向主要客户进行发函确认期末未完工项目中发出至客户材料的类别、数量的情况、项目的执行状态(验收年份或未完工),核查情况如下:

单位: 万元

项 目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出材料金额	30,981.19	23,967.82	9,323.48
核查确认金额	22,378.52	17,604.69	6,564.64
核查确认比例	72.23%	73.45%	70.41%
回函确认金额	25,052.92	20,668.11	6,493.68
回函确认比例	80.86%	86.23%	69.65%

(8) 获取公司存货中费用的明细,检查主要费用项目的采购合同、结算单等,检查结算单中归集至各项目的准确性,检查差旅费等其他费用归集至各项目的准确性,核查情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在产品-费用总额	3,047.14	3,334.57	1,214.19
核查确认金额	2,280.50	2,563.97	917.41
核查确认比例	74.84%	76.89%	75.56%

(9) 获取了公司验收报告(完工证明)清单并核查了主要项目的收入确认与成本结转是否在适当的期间;

(10) 选取了主要未完工项目进行了走访核查,确认了项目的执行状态,核查情况如下:

单位: 万元

项 目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
在产品金额	36,502.37	29,244.54	11,600.47
走访核查金额	25,250.55	10,711.64	-
核查确认比例	69.18%	36.63%	-

综上所述，申报会计师认为关于存货核查的方法具有充分性、有效性，公司不存在将应当期结转成本费用计入存货科目的情况。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、询问了发行人采购部门负责人，了解了不同原材料供应商的生产周期；结合不同原材料的特点分析发行人备货周期和备货标准的合理性；取得发行人原材料采购台账和销售台账，分析原材料采购金额与新签合同金额的匹配性；

2、取得发行人的财务报表，查询可比公司的财务报告，计算了各自存货占流动资产的比例；分析了国电南瑞、金智科技、海联讯及东方电子资产负债表主要项目构成情况；阅读了智洋创新的首发审核问询回复，获取其项目执行周期相关信息并与发行人进行对比；

3、了解、评价和测试公司与存货相关的管理制度，获取发行人关于成本核算的内部控制，结合对发行人财务负责人的访谈，了解了发行人有关成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的相关措施，并对公司项目成本归集及核算中的关键控制点进行了测试，对货物签收及存货确认等重要的控制点执行了控制测试；

4、向发行人业务人员访谈了解公司在产品库龄延长的原因，项目预计验收的时间及项目目前的实施状况；

5、执行了函证程序，选取了主要项目向客户确认项目的实施状况、应项目签订的合同实际执行金额等信息；

6、获取并核查报告期各期末未完工项目中发出至客户材料对应项目的销售合同、领料单、签收单；

7、获取公司各期存货盘点表、盘点计划、盘点差异处理情况等资料，复核公司盘点结果及盘点差异处理情况是否恰当合理，对公司存货执行了监盘程序；

8、获取公司各期仓库收发存及财务收发存，根据 2019 年度监盘的盘点结果复核 2018 年度盘点结果的准确性；

- 9、获取报告期内公司营业成本明细表并检查公司项目成本归集及核算过程；
- 10、取得同行业上市公司营业成本构成情况，与发行人营业成本结构进行对比分析；
- 11、对报告期内公司营业成本中的直接材料与领料记录、物料清单、签收单进行核对；
- 12、获取了人员工时表及人工分配表，复核了人工分配的准确性及合理性；
- 13、检查了报告期内公司营业成本中费用相关的结算单、报销凭证等，复核了项目费用归集的准确性及合理性；
- 14、获取了报告期各期末公司未完工项目的明细表，核查了报告期各期主要项目的销售合同、领料单、签收单等，并向主要客户进行发函确认期末未完工项目中发出至客户材料的类别、数量的情况、项目的执行状态（验收年份或未完工）；
- 15、获取公司存货中费用的明细，检查主要费用项目的采购合同、结算单等，复核成本归集的准确性及合理性；
- 16、获取了公司完工证明清单并核查了主要项目的收入确认与成本结转是否在适当的期间；
- 17、选取了主要未完工项目进行了走访，确认了项目的执行状态。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人根据不同原材料的生产周期以及业务中的通用程度分别进行备货，具有合理性；发行人“以销定采”的备货方式有利于减少原材料的库存积压，提高存货周转效率；发行人原材料采购量的逐年增长与业务量相匹配，原材料备货合理。
- 2、发行人的存货金额及存货占流动资产的比例高于海联讯主要原因系发行人业务规模更大和项目周期更长，具有合理性。
- 3、随着发行人项目规模逐渐增长，发行人库龄 1 年以内存货占比下降具有合理性；

4、经过发行人长时间的经营，发行人针对存货已建立了较完善的管理办法及核算方法，可以准确反映存货的金额和状况；

5、发行人建立了完善的成本核算制度，为避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法具有充分性和有效性，发行人不存在将应结转成本费用计入存货科目的情况；

6、发行人已建立了完善的存货盘点制度，申报会计师现场获取了经发行人确认的盘点表以及相关的处理情况，履行了充分的存货监盘程序。

12. 关于财务内控及资金流水。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）实际控制人资金占用背景及原因主要是为其子女在上海购置新房进行临时性资金周转。发行人分 6 次向实际控制人拆出资金，合计 2,354.80 万元。

（2）公司存在通过供应商付款后将款项用于发放员工薪酬及支付费用的情形，其中一项原因为解决服务商无法开具发票情况。

（3）发行人体外支付薪酬主要为销售提成，且涉及部分高管，如汪婷婷为发行人总经理助理。

（4）体外支付外协费用的对象均为个人。销售提成、外协费用支付对象均有徐陈，此外备用金（其他应收款）支付对象也有徐陈。

（5）配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商主要为中小供应商，大部分与发行人未发生业务往来，且多个供应商名字相近、同一天成立，如东台市三仓镇龙之存通讯器材经营部、东台市三仓镇龙之冬通讯器材经营部、东台市三仓镇龙之芳通讯器材经营部、东台市三仓镇龙之红通讯器材经营部，均成立于 2016 年 12 月 19 日。

请发行人：

（1）结合实际控制人购置新房时间、购房资金支付次数、房屋购置总价等，补充披露实际控制人资金占用原因的真实性、合理性，是否存在其他应披露未披露信息；

（2）补充披露“解决服务商无法开具发票情况”与“通过供应商付款后将款项用于支付费用”的逻辑关系，报告期各期，供应商或服务商无法开具发票的金额及占比，发行人的应对措施及税收合规性；

（3）补充披露销售提成的支付标准，销售提成的发放对象是否均为发行人销售人员，销售提成是否涉及商业贿赂（包括销售提成用于商业贿赂）；

（4）补充披露体外支付外协费用的对象均为个人的原因及合理性，相关成本费用真实性的具体证据；

(5) 补充披露徐陈的履历及任职，发行人同时向其支付销售提成、外协费用、备用金（其他应收款）的原因及合理性，是否存在其他体外同时支付员工薪酬和费用的情形及具体情况；

(6) 补充披露配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商是否受实际控制人控制，是否与发行人及其主要股东、董监高存在关联关系或利益安排，多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师：

(1) 说明对中小供应商的核查情况（含关联关系和资金流水核查），包括核查方法、核查程序、核查比例及核查充分性，相关采购的真实性，是否关注到配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近，保荐人内核和质控部门履行的具体复核程序及充分性；

(2) 对其他名字相近、成立日期相同或相近的供应商补充核查关联关系和资金流水，充分说明具体核查情况及是否发现其他异常，保荐人内核和质控部门应充分履行复核程序；

(3) 说明体外支付是否涉及商业贿赂的具体核查情况及核查结论；

(4) 说明体外支付外协费用对象的核查情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查充分性，相关外协采购的真实性，保荐人内核和质控部门履行的具体复核程序及充分性；

(5) 对上述其他事项发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）结合实际控制人购置新房时间、购房资金支付次数、房屋购置总价等，补充披露实际控制人资金占用原因的真实性、合理性，是否存在其他应披露未披露信息

报告期前（截至 2017 年 1 月 31 日）实际控制人资金占用款项合计 2,354.80 万元。

实际控制人上述资金占用背景及原因主要是为其子女在上海购置新房进行

临时性资金周转。2017 年 4 月 10 日，发行人实际控制人为其子女在上海购置一套房产，价值 3,481.69 万元，相关购房资金由实际控制人汇给其子夏泽宇，再由夏泽宇实际支付购房款，具体情况如下：

实际控制人张剑对其子女资金流出情况：

时 间	汇出金额（元）	交易对手方名称	与交易对手方的关系	资金用途
2017/3/31	500,000.00	夏泽宇	母子	子女购房
2017/4/10	34,670,000.00	夏泽宇	母子	子女购房
合 计	35,170,000.00	-	-	-

实际控制人之子购房资金流出情况：

时 间	汇出金额（元）	资金用途	POS 机交易场所
2017/3/31	500,000.00	购房保证金	上海仁恒**公寓
2017/4/10	9,000,000.00	购房款	上海仁恒**公寓
2017/4/10	9,000,000.00	购房款	上海仁恒**公寓
2017/4/10	9,000,000.00	购房款	上海仁恒**公寓
2017/4/10	7,316,894.00	购房款	上海仁恒**公寓
合 计	34,816,894.00		

由于转账金额存在 1,000 万元的限制，实际控制人之子夏泽宇于 2017 年 4 月 10 日，分四笔通过 POS 机在上海仁恒**公寓向开发商支付了 3,431.69 万元购房款项。

2017 年 1 月 31 日后，发行人未再新增实际控制人资金占用情形，实际控制人于 2017 年 12 月将资金占用款 2,354.80 万元全部归还公司。

报告期内，发行人未再发生关联方资金占用情形。

（二）补充披露“解决服务商无法开具发票情况”与“通过供应商付款后将款项用于支付费用”的逻辑关系，报告期各期，供应商或服务商无法开具发票的金额及占比，发行人的应对措施及税收合规性

1、“解决服务商无法开具发票情况”与“通过供应商付款后将款项用于支付费用”的逻辑关系

自然人服务商具有机动灵活、成本较低的特点，但出于税务成本考虑，自然人服务商通常不会开具发票。因此，部分企业为了解决“服务商无法开具发票情

况”问题，会选择体外支付自然人服务商费用，但为了避免产生关联方代垫成本、费用的情形，企业通常会通过供应商付款后再将款项用于支付相关自然人服务商费用。

2、报告期各期，供应商或服务无法开具发票的金额及占比，发行人的应对措施及税收合规性

2017 年及报告期各期，供应商或服务无法开具发票的金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金额	-	-	112.21	316.49
占当期采购总额的比例	-	-	0.45%	1.72%

2019 年开始，发行人未再向不能开具发票的自然人供应商进行采购。

针对向无票自然人服务商采购的事项，发行人已补缴了相关税款。针对上述事项，发行人取得了国家税务总局南通市港闸区税务局出具的专项合规证明：“针对上述事项，泽宇智能主动整改，且补齐了上述事项涉及的企业所得税、个人所得税及增值税等，不存在欠缴税款的情形，未造成税款流失等不良的法律后果，泽宇智能也保证今后严格遵守国家的法律、法规，不会发生类似情形。因此，我局认为上述行为属轻微违法，且该单位已自行纠正，根据相关法律法规我局不会因上述事项给予行政处罚”。

（三）补充披露销售提成的支付标准，销售提成的发放对象是否均为发行人销售人员，销售提成是否涉及商业贿赂（包括销售提成用于商业贿赂）

1、销售提成的支付标准

公司销售人员的提成以其所负责的项目计算，具体计算公式如下：

某项目提成=（合同金额*75%-项目成本-税务成本）/2*提成比*作用比-销售费用。

提成比是考虑相应项目是否为新项目、是否为老项目升级改造确定销售人员对公司获取该项目的贡献程度，通常新项目提成比 20%至 70%，老项目升级改造提成比 1%至 20%。

作用比是对项目的不同阶段赋以不同的权重系数，通常项目分为项目发现、项目获取及项目执行三个阶段，各个阶段的作用比分别为 20%、60%和 20%。

2、销售提成的发放对象是否均为发行人销售人员，销售提成是否涉及商业贿赂（包括销售提成用于商业贿赂）

2017 年及报告期内，公司体外支付销售人员销售提成情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
金额	-	-	96.68	292.09

由上表可以看出，2019 年开始，公司未再发生体外支付销售人员销售提成情形。

2017 年、2018 年，公司体外支付销售人员销售提成明细如下：

单位：万元

年份	项 目	金额	2017 年/2018 年所在岗位
2017 年	范晓丽	38.04	销售一部销售员
	姜灶菊	35.33	销售一部销售员
	葛红芳	34.46	销售一部销售员
	张莉娟	29.40	销售一部销售员
	李莲	28.59	销售一部销售员
	杨小亮	22.65	销售一部销售员
	陈玉梅	19.55	销售一部销售员
	孔乐	18.75	销售部部门经理
	徐陈	12.77	销售一部销售员
	赵伟祺	12.60	销售一部销售员
	杭银花	11.61	销售一部销售员
	赵刚	8.52	销售一部销售助理
	汪婷婷	7.70	销售一部销售员
	黄亮	7.59	销售一部销售助理
	张建培	2.11	销售一部销售助理
	丁鹏	1.00	销售一部销售员
	其他	1.42	-
	合计	292.09	-
2018 年	杨小亮	30.31	销售一部销售员

年份	项 目	金额	2017 年/2018 年所在岗位
	姜灶菊	24.00	销售一部销售员
	孔乐	16.71	销售部部门经理
	张莉娟	10.40	销售一部销售员
	李莲	7.77	销售一部销售员
	汪婷婷	7.50	销售一部销售员
	合计	96.68	-

公司体外支付销售人员销售提成，主要是为了降低销售人员的税务成本。上述销售提成发放对象均为公司销售人员，相关销售提成未用于商业贿赂。

（四）补充披露体外支付外协费用的对象均为个人的原因及合理性，相关成本费用真实性的具体证据

1、体外支付外协费用的对象均为个人的原因及合理性

自然人服务商具有机动灵活、成本较低的特点，自然人供应商提供服务后，若至税务局代开发票，则需要相应缴纳增值税和个人所得税，税收成本相对较高，因此，出于税务成本考虑，自然人服务商通常不会开具发票。

同时，企业若直接向自然人供应商支付外协费用，则需要相应代扣代缴个人所得税，降低自然人供应商的收入。

因此，部分企业为了解决“服务商无法开具发票情况”问题，会选择体外支付自然人服务商费用。

2、相关成本费用真实性的具体证据

2017 年及报告期内，公司体外支付外协费用的情况如下：

单位：万元

年份	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
金额	-	-	112.21	316.49

由上表可以看出，2019 年开始，公司未再发生体外支付外协费用的情形。

2017 年、2018 年，发行人体外支付外协费用的明细情况及结算证据如下：

单位：万元

年份	交易对手方	金额	资金用途	采购内容	结算证据
2017 年	苗辉	29.60	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	张舒	27.29	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	杨小亮	57.92	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	范存琳	55.38	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	赵张浩	12.00	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	朱柔	41.30	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水
	张莉娟	23.40	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	徐陈	20.00	外协费用	线缆布放、设备上架等辅助性工作	银行流水、访谈确认
	詹可筹	19.64	辅助设计	福建政和配网现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图、银行流水、访谈确认
	方国盛	15.32	辅助设计	通信技改设计现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图、银行流水、访谈确认
	许永芬	8.00	辅助设计	昆山锦溪人才公寓设计现场勘察、简单制图	设计成品校审单、银行流水、访谈确认
	叶德生	3.37	辅助设计	福建配网现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水
	薛健	3.07	辅助设计	线路工程设计现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水
	倪震	0.20	辅助设计	宿迁土建工程现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水
	小计	316.49	-	-	
2018 年	费军锋	87.70	技术服务	传输设备板卡拆装、线缆布放等辅助性工作	项目结算单、银行流水、访谈确认
	方国盛	12.10	辅助设计费	通信技改设计现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水、访谈确认
	许永芬	8.00	辅助设计费	盐城变电设计现场勘察、简单制图	设计图及银行流水、访谈确认
	洪南生	3.41	辅助设计费	松溪配网现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水
	倪震	1.00	辅助设计费	盐城土建工程现场勘察、简单制图	往来邮件、设计图及银行流水
合计		112.21	-	-	

2017 年及报告期内，公司通过体外支付采购的外协服务均有相应的项目结

算单或往来邮件及设计图、银行流水等结算依据，相关外协采购费用均真实发生。

上述金额较大外协人员近五年履历情况如下：

外协方	近五年履历
苗辉	2016 年至今，为南通易语网络科技有限公司实际控制人
张舒	“包工头”，2016 年至今，从事线缆布放、设备上架等方面的劳务工作
范存琳	“包工头”，2016 年至今，从事线缆布放、设备上架等方面的劳务工作
赵张浩	原为“包工头”，2016 年至 2018 年 10 月，从事线缆布放、设备上架等方面的劳务工作；2018 年 11 月至今在南京邮政公司工作
朱柔	2016 年至今就职于长沙市伟硕劳务服务有限公司，为该公司监事
费军锋	2016 年至 2018 年，主要从事电力领域劳务、设备安装方面的人力资源工作；2019 年成立南通伟德泰工业自动化有限公司，从事工业自动化方面的设备销售
方国盛	2015 年至今，就职于上海泰坦通信工程有限公司；原中国电力工程顾问集团华东电力设计院有限公司工程师
许永芬	中学老师，2010 年 10 月退休；其代其配偶收取外协费用，其配偶徐翔曾为南通供电分公司设计室副主任，已于 2015 年 3 月退休

（五）补充披露徐陈的履历及任职，发行人同时向其支付销售提成、外协费用、备用金（其他应收款）的原因及合理性，是否存在其他体外同时支付员工薪酬和费用的情形及具体情况

徐陈，男，1990 年出生；2012 年 7 月至 2018 年 5 月，历任发行人销售部销售助理、销售经理；2018 年 6 月至今任中通服网盈科技有限公司盐城分公司集团客户运营部主任助理。

徐陈为公司的销售人员，其日常工作中出差较多，需要一定的备用金。此外，公司的销售人员还需要跟进其负责项目的发货、付款、现场进度等事项，对于项目需要紧急采购自然人供应商外协服务时，通常由销售人员先行垫付或使用备用金支付，公司后期再通过体外资金账户向其支付相应的外协采购款。由于企业向自然人支付费用时，需要履行代扣代缴个人所得税的义务，部分企业会选择通过个人向自然人供应商支付费用。因此，发行人产生同时向徐陈支付销售提成、外协费用、备用金的情形。

2017 年，除徐陈外，公司还存在对销售人员杨小亮、张莉娟同时支付员工薪酬和费用的情形，具体情况如下：

单位：万元

销售人员	外协费用		薪酬	
	年份	金额	年份	金额
徐陈	2017	20.00	2017	12.77
杨小亮	2017	57.92	2017	22.65
张莉娟	2017	23.40	2017	29.40
合计	-	101.32	-	64.82

上述人员的简历情况如下：

杨小亮，男，1987 年出生，2011 年 2 月至今历任公司销售助理、销售经理。

张莉娟，女，1982 年出生，2000 年 7 月至 2004 年 9 月，任苏州工业园区科迈智能系统有限公司行政兼出纳；2004 年 9 月至 2009 年 3 月，任南通鑫达工具有限公司总经理助理；2009 年 4 月至 2013 年 6 月，任南通仁智环境工程有限公司业务经理；2013 年 7 月至 2014 年 10 月，任苏州市银雁数据处理有限公司项目主管；2014 年 10 月至今，历任公司销售助理、销售副经理。

报告期内，公司未再发生上述情形。

2017 年，上述人员对外支付的外协费用对象情况如下：

人员	外协费用支付对象及履历
徐陈	徐友清：“包工头”，2016 年以来主要从事水电安装、线缆布放等方面的劳务承包工作
杨小亮	施箭：原为“包工头”，2017 年至 2018 年，从事工程相关劳务承包工作，2019 年至今就职于临沂市菲尼科思物联科技有限公司； 李金礼：上海远贸实业有限公司、南通德沛建筑工程有限公司实际控制人
张莉娟	张鑫：2016 年至今就职于南通建工集团股份有限公司

（六）补充披露配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商是否受实际控制人控制，是否与发行人及其主要股东、董监高存在关联关系或利益安排，多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因及合理性

1、实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商是否受实际控制人控制，是否与发行人及其主要股东、董监高存在关联关系或利益安排，多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因及合理性

配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商存在多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因主要是由相关方为了降低税务成本进行税收筹

划所致。

企业对外销售时，税务成本主要为增值税、所得税等，为了尽可能降低销售的税务成本，相关人员在设立公司时会进行税收筹划，根据其业务情况选择税务成本尽可能低的公司形式。

对于增值税，增值税纳税人划分为一般纳税人和小规模纳税人，对于小规模纳税人，其组织形式通常包括多人有限责任公司、个人独资企业、个体工商户等。

增值税一般纳税人与小规模纳税人在销售规模、增值税计税方法和税率、适用的所得税税种及税率方面都有所不同，具体对比如下：

项目		一般纳税人	小规模纳税人				
			多人或一人有限责任公司		个人独资企业	个体工商户	
销售规模	从事货物生产或者提供应税劳务	50 万元以上	50 万元以下				
	其他	80 万元以上	80 万元以下				
增值税的计税方法		一般计税方法：当期应纳增值税税额=当期销项税额-当期进项税额	简易计税方法：当期应纳增值税额=当期销售额×征收率				
主要增值税税率		17%、13%、11%、6%	3%				
公司及实际控制人需要缴纳的所得税税种		企业所得税、个人所得税（适用“利息、股息、红利所得”）	个人所得税（适用“个体工商户的生产、经营所得”的五级超额累进税率）				
所得税率		企业所得税率：25%、15%； 个人所得税率：20%		级数	全年含税应纳税所得额	税率	
				1	全年应纳税所得不超过 30000 元的	5%	
				2	全年应纳税所得超过 30000 元至 90000 元的部分	10%	
				3	全年应纳税所得超过 90000 元至 300000 元的部分	20%	
				4	全年应纳税所得超过 300000 元至 500000 元的部分	30%	
				5	全年应纳税所得超过 500000 元以上的部分	35%	

注 1：由于相关税收法律法规情形较多，此处比较时选取其普遍适用情形进行对比

注 2：上述增值税、所得税相关规定适用 2016 年的《增值税暂行条例》及实施细则、《企业所得税法实施条例》和《个人所得税法实施条例》

如上表所示，对于增值税，若企业会计核算不健全，则小规模纳税人的简易征收形式及税率会大幅降低其所得税税务成本。

对于所得税，个人独资企业、个体工商户不适用《企业所得税法》，只需要缴纳个人所得税，多人有限责任公司除需要缴纳企业所得税外，其实际控制人在公司分红时还需要缴纳个人所得税。因此，在应纳税金额较低的情况下，个人独资企业、个体工商户实际控制人的整体所得税成本会明显低于多人有限责任公司的整体所得税成本。

由上可以看出，对于配合客户进行资金流转的供应商，综合考虑增值税及所得税成本，适用小规模纳税人的个人独资企业或个体工商户的整体税务成本明显低于一般纳税人或多人有限责任公司。

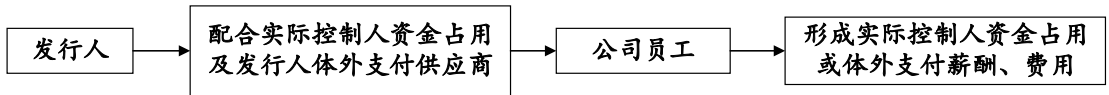
由于小规模纳税人的销售额认定标准较低，在销售规模较大的情况下，为了突破小规模纳税人的销售额限制，通常需要同时设立多家小规模纳税人企业，从而产生多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的情形。

综上，配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商存在多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的情形，相关情形的产生主要是因为相关方为了降低税务成本进行的税收筹划。相关供应商不受实际控制人控制，与发行人及其主要股东、董监高亦不存在关联关系或利益安排。

2、发行人与配合实际控制人资金占用及发行人体外支付供应商的资金流

(1) 发行人与配合实际控制人资金占用及发行人体外支付供应商的资金流向情况

发行人与配合实际控制人资金占用及发行人体外支付供应商的资金流向如下图所示：



相关资金由发行人汇至相关供应商后，由相关供应商或其相关人员汇回实际控制人或公司指定员工，相关资金最终形成实际控制人资金占用或用于体外支付薪酬和费用。

(2) 发行人与配合实际控制人资金占用及发行人体外支付供应商的资金流发生时间及涉及人员情况

发行人与配合实际控制人资金占用及发行人体外支付供应商的资金流发生时间及涉及人员情况如下：

1) 2017 年及报告期配合实际控制人资金占用的供应商资金流涉及人员

单位：万元

企业名称	成立日期	第一笔资金 汇出时间 [注]	资金汇回涉及 的主要人员账 户	当期职 务	截至2017年 1月末的资金 占用金额
东台市创美文化传媒中心	2015/10/16	2017年1月	徐勇	办公室 副主任	150.00
东台市梦影文化传媒中心	2016/3/20	2017年1月			250.00
如东井平景观设计工作室	2016/8/15	2016年9月			190.92
如东素栢景观设计工作室	2016/6/20	2016年7月			229.87
如东群栢通讯器材经营部	2016/6/14	2016年7月			407.18
如东杨茶通讯器材经营部	2016/6/14	2016年7月			424.98
南通海帆文化传播有限公司	2016/6/21	2016年7月	夏耿耿	实际控 制人	17.20
南通圣城文化传播有限公司	2016/1/19	2016年5月			502.30
南通皎月建材有限公司	2016/5/26	2016年7月			169.34
南通方菊贸易有限公司	2015/11/25	2016年1月			13.00
合计					2,354.79

注：第一笔资金往来指 2016 年之后发行人向该供应商第一笔资金汇出的时间，下同

2) 2017 年及报告期内配合发行人体外支付供应商资金流涉及人员

单位：万元

公司名称	成立日期	第一笔资金汇出时间	资金汇回涉及的主要人员账户[注]	2017 年及报告期内通过该供应商汇出的体外资金金额
东台市创美文化传媒中心	2015 年 10 月 16 日	2017 年 1 月	徐勇	25.21
东台市梦影文化传媒中心	2016 年 3 月 30 日	2017 年 1 月	徐勇、潘春梅	27.23
如东曹丽华通讯器材经营部	2016 年 12 月 7 日	2017 年 1 月	潘春梅	196.06

公司名称	成立日期	第一笔资金汇出时间	资金汇回涉及的主要人员账户[注]	2017年及报告期内通过该供应商汇出的体外资金金额
东台市三仓镇龙之存通讯器材经营部	2016年12月19日	2017年3月	徐勇、孔乐、周跃、陈益波等	250.00
东台市三仓镇龙之冬通讯器材经营部	2016年12月19日	2017年3月		250.00
东台市三仓镇龙之芳通讯器材经营部	2016年12月19日	2017年1月		166.90
东台市三仓镇龙之红通讯器材经营部	2016年12月19日	2017年1月		250.00
东台市畅顺货物运输站	2014年3月6日	2017年1月	潘春梅	100.00
东台市素也梅商贸中心	2017年6月23日	2018年1月	徐勇	26.38
东台市田之佩商贸中心	2017年6月22日	2018年1月	徐勇	23.99
南京恒瑞电子有限公司	1997年5月6日	2017年3月	胡永强	259.14
崇川区乐家乐图文设计中心	2014年11月20日	2018年1月	陈益波	49.51
合计				1,624.42

注：与潘春梅相关资金主要用于向员工支付 2016 年年终奖金，相关奖金已经追溯调整，潘春梅为公司财务人员

2017 年及报告期内，资金汇回上述人员账户后通过相关人员支付的薪酬及费用情况如下：

单位：万元

员工姓名	当期岗位	支付类型	金额
2017 年度			
陈益波	泽宇设计部门经理	费用	49.60
		职工薪酬	-
胡永强	技术专家	费用	69.54
		职工薪酬	34.04
孔乐	销售部部门经理	费用	266.89
		职工薪酬	237.87
徐勇	办公室副主任	费用	98.67
		职工薪酬	71.55
其他	-	费用	12.80
		职工薪酬	24.36

员工姓名	当期岗位	支付类型	金额
合计			865.33
2018 年度			
陈益波	泽宇设计部门经理	费用	24.51
		职工薪酬	25.00
胡永强	技术专家	费用	10.00
		职工薪酬	59.76
孔乐	销售部部门经理	费用	87.70
		职工薪酬	96.68
徐勇	办公室副主任	费用	17.64
		职工薪酬	74.71
周跃	采购部副经理	费用	48.83
		职工薪酬	23.48
其他	-	费用	17.55
		职工薪酬	24.61
合计			510.46

(七) 说明对中小供应商的核查情况(含关联关系和资金流水核查), 包括核查方法、核查程序、核查比例及核查充分性, 相关采购的真实性, 是否关注到配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近

针对中小供应商, 申报会计师执行了下列核查:

1、将当年采购金额低于 500 万元的供应商认定为当年的中小规模供应商

参照 2018 年 4 月开始适用的小规模纳税人认定标准, 将年采购额 500 万元以下的供应商认定为中小供应商。

2017 年及报告期各期, 以 500 万元采购额为标准的供应商采购情况如下:

单位: 万元

年度	年度采购规模	采购金额	占比
2017 年度	500 万以内	6,116.62	33.19%
	500 万以上	12,310.32	66.81%
2018 年度	500 万以内	8,275.30	33.41%
	500 万以上	16,492.02	66.59%

2019 年度	500 万以内	11,118.26	26.20%
	500 万以上	31,319.43	73.80%
2020 年度	500 万以内	9,455.69	24.77%
	500 万以上	28,717.88	75.23%

各年年度采购规模高于 500 万元的供应商名单及其基本工商信息如下：

年份	供应商名称	企业性质	注册资本 (万元人民币)
2017 年度	航天欧华信息技术有限公司	国企	10,000
	深圳航天广宇工业有限公司	国企	1,795
	安徽皖通邮电股份有限公司	国企	20,000
	中兴通讯股份有限公司	国企	419,267.1843
	北京神州数码有限公司	民企	100,000
	航天科工深圳（集团）有限公司	国企	50,888.17
2018 年度	航天欧华信息技术有限公司	国企	10,000
	北京方正通用信息系统有限公司	国企	10,000
	南京景旭信息技术有限公司	民企	2,000
	安徽皖通邮电股份有限公司	国企	20,000
	南瑞集团有限公司信息通信技术分公司	国企	-
	南京南瑞信息通信科技有限公司	国企	37,840
	安徽明阳信息技术有限公司	民企	810
	北京科东电力控制系统有限责任公司	国企	15,000
2019 年度	航天欧华信息技术有限公司	国企	10,000
	北京方正通用信息系统有限公司	国企	10,000
	北京科东电力控制系统有限责任公司	国企	15,000
	南京中普金鹰通信设备有限公司	民企	2,008
	苏州市韶信系统工程有限公司	民企	1,006
2020 年度	航天欧华信息技术有限公司	国企	10,000
	北京神州数码有限公司	民企	100,000
	中铁武汉电气化局集团物资贸易有限公司	国企	1,000
	南京中普金鹰通信设备有限公司	民企	2,008
	北京科东电力控制系统有限责任公司	国企	15,000

由上表所示，2017 年及报告期各期，当年度采购规模超过 500 万元的供应商均为国有企业或规模较大的民营企业。

2、对年度采购规模小于 500 万元企业的核查情况

(1) 对年度采购规模小于 500 万元供应商的采购真实性进行抽凭

对年度采购规模小于 500 万元的供应商抽取相关的合同、入库单、结算单、发票及付款凭证等，2017 年及报告期各期抽凭核查比例如下：

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
抽凭核查比例	75.06%	74.74%	82.05%	72.10%

(2) 对年度采购规模小于 500 万元供应商的采购真实性进行访谈

对年度采购规模小于 500 万元的主要供应商进行访谈，核查采购的真实性、是否与发行人存在关联关系，2017 年及报告期各期访谈核查比例情况如下：

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈核查比例	53.58%	57.97%	56.48%	52.50%

(3) 对年度采购规模小于 500 万元的供应商流水往来情况进行核查

1) 发行人与中小规模供应商的资金往来情况核查

针对各年的中小规模供应商，抽取单笔 10 万元以上的样本进行勾稽核对，逐笔核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核款项对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常，2017 年及报告期各期资金流水核查比例情况如下：

单位：万元

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核查比例	79.33%	86.21%	90.75%	88.66%

2) 中小规模供应商与公司关键人员的资金往来情况

①获取实际控制人及其父母和子女、董事（除独立董事）、监事、高管、核心技术人员、间接持有公司 5%以上股份自然人股东、出纳、实际控制人司机等 79 人 2017 年及报告期内的个人银行账户流水；

②取得上述账户 2017 年至 2020 年 1-6 月所有资金往来及 2020 年 7-12 月单笔 5 万元以上资金往来填列的《自然人资金流水情况表》，将该表与个人银行流水进行核对，核实填列流水的完整性；

③将《自然人资金流水情况表》与中小规模供应商进行比对，核查控股股东、

实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与相关方是否存在资金往来。

经核查，2017 年及报告期内，除存在通过供应商付款后将相关款项用于发放员工薪酬和支付费用的事项外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与中小规模供应商不存在资金往来。

3、是否关注到配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近

申报会计师关注到配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近，并进行下列核查措施：

（1）对发行人实际控制人及相关人员进行访谈，了解配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近的原因，了解相关供应商与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否存在关联关系；

（2）将《自然人资金流水情况表》中涉及到“配合实际控制人资金占用及发行人体外支付”流水与发行人向相关供应商汇出资金的时间、金额进行匹配，核查相关资金汇入方的情况，并与实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表进行核对，核查是否与实际控制人、董监高存在关联关系；

（3）对 2017 年及报告期内其他名字相近、成立日期相同或相近的供应商进行核查，具体核查情况参见本问询函回复“问题 12/一、/（八）”相关内容

经核查，配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立日期相同或相近，主要是因为相关自然人进行税收筹划所致，相关方与公司实际控制人、董事、监事、高管及关键岗位人员不存在关联关系。

（八）对其他名字相近、成立日期相同或相近的供应商补充核查关联关系和资金流水，充分说明具体核查情况及是否发现其他异常

选取年销售额大于 30 万且小于 500 万元中小供应商作为核查对象。2017 年及报告期各期，中小规模供应商中，公司对年度采购额小于 30 万元及 30 至 500 万元的采购情况如下：

单位：万元

年份	采购规模	采购金额	占比
2017 年度	30 万以内	885.82	14.48%

	30 万至 500 万	5,230.80	85.52%
2018 年度	30 万以内	1,126.47	13.61%
	30 万至 500 万	7,148.83	86.39%
2019 年度	30 万以内	1,514.47	13.62%
	30 万至 500 万	9,603.79	86.38%
2020 年度	30 万以内	1,726.73	18.26%
	30 万至 500 万	7,728.97	81.74%

针对 2017 年及报告期内年度采购额超过 30 万元且小于 500 万元的中小规模供应商，申报会计师执行了下列核查程序：

1、核查相关供应商成立时间、注册地区的分布情况及相关供应商名字相近情况

2017 年及报告期内，公司年采购额超过 30 万元且小于 500 万元的中小规模供应商的数量合计 216 家。

针对相关供应商，核查其成立时间、注册地址、股权结构等信息，经核查，上述供应商成立时间相近（同一月份成立）的情况如下：

单位：万元人民币

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
1999	8	1	南方铁塔有限公司	江苏省	常州市	溧阳市	10,100.00	否
		2	上海澳达通信有限公司	上海市	上海市	徐汇区	200.00	否
2000	6	3	江苏东大金智信息系统有限公司	江苏省	南京市	江宁区	20,050.00	否
		4	江苏永源电力安装有限公司	江苏省	无锡市	江阴市	2,256.00	否
	7	5	杭州华网信息技术有限公司	浙江省	杭州市	萧山区	1,191.36	否
		6	嘉兴华清电子有限责任公司	浙江省	嘉兴市	海宁市	750.00	否
	11	7	成都科润实业有限公司	四川省	成都市	武侯区	5,000.00	否
		8	江苏苏源高科技有限公司	江苏省	南京市	玄武区	5,000.00	否
2002	9	9	北京神州数码有限公司	北京市	北京市	海淀区	100,000.00	否
		10	苏州亿联通信科技有限公司	江苏省	苏州市	姑苏区	300.00	否
2003	1	11	南京鼎盟科技有限公司	江苏省	南京市	鼓楼区	510.00	否

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
		12	南京广能电力工程设计有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	1,200.00	否
	11	13	南通市亚联通信建设有限公司	江苏省	南通市	崇川区	618.00	否
		14	苏州建业电力安装有限公司	江苏省	苏州市	虎丘区	1,800.00	否
2004	1	15	北京中电普华信息技术有限公司	北京市	北京市	海淀区	106,000.00	否
		16	徐州成通电气安装工程有限公司	江苏省	徐州市	新沂市	50.00	否
	5	17	安徽永腾通信技术有限公司	安徽省	合肥市	蜀山区	10,080.00	否
		18	江苏知能邮电通信技术有限公司人力资源分公司	江苏省	南京市	鼓楼区	-	否
		19	南京中普金鹰通信设备有限公司	江苏省	南京市	雨花台区	2,008.00	否
	12	20	杭州佳豪机电有限公司	浙江省	杭州市	江干区	50.00	否
		21	江苏科能电力工程咨询有限公司	江苏省	南京市	江宁区	12,000.00	否
		22	上海辉电电力设备工程有限公司	上海市	上海市	奉贤区	10,000.00	否
	2005	7	23	北京普惠伟业科技有限公司	北京市	北京市	海淀区	2,010.00
24			南京有嘉科技有限公司	江苏省	南京市	秦淮区	2,200.00	否
8		25	江苏三维信息科技有限公司	江苏省	无锡市	江阴市	1,000.00	否
		26	南京澳卓高科技有限公司	江苏省	南京市	玄武区	2,320.00	否
		27	上海金淼科技有限公司	上海市	上海市	嘉定区	1,100.00	否
2007	2	28	北京力通科源技术有限公司	北京市	北京市	海淀区	1,000.00	否
		29	南京诺嘉科技有限公司	江苏省	南京市	鼓楼区	1,005.00	否
		30	南京赛泰通信网络工程有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	500.00	否
	7	31	佳杰科技（上海）有限公司北京分公司	北京市	北京市	海淀区	-	否
		32	南京天惠水电安装工程有限公司	江苏省	南京市	江宁区	2,100.00	否
	8	33	嘉兴申通网络通信技术有限公司	浙江省	嘉兴市	秀洲区	300.00	否
		34	上海云欣信息技术有限公司	上海市	上海市	闵行区	1,000.00	否
2009	10	35	南通迈登宝机电设备有限公司	江苏省	南通市	崇川区	500.00	否
		36	苏州神驰电力科技有限公司	江苏省	苏州市	虎丘区	100.00	否

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
2010	6	37	南通环为通讯技术有限公司	江苏省	南通市	崇川区	101.00	否
		38	上海哈麦电子科技有限公司	上海市	上海市	金山区	50.00	否
	12	39	南京景旭信息技术有限公司	江苏省	南京市	雨花台区	2,000.00	否
		40	无锡九宇建筑设计院有限公司电力分公司	江苏省	无锡市	江阴市	-	否
2011	7	41	北京汉云信通技术有限公司	北京市	北京市	海淀区	3,500.00	否
		42	江苏秉信科技有限公司	江苏省	南京市	浦口区	1,000.00	否
		43	南京常晟鑫信息科技有限公司	江苏省	南京市	江宁区	1,000.00	否
		44	徐州鑫曼电力工程有限公司	江苏省	徐州市	铜山区	5,300.00	否
	11	45	江苏中裕电力设计有限公司	江苏省	南京市	六合区	1,100.00	否
		46	徐治国	山东省	德州市	乐陵市	-	否
2012	4	47	常州市天宏通信工程有限公司	江苏省	常州市	武进区	200.00	否
		48	镇江瑞电信息技术有限公司	江苏省	镇江市	句容市	1,000.00	否
	8	49	江苏龙图兆润工程设计有限公司	江苏省	南京市	江宁区	601.00	否
		50	上海承衡信息科技有限公司	上海市	上海市	闵行区	1,000.00	否
	11	51	南京福斯登信息科技有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	1,080.00	否
		52	南京柯而特电力技术有限公司	江苏省	南京市	江宁区	1,500.00	否
	12	53	东台市明华劳务派遣有限公司	江苏省	盐城市	东台市	200.00	否
		54	海门市名望电脑有限公司	江苏省	南通市	海门市	500.00	否
		55	深圳市特发泰科通信科技有限公司	广东省	深圳市	福田区	5,050.00	否
2013	1	56	江苏华杭送变电工程有限公司	江苏省	南通市	南通经济技术开发区	2,080.00	否
		57	江苏华立信通讯技术有限公司	江苏省	南京市	江宁区	2,000.00	否
	4	58	北京中科卓能电力科技有限公司	北京市	北京市	朝阳区	1,000.00	否
		59	南京南瑞信息通信科技有限公司	江苏省	南京市	江宁区	37,840.00	否
		60	上海昭奕实业有限公司	上海市	上海市	松江区	10.00	否
	8	61	苏州市宏春电力设计有限公司	江苏省	苏州市	吴江区	1,080.00	否
		62	苏州市永迈物资有限公司	江苏省	苏州市	吴江区	100.00	否

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
2014	3	63	福建正信泰和能源技术有限公司	福建省	福州市	鼓楼区	500.00	否
		64	淮安畅达通信工程有限公司	江苏省	淮安市	淮安经济技术开发区	220.00	否
		65	苏州市韶信系统工程有限公司	江苏省	苏州市	姑苏区	1,006.00	否
		66	浙江泰吉通信工程有限公司	浙江省	舟山市	定海区	1,000.00	否
	5	67	昆山谦讯电子有限公司	江苏省	苏州市	昆山市	500.00	否
		68	政泰和能源科技（北京）有限公司	北京市	北京市	东城区	1,001.00	否
	6	69	苏州乾龙电力工程有限公司	江苏省	苏州市	吴中区	1,000.00	否
		70	浙江同立通讯科技有限公司	浙江省	嘉兴市	秀洲区	1,000.00	否
	9	71	湖南兴拓科技股份有限公司	湖南省	长沙市	岳麓区	5,200.00	否
		72	淮安市翔宇工程勘察有限公司	江苏省	淮安市	淮安区	60.00	否
		73	扬州宇能电力设备有限公司	江苏省	扬州市	扬州经济技术开发区	1,060.00	否
	10	74	南京江鸣硕能工程技术咨询有限公司	江苏省	南京市	江宁区	200.00	否
		75	远东电缆南通崇川第二专卖有限公司	江苏省	南通市	崇川区	50.00	否
	11	76	北京格林威科科技有限公司	北京市	北京市	海淀区	1,000.00	否
		77	崇川区乐家乐图文设计中心	江苏省	南通市	崇川区	1.00	否
		78	深圳市好创好光电有限公司	广东省	深圳市	宝安区	1,000.00	否
		79	中国铁塔股份有限公司南通市分公司	江苏省	南通市	港闸区	-	否
		80	中国铁塔股份有限公司苏州市分公司	江苏省	苏州市	虎丘区	-	否
	12	81	南通嘉誉网络工程有限公司	江苏省	南通市	崇川区	500.00	否
		82	齐丰科技股份有限公司	江苏省	南京市	江宁区	13,710.00	否
2015	5	83	北京源思通科技有限公司	北京市	北京市	海淀区	500.00	否
		84	南京锦扬通讯科技有限公司	江苏省	南京市	雨花台区	500.00	否
	6	85	南京奥特蓝电子科技有限公司	江苏省	南京市	江宁区	1,000.00	否
		86	山西联讯通网络科技有限公司	山西省	太原市	晋源区	1,000.00	否

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
	7	87	扬州微腾电力发展有限公司	江苏省	扬州市	江都区	2,015.00	否
		88	南通浦顺电气有限公司	江苏省	南通市	港闸区	380.00	否
		89	无锡兴瑞电力设备有限公司	江苏省	无锡市	惠山区	500.00	否
2016	1	90	江苏力诚电力工程有限公司	江苏省	南通市	如皋市	1,080.00	否
		91	南通长源线缆有限公司	江苏省	南通市	崇川区	100.00	否
	3	92	河南合桥通讯技术有限公司	河南省	郑州市	中原区	500.00	否
		93	江苏迈锐德科技有限公司	江苏省	淮安市	清江浦区	1,000.00	否
		94	南京骄凰电子科技有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	50.00	否
	4	95	安徽明阳信息技术有限公司	安徽省	合肥市	蜀山区	810.00	否
		96	南通嘉伦贸易有限公司	江苏省	南通市	崇川区	50.00	否
	5	97	北京鑫世通智能科技有限公司	北京市	北京市	西城区	1,000.00	否
		98	南通超鑫五金贸易有限公司	江苏省	南通市	港闸区	208.00	否
	7	99	南京瑞博思电力技术有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	200.00	否
		100	沈阳远志信息技术有限公司	辽宁省	沈阳市	沈北新区	3,000.00	否
	8	101	江苏政采数据科技有限公司	江苏省	南京市	江宁区	2,000.50	否
		102	南京泰丰通信科技有限公司	江苏省	南京市	雨花台区	1,000.00	否
		103	南通中工线路器材有限公司	江苏省	南通市	崇川区	500.00	否
	9	104	江苏讯泽信息技术有限公司	江苏省	南京市	建邺区	1,000.00	否
		105	南京旭亚琪电力科技有限公司	江苏省	南京市	玄武区	5,000.00	否
		106	南通市益佳通信科技有限公司	江苏省	南通市	海门市	100.00	否
		107	南通元发智能工程有限公司	江苏省	南通市	港闸区	300.00	否
2017	6	108	江苏惠江安电力工程有限公司	江苏省	无锡市	梁溪区	1,080.00	否
		109	苏州苏为信瑞信息科技有限公司	江苏省	苏州市	虎丘区	1,000.00	否
	11	110	江苏帝艾佳信息技术有限公司	江苏省	南京市	鼓楼区	1,000.00	否
		111	江苏晟泰电力工程设计咨询有限公司	江苏省	宿迁市	宿豫区	1,000.00	否
		112	南京中煜电力工程施工有限公司	江苏省	南京市	溧水区	188.00	否

成立年份	成立月份	序号	供应商名称	所属省份	所属城市	所属区县	注册资本	是否存在关联关系
		113	浙江博源电力工程有限公司	浙江省	湖州市	德清县	1,000.00	否
2018	1	114	南京慧杰信息技术有限公司	江苏省	南京市	栖霞区	200.00	否
		115	深圳市多翼电智能科技有限公司	广东省	深圳市	南山区	1,000.00	否
	8	116	南京汇达速远网络信息有限公司	江苏省	南京市	玄武区	500.00	否
		117	上海风泽科技有限公司	上海市	上海市	奉贤区	1,000.00	否
	9	118	江苏林筱自动化科技有限公司	江苏省	泰州市	靖江市	1,000.00	否
		119	江苏桐源通信工程有限公司	江苏省	常州市	溧阳市	1,000.00	否
		120	南京欣茂电力设备安装有限公司	江苏省	南京市	秦淮区	80.00	否
	12	121	崇川区湘广图文设计工作室	江苏省	南通市	崇川区	15.00	否
		122	南京海康威视数字技术有限公司	江苏省	南京市	江宁区	8,000.00	否

由上表可见，2017 年及报告期内，对于年度采购额超过 30 万且小于 500 万元的中小规模供应商不存在名字相同或相近的情形，不存在大量供应商成立时间或注册地址相同或相近的情形。

2、核查相关供应商中个人独资企业、个体工商户的情况

2017 年及报告期内，公司年采购额超过 30 万元且小于 500 万元中小规模供应商中个人独资企业及个体工商户情况如下：

供应商名称	成立年份	成立月份
安科磐石（北京）科技有限公司	2019	10
北京普惠伟业科技有限公司	2005	7
常州昀锦电力科技发展有限公司	2018	6
崇川区乐家乐图文设计中心	2014	11
崇川区沫涵数码产品经营部	2015	11
崇川区湘广图文设计工作室	2018	12
福建正信泰和能源技术有限公司	2014	3
海门市海门镇名扬电脑经营部	2010	11
江苏帝艾佳信息技术有限公司	2017	11
江苏宏泽通讯数据网络设备有限公司	2017	2

供应商名称	成立年份	成立月份
江苏迈锐德科技有限公司	2016	3
江苏晟泰电力工程设计咨询有限公司	2017	11
江苏桐源通信工程有限公司	2018	9
江苏雄联信息技术有限公司	2016	10
江苏鹰奥电力科技有限公司	2018	7
南京奥特蓝电子科技有限公司	2015	6
南京汇达速远网络信息有限公司	2018	8
南京骄凰电子科技有限公司	2016	3
南京力创海天通信技术有限公司	2011	3
南京瑞博思电力技术有限公司	2016	7
南京顺汇信息技术有限公司	2019	3
南通环为通讯技术有限公司	2010	6
南通嘉伦贸易有限公司	2016	4
南通嘉誉网络工程有限公司	2014	12
南通迈登宝机电设备有限公司	2009	10
南通浦顺电气有限公司	2015	7
南通市益佳通信科技有限公司	2016	9
南通元发智能工程有限公司	2016	9
南通长源线缆有限公司	2016	1
南通中工线路器材有限公司	2016	8
四川滴石信息科技有限责任公司	2008	1
苏州乾龙电力工程有限公司	2014	6
苏州市永迈物资有限公司	2013	8
徐治国	2011	11
徐州鑫曼电力工程有限公司	2011	7
扬州微腾电力发展有限公司	2015	6
张家港市臻诚建筑工程有限公司	2017	7
浙江泰吉通信工程有限公司	2014	3
海门市名望电脑有限公司	2012	12
福建七叶树信息科技有限公司	2015	4
江苏力诚电力工程有限公司	2016	1
江苏讯泽信息技术有限公司	2016	9
常州华翔智能电力设计有限公司	2017	4

由上表可见，2017 年及报告期内，对于年度采购额超过 30 万元且小于 500 万元中小规模个人独资或个体工商户供应商不存在名字相同或相近的情形，不存在成立时间相同或相近的情形。

（九）说明体外支付是否涉及商业贿赂的具体核查情况及核查结论

2017 年及报告期内，发行人体外支付成本、费用情况如下：

款项用途	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
职工薪酬	-	-	304.23	367.82
外协费	-	-	112.21	316.49
招待费	-	-	10.30	93.75
福利费	-	-	44.37	56.10
其他	-	-	39.35	31.16
合 计	-	-	510.46	865.33

由上表可以看出，2017 年及报告期内，发行人体外支付成本、费用主要为职工薪酬及外协费用。

针对体外支付是否涉及商业贿赂，申报会计师执行了下列核查：

1、职工薪酬

2017 年及报告期内，公司体外支付职工薪酬的具体情况如下：

项目	分类	期间	金额	对方账户情况及用途[注]
职工薪酬	销售费用	2017 年	292.09	为汪婷婷、徐陈、徐霞、杨小亮、张莉娟、赵刚、赵伟祺、李莲、张丽娟、陈玉梅等 20 名销售人员发放销售提成
		2018 年	96.68	为姜灶菊、汪婷婷、杨小亮、张莉娟、李莲、孔乐共 6 名销售人员发放销售提成
	管理费用	2017 年	58.89	为王智鹏、金志刚、周跃、赵耀、徐勇、张晓飞、章锐 7 名管理人员发放薪酬
		2018 年	72.28	为丁龙霞、胡永强、王晓丹、徐勇、杨天晨、张晓飞、章锐共 7 名管理人员发放薪酬
	主营业务成本	2017 年	16.84	为卫海霞发放项目人员薪酬
		2018 年	135.27	为韩如、陈声广、梁新恒等 55 名项目人员发放薪酬

针对体外支付职工薪酬是否涉及商业贿赂，履行了如下核查程序：

（1）销售费用、管理费用涉及的职工薪酬

1) 获取员工花名册，与体外支付销售费用、管理费用的销售人员、管理人员名单进行匹配，核查相关人员是否为公司员工，核查结果如下：

费用	年份	姓名	体外支付薪酬金额（万元）	2017 年/2018 年所在岗位
销售费用	2017 年	范晓丽	38.04	销售一部销售员
		姜灶菊	35.33	销售一部销售员
		葛红芳	34.46	销售一部销售员
		张莉娟	29.40	销售一部销售员
		李莲	28.59	销售一部销售员
		杨小亮	22.65	销售一部销售员
		陈玉梅	19.55	销售一部销售员
		孔乐	18.75	销售部部门经理
		徐陈	12.77	销售一部销售员
		赵伟祺	12.60	销售一部销售员
		杭银花	11.61	销售一部销售员
		赵刚	8.52	销售一部销售助理
		汪婷婷	7.70	销售一部销售员
		黄亮	7.59	销售一部销售助理
		张建培	2.11	销售一部销售助理
		丁鹏	1.00	销售一部销售员
		其他	1.42	-
	2018 年	杨小亮	30.31	销售一部销售员
		姜灶菊	24.00	销售一部销售员
		孔乐	16.71	销售部部门经理
		张莉娟	10.40	销售一部销售员
		李莲	7.77	销售一部销售员
		汪婷婷	7.50	销售一部销售员
管理费用	2017 年	徐勇	21.26	办公室副主任
		张晓飞	13.58	财务部副经理
		章锐	10.00	副总经理
		赵耀	5.80	工程部经理
		王智鹏	3.77	行政专员
		金志刚	2.24	司机
		周跃	2.23	采购部副经理

费用	年份	姓名	体外支付薪酬金额（万元）	2017 年/2018 年所在岗位
	2018 年	王晓丹	26.00	副总经理
		章锐	26.00	副总经理
		丁龙霞	1.04	办公室人事专员
		胡永强	2.76	技术专家
		徐勇	9.99	办公室副主任
		杨天晨	5.00	副总经理、董事会秘书
		张晓飞	1.50	财务部副经理

2) 获取上述人员 2017 年及报告期内所有个人银行账户流水, 核查上述人员在 2018 年体外薪酬发放前后的资金流向, 并取得其关于相关资金流向的说明;

(2) 主营业务成本涉及的职工薪酬

1) 获取员工花名册, 与体外支付成本的项目人员名单进行匹配, 核查相关人员是否为公司员工, 核查结果如下:

年份	姓名	岗位	金额（万元）
2017 年	卫海霞	项目经理	16.84
2018 年	张红旗	泽宇设计部门经理	13.72
	韩如	通信工程师	12.00
	施键梅	结构设计	9.00
	梁新恒	电气设计	8.10
	陈声广	项目经理	7.00
	王友庚	项目经理	6.00
	周然	配网设计	5.34
	陈统	建筑设计	5.00
	丁鹏	电气设计	4.35
	朱峰	配网设计	4.31
	张宇	电气设计	3.50
	翟文俊	镇江常驻	3.50
	范志威	电力设计	3.00
	刘慧	电气设计助理	2.87
	朱小智	配网设计	2.80
	王涛	配网设计	2.72
	杨振国	通信工程师	2.00

年份	姓名	岗位	金额（万元）
	赵晶	通信设计	1.70
	陈益波	泽宇设计部门经理	1.59
	史建功	电气设计	1.50
	全金花	电气工程师	1.50
	潘敏良	电气设计	1.50
	吕北予	电气设计	1.50
	郭兵	电气工程师	1.50
	郑佩德	电气工程师	1.40
	石胜荣	电气工程师	1.40
	刘跃宇	电气设计	1.40
	王伟涛	通信工程师	1.32
	高杰	通信工程师	1.32
	冯志畅	通信工程师	1.32
	冀辉娟	电气设计	1.30
	谢群芳	项目经理	1.20
	陈宇	电气工程师	1.20
	陈婷	通信工程师	1.20
	唐磊	通信工程师	1.11
	史玲龙	通信工程师	1.10
	刘忠清	通信工程师	1.10
	耿志乐	通信工程师	1.03
	陈霞	通信工程师	1.00
	其他	-	10.86
	合 计	-	135.27

2) 获取上述人员取得体外向其支付薪酬后的资金用途，是否涉及商业贿赂的说明

经核查，发行人体外支付人员薪酬的交易对手方均为公司员工，相关员工收到体外支付薪酬费用的资金后，相关资金主要用于投资理财、家庭消费等，不存在体外支付薪酬用于商业贿赂的情形。

2、外协费用

外协费用的具体核查情况详见本问询函回复“问题 12/一/（十）”相关内容。

经核查，2017 年及报告期内体外支付的外协费用均真实发生，不存在商业贿赂的情形。

（十）说明体外支付外协费用对象的核查情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查充分性，相关外协采购的真实性

1、体外支付外协费用对象的核查情况

针对体外支付外协费用，申报会计师执行了下列核查：

1) 对 2017 年及报告期内体外支付外协费用的外协供应商进行访谈，确认其近五年工作履历、外协采购对应项目情况、与发行人是否存在关联关系及是否协助发行人进行商业贿赂等，核查金额占比 87.79%；

2) 取得公司与外协供应商的结算单据、往来邮件、设计图纸、资金支付凭证等资料，核查相关外协服务的真实性；

经核查，发行人对相关外协供应商的采购均真实发生，相关外协供应商与发行人不存在关联关系，不存在协助发行人进行商业贿赂的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得发行人实际控制人子女的购房合同，取得实际控制人及其子女 2017 年及报告期内的银行流水，核查相关购房资金的流出情况及购房的真实性；

2、查阅增值税、所得税相关法律法规，分析税法对自然人供应商的税收规定；访谈发行人相关人员，了解体外支付的外协服务商均为个人的原因；

3、取得发行人销售提成的支付标准，发行人报告期各期的人员花名册，核查相关销售提成支付方是否为公司员工；

4、取得 2017 年及报告期内发行人体外支付外协费用的相关结算单独、银行流水、往来邮件及设计报告，对大额外协供应商进行访谈，核查相关体外支付外协费用的真实性；

5、取得徐陈简历，对发行人相关人员进行访谈，了解发行人同时向其支付

销售提成、外协费用、备用金（其他应收款）的原因及合理性；对其他外协费用支付方与员工花名册进行匹配，核查是否存在其他类似情形；

6、查阅增值税、所得税相关法律法规以及公司法对个人独资企业的相关规定，分析配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因及合理性；取得发行人及相关自然人流水，核查发行人额资金汇出给相关供应商及相关供应商资金汇给实际控制人或其他员工的金额及时时间的匹配性，核查相关供应商对应的资金汇入方并将资金汇入方与实际控制人、董事、监事和高级管理人员的调查表进行匹配，核查是否存在关联关系。

7、针对关联方资金占用及体外支付薪酬、费用事项的专项核查过程

（1）对发行人实际控制人及相关员工进行访谈，了解通过相关事项的背景和发生原因；

（2）取得配合实际控制人资金占用及配合发行人体外支付薪酬和费用供应商及相关人员名单，取得发行人 2016 年至 2020 年的银行流水清单，核查相关资金流出情况；

（3）取得报告期内发行人与相关供应商业务往来的发票及记账凭证，核查与相关供应商的实际业务往来情况；

（4）获取实际控制人及其父母和子女、董事（除独立董事）、监事、高管、核心技术人员、间接持有公司 5%以上股份自然人股东、出纳、实际控制人司机等 79 人 2017 年及报告期内的银行流水，具体人员名单及银行账户数量如下：

序号	姓名	关联关系	银行账户数量	序号	姓名	关联关系	银行账户数量
1	夏耿耿	董事、总经理	17	41	朱斌	泽宇工程技术员	2
2	张剑	董事长	21	42	姜灶菊	销售一部销售员	6
3	褚玉华	实际控制人张剑母亲	5	43	汪婷婷	总经理助理	2
4	夏金裕	实际控制人夏耿耿父亲	8	44	姜强	办公室行政专员	2
5	夏泽宇	实际控制人夏耿耿儿子	5	45	王智鹏	办公室副经理	1
6	夏根兴	实际控制人夏耿耿弟弟	7	46	高阳	技术研究院研究员	1
7	章锐	副总经理	13	47	陆红	销售一部销售助	3

						理	
8	王晓丹	副总经理	8	48	任海波	采购部合同管理员	1
9	孔乐	副总经理	8	49	杨细兵	泽宇设计设计员	3
10	陈益波	副总经理	7	50	丁龙霞	证券事务部证券事务代表	1
11	赵耀	泽宇工程副总经理	5	51	高朝霞	销售二部销售内勤	2
12	杨天晨	副总经理、董事会秘书	3	52	杨小亮	销售一部销售员	3
13	陈蒙	财务负责人	12	53	范晓丽	销售一部销售员	2
14	周跃	采购部经理	1	54	许玮	采购部货物管理员	1
15	张晓飞	财务部副经理	6	55	张莉娟	销售一部销售员	3
16	徐勇	泽宇工程安全员	6	56	翟金霞	财务部合同管理	3
17	潘春梅	财务部往来会计	4	57	程谨桀	财务部成本会计	2
18	杨贤	技术研究院院长	3	58	薛龙燕	财务部总账会计	1
19	管俊	泽宇工程部门经理	2	59	卞菊梅	财务部现金会计	4
20	刘永洁	销售一部副经理	5	60	陈仕伟	财务部财务人员	3
21	李建丰	销售二部副经理	6	61	陈小飞	财务部总账会计	1
22	丁伟	泽宇设计副经理	3	62	李莲	销售一部销售员	3
23	季能能	泽宇工程部门经理	1	63	丁鹏	销售一部销售员	1
24	罗聃聃	泽宇工程部门经理	3	64	杭银花	销售三部销售员	5
25	吴海彬	泽宇工程部门经理	3	65	葛小梅	销售一部销售员	1
26	张红旗	泽宇设计部门经理	1	66	赵晓培	销售三部副经理	1
27	李炜	泽宇设计部门经理	5	67	沈骁	销售一部销售员	1
28	吴新兵	泽宇工程部门经理	3	68	李飞	仓储部经理助理	4
29	张广春	泽宇工程部门经理	2	69	马正	销售一部销售员	2
30	李世晨	泽宇工程总经理助理	2	70	袁怀平	销售二部销售员	1
31	杨焜	泽宇设计设计员	3	71	李洪珍	原财务部财务人员，已离职	3
32	王亚春	技术研究院研究员	4	72	刘栋	销售二部销售员	2
33	徐晓晨	技术研究院总监	3	73	胡永强	原技术人员，已离职	8

34	张国成	泽宇设计设计员	1	74	王喜悦	徐勇配偶	1
35	张鹏鹏	泽宇设计设计员	1	75	薛娟	原泽宇设计设计员，已离职	1
36	时峥峥	泽宇设计设计员	2	76	朱小智	原泽宇设计设计员，已离职	7
37	朱东健	泽宇工程技术人员	1	77	徐艳	原财务部现金会计，已离职	1
38	姜金鑫	泽宇工程技术人员	2	78	齐先嫣	原销售三部销售员，已离职	1
39	沃亮宏	泽宇工程技术人员	3	79	陈建	总经理专职司机	2
40	周鹏	泽宇工程技术人员	1	合计			288

(5) 取得上述账户 2017 年至 2020 年 1-6 月所有资金往来及 2020 年 7-12 月单笔 5 万元以上资金往来填列的《自然人资金流水情况表》以及对相关资金往来交易对手方性质、资金往来原因和用途等事项的说明；

(6) 将《自然人资金流水情况表》与配合实际控制人资金占用、配合发行人体外支付薪酬和费用供应商及相关人员名单进行匹配，核查相关资金流入自然人账户的情况；

(7) 对 (5) 中流入自然人账户的流水逐笔进行追查，核查相关资金的最终流向、资金的最终用途；取得实际控制人为其子女在上海购买房产的购房证明及流水记录；

(8) 对涉及支付外协费用的交易对手方进行访谈，确认其与发行人的关联关系、业务的真实性、是否存在其他方代发行人支付成本费用、是否代发行人承担成本费用等，访谈覆盖 2017 年及报告期内体外支付外协费用的 87.79%；

(9) 逐笔复核上述事项涉及的成本、费用等科目的追溯调整分录；测算上述事项对发行人主要会计科目及毛利率的影响；

(10) 网络查询配合实际控制人资金占用、配合发行人体外支付薪酬和费用供应商工商情况，并结合发行人股东、董事、监事、高管及核心技术人员调查表核查与公司是否存在关联关系；对南京恒瑞电子有限公司、崇川区乐家乐图文设计中心进行现场走访，核查发行人与其关联关系、实际业务往来情况，询问其业务经营情况；对与发行人不存在实际业务往来的供应商，对发行人实际控制人进行访谈，了解与相关供应商的业务往来背景、是否存在其他利益安排；

(11)取得当地税务部门针对上述事项的专项合规证明及发行人税收补缴的完税凭证;

(二) 核查意见

经核查,申报会计师认为:

1、报告期前,发行人存在的实际控制人资金占用主要为实际控制人为其子女购房的临时性资金周转;

2、通过供应商付款后将款项用于支付自然人无票服务商费用,主要是因为相关无票服务商为了降低税务成本,选择不开具增值税发票;

3、发行人体外支付销售提成的交易对手方均为公司销售人员,不涉及商业贿赂的情形;

4、发行人同时向徐陈等人员支付销售提成、外协费用、备用金(其他应收款)的情形,一方面是因为其为销售人员,出差较多,需要一定的备用金,另一方面是其在项目临时采购自然人服务时,需要先行垫付部分资金;

5、配合实际控制人资金占用及发行人体外支付的供应商存在多个供应商名字相近、成立时间相同或相近的原因,主要是相关供应商为了降低成本的税收筹划;

6、发行人与配合实际控制人资金占用供应商不存在关联关系,报告期内,发行人与相关供应商未发生实际业务往来,不存在其他利益安排,关联方资金占用事项涉及的所得税已在2020年进行了补缴,不存在税收合规性方面的问题;

7、发行人通过供应商付款后将款项用于发放员工薪酬及支付费用主要是为了解决服务商无法开具发票情况以及降低员工税负等原因,发行人对该事项已经进行了追溯调整,相关追溯调整完整、准确;发行人与配合发行人体外支付薪酬和费用供应商之间不存在关联关系。

13. 关于预收款项/合同负债。

根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期各期末，公司预收款项/合同负债余额分别为 8,064.55 万元、10,162.38 万元、42,664.91 万元和 51,335.22 万元。2019 年预收款项/合同负债期末余额增长速度大幅高于期末在手合同金额增长速度。

（2）公司客户结算条款分为款到发货、到货或验收后一次性付款、分阶段付款。

（3）发行人部分项目的预收款项为 100%。

请发行人：

（1）补充披露 2019 年预收款项/合同负债的增长速度大幅高于期末在手合同金额增长速度的原因及合理性；

（2）补充披露三种客户结算条款收入占比及金额波动的原因及合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因；

（3）补充披露部分项目预收款项为 100%的合理性，是否符合行业特点，是否显著高于同行业可比公司预收款比例，发行人与相关客户是否存在利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对 2019 年预收款项大幅增长及部分项目预收款比例为 100%是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露 2019 年预收款项/合同负债的增长速度大幅高于期末在手合同金额增长速度的原因及合理性

1、2019 年预收款项/合同负债的增长速度大幅高于期末在手合同金额增长较快主要是受 2019 年末部分客户在手合同金额占预收款比例较高的影响

2018 年末、2019 年末，公司预收款项、期末在手合同金额情况如下：

单位：万元

期限	期末在手合同金额 (不含税)	预收款项	预收款项占期末在手合 同金额的比例
2018 年	31,532.83	10,162.38	32.23%
2019 年	76,323.08	42,664.91	55.90%

2019 年预收款项的增长速度大幅高于期末在手合同金额增长速度主要是受 2019 年末部分客户在手合同金额占预收款比例较高的影响。

2019 年末在手合同金额前五大客户 2018 年末、2019 年末在手合同金额占比、预收款项金额占在手合同金额比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年末				2019 年末			
	在手合同		预收款项		在手合同		预收款项	
	在手合 同金额 ①	在手合 同金额 占比	预收款项 金额②	预收款项/在 手合同金额 ③=②/①	在手合 同金额 ①	在手合 同金额 占比	预收款项 金额②	预收款项/在 手合同金额 ③=②/①
国网江苏省电力有限公司物资分公司	6,089.42	19.31%	1,496.39	24.57%	20,193.21	26.46%	14,556.86	72.09%
南京南瑞信息通信科技有限公司	4.41	0.01%	-	-	15,170.46	19.88%	6,778.21	44.68%
南京国电南自电网自动化有限公司	314.73	1.00%	-	-	3,303.00	4.33%	1,212.25	36.70%
北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	2,452.05	7.78%	1,488.65	60.71%	3,138.85	4.11%	3,138.85	100.00%
北星天云（北京）科技有限公司	-	-	-	-	3,064.33	4.01%	3,064.33	100.00%
前五大合计	8,860.60	28.10%	2,985.04	33.69%	44,869.86	58.79%	28,750.51	64.08%
期末合计	31,532.83		10,162.38		76,323.08		42,664.91	
前五大占比	28.10%		29.37%		58.79%		67.39%	

2019 年末，公司在手合同金额前五大客户在手合同金额占比变动及预收款项/在手合同金额变动对 2019 年末预收款项/在手合同金额的影响情况如下：

客户名称	在手合同金额占 比变动影响	预收款项/在手合同 金额变动影响	合计
国网江苏省电力有限公司物资分公司	1.76%	12.57%	14.33%
南京南瑞信息通信科技有限公司	-	8.88%	8.88%
南京国电南自电网自动化有限公司	-	1.59%	1.59%
北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	-2.22%	1.62%	-0.61%

北星天云（北京）科技有限公司	-	4.01%	4.01%
合 计	-0.47%	28.67%	28.20%

注：各公司预收款项/在手合同金额变动影响额=（各公司本期预收款项/在手合同金额-上期预收款项/在手合同金额）×各公司本期在手合同金额占公司本期在手合同金额总额的比例；各公司在手合同金额占比变动影响额=（各公司本期在手合同金额占公司本期在手合同金额总额的比例-上期本期在手合同金额占公司本期在手合同金额总额的比例）×各公司上期的预收款项/在手合同金额

由上表可以看出，2019 年末公司预收款项占期末在手合同金额的比例从 2018 年末的 32.23%增长至 2019 年末的 55.90%，主要是由于 2019 年末在手合同金额占比较大的客户预收款项金额的比例增加较多所致，其中国网江苏省电力有限公司物资分公司预收款项金额比例变动对当年预收款项/在手合同金额比例变动影响最大。

2、国网江苏省电力有限公司物资分公司 2019 年预收款项/合同负债的增长速度大幅高于期末在手合同金额增长较快的原因

预收款项/期末在手合同金额可以进一步分解为以下公式：

$$\frac{\text{预收款项}}{\text{期末在手合同金额}} = \frac{\text{预收款项}}{\text{在产品} - \text{材料}} \times \frac{\text{在产品} - \text{材料}}{\text{期末在手合同金额}}$$

由以上公式可以看出，对于发行人，预收款项/期末在手合同金额的比例变动受预收款项/在产品-材料（回款速度）及在产品-材料/期末在手合同金额（合同执行进度）双重因素影响。

2019 年末，国网江苏省电力有限公司物资分公司预收款项/在手合同金额的比例从 2018 年末的 24.57%大幅增长至 72.09%，主要是因为：

（1）受“中兴事件”影响，2018 年回款较慢

报告内，公司与国网江苏省电力有限公司物资分公司的信用政策为“到货后凭签收单及发票 60 日内付款”，报告期内未发生变动。国网江苏省电力有限公司物资分公司根据发行人材料发货情况付款，因此发行人期末对国网江苏省电力有限公司物资分公司的预收账款与在产品中的材料金额相关。

2018 年末、2019 年末，国网江苏省电力有限公司物资分公司期末在产品中的材料金额、期末预收账款金额情况如下：

单位：万元

项 目	在产品-材料	预收款项	预收款项/在产品-材料
2018 年末	1,072.41	1,496.39	1.40
2019 年末	6,453.39	14,556.86	2.26
2020 年末	2,458.76	5,396.10	2.19

由上表可以看出，受“中兴事件”影响，2018 年国网江苏省电力有限公司物资分公司的回款速度相比其他年度明显偏慢。

（2）2018 年合同签订集中在下半年，2019 年合同签订集中在上半年，2018 年末当年新签合同执行进度相比 2019 年偏慢

由于公司的采购政策主要为“以销定采”，从合同签订至最终收款期间还需要一定的生产周期、发货周期及回款周期，因此，当年签订时间较早的合同，期末合同执行进度更快，期末收到该合同款项的可能性越高。

2018 年、2019 年，公司与国网江苏省电力有限公司物资分公司合同签订时间分布情况如下：

合同签订时间	2018 年度	2019 年度
上半年	45.18%	78.38%
下半年	54.82%	21.62%
合计	100.00%	100.00%

由上表可以看出，2018 年，公司与国网江苏省电力有限公司物资分公司的合同签订时间主要集中在下半年，而 2019 年主要集中在上半年。

2018 年末、2019 年末，公司在产品-材料与期末在手合同金额的对比情况如下：

单位：万元

期间	在产品-材料	期末在手合同金额	在产品--材料/期末在手合同金额
2018 年末	1,072.41	6,089.42	17.61%
2019 年末	6,453.39	20,193.21	31.96%

由上表可以看出，由于 2018 年公司与国网江苏省电力有限公司物资分公司的合同签订时间主要集中在下半年，而 2019 年主要集中在上半年，使得 2018 年末在产品—材料金额/期末在手合同金额明显低于 2019 年末。

综上，受“中兴事件”及合同签订时间影响，2018 年国网江苏省电力有限公

司的回款速度以及合同执行进度相比于 2019 年均偏慢，使得国网江苏省电力有限公司当年预收款项/期末在手合同金额相比 2019 年偏小。

(二) 补充披露三种客户结算条款收入占比及金额波动的原因及合理性，与同行业可比公司的差异情况及差异原因；

1、补充披露三种客户结算条款收入占比及金额波动的原因及合理性

报告期各期三种客户结算条款收入占比情况如下：

单位：万元、%

结算条款	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
款到发货	12,710.56	21.78	15,672.57	34.47	9,110.56	29.28
到货或验收后一次性付款[注]	30,237.07	51.81	21,091.60	46.39	10,847.97	34.86
分阶段付款	15,418.24	26.42	8,700.18	19.14	11,159.88	35.86
合 计	58,365.88	100.00	45,464.34	100.00	31,118.42	100.00

注：到货一次性付款，主要是公司系统集成项目执行中，相关设备发送至客户后，客户根据合同约定先付款

(1) 款到发货

报告期各期，公司款到发货的收入占比分别为 29.28%、34.47%和 21.78%，2019 年款到发货比例较高，主要是当年确认的安徽继远软件有限公司的“国网江苏无锡、常州、泰州等供电公司光传输网核心层 B 网支环建设工程”项目收入为 5900 万元，金额较高，该项目为款到发货。剔除该项目后，2019 年，款到发货的收入占比为 24.70%，与其他年度基本一致。

(2) 到货或验收后一次性付款

报告期内到货或验收后一次性付款的收入占比逐年上升，主要系国网江苏省电力有限公司物资分公司的收入占比逐年上升，该客户结算条款为到货后一次性付款。报告期内，剔除国网江苏省电力有限公司物资分公司收入后，到货或验收后一次性付款收入占比分别为 24.93%、18.88%和 25.63%，占比基本稳定。

(3) 分阶段付款

公司分阶段付款金额及比例的波动主要是受南瑞集团公司相关企业的影响，公司与南瑞集团公司相关企业的信用政策以分阶段付款为主，报告期内，公司对

南瑞集团公司相关企业的收入分别为 2,925.46 万元、11.70 万元和 8,693.38 万元。2019 年，公司对南瑞集团公司相关企业的收入较小，使得当年分阶段付款的金额及占比相比其他年度均较小。

2、与同行业可比公司的差异情况及差异原因

经查询，同行业可比公司均未披露客户结算条款收入占比情况。

（三）补充披露部分项目预收款项为 100%的合理性，是否符合行业特点，是否显著高于同行业可比公司预收款比例，发行人与相关客户是否存在利益安排

1、部分项目预收款项为 100%的合理性，是否符合行业特点

报告期各期，公司预收账款 100%的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额(不含税)	客户	付款条款	预收金额	预收占比	预收 100%的合理性
2020/12/31							
1	国家电网有限公司 2019 年信息化设备系统集成	3,064.33	北星天云（北京）科技有限公司	合同签订后 5 个工作日内，以电汇方式支付合同全部货款	3,064.33	100.00%	对方为民营企业，为了控制货款风险，与对方约定款到发货，但在价格上给予一定的优惠
2	国网江苏苏州传输网接入层环城北变传输设备带宽提升	2,669.59	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	2,669.59	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求开具了履约保函
3	国网 2020 年天津、湖南、蒙东等地区调度信息化系统建设工程	1,710.15	安徽继远软件有限公司	款到发货	1,710.15	100.00%	在价格上给予对方一定的优惠，并且同意对方以 9 个月的银行承兑汇票支付，在付款方面以“款到发货”形式付款
4	国网 2019 年第三次调度信息化设备系统集成	1,658.56	北京许继电气有限公司	款到发货	1,667.70	100.00%	在价格上给予对方一定的优惠，在付款方面以“款到发货”形式付款
5	国网 2019 年第二次调度信息化设备系统集成	1,417.23	北京许继电气有限公司	款到发货	1,427.16	100.00%	在价格上给予对方一定的优惠，在付款方面以“款到发货”形式付款
2019/12/31							
1	国家电网有限公司 2019 年信息化设备系统集成	3,064.33	北星天云（北京）科技有限公司	合同签订后 5 个工作日内，以电汇方式支付合同全部货款	3,064.33	100.00%	对方为民营企业，为了控制货款风险，与对方约定款到发货，但在价格上给予一定的优惠
2	国网江苏苏州传输网接入层环城北变传输设备带宽提升	2,669.59	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	2,669.59	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求开具了履约保函

序号	项目名称	合同金额(不含税)	客户	付款条款	预收金额	预收占比	预收 100%的合理性
3	国网 2018 年江苏盐城、南通等部分地区通信系统建设工程	2,452.05	北京伟仕佳杰信息技术服务有限公司	款到发货	2,452.05	100.00%	对方为民营企业，为了控制货款风险，与对方约定款到发货，但同意对方以 3 个月的银行承兑汇票支付
4	国网江苏南通传输网通信设备带宽扩容	2,094.22	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	2,094.22	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求开具了履约保函
5	国网江苏常州接入层城区支环变电站通信设备带宽升级	2,028.81	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	2,028.81	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求开具了履约保函
2018/12/31							
1	国网江苏地区 2017 年配网自动化系统提升项目	1,183.76	安徽继远软件有限公司	发货前买方以四个月银行承兑汇票支付卖方合同全款	1,183.76	100.00%	在价格上给予对方一定的优惠，并且同意对方以 3 个月的银行承兑汇票支付，在付款方面以“款到发货”形式付款
2	国网苏州供电公司 220kV 新泾变等变电站传输网新建工程	616.82	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	616.82	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求支付了保证金
3	国网常州溧阳市天目湖 500kV 等变电站带宽提升工程	476.38	国网江苏省电力有限公司物资分公司	货到后提交签收单和发票，60 日内付全款	476.38	100.00%	属于年度”超市化“框架合同内订单，在”超市化“框架合同签订时，已根据合同要求支付了保证金
4	国网江苏苏州调度数据网建设	292.11	亿嘉和科技股份有限公司	合同签订 7 个工作日内预付 50%，货物交付签收后支付 50%	292.11	100.00%	对方为民营企业，为了控制货款风险，与对方约定款到发货
5	国网江苏川南、分界、捷新等变电站新建工程通信	274.36	北京中电飞华通信股份有限公司	款到发货	274.36	100.00%	同意对方以 6 个月的银行承兑汇票支付，在付款方面以“款到发货”形式付款

序号	项目名称	合同金额(不含税)	客户	付款条款	预收金额	预收占比	预收 100%的合理性
	系统建设						

由上表可以看出，报告期内，发行人部门项目预收款项达到 100%均具有合理的理由。对于与国网江苏省电力有限公司物资分公司的超市化类业务，其结算方式由对方确定，对于与其他公司的付款政策，公司主要根据货款风险、付款方式及信用期限及价格等因素与对方商定，符合行业惯例，不存在其他利益安排。

2、是否显著高于同行业可比公司预收款比例，发行人与相关客户是否存在利益安排

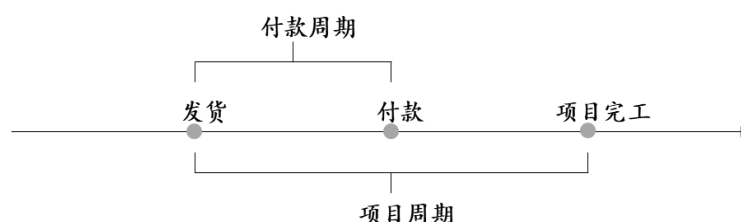
报告期各期，公司与其同行业可比公司预收款项比例（预收账款或合同负债/存货）情况如下：

公司名称	2020 年末/2020 年 9 月末[注]	2019 年末	2018 年末
国电南瑞	49.04%	74.12%	74.46%
金智科技	62.78%	39.70%	32.11%
海联讯	118.08%	102.69%	89.14%
东方电子	62.34%	64.07%	45.85%
智洋创新	40.03%	49.68%	61.84%
同行业平均值	66.45%	66.05%	60.68%
发行人（2020 年末）	92.93%	112.84%	51.91%

注：同行业上市公司选取其 2020 年 9 月末数据进行对比；公司数据为截至 2020 年末

由上表可知，预收款项或合同负债/存货的占比较高为同行业可比公司的普遍特征。

对于系统集成类业务，通常是发货后进行安装、调试，如下图所示，在以发货时间作为付款参考时点的情形下，项目周期超过付款周期即形成预收账款。因此，对于标准化程度高、项目周期较短的业务，其预收账款或合同负债/存货的比例通常小于项目周期长的业务，完工百分比确认收入的业务，其预收账款或合同负债/存货的比例通常小于终验法确认收入的业务。



发行人预收款项或合同负债/存货的比例高于同行业上市公司，主要是系因

同行业上市公司国电南瑞、金智科技、东方电子及智洋创新在业务类型、项目实施工期等方面与发行人存在差异，具体情况如下：

公司名称	业务范围	收入确认政策	项目周期
国电南瑞	业务涵盖产品销售、系统集成、服务及工程总承包业务	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入；对于服务、工程总承包业务，按照完工百分比法确认收入	对于标准化产品销售，项目周期相对较短；对于服务、工程总承包业务，虽然项目周期较长，但采用完工百分比法确认收入
金智科技	业务涵盖产品销售、系统集成、服务及工程总承包业务	对于产品销售，在客户签收或调试完成时确认收入；对于系统集成在安装调试完毕后确认收入；对于服务、工程总承包业务，按照完工百分比法确认收入	对于标准化产品销售，项目周期相对较短；对于服务、工程总承包业务，虽然项目周期较长，但采用完工百分比法确认收入
海联讯	业务涵盖系统集成（70%以上）、技术咨询及服务及软件开发与销售	各项业务均在客户验收时确认收入	系统集成业务为主，项目周期长
东方电子	业务涵盖产品销售、系统集成	对于产品销售，在客户签收时确认收入；对于系统集成在客户验收时确认收入	标准化产品销售，项目周期短；系统集成业务周期长
智洋创新	业务以系统集成为主	客户验收时确认收入	系统集成业务为主，项目周期长，平均5个月左右；
泽宇智能	业务涵盖系统集成、电力设计、施工及运维	各项业务均在客户验收时确认收入	系统集成业务、电力设计业务、施工及运维业务项目周期均较长，平均8个月左右

由上表可以看出，国电南瑞、金智科技、东方电子及智洋创新存在标准化产品销售或项目周期较短，且部分业务涉及完工百分比法确认收入，因此其预收款项或合同负债/存货的比例相比发行人较低。

同行业上市公司中，海联讯与发行人均主要从事电力信息网络集成业务且均采用终验法进行收入确认。报告期各期末，除2018年公司受“中兴事件”影响使得2018年末预收账款/存货比例低于海联讯外，其他各期末与海联讯相比基本一致，不存在显著差异。

发行人客户以国家电网及其下属企业为主，相应的付款政策主要由对方确定，发行人对付款政策的影响很小，与相关客户不存在利益安排。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内的合同大表、各期末预收账款明细表，分析 2019 年预收账款增长速度高于期末在手合同金额增长速度的原因；

2、取得并核查了发行人报告期各期合同，整理合同所约定的结算条款及信用政策；

3、访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解报告期内三种客户结算条款收入占比及金额波动的原因；

4、获取收入成本明细表，统计各期前五大客户的结算条款收入占比情况，分析各期前五大客户的结算条款收入占比变动原因；

5、对 2019 年预收款项大幅增长及部分项目预收款比例为 100%予以了重点关注，并采取了针对性核查措施，具体情况如下：

（1）对发行人预收款项/合同负债、存货在产品项目等进行了函证，具体情况如下：

1）预收款项/合同负债函证情况

单位：万元

项 目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
预收款项/合同负债余额	40,415.76	42,664.91	10,162.38
回函确认金额	34,490.70	39,962.79	7,218.80
回函确认比例	85.34%	93.67%	71.03%

2）存货在产品回函比例

单位：万元

项 目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
存货在产品余额	36,502.37	29,244.54	11,600.47
回函确认金额	30,290.93	25,836.89	8,424.36
回函确认比例	82.98%	88.35%	72.62%

（2）结合现场核查确认期末主要在产品项目的状态，确认是否完工。报告期内通过项目走访核查确认的期末在产品项目状态金额如下：

单位：万元

项 目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
存货-在产品	36,502.37	29,244.54	11,600.47
走访确认的期末在产品金额	25,250.55	10,711.64	-
覆盖比例	69.18%	36.63%	-

(3) 核查 2019 年预收款主要客户对应的具体项目情况，包括合同金额、合同约定付款节点、预收款比例与合同约定付款政策是否匹配等，核查金额 32,424.73 万元，核查比例 76.00%；

(4) 针对部分项目预收款比例为 100%，除了核查合同约定付款节点、预收款比例与合同约定付款政策是否匹配外，分析该部分项目实际实施周期与平均实施周期对比是否存在异常情况；

(5) 针对部分项目预收款比例为 100%，核查并分析该部分项目期末完工程度是否存在异常情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2019 年，发行人预收账款增长速度快于期末在手合同金额增长速度主要是受“中兴事件”及合同签订时间影响；

2、报告期内三种客户结算条款收入占比及金额波动的原因具有合理性；

3、报告期内，公司部分项目预收款项为 100%，对于与国网江苏省电力有限公司物资分公司的超市化类业务，其结算方式由对方确定，对于与其他公司的付款政策，公司主要根据货款风险、付款方式及信用期限及价格等因素与对方商定，符合行业惯例，不存在其他利益安排。

14. 关于客户合作及业务模式。

根据申报材料和问询回复：

（1）电力信息化业内厂商包括一类为电力系统内部的科研院所和信息化建设单位，如中国电力科学研究院有限公司、国电南瑞科技股份有限公司、国电南京自动化股份有限公司等规模较大单位；另一类为电力系统外厂商，如深圳海联讯科技股份有限公司、江苏金智科技股份有限公司等厂商在各自细分领域具有一定市场地位。

（2）南通通明投资实业有限公司、南通通明集团有限公司作为发行人的客户，南通通明投资实业有限公司设立的南通电力通信有限公司（已注销）的执行董事为章锐，章锐为发行人董事、副总经理。南通通明集团股东为发行人大客户江苏苏电集体资产运营中心。章锐此前投资的上海通沪电力工程有限公司的其他股东与苏源集团（江苏省电力此前的三产公司）等均有较多的投资等往来，部分人员也曾为电力分公司的法人代表或主要管理层等。

（3）沃泽投资作为发行人实控人朋友成立的平台持有发行人超过 5%的股份。

（4）发行人各期应收账款占营业收入比例为 10-25%，远低于同行业可比公司国电南瑞、海联讯、东方电子、金智科技、智洋创新，相关可比公司均高于 50%，各期末预收账款占比远高于同行业可比公司，多数项目预收款占比达到 100%，系统集成项目的预收账款也达到 100%，部分大客户的信用政策为款到发货，包括电力公司旗下的安徽继远软件有限公司等。

（5）发行人成立于 2011 年 11 月 18 日，国网旗下多家公司成立于 2012 年，成立后即与发行人进行合作。

（6）发行人与电网旗下公司存在较多的同为购销服务的情形，部分单体购销金额接近或采购金额大于销售金额，采购内容基本为安全防护及检测设备、技术服务等。

（7）发行人成立于 2011 年，与国网旗下公司 2012 年即合作，发行人拥有 27 项软件著作权，除了泽宇美图吧软件发表于 2013 年，11 项在 2015 年-2017 年发表，其他均未发表，相关软件著作权基本在报告期内登记。2020 年 6 月末

发行人研发人员 31 人，技术研究院总监年薪 19 万元。

(8) 2019 年 12 月，公司与江苏南通二建集团有限公司签署《建设工程施工合同》，约定由江苏南通二建集团有限公司承包公司年产 21,000 台/套监测装置及智能电网综合集成项目工程施工及有关事项，合同金额 8,317.20 万元，2019 年末该在建工程 154 万元，2020 年 6 月末该在建工程 518 万元。

(9) 发行人部分与国网的项目通过北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等公司合作。

请发行人补充披露：

(1) 国电南瑞作为发行人竞争对手，将相关业务给发行人完成的合理性，相关项目中双方的角色安排、投入，发行人与国网的项目部分采用直接合作，部分采用与北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等其他市场主体合作的情形，是否存在联合招投标的情形，具体的合作模式及其合理性；

(2) 发行人研发人员较少的原因，相关技术研究院总监、核心研究院的年薪仅不足 20 万元的合理性，研发人员平均薪酬 11 万元的合理性，研发人员占比较少且研发投入较少与发行人毛利率较高特点的匹配性，相关软件著作权较少且多数未发表的原因，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大的合理性，美图吧与业务的相关性，提供研发费用率的同行业对比情况；

(3) 国家电网公司升级需求收入金额占比远高于其他客户的原因，相关业务的毛利率，北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等公司的项目也主要为国网项目，其升级需求为 0 的原因及其合理性；

(4) 国家电网旗下公司 2012 年即与发行人合作的原因，对发行人的认证要求等，相关合作是否行业特点和招标要求、内部审核要求等，南京南瑞信息通信科技公司成立于 2013 年，与发行人的实际合作时间，招股说明书部分写 2012 年，部分写 2020 年，请核对纠正；

(5) 与国网旗下或苏电资产中心旗下公司的购销是否互为前提，是否存在其他安排，相关销售基本为系统集成，采购基本均为安全防护及检测设备、技术服务的原因、对应的具体内容、型号、使用的项目等，相关设备和服务的供应真实性，如何得出相关购销符合行业惯例的结论，是否利用该模式输送利益或返还

资金，是否存在不正当竞争的情形；

（6）应收账款占比及预收占比与同行业差异较大的原因及其合理性，项目预收比例基本达到 100%的合理性，系统集成项目预收比例达到 100%的合理性，与行业的一致性，对国网旗下及部分大客户采用款到发货的合理性，与双方市场地位的匹配性；

（7）年产 21,000 台/套监测装置及智能电网系统集成项目的具体内容，与发行人现有业务的关系；

（8）补充提供备用金各期的发生额（而非期末余额）及其流向，是否流向客户或其关联方或其他非生产经营合作的主体，是否存在不正当竞争的情形；

（9）发行人客户的来源，发行人股东、主要管理层等与客户及其关联方的资金往来及合作情况，对发行人开展业务的影响，是否存在不正当竞争的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师详细核查上述事项及其他相关事项，说明核查的具体内容、比例、程序、方法、核查结论，分析核查程序的有效性和充分性。请保荐人质控及内核部门对该事项进行必要的关注并说明相关意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）国电南瑞作为发行人竞争对手，将相关业务给发行人完成的合理性，相关项目中双方的角色安排、投入，发行人与国网的项目部分采用直接合作，部分采用与北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等其他市场主体合作的情形，是否存在联合招投标的情形，具体的合作模式及其合理性

1、国电南瑞作为发行人竞争对手，将相关业务给发行人完成的合理性，相关项目中双方的角色安排、投入

（1）国电南瑞的业务构成及占比情况

国电南瑞是以能源电力智能化为核心的能源互联网整体解决方案提供商，是我国能源电力及工业控制领域卓越的IT企业和电力信息化领域的领军企业。国电南瑞以先进的控制技术和信息技术为基础，以“大数据、云计算、物联网、移动互联、人工智能”等技术为核心，为电网、发电、轨道交通、水利水务、市政公

用、工矿等行业和客户提供软硬件产品、整体解决方案及应用服务。目前，国电南瑞已形成电网自动化及工业控制、继电保护及柔性输电、电力自动化信息通信、发电及水利环保四大业务板块。

业务板块	具体情况
电网自动化及工业控制	业务范围覆盖电力系统输电、调度、变电、配电、用电及综合能源等领域，实现对电能生产、传输和管理的自动控制、自动调度和自动化管理，保证电力系统运行安全可靠及提高经济效益和管理效能； 是国内电网安全稳定控制和调度领域唯一能够提供一体化整体解决方案的供应商
继电保护及柔性输电	面向电厂、电网和工商业电力用户，采用最新的数字、信息、通信技术和电力电子技术，提供电力控制保护、直流输电、柔性交流输电核心技术、产品、系统集成和专业服务，实现电力系统故障快速隔离和恢复供电、高效率大容量远距离灵活输电
电力自动化信息通信	运用“大、云、物、移、智、链”等 IT 技术，主要从事电力系统信息与通信的产品研发、设备制造、系统集成、工程安装和服务咨询等，业务涵盖电网生产管理、调度管理、信息安全、信息通信综合监管、通信设备及系统、信息通信系统集成及运维、实时数据库、大数据应用分析、量子保密通信等
发电及水利环保	面向能源、发电、节能环保、水利水务、市政交通等行业，专业从事上述行业相关领域的自动化和信息化产品制造、工程服务与设计咨询、系统集成及工程管理

报告期内，国电南瑞收入构成情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电网自动化及工业控制	-	-	1,849,714.68	57.05%	1,675,606.09	58.71%
电力自动化信息通信	-	-	498,402.47	15.37%	382,303.77	13.40%
继电保护及柔性输电	-	-	572,942.80	17.67%	537,725.27	18.84%
发电及水利环保	-	-	173,635.09	5.36%	198,951.86	6.97%
集成及其他	-	-	138,545.12	4.27%	50,643.76	1.77%
其他业务	-	-	9,119.29	0.28%	8,806.33	0.31%
合 计	-	-	3,242,359.45	100.00%	2,854,037.08	100.00%

注：上述2020年度相关数据尚未披露

由上表可知，国电南瑞主要以电网自动化及工业控制和继电保护及柔性输电业务为主，合计收入占比超过70%。

（2）国电南瑞电力信息化业务与发行人的对比分析

国电南瑞的电力自动化信息通信业务的实施主体主要为其全资子公司南京

南瑞信息通信科技有限公司（以下简称“南瑞信通”），南瑞信通2019年度实现营业收入40.42亿元。

国电南瑞的电力通信业务占其电力自动化信息通信业务的比例约三分之一，分布在全国各个省市，但江苏地区占比相对较高，其在江苏地区的电力通信业务规模较高于发行人。

国电南瑞作为国家电网下属电力信息化业务的领军企业，其在获取大型项目如国网SDH、国网数据网业务方面相比以发行人为代表的民营企业具有较大的优势；在小规模项目方面，以发行人为代表的民营企业在内部决策机制、项目响应速度、服务能力方面相比国电南瑞为代表的国家电网下属企业具有一定的优势，因此，相比于国电南瑞，发行人在中小规模项目如超市化、用户变业务获取方面具有优势。

（3）国电南瑞作为发行人竞争对手，将相关业务给发行人完成的合理性，相关项目中双方的角色安排、投入

国电南瑞业务范围广泛，具体业务类型繁多，其开展或执行的各项业务通常规模较大，为了保证项目的顺利实施，在具体项目执行时，通常会选择细分领域的合格供应商合作，其与公司的合作主要是委托公司开展部分电力信息化建设项目，具有合理性。在双方的角色安排和投入方面，公司作为国电南瑞的供应商，主要通过招投标取得相关业务，国电南瑞作为业主方对公司提供的服务提出具体的要求，公司作为服务提供商按照合同要求提供服务。

2、发行人与国网的项目部分采用直接合作，部分采用与北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等其他市场主体合作的情形，是否存在联合招投标的情形，具体的合作模式及其合理性

报告期内，公司不存在与其他主体联合招投标取得项目的情况。

公司与北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等企业的合作模式为对方获取相应的电力项目后，将其中较为专业的电力信息化业务委托给公司负责，与公司签订相应的业务合同，约定公司提供相应的服务，并向公司支付款项。该模式的合理性在于公司在行业内积累了较为丰富的项目经验，且具有良好的业绩支持和客户口碑，具有合理性。

综上，虽然国电南瑞为公司的同行业公司 and 竞争对手，但由于其市场地位和业务范围等因素，会向公司采购相应的专业服务，相关项目中国电南瑞作为客户方向公司采购服务，并支付款项；公司不存在联合招投标的情形，具体的合作模式主要为公司接受相关客户的委托为其提供电力信息化服务，具有合理性。

（二）发行人研发人员较少的原因，相关技术研究院总监、核心研究员的年薪仅不足 20 万元的合理性，研发人员平均薪酬 11 万元的合理性，研发人员占比较少且研发投入较少与发行人毛利率较高特点的匹配性，相关软件著作权较少且多数未发表的原因，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大的合理性，美图吧与业务的相关性，提供研发费用率的同行业对比情况

1、发行人研发人员较少的原因，相关技术研究院总监、核心研究员的年薪仅不足 20 万元的合理性，研发人员平均薪酬 11 万元的合理性，研发人员占比较少且研发投入较少与发行人毛利率较高特点的匹配性

（1）发行人研发人员较少的原因

报告期末公司研发人员较少主要原因为公司目前仍处于工程技术型企业向研发驱动型企业转型过程中，研发需求更偏向于应用型研发而非理论知识的基础性研发，因此目前的研发人员数量基本满足研发需求，谨慎的投入能够降低市场风险对公司的经营影响；同时，公司对业务部门的项目人员也要求必须具备较高的专业素质，拥有丰富的技术储备和经验，能够与下游客户的技术人员进行技术交流，了解其专业需求，形成相应的技术解决方案并提供定制化服务。该等技术人员在与客户交流及业务执行过程中，能够充分了解行业技术发展趋势、客户潜在业务需求、技术改进方向，对公司研发方向的确立和研发工作的开展形成有力的支撑和补充。

（2）相关技术研究院总监、核心研究员的年薪仅不足20万元的合理性

公司技术研究院总监徐晓晨先生2017年加入公司，并于2019年年中升职，因此 2019年全年年薪相对较低，2020年全年薪酬为23.54万元，在公司目前的薪酬体系结构下，与部门经理薪酬大体一致，符合公司现状；核心技术人员张鹏先生于2019年6月加入公司，因此2019年全年实际薪酬较低，2020年全年薪酬26.79万元。

(3) 研发人员平均薪酬 11 万元的合理性

报告期内，公司各期薪酬情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司整体平均薪酬	10.74	10.49	10.73
研发人员平均薪酬	12.04	11.77	14.01
南通市从业人员平均工资	-	8.61	7.86
江苏省私营单位平均工资	-	5.83	5.42

公司的薪酬水平受具体岗位、业绩水平、当地经济水平等因素影响。公司本科及以上人员占比较高，整体学历水平较高，薪酬也相应高于当地平均水平，报告期内公司各期研发人员平均薪酬高于公司整体平均薪酬水平，远高于南通市从业人员平均工资，具有合理性。

(4) 研发人员占比较少且研发投入较少与发行人毛利率较高特点的匹配性

公司主要从事电力设计、系统集成和施工及运维业务，报告期内收入构成以系统集成业务为主。公司作为信息系统集成商，主要是通过软硬件与通信技术为客户实现某项业务功能，因此与生产厂家不同，信息系统集成商的核心竞争力为集成服务能力，而非产品研发能力。

公司业务包括电力设计、系统集成和施工及运维，是业内少有的拥有从电力设计、系统集成至施工及运维全业务链集成服务能力的系统集成商，有着良好的业界口碑，其较高的毛利率与其较强的集成服务能力相匹配。

2、相关软件著作权较少且多数未发表的原因，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大的合理性，美图吧与业务的相关性，提供研发费用率的同行业对比情况

(1) 相关软件著作权较少且多数未发表的原因，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大的合理性，美图吧与业务的相关性

公司从事的电力信息化业务属于应用型业务，属于信息技术服务行业，对工程应用类的知识产权、技术运用的要求高于纯理论或纯软件性质的软件著作权，且公司独立研发时间较短，历史上相关的软件著作权积累较少，因此相关软件著作权较少。

根据《著作权法》的规定，发表权，指决定作品是否公之于众的权利，不论是否发表，著作权人均依法享有著作权。法人享有的作品、著作权的保护期为五十年，截止于作品首次发表后第五十年的12月31日，但作品自创作完成后五十年内未发表的，不再受著作权法保护。软件著作权发表的方式主要包括销售和向他人提供复制件，以及网上发布、产品发布、对外展示等。公司开发的软件主要用于内部使用以及技术储备，未投入商业使用，因此在进行软件著作权登记时登记状态为“未发表”。公司作为著作权人有权随时行使发表权，软件是否发表不会影响公司作为软件著作权人所享有的权利，不会影响公司对上述软件的使用。

目前，公司仍处于工程技术型企业向研发驱动型企业转型的过程中，从事的业务以系统集成为主，未开展软件开发、销售等活动。2018年以前公司业务主要为网络集成，软件主要作用是网络设备应用和管理；2018年之后公司开始丰富集成服务内涵，逐渐向变电站运维监护、数据安全、无线终端等方向拓展，应用集成开始增多，相应的软件著作权开始增加。

美图吧软件是公司用于图片归档、分类的软件，主要应用于施工与运维业务中图片的管理存档，与公司的业务具有一定的相关性。

（2）提供研发费用率的同行业对比情况

报告期内，公司各期研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

名 称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国电南瑞	-	6.82%	6.66%
金智科技	-	9.27%	9.42%
海联讯	-	7.12%	9.65%
东方电子	-	7.91%	7.22%
智洋创新	-	8.94%	10.19%
平均值	-	8.01%	8.63%
发行人	3.65%	2.99%	3.73%

公司研发费用率与同行业上市公司国电南瑞、金智科技、东方电子及智洋创新存在一定的差异，主要系相关公司以业务集成方向为主，需要针对具体业务进行软件研发投入。公司业务以网络集成为主，业务的实施对具体软件研发的需求相对较少，主要依靠软硬件设备与通信技术的结合开展业务，对软件研发的投入

需求相对较低。

发行人与海联讯均从事网络集成业务，海联讯研发费用率较高主要是因为除系统集成业务外，海联讯还开展部分软件开发与销售业务；而对于软件行业中开展系统集成业务的公司，如南威软件和科创信息，由于其系统集成业务占比较高，而该类业务所需要的研发投入较低，相应的研发费用率也低于其同行业可比水平。

综上，报告期末公司研发人员较少，主要与公司的研发需求和业务结构有关，公司技术研究院总监、核心研究员的年薪符合公司政策和实际工作情况，具有合理性，公司研发人员平均薪酬高于公司整体平均薪酬和当地平均薪酬水平，具有合理性，公司业务毛利率较高与研发投入和研发人员数量不存在直接联系，公司的相关研发活动主要是针对项目执行过程中遇到的需求和问题进行的针对性研发，公司拥有的软件著作权较少主要系公司开展独立研发时间较短以及业务需求较少，且不存在市场交易的必要性，因此未予以发表，不影响公司正常使用，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大主要系公司处于转型过程中，公司业务开展对软件著作权的要求较低，具有合理性，美图吧与公司施工及运维业务的图片存档管理相关，公司研发费用率低于同行业公司水平主要与公司的业务结构相关，具有合理性。

（三）国家电网公司升级需求收入金额占比远高于其他客户的原因，相关业务的毛利率，北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等公司的项目也主要为国网项目，其升级需求为 0 的原因及其合理性

国家电网有限公司是根据《电力体制改革方案》（2002年4月11日，国务院发布）设立的负责中国电网建设、运营和管理的电网公司；目前，国家电网有限公司及其各省子公司经营范围覆盖除广东、广西、云南、贵州、海南五省区和港澳台外的其他26省（包括自治区、直辖市），是我国电力行业重要主体。

国家电网公司作为我国电力行业投资、管理的重要主体，自2018年至今各年度电力投资总额均超过4,000亿元，投资规模巨大，因此公司承接的国家电网及其下属公司的业务具有一定的多样性，既有升级需求也有新建需求，且各年度业务结构与国家电网内部投资规划相关，不存在显著的规律或趋势。相较于国家电

网，公司的其余客户整体投资规模较小，且电力投资具有周期性，对于一般企业客户，电力信息化项目的更新升级需要一定的时间，因此主要体现为新需求收入占比相对较高。

报告期内，国家电网及其下属公司按升级需求和新需求分类的收入占比和毛利率情况如下：

单位：万元

类 别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
升级需求	22,449.95	53.33%	37.67%	15,667.14	45.44%	34.90%	4,920.19	25.91%	32.90%
新需求	19,646.89	46.67%	37.65%	18,807.87	54.56%	37.29%	14,071.09	74.09%	38.77%
合 计	42,096.84	100.00%	37.66%	34,475.00	100.00%	36.20%	18,991.28	100.00%	37.24%

报告期内，公司来自国家电网及其下属公司的升级需求和新需求均持续增长，与近年来国家电网在智能电网领域的投入增加的趋势一致。2020年作为我国“十三五”规划的收官之年，在前期新需求逐步落地的基础上，国家电网增加了升级改造的力度，因此当年度升级需求金额增长较快，占比较高。随着“十四五”规划的启动，电力行业的投资将开启新一轮的增长趋势。

对于北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等客户，其承接国家电网相关业务后，由于其自身不属于专业的电力信息化服务商，因此会将整体项目中涉及电力通信、信息化部分的工作委托公司在内的专业公司执行。国家电网内部并未对升级需求或新项目的项目进行区分，北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等客户本身对升级需求和新需求项目无选择权，因此相关客户承接国家电网的业务具有一定的偶然性，相应的公司按照升级需求或新需求分类的收入也具有一定的偶然性，并非电力系统以外的服务商所承接项目均为新需求项目，具有合理性。

综上，由于国家电网公司整体投入规模庞大，因此其升级需求和新需求业务均占据一定比例，主要由其内部发展规划决定，而单一普通客户的电力信息化需求相对较小，规模以上的电力信息化项目能够满足其较长时间的需求，因此服务通常以新需求为主；公司报告期内承接的北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等公司执行的国网项目均为新需求，具有一定的偶然性，国家电网内部并未对相关服务商承接升级需求或新需求作出明确区分或限制，具有合理性。

（四）国家电网旗下公司 2012 年即与发行人合作的原因，对发行人的认证要求等，相关合作是否行业特点和招标要求、内部审核要求等，南京南瑞信息通信科技公司成立于 2013 年，与发行人的实际合作时间，招股说明书部分写 2012 年，部分写 2020 年，请核对纠正

2010年3月召开的全国“两会”上，总理在《政府工作报告》中强调：“大力发展低碳经济，推广高效节能技术，积极发展新能源和可再生能源，加强智能电网建设”。这标志着智能电网建设已上升到国家层面。

发行人实际控制人基于电力行业多年的经验沉淀，响应我国电力行业的发展战略和需求，于2011年成立泽宇有限，专注从事电力信息化行业的系统集成服务。因此，发行人在智能电网发展初期即已聚焦智能电网的电力信息化业务，起步较早。

2012年左右，在行业发展初期，电力公司对信息系统集成商的选取主要考虑规模和业绩因素。由于处于行业发展初期，相应供应商的业绩规模均相对较小，且发行人自2011年成立后，陆续承接了多个用户变项目，有一定的业绩基础。2012年，发行人开始参与江苏省电力公司开展的通信类项目招标，并成功中标开展业务合作。

南京南瑞信息通信科技公司成立于2013年，报告期内与公司的实际合作时间（业务确认收入时间）为2020年。但公司与南瑞集团下属子公司或分公司（信息技术分公司等）在报告期前即开展业务合作，是公司的重要客户之一。

公司已将与南京南瑞信息通信科技公司的合作时间统一修改为2020年。

综上，公司成立于 2011 年，2012 年通过招投标开始与国家电网开展业务合作；符合行业特点，满足国家电网的招标要求和内部审核要求；南京南瑞信息通信科技公司与发行人的合作时间为 2020 年，之前主要与其控股股东南瑞集团下属的其他主体开展合作，具有一定的业务基础，并对相关材料进行了修订。

（五）与国网旗下或苏电资产中心旗下公司的购销是否互为前提，是否存在其他安排，相关销售基本为系统集成，采购基本均为安全防护及检测设备、技术服务的原因、对应的具体内容、型号、使用的项目等，相关设备和服务的供应真实性，如何得出相关购销符合行业惯例的结论，是否利用该模式输送利益或返还资金，是否存在不正当竞争的情形

1、与国网旗下或苏电资产中心旗下公司的购销是否互为前提，是否存在其他安排

国家电网和苏电中心是我国和区域内重要的电力行业投资、管理主体，下属主体较多，从事的业务几乎覆盖电力领域的全部细分行业，包括电力设备物资、电力技术服务、电力工程施工等，由于其技术基础深厚、资金实力雄厚、人才储备丰富，因此存在行业内企业向其采购的情况；另一方面，国家电网和苏电中心对于自身开展的相关业务，出于成本考核、人员配置、进度安排等因素，也会向电力系统以外的企业采购相应的专业设备或产品。因此，国家电网和苏电中心及其下属单位既是电力行业重要的设备、服务提供商也是重要的设备、服务采购商，公司向其提供服务或向其采购服务、材料具有合理性。

发行人与上述主体各自建立了独立的采购管理制度和采购体系，拥有相互独立的采购、销售人员，不存在相互购销为前提或其他安排的情况，依据各自生产经营需要与对方单独签订采购、销售合同，不存在采购、销售混同的情况。

2、相关销售基本为系统集成，采购基本均为安全防护及检测设备、技术服务的原因、对应的具体内容、型号、使用的项目等，相关设备和服务的供应真实性，如何得出相关购销符合行业惯例的结论，是否利用该模式输送利益或返还资金，是否存在不正当竞争的情形

报告期内，公司各年度与国家电网和苏电中心及下属公司采购与销售重合的情况如下：

名 称	交易类别	交易内容	交易金额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、国家电网及下属企业					
1.1 南瑞集团有限公司 信息通信技术分公司	销售	系统集成、施工及运维	-	-	914.25
	采购	无线设备、交叉板、光	-	-	820.95

名 称	交易类别	交易内容	交易金额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
		板等			
1.2 国电南瑞科技股份有限公司	销售	系统集成	-	-	1,742.16
	采购	接入设备及组件	-	-	1.37
1.3 南京南瑞信息通信科技有限公司	销售	系统集成、施工及运维	8,330.51	-	-
	采购	安全防护及检测设备、无线设备、技术服务费	83.18	-	-
1.4 国电南瑞南京控制系统有限公司	销售	施工及运维	79.05	-	-
	采购	软件、辅材及其他配件	26.09	-	-
1.5 北京科东电力控制系统有限责任公司	销售	系统集成、施工及运维	-	209.15	538.26
	采购	安全防护及检测设备、软件、技术服务费	-	720.12	528.49
1.6 南京南瑞继保工程技术有限公司	销售	系统集成、施工及运维	10.60	-	269.06
	采购	安全防护及检测设备、辅材及其他配件、软件	4.69	-	4.31
2、苏电中心及下属单位					
2.1 宿迁电力设计院有限公司	销售	电力设计	-	27.46	-
	采购	辅助设计费	-	23.55	-
2.2 南京苏逸实业有限公司	销售	系统集成、电力设计	-	-	156.61
	采购	辅助设计费	-	-	110.13

公司的主营业务主要为电力设计、系统集成和施工及运维，其中以系统集成业务为主，是自公司设立以来一直从事的业务，各期收入占比均超过65%，是公司的核心业务。公司在系统集成领域积累了相对丰富的项目经验，并培育了一支高素质的人才队伍，形成了业务竞争优势和良好的客户基础。因此，国家电网和苏电中心及下属单位向公司的采购以系统集成为主，同时也包含电力设计和施工及运维等业务。

具体来看，公司对上述企业采购的具体情况和必要性如下：

名 称	采购内容	交易金额			采购必要性
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
1、国家电网及下属企业					
1.1 南瑞集团有限公司信息通信分公司	无 线 设 备、交叉 板、光板 等	-	-	820.95	1、该供应商为南瑞集团下属专业的信息通信分公司，承接建设华为品牌的网络建设项目。2018 年上述项目的升级改造由公司承接，为保证系统设备的兼容性，经询比价后向其采购部分华为品牌的设备共

名 称	采购内容	交易金额			采购必要性
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
					556.90 万元； 2、2018 年南瑞集团为电力系统内为数不多、规模较大且口碑较好的电力 CPE 终端生产商，经询比价后向其采购 CPE 终端 264.05 万元。
1.2 国电南瑞科技股份有限公司	接入设备及组件	-	-	1.37	2018 年度公司承接原南瑞科技建设的网络改造项目，应客户保持同类辅助设备站内一致性的要求，经询比价后向其采购少量的同款光电转换器。
1.3 南京南瑞信息通信科技有限公司	安全防护及检测设备、无线设备、技术服务费	83.18	-	-	南瑞信通为电力系统内为数不多的经中国电科院认证的安全防护设备提供商之一，经询比价后，向其采购 54.88 万元的安全防护设备；其他为辅助材料和服务。
1.4 国电南瑞南京控制系统有限公司	软件、辅材及其他配件	26.09	-	-	agent（服务器安全代理软件）是网络安全监测系统必备的电力系统监控软件，该供应商是为数不多通过中国电科院 agent 检测的厂商之一，公司通过询比价向其采购用于公司网络安全装置建设项目。
1.5 北京科东电力控制系统有限责任公司	安全防护及检测设备、软件、技术服务费	-	720.12	528.49	北京科东是首批通过中国电力科学研究院网络安全监测装置和 agent 检测的厂商，且是为数不多具有独立生产线的网络安全监测装置生产商，经询比价后，向其采购网络安全装置及 agent 软件；必要时向其采购专业的系统维修服务。
1.6 南京南瑞继保工程技术有限公司	安全防护及检测设备、辅材及其他配件、软件	4.69	-	4.31	agent（服务器安全代理软件）是网络安全监测系统必备的电力系统监控软件，该供应商是为数不多通过中国电科院 agent 检测的厂商之一，公司通过询比价向其采购用于公司网络安全装置建设项目。
2、苏电中心及下属单位					
2.1 宿迁电力设计院有限公司	辅助设计费	-	23.55	-	电力设计业务是工程建设项目的“龙头”，通常对工期要求较高，因此公司在承接多个设计项目且设计人员人手不足的情况下，通常会向其他设计公司或系统内设计院采购辅助设计服务，包括提供现场探勘、初步设计等服务；另一方面，电力设计业务需要综合考虑项目现场的地理、人文条件等因素，需要项目实施地的情况较为了解，因此通常会选择当地或在当地开展过项目的设计院进行合作。 基于上述因素，公司在宿迁地区中标的 3 个 110kV 变电站基建工程项目和南京地区的配网工程项目，项目规模较大，工期要求较高，且宿迁电力设计院有限公司和南京苏逸实业有限公司分别为项目当地的设计院，对项目地的情况较为熟悉，因此经招投标后，公司选择上述设计院进行合作，采购辅助设计服务。
2.2 南京苏逸实业有限公司	辅助设计费	-	-	110.13	

公司向国家电网和苏电中心及下属单位的采购可以分为以下几种情况：

（1）原材料采购

公司作为从事电力信息化业务的服务商，自身不生产经营过程中所需的原材料等物资，需要向材料生产、经销企业采购相应的物资。南瑞集团作为国家电网直属企业，在电力设备方面资金、人才、技术等优势显著，因此公司选择向其采购相应物资。具体如下：

1) 南瑞集团及下属单位作为安全防护及检测设备、CPE终端设备的生产商，公司向其采购纵向加密装置Netkeeper2000、网络安全监测装置ISG-3000、正向隔离装置Syskeeper2000、反向隔离装置Syskeeper2000、南瑞CPENRCPE-S1以及安全防护及检测设备需要配套使用的agent软件等产品，普遍用于电力系统信息化建设过程。同时，上述材料作为电网专用产品，品牌较为集中，南瑞集团市场占有率较高，受到集成服务商及最终用户的信赖，因此公司会选择南瑞品牌的材料。

2) 南瑞集团作为国家电网下属的三产公司，承接过大量国家电网的项目。公司在开展信息化建设及维护过程中，涉及到南瑞集团原先建设的设备、系统或相关改造或维护工作的时候，会向南瑞集团了解改造细节并询价，在价格适当的情况下，选择原有建设商进行采购，以保证设备、系统的兼容性。

(2) 服务采购

除向相关主体采购原材料以外，公司还向相关主体采购服务，包括技术服务和辅助设计。一方面，公司从事的电力信息化业务出于项目进度和人员因素会采购板卡安装调试、线缆布放等基础性工作，同时也会采购部分专业性技术服务；另一方面，公司从事的电力设计业务，出于项目进度和人员安排等因素，也会向相关主体采购现场勘察、辅助画图等辅助设计服务。

1) 技术服务采购

报告期内，公司向南瑞集团下属主体采购的技术服务主要包括：国网江苏南通本部2019年通信设备标签整治项目需要对设备标签整理完善，江苏电力可视化标签网络平台专业性较高，公司通过询比价向相关主体采购；2019年徐州丰县调度自动化UPS/调度模拟屏设备现场修理项目UPS模拟屏专业性较高，公司通过询比价向价格最低方采购；2017年3-6月份电力服务公司通信设备采购项目、2019年常州通讯网络改造项目和盐城超市化项目的板卡安装调试配合、线缆布放等工作，由于公司人员紧张，经询比价后向相关主体采购；国网江苏省调配电网调控

管理模块修理项目的省调配电网调控管理模块修理涉及到数据报表模块、图模考核模块修理专业程度较高，经询比价后向相关主体采购；省调主备调局域网项目涉及其他厂家等专业性较强的数据网设备安装调试工作，经询比价后向相关主体采购；国网江苏省调OMS配网数据执行评价模块完善技术服务项目分为配网图模异动数据接入分析传输展示等工作，专业性较高，经询比价后向相关主体采购。

2) 辅助设计采购

报告期内，公司向苏电中心下属主体采购的技术服务主要包括：公司在宿迁地区中标3个110kV变电站基建工程项目，规模较大且客户对工期要求较高，公司人员不足，宿迁电力设计院有限公司对宿迁地区电网情况比较熟悉，经公司招标后，与对方进行合作确保项目按时完成；公司中标南京地区配网工程项目，规模较大且配网类项目对人员的需求较高，南京苏逸实业有限公司对南京地区电网情况比较熟悉，经公司招标后，与对方进行合作确保项目按时完成。

公司对于相关材料和服务的采购均进行了招投标或询比价程序，价格公允合理；相应的材料和服务采购的签收、入库、出库、领用或结算单据完整，且交易对方均为国有主体，相关材料和服务的采购真实可信。

因此，报告期内存在公司既向相关主体提供电力信息化服务又向同样的企业采购设备或技术服务的情况，同行业公司如国电南瑞、金智科技、苏文电能等公司，均存在向国家电网及其下属单位同时存在销售或采购的行为，符合行业惯例。其中苏文电能相关公开信息显示其各年度与国家电网公司及下属企业销售和采购重合的情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国家电网公司及 下属企业	销售	43.69%	40.49%	26.22%	33.67%
	采购	5.56%	9.85%	18.26%	15.87%

注：上述比例为苏文电能各期与国家电网及下属企业销售采购重合金额占其各期销售和采购总额的比例

因此，上述行为符合行业惯例，不存在利益输送或返还资金行为，不存在不正当竞争的情形。

综上，报告期内公司向国家电网和苏电中心销售以及向其采购的行为符合对方和公司相应的内部管理制度和国家的法律法规政策，相关模式是行业内的普遍

情况，不存在利用该模式输送利益或返还资金，不存在不正当竞争的情形。

(六) 应收账款占比及预收占比与同行业差异较大的原因及其合理性，项目预收比例基本达到 100% 的合理性，系统集成项目预收比例达到 100% 的合理性，与行业的一致性，对国网旗下及部分大客户采用款到发货的合理性，与双方市场地位的匹配性；

1、应收账款占比及预收占比与同行业差异较大的原因及其合理性，项目预收比例基本达到 100% 的合理性，系统集成项目预收比例达到 100% 的合理性，与行业的一致性

报告期各期末，公司应收账款周转率和预收账款/合同负债账面价值与存货账面价值的比例与同行业可比公司的比较情况如下：

应收账款周转率（次）	2020 年末	2019 年末	2018 年末
国电南瑞	-	1.77	1.76
金智科技	-	1.83	1.30
海联讯	-	4.87	2.62
东方电子	-	2.72	2.52
智洋创新	-	1.95	1.79
平均值	-	2.63	2.00
发行人	12.30	7.40	5.30
预收账款（合同负债）/存货	2020 年末/2020 年 9 月末[注]	2019 年末	2018 年末
国电南瑞	49.04%	74.12%	74.46%
金智科技	62.78%	39.70%	32.11%
海联讯	118.08%	102.69%	89.14%
东方电子	62.34%	64.07%	45.85%
智洋创新	40.03%	49.68%	61.84%
平均值	66.45%	66.05%	60.68%
发行人	92.93%	112.84%	51.91%

注：同行业上市公司选取其 2020 年 9 月末数据进行对比；公司数据为截至 2020 年末

由上表可以看出，报告期各期末，公司应收账款周转率和预收占比（预收款项或合同负债余额/存货余额）高于同行业可比上市公司的平均值。

预收占比与同行业差异较大的原因及其合理性，项目预收比例基本达到 100% 的合理性，系统集成项目预收比例达到 100% 的合理性，与行业的一致性参见本

问询函回复问题 13/（三）相关内容。

对于应收账款周转率，由于预收账款占比较高，使得发行人及海联讯的应收账款周转率明显均明显高于同行业上市公司。

2、项目预收比例基本达到 100%的合理性，系统集成项目预收比例达到 100%的合理性，与行业的一致性

项目预收比例基本达到 100%的合理性，系统集成项目预收比例达到 100%的合理性，与行业的一致性分析参见本问询函回复问题 13/（三）相关内容。

3、对国网旗下及部分大客户采用款到发货的合理性，与双方市场地位的匹配性

公司与国网旗下大客户进行谈判时，对方通常会在价格方面需要方面给予一定的优惠，在付款条件上，发行人通常与对方商定为款到发货。

报告期内，公司对国网旗下“款到发货”政策进行结算的客户毛利率及当期毛利率对比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
国网旗下“款到发货”客户毛利率	19.21%	22.12%	18.77%
公司整体毛利率	41.88%	41.12%	40.93%

由上表可以看出，报告期各期，公司对国网旗下“款到发货”政策进行结算的客户毛利率均明显低于公司综合毛利率水平。

对于非国网旗下以款到发货政策付款的客户，通常为民营企业，发行人为了控制货款风险，通常与对方商定款到发货。

（七）年产 21,000 台/套监测装置及智能电网综合集成项目的具体内容，与发行人现有业务的关系

年产21,000台/套监测装置及智能电网综合集成项目包含“智能电网综合集成板块”和“监测装置生产板块”两部分。

“智能电网综合集成板块”包括智能电网综合服务能力提升建设项目、智能电网技术研究院建设项目和信息化管理系统建设项目三个项目，该部分为公司本次公开发行股票的募集资金投资项目，“智能电网综合服务能力提升建设项目”是在加强公司的综合业务服务能力，提升业务服务水平的基础上，进一步拓展市场规

模，提升市场占有率；“智能电网技术研究院建设项目”旨在提升公司整体研发实力，满足智能电网数字化和智慧化的发展要求；“信息化管理系统建设项目”通过升级OA办公协同系统、ERP金蝶cloud系统和公司网站，开发建设研发项目PLM管理系统、人力资源管理系统和CRM客户关系管理系统，打造具有协同、高效、安全、功能丰富等特点的现代企业信息化管理系统。

“监测装置生产板块”包括CPE无线终端、网络安全监测装置、蓄电池在线监测系统的研发、生产。其中，CPE无线终端主要用于解决目前电力无线专网通信应用过程中存在的包括设备在线率不稳定、无线接入安全隐患、照搬公网的无线专网建设模式不利于后期网络的运维管理、缺少统一的电力无线专网技术标准规范等问题；网络安全监测装置部署于电力监控系统局域网网络中，用以对监测对象的网络安全信息采集，为网络安全管理平台上传事件并提供服务代理功能。根据性能差异分为I型网络安全监测装置和II型网络安全监测装置两种；蓄电池在线监测系统用于监测整个应急供电系统中可能出现的蓄电池故障，防止应急供电失败。

因此，“智能电网综合集成板块”主要为提升公司目前的电力设计、系统集成和施工及运维三大主要业务的服务水平，增强整体研发能力和市场开拓能力；“监测装置生产板块”为公司在现有业务的基础上向产业链上游的延伸，通过对具体项目需求的分析，更好地解决电力通信设备在实际使用中出现的的问题。综上，年产21,000台/套监测装置及智能电网综合集成项目符合公司主营业务的发展方向，与公司的现有业务高度相关。

（八）补充提供备用金各期的发生额（而非期末余额）及其流向，是否流向客户或其关联方或其他非生产经营合作的主体，是否存在不正当竞争的情形；

1、备用金各期的发生额（而非期末余额）及其流向

（1）报告期各期备用金发生额增减变动情况

单位：万元

备用金	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年度	3.76	41.05	30.34	14.47
2019 年度	38.49	10.45	45.18	3.76
2018 年度	428.96	266.49	656.97	38.49

(2) 报告期各期备用金主要流向情况

1) 2020 年度备用金发生额

单位：万元

流向	金额
业务招待费	9.62
零星行政办公采购	2.19
租房费用	9.25
差旅费	2.03
退还未使用备用金	7.23
小计	30.34

2) 2019 年度备用金发生额

单位：万元

流向	金额
业务招待费	29.09
零星行政办公采购	0.35
租房费用	5.59
差旅费	0.21
退还未使用备用金	9.94
小计	45.18

3) 2018 年度备用金发生额

单位：万元

流向	金额
业务招待费	338.79
零星业务采购	33.49
零星行政办公采购	41.78
租房费用	9.10
发放薪酬	75.04
员工福利用品	1.38
差旅费	10.46
退还未使用备用金	146.93
小计	656.97

报告期内公司备用金流向主要为业务招待、零星采购、租房、差旅、未使用备用金归还等用途，其中 2018 年较多，2019 年及 2020 年较少，主要系自公司

成为股份公司后，严格管理备用金的借支情况，对于零星业务采购等行为均由公司统一支付，同时对于差旅招待费等，非必要情况不再进行备用金借支，而是进行实报实销管理，公司内部亦加快相关费用的报销速度。由此导致 2019 年及 2020 年备用金发生额大幅下降。

2018 年，公司备用金发放薪酬主要是与“通过供应商付款后将款项用于发放员工薪酬及支付费用”事项有关，公司向供应商付款后，相关资金流回公司员工账户形成备用金，相关备用金后期用于发放职工薪酬或支付费用等。

2、是否流向客户或其关联方或其他非生产经营合作的主体，是否存在不正当竞争的情形

公司备用金流向主要为业务招待、零星采购、租房、差旅、未使用备用金归还等用途，对应的主体主要为饭店、商场、酒店、电商平台、零星供应商、公司员工等，不存在流向客户或其关联方或其他非生产经营合作的主体的情况，不存在用于不正当竞争的情形。

（九）发行人客户的来源，发行人股东、主要管理层等与客户及其关联方的资金往来及合作情况，对发行人开展业务的影响，是否存在不正当竞争的情形

1、发行人客户的来源

发行人同一控制口径下的主要客户为国家电网有限公司及江苏苏电集体资产运营中心，报告期各期，公司对上述客户的销售占比超过70%。同一控制口径下，国家电网有限公司为发行人第一大客户，发行人国家电网有限公司非同一控制口径下的客户主要为国网江苏省电力有限公司物资分公司以及以安徽继远、北京科东、许继电气和国电南瑞等为代表的国家电网下属企业。

发行人依靠自身的业务能力、服务质量及行业口碑等与上述客户建立了长期稳定的合作关系，具体情况如下：

（1）国网江苏省电力有限公司物资分公司

发行人与国网江苏省电力有限公司物资分公司的业务主要是通过参与国网江苏省电力有限公司开展的通信类设备“超市化”框架招标采购获得。

以 2019 年中标江苏省电力公司通信类超市化业务的企业为例，2019 年江苏地区通信类超市化业务的中标方为下列公司：

序号	企业名称	成立日期	注册资本	企业类型
1	南瑞集团有限公司	1993-02-27	200000 万元人民币	国家电网下属企业
2	江苏安方电力科技有限公司	2001-12-21	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
3	江苏华立信通讯技术有限公司	2013-01-04	2000 万元人民币	民营企业
4	江苏迅之泰电力科技有限公司	2005-05-17	5000 万元人民币	民营企业
5	徐州鑫曼电力工程有限公司	2011-07-06	5300 万元人民币	民营企业
6	江苏泽宇智能电力股份有限公司	2011-11-18	9900 万元人民币	民营企业
7	江苏东西柿科技有限公司	2017-09-11	5000 万元人民币	苏电中心下属企业
8	徐州新电高科电气有限公司	2002-05-31	10000 万元人民币	江苏徐供集体资产运营中心下属企业
9	江苏弘朗科技有限公司	2008-12-08	1500 万元人民币	民营企业
10	江苏欣溢五金科技有限公司	2013-10-12	1500 万元人民币	民营企业
11	南京同庆科技有限公司	1997-05-21	1501 万元人民币	民营企业
12	南京穗有通信工程有限公司	1996-08-30	1001 万元人民币	民营企业

如上表所示，江苏地区通信类超市化业务的中标企业数量为10家左右，且以民营企业居多。发行人具有从电力设计、系统集成至施工及运维的全业务链服务能力，且长期扎根于江苏电网，在业务能力、服务质量及业务规模方面相比于其他民营企业都有着较大的优势。因此，发行人凭借其业务能力、服务质量及业务规模，与国网江苏省电力有限公司物资分公司建立了长期稳定的合作关系。

（2）安徽继远、北京科东和国电南瑞等为代表的国家电网下属企业

发行人与安徽继远、北京科东、许继电气和国电南瑞等国家电网下属企业的业务主要通过与上述公司合作参与国家电网总部组织招投标的项目取得。

安徽继远、北京科东、许继电气和国电南瑞等国家电网下属企业在获取国家电网总部组织招投标的项目时相比民营企业具有一定的优势。但上述公司在参与国家电网总部组织招投标的项目时，通常会与项目实施能力较强的系统集成商进行合作，相关系统集成商协助其优化项目整体方案，提升其中标概率。上述公司在中标后，通常会选择相应系统集成商进行合作。

发行人从事电力信息化网络集成的时间长、业务规模大、项目人才储备和项目经验积累非常丰富，凭借较强的技术能力和服务能力，发行人可以协助客户提升其电力信息化网络集成相关业务的中标概率。同时，公司业务包括电力设计、系统集成和施工及运维，项目实施能力较强。相关客户在获取订单后，在项目具体实施时通常会选择与发行人进行合作。

（3）江苏苏电集体资产运营中心

江苏苏电集体资产运营中心下属企业主要为国网江苏省电力公司下属的集体企业，在获取江苏地区电力系统相关业务时具有一定的优势。

由于江苏地区电网建设投资规模较大，江苏苏电集体资产运营中心业务较多，为了保证项目的顺利实施，通常会与其他单位进行合作。

公司业务涵盖了电力设计、系统集成和施工及运维，业务覆盖范围广，项目实施能力强，在江苏地区拥有良好的行业口碑。因此，发行人与江苏苏电集体资产运营中心下属企业在电力设计、系统集成和施工及运维业务方面均建立了长期稳定的合作关系。

2、发行人股东、主要管理层等与客户及其关联方的资金往来及合作情况，对发行人开展业务的影响

报告期内发行人股东、主要管理层与客户及其关联方不存在资金往来及合作情况，不会对发行人开展业务产生重大不利影响。

3、是否存在不正当竞争的情形

发行人客户以国家电网及其下属企业为主，该等客户自身对供应商的选择有严格的内部控制制度及供应商评价体系，制定严格的行为规范和完整的监督措施，如《国家电网公司招标投标工作管理规定》《国家电网公司招标活动管理办法》等相关行业规定，明确了招标人、投标人及其他单位和个人违反上述规定应承担的责任。同时，国家电网定期对招标投标工作情况进行专项审计，并设立招投标统一归口管理部门，建立国家电网和网省公司两级评标专家库，以保证评标工作的公平、公正性。

经核查，截至本问询函回复日，发行人建立了《销售应收账款管理制度》《货

币资金管理制度》《项目核算管理制度》《采购管理制度》及反商业贿赂等相关制度以防范商业贿赂等不正当竞争行为。发行人在承接业务时根据客户要求签署廉洁协议，对双方合作的公平、公正及业务往来的廉洁自律进行了约定，明确了违约责任，能够有效防范不正当竞争。

根据江苏省住房和城乡建设厅、南通市港闸区市场监督管理局等政府部门开具的合规证明以及发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员取得的无犯罪记录证明等资料并经查询“中国裁判文书网”、“全国法院被执行人信息查询网”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”等网站公开信息，截至本意见回复日，报告期内发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因不正当竞争而涉及诉讼、仲裁或遭受行政或刑事处罚的情形，不存在违法犯罪记录或因涉嫌不正当竞争而被司法机关立案侦查或被立案调查的情形。

综上，报告期内发行人不存在不正当竞争的情形。

（十）请保荐人、申报会计师、发行人律师详细核查上述事项及其他相关事项，说明核查的具体内容、比例、程序、方法、核查结论，分析核查程序的有效性和充分性

针对上述相关事项，申报会计师执行的核查程序参见本题之“二、核查情况”之“（一）核查程序”。

申报会计师独立开展了上述核查程序，对主要客户进行了走访访谈，确认其与发行人合作的真实性、合作原因以及合作模式等情况；通过查询公开资料，分析发行人与同行业公司的比较情况；根据相关监管指引文件的要求，对发行人及主要关联方的资金流水进行核查，分析相关资金流水的合理性及发行人业务的合法合规性，相关核查程序有效、充分。

（十一）对事项（2）中章锐及相关情况予以充分解释说明

1、南通通明投资实业有限公司、南通通明集团有限公司作为发行人的客户，南通通明投资实业有限公司设立的南通电力通信有限公司（已注销）的执行董事为章锐，章锐为发行人董事、副总经理

经核查，南通电力通信有限公司为南通通明投资实业有限公司的全资子公司，南通通明投资实业有限公司为南通通明集团有限公司的全资子公司。由于南通通

明集团有限公司及其下属子公司实际为南通市供电公司（现更名为国网江苏省电力有限公司南通供电分公司）的下属集体企业（俗称“三产”公司），该等“三产”公司在实际经营过程中通常会由南通市供电公司相关中高层职工担任或兼任管理人员，因南通市供电公司内部人事安排，由当时就职于南通市供电公司的章锐兼任南通电力通信有限公司执行董事。

2011 年 3 月，南通电力通信有限公司被南通送变电工程有限公司吸收合并，南通送变电工程有限公司为南通明集团有限公司全资子公司，吸收合并后章锐未在南通送变电工程有限公司中任职。2011 年 4 月，南通电力通信有限公司予以注销登记。

2、章锐此前投资的上海通沪电力工程有限公司的其他股东与苏源集团（江苏省电力此前的三产公司）等均有较多的投资等往来，部分人员也曾为电力分公司的法人代表或主要管理层等

经核查，上海通沪电力工程有限公司设立时股东为南通苏源实业有限责任公司和南通通明投资实业有限公司，均属于南通市供电公司的“三产”公司。上海通沪电力工程有限公司于 2009 年 1 月注销。

由于电力体制的改革，以及鼓励职工参与公司治理、形成企业多元股东结构、调动生产积极性的历史背景，电力系统“三产”公司存在电力系统职工持股的情况，产生包括职工直接持股、工会或职工持股会持股等多种经营方式。

基于上述背景，2006 年南通苏源实业有限责任公司和南通通明投资实业有限公司将所持有的上海通沪电力工程有限公司 100%股权转让给顾圣忠、戴通生、章锐等 29 名为代表的南通市供电公司职工。章锐及其他上海通沪电力工程有限公司股东持有上海通沪电力工程有限公司股权系当时电力系统职工持股的特定历史背景所形成的。

由于上述职工持股以及“三产”公司的管理人员通常由南通市供电公司相关中高层职工担任或兼任的原因，上海通沪电力工程有限公司的其他股东与苏源集团（江苏省电力此前的三产公司）等均有较多的投资等往来，部分人员也曾为电力分公司的法人代表或主要管理层。

报告期内，发行人南通地区收入占比情况如下：

年份	南通地区收入（万元）	收入总额（万元）	占比（%）
2020 年度	1,580.42	58,365.88	2.71
2019 年度	1,577.77	45,464.34	3.47
2018 年度	2,667.18	31,118.42	8.57

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈国家电网和苏电中心下属公司和伟仕佳杰、北京傲天等企业，了解其与发行人销售、采购等合作的原因、具体模式、是否存在纠纷、是否存在不正当竞争等情况；

2、访谈发行人管理层，了解其与国家电网和苏电中心及下属公司以及伟仕佳杰、北京傲天等公司的合作原因、模式、是否存在纠纷或不正当竞争等情况；了解相关研发人员的薪酬标准；了解发行人毛利率较高的原因；相关软件著作权的取得及运用情况；了解发行人成立之初与国家电网开展合作的业务基础，核实与南瑞信通的合作情况；了解本次募投项目与年产 21,000 台/套监测装置及智能电网综合集成项目的关系以及与公司现有业务的联系和进展情况；

3、取得发行人的研发制度、软件著作权清单、研发人员名单、薪酬清单等资料，了解发行人整体的研发机构设置、研发任务和研发目标，以及研发工作在发行人日常经营中的体现；

4、取得发行人报告期内的销售清单，核实各期升级需求及新需求的金额及占比情况；了解两者的差异及国网内部对相关业务是否存在划分的要求；

5、了解其他应收款中备用金的核算内容，检查备用金报告期内发生额及流向，检查备用金使用的对手方单位；

6、对公司销售人员进行访谈，了解公司收款政策；对公司主要客户进行访谈，对收款政策进行确认；将公司销售收款政策与同行业可比公司进行比对，对是否符合行业特点进行分析。

7、查阅了上海通沪电力工程有限公司、南通电力通信有限公司、南通通明集团有限公司、南通通明投资实业有限公司、江苏通供集体资产运营中心的工商

档案。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、国电南瑞作为发行人同行业的龙头企业，在相关领域具备显著的优势，业务范围广泛，其将相关业务委托发行人完成具有合理性，相关项目中国电南瑞作为发行人的客户采购相应服务并支付款项；

2、发行人与国网的项目不存在联合招投标的情形，具体的合作模式主要为向发行人采购服务，具有合理性；

3、发行人的研发主要为应用型研发，且目前仍处于发展转型阶段，因此研发人员相对较少；相关人员薪酬相较于公司整体水平和当地平均水平具有合理性；

4、发行人为信息系统集成服务商，其毛利率主要与集成服务能力相关，发行人是业内少有的拥有从电力设计、系统集成至施工及运维全业务链集成服务能力的系统集成商，有着良好的业界口碑，其较高的毛利率与其较强的集成服务能力相匹配；

5、相关软件著作权对公司业务的推动作用较小，因此数量较少且未用于交易，因此多数未发表，相关发表及登记时间与业务开展时间差异较大具有合理性，美图吧主要为业务提供图片的存档、管理功能；

6、国家电网由于整体投资规模庞大，因此整体的升级需求收入金额占比远高于其他客户，相关业务的毛利率合理，北星天云、伟仕佳杰、北京傲天等公司的项目承接自国家电网，具有一定偶然性和合理性；

7、发行人在智能电网发展初期即已聚焦智能电网的电力信息化业务，起步较早，2012 年公司开始参与江苏省电力公司开展的通信类项目招标，并陆续中标；

8、公司与国网旗下或苏电资产中心旗下公司的购销相互独立，不属于互为前提，不存在其他安排，相关材料和服务的采购均用于公司的主营业务，相关设备和服务的供应真实，符合行业惯例，不存在利用该模式输送利益或返还资金的情形，不存在不正当竞争的情形；

9、公司预收款项占存货的比例与业务与发行人类似的海联讯相比不存在明显差异，符合行业特征，应收账款周转率较高，主要是由预收账款较多所致；公司对国网旗下客户采用款到发货的政策，主要是在价格上给予了一定的让步，具有合理性；

10、年产 21,000 台/套监测装置及智能电网综合集成项目包含本次募投项目和监测装置生产板块两部分，与发行人现有业务联系紧密；

11、发行人备用金不存在流向客户或其关联方或其他非生产经营合作主体的情形，不存在不正当竞争的情形。

15. 关于胡永强、邵凤秀。

根据问询回复，胡永强作为泽宇设计员工。2017 年末，其他应收款-胡永强（备用金）超过 85 万元，账龄超过 1 年，发行人前关联方源濠元总经理为胡永强，前关联方南京斯泰特康科技董事为胡永强，其他人员为实控人及其亲属，邵凤秀也多次出现在前关联方的主要高管和股东中，员工持股平台嘉泽投资执行事务合伙人为胡永强，报告期内员工离职后，除胡永强外，均按出资价转让给实控人张剑，胡永强于 2020 年离职，考虑其年龄较大及身体原因申请的离职，公司未收回其股权。

请发行人补充披露胡永强、邵凤秀的简历，与发行人实控人及其亲属存在多起共同投资或担任关联方高管的原因，作为普通员工其股权激励未收回的原因，相关备用金期末额较大的原因，上述人员与发行人、实控人及主要股东的实际关系及资金往来，是否存在其他类似的员工或个人。

请保荐人、申报会计师、发行人律师详细核查上述事项及其他相关事项，说明核查的具体内容、比例、程序、方法、核查结论，分析核查程序的有效性和充分性。请保荐人质控及内核部门对该事项进行必要的关注并说明相关意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

请发行人补充披露胡永强、邵凤秀的简历，与发行人实控人及其亲属存在多起共同投资或担任关联方高管的原因，作为普通员工其股权激励未收回的原因，相关备用金期末额较大的原因，上述人员与发行人、实控人及主要股东的实际关系及资金往来，是否存在其他类似的员工或个人。

（一）胡永强、邵凤秀的简历

截至本问询函回复出具之日，胡永强、邵凤秀的简历情况如下：

姓名	个人履历
胡永强	生于 1943 年，毕业于中国人民解放军雷达专科学校本科部。 1967 年 2 月-1980 年 12 月，任国防科委第十研究院 1022 研究所技术员； 1981 年 1 月-1981 年 11 月，任电子工业部 1022 研究所工程师； 1981 年 12 月-1995 年 4 月，历任江苏省电力局电网调度所工程师、通讯科长、高级工程师； 1995 年 5 月-2003 年 9 月，任江苏省电力通信有限公司副总经理；

	2003 年 10 月，退休； 2007 年 12 月-2013 年 10 月，历任南京斯泰特康科技有限公司总经理； 2008 年 8 月-2017 年 2 月，任源濠元总经理； 2017 年 3 月-2020 年 2 月，历任发行人技术专家、技术人员； 2020 年 3 月，自公司离职。
邵凤秀	系实际控制人夏耿耿之母，生于 1938 年，1954 年至今，务农。

（二）胡永强、邵凤秀与发行人实控人及其亲属存在多起共同投资或担任关联方高管的原因

1、胡永强担任发行人关联方高管的原因

2007 年 12 月，考虑到南京地区业务的开拓，发行人实际控制人通过泽惠沁收购胡永强及其配偶赵慧霞持有的斯泰特康 100%股权，收购完成后，由胡永强担任斯泰特康总经理。后因扩展南京地区业务，泓宇惠出资设立源濠元，仍由长期负责南京地区业务开展的胡永强担任源濠元总经理。

除曾担任斯泰特康董事兼总经理及源濠元总经理外，胡永强不存在与发行人实际控制人及其亲属共同投资或担任关联方高管的情形。

2、邵凤秀与发行人实际控制人存在共同投资的原因

邵凤秀系发行人实际控制人夏耿耿的母亲，其与发行人实际控制人存在多项共同投资系出于家庭投资安排，具有合理性。

邵凤秀不存在担任关联方高管的情形。

（三）作为普通员工其股权激励未收回的原因

2020 年 2 月，胡永强从发行人处离职，实际控制人考虑到其系因年事已高（离职时已 77 岁）及身体原因离职，故未收回胡永强所持有的激励股权。

（四）相关备用金期末额较大的原因

2017 年末，公司对胡永强的其他应收款（备用金）金额较大，主要是与“通过供应商付款后将款项用于发放员工薪酬及支付费用”事项有关，公司向供应商付款后，相关资金流回公司员工账户后再用于发放薪酬或支付费用。2017 年末，公司部分体外资金滞留在其账户，金额合计为 85.56 万元，相关资金在 2018 年已经支付，主要用于发放职工薪酬及支付费用等。

（五）上述人员与发行人、实控人及其他股东的实际关系及资金往来，是否存在其他类似的员工或个人。

1、胡永强、邵凤秀与发行人、实际控制人及主要股东的实际关系及资金往来情况

（1）胡永强、邵凤秀与发行人、实际控制人及主要股东的实际关系

胡永强、邵凤秀与发行人、实际控制人及主要股东的实际关系详见本问询函回复问题 15/（二）相关内容。

（2）资金往来情况

除发行人向胡永强支付薪酬费用及涉及通过供应商体外支付薪酬和费用事项外，胡永强与发行人、实际控制人及主要股东不存在资金往来。

邵凤秀系实际控制人夏耿耿之母，邵凤秀与发行人、实际控制人及主要股东不存在异常资金往来。

2、是否存在其他类似的员工或个人

报告期内，除胡永强曾担任斯泰特康董事兼总经理以及源濠元总经理外，无其他发行人员工或发行人实际控制人亲属外的个人与发行人实际控制人及其亲属存在多起共同投资或担任关联方高管的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了胡永强填写的调查表并与胡永强、邵凤秀进行了访谈，了解其个人履历及与发行人、实际控制人及其他股东的关系、投资、任职情况，取得了其与发行人实际控制人存在共同投资或任职的关联企业的全套工商档案，了解其与发行人实际控制人存在共同投资或担任关联方职务的原因；

2、查阅了胡永强离职申请单，并与发行人实际控制人进行了访谈，了解胡永强离职原因及未收回胡永强激励股权的原因；

3、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查

表，通过企查查等第三方公共查询平台对上述人员及其亲属的对外投资、任职情况进行核查，并调取前述关联方的工商档案资料；

4、取得胡永强报告期内银行流水及相应说明，核查发行人期末对其存在其他应收款的原因，及相关资金的期后支付情况；

5、获取实际控制人及其父母和子女、董事（除独立董事）、监事、高管、核心技术人员、间接持有公司 5%以上股份自然人股东、出纳、实际控制人司机等人报告期内的银行流水，核查相关人员报告期内与胡永强、邵凤秀的资金往来情况；取得胡永强、邵凤秀报告期内银行流水，核查其与发行人、实际控制人及其他股东的资金往来情况；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、胡永强担任发行人关联方高管的原因系因发行人实际控制人考虑到南京地区的业务开拓，故聘请具有业务经验的胡永强担任关联方总经理；邵凤秀为实控人夏耿耿的母亲，与邵凤秀存在多起共同投资的原因系出于家庭投资安排。

2、胡永强股权未收回的原因系实际控制人考虑到其因年龄及身体原因辞职；

3、相关备用金期末额较大的原因与“通过供应商付款后将款项用于发放员工薪酬及支付费用”事项有关；

4、除通过供应商体外支付薪酬和费用导致的资金往来外，发行人、实际控制人及主要股东与胡永强、邵凤秀报告期内不存在异常资金往来；

5、报告期内，除胡永强曾担任斯泰特康董事兼总经理以及源濠元总经理外，无其他发行人员工或发行人实际控制人亲属外的个人与发行人实际控制人及其亲属存在多起共同投资或担任关联方高管的情形。

16. 请发行人补充披露报告期内更换财务负责人的原因，相关人员与发行人是否存在（潜在）纠纷，离职去向等。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

请发行人补充披露报告期内更换财务负责人的原因，相关人员与发行人是否存在（潜在）纠纷，离职去向等。

1、报告期内更换财务负责人的原因及离职去向

序号	姓名	离任时间	更换财务负责人的原因	离职去向
1	王晓丹	2018 年 8 月	为优化公司治理结构，提高财务规范程度，聘请有专业财务背景的人员担任财务负责人	仍就职于发行人处，担任副总经理
2	李国庆	2019 年 2 月	李国庆因看好未来证券投资行业的发展前景，为谋求个人发展，故辞去财务负责人	就职于上海举世医疗投资管理有限公司，担任副总经理

2、相关人员与发行人是否存在（潜在）纠纷

李国庆于 2018 年 8 月开始担任发行人财务负责人，2019 年 1 月因看好未来证券投资行业的发展前景，为谋求个人发展，提请辞去财务负责人，2018 年 8 月之前，李国庆未在发行人任职。

发行人报告期内更换财务负责人是为了聘请专业财务人员、提高财务和内控规范程度以及相关原因因个人原因离职所导致的，属正常人事变动，相关人员与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅并获取了相关人员的离职申请单，与相关人员进行了访谈，了解离职原因及离职去向，查阅财务负责人变更的会议决定文件；

2、查阅了《审计报告》以及发行人报告期内的营业外支出明细；

3、实地走访了南通市港闸区人力资源和社会保障局，了解发行人的劳动争议情况，并取得了南通市港闸区人力资源和社会保障局开具的证明，查阅了“中

国裁判文书网”、“全国法院被执行人信息查询网”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”等网站公开信息，了解发行人的诉讼、仲裁纠纷情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内更换财务负责人是为了聘请专业财务人员、提高财务和内控规范程度以及相关个人因个人原因离职所导致的。

2、相关人员与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

3、王晓丹离职后仍在发行人处担任副总经理，李国庆离职后就职于上海举世医疗投资管理有限公司，担任副总经理。

17. 关于审计截止日后财务信息及疫情影响。

根据申报材料和审核问询回复：发行人 2020 上半年业绩增长，且预计全年净利润实现 30%以上增长。

请发行人：

(1) 对比同行业可比公司 2020 年 1-6 月、1-9 月的业绩情况（收入、扣非前后归母净利润），结合主要客户订单执行情况等，补充披露发行人业绩增长的合理性；

(2) 补充披露最新在手订单情况，结合上述情况披露发行人业绩增长是否可持续。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 对比同行业可比公司 2020 年 1-6 月、1-9 月的业绩情况（收入、扣非前后归母净利润），结合主要客户订单执行情况等，补充披露发行人业绩增长的合理性

2020年1-6月，公司与同行业可比公司的业绩比较情况如下：

单位：万元

项 目	营业收入	同比增长	归母净利润	同比增长	扣非后归母净利润	同比增长
国电南瑞	1,215,361.71	11.15%	137,654.22	14.59%	127,208.25	14.24%
金智科技	65,418.19	-22.57%	1,921.99	-79.61%	1,067.59	-62.03%
海联讯	6,750.46	-43.13%	895.56	35.75%	805.31	64.31%
东方电子	155,433.31	11.49%	11,376.94	12.90%	8,766.08	-5.79%
智洋创新	16,193.85	111.00%	2,963.25	未披露	2,722.16	未披露
平均值	291,831.51	9.15%	30,962.39	未披露	28,113.88	未披露
公司	13,617.94	45.41%	2,791.06	66.85%	2,176.57	57.17%

注：上述未披露指标未纳入平均值统计范围内，下同

2020年1-9月，公司与同行业可比公司的业绩比较情况如下：

单位：万元

项 目	营业收入	同比增长	归母净利润	同比增长	扣非后归母净利润	同比增长
国电南瑞	2,009,780.14	16.99%	254,869.35	18.74%	241,631.34	20.07%
金智科技	98,813.46	-23.52%	2,988.85	-69.02%	2,183.08	-42.59%
海联讯	13,584.86	-21.64%	1,686.27	58.67%	1,503.20	80.70%
东方电子	248,265.44	15.31%	18,955.79	6.54%	15,137.80	-7.95%
智洋创新	27,436.12	90.77%	5,015.31	83.44%	-	-
平均值	479,576.00	14.50%	56,703.11	15.31%	65,113.86	17.15%
公司	18,002.00	49.79%	4,007.78	177.41%	2,467.65	123.15%

由上表可知，2020年1-6月和1-9月，除金智科技的主要财务数据增长率均为负以外，其余同行业上市公司经营状况基本呈现增长趋势，行业平均经营业绩均显著增长。2020年1-6月，受疫情影响，增速相对较慢；2020年1-9月，随着疫情防控措施的有效实施，行业平均增长幅度显著提升，与公司增长趋势一致。

相较于较为成熟的上市公司，上述比较期间内，公司和智洋创新作为拟上市公司，增长速度相对较快。一方面，受益于电力行业整体发展水平的提升以及投资力度的加大，行业整体业绩显著提升；另一方面，公司和智洋创新相较于国电南瑞、金智科技、东方电子等较为成熟的公司，仍处于快速发展阶段，业绩增长较快，具有合理性。

从公司自身订单执行方面来看，2020年1-6月和1-9月之间，公司的主要客户均为国家电网及其下属公司，为公司合作多年的稳定重要客户。报告期内，公司与国家电网及其下属公司合作良好，相关项目均正常履行，未因项目质量等原因产生的纠纷或项目无故不正常执行的情况。2020年上半年，公司来源于国家电网及其下属公司的业务收入为6,863.04万元，2020年全年为42,096.84万元，主要客户收入的增长使得公司业绩持续增长，具有合理性。

综上，2020年1-6月和1-9月期间，公司业绩持续快速增长，与同行业公司平均趋势一致，同时增长速度与拟上市公司智洋创新趋势一致，均显著高于其他已上市公司。公司业绩持续增长一方面受益于电力行业的快速发展，投资水平持续提高；另一方面得益于公司自身深耕电力信息化领域，与行业内主要客户国家电网及其下属公司合作历史较长，项目执行力得到了客户的认可，因此与其合作

持续增长，促使公司业绩持续快速增长，具有合理性。

（二）补充披露最新在手订单情况，结合上述情况披露发行人业绩增长是否可持续

从电力行业发展方面，电力是国民经济的命脉，是现代产业的动力“心脏”，更是国民经济发展的“先行官”。随着“十四五”规划的逐步启动，电力行业将迎来新一轮的投资周期。公开资料显示，“十四五”期间我国电力消费需求将达到9.5万亿千瓦时，比“十三五”期间同步增长约2万亿千瓦时，用电需求的增加将拉动电力行业整体的投资水平。公司从事的电力信息化业务在坚强智能电网的建设过程中起到重要作用，市场空间也会随着电力行业整体的发展得到进一步的提升。截至2020年末，公司在手订单金额94,671.19万元（不含税），相较2019年度同比增长24.04%，增长速度较快；同时截至2020年末，公司存货科目中的在产品均为未完工项目，期末金额36,502.37万元，同比增长24.82%。

综上，随着我国“十四五”规划的逐步实施以及经济发展水平的提高，电力行业投资水平将进一步加大，电力信息化市场空间将进一步释放；同时，公司目前在手订单以及正在实施的项目储备充裕，主要客户的项目均处于正常实施状态，公司业绩增长具有可持续性。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅同行业可比公司的公开财务信息，并与发行人同期经营情况进行比较，分析发行人的业绩经营情况；

2、访谈发行人管理层，了解发行人所处行业的发展情况以及发行人业务的发展情况，分析发行人业绩增长的合理性和可持续性；

3、访谈发行人主要客户，了解相关项目的执行情况，是否存在无法正常进行的情况；

4、取得电力行业“十四五”相关规划的政策文件，取得发行人合同签订明细表，核查相关合同签署的真实性和可执行性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、经比较同行业可比公司 2020 年 1-6 月、1-9 月的业绩情况，发行人主要客户国家电网的订单金额持续增长，执行情况良好，不存在项目无法正常执行的情况，发行人业绩增长具有合理性；

2、发行人在手订单及未完工项目较多，业绩增长具有可持续性。

18. 关于其他事项。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 发行人 2017 年 9 月至 2018 年 3 月三次召开股东会分别形成股东决议分配现金股利。

(2) 2017 年和 2018 年，发行人对中兴通讯存在直接采购，2019 年以后均转变为间接采购。

(3) 2018 年受“中兴事件”影响，公司经营活动产生的现金流量净额为 -4,198.85 万元；部分客户考虑到该事件可能影响正常供货，故未能按照合同约定的付款节点及时付款；公司加大原材料备货，导致 2018 年存货金额大幅增加，且款到发货的比例上升较多所致。

请发行人：

(1) 补充披露短期内多次进行现金分红的原因及合理性；

(2) 补充披露 2019 年开始不再向中兴通讯直接采购的原因，报告期各期对中兴通讯直接和间接采购的采购条件、信用期、合同条款的变动情况，是否发生重大不利变化；比较中兴通讯不同代理商同一型号设备的采购价格披露相关价格的公允性；

(3) 充分论证并客观描述发行人对中兴通讯是否存在依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露短期内多次进行现金分红的原因及合理性

1、2017 年 9 月、2017 年 11 月两次分红的原因

2017 年 9 月，公司召开股东会并形成决议，对 2016 年 12 月 31 日未分配利润中 1,924.32 万元按照各股东持股比例进行现金分配。

2017 年 11 月，泽宇设计召开股东会并形成决议，对 2017 年 11 月 30 日的可供分配利润进行分配，向全体股东分配现金股利共计 262.10 万元。

2017 年 9 月至 2018 年 4 月期间，发行人实际控制人由于增资、偿还占用发行人资金以及家庭购房等事项，短期资金需求较大，因此在 2017 年 9 月、2017 年 11 月进行了两次分红。

实际控制人 2017 年 9 月至 2018 年 4 月期间的大额资金支出情况如下：

单位：万元

时间	资金支出金额	事项
2017 年 12 月	3,520	2017 年 9 月 27 日，泽宇有限作出股东会决议，同意公司注册资本由 5,000 万元增加至 8,000 万元，其中，由股东张剑认缴出资 2,200 万元，认缴增资价格为 1.6 元/注册资本
2017 年 12 月	2,354.80	实际控制人偿还资金占用款项
2018 年 4 月	2,633.66	实际控制人在其子女同一小区购置房产

2、2018 年 3 月分红原因

2017 年 12 月 21 日，泽宇有限召开股东会，会议决议同意吸收沁德投资、沃泽投资为公司新股东，2017 年 12 月 27 日，南通市工商行政管理局核准了此次变更登记事项，并向泽宇有限换发了新的营业执照。

2017 年 12 月，公司引入外部股东沁德投资、沃泽投资，治理结构进一步完善。

为了更好地回报投资者，2018 年 3 月，根据《公司章程》的规定，公司召开股东会并形成决议，对 2017 年 12 月 31 日未分配利润中 3,543.00 万元按照各股东持股比例进行现金分配。

（二）补充披露 2019 年开始不再向中兴通讯直接采购的原因，报告期各期对中兴通讯直接和间接采购的采购条件、信用期、合同条款的变动情况，是否发生重大不利变化；比较中兴通讯不同代理商同一型号设备的采购价格披露相关价格的公允性

2018 年“中兴事件”之后，中兴通讯为加强内外部风险控制，明确要求所有政企客户合作项目均从总分渠道进行销售，不再直接签订销售合同。基于上述原因以及信用账期的考虑，公司自 2019 年以后未与中兴通讯直接合作。

报告期内，公司不同采购模式下主要供应商的基本信用政策情况如下：

采购方式	主要供应商	基本信用政策	支付方式	信用账期
间接采购	航天欧华信息技术有限公司	甲方到货验收合格后 90 天内支付给供应商全部货款	2-3 个月银行承兑汇票	5-6 个月
		预付 10%，甲方收到全部货物之日起 90 个自然日内，甲方向乙方支付剩余 90%	2-3 个月银行承兑汇票	5-6 个月
		预付 10%，在生产厂家收到货款之日起 90 个自然日，甲方向乙方支付剩余 90%	2-3 个月银行承兑汇票	5-6 个月
		甲方在合同生效且合同设备入库发货前（中兴排产后），向供应商支付该合同全部货款	9 个月银行承兑汇票	9 个月
直接采购	安徽皖通邮电股份有限公司	预付 10%，到货后 3 个月支付剩余 90%	3 个月银行承兑汇票	6 个月
	中兴通讯股份有限公司	到货完成验收后支付货款	电汇	5 日

综上，报告期内随着公司与各经销商合作的深入以及公司议价能力的加强，信用期和付款条件逐渐优化，未发生重大不利变化；除上述信用期和付款条件变化以外，其余采购条件、合同条款未发生重大变化。

报告期内公司采购的中兴通讯不同代理商同一型号设备的采购价格及公允性分析参见本问询函回复问题 7/（二）相关内容。

（三）充分论证并客观描述发行人对中兴通讯是否存在依赖

报告期内，公司采购中兴通讯品牌的材料占比较高，中兴通讯及相关经销商为公司报告期内的主要供应商，对公司的生产经营具有一定的影响，但公司并未对中兴通讯或相关供应商存在依赖，主要原因及合理性如下：

1、我国电力通讯产品行业本身集中度较高，行业内主要以华为、中兴、华三、烽火等知名品牌为主，因此主要选择上述供应商或其经销商开展合作。公司与中兴通讯合作基础较好，因此选择中兴通讯及其经销商合作；

2、虽然公司主要采购中兴通讯的材料，但其他品牌的材料也可以满足公司项目的需要。报告期内，公司也采购部分华为、华三、烽火等品牌的材料，因此中兴通讯的材料具有一定的可替代性；

3、报告期内，公司采购的中兴通讯的材料从未发生过采购受限的情形，也未发生过供应商无法按照公司的要求，按时、按质、按量供货的情形，即公司的采购需求能够得到响应。

综上，公司采购模式成熟，与中兴通讯合作基础良好，供应商能够按需保持供应，无法满足公司采购需求的风险较低；对于同类材料，公司储备了多家替代和备选供应商，不存在依赖中兴通讯的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、对发行人实际控制人及相关人员进行访谈，了解历次分红原因；
- 2、查阅发行人实际控制人流水，核查分红前后其大额资金支出情况；
- 3、访谈发行人管理层，了解发行人与中兴通讯的合作历史、合作基础，“中兴事件”对相互之间合作的影响；了解发行人 2019 年起不再直接采购的原因；了解发行人与各主要经销商的合作背景等相关情况；分析发行人对中兴通讯的依赖情况；
- 4、取得发行人直接与间接采购中兴通讯材料的合同、付款凭证、入库单据等资料以及采购明细清单，核实采购的真实性并分析采购条件、信用期、合同条款等因素的变化情况；统计相应的采购价格，分析价格公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、2017 年 9 月、2017 年 11 月两次分红的原因主要是因为实际控制人当期资金需求较大；
- 2、2018 年 3 月分红，主要是引入新股东后，为了更好地回报投资者进行现金分红；
- 3、发行人基于中兴通讯的管理政策以及付款条件等因素，自 2019 年开始不再向中兴通讯直接采购，报告期各期对中兴通讯直接和间接采购的采购条件、信用期、合同条款未发生重大不利变化；中兴通讯不同代理商同一型号设备的采购价格具有公允性；发行人对中兴通讯不存在重大不利依赖。

专此说明，请予审核。

(本页无正文)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师: 黄继佳 

中国注册会计师: 陈震 

报告日期: 2021 年 3 月 12 日