



杰创智能
NEXWISE

关于

杰创智能科技股份有限公司

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的回复

保荐机构（主承销商）



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二一年四月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 19 日印发的审核函〔2021〕010378 号《关于杰创智能科技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》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。

杰创智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“本公司”或“杰创智能”）会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”、“保荐机构”或“保荐人”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“申报会计师”）对问询函中所提意见进行了逐项落实、核查。现将审核问询函的回复上报贵所，请审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《杰创智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书(申报稿)》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。

2、本回复中若出现总计数位数与所列值总和不符的情况，均为四舍五入导致。

本问询函回复的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
问题 1 关于竞争优势.....	3
问题 2 关于合同签订模式.....	16
问题 3 关于城市管理业务.....	21
问题 4 关于数据中心业务.....	25
问题 5 关于收购蓝玛星际.....	28
问题 6 关于会计政策变更.....	33
问题 7 关于新收入准则.....	41
问题 8 关于软硬件成本.....	46
问题 9 关于供应商价格公允性.....	60
问题 10 关于系统集成业务毛利率.....	67
问题 11 关于产品销售业务.....	77
问题 12 关于增值税税收优惠.....	85
问题 13 关于历史沿革.....	87
问题 14 关于对赌协议.....	97
问题 15 关于客户.....	107
问题 16 关于资金流水核查.....	128
问题 17 关于招投标.....	143
问题 18 关于募投项目.....	152
问题 19 关于期后业绩.....	166

问题 1 关于竞争优势

根据审核问询回复：

（1）发行人认为其技术实力主要体现在拥有高新技术企业资质、多项专利及软件著作权、成熟研发团队等方面；项目经验丰富主要体现为承接超过 1,000 个集成项目，其中包含多个示范项目等方面；客户资源优势主要体现为与政府部门、事业单位以及大型企业单位建立了良好的合作关系，在多地设立分公司等。

（2）根据申报材料及公开信息，发行人所处的行业处于容量庞大、分散割据的充分竞争状态，同行业可比上市公司大多数同样具备发行人在技术实力、项目经验、客户关系等方面所具有的资源。

请发行人结合在技术实力、项目经验、客户关系等各方面的竞争优劣势，进一步分析发行人在智慧城市、智慧安全两个业务领域的竞争优势（尤其是相较于规模较大、业务较广的大型企业、上市公司），说明发行人能够在已经相对充分竞争的市场中持续取得订单的原因及合理性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合在技术实力、项目经验、客户关系等各方面的竞争优劣势，进一步分析发行人在智慧城市、智慧安全两个业务领域的竞争优势（尤其是相较于规模较大、业务较广的大型企业、上市公司）

（一）智慧城市领域

发行人与智慧城市领域上市公司在经营情况、行业地位、技术实力、产品布局、客户类型等指标的对比情况如下：

项目	恒锋信息	银江股份	云赛智联	太极股份	佳都科技	杰创智能
经营情况	公司通过多年发展，已成为国内具有较强竞争力的智慧城市信息技术和智慧城市建设行业解决方案提供商，以软件引领企业发展，为客户提供智慧城市行业解决方案，业务涉及信息科技和健康养老。 2018 年、2019 年和 2020 年，营业收入分别为 52,485.71 万元、56,661.16 万元、50,212.31 万元。	公司作为城市大脑运营服务商，专注于通过人工智能、大数据、物联网等先进技术，为城市高效治理、城市精细化管理、区域经济管理构建一个后台系统，打通不同平台，推动城市数字化管理，为城市管理和民生服务打造跨领域、跨区域的城市大脑数据资源交换和共享平台。 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，营业收入分别为 241,327.78 万元、207,950.44 万元、108,944.42 万元。	公司以“成为中国一流的智慧城市综合解决方案提供商和运营商”为使命，致力于成为“以云服务与大数据、行业解决方案及智能化产品三大板块为核心业务的专业化信息技术服务企业”，持续形成“基础”，“平台”，“应用”三大业务板块。 2018 年至 2020 年，营业收入分别为 446,556.00 万元、488,912.41 万元、458,921.87 万元。	公司是国内电子政务、智慧城市和关键行业信息化的领先企业。公司主营业务为面向政务、公共安全、国防、企业等行业提供信息系统建设和云计算、大数据等相关服务，涵盖信息基础设施、业务应用、数据运营、网络信息安全等综合信息技术服务。 2018 年至 2020 年，营业收入分别为 601,609.84 万元、706,273.50 万元、853,260.96 万元。	公司以“AI 赋能，构筑城市智慧新生态”为愿景，坚持人工智能领域的持续投入和产品化应用，在此基础上，公司形成了“1+3”业务布局：以自主研发的城市数字平台和智慧物联网为驱动，为客户提供智慧的轨道交通、智慧的城市治理和企业数字化升级三大解决方案。 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，营业收入分别为 468,014.72 万元、501,185.10 万元、170,028.05 万元。	公司是一家坚持自主研发和创新发展的国家级高新技术企业，致力于推进物联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术在智慧城市、智慧安全领域的产业化应用，为客户提供涵盖业务咨询、方案设计、设备采购、产品研发、系统集成及运营维护的全周期综合解决方案。 2018 年至 2020 年，营业收入分别为 42,233.12 万元、73,446.94 万元和 103,227.72 万元。
市场地位	公司连续第十年荣获年度“全国智能建筑行业百强企业”行业大奖；还荣获“行业信息化竞争力百强”、“2020 年智慧产业领军企业”、“智慧监所实战平台荣获智慧政法信息化数据共享创新奖”、“2020 福建战略性新兴产业百强”、“助力全省脱贫攻坚工作先进单位”、“2020 年福州市工人先锋	公司作为城市大脑运营服务商，是信息系统集成及服务行业大型骨干企业、中国软件业务收入前百家企业、中国软件和信息技术服务综合竞争力百强企业、智能建筑行业十大领军企业、中国安防卓越企业、浙江省科学技术进步一等奖、中国软件业务收入前百家企业、中国城市智能交通市场系统集成商	公司在智慧城市行业领域荣获多项荣誉称号。公司荣登“2019 年度上海人工智能最具影响力企业 TOP10”榜单，荣获仪电集团“最佳 PMO”，旗下企业通过 ITSS 三级认证，获得“2019 年中国软件行业最具影响力企业”称号、“2020 中国数字化最具影响力企业”称号以及微软、华为、亚信等行业及合作	公司一直是工信部认定的软件百强企业，2015 年至 2018 年连续四年位于“中国软件业务收入前百家企业”前 50 名。公司荣获行业协会和媒体授予的各种奖项数十个，多次位列“中国软件和信息技术服务综合竞争力百强”，2017 年获得“2017 中国十佳政府行业”、“2017 中国十佳公共安全”、“2017 中国	公司市场地位不断夯实，荣获“2018 年度人工智能企业百强”“‘A.I.+智慧城市’最佳产品成长奖”“2019 年‘亚太地区十大多因素身份验证方案提供商’”“AIoT 赋能优秀解决方案奖”“‘2019 人脸识别技术排行’榜单第四”“最具成长性人工智能产业上市公司”等人工智能领域奖项，连续 3 年蝉联	公司已成为国内具有较强竞争力的智慧城市行业综合解决方案提供商之一，陆续获得“广州高科技成长 20 强企业”、“广州市创新标杆企业（高成长创新标杆企业）”、“2018 年度广东省智能建筑优质工程奖”、“2018 年度智慧城市云计算最佳解决方案奖”、“2019 中国信息化和软件服务业年度创新

项目	恒锋信息	银江股份	云赛智联	太极股份	佳都科技	杰创智能
	号”、“福州市劳动关系和谐企业”、“鼓楼区“脱贫攻坚爱心企业”称号”等荣誉。	业绩十强、浙江省成长性最快百强企业、中国智慧城市产业联盟副理事长单位。	伙伴颁发的各种荣誉和奖项。旗下企业仪电科技荣获“2019年科学仪器行业领军企业”大奖，“雷磁”和“REX”品牌继“上海品牌”和“上海市著名商品”后，进入上海第四批重点商标保护名录。	十佳电力行业”、“2017中国十佳煤资行业”、“2017中国十佳云计算方案商”、“智慧城市方案商50强”和“2017年度中国信息安全首选服务商”等奖项。	“中国智能交通建设推荐品牌”、“中国智能交通三十强”、“中国信息化（智慧公安）示范实践奖”等行业奖项。	企业”、“2019年度中国智能建筑行业工程百强企业”、“2019年度广东省优秀安防企业”、“2019年度广东省雪亮工程建设突出贡献奖”、“2019年度数据中心工程企业三十强”等荣誉称号。
资质情况	公司拥有建筑智能化系统设计专项甲级资质、电子与智能化工程专业承包一级资质、信息系统集成及服务一级资质、信息系统运行维护分项二级资质，对公司业务发展提供了有力的支持，公司成为行业内资质体系齐全且级别较高的企业之一。	公司拥有“CMMI5软件能力成熟度模型认证”、“信息系统集成及服务大型一级资质”、“电子与智能化工程专业承包一级资质”、“建筑机电安装工程专业承包一级资质”、“公路交通工程（公路机电工程）专业承包一级资质”、“公路交通工程（公路安全设施）专业承包一级资质”、“建筑智能化系统设计专项甲级资质”、“安防工程企业施工设计维护一级资质”等各项行业内权威的专业资质。	公司拥有建筑智能化系统设计甲级；公共安全防范工程设计施工壹级；国家增值电信业务和信息服务经营许可；国家涉密信息系统集成等37项各种国家行政许可资质。	公司业务资质齐全，涵盖设计、集成、涉密和安全等领域，具备业内最为齐全的高级别资质，公司首批获得计算机信息系统集成特一级企业资质。	公司具有计算机信息系统集成及服务一级资质、建筑智能化系统设计专项甲级、CMMI5等多项智能化领域高级资质，也通过了ISO9001质量管理体系认证、ITSS信息技术服务运行维护标准认证。	公司已构建新型智慧城市建设行业全面完整的资质体系，包括建筑智能化系统设计专项甲级、涉密信息系统集成甲级（系统集成、安防监控）、电子与智能化工程专业承包一级、计算机信息系统安全服务等级证一级、音视频集成工程企业资质一级、信息系统建设和服务能力等级CS3、信息系统安全集成服务一级、信息系统安全运维服务二级等。
技术实力	公司深耕智能化、信息化及智慧城市信息技术行业多年，在民生、公共安全、智慧城市三大细分应用领域，拥有较强的技术实力和丰富的实施经验。公司基于近10年对监管行业客户需求的理解，融合智能化和信息化技术向客户提	公司拥有国家级企业技术中心、国家级博士后科研工作站、院士专家工作站、浙江省智慧医疗操作研究院系统重点企业、浙江省智能交通工程技术研究中心和浙江省智慧医疗重点企业研究院等重大技术创新平台，通过与中国科学	2020年，公司下属18家子公司获得国家科技部颁发的高新技术企业称号。公司获得上海市科技进步二等奖。公司深度参与上海“两张网”、市级灾备中心、多区大数据平台等项目建设；研发了包括智能楼宇安防集成应用平台、	公司作为中国电子科技集团有限公司和中国电子科技集团公司第十五研究所下属从事信息技术应用创新的总体单位和软件与信息服务龙头龙头企业。2019年，公司新增软件著作权和软件产品登记共计209项，自主研发了多源数	公司已经建立多个高水平的智能化技术研发机构，包括全球智能技术研究院、国家级企业技术中心以及多个省、市级技术中心，联合建设了城市轨道交通系统安全与运维保障国家工程实验室等，2020年成功获批建立广州市首	公司是广州市首批人工智能企业入库单位，公司拥有广东省博士工作站、广东省生物特征标识芯片与应用系统工程技术研究中心、广州市企业研究开发机构，并与广州智慧城市发展研究院联合成立“广东省物联网标识芯片设计

项目	恒锋信息	银江股份	云赛智联	太极股份	佳都科技	杰创智能
	供智慧监管信息技术服务，公司的智慧监管信息技术服务水平处于国内领先地位。 近年来公司参与国家标准编制 1 项；参与行业标准编制 1 项，参与团体标准编制 4 项、参与福建省地方标准编制 3 项、住房和城乡建设部软科学研究课题项目 1 项。	院计算技术研究所、清华大学、浙江大学、上海交通大学等多所全国高校展开校企合作，引进中国科学院院士等多名专家顾问，建立完整的技术支持和服务团队，已承接国家发改委云计算平台工程项目等多项国家级和省市级重大科技项目。 公司及其控股子公司合计拥有 62 项注册商标、83 项资质证书、185 项授权专利(其中发明专利 117 项)、72 项软件产品、852 项著作权、受理专利申请 89 项，成果丰硕。	政务区块链监管服务平台、智慧视频网关系统等一系列重点课题；2020 年，申报获批国资委“智慧城市三期”等各委办科技项目 6 项，完成 5 项公司重点研发项目验收。 公司参与制定国内首个 MSP 系列标准《云管理服务提供商能力要求》、《公共数据运营服务目录和计量计费标准》、《公共数据运营服务绩效评估标准》、响应浦东新区的需求，携手智慧城市设计院，发布了首份《政务区块链建设规范》区级标准。2020 年，公司申报知识产权 82 项，其中发明专利 33 项，实用新型专利 12 项，外观专利 1 项，登记软件著作权 36 项。	据融合管理系统、神经引擎平台、安全大数据态势感知及可视化平台、图云区块链管理平台、河图数据可视化平台、互联网+监管业务基础应用软件、制造云平台等聚焦公司业务共性基础关键技术的新产品，提升公司业务底层关键技术自主创新能力。 公司设计开发的智能媒体大数据平台及应用开发项目入选工信部 2020 年大数据产业发展试点示范项目名单。	批院士专家工作站，实现科研技术研发平台建设方面的又一重大突破。 公司累计申请国家发明专利、软件著作权等知识产权超过 800 项。公司在计算机视觉领域发明的专利从全省数千件申报专利中突围，斩获广东专利优秀奖。在由 IEEE 和 Google 组织的 WebVision 计算机视觉竞赛中，公司以在 154 支队伍中脱颖而出，获得第 5 名。公司还获评“广州最佳高新技术企业综合实力 15 强”和“广东省知识产权示范企业”。	和封装测试工程技术研究中心”和“广州市物联网标识与感知芯片重点实验室”。 截至 2020 年 12 月 31 日，公司及控股子公司已取得授权专利 21 项（其中发明专利 7 项，实用新型专利 14 项），已取得软件著作权 181 项。
主要 产品 内容	1、智慧城市领域：主要包括新型智慧城市、智慧政务等综合解决方案以及数据中心、大数据服务等新型基础设施建设； 2、公共安全领域：主要包括智慧公安、智慧司法、市域治理、雪亮工程、智慧社区等综合解决方案； 3、民生服务领域：主要包括智慧校园、智慧文体、	1、交通大脑：城市级智慧交通平台及各应用子系统； 2、健康大脑：城市级区域医疗健康信息平台及各应用子系统； 3、司法大脑：城市级司法行政电子政务平台及各应用子系统； 4、通过数据挖掘、分析、应用、运营，为政府和第	1、云计算大数据：云计算（公有云服务、私有混合云构建解决方案）、IT 基础架构及安全解决方案、企业高级技术服务； 2、行业解决方案：安防信息化、教育信息化、检测溯源信息化、水务信息化、医疗信息化； 3、智能化产品：水质分析仪、电化学分析仪、滴定	1、云服务：主要是指面向国家政务、智慧城市和重要行业提供云计算服务； 2、网络安全与自主可控：主要包含网络安全、内容安全、信息系统安全以及自主可控基础产品； 3、智慧应用与服务：主要是指面向“互联网+政务”、“互联网+行业”提供以智能技术应用和数据运营为	1、智慧城市解决方案； 2、智能轨道交通解决方案； 3、ICT 产品与服务解决方案； 4、行业智能化产品及运营服务。	1、智慧城市领域：主要包括智慧民生综合解决方案（智慧园区、智慧医疗、智慧教育等）、城市管理与服务综合解决方案（智慧交通、智慧港口、智慧政务等）、数据中心综合解决方案； 2、智慧安全领域：主要包括社会安全管理综合解决方案（智慧监管、雪亮工

项目	恒锋信息	银江股份	云赛智联	太极股份	佳都科技	杰创智能
	智慧健康、再生资源回收循环利用系统等综合解决方案。	三方提供数据运营服务，实现覆盖智慧城市重点领域的平台系统及各应用子系统。	仪等科学仪器。	主的新技术服务； 4、系统集成服务：主要是指围绕定制化解决方案提供的咨询、系统集成、产品增值服务以及系统运维服务等。		程）、通信安全管理的定制化研发生产和销售。
主要客户类型	政府机关、事业单位和大中型国有企业	政府交通管理部门、城市建设部门、医疗健康机构以及其他政府事业单位、大型企业等	政府机构、大型企业	政府部门、大型企业	政府部门、大型企业	政府部门、事业单位、大中型企业
下游行业领域布局	政务、城管、公安、司法、应急、教育、旅游、健康养老等多个行业	交通、医疗、司法等	数据中心、互联网、安防、教育、医疗、水务、科研机构等	党政、国防、公共安全、能源、交通、网信、新媒体、金融等	轨道交通、公共安全、城市轨道交通	公共安全、建筑、能源、交通、园区、教育、医疗、数据中心等多个行业
主要业务领域	全国布局，主要是福建省	全国布局	全国布局	全国布局，主要是北京市	全国布局，主要是南方	全国布局，主要是华南

注：可比公司数据来源于上述公司年报、募集说明书、公司网站等公开资料。

发行人在智慧城市领域与规模较大的同行业上市公司相比，竞争优势分析如下：

1、发行人经营规模与上市公司相比存在一定差距，但发行人成长性较好

发行人报告期内营业收入与太极股份、银江股份、佳都科技、云赛智联等存在一定差距，高于恒锋信息。智慧城市行业内公司上市后在融资、品牌、业务机会等方面能获得更多资源和优势，业绩和规模增长较快。

公司虽与部分可比上市公司在营业收入规模上存在差距，但报告期内业务及利润规模增长迅速，成长性较好，2018年至2020年，发行人营业收入为42,233.12万元、73,446.94万元和103,227.72万元，复合增长率为56.34%。

2、发行人资质情况达到同行业上市公司水平

智慧城市行业对资质认证门槛较高，拥有高级别资质的企业在项目承接方面具备明显的优势。太极股份、云赛智联、银江股份等上市公司均披露其具有齐全的业务资质。

在资质方面，发行人达到了上市公司水平。公司取得了行业内多项重要资质，包括建筑智能化系统设计专项甲级电子与智能化工程专业承包一级、计算机信息系统安全服务等级证一级、音视频集成工程企业资质一级、信息系统建设和服务能力等级CS3、信息系统安全集成服务一级、信息系统安全运维服务二级、建筑机电安装工程专业承包三级、建筑装修装饰工程专业承包二级、施工劳务资质，并通过了国际软件能力成熟度认证评估的最高认证CMMI 5级、ISO9001、ISO14001等多项认证。此外，公司具有涉密信息系统集成甲级（系统集成、安防监控），可承接保密类的项目。

3、发行人聚焦智慧城市和智慧安全细分领域发展

智慧城市行业市场空间广阔，应用领域及交叉行业众多，同行业上市公司利用资金优势，在布局智慧城市各细分领域的同时，完成了跨行业的多元化布局，并不断优化业务结构，如太极股份除系统集成服务外，业务布局还包括网络安全与自主可控、云服务和智慧应用等，涵盖信息基础设施、业务应用、数据运营、网络信息安全等综合信息技术服务；云赛智联除解决方案及集成服务外，业务布

局还包括云计算大数据、智能化科学仪器等；佳都科技聚焦轨道交通细分领域，重点发展智能轨道交通解决方案、ICT 产品与服务解决方案和行业智能化产品及运营服务等。

报告期内，公司来源于系统集成业务的收入占比分别为 87.29%、93.81%、91.70%，与同行业可比公司跨行业的多元化布局相比，公司业务更聚焦于系统集成业务。公司系统集成业务涵盖了智慧城市中民生、数据中心建设和城市管理与服务等领域，重点服务于建筑、能源、交通、公安、教育等下游行业客户，十余年丰富的行业经验使得公司对行业 and 客户需求有着更为深刻的理解，公司执行项目时能够迅速提供更符合客户需求的方案和产品，有利于公司业务快速扩展。报告期内，公司重点打造智慧安全板块，通过对专用高性能计算技术等核心技术的开发运用，以各级安全主管部门和单位的安全管理需求为依托，定制化研发销售通信安全管理产品，提供综合解决方案，业务布局更加完善。

4、发行人重视研发投入，系统集成和产品研发已积累多项核心技术，与同行业可比公司在不同细分领域内各有竞争优势

根据公开披露的信息，智慧城市行业内各上市公司在长期经营实践中逐渐形成自己的市场定位与专注领域，佳都科技、银江股份 2 家公司核心技术主要体现在交通、医疗等某些特定行业应用技术方面，在某些具体行业技术开发较深入；太极股份、云赛智联 2 家公司核心技术主要体现在通用性技术方面，包括云计算、大数据等，技术的行业应用面更为广泛，恒锋信息核心技术主要体现在通用技术基础上的应用软件开发方面，核心技术各有侧重。

发行人一向重视技术研发，是广州市首批人工智能企业入库单位，拥有广东省博士工作站、广东省生物特征标识芯片与应用系统工程技术研究中心、广州市企业研究开发机构，并与广州智慧城市发展研究院联合成立“广东省物联网标识芯片设计和封装测试工程技术研究中心”和“广州市物联网标识与感知芯片重点实验室”等，并参与承担多项省级、市级重大课题研究。截至 2020 年 12 月 31 日，公司及控股子公司已取得授权专利 21 项（其中发明专利 7 项，实用新型专利 14 项），在申请发明专利 42 项，已取得软件著作权 181 项。

公司在系统集成和通信安全管理产品领域拥有深厚的技术沉淀，形成了专用

高性能计算技术、多元混合智能计算技术、大数据智能分析技术、基于微服务架构的数据协议交换技术、智能化系统设备通信协议分析技术、无线信号主被动定位技术、无线信号分析技术以及音视频智能识别和处理技术八大核心技术，具有较高的技术研发水平，与同行业可比公司在不同细分领域内各有竞争优势。

5、发行人具有与公司规模匹配的快速、高效、高质量的大型项目实施能力

智慧城市行业应用领域广阔，客户的需求层次差异较大，由政府部门和大型国有企业投资主导的智慧城市、平安工程、雪亮工程、智慧交通等大型项目具有投资规模大、建设周期长、系统功能复杂、集成难度高、技术难度和定制化程度和稳定性要求高的特点，以太极股份为代表的大型上市公司，技术实力、资金实力雄厚，承接了大量智慧城市基础设施建设项目。

经过多年的发展的经验积累，发行人拥有较强竞争力的核心技术，专业的技术团队，快速、高效、高质量的项目实施能力，以及多区域部署实施项目的能力和經驗，为发行人承接大型项目建立了良好的基础。2018年至2020年，公司承接的500万元以上项目数量分别为20个、41个和39个，承接大型项目的数量呈上升趋势，特别是近年来承接的多个省级项目受到客户的较高评价并在行业内产生较大影响力，如2017年广东福能大数据产业园A座机房工程项目（合同金额9,775.05万元）、2019年广东省取消高速公路省界收费站工程项目（多个合同总金额近3亿元）、2020年浩云网络广州2号云基地系列项目（多个合同总金额约1.13亿元）。

（二）智慧安全领域

发行人与智慧安全领域上市公司和拟上市公司在经营情况、行业地位、技术实力、产品布局、客户类型等指标的对比情况如下：

项目	中新赛克	森根科技（在审）	载德科技（在审）	杰创智能
经营情况	2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，营业收入分别为 69,120.80 万元、90,451.15 万元和 33,973.97 万元。	2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，营业收入分别为 17,776.36 万元、20,208.89 万元和 6,195.46 万元。	2018 年至 2020 年，营业收入分别为 19,984.70 万元和 20,269.41 万元、21,674.85 万元。	2018 年至 2020 年，公司与自有安全管理产品相关的营业收入分别为 2,400.36 万元、1,430.82 万元、34,111.11 万元。
市场地位	公司在细分行业经营多年，市场份额始终为第一梯队，针对部分应用场景，部分产品指标高于其他厂家。公司荣获中国电子学会科学技术奖三等奖、江苏省优秀企业等荣誉。	公司产品市场占有率较高，处于竞争优势地位。公司荣获南京市瞪羚企业等奖项荣誉。	公司是我国较早从事移动网络安防领域的企业之一，依靠技术研发创新能力、产品质量、客户服务能力等获得了良好的行业口碑。公司是上海市高新技术企业，荣获上海市科技小巨人企业等荣誉。	公司是高新技术企业和广州市人工智能企业，近年来重点投入智慧安全业务中通信安全管理产品的研发，并在该领域取得了较为丰富的技术积累。
资质情况	公司拥有高新技术企业证书、软件企业认定证书和信息系统集成及服务资质证书（叁级）等多项资质。	公司于 2014 年成为公安部认可的警用装备供应商，具有与公安客户直接开展业务及销售产品相关的业务资质和产品资质。公司拥有涉密信息系统集成资质证书（乙级）。	公司于 2010 年获得了列装资质，是我国较早从事信息安全与通信技术生产的企业之一，也是移动网络可视化行业内获得列装资质较早的一批公司；于 2019 年获得了涉密信息系统集成资质（甲级）。	公司于 2018 年通过公安部列装资质审查并取得公安系统列装合作资格，拥有涉密信息系统集成甲级等多项资质。
产品类型	宽带网产品、移动网产品、网络内容安全产品、大数据运营产品。	移动式数据采集产品、固定式数据采集产品、数据融合产品。	移动网络可视化产品，具体包括固定式数据采集产品、移动式数据采集产品、协同指挥系统。	数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品。
产品迭代情况	在宽带网产品方面，形成了一定规模的 5G 协议基础信息库，进一步丰富 QoE、抗 DDoS 等网络安全功能；积极参与研讨 5G 网络的宽带网产品标准规范，推出运营商 5G 汇聚分流产品方案，满足运营商多种 5G 组网模式下的流量采集和数据解析的需求，方案入围国家级信息安全技术规范。 在移动网产品方面，持续迭代升级演进，2020 年完成了对 5G NSA 网络应用的全面适配，同时积极布局研发 5G SA 移动	针对 5G 网络，公司已完成 5G 相关协议栈的开发，改进设计了 3D-MIMO 低剖面赋形天线，以及适配 5G 频段的超宽带 GaN 功率放大器，完成了相应的天馈和收发信机的设计。目前基于 4G 演进型空口产品已在客户群中进行试用，基于 5G SA 网络的样机已在部分用户单位进行测试。	公司当前正进行 5G 移动通信系统 NR 无线接入技术和通信协议栈的技术预研发。	公司持续开展对 5G 关键技术的研发储备。针对 5G NSA 网络，公司已完成关键技术的储备并推出多款产品供部分安全管理部门进行试用，部分产品处于列装申请阶段。针对 5G SA 网络，公司正持续研发，并取得部分成果。

项目	中新赛克	森根科技（在审）	载德科技（在审）	杰创智能
	网产品，已经取得阶段性成果；针对传统 2/3/4G 移动网产品进行整合优化，推出软硬件高度集成的一体化、小型化产品；持续优化宽频无线信号态势感知和分析产品，在多个行业实现商用。			
技术实力	公司潜心研究、不断创新，经过多年的探索和积累，拥有一系列具有自主知识产权的网络可视化、网络内容安全及大数据运营等领域内的核心技术，承担了国家发改委的“国家信息安全专项”课题及江苏省经信委组织的多项课题。	公司获评建立江苏省公安厅技术侦察重点实验室，南京市公共安全大数据工程技术研究中心。凭借多年的项目经验积累和持续的自主研发投入，公司已在无线网数据采集、数据融合计算等方面建立了一套完整的核心技术体系并应用于产品，在行业内具有较强的竞争优势。	公司技术实力深受客户认可，曾多次参与公安部 A 类研究项目，相关研究成果曾获公安部部级、省级奖项；被选为国家重点研发计划“科技冬奥”某子项研发参与单位；成为历届中国国际进口博览会智能安检系统的安防设备供应商；获评为上海市科技小巨人。	公司作为智慧安全的持续参与者，长期坚持技术研发投入，持续储备核心技术，积极升级产品支撑客户需求的演进，同时紧密跟随无线通信技术的迭代发展趋势，不断投入核心技术的升级开发。公司在 2G/3G/4G/5G 等技术方向上投入研发并取得一定成果。
行业标准 奖项专利 软著	公司参与编写、修改多项国家级信息安全技术规范，同时积极参与研讨 5G 网络的宽带网产品标准规范，参与国家级 5G 信息安全科研课题，持续保持行业的领先地位，引领着行业的发展和技术进步。2020 年，公司新获授权国家专利 4 项，新增申请国家专利 21 项，新获取计算机软件著作权 35 项。	至 2021 年 1 月，公司拥有 11 项专利、2 项集成电路布图设计证书以及 94 项计算机软件著作权。	公司曾多次参与公安部 A 类研究项目，相关项目研究成果曾获公安部部级、省级奖项。鉴于在行业的良好口碑和技术实力，公司作为参与单位受邀参加广西与上海智慧公安相关产品标准制定工作。至 2021 年 4 月，公司拥有 12 项专利（其中发明专利 8 项）、77 项软件著作权。	公司在智慧安全领域获专利 10 项、在申请发明专利 24 项。
主要客户 类型	政府监管部门、通信运营商、企事业单位	政府公安的各级部门、集成商	各级政府公共安全部门	公共安全管理部
主要业务 领域	全球布局，国内以华北地区为主	全国布局，主要是华东地区	全国布局，主要是华东地区	全国布局，主要是华南区域

注：可比公司数据来源于上述公司年报、招股说明书、公司网站等公开资料。

发行人在智慧安全领域与规模较大的同行业上市公司相比，竞争优势分析如下：

1、发行人在安全行业研发积累多年，业务发展迅速

发行人于 2016 年收购子公司蓝玛星际，重点打造智慧安全板块，基于专用高性能计算技术、人工智能技术和信号及协议分析技术等核心技术，不断增加研发投入，经过多年积累，陆续推出自有通信安全类产品，于 2018 年通过公安部列装资质审查并取得公安系统列装合作资格，并陆续实现多批产品的成功列装。

发行人与中新赛克、森根科技、载德科技相比，虽然获得公安系统列装合作资格的时间较晚，但是发行人的技术实力、产品性能和综合服务能力深受客户认可，安全产品的业绩规模实现快速增长。2018 年至 2020 年，公司实现的与自有安全管理产品相关的营业收入分别为 2,400.36 万元、1,430.82 万元和 34,111.11 万元（其中直接销售产品的收入为 4,588.32 万元，通过叠加系统集成服务的收入为 29,522.79 万元）。

2、发行人安全产品布局较全面，5G 持续迭代与上市公司处于同一进展阶段

根据公开披露的信息，中新赛克业务布局广泛，产品包括宽带网产品、移动网产品、网络内容安全产品、大数据运营产品，森根科技、载德科技与发行人的产品布局类似，包括数据采集产品、数据融合产品、数据分析系统等多种类别，通信制式覆盖 2G、3G 和 4G。通信安全产品的发展与通信网络制式的更新迭代密切相关，新的网络制式不仅将释放新的市场空间，也将改变业内竞争格局。当前 5G 技术应用快速发展，通信安全产品发展面临新一轮的更新换代。根据公开信息披露，中新赛克、森根科技、载德科技等同行业公司全部都在积极研发 5G 产品，目前处于试用和列装申请阶段。

报告期内，公司延续并深化现有 2G、3G、4G 产品的技术提升、产品优化，同步持续开展对 5G 关键技术的研发储备。针对 5G NSA 网络，公司已完成关键技术的储备并推出多款产品供部分安全管理部门试用，部分产品处于列装申请阶段。针对 5G SA 网络，公司正持续研发，在新空口的信号收发技术、信号分析技术、协议栈通信技术等方面已经取得关键成果。

3、发行人安全产品技术可靠性较高，产品具有良好的口碑

智慧安全行业的下游客户主要为公安、国安、监狱等政府部门，业务技术保密性要求较高，对系统的安全性、稳定性要求较高，并且通信安全管理产品属于硬件与软件一体化产品，产品在操作方式、安装调试、维修保养等方面均需要售前技术支持和长期的售后服务，企业产品一旦获得客户认可，则较易建立长期合作关系。

公司的安全产品具有覆盖范围广、定位精度高、功耗低等优势特点。根据公司近年来参与市场过程中收集到的行业产品信息分析，公司通信安全产品的覆盖范围、测向精度、功耗等关键技术指标与行业内领先企业水平基本相当，公司产品具有较强的市场竞争力。并且公司重视产品的售前、售中及售后服务，无论是产品介绍、使用培训、维修、升级亦或是在客户的要求下协助其开展工作，公司都能在最短的时间内做出响应，并在最快的时间内按客户的要求完成，公司的安全产品为客户案件侦办和安保维稳等工作提供有力支撑，多次参与客户重大专项任务，在客户群中建立了良好的口碑，产生了较强的客户粘性。报告期内，发行人已合作的客户覆盖广东省、海南省、湖南省、湖北省、江苏省、黑龙江省等多地公安机关。

4、发行人具备承接涉密项目的相关资质和大型集成项目的实施能力，可为客户提供综合解决方案

根据公开披露的信息，中新赛克、森根科技、载德科技等公司较多从事安全产品的直接销售，销售对象包括最终用户和集成商，较少从事系统集成建设项目。2018 年至 2020 年，载德科技向集成商销售的收入占营业收入的比例分别为 14.04%、27.36%和 35.83%，呈逐年上升的趋势。

公司不仅拥有自研的通信安全管理产品，同时具有大型系统集成项目的实施能力以及专业的技术服务能力，“定制化产品+集成建设+技术服务”综合方案能够满足客户对于产品和服务的综合需求，使得公司在获取业务方面更具竞争力。2020 年，发行人承接涉密项目客户 B 智慧安全项目 B-1，合同金额 3.34 亿元，该项目是自贸港建设制度创新的重点工程和先导性工程的重要组成部分，投资规模大、系统功能复杂、集成施工难度高、产品定制化要求高并且时间要求紧迫，

发行人为客户提供涵盖安全产品、系统集成和技术服务的综合解决方案，优质的产品和高效、高质量的项目实施能力受到客户的较高评价并在行业内产生较大影响力。

二、说明发行人能够在已经相对充分竞争的市场中持续取得订单的原因及合理性

发行人客户以政府机关、事业单位和大中型国有企业为主，客户主要通过招投标方式选取供应商，公司和相关竞争方以公平竞争的方式获取订单。在招投标方式中，不同的客户由于其行业特点、设计需求、项目预算等不尽相同，在供应商的评选标准上也存在较大差异，但一般来讲，评选标准可大致分为商务、技术和价格三类。大部分客户以供应商的技术实力和项目执行能力为主要评判标准，价格虽是必不可少的考量因素，但并不是唯一标准，需与其他因素相结合，从而得出综合的评选结果。

根据与同行业上市公司比较，公司的经营规模虽然与上市公司存在一定差距，但是公司的系统集成服务和自研安全产品在能源、建筑、交通、数据中心、公共安全等细分领域具有较强的竞争力，且具有较好的成长性。在智慧城市和智慧安全领域，公司较为齐全的业务资质、良好的商业信誉、丰富的项目实践经验以及通过多年的研发投入与技术创新形成了多项核心技术为公司持续获取订单构建了良好的基础。因此，公司凭借良好的服务和产品口碑、较强的研发实力、专业的技术团队、快速高效高质量实施项目的交付能力，在已经相对充分竞争的市场中持续取得订单具有合理性。

三、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人总经理、核心技术人员，了解公司在技术实力、项目经验、客户关系等各方面的竞争优势，了解发行人能持续获得订单的原因；

2、查阅同行业上市公司和拟上市公司的年度报告、招股说明书等公开资料，对比分析发行人的行业地位和核心竞争力。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人已对比分析与同行业规模较大、业务较广的上市公司在技术实力、经营情况、行业地位、客户类型等各方面的特点对比情况；根据与同行业上市公司比较，发行人的经营规模虽然与上市公司存在一定差距，但是发行人的系统集成服务和自研安全产品在能源、建筑、交通、数据中心、公共安全等细分领域具有较强的竞争力，且具有较好的成长性。在智慧城市和智慧安全领域，发行人较为齐全的业务资质、良好的商业信誉、丰富的项目实践经验、以及通过多年的研发投入与技术创新形成了多项核心技术为公司持续获取订单构建了良好的基础，发行人在竞争相对充分的智慧城市和智慧安全市场中能够持续获取订单，具有合理性。

问题 2 关于合同签订模式

根据审核问询回复，发行人系统集成业务开展模式分为两类，发行人分别作为总包方、专业承包方与业主方、总包方签订合同。发行人对通过两类模式开展业务的具体差异尚未予以充分披露。请发行人补充披露：

（1）两类模式下报告期内各类业务营业收入构成情况；

（2）两类模式下获取订单所需要的资质、获取订单的难度是否存在明显差异；

（3）两类模式在合同条款、实施方式、结算模式、盈利能力等方面的具体差异。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、两类模式下报告期内各类业务营业收入构成情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（一）公司销售情况·1、主要产品销售及收入构成情况·（4）按合同签署类别构成情况”中补充披露如下：

“①按合同签署类别收入构成情况

报告期内，发行人系统集成业务按合同签署方式分为总包业务和分包业务。

总包业务模式，发行人与业主方直接签订合同，发行人作为总包方，对整个项目的运行进行组织和管理，并结合项目运行情况及客户需求实施项目。

分包业务模式，发行人与总包方签订合同，发行人作为专业承包方为客户提供服务，承接的项目由总包方负责验收。

报告期各期，发行人总包业务和分包业务收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

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
总包业务	83,850.68	88.58%	27.17%	38,281.07	55.56%	21.90%	34,858.18	94.56%	24.21%
分包业务	10,805.57	11.42%	20.88%	30,617.83	44.44%	17.24%	2,004.27	5.44%	28.09%
合计	94,656.25	100.00%	26.45%	68,898.91	100.00%	19.83%	36,862.45	100.00%	24.42%

报告期各期，发行人总包业务实现收入分别为34,858.18万元、38,281.07万元和83,850.68万元，占比分别为94.56%、55.56%和88.58%；发行人分包业务实现收入分别为2,004.27万元、30,617.83万元和10,805.57万元，占比分别为5.44%、44.44%和11.42%。报告期，发行人主要作为总包方承接系统集成业务，2019年发行人分包业务占比较高主要系发行人2019年承接的广东省取消高速公路省界收费站项目部分项目为分包业务。”

二、两类模式下获取订单所需要的资质、获取订单的难度是否存在明显差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（一）公司销售情况·1、主要产品销售及收入构成情况·（4）按合同签署类别构成情况”中补充披露如下：

“②总包业务和分包业务在获取订单所需要的资质、获取订单的难度方面的对比情况

A、获取订单所需要的资质

从业务性质上来看，发行人实施总包业务或分包业务的业务流程和运用的核心技术，均为满足客户定制化需求，提供系统集成整体解决方案或提供运维、方案设计等技术服务，根据项目特点，主要需要建筑智能化系统设计专项甲级、

涉密信息系统集成甲级（系统集成、安防监控）、电子与智能化工程专业承包一级、计算机信息系统安全服务等级证一级、音视频集成工程企业资质一级、信息系统建设和服务能力等级CS3等资质。

因此，总包业务和分包业务在获取订单时所需要的资质无实质差异。

B、获取订单的难度

发行人在总包业务中，与业主方直接签署合同，由于发行人的客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，根据《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》、《必须招标的工程项目规定》等相关规定，发行人的总包业务往往通过招投标的方式获得。

招投标流程主要通过技术评分、商务评分和价格评分的综合评定，选择综合得分最高的投标方作为中标候选人，通过招投标方式获得项目更加考验公司在技术、商务和价格方面的综合优势，其中，技术评分包括系统集成方案设计的可行性、可靠稳定性、功能完善性等方面；商务评分包含公司资质、项目负责人资质、技术团队能力、公司信誉、行业经验和业绩等方面。

而对于无需通过招投标流程的总包业务，业主方也会对发行人技术能力、资质、资金实力、项目经验等方面综合考察，同时也会重点考察报价情况。

发行人在分包业务中，与总包方直接签订合同，总包方往往会采用询价方式，与无需通过招投标流程的总包业务类似，除关注发行人自身能力和项目经验等因素外，会重点关注报价情况。

综上，发行人的总包业务往往通过招投标方式获得，获取项目的难度体现在需要发行人在技术、商务和价格方面的综合优势；而发行人的分包业务往往通过询价方式获得，获取项目的难度除体现在自身能力和项目经验等因素外，报价情况也起到重要作用。”

三、两类模式在合同条款、实施方式、结算模式、盈利能力等方面的具体差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（一）公司销售情况·1、主要产品销售及收入构成情况·（4）按合同签署

类别构成情况”中补充披露如下：

“③总包业务和分包业务在合同条款、实施方式、结算模式、盈利能力等方面的对比情况

A、合同条款

关于分包条款的约定，对于总包业务，根据业主方与总包方的商定，存在部分项目的合同约定发行人作为总包方可以进行专业分包，须经甲方同意，分包商必须具有法律、法规和相关行业规范规定的相应资质；另外，也有部分总包业务合同约定不得进行对外专业分包。

对于分包业务，合同均约定专业承包方不得向第三方专业分包。

除上述关于分包条款约定的区别外，总包业务和分包业务的合同条款为合同签署双方根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》等法律法规的约定协商确定，无其他实质差异。

B、实施方式

从验收流程来看，总包业务由业主方直接组织验收；分包业务一般由总包方对专业承包方进行初步验收，之后业主方统一对总包方进行全面验收。

除上述验收流程区别之外，总包业务和分包业务的实施方式主要包括方案设计、组织开发核心应用软件、采购配套的设备材料并组织施工及集成，聘请劳务分包商进行非核心劳务工作，无其他本质差异。

C、结算模式

总包业务和分包业务的结算模式一般为分阶段付款，付款时点主要集中在合同签订、项目实施及设备到货、项目安装验收、结算、质保期结束五个时点。公司系统集成项目的客户定制化程度高，不同项目合同的重要收款节点约定和收款比例有所不同。总体来看，总包业务和分包业务的结算模式无明显差异。

D、盈利能力

报告期各期，发行人总包业务的毛利率分别为24.21%、21.90%和27.17%，分包业务的毛利率分别为28.09%、17.24%和20.88%。发行人2018年分包业务的毛利率较高主要系当年珠海高栏港经济区平沙医院智能化工程和江门市蓬江区

白石正骨医院一期住院医技综合楼智能化及中心机房工程的设计方案复杂、集成难度高，毛利率分别为37.26%和34.72%，从而导致发行人2018年分包业务毛利率较高。

除2018年外，发行人2019年和2020年总包业务的毛利率均高于分包业务毛利率，主要系分包业务不与业主方直接签署合同，是在总包方向业主方获得业务的基础上，由总包方向专业承包方分包了部分工程，一般情况下总包方还需要承担项目总体设计、项目管理等职责，总包方对于该部分工程也会赚取一定的利润。因此，总包业务的毛利率一般会高于分包业务的毛利率。”

四、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期总包业务和分包业务营业收入构成明细及项目毛利率明细；

2、访谈发行人总经理和技术部门负责人，了解发行人总包业务和分包业务获取订单所需要的资质、获取订单的难度、合同条款、实施方式、结算模式、盈利能力等方面的差异情况；

3、获取并查阅发行人总包业务和分包业务主要项目的招投标或询价文件、合同及验收报告。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、报告期，发行人主要作为总包方承接系统集成业务，2019年发行人分包业务占比较高主要系发行人2019年承接的广东省取消高速公路省界收费站项目部分项目为分包业务；

2、总包业务和分包业务在获取订单时所需要的资质无实质差异；发行人的总包业务往往通过招投标方式获得，获取项目的难度体现在需要发行人在技术、商务和价格方面的综合优势；而发行人的分包业务往往通过询价方式获得，获取项目的难度除体现在自身能力和项目经验等因素外，报价情况也起到重要作用；

3、除关于分包条款约定的区别外，总包业务和分包业务的合同条款为合同签署双方根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》等法律法规的约定协商确定，无其他实质差异；除验收流程区别之外，总包业务和分包业务的实施方式主要包括方案设计、组织开发核心应用软件、采购配套的设备材料并组织施工及集成，聘请劳务分包商进行非核心劳务工作，无其他本质差异；总包业务和分包业务的结算模式无明显差异；总包业务的毛利率一般会高于分包业务的毛利率。

问题 3 关于城市管理业务

2019 年，发行人城市管理与服务业务营业收入为 40,595.30 万元，远高于其他年度，主要原因是发行人参与了 2019 年广东省取消高速公路省界收费站项目。根据审核问询回复，2019 年广东省取消高速公路省界收费站项目包括若干项目合同，发行人获取的三项合同分别为一体化机柜采购项目（客户为广东新粤）、骨干通信传输网络关键设备采购项目（客户为中国通信建设一局）、一体化机柜项目（客户为广州广升），三项合同 2019 年产生的营业收入合计 27,641.80 万元。2020 年 1-6 月，发行人城市管理与服务业务的营业收入减少至 3,304.60 万元，同比降幅较大。发行人认为其城市管理业务具有可持续性，但能否保持持续增长具有不确定性。

请发行人：

（1）结合相较于竞争对手的主要优势，进一步说明发行人能够取得前述三项合同的原因及合理性；

（2）说明客户为广东新粤、广州广升的两项一体化机柜项目的具体差异；

（3）说明认为“城市管理业务具有可持续性，但能否保持持续增长具有不确定性”的表述是否存在矛盾，如是，请作出必要修改，避免采用表达模糊的措辞。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合相较于竞争对手的主要优势，进一步说明发行人能够取得前述三项合同的原因及合理性

2019 年，发行人通过询价方式获取 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程相关的三个项目合同，相较于竞争对手，发行人能够取得前述三项合同的原因及合理性具体如下：

1、发行人在广东省具有一定的地域优势，尤其具备在广东省多区域部署实施项目的能力和经验

发行人同行业上市公司恒锋信息、银江股份、云赛智联和太极股份的重点经营区域分别在福建省、华东地区、华东地区和北京市。发行人除在广州市设有总公司外，广东省内还在深圳、东莞、佛山、揭阳、珠海等地设有 7 家子公司和分公司，在广东省具有一定的地域优势，具备在广东省多区域部署实施项目的能力。2018 年公司承接的广东省监狱视频监控安全防护系统优化完善建设项目，该项目要求发行人在阳江、河源、茂名、东莞、惠州等 9 个地市同步实施项目，发行人利用自身在广东省主要地区设有分支机构的优势，顺利实施该项目。

2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目覆盖广东省广州、深圳、佛山、东莞、中山、珠海等 21 个地市 107 个路段中心，工程实施区域广泛，并且时间要求紧迫，发行人在广东省多区域部署实施项目的能力和经验可以有效运用到该项目中，推动项目顺利执行。

2、发行人具有与公司规模匹配的快速、高效、高质量的大型项目实施能力

发行人自成立以来持续深耕智慧城市的细分领域，在执行 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目前在智慧城市领域已形成快速的响应能力、高效的执行能力以及高质量的交付能力。以 2019 年发行人实施的横琴数据中心不间断电源（UPS）系统采购项目为例，该项目具有任务重、难度大的特点，发行人在 45 天的时间要求内顺利完成项目，完成超过 1,224 节蓄电池组和 59 个配电柜等集成工作。

2019 年 5 月，国务院办公厅印发《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》，为响应国家政策，2019 年 5 月广东省交通厅迅速推进中央与地方两级运营管理等系统升级，要求在 2019 年 12 月底全面取消高速公路省界

收费站，实现不停车快捷收费。2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目覆盖 107 个路段中心，涉及 946 个收费站，项目包括建设 1,998 套 ETC 门架系统、改造 6,272 条 ETC 车道、建造 1,076 套高速公路不停车称重检测系统，需集成省中心清分结算、费率管理、ETC 发行、数据传输、稽核管理、国产密码、客户服务、网络安全等多个系统。项目工程量大，时间要求紧迫，发行人快速、高效、高质量的项目实施能力可为项目的执行提供保障。

3、发行人在获取项目时采取合理低价的报价策略

在 2019 年之前，发行人并未在智慧交通细分领域实施过规模较大的项目，发行人决心获取 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目，拓展智慧交通细分领域。在获取项目阶段，发行人分析该项目具有规模较大、示范作用强、并且实施时间较短、竞争情况激烈等情况，经发行人审慎决策，根据对本次项目询价规则的理解，发行人在本次获取项目时采取了合理低价的报价策略，为获取项目起到了一定的作用。

4、与竞争对手相比，发行人在智慧交通领域具有核心技术与实施团队方面的优势

相较于竞争对手，发行人在智慧交通领域具有技术优势。发行人是国家级高新技术企业，拥有 1 个博士工作站、2 个省级研究中心和 1 个市级重点实验室。发行人经过持续多年的研发投入、自主研发经验积累，已形成智能化系统设备通信协议分析技术等 8 项核心技术，并且拥有授权专利 21 项（其中发明专利 7 项，实用新型专利 14 项），软件著作权 181 项。发行人在 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目中，根据客户需求，将智能化系统设备通信协议分析技术、基于微服务架构的数据协议交换技术等技术应用于项目的方案设计和系统集成工作中，为项目的推动提供了技术支撑。

发行人除拥有在系统集成领域的核心技术外，已形成了成熟、专业的实施团队，相较于竞争对手，在获取 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目时具有实施团队方面的优势。发行人实施项目时拥有注册一级建造师 13 人、高级工程师 8 人、技术工程师 36 人、设备供应商认证工程师 38 人、特种作业人员 25 人，实施团队技术及项目经验丰富，为 2019 年广东省取消高速公路省界收费

站工程项目提供充足的实施技术人员支持。

综上，相较于竞争对手，发行人在广东省具有一定的地域优势，尤其具备在广东省多区域部署实施项目的能力和經驗，具有与公司规模匹配的快速、高效、高质量的大型项目实施能力，在获取项目时采取合理低价的报价策略，拥有在公路交通领域的核心技术与技术团队方面的优势，从而可以获得 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目，项目的获取具有合理性。

二、说明客户为广东新粤、广州广升的两项一体化机柜项目的具体差异

由于 2019 年广东省取消高速公路省界收费站项目施工工期较为紧张且任务较重，因而广东省交通集团根据各级子公司的职能分解工程任务，具体为广东省交通集团负责深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站项目统筹建设并向下属各级子公司拨付资金，下属各级子公司负责具体的施工任务。公司提供的一体化机柜设备、服务器系该项目的主要构成设备之一，根据设计需在高速公路各路段布点安装，由于设备安装范围广，不同路段的子公司根据需求向公司采购设备，由此导致公司在该项目中与广东新粤交通投资有限公司和广州广升电子科技有限公司合作，两个项目均使用华为的一体化机柜，相关产品无明显差异。

三、说明认为“城市管理业务具有可持续性，但能否保持持续增长具有不确定性”的表述是否存在矛盾，如是，请作出必要修改，避免采用表达模糊的措辞

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（一）营业收入分析·1、主营业务收入产品或服务构成及变动分析·（1）系统集成业务收入”中对相关表述进行修订如下：

“综上，发行人城市管理业务具有可持续性，2019 年该业务增长幅度较大系由于当年实施 2019 年广东省取消高速公路省界收费站相关项目系在特定阶段由国家政策导向所获取的项目。”

四、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人总经理和技术部门负责人，了解发行人能够获取 2019 年广东

省取消高速公路省界收费站工程相关的三个项目合同的原因及合理性，了解客户为广东新粤交通投资有限公司和广州广升电子科技有限公司的两项一体化机柜项目的具体差异；

2、获取并查阅 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程相关的三个项目的合同及询价相关文件；

3、访谈广东新粤交通投资有限公司和广州广升电子科技有限公司，了解发行人能够获取 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程相关项目的原因及合理性，了解广东新粤交通投资有限公司和广州广升电子科技有限公司的两项一体化机柜项目的具体差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、相较于竞争对手，发行人在广东省具有一定的地域优势，尤其具备在广东省多区域部署实施项目的能力和经验，具有与公司规模匹配的快速、高效、高质量的大型项目实施能力，在获取项目时采取合理低价的报价策略，拥有在公路交通领域的核心技术与技术团队方面的优势，从而可以获得 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目，项目的获取具有合理性；

2、公司提供的一体化机柜设备、服务器系 2019 年广东省取消高速公路省界收费站工程项目的主要构成设备之一，根据设计需在高速公路各路段布点安装，由于设备安装范围广，不同路段的子公司根据需求向公司采购设备，由此导致公司在该项目中与广东新粤交通投资有限公司和广州广升电子科技有限公司合作，两个项目均使用华为的一体化机柜，相关产品无明显差异；

3、发行人已对招股说明书相关表述进行了修订。

问题 4 关于数据中心业务

根据审核问询回复，发行人数据中心综合服务可分为系统集成、运维服务、设计咨询三类，部分客户同时采购了多项服务，部分客户仅采购一项服务。例如，发行人报告期各期均为中国广核集团有限公司提供运维服务，但仅 2019 年提供

了系统集成服务，且运维服务收入高、系统集成收入低；发行人 2020 年 1-6 月为国税总局广东省税务局提供运维服务，但招股说明书中未披露发行人为其提供系统集成服务的内容。

请发行人说明：

（1）部分客户运维服务收入高于系统集成收入的原因及合理性；

（2）是否存在未向客户提供系统集成服务而仅提供运维服务的情形，如是，请说明原因及合理性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、部分客户运维服务收入高于系统集成收入的原因及合理性

发行人数据中心综合服务可分为系统集成、运维服务、设计咨询三类。报告期内，数据中心业务中，发行人仅存在向中国广核集团有限公司及下属公司一家客户同时提供系统集成和运维服务的情形。

报告期内，发行人数据中心业务中与中国广核集团有限公司相关的主要项目情况如下：

单位：万元

类别	项目名称	合同对方	收入金额		
			2020 年	2019 年	2018 年
系统集成	大亚湾基地通信机房整体改造项目	岭澳核电有限公司	-	253.58	251.47
	大亚湾基地通信机房电源空调系统改造项目	岭澳核电有限公司	265.02	-	-
运维服务	中广核机房专业服务项目	中国广核电力股份有限公司	-	1,128.62	1,265.92
	中广核基础系统业务运维项目（2020 -2022）	中国广核电力股份有限公司	1,242.43	-	-
	阳江核电厂通信、弱电线路运维服务项目	阳江核电有限公司	154.38	171.41	8.78
	中国广核电力股份有限公司红宁阳台基地运维项目	中国广核电力股份有限公司	768.32	389.06	-

根据发行人与中国广核集团有限公司及下属公司签订的业务合同，报告期内，中国广核集团有限公司及下属公司主要向发行人采购机房运维服务，主要是因为随着信息化的发展，网络、服务器等设备规模不断扩大，对机房的运行稳定性要求越来越高，为提高机房系统运行稳定性指标，向专业的供应商采购机房系统的

项目技术服务和运维服务是中国广核集团有限公司的主要需求。报告期内，中国广核集团有限公司及下属公司向发行人采购的系统集成业务，主要是因为其部分机房超过服役年限、设备老化等，为了提高机房运行可靠性，向发行人采购机房改造等系统集成服务。

二、是否存在未向客户提供系统集成服务而仅提供运维服务的情形，如是，请说明原因及合理性

报告期内，数据中心业务中，发行人未向客户提供系统集成服务而仅提供运维服务的项目为国家税务总局广东省税务局机房基础设施运维服务项目。该项目业主方为国家税务总局广东省税务局，广东省税务局数据中心负责全省税务系统的信息化工作，为确保全省税务系统数据中心的稳定运行，进而保障全省税务工作的顺利开展，为现有的机房引入专业化的运维服务。2019 年发行人通过公开招投标中标该项目，为广东省税务局现有多个机房提供专业化的运维管理服务、重要设备的应急保障服务、维护服务等。

综上，国家税务总局广东省税务局通过公开招投标程序向发行人采购运维服务是基于其自身的业务需求，具备合理性。

三、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理、财务总监，了解公司向中国广核集团有限公司的提供运维服务和系统集成服务的项目背景，了解公司向国家税务总局广东省税务局提供运维服务的项目背景和原因；

2、查阅发行人数据中心业务的主要项目合同、招投标文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，数据中心业务中，发行人为中国广核集团有限公司及下属公司的运维服务收入高于系统集成收入主要是因为现有机房的专业维护是客户的主要需求，原因具有合理性；

2、报告期内，数据中心业务中，国家税务总局广东省税务局通过公开招投

标程序向发行人采购运维服务是基于其自身的业务需求，具备合理性。

问题 5 关于收购蓝玛星际

根据审核问询回复，蓝玛星际 2015 年至 2019 年的净利润分别为 142.99 万元、751.17 万元、1,238.53 万元、197.10 万元、237.15 万元，2020 年 1-6 月的净利润为 1,505.39 万元，利润波动较大。

请发行人：

（1）说明蓝玛星际 2015 年以来经营状况的整体变化情况、主要财务数据的波动原因及合理性；

（2）补充披露收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明蓝玛星际 2015 年以来经营状况的整体变化情况、主要财务数据的波动原因及合理性

蓝玛星际自 2005 年设立以来主要从事通信安全管理产品的研发、销售，截至目前蓝玛星际的主营业务未发生实质变化。在发行人 2016 年收购蓝玛星际之前，蓝玛星际主要侧重于通信安全管理领域的自研产品，同时也会开展系统集成项目和运维服务；在发行人收购蓝玛星际之后，蓝玛星际逐步退出系统集成和运维服务领域，将业务重心专注于通信安全管理的自研产品；在技术研发方面，蓝玛星际将研发的重心集中到专用高性能计算技术和无线信号分析技术，逐步形成发行人在北方地区的产品研发中心；在客户渠道方面，蓝玛星际主要聚焦于通信安全管理产品客户的开拓。

2015 年至 2020 年，蓝玛星际经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年	2019 年 12 月 31 日 /2019 年	2018 年 12 月 31 日 /2018 年	2017 年 12 月 31 日 /2017 年	2016 年 12 月 31 日 /2016 年	2015 年 12 月 31 日 /2015 年
----	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------

项目	2020年12月31日 /2020年	2019年12月31日 /2019年	2018年12月31日 /2018年	2017年12月31日 /2017年	2016年12月31日 /2016年	2015年12月31日 /2015年
资产总额	6,335.48	4,719.59	4,609.83	3,781.38	2,043.68	1,655.69
所有者权益	5,442.00	4,113.80	3,876.65	2,879.55	1,582.40	911.89
营业收入	3,095.60	1,894.52	3,036.88	3,526.53	2,850.82	1,804.23
净利润	1,328.20	237.15	197.10	1,238.53	751.17	142.99
经营活动产生的现金流量净额	1,137.10	-179.26	-1,029.77	1,025.14	-410.27	790.38

蓝玛星际自 2015 年以来经营状况的变化情况、主要财务数据的波动原因及合理性具体分析如下：

1、2015 年蓝玛星际处于通信安全管理产品的市场拓展期，蓝玛星际在 2015 年度实现的营业收入为 1,804.23 万元，其中自研产品数据感知采集产品实现收入 341.45 万元，蓝玛星际在该年度的第一大客户为中国石油天然气股份有限公司规划总院，实施的中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目实现收入 1,001.10 万元，由于该项目的毛利率相对较低，由此导致蓝玛星际 2015 年度净利润仅为 142.99 万元。

蓝玛星际于 2015 年 12 月 31 日的资产总额为 1,655.69 万元，主要包括货币资金和应收账款，所有者权益为 911.89 万元。

2、2016 年蓝玛星际自研的数据感知采集产品有所突破，该设备在 2016 年进行了技术升级，在产品功能、产品性能及产品形态方面均进行了优化及提升。通过产品的技术升级，当年度向中国人民解放军电子工程学院销售数据感知采集产品实现收入 1,451.28 万元，并实现了较高的销售利润率。2016 年度蓝玛星际实现收入 2,850.82 万元，实现净利润 751.17 万元，营业收入和净利润相较 2015 年均实现了较大增长。

蓝玛星际于 2016 年 12 月 31 日的资产总额为 2,043.68 万元，所有者权益为 1,582.40 万元，由于当年度业绩的改善使资产总额和所有者权益相较 2015 年实现了增长。

3、2017 年蓝玛星际的数据感知采集产品销售规模进一步提升，当年度向昆山九华电子设备厂、深圳市恒扬数据股份有限公司合计实现销售收入 1,863.25 万元，2017 年度蓝玛星际实现收入 3,526.53 万元，实现净利润 1,238.53 万元，营

业收入和净利润相较 2016 年实现了进一步增长。

蓝玛星际于 2017 年 12 月 31 日的资产总额为 3,781.38 万元，所有者权益为 2,879.55 万元，由于拓展了昆山九华电子设备厂、深圳市恒扬数据股份有限公司等客户提升了公司盈利情况，蓝玛星际于 2017 年末的资产规模相较 2016 年末进一步提升。

4、2018 年蓝玛星际实现的收入为 3,036.88 万元，相较 2017 年有所下降，2018 年实现的净利润为 197.10 万元，低于 2017 年的利润水平，主要系蓝玛星际 2018 年通信安全管理自研产品仅实现收入 1,251.35 万元，智慧安全项目 D、中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目合计贡献了 1,615.23 万元收入，是 2018 年的收入主要来源。但由于智慧安全项目 D、中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目的毛利率相对较低，同时公司在 2018 年加大研发投入使得研发费用同比增长，从而使蓝玛星际 2018 年的净利润处于较低水平。

蓝玛星际于 2018 年 12 月 31 日的资产总额为 4,609.83 万元，相较 2017 年末增长 828.45 万元，所有者权益为 3,876.65 万元，相较 2017 年末增长 997.10 万元，总资产和所有者权益增长主要系因为发行人 2018 年向蓝玛星际增资 800.00 万元。

5、2019 年蓝玛星际考虑到中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目投入的人工成本逐年提升，项目毛利率逐步下降，决定逐步退出中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目，2019 年中国石油天然气股份有限公司规划总院运维项目实现收入 544.06 万元，相较 2018 年减少了 39.25%。2019 年蓝玛星际实现战略转型，逐步退出系统集成和运维服务领域，将业务重心专注于通信安全管理产品，当年度实现收入 1,894.52 万元，其中向深圳市万音信息科技有限公司、天津市科迪信息技术有限责任公司销售数据感知采集产品实现收入 927.43 万元，由于数据感知采集产品的毛利率相对较高，提升了蓝玛星际的盈利水平，当年度实现净利润 237.15 万元。

蓝玛星际于 2019 年 12 月 31 日的资产总额为 4,719.59 万元，所有者权益为 4,113.80 万元，相较于 2018 年末均有较大幅度增长。

6、2020 年蓝玛星际实现收入 3,095.60 万元，主要来源于向成都二零普瑞科技有限公司销售数据感知采集产品实现 2,611.68 万元收入，由于 2020 年收入主

要来源于自研产品的销售，产品毛利率较高，蓝玛星际于 2020 年实现净利润 1,328.20 万元。

蓝玛星际于 2020 年 12 月 31 日的资产总额为 6,335.48 万元，相较 2019 年底增长 1,615.89 万元，所有者权益为 5,442.00 万元，相较 2019 年底增长 1,328.20 万元，主要系公司盈利增长导致的资产规模增加。

综上所述，蓝玛星际在 2015 年至 2020 年间收入和净利润呈现一定波动，主要系蓝玛星际通信安全管理产品销售规模波动以及公司进行业务转型所致。蓝玛星际于 2015 年至 2020 年末的资产规模呈增长趋势，主要由于自身经营业绩的积累以及发行人对蓝玛星际增资所致。

二、补充披露收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况·三、发行人设立以来的重大资产重组情况·（二）其他资产重组情况”中补充披露如下：

“8、收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况

（1）技术资质

发行人收购蓝玛星际之后，融合了蓝玛星际在通信安全管理产品方面积累的系统算法设计、平台开发等方面的技术，并结合发行人在应用软件、系统集成、系统硬件等方面的开发优势，形成了在智慧安全领域“定制化产品+集成建设+技术服务”的研发体系。在此基础上，发行人与蓝玛星际依托各自研发优势，分别在无线信号相关射频收发技术、无线通信协议的分析、专用高性能计算技术、无线信号分析技术等方面加强研发投入，提升发行人整体研发水平和技术优势。

发行人与蓝玛星际根据自身业务特点独立申请资质许可认证。发行人与蓝玛星际根据各自持有的经营资质开展业务，不存在混用资质证书开展业务、签订合同的情况。

（2）业务人员

发行人收购蓝玛星际之后，发行人已委派钱洪涛担任蓝玛星际的法定代表人、执行董事，负责制定蓝玛星际总体经营方针与方向。蓝玛星际主要生产、研发、销售及管理人员未发生重大变动，基本保持原有的一贯性和稳定性，人员整合情况良好。

（3）客户资源

蓝玛星际主要为公共安全部门提供通信安全管理产品，而发行人可为公共安全部门提供智慧城市综合解决方案，发行人和蓝玛星际的客户具有一定的重合性。发行人与蓝玛星际向同一客户提供智慧城市、智慧安全领域的软硬件综合解决方案，满足公共安全部门业务执行和管理方面的信息化、智能化等安全管理需求。发行人在收购蓝玛星际之后，已完成对蓝玛星际客户资源的整合工作，近两年发行人与蓝玛星际同与涉密项目客户D、广州市公安局等客户进行业务合作。

综上所述，发行人与蓝玛星际在技术研发方面已形成了良好的协同关系，并完成了人员及客户资源的整合。发行人与蓝玛星际根据各自持有的经营资质开展业务。”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人高管、蓝玛星际总经理，了解蓝玛星际 2015 年以来经营状况的整体变化情况、主要财务数据的波动原因及合理性，了解发行人收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况；

2、获取并查阅蓝玛星际 2015 年至 2020 年的审计报告，对蓝玛星际主要财务数据的变动趋势进行分析；

3、获取并查阅发行人及蓝玛星际的经营资质、人员花名册、客户名单，分析发行人对蓝玛星际的整合情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、蓝玛星际自 2005 年设立以来主要从事通信安全管理产品的研发、销售，截至目前蓝玛星际的主营业务未发生实质变化；在发行人 2016 年收购蓝玛星际之前，主要侧重于通信安全管理领域的自研产品，同时也会开展系统集成项目和运维服务；在发行人收购蓝玛星际之后，蓝玛星际逐步退出系统集成和运维服务领域，将业务聚焦于通信安全管理的自研产品；蓝玛星际在 2015 年至 2020 年间收入和净利润呈现一定波动，主要系蓝玛星际通信安全管理产品销售规模波动以及公司进行业务转型所致；蓝玛星际于 2015 年至 2020 年末的资产规模呈增长趋势，主要由于自身经营业绩的积累以及发行人对蓝玛星际增资所致；

2、发行人与蓝玛星际在技术研发方面已形成了良好的协同关系，并完成了人员及客户资源的整合；发行人与蓝玛星际根据各自持有的经营资质开展业务。

问题 6 关于会计政策变更

2017 年 8 月，发行人将系统集成业务收入由终验法修改为完工百分比法，自 2017 年 1 月 1 日执行。根据审核问询回复，发行人系统集成业务的最终使用客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，受客户项目立项、审批、实施进度安排及资金预算管理的影响，一般而言上半年收入少、下半年收入多。根据行业惯例，总包方往往在工程整体验收后才会与各专业分包方进行验收移交，工程整体验收时间与实际系统集成服务完工时间存在一定时间跨度，客观上会导致公司收入确认滞后。随着公司经营规模的增长，单一合同规模明显上升，采用终验法确认收入可能造成公司业绩异常波动，不能客观真实的反映公司当期的经营成果。

请发行人：

（1）结合对“单一合同规模明显上升”的量化分析，说明以行业普遍、长期存在的收入确认滞后于工程验收情形作为 2017 年 8 月进行会计政策变更的理由是否适当；

（2）说明在“总包方-专业分包方”模式中，发行人作为专业分包方确认收入时、款项结算时需要以总包方的整体验收作为前提，该等情形与发行人依据完工进度确认收入的会计政策是否存在矛盾，是否存在发行人已确认收入但总包方

整体验收仍存在较大不确定性的情形；

(3) 说明 2017 年 8 月对收入确认方式的变更是否属于会计差错更正，是否存在将会计差错更正作为会计政策变更的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合对“单一合同规模明显上升”的量化分析，说明以行业普遍、长期存在的收入确认滞后于工程验收情形作为 2017 年 8 月进行会计政策变更的理由是否适当

(一) 对“单一合同规模明显上升”的量化分析

公司自成立以来一直专注于系统集成业务领域，经过多年的发展，公司在智慧城市、智慧安全等领域的行业经验持续累积，技术水平、产品服务不断升级，业务规模逐步扩大，公司近年来各期签订的 500.00 万元以上合同变化情况列示如下：

单位：个/万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
数量	2	7	9	20	20	41	38
占当期合同总额比例	49.77%	61.73%	50.76%	68.06%	54.95%	71.56%	79.62%
平均合同金额	1,106.89	976.23	1,024.93	1,594.69	1,186.06	2,104.73	2,337.02

根据上表，2017 年起，公司在智慧城市和智慧安全领域迅速发展，承接合同金额较大的系统集成业务项目数量逐步增加，相关合同平均金额逐步增加，金额较大项目合同金额占当期合同总额的比例逐年提升；一般而言项目周期与项目大小呈现正相关关系，项目越大，周期越长。报告期内，公司合同金额在 500 万以上的项目施工周期平均为 16.83 个月，跨期实施项目占比为 77.67%，符合《企业会计准则第 15 号—建造合同》应用指南关于“资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年”、“所建造的资产体积大，造价高”等相关特征。

(二) 关于行业普遍、长期存在的收入确认滞后于工程验收情形的说明

公司提供的智能化信息系统集成服务在整个智慧建筑、智慧校园、智慧交通、数据中心等工程中属于总工程的组成部分之一，在日常经营中公司会作为“总包

方”或“专业承包方”与业主方或总包方签订合同，若相关系统集成项目属于总包方的工程项目的组成部分时，如建筑楼宇弱电系统智能化工程，公司需按照总承包单位的统一施工方案逐步推进实施，项目款项根据合同约定分阶段结算，不以总包方工程的整体验收为前置条件，但项目的最终验收时间可能会受主体工程完工进度的影响，可能会导致项目验收时间滞后于项目实际完工时间。

（三）公司会计政策变更的理由说明

根据《企业会计准则第 15 号—建造合同》应用指南以及《北京注册会计师协会专家委员会专家提示[2016]第 6 号——收入准则与建造合同准则下的完工百分比法》的相关提示，建造合同通常具有以下特征：

①先有买主（即客户），后有标的（即资产）。建造资产的造价在签订合同时已经确定；

②资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年；

③所建造的资产体积大，造价高；

④建造合同一般为不可取消的合同；

⑤建造合同的标的资产通常是按照客户的要求定制的非标准资产，如不做较大改动，可能只有该客户可以使用；

⑥承接建造合同的企业（承包方或施工方）仅仅就其提供的施工劳务、材料和设备等获取相关报酬，不承担标的资产所有权上的剩余风险和报酬，标的资产所有权上的剩余风险和报酬（如建造完成后，标的资产本身的公允价值变动风险）由客户承担。

公司系统集成业务主要为智慧民生、社会安全管理、数据中心建设、城市管理与服务等领域提供全周期综合解决方案，2017 年以前，公司系统集成业务规模尚小，项目施工周期较短。随着公司的不断发展，2017 年起公司实施规模较大的项目逐渐增多，项目施工期限愈长，项目实施难度和定制化程度更高，公司系统集成业务自 2017 年起更加符合《企业会计准则第 15 号—建造合同》应用指南关于“资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年”、“所建造的资产体积大，造价高”、“建造合同的标的资产通常是按照客户的要求定制的

非标准资产，如不做较大改动，可能只有该客户可以使用”等相关特征；根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》中“会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息”的相关规定，结合公司系统集成业务特征变化，为使财务信息能更客观、真实反应公司经营情况，同时参考同行业上市公司恒锋信息、云赛智联、太极股份和佳都科技对系统集成业务的收入确认政策，公司自 2017 年 8 月变更收入确认政策，系统集成业务收入由项目验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·七、重要会计政策和会计估计·(十四)重要会计政策变更·2、收入确认政策变更·(1) 2017 年 8 月，收入确认政策变更”中修订相关表述：

“2017年以前，公司系统集成业务具有单个项目规模较小、施工周期较短等特征。2017年起，随着公司智慧城市和智慧安全领域迅速发展，承接合同金额较大的系统集成业务项目数量逐步增加，单个项目合同规模明显上升，规模较大项目合同金额占当期合同总额的比例逐年提升。同时，系统集成项目周期和实施难度与项目大小呈现正相关关系，项目越大，周期越长，实施难度越大。2017年起，公司承接系统集成项目施工周期较前期更长，项目实施难度和定制化程度更高；公司系统集成业务更符合《企业会计准则第15号—建造合同》应用指南关于“资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年”、“所建造的资产体积大，造价高”、“建造合同的标的资产通常是按照客户的要求定制的非标准资产，如不做较大改动，可能只有该客户可以使用”等相关特征；结合公司系统集成业务特征变化，为了更真实的反应系统集成业务特点和公司经营成果，使财务会计信息更具可靠性、相关性，同时参考同行业上市公司的收入确认方法，公司将系统集成业务收入确认方法由项目完工验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入，符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》中“会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息”的相关规定。”

二、说明在“总包方-专业分包方”模式中，发行人作为专业分包方确认收入时、款项结算时需要以总包方的整体验收作为前提，该等情形与发行人依据完工进度确认收入的会计政策是否存在矛盾，是否存在发行人已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形

（一）在“总包方-专业分包方”模式中，公司收入确认、款项结算不以总包方的整体验收作为前提，与公司按完工进度确认收入的会计政策不存在矛盾

报告期内，公司主要作为总包方与业主直接签订合同的方式实施系统集成项目。公司与总包单位签订合同（即“总包方-专业分包方模式”）项目较少，该类项目对应收入占各期营业收入的比例分别为 5.44%、44.44%和 11.42%，2019 年因承接取消省界收费站多个项目导致占比较高，其余年度该业务类型的收入占比均较低。

在“总包方-专业分包方”模式下，公司与总包方双方独立约定合同的权利与义务，系统集成业务根据合同约定分阶段施工，公司项目验收并不以总包方的整体验收作为前提。同时，公司系统集成业务与客户签订的合同结算条款一般为分阶段付款，付款时点主要集中在合同签订后、项目实施及设备到货、项目安装验收、结算、质保期结束后五个时点，公司款项结算不以总包方的整体验收作为前提。报告期内公司系统集成工程合同约定在项目验收前的收款比例为 80%至 95%，占比较高。

“总包方-专业分包方”模式下，公司收入确认符合会计准则的相关规定，具体分析如下：

1、“总包方-专业分包方”模式下，回款时点具有较大确定性

在一般付款模式下，公司与总包方约定了具体的付款时点，在达到付款时点后，公司随即享有相应的收款权利，付款时点的确定性较高。

2、项目款项资金不能收回的风险较低

“总包方-专业分包方”模式下，合同的终端用户一般为政府事业单位或大型企业，该类客户资金实力较强，资信状况良好，项目款项资金不能收回的风险较低。

3、相关的经济利益很可能流入企业

“总包方-专业分包方”模式下，合同的终端用户一般为政府事业单位或大型企业，相关工程实施方案在施工前已基本拟定，根据以往项目实施经验，公司不存在因未通过最终客户的整体验收而无法收取款项的情形，不存在验收后需要对项目进行实质性修改或重大调整的情况。项目在实施过程中及实施完成后，公司及时与总包方确认项目实施进度，并根据合同约定向总包方申请结算，相关合同经济利益很可能流入企业。

综上，公司按完工进度确认收入的会计政策符合《企业会计准则》的相关规定。在“总包方-专业分包方”模式中，公司收入确认、款项结算不以总包方的整体验收作为前提，与公司按完工进度确认收入的会计政策不存在矛盾。

（二）“总包方-专业分包方”模式中，公司不存在项目已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形

报告期内，公司作为专业分包方执行合同金额前五大项目的验收情况如下：

项目名称	客户名称	项目实际完工时间	项目验收时间	总包方工程总体是否验收
2019年取消省界收费站项目一体化机柜采购项目	广东新粤交通投资有限公司	2019-12-25	2019-12-31	是
广东省取消高速公路省界收费站工程骨干通信传输网络关键设备采购项目	中国通信建设第一工程局有限公司	2019-12-25	2019-12-31	是
取消高速公路省界收费站工程一体化机柜项目	广州广升电子科技有限公司	2019-11-6	2019-11-13	是
河南省科技馆新馆建设项目智能化工程	黄河勘测规划设计研究院有限公司	在建	在建	在建
海口美兰国际机场二期扩建工程停车楼、综合交通换乘项目弱电工程	中国建筑第八工程局有限公司	2021-1-5	2021-1-19	是

在“总包方-专业分包方”模式下，总包方一般为大型建设集团公司，相关总包方工程实施经验丰富，综合实力较强，报告期内，公司在“总包方-专业分包方”模式下项目执行情况良好，未出现过项目已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形。

三、说明 2017 年 8 月对收入确认方式的变更是否属于会计差错更正，是否存在将会计差错更正作为会计政策变更的情形

（一）公司 2017 年 8 月对收入确认方式的变更属于会计政策变更

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第四条的相关规定，“企业采用的会计政策，在每一会计期间和前后各期应当保持一致，不得随意变更。但是，满足下列条件之一的，可以变更会计政策：（一）法律、行政法规或者国家统一的会计制度等要求变更；（二）会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息。”

公司于 2017 年变更收入确认会计政策主要基于“会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息”这一条件，相关分析如下：

公司自成立以来一直专注于智慧城市和智慧安全等领域的系统集成业务，随着公司在智慧城市和智慧安全的不断深耕发展，公司业务规模逐步扩大。虽然公司主营业务性质未发生重大变化，但自 2017 年起，公司承接系统集成项目的数量和规模快速提升，一般而言项目金额越大，实施周期越长，为了更真实的反应系统集成业务特点和公司经营成果，使财务会计信息更具可靠性、相关性，同时参考同行业上市公司的收入确认方法，公司将系统集成业务收入确认方法由项目完工验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》中“会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息”的相关规定。

（二）发行人变更收入确认政策不属于会计差错更正

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》第十一条的相关规定，“前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略漏或错报：（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。”

2017 年以前，公司处于发展初期，智能系统集成项目规模较小，施工周期较短，采用在项目完成验收后一次性确认收入符合前期业务的实际情况。2017

年后，随着公司承接的项目规模不断提升，结合公司业务特征变化，为了使财务会计信息更具可靠性、相关性，公司将系统集成业务收入确认由项目完工验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入，公司收入确认政策变更不符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》中关于会计差错的相关定义。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人近年来的合同台账，对公司合同规模变化情况进行量化分析，同时结合报告期内发行人不同规模项目的执行周期等相关统计信息，综合分析发行人 2017 年 8 月进行会计政策变更的理由是否适当；

2、检查发行人系统集成业务主要项目合同结算条款，分析发行人作为专业分包方款项结算时是否需要以总包方的整体验收作为前提，相关情形与发行人依据完工进度确认收入的会计政策是否存在矛盾；

3、访谈发行人总经理等业务经办人员，了解在“总包方-专业分包方”模式中发行人承接的系统集成业务的结算、验收与总包方整体工程验收的相关性；

4、查阅《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》相关规定，了解会计政策变更、前期差错更正的具体定义并对发行人 2017 年 8 月对收入确认方法的变更事项进行分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2017 年起，公司在智慧城市和智慧安全领域迅速发展，承接合同金额较大的项目数量逐步增加，项目规模、执行周期等符合《企业会计准则第 15 号——建造合同》应用指南关于建造合同的相关特征，发行人进行会计政策变更的理由合理；

2、在“总包方-专业分包方”模式中，发行人收入确认、款项结算不以总包方的整体验收作为前提，与发行人按完工进度确认收入的会计政策不存在矛盾；

发行人不存在项目已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形；

3、发行人 2017 年 8 月对收入确认方式的变更是基于系统集成业务项目特征的变化，收入确认方式变更后能够提供更可靠、更相关的会计信息，也更具谨慎性，不属于《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》所规定的会计差错情形。

问题 7 关于新收入准则

根据审核问询回复，发行人认为其系统集成业务满足新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的全部三项条件。其中：

（1）关于“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”，发行人认为，如履约过程中发生施工企业更换，其他企业可以按照客户原既定施工方案，在原有已完成工作基础上继续履行剩余履约义务，客户可以取得并享有发行人履约所带来的经济利益。因此，发行人符合“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”。但是，更换施工企业后，新企业可能会要求重新选取符合其要求的供应商，可能会对原有施工方案进行调整，发行人未对相关情形下是否仍符合“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”进行充分分析。

（2）关于“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”，发行人认为，发行人的系统集成业务系按照客户要求采购，在客户现场实施，除因质量原因更换硬件产品或应客户要求变更施工内容等情况外，发行人无权随意对已完工工作进行变更或拆除。同时，项目施工均在客户所在场所或建筑主体根据总体规划在合同约定的范围内进行施工建设，客户在此施工的过程中能够对发行人履约过程中的在建商品主导使用并从中获益。因此，发行人符合“客户可以对履约过程中在建的商品实施控制”。但发行人智慧城市业务中包含部分在市政道路等公共场所实施的工程，发行人未对相关情形下是否仍符合“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”进行充分分析。

请发行人结合更换施工企业后客户能够对合同已履约部分的实际享有情况、在公共场所实施项目时客户对在建商品的控制情况，进一步说明发行人系统集成

业务是否符合新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的全部三项条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合更换施工企业后客户能够对合同已履约部分的实际享有情况，进一步说明发行人系统集成业务是否符合新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的相关条件

根据企业会计准则应用指南（2020）第14号-收入中关于在某一时段内履行履约义务的条件之“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”的相关规定：企业在履约过程中是持续地向客户转移企业履约所带来的经济利益的，该履约义务属于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在履行履约义务的期间确认收入。对于一些服务类的合同而言，可以通过直观的判断获知，企业在履行履约义务的同时，客户即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益。对于难以通过直观判断获知结论的情形，企业在进行判断时，可以假定在企业履约的过程中更换为其他企业继续履行剩余履约义务，当该继续履行合同的企业实质上无需重新执行企业累计至今已经完成的工作时，表明客户在企业履约的同时即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益。

企业在判断其他企业是否实质上无需重新执行企业累计至今已经完成的工作时，应当基于下列两个前提：一是不考虑可能会使企业无法将剩余履约义务转移给其他企业的潜在限制，包括合同限制或实际可行性限制；二是假设继续履行剩余履约义务的其他企业将不会享有企业目前已控制的、且在剩余履约义务转移给其他企业后仍然控制的任何资产的利益。

公司系统集成业务主要为智慧民生、社会安全管理、数据中心建设、城市管理与服务等领域提供全周期综合解决方案，难以通过直观的判断企业在履行履约义务的同时客户即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益；因此公司就系统集成业务满足“假设企业履约过程中更换为其他企业继续履行，无需重新执行企业累计至今已经完成的工作”这一要求说明如下：

（一）公司系统集成业务满足“无需重新执行企业累计至今已经完成的工作”的两个前提

1、公司与客户签订的合同中不存在合同限制或实际可行性限制

公司与客户签订的合同条款中，一般不存在公司无法将剩余履约义务转移给其他企业的限制性条款，亦不存在公司无法将剩余履约义务转移的实际可行性的限制，满足前提之“不考虑可能会使企业无法将剩余履约义务转移给其他企业的潜在限制，包括合同限制或实际可行性限制”的相关规定。

2、假定剩余履约义务转移后，其他企业继续履行的工作内容相应减少，且公司有权对已完成的工作与业主进行结算

公司所处行业客户一般为政府部门、事业单位及大中型企业，业务主要通过招投标的方式取得，合同价格一般根据的项目工作量、技术难度、人员配置、设备投入等因素，参考《工程设计收费标准》、《工程勘察设计收费标准》、《建设工程工程量清单计价规范 GB-50500-2008》、《全国统一安装工程基础定额 GJD-206-209-2006》等文件进行确定；如业主将剩余履约义务转移给其他企业，其他企业继续履行的工作内容相应减少，业主将根据剩余的工作量，参考行业收费标准确定其他服务单位的合同报酬；同时，合同终止时，公司有权对已完成的工作与业主进行结算，公司控制的资产主要是债权资产，其他企业继续履行后续工作时无法分享已经完成阶段工作的结算款项。综上，公司系统集成业务满足“假设继续履行剩余履约义务的其他企业将不会享有企业目前已控制的、且在剩余履约义务转移给其他企业后仍然控制的任何资产的利益”的相关规定。

（二）合同终止时系统集成业务满足无需重新执行企业累计至今已经完成的工作

公司系统集成业务主要通过招投标的方式取得，客户在招标需求文件中已经明确了项目工作目标、工作内容、技术要求等，在评标阶段，客户基本认可了中标单位的施工方案，后续各个阶段的工作均是在客户认可的方向上根据拟定方案分阶段实施，施工程序及标准清晰明确，对于最终形成满足客户要求的成果具有价值。公司与客户签订的合同中通常约定工作过程中的工作成果与技术成果归属客户所有。如客户在履约过程中更换施工企业，其他企业可以按照客户原既定施

工方案，在原有已完成工作基础上继续履行剩余履约义务。如更换的施工企业对原有施工方案进行调整，由于公司使用的硬件产品一般属于通用产品，如安防监控设备、计算机网络设备等，新的施工企业仍可以直接利用相关硬件产品；同时，由于公司客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，项目施工的总体方向在施工前已基本拟定，后续对施工方案进行重大调整的可能性较小，新的施工企业如需对原有方案进行调整，往往是基于公司已实施的工作成果进行优化调整，前期已经拥有的成果能帮助客户减少后面继续执行的成本。

综上，公司系统集成业务满足“假定在企业履约的过程中更换为其他企业继续履行剩余履约义务，当该继续履行合同的企业实质上无需重新执行企业累计至今已经完成的工作时，表明客户在企业履约的同时即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益”的条件，客户在公司履约的同时即取得并消耗发行人履约带来的利益。

二、结合在公共场所实施项目时客户对在建商品的控制情况，进一步说明发行人系统集成业务是否符合新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的相关条件

根据企业会计准则应用指南（2020）第14号-收入中关于在某一时段内履行履约义务的条件之“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的相关规定：企业在履约过程中在建的商品包括在产品、在建工程、尚未完成的研发项目、正在进行的服务等，由于客户控制了在建的商品，客户在企业提供商品的过程中获得其利益，因此，该履约义务属于在某一时段内履行的履约义务，应当在该履约义务履行的期间内确认收入。

（一）公司系统集成业务根据客户要求分阶段实施，施工过程受客户或其委派的监理单位全程监管，客户能够对施工内容实现控制管理

公司系统集成业务按照客户要求与拟定的施工方案在客户现场分阶段实施，客户会委派监理单位或由其自身对施工过程全程进行监督管理；除因质量原因更换硬件产品或应客户要求变更施工内容等情况外，公司无权随意对已完工工作进行变更或拆除。同时，一般系统集成设备到达项目现场后，公司与客户对相关设备共同验收，客户能够对设备安装实施进度进行监督管理。

（二）公司系统集成项目是客户指定的场所实施，对于公共场所施工的项目通常具有政府基础设施的特征，业主单位一般具有行政管辖权

公司系统集成项目一般在客户现场进行施工建设，对于智慧楼宇、智慧园区等在客户拥有的建筑或园区等非公共场所内施工的项目，已安装设备附着于客户所控制的场所，如在建筑主体中铺设电线电缆、搭建线路塔桥等，客户能够对在建商品进行控制；对于智慧交通等在市政道路等公共场所施工的项目，相关项目通常具有政府基础设施的特征，如交通视频监控系统建设等项目，由于相关公共场所受业主单位行政管辖，未经相关部门同意任何人不得随意移动或侵占使用已安装设备，客户能对实施的在建商品进行控制。同时，公司在公共场所施工的项目安装的设备主要为安防监控等感知类设备，该类设备一般价值较高，因而一般在电线电缆铺设等基础工程完工后才会组织安装，感知设备一般安装调试完成后即可实现将捕捉的图像、视频、位置等信息回传至后台，配合公司提供的后台软硬件系统即可实现设备的管理及控制。

因此，公司系统集成业务满足新收入准则中关于“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的条件。

同时，公司提供的系统集成业务系根据客户要求进行特定设计的定制化产品组合，除供客户使用外不具有其他可替代用途，公司的客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，根据相关规定，双方当事人不得擅自变更、中止或者终止合同；在整个合同期内，发行人能够按照招标要求的施工标准执行履约业务，有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。公司系统集成业务满足新收入准则中关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件。

综上，公司系统集成满足《企业会计准则第 14 号——收入（财会[2017]22 号）》第十一条中关于“属于在某一时段内履行义务”的全部三项条件。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人工程部门、技术部门、财务部门等负责人，了解发行人系统

集成业务的业务模式、施工场景、工程项目全流程作业环节等内容；

2、查阅发行人报告期各期主要项目的销售合同相关条款，分析工程履约义务、合同结算条款、是否存在发行人无法将剩余履约义务转移给其他企业的限制性条款等相关合同条款；

3、查阅新收入准则及应用指南相关规定，结合发行人实际情况分析发行人适用新收入准则中属于在某一时段内履行履约义务条件的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人系统集成业务满足《企业会计准则第 14 号——收入（财会[2017]22 号）》第十一条中规定的“属于某一时段内履行履约义务”的条件要求，属于某一时段内履行的履约义务，其中：1、发行人系统集成业务满足“假定在企业履约的过程中更换为其他企业继续履行剩余履约义务，当该继续履行合同的企业实质上无需重新执行企业累计至今已经完成的工作时，表明客户在企业履约的同时即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益”的条件；如业主更换施工企业且新的施工企业对原施工方案进行调整，由于发行人使用的硬件产品一般属于通用产品，且新的施工企业对原有方案进行调整往往是基于发行人已实施的工作成果进行优化调整，发行人前期的施工成果能帮助客户减少后面继续执行的成本，客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约带来的利益。2、发行人系统集成业务满足新收入准则中关于“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的条件；对于智慧交通等在市政道路等公共场所施工的项目，由于相关公共场所受业主单位行政管辖，未经相关部门同意任何人不得随意移动或侵占使用已安装设备，客户能对实施的在建商品进行控制。3、发行人系统集成业务满足新收入准则中关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件。

问题 8 关于软硬件成本

发行人业务可分为系统集成、产品销售、技术服务三类。根据审核问询回复：

(1) 系统集成业务中，发行人 2017 年至 2019 年硬件均为外购，2020 年 1-6 月发生自产硬件成本 605.74 万元，系该业务首次产生自产硬件成本。

(2) 产品销售业务中，发行人 2017 年至 2019 年外购软件、自产硬件成本较低，2020 年 1-6 月两项采购金额分别增长至 181 万元、149.77 万元，增幅较大。

(3) 技术服务业务中，发行人除直接人工以外还存在分包成本、技术服务成本。发行人在审核问询回复中对系统集成项下的劳务分包、技术服务的具体内容进行了说明，但未对技术服务项下的分包成本、技术服务采购成本的具体内容进行说明。

请发行人补充披露：

(1) 系统集成业务 2020 年 1-6 月部分硬件转为自产的原因，自产硬件的具体功能，未来是否可能继续存在自产替代外购情形，是否会对发行人业务开展模式造成重大影响；

(2) 系统集成业务中外购软件成本高于直接人工成本是否表明软件主要依赖外购，发行人自研软件的具体内容及其功能上的重要性；

(3) 系统集成业务中所涉及软件是否均为“嵌入式软件”，发行人区分外购硬件、外购软件的主要依据，是否与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形存在矛盾；

(4) 产品销售业务中 2020 年外购软件、自产硬件成本增幅较大的原因及合理性；

(5) 技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容，将技术服务再次分包、通过外采技术服务提供技术服务的合理性，是否构成实质上的转包，是否违反相关合同关于转包的限制性约定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、系统集成业务 2020 年 1-6 月部分硬件转为自产的原因，自产硬件的具体功能，未来是否可能继续存在自产替代外购情形，是否会对发行人业务开展模式造成重大影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·(二) 营业成本分析·6、各类业务软件、硬件产品的具体来源及对应收入、成本金额”中补充披露如下：

“(4) 系统集成业务2020年出现自产硬件的原因及背景，未来是否可能继续存在自产替代外购情形，是否会对发行人业务开展模式造成重大影响

①2020年系统集成业务中首次出现自产硬件的原因

公司主营业务按照业务类别分为系统集成、安全产品销售和技术服务。系统集成业务中，与同行业可比上市公司的业务模式相类似，公司在绝大部分项目中仅作为系统集成服务商和软件开发服务商，提供方案设计、设备选型选购、组织开发核心管理平台、安装施工、联动调试等部分或组合的服务，公司不从事所需的硬件的生产和制造，系统集成项目设备和材料均通过外部采购获得。安全产品销售业务是报告期内公司不断重点拓展的业务，产品主要包括数据感知采集、数据传输组网、数据存储分析等设备，公司主要通过直接向客户销售的方式实现收入。2018年和2019年，公司的系统集成业务项目未涉及应用公司自有的安全管理产品，因此，成本结构中未包含自产硬件。

2020年，发行人中标涉密项目客户B的智慧安全项目B-1，合同金额为33,360.76万元，发行人在该项目中根据安全管理部门的实际需求，结合公司的在通信安全管理产品的技术优势，提供“安全管理产品+集成建设+技术服务”的综合解决方案。其中，安全管理产品为公司自研自产的产品，用于生产该产品的外购材料和生产成本单独统计并计入安全产品的成本，因此2020年系统集成业务中成本结构中首次包含自产硬件成本。

②自产硬件的具体功能

公司通信安全管理产品主要包括数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品三类，主要作用是通过对管理区域内的数据采集、传输、分析，为安全管理部门提供精准的技术手段，全面提升其信息化水平。2020年，

智慧安全项目B-1中的自产硬件包括数据感知采集产品和数据传输组网产品，具体功能和应用如下：

数据感知采集产品主要功能是实现网络感知和数据采集功能，支持不同移动通信网络，有线和无线数据通信网络，支持接入其它感知设备，不同产品的部分功能性能指标、产品规格、使用场景有差异，主要用于无线网络信号协议分析及感知终端网络标识信息，采集数据以无线方式传送到软件应用平台，通过对数据的分析、清洗处理等，为安全管理部门提供数据管理和分析功能。根据使用场景的不同，智慧安全项目B-1采用了两款数据感知采集产品，以满足不同应用场景下的差异化覆盖需求。

数据传输组网产品是具备数据存储分析的边缘计算设备，可与数据感知采集产品组合实现本地化局域组网，实时控制数据感知采集设备和分析数据感知采集设备提供的有关数据，并进行逻辑处理。智慧安全项目B-1的部分业务覆盖场景下，需要采用精准覆盖的数据感知产品，结合摄像设备进行数据和图像采集，采用上述边缘计算网关可实现本地化的数据预处理，包括对采集数据的预加工处理、摄像设备图像的数据处理提取以及本地设备的实时控制管理等。边缘计算网关可实时对本地设备实施管理，降低对后台系统数据回传和处理的工作压力以及减少网络远程处理时延。

③系统集成项目中不存在自产替代外购的业务趋势

报告期内，系统集成业务主要包括智慧民生、数据中心综合服务、城市管理与服务、社会安全管理等细分领域，集成的硬件设备主要包括监控设备、网络设备、计算机设备、服务器、交换机、存储设备等。除公司自有的通信安全管理产品之外，公司不从事其他硬件的生产，上述集成的通用硬件设备公司均通过外购方式取得，系统集成项目中不存在自产替代外购的业务趋势。

根据发行人中长期战略发展规划，在自有产品方面，公司将持续聚焦于通信安全管理产品的研发和销售。公司于2018年通过公安部列装资质审查并取得公安系统列装合作资格，公司通信安全管理产品的客户主要是公安、国安等安全管理部门，报告期内主要通过直接采购产品的方式与公司合作。随着各地信息化建设的深入，部分地区新建采购项目较多采用“统一标准、统一采购、统

一建设”的方式，通过招投标方式采购信息化系统建设服务，由系统集成总承包方向各类产品的供应商采购并提供集成服务。同行业公司中新赛克、森根科技等公司的通信安全管理产品业务向系统集成商的销售占比较向最终客户的销售占比呈逐年提升的趋势。产品销售与系统集成业务、技术服务相结合的业务模式符合行业发展趋势。公司同时拥有大型项目的集成实施建设能力、涉密系统集成资质和自研的通信安全管理产品，将产品销售与系统集成业务、技术服务有机结合的业务模式使得公司更具竞争优势，是公司主营业务开展的方式之一。

④系统集成服务、产品销售业务和技术服务业务的有机结合的模式不会对业务开展模式造成重大影响

除发行人自有的通信安全管理产品之外，发行人不从事其他硬件的生产，系统集成项目中不存在自产替代外购的业务趋势。报告期内，发行人将自产硬件应用于系统集成业务中是基于客户特定需求实现了“安全管理产品+集成建设+技术服务”的有机结合，是基于发行人现有业务模式而开展的业务，未改变发行人的业务开展模式。

报告期内，发行人开展业务主要以项目为依托，根据客户需求提供业务范围内的单项或多项服务。发行人致力于探索智慧城市和智慧安全领域系统集成服务、自有安全产品研发销售和技术服务相互协同，通过将各个业务类别的技术优势和行业经验进行融合，增强企业核心竞争力和盈利能力。公司主营业务的开展方式和盈利模式未发生重大改变，系统集成服务、产品销售业务和技术服务业务的有机结合的模式不会对业务开展模式造成重大影响。”

二、系统集成业务中外购软件成本高于直接人工成本是否表明软件主要依赖外购，发行人自研软件的具体内容及其功能上的重要性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（二）营业成本分析·6、各类业务软件、硬件产品的具体来源及对应收入、成本金额”中补充披露如下：

“（5）系统集成业务中外购软件成本高于直接人工成本是否表明软件主要依赖外购，发行人自研软件的具体内容及其功能上的重要性

①发行人系统集成项目根据客户需求、系统功能采用对外购买成熟软件或定制开发等方式部署，符合行业惯例

智慧城市和智慧安全系统集成应用领域非常广泛，软件系统平台需要实现的功能复杂，涉及的软件类别非常多，公司作为信息集成服务商主要提供方案设计、设备选型采购、安装、软硬件融合、多系统并联调试等服务。对于项目所需的操作系统、数据库软件、平台软件等基础软件和专业应用软件，在用户无定制化需求的情况下，公司通常选择向外部成熟的软件供应商或模块化产品供应商进行采购。

目前智慧城市建设行业中存在大量的专业软件公司和定制化软件开发机构，该等机构已经开发了成熟专业的软件系统、形成了成熟的软件开发服务流程。发行人作为系统集成服务商，外购成熟软件后，根据客户个性化需求进行二次化开发的方式部署项目所需系统，可以节省人力和成本，能够避免自主开发相关技术可能面临的开发周期长、投入大、失败风险高的风险，符合行业惯例。根据同行业公司披露的招股说明书等公开资料，银江股份、太极股份、云赛智联等可比上市公司未披露其采购原材料的明细，列举恒锋信息、佳都科技及长威科技等多家在审拟上市公司采购原材料的情况，具体如下：

公司名称	主要采购内容
恒锋信息	公司经营过程中，需要采购软件、计算机网络及安全系统、综合布线、视频监控、一卡通、音视频系统、机房设备（恒温恒湿空调、不间断电源、机柜）和多媒体信息发布及医院、场馆专用设备等产品以及各类线、管、槽等材料。
佳都科技	公司的网络及云计算产品与服务业务主要为网络设备和云计算产品的系统集成业务，合作伙伴包括新华三、惠普等国内外知名厂商，涉及产品主要是网络设备和系统软件，包括路由器、交换机、服务器等设备以及信息安全、云计算等系统软件。
长威科技（在审）	公司所需的主要原材料包括：操作系统、常用应用软件、数据库、中间件、备份管理软件等外购软件以及小型机、微型机、存储设备、交换机、路由器和物联网感知设备等硬件。
中科通达（在审）	公司采购的原材料主要为公共安全信息化系统所需的硬件及软件，其中，硬件设备主要包括感知设备、数据传输及存储设备、网络设备、服务器以及机箱、电源线、辅料及其他配套设备等；外购软件主要包括操作系统、数据库等基础软件，人脸识别、车辆识别、视频结构化等算法以及其他应用软件等。
华是科技（在审）	公司主要采购材料中设备类主要包括：前端监控和信息采集设备、显示设备、电气箱柜、控制器、服务器、交换机等；施工辅材主要包括：电线电缆、金属配件、杆件、桥架等；软件模块主要包括：硬件配套的嵌入式软件、基础软件功能模块等。
天亿马（在审）	公司经营过程中采购的原材料，主要为项目所需的计算机、服务器、存储、网络安全、安防监控、会议设备、软件产品等。

杰创智能	原材料采购主要包括综合布线系统、计算机网络系统、机房工程及弱电防雷系统、安防监控系统、业务综合管理系统等集成所需的机电设备、安防设备、通讯设备、监控设备、计算机设备、多媒体设备、线缆、辅件等设备和材料。对于项目所需的操作系统、数据库软件、平台软件、专业软件等技术成熟或价格充分竞争的软件，公司选择向外部成熟的软件供应商或模块化产品供应商进行采购。
------	---

发行人具有较强的软件开发能力，主要专注于开发公司擅长领域的核心管控平台的开发，包括建筑智能化系统集成管理平台、数据中心环境监控管理平台、综合安防管理平台、交通道路网络综合监控管理系统、智能警务侦查及应急指挥管理平台等。公司拥有国际软件能力成熟度认证评估的最高认证CMMI 5级，拥有多名包括系统架构设计师、系统分析师、数据库系统工程师、软件设计师、嵌入式系统软件设计师和软件测评师等的专业团队，储备了近200项成熟的软件和算法模块，在系统集成项目实施过程中，可以通过软件和算法模块的组合快速进行二次开发，满足最终用户的不同需求。

因此，在系统集成业务中公司通过外购成熟软件和定制开发的方式部署软件系统符合成本效益原则，亦是行业惯例，发行人对外购软件不存在业务依赖和技术依赖。

②发行人通过自身研发形成了标准化的软件和模块，研发成本已在前期研发费用中核算，仅定制化二次开发的人工投入通过项目成本-直接人工核算，外购软件成本高于直接人工成本不表明依赖外购

A、较强的项目执行和流程管理能力为较低的项目人工成本提供支撑

系统集成业务的成本结构中的人工成本均为直接参与项目实施工作的项目人员，按照经审批的工时记录分摊至相应的项目。

报告期内，公司服务了上百个政府机关、事业单位及各类行业的大中型企业，承接了超过1,000个智慧城市领域和智慧安全领域的集成项目，公司技术团队经过多年行业经验积累和沉淀，专业能力强，项目经验丰富，对各领域客户的需求有较为深刻的理解。公司具备较强的项目执行和流程管理能力，能更为有效地发挥人力和技术资源，避免冗余投入，降低项目人工成本。

B、软件开发成本已在前期研发费用中核算，仅定制化开发的人工投入通过项目成本-直接人工核算

经过多年的研发积累和项目实践，公司储备了丰富成熟的软件的基础框架和算法模块，并不断根据新技术、新标准的发展对基础架构进行技术更新，相关研发支出已在研发费用中核算。

软件相关的直接人工成本主要是发行人在项目实施过程中的二次开发成本。项目执行过程中，公司在定制化开发时可在复制积累的技术成果基础上进行深化，当客户对系统的具体需求与公司自有软件和模块的匹配性较高的情况下，二次开发的整体工作量通常较小，因此定制化开发的人工投入较少。

③发行人自研软件的具体内容及其功能上的重要性

发行人深耕智慧城市及智慧安全领域十余年，通过多个大规模高标准项目集成经验的分析和总结，专注于开发公司各个细分领域的核心管控平台的软件开发，在系统集成业务中核心技术主要体现在集成管控方面。

公司主要的自研软件的内容和功能上的重要性具体如下：

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
建筑智能化系统集成管理平台	1、平台以GIS地图为基础，结合BIM技术+AR技术，将园区所有信息资源整合成一张三维地图，为园区管理者提供一个可视化的平台，实时了解园区状态，对园区进行巡查、监测、预警、分析、评价、服务的全周期管理； 2、以业务流程的优化和重构为基础，控制和集成智能化系统的各种信息，实现内外部信息的共享和有效利用，提升竞争力； 3、采用云计算架构，实现全局IT资源的大整合，实现各业务系统数据中心的大集中。	该平台充分利用云计算的高性能、高可用、高扩展的优势，为园区信息中心平台提供强大的硬件支撑，为整个园区信息中心业务工作的开展提供更加有力的支持和保障。
数据中心运维管理系统平台	1、集成数据中心动环、资产、运维、能耗、容量、配电等基础设施的实时监控管理、运营分析； 2、实时监控、远程控制、实现数据中心配电智能运维； 3、统计数据中心数据，深度挖掘，实时多维度精细分析。	该平台采用统一的平台同时管理关键基础设施如UPS、空调以及IT基础架构如服务器，并通过数据的分析和整合，最大化数据中心的运营效率，提高可靠性。
交通道路网络综合监控管理平台	1、采用大数据、云计算、云存储、智能分析、GIS等先进技术，对通行车辆进行正向抓拍，实现对通行车辆信息记录，并具备人脸识别功能，超速检测功能，对不系安全带、打电话等违章行为进行抓拍； 2、获取稽查信息等，并与其他子系统布设相结合，进行数据共享以满足业务需求；对于违停路段，可实现违停车辆的自动检测抓拍功能；利用卡口抓拍设备和窄波雷达的配合，实现对通行车辆的速度检测，对超速、欠速的车辆进行违法行为图片取证。	该平台能够实现交通通行控制智能化、违章抓拍执法自动化、路网承载数字化、指挥调度可视化，满足监、控、存、查、管、用等要求，采用统一标准和通信协议，实现新建系统对已有系统的兼容，体现集成优势；实现监控网络和监控内容的广度覆盖，实现监控信息反馈的快速反应，确保信息的快速、高效和安全流动。
港口通讯调度指挥平台	1、提供企业申报服务、港口经营管理等功能，为企业提供智能化申报途径，减少企业操作单证时间、提高企业申报效率； 2、系统上报企业申报数据，接收海关监管数据及	该平台能够保障海关的高效、安全运作，是一个集保税加工、保税物流、保税服务、保税贸易等各类功能于一体的管理平台。

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
	单证状态等信息，在企业与监管平台之间架接智能化沟通桥梁，帮助监管单位提高监管效率。	
综合安防管理平台	1、基于安防应用软件的人性化、实用化和智能化，实现更全面的数据集成和更高效的数据联动，以物联网技术为基础，实现设备集中统一管控，引入多点触控技术，实现系统多点触摸、手势操作； 2、通过智能化管理，实现日常事务规范自动化，并与综合业务系统无缝连接，实现业务数据信息化管理； 3、以各类应用系统为基础，以打通数据接口、拓展和完善业务功能为目标，构建执法管理、政务管理、法律服务等一体化平台。	该平台能够实现多维度全覆盖，区域防控立体化、智能化显著提高，推动了区域安全工作从人力密集型向科技智能型转变，深化视频监控应用，加强智能分析，并且推进各系统融合贯通，加强移动互联网应用，推进安全移动办公，促进政务办公模式向云端化、移动化变革，形成“一站式”移动综合平台。
数字校园可视化管理平台	1、利用云计算、物联网、互联网等新技术来改变教职工、学生和校园资源的交互方式，将校园的教学、考研、生活、管理、资源与应用系统进行统一整合，通过学生手持平板终端在课堂教学过程中的使用，实现数据信息的智能采集、分析与应用； 2、为教育主管部门、学校、老师、家长和学生提供更为准确、清晰的数据分析和智能化管理。	该平台以数据网络为基础，以系统融合和数据分析为核心，构成智能化的教学环境、校园环境和社会环境，实现信息技术和教育教学的深度融合，促进教学、教研、教育管理和生活服务的系统重构与流程再造，提高教学质量和教育管理决策水平。
智慧医疗服务平台	该平台以“提高患者安全、医疗质量、运营效益和科研创新”为目标，以医院的业务数据及相关医疗信息规范为基础，对全院的信息资源（人、财、物、医疗信息）进行全面的规划、设计和整合，打通各个业务系统的信息接口。 1、以云计算的方式，整合医疗卫生资源，构建辐射整个区域的医疗服务中心； 2、基于医学中心可以开展上下级医院之间的双向转诊、门诊和住院会诊、专科会诊、检验检查预约和委托、远程阅片、病理诊断、心电诊断、消毒供应申请、处方流转、统一药品配送、联合病床、在线教育培训、大医讲堂等院间的业务协同。	该平台通过整合医院信息集成平台、数据中心决策支持平台和医院智能门户，在各应用系统间实现标准的信息共享和交换，使现有各业务信息系统的信息和数据共享，消除信息孤岛，实现医疗护理流程的闭环管理，全面优化和整合医院内部的资源以及医院外部全社会的信息资源，为患者提供先进的、便捷的、人性化的医疗服务。
应急指挥系统管理平台	1、基于业务实战需求，满足应急指挥“集中监控、汇报展示、看得到、调得动、反应快”的需要，通过衔接各类资源，将各应用系统及指挥调度资源在大屏幕墙上进行集中展示，实现全方位的综合分析；达到统一分析、统筹指挥的集中化水平； 2、通过可视数据建模工具对数据源中的数据进行处理，形成有价值的业务数据存储在数据资源库以支持行业可视化应用，与现有业务系统对接，实现“一张图”指挥调度综合态势展示的目标。	该平台推进传统警务向现代警务业务模式转变，实现警种协同、区域协作、部门联动、集约高效管理机制，提升应急处突能力；通过应急指挥综合调度系统，针对性跟进指挥、垂直督导，缩短环节，跟进情况反馈，确保工作落实到位；为多警种合成作战提供支撑平台；消除指挥区间壁垒，实现同时同屏呈现各部门业务系统的信息，打破各部门资源难以共享现状。
网络设备管理系统	针对系统集成业务应用的各种网元设备，通过开发专用的管理系统实现对各类设备的运行状态监控、远程参数配置、运行性能分析、故障发现和排查、固件版本的升级等一系列管理功能，以实现全网网元的统一管理。	该系统完成对各类分散的设备的统一接入，实时掌握设备的运行状态信息，支持远程配置参数、远程升级固件、远程排查故障等，可大幅减少现场运维管理人员的投入，在有大量设备部署的场景，可有效提升管理运维等自动化、智能化水平。
数据存储分析系统	针对系统集成业务中各类网元设备不断的采集或产生大量的业务数据，采用网络进行回传。后台系统需要及时接收各类数据，对数据进行入库存储，以及进一步对数据进行算法建模，进行实时或定时的计算，开展多种统计分析，进行业务逻辑的展示，以及对数据的再次应用等，通过本系统可实现通信安全业务大数据的存储、计算、分	该系统完成对大数据的存储、计算、分析、展示、应用一条龙处理。系统可保障客户在建设项目后产生良好效果，一方面充分应用数据分析对业务形成支撑，另一方面可充分体现数据应用产生的更多价值。

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
	析、展示、应用。	

”

三、系统集成业务中所涉及软件是否均为“嵌入式软件”，发行人区分外购硬件、外购软件的主要依据，是否与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形存在矛盾

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（二）营业成本分析·6、各类业务软件、硬件产品的具体来源及对应收入、成本金额”中补充披露如下：

“（6）系统集成业务中所涉及软件是否均为“嵌入式软件”，发行人区分外购硬件、外购软件的主要依据，是否与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形存在矛盾

①系统集成业务中所涉及软件包括纯软件产品和嵌入式软件

系统集成业务中公司外购的软件包括纯软件产品和嵌入式软件。其中，纯软件产品包括云平台、防火墙、操作系统、数据库、办公软件等专业基础软件，品牌以微软、华为、Oracle、华三、深信服、天融信、金山为主；嵌入式软件主要是在硬件设备中预装的配套使用的专业应用软件，包括防火墙内置的网络安全管理软件、监控设备内置的视频监控管理平台、会议设备内置的会议中央控制系统、液晶显示屏配套的图像拼接处理软件、语音设备配套的多功能音源控制嵌入软件等，品牌以华为、深信服、H3C、海康威视、大华、ITC、天融信、启明星辰等为主。

②发行人区分外购硬件、外购软件的主要依据

发行人根据系统集成项目的定制化需求设计方案，结合市场上各类产品的性能、价格、功能等方面特点，向供应商采购项目所需的硬件和软件。系统集成业务按项目进行成本核算管理，其中直接材料为外购的硬件设备、软件、辅料配件等，相关成本均针对特定项目，成本发生时直接计入相应项目的成本中。对于纯软件产品，发行人根据采购合同约定的价格进行入账；对于软硬件集合为一体的嵌入式软件产品，发行人根据采购合同以及供应商开具的采购发票明

细分类对外购硬件、外购软件的金额拆分入账。

③系统集成业务中公司根据项目需求选配外购硬件设备和软件具有合理性，与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形不存在矛盾

发行人交付的系统集成项目不仅仅是外购设备和软件的组合，发行人在深度理解客户需求的基础上，依据行业经验和软硬件产品性能、功能特点，设计方案和选配产品，解决各种复杂应用环境下兼容问题，打通各设备或系统之间的集成壁垒，最终提供整体解决方案，项目中的硬件设备及软件是密不可分的整体组合。因此，系统集成业务中公司根据项目需求选配外购硬件设备和软件具有合理性，与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形不存在矛盾。”

四、产品销售业务中 2020 年外购软件、自产硬件成本增幅较大的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（二）营业成本分析·6、各类业务软件、硬件产品的具体来源及对应收入、成本金额”中补充披露如下：

“（7）产品销售业务中2020年外购软件、自产硬件成本增幅较大的原因及合理性

①产品销售业务中2020年外购软件成本增幅较大的原因及合理性

2018年、2019年和2020年，发行人产品销售业务中外购软件成本分别为1.12万元、0.79万元和304.27万元。

2020年，外购软件成本金额较2018年和2019年增幅较大，主要是因为公司自主研发的被动式测向定位设备于2020年开始向市场销售，该设备中配备的接口解析协议类软件由公司通过外部采购获得。被动式测向定位设备产品中信息采集、数据分析等核心模块的软件由公司自主开发，接口解析协议类软件主要用于满足系统兼容性的需要，属于通用配套软件，在市场中具备成熟方案的解决方案，因此公司通过外采获得。

②产品销售业务中2020年自产硬件成本增幅较大的原因及合理性

产品销售业务中，公司自主设计安全产品的硬件系统架构、高性能计算模

块、软件无线电模块等核心模块结构、PCB板原理图、电路图、PCB板贴片图，出于成本考虑和行业惯例，公司不直接从事大规模实质性的硬件制造，绝大部分模块由公司制定规格和设计指标，选择专业的模块制造、PCB加工商提供。因此，产品销售业务中，一般情况下，自产硬件成本占硬件总成本的比例较低。2020年，自产硬件成本增加，一方面是含自产硬件的设备销量增长，另一方面是2020年部分产品中外购模块无法满足客户定制化需求且公司基于以前年度的研发投入具备自产部分模块的能力，公司以自产模块替代外购模块，由此导致2020年自产硬件成本同比增长，具体说明如下：

A、由于公司通信安全产品存在一定的定制化属性，在产品推广的过程中，部分客户对安全产品性能指标提出较高的要求，公司通过基于FPGA的高速计算技术和软件无线电技术等自有核心技术，研发出性能优于外购、生产成本低于购买成本的相关模块，在部分产品中实现自产模块替代外购模块。

B、2018年、2019年和2020年，发行人产品销售业务中自产硬件成本分别为13.26万元、9.00万元和146.45万元。2020年自产硬件成本金额较2019年增幅较大，具体原因包括：（1）报告期，含自产A51高速计算模块的安全管理产品销量分别为18套、15套和43套，自产硬件的成本同比增加；（2）公司自主研发的GSM调制解调模块于2020年替代外购模块应用于安全管理产品，自产硬件的成本相应增加。”

五、技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容，将技术服务再次分包、通过外采技术服务提供技术服务的合理性，是否构成实质上的转包，是否违反相关合同关于转包的限制性约定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（二）营业成本分析·6、各类业务软件、硬件产品的具体来源及对应收入、成本金额”中补充披露如下：

“（3）技术服务业务成本

公司技术服务按照项目进行成本核算管理，其中硬件、软件等外购材料成本直接归集至对应项目，人工成本根据技术人员的薪酬、工时投入分摊对应相应项目，其他费用包括检测费、调试费等按相应项目进行归集。

①技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容及合理性

A、技术服务业务中分包成本为劳务分包，主要是在发行人在为客户提供的运维服务中，聘请劳务分包商提供故障设备替换，拆卸、安装或者故障线路更换、拆除及重新敷设等服务产生的成本。

B、技术服务采购成本主要是发行人在为客户提供的运维服务中，为确保相关产品在业务系统中的安全和稳定运行，根据合同约定或客户要求，采购硬件设备和系统的原厂维保服务发生的成本。例如，中广核机房专业服务项目的合同约定“A级机房必须购买原厂维保，其他等级机房可由承包商维保”，发行人在该项目中需向硬件设备原厂或第三方采购质保和技术服务。

因此，在部分技术服务项目中，发行人根据现场需求和客户要求采购劳务和技术服务具有合理性。

②不构成实质上的转包，未违反相关合同关于转包的限制性约定

根据《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》规定，转包，是指承包单位承包工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部工程或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的行为。

在存在劳务分包的技术服务项目中，发行人聘请劳务分包商的工作范围仅包括故障设备替换，拆卸、安装或者故障线路更换、拆除及重新敷设等，劳务分包商在发行人派出的技术人员、管理人员的指挥、对劳务作业质量进行监督和管控下落实执行，发行人不存在将其全部项目或者将项目肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的情况。

在存在技术服务采购的技术服务项目中，发行人根据客户特定的业务需求、服务等级要求、服务标准，派出专业工程师等技术人员通过现场或远程方式为客户提供日常巡检、硬件维护、系统故障诊断、优化升级、应急防范等服务，公司对外采购的技术服务主要系基于合同约定或客户要求采购的硬件设备或系统的原厂保障服务，该采购行为不属于转包，未违反相关合同关于转包的限制性约定。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理、生产部门主管，了解发行人系统集成业务中自产硬件的基本情况、具体功能，了解发行人自产硬件的发展规划、未来是否可能存在自产替代外购，了解是否会对发行人业务模式造成重大影响；

2、查阅系统集成业务项目的成本明细表，了解外购软件成本和直接人工成本的构成情况；

3、访谈发行人技术部门负责人，了解发行人外购软件的具体内容，区分外购硬件、外购软件的主要依据；

4、查阅软件著作权清单和研发项目清单，了解发行人自研软件的具体内容、功能等相关信息；

5、访谈发行人财务总监，查阅产品销售业务的成本明细表，了解产品销售业务中 2020 年外购软件、自产硬件成本增幅较大的原因；

6、访谈发行人工程部门主管，查阅技术服务业务主要项目合同、劳务分包合同、技术服务采购合同，了解技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容和背景情况，核查劳务分包和外采技术服务是否违反相关合同关于转包的限制性约定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人系统集成业务 2020 年成本中首次出现自产硬件主要是因为 2020 年之前公司系统集成业务中未涉及应用公司自产的通信安全管理产品，2020 年发行人承接涉密项目客户 B 的智慧安全项目 B-1，发行人在该项目中根据客户的实际需求提供“安全管理产品+集成建设+技术服务”综合解决方案，发行人将自产的通信安全管理产品相关的成本归为自产硬件成本；发行人已披露系统集成业务中的自产硬件的具体功能；除发行人自有的通信安全管理产品应用于系统集成项目之外，发行人不从事其他硬件的生产，发行人系统集成涉及的通用硬件设备均通过外购方式取得，系统集成项目中不存在自产替代外购的情形；发行人拥有

大型项目的集成实施建设能力、自研的通信安全管理产品和技术服务能力，为客户同时提供产品与服务结合的解决方案是发行人主营业务开展的方式之一，不会对业务开展模式造成重大影响；

2、发行人系统集成业务根据客户需求、系统功能需求采用对外购买成熟软件或定制开发等方式部署，符合行业惯例，发行人主要专注于开发公司擅长领域的核心管控平台的开发，通过自研形成了标准化的软件和模块，研发成本已在前期研发费用中核算，仅定制化二次开发的人工投入通过项目成本-直接人工核算，外购软件成本高于直接人工成本是业务执行过程形成的客观结果，不存在对外购软件存在业务依赖和技术依赖；

3、发行人系统集成业务中涉及的软件包括纯软件产品和嵌入式软件，对于纯软件产品，发行人根据采购合同约定的价格进行入账；对于软硬件集合为一体的嵌入式软件产品，发行人根据采购合同以及供应商开具的采购发票明细分类对外购硬件、外购软件的金额拆分入账；发行人交付的系统集成整体解决方案中硬件设备及软件是密不可分的整体组合，发行人在深度理解客户需求的基础上，依据行业经验和软硬件产品性能、功能特点，设计方案和选配外购硬件设备和软件，与项目交付环节软件、硬件并不单独销售的情形不存在矛盾；

4、发行人产品销售业务中 2020 年外购软件、自产硬件成本增幅较大主要是受到自产产品销量增加、部分产品新增外购通用模块需求和部分产品自产模块替代外购模块等原因的影响，变动原因具有合理性；

5、发行人已补充披露技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容，技术服务项目中发行人基于客户要求和合同约定进行劳务分包和技术服务采购具有合理性，不构成转包，未违反相关合同关于转包的限制性约定。

问题 9 关于供应商价格公允性

根据审核问询回复：

（1）发行人工程部门对单笔金额 50 万元以上的劳务采购应采取询价方式，并比对不少于三家的劳务分包商。

（2）报告期各期，发行人前五大劳务分包商存在变动，但主要集中于广州、

茂名等地。部分劳务分包商所提供的劳务内容相似、地点较为接近，但发行人的采购较为分散。例如茂名市中骏建筑劳务有限公司、茂名市电白三建建筑劳务有限公司均提供管线槽施工、设备安装等服务，但发行人并未选择由同一家供应商提供相关劳务。

请发行人：

（1）说明在地点接近的情形下，选择多家劳务分包商提供相似劳务的必要性；

（2）说明劳务分包商之间是否存在关联关系，是否存在多家劳务分包商实际由同一方或相同多方控制的情形；

（3）补充披露部分项目未进行劳务分包的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人劳务分包商价格公允性的具体核查过程。

回复：

一、说明在地点接近的情形下，选择多家劳务分包商提供相似劳务的必要性

（一）出于成本效益的考虑，有利于降低劳务分包成本以及提高劳务服务质量

在智慧城市和智慧安全领域的系统集成和技术服务项目中，根据项目建设需要，公司会选择劳务分包商在公司管理下开展综合布线施工（管、槽、线缆施工）、装饰装修等基础环境施工以及部分前端硬件设备的简易安装等劳务作业。发行人在采购策略上，出于成本效益的考虑，在劳务分包商的选择上会选择多家劳务分包商。

公司对单笔金额 50 万元以上劳务采购采取询价方式，根据供应商的报价，结合其实施能力、团队规模、过往经验等选择项目合适的劳务分包商，通过询价方式选择劳务分包商，有利于降低劳务分包成本，同时选择劳务服务质量较高的劳务分包商；另一方面，从长期来看，选择多家劳务分包商会加强劳务分包商的竞争程度，促进劳务分包商进一步提高经营效率和服务质量。

（二）出于项目执行的考虑，可以满足公司全国业务开展的需求，并保障劳务供应的及时性和充分性

公司业务遍布全国，公司选择劳务分包商时一般会要求该劳务分包商在项目的实施地点有劳务实施团队。报告期内，公司发生合作的劳务分包商共有 65 家，其中注册地位于广东省的共有 44 家，主要集中在广州市（23 家）、深圳市（9 家）和茂名市（6 家）等地；注册地位于非广东省的共有 21 家，分别位于湖南省、浙江省等 14 个省份，公司与多家劳务分包商保持合作可以有效支持公司在全国业务的开展。

公司部分项目的时间要求紧迫，公司有必要和多家劳务分包商保持良好的合作关系，以便于公司在项目实施准备阶段可以迅速组织完成劳务实施团队，提升项目执行效率；并且，部分劳务分包商有时会出现劳务供应不足的情形，公司和多家劳务分包商保持良好的合作提升了公司在劳务分包商的选择空间。因此，公司与多家劳务分包商保持合作保障了劳务供应的及时性和充分性。

（三）出于采购风险的考虑，避免受制于个别劳务分包商的限制并且减少对个别劳务分包商的依赖

出于采购风险的考虑，公司持续寻求与多家劳务分包商保持业务合作，在项目实施准备阶段，公司根据项目实施的时间要求、地点、施工安装的难易程度、施工工作量等因素确定项目劳务分包商选择的标准和要求，公司与多家劳务分包商保持合作保障了公司劳务的采购资源，公司具有更多选择的余地根据不同项目的要求及不同劳务分包商的特点选择恰当的劳务分包商，避免受制于个别劳务分包商的限制，减少对个别劳务分包商的依赖。

二、说明劳务分包商之间是否存在关联关系，是否存在多家劳务分包商实际由同一方或相同多方控制的情形

报告期内，公司发生合作的劳务分包商共有 65 家，劳务分包商之间的关联关系具体如下：

序号	公司名称	关联关系及控制情况	主营业务或营业范围	状态
1	广州红阳劳务有限公司	冯庆欢、冯庆文合计持有广州红阳	劳务派遣服务；建筑劳务分包；房屋建筑工程施工。	存续

序号	公司名称	关联关系及控制情况	主营业务或营业范围	状态
	广州智豪劳务有限公司	劳务有限公司60%股权,并且合计持有广州智豪劳务有限公司70%股权	劳务承揽;建筑劳务分包;市场营销策划服务;会议及展览服务;群众参与的文艺类演出、比赛等公益性文化活动的策划;劳务派遣服务。	存续
2	广州市睿建建筑劳务有限公司	徐圣明持有广州市睿建建筑劳务有限公司99%股权,并且持有广州天圣建筑劳务有限公司100%股权	室内装饰、装修;建筑劳务分包;建筑工程、土木工程技术开发服务;建筑工程机械与设备租赁;房屋建筑工程施工;社会法律咨询;法律文书代理;建筑材料设计、咨询服务;建筑工程、土木工程技术服务;建筑工程后期装饰、装修和清理;土石方工程服务;劳务承揽;接受委托从事劳务外包服务;建材、装饰材料批发;人力资源外包;以服务外包方式从事职能管理服务和项目管理服务以及人力资源服务和管理;业务流程外包;园林绿化工程服务;市政公用工程施工;工程地质勘察服务;工程水文勘察服务;岩土工程勘察服务;工程钻探;基础地质勘查;地基与基础工程专业承包;建筑劳务派遣;劳务派遣服务	存续
	广州天圣建筑劳务有限公司		建筑劳务分包;建筑工程后期装饰、装修和清理;室内装饰、装修;门窗安装;提供施工设备服务;工程环保设施施工;工程围栏装卸施工;土石方工程服务;人力资源外包;业务流程外包;劳务承揽;接受委托从事劳务外包服务;以服务外包方式从事职能管理服务和项目管理服务以及人力资源服务和管理;机械设备租赁;建材、装饰材料批发;劳务派遣服务;向境外派遣各类劳务人员(不含海员);境外就业中介服务。	存续

报告期内,公司发生合作的劳务分包商中广州红阳劳务有限公司和广州智豪劳务有限公司由冯庆欢、冯庆文控制;广州市睿建建筑劳务有限公司和广州天圣建筑劳务有限公司由徐圣明控制。

报告期内,公司严格按照《工程结算管理制度》等相关规定选择合适的劳务分包商,选择过程公平、合规,并且定价符合市场化定价原则,定价公允,不存在向特定劳务分包商利益输送的情形。

三、补充披露部分项目未进行劳务分包的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·一、主营业务、主要产品或服务的情况·(四)发行人的主要经营模式·4、劳务分包模式”中补充披露如下:

“(5) 部分项目未进行劳务分包的原因

公司报告期各期前五大未进行劳务分包的项目情况具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	实现收入	未进行劳务分包的原因
2020 年			
1	智慧安全项目 C	3,065.11	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	广州市公安局应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项目	1,989.62	项目不需要基础劳务
3	智慧安全项目 A	1,376.55	项目不需要基础劳务
4	中国铁路青藏集团有限公司客票中心设备更新项目	1,200.18	项目不需要基础劳务
5	广州医科大学附属肿瘤医院智能化项目	812.87	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
合计		8,444.33	-
2019 年			
1	广东省取消高速公路省界收费站工程骨干通信传输网络关键设备采购项目	6,371.68	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	取消高速公路省界收费站工程一体化机柜项目	5,499.89	项目不需要基础劳务
3	海关总署 2019 年信息化建设数据库一体机设备采购项目	1,588.50	项目不需要基础劳务
4	中泰化学吐鲁番市托克逊县高性能树脂产业园及配套基础设施建设项目视频监控系统	1,239.88	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
5	深圳市罗湖区市场监督管理局智能管控中心项目	421.80	项目不需要基础劳务
合计		15,121.75	-
2018 年			
1	内蒙古电力（集团）有限责任公司调度及自动化系统建设项目（二次）	869.65	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	中泰化学吐鲁番市托克逊县高性能树脂产业园及配套基础设施建设项目	639.21	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
3	揭阳市榕城区教育局直属学校多媒体平台建设项目	324.17	项目不需要基础劳务
4	西汉南越王博物馆文物运输环境风险监测、墓原址考古发掘场景数字复原及安防人脸识别预警系统项目	308.59	项目不需要基础劳务
5	揭阳市榕城区教育局直属学校校园网建设项目	205.41	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成

序号	项目名称	实现收入	未进行劳务分包的原因
	合计	2,347.03	-

报告期公司部分项目未进行劳务分包，主要系公司该部分项目的主要服务内容包括方案设计，组织开发核心应用软件，采购配套的设备材料并组织集成调试，而综合布线施工（管、槽、线缆施工）、装饰装修等基础环境施工以及前端硬件设备安装等基础性劳务作业的工作量较少或项目不需要基础性劳务作业。对于需要少量基础性劳务作业的项目，公司主要考虑安排自有施工团队负责基础性劳务作业的实施。

截至报告期期末，公司自有的施工团队共有30人，公司自有施工团队有效提高了公司实施基础劳务作业的灵活度和及时性，从而提升公司项目的执行效率。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人劳务分包商价格公允性的具体核查过程

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人总经理和工程部门负责人，了解发行人选择多家劳务分包商提供相似劳务的必要性；

（2）获取发行人报告期内的劳务分包商清单，查阅国家企业信用信息公示系统，获取劳务分包商出具的关于关联关系的确认函；

（3）获取并查阅发行人《工程结算管理制度》等相关制度，了解发行人选择劳务分包商的相关规定；

（4）获取发行人报告期各期前五大未进行劳务分包的项目清单，访谈发行人工程部门负责人，走访项目现场，了解部分项目未进行劳务分包的原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）在地点接近的情形下，发行人选择多家劳务分包商有利于降低劳务分

包成本以及提高劳务服务质量，可以满足公司全国业务开展的需求，并保障劳务供应的及时性和充分性，避免受制于个别劳务分包商的限制并且减少对个别劳务分包商的依赖，具有必要性；

（2）报告期内，发行人发生合作的劳务分包商中的 4 家劳务分包商存在关联关系；报告期内，发行人严格按照《工程结算管理制度》等相关规定选择合适的劳务分包商，选择过程公平、合规，并且定价符合市场化定价原则，定价公允，不存在向特定劳务分包商利益输送的情形；

（3）报告期发行人部分项目未进行劳务分包，主要系公司该部分项目的主要服务内容包括方案设计，组织开发核心应用软件，采购配套的设备材料并组织集成调试，而综合布线施工（管、槽、线缆施工）、装饰装修等基础环境施工以及前端硬件设备安装等基础性劳务作业的工作量较少或项目不需要基础性劳务作业；对于需要少量基础性劳务作业的项目，公司主要考虑安排自有施工团队负责基础性劳务作业的实施。

（二）说明对发行人劳务分包商价格公允性的具体核查过程

保荐机构、申报会计师针对发行人劳务分包商价格公允性履行了如下核查程序：

- 1、获取并查阅报告期发行人与劳务分包商的主要合同、结算单、付款凭证；
- 2、获取并查阅劳务分包商的报价文件以及发行人选取劳务分包商的询价相关文件，复核劳务分包商的报价计算过程；
- 3、获取并检查劳务分包商施工人工时表，复核劳务分包商施工人员日均薪酬的计算过程，分析报告期内施工人员日均薪酬的变化情况；
- 4、将劳务分包商施工人员日均薪酬情况与市场同类型基础劳务施工人员的薪酬情况进行对比，分析劳务分包商价格的公允性。

报告期内，发行人各类劳务的平均采购价格因各项目的不同特点具有一定的差异。根据发行人在劳务分包项目中实际参与的劳务施工人员数量、工作天数以及劳务分包成本进行计算，报告期内发行人劳务分包施工人员日均薪酬情况如下表所示：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
劳务分包成本（万元）	6,384.06	4,529.82	3,439.29
劳务施工人次（人·天）	127,808	108,536	92,463
劳务施工人员日均薪酬（元/人、天）	499.50	417.36	371.96

劳务施工人员的市场薪酬约为 300-400 元/人、天，考虑到劳务分包商还需要开展一定的组织、协调工作需获取一定的利润，并且发行人的部分项目工期紧、任务重，劳务施工的工作难度会相应提高，因此发行人的劳务外包人员价格略微高于劳务施工人员市场薪酬平均水平，具有公允性和合理性。

同行业可比公司因上市时间较早，招股说明书中未披露其劳务分包人员价格情况。同行业上市公司中，时空科技（605178.SH）披露了劳务分包人员价格情况，具体如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
劳务成本（万元）	-	15,322.07	16,479.31
劳务人员价格（元/人、天）	-	501.67	484.52

注：时空科技未公开披露 2020 年度劳务人员价格相关数据。

根据时空科技招股说明书披露，时空科技2018年及2019年劳务人员价格分别为484.52元/人、天和501.67元/人、天，时空科技的劳务分包价格考虑了劳务的种类、用工数量等因素，符合市场行情。

随着近年来市场劳务用工成本的不断提升，报告期内，发行人劳务施工人员日均薪酬也呈现增长趋势，2020 年受新冠肺炎疫情影响，在劳务施工时提高了防护、隔离费用等，导致 2020 年劳务施工人员日均薪酬相较 2019 年有一定提高。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人的劳务分包商价格考虑了劳务用工数量、时间、项目难易程度等因素，价格公允，符合市场行情。

问题 10 关于系统集成业务毛利率

系统集成业务是发行人的主要利润来源，报告期各期毛利率分别为 21.05%、24.42%、19.83%和 16.85%。根据审核问询回复，2019 年系统集成业务毛利率较同期下降主要是广东省取消高速公路省界收费站工程相关的多个项目毛利率较低所致，具体原因一是发行人新进入智慧交通行业领域采取了较低的报价策略，

二是该项目硬件成本占比较高，发行人作为华为设备的代理商和集成商，导致毛利率相对较低。

发行人认为，新进入某些行业领域时采用低价竞争策略系行业惯例，并举例中科信息（证券代码：300678）进行佐证。发行人除广东省取消高速公路省界收费站工程以外的其他项目也存在不同比例的硬件采购成本，但各项目的毛利率差异较大。

请发行人：

（1）说明在市场规模较大且高度竞争的行业背景下，低价策略对于占领市场份额、取得市场影响力是否能否发挥足够作用；

（2）客观分析招股说明书“随着新市场业务规模的逐渐扩大，公司在相关领域的竞争力和市场影响力相应提升后，公司定价策略也相应调整，项目毛利率相应提升”相关表述的依据，说明发行人在面临新项目承接时是否可以不再采取低价策略的原因及合理性；

（3）说明同行业可比公司在报告期内毛利率基本保持稳定的情形是否表明低价策略主要是小规模、成长期企业的特点；

（4）结合导致报告期内发行人主营业务毛利率波动较大（尤其是 2019 年、2020 年 1-6 月大幅下滑）的原因，在重大事项提示“市场竞争加剧的风险”中进一步分析市场风险对发行人持续经营的影响，并在招股说明书中强化相关风险提示；

（5）补充披露不同类型项目的硬件成本（如自产或外购的来源差异、主要供应商差异、硬件成本占比差异等），量化分析硬件成本占比对项目毛利率的影响并予以披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明在市场规模较大且高度竞争的行业背景下，低价策略对于占领市场份额、取得市场影响力是否能发挥足够作用

（一）为了获取规模较大、具有示范意义的项目，公司会适当的降低报价

公司系统集成业务主要涵盖智慧民生、社会安全管理、数据中心建设、城市管理与服务等领域。上述业务领域均涉及多个细分领域，如智慧民生涉及智慧园区、智慧医疗、智慧楼宇、智慧教育、智慧社区等细分领域。经历多年积累，公司在智慧民生等领域积累了丰富的经验，形成了较强的竞争力。近年来，依托于在成熟细分业务领域积累的技术实力、人员配置和项目经验，公司加大对新的细分领域的拓展力度。在拓展新的细分领域时，为了获取规模较大、具有示范意义的项目，在综合考虑项目竞争情况和对公司未来发展的推动作用，公司会适当的降低报价。规模较大且具有示范意义项目的成功实施，一方面是能快速提升公司的市场知名度、积累良好的行业口碑以及提升公司的市场影响力；另一方面是能提升公司后续获取同类项目的商务评分，有效提升公司获取项目的成功率，因此相关价格策略对公司在新的细分领域提升市场影响力和扩张市场份额起到了一定的促进作用。

（二）低价策略对公司进入新的细分领域和扩张市场份额起到了一定的作用

报告期内，公司的主要客户群体为政府部门、事业单位及大中型企业，上述客户一般对供应商的要求均较高，上述客户选定供应商时，一般会考虑供应商的报价、专业资质、技术水平、过往业绩、产品质量等因素，公司通过招投标、竞争性谈判等方式获取业务时，客户会根据项目的要求对公司技术水平、商务评分、投标报价评分等方面进行综合评估，如适当降低投标报价能显著提升公司获取项目的成功率且能够保持公司必要的利润率时，则公司会相应采取低价策略。

报告期内，公司进入新的细分领域时通过适当降低报价的方式快速积累了项目实施经验及市场口碑，如 2020 年公司中标的佛山市路桥建设有限公司佛山一环智能交通系统升级改造项目、广州市公安局南沙区分局小虎化工区电子警察系统建设项目等相关项目，在项目招投标中均对公司在相关领域的过往业绩提出了明确要求，正是因为公司前期实施了广东省交通集团 2019 年取消省界收费站项

目、广东省监狱视频监控安全防护系统优化完善建设项目等具有行业影响力的项目而得以中标。

综上，公司在进入或拓展新的细分业务领域时，为获取规模较大、具有示范意义的项目，在专业资质、技术水平、人员配置等综合实力与竞争对手基本相当的情况下，根据对投标或询价规则的运用和理解，综合考虑项目竞争情况和对公司未来发展的推动作用，公司会谨慎的制定定价策略并适当的降低投标价格，上述定价策略对公司进入新的细分领域和扩张市场份额起到了一定的作用。

二、客观分析招股说明书“随着新市场业务规模的逐渐扩大，公司在相关领域的竞争力和市场影响力相应提升后，公司定价策略也相应调整，项目毛利率相应提升”相关表述的依据，说明发行人在面临新项目承接时可以不再采取低价策略的原因及合理性

（一）公司在进入新的细分领域时会根据市场竞争情况采取低价策略，随着相关领域项目的积累，公司在商务评分方面竞争力日益提升，定价策略亦随之调整

公司在进入或拓展新的细分业务领域时，为获取规模较大、具有示范意义的项目，公司会谨慎的采用低价竞争的策略。随着在新市场的拓展，公司在相关领域的项目经验持续积累，人员效率不断提升、技术实力持续优化，公司竞争力日益提升。所以在承接或投标项目方面，公司加大对附加值较高项目的拓展力度，由于技术标准较高的项目对系统软件设计、硬件性能及配置、施工工艺等要求较高，因此项目的招投标价格会有所提高。例如，2016 年，公司为了进入核电能源领域，在承接“大亚湾基地通信机房整体改造项目”时，采用了低价竞标策略并成功中标，上述项目的实施帮助公司在核电领域积累了丰富的施工经验和人员配置，也帮助公司后续成功中标了“中广核机房专业服务项目（防城港项目）”、“中国广核电力股份有限公司红宁阳台基地运维项目”等项目，上述项目对技术能力、方案设计水平等要求较高，施工难度较大，同时由于核电领域行业进入门槛较高，公司在相关项目的承接中合理提高了报价水平。

（二）公司通过各类项目的实践优化，形成了高效的项目实施并能够有效降低项目成本，支撑富有竞争力的报价

公司客户主要包括政府部门、事业单位和大型企业，主要通过招投标流程获取项目，通过对技术评分、商务评分和价格评分的综合评定，选择综合得分最高的供应商为中标候选人。在综合评分法的背景下，公司在综合评估技术评分、商务评分等方面具有较强竞争力时，公司会适当的提高投标报价以提升公司的利润水平。

同时，随着对新细分市场领域的不断渗透，公司在项目进度管理、质量把控、成本优化等方面的经验也不断累积，项目实施及管理能力持续优化，能够有效降低项目成本，支撑富有竞争力的报价。对于长期合作的客户，公司能够更准确的理解和把握客户需求，方案设计实施更满足客户需要，从而增加公司报价空间。

综上，随着公司在新市场业务规模的逐渐扩大，在相关领域的竞争力和市场影响力相应提升，公司在综合评估技术评分、商务评分等方面具有较强竞争力时，公司会适当的提高投标报价以提升公司的利润水平。此外，公司在项目经验，技术、管理等经验的积累能有效的帮助降低项目成本，一方面是可以支撑富有竞争力的报价，另一方面也有助于提升项目毛利率。

三、说明同行业可比公司在报告期内毛利率基本保持稳定的情形是否表明低价策略主要是小规模、成长期企业的特点

（一）同行业上市公司在技术水平、管理能力、项目实施经验等均较为成熟，够支撑其富有竞争性的报价策略及获取更多的业务机会，有助于其维持稳定的毛利率水平

公司所处的智慧城市和智慧安全领域行业近年来快速发展，新进入的市场竞争者不断增多，行业内竞争格局愈加激烈。面对复杂的竞争局面，同行业大规模、成熟企业为巩固市场份额，也会采用合理的不同的定价策略以获取项目。由于上市时间较早，同行业可比上市公司未在公开信息披露其定价策略，根据与公司具有类似业务的同行业上市公司中科信息（300678.SZ）在其 2019 年年度报告的相关披露，由于宏观经济状况不佳，行业市场竞争日益激烈，为巩固和扩大市场份额，中科信息（300678.SZ）在某些项目的竞标中采取了低价策略，相关中标项

目毛利率偏低。同行业上市公司在技术水平、管理能力、项目实施经验等均较为成熟，上述竞争优势能够支撑其富有竞争性的报价策略，同时也使得优势企业能够获取更多的业务机会，有助于其维持稳定的毛利率水平。

（二）低价策略是公司进入特定行业所采用的市场竞争策略，导致短期毛利率短期波动，公司系统集成业务毛利率与同行业可比公司同类业务相当，产品具有一定的市场竞争力

公司目前处于快速成长期，公司在进入或拓展新的细分业务领域时，为获取规模较大、具有示范意义的项目，在综合考虑项目竞争情况和对公司未来发展的推动作用的前提下，公司会谨慎的采用低价竞争的策略，该策略并非公司的主要策略。同时，通过低价策略获取的示范项目一般具有单个项目规模较大、收入贡献率较高的特点，导致短期毛利率略有波动。报告期内，公司与同行业可比上市公司系统集成业务的毛利率情况比较如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
恒锋信息	27.01%	23.20%	25.08%
银江股份	-	23.11%	24.04%
云赛智联	15.86%	15.41%	15.19%
太极股份	20.20%	22.15%	20.42%
佳都科技	-	13.98%	14.54%
平均值	21.02%	19.57%	19.85%
杰创智能	26.45%	19.83%	24.42%

注：截至招股说明书签署日，银江股份、佳都科技暂未披露 2020 年年度报告。

由上表，公司系统集成业务毛利率与同行业公司同类业务基本相当，产品具有一定的市场竞争力。

综上，同行业上市公司在竞争环境日益激烈、宏观环境状况不佳等某些特定情况下会采取合理低价的竞价策略以保持其市场份额，同行业上市公司在技术水平、管理能力、项目实施经验等均较为成熟，上述竞争优势能够支撑其富有竞争性的报价策略，同时也使得优势企业能够获取更多的业务机会，有助于其维持稳定的毛利率水平。报告期内，公司进入特定行业所采用低价竞争的市场竞争策略，导致短期毛利率略有波动，公司系统集成业务毛利率与同行业公司同类业务基本相当，产品具有一定的市场竞争力。

四、结合导致报告期内发行人主营业务毛利率波动较大（尤其是 2019 年、2020 年 1-6 月大幅下滑）的原因，在重大事项提示“市场竞争加剧的风险”中进一步分析市场风险对发行人持续经营的影响，并在招股说明书中强化相关风险揭示

发行人已在招股说明书“重大事项·一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险·（一）市场竞争加剧的风险”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务所处的智慧城市和智慧安全两大领域市场快速发展，新进入的市场竞争者不断增多，行业内竞争格局愈加激烈。公司所处行业的竞争主要是技术、资质、经验、资金实力等方面的竞争。目前公司拥有建筑智能化系统设计专项甲级、电子与智能化工程专业承包一级、CMMI 5 级等多项专业资质和认证，对公司业务发展提供了有利的支持。若公司不能维持或根据市场发展需要增加或提升现有资质和认证，发挥技术、经验等方面的优势迅速发展，则将面临行业内竞争日趋激烈的风险。

此外，行业竞争加剧会促使市场价格竞争，为巩固现有市场或进入新的细分市场，公司可能会采取较低的报价策略，公司将面临主营业务毛利率下降的风险，进而对公司盈利水平产生不利影响，公司经营业绩存在下滑甚至亏损的风险。”

五、补充披露不同类型项目的硬件成本（如自产或外购的来源差异、主要供应商差异、硬件成本占比差异等），量化分析硬件成本占比对项目毛利率的影响并予以披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（三）毛利及毛利率分析·2、主营业务毛利率变动分析”中补充披露如下：

“（4）硬件成本占比对毛利率的影响

①不同类型项目的硬件成本情况分析

A. 自产与外购硬件成本情况

报告期内，公司系统集成业务中硬件成本按照自产和外购来源区分列示如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购硬件	40,276.55	77.83%	44,248.60	100.00%	20,992.02	100.00%
自产硬件	11,470.06	22.17%	-	-	-	-
合计	51,746.61	100.00%	44,248.60	100.00%	20,992.02	100.00%

报告期内，除2020年智慧安全项目B-1采用了自产硬件，其他系统集成业务使用的硬件产品均为外购。

B. 不同类型系统集成项目硬件成本情况

报告期内，公司系统集成业务中不同类型项目硬件成本情况列示如下：

单位：万元

2020 年			
项目	硬件采购金额	硬件采购占比	当期硬件采购总额
智慧民生	14,921.94	28.84%	51,746.61
社会安全管理	22,495.96	43.47%	
数据中心建设	8,926.35	17.25%	
城市管理与服务	5,402.35	10.44%	
2019 年			
项目	硬件采购金额	硬件采购占比	当期硬件采购总额
智慧民生	10,153.71	22.95%	44,248.60
社会安全管理	2,065.84	4.67%	
数据中心建设	2,305.28	5.21%	
城市管理与服务	29,723.77	67.17%	
2018 年			
项目	硬件采购金额	硬件采购占比	当期硬件采购总额
智慧民生	11,196.01	53.33%	20,992.02
社会安全管理	1,971.66	9.39%	
数据中心建设	6,517.65	31.05%	
城市管理与服务	1,306.70	6.22%	

C. 主要供应商硬件采购情况

报告期各期，公司前五大硬件采购供应商情况列示如下：

单位：万元

2020 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
涉密项目供应商 1	电子元器件	9,783.20	18.91%	51,746.61
中建材信息技术股份有限公司	风墙冷冻水机房空调及存储、功能模块	8,937.87	17.27%	
广州勤智信息科技有限公司	一体化抓拍单元及 UPS 电源	1,217.67	2.35%	
天津大海云科技有限公司	LED 显示主屏及副屏	1,173.15	2.27%	
北京海联捷讯科技股份有限公司	服务器及交换机	1,080.79	2.09%	
合计		22,192.69	42.89%	
2019 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
广东骏晟科技有限公司	ETC 门架机柜及服务器	25,229.72	57.02%	44,248.60
神州数码（中国）有限公司	数据库一体机	896.39	2.03%	
江西宏泰水利电力工程有限公司	光纤及光缆	816.90	1.85%	
杭州海康威视数字技术股份有限公司广州分公司	网络摄像机及显示设备	540.59	1.22%	
广州宇洪科技股份有限公司	光纤、光缆及电源线	441.65	1.00%	
合计		27,925.25	63.11%	
2018 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
中山中兴网信科技有限公司	UPS 系统、电池组及配电柜	2,188.78	10.43%	20,992.02
贵州众智合力科技有限公司	UPS 主机、冷水机组及机柜	939.85	4.48%	
杭州海康威视数字技术股份有限公司广州分公司	网络摄像机及显示设备	615.22	2.93%	
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	UPS 电池开关柜及蓄电池组	543.65	2.59%	
贵阳太阳高技术发展有限责任公司	交换机及存储	538.86	2.57%	
合计		4,826.36	22.99%	

②硬件成本占比对毛利率影响的量化分析

报告期内，公司系统集成业务硬件成本占比与毛利率水平情况列示如下：

项目	硬件成本占比		
	0-50%	50%-75%	75%-100%
加权平均毛利率	22.90%	27.78%	18.95%
剔除自产硬件项目加权平均毛利率	22.90%	20.43%	18.95%

收入占比	7.99%	45.56%	46.45%
------	-------	--------	--------

注：公司系统集成业务中硬件成本占比在50%以下的项目的收入占比较小，选取硬件成本占比为0-50%，以及将50%-100%均分为两个区间，即50%-75%与75%-100%的区间进行分析。

根据上表，公司系统集成业务硬件成本占比在50%以内、50%-75%和75%以上的加权平均毛利率分别为22.90%，27.78%和18.95%。由于2020年智慧安全项目B-1采用了自产硬件，项目收入金额较大且毛利率较高导致硬件成本占比在50%-75%区间的系统集成业务加权平均毛利率较高。剔除自产硬件系统集成项目后，公司系统集成业务的加权平均毛利率随项目硬件成本占比的提升相应下降。

报告期内，公司实施的项目中硬件成本占比与毛利率存在反向关系，硬件成本占比较高的项目毛利率普遍低于硬件成本占比较低的项目毛利率，但具体项目的毛利率还受项目的实施难度、设计要求、软件应用要求、市场竞争激烈程序等因素影响。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理、技术部门负责人，了解发行的人定价策略，并分析低价策略对于占领市场份额、取得市场影响力的作用；

2、查阅项目招投标文件，分析发行人专业资质、技术水平、过往业绩等因素对公司成功中标所起到的作用；

3、查阅发行人所处行业的公开信息，分析同行业可比公司采取的市场竞争策略的具体情况；

4、查阅发行人项目成本构成表，统计分析自产硬件的系统集成业务和外购硬件的系统集成业务毛利率差异，量化分析硬件成本占比对毛利率的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人采用低价策略系在综合考虑项目竞争情况和对公司未来发展的推动作用而采用的市场竞争策略，对发行人进入新的细分领域和扩张市场份额起到了一定的作用；

2、随着发行人在新市场业务规模的逐渐扩大，在相关领域的竞争力和市场影响力相应提升，发行人在综合评估技术评分、商务评分等方面具有较强竞争力时，会根据具体竞争情况调整定价策略以提升项目毛利率，具备合理性；

3、同行业上市公司在技术水平、管理能力、项目实施经验等均较为成熟，够支撑其富有竞争性的报价策略及获取更多的业务机会，有助于其维持稳定的毛利率水平。报告期内，发行人进入特定行业所采用低价竞争的市场竞争策略，导致短期毛利率略有波动，发行人系统集成业务毛利率与同行业公司同类业务基本相当，产品具有一定的市场竞争力；

4、发行人已在重大事项提示“市场竞争加剧的风险”中补充了相关风险提示；

5、报告期内，公司实施的项目中硬件成本占比与毛利率存在反向关系，硬件成本占比较高的项目毛利率普遍低于硬件成本占比较低的项目毛利率。相比外购硬件系统集成业务，发行人自产硬件的系统集成业务的毛利率水平相对较高。

问题 11 关于产品销售业务

报告期各期，发行人产品销售业务毛利率分别为 81.09%、74.45%、69.99%、77.23%，存在波动。该业务可比公司中新赛克、森根科技的毛利率均值分别为 82.15%、75.74%、70.49%、72.00%。根据审核问询回复，发行人销售的通信安全管理产品均为非标产品，需根据客户的不同应用场景和性能需求进行定制化生产，不同批次产品对硬件及技术投入需求不尽相同，因此存在毛利率波动。

请发行人：

（1）结合发行人及该业务可比公司 2017 年至 2019 年均出现毛利率下滑的情形，说明是否存在行业共性因素及其持续性；

（2）说明大部分同行业可比公司未直接从事通信安全类产品销售业务的原因；

（3）结合通信安全产品的主要技术壁垒、更新换代情况、发行人所处的行业水平等，进一步分析发行人产品销售业务的可持续性，并补充披露。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合发行人及该业务可比公司 2017 年至 2019 年均出现毛利率下滑的情形，说明是否存在行业共性因素及其持续性

（一）报告期内发行人产品销售业务毛利率波动具有一定行业共性因素

2018 年至 2020 年，公司产品销售业务的毛利率分别为 74.45%、69.99%和 75.42%，公司自研自产的通信安全管理产品系横跨移动通信技术、互联网技术、大数据技术的综合性产品，产品附加值较高，毛利率整体保持较高水平。

报告期内，公司产品销售业务毛利率略有波动，主要是受到产品结构变动和自产模块替代外购的影响。2018 年和 2019 年，发行人通信安全管理产品销售处于研发试用推广阶段，与同行业可比上市公司收入规模相对较小，通信安全管理产品需根据客户的不同应用场景和性能需求进行定制化生产，不同批次产品对硬件及技术投入需求不尽相同，导致毛利率存在波动。2020 年，公司产品销售业务中部分产品采用自产模块替代外购模块，降低了产品生产成本，公司自产模块一方面是因为部分客户对产品性能的要求较高，而外购模块成本过高，另一方面是基于公司以前年度的研发投入，具备了自产部分模块的技术实力。同时，公司针对生产工艺流程进行优化，故毛利率较 2019 年有所回升。

报告期内，公司产品销售业务毛利率波动的趋势与该业务可比公司基本一致，毛利率波动的原因存在一定的行业共性，根据同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等公开资料，其毛利率变动的原因具体如下：

公司名称	毛利率变动情况说明
中新赛克	2018 年和 2019 年移动网产品的毛利率为 71.79%和 67.59%，2020 年数据未披露。移动网产品毛利率下降的原因是产品销售结构变化，随着市场渗透率的提高，市场竞争加剧，产品平均销售单价下降所致。
森根科技	2018 年和 2019 年综合毛利率为 79.68%和 73.38%，2020 年数据未披露。导致公司产品毛利率下降的主要因素为：（1）产品单位价格下降因素：公司产品单价变动趋势符合科技型企业行业规律，新技术应用投向市场时可取得较高的初始产品溢价，随着产品设计及技术逐步向市场普及，市场参与厂商的逐步进入，政府对于相对成熟产品的采购预算会相应缩减，导致产品价格下降；（2）产品收入结构变化因素：报告期内，为延伸下游产品应用领域，公司毛利率相对较低的固定式数据采集产品、数据融合产品收入占比逐年提升，收入结构变化拉低了公司报告期产品的整体盈利水平。
载德科技	2018 年至 2020 年综合毛利率为 88.41%、82.92%和 82.59%。

	报告期内，公司产品销售毛利率保持在较高水平。随着移动通信行业技术的更新迭代、产品单位生产成本下降以及行业规模扩张，行业内产品价格整体呈现下降的趋势，报告期内，导致公司综合毛利率小幅下降的主要原因包括：（1）尽管原材料平均采购价格下降，但随着行业竞争加剧，产品平均售价有所下降；（2）随着通信技术的更新迭代，公司的 2G 制式产品整体市场需求下降，平均销售单价下调趋势明显。
--	--

报告期内，行业内可比公司毛利率整体维持在较高水平，毛利率波动主要是受到市场竞争加剧、产品结构变动等因素影响，具有一定的行业共性。通信安全管理产品的毛利率变动符合科技型产品生命周期发展规律，新技术应用、新型号产品的初始获利能力相对较强，近年来随着 2G/3G/4G 产品的技术门槛降低，市场参与厂商增多，行业竞争有所加剧，故 2G/3G/4G 产品毛利率存在波动。目前公司与行业内可比公司均处于 5G 产品的研发和列装申请阶段，随着 5G 产品逐步推广，具有新技术的产品预计维持较高的盈利水平。

（二）公共安全管理行业总体发展态势良好，预计毛利率不存在持续性下滑的趋势

1、行业总体态势好，5G 商用推广带来新的发展机遇

2019 年 6 月，工信部正式颁发 5G 商用牌照，5G 商用在国内展开。5G 带来的通信协议、制式的变化将刺激通信安全管理产品升级，市场迎来升级换代和需求爆发的新机遇。技术升级迭代产品初始推出市场后，通常可实现相对较高的价格和盈利能力。由于 5G 引入了大量新技术，网络技术架构发生了很大变化，现有的基于 2/3/4G 网络通信安全管理产品及解决方案将无法满足不同 5G 场景的需要，新的技术壁垒逐渐形成，将有效缓解行业内的竞争格局。随着 5G 产品的列装、销售的持续推进，以及针对多应用场景开发的技术升级迭代产品陆续推向市场，新产品预计可实现较高的盈利水平。

2、国内政策支持，监管要求刺激采购需求上行

近年来国家密集出台多项法律法规与监管要求，各级公安部门作为通信安全管理产品采购的主体，总体需求大。2020 年 12 月，全国公安科技信息化暨大数据智能化建设工作会议在北京召开，提出“进一步打通数据融合渠道，打破数据孤岛，积极推进联通共享的大数据平台建设”。受此影响，各级安全管理部门对通信安全管理设备的需求增加，在未来一段时期为行业发展创造了确定性需求和盈利机会。

综上所述，随着国家信息化战略的推进、新技术和新产品的应用推广，公司产品销售业务可持续维持相对较高的盈利能力。

二、说明大部分同行业可比公司未直接从事通信安全类产品销售业务的原因

报告期内，公司通信安全管理产品销售收入占比较低。出于重要性原则，为突出可比性，公司在选取同行业可比公司时，主要选取了以智慧城市业务收入为主的同行业公司。

根据同行业可比公司年度报告等公开资料，相关公司在公共安全领域业务开展情况如下：

公司名称	公共安全领域业务开展情况
恒锋信息	公共安全领域：主要包括智慧公安、智慧司法、市域治理、雪亮工程、智慧社区等综合解决方案。
银江股份	—
云赛智联	—
太极股份	公司“网络安全服务”主要是指面向公共安全领域提供互联网治理、内容安全、安全应急管理、信息安全等服务，为客户建设相关业务系统并提供服务。
佳都科技	公共安全领域：以计算机视觉和视频大数据技术为基础，针对治安防控、案件侦查、社区管理、应急（危化品）管理、出入口管理等安全需求，研发形成视频云大数据平台、多维信息接入平台、人口精细化管理平台、涉案线索管理系统、视频目标快速追踪系统、AR 三维实景融合技术平台、危化品动态风险监测预警平台等行业数字平台，以及人脸识别闸机、人脸识别模块、AR 载具、全景重建系统、智慧路灯等智慧物联终端。

由上表，部分同行业公司在公共安全领域亦有业务开展，但侧重有所不同。其中，恒锋信息为客户提供包括集成建设在内的综合解决方案；太极股份基于云计算、大数据技术，为客户提供业务系统搭建等服务；佳都科技以计算机视觉和视频大数据技术为基础，构建行业数字平台并推出人脸识别终端等产品。各公司技术积累不同，各有侧重，因此业务布局也有所差异。

同时，由于通信安全管理产品专业性较强，有较高的资质要求，具备一定的行业壁垒以及进入成本高等特点，同行业公司基于其业务发展未直接从事通信安全类产品销售业务，具体分析如下：

1、技术积累与成果转化周期长

公司于 2016 年通过发行股份的方式购买蓝玛星际 100%股权后，经过多年持续的投入，逐步形成通信安全管理产品的自有核心技术和系列化产品。蓝玛星际

自 2013 年开始投入专用高性能计算技术、人工智能技术和信号及协议分析技术等通信安全管理产品核心技术的研发。2016 年公司收购蓝玛星际，继续坚持在上述技术领域不断扩大投入、深入研发。经过多年积累，逐步形成了自有核心技术并实现产业化应用，并于 2019 年初实现首批产品的成功列装。综合公司通信安全管理产品业务发展历程来看，相关技术积累与成果转化的周期较长。

2、取得准入资格难度较高

通信安全管理产品业务领域具有严格的经营者及产品资格壁垒。有关安全主管部门建立了对企业和产品的双重资格认证，实行准入审核制度。一是企业需通过公安部列装资格认证，才具备向公安部及其下属单位销售该领域产品的基本条件。二是除企业需取得列装资格外，用于销售、推广的产品型号也必须获得产品列装资格认证。由于相关资格认证需经过业务单位试用、专业评审等过程，取得资格所需的时间周期也较长。

综上所述，部分同行业公司公共安全领域亦有业务开展，但侧重有所不同，相较其它行业，公司所处的通信安全管理产品业务领域具有取得准入资格的难度较高、技术积累与成果转化周期长等特点，因此同行业可比公司未直接从事通信安全产品的研发和销售。

三、结合通信安全产品的主要技术壁垒、更新换代情况、发行人所处的行业水平等，进一步分析发行人产品销售业务的可持续性，并补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析（一）营业收入分析 1、主营业务收入产品或服务构成及变动分析（2）产品销售业务收入”中补充披露如下：

“公司具备持续的产品技术升级迭代能力，通信安全管理产品销售业务具备可持续性。结合通信安全管理产品的主要技术壁垒、更新换代情况以及公司所处的行业水平具体分析如下：

A、行业呈分散竞争格局，公司产品销售起步较晚，规模与上市公司相比存在差距，但成长性较好，并能协同系统集成业务提供综合解决方案

通信安全管理产品涉及公共安全领域，相关信息较为敏感，因此官方渠道暂无列装资质企业数量等信息公开，亦没有权威的市场容量或行业内企业市场份

额等行业数据发布。根据同行业可比公司公开披露信息，森根科技、载德科技等公司间接测算估计的市场占有率均在10%上下，尚无市场份额处于绝对领先地位的公司，行业总体呈现分散竞争的格局。

公司与中新赛克、森根科技、载德科技等同行业可比公司相比，虽然获得公安系统列装合作资格的时间较晚，但是技术实力、产品性能和综合服务能力深受客户认可，通信安全管理产品的业绩规模实现快速增长。2018年至2020年，公司实现的与通信安全管理产品相关的营业收入分别为2,400.36万元、1,430.82万元和34,111.11万元（其中直接销售产品的收入为4,588.32万元，通过叠加系统集成服务的收入为29,522.79万元）。

B、公司在智慧安全领域研发投入多年，形成具有竞争力的核心技术

通信安全管理产品属于专用设备，对于产品的性能、稳定性、可靠性要求高，面对的客户为公安、国安等安全管理部门，需要相关团队对通信网络交换设备、通信协议等通信系统核心技术有深刻的理解。通信安全管理产品的技术壁垒具体体现在对产品需求有深入的专业理解，包括对各类客户工作模式、业务流程的充分认识，以及对无线网络、物联网、大数据、人工智能等多种技术手段的综合融汇运用。

行业内领先企业大多经过较长时间的技术积累和沉淀，建立技术壁垒。公司在智慧安全领域研发投入多年，形成专用高性能计算技术、无线信号主被动定位技术、无线信号分析技术和音视频智能识别和处理技术等多项核心技术，并在该领域拥有专利10项、在申请发明专利24项。参考同行业可比公司公开披露信息，中新赛克未披露专利数量情况，载德科技拥有12项专利，森根科技拥有11项专利，公司在核心技术积累方面与同行业可比公司基本相当。

C、公司通信安全管理产品的性能指标具有较强的竞争力

公司通信安全管理产品具有覆盖范围广、定位精度高、功耗低等优势特点。因通信安全行业尚不存在行业产品标准，国内暂无关于行业内产品性能指标的权威数据，其他厂家产品的性能指标也非公开信息。根据公司近年来参与市场过程中收集到的行业产品信息分析，公司通信安全产品性能与行业内领先企业水平基本相当，部分产品关键技术指标处于行业前列。公司通信安全产品主要

指标和行业整体情况具体对比如下：

项目	杰创智能	行业整体情况
覆盖范围	100-2000m	100-2000m
定位精度	1m	0.5-10m
测向精度	$RMS \leq 5^\circ$	$3^\circ - 20^\circ$
采集带宽	5-20M	5-20M
管控小区数量	最大 24 个	4-24 个
数据并发通道能力	128 个通道	1-128 个通道
上号速度	2s	2-5s
功耗	20W	10-400W

报告期内，公司积极参与行业内组织开展的产品实战比较活动，向客户宣传展示公司产品性能，同时通过对标行业内产品性能特点和所在行业水平，持续进行产品软硬件的升级和优化。公司在多次竞赛比武中取得优异成绩，综合客户试用反馈，公司产品性能较同行业具有较强竞争力。公司通信安全产品应用于社会安全管理，为客户案件侦办和安保维稳等工作提供有力支撑，公司产品性能及服务响应得到了客户广泛认可。报告期内，公司已合作的客户覆盖广东省、海南省、湖南省、湖北省、江苏省、黑龙江省等多地公安机关。

D、公司紧跟行业前沿技术，产品更新迭代与上市公司处于同一进展阶段

通信安全产品的发展与通信网络制式的更新迭代密切相关，新的网络制式不仅将释放新的市场空间，也将改变业内竞争格局。公司从最早推出的第一代2G数据感知采集设备以来，又陆续推出了3G、4G数据感知采集设备。随着业务需求的演进，应用场景的变化，公司不断改进产品功能、性能、形态，以满足客户多制式、多场景、高性能、易使用等新要求。

公司在延续并深化现有2G、3G、4G产品的技术提升、产品优化的同时，持续开展对5G关键技术的研发储备。当前5G技术应用快速发展，通信安全产品发展面临新一轮的更新换代。为确保在5G时代保持一定的技术优势，实现技术的迅速突破和积累以及快速推出产品，公司积极推进通信安全产品的升级迭代。针对5G NSA网络，公司已完成关键技术的储备并推出多款产品供部分安全管理部门试用，部分产品处于列装申请阶段。针对5G SA网络，公司正持续研发，在新空口的信号收发技术、信号分析技术、协议栈通信技术、机型研发等方面已

经取得关键成果。

公司与同行业公司5G产品研发进展对比如下：

名称	5G 产品进展
中新赛克	公司移动网产品持续迭代升级演进，2020 年完成了对 5G NSA 网络应用的全面适配，同时积极布局研发 5G SA 移动网产品，已经取得阶段性成果。在移动网产品市场，由于 5G 前沿技术方案尚未落地，未来的竞争格局尚不明晰，目前公司仍然是在提高 4G 市场的渗透率。
森根科技	完成 5G 相关产品的研发，受疫情影响，行业主管部门尚未开展 5G 网络制式产品的列装评审，因此，各厂商均尚未形成 5G 相关产品的销售收入
载德科技	积极研发兼容 5G 技术的新一代产品。
杰创智能	公司持续推进通信安全产品的升级迭代，一方面延续并深化现有 2G、3G、4G 产品的技术提升、产品优化，另一方面持续开展对 5G 关键技术的研发储备。针对 5G NSA 网络，公司已完成关键技术的储备并推出多款产品供部分安全管理部门进行试用，部分产品处于列装申请阶段。针对 5G SA 网络，公司正持续研发，并取得部分成果。

资料来源：同行业公司公告、招股说明书、年报

综上所述，报告期内公司不断加大通信安全产品的研发投入和市场推广，销售规模在报告期内呈逐年增长趋势。公司长期坚持技术研发投入，在核心技术积累、产品性能、研发布局、客户综合服务方面与同行业可比公司基本处于相当水平。报告期内，公司结合行业发展趋势，积极升级产品支撑客户需求的演进，同时紧密跟随无线通信技术的迭代发展趋势，不断投入核心技术的升级开发，特别是在专用高性能计算技术、人工智能技术和信号及协议分析技术方向已完成核心技术的积累，有较为完整的技术方案及产品，并不断扩大市场和客户规模。通过核心技术的引领，公司逐步构建了通信安全产品的持续竞争力。

综上，公司产品销售业务未来收入增长具有可持续性。”

四、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人总经理和技术部门负责人，了解发行人产品销售业务毛利率波动原因，了解公司通信安全产品主要技术壁垒、更新换代情况以及整体行业水平；

2、查阅同行业可比公司的公开资料，了解分析其业务开展情况、产品研发进展以及毛利率变动原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人产品销售业务毛利率变动主要是受到产品结构变动和自产组件替代外购组件的影响，产品销售业务毛利率变动趋势与该业务可比公司基本一致，变动原因存在一定的行业共性；公共安全管理行业总体发展态势良好，预计毛利率不存在持续性下滑的趋势；

2、发行人与同行业可比公司在公共安全领域技术积累不同，各有侧重，因此业务布局也有所差异；通信安全管理产品具有技术积累与成果转化周期长、取得准入资质难度大等特点，因此部分同行业公司未直接从事通信安全管理产品业务；

3、发行人在通信安全产品方面研发投入多年，产品在行业内具有良好的竞争力，已构建起一定技术壁垒，并就产品更新换代提前布局进行了技术储备，产品销售业务具备可持续性。

问题 12 关于增值税税收优惠

根据相关税收优惠政策，发行人所销售产品中的嵌入式软件增值税实际税负超过 3%的部分享受即征即退政策。报告期各期，发行人增值税即征即退金额分别为 203.17 万元、251.36 万元、117.76 万元、8.89 万元。但发行人各类业务软件、硬件产品对应的收入无法进行拆分。系统集成业务涉及的软件、硬件并不单独销售；产品销售业务所销售的均为软硬件一体设备，软件、硬件并不单独销售；技术服务业务主要是公司提供运维服务、技术咨询、方案设计以及软件开发服务，一般不存在单独销售硬件、软件的情形。

请发行人结合合同条款补充披露将嵌入式软件收入进行的区分方式，是否存在因硬件、软件打包销售、一体销售等而导致软件收入区分不准确的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合合同条款补充披露将嵌入式软件收入进行的区分方式，是否存在因硬件、软件打包销售、一体销售等而导致软件收入区分不准确的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十二、经营成果分析·（五）利润表其他科目分析·1、其他收益·（1）软件产品内容及增值税即征即退依据”中补充披露如下：

“根据《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）的相关规定，嵌入式软件产品是指嵌入在计算机硬件、机器设备中并随其一并销售，构成计算机硬件、机器设备组成部分的软件产品；软件产品增值税即征即退税额的计算方法如下：嵌入式软件产品增值税即征即退税额=当期嵌入式软件产品增值税应纳税额-当期嵌入式软件产品销售额×3%。

报告期内，公司增值税即征即退的税收优惠均来源于产品销售业务，公司享受增值税即征即退的嵌入式产品将软件搭载于硬件上向客户整体销售，相关销售合同会明确列示软件和硬件型号、单位和数量等信息并单独体现软件和硬件的单价和销售金额。同时，公司向客户开具的增值税专用发票分别列明硬件和软件的销售金额。上述享受增值税即征即退的一体化的嵌入式销售产品能明确区分嵌入式软件的销售收入，不存在因硬件、软件打包销售、一体销售等而导致软件收入区分不准确的情形。”

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内享受增值税即征即退税收优惠的政策文件，核查发行人是否符合相关规定；

2、获取发行人软件产品登记证书、税务机关下发的税务事项通知书，核实发行人享受税收优惠的资格；

3、检查发行人增值税纳税申报表、退（抵）税申请审批表、销售合同、增值税专用发票、退抵税（费）审批通知、即征即退回款凭证，分析相关合同条款，复核税收优惠金额计算过程，分析是否存在因硬件、软件打包销售、一体销售等

而导致软件收入区分不准确的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人享受增值税即征即退的嵌入式产品销售合同单独列明软件和硬件的单价和销售金额，相关产品能明确区分嵌入式软件的销售收入，不存在因硬件、软件打包销售、一体销售等而导致软件收入区分不准确的情形。

问题 13 关于历史沿革

申报信息显示：

（1）2016 年 4 月发行人向员工以 1.50 元/股合计增发 882.00 万股，参考 2016 年 11 月外部投资者朱勇杰、曾志红等增资入股价格（每股 2.20 元），公司员工直接持有的杰创智能股权公允价值为 1,940.40 万元，扣除员工支付的对价 1,323.00 万元，公司应确认股份支付金额 617.40 万元，对应发行人 2015 年的市盈率为 7.59 倍。根据 Wind 资讯，2016 年 7 月 31 日股转系统采取协议转让方式的软件和信息技术服务业的市盈率平均值为 10.20 倍。

（2）发行人提交首次公开发行股票申请前一年，公司新增股东为山西晋阳常茂股权投资合伙企业（有限合伙）、广州新锐股权投资合伙企业（有限合伙）、广州汇聚新星股权投资合伙企业（有限合伙）、李锐通、王伟、陈文莹、邹玥。

请发行人：（1）补充披露朱勇杰、曾志红等增资入股价格发行人每股定价依据，低于股转系统采取协议转让方式的软件和信息技术服务业的市盈率平均值 10.20 倍的原因及合理性，发行人以此价格确定股份支付的公允价值是否谨慎；

（2）补充披露李锐通、王伟、陈文莹、邹玥的工作履历，是否曾在发行人报告期内主要客户及供应商任职或存在关联关系，入股发行人的原因；

（3）请发行人按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，真实、准确、完整地披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论。

请保荐人、发行人律师就上述问题发表明确意见，并按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明。

回复：

一、补充披露朱勇杰、曾志红等增资入股价格发行人每股定价依据，低于股转系统采取协议转让方式的软件和信息技术服务业的市盈率平均值 10.20 倍的原因及合理性，发行人以此价格确定股份支付的公允价值是否谨慎

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况·十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员·（九）本次公开发行前已制定或实施的股权激励及相关安排情况·1、员工持股计划的基本情况”中补充披露如下：

“①朱勇杰、曾志红等增资入股发行人每股定价依据及低于股转系统同行业市盈率平均值的原因及合理性

发行人实际控制人之一孙超与朱勇杰系多年好友，基于发行人先后在股份转让系统挂牌及实施员工持股计划等事项，朱勇杰、曾志红看好发行人的发展前景，同时发行人也筹划调整业务发展战略并加大对智慧安全领域的业务发展，因此双方洽谈通过非公开发行股票的方式收购蓝玛星际股权事宜。朱勇杰、曾志红等增资入股发行人每股定价依据主要包括：一是参考了发行人在2016年所在股转系统同行业的市盈率以及发行人2016年上半年经营情况；二是发行人在本次发行前历次出资/增资的发行价格情况。

朱勇杰、曾志红等增资入股价格低于股转系统同行业市盈率平均值，主要原因系：

A、朱勇杰、曾志红等增资入股期间公司业绩出现下滑迹象，对增资入股价格谈判形成一定负面影响

公司的整体资产、业务规模相对较小且收购时点业绩出现下滑的情况，公司截至2016年6月30日的总资产、净资产分别为10,617.00万元、6,189.44万元，公司的资产规模相对较小。同时，2016年1-6月发行人营业收入、净利润分别为4,380.55万元、354.23万元，公司的业务规模亦相对较小，更为重要的是公司2016年上半年净利润相较上年同期同比下降了46.69%。受上述因素影响，公司

的整体估值相较于其他资产规模及经营状况相对较好的公司而言处于劣势，由此导致朱勇杰、曾志红等增资入股价格低于股转系统同行业市盈率平均值。

B、公司自设立至收购时点未发生外部投资者投资入股，增资入股价格系基于熟悉交易的各方独立谈判的结果

公司自设立至朱勇杰、曾志红等增资入股阶段均未发生外部投资者投资入股的行为，未有其他相对公允的价格可供参考，本次增资入股价格系基于熟悉交易的各方独立谈判的结果，具有一定的合理性。

②发行人确定股份支付的情况说明

A、发行人员工持股计划股份支付确认情况

2016年4月，公司通过增资的方式向员工以1.50元/股合计增发882.00万股，参考2016年11月外部投资者朱勇杰、曾志红等增资入股价格2.20元/股，公司在2016年应确认股份支付金额617.40万元。

B、参考市场同期同行业公司并购市盈率模拟测算股份支付对公司财务数据的影响

a、市场同期同行业公司并购市盈率情况介绍

2016年部分A股上市公司并购交易标的所属行业为软件和信息技术服务业的平均市盈率，情况如下：

收购方	标的资产	所属行业	标的方市盈率
旋极信息（300324.SZ）	泰豪智能 100%股权	软件和信息技术服务业	9.97
勤上股份（002638.SZ）	广州龙文 100%股权	软件和信息技术服务业	14.19
超图软件（300036.SZ）	南京国图 100%股权	软件和信息技术服务业	11.58
创意信息（300366.SZ）	邦讯信息 100%股权	软件和信息技术服务业	11.19
普邦股份（002663.SZ）	博睿赛思 100%股权	软件和信息技术服务业	10.75
鸿利智汇（300219.SZ）	速易网络 100%股权	软件和信息技术服务业	11.46
金科文化（300459.SZ）	杭州每日给力 100%股权	软件和信息技术服务业	9.00
慈星股份（300307.SZ）	优投科技公司 100%股权	软件和信息技术服务业	9.47
平均收购市盈率	-	-	10.95

注：收购市盈率=收购价/（承诺期平均净利润×收购股权比例）

根据上表，上市公司并购软件和信息技术服务业的平均市盈率为10.95倍。

参考本次发行时股转系统采取协议转让的软件和信息服务业的市盈率平均值10.20倍及上表A股上市公司并购软件和信息服务业的平均市盈率10.95倍，依据谨慎性原则，公司管理层根据平均市盈率10.95倍模拟计算股份支付对公司报告期财务状况的影响如下：

单位：万股、元/股、倍、万元

事项	股权激励数量	起始计算价格	每股收益	同行业市盈率	模拟公允价格	股权激励费用
员工持股计划	352.50[注 1]	2.20[注 2]	0.29	10.95	3.18	345.45
发行股份购买朱勇杰持有的蓝玛星际股权[注 3]	1,235.00	2.20	0.29	10.95	3.18	1,210.30
合计	-	-	-	-	-	1,555.75

注：1、鉴于本次增资后原股东孙超、龙飞、谢皓霞的持股比例均被稀释，根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定，“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”，据此计算股权激励时剔除原股东孙超、龙飞、谢皓霞本次新增股份后新增股东认购股份数量为352.50万股。2、公司于2016年以2.20元/股作为公允价值确认股份支付，因此本次模拟测算时该部分股权的起始计算价格为2.20元/股。3、曾志红为财务投资者，由于其收购前后均未在蓝玛星际或发行人任职，因此未对其获得的股份模拟测算股份支付费用。

b、模拟测算应确认的股份支付金额不影响报告期的净利润，影响报告期末资本公积和未分配利润，且调整金额占最近一期对应科目的比例较低

根据《企业会计准则第11号-股份支付》，股份支付是指企业为获取职工或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认的负债的交易。股份支付具有如下特点：股份支付是指企业与职工或其他方的交易；股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。鉴于朱勇杰期后入职公司后为公司核心技术人员并担任了重要职务，虽然公司2015年发行股份购买蓝玛星际股权事项并非以换取朱勇杰为公司提供服务为目的，但公司基于谨慎性原则对朱勇杰获得股份亦按照公允价值模拟测算股份支付费用。本次收购蓝玛星际的另一个股东曾志红为财务投资者，由于其收购前后均未在蓝玛星际或发行人任职，因此未对其获得的股份模拟测算股份支付费用。

依据谨慎性原则测算，公司实施员工持股计划及发行股份购买朱勇杰持有的蓝玛星际股权等事宜应于2016年补充确认股份支付费用1,555.75万元，该事项不影响报告期的净利润，影响报告期末资本公积和未分配利润。报告期各期

末公司的资本公积应调增1,555.75万元，未分配利润应调减1,555.75万元，占最近一期末对应科目的比例分别为7.63%及5.44%，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		
	调整前	影响金额	调整后
资本公积	20,397.69	1,555.75	21,953.44
未分配利润	28,573.62	-1,555.75	27,017.87
项目	2019 年 12 月 31 日		
	调整前	影响金额	调整后
资本公积	20,390.09	1,555.75	21,945.84
未分配利润	14,116.64	-1,555.75	12,560.89
项目	2018 年 12 月 31 日		
	调整前	影响金额	调整后
资本公积	7,405.09	1,555.75	8,960.84
未分配利润	8,617.42	-1,555.75	7,061.67

”

二、补充披露李锐通、王伟、陈文莹、邹玥的工作履历，是否曾在发行人报告期内主要客户及供应商任职或存在关联关系，入股发行人的原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况 •八、发行人股本情况 •（五）最近一年新增股东情况”中补充披露如下：

“4、李锐通、王伟、陈文莹、邹玥的工作履历，入股发行人的原因

李锐通先生，1962年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1977年至1982年自由职业；1982年至2003年经营潮安县新颜音像电器店；2003年至2006年自由职业；2006年至今担任汕头市东方一马文化传播有限公司执行董事、经理。经核查，李锐通与发行人实际控制人之一孙超系同乡关系，相识多年，在得知发行人拟进行增资扩股后，因看好发行人长期发展，通过增资的方式入股发行人。

王伟先生，1980年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2006年7月至2010年12月，担任解放军某学院软件测评中心工程师；2011年1月至2019年3月，任国防科技大学某学院参谋部参谋、讲师；2019年3月至今，担

任安徽省民融军信息技术有限公司监事；2020年12月至今，担任浙江嘉盟信息科技有限公司执行董事、经理。经核查，2019年12月，朱勇杰基于资金周转需求拟进行股权转让，王伟与朱勇杰系朋友关系，看好发行人未来发展前景，通过受让股权的方式入股发行人。

陈文莹女士，1958年出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。1979年至2003年，担任中国工商银行汕头分行业务经理；2003年至今退休。经核查，2019年12月，朱勇杰基于资金周转需求拟进行股权转让，陈文莹与发行人实际控制人之一孙超系同乡关系，经其介绍得知本次入股发行人机会，同时基于看好发行人长期发展前景，通过受让股权的方式入股发行人。

邹玥女士，1989年出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2014年1月至2015年7月，任eFolix SARL, Paris, France产品经理；2015年10月至2017年4月，任广东励康信息技术有限公司商务总监；2017年4月至2018年9月，任天翼电子商务有限公司行业总监；2018年9月至2019年10月，任杭州魔蝎数据科技有限公司客户总监；2019年10月至2020年6月，任职于深圳市和讯华谷信息技术有限公司；2020年7月至今，任职于深圳京发科技控股有限公司。经核查，2019年12月，朱勇杰基于资金周转需求拟进行股权转让，邹玥与发行人实际控制人之一龙飞系同乡关系，经其介绍得知本次入股发行人机会，同时基于看好发行人长期发展前景，通过受让股权的方式入股发行人。

5、是否曾在发行人报告期内主要客户及供应商任职或存在关联关系

根据李锐通、王伟、陈文莹、邹玥提供的调查表及确认函，前述自然人股东未曾在公司报告期内主要客户及供应商任职，与发行人报告期内主要客户及供应商不存在关联关系。”

三、请发行人按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，真实、准确、完整地披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论

（一）按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺

发行人已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露了股东信息，并补充出具了《关于杰创智能科技股份有限公司股东信息披露专项承诺》。专项承诺具体内容如下：

“1、本公司股东均具备持有本公司股份的主体资格，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形。

2、本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有本公司股份的情形。

3、本公司股东不存在以本公司股权进行不当利益输送的情形。

4、本公司及本公司股东已及时向本次发行的中介机构提供了真实、准确、完整的资料，积极和全面配合了本次发行的中介机构开展尽职调查，依法在本次发行的申报文件中真实、准确、完整地披露了股东信息，履行了信息披露义务。”

（二）请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论

根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求，发行人已真实、准确、完整披露股东信息，并在招股说明书“第五节 发行人基本情况·八、发行人股本情况”中对核查情况及结论补充披露如下：

“（八）发行人股东信息的核查情况

根据2021年2月5日实施的《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称“《监管指引》”）的要求，保荐机构及发行人律师对发行人股东信息披露情况进行了核查，具体情况说明如下：

保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

(1) 获取发行人工商登记资料、历次股权变动交易文件及支付凭证，查阅发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水，核查股东调查表或书面确认文件，访谈相关股东，了解发行人历次股权变更的相关情况；

(2) 获取发行人关于股东信息披露的专项承诺；

(3) 核查发行人提供的股东名册、股东调查表、股东承诺与确认函；

(4) 根据发行人的工商登记资料、历次股权变动交易文件及支付凭证、股东调查表等资料并访谈相关股东，了解各自然人股东出资、增资及股权转让的原因、定价依据、出资等情况；

(5) 获取发行人提供的公司/企业股东的工商登记资料、公司章程/合伙协议，查阅发行人股东调查表或确认函，于企查查等公开网站进行查询，发行人公司/企业股东穿透至自然人或政府部门、机构、事业单位、上市公司、全国中小企业股份转让系统挂牌公司等最终持股主体的情况；

(6) 获取发行人提供的股东调查表、确认函并网络核查，了解发行人股东中是否属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》第二条所定义的私募投资基金或私募投资基金管理人，是否需要履行私募投资基金备案或私募投资基金管理人登记手续。

2、核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

(1) 发行人已真实、准确、完整地披露了股东信息，发行人历史沿革中不存在股份代持情形。

(2) 发行人不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份的情形；本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有发行人股份的情形；发行人股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形；发行人已就前述事项补充出具了专项承诺，且该等承诺已依法进行了披露。

(3) 发行人已在招股说明书中充分披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人

员、本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，新增股东不存在股份代持情形。发行人本次发行的申请在《监管指引》发布之日前已受理，不适用《监管指引》第三条的股份锁定要求，新增股东的锁定符合相关法律法规的规定。

(4) 2016年6月实施员工持股计划入股价格低于发行人股权公允价值具有合理性，发行人已计提了股份支付费用；2018年10月叶军强以3.00元/股受让伍伟锋转让的3.60万股股份的转让价格低于同期外部投资者取得股份的价格，主要系伍伟锋与叶军强系同事关系，伍伟锋已从公司离职无意持有公司股份，因此其对外寻求出售股份，但由于转让股份的数量较少且其想尽快回笼资金，故在受让股份协商时具有一定的议价空间。除此之外，发行人其他自然人股东入股价格均具有合理性和公允性，无明显异常情况，不存在《监管指引》第一项、第二项的情形。

(5) 发行人机构股东入股价格具有合理性和公允性，无明显异常情况，不存在《监管指引》第一项、第二项的情形。

(6) 发行人股东中仅涉及私募投资基金，不存在其他金融产品，属于私募投资基金的股东均已完成私募基金备案手续，纳入相关部门监管。”

(三) 补充披露情况

根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”及“第十三节 附件·二、相关承诺事项”对股东信息、专项承诺、新增股东的情况、股东中属于金融产品纳入监管的情况等内容进行了补充披露。

四、请保荐人、发行人律师就上述问题发表明确意见，并按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明

(一) 核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人在股转系统公开披露的年度报告、半年度报告、股票发行方

案等公开披露文件，了解发行人通过非公开发行股票收购蓝玛星际引入朱勇杰、曾志红等股东的相关情况，同时访谈相关经办人员了解增资入股价格的每股定价依据；

2、查阅李锐通、王伟、陈文莹、邹玥等人填写的股东调查表，同时访谈上述人员了解其入股发行人的原因及是否存在其他利益安排；

3、根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）获取发行人工商登记资料、历次股权变动交易文件及支付凭证，查阅发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水，核查股东调查表或书面确认文件，访谈相关股东，了解发行人历次股权变更的相关情况；

（2）获取发行人关于股东信息披露的专项承诺；

（3）核查发行人提供的股东名册、股东调查表、股东承诺与确认函；

（4）根据发行人的工商登记资料、历次股权变动交易文件及支付凭证、股东调查表等资料并访谈相关股东，了解各自然人股东出资、增资及股权转让的原因、定价依据、出资等情况；

（5）获取发行人提供的公司/企业股东的工商登记资料、公司章程/合伙协议，查阅发行人股东调查表或确认函，于企查查等公开网站进行查询，发行人公司/企业股东穿透至自然人或政府部门、机构、事业单位、上市公司、全国中小企业股份转让系统挂牌公司等最终持股主体的情况；

（6）获取发行人提供的股东调查表、确认函并网络核查，了解发行人股东中是否属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》第二条所定义的私募投资基金或私募投资基金管理人，是否需要履行私募投资基金备案或私募投资基金管理人登记手续。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、朱勇杰、曾志红等增资入股价格系基于熟悉交易的各方独立谈判的结果，是客观形成的交易价格，具有一定的合理性。该价格低于股转系统同行业市盈率

平均值，主要系发行人的整体资产、业务规模相对较小且收购时点业绩出现下滑的情况等因素影响。参考市场同期同行业公司并购市盈率模拟测算，发行人应于2016年补充确认股份支付费用1,555.75万元，该事项不影响报告期的净利润，影响报告期末资本公积和未分配利润，占最近一期末对应科目的比例分别为7.63%及5.44%，占比较低，不会对报告期发行人的财务报告产生重大影响；

2、李锐通、王伟、陈文莹、邹玥等外部财务投资者看好发行人的发展，通过股权转让以及增资的方式取得发行人股权，入股价格公允；李锐通、王伟、陈文莹、邹玥不存在在发行人报告期内主要客户及供应商任职或存在关联关系的情形；

3、发行人已按照《监管指引》的规定真实、准确、完整地披露了股东信息，并补充出具了专项承诺，发行人已按照规定更新招股说明书，并按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论，保荐机构及发行人律师已按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交了专项核查说明。

问题 14 关于对赌协议

审核问询回复显示，2021年1月，发行人、孙超、谢皓霞与津杉锐士创投、国微创投、粤科振粤投资、蚁米凯得投资、蚁米戊星投资、陈才、李锐通、李新伟、梁承常、陈香、陈世士、宗国庆、陈小跃、林亮、晋阳常茂投资、新锐投资、汇聚新星投资等17名股东均出具了《关于对赌条款的声明》，对赌条款已确认完全解除，除《补充协议》约定的特殊条款外，不存在任何对赌条款或特殊权利安排的约定。

请发行人补充披露各《补充协议》约定的特殊条款，是否也同样解除，发行人表述“除《补充协议》约定的特殊条款外，不存在任何对赌条款或特殊权利安排的约定”的具体含义。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露各《补充协议》约定的特殊条款，是否也同样解除，发行人表述“除《补充协议》约定的特殊条款外，不存在任何对赌条款或特殊权利安排的约定”的具体含义

（一）请发行人补充披露各《补充协议》约定的特殊条款，是否也同样解除

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况·九、发行人对赌协议安排和执行情况·（一）对赌协议的签署情况”中补充披露如下：

“2、对赌协议的具体条款

2019 年发行人、孙超、谢皓霞与津杉锐士创投、国微创投、陈才、陈香、陈世士、陈小跃、李新伟、梁承常、林亮、宗国庆、李锐通、蚁米凯得投资、蚁米戊星投资、粤科振粤投资、新锐投资、汇聚新星投资、晋阳常茂投资等 17 名股东签署了股权转让协议之补充协议或增资协议之补充协议（以下简称“《补充协议》”），上述《补充协议》存在对赌条款，但均不存在有关发行人上市后情况的条款。

各项《补充协议》约定的特殊条款具体如下（《补充协议》中甲方为发行人，乙方为孙超和谢皓霞，丙方为投资人/投资机构）：

（1）2019 年 2 月 1 日，发行人、孙超、谢皓霞与津杉锐士创投、国微创投签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
1.1	业绩承诺：甲方 2019 年、2020 年、2021 年会计年度实现实际净利润不低于人民币 4,500 万元、人民币 5,400 万元和人民币 6,000 万元。
2.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： （1）在 2021 年 12 月 31 日前，甲方未能获得中国证监会批准甲方公开发行股票并在 A 股上市的批准文件，或者，如果届时公司公开发行股票并在 A 股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在 A 股上市的全部注册程序；……（6）甲方经营业绩发生重大变化，即 2019 年、2020 年两年累计实际净利润低于 8,910 万元，或 2021 年实际净利润低于 5,400 万元；……
2.2	回购价款=投资总价款 3,000 万元*(1+8%*丙方向甲方支付出资款之日起至乙方或其指定的第三方完成付款之日经过的天数÷365)-丙方已获得的现金股利分配。
3.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条

合同条款序号	条款内容
	件购买实际控制人拟出售股份；(2) 按第三方给出的相同条款和条件，根据实际控制人及投资方当时的持股比例共同出售股份。……
6.2	公司上市：本次股份转让完成后，甲方、乙方以甲方作为拟上市主体开展上市工作，如果乙方变更拟上市主体，应当事先取得投资方的书面同意，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。如果乙方变更拟上市主体，丙方有权要求投资入股变更后的拟上市主体，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。
7	中止条款：鉴于本次股份转让完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议第二条的有关约定自甲方向中国证监会递交正式申报材料时效力中止；若甲方中止或放弃上市计划，或者上市申请被否决，或者上市申报材料被撤回，则该等条款的效力即自行恢复，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条约定的相应权利具有追溯力。但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。
8	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

(2) 2019 年 2 月 1 日，发行人、孙超、谢皑霞与陈才签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
1.1	业绩承诺：甲方 2019 年、2020 年、2021 年会计年度实现实际净利润不低于人民币 4,500 万元、人民币 5,400 万元和人民币 6,000 万元。
2.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： (1) 在 2021 年 12 月 31 日前，甲方未能获得中国证监会批准甲方公开发行股票并在 A 股上市的批准文件，或者，如果届时公司公开发行股票并在 A 股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在 A 股上市的全部注册程序；……(6) 甲方经营业绩发生重大变化，即 2019 年、2020 年两年累计实际净利润低于 8,910 万元，或 2021 年实际净利润低于 5,400 万元；……
2.2	回购价款=投资总价款 32 万元*(1+8%*丙方向甲方支付出资款之日起至乙方或其指定的第三方完成付款之日经过的天数÷365)-丙方已获得的现金股利分配。
3.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：(1) 按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；(2) 按第三方给出的相同条款和条件，根据实际控制人及投资方当时的持股比例共同出售股份。……
6.2	公司上市：本次股份转让完成后，甲方、乙方以甲方作为拟上市主体开展上市工作，如果乙方变更拟上市主体，应当事先取得投资方的书面同意，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。如果乙方变更拟上市主体，丙方有权要求投资入股变更后的拟上市主体，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。
7	中止条款：鉴于本次股份转让完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议第二条的有关约定自甲方向中国证监会递交正式申报材料时效力中止；若甲方中止或放弃上市计划，或者上市申请被否决，或者上市申报材料被

合同条款序号	条款内容
	撤回，则该等条款的效力即自行恢复，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条约定的相应权利具有追溯力。但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。
8	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

(3) 2019年8月12日，发行人、孙超、谢皑霞与陈香签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
2.1	业绩承诺：乙方承诺2018年、2019年、2020年甲方将分别实现经审计的不低于4,000万元、5,500万元、6,000万元的净利润的经营目标。
2.1.1	补偿条款：如果甲方2018年、2019年、2020年三年的净利润合计低于14,490万元，则2020年审计报告出具后，乙方应以现金方式向丙方支付补偿，补偿责任由乙方各主体之间连带承担，甲方提供不可撤销的连带责任保证。如乙方未能以现金方式足额按照约定进行补偿的，丙方有权要求乙方以其持有的甲方股份进行补偿。 (1) 现金补偿计算公式：补偿金额= $M \times (1 - N' / N)$ (2) 股份补偿计算公式：补偿股份对应的持股比例= $(M - \text{已补偿现金金额}) \times M' \times N / (M \times N') - M'$ 注：M为增资款金额，N'为三年合计实际净利润，N为三年承诺净利润的合计数16,100万元，M'为届时该被补偿方持有目标公司的股份比例。
3.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： (1) 在2021年6月30日前，甲方未能取得中国证券监督管理委员会或上海证券交易所或深圳证券交易所关于目标公司递交申报首次公开发行股票并上市的材料回执；(2) 在2023年12月31日前，甲方未能实现在上海或深圳证券交易所上市或未能以不低于按第3.2条的约定计算（并购方即为乙方指定的第三方）所得价格除以丙方届时持股比例的估值被第三方收购，或者，如果届时目标公司公开发行股票并在A股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在A股上市的全部注册程序；……(7) 甲方经营业绩发生重大变化，2018年、2019年、2020年三年累计实际净利润低于14,490万元，且乙方未能根据第2条的约定对丙方进行现金补偿和/或股份补偿；……
3.2	回购价款=投资总价款* $(1 + 8\% \times \text{丙方向甲方支付增资款之日至乙方或其指定的第三方完全回购款项付款之日经过的天数} \div 365)$ - 丙方已获得的现金股利分配 - 丙方已收取的现金补偿。
4.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：(1) 按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；(2) 按第三方给出的相同条款和条件，优先于实际控制人向第三方出售股份；……
6.3	股东知情权及参与决策权：公司的下述重大事项须提交股东大会审议，该等事项包括：(1) 修订公司章程，增加或减少公司注册资本，发行任何股份或其它可转换成股份或带有股份认购权的其它证券或债券；(2) 终止或解散公司，公司合并或分立；……
7.1	反稀释：各方同意，本协议签署后，目标公司以增资或实际控制人转让老股的方式引进新投资方的（经目标公司股东会同意的股权激励除外），应

合同条款序号	条款内容
	事先通知丙方，并应确保新投资人的投资价格不低于丙方本次增资的每股价格。
9	中止条款：鉴于本次增资事项完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成目标公司上市的法律障碍或对目标公司上市进程造成任何不利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与目标公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会或上海证券交易所或深圳证券交易所递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，或因其他原因未能在上海证券交易所或深圳证券交易所上市交易，则该等条款的效力即自行恢复并视为自始有效，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条、第三条约定的相应权利具有追溯力，但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。
10	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

（4）2019年8月12日，发行人、孙超、谢皑霞分别与陈世士、陈小跃、李新伟、梁承常、林亮、宗国庆签订《补充协议》，2019年11月7日，发行人、孙超、谢皑霞与李锐通签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
1.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： （1）在2022年12月31日前，甲方未能获得中国证监会批准甲方公开发行股票并在A股上市的批准文件，或者，如果届时公司公开发行股票并在A股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在A股上市的全部注册程序；……
1.2	回购价款=投资总价款*（1+8%*丙方向甲方支付出资款之日起至乙方或其指定的第三方完成付款之日经过的天数÷365）-丙方已获得的现金股利分配。
2	中止条款：鉴于本次增资完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成公司上市的法律障碍或对公司上市进程造成任何不利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，则该等条款的效力即自行恢复，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条约定的相应权利具有追溯力。但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复的除外。
3	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

（5）2019年8月12日，发行人、孙超、谢皑霞与蚁米凯得投资、蚁米戊星投资签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
1.1	业绩承诺：甲方 2019 年、2020 年、2021 年会计年度实现实际净利润分别不低于人民币 5,000 万元、人民币 6,000 万元和人民币 7,000 万元。
2.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： （1）在 2022 年 12 月 31 日前，甲方未能获得中国证监会批准甲方公开发行股票并在 A 股上市的批准文件，或者，如果届时公司公开发行股票并在 A 股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在 A 股上市的全部注册程序；……（6）甲方经营业绩发生重大变化，即 2019 年、2020 年、2021 年三年累计实际净利润总和低于 17,280 万元；……
2.2	回购价款=投资总价款 $1980 \times (1+8\% \times \text{丙方向甲方支付出资款之日至乙方或其指定的第三方完成付款之日经过的天数} \div 365)$ - 丙方已获得的现金股利分配。
3.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；（2）按第三方给出的相同条款和条件，优先于实际控制人向第三方出售股份；……
5.2	公司上市：本次增资完成后，甲方、乙方以甲方作为拟上市主体开展上市工作，如果乙方变更拟上市主体，应当事先取得投资方的书面同意，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。如果乙方变更拟上市主体，丙方有权要求投资入股变更后的拟上市主体，否则丙方有权要求乙方及其指定的第三方回购。
6	中止条款：鉴于本次增资完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成公司上市的法律障碍或对公司上市进程造成任何不利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，则该等条款的效力即自行恢复，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条约定的相应权利具有追溯力。但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复的除外。
7	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

（6）2019 年 8 月 12 日，发行人、孙超、谢皓霞与粤科振粤一号签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
2.1	业绩承诺：乙方承诺 2018 年、2019 年、2020 年甲方将分别实现经审计的不低于 4,000 万元、5,500 万元、6,000 万元的净利润的经营目标。
2.1.1	补偿条款：如果甲方 2018 年、2019 年、2020 年三年的净利润合计低于 14,490 万元，则 2020 年审计报告出具后，乙方应以现金方式向丙方支付补偿，补偿责任由乙方各主体之间连带承担，甲方提供不可撤销的连带责任保证。如乙方未能以现金方式足额按照约定进行补偿的，丙方有权要求乙方以其持有的甲方股份进行补偿。 （1）现金补偿计算公式：补偿金额 = $M \times (1 - N'/N)$ （2）股份补偿计算公式：补偿股份对应的持股比例 = $(M - \text{已补偿现金金})$

合同条款序号	条款内容
	$\text{额}) \times M' \times N / (M \times N') - M'$ 注：M 为增资款金额，N'为三年合计实际净利润，N 为三年承诺净利润的合计数 16,100 万元，M'为届时该被补偿方持有目标公司的股份比例。
3.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： （1）在 2020 年 6 月 30 日前，甲方未能取得中国证券监督管理委员会或上海证券交易所或深圳证券交易所关于目标公司递交申报首次公开发行股票并上市的材料；（2）在 2023 年 12 月 31 日前，甲方未能实现在上海或深圳证券交易所上市或未能以不低于按第 3.2 条的约定计算（并购方即为乙方指定的第三方）所得价格除以丙方届时持股比例的估值被第三方收购，或者，如果届时目标公司公开发行股票并在 A 股上市已经实行注册制，甲方未能完成公开发行股票并在 A 股上市的全部注册程序；……（7）甲方经营业绩发生重大变化，2018 年、2019 年、2020 年三年累计实际净利润低于 14,490 万元，且乙方未能根据第 2 条的约定对丙方进行现金补偿和/或股份补偿；……
3.2	回购价款=投资总价款 3,000 万元*(1+8%*丙方向甲方支付增资款之日至乙方或其指定的第三方完全全部回购款项付款之日经过的天数÷365)-丙方已获得的现金股利分配-丙方已收取的现金补偿。
4.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；（2）按第三方给出的相同条款和条件，优先于实际控制人向第三方出售股份；……
6.3	股东知情权及参与决策权：公司的下述重大事项须提交股东大会审议，该等事项包括：（1）修订公司章程，增加或减少公司注册资本，发行任何股份或其它可转换成股份或带有股份认购权的其它证券或债券；（2）终止或解散公司，公司合并或分立；……
7.1	反稀释：各方同意，本协议签署后，目标公司以增资或实际控制人转让老股的方式引进新投资方的（经目标公司股东会同意的股权激励除外），应事先通知丙方，并确保新投资人的投资价格不低于丙方本次增资的每股价格。
9	中止条款：鉴于本次增资事项完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成目标公司上市的法律障碍或对目标公司上市进程造成任何不利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与目标公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会或上海证券交易所或深圳证券交易所递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，或因其他原因未能在上海证券交易所或深圳证券交易所上市交易，则该等条款的效力即自行恢复并视为自始有效，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条、第三条约定的相应权利具有追溯力，但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。
10	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

（7）2019 年 10 月 23 日，发行人、孙超、谢皓霞与新锐投资、汇聚新星投

资签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
2.1	业绩承诺：乙方承诺 2019 年、2020 年、2021 年甲方将分别实现经审计的不低于 5,500 万元、6,200 万元、7,500 万元的净利润，或甲方 2019 年、2020 年、2021 年三年经审计的净利润合计不低于 17,280 万元的经营目标。
2.1.1	补偿条款：如果甲方未能完成上述的经营目标，丙方有权要求乙方应以现金方式向丙方支付补偿，补偿责任由乙方各主体之间连带承担，甲方提供不可撤销的连带责任保证。如乙方未能以现金方式足额按照约定进行补偿的，丙方有权要求乙方以其持有的甲方股份进行补偿。 (1) 现金补偿计算公式：补偿金额= $M \times (1 - N'/N)$ (2) 股份补偿计算公式：补偿股份对应的持股比例= $(M - \text{已补偿现金金额}) \times M' \times N / (M \times N') - M'$ 注：M 为增资款金额，N' 为三年合计实际净利润，N 为三年承诺净利润的合计数 16,100 万元，M' 为届时该被补偿方持有目标公司的股份比例。
3.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行），回购义务由乙方各主体之间连带承担，甲方提供不可撤销的连带责任保证： (1) 在 2021 年 4 月 30 日前，甲方未能取得中国证券监督管理委员会或上海证券交易所或深圳证券交易所关于目标公司递交申报首次公开发行股票并上市的材料回执；(2) 在 2022 年 12 月 31 日前，甲方未能实现在上海或深圳证券交易所上市或未能以不低于按第 3.2 条的约定计算（并购方即为乙方指定的第三方）所得价格除以丙方届时持股比例的估值被第三方收购；……(7) 甲方经营业绩发生重大变化，低于前述经营目标，且甲方决定放弃 2.1.1 所约定补偿的权利；……
3.2	回购价款=总增资款 1,999.9998 万元* $(1 + 8\% \times \text{丙方向甲方支付增资款之日至乙方或其指定的第三方完全全部回购款项付款之日经过的天数} \div 365) - \text{丙方已获得的现金股利分配} - \text{丙方已收取的现金补偿}$ 。
4.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：(1) 按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；(2) 按第三方给出的相同条款和条件，优先于实际控制人向第三方出售股份；……
7.1	反稀释：各方同意，本协议签署后，目标公司以增资或实际控制人转让老股的方式引进新投资方的（经目标公司股东会同意的股权激励除外），应事先通知丙方，并确保新投资人的投资价格不低于丙方本次增资的每股价格。
9	中止条款：鉴于本次增资事项完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成目标公司上市的法律障碍或对目标公司上市进程造成任何不利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与目标公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会或上海证券交易所或深圳证券交易所递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，或因其他原因未能能在上海证券交易所或深圳证券交易所上市交易，则该等条款的效力即自行恢复并视为自始有效，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条、第三条约定的相应权利具有追溯力，但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。

合同条款序号	条款内容
10	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

(8) 2019 年 10 月 28 日，发行人、孙超、谢皑霞与晋阳常茂投资签订《补充协议》，主要协议条款如下：

合同条款序号	条款内容
2.1	业绩承诺：乙方承诺 2019 年、2020 年、2021 年（下称“考核期”）甲方将分别实现经审计的不低于 5,500 万元、6,600 万元、7,500 万元的净利润的经营目标。
2.1.1	补偿条款：如果甲方考核期三年的净利润合计低于 17,640 万元（考核期三年承诺净利润总额的 90%），则在甲方 2021 年审计报告出具后，丙方有权自主选择下列现金补偿或甲方股份补偿或现金与甲方股份补偿相结合等方式要求乙方对丙方进行补偿： （1）现金补偿计算公式：补偿金额= $M \times (1 - K/N)$ （2）股份补偿计算公式：补偿股份对应的持股比例= $(M - \text{已补偿现金金额}) \times M' \times N / (M \times K) - M'$ 注：M 为增资款金额，K 为考核期三年合计实际净利润，N 为考核期三年承诺净利润的合计数 19,600 万元，M' 为届时该被补偿方持有目标公司的股份比例。
3.1	回购条款：当出现以下情况之一时，丙方有权要求乙方收购丙方所持有的甲方全部股份（收购义务可由乙方或乙方指定的第三方履行）： （1）在 2020 年 12 月 31 日前，甲方未能取得中国证券监督管理委员会或上海证券交易所或深圳证券交易所关于目标公司递交申报首次公开发行股票并上市的材料回执；（2）在 2023 年 12 月 31 日前，甲方未能实现在上海证券交易所或深圳证券交易所首次公开发行并上市或未能以不低于按第 3.2 条的约定计算所得价格除以丙方届时持股比例的估值被第三方收购；……（7）甲方考核期三年的净利润合计低于 17,640 万元，且乙方未能根据本补偿协议的约定对丙方进行现金补偿和/或股份补偿；……
3.2	回购价款=投资总价款 1,000 万元* $(1 + 8\% \times \text{丙方向甲方支付增资款之日至乙方或其指定的第三方完全全部回购款项付款之日经过的天数} \div 365) - \text{丙方已获得的现金股利分配} - \text{丙方已收取的现金补偿}$ 。
4.1	优先购买权和共同出售权：甲方实际控制人向实际控制人以外的第三方转让其股份时，投资方享有下列选择权：（1）按第三方给出的相同条款和条件购买实际控制人拟出售股份；（2）按第三方给出的相同条款和条件，优先于实际控制人向第三方出售股份；……
6.3	股东知情权及参与决策权：甲方下述重大事项须提交股东大会审议且应经丙方书面，该等事项包括：（1）修订公司章程，增加或减少公司注册资本，发行任何股份或其他可转换成股份或带有股份认购权的其他证券或债券；（2）终止或解散公司，公司合并或分立；
7.1	反稀释与优先认购权：各方同意，本协议签署后，目标公司以增资或实际控制人转让老股的方式引进新投资方的（经目标公司股东会同意的股权激励除外），应事先通知丙方，并确保新投资人的投资价格不低于丙方本次增资的每股价格。
9	中止条款：鉴于本次增资事项完成后，甲方将尽快启动在境内证券交易所上市的工作，为符合有关境内上市的审核要求，各方一致同意，本补充协议中可能构成目标公司上市的法律障碍或对目标公司上市进程造成任何不

合同条款序号	条款内容
	利影响的安排及与此安排有关的条款（以下简称“对赌条款”，包括要求股份回购的权利及保障、共同售股权、反稀释及优先清算权等所有投资方享有的优先权利及其他任何与目标公司有关的对赌条款）自甲方向中国证监会或上海证券交易所或深圳证券交易所递交正式申报材料时效力终止；若甲方中止或放弃上市计划，或者甲方上市申请被否决，或者甲方上市申报材料被撤回，或因其他原因未能在上海证券交易所或深圳证券交易所上市交易，则该等条款的效力即自行恢复并视为自始有效，且丙方对失效期间有关本补充协议第二条、第三条约定的相应权利具有追溯力，但丙方根据上市申报进度等情况书面同意暂缓前述权利自动恢复除外。
10	清算财产分配：甲方及乙方保证丙方获得其对甲方的全部实际投资加上在甲方已公布分配方案但还未执行的红利中丙方应享有的部分，如甲方分配给丙方的剩余资产不足上述金额，差额部分由乙方对丙方进行补偿。……

根据发行人及孙超、谢皓霞与前述股东签署的《补充协议》之解除协议，自解除协议签署之日起，《补充协议》全部条款终止，各《补充协议》中约定的特殊条款同样解除。”

（二）发行人表述“除《补充协议》约定的特殊条款外，不存在任何对赌条款或特殊权利安排的约定”的具体含义

根据发行人及孙超、谢皓霞与前述股东签署的《关于杰创智能科技股份有限公司股东特殊权利条款的终止协议》（以下简称“《终止协议》”），《终止协议》中特殊权利条款系指业绩承诺与补偿、股权回购、优先购买权、共同出售权、上市对赌、反稀释、清算财产分配条款。发行人表述“除《补充协议》约定的特殊条款外，不存在任何对赌条款或特殊权利安排的约定”的具体含义为：除已解除的《补充协议》中约定的特殊条款外，不存在其他任何对赌条款或特殊权利安排的约定。

根据发行人、孙超、谢皓霞与前述股东出具的《关于对赌条款的声明》、《关于对赌条款的补充声明》，发行人、孙超、谢皓霞与前述股东之间对赌条款或特殊权利安排条款已确认完全解除，不存在其他任何对赌条款或特殊权利安排的约定。

发行人已调整相关表述为“发行人、孙超、谢皓霞与前述股东之间对赌条款或特殊权利安排条款已确认完全解除，不存在其他任何对赌条款或特殊权利安排的约定。”

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、核查发行人的全套工商资料及历次增资及股权转让的相关材料，了解发行人股东签署的股权转让协议、补充协议及终止协议；

2、查阅发行人所签订对赌协议，核查并分析对赌协议的主要条款；

3、查阅发行人控股股东、实际控制人及其他股东填写的调查表并对发行人股东进行了访谈；

4、查阅津杉锐士创投、国微创投、陈才、陈香、陈世士、陈小跃、李新伟、梁承常、林亮、宗国庆、李锐通、蚁米凯得投资、蚁米戊星投资、粤科振粤投资、新锐投资、汇聚新星投资、晋阳常茂投资等 17 名股东出具的《关于对赌条款的声明》及补充声明，确认发行人及其控股股东、实际控制人与发行人其他股东之间是否存在对赌协议、特殊协议或其他安排。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已补充披露各《补充协议》约定的特殊条款，《补充协议》全部条款已终止，各《补充协议》中约定的特殊条款同样解除。

2、除已解除的《补充协议》中约定的特殊条款外，不存在其他任何对赌条款或特殊权利安排的约定，发行人已调整相关表述为“发行人、孙超、谢皑霞与前述股东之间对赌条款或特殊权利安排条款已确认完全解除，不存在其他任何对赌条款或特殊权利安排的约定。”

问题 15 关于客户

申报材料显示：

（1）2020 年 1-6 月，发行人第一大客户为浩盛捷云，销售金额为 4,539.85 万元，占当期营业收入的 13.32%。根据审核问询回复，浩盛捷云成立时间为 2018

年 4 月 19 日，经营范围包括计算机网络系统工程服务、信息系统集成服务、数据处理和存储服务。

(2) 福能大数据成立时间为 2016 年 11 月 4 日，与发行人于 2017 年 3 月开始合作，分别为发行人 2017 年、2018 年的第一大、第二大客户。福能大数据设立时的股东为佛山电建集团、佛山中兴网信科技，双方初始合同金额含税价为 9,775.05 万元。发行人 2017 年的第一大供应商为中山中兴网信科技，采购金额为 4,893.51 万元。

(3) 报告期内，发行人存在因个别产品质量问题而与客户发生正常退换货或维修的情形。

请发行人：(1) 分别披露前五大客户对应合同中销售设备及服务的金额，销售设备与采购设备的单价及差价的合理性；

(2) 补充披露浩盛捷云主营业务包括计算机网络系统工程服务、信息系统集成服务但仍向发行人采购系统集成业务的原因及合理性，浩盛捷云主要向发行人采购华为设备，浩盛捷云未向华为子公司直接采购的原因；

(3) 补充披露福能大数据项目采购设备的供应商是否为中山中兴网信科技，佛山中兴网信为福能大数据的股东之一，福能大数据未向中山中兴网信科技直接采购设备而是通过发行人采购的原因及合理性，签订合同时是否指定从中山中兴网信科技进行采购，是否约定采购价格或设备单价，发行人以总额法进行收入确认是否合理、谨慎；

(4) 补充披露发行人报告期内发生退换货或维修的金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表意见。

回复：

一、分别披露前五大客户对应合同中销售设备及服务的金额，销售设备与采购设备的单价及差价的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·(二) 公司主要客户销售情况”中补充披露如下：

“9、前五大客户对应合同中的设备、服务分类情况及设备销售的差价情况

公司主营业务按照业务性质分类为系统集成、产品销售和技术服务。

(1) 公司的系统集成服务是根据客户的需求提供方案设计、设备选购、软件开发、工程施工、软硬件集成调试等整体服务，将各个分离的软硬件设备集成为一个完整可靠、经济有效的整体，使之能彼此协调工作，向客户交付的成果为软硬件于一体的整体解决方案。因此，发行人和客户对项目采取整体定价的方式，除部分客户对方案设计、软件开发或培训等服务存在特别要求进行单独计价外，合同的销售价格一般直接体现为设备销售价格。

(2) 产品销售业务主要是公司提供数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品，不涉及拆分销售设备及服务事项。

(3) 技术服务业务主要是公司提供运维服务、技术咨询、方案设计以及软件开发服务，不涉及拆分销售设备及服务事项。

综上所述，公司与客户签订的合同中，若为系统集成业务，除部分客户对方案设计、软件开发或培训等服务存在特别要求进行单独定价的合同可区分销售设备及服务的金额外，其余合同的销售价格一般直接体现为销售设备的金额。

报告期内，公司与各期前五大客户签订的合同金额500.00万元及以上的合同销售设备、服务及设备销售的差价的明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	初始合同金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占比	销售单价	采购单价	差异率
1	涉密项目客户 B	智慧安全项目 B-2	1,128.88	1,055.75	73.13	-	便携式发现设备	22.54%	63.60	30.00	52.83%
							云发现设备	14.08%	53.00	38.16	28.00%
							云发现设备系统平台	13.68%	154.40	114.48	25.85%
							防御设备	7.69%	43.40	11.50	73.50%
							无线电发现设备	7.35%	83.00	36.80	55.66%
2	涉密项目客户 B	智慧安全项目 B-1	33,360.76	31,157.29	2,203.47	-	感知源	71.32%	11.55	5.46	52.70%
							前端采集设备	15.87%	5.76	2.65	53.89%
							人脸摄像头	0.77%	0.14	0.08	41.07%
							离线挖掘集群服务器	0.33%	9.28	7.77	16.30%
							在线结构化数据集群服务器	0.27%	8.20	6.01	26.73%
3	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-UPS 设备采购	1,502.00	1,502.00	-	-	1980KVAUPS 主机	47.94%	180.00	162.76	9.58%
							1760KVAUPS 主机	42.61%	160.00	151.93	5.04%
							990KVAUPS 主机	5.99%	90.00	86.04	4.40%
							600KVAUPS 主机	3.46%	26.00	24.75	4.82%
4	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-锂电模块设备采购	1,444.00	1,444.00	-	-	1760KVAUPS 主机配套锂电池	43.00%	155.22	117.55	24.26%
							1980KVAUPS 主机配套锂电池	43.00%	155.22	117.55	24.26%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
							990KVAUPS 主机配套锂电池	7.01%	101.24	76.50	24.43%
							600KVAUPS 配套锂电池	7.00%	50.52	38.25	24.28%
5	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-风墙空调设备采购	589.12	589.12	-	-	风墙冷冻水机房空调	100.00%	10.52	8.56	18.61%
6	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-精密空调设备采购	585.29	585.29	-	-	Netcol-190D-146kw 送风冷冻水精密空调	62.30%	7.15	6.30	11.89%
							NetCol8000-A013U-13KW 风冷精密空调	9.33%	2.60	2.36	9.41%
							Netcol-130U-90kw 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%
							Netcol-130U-70KW 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%
							Netcol-130U-60KW 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%
7	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-智能母线设备采购	662.40	662.40	-	-	FusionModule5000-包柱(下)	28.52%	3.63	2.96	18.49%
							FusionModule5000-包柱(上)-1	14.43%	3.41	2.94	13.94%
							FusionModule5000-包柱(上)-2	12.37%	3.41	2.88	15.54%
							FusionModule5000-完整模块(下)	11.67%	3.87	3.38	12.52%
							FusionModule5000-完整模块(上)	10.99%	3.64	3.43	5.92%
8	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-液冷系统供货及安	2,890.00	2,693.28	148.45	48.28	管件	13.64%	394.33	398.00	-0.93%
							手柄式蝶阀组	10.16%	0.23	0.23	0.00%

序号	客户名称	项目名称 装工程	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
9	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-低压电力模块、密集母线槽设备采购	2,545.02	2,545.02	-	-	液冷冷源模块	9.73%	93.74	93.74	0.00%
							二次侧溶液	6.67%	192.69	192.00	0.36%
							静态平衡阀组	4.94%	3.25	3.25	0.00%
							密集母线槽直线段	13.53%	1.62	1.01	37.65%
							动力模块部分（二）	5.28%	16.79	15.52	7.62%
10	广州市公安局	广州市公安局应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项目	2,288.29	2,264.04	24.25	-	进线模块部分（二）	5.22%	16.62	14.96	10.00%
							进线模块部分（一）	2.69%	17.09	15.68	8.24%
							动力模块部分（三）	2.61%	16.62	15.07	9.29%
							LED 显示主屏	18.43%	8.90	6.14	31.01%
							LED 显示左右副屏	9.45%	8.90	6.14	31.01%
11	广州市公安局	广州市公安局南沙区分局小虎化工区电子警察系统建设项目	2,637.87	1,882.19	755.68	-	坐席协作管控端	7.59%	0.90	0.60	33.33%
							坐席协作接入端	6.89%	0.78	0.45	42.95%
							I/O 板卡	4.20%	1.60	1.43	10.88%
							900 万反向生态卡口抓拍单元	8.70%	2.70	2.56	5.37%
							6KVA 户外 UPS 电源	7.63%	6.10	5.08	16.72%
							铺管	6.57%	0.02	0.01	56.67%
							存储节点	5.16%	17.00	14.95	12.06%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
							900 万电子警察抓拍单元	4.97%	1.43	1.28	9.93%
12	中国建筑第五工程局有限公司	云溪别院弱电智能化安装工程	696.44	696.44	-	-	交换机	9.09%	0.74	0.48	34.40%
							配线-公共部分	4.75%	0.00	0.00	49.58%
							双绞线缆	4.24%	0.00	0.00	63.10%
							线管	4.18%	0.00	0.00	51.00%
							门禁控制器	2.95%	0.44	0.34	22.34%
13	中国建筑一局(集团)有限公司	南航综合培训中心项目弱电智能化工程	2,156.70	1,575.58	581.12	-	六类非屏蔽双绞线	7.23%	0.00	0.00	25.22%
							室内 P3 全彩 LED 显示屏	5.70%	122.90	49.60	59.64%
							48 口千兆接入交换机(含光纤模块)	4.98%	0.72	0.66	8.98%
							内网汇聚交换机(含光纤模块)	3.93%	10.59	4.15	60.77%
							离线门卡开锁式门锁	3.00%	0.09	0.04	61.10%
14	中国建筑第八工程局有限公司	海口美兰国际机场二期扩建工程停车楼、综合交通换乘项目弱电工程	2,670.75	2,633.44	37.31	-	监控摄像设备	8.40%	0.14	0.07	50.61%
							网络存储主机	4.46%	14.91	10.59	28.96%
							DDC 控制箱	5.27%	1.28	0.34	73.23%
							8 路 20A 开关执行器	2.76%	0.43	0.13	71.00%
							企业硬盘	2.42%	0.13	0.13	4.60%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
15	涉密项目客 户 C	智慧安全项目 C	3,357.14	1,264.48	2,092.66	-	高端服务器-1	10.84%	28.00	21.84	22.00%
							中端服务器	4.77%	20.00	17.00	15.00%
							高端服务器-2	3.57%	30.00	24.00	20.00%
							地图数据存储设备	2.68%	30.00	24.00	20.00%
							单传设备	2.66%	29.80	26.82	10.00%
16	广东新粤交 通投资有限 公司	2019 年取消省界 收费站项目一体 化机柜采购项目	17,740.04	17,740.04	-	-	锂电池	28.85%	1.40	0.98	30.00%
							工控机	15.46%	1.50	1.28	15.00%
							模块化电源	9.27%	1.80	1.26	30.00%
							机柜	6.55%	0.72	0.54	25.00%
							工业以太网交换机	6.18%	0.60	0.48	20.00%
17	广东新粤交 通投资有限 公司	汕（头）湛（江） 高速公路清远清 新至云浮新兴段 机电工程一体化 机柜采购合同	545.60	545.60	-	-	锂电池	28.74%	1.40	0.98	30.00%
							工控机	15.40%	1.50	1.28	15.00%
							模块化电源	9.24%	1.80	1.26	30.00%
							工业以太网交换机	6.16%	0.60	0.48	20.00%
							机柜（门架侧）	5.13%	1.00	0.80	20.00%
18	中国通信建 设第一工程 局有限公司	广东省取消高速 公路省界收费站 工程骨干通信传 输网络关键设备	7,200.00	7,200.00	-	-	新增 OADM（配置波道 8X10G）	27.55%	68.40	58.60	14.33%
							新增 OADM（配置波道 16X10G）	20.65%	148.70	127.40	14.32%

序号	客户名称	项目名称 采购项目	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
							新增 OADM（配置波道 3X100G）	13.84%	166.10	142.20	14.39%
							新增 OADM（配置波道 4X100G）	9.74%	175.30	150.10	14.38%
							干线光放大 OLA	6.89%	29.20	26.00	10.96%
19	广州广升电 子科技有限 公司	取消高速公路省 界收费站工程一 体化机柜项目	5,857.60	5,857.60	-	-	ETC 门架上电源机柜	87.93%	14.80	12.82	13.38%
							一体化机柜（门架侧）	12.07%	13.60	12.36	9.13%
20	东莞市城建 工程管理局	东莞虎门港综合 保税区信息化项 目	3,700.00	2,052.06	1,647.94	-	地磅改造	7.04%	32.56	13.22	59.41%
							400 万周界枪球一体机	6.37%	1.18	0.74	37.63%
							海关系统服务器	2.94%	10.86	6.00	44.77%
							文件共享安全管理中心	2.30%	85.20	53.50	37.20%
							海关系统存储	2.02%	37.40	17.55	53.08%
21	东莞市城建 工程管理局	东莞市人民医院 智能化项目	1,396.00	1,396.00	-	-	病床分机	6.06%	0.11	0.09	23.29%
							门口机	2.97%	0.16	0.13	22.84%
							配线	2.14%	0.00	0.00	72.64%
							空调器	2.02%	14.10	9.71	31.11%
							门口显示屏	1.78%	0.23	0.18	21.74%
22	贵州中烟工 业有限责任 公司	贵州中烟工业有 限责任公司铜仁 卷烟厂易地技术	2,688.00	2,688.00	-	-	虚拟化服务器	9.12%	30.65	15.50	49.43%
							互联网路由器(骨干网路 由器)	4.05%	27.19	6.88	74.71%

序号	客户名称	项目名称 改造项目	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
							UPS 模块	3.77%	12.66	6.93	45.21%
							八芯双绞线	3.29%	0.00	0.00	68.54%
							蓄电池	3.14%	0.33	0.20	40.91%
23	广东中烟工业有限责任公司韶关卷烟厂	广东中烟工业有限责任公司韶关卷烟厂制丝线及配套工程技术改造项目	520.42	475.89	44.53	-	电视墙	17.56%	91.38	46.76	48.83%
							交换机	6.04%	15.73	10.22	35.02%
							监控摄像设备-1	5.08%	0.73	0.16	78.90%
							控制器	4.47%	23.28	4.50	80.67%
							监控摄像设备-2	4.26%	1.30	0.82	37.11%
24	珠海醋酸纤维有限公司	珠海醋酸纤维有限公司搬迁扩建项目智能化基础集成工程	2,698.91	2,498.91	-	200.00	高清防爆一体化云台摄像机	8.02%	3.86	1.54	60.21%
							防爆固定枪式摄像机	6.64%	2.42	0.51	78.95%
							核心交换机及万兆光模块	3.00%	40.48	39.46	2.51%
							精密空调	2.54%	17.15	13.97	18.56%
							用户区汇聚交换机	2.41%	9.31	6.27	32.67%
25	贵州中烟工业有限责任公司	贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目	4,326.74	3,941.69	385.05	-	UPS 主机	3.78%	81.76	55.97	31.55%
							精密空调	3.00%	43.26	21.98	49.20%
							虚拟化服务器	2.90%	25.13	15.50	38.34%
							蓄电池	2.01%	0.34	0.17	51.26%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占 比	销售单价	采购单价	差异率
							室内匀速球型摄像机	2.00%	1.04	0.56	46.35%
26	广东中烟工业有限责任公司	广东中烟工业有限责任公司韶关片烟仓储库区一期工程弱电智能化项目	1,063.23	964.81	-	98.43	红外监控摄像机	6.43%	2.44	1.21	50.40%
							46寸液晶监控屏 3*4	5.22%	55.55	16.16	70.91%
							红外监控摄像机	3.66%	0.86	0.31	64.06%
							IPSAN 存储阵列	3.48%	36.96	18.17	50.84%
							数字矩阵管理系统	2.99%	31.76	7.36	76.82%
27	广东中烟工业有限责任公司	广东中烟工业有限责任公司梅州卷烟厂基础架构平台建设项目	513.80	513.80	-	-	物理服务器	80.93%	25.99	18.78	27.75%
							万兆交换机	5.85%	7.52	5.35	28.79%
							备份一体机	5.60%	28.77	23.47	18.44%
							KVM 控制器	0.53%	2.71	3.25	-19.84%
							机柜	0.16%	0.81	0.82	-0.65%
28	广东中烟工业有限责任公司	广东中烟工业有限责任公司网络行为分析及广域网安全加固项目	573.48	573.48	-	-	公司本部网络行为分析系统（万兆级别）	14.58%	83.62	69.30	17.13%
							广州卷烟厂网络行为分析系统（万兆级别）	14.58%	83.62	61.90	25.97%
							公司本部流量控制、优化设备	12.81%	36.73	35.40	3.61%
							公司本部应用防护设备（WAF）	10.05%	28.82	34.40	-19.38%
							广州卷烟厂网络行为分析系统（千兆级别）	8.49%	48.70	38.00	21.98%

序号	客户名称	项目名称	初始合同金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占比	销售单价	采购单价	差异率
29	广东福能大数据产业园建设有限公司	广东福能大数据产业园 A 座机房工程项目	9,775.05	6,689.28	2,885.77	200.00	高压柴油发电机组	15.99%	390.76	370.13	5.28%
							600KVAUPS 系统	8.58%	46.60	44.07	5.43%
							电池组	5.63%	0.19	0.18	5.42%
							离心式冷水机组（变频）	4.14%	134.89	112.07	16.91%
							低压配电柜	4.12%	16.78	14.71	12.37%
30	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司机房专业服务项目	3,340.55	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
31	岭澳核电有限公司	大亚湾基地通信机房整体改造项目	1,318.64	1,318.64	-	-	精密空调 40KW	3.13%	10.33	7.40	28.40%
							精密空调 12.5KW	2.49%	4.69	4.16	11.49%
							精密空调 60KW	2.45%	16.13	15.89	1.52%
							防静电地板	2.44%	0.11	0.10	11.49%
							UPS 主机 60KVA	2.16%	14.22	12.58	11.49%
32	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司红宁阳台基地运维项目	2,814.00	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
33	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司机房专业运维项目（2020-2022）	3,394.50	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

序号	客户名称	项目名称	初始合同金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售占比	销售单价	采购单价	差异率
34	丹阳市智慧城市投资建设有限公司	丹阳大数据中心1期基础设施工程建设项目	2,376.78	2,171.39	205.39	-	模块化UPS	10.89%	129.39	96.80	25.19%
							冷水机组	8.18%	97.22	76.00	21.83%
							柴油发电机及油料箱	5.49%	65.26	65.20	0.10%
							高功率蓄电池	5.42%	0.40	0.22	44.62%
							服务器机柜	4.80%	0.76	0.62	19.10%
35	内蒙古电力（集团）有限责任公司电力调度控制分公司	内蒙古电力（集团）有限责任公司调度及自动化系统建设项目	738.75	693.85	-	44.89	交流输入母线槽	38.26%	0.81	0.54	33.44%
							直流输入母线槽	19.69%	0.35	0.23	33.20%
							支路母线插接箱	14.38%	0.66	0.54	18.64%
							始端箱（自动化机房）	5.72%	2.64	0.54	79.66%
							电力电缆 NH-YJV1X300	5.09%	0.03	0.02	10.26%
36	内蒙古电力（集团）有限责任公司电力调度控制分公司	内蒙古电力（集团）有限责任公司调度及自动化系统建设项目（二次）	1,008.79	1,008.29	0.50	-	UPS 主机 1000kVA	42.23%	213.00	130.54	38.71%
							免维护蓄电池 2V1500Ah	24.36%	0.32	0.24	25.62%
							直流开关柜	3.97%	20.00	14.67	26.65%
							UPS 输出开关柜	4.82%	24.30	19.96	17.85%
							UPS 交流输入柜	3.75%	18.90	14.78	21.79%

注：1、公司系统集成项目根据客户的要求进行定制化设计并组织采购设备及相关辅件，项目具体建设内容清单较多，一般而言合同中销售金额占比较大的设备为项目的主要设备，具有典型性及代表性，上述合同中按销售占比排序前五的设备的销售及采购单价及差价情况；

2、上表中设备销售占比是指销售设备的销售金额占初始合同金额的比例；

3、上表中差异率=（销售单价-采购单价）/销售单价。

由上表，公司与报告期各期前五大客户对应的合同中，同一合同中不同设备以及同一设备在不同合同中的购销价格差异率存在一定差异，具体原因分析如下：

A、公司向客户提供的系统集成业务系软硬件于一体的整体解决方案，公司的盈利体现为项目的整体利润

公司向客户提供的系统集成业务一般采取整体定价的方式，合同金额一般以招投标、询价或竞争性谈判等方式确定，一般为固定总价合同。因此，公司在日常承接业务过程中，主要以项目的整体利润作为标准衡量是否承接该项业务，而不单独考核合同中具体每项设备的利润率。具体至合同中的各项设备报价，公司会综合考虑客户的要求、施工要求、集成难易程度、市场供给情况及设备价格波动幅度等因素综合评估确定，由此导致同一合同中不同设备的利润率存在一定差异。

B、部分设备在销售合同中体现为单项设备，公司实际采购时需采购不同物料提供集成服务，设备集成难度差异影响了设备的销售价格

报告期内，公司与前五大客户签订的合同中，部分设备在销售合同中体现为单项设备，公司实际采购时需采购不同物料提供集成服务，设备集成难度差异影响了设备的销售价格。以南航综合培训中心项目弱电智能化工程销售的“室内P3全彩LED显示屏”为例，合同约定的设备销售情况及对应采购的物料情况如下：

销售设备			对应的采购物料		
设备名称	设备要求	数量	设备名称	型号	数量
室内 P3 全彩 LED 显示屏	配置：主屏显示屏幕尺寸为：宽度 10m×高度 5m； 工作内容：本体及附件（LED 播放软件、LED 处理器及 1 套 LED 配电箱等）安装、调试等	1	高清 LED 显示屏	USF3.076	50.79
			显示屏发送卡	SD700E	4
			视频处理器	国标	1
			配电箱	50KW	1
			LED 显示屏	P4.75	1
			显示屏安装支架	定制	50.79
			开关电源	5V40A	128
			接收卡	国标	64

销售设备			对应的采购物料		
设备名称	设备要求	数量	设备名称	型号	数量
			不锈钢	国标	30
			其他	-	-

由上表，为实现客户的定制化需求，发行人需组织物料采购、硬件集成、调试等服务，由于不同设备所需提供的服务及工作量不同，因而设备的购销价格差异率亦不同。

C、合同中部分设备的销售价格综合考虑了现场实施、配套辅材、设计、调试等服务，由此导致同一设备在不同客户中报价存在差异

公司向客户提供的设备并非单纯的设备购销行为，公司的系统集成业务综合运用各种信息技术将整个系统中的外购软件、硬件按照合理的方式进行集成，将各个分离的子系统连接成为一个完整可靠、经济有效的整体。

公司向客户销售的设备报价一般包含了现场施工、调试等施工内容，主要系因为硬件设备作为系统集成的基础功能组件，需结合客户需求进行定制、开发、整合、安装调试才能正常运行。因此，公司向客户提供的硬件设备报价，综合考虑了现场实施、配套辅材、设计、调试等因素，一般而言，现场实施难度越高、配套辅材越多、调试难度越大，则单个设备的报价亦越高。”

二、补充披露浩盛捷云主营业务包括计算机网络系统工程服务、信息系统集成服务但仍向发行人采购系统集成业务的原因及合理性，浩盛捷云主要向发行人采购华为设备，浩盛捷云未向华为子公司直接采购的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（二）公司主要客户销售情况”中补充披露如下：

“10、浩盛捷云不在华为销售管理体系中，无法直接从华为或其子公司直接采购设备，公司作为华为经销商承接了该项目业务

浩盛捷云系广东浩云长盛网络股份有限公司（以下简称“浩云网络”）等股东为了专门进行数据中心运营而设立的项目公司，浩盛捷云根据业务需求采购华为的设备建立数据中心，由于其不在华为销售管理体系中，按照华为的销售管理体系，二级经销商以下的经销商和终端客户采购华为产品，一般通过华为

二级经销商或少量的一级经销商进行采购。

公司承接浩盛捷云浩云网络广州2号云基地系列项目时系华为的金牌经销商（二级经销商），同时取得华为网络能源认证服务、企业网络（数通&安全）服务、企业网络（接入）服务等业务的三钻服务认证服务商，经综合比较后，浩盛捷云选择公司为其实施浩云网络广州2号云基地系列项目。”

三、补充披露福能大数据项目采购设备的供应商是否为中山中兴网信科技，佛山中兴网信为福能大数据的股东之一，福能大数据未向中山中兴网信科技直接采购设备而是通过发行人采购的原因及合理性，签订合同时是否指定从中山中兴网信科技进行采购，是否约定采购价格或设备单价，发行人以总额法进行收入确认是否合理、谨慎

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（二）公司主要客户销售情况·4、与广东福能大数据产业园建设有限公司的交易情况”中补充披露如下：

“（3）发行人向中山中兴网信科技采购的情况说明

福能大数据是专门进行大数据产业园运营而设立的项目公司，设立时佛山电建集团有限公司、佛山中兴网信科技有限公司分别持有该公司70.00%、30.00%股权。鉴于福能大数据系国有资金控股的公司，因而其采用了公开招投标的方式组织实施广东福能大数据产业园A座机房工程项目。

2017年，公司通过公开招投标的方式取得福能大数据项目，根据项目需求向中山中兴网信科技有限公司（以下简称“中山中兴网信”）采购高压柜、UPS不间断电源等数据中心相关设备，采购金额为4,893.51万元。

（4）福能大数据未向中山中兴网信直接采购设备而是通过发行人采购的原因及合理性

①公司作为项目的总包方自主组织设备采购，根据项目需求通过询价的方式选择中山中兴网信作为供应商

公司作为福能大数据A座机房工程项目的总包方，提供方案设计、设备采购、产品研发及系统集成等服务，具体至设备采购方面，公司根据投标时确定的设

计方案自主选择供应商采购设备。

根据福能大数据招标文件的要求及其与公司签订的合同要求，“乙方用于本项目所有系统设备的品牌应符合甲方推荐品牌或相当于招标人推荐品牌或优于招标人推荐品牌”。根据公司投标方案，公司需采购施耐德、意大利奔马、艾默生等公司的高压柜、发电机组、UPS等主要设备。中山中兴网信知悉公司存在上述数据中心设备的采购需求，因此与公司取得联系并洽谈设备采购事宜。

中山中兴网信是中兴通讯控股子公司深圳中兴网信科技有限公司（以下简称“深圳中兴网信”）的全资子公司，深圳中兴网信是中兴通讯旗下专注智慧城市运营的子公司，是国内最早进入智慧城市领域的企业之一，其与施耐德、意大利奔马、艾默生等公司建立了长期的业务合作关系，其采购上述厂商设备在价格、商务条款等方面具有一定的竞争优势。

公司在组织福能大数据A座机房工程项目设备采购时，根据公司《采购管理体系》的规定向包括中山中兴网信在内的三家供应商发出询价通知，综合考虑产品销售价格、商务条款、本地化服务能力等条件，选择中山中兴网信作为供应商。

②公司与福能大数据不存在指定供应商的相关约定

福能大数据在招投标文件及与公司签订的合同中，均不存在指定从中山中兴网信进行采购的约定。

（5）公司以总额法进行收入确认的具体分析

①企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第14号—收入》第三十四条规定：

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

②公司与中山中兴网信、福能大数据签订合同的具体情况

A、与中山中兴网信签订的采购合同主要条款

序号	项目	合同条款
1	与存货风险相关的条款	1、运输费用全部由乙方负责并由乙方汽车运至总集成承包合同项目所在地，乙方应尽到妥善运输、保管的作用，运输过程中货物的毁损及灭失等，由乙方承担。乙方负责货物运输费用及货物落地搬运费和运输过程中所含保险费用。 2、乙方所提供的货物应是全新、未使用过的，是完全符合以上质量标准的原装正品（含零部件、配件、随机工具等），表面无划伤、无碰撞；乙方向甲方提供的全部产品，均应采用国家或专业标准保护措施进行包装的原厂包装。由于包装不善所引起的货物腐蚀、损坏或损失均由乙方承担。 3、设备到货报验通过后，待甲方安装完成后，乙方可以进行设备的开机调试工作，乙方开机调试完成后，应及时通知甲方进行设备验收测试。安装调试验收测试合格后双方签署设备开机运行报告文件。 4、双方在签署开机运行报告文件后，甲乙双方应会同使用单位技术人员对运行设备进行抽检，如发现有任何质量问题（人为原因除外），要详细记录，及时与厂家联系，视情况决定是否退货、更换或要求厂商派员检修。
2	与产品价格相关的条款	合同总金额人民币***元【固定金额】。本项目为总价包干，除非甲方要求变更，否则总计不予调整。

B、与福能大数据签订的销售合同主要条款

序号	项目	合同条款
1	与存货风险相关的条款	1、乙方负责采购的材料设备，包括一般材料设备和主要材料设备，均应符合设计、标准规范、招标文件、合同约定的要求以及投标书的承诺，提供产品质量合格证明，并对其采购的材料设备负责。乙方提供的所有设备必须是全新的设备，所涉及的技术、设计、设备、技术培训和技术服务应来自于中华人民共和国或与中华人民共和国有正常贸易往来的国家或地区。

序号	项目	合同条款
		2、专项工程竣工未移交甲方之前，乙方负责对现场的一切设施和工程成品进行保护，乙方负责已完工程的照管工作。 3、材料设备所有权自送至现场经甲方检验合格后转移为甲方所有，但乙方有义务对所有材料设备和整个工程承担照管、看护及产品保护责任，并应持续到所有材料设备和整个工程通过最终验收为止，乙方应自费使所有材料设备和整个工程或其部分在此期间所受到的任何损失或损坏恢复完好。 4、试运行完成后，双方应选择适当时机进行竣工验收试验，竣工验收的目的是确认设备最终能否被甲方接受。
2	与产品价格相关的条款	合同总价***元【固定金额】。合同总价为含税价，涵盖了乙方为履行本合同规定的义务和风险所需的全部费用。本项目采取固定总价包干的方式，乙方投标最终报价中的包干总价为固定不变价，该包干总价在合同实施期间设备、材料不因市场价格变动而调整。

综上，结合公司与福能大数据签订的销售合同及与中山中兴网信签订的采购合同来看，在商品风险和控制权转移方面，中山中兴网信在交货验收后将采购设备的风险和控制权转移至公司，而公司需要完成设备安装、调试等流程后才将设备的风险和控制权转移至客户。

③关于公司以总额法进行收入确认的具体说明

结合公司福能大数据项目执行情况来看，具体情况如下：

会计准则	公司业务模式、合同条款、商品风险或控制权转移
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司在福能大数据项目根据项目需求提供了方案设计、组织设备采购、系统集成等服务，公司在向供应商采购和向客户销售中均处于独立的主要责任人地位，公司承担了按照合同有关条款向客户提供商品的主要责任。公司分别与客户及供应商签订购销合同和采购合同，且在决定供应商时具有完全的自主权，无需征得客户同意。如果供应商未能履行交货义务，公司作为唯一与客户对接并签订合同的交货责任人，将承担由此造成的向客户供货的违约风险并独立负责与供应商的协商。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司在向福能大数据移交项目前，对项目上的设备承担了主要风险。中山中兴网信在交货验收后将采购设备的风险和控制权转移至公司，而公司需要完成设备安装、调试等流程后才将设备的风险和控制权转移至客户。公司承担了项目未通过验收的风险及赔偿义务，而供应商仅承担到货验收阶段的产品质量风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司在取得福能大数据项目中具有独立定价权，公司通过招投标的方式取得项目并签订合同。公司依据客户的需求进行设计，自主寻找供应商提供相应材料或设备，客户并不就具体的产品设计和制造进行指定，亦不就公司向供应商采购的价格、数量和生产安排作出限制，在项目实施过程中公司全程主导设备的品质控制，并负责设备的到货、验货等事宜。系统集成业务的原材料采购价格由公司与供应商按照独立的供需双方根据市场化商业原则协商，公司与客户的销售价格通过招投标的方式确定，公司具有自主定价权。

会计准则	公司业务模式、合同条款、商品风险或控制权转移
其他相关事实和情况	公司承担了延迟交货的违约风险且比采购合同中供应商延迟交货的违约风险更高。

综上所述，公司实施福能大数据项目满足企业会计准则对主要责任人的定义，符合采用总额法进行核算的会计处理。”

四、补充披露发行人报告期内发生退换货或维修的金额及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·三、发行人销售情况和主要客户·（二）公司主要客户销售情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司除因个别产品质量问题而与客户发生正常退换货或维修的情形外，未发生产品质量纠纷，不存在因产品质量而产生诉讼的情形。

报告期内，公司发生退换货或维修的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
退换货	46.92	0.05%	20.71	0.03%	6.04	0.01%
维修	151.54	0.15%	48.28	0.07%	16.76	0.04%
合计	198.46	0.19%	68.99	0.09%	22.80	0.05%

注：占比为占营业收入的比例。

报告期内，公司退换货占比分别为0.01%、0.03%及0.05%，主要包括：一是系统集成项目执行过程中部分设备、材料因质量问题或故障而导致的退换货；二是产品销售中的设备故障而导致的退换货。

报告期内，公司维修支出占比分别为0.04%、0.07%及0.15%，主要系对质保期内的系统集成项目或产品销售设备进行维修服务产生的支出，由于公司报告期内收入快速增长，质保期内的项目数量相应增长，导致维修费用支出相应增长。”

五、请保荐人、申报会计师发表意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、统计及分析前五大客户对应合同中销售设备及服务的金额，了解不同合

同的销售构成情况；

2、统计及分析前五大客户对应合同中主要设备的销售价格对应的采购价格，了解差价形成的原因；

3、访谈发行人业务经办人员了解浩盛捷云向发行人采购系统集成业务的原因；

4、查阅福能大数据项目的招投标文件，了解福能大数据项目的具体情况及是否存在指定供应商等相关约定，同时访谈发行人业务经办人员了解该项目的业务背景、具体实施情况等；

5、查阅发行人与中山中兴网信签订的采购协议及对应的询价文件，了解发行人向其采购的原因；

6、查阅《企业会计准则》关于总额法与净额法相关规定，获取发行人与供应商、客户签订的合同，查阅合同中的关键条款，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评估福能大数据收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》的规定；

7、统计发行人报告期退换货或维修的金额及占比，了解退换货或维修的具体原因并核查是否存在因退换货等事宜与客户存在纠纷或诉讼等情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人系统集成业务建设成果为整体交付，一般不单独区分设计、开发等服务的价格，合同的销售价格一般直接体现为设备销售价格。发行人同一合同中不同设备及同一设备在不同合同中的购销差价存在差异，一是由于发行人向客户提供的系统集成业务系软硬件于一体的整体解决方案，公司的盈利体现为项目的整体利润，一般不会与客户就设备单价进行单独定价；二是合同中部分设备的销售价格综合考虑了现场实施、配套辅材、设计、调试等服务，由此导致同一设备在不同客户中报价存在差异。

2、浩盛捷云不在华为销售管理体系中，无法直接从华为或其子公司直接采购设备，发行人作为华为经销商承接了该项目业务。

3、发行人通过招投标的方式取得福能大数据的相关项目，与福能大数据不存在指定供应商的相关约定，发行人作为项目的总包方自主组织设备采购，根据项目需求通过询价的方式选择中山中兴网信作为供应商。发行人实施福能大数据项目满足企业会计准则对主要责任人的定义，符合采用总额法进行核算的会计处理。

4、报告期内，发行人发生退换货、维修的金额合计占比分别为 0.05%、0.09%、0.19%，占比较低，发行人报告期内与客户不存在产品质量纠纷及因产品质量而产生诉讼的情形。

问题 16 关于资金流水核查

审核问询回复显示，报告期内，发行人个人卡诚意金流入金额分别为 1,879.98 万元、1,201.42 万元、0 万元及 0 万元，主要原因为 2017 年至 2018 年期间，发行人业务规模较小，为拓展业务来源，存在通过业务介绍方向公司介绍客户或项目的业务模式。

请发行人补充披露通过个人卡支付诚意金涉及的具体项目，项目金额及实施进度、回款情况，诚意金的受让方，与客户的具体关系，是否涉及商业贿赂行为。

请保荐人针对发行人是否存在以其他方式支付诚意金或进行商业贿赂、体外承担成本、费用，详细补充说明资金流水核查情况，包括核查的人员范围、核查账户数量、核查方法、具体大额往来及相关用途等。

回复：

一、请发行人补充披露通过个人卡支付诚意金涉及的具体项目，项目金额及实施进度、回款情况，诚意金的受让方，与客户的具体关系，是否涉及商业贿赂行为

（一）个人卡收付诚意金的相关情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性·五、发行人内部控制制度情况·（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况·5、诚意金的情况说明”中补充披露如下：

“(3) 诚意金涉及的具体项目情况

①诚意金涉及的具体项目情况

A、诚意金业务模式的情况说明

报告期初，发行人营业规模较小，发行人为了进一步拓展市场，尝试性地采用诚意金方式，通过促进业务介绍方提供有效的客户或项目信息实现业务拓展。

2018年后，发行人逐步减少了通过诚意金的方式取得项目，并于2019年彻底停止使用诚意金的方式开拓业务，主要原因如下：一是发行人经实践发现通过诚意金取得项目的成功率较低，诚意金的使用效率较低，因此发行人决定逐步减少诚意金的使用；二是发行人意识到通过个人卡收支诚意金的方式为内控不规范行为，因此决定停止该业务模式。诚意金方式只是发行人在业务拓展期尝试的一种业务拓展方式。报告期内，公司随着公司业务资质等级的提升、技术实力的增强、项目经验的日益累积以及增强自身的销售团队，实现了业务的快速增长。

B、诚意金涉及的具体项目

报告期内，发行人个人卡诚意金流入金额分别为1,201.42万元、0万元及0万元，2018年后，发行人逐步减少了通过个人卡收付诚意金的方式拓展业务。发行人通过个人卡收付诚意金，主要系为了保证业务介绍方提供有效的客户或项目信息及促成业务，如业务介绍方仅提供了项目信息而公司未获得该项目，则发行人将诚意金返还至业务介绍方，如业务介绍方提供了有效居间服务，则发行人根据其服务内容相应支付业务推广费。

报告期，公司按金额排序前五的诚意金及对应项目情况列示如下：

单位：万元

序号	诚意金的交易对方	诚意金流入金额	对应的项目名称	预计项目规模	备注
1	关*环	150.00	关*环拟为公司进行项目推广，但由于其与公司未就具体合作细节达成一致意见，公司于当日向其退还了诚意金。	-	-

序号	诚意金的交易对方	诚意金流入金额	对应的项目名称	预计项目规模	备注
2	珠海市香洲高科达商行	58.00	武汉市江夏区社会治安视频监控系统项目	5,000.00	珠海市香洲高科达商行为公司提供武汉市江夏区社会治安视频监控系统项目的招标信息来源,公司参与该项目招投标后未中标,期后向其退还了诚意金。
3	陈*勇	55.67	金湾航空城产业服务中心智能化工程	2,900.00	陈*勇为公司提供金湾航空城产业服务中心智能化工程的招标信息来源,公司参与该项目招投标后未中标,期后向其退还了诚意金。
4	钟*斌	40.00	南昌科技广场多媒体项目	2,300.00	钟*斌为公司提供南昌科技广场多媒体项目的相关信息,公司经评估后主动放弃该项目并向其退还诚意金。
5	蒋*忠	34.12	广州市花都区公共安全与管理智能视频系统项目	2,000.00	蒋*忠为公司提供广州市花都区公共安全与管理智能视频系统项目的相关信息,公司经评估后主动放弃该项目并向其退还诚意金。
合计		337.79	-	-	-

由上表,上述业务介绍方在为公司提供了项目相关信息后,公司由于在招标投标流程中未中标或主动放弃该项目,公司并未获得相关项目,期后公司均与其结清了往来款项,与上述人员不存在纠纷或潜在纠纷。除上述项目外,报告期,公司通过诚意金的方式取的项目及相关情况列示如下:

单位:万元

序号	诚意金的交易对方	诚意金流入金额	对应的项目名称	项目初始合同金额	截至2020年12月31日	
					项目实施进度	回款情况
1	珠海市香洲高科达商行	12.56	顺德华侨城欢乐海岸弱电智能化安装工程	668.65	94.20%	572.33
2	叶*兴	6.00	西汉南越王博物馆文物运输环境风险监测、墓原址考古发掘场景数字复原及安防人脸识别预警系统项目	330.90	100.00%	330.90
3	珠海市香洲高科达商行	5.00	广东广播电视台新广播总控机房智能化集成采购项目	485.05	100.00%	458.96
4	黄*大	1.30	南宁天誉花园6号地块智能化工程	190.89	100.00%	185.21
5	深圳市天盈隆科技有限公司	1.00	中国物流樟树港河东港区安防设施采购安装工程	479.88	90.39%	263.96
合计		25.86	-	2,155.37	-	-

由上表,2018年公司通过个人卡诚意金获取的项目初始合同金额合计为2,155.37万元,占公司当年营业收入的比例较小。截至2020年12月31日上述项目执行情况及回款情况良好。

②诚意金的交易对方与客户的具体关系

诚意金的交易对方主要系智慧城市行业内具有相关从业经验的人员或公司，通过在该行业的工作经验，了解市场上部分智慧城市项目招标或计划实施的相关信息，诚意金交易对方对客户或项目信息的了解系基于自身工作经验，与介绍的客户之间不存在关联关系及其他关系。

③个人卡支付的诚意金不涉及商业贿赂行为

报告期内，公司通过个人卡与业务介绍方相互支付诚意金具有相应的业务背景，不存在商业贿赂行为，具体说明如下：

A、业务介绍方向公司支付诚意金：鉴于公司获取客户或项目信息后，一般还需前往项目现场沟通项目设计、履行招投标等程序，为控制业务拓展过程中的费用支出、投标保证金的风险及后续项目款项的回收，公司要求业务介绍方向公司缴纳一定金额的诚意金。

B、公司向业务介绍方支付诚意金：部分业务介绍方掌握了较多的项目和客户资源，公司委托其协助公司进行业务推广，鉴于业务介绍方在拓展业务期间会产生差旅费、招待费等支出，公司向其支付一定金额的诚意金。

报告期，公司未发生因诚意金交易对方贿赂终端客户相关人员而被终端客户举报投诉的情形。此外，根据对主要诚意金交易对方的访谈，公司与其交易的诚意金事项主要系为了保证双方进行业务推广合作的保证金，且主要诚意金交易对方已签署《确认函》，对与公司开展业务合作期间过程中的廉政性行为进行确认，主要包括：

“1、在与杰创智能开展业务合作期间，本人严格遵守法律法规、社会公德、商业道德、职业道德和行为规范，未曾进行各种利益输送或谋取不正当利益的违法违纪行为。本人在为杰创智能提供推广服务时，不存在为谋取不正当利益而损害国家、集体和项目方利益。

2、杰创智能在委托本人进行业务推广时，已经充分告知本人有关遵守廉洁事项。本人承诺在为杰创智能进行业务推广的过程中不存在向项目方工作人员进行商业贿赂或者以任何其他手段向项目方工作人员提供其他不正当利益的行为。

3、除上述往来事项外，本人与杰创智能及其股东、董事、监事及高级管理

人员不存在其他资金往来事项。本人不存在为杰创智能垫付成本、费用的情况。截至本确认函出具之日，本人与杰创智能及其股东、董事、监事及高级管理人员以及客户不存在关联关系，亦不存在任何法律纠纷。”

综上，公司通过个人卡支付诚意金事项具有相应的业务背景，不存在商业贿赂行为。”

（二）保荐人核查意见

1、核查程序

（1）复核报告期内发行人个人卡银行流水明细，了解个人卡银行账户诚意金的往来明细及对应的客户或项目情况；

（2）复核报告期内发行人个人卡银行流水明细，通过查验交易对手方、款项性质，结合其个人的说明及公司的记录，对个人卡诚意金银行流水的性质、用途进行了解与确认，核查其与发行人账务的勾稽关系，检查发行人账务处理是否准确、完整；

（3）访谈个人卡诚意金流水的交易对手方，了解诚意金往来的业务背景、对应的客户或项目情况、是否存在商业贿赂及是否存在纠纷等事宜；

（4）统计及分析发行人通过诚意金的方式成功取得项目后该项目的合同、项目实施进度、回款等相关情况，了解发行人是否与客户存在纠纷或其他情形；

（5）查阅发行人股东、董事、高级管理人员以及公司部分员工提供的调查表，发行人董事、监事、高级管理人员开具的无犯罪记录证明，以及查询信用中国、中国政府采购网、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等核查发行人及其董事、监事、高级管理人员是否存在因商业贿赂的违法违规受到主管机关重大处罚或者被立案调查、起诉的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人通过个人卡支付诚意金的交易对手方系具有项目或客户资源的业内人员，主要作为居间方为客户及发行人提供居间服务，发行人通过个人卡支付诚意金事项具有相应的业务背景，不涉及商业贿赂行为。

二、请保荐人针对发行人是否存在以其他方式支付诚意金或进行商业贿赂、体外承担成本、费用，详细补充说明资金流水核查情况，包括核查的人员范围、核查账户数量、核查方法、具体大额往来及相关用途等

保荐机构对发行人相关资金流水进行核查的具体情况如下：

（一）核查的人员范围、核查账户数量

保荐机构依照中国证监会《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54的要求，确定发行人资金流水核查主体的范围为：发行人实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员；关键岗位人员（含关键业务人员、出纳等人员）。资金流水账户核查的范围为在报告期内开立在本人名下的账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。具体情况如下：

序号	姓名	与公司关系	核查账户数量	是否签署完整性承诺
1	孙超	实际控制人、董事长	26	是
2	谢皓霞	实际控制人、董事	18	是
3	龙飞	实际控制人、董事、总经理	14	是
4	朱勇杰	董事	15	是
5	陈小跃	董事	8	是
6	刘让杰	董事	2	是
7	汪旭	监事、工程部门总监	10	是
8	张海	监事、研发部门副总监	6	是
9	甘留军	监事、技术部门副总监	13	是
10	李卓屏	副总经理、财务总监、董事会秘书	20	是
11	孙凌	市场总监	10	是
12	叶军强	副总经理	21	是
13	张继	财务经理	5	是
14	余佳玲	出纳	2	是
15	戴宝	销售部门总监	10	是
16	郑耿如	商务经理	7	是
17	钱洪涛	采购部门总监	8	是
18	连军荣	采购部门副总监	7	是
19	邓兰青	工程部门副总监	4	是
20	陈青	工程部门副总监	3	是

序号	姓名	与公司关系	核查账户数量	是否签署完整性承诺
21	招继恩	技术部门总监	9	是
22	周明	技术部门副总监	6	是
23	钱坚华	技术部门副总监	7	是

此外，保荐机构还对实际控制人的直系亲属、董监高的配偶等第三方人员的个人银行账户进行了核查，具体情况如下：

类型	序号	姓名	与公司关系	核查账户数量	是否签署完整性承诺
实际控制人直系亲属	1	郑*君	实际控制人、董事长孙超父母	2	是
	2	谢*华	实际控制人、董事谢皓霞父母	4	是
	3	周*云	实际控制人、董事谢皓霞父母	8	是
	4	孙*虹	实际控制人孙超、谢皓霞夫妇之子女	5	是
	5	孙*	实际控制人、董事长孙超兄弟姐妹	7	是
	6	谢*喜	实际控制人、董事长孙超兄弟姐妹之配偶	13	是
	7	孙*	实际控制人、董事长孙超兄弟姐妹	7	是
	8	林*芳	实际控制人、董事长孙超兄弟姐妹之配偶	6	是
	9	谢*霞	实际控制人、董事谢皓霞兄弟姐妹	5	是
	10	范*鹏	实际控制人、董事谢皓霞兄弟姐妹之配偶	3	是
	11	谢*山	实际控制人、董事谢皓霞兄弟姐妹	10	是
	12	刘*娜	实际控制人、董事谢皓霞兄弟姐妹之配偶	9	是
	13	龙*政	实际控制人、董事、总经理龙飞父母	5	是
	14	黄*群	实际控制人、董事、总经理龙飞父母	1	是
	15	何*同	实际控制人、董事、总经理龙飞配偶父母	1	是
	16	江*兰	实际控制人、董事、总经理龙飞配偶父母	1	是
	17	龙*	实际控制人、董事、总经理龙飞兄弟姐妹	4	是
	18	肖*	实际控制人、董事、总经理龙飞兄弟姐妹之配偶	2	是
	19	何*	实际控制人、董事、总经理龙飞配偶之兄弟姐妹	7	是
	20	何*	实际控制人、董事、总经理龙飞配偶	11	是
董事、监事、高级管理人员配偶	21	张*媛	董事朱勇杰配偶	17	是
	22	陈*毅	董事陈小跃配偶	10	是
	23	曾*	董事刘让杰配偶	1	是
	24	苟*华	副总经理、财务总监、董事会秘书	9	是

类型	序号	姓名	与公司关系	核查账户数量	是否签署完整性承诺
			李卓屏配偶		
	25	曾*	市场总监孙凌配偶	2	是
	26	利*云	副总经理叶军强配偶	11	是

经核查，报告期内，发行人曾使用孙*、谢*喜、谢*佳、龙*政等 4 人的 4 个人银行账户代收代付发行人经营相关的收入和支出，发行人已对上述账户进行并账处理并将相关账户进行注销，具体情况参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性·五、发行人内部控制制度情况·（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况”。

除此之外，报告期内，发行人不存在使用其他第三方人员的个人银行账户。

（二）核查的方法

1、通过打印银行账户清单、比对银行流水对手方信息、陪同发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主要核查对象前往银行打印个人银行流水、获取承诺函等方式保证核查对象提供银行流水账户的完整性；

2、交叉比对相关自然人提供的流水记录，核查是否存在未提供的银行账号，如存在，则去银行补充打印流水；

3、梳理银行流水明细与往来特征，对 5 万以上的流水进行逐笔核对，并对单笔 5 万元以上、连续多笔累计交易金额 5 万元以上作为大额标准进行了重点核查；取得相关自然人出具的关于资金流水的相关说明；

4、获取大额资金流水相关的资料，重点核查资金流水是否与发行人业务存在关系；

5、访谈当事人，查验借款协议、股权转让协议、银行贷款协议、购房购车协议等相关材料，核实大额资金流水的背景信息，重点关注大额资金净流出的流向及合理性；

6、针对因不参与公司日常经营及个人隐私考虑而未提供银行流水的独立董事，结合发行人及子公司银行流水、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等个人卡流水，并结合主要客户和供应商访谈，核查独立董事是否存在大额异常资金往来；

7、取得发行人报告期内的主要客户和供应商名单、员工花名册，交叉比对相关自然人是否与发行人的主要客户、供应商、员工存在资金往来，判断是否存在体外资金循环，是否存在为发行人垫付成本费用、虚增收入、代为收付款项的情形；

8、与公司主要客户、供应商进行访谈，确认是否与发行人控股股东、实际控制人及董监高等关联方存在资金往来及利益安排等。

（三）具体大额往来及相关用途情况说明

1、大额往来的标准

重要性水平	核查标准
5 万元	1、单笔大于 5 万元以上的交易； 2、连续多笔累计交易金额 5 万元以上； 3、小于 5 万但交易对手需要重点关注的交易。

2、实际控制人

①大额支付情况

报告期内，公司实际控制人孙超、龙飞、谢皑霞，除购买理财产品、个人账户相互转账等情形外，存在大额支付情况如下：

单位：万元

姓名	2020 年	2019 年	2018 年	合计	支出用途
孙超	219.00	230.00	531.06	980.06	个人借款往来
	894.70	-	-	894.70	购房款
	300.49	67.38	61.43	429.30	归还贷款
	305.11	-	-	305.11	缴纳税款
	40.51	66.48	190.02	297.01	个人消费
	19.67	35.00	230.00	284.67	亲友往来
	-	-	71.85	71.85	投资款
	10.00	-	-	10.00	公益捐款
	-	9.29	-	9.29	房屋租赁押金退还
	5.32	-	-	5.32	股权转让
龙飞	-	-	5.25	5.25	回购股权
	-	30.00	40.00	70.00	亲友往来
	10.00	11.00	45.13	66.13	个人借款往来

姓名	2020 年	2019 年	2018 年	合计	支出用途
	14.63	-	9.65	24.28	缴纳税款
	-	5.40	5.80	11.20	个人消费
谢皓霞	-	-	1,040.01	1,040.01	归还贷款
	-	-	138.00	138.00	投资款
	35.00	-	-	35.00	个人消费
	-	10.00	5.00	15.00	亲友往来

由上表，除孙超存在大额支出外，谢皓霞、龙飞大额支付主要为归还银行贷款、个人消费、亲友往来等，与其收入水平相匹配，具有合理性。

孙超大额支出的款项主要为个人借款往来、购房款、归还银行贷款及股权转让税款等，报告期内孙超银行卡支出大额的个人借款往来金额合计 980.06 万元，其中 851.06 万元已结清，上述款项系朋友间资金拆借，不存在异常情形。

②大额流入情况

报告期内，公司实际控制人孙超、龙飞、谢皓霞银行流水除理财产品赎回、个人账户相互转账等情形外，存在大额流入情况如下：

单位：万元

姓名	2020 年	2019 年	2018 年	合计	流入来源
孙超	721.06	495.00	1,089.00	2,305.06	个人借款往来
	600.00	32.00	-	632.00	股权转让
	157.68	-	140.70	298.38	投资款
	75.00	37.85	90.00	202.85	亲友往来
	53.08	10.00	-	63.08	租金收入
	40.00	-	-	40.00	其他
	16.71	11.13	11.91	39.74	费用报销
	-	-	39.20	39.20	子女教育费用
	5.00	-	-	5.00	消费退款
龙飞	-	95.00	-	95.00	股权转让
	-	55.99	45.80	101.79	亲友往来
	-	-	55.90	55.90	车贷发放转入
	5.00	-	30.00	35.00	个人借款往来
	9.02	-	-	9.02	工资薪金
	-	-	8.00	8.00	投资款退回

姓名	2020 年	2019 年	2018 年	合计	流入来源
	-	-	5.13	5.13	费用报销
	-	-	5.00	5.00	备用金
	-	-	1,020.00	1,020.00	银行贷款发放转入
	-	55.00	-	55.00	个人借款往来
谢皓霞	49.00	-	-	49.00	投资收益
	-	-	20.00	20.00	亲友往来
	10.00	-	-	10.00	消费退款

由上表，除孙超存在大额流入外，谢皓霞、龙飞大额流入主要为股权转让、贷款发放转入、亲友往来等，与其收入水平相匹配，具有合理性。

孙超大额流入的款项主要为个人借款往来、股权转让、投资收益及股权转让税款等，报告期内孙超银行卡流入大额的个人借款往来金额合计 2,305.06 万元，上述款项系朋友间资金拆借，不存在异常情形。

3、董监高、其他关键岗位人员

①大额支付情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员，除购买理财产品、个人账户相互转账等情形外，存在大额支付情况如下：

单位：万元

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	支出用途
朱勇杰	董事	82.00	388.00	1,565.00	2,035.00	个人借款往来
		682.40	279.95	232.64	1,194.99	缴纳税款
		-	236.00	-	236.00	子女教育费用
		-	55.00	159.80	214.80	亲友往来
		158.79	-	-	158.79	购房款
		-	10.00	5.00	15.00	个人消费
陈小跃	董事	580.81	-	80.00	660.81	投资款
		-	180.00	-	180.00	杰创智能股权投资款
		-	-	21.00	21.00	个人消费
		-	11.20	-	11.20	个人借款往来
刘让杰	董事	103.00	1,579.98	-	1,682.98	个人借款往来
		105.65	597.46	-	703.11	投资款

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	支出用途
		21.85	14.47	-	36.32	亲友往来
汪旭	监事、工程部门总监	196.33	-	-	196.33	购房款
		17.00	-	-	17.00	亲友往来
		15.00	-	-	15.00	个人借款往来
		10.72	-	-	10.72	工作报销
		-	5.00	-	5.00	个人消费
张海	监事、研发部门副总监	50.50	-	-	50.50	购房款
		10.00	-	-	10.00	个人消费
		5.21	-	-	5.21	个人借款往来
甘留军	监事、技术部门副总监	-	259.98	10.00	269.98	个人借款往来
		-	-	5.00	5.00	亲友往来
李卓屏	副总经理、财务总监、董事会秘书	10.18	51.00	29.30	90.48	购房款
		-	12.00	-	12.00	亲友往来
		-	5.00	-	5.00	个人借款往来
孙凌	市场总监	48.80	10.00	41.75	100.55	个人借款往来
		-	5.00	10.08	15.08	购房款
叶军强	副总经理	191.24	279.07	-	470.30	代缴税款
		74.00	-	-	74.00	归还银行贷款
		19.65	-	15.21	34.86	亲友往来
		-	2.00	19.20	21.20	个人借款往来
		20.00	-	-	20.00	消费
		-	-	10.80	10.80	股权转让
		-	7.00	-	7.00	购房款
		5.70	-	-	5.70	投资款
招继恩	技术部门总监	13.76	-	-	13.76	购车款
周明	技术部门副总监	-	32.00	12.00	44.00	亲友往来
		-	-	10.00	10.00	个人消费
		-	-	10.00	10.00	装修款
		-	5.00	-	5.00	其他
钱坚华	技术部门副总监	-	-	17.00	17.00	购房款
邓兰青	工程部门副总监	-	-	-	-	不适用
陈青	工程部门副总监	-	-	-	-	不适用
戴宝	销售部门总监	-	5.00	48.00	53.00	亲友往来

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	支出用途
		10.00	-	-	10.00	个人借款往来
郑耿如	商务经理	-	-	5.00	5.00	个人消费
钱洪涛	采购部门总监	50.00	-	-	50.00	个人借款往来
		-	10.50	-	10.50	亲友往来
连军荣	采购部门副总监	16.73	-	-	16.73	购房款
		11.47	-	-	11.47	购车款
		8.57	-	-	8.57	归还贷款
张继	财务经理	10.00	-	5.00	15.00	个人借款往来
		5.00	-	-	5.00	个人消费
余佳玲	出纳	8.03	-	-	8.03	个人消费

注：连军荣于 2020 年 10 月入职公司，其提供的流水区间为 2020 年 7 月 1 日-2020 年 12 月 31 日。

由上表，除董事朱勇杰、刘让杰存在等大额支付外，公司其他董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额支付主要为个人借款往来、购房购车、个人消费、亲友往来等，个人消费、投资情况与其收入水平相匹配，具有合理性。

朱勇杰大额支出的款项主要为个人借款往来、代缴税款及子女教育费用等，其中个人借款往来主要系其 2017 年拟于北京购置房产向孙超借款，报告期内累计向孙超偿还借款 1,140.00 万元，除此之外均为朋友间资金拆借，不存在异常情形。

刘让杰大额支出的款项主要为个人借款往来、投资款等，其中个人借款往来系其与朋友间的短期资金拆借，已于报告期内结清；投资款主要系其投资私募基金的支出。

②大额流入情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员银行流水除理财产品赎回、个人账户相互转账等情形外，存在大额流入情况如下：

单位：万元

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	流入来源
朱勇杰	董事	1,070.00	1,180.00	2,400.00	4,650.00	股权转让
		610.00	272.00	431.00	1,313.00	个人借款往来

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	流入来源
		-	-	45.00	45.00	亲友往来
陈小跃	董事	506.00	16.22	5.00	527.22	个人借款往来
		50.80	-	-	50.80	个人名下企业运营往来
		-	9.15	-	9.15	购物退款
		-	6.30	-	6.30	售车款
刘让杰	董事	76.80	2,085.55	-	2,162.35	个人借款往来
		175.31	102.13	-	277.44	投资收益
		35.00	-	-	35.00	贷款发放转入
		24.00	-	-	24.00	代为收取资金
		7.52	8.52	-	16.03	工资薪金
		15.00	-	-	15.00	代为投资股票
		-	12.00	-	12.00	亲友往来
汪旭	监事、工程部门 总监	233.40	-	-	233.40	卖房款
		25.00	-	-	25.00	个人借款往来
		7.67	6.14	-	13.81	工资薪金
		10.82	-	-	10.82	公司报销
		10.00	-	-	10.00	亲友往来
张海	监事、研发部门 副总监	44.90	-	-	44.90	卖房款
		20.00	-	-	20.00	贷款发放转入
		5.21	-	-	5.21	个人借款往来
甘留军	监事、技术部门 副总监	-	260.00	10.00	270.00	卖房款
		-	15.00	-	15.00	个人借款往来
		-	5.00	-	5.00	亲友往来
李卓屏	副总经理、财务 总监、董事会秘 书	5.00	30.00	7.00	42.00	亲友往来
		6.77	-	-	6.77	工资薪金
孙凌	市场总监	53.38	10.90	58.13	122.41	个人借款往来
		19.20	-	-	19.20	工资薪金
叶军强	副总经理	198.74	279.95	-	478.69	代缴税款
		46.00	-	28.00	74.00	亲友往来
		49.00	-	-	49.00	贷款发放转入
		-	6.62	12.13	18.75	其他
		5.86	7.12	-	12.99	费用报销
		-	10.00	-	10.00	个人借款往来

姓名	与公司关系	2020 年	2019 年	2018 年	合计	流入来源
招继恩	技术部门总监	-	-	-	-	不适用
周明	技术部门副总监	-	10.00	34.45	44.45	个人借款往来
		-	9.00	15.00	24.00	亲友往来
		-	12.00	6.50	18.50	其他
钱坚华	技术部门副总监	-	-	17.00	17.00	购房借款
邓兰青	工程部门副总监	6.14	5.38	-	11.52	工资薪金
		7.01	-	-	7.01	车辆保险赔偿款
陈青	工程部门副总监	5.00	-	-	5.00	个人借款往来
戴宝	销售部门总监	12.62	-	12.78	25.40	工资薪金
		-	-	24.41	24.41	个人借款往来
		-	10.00	-	10.00	征地现金补偿
郑耿如	商务经理	-	-	5.00	5.00	个人往来
钱洪涛	采购部门总监	63.29	-	-	63.29	工资薪金
		5.00	5.40	-	10.40	亲友往来
连军荣	采购部门副总监	55.00	-	-	55.00	个人借款往来
		21.00	-	-	21.00	贷款发放转入
		5.00	-	-	5.00	亲友往来
张继	财务经理	9.00	5.00	5.00	19.00	亲友往来
		5.00	-	-	5.00	个人借款往来
余佳玲	出纳	-	-	-	-	不适用

由上表，除董事朱勇杰、刘让杰存在等大额流入外，公司其他董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额流入主要为个人借款往来、亲友往来、工资薪金等，与其收入水平相匹配，具有合理性。

朱勇杰大额流入的款项主要为个人借款往来、股权转让款等，其中个人借款往来主要系朋友间资金拆借，不存在异常情形；股权转让款系报告期转让公司股权而取得的收入。

刘让杰大额支出的款项主要为个人借款往来、投资收益等，其中个人借款往来系其与朋友间的短期资金拆借，已于报告期内结清；投资收益主要系其前期投资其他公司股权取得的收入。

（四）核查结论

除已披露的个人卡银行账户外，报告期内发行人不存在以其他方式支付诚意金的情形。报告期内，发行人不存在商业贿赂、体外承担成本、费用的情形。报告期内，发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额往来主要为个人借款往来、购房购车、个人消费、亲友往来等，个人消费、投资情况与其收入水平相匹配，具有合理性。

问题 17 关于招投标

审核问询回复显示：

（1）发行人中标广东福能大数据产业园 A 座机房工程项目、贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目，发行人的中标价格均高于其他应标公司的价格。

（2）发行人报告期内达到招投标金额而未履行招投标程序的项目中，广州市北部水厂厂区弱电安装工程、珠海高栏港经济区平沙医院智能化工程、汕（头）湛（江）高速公路清远清新至云浮新兴段机电工程一体化机柜采购项目等工程回款比例较低。

（3）2019 年，发行人达到招投标金额而未履行招投标程序的项目收入占比高于 2017 年和 2018 年，主要原因是发行人通过询价的方式承接广东新粤交通投资有限公司、中国通信建设第一工程局有限公司与广东省取消高速公路省界收费站工程相关的项目，2019 年产生收入为 22,141.90 万元，占当期营业收入比例为 30.15%。

（4）在具体项目承接过程中，发行人表示无法决定客户是否履行招标程序以及如何履行招标程序，在招标人（客户）应进行招标而未招标的情况下，发行人作为受托方无需承担相关行政法律责任，不存在因未履行招投标程序而受到主管部门行政处罚的法律风险。

请发行人补充披露：（1）发行人投标价格高于其他应标方，但仍能中标的具体原因，发行人与其他应标方在资质、经验上的具体差异；

(2) 发行人部分应履行招标程序而未履行的项目回款时间较长、回款比例较低的具体原因;

(3) 发行人 2020 年是否仍存在应履行招标程序而未履行的项目, 具体未履行招标程序的原因, 涉及合同金额, 是否涉及商业贿赂行为, 发行人报告期内个人卡诚意金涉及项目是否涉及应招标而未招标项目;

(4) 发行人客户是否属于应履行招标程序的主体, 客户未履行招标程序是否涉及违法违规, 发行人实施应履行招标程序而未履行项目对发行人的具体影响, 历史上是否存在相关纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复:

一、发行人投标价格高于其他应标方, 但仍能中标的具体原因, 发行人与其他应标方在资质、经验上的具体差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·一、主营业务、主要产品或服务的情况·(四) 发行人的主要经营模式·2、主要业务承接模式/销售模式·(3) 报告期内前五大非涉密招投标项目的招投标条件及其他竞标者所提供的报价、发行人中标的原因”中补充披露如下:

“报告期内, 发行人中标的广东福能大数据产业园A座机房工程项目、贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目等项目中, 发行人投标价格高于其他应标方, 但仍能中标主要是因为招标人在招标评分中采用综合评分法, 而非低价评分法。综合评分法综合考评技术、商务和价格部分, 选择综合得分最高的供应商为中标候选人, 例如广东福能大数据产业园A座机房工程项目中技术、价格和商务部分的比重为6: 3: 1。并且, 价格评分方面并非最低价能够获取最高分, 根据项目招标文件, 评标基准价较多选取平均报价, 即报价偏离基准价格越多, 价格评审计算得分越低, 因此低价和高价均无法获得价格评分的最高分。

上述项目招标文件中招标评分方法和评审内容的具体情况如下:

①广东福能大数据产业园A座机房工程项目招标评分标准

项目	内容
评分方法	综合得分=商务得分×10%+技术得分×60%+价格得分×30%
商务评分	评审内容具体包括： 经验与业绩情况、项目经理资质、投入本项目技术组主要成员的资质、能力和项目工作经验、项目管理及服务管理本地支持能力、企业信誉、企业资质、企业管理服务能力
技术评分	评审内容具体包括： 系统技术方案、系统设备材料的选型和配置（10KV 高压柜、变压器、低压柜、油机高压柜部分、柴油发电机组、UPS 不间断电源和高能蓄电池系统、UPS 输入输出配电柜、精密智能列头柜、机柜、PDU、微模块冷通道、空调系统、动环、蓄电池检测等主要设备及材料配置）、施工组织方案等
价格评分	价格得分计算方式： (1) 确定评标参考价 在[最高限价×85%，最高限价]区间的投标价中，取所有有效投标报价的算术平均值作为评标参考价。若所有评标价格都在（最高限价×85%）以下，即[最高限价×85%，最高限价]区间内的有效报价个数为零，则取所有有效投标报价的算术平均值作为评标参考价。 (2) 当经算术校核及错误修正后的投标报价等于评标基准价时得 100 分，高于基准价格的报价则按其比例，每高于 1%减 0.2 分，低于基准价格的每低于 1%减 0.1 分，中间分值采用插值法计算，本项最低得分为零分。得分精确到小数点后两位，得到的分数为：评标价格得分。

②贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目招标评分标准

项目	内容
评分方法	综合评估法： 施工组织设计 15 分；阐述方案 5 分；项目管理机构 10 分；投标报价 60 分；其他评分因素 10 分；细微偏差扣分 5 分
施工组织设计	评审内容具体包括： 施工方案与技术措施、质量保证措施、施工总进度（包括施工进度计划横道图、网络图）及保证措施、施工安全措施、文明施工措施、施工环保措施、现场组织管理机构、与发包人、监理及设计单位、专业分包工程的配合
设计方案阐述	项目负责人（项目经理）阐述施工组织设计方案及质量保证方案，并回答评委提问
项目管理机构	项目负责人（项目经理）业绩、技术负责人业绩、其它主要人员
投标报价	投标总价得分： ①评标基准价计算公式： $J = (B_1 + B_2 + \dots + B_n) \div n$ B ₁ B ₂ ……B _n 为 n 个有效投标总价，当有效投标总价个数 n>3 且 n≤9 时，J 为去掉一个最高和一个最低总价后的算术平均值；当有效投标总价个数 n>9 时，J 为去掉二个最高和一个最低总价后的算术平均值；当有效投标总价个数 n≤3 时，J 为全部有效投标总价的算术平均值。 有效投标总价界定为：投标成本价≤有效投标总价≤最高投标限价 ②偏差率计算公式 $P = B_n - J \div J \times 100\%$ B _n —第 n 个有效投标总价 J—评标基准价 ③投标总价得分计算公式： $I = 20 - P \times K \times 100$ I—投标总价得分（I ≥ 0） P—偏差率 K—扣分数：B _n 大于 J 时，K 取 1；B _n 小于 J 时，K 取 0.5；B _n 等于 J 时，K 取 0。
其它因素	企业业绩、功能技术要求

上述项目的招标方仅对中标候选人及其报价进行公示，未公开其他应标方的资质、经验等信息，故无法比较发行人与其他应标方在资质、经验上的具体差异。”

公司客户主要包括政府部门、事业单位和大型企业，通过招投标流程，技术评分、商务评分和价格评分的综合评定，选择综合得分最高的供应商为中标候选人。公司在项目中标的主要原因是项目招投标过程中经招标评委综合评定，公司在技术、商务和价格方面均具有较强的竞争力。

首先，技术评分关注系统集成方案设计的可行性、可靠稳定性、功能完善性等方面。公司长期专注于为政府、事业单位、大型企业等客户提供多个细分领域的综合解决方案，对客户需求的深刻理解和大量行业客户解决方案的积累有助于在公司投标时优质高效制定契合客户需求的投标方案，在众多投标方中脱颖而出。

其次，商务评分包含公司资质、项目负责人资质、技术团队能力、公司信誉、行业经验和业绩等方面。公司具有行业内较为齐全的资质体系，获得了建筑智能化系统设计专项甲级、涉密信息系统集成甲级、电子与智能化工程专业承包一级等多项高级别资质；公司组建了专业、专注、稳定、高效的技术团队和研发团队，技术人员拥有注册一级建造师、信息系统项目管理师、智能建筑弱电应用工程师等多项资质。

最后，价格评分方面，公司通过各类项目的实践优化，公司在项目进度管理、质量把控、成本优化等方面积累了较为丰富的经验和一系列行之有效的制度措施。高效的项目实施及管理能够有效降低项目成本，支撑富有竞争力的报价。除此之外，长期以来对于基础核心技术的深入研究和系列通用技术平台的持续打造，使公司在具体项目应用时可实现快速开发和快速部署，减少重复投入，有效节约项目成本，保障了公司产品和服务的价格竞争力。

综上，公司在相关项目竞标中标的主要原因为公司在技术、商务、价格等方面均具有较强的竞争力，优势突出。

二、发行人部分应履行招标程序而未履行的项目回款时间较长、回款比例较低的具体原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·一、主营业务、主要产品或服务的情况·(四)发行人的主要经营模式·2、主要业务承接模式/销售模式·(4)发行人报告期内达到招投标金额而未履行招投标程序的项目情况·②相关项目的执行情况和回款情况”中补充披露如下：

“

单位：万元

序号	合同对方	项目名称	业务承揽方式	合同签订时间	初始合同金额	项目执行情况	截至 2021 年 3 月末回款金额	回款比例	剩余未回款原因
1	广东新粤交通投资有限公司	2019年取消省界收费站项目一体化机柜采购项目	询价	2019 年 9 月	17,740.04	已验收	16,853.04	95.00%	项目已按合同约定回款, 剩余金额为尚未到期的质保金
2	中国通信建设第一工程局有限公司	广东省取消高速公路省界收费站工程骨干通信传输网络关键设备采购项目	询价	2019 年 10 月	7,200.00	已验收	5,508.43	76.51%	该协议下附订单 50 余个, 业主方包括广东省内多个路段公路管理公司, 受结算流程较长, 内部审批流程复杂的影响, 项目回款存在延迟
3	苏州热工研究院有限公司、国网江苏省电力公司苏州供电公司	中国广核电力股份有限公司苏州科技大厦电力接入工程项目	询价	2017 年 5 月	828.00	已验收	828.00	100%	项目已按合同约定回款
4	广州市自来水工程有限公司	广州市北部水厂厂区弱电安装工程	询价	2018 年 11 月	772.98	已完工待验收	500.17	64.71%	项目正在履行结算申请流程, 按照合同约定回款
5	上海宝冶集团有限公司	珠海高栏港经济区平沙医院智能化工程	询价	2017 年 11 月	678.47	已验收	498.00	73.40%	该项目目前正在竣工审计结算, 其中质保金为结算金额的 5%, 除质保金外剩余款项将于审计完成后支付
6	中通服建设有限公司	中通服安全防范采购项目	询价	2018 年 11 月	608.20	已验收	516.54	84.93%	该项目目前待整体验收, 其中质保金为合同金额的 5%, 剩余结算款未支付的主要是客户结算付款审批周期较长的影响
7	广东新粤交通投资有限公司	汕(头)湛(江)高速公路清远新至云浮新兴段机电工程一体化机柜采购项目	询价	2019 年 10 月	545.60	已验收	314.38	57.63%	该项目根据业主要求对合同进行变更, 业主方结算流程较长, 回款存在延迟
8	新荣国际商贸有限责任公司	北京新机场泊位引导系统施工项目	询价	2018 年 11 月	228.35	正在执行	184.02	80.59%	项目正在执行, 按照合同约定正常回款

报告期内, 上述项目基本按照合同约定回款, 部分项目的回款时间较长、回款比例较低主要是项目执行时间周期跨度较长和客户结算审批流程较长及资金预算安排等原因导致。”

三、发行人 2020 年是否仍存在应履行招标程序而未履行的项目，具体未履行招标程序的原因，涉及合同金额，是否涉及商业贿赂行为，发行人报告期内个人卡诚意金涉及项目是否涉及应招标而未招标项目

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·一、主营业务、主要产品或服务的情况·(四)发行人的主要经营模式·2、主要业务承接模式/销售模式·(4)发行人报告期内达到招投标金额而未履行招投标文件的项目情况·②相关项目的执行情况和回款情况”中补充披露如下：

“经核查报告期内工程建设项目及政府采购项目的相关的业务合同、招标文件或公告、投标文件、中标通知书或公告等招投标流程文件，2020年发行人不存在达到招投标金额而未履行招投标程序的项目。

报告期内，个人卡诚意金涉及项目详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性·五、发行人内部控制制度情况·(一)报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况·5、诚意金的情况说明”，不涉及应招标而未招标项目。”

四、发行人客户是否属于应履行招标程序的主体，客户未履行招标程序是否涉及违法违规，发行人实施应履行招标程序而未履行项目对发行人的具体影响，历史上是否存在相关纠纷

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术·一、主营业务、主要产品或服务的情况·(四)发行人的主要经营模式 2、主要业务承接模式/销售模式·(4)发行人报告期内达到招投标金额而未履行招投标文件的项目情况”中补充披露如下：

“③相关项目客户未履行招标程序的原因

根据相关资料及对合同对方访谈确认，上述项目中合同甲方/对方均为总承包方，发行人作为专业承包方与总包方签署合同，并非与发包方直接签署协议。根据《中华人民共和国招标投标法》、《必须招标的工程项目规定》等法律、法规规定，并未明确要求总承包单位对外分包时需作为《中华人民共和国招标投标法》项下的招标人履行招标程序。故作为项目的总承包方在将相关业务分包给公司时未通过招投标方式采购。

④相关项目客户未履行招标程序不涉及违法违规的分析

A、相关项目客户不属于应履行招标程序的主体

根据《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发〔2017〕19号）及《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》的相关规定，工程总承包单位可以采用直接发包的方式进行分包，但以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务分包时，属于依法必须进行招标的项目范围且达到国家规定规模标准的，应当依法招标。因此，根据法律法规规定，除总承包范围存在暂估价形式外，工程总承包单位可以采用直接发包的方式进行分包，无需履行招投标程序。

根据对合同对方访谈及合同对方提供的调查表，前述项目中：1）广东新粤交通投资有限公司的取消省界收费站项目属于应急工程，由广东省交通集团采用直接委托的方式交由广东新粤交通投资有限公司作为总承包方实施，不存在总承包范围内暂估价形式；2）其余项目的总承包招标文件中未列述暂估价，中标价格均为确定价格，总承包单位向发行人分包的工程、货物、服务在总承包范围内不存在暂估价形式。

综上，上述项目中合同对方均为总承包方，向发行人分包的工程、货物、服务在总承包范围内不存在暂估价形式，上述项目中发行人客户不属于应履行招标程序的主体。

B、相关项目客户未履行招标程序不涉及违法违规

上述项目中发行人客户不存在将以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务向发行人进行分包的情形，总承包单位可以采用直接发包的方式进行分包，未履行招投标程序符合前述相关法律法规规定。

根据发行人上述客户提供的调查表，并通过信用中国、中国政府采购网、客户所在地的发改部门网站进行检索，发行人上述客户不存在因招投标事项受到主管行政机关的处罚的情形。

⑤相关项目对发行人的具体影响

A、发行人不存在因上述项目未履行招投标程序而受到处罚的风险

根据《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》相关法

律规定，应履行招标程序而未履行政程序的行政法律责任主体是招标人（客户）而非受托方（发行人），对应进行招标而未招标的招标人（客户）规定了相应的行政处罚。

在具体项目承接过程中，发行人无法决定客户是否履行招标程序以及如何履行招标程序，在招标人（客户）应进行招标而未招标的情况下，发行人作为受托方无需承担相关行政法律责任，不存在因未履行招投标程序而受到主管部门行政处罚的法律风险。

根据广州市黄埔区住房和城乡建设局、广州开发区建设和交通局及广东省通信管理局出具的证明，并经信用中国、中国政府采购网、公司所在地的发改部门网站进行检索，发行人报告期内不存在因招投标受到行政处罚的情形。

B、相关项目的项目合同不存在被认定为合同无效或可撤销的风险

前述项目中发行人客户作为总承包单位采用直接发包的方式进行分包，不存在违反法律、行政法规的强制性规定的情形，不存在《中华人民共和国民法典》规定的合同无效或可撤销的情形。

因此，相关项目的项目合同不存在被认定为合同无效或可撤销的风险。

C、相关项目的客户与发行人之间历史上不存在纠纷

根据对前述客户的访谈及客户出具的确认函，并查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站，发行人报告期内不存在招投标事项而收到关于合同效力的诉讼或仲裁文件，亦未发生过任何争议纠纷。

综上，发行人实施前述项目不存在被处罚的风险、不存在项目合同被认定为合同无效或可撤销的风险，发行人报告期内不存在因招投标受到行政处罚的情形，亦未发生过任何招投标相关的争议纠纷，发行人实际控制人已经对上述事项出具了承诺如发行人因承揽及履行业务合同遭受任何经济损失将给予全额赔偿，上述事项不会对发行人的主营业务和经营业绩造成重大不利影响。”

五、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅报告期前五大招投标项目的招标文件、投标文件、中标公示等资料，

了解发行人中标的原因，了解发行人与其他竞标方之间的差异；

2、访谈发行人财务总监，查阅相关项目的合同、验收报告等资料，了解项目回款时间较长、回款比例较低的原因；

3、统计发行人项目获取方式相关资料，统计报告期内合同金额达到招投标规定而未履行的所有项目情况、项目执行情况及回款情况；

4、查阅发行人客户提供的调查表、项目的总承包的招标文件资料，网络检索查询相关业主项目招标公告及项目中标公告；

5、查阅《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发〔2017〕19号）及《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》等相关规定，查阅总承包客户未履行招投标程序是否符合法律法规。

（二）核查意见

1、报告期前五大招投标项目中，存在发行人投标价格高于其他应标方，但仍能中标情形的主要原因是相关项目在招标评分中采用综合评分法，综合考评技术、商务和价格部分，选择综合得分最高的供应商为中标候选人，并且价格评分方面评标基准价较多选取平均报价，即报价偏离基准价格越多，价格评审计算得分越低；

2、报告期内部分项目的回款时间较长、回款比例较低主要是项目执行时间周期跨度较长和客户结算审批流程较长及资金预算安排等原因导致；

3、发行人 2020 年不存在应履行招投标未履行的项目；发行人报告期内个人卡诚意金涉及项目不涉及应招标而未招标项目；

4、根据相关法律法规规定，除总承包范围存在暂估价形式外，工程总承包单位可以采用直接发包的方式进行分包，无需履行招投标程序。报告期内，发行人达到招投标金额而未履行招投标程序的项目中，合同对方均为项目总承包方，向发行人分包的工程、货物、服务在总承包范围内不存在暂估价形式，上述项目中发行人客户不属于应履行招标程序的主体，未履行招标程序不涉及违法违规；报告期内，发行人报告期内不存在因招投标受到行政处罚的情形，不存在因招投标事项而收到诉讼或仲裁，亦未发生过任何争议纠纷，报告期内未履行招投标程

序的项目不会对发行人的主营业务和经营业绩造成重大不利影响。

问题 18 关于募投项目

审核问询回复显示：

（1）发行人一期新建基地大楼及搬迁项目，若不测算预留办公场地投入，预计新增折旧及摊销费合计 1,338.34 万元，占 2019 年公司净利润的 21.98%；若将预留办公场地投入计入测算，则预计新增折旧及摊销费合计 1,868.73 万元，占 2019 年公司净利润的 30.69%。二期募投项目预计将投入软硬件投资合计 19,620.92 万元。根据固定资产、无形资产的折旧摊销政策，将按直线法计算折旧，项目建成后，预计每年将新增折旧摊销约 2,713.64 万元。

（2）发行人表示募投项目实施后，预计达产后实现年销售收入 72,600.00 万元，年利润总额 7,510.91 万元，可以有效消除新增固定资产折旧费用对盈利的影响。其中，智慧城市平台升级及产业化项目预计达产后实现年销售收入 52,500.00 万元，年利润总额 4,934.20 万元；智慧安全产品升级及产业化项目预计达产后实现年销售收入 20,100.00 万元，年利润总额 2,576.71 万元。

（3）2020 年 3 月广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局向发行人出具了《关于延长杰创智能科技股份有限公司 KXCD-B1-5 地块动竣工时间的函》，公司杰创智能总部及研发生产基地项目中的新建基地大楼竣工时间延期至 2021 年 12 月 30 日之前。2021 年 1 月，公司取得了广州市黄埔区发展和改革局核发的《广东省企业投资项目备案证》，杰创智能总部及研发生产基地项目（包括一期及二期）计划竣工时间延期至 2024 年 12 月。

请发行人：（1）补充披露一期项目的竣工时间要求，广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的函件与广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证是否均针对发行人一期项目建设地块，函件及备案证的效力差异，发行人一期项目竣工时间是否仍需在 2021 年 12 月 30 日之前竣工；

（2）发行人二期募投项目完成竣工时间预计在 2024 年 12 月前，请发行人结合报告期内的财务数据、盈利水平，分析发行人实施一、二期项目的可行性及必要性，一、二期项目摊销金额，对发行人未来三年业绩的具体影响，是否会对

发行人造成重大不利影响；

(3) 具体披露发行人智慧城市平台升级及产业化项目、智慧安全产品升级及产业化项目未来收入、成本的测算依据。

请发行人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充披露一期项目的竣工时间要求，广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的函件与广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证是否均针对发行人一期项目建设地块，函件及备案证的效力差异，发行人一期项目竣工时间是否仍需在 2021 年 12 月 30 日之前竣工

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划·一、募集资金运用计划”补充披露如下：

“(1) 公司一期为新建基地大楼及搬迁项目，其中新建基地大楼存在竣工时间要求，搬迁项目不存在竣工时间要求

公司杰创智能总部及研发生产基地项目一期包括新建基地大楼及搬迁两部分实施内容，具体如下：

①新建基地大楼竣工时间要求

根据公司与广州市规划和自然资源局签订的《国有建设用地使用权出让合同》、相关补充合同及广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的《关于延长杰创智能科技股份有限公司KXCD-B1-5地块动竣工时间的函》的约定，公司一期项目建设地块应于2020年3月31日前动工，并于2021年12月30日前竣工。

②搬迁项目不存在时间要求

根据公司的规划，公司拟在新建基地大楼竣工后先行对现有位于广州的生产经营场地搬迁至该基地，搬迁项目系基于公司实际使用需求，不存在实施时间要求。

(2) 函件及备案证是否均针对发行人一期项目建设地块及两者的效力差异

①一期项目建设地块的情况说明

根据公司与广州市规划和自然资源局签订的《国有建设用地使用权出让合同》及相关补充合同，双方约定杰创智能总部及研发生产基地项目总投资3亿元。期后，公司根据业务发展需求、发展战略及本次募集资金投资规划，将杰创智能总部及研发生产基地项目总投资规模调整至7亿元，并取得广州市黄埔区发展和改革局出具的《广东省企业投资项目备案证》，项目分两期建设，其中一期为新建基地大楼及搬迁项目，一期投资35,968.63万元；二期为本次募集资金投资的智慧城市平台升级及产业化项目等3个子项目，二期总投资34,031.37万元。

综上所述，备案证上的一期项目涵盖了公司向广州市规划和自然资源局承诺的投资规模，均与项目建设地块相关。

②函件及备案证的效力差异

根据广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局网站披露的机构职能，其主要工作职能包括规划用地管理、建筑工程规划管理等，其出具的关于发行人一期项目建设地块出具的函件主要系针对建设地块的开竣工时间，督促公司尽快开展地块开发建设及按期开竣工。

根据广州市黄埔区发展和改革局网站披露的机构职能，其主要工作职能包括按规定权限和程序审批、核准、备案、审核固定资产投资等项目等，其向公司出具的备案证主要系根据《企业投资项目核准和备案管理办法》对公司项目建设地块的固定资产投资项目进行备案，具体包括项目单位基本情况、项目名称、建设地点、建设规模、建设内容等。

综上所述，广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的函件与广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证均与发行人一期项目建设地块相关，其中函件系针对发行人一期项目建设地块的开竣工时间等规划管理，备案证系针对建设地块的固定资产投资项目建设内容进行备案，函件及备案证两者约束的事项有一定区别，均具有法律效力。”

二、发行人二期募投项目完成竣工时间预计在 2024 年 12 月前，请发行人结合报告期内的财务数据、盈利水平，分析发行人实施一、二期项目的可行性及必要性，一、二期项目摊销金额，对发行人未来三年业绩的具体影响，是否会对发行人造成重大不利影响

（一）发行人实施一、二期项目的可行性及必要性

1、发行人实施一、二期项目的可行性

（1）报告期内发行人业务实现快速增长，具备实施项目的财务基础

报告期内，公司呈现出较高的成长性，营业收入从 2018 年的 42,233.12 万元增长到 2020 年的 103,227.72 万元，年复合增长率达 56.34%；净利润从 2018 年的 4,542.96 万元增长到 2020 年的 16,741.61 万元，年复合增长率达 91.97%。受益于智慧城市、智慧安全市场空间的持续增长、国家产业政策的大力支持及公司长期的技术储备，预计未来几年公司产品的市场需求将保持持续增长。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司一期项目已累计投入 12,396.75 万元，根据公司项目规划一期项目预计还需投入 23,571.88 万元。公司截至 2020 年 12 月 31 日货币资金余额为 36,367.45 万元，公司具备充足的货币资金可用于项目的建设。

若按公司目前的经营情况测算，未来三年公司留存收益测算情况如下：

单位：万元

项目	2021 年（E）	2022 年（E）	2023 年（E）	合计
预计营业收入[注 1] A	123,873.27	148,647.92	178,377.50	-
预计销售利润率[注 2] B	10%	10%	10%	-
预计分红比例[注 3] C	20.00%	20.00%	20.00%	-
新增留存收益 D=A*B*(1-C)	9,909.86	11,891.83	14,270.20	36,071.90

注 1：报告期，公司营业收入年均复合增长率为 56.34%，假定未来三年公司营业收入年均复合增长率为 20.00%；

注 2：报告期内，公司销售利润率平均为 13.43%，假定未来三年公司销售利润率为 10.00%；

注 3：根据公司上市后适用的《公司章程（草案）》约定，“公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%”，据此假定未来三年分红比例为 20.00%。

假设发行人留存收益优先用来满足一、二期项目需求，结合公司截至 2020 年 12 月 31 日账面货币资金情况，公司具备实施项目的财务基础。

（2）公司通过引入外部投资者、银行贷款等多种渠道融资，具备实施项目

的资金基础

公司根据业务需求及未来发展规划，公司通过引入外部投资者、银行贷款等多种渠道融资，以补充流动资金及一、二期项目的资金需求。

公司自 2017 年以来通过引入外部投资者的方式进行了多轮融资，共募集资金 20,375.00 万元。同时，为保证一、二期项目的顺利实施，公司于 2020 年 7 月与中国银行股份有限公司广州开发区分行签订了《固定资产借款合同》，借款金额为 30,000.00 万元，借款期限为 96 个月，借款用途为专项用于杰创智能总部及研发生产基地项目工程建设。截至 2020 年 12 月 31 日，该合同的借款金额为 4,478.18 万元。

由上，报告期内公司通过引入外部投资者、银行贷款等方式合计可融资 50,375.00 万元，具备实施项目的资金基础。

综上计算，根据测算公司预计未来三年可新增留存收益约 3.60 亿元，结合报告期内公司通过引入外部投资者、银行贷款等方式可融入约 5.04 亿元，公司预计可为项目建设提供约 8.64 亿元资金，公司具备实施项目的财务基础及资金基础。

2、发行人实施一、二期项目的必要性

（1）随着公司业务规模的快速增长，目前使用的场地无法满足发展需求，存在自建房产的客观需求

报告期内，公司主要通过租赁房产的方式满足经营需求，目前公司位于广州的经营总部主要租用创意大厦 B3 栋的房产，随着公司人员从报告期初的 385 人增长至 638 人，2020 年 4 月，公司又新增租赁了该大厦 5 层的房产，目前公司租用的房产错落分布在该大厦首层、三层、五层及九层，随着公司业务增长，办公人员数量的不断增加，对办公场地的需求亦日益增长，未来是否能持续从该大厦租赁到合适的房产存在一定的不确定性。若从附近其他园区租赁房产，又不便于公司集中管理，增加沟通成本，也不利于公司对经营、研发、会议、培训和展示空间做出自主规划和安排，不利于公司相关研发和业务工作的开展。

综上，公司位于广州的经营总部目前通过租赁房产的方式获取经营场地无法满足公司发展需求，公司通过实施一期项目新建基地大楼并对广州总部进行搬迁

存在客观需求。

(2) 公司一、二期项目均是围绕公司现有主要业务、核心技术开展，符合公司的发展战略

公司一、二期项目均是围绕公司现有主要业务、核心技术开展，符合公司的发展战略，其中一期新建基地大楼及搬迁项目是基于公司现有生产经营场地使用情况提出的项目，是为了解决公司现有经营场地需求，促进公司的业务开展；二期的智慧城市平台升级及产业化项目、智慧安全产品升级及产业化项目、杰创研究院建设项目等 3 个子项目的项目建设均是围绕公司主营业务开展，符合公司的发展战略，有利于提升公司盈利能力，增强公司持续发展和综合竞争力。“智慧城市平台升级及产业化项目”、“智慧安全产品升级及产业化项目”是公司根据智慧城市和智慧安全市场的发展趋势，结合公司未来发展战略方向，围绕主营业务开展，是对现有业务的发展和延伸。“杰创研究院建设项目”将解决公司研发场地、研发设备及人力资源不足的困境，巩固并增强公司核心技术水平，为可持续发展提供动能。

综上，公司一、二期项目均是围绕公司现有主要业务、核心技术开展，符合公司的发展战略。

(二) 一、二期项目摊销金额及对发行人未来三年业绩的影响

公司一、二期项目摊销金额及对发行人未来三年业绩的影响的模拟测算如下：

单位：万元

项目		2021 年 (E)	2022 年 (E)	2023 年 (E)
预计营业收入[注 1]	A	123,873.27	148,647.92	178,377.50
预计销售利润率[注 2]	B	10%	10%	10%
利润总额	C=A*B	12,387.33	14,864.79	17,837.75
一期项目预计折旧摊销[注 3]	D	1,868.73	1,868.73	1,868.73
二期项目预计折旧摊销[注 4]	E	-	1,219.59	2,666.49
预计折旧摊销小计	F=D+E	1,868.73	3,088.32	4,535.22
项目预计折旧摊销占利润总额的比例	G=F/C	15.09%	20.78%	25.42%

注：1、报告期，公司营业收入年均复合增长率为 56.34%，假定未来三年公司营业收入年均复合增长率为 20.00%；2、报告期内，公司销售利润率平均为 13.43%，假定未来三年公司销售利润率为 10.00%；3、公司一期新建基地大楼计划于 2021 年 12 月竣工，假定公司竣工后立即启动搬迁，根据测算预计新增折旧及摊销费合计 1,868.73 万元；4、二期为智慧城市平台升级及产业化项目、智慧安全产品升级及产业化项目、杰创研究院建设项目等 3 个子项

目，预计折旧摊销金额系根据项目的可行性研究报告测算。

由上，假定公司未来三年公司营业收入年均复合增长率为 20.00%，则公司一、二期项目摊销金额预计占未来利润总额的 15.09%、20.78%、25.42%，项目的实施不会对公司未来三年业绩造成重大影响。

三、具体披露发行人智慧城市平台升级及产业化项目、智慧安全产品升级及产业化项目未来收入、成本的测算依据

（一）智慧城市平台升级及产业化项目未来收入、成本的测算过程

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划·二、募集资金投资项目具体情况·（一）智慧城市平台升级及产业化项目”中补充披露如下：

“7、项目经济效益测算过程

本募投项目主要的经济效益预测指标如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
营业收入	-	10,500.00	37,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00
营业成本	-	8,190.00	29,250.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00
税金及附加	-	-	200.26	315.80	315.80	315.80	315.80	315.80
销售费用	-	367.50	1,312.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50
研发费用	-	525.00	1,875.00	2,625.00	2,625.00	2,625.00	2,625.00	2,625.00
管理费用	-	367.50	1,312.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50	1,837.50
利润总额	-	1,050.00	3,549.74	4,934.20	4,934.20	4,934.20	4,934.20	4,934.20
所得税	-	157.50	532.46	740.13	740.13	740.13	740.13	740.13
净利润	-	892.50	3,017.28	4,194.07	4,194.07	4,194.07	4,194.07	4,194.07

（1）营业收入

本募投项目收入为向客户提供智慧城市综合解决方案，主要收入来源是为智慧城市领域的客户提供定制化的系统集成服务，由于不同客户间、具体项目的需求存在差异，使得不同项目之间的合同规模、实施复杂度差异较大，因此无法按照单价、销量等指标预测未来收入，该部分收入参考公司现有市场情况并结合报告期获取合同情况综合预测，募投项目营业收入根据项目销售数量和销售价格计算，具体构成情况如下：

金额单位：万元、数量单位：个

年份	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
大型项目 单价	-	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
大型项目 数量	-	5.00	18.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
大型项目 收入	-	7,500.00	27,000.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00
中型项目 单价	-	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
中型项目 数量	-	12.00	42.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
中型项目 收入	-	2,400.00	8,400.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
小型项目 单价	-	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
小型项目 数量	-	40.00	140.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
小型项目 收入	-	600.00	2,100.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
收入合计	-	10,500.00	37,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00

参考公司现有市场情况并结合报告期获取合同情况综合预测，预计达产后每年实施的大型、中型、小型项目数量分别为25个、60个、200个，单个项目规模分别为1,500.00万元、200.00万元、15.00万元，预计项目实施后实现收入占比分别为71.43%、22.86%、5.71%。报告期，公司各期执行的系统集成项目中大型（500万元以上）、中型（50-500万元）、小型（50万元以下）项目的平均合同金额约为1,668.52万元、201.07万元、12.31万元，各类项目合同占比约为72.03%、26.32%、1.65%，与本次募投测算的取值基本相当。

（2）营业成本

公司智慧城市综合解决方案的产品和服务应用领域广泛，公司根据应用领域、应用场景、客户特定需求、实施现场实际情况为客户设计定制化的系统集成方案，选配合适设备和材料，由于不同项目客户的需求不同，项目的成本构成差别也较大，因此本项目在成本测算时，主要参考公司现有业务的成本构成进行测算。

本项目的营业成本包括材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用等，近三年公司系统集成业务中各成本明细分类占营业收入的比例分别为 62.95%、2.24%、7.29%、3.26%、0.69%，参考上述比例本项目测算的材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用占营业收入的比例分

别为 65.00%、2.50%、7.50%、1.50%、1.50%，具体构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	材料成本	-	6,825.00	24,375.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00
2	人工成本	-	262.50	937.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50
3	劳务成本	-	787.50	2,812.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50
4	技术服务	-	157.50	562.50	787.50	787.50	787.50	787.50	787.50
5	其他成本	-	157.50	562.50	787.50	787.50	787.50	787.50	787.50
合计		-	8,190.00	29,250.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00

本募投项目的毛利率 22.00%，与最近三年系统集成业务的毛利率 **23.57%** 基本相当。

（3）税金及附加测算

本次募投项目税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，城市维护建设税按照 7.00% 进行测算，教育费附加按照 3.00% 进行测算，地方教育费附加按照 2.00% 进行测算。财务预测期内，本募投项目的达产年均税金及附加为 315.80 万元。

（4）期间费用

本次募投项目产生的期间费用主要由销售费用、管理费用、研发费用组成，其中销售费用、管理费用、研发费用分别占达产期后营业收入的 3.50%、3.50%、5.00%，期间费用合计占达产后营业收入的 12.00%。

本项目销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、中标服务费、交通差旅费、折旧费、办公费等。公司近三年销售费用率分别为 4.78%、3.44% 及 **4.07%**，平均值为 **4.10%**，考虑到本项目可利用现有的销售渠道，预计将有部分客户重合，能够有效利用公司的销售渠道，具有规模经济效应，因此效益测算参考近一年销售费用率取值为 3.50%。

本项目管理费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅费、折旧摊销费等。公司近三年管理费用率分别为 **5.16%**、3.57% 及 **3.16%**，平均值为 **3.96%**，由于管理职能主要由公司现有管理团队负责，因此效益测算参考近一年管理费用率取值为

3.50%。

研发费用主要包括研发人员工资、材料费、装备调试费、燃料动力费、委托外部机构开发费及其他费用。公司近三年研发费用率分别为 6.76%、4.62%及 4.30%，平均值为 5.23%。由于本项目主要利用现有的研发设备，同时主要研发管理人员重叠，因此效益测算参考近一年研发费用率取值为 5.00%。

本项目未考虑债务融资，假设财务费用为 0。

（5）所得税

本项目所得税率按 15.00%测算，预计项目达产年均所得税费用为 740.13 万元。

综上，本项目效益测算系参考公司现有业务毛利率、费用率等指标进行测算，具有合理性。”

（二）智慧安全产品升级及产业化项目未来收入、成本的测算过程

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划·二、募集资金投资项目具体情况·（二）智慧安全产品升级及产业化项目”中补充披露如下：

“7、项目经济效益测算过程

本募投项目主要的经济效益预测指标如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
营业收入	-	6,030.00	14,070.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00
营业成本	-	4,546.97	10,701.00	14,970.41	14,970.41	14,970.41	14,692.86	14,100.00
税金及附加	-	-	60.10	140.88	140.88	140.88	140.88	140.88
销售费用	-	211.05	492.45	703.50	703.50	703.50	703.50	703.50
研发费用	-	301.50	703.50	1,005.00	1,005.00	1,005.00	1,005.00	1,005.00
管理费用	-	211.05	492.45	703.50	703.50	703.50	703.50	703.50
利润总额	-	759.43	1,620.50	2,576.71	2,576.71	2,576.71	2,854.26	3,447.12
所得税	-	113.92	243.08	386.51	386.51	386.51	428.14	517.07
净利润	-	645.52	1,377.43	2,190.20	2,190.20	2,190.20	2,426.12	2,930.05

（1）营业收入

本募投项目收入为向客户提供智慧安全产品升级及产业化项目，包括社会安全管理综合解决方案及通信安全管理，预计达产后年均销售收入合计 20,100.00 万元，具体构成情况如下：

金额单位：万元、数量单位：台、个

项目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
通信安全管理	数据感知采集产品	年产量	-	120.00	280.00	400.00	400.00	400.00	400.00
		销售单价	-	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
		销售收入	-	1,200.00	2,800.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
	数据传输组网产品	年产量	-	60.00	140.00	200.00	200.00	200.00	200.00
		销售单价	-	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
		销售收入	-	30.00	70.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	数据存储分析产品	年产量	-	30.00	70.00	100.00	100.00	100.00	100.00
		销售单价	-	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
		销售收入	-	300.00	700.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
社会安全管理综合解决方案	年项目量	-	15.00	35.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
	项目合同单价	-	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
	销售收入	-	4,500.00	10,500.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
项目收入合计		-	6,030.00	14,070.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00	20,100.00

①通信安全管理业务，主要收入来源于对外销售数据感知采集产品、数据传输组网产品等设备，报告期内公司销售的通信安全管理设备具有一定的定制化属性，本募投项目中通信安全管理设备销售价格参考市场同类设备销售报价以及销售数量测算，预计达产后每年销售数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品分别400.00台、200.00台及100台，设备平均单价分别为10.00万元、0.50万元及10.00万元，预计达产年均销售收入合计5,100.00万元。

通信安全管理设备销售价格的测算依据如下：

单位：万元/台

项目	募投测算销售价格	测算依据
数据感知采集产品	10.00	报告期内，公司销售的数据感知采集产品系根据客户定制化生产的产品，由于不同的客户对产品功能、产品性能及产品形态的要求不同，因此设备的销售价格差异较大，鉴于目前无法准确预判未来客户的配置需求，本次测算参考公司报告期内产量最大的数据感知采集产品-热点设备的销售价格进行测算，报告期内该设备销售均价为 12.14 万元，基于谨慎考虑，本次募投测算取值为 10.00 万元。
数据传输组网产品	0.50	报告期内，数据传输组网产品主要作为配套装置与数据感知采集产品一并销售，未单独销售，募投测算该设备销售价格主要考市场同类设备销售报价确定。

项目	募投测算销售价格	测算依据
数据存储分析产品	10.00	参考公司报告期内数据存储分析产品的销售价格测算，报告期内该设备销售均价为 16.38 万元，由于数据存储分析产品主要系定制化开发的系统，不同配置、性能、功能的产品销售价格存在较大差异，基于谨慎考虑，本次募投测算取值为 10.00 万元。

②社会安全管理综合解决方案，主要收入来源于为国内各级安全管理部门和单位的客户提供定制化的系统集成服务，由于不同客户间、具体项目的需求存在差异，使得不同项目之间的合同规模、实施复杂度差异较大，因此无法按照单价、销量等指标预测未来收入，该部分收入参考公司现有市场情况并结合报告期获取合同情况综合预测，募投项目营业收入根据项目销售数量和销售价格计算，预计达产后每年实施社会安全管理综合解决方案项目50个，单个项目平均收入300.00万元，达产年均销售收入为15,000.00万元。报告期内，公司各期正在执行的系统集成项目平均合同金额为330.66万元，与本次募投测算的取值基本相当。

本募投项目社会安全管理综合解决方案、通信安全管理业务的收入占比分别为74.63%、25.37%，报告期内公司智慧安全解决方案业务上述业务的收入占比分别为77.83%、22.17%，与本次募投测算的取值基本相当。

（2）营业成本

本募投项目营业成本包括社会安全管理综合解决方案、通信安全管理产品两类业务，具体为：

①本募投项目社会安全管理综合解决方案为系统集成类业务，由于不同项目客户的需求不同，项目的成本构成差别也较大，因此本项目在成本测算时，主要参考公司现有业务的成本构成进行测算，营业成本包括材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用等，近三年公司系统集成业务中各成本明细分类占营业收入的比例分别为 62.95%、2.24%、7.29%、3.26%、0.69%，参考上述比例本项目测算的材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用占营业收入的比例分别为 65.00%、2.50%、7.50%、1.50%、1.50%。本项目社会安全管理综合解决方案的毛利率 22.00%，与最近三年系统集成业务的毛利率 23.57%基本相当。

②本募投项目通信安全管理产品业务，营业成本包括材料成本、人工成本及

其他费用，产品成本构成按产品的计划BOM成本及材料价格变动趋势进行预计，具体如下：A、材料成本：按照单个产品材料成本×销售数量计算；B、人工成本：按照单个产品人力成本投入×销售数量计算；C、制造费用：a、折旧与摊销：按照公司固定资产折旧及无形资产摊销会计政策计算，其中：房屋及建筑物折旧按20年、残值率5%；电子设备、办公设备等设备折旧按5年、残值率5%；软件按5年摊销；b、除折旧与摊销之外的其他制造费用按照产品预计制造费用投入及数量计算。

本募投项目通信安全管理产品毛利率平均为 52.94%，低于近三年公司通信安全管理产品业务平均毛利率 **73.29%**。一方面系近三年公司通信安全管理产品收入主要来源于数据感知采集产品，该产品毛利率相对较高；另一方面本募投项目拟加大数据传输组网产品、数据存储分析产品的销售力度，上述产品尚处于市场拓展初期，为快速打开市场销售渠道，公司拟采取薄利多销的策略提升产品知名度。

综上，本募投项目营业成本具体测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	材料成本	-	3,553.20	8,290.80	11,844.00	11,844.00	11,844.00	11,844.00	11,844.00
2	人工成本	-	166.50	388.50	555.00	555.00	555.00	555.00	555.00
3	制造费用	-	422.27	1,076.70	1,221.41	1,221.41	1,221.41	943.86	351.00
4	劳务成本	-	337.50	787.50	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00
5	技术服务	-	67.50	157.50	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00
合计		-	4,546.97	10,701.00	14,970.41	14,970.41	14,970.41	14,692.86	14,100.00

（3）税金及附加测算

本次募投项目税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，城市维护建设税按照 7.00%进行测算，教育费附加按照 3.00%进行测算，地方教育费附加按照 2.00%进行测算。财务预测期内，本募投项目的达产年均税金及附加为 140.88 万元。

（4）期间费用

本次募投项目产生的期间费用主要由销售费用、管理费用、研发费用组成，其中销售费用、管理费用、研发费用分别占达产期后营业收入的 3.50%、3.50%、5.00%，期间费用合计占达产后营业收入的 12.00%。

本项目销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、中标服务费、交通差旅费、折旧费、办公费等。公司近三年销售费用率分别为 4.78%、3.44%及 **4.07%**，平均值为 **4.10%**，考虑到本项目可利用现有的销售渠道，预计将有部分客户重合，能够有效利用公司的销售渠道，具有规模经济效应，因此效益测算参考近一年销售费用率取值为 3.50%。

本项目管理费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅费、折旧摊销费等。公司近三年管理费用率分别为 **5.16%**、3.57%及 **3.16%**，平均值为 **3.96%**，由于管理职能主要由公司现有管理团队负责，因此效益测算参考近一年管理费用率取值为 3.50%。

研发费用主要包括研发人员工资、材料费、装备调试费、燃料动力费、委托外部机构开发费及其他费用。公司近三年研发费用率分别为 6.76%、4.62%及 **4.30%**，平均值为 **5.23%**。由于本项目主要利用现有的研发设备，同时主要研发管理人员重叠，因此效益测算参考近一年研发费用率取值为 5.00%。

本项目未考虑债务融资，假设财务费用为 0。

（5）所得税

本项目所得税率按 15.00%测算，预计项目达产年均所得税费用为 420.95 万元。

综上，本项目效益测算系参考公司现有业务毛利率、费用率等指标进行测算，具有合理性。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅募投项目建设用地相关的土地出让合同及相关补充协议、广州市开发区规划和自然资源局等部门出具的函件及广州市黄埔区发展和改革局核发的

备案证等相关文件，了解项目的规划建设要求；

2、查阅广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局、广州市黄埔区发展和改革局的网站，了解上述部门的职责及向发行人出具的函件、备案证的效力差异；

3、访谈发行人高管了解公司近年来的经营情况、资金状况，并结合发行人近年来的融资情况，了解发行人实施一、二期项目的可行性及必要性；

4、根据发行人报告期的经营情况，模拟测算发行人未来三年的业绩情况及一、二期项目摊销金额对其未来三年业绩的影响；

5、复核募投项目效益测算的计算底稿，了解募投项目效益的测算依据、过程，并与同期发行人的财务数据进行比较，核实相关指标取值的合理性；

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人一期项目中新建基地大楼根据规划应于 2021 年 12 月 30 日前完工，一期项目中搬迁项目不存在竣工时间要求；广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的函件与广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证均与发行人一期项目建设地块相关，其中函件系针对发行人一期项目建设地块的开竣工时间等规划管理，备案证系针对建设地块的固定资产投资项目建设内容进行备案，函件及备案证两者约束的事项有一定区别，均具有法律效力；

2、报告期内发行人业务实现快速增长，同时发行人通过引入外部投资者、银行借款等多种渠道融资，具备实施项目的财务基础及资金实力，且该项目符合公司的实际需求及发展战略，发行人实施该项目具有可行性及必要性；经测算，一、二期的实施不会对发行人未来三年业绩造成重大影响；

3、发行人募投项目未来收入、成本的测算系参考发行人现有业务毛利率、费用率等指标进行测算，具有合理性。

问题 19 关于期后业绩

请发行人披露 2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限

于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露 2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险

（一）2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况

1、主要财务数据对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·十一、主要财务指标”中补充披露如下：

“（三）2019 年和 2020 年主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年	2019 年 12 月 31 日 /2019 年	变动幅度
资产总额	101,940.48	73,303.51	39.07%
所有者权益	59,508.45	43,568.17	36.59%
归属于母公司所有者 权益	59,515.82	43,585.19	36.55%
营业收入	103,227.72	73,446.94	40.55%
营业利润	19,483.71	6,868.12	183.68%
利润总额	19,369.54	6,844.94	182.98%
净利润	16,741.61	6,087.57	175.01%
归属于母公司所有者 的净利润	16,755.78	6,096.12	174.86%

项目	2020年12月31日 /2020年	2019年12月31日 /2019年	变动幅度
扣除非经常性损益后 归属于母公司所有者的 净利润	14,507.07	5,800.46	150.10%
经营活动产生的现金流 净额	19,830.70	2,053.67	865.62%

2020年度，公司实现营业收入103,227.72万元，相较2019年度增长40.55%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润14,507.07万元，相较2019年度增长150.10%，主要系发行人2020年承接并实施了涉密项目客户B智慧安全项目B-1、广州市公安局的应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项目、广州浩盛捷云网络科技有限公司的浩云网络广州2号云基地系列项目等项目，实现社会安全管理业务和数据中心建设业务快速增长；其中，智慧安全项目B-1系海南省社会管理信息化平台的重要组成部分，该项目运用了公司自研的通信安全管理产品，通过物联网、云计算、大数据等先进技术的运用建立动态实时感知的信息管理系统，由于项目是“定制化产品+集成建设+技术服务”的综合解决方案服务能力，项目规模相对较大且毛利率相对较高；并且发行人期间费用控制良好，上述因素共同导致了公司2020年营业收入和净利润实现快速增长。

截至2020年12月31日，发行人资产总额为101,940.48万元，相较2019年末增长39.07%，主要系公司业务增长，流动性货币资金和应收账款增加；另一方面，公司新建办公大楼，在建工程相应增加。截至2020年12月31日，发行人所有者权益为59,508.45万元，相较2019年末增长36.59%，主要系公司盈利增长导致的盈余增加。

2020年度经营活动产生的现金流量净额为19,830.70万元，经营活动的现金流量较2019年有较大幅度改善，主要系公司加强了现金流管理，一方面是当期实施的涉密项目客户B智慧安全项目B-1、浩云网络广州2号云基地系列项目、河南省科技馆新馆建设项目智能化工程等主要项目回款较好；另一方面是当期收到贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目、贵州中烟工业有限责任公司铜仁卷烟厂易地技术改造项目等前期实施项目的回款。”

2、纳入非经常性损益的主要项目情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析·九、经注册

会计师鉴证的非经常性损益明细表”中补充披露如下：

“根据中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）出具的众环专字（2021）0600018 号《非经常性损益的鉴证报告》，公司报告期内非经常性损益的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-3.54	-0.37	14.55
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,650.55	359.86	284.35
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-1.70	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	109.41	13.41	36.90
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-110.63	-22.81	-15.47
其他符合非经常性损益定义的损益项目	3.00	0.14	1.54
小计	2,647.08	350.23	321.86
减：所得税影响额（如果减少所得税影响额，以负数填列）	398.38	54.57	48.42
减：少数股东权益影响额（税后）	-	-	-
合计	2,248.71	295.66	273.44

2020年度，发行人非经常性损益净额为2,248.71万元，相较2019年同比增长660.57%，主要系2020年度计入当期损益的政府补助较2019年增加2,290.69万元所致。”

（二）在重大事项提示中披露相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示·一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”中补充披露如下风险：

“（八）未来经营业绩波动风险

报告期内，公司呈现出较高的成长性，营业收入从2018年的42,233.12万元增长到2020年的103,227.72万元，年复合增长率达56.34%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润从2018年的4,272.88万元增长到2020年的14,507.07万元，年复合增长率达84.26%。公司未来的成长受到宏观经济形势、行业政策、竞争环境、人才技术储备情况等多重因素的影响，如果前述因素发生不利变化，则公司的业务发展和经营业绩将受到不利影响，公司经营业绩存在下滑甚至亏损的风险。”

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人高管，了解发行人2020年度的销售情况、收入、期间费用、利润等情况，了解发行人总资产、所有者权益、经营活动现金流和非经常性损益较2019年变动的原因及合理性；

2、获取并查阅发行人2020年度审计报告及非经常性损益明细表。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020年发行人总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额和非经常性损益金额变动具有合理性，相关披露信息真实、准确；

2、发行人采购、经营和销售等业务正常运作，发行人的经营模式、行业竞争状况、市场情况等方面均未发生重大变化，发行人整体经营情况良好。

（本页无正文，为杰创智能科技股份有限公司《关于杰创智能科技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的回复》之签章页）

董事长：

孙 超

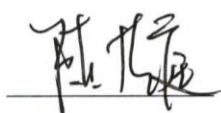
杰创智能科技股份有限公司



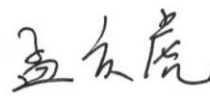
2021 年 4 月 26 日

（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于杰创智能科技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的回复》之签章页）

保荐代表人：



陈海庭



孟庆虎



国泰君安证券股份有限公司

2021年4月26日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读杰创智能科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


贺 青

国泰君安证券股份有限公司



2021年 4 月 26 日