

关于北京中科江南信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
三轮审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）



二〇二一年六月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 5 月 14 日出具的《关于北京中科江南信息技术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三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010556 号）（以下简称“《三轮问询函》”）已收悉。北京中科江南信息技术股份有限公司（以下简称“中科江南”、“公司”或“发行人”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”），北京市天元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就《三轮问询函》所列问题进行了逐项核查，同时按要求对进行了补充说明和披露，现汇报如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告使用的简称与《北京中科江南信息技术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”）中的释义保持一致，同时，本回复报告所用字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体、加粗
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及招股说明书补充披露或修改的内容	楷体、加粗

本回复报告中若出现部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，或部分比例指标与相关数值直接计算的结果在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

目录

问题 1、关于股东核查	3
问题 2、关于订单取得模式	17
问题 3、关于市场规模预测及业务的可持续性。	26
问题 4、关于技术服务商及成本核算	38
问题 5、关于存货减值	80
问题 6、关于预收账款	86
问题 7、关于管理费用	89
问题 8、关于审计截止日后财务信息及经营状况。	96

问题 1、关于股东核查

根据申报材料及审核问询回复：

（1）广电运通董事、高级管理人员及其关联方中仅董事会秘书钟勇持有中科江南 0.57%的股份，未超过中科江南分拆上市前总股本的 10%。中科江南董事、高级管理人员中衡凤英、朱玲、曾纪才、张来生、马义、张驰及其关联方合计持有中科江南 28.96%的股份，合计未超过中科江南分拆上市前总股本的 30%。

（2）发行人间接股东杨胜、谷娜、郑晓琳的关联企业均为/曾经为发行人供应商（技术服务商）。

（3）天津科鼎好友、天津众志软科、天津融商力源均为丁绍连曾经控制的企业。

请发行人：

（1）说明天津科鼎好友、天津融商力源、天津众志软科的实际控制人及合伙事务决策判断的依据，并说明依照相关法律法规及合伙协议的约定，天津科鼎好友、天津融商力源、天津众志软科未来是否可能存在执行事务合伙人频繁变更、合伙事务的决策表决机制发生重大变更的可能及对发行人股权结构、广电运通控制权的影响；

（2）披露发行人股东是否存在为广电运通董事、高级管理人员及其关联方或发行人董事、高级管理人员及其关联方代持股份的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明：

（1）除杨胜、谷娜、郑晓琳之外，发行人股东中是否存在其他客户或供应商等合作单位及其关联方持股的情形，股东是否存在为发行人技术服务商及其关联方代持发行人股份的情形；

（2）对发行人股东（包括直接及间接）的核查情况、采取的具体核查程序、获取的核查证据，对发行人股东权属真实性的结论性意见，并结合相关核查情况，分别就发行人、广电运通的董事、高级管理人员及其关联方的持股情形，是否符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》相关规定发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源的实际控制人及合伙事务决策判断的依据

天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源的合伙协议均就各自合伙企业执行事务合伙人的选任、除名与更换，以及合伙企业事务决策做出了相应约定。

1、天津众志软科、天津科鼎好友

根据天津众志软科、天津科鼎好友现行有效的合伙协议及其补充协议，天津众志软科、天津科鼎好友执行事务合伙人、合伙人决策的约定如下。

主体	事项	相关约定
普通合伙人（执行事务合伙人）	合伙事务的执行	经全体合伙人一致同意，由普通合伙人执行合伙事务，代表合伙企业执行合伙事务
	执行事务合伙人的权限	执行事务合伙人负责执行合伙企业日常事务，办理合伙企业经营过程中相关审批、备案、登记手续；对外代表合伙企业。 合伙人会议由执行事务合伙人负责召集和主持。
合伙人	执行事务合伙人的除名和更换程序	由全体合伙人依据相关法律法规及合伙协议的规定进行，执行事务合伙人发生违法行为或者出现法定事由的，经其他合伙人一致同意可以将执行事务合伙人除名；经全体合伙人一致同意可决定更换执行事务合伙人；新更换的执行事务合伙人必须是合伙企业的普通合伙人；因除名造成有限合伙企业仅剩有限合伙人的，应当由部分有限合伙人变更为普通合伙人、新增普通合伙人或者解散合伙企业；合伙企业仅剩普通合伙人的，可以转为普通合伙企业。
	监督执行事务合伙人	不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务，检查其执行合伙企业事务的情况；执行事务合伙人不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人有权督促执行事务合伙人更正。
	合伙企业事项的处理方式	按照《合伙企业法》对合伙企业有关事项作出决议； 对于改变合伙企业的名称、经营范围及主要经营场所的地点，以合伙企业名义为他人提供担保，修订合伙协议应当经全体合伙人一致同意方可执行。

主体	事项	相关约定
	合伙企业利润分配	合伙企业的净收益根据各合伙人的出资比例进行分配，合伙企业的净收益是合伙企业收益扣除按合伙协议规定或者全体合伙人一致同意支付或提取的管理费、办公费等费用后得出的余额。按合伙人会议确定的相应年度或者一定期间已实现并收到的利润进行分配。
	合伙人退伙	经全体合伙人一致同意，非锁定期内，合伙人可以退伙 锁定期届满后，合伙人自愿减少所间接持有全部或部分发行人股份的，应当向执行事务合伙人申请，由执行事务合伙人具体实施，并且每年申请减持的次数原则不得超过两次 虽有上述约定，全体合伙人一致同意，锁定期届满后，合伙人自愿拟减少持有的全部或部分合伙企业财产份额（即间接持有全部或部分发行人股份）的，其他合伙人或者经其他合伙人一致同意的其他符合员工持股条件的员工拥有按市场价值同等条件下的优先受让权，该合伙人应当配合上述优先受让权的行使。

此外，天津众志软科、天津科鼎好友及其执行事务合伙人已出具确认函，确认合伙企业按照法律法规和工商登记的《合伙协议》等文件的规定进行经营决策，天津众志软科、天津科鼎好友的执行事务合伙人不是合伙企业的实际控制人，合伙企业亦不存在实际控制人。

综上，基于上述天津众志软科、天津科鼎好友的合伙决策机制以及确认情况，并且，该等员工持股平台中出资人数量较多且出资比例较为分散，第一大出资人持有财产份额比例在 20%左右，因此，截至本回复报告出具日，天津众志软科、天津科鼎好友不存在实际控制人。

2、天津融商力源

根据天津融商力源现行有效的《合伙协议》，天津融商力源执行事务合伙人、合伙人决策的约定如下：

主体	事项	相关约定
普通合伙人（执行事务合伙人）	合伙事务的执行	经全体合伙人一致同意，由普通合伙人担任执行合伙事务合伙人，执行事务合伙人对外代表合伙企业

主体	事项	相关约定
	执行事务合伙人的权限	执行事务合伙人负责执行合伙企业日常事务，办理合伙企业经营过程中相关审批手续； 负责合伙企业与基金管理公司之间的资产管理协议的签订，通过签订资产管理协议由管理公司对合伙企业的财产进行管理； 代表合伙企业签订其他合作协议，负责协议的履行； 代表合伙企业对各类基金进行管理，包括但不限于投资项目筛选、调查及项目管理等事务； 代表合伙企业处理、解决合伙企业涉及的各种争议和纠纷； 合伙人会议由执行事务合伙人负责召集和主持。
合伙人	执行事务合伙人的除名和更换程序	由全体合伙人依据相关法律法规协商进行；但是新更换的执行事务合伙人必须是合伙企业的普通合伙人；因除名造成有限合伙企业仅剩有限合伙人的，应当解散合伙企业；合伙企业仅剩普通合伙人的，可以转为普通合伙企业。
	监督执行事务合伙人	不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务，检查其执行合伙企业事务的情况；执行事务合伙人 not 按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人有权督促执行事务合伙人更正。
	合伙人入伙、退伙等合伙企业事项的处理方式	合伙人按照合伙人会议的有关规定对合伙企业有关事项作出决议，合伙人会议由全体合伙人按照表决时各自实缴出资比例行使表决权。决议生效的表决比例以相关法律法规要求执行； 对于改变合伙企业的名称及经营场所的地点、增加或减少合伙企业的合伙人、以合伙企业名义对外融资或为他人提供担保、合伙人增加或者减少对合伙企业的出资、更换执行事务合伙人、修订合伙协议需经全体合伙人一致同意方可执行。
	合伙企业利润分配	合伙企业的净收益根据各合伙人的出资比例进行分配，合伙企业的净收益是合伙企业收益扣除按合伙协议规定或者全体合伙人一致同意支付或提取的管理费、办公费等费用后得出的余额。 对每年度已实现并收回的利润全部进行分配，每年度分配一次利润，如果全体合伙人表决通过后，可以在具体管理项目结束时进行分配。

此外，天津融商力源及其执行事务合伙人已出具确认函，确认天津融商力源按照法律法规和工商登记的《合伙协议》等文件的规定进行合伙企业经营决策，天津融商力源的执行事务合伙人不是合伙企业的实际控制人，合伙企业不存在实

际控制人；衡凤英持有天津融商力源 61%的财产份额，对天津融商力源经营决策有重大影响。

综上，基于上述天津融商力源的合伙决策机制以及确认情况，天津融商力源不存在实际控制人，但衡凤英对天津融商力源的经营决策有重大影响。

（二）天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源未来存在执行事务合伙人频繁变更、合伙事务的决策表决机制发生重大变更的可能性分析

1、天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源执行事务合伙人及合伙事务决策机制变更程序和运行情况

如上所述，天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源执行事务合伙人的选任由全体合伙人一致同意；天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源经全体合伙人一致同意可决定更换执行事务合伙人；天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源合伙事务决策机制的变更需要修改合伙协议，合伙协议的修改需全体合伙人一致同意。

2、报告期内天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源执行事务合伙人、出资结构稳定

自 2018 年广电运通收购公司股份后，为巩固广电运通控制权，丁绍连不再担任天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源的执行事务合伙人，天津众志软科执行事务合伙人变更为钟勇，天津科鼎好友的执行事务合伙人变更为刘萍，天津融商力源执行事务合伙人变更为谢海青。钟勇从公司离职后，天津众志软科执行事务合伙人变更为周宏梅，除此情形外，上述合伙企业股东的执行事务合伙人保持稳定。

天津众志软科、天津科鼎好友均为公司员工持股平台，报告期内，除离职员工退出员工持股计划以及 2020 年公司落实员工持股计划外，该等合伙企业各自出资人保持稳定。天津融商力源系公司董事衡凤英及外部投资人组成的投资平台，该投资平台成为公司股东后，除出资人由于亲属间财产转让而发生变动外，该合伙企业出资人亦保持稳定。

3、天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源执行事务合伙人及主要出资人关于未来合伙企业执行事务合伙人变动及合伙事务决策表决机制变更的意向确认情况

天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源执行事务合伙人均已出具《确认函》，确认：在其作为对应合伙企业合伙人的前提下，除法律法规和合伙企业《合伙协议》另有要求外，自确认函出具之日起至发行人发行上市满 36 个月之日止，其不会主动放弃执行事务合伙人身份，也不会同意关于要求更换其执行事务合伙人身份的议案；自确认函出具之日起至发行人成功发行上市满 36 个月之日止，其不会提起，也不会同意合伙企业其他合伙人提起的关于可能导致合伙企业合伙事务的决策表决机制发生重大变更的议案；因此，不存在由于合伙企业执行事务合伙人频繁变动或合伙事务的决策表决机制发生重大变更对发行人股权结构或广电运通控制权造成影响的可能。

天津融商力源、天津科鼎好友、天津众志软科除执行事务合伙人以外的主要合伙人已出具《确认函》，确认：在其作为对应合伙企业合伙人的前提下，自确认函出具之日起至发行人发行上市满 36 个月之日止，其不会提起，也不会同意合伙企业其他合伙人提起的关于可能导致合伙企业执行事务合伙人频繁变动或合伙事务的决策表决机制发生重大变更的提议；因此，不存在由于合伙企业执行事务合伙人频繁变动或合伙事务的决策表决机制发生重大变更对发行人股权结构或广电运通控制权造成影响的可能。

综上，依据天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源现行有效的合伙协议及其补充协议，各自执行事务合伙人及合伙事务决策机制变更需要履行相应程序，取得相应合伙人一致同意，同时，该等合伙企业报告期内各自执行事务合伙人及出资结构保持稳定；基于上述决策程序及实际运行情况，并结合天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源各自执行事务合伙人及其他主要出资人出具的确认函，该等合伙企业未来执行事务合伙人发生频繁变更或合伙事务的决策表决机制发生重大变更存在可能性较小。

（三）天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源未来执行事务合伙人频繁变更、合伙事务的决策表决机制发生重大变更及对发行人股权结构、广电运通控制权的影响

1、发行人各股东已就所持发行人股份锁定事宜作出承诺

广电运通已就所持发行人股份锁定事宜作出承诺：“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已持有的股份，也不提议由发行人回购该部分股份。若因发行人进行权益分派等导致本公司持有的发行人的股份发生变化的，本公司仍将遵守上述承诺。本公司遵守法律法规、中国证监会相关规定、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》以及深圳证券交易所相关业务规则对控股股东股份转让的其他规定。

若发行人上市后 6 个月内股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者发行人上市后 6 个月期末股票收盘价低于发行价，本公司持有发行人股票的锁定期限将自动延长 6 个月（发行人如有派发股利、转增股本、配股等除权除息事项，上述发行价亦将作相应调整）。上述承诺不因本公司不再作为发行人控股股东而终止。”

天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源、衡凤英已就所持发行人股份锁定事宜作出承诺：“自发行人股票上市之日起 12 个月内，本单位/本人不转让或者委托他人管理本单位/本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已持有的股份，也不由发行人回购该部分股份。若因发行人进行权益分派等导致本单位/本人持有的发行人的股份发生变化的，本单位/本人仍将遵守上述承诺。

若发行人上市后 6 个月内股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者发行人上市后 6 个月期末股票收盘价低于发行价，本单位/本人持有发行人股票的锁定期限将自动延长 6 个月（发行人如有派发股利、转增股本、配股等除权除息事项，上述发行价亦将作相应调整）。”

2、发行人各股东确认广电运通系发行人的控股股东，拥有控制权，对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议

2018 年 3 月，广电运通完成对发行人 46%股权的收购时，为进一步巩固广电运通控制权，通过《股权转让协议》约定，丁绍连分别将通过天津科鼎好友与天津众志软科间接持有的发行人 2.9614%、1.3563%股份全部转让至丁绍连名下，实现丁绍连不再通过天津科鼎好友与天津众志软科持有发行人股份，且丁绍连于

2018 年 2 月不再担任天津众志软科、天津科鼎好友与天津融商力源的执行事务合伙人。目前丁绍连配偶衡凤英在发行人直接持股比例为 11.85%，丁绍连配偶衡凤英对其决策经营有重大影响的天津融商力源在发行人持股比例为 14.28%，二者合计持股比例为 26.13%，远低于广电运通的持股比例 46%。

根据天津众志软科、天津科鼎好友、天津安财科技、天津财汇通和天津财星源及其执行事务合伙人出具的《关于发行人控制权的确认函》，“1、本企业持有发行人股份为本企业实际持有，本企业份额由本企业合伙人实际持有，本企业持有发行人股份不存在为丁绍连先生代持的情形，本企业的份额持有人不存在为丁绍连先生代持合伙企业份额的情形，也不存在以委托持股、信托持股或类似安排的形式代他人持有本企业出资份额或发行人股份的情形；2、本企业按照法律、法规、规范性文件及本企业合伙协议的规定依照自己的意愿就自身经营管理作出决策，本企业及本企业份额持有人不存在实际与丁绍连先生约定以丁绍连先生的指示或意见参与合伙企业的事务管理的情形，本企业不存在实际受丁绍连先生或丁绍连先生的一致行动人控制的情形；3、自广电运通收购发行人 46%的股份完成至今期间，本企业按照法律、法规、规范性文件及《公司章程》、本企业合伙协议的规定，在发行人股东大会依照自己的意愿独立行使表决权等股东权利，不存在将表决权委托行使的情形，本企业及本企业份额持有人不存在实际与丁绍连先生约定以丁绍连先生的指示或意见参与合伙企业的事务管理的情形，本企业不存在实际受丁绍连先生或丁绍连先生的一致行动人控制的情形；4、自广电运通收购发行人 46%的股份完成至今，广电运通系发行人的控股股东，拥有控制权，本企业对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议，丁绍连先生、衡凤英女士与本企业、本企业份额持有人及发行人其他股东等不存在其他协议或其他利益安排。”

根据天津融商力源及其执行事务合伙人出具的《关于发行人控制权的确认函》，“1、本企业持有发行人股份为本企业实际持有，本企业份额由本企业合伙人实际持有，本企业持有发行人股份不存在为丁绍连先生代持的情形，本企业的份额持有人不存在为丁绍连先生代持合伙企业份额的情形，也不存在以委托持股、信托持股或类似安排的形式代他人持有本企业出资份额或发行人股份的情形；2、本企业按照法律、法规、规范性文件的规定，由本企业执行事务合伙人或全

体合伙人按照本企业合伙协议的规定依照自己的意愿就自身经营管理作出决策。丁绍连先生配偶衡凤英女士持有本企业 61%的财产份额，丁绍连先生配偶衡凤英女士对于本企业合伙人会议决策和合伙企业经营事项有重大影响；3、自广州广电运通金融电子股份有限公司（以下简称“广电运通”）收购发行人 46%的股份完成至今期间，本企业按照法律、法规、规范性文件及《公司章程》、本企业合伙协议的规定，在发行人股东大会依照自己的意愿独立行使表决权等股东权利，不存在将表决权委托行使的情形；4、自广电运通收购发行人 46%的股份完成至今，广电运通系发行人的控股股东，拥有控制权，本企业对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议，丁绍连先生、衡凤英女士与本企业、本企业份额持有人及发行人其他股东等不存在其他协议或其他利益安排。”

根据丁绍连、衡凤英出具的出具的《关于发行人控制权的确认函》，“1、丁绍连先生目前未通过任何方式直接或间接持有发行人股份，不存在以委托持股、信托持股或类似安排的形式委托他人持有发行人股份的情形；2、天津科鼎好友信息技术中心（有限合伙）、天津众志软科信息技术中心（有限合伙）、天津安财科技合伙企业（有限合伙）、天津财星源合伙企业（有限合伙）、天津财汇通合伙企业（有限合伙）等发行人员工持股平台（以下简称“发行人员工持股平台”）及天津融商力源企业管理咨询中心（有限合伙）（以下简称“天津融商力源”）持有发行人股份为其实际持有，发行人员工持股平台和天津融商力源出资份额由各其合伙人实际持有，发行人员工持股平台和天津融商力源的份额持有人不存在为丁绍连先生代持合伙企业份额的情形；3、天津融商力源按照法律、法规、规范性文件的规定由其执行事务合伙人或全体合伙人按照天津融商力源合伙协议的规定依照自己的意愿就自身经营管理作出决策。丁绍连先生配偶衡凤英女士持有天津融商力源 61%的财产份额，衡凤英女士对于其合伙人会议决策和合伙企业经营事项有重大影响。4、发行人员工持股平台及其份额持有人不存在实际与丁绍连先生约定以丁绍连先生的指示或意见参与合伙企业的事务管理的情形，发行人员工持股平台不存在实际受丁绍连先生或丁绍连先生的一致行动人控制的情形。5、自广电运通收购发行人 46%的股份完成至今期间，发行人员工持股平台和天津融商力源按照法律、法规、规范性文件及《公司章程》、各企业合伙协议的规定，在发行人股东大会会依照自己的意愿独立行使表决权等股东权利，不存

在将表决权委托行使的情形，发行人员工持股平台及其份额持有人不存在实际与丁绍连先生约定以丁绍连先生的指示或意见参与合伙企业的事务管理的情形，发行人员工持股平台不存在实际受丁绍连先生或丁绍连先生的一致行动人控制的情形；6、自广电运通收购发行人 46%的股份完成至今，广电运通系发行人的控股股东，拥有控制权，丁绍连先生、衡凤英女士对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议，丁绍连先生、衡凤英女士与发行人其他股东、发行人员工持股平台和天津融商力源及其份额持有人等不存在其他协议或其他利益安排。”

因此，目前天津众志软科、天津科鼎好友、天津安财科技、天津财汇通和天津财星源不存在实际受丁绍连或丁绍连的一致行动人控制的情形，各方对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议。

综上所述，依据天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源各自《合伙协议》的约定，其执行事务合伙人变更及合伙事务决策机制变更均需全体合伙人同意；广电运通成为公司控股股东后，该等合伙企业的合伙人保持稳定；上述合伙企业主要合伙人已就未来执行事务合伙人频繁变动或合伙事务决策表决机制发生重大变更的可能，以及对公司股权结构或广电运通控制权造成影响的可能作出确认与承诺；发行人全体股东已就股份锁定作出承诺并已确认对广电运通的控制权不存在争议或潜在争议。

因此，天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源未来由于执行事务合伙人频繁变更或合伙事务决策表决机制发生重大变更的可能性较小，对公司股权结构或广电运通控制权不存在重大不利影响。

（四）公司股东不存在为广电运通董事、高级管理人员及其关联方或公司董事、高级管理人员及其关联方代持股份的情形。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况/（二）报告期内的股本和股东变化情况”中补充修订和披露如下：

“3、目前公司股东不存在股份代持

自公司设立以来，股东缴纳出资或支付股权转让价款的资金均为自有或自筹资金，并已实际支付；公司历史上存在股权代持情形，截至本招股书签署日，

该等股权代持情形已予以解除并办理工商登记备案手续；目前公司股东所持股份均为自有股份，不存在为他人代持公司股份的情形，亦不存在为广电运通董事、高级管理人员及其关联方或公司董事、高级管理人员及其关联方代持股份的情形。”

二、中介机构说明及核查意见

（一）除杨胜、谷娜、郑晓琳外，发行人股东不存在其他客户或供应商等合作单位及其关联方持股的情形，发行人股东亦不存在为发行人技术服务商及其关联方代持发行人股份的情形

保荐人、发行人律师对发行人报告期内主要客户、供应商进行了函证、电话访谈或现场走访；查询了广电运通披露的相关公告，取得并审阅了广电运通董事、高级管理人员填写的情况调查问卷；取得并审阅了发行人董事、高级管理人员填写的基本情况调查表；取得并查阅了穿透持有发行人股份的自然人股东出具的基本情况调查表。

经核查，截至本回复报告出具日，除国有上市公司股东广电运通及自然人股东衡凤英外，公司合伙企业股东出资人中，未曾作为发行人员工入股的系童第轶、杨胜、郑晓琳、谷娜、高源，其中，高源、童第轶各自控制或担任董事、高级管理人员的企业与公司不存在业务往来；因此，除杨胜、谷娜、郑晓琳之外，发行人股东（含直接股东与间接股东）不存在其他客户或供应商及其关联方，同时，发行人股东（含直接股东与间接股东）不存在为他人代持股份的情形，亦不存在为公司技术服务商及其关联方代持股份的情形。

（二）对发行人股东（包括直接及间接）的核查情况、采取的具体核查程序、获取的核查证据，对发行人股东权属真实性的结论性意见

保荐人、发行人律师通过如下核查方法、核查证据对发行人股东（包括直接及间接）情况进行了核查：

1、取得了发行人设立以来的工商登记档案、审阅了发行人设立以来历次股东变动涉及的股东会（股东大会）决议、股权转让协议、增资协议、验资报告、出资凭证、股权转让价款支付凭证等文件；

2、核查了天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源、天津安财科技、天津财汇通和天津财星源自设立以来的工商登记档案，审阅了涉及出资人或持有份额变动的合伙人会议决议、入伙与退伙协议、出资额转让协议款项收付凭证或相关说明文件等；

3、取得并审阅了直接持有发行人股份的自然人股东衡凤英及通过天津融商力源、天津众志软科、天津科鼎好友、天津财汇通、天津财星源、天津安财科技间接持有发行人股份的自然人股东（共计 137 名）出具的基本情况调查表，其均确认不存在为他人代持发行人股份的情形；

4、对天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源执行事务合伙人、其他主要出资人（含已退出员工持股平台的原出资人）进行了访谈，并取得了该等人员确认函；访谈共计 41 自然人股东，已访谈自然人股东目前合计持有发行人股份占上述穿透计算自然人股东持股的 98.04%；对于已退出的自然人股东，访谈了其中 16 名，针对其余由于联系困难未访谈的已退出股东，取得并审阅其签署的《股权转让协议》、款项收付凭证或相关说明文件等；

5、访谈了发行人成立初期股权代持人刘萍、赵方兴，目前仍在公司任职的以及已离职的主要实际出资人，了解并核实股权代持及代持解除、出资来源，并取得其出具的确认函；

6、核查了除上市公司广电运通外其余全部直接股东天津众志软科、天津科鼎好友、天津融商力源及衡凤英的银行流水以及公司历史上股权代持人刘萍与离职员工出资额归集人张来生、丁绍连的银行流水；

7、获取并查阅了公司 2017 年、2020 年分红时相应分配款支付给合伙企业股东的出资人的银行流水或回单；

8、取得了天津融商力源、天津众志软科、天津科鼎好友及其执行事务合伙人出具的关于其份额持有人不存在以委托持股、信托持股或类似安排的形式代他人持有合伙企业出资份额或发行人股份的情形的确认函；

通过上述核查程序以及获取相应核查证据，保荐机构、发行人律师认为，发

行人股东持有的股份权属真实，发行人历史上存在股权代持情形，该等股权代持已解除并办理了相关工商登记备案手续，除该代持情形外，发行人不存在其他委托持股或信托持股情形。

（三）发行人、广电运通的董事、高级管理人员及其关联方的持股情形符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》相关规定发表明确意见

根据《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》第一条第一款第（六）项的规定，上市公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 10%；上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 30%。

广电运通的董事、高级管理人员及其关联方中仅钟勇间接持有发行人股份，持有情况如下：

序号	姓名	在广电运通主要职务	直接持股比例	间接持股比例	关联方持股情况	通过何企业间接持股	合并持股比例
1	钟勇	董事会秘书	-	0.5710%	-	天津众志软科、天津科鼎好友	0.5710%

发行人董事、高级管理人员及其关联方持有发行人股份具体情况如下：

序号	姓名	主要职务	直接持股比例	间接持股比例	关联方持股情况	通过何企业间接持股	合并持股比例
1	衡凤英	副董事长	11.8523%	8.7085%	-	天津融商力源	20.5609%
2	朱玲	董事、总经理	-	2.1104%	-	天津众志软科	2.1104%
3	曾纪才	董事、高级副总裁	-	3.7118%	-	天津众志软科	3.7118%
4	张来生	高级副总裁	-	1.9987%	-	天津众志软科、天津科鼎好友	1.9987%
5	马义	高级副总裁	-	0.4950%	-	天津科鼎好友、天津安财科技	0.4950%
6	张驰	董事会秘书	-	0.0864%	-	天津众志软科	0.0864%
合计							28.9632%

综上，广电运通董事、高级管理人员及其关联方合计持有发行人 0.57%，不超过发行人分拆上市前总股本的 10%；发行人董事、高级管理人员及其关联方合计持有发行人 28.96%，不超过发行人分拆上市前总股本的 30%，符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》第一条第一款第（六）项之规定。

（四）核查程序与核查意见

除上述核查程序及核查证据外，保荐机构、发行人律师亦履行了如下核查程序：

- 1、对发行人报告期内主要客户、供应商进行了函证、电话访谈或现场走访；
- 2、查询了广电运通披露的相关公告，取得并核查了广电运通董事、高级管理人员填写的情况调查问卷，取得并核查了发行人董事、高级管理人员填写的基本情况调查表；
- 3、获取并查阅了发行人全体股东出具的关于所持发行人股份锁定事宜的承诺及发行人全体股东及丁绍连出具的关于发行人控制权的确认函；
- 4、获取并查阅了天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源出具的关于不存在合伙企业实际控制人的确认函；
- 5、获取并查阅了天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源全部合伙人出具的关于合伙企业执行事务合伙人变更、合伙事务的决策表决机制变更的确认函。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、天津众志软科、天津科鼎好友及天津融商力源均无实际控制人，依照相关法律法规及各自合伙协议的约定，该等合伙企业未来存在执行事务合伙人频繁变更、合伙事务的决策表决机制发生重大变更的可能性较小，对发行人股权结构或广电运通控制权不存在重大不利影响；
- 2、发行人股东不存在为广电运通董事、高级管理人员及其关联方或发行人董事、高级管理人员及其关联方代持公司股份的情形；

3、除杨胜、谷娜、郑晓琳之外，发行人股东不存在其他客户或供应商等合作单位及其关联方的情形，亦不存在为发行人技术服务商及其关联方代持发行人股份的情形；

4、发行人股东持有的股份权属真实，且发行人、广电运通的董事、高级管理人员及其关联方的持股情形符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》第一条第一款第（六）项之规定。

问题 2、关于订单取得模式

发行人获取合同的方式主要为单一来源采购，报告期各期通过该方式取得收入的金额占比分别为 45.78%、46.62%、41.60%，如仅考虑财政类客户，则该占比分别为 53.26%、45.30%、39.41%，呈下降趋势。发行人其他取得合同的方式还包括商务谈判/报价、竞争性谈判、招投标等。发行人说明，客户主要采用单一来源采购这一方式是基于行业竞争者较少、发行人竞争力较强等因素。根据申报材料及审核问询回复：

（1）发行人三项主营业务所面临的的市场竞争格局存在差异，但发行人尚未结合业务类型、客户类型对各类合同获取方式的变动情况进行充分分析。

（2）报告期内，发行人合同主要通过单一来源采购方式获取，但相关收入金额占比存在下降趋势，发行人对该项趋势的变动分析及风险提示尚不够充分。

（3）在论述竞争优势时，发行人提出其作为财政部招标确定的“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”唯一中标单位，曾为财政部开发相关软件以满足国库集中支付系统的要求，但又提及该项业务领域仍存在其他竞争对手，且发行人业务主要系通过单一来源采购而非招投标方式取得，相关表述存在一定歧义。

请发行人：

（1）按业务类型、客户类型分析不同合同获取方式形成的收入金额及占比，并作报告期内的变动分析；

(2) 结合单一来源采购占比降低、商务谈判/报价等其他方式占比增长的情形，进一步分析发行人所面临竞争形势的变化趋势，是否存在单一来源采购订单持续减少进而导致发行人业务萎缩的风险；

(3) 说明发行人“作为财政部招标确定的‘电子凭证安全支撑控件升级改造项目’唯一中标单位”的具体含义，该项招投标中标与合同来源主要系单一来源采购之间的关系，是否系开展该项业务的必要条件。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 不同业务类型、客户类型下合同获取方式产生收入变动情况

公司报告期内获取合同的方式主要为单一来源采购，因此，为进一步分析不同业务类型、客户类型下合同获取方式产生收入变动与公司市场竞争地位的联系，按照单一来源采购与非单一来源采购对合同获取形式予以分类，其中，非单一来源采购包括招投标、竞争性谈判、商务谈判/报价及其他形式。

1、按主要业务类型

(1) 支付电子化解决方案

方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	3,088.83	7.42%	1,738.24	6.66%	1,709.46	8.00%
竞争性谈判	4,124.39	9.90%	1,696.72	6.50%	1,748.24	8.18%
单一来源采购	19,817.39	47.57%	15,045.52	57.68%	10,781.53	50.47%
商务谈判/报价	7,382.84	17.72%	2,020.43	7.75%	4,148.74	19.42%
其他	7,242.19	17.39%	5,582.46	21.40%	2,975.83	13.93%
合计	41,655.65	100.00%	26,083.37	100.00%	21,363.80	100.00%

公司通过单一来源采购获取支付电子化解决方案合同在报告期内产生收入的占比有所波动，主要原因系客户可以采用较为灵活的商务谈判/报价形式向公司采购产品。按照《关于进一步加强和规范国库集中支付电子化管理工作通知》（财库[2015]121 号）与《关于加快推进地方国库集中支付电子化管理工作通知》

知》（财库[2017]138 号）等文件要求，各地支付电子化系统部署由财政部门主导、省级统筹，应当保持标准对接，做到数据互联互通。因此，下级单位通常向上级单位选定的供应商采购产品或服务。

基于上述情形，公司中标上级单位支付电子化项目后，下级单位结合采购时效与内部审批等因素，要求公司参与商务谈判或报价后直接签署合同。该等商务谈判/报价形式以公司为上级单位或同级单位提供产品或服务价格作为指导价，并且，尽管采购文件中并不标明“单一来源采购”，但在实际采购过程中无其他供应商参与竞争。因此，该业务涉及单一来源采购和商务谈判/报价形式均属于非竞争性采购方式，以上两类采购形式报告期内产生收入合计为 14,930.27 万元、17,065.95 万元和 27,200.23 万元，分别占比 69.89%、65.43%和 65.30%，总体保持稳定，公司持续保持具有竞争优势的市场地位。

（2）财政预算管理一体化解决方案

方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	327.56	7.02%	346.66	14.71%	190.59	10.39%
竞争性谈判	121.73	2.61%	335.90	14.25%	306.32	16.70%
单一来源采购	1,812.00	38.84%	1,117.89	47.44%	868.79	47.36%
商务谈判/报价	1,878.30	40.26%	60.94	2.59%	214.54	11.70%
其他	525.78	11.27%	494.99	21.01%	254.18	13.86%
合计	4,665.37	100.00%	2,356.38	100.00%	1,834.43	100.00%

公司通过单一来源采购获取财政预算管理一体化解决方案合同在 2018 年与 2019 年产生收入占比稳定，2020 年产生收入占比有所下降，其主要原因系 2019 年财政部推动财政核心业务一体化系统建设，要求相关业务系统与新政要求相匹配，上述政策背景下，本业务市场处于新一轮竞争发展中，公司亦需要通过参与更多除单一来源采购以外的采购形式获取合同。2020 年，该业务基于商务谈判/报价获得合同所产生的收入上升较快，主要原因系当年辽宁省财政一体化单个项目确认收入 1,300 万元，金额占比较大。截至 2021 年 5 月，省级财政部门就新业务规范和技术标准下的财政一体化系统建设自主选择系统开发商的为 17 个省，其中，发行人中标并签订合同有 10 个，合同金额总计 1.04 亿元。

(3) 预算单位财务服务平台

方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	333.96	8.91%	401.78	8.75%	-	-
竞争性谈判	873.30	23.29%	1,601.22	34.87%	196.60	34.18%
单一来源采购	653.93	17.44%	365.32	7.96%	231.08	40.17%
商务谈判/报价	367.88	9.81%	-	-	10.26	1.78%
其他	1,520.74	40.56%	2,223.03	48.42%	137.24	23.86%
合计	3,749.82	100.00%	4,591.35	100.00%	575.18	100.00%

2019 年，新政府会计制度的施行增加了当年预算单位的财务服务平台采购需求，因此，该业务市场迎来新一轮激烈竞争，公司当年通过单一来源采购获得收入较上一年相比，其占比下降明显。与此相应，2019 年、2020 年，公司通过招投标、竞争性谈判及商务谈判/报价等方式获取该业务合同并产生收入的比例均有所上升。此外，公司报告期内该业务的其他合同获取方式主要为经销商订单，2018 年至 2020 年经销收入分别为 16.79 万元、1,677.93 万元和 942.87 万元，占当年销售收入比例为 2.92%、36.55%和 25.14%。综上，公司报告期内通过除单一来源采购以外形式获得合同收入占比总体较高。

2、按主要客户类型

(1) 财政及人行类客户

方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	2,275.34	10.69%	2,313.76	13.62%	1,188.09	10.73%
竞争性谈判	1,792.22	8.42%	2,698.58	15.89%	1,109.65	10.02%
单一来源采购	8,392.69	39.41%	7,692.68	45.30%	5,897.06	53.26%
商务谈判/报价	6,047.92	28.40%	1,315.33	7.75%	1,541.57	13.92%
其他	2,785.13	13.08%	2,961.88	17.44%	1,336.35	12.07%
合计	21,293.29	100.00%	16,982.24	100.00%	11,072.72	100.00%

公司的财政及人行类客户系各地的财政部门及人民银行。财政部主要职能包括负责制定政府采购制度并监督管理，各地财政部门作为其分支机构，在对外采购产品及服务时履行相应政府采购形式，包括招投标、竞争性谈判及单一来源采

购等。公司通过单一来源采购获得该类客户合同在报告期内产生收入有所下降，主要原因包括：支付电子化业务逐步下沉至地市级、区县级及以下，单个项目采购金额较少，客户通过商务谈判/报价更为灵活的采购方式；以及基于财政预算管理一体化新政的影响，该业务市场竞争加剧，公司通过除单一来源采购以外方式获取合同比例上升。

（2）代理银行类客户

方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	2,517.22	7.38%	1,218.20	6.17%	1,306.86	7.90%
竞争性谈判	3,778.47	11.07%	1,185.16	6.00%	1,161.07	7.02%
单一来源采购	15,475.72	45.34%	10,329.11	52.28%	6,899.33	41.71%
商务谈判/报价	6,065.09	17.77%	2,284.95	11.56%	4,198.72	25.39%
其他	6,293.35	18.44%	4,741.69	24.00%	2,973.36	17.98%
合计	34,129.85	100.00%	19,759.12	100.00%	16,539.34	100.00%

相比财政及人行类客户，代理银行类客户作为商业银行，可以采取更为灵活的采购形式，因此，公司通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购及商务谈判/报价等方式获得该等客户合同在报告期内产生收入有所波动。此外，基于支付电子化管理的对等部署、数据互联，代理银行为了更容易获得系统验收，通常向当地财政部门选定供应商采购相应产品。

3、合同获取方式产生收入变动不存在违反法律法规的情形

公司作为政府采购的供应商，在获取合同过程中，不存在未经投标而获取依法应招标项目等违反《政府采购法》相关法律法规的情形。发行人依照采购方的要求编制并提交相应文件，或者采购方指定的其他合法方式响应客户的产品采购。同时，公司报告期内不存在行政处罚记录情形，亦不存在违反《政府采购法》、商业贿赂或不正当竞争而受到行政处罚或被追究刑事责任的记录。

综上，公司报告期内获取的客户（主要为财政部门、商业银行）业务合同均按照采购方发布或要求的采购方式履行了相应程序。公司报告期内通过单一来源采购、招投标、竞争性谈判或商务谈判/报价等合同获取方式产生收入存在变动

情形，是基于不同业务的行业政策驱动以及不同客户选定采购形式，不存在公司违反或规避采购方要求程序获取合同的情形，公司合同获取合法合规。

（二）单一来源采购等合同获取方式变化与公司市场竞争地位的联系

公司单一来源采购获得合同报告期内产生收入占比分别为 45.78%、46.62% 和 41.60%，其中，2020 年收入占比较上一年有所下降，主要原因系我国国库集中支付电子化管理在全国范围内不断纵深推进以及 2019 年财政部推动财政核心业务一体化系统建设引起新一轮市场竞争。

2010 年以来，财政部会同人民银行进行顶层设计和试点推广行国库集中支付电子化管理，同时，各地各级政府按照《国库集中支付业务电子化管理暂行办法（财库[2013]173 号）》等文件要求，结合本地实际，积极推进支付电子化管理工作。2015 年，各地省级财政部门、预算单位、人民银行、代理银行已全面推广实施，初步建立起安全高效的电子化管理体系。截至 2019 年，全国已有 36 个省级（基本实现了省级层面的全覆盖）、305 个地市（占全国地市级的 91%）、1500 个区县（占全国区县级的 53%）实施了支付电子化管理，河北、云南实现了省市县乡四级全覆盖，安徽、江西、湖北等实现了省市县（区）三级全覆盖。并且，基于上述推广进程，财政部于 2019 年提出了以支付电子化驱动国库转型推动国库管理现代化，即推进财政核心业务一体化系统建设。

上述业务政策背景下，随着支付电子化管理已在全国多数地区完成部署并逐步进入纵深推广阶段，由于区县级及以下客户较省级、地市级采购价格较小，采购程序更为灵活，可以采取商务谈判/报价形式替代单一来源采购形式，因此，单一来源采购作为公司支付电子化业务相关项目实施合同的主要获取形式，2020 年产生收入金额占比与以往相比亦有所下降。此外，随着支付电子化管理已在全国多数地区完成部署，财政部门、人民银行及代理银行等客户对支付电子化相关运维服务需求逐步增加，客户基于续签运维服务合同的考虑，多邀请公司参与商务谈判或进行报价进而选定供应商，因此，公司 2020 年通过商务谈判/报价方式取得收入占比有所上升。

同时，2019 年财政核心业务一体化系统建设的新政推动产生了新一轮的市场需求。在新业务规范和技术标准下，省级财政部门可以自主选择系统开发商，

对省本级财政预算管理一体化系统完成系统开发和实施部署，并逐步推广至下级财政，并且，原有部署的支付电子化需要对标新技术标准予以改造升级。据此，在支付电子化升级改造市场保持既有市场地位的同时，公司在本轮财政预算管理一体化市场竞争中，凭借支付电子化积累的竞争优势，深度参与到省级开发项目的招投标等竞争性采购程序并签订合同。

报告期内，公司凭借自身竞争优势获得新签合同金额分别为 45,745.99 万元、69,752.23 万元和 78,870.45 万元，其中，支付电子化合同金额 33,002.87 万元、48,059.11 万元和 52,865.98 万元，财政预算管理一体化合同金额 4,467.22 万元、6,439.89 万元和 9,629.87 万元，均呈逐年递增趋势。

综上，公司通过单一来源采购获取合同 2020 年产生收入占比有所下降，主要原因系支付电子化管理不断纵深推进导致客户采购形式更为灵活以及 2019 年财政核心业务一体化系统建设新政引起的市场竞争加剧；尽管公司面临市场竞争形势加剧，单一来源采购产生收入占比有所下降，但是，公司支付电子化及财政一体化业务保持增长，不存在业务萎缩的情形。

同时，公司就上述行业政策变化与市场竞争加剧的风险已在招股说明书“第四节 风险因素/一、市场风险”以及“重大事项提示/一、特别风险提示”中予以披露。

（三）公司曾作为财政部电子凭证相关项目唯一中标单位情况及影响

2013 年至 2015 年期间，江苏、陕西、北京等 26 个省本级（含计划单列市）的财政部门支付电子化项目与公司签订合同，公司逐渐积累业务经验并形成自身竞争优势。2015 年 7 月，公司通过履行公开招标程序成功中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”并签订合同，由于本次招投标不存在联合投标的情形，因此，公司是该项目的唯一中标供应商。依据该项目合同，公司接受财政部信息网络中心委托对国库支付管理系统的电子凭证安全支撑控件进行升级改造，确保财政部在 2011 年建设的电子凭证安全支撑控件（原无纸化安全支撑体系软件）达到金融级水平，适应大集中和互联网环境下的业务应用模式，要在并发处理、数据传输、安全保障、拓展应用等方面进行升级完善，属于软件开发类

项目。2017 年、2018 年，公司通过参与竞争性磋商，连续中标财政部“电子凭证安全支撑控件运行维护项目”，在支付电子化领域持续占有优势地位。

按照财政部、中国人民银行《关于印发<国库集中支付业务电子化管理暂行办法>的通知》（财库[2013]173 号）以及《关于进一步加强和规范国库集中支付电子化工作的通知》（财库[2015]121 号），明确了省级财政牵头组织开展国库集中支付业务电子化管理，要求财政部门、人民银行、代理银行应当分别部署统一的电子凭证安全支撑控件，并分别改造各自业务处理系统与电子凭证安全支撑控件有机衔接。由于电子凭证安全支撑控件是财政部统一设计开发，提供各省财政部门使用，因此，公司作为电子凭证安全支撑控件的技术开发商，相比其他实施服务供应商，具有明显的技术优势和先发优势。

省级及以下各级财政部门、人民银行及代理银行多通过单一来源采购选定公司作为供应商，此外，省本级通过招投标选定公司作为供应商后，为了确保系统数据互联互通并迅速推广部署，该省范围内客户会通过更为灵活的采购形式与公司签订合同。并且，一旦选定公司作为项目实施供应商后，客户基于信息系统延续性、稳定性、安全性的考虑，通常继续选定公司作为后续运维服务的供应商。以湖南省范围内财政部门采购国库集中支付电子化管理系统为例，岳阳市云溪区、保靖县、华容县等财政局均通过单一来源采购形式选定公司作为供应商。并且，上述客户采购公示文件中就选定供应商符合单一来源的论证意见均明确公司系财政部在全国推行的支付电子化安全支撑平台的唯一软件供应商和承建商，符合政府采购有关单一来源采购方式适应情形管理规定。

但是，在非单一来源采购形式中，按照客户有关支付电子化产品的招标公告或相应采购文件，投标供应商无需中标上述财政部项目亦可以参与相应采购程序，因此，2015 年中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”不是公司开展支付电子化业务的必要条件。

综上，公司中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”并成为系统技术开发商，极大地提高了公司在支付电子化领域通过单一来源采购及商务谈判/报价等形式获取合同的比例；财政部选定公司承建部级的产品开发项目，系对公司研发实力的高度认可，并对公司开展支付电子化、财政管理一体化等业务均有积极影响，但不属于公司开展该等业务的必要条件。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取并审阅发行人出具的主要业务与主要客户分类下不同采购方式获取合同报告期内产生收入的说明，分析论证上述收入变动与发行人市场竞争力、业务获取能力的联系与影响；

2、获取并查阅了发行人 2015 年中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”，2017 年、2018 年中标财政部“电子凭证安全支撑控件运行维护项目”的招标公告或磋商文件、中标公告及签订合同；

3、访谈发行人相关部门负责人，了解公司 2015 年中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”以及后续持续中标有关运行维护服务项目的具体情况及对公司市场地位的影响；

4、查阅了《关于印发<国库集中支付业务电子化管理暂行办法>的通知》（财库[2013]173 号）以及《关于进一步加强和规范国库集中支付电子化管理工作工作的通知》（财库[2015]121 号）等行业政策文件及《以支付电子化为契机推动国库管理现代化》等专业期刊文章，了解支付电子化及财政一体化的行业发展情况，并结合发行人获取合同形式变动，分析公司的市场地位的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期内主要业务收入中，单一来源采购占比降低主要原因系支付电子化管理不断纵深推进导致客户采购形式更为灵活以及 2019 年财政核心业务一体化系统建设新政引起的市场竞争加剧；尽管单一来源采购收入占比有所下降，但发行人报告期内支付电子化及财政一体化业务保持增长，因此，发行人业务不存在萎缩；

2、2015 年，发行人中标财政部“电子凭证安全支撑控件升级改造项目”不存在联合招标，系唯一中标供应商；公司作为支付电子化系统的技术开发商，具有先发优势和技术优势，极大地提高了通过单一来源采购及商务谈判/报价等形

式获取合同的比例；财政部门、代理银行等客户未排除其他供应商参与采购，因此，上述中标财政部项目不属于公司开展业务的必要条件。

问题 3、关于市场规模预测及业务的可持续性。

（1）首次审核问询回复中，发行人对主营业务的预计市场规模进行了量化分析。发行人认为支付电子化解决方案业务的增量订单来源包括支付电子化的进一步升级和推广下沉、银行对等部署支付电子化、信创背景下的支付电子化系统的适配改造及配套运维服务四项，未来三年（2021 年至 2023 年）的市场空间合计 18.76 亿元。第二轮审核问询回复中，发行人对业务下沉的预计时间安排、预计毛利率变动情况、版本升级对预计的影响等进行了进一步分析，但对于支付电子化的“进一步升级”与发行人近年来已完成订单的相互关系、产生“进一步升级”的具体驱动因素（例如政策、市场变动）等尚未充分分析。

（2）两轮审核问询回复中，发行人对市场规模的预计均主要针对未来三年的市场空间作出，且集中于支付电子化解决方案业务，对当前支付电子化升级改造完成后的市场需求变化、其余两项业务（财政预算管理一体化、预算单位财务服务平台）的市场需求变化尚未充分分析。

请发行人：

（1）进一步说明“支付电子化的进一步升级和推广下沉市场规模”所对应的具体业务需求，回复时应至少说明相关业务需求的实现情况、产生业务需求的具体政策或市场背景，并充分注重语言的清晰性、可理解性；

（2）补充披露现有支付电子化升级改造完成后，发行人各项主营业务的持续性，进一步强化与市场规模变动相关的风险揭示；

（3）结合发行人已取得订单所占有的市场份额、信创适配改造可能面临的竞争态势等要素，对整体市场规模中发行人预计能够取得的部分进行进一步量化分析，并将市场规模、市场份额预计相关内容在招股说明书中对应章节进行补充披露。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露

（一）进一步说明“支付电子化的进一步升级和推广下沉市场规模”所对应的具体业务需求，回复时应至少说明相关业务需求的实现情况、产生业务需求的具体政策或市场背景，并充分注重语言的清晰性、可理解性；

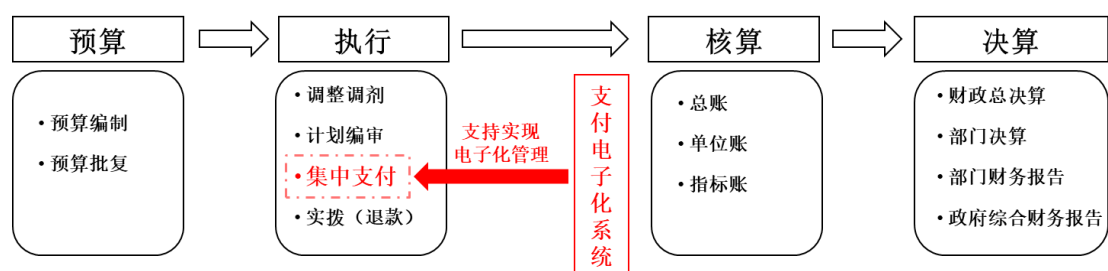
“支付电子化的进一步升级和推广下沉”具体指对标财政预算管理一体化的新政要求进行升级和向省市县乡四级全覆盖的推广下沉两方面需求。具体如下：

1、支付电子化进一步升级需求的政策及市场背景、具体内容

根据 2019 年财政预算管理一体化新政规定（主要包括《财政核心业务一体化系统实施方案》、《财政信息化三年重点规划》、《关于推进财政大数据应用的实施意见》和《财政信息系统集中化推进工作方案》等四个制度文件）和财政部财政核心业务一体化系统建设现场会暨全国财政信息化工作会议安排，财政部于 2020 年制定并发布了《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》（以下简称“业务规范”和“技术标准”）。

公司支付电子化系统主要用于实现国库集中支付业务电子化管理，国库集中支付业务属于财政预算管理一体化的业务范围，属于业务规范和技术标准的适用对象。

图：财政业务流程与支付电子化系统的相互关系



伴随预算管理一体化的新政要求，支付电子化系统需根据业务规范进行电子凭证模板设计，依据新的资金支付方式下的业务流程、新的接口报文规范要求进行升级改造，并全面完成财政部门、人民银行、代理银行等各方的联调测试。上述升级改造形成支付电子化进一步升级需求。

2、支付电子化推广下沉需求的政策及市场背景、具体内容

根据《财政部国库司有关负责人就国库集中支付电子化管理相关工作答记者问》，支付电子化推广按照“两级建设、五级应用”展开。“两级建设”是指中央和各省共同完成支付电子化管理的建设工作。“五级应用”是指中央、省、市、县和乡镇统一应用支付电子化管理手段。

结合国库集中支付电子化部署安排，预计未来我国大多数地区将实现国库集中支付电子化省市县乡四级全覆盖。鉴于我国多数省市尚未实现国库集中支付电子化省市县乡四级全覆盖，存在支付电子化推广下沉需求。

鉴于乡镇级财政单位数量众多，独立部署实施支付电子化的乡级财政单位数量缺少权威公开数据，公开政策中并无实现省市县乡四级覆盖的具体政策安排。基于谨慎性考虑，公司关于支付电子化市场规模预测中未考虑乡镇级财政单位。

3、支付电子化进一步升级和推广下沉需求合并关系、需求实现情况

根据上述分析，前述政策的发布后，已经实施支付电子化的地区，需按照新政要求升级改造；未实施支付电子化的地区，需对标新政要求，继续省市县乡四级推广实施支付电子化。两者整体构成公司支付电子化解决方案业务未来的市场需求，因此总体市场规模预测中“假设未来三年各级财政单位均需按预算管理一体化新政要求升级或部署支付电子化系统。”

从实际进展来看，陕西省和新疆部分地区率先开展财政预算管理一体化系统建设并对标升级建设支付电子化系统。2020 年公司在两地对标新政的支付电子化项目部分上线验收，当期已确认收入合计 6,401.32 万元。

公司已修订相关支付电子化需求描述，并于招股说明书相应部分补充披露。详见问题之（三）的有关回复内容。

（二）补充披露现有支付电子化升级改造完成后，发行人各项主营业务的持续性，进一步强化与市场规模变动相关的风险揭示；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况 & 竞争状况/（三）行业竞争情况”中补充披露如下：

“2、主要业务未来市场空间分析

.....

（4）主要业务未来发展持续性

综合上述各项主营业务未来市场空间分析，由于 2019 年财政预算管理一体化新政策的推动，公司各项业务都迎来了新的市场需求：

在支付电子化市场，进一步升级和推广下沉、银行配套部署、信创适配改造等需求较大，公司保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔；

在财政预算管理一体化市场，伴随各省加快落实 2019 年财政预算管理一体化新政，公司深度参与到省级开发项目的竞争中，并已取得可观的市场份额，未来业务发展空间较大；

在预算单位财务服务平台市场，公司的产品在财政部门主导、集中采购部署的预算单位中具备竞争力，且已经占据了一定的市场份额。此外，公司依托在支付电子化和预算管理一体化领域的竞争地位，未来业务发展空间较大。

综上所述，伴随财政信息化建设的持续投入，在可预见的未来，公司各项主营业务具备持续发展的空间。

此外，公司依托在国库集中支付电子化领域的领先地位和支付电子化在财政信息化建设的引领性，积极将电子化相关技术和解决方案迁移至其他业务领域。如证照电子化、报销电子化、会计档案电子化、票据电子化和政府采购电子化等，以期电子化业务的长期可持续发展。”

此外，公司已在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示”和“第四节 风险因素/一、市场风险”的“行业政策变化风险”补充披露如下：

“国家一贯重视电子政务建设和发展，在国家信息化发展战略中，重点提出了电子政务方面的要求，要求电子政务稳步开展，成为转变政府职能、提高行政效率、推进政务公开的有效手段。近年来，财政部在财政信息化、国库集中支付领域出台了一系列政策，有力地推动了财政信息化行业的发展。国家一系列上述领域政策的出台对公司业务发展起到了积极的促进作用，如果未来国家在财政信息化领域的政策发生不利变化，包括但不限于：

1、新政新规的持续发布同时带动财政信息化和国库集中支付业务电子化领域行业标准升级和产品交付要求变化,使得公司产品及服务不能及时满足新政新规要求;

2、国库集中支付电子化推广改革不及预期、对标预算管理一体化新政升级支付电子化系统的需求不足、信创适配改造的标准变动、推广缓慢等;

3、财政预算管理一体化建设进展缓慢,各省系统开发延后以及后续推广建设的进度推迟;

4、预算单位财务制度改革力度不及预期、财务管理需求不断变化等;

上述政策变动可能导致下游市场空间减小、市场需求波动或客户持续合作关系变动,将对公司的经营产生不利影响。”

(三)结合发行人已取得订单所占有的市场份额、信创适配改造可能面临的竞争态势等要素,对整体市场规模中发行人预计能够取得的部分进行进一步量化分析,并将市场规模、市场份额预计相关内容在招股说明书中对应章节进行补充披露。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况 & 竞争状况/(三)行业竞争情况”中补充披露如下:

“2、主要业务未来市场空间分析

公司主要业务包括支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案和预算单位财务服务平台及前述业务衍生的运维服务。现就相关业务未来市场空间分析如下:

(1) 支付电子化解决方案业务市场空间分析

发行人支付电子化解决方案业务下游需求主要包括支付电子化的进一步升级和推广下沉、银行对等部署支付电子化、信创背景下的支付电子化系统的适配改造及配套运维服务等。未来三年(2021年至2023年)市场空间的量化预计及发行人市场份额分析如下:

1) 测算主要假设条件

①基于财政部门进行测算

各级财政单位数量基于行政区划单位统计，行政区划统计自民政部《2020年5月中华人民共和国县级以上行政区划代码》。其中，计划单列市纳入省级统计；且基于业务可开展性，省级数量未考虑香港和澳门特别行政区和台湾省。

乡镇级财政单位数量众多，独立部署实施支付电子化的乡级财政单位数量缺少权威公开数据。基于谨慎性考虑，本测算未考虑乡镇级财政单位。

②财政单位支付电子化的进一步升级和推广下沉：主要包括对标财政预算管理一体化的新政要求进行升级和向省市县乡四级全覆盖的推广下沉两方面需求。

具体而言，财政部于2019年集中发布财政预算管理一体化新政，于2020年颁布《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》。公司支付电子化系统主要用于实现国库集中支付业务电子化管理，国库集中支付业务属于财政预算管理一体化的业务范围，属于业务规范和技术标准的适用对象。前述政策的发布后，已经实施支付电子化的地区，需按照新政要求升级改造；未实施支付电子化的地区，需对标新政要求，继续省市县乡四级推广实施支付电子化。

假设未来三年各级财政单位均需按预算管理一体化新政要求升级或部署支付电子化系统。各单位部署收费基于发行人同类业务对于同类客户的基准报价，并考虑业务的成熟性给予一定的价格折扣确定。

③银行相应配套部署支付电子化系统：国库集中支付电子化系统部署为财政部门、人民银行、代理银行三方对等部署。基于②中假设的支付电子化升级和推广的财政单位，假设均有银行对等部署，数量关系为省级财政单位对应1家人行和5家代理银行，地市级财政单位对应1家人行和3家代理银行，区县级财政单位对应1家人行和1家代理银行。各银行部署收费基于发行人同类业务对于同类客户的基准报价，并考虑业务的成熟性给予一定的价格折扣确定。

④信创背景下的支付电子化系统的适配改造：基于信息技术应用创新、自主可控要求，存在支付电子化系统适配改造的需求，即通过开发适配，产品需实现与主流国产化软硬件产品功能、性能和兼容性互相验证，能够在信创环境的操作系统、数据库、应用中间件、消息中间件、服务器和终端机等基础软硬件环境内实现原有支付电子化功能。

假设未来三年各级财政单位及省级财政对等部署银行需进行该等适配改造（银行由于内部垂直管理，系统运行环境较为统一，省级适配改造后，地市、区县级适配改造工作量相对较小，本测算假定不再单独收费）。

由于信创造适配改造不涉及新功能实现，公司基于客户单位已经完成信创改造的软硬件环境，依托原有支付电子化技术和研发、实施人员，即能够开展该等适配改造工作。

各单位适配改造收费基于投入工作量估计确定。信创造适配改造可能与支付电子化升级、推广合并开展，但不影响其单独的收费测算。

⑤运维服务：发行人产品及服务销售后，通常会续签专项运维服务合同，并按原产品及服务销售合同的一定比例确定销售价格。假定未来三年上述各项市场需求均衍生相应的运维服务，收费水平参考发行人历史收费水平，假定为其他各项需求收入的10%。

⑥未来三年宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生上述假设外的重大变化。

2) 整体市场规模量化预计

在上述假设下，发行人支付电子化解决方案业务未来三年市场空间的量化预计如下：

项目	省级	地市级	区县级
各级财政单位数量	36	328	2,846
支付电子化的进一步升级和推广下沉涉及财政单位数量	36	328	2,846
支付电子化的进一步升级和推广下沉市场规模（万元）A	1,296	6,888	37,567
银行对等部署支付电子化数量	216	1,312	5,692
银行对等部署支付电子化市场规模（万元）B	7,776	23,616	68,304
信创背景下的支付电子化系统的适配改造财政单位和银行数量	252	328	2,846
信创背景下的支付电子化系统的适配改造市场规模（万元）C	7,560	3,280	14,230
配套运维服务（万元）D=(A+B+C)*10%	1,663	3,378	12,010
未来三年市场空间合计（万元）E=A+B+C+D	187,569		

注1：电子化相关技术与解决方案迁移至其他业务领域：基于电子化业务横向拓展空间较大，

包括但不限于证照电子化、财务电子化、票据电子化和政府采购电子化等，基于谨慎性考虑，本测算未包含该等业务未来市场空间。

注2：升级发展财政预算管理一体化解决方案业务：对于已完成支付电子化业务部署实施的客户，基于产品与服务间的技术联系和已有合作关系，其可以适应财政信息化建设的最新要求，进一步采购公司财政预算管理一体化解决方案。基于谨慎性考虑，本测算未包含该等业务未来市场空间。

注3：银行由于内部垂直管理，系统运行环境较为统一，省级适配改造后，地市、区县级适配改造工作量相对较小，本测算假定不再单独收费。

3) 发行人的市场份额分析

假定上述市场空间中，发行人按照截至2020年12月各级财政部门的市场覆盖率取得相应市场份额，即取得35个省级、317个地市级、2,295个区县级财政单位支付电子化进一步升级的市场，和该等财政相对应的银行对等部署、信创背景下的适配改造和配套运维服务市场，则发行人未来三年市场份额约为15.38亿元¹。考虑到剩余区县级财政中仍有部分需实施部署支付电子化，在前述假设基础上，假定区县级财政单位支付电子化进一步升级和推广下沉市场占有率达到地市级水平²，则发行人未来三年市场份额约为17.50亿元。

综上所述，结合基于假设的整体市场规模的量化预计和发行人历史期占有的市场份额测算，发行人支付电子化解决方案需求较大，未来业务发展空间仍然广阔，公司保有竞争优势，市场地位突出，2021年至2023年支付电子化解决方案的市场份额约为15.38亿至17.50亿元。

(2) 财政预算管理一体化解决方案业务市场空间分析

1) 财政预算管理一体化解决方案整体市场空间分析

公司财政预算管理一体化解决方案业务，是适应财政信息化建设发展趋势的新型业务，在财政综合业务管理系统基础上发展而来。根据2019年财政预算管理一体化新政规定（主要包括《财政核心业务一体化系统实施方案》、《财政信息化三年重点规划》、《关于推进财政大数据应用的实施意见》和《财政信息系统集中化推进工作方案》等四个制度文件）和财政部财政核心业务一体化系统建设现场会暨全国财政信息化工作会议安排，财政部于2020年制定并发

¹ 从实际进展来看，陕西省和新疆部分地区率先开展财政预算管理一体化系统建设并对标升级建设支付电子化系统。2020年公司在两地对标新政的支付电子化项目部分上线验收，当期已确认收入合计6,401.32万元，该等收入已从发行人市场份额中扣除，下同。

² 即取得 $317/328 \times 2846 \approx 2751$ 区县级财政单位及该等财政相对应的银行对等部署、信创背景下的适配改造和配套运维服务市场。

布了《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》（以下简称“业务规范”和“技术标准”），统一了新一轮财政信息化体系建设的业务规范和技术标准。

新业务规范和技术标准下的财政预算管理一体化系统建设，可分为业务系统开发和推广实施两个阶段，即各省先在省本级财政完成业务系统开发，再向市县进行推广实施部署。建设模式可分为自建模式和跟随模式两类。其中，自建模式由各省财政部门自主选择系统开发商，在省本级完成系统开发和实施部署后，进一步推广至下级财政；跟随模式由各省财政部门直接参照完成试点的海南或河北实施部署系统，再行推广至下级财政。

截至目前，新政下首轮财政预算管理一体化建设已基本完成各省开发阶段的市场招投标。在开发阶段，发行人主要参与自建模式的财政预算管理一体化系统建设。基于公开项目信息和发行人自身已取得的业务订单统计，截至 2021 年 5 月，全国 31 个省级财政中，采取自建模式的为 17 个，其中发行人参与建设有 10 个，占比 58.82%；采取自建模式的 17 个省级财政已完成招投标/业务合同签订的项目金额合计 4.64 亿元，其中发行人中标/签订合同的项目金额 1.04 亿元，占比 22.29%。

关于整体财政预算管理一体化市场空间。由于业务规范和技术标准于 2020 年发布，市场上相应的产品与服务尚在发展中，各省财政预算管理一体化系统建设安排、业务开发范围差异较大。现阶段暂无统一的系统建设和资源投入标准，不具备整体市场规模量化预测的基础。

2) 发行人预计能够取得市场份额的量化分析

结合上述分析，现基于如下假设就发行人预计能够取得的市场份额进行进一步预测分析：

①基于截至 2021 年 5 月的建设安排测算：本测算仅基于截至 2021 年 5 月通过招投标等程序已明确的建设安排测算，具体即发行人参与的、已完成招投标/合同签订的自建模式省份完成省本级业务系统开发，并进一步推广至地市和区县级财政单位。不考虑跟随模式省份的推广实施需求；不考虑未来财政预算管理一体化新的建设内容发展和资源投入需求。

②基于财政部门测算：预算管理一体化解决方案主要客户均为财政部门，下游市场基于财政部门测算，不考虑其他预算单位、各类银行可能的配套投入。

③省本级财政市场：按照目前发行人已取得（即中标或签订业务合同）的 10 个省份的省本级财政预算管理一体化系统建设项目金额统计，暂不考虑未来可能的进一步系统拓展功能建设。

④地市、区县级财政市场：按照建设安排，在省本级财政完成系统开发和实施部署后，将进一步推广至下级财政。

关于客户数量。发行人能够取得的地市、区县级财政市场基于发行人目前已参与建设的省本级财政测算。参与该省省本级系统建设，即将该省地市、区县财政单位纳入测算。各级财政单位数量基于行政区划单位统计，行政区划统计自民政部《2020 年 5 月中华人民共和国县级以上行政区划代码》。

关于收费标准。截至目前，尚无按照 2020 年新的业务规范和技术标准建成并向市县级财政推广的财政预算管理一体化系统，并无统一的收费标准。考虑到实施推广的收费通常与工作量相关，同级财政的财政预算管理一体化项目实施工作相对成熟的支付电子化项目一般较多。基于测算目的，假定地市、区县级财政的财政预算管理一体化项目收费为同级支付电子化项目基准报价的 2 倍。

⑤运维服务：发行人产品及服务销售后，通常会续签专项运维服务合同，并按原产品及服务销售合同的一定比例确定销售价格。假定上述市场需求均衍生相应的运维服务，收费水平参考发行人历史收费水平，假定为上述需求收入的 10%。

⑥未来宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生上述假设外的重大变化。

在上述假设下，发行人财政预算管理一体化解决方案能够取得市场份额量化预计如下：

项目	省级	地市级	区县级
各级财政单位数量	36	328	2,846
发行人已取得业务的省级财政单位/预计能够取得业务的市县级财政单位数量	10	129	1,039

发行人已取得省本级开发业务（万元）A	10,353
发行人预计能够取得市县级推广业务（万元）B	55,946
配套运维服务（万元）C=(A+B)*10%	6,510
发行人已取得/预计能够取得的市场份额（万元） D=A+B+C（注）	70,309

注：从实际进展来看，公司2020年辽宁省财政核心业务一体化平台建设服务项目已确认收入1,300万元，该等已实现金额已从本项中扣除。

综上所述，伴随各省加快落实2019年财政预算管理一体化新政，公司深度参与到省级开发项目的竞争中，取得了客观的市场份额。基于截至2021年5月财政预算管理一体化建设安排和发行人已取得的省本级开发业务测算，发行人财政预算管理一体化解决方案业务市场份额约为7.03亿元，具有较大的业务空间。

（3）预算单位财务服务平台市场空间分析

1）预算单位财务服务平台整体市场空间分析

发行人预算单位财务服务平台以预算单位财务核算为核心的业务办公系统，产品最终使用方为各类预算单位。根据财政部门地方预算管理一体化建设进展情况通报统计，截至2021年4月，全国共有约69.90万个预算单位¹。该等预算单位即为发行人财务服务平台业务的潜在客户。根据发行人业务系统后台数据库登记的预算单位财务服务平台授权许可数统计，发行人预算单位财务服务平台已销售超过8.60万个预算单位。据此估算发行人的市场占有率约为12%。

2）发行人预计能够取得市场份额的量化分析

结合上述分析，现就发行人预计能够取得的市场份额进行进一步预测分析。

发行人预算单位财务服务平台业务市场竞争激烈，参与者较多，一般市场化采购的不确定性较强。基于谨慎性考虑，且鉴于：

①发行人的产品主要在财政部门主导、集中采购部署的预算单位中具备较强竞争力。

②财政预算管理一体化与预算单位财务服务平台在“单位会计核算”业务

¹ 根据地方预算管理一体化建设进展情况通报，截至2021年4月30日，地方预算管理一体化系统已覆盖20.48万个预算单位，覆盖率为29.3%。由此推算预算单位整体数量为69.90万个。

上的联系¹，且随着预算管理一体化建设推进，全省统一部署单位会计核算的需求增强。

发行人基于在新政下首轮财政预算管理一体化建设中已通过中标省级项目所取得的市场份额予以预测，具体为：

①仅预测目前已中标省级财政预算管理一体化业务、且合同中明确发行人负责单位会计核算/财务服务平台建设部分的省份，具体即辽宁、河南、湖南、广西四省，不考虑其他省份可能实现的业务销售；

②满足条件①的省份，假定伴随预算管理一体化系统的建设与推广，省份内所有预算单位均采购公司预算单位财务服务平台产品，其中各省预算单位数量依据截至 2021 年 4 月财政部门地方预算管理一体化建设进展情况通报统计（即根据该省单位会计核算覆盖单位数量和覆盖率测算该省预算单位数量，与全国预算单位数量的测算方法相同）；

③各预算单位采购价格为发行人目前主要产品在典型销售规模的标准报价。具体为主要产品“预算单位财务服务平台 V2.0”规格“网络版-C6”产品在 100 许可时的标准报价，即 4,500 元/许可。

在上述假设下，发行人预算单位财务服务平台能够取得市场份额量化预计如下：

项目	数额
合同中明确发行人负责单位会计核算/财务服务平台建设部分的省份数量（个）	4
上述省份内预算单位数量（万个）	12.11
预算单位收费单价（万元）	0.45
预测可取得的市场份额（万元）	54,490

综上所述，在预算单位财务服务平台市场，公司的产品在财政部门主导、集中采购部署的预算单位中具备竞争力，且已经占据了一定的市场份额。此外，基于已取得财政预算管理一体化业务及其他假设测算，发行人预计能够取得的预算单位财务服务平台的市场份额约为 5.45 亿元，具有较大的市场空间。”

¹ 详见本招股说明书“第六节 业务和技术/一、公司的主营业务、主要产品和服务的情况/（三）公司主要产品和服务/3、预算单位财务服务平台/（3）与预算管理一体化解决方案的区别与联系”。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层了解各项主要业务的发展规划，查阅了发行人支付电子化解方案业务、财政预算管理一体化解决方案业务、预算单位财务服务平台业务涉及的主要行业政策和制度文件；

2、查阅发行人已取得的支付电子化、财政预算管理一体化、预算单位财务服务平台业务订单，分析发行人占据的市场份额，复核发行人对于各项主营业务未来市场空间的预测。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已说明“支付电子化的进一步升级和推广下沉市场规模”所对应的具体业务需求，分析了产生业务需求的政策和市场背景，并说明了相关业务需求的实现情况；

2、发行人已补充披露各项主营业务持续性的分析内容，并揭示了与市场规模变动相关的风险；

3、发行人已结合已取得订单所占有市场份额、信创适配改造可能面临的竞争态势等要素，对各业务市场规模、市场份额预计内容进行量化分析并补充披露。

问题 4、关于技术服务商及成本核算

（1）根据发行人的会计政策，已支付的技术服务费在结转成本前核算于预付款项、存货（2018 年、2019 年末对应科目为存货-定制项目，2020 年末对应科目为存货-合同履约成本）两个科目。在项目现场实施完毕并经客户确认后，发行人将已支付的技术服务费由预付款项转入存货中。发行人说明，项目实施过程中无明显的进度、节点安排，难以核算各时点工作量，发行人也不存在付款义务，因此选取项目现场实施完毕并经客户确认的节点作为预付款项转入存货的时点。发行人未对此项会计处理的合规性进行充分分析，且未说明“在项

目完成前，公司并无付款义务”与发行人实质上存在预付款项之间是否存在矛盾。

(2) 根据申报材料及审核问询回复，报告期各期，发行人前五大供应商均为技术服务商，采购金额分别为 4,581.56 万元、6,934.71 万元、9,112.21 万元，集中度分别为 41.14%、51.59%、38.75%。发行人说明，前五大供应商均自报告期期初即存在与发行人合作关系，不存在报告期内新增主要供应商的情形，但未对相关供应商及其排名变动情况进行充分分析。

(3) 根据第二轮审核问询回复，发行人董监高与供应商及其关联方之间存在多笔资金拆借。发行人副董事长衡凤英向自然人王彩荣借入款项 362 万元，王彩荣持有发行人供应商北京恒通慧源 94% 的股份，且与衡凤英系前同事关系；发行人副总裁马义向自然人杨涛借入款项 107.5 万元，杨涛持有发行人供应商西安泰浩电子 80% 的股份，且与马义系同乡关系，马义此前持有发行人供应商宁夏威斯腾股份比例 80%，后转让给其他人，同时报告期内马义向受让人及其亲戚借入 343.24 万元买房，支出 138.43 万元；发行人前高管周宏梅与王彩荣是多年朋友关系，周宏梅委托王彩荣进行理财，但实际支出 568 万元，收到 500 万元，低于投入金额。上述供应商均在报告期内与发行人有业务往来，部分供应商金额较大，如西安泰浩电子 2020 年合作金额超过 2,000 万元。

(4) 发行人与技术服务商通过签署《技术服务分成比例确认书》确定各项目的技术服务费金额或分成比例。发行人说明，对于技术服务费，实施服务费用比例集中在 40%-45%，运维服务费用比例集中在 50%-60%。

(5) 审计报告中刊载的关键审计事项为收入确认一项，未包含成本确认相关事项。

请发行人：

(1) 结合发行人与客户及技术服务商分别签署的项目合同的具体验收、结算条款、以考核成绩支付技术服务费在实践中的执行情况、是否存在由于技术服务商提供的服务不合格导致发行人无需支付技术服务费的情形等，进一步说明技术服务费分别核算于预付款项及存货-合同履约成本（存货-定制项目）的

原因、列报及核算的准确性，对供应商所做工作对应金额及付款金额在存货确认的时点、金额确定方式及其合规性，并作补充披露；

（2）说明“在项目完成前，公司并无付款义务”与发行人实质上存在预付款项之间是否存在矛盾；

（3）结合订单分布、营业收入变动情况等，补充披露报告期内前五大供应商排名变动的主要原因及合理性；

（4）说明报告期各期与供应商、涉及关联方资金拆借的供应商建立商业往来的具体背景，说明时应充分注重信息披露的真实、准确，避免过于宽泛的表达；

（5）说明发行人董监高报告期内发生多笔与供应商及其关联方资金拆借的原因及合理性，是否可能对企业内部控制及合规运作造成重大不利影响，并进一步分析发行人向供应商采购价格的公允性；

（6）补充披露与技术服务商确定技术服务费比例/金额的依据，运维服务费率普遍高于实施服务的原因及合理性，相关技术服务费率是否与同行业可比公司的技术服务费率水平相一致，发行人主要技术服务商的费率情况，报告期内是否存在技术服务费高于平均水平或一般惯例的情形及其合理性，技术服务费率的公允性；

（7）对前次反馈问题“对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异”继续进行回复。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对供应商采购价格公允性进行核查时、对成本准确性认定执行审计程序时是否已将前述资金拆借情形纳入考量并予以充分关注；请申报会计师说明未将成本确认相关事项纳入关键审计事项的主要原因及合理性；

（2）除股东关系外，发行人、发行人技术服务商是否存在员工离职后在对方任职的情形，如是，请说明就职前后的交易变化情况，交易的公允性；

（3）以实质重于形式的标准判断，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与其技术服务商、技术服务商的实际控制人是否存在关联关系，相关交易的真实性及定价的公允性，相关核查的充分性。

一、发行人说明及补充披露

（一）结合发行人与客户及技术服务商分别签署的项目合同的具体验收、结算条款、以考核成绩支付技术服务费在实践中的执行情况、是否存在由于技术服务商提供的服务不合格导致发行人无需支付技术服务费的情形等，进一步说明技术服务费分别核算于预付款项及存货-合同履约成本（存货-定制项目）的原因、列报及核算的准确性，对供应商所做工作对应金额及付款金额在存货确认的时点、金额确定方式及其合规性，并作补充披露；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、资产质量分析/（一）资产结构分析/2、资产主要科目分析/（6）存货”中补充披露如下：

“6）技术服务费在存货中的核算情况

①预付款项转入存货时点

技术服务商参与项目实施的多个环节，包括需求调研分析、制定项目实施方案、系统调试、运行、用户培训等，主要发挥本地化服务的优势，为客户提供现场服务。

对于所有的技术服务商，在项目现场实施完毕，客户确认后，公司取得服务商签署的《技术服务执行任务单》，确认技术服务商提供现场实施服务的期间、主要工作、人员等并确认项目完成满意度。此时公司按技术服务合同将项目对应的预付款项转入存货中，并将项目对应剩余技术服务费金额计入存货。

预付款项是否及时转入存货，影响报告期各期末存货、预付款项和应付账款账面价值，不影响存货跌价准备以及存货跌价导致的资产减值损失，也不影响当期营业成本，对经营业绩无影响。

根据公司的存货减值测试的具体方式， $\text{存货跌价准备} = \text{已发生的成本} - \text{可变现净值}$ $= (\text{已发生的自身人工成本} + \text{已发生的技术服务费}) - (\text{预计售价} - \text{将要发生的技术服务费} - \text{预计将要发生的自身人工成本} - \text{将要发生的费用及相关税费})$ 。

无论预付款项是否转入存货，已发生的技术服务费和将要发生的技术服务费的两者之和都不变，都是技术服务采购协议约定的全部技术服务费。因此，预付款项是否及时转入存货不影响存货跌价准备以及存货跌价导致的资产减值损失。公司的存货跌价主要来自于自身人工成本的持续投入。

公司在确认收入并结转营业成本时，营业成本中包含技术服务采购协议约定的全部技术服务费，预付账款已转入存货并结转为营业成本，营业成本具有完整性。

②技术服务费分别核算于预付款项及存货的说明

根据公司与技术服务商签订的技术服务采购合同，技术服务商按照合同及最终客户的要求完成相应的服务内容且发行人收到最终客户相应的足额款项后，按最终客户付款的比例和进度向技术服务商同比例支付费用。向技术服务商支付款项前，公司均按照制度规定和合同约定对技术服务商进行考核。

公司在产品已经上线，达到提交客户验收的状态时，要求技术服务商签署《技术服务执行任务单》。当服务商签署《技术服务执行任务单》时，已经完成现场实施任务，后续工作量极小。可以认为项目已经到达上线验收条件，等待客户验收。公司在此时将项目前期预付账款转入存货，并将项目对应剩余技术服务费金额计入存货。

公司与客户签订的合同为某一时间点的履约义务，相应的技术服务商提供的服务为某一时间点的履约义务。项目实施期限通常不固定，实施过程中无明显的进度、节点安排，难以核算其各时点工作量，实施过程中的技术服务商的履约进度无法可靠计量。且双方的合同约定，如因服务商原因导致实施服务和运维服务没有通过最终用户的验收，则公司有权在服务商考核成绩中予以相应评价并根据考核成绩支付技术服务费。故在项目完成前，公司并无支付技术服务采购协议约定的剩余合同价款的付款义务，无需在其他时点确认合同履约成本。公司在技术服务商已基本完成现场实施工作时，一次性在存货中确认技术服务采购协议约定的应付技术服务商的合同价款，包括已经支付给技术服务商的部分，即预付账款转入存货，也包括项目对应的剩余技术服务费。

公司按照制度规定，在项目完成后，对技术服务商的工作进行考核，并以考核成绩为基础支付技术服务费。报告期内，不存在由于技术服务商提供的服务不合格导致发行人无需支付技术服务费的情形。

③预付款项与存货具体核算以及复核情况

具体核算情况：公司在产品已经上线，达到提交客户验收的状态时，要求技术服务商签署《技术服务执行任务单》。当产品已经上线，项目实施人员在CRM系统中将项目状态填报为“已上线”，并将技术服务商签署的《技术服务执行任务单》移交给财务部。此时，预付技术服务商的预付账款转入存货。

复核情况：公司内控关注在报告期各期期后三个月内确认收入的项目，并与项目实施人员确认是否在期前产品已上线，但未及时更新项目状态并移交技术服务商签署《技术服务执行任务单》。如是，公司财务部将调整期末的预付账款和存货金额，将预付账款转入存货，并将未支付的技术服务费确认为应付账款。

综上所述，预付款项转入存货时点及核算方法正确，对供应商所做工作对应金额在存货确认的时点及核算方法正确，核算金额准确，会计处理合规。”

（二）说明“在项目完成前，公司并无付款义务”与发行人实质上存在预付款项之间是否存在矛盾

1、公司与技术服务商约定的付款义务

根据公司与技术服务商签署的技术服务采购协议的约定，在项目实施服务或运维服务通过最终用户和公司的验收前，技术服务商均需持续履行合同义务，因此公司对技术服务商的付款义务时点为项目通过最终用户和公司的验收后。尽管在其之前公司实际向技术服务商支付了少量预付款，但是技术服务商如不按合同约定持续履行义务，导致用户系统无法正常运转或者无法通过最终用户验收，并造成了实际损失，公司有权追索已支付的或扣减剩余的部分或全部技术服务费。

2、公司与技术服务商预付款的情形符合行业惯例

公司在收到客户价款后，按照公司关于技术服务商实施服务管理办法对其予以考核，并按照考核结果支付技术服务费。因此实际情况中，公司向技术服务商预付款的比例一般不会超过公司收到的客户价款的比例。

根据同行业可比公司博思软件、吉大正元披露的其与供应商的结算政策，同行业可比公司亦存在在收到最终客户回款后即向供应商支付费用的情形。因此，发行人在收到客户价款后且项目未通过验收前，向技术服务商支付少量预付款的实际情形符合行业惯例。

综上，发行人与技术服务商合同约定的付款义务与发行人实际存在预付款项的情况不矛盾。

（三）结合订单分布、营业收入变动情况等，补充披露报告期内前五大供应商排名变动的主要原因及合理性；

报告期内，公司前五名供应商均为公司技术服务商。结合财政信息化建设省级筹划的特征，公司通常按省级区划组织技术服务采购，且一个省内至少有一家技术服务商。公司对技术服务商的采购金额，主要取决于公司在技术服务商所在省份的业务开拓和收入实现情况。

各期主要供应商排名存在变动，具体分析如下：

报告 期	公司名称	当期供应 商排名	所在省份 当期收入 排名 ^{注1}	供应商前五排名较上期变动及其分析
2020 年度	西安泰浩电子科技发展有限公司	1	1	新进入前 5 名，主要系 2020 年陕西省率先对标 2019 年预算管理一体化新政实施支付电子化，业务收入增加较多
	长沙隆新皓信息科技有限公司	2	2	排名 5→2，主要系湖南省支付电子化推广加速，支付电子化业务收入较上年增加较多
	辽宁长信合惠科技发展有限公司	3	8	新进入前 5 名，主要系辽宁省财政核心业务一体化平台建设服务项目完成上线，确认收入 1,300 万元，带动业务规模增加较多
	广西毫末科技有限公司	4	7	排名 5→4，排名较为稳定
	广东海钦源信息科技有限公司	5	6	新进入前 5 名，所在广东省上期收入排名第 8，供应商排名提升与所在省份收入排名提升匹配

2019 年度	福建博思软件股份有限公司 ^{注2}	1	1	排名 1→1, 排名保持稳定
	江西索格科技有限公司	2	3	新进入前 5 名, 所在江西省上期收入排名 19, 2019 年收入排名上升, 供应商排名提升与所在省份收入排名提升匹配
	武汉江南科创信息技术有限公司	3	2	新进入前 5 名, 与所在省份收入排名相匹配
	广西毫末科技有限公司	4	5	新进入前 5 名, 所在广西省上期收入排名 14, 2019 年收入排名上升, 供应商排名提升与所在省份收入排名提升匹配
	长沙隆新皓信息科技有限公司	5	7	新进入前 5 名, 所在湖南省上期收入排名 11, 2019 年收入排名上升, 供应商排名提升与所在省份收入排名提升匹配
2018 年度	福建博思软件股份有限公司 ^{注2}	1	2	报告期首期, 不涉及排名变动, 当期收入排名第 1 省份为云南, 该地区主要由公司子公司云南云财协助实施, 采购技术服务相对较少
	安徽天勤盛创信息科技股份有限公司	2	5	报告期首期, 不涉及排名变动
	重庆兴财信息技术有限公司	3	7	报告期首期, 不涉及排名变动
	杭州新晨世纪科技有限公司	4	9	报告期首期, 不涉及排名变动
	武汉万政恒泰科技有限公司	5	4	报告期首期, 不涉及排名变动

注 1: 所在省份当期收入排名, 即按照发行人当期在各省形成的收入排序, 该供应商所在的省份在所有省份中的排名;

注 2: 对福建博思软件股份有限公司采购金额包含其下属公司子公司内蒙古金财信息技术有限公司、吉林省金财科技有限公司、青海欣财网络信息技术有限公司, 因此福建博思软件股份有限公司所在省份当期收入排名为上述各公司所在省份收入合计数在所有省份中的排名

如上表所示, 报告期各期主要供应商的排名变动情况与公司在其所在省份的收入排名基本匹配, 主要供应商排名变动主要取决于公司在技术服务商所在省份的业务开拓和收入实现情况, 具有合理性。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术/四、发行人采购情况和主要供应商/(二) 报告期内主要供应商情况/1、报告期内各期供应商前五名情况”中补充披露如下:

“1、报告期内各期供应商前五名情况

单位: 万元

报告期	公司名称	采购金额	占比
-----	------	------	----

2020 年度	西安泰浩电子科技有限公司	2,354.40	10.01%
	长沙隆新皓信息科技有限公司	1,994.96	8.48%
	辽宁长信合惠科技发展有限公司	1,710.39	7.27%
	广西毫末科技有限公司	1,689.08	7.18%
	广东海钦源信息科技有限公司	1,363.38	5.80%
	合计	9,112.21	38.75%
2019 年度	福建博思软件股份有限公司	1,769.12	13.16%
	江西索格科技有限公司	1,735.42	12.91%
	武汉江南科创信息技术有限公司	1,339.21	9.96%
	广西毫末科技有限公司	1,089.75	8.11%
	长沙隆新皓信息科技有限公司	1,001.21	7.45%
	合计	6,934.71	51.59%
2018 年度	福建博思软件股份有限公司	1,576.39	14.15%
	安徽天勤盛创信息科技股份有限公司	1,027.31	9.22%
	重庆兴财信息技术开发有限公司	767.87	6.89%
	杭州新晨世纪科技有限公司	710.24	6.38%
	武汉万政恒泰科技有限公司	499.75	4.49%
	合计	4,581.56	41.14%

注 1：同一实际控制人控制下的供应商采购金额已合并列示。

注 2：广东海钦源信息科技有限公司曾用名广东敏海至德信息科技有限公司。

报告期内，不存在公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述供应商存在关联关系的情形，不存在上述供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

报告期内，公司前五名供应商均为公司技术服务商。结合财政信息化建设省级筹划的特征，公司通常按省级区划组织技术服务采购，且一个省内至少有一家技术服务商。公司对技术服务商的采购金额和其排名变动，主要取决于公司在技术服务商所在省份的业务开拓和收入实现情况，具有合理性。”

（四）公司报告期内与供应商建立商业往来的背景

1、公司报告期内与主要供应商业务往来及其背景

公司针对技术服务采购模式制定了《技术服务商管理制度》、《技术服务商资质认证管理办法》和《技术服务商实施服务管理办法》。公司根据各地区项目的实施与运维服务需求，选择在财政信息化领域具有多年业务经验或成熟业务团

队的公司作为技术服务商。公司与主要的技术服务商大都有较长的合作时间，合作关系稳定。

公司报告期各期前五大供应商中，不存在专为发行人提供服务的情形，存在部分供应商主要客户为发行人的情形，具体业务合作情况如下：

序号	技术服务商名称	供应商交易情况	持续合作时间	首次签约合同时间	首次合作项目	建立合作关系背景	是否主要客户为发行人（注）
1	西安泰浩电子科技有限公司	2020年第一大供应商	约7.5年	2013年12月	陕西省财政厅省级国库集中支付电子化管理项目	西安泰浩成立于2006年，长期为本地财政信息化相关业务提供技术服务，发行人业务拓展至陕西时，西安泰浩积极寻求合作，经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
2	长沙隆新皓信息科技有限公司	2020年第二大供应商，2019年第五大供应商	约5.5年	2015年12月	湖南省财政国库支付电子化系统项目	长沙隆新皓技术人员长期从事财政相关业务系统的技术服务工作，发行人在湖南拓展业务时，经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
3	辽宁长信合惠科技发展有限公司	2020年第三大供应商	约3年	2018年9月	辽宁省本级及所辖地、市、县（区）、乡（镇）财政和相应人民银行、代理银行（大连市及所辖县区除外）的财政国库支付电子化系统	通过财政行业业务论坛，了解到该公司主要人员从事辽宁省信息化服务多年，对财政业务流程熟悉，技术人员服务能力较强，符合发行人在辽宁地区项目实施需求，经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
4	广西毫末科技有限公司	2020年第四大供应商，2019年第四大供应商	约4年	2017年8月	广西壮族自治区本级及下属各地市区县财政、人民银行及各代理银行的财政国库支付电子化系统及非税电子化项目	该公司了解到发行人在广西业务开展情况，主动联系寻求合作，介绍了该公司及人员的技术服务能力。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是

序号	技术服务商名称	供应商交易情况	持续合作时间	首次签约合同时间	首次合作项目	建立合作关系背景	是否主要客户为发行人（注）
5	广东海钦源信息科技有限公司	2020年第五大供应商	约4年	2017年6月	广东省省本级及下属各地市区县财政、各代理银行的财政国库支付电子化系统	该公司了解到发行人在当地业务开展情况，主动寻求合作，介绍了该公司的业务方向、转型目标、公司和人员的技术服务能力。发行人为了向客户提供更好本地化服务，经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
6	福建博思软件股份有限公司	2019年第一大供应商，2018年第一大供应商	约8年	2013年4月	湖北省财政厅本级政府采购	该公司了解到发行人在当地的业务开展情况，主动寻求合作。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	否
7	江西索格科技有限公司	2019年第二大供应商	约4.5年	2016年11月	江西省财政厅财政信息化软件研发及运维服务	通过财政部门组织的工作会议，发行人了解到该公司及人员具有较强的服务能力和丰富服务经验。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
8	武汉江南信息科技有限公司	2019年第三大供应商	约3年	2018年5月	湖北省部分代理银行（工商银行、农业银行、建设银行）财政国库支付电子化系统	通过财政行业业务论坛，了解该公司在湖北省内具有完善的技术服务体系。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	否
9	安徽天勤盛创信息科技有限公司	2018年第二大供应商	约7.5年	2013年12月	太仓项目	该公司了解到发行人在当地的业务开展情况，主动寻求合作。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	否

序号	技术服务商名称	供应商交易情况	持续合作时间	首次签约合同时间	首次合作项目	建立合作关系背景	是否主要客户为发行人（注）
10	重庆兴财信息技术有限公司	2018年第三大供应商	约8.5年	2013年1月	重庆市所属区县的集中核算产品/项目	重庆兴财成立于2002年，长期为当地财政相关业务提供技术支持和服务，发行人业务拓展至重庆时，主动联系拜访。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
11	杭州新世纪科技有限公司	2018年第四大供应商	约6.5年	2014年12月	浙江全省电子支付项目合作协议	通过财政厅召开的业务工作会议，了解到该公司技术服务能力较强。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是
12	武汉万政恒泰科技有限公司	2018年第五大供应商	约5年	2016年4月	湖北省省本级及下属各地市区县财政、各代理银行的财政国库支付电子化系统、财政业务系统	在财政专题会议上，了解到该公司技术服务能力较强。经业务洽谈、技术培训及认证后，确定为公司技术服务商。	是

注：本列基于报告期各期发行人采购占其销售收入的比例填列，如存在超过50%的情形，则为“是”，否则为“否”。

报告期内，发行人主要收入来源为支付电子化解决方案业务，各期前五名技术服务商均提供该业务的技术服务。国库集中支付电子化属于软件与信息技术服务业中财政信息化行业的细分领域，2017年以来国库集中支付业务推广进程加速，公司作为细分领域的领先企业，业务发展较快。公司采用专精专注研发、外采技术服务满足实施工作需要的业务模式，各期主要技术服务商配合发行人项目实施的投入增长较快，发行人采购占比提升，存在部分技术服务商主要客户为发行人的情形，该等情形与发行人在国库集中支付电子化行业的市场地位相匹配。此外，部分技术服务商的主要人员出于业务布局等商业考量，成立多家公司从事财政信息化相关技术服务业务，从而使技术服务商单体业务规模相对较小，发行人为其主要客户亦受该因素影响。

2、公司报告期内与涉及关联方资金拆借的供应商的商业背景

（1）北京恒通慧源大数据技术有限公司

北京恒通慧源大数据技术有限公司（以下简称“恒通慧源”）成立于 2016 年 5 月 12 日，截至本回复报告出具日，王彩荣持有恒通慧源 94%股权，并担任执行董事兼经理。王彩荣曾在北京方正春元科技发展有限公司（以下简称“方正春元”）工作，与公司前实际控制人丁绍连及公司董事朱玲、曾纪才等均为前同事关系，均有多年从事财政信息化领域工作的经历。由于恒通慧源主要向金融和政府行业客户提供大数据治理、采集、存储、分析、应用等综合性信息技术服务，因此，公司报告期内向恒通慧源采购内容系银行类客户大数据项目的技术服务及相关运维服务。2018 年、2019 年及 2020 年，公司向其采购技术服务金额分别为 209.55 万元、168 万元和 0 元，采购金额总体较少。

（2）宁夏威斯腾科技有限责任公司

宁夏威斯腾科技有限责任公司（以下简称“宁夏威斯腾”）成立于 2013 年 9 月 27 日，由公司高级副总裁马义与李小文共同出资成立。马义曾在方正春元工作，与公司前实际控制人丁绍连及公司董事朱玲、曾纪才等均为前同事关系。在此背景下，由于公司国库集中支付电子化等业务逐步拓展至宁夏市场，需要向当地供应商采购技术服务以快速响应客户需求，因此，公司与宁夏威斯腾于 2013 年建立业务合作。2015 年 5 月，马义将其持有全部宁夏威斯腾股权转让给李小虎（李小文之兄弟），不再在宁夏威斯腾持有任何股权或担任职务。2015 年 6 月，马义入职公司。截至本回复报告出具日，李小虎持有宁夏威斯腾 80%股权。公司在报告期内持续采购支付电子化实施服务及后续运维服务。2018 年、2019 年和 2020 年，公司向其采购技术服务金额分别 150.35 万元、171.64 万元和 224.68 万元，采购金额总体较少。

（3）西安泰浩电子科技有限公司

西安泰浩电子科技有限公司（以下简称“西安泰浩”）成立于 2006 年 12 月 1 日，由公司高级副总裁马义与其他投资人共同出资成立。2012 年 5 月，马义将其持有全部西安泰浩股权转让给杨涛等投资人，不再在西安泰浩持有任何股权或担任职务。截至本回复报告出具日，杨涛持有西安泰浩 80%股权并担任执行董事兼总经理。西安泰浩成立时间较早，长期从事计算机软硬件开发、维护和技术服务等，因此，公司自成立之初与西安泰浩建立业务合作，其作为公司在陕西省的本地技术服务商在报告期内提供支付电子化实施服务及后续运维服务。

2018 年、2019 年和 2020 年，公司向其采购技术服务金额分别 21.08 万元、45.49 万元和 2,354.4 万元。2020 年采购金额上升主要原因系陕西省财政厅为对标 2019 年财政预算管理一体化新政的业务规范对支付电子化系统予以改造，向公司采购支付电子化产品，公司亦向西安泰浩采购相应技术服务增多。

（五）公司董监高报告期内与供应商及其关联方资金拆借的原因及合理性，是否可能对企业内部控制及合规运作造成重大不利影响，并进一步分析发行人向供应商采购价格的公允性

1、公司董监高报告期内与供应商及其关联方资金拆借的原因及合理性

王彩荣曾在方正春元任职，并与公司董事衡凤英及前实际控制人丁绍连相识，且均为同乡。此后，由于丁绍连涉及刑事案件急需支付和解费用等，因此，衡凤英向王彩荣借钱并予以归还。公司人力行政总监周宏梅毕业于北京大学，与王彩荣同系北大校友校企圈，双方相识多年且关系较好。基于王彩荣的理财投资知识背景和信息，周宏梅向其转账并委托理财投资，目前王彩荣已向周宏梅逐步退还上述理财资金。马义曾任方正春元西北区销售总监，由于均从事财政信息化方面工作，与杨涛、李小文等人相识，并与杨涛系同乡。因此，马义在北京、云南陆续购置房产需要资金周转，基于相互信任，向杨涛、李小文等借款。

2、上述资金拆借情形对供应商采购定价决策不构成影响

为了快速响应客户需求，公司通过向当地供应商采购技术服务。公司就规范技术服务采购模式制定了《技术服务商管理制度》、《技术服务商资质认证管理办法》和《技术服务商实施服务管理办法》，对技术服务商的筛选、培训、认证到签约、服务、考核、付款进行全流程管理。

通常公司选择在财政信息化领域具有多年业务经验或成熟业务团队的公司作为技术服务商。双方确定合作意向后，由商务部牵头，联合市场营销中心、实施服务中心，根据技术服务商在项目实施过程中承担的工作内容，与技术服务商谈判确定业务合作条款，约定合作的具体内容，明确双方的权利义务、合作方式、费用条款（包括技术服务费率）、考核内容等。其中，技术服务费率必须在审批对应销售合同时一并提交，并经总经理审批；技术服务协议由商务部发起审批流程，经营销中心、实施服务中心联合审批后，由公司总经理、董事长审批同意签

订。因此，基于上述技术服务商费率及协议确定机制，并结合衡凤英作为副董事长、马义作为主管市场营销中心的高级管理人员（2020 年 2 月起聘任）以及周宏梅作为人力行政总监的任职情况，上述人员与供应商之间资金往来的情形不会对公司采购决策等内部控制及合规运作构成重大不利影响。

3、公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源定价公允

依据公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源分别签订的《合作协议书》或《技术服务合同》，公司报告期内向上述供应商采购技术服务的费率如下：

名称	实施技术服务费率	项目运维服务费率
宁夏威斯腾	省本级、地市级及区县级 35.00%	50.00%
西安泰浩	省本级 20.00%，地市级、区县级 40.00%	50.00%
恒通慧源	-	50.00% ¹

注 1：报告期内，公司与恒通慧源的技术服务合同对费用约定系固定金额，因此，上表中相应服务费率系该固定金额所占最终客户销售合同约定金额的比例。

由上表可知，公司报告期内向上述供应商采购技术服务费率均保持稳定，不存在重大变动，该等技术服务费率确定均履行了公司采购决策程序。

公司与技术服务商基于具体服务内容、技术服务商成本投入等工作量因素，并结合各省客户对项目成果预期等商业因素，进而协商确定具体技术服务费率。

技术服务商承担具体服务内容包括实施前准备、联调测试、质保期运维以及其他等不同类别的服务，技术服务商在不同项目中提供上述部分服务内容或全部服务内容，导致技术服务费率存在差异。此外，技术服务商提供服务形式主要系在客户项目现场派驻技术人员，故人员薪酬是技术服务商的主要成本投入。基于各省支付电子化项目按照当地推广进度等实际情况存在不同实施周期，提供相同服务内容的不同技术服务商需要根据项目实施周期提供持续在岗的现场技术人员，导致不同项目的成本投入不同，其与公司协商确定的具体费率亦存在差异。同时，不同客户对现场技术人员资质有不同需求，因此，技术服务商派驻不同资质的现场人员导致其成本投入不同，亦影响技术服务费率的确定。除上述技术服务商提供具体服务内容及其成本投入因素外，各省客户对支付电子化项目预期有所不同，亦导致技术服务费率存在差异。

基于上述定价原则，公司与宁夏威斯腾、西安泰浩合同约定的技术服务费率确定标准如下：

名称	分级	技术服务具体内容				工作量因素	
		实施前期准备	联调测试上线	系统运维	合计	实施服务量	人力成本投入（注1）
宁夏威斯腾	省、地、县级	5%	10%	20%	35%	其在联调测试上线阶段项目准备、系统初始化联调测试、上线运行和系统验收环节参与程度低，工作量较小	登记高级实施人员 32 人
西安泰浩	省级	3%	10%	7%	20%	公司承担更多省级项目服务工作（注2）	登记高级实施人员 27 人
	地、县级	5%	15%	20%	40%		

注 1：本列登记实施人员数量根据截至 2021 年 6 月公司管理系统中登记的技术服务商业务人员信息统计，系经公司认证的高级实施人员，实际实施工作中技术服务商通常根据项目需要增派一般技术服务人员。

注 2：西安泰浩地、县级费率分析参见下方（六）之“2、发行人主要技术服务商的费率情况，是否存在技术服务费率高于平均水平或一般惯例的情形”之“（2）技术服务费率与实施工作量的关系分析”中有关内容。

陕西省落实 2019 年财政预算管理一体化新政，并按照“省级部署、分级运维”的要求，对国库集中支付电子化予以改造。上述背景下，陕西省本级项目需要较多系统开发工作，公司自身承担工作量较大，当地技术服务商西安泰浩提供实施服务相应减小，技术服务费率降低；同时，地市、区县级项目主要为系统互联互通，相应联调测试服务等实施工作量增加，技术服务费率有所上调。

同时，报告期内公司与技术服务商支付电子化业务的实施技术服务费率集中区间为 40%至 45%，因此，公司与宁夏威斯腾、西安泰浩的采购价格均居于合理水平，不存在重大差异。此外，西安泰浩、宁夏威斯腾作为当地长期从事财政信息化领域的信息技术公司，并非仅作为公司的技术服务供应商，均与北京用友政务软件股份有限公司（以下简称“用友政务”）等行业内知名企业开展业务合作。依据西安泰浩与其他客户签订有关国库集中支付短信平台建设项目合同的约定，2016 年至 2017 年，该项目实施服务的费率系 40%；依据宁夏威斯腾与其他客户签订关于财政银行账户管理系统项目合同的约定，2016 年至 2018 年，该项目实施服务的费率系 40%。与此相较，公司与上述供应商的采购定价不存在重大差异。恒通慧源主要为公司提供银行大数据项目的运维服务工作，其运维服务费用金额占公司最终客户销售合同金额比例为 50%。公司报告期内与整体技术服

务商运维服务费用比例集中在 50%-60%，因此，公司与恒通慧源的采购定价处于合理水平，不存在重大差异。

综上，公司报告期内向宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源采购技术服务定价公允，上述资金拆借情形对采购价格的公允性不构成影响。

（六）补充披露与技术服务商确定技术服务费比例/金额的依据，运维服务费率普遍高于实施服务的原因及合理性，相关技术服务费率是否与同行业可比公司的技术服务费率水平相一致，发行人主要技术服务商的费率情况，报告期内是否存在技术服务费高于平均水平或一般惯例的情形及其合理性，技术服务费率的公允性；

1、技术服务费率确定依据、合理性及与同行业比较情况

公司已将招股说明书“第六节 业务和技术/一、公司的主营业务、主要产品和服务的情况/（六）主要产品和服务的业务流程/3、采购流程/（2）技术服务采购流程/1）对技术服务商的初步筛选与合同签订”和“第六节 业务和技术/四、发行人采购情况和主要供应商/（二）报告期内主要供应商情况/6、发行人与技术服务商签署合同的主要内容；7、在合同中可区分实施服务及运维服务”的有关内容合并修订，并于招股说明书“第六节 业务和技术/一、公司的主营业务、主要产品和服务的情况/（五）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势/3、采购模式/（3）技术服务采购模式分析与说明”中补充披露如下：

“（3）技术服务采购模式分析与说明

1）外采技术服务与发行人员工所从事技术服务的区别

.....

2）外采技术服务的必要性、合理性

.....

3）发行人与客户、技术服务商的关系

①发行人不存在对技术服务商的依赖性

.....

②发行人技术服务采购不构成分包，且已取得了客户认可

.....

③不存在客户直接指定技术服务商的情形

发行人根据整个项目的实施与运维服务需求，自主确定需要对外采购的技术服务的内容。在外采技术服务的项目中，发行人直接面向客户，向客户负责，提供满足其要求的产品及服务；技术服务商由发行人选定，向发行人负责，在发行人的指导、监督和管理下提供技术服务。

报告期内，不存在由客户直接指定技术服务商的情形，同行业上市公司博思软件亦采用该等技术服务采购模式，采购模式符合行业惯例。

4) 发行人与技术服务商的合同约定

①发行人与技术服务商签署合同的主要内容

发行人与技术服务商签署的合同的包括服务商资格、服务事项、服务期限、技术服务费用和费用支付。

服务商资格：对服务商注册资本等基础条件、通过发行人培训考核的人员数量提出要求。

服务事项：A. 服务内容：一般包含发行人委托服务商协助进行财政国库支付电子化系统、财政预算管理一体化、预算单位财务管理平台等的实施服务、升级服务、系统日常维护支付服务等，不包含营销职能；B. 服务范围：列明具体实施服务的地区范围，或列明具体项目。

服务期限：若是地区统签技术服务商，列明合同期限，且服务期限满后，经双方同意可续签服务协议；若是特定项目则约定与甲方跟最终用户签订的服务期限一致。

技术服务费用：对于统签技术服务商，列明各类型、各级别项目的技术服务费比例，实施服务费用比例集中在 40%-45%，运维服务费用比例集中在 50%-60%，级别越低的地市区县服务费率一般越高。对于特定项目技术服务商则列明具体金额。

费用支付：合同生效后，乙方按照合同及最终客户的要求完成相应的服务内容且甲方收到最终客户相应的足额款项后按最终客户付款的比例和进度向乙方同比例支付费用。对统签技术服务商合同还约定在支付款项前甲方按照《技术服务商实施服务管理办法》对乙方进行考核，根据考核成绩支付技术服务费。

合同还约定了双方的一般责任、权力和义务，违约责任，保密事项，知识产权，防范商业贿赂，免责条款，争议解决机制。

②在合同中可区分实施服务及运维服务

通常发行人与客户的实施服务及运维服务的销售合同在不同时间分别签署，按客户要求将两项业务签署在同一份销售合同时，合同条款也对其价格等分别约定。同时，仅当客户已经签署上线验收资料完成实施服务后，才进入到运维服务阶段。发行人在采购合同中约定服务费率及价格时也将实施服务及运维服务分开约定。

因此，发行人在销售、采购过程中对实施服务及运维服务从合同到执行阶段均可区分。技术服务合同、销售合同与实施服务、运维服务之间存在对应关系。

5) 技术服务的定价依据及费率分析

①技术服务的具體服务内容和定价依据

根据合同约定，发行人与技术服务商的合作内容通常为“实施服务及后续运维服务”，技术服务商应派专职人员并在发行人的指导下进行协议合作内容的实施服务及后续运维服务工作。具体业务中，技术服务通常包括前期准备、联调测试上线、运维服务等内容。

关于定价方式，根据合同约定，技术服务费通常为最终客户合同总金额的一定比例（以下简称“技术服务费率”）。采用该等定价方式主要是由于：1) 发行人主要业务围绕财政信息化建设展开，实施与运维服务能力较为成熟，特定地区或特定客户的项目整体服务工作量、技术要求和技术服务商所能提供的技术服务可预期性较强，具备整体评估技术服务费率的基础；2) 发行人通常在同一地区选定一至两家主要技术服务商，利用长期稳固合作关系和对方本地化服务优势，提升服务效率，一揽子的比例结算合同具备便利性、有利于形成稳

定合作关系；3）财政信息化行业存在比例结算的行业惯例，如同行业上市公司博思软件与技术服务商之间、发行人技术服务商与其他客户之间亦存在采用该种定价方式的情形。此外，发行人与少部分技术服务商签订合同中，根据具体项目情况，约定按照项目网点单价结算技术服务费。

关于技术服务费率的确定，主要是根据技术服务商在项目实施和运维中承担的具体工作情况，并结合其他商业因素确定。根据发行人《技术服务商管理制度》，技术服务具体内容和费率考虑因素如下：

构成部分	具体内容	具体内容描述
前期准备 (5%) (注)	项目调研	服务器、数据库、操作系统、中间件、签名服务器、CA、时间戳、网络及带宽等、存储、业务范围、业务流程、涉及用户系统使用用户量、人员情况、管理处室及分工、特殊业务等。
	确定整体方案	依据调研等情况确定系统环境（服务器、数据库、操作系统、中间件、签名服务器、存储等）、业务流程、审核流程、人员权限分工、输出报表、完成节点及时间计划等，并提交用户确认。
联调测试上线 (20%)	项目准备	服务器操作系统、数据库、中间件、签名服务器等基础环境安装准备，地址分配、网络连接测试、确认业务流程、接口规范确定等。
	系统初始化	单位信息、人员信息、系统权限、CA制作、模版定制、账户信息、工作流定义、接口设置、报表定制等。
	联调测试	系统功能测试、接口测试、业务确认联调测试，并修正测试中出现的问题。
	上线运行	操作手册及培训材料编写、培训环境准备、管理员培训、操作员培训、培训方式（远程、现场、集中、分批、人数）、系统试运行、应急方案制定、系统正式上线及上线保障。
	系统验收	邀请验收专家、系统运行报告、配置文档、系统操作文档、培训总结、运行报告、上线总结等
系统运维 (20%)	服务周期	销售合同中约定的质保期间
	服务范围	用户范围：财政用户、预算单位用户、用户数量等 系统范围：发行人产品、外围系统、软硬件系统、系统环境、网络等
	服务方式	驻场服务（人数、周期等）、远程支持服务、上门服务（次数、服务范围和内容）、定期巡检
其他 (15%)	偏远地区	主要包括：西藏、新疆、青海等
	协助研发	开发项目中测试人员投入、开发人员投入、投入人数

注：括号内为该项工作/因素对应的技术服务费率上限，下同。

发行人基于上述规则，加总各项费用率后与技术服务商谈判确定整体技术服务费率，签署合同前，对于费用率、服务内容等合同条款的具体决策均履行了发行人自身的内控审批程序。

综上，技术服务通常包括前期准备、联调测试上线、运维服务等内容，定价形式通常为最终客户合同总金额的一定比例，技术服务费率主要是根据技术服务商在项目实施和运维中承担的具体上述工作情况，并结合其他商业因素确定。除技术服务费率形式外，发行人与少部分技术服务商签订合同中，根据具体项目情况，约定按照项目网点单价结算技术服务费。整体而言，技术服务基于提供的服务工作量定价，不同项目的定价依据不存在差异。

②运维服务技术服务费率相对较高的说明

根据公司与技术服务商签订的合同，同一技术服务商提供技术服务的运维服务费率通常高于实施服务费率（实施服务含免费质保服务）。主要是由于：

A. 相对于实施服务，运维服务并无定制开发成分，劳务成分的技术工作更多，发行人的投入相对少，技术服务商承担的现场服务职责更多；

B. 通常同一客户和项目实施服务和后续运维服务的技术服务，由同一技术服务商提供。在实施阶段经发行人员工的监督、指导和管理后，技术服务商可相对熟练地协助客户和项目的后续运维服务，相应取得更高比例的技术服务费。

综上所述，运维服务费率普遍高于实施服务费率具有合理性。

6) 同行业可比公司外采技术服务的情况

①外采技术服务的业务模式

根据公开信息披露分析，同行业可比公司用友网络、博思软件、数字认证、格尔软件、吉大正元均存在外采技术服务的情形。其中博思软件亦存在主要供应商中较多为技术服务供应商的情形。博思软件与发行人业务类型和采购模式相近的子公司北京博思致新互联网科技有限责任公司（简称“博思致新”，为博思软件 2020 年发股购买资产收购 49% 少数股权的标的公司）亦存在技术服务费占主营业务成本比例较高、主要供应商中较多技术服务供应商的情形。

综合而言，发行人外采技术服务符合行业惯例。发行人技术服务费占主营业务成本比例较高、主要供应商均为技术服务供应商的情形符合发行人以研发为主的业务模式。同行业可比公司亦存在类似情形，具有合理性。

②同行业公司技术服务费率的具体确定方式

根据公开信息检索，同行业可比公司中，用友网络、吉大正元、格尔软件、数字认证未披露确定技术服务费的具体定价方式。仅有博思软件部分披露了技术服务费及其比例的定价方式。

根据博思软件公开信息披露，其向外部客户提供技术服务，并采用与公司类似的比例结算模式（即技术服务费通常为最终客户合同总金额的一定比例，体现为技术服务费率）。此外，博思软件下属企业内蒙古金财信息技术有限公司、吉林省博思金财科技有限公司在 2017-2018 年间被博思软件收购，收购前，其作为独立于博思软件的市场化主体，亦按照比例结算模式对外提供技术服务，同时也是发行人在内蒙古和吉林地区的技术服务商。

关于具体服务费比例，博思软件披露其对外部客户提供技术服务费的费率通常根据行业惯例及实际业务中工作内容和职责确定，和公司采购技术服务费率的确认依据基本相同。其中，提供项目实施+运维服务的结算比例通常为 40%-45%。公司采购同类技术服务（含免费质保服务的实施服务）的费率通常亦为 40%-45%。博思软件对外提供技术服务费率与公司基本可比，不存在重大差异。”

2、发行人主要技术服务商的费率情况，是否存在技术服务费率高于平均水平或一般惯例的情形

（1）主要技术服务商的技术服务费率情况

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术/四、发行人采购情况和主要供应商/（二）报告期内主要供应商情况/1、报告期内各期供应商前五名情况”中补充披露如下：

“（1）报告期内主要技术服务商的费率情况

报告期内，公司前五名供应商均为公司技术服务商。该等技术服务商各期技术服务费率情况具体如下：

报告期	公司名称	报告期内框架协议技术服务费率（注1）	当期综合技术服务费率（注2）
2020年度	西安泰浩电子科技有限公司	20%-40%	39.77%
	长沙隆新皓信息科技有限公司	25%-45%	37.61%
	辽宁长信合惠科技发展有限公司	35%-50%	46.67%
	广西毫末科技有限公司	40%-48%	43.14%
	广东海钦源信息科技有限公司	35%-48%	43.27%
2019年度	福建博思软件股份有限公司	35%-50%	45.85%
	江西索格科技有限公司	30%-45%	45.05%
	武汉江南科创信息技术有限公司	20%-45%	44.34%
	广西毫末科技有限公司	同上	43.37%
	长沙隆新皓信息科技有限公司	同上	37.63%
2018年度	福建博思软件股份有限公司	同上	46.94%
	安徽天勤盛创信息科技股份有限公司	25%-50%	46.38%
	重庆兴财信息技术开发有限公司	35%	37.74%
	杭州新晨世纪科技有限公司	50%	47.70%
	武汉万政恒泰科技有限公司	30%-50%	39.47%

注1：本列所示为公司2018年至2020年与该技术服务商签订的框架协议所约定的实施服务费率区间，不含具体客户单独定价的特定项目。

注2：本列所示为当期该技术服务商的技术服务费占全部其参与实施的支付电子化和预算管理一体化项目的收入的比例。基于比较目的，本列计算口径与框架协议约定技术服务费率的口径相同，均为含税金额比例。

如上表所示，报告期内各期主要技术服务商的框架协议约定的技术服务费率覆盖了20%-50%的区间，当期综合技术服务费率实际在37%-48%之间，与发行人技术服务商整体费率水平基本一致。由于发行人与技术服务商签署的是框架协议，需要考虑部分项目包含省本级财政和银行客户、总行集中部属的银行客户等情形，该等情形技术服务商工作量较小，因此约定的框架协议的技术服务费率低值较低。实际执行中主要为市县级推广实施项目，实际费率接近框架协议的高值。

综上，主要技术服务商各期综合技术服务费率均与发行人技术服务商整体费率水平基本一致，与同行业可比上市公司博思软件提供同类技术服务的费率基本可比，不存在技术服务费率高于平均水平或一般惯例的情形。”

（2）技术服务费率与实施工作量的关系分析

根据发行人的技术服务采购制度和管理实践，技术服务费率主要是根据技术服务商在项目中承担的具体工作情况确定。技术服务商承担具体服务内容包括实

施前准备、联调测试、质保期运维以及其他等不同类别的服务，技术服务商在不同项目中提供上述部分服务内容或全部服务内容，导致技术服务费率存在差异。

此外，技术服务商提供服务形式主要系在客户项目现场派驻技术人员，故人员薪酬是技术服务商的主要成本投入。基于各省支付电子化项目按照当地推广进度等实际情况存在不同实施周期，提供相同服务内容的不同技术服务商需要根据项目实施周期提供持续在岗的现场技术人员，导致不同项目的成本投入不同，其与公司协商确定的具体费率亦存在差异。同时，不同客户对现场技术人员资质有不同需求，因此，技术服务商派驻不同资质的现场人员导致其成本投入不同，亦影响技术服务费率的确定。除上述技术服务商提供具体服务内容及其成本投入因素外，各省客户对支付电子化项目预期有所不同，亦导致技术服务费率存在差异。

现就主要技术服务商各期技术服务费率与工作量的关系进一步分析说明如下：

报告 期	公司名称	主要执行的技术服务费率与实施工作量关系分析（注）
2020 年度	西安泰浩电子科技发展有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 39.77%。其当期主要为公司提供陕西省省内各地市财政、区县财政、各代理银行、人民银行财政国库集中支付电子项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其在联调测试上线阶段项目准备、系统初始化和上线运行环节参与程度低，工作量小，根据其工作量评定的技术服务费率为 40%。 此外，其在公司登记高级实施人员为 27 人，与其实施工作投入能够匹配。
	长沙隆新皓信息科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 37.61%。其当期主要为公司提供湖南省各地市区县财政、各代理银行财政国库支付电子化系统、支出横联系统项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其在联调测试上线阶段各环节参与程度低，工作量小，根据其工作量评定的技术服务费率为 35%。 此外，其在公司登记高级实施人员 25 人，与其实施工作投入能够匹配。
	辽宁长信合惠科技发展有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 46.67%。其当期主要为公司提供辽宁省本级及下属各地市、区县、乡镇财政、各代理银行提供财政国库支付电子化系统、非税缴库电子化、银行柜面无纸化系统项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 53 人，与其实施工作投入能够匹配。
	广西毫末科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 43.14%。其当期主要为公司提供广西自治区区本级及下属各地市区县财政、人行、各代理银行提供财政国库支付电子化项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 92 人，与其实施工作投入能够匹配。
	广东海钦源	该技术服务商当期综合技术服务费率为 43.27%。其当期主要为公司提供

	信息科技有限公司	广东省省本级及下属各地市区县乡镇财政、人行、各代理银行提供财政国库支付电子化项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 41 人，与其实施工作投入能够匹配。
2019 年度	福建博思软件股份有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 45.85%。其当期主要为公司提供福建省本级及下属各地市区县代理银行财政国库支付电子化项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 29 人，与其实施工作投入能够匹配。
	江西索格科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 45.05%。其当期主要为公司提供江西省本级及各地市区县财政、人民银行、各代理银行提供财政国库支付电子化项目的技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 33 人，与其实施工作投入能够匹配。
	武汉江南科创信息技术有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 44.34%。其当期主要为公司提供湖北省内部分地区各类国库支付电子化项目技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，其充分参与各环节工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 45%。 此外，其在公司登记高级实施人员 23 人，与其实施工作投入能够匹配。
	广西毫末科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 43.37%。技术服务费率与实施工作量关系参见上方 2020 年度广西毫末科技有限公司相关分析
	长沙隆新皓信息科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 37.63%。技术服务费率与实施工作量关系参见上方 2020 年度长沙隆新皓信息科技有限公司相关分析
	福建博思软件股份有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 46.94%。技术服务费率与实施工作量关系分析参见上方 2019 年度福建博思软件股份有限公司相关分析
2018 年度	安徽天勤盛创信息科技股份有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 46.38%。其当期主要为公司提供安徽省省本级及下属各地市区县财政人民银行、各代理银行财政国库支付电子化项目技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其额外协助进行部分系统接口工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 48%。 此外，其在公司登记高级实施人员 30 人，与其实施工作投入能够匹配。
	重庆兴财信息技术有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 37.74%。其当期主要为公司提供安徽省省本级及下属各地市区县财政人民银行、各代理银行财政国库支付电子化项目技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其在联调测试上线阶段项目准备、系统初始化、联调测试、上线运行、系统验收等环节参与程度低，工作量小，根据其工作量评定的技术服务费率为 35%。 此外，其在公司登记高级实施人员 30 人，与其实施工作投入能够匹配。
	杭州新晨世纪科技有限公司	该技术服务商当期综合技术服务费率为 47.70%。其当期主要为公司提供浙江省各地市区县财政、各代理银行财政国库支付电子化项目技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其额外协助进行部分系统接口工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 50%。 此外，其在公司登记高级实施人员 30 人，与其实施工作投入能够匹配。
	武汉万政恒	该技术服务商当期综合技术服务费率为 39.47%。其当期主要为公司提供

	泰科技有限公司	湖北省本级及下属各地市区县财政、代理银行电子支付和财政产品项目技术服务，配合公司在项目前期准备、联调测试上线和系统运维阶段的实施工作，由于其额外协助进行部分系统接口工作，根据其工作量评定的技术服务费率为 50%。 此外，其在公司登记高级实施人员 28 人，与其实施工作投入能够匹配。
--	---------	--

注：本列登记实施人员数量根据截至 2021 年 6 月公司管理系统中登记的技术服务商业务人员信息统计，系经公司认证的高级实施人员，实际实施工作中技术服务商通常根据项目需要增派一般技术服务人员。

（七）对前次反馈问题“对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异”继续进行回复。

报告期内，公司由技术服务商协助实施的业务主要为支付电子化解决方案和财政预算管理一体化解决方案业务。以下基于该两类业务的技术服务采购，针对同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异，分为“按照项目类型分析”、“按照项目地区分析（同一地区/不同地区）”、“按照技术服务商分析（不同项目/不同期间）”三类情况分析技术服务费率。

为满足比较分析需要，现定义如下分析指标：

指标名	含义
技协项目	有技术服务商协助参与实施的项目
技协项目收入	有技术服务商协助参与实施的项目所形成的收入
项目费率	某项目按照协议约定分配给技术服务商的含税服务费占该项目含税收入的比例，即某项目结算适用的技术服务费率
项目费率区间	项目费率以 5%为跨度划分的区间，0%至 5%、5%至 10%、……以此类推
25 分位/50 分位/75 分位费率	项目费率小于等于该数值的技协项目形成的收入达到全部技协项目收入的 25%/50%/75%，该数值向上取整。

报告期内公司主要技术服务商提供技术服务的费率比较分析如下：

1、按照项目类型分析

（1）支付电子化解决方案

以支付电子化解决方案分析，该业务 2020 年技协项目最为集中的项目费率区间为 40%-45%，有 52.94%的技协项目收入分布在该区间。

2020 年该业务 25 分位、50 分位、75 分位费率分别为 35%、40%和 45%。

整体而言，支付电子化解决方案不同供应商项目费率分布较为集中，具有合理性。

(2) 财政预算管理一体化解决方案

以财政预算管理一体化解决方案分析，该业务 2020 年技协项目最为集中的项目费率区间为 45%至 50%，主要系辽宁省财政核心业务一体化平台建设服务项目单一项目收入达 1,300 万元，占同期该业务技协项目收入的 31.40%。该项目规模大、投入高，技术服务商配合执行多，合同约定的技术服务费率为 50%。

扣除该单一项目影响，则最为集中的费率区间为 35%-40%，该业务剩余技协项目 37.05%的收入分布在该区间。

2020 年该业务 25 分位、50 分位、75 分位费率分别为 39%、49%和 49%。

相对于支付电子化解决方案业务，一方面，通常财政预算管理一体化业务定制化程度高，发行人承担主要开发和实施工作，技术服务商配合工作，费率相对较低，支付电子化业务较为成熟，技术服务商承担实施职责较多，费率相对较高；另一方面财政预算管理一体化解决方案业务尚在发展中，不同项目差异相对较大，技术服务费率分布相对分散，具有合理性。

2、按照项目地区分析（同一地区/不同地区）

对于同一地区，公司在同一省内同类业务至少有一家主要技术服务商签署约定费率的框架协议。同类业务存在多个签署框架协议技术服务商的情况下，参与工作阶段多、各阶段承担工作量多的技术服务费率更高。如根据协议约定，重庆兴财信息技术有限公司（重庆兴财）、重庆市易联软件有限公司（重庆易联）同时为公司在重庆地区 2020 年支付电子化业务的技术服务商，重庆兴财的实施费率为 35%，重庆易联的实施费率 40%，系后者规模更大，实施服务能力更强，承担职责更多。

对于不同地区，技术服务商提供相同技术服务的情况下，通常因偏远地区实施困难，费率相对较高。如根据协议约定，新疆云晟网络科技有限公司为新疆地区支付电子化项目技术服务商，2020 年市级及以下实施费率为 50%，对比广东海钦源同级别支付电子化项目为 45%，两者费率差异主要为新疆地区作为偏远地区费率增加 5%。

3、按照技术服务商主体分析（不同项目/不同期间）

（1）同一供应商不同项目

按照框架协议约定，同一技术服务商的同类项目通常适用同一费率。形成不同费率的情形主要有二，一是针对部分特定项目，根据具体工作内容，直接约定具体服务费用；二是不同行政级别的项目费率不同，此种情形下，行政级别较低的项目费率相对较高。原因系相对于上级单位，下级单位管理内容相对较少，业务相对简单，需由公司自身负责实施内容相对较少，技术服务商协助实施较多。具有合理性。

（2）同一供应商不同期间

公司与技术服务商签订的框架协议约定技术服务费率，同一技术服务商提供同一类项目的技术服务费率通常较为稳定。

以支付电子化解决方案分析。2018 年至 2020 年间，该业务技协项目最为集中的费率区间均为 40%至 45%，整体保持稳定。该业务各年 25 分位、50 分位、75 分位费率情况如下：

期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
25 分位费率	35%	35%	35%
50 分位费率	40%	45%	43%
75 分位费率	45%	45%	47%

如上表所示，报告期内支付电子化解决方案技术服务费率水平较为稳定。

如存在不同期间技术服务费率调整的，一般随着配合实施经验增加，技术服务商实施能力和承担职责增加，费率有所提升。如根据各年度签署的协议约定，技术服务商辽宁长信合惠科技发展有限公司在 2018 年提供各级支付电子化项目实施服务费率为 40%，随着实施能力和承担职责的增加，2019 年起进一步提供非税缴库电子化、银行柜面无纸化系统的实施服务，服务费率调增至 45%。

综合上述分析，不同项目类型、不同项目地区、同一技术服务商不同项目和期间的技术服务费率可能存在差异，上述费率差异与技术服务商承担的具体工作差异相关，具有合理性。公司报告期内实施技术服务费率水平主要集中在

40%-45%，与同行业公司博思软件提供可比技术服务的费率（40%-45%）相近，具有公允性。

二、中介机构说明及核查意见

（一）对供应商采购价格公允性进行核查时、对成本准确性认定执行审计程序时是否已将前述资金拆借情形纳入考量并予以充分关注；请申报会计师说明未将成本确认相关事项纳入关键审计事项的主要原因及合理性；

1、对供应商采购价格公允性进行核查时、对成本准确性认定执行审计程序时是否已将前述资金拆借情形纳入考量并予以充分关注

涉及资金拆借的供应商包括恒通慧源、宁夏威斯腾和西安泰浩。申报会计师对成本准确性认定执行审计程序时已将前述资金拆借情形纳入考量并予以充分关注：

1）考虑交易的背景合理性：发行人与三家供应商采购具体有合理的商业背景。详见本题（四）的有关回复内容。

2）考虑与三家供应商交易的变动的合理性及其对财务报表的影响：除 2020 年度与西安泰浩的交易外，发行人报告期内与上述三个技术服务商的交易额均未超过财务报表的重要性水平，不涉及重要变动。

2020 年与西安泰浩的交易交易是由于当年陕西省财政厅为对标 2019 年财政预算管理一体化新政的业务规范对支付电子化系统予以改造，向公司采购支付电子化产品，公司亦向西安泰浩采购相应技术服务增多所致，交易背景合理，技术服务费水平处于合理区间。此外，马义与西安泰浩电子股东杨涛的资金往来均发生在 2018 年度及以前，上述大额交易发生时已无资金往来。

3）考虑并复核公司内部控制的有效性：发行人确定供应商及其费率需由商务部、市场营销中心、实施服务中心等部门共同参与，并经总经理和董事长批准后签订合同。发行人内部控制规范，与三家供应商的采购决策流程不具有特殊性。前述人员不会对公司采购决策产生重大不利影响。

4）比较三家供应商的合同条款：与三家供应商签订的合同均采用发行人统一规定的合同模板，合同条款不具有特殊性。

5) 比较三个供应商的技术服务费率：与三家供应商签订的技术服务费率处于合理区间。且支付给恒通慧源的费率与服务同一客户的其他供应商费率相同，支付给西安泰浩、宁夏威斯腾的费率不高于此供应商从其他同类企业中获得的费率。

6) 查验其实际执行情况：经查验与此三家供应商合同执行情况，发行人付款考核、支付金额、支付时点符合技术服务商管理制度与合同条款的约定，不存在异常情形。

2、请申报会计师说明未将成本确认相关事项纳入关键审计事项的主要原因及合理性

根据《中国注册会计师审计准则第 1504 号——在审计报告中沟通关键审计事项》及其应用指南。关键审计事项是指注册会计师根据职业判断认为对本期财务报表最为重要的事项。

报告期内，发行人存货账面价值占资产总额的比重分别为 7.73%、4.95%和 4.39%，其重要性水平有所下降。

以 2020 年度为例，发行人与同行业可比公司存货、营业成本对财务报表的重要性水平比较如下：

单位：万元

项目	博思软件	格尔软件	吉大正元	数字认证	用友网络	平均值	发行人
存货	4,187.70	10,310.07	14,459.60	20,789.28	42,331.47	-	4,232.11
资产总额	214,093.29	162,423.87	170,179.34	149,310.07	1,695,026.32	-	96,377.90
存货/资产总额	1.96%	6.35%	8.50%	13.92%	2.50%	6.64%	4.39%
营业成本	41,415.47	19,965.28	24,459.99	35,174.38	332,058.68	-	25,031.64
净利润	17,927.18	5,692.01	11,542.33	10,412.70	105,138.14	-	12,580.01
营业成本/净利润	2.31	3.51	2.12	3.38	3.16	2.89	1.99

如上表所示，2020 年度同行业可比公司的存货、营业成本对财务报表的重要性高于发行人，其中，仅有吉大正元将发出商品的真实性作为关键审计事项。

结合上述分析，未将成本确认相关事项纳入关键审计事项具有合理原因。

(二) 除股东关系外, 发行人、发行人技术服务商是否存在员工离职后在对方任职的情形, 如是, 请说明就职前后的交易变化情况, 交易的公允性;

发行人主要从事向财政部门、代理银行及财政预算单位提供财政信息化产品及服务的业务, 属于软件与信息化行业的细分领域, 特别是国库集中支付电子化于 2011 年开始试点, 该细分行业形成时间较短。因此, 相关从业人员在有业务往来的公司之间流动的情形较为常见, 发行人与技术服务商之间亦存在各自员工离职后在对方公司任职的情形。

1、发行人报告期内技术服务商离职员工于 2018 年至今入职发行人的情况与交易变化及其公允性

为加强技术服务商人员管理, 提升服务客户质量, 发行人对技术服务商具体服务人员予以登记并入库管理。保荐机构通过比对该人员库与发行人员工名册, 并对发行人相关部门负责人进行访谈, 核查了发行人报告期内技术服务商离职员工自 2018 年至今入职发行人的情形, 具体情况如下(按照人员入职时间排序):

序号	姓名	技术服务商	入职时间	在发行人岗位	是否为发行人董事、高级管理人员或员工持股平台合伙人
1	杨军	北京用友政务软件股份有限公司或下属公司	2021 年 5 月	实施人员	否
2	李宇	北京用友政务软件股份有限公司或下属公司	2021 年 5 月	研发人员	否
3	邓俊	福建博思软件股份有限公司或下属公司	2021 年 5 月	研发人员	否
4	王义超	江苏富深协通科技股份有限公司	2020 年 10 月	研发人员	否
5	蔡亮	江西索格科技有限公司	2020 年 10 月	实施人员	否
6	韩雪峰	福建博思软件股份有限公司或下属公司	2020 年 8 月	研发人员	否
7	吴君	黑龙江龙汇政通科技有限公司	2020 年 7 月	实施人员	否
8	曾学成	江西索格科技有限公司	2020 年 6 月	实施人员	否
9	王昆	江西索格科技有限公司	2020 年 5 月	研发人员	否

序号	姓名	技术服务商	入职时间	在发行人岗位	是否为发行人董事、高级管理人员或员工持股平台合伙人
10	钟荣胜	北京用友政务软件股份有限公司或下属公司	2020 年 5 月	销售人员	否
11	郑申亮	北京用友政务软件股份有限公司或下属公司	2020 年 5 月	实施人员	否
12	颜迎泽	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2020 年 4 月	实施人员	否
13	张高赞	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2020 年 3 月	实施人员	否
14	姚城生	上海阳全网络科技有限公司	2020 年 3 月	实施人员	否
15	贾鹏	成都金税电子技术有限公司	2019 年 11 月	实施人员	否
16	辜承云	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
17	陈钊	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
18	赵萍	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
19	刘焱	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
20	黄刚	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
21	付偲	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
22	李昆	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
23	杨志成	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	研发人员	否
24	焦胜军	浙江文诺轩格信息技术有限公司	2019 年 6 月	研发人员	否
25	李建朋	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2018 年 10 月	实施人员	否
26	徐超贵	广西善成科技有限公司	2018 年 8 月	研发人员	否
27	张超	大连金政软件有限公司	2018 年 1 月	销售人员	否

发行人聘用上述人员均基于对其工作能力的认可及公司岗位需要，并且，该等技术服务商离职人员入职发行人后均担任一般业务人员，不属于发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或其他关键岗位人员，亦不作为员工持股平台合伙人。因此，基于发行人《技术服务商管理制度》等内部管理制度有关技术

服务商筛选、考核及其费率确定的规定，上述人员在发行人任职不会参与经营业务决策，亦不会对前任职技术服务商交易情况产生重大影响。

报告期内，发行人与上述技术服务商的交易情况如下（按照技术服务商名称排序）：

单位：万元

序号	姓名	入职时间	曾任职的技术服务商	向该技术服务商的采购金额		
				2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	颜迎泽	2020 年 4 月	北京翰海博瑞科技有限责任公司	728.29	266.60	72.68
2	张高赟	2020 年 3 月				
3	李建鹏	2018 年 10 月				
4	杨军	2021 年 5 月	北京用友政务软件股份有限公司或下属公司	95.51	-	-
5	李宇	2021 年 5 月				
6	钟荣胜	2020 年 5 月				
7	郑申亮	2020 年 5 月				
8	贾鹏	2019 年 11 月	成都金税电子技术有限公司	153.11	5.50	5.50
9	张超	2018 年 1 月	大连金政软件有限公司	23.77	-	-
10	邓俊	2021 年 5 月	福建博思软件股份有限公司或下属公司	1,234.73	1,769.12	1,576.39
11	韩雪峰	2020 年 8 月				
12	徐超贵	2018 年 8 月	广西善成科技有限公司	-	13.28	-
13	吴君	2020 年 7 月	黑龙江龙汇政通科技有限公司	126.79	40.56	89.10
14	王义超	2020 年 10 月	江苏富深协通科技股份有限公司	67.42	15.17	41.91
15	蔡亮	2020 年 10 月	江西索格科技有限公司	1,299.34	1,735.42	313.56
16	曾学成	2020 年 6 月				
17	王昆	2020 年 5 月				
18	辜承云	2019 年 11 月				
19	陈钊	2019 年 11 月				
20	赵萍	2019 年 11 月				
21	刘焱	2019 年 11 月				
22	黄刚	2019 年 11 月				
23	付偲	2019 年 11 月				
24	李昆	2019 年 11 月				

序号	姓名	入职时间	曾任职的技术服务商	向该技术服务商的采购金额		
				2020 年度	2019 年度	2018 年度
25	杨志成	2019 年 11 月				
26	姚城生	2020 年 3 月	上海阳全网络科技有限公司	15.19	17.56	166.41
27	焦胜军	2019 年 6 月	浙江文诺轩格信息技术有限公司	29.85	-	25.03

上表中，博思软件、北京用友政务软件股份有限公司所属用友网络均为上市公司。报告期内，公司向福建博思软件股份有限公司或其下属公司持续采购技术服务，系其作为同行业公司具备丰富的实施人员和项目经验，可以较好协助公司部分地区的实施工作；公司向北京用友政务软件股份有限公司或其下属公司采购技术服务系 2020 年辽宁地区部分支付电子化项目与用友政务的财政业务系统联调工作需要。向该等竞争对手采购技术服务的详细分析可参见招股说明书“第六节 业务和技术/四、发行人采购情况和主要供应商/（二）报告期内主要供应商情况/3、向竞争对手采购技术服务的情况”。

此外，公司 2019 年在江西省支付电子化业务推广较好，业务发展较快。江西索格科技有限公司是公司在江西的主要技术服务商，采购金额同步增加。为适应业务规模扩张需要，公司扩招人员，若干江西索格科技有限公司业务人员于 2019 年底至 2020 年中入职到中科江南；公司报告期内向北京翰海博瑞科技有限责任公司采购金额有所增加，主要系其协助实施的支付电子化项目增加所致。

除上述四家技术服务商外，公司向其他技术服务商的采购金额较小，合计占各期采购总额的比例分别为 1.77%、0.68%、2.94%。

公司与上述技术服务商的采购定价，技术服务采购均按照公司的技术服务定价模型和审批程序，统一定价，交易定价根据提供技术服务的内容确定，与其他技术服务商定价程序和定价依据相同，具有公允性；少量代采软硬件采购，公司在保留合理利润后对客户销售，定价具有公允性。

2、2018 年至今发行人员工离职后在发行人报告期内技术服务商任职的情形与交易变化及其公允性

由于发行人离职员工无义务向发行人报告其后续任职单位，因此，发行人无法完全掌握全部离职员工是否在技术服务商任职的情形。但是，基于发行人实施

员工持股计划的对象系公司管理人员及业务骨干，因此，除董事、监事及高级管理人员外，发行人对参与员工持股计划的其他员工离职去向予以关注。2018 年至今，发行人董事、监事、高级管理人员及员工持股平台合伙人离职后在技术服务商任职的具体情况如下：

序号	姓名	离职时间	离职后入职的技术服务商
1	温勇	2019 年 3 月	福建博思软件股份有限公司或下属公司
2	姜华伟	2019 年 3 月	福建博思软件股份有限公司或下属公司
3	方益	2019 年 4 月	北京用友政务软件股份有限公司
4	谷庆刚	2019 年 9 月	北京用友政务软件股份有限公司

报告期内，上述若干人员自发行人离职后入职企业均为公司同行业竞争对手，系同行业企业间从业人员的正常流动。

基于勤勉尽责以及核查充分性，中介机构通过企查查(<https://www.qcc.com/>)、国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>) 查询报告期各期前二十大技术服务商的股东及主要人员情况，审阅已取得的报告期各期前二十大技术服务商工商档案，并与发行人报告期内离职员工名单进行对比，核查发行人普通离职员工目前在主要技术服务商的任职情况。经核查，发行人技术服务商北京锐银天成科技有限公司（以下简称“锐银天成”）股东曾为发行人员工。卫国力、张恩维、郭松坚报告期内曾在发行人任职但均不担任管理职务，上述人员于 2018 年 6 月离职并于 2018 年 12 月投资入股锐银天成，其中卫国力担任锐银天成执行董事及经理。截至本回复报告出具日，张恩维、郭松坚不再持有锐银天成股权，卫国力持有锐银天成 10%股权并担任执行董事及经理。

报告期内，发行人与上述技术服务商的交易情况如下：

单位：万元

序号	姓名	离职时间	技术服务商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	定价
1	温勇	2019 年 3 月	福建博思软件股份有限公司或下属公司	1,234.73	1,769.12	1,576.39	根据技术服务与采购内容，按照公司定价模型和审批程
2	姜华伟	2019 年 3 月					
3	方益	2019 年 4 月	北京用友政务软件股份有限公司	95.51	-	-	
4	谷庆刚	2019 年 9 月					

序号	姓名	离职时间	技术服务商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	定价
5	卫国力	2018 年 6 月	北京锐银天成科技有限公司	37.05	136.20	256.24	序，统一定价

公司与博思软件、用友政务的交易参见上方“1、发行人报告期内技术服务商的离职员工自 2018 年至今入职发行人的情况与交易变化及其公允性”有关分析。

此外，锐银天成系发行人北京地区银行大数据类项目的技术服务商，报告期内主要向发行人提供国家开发银行关键业务指标应用系统运维服务，采购金额总体较少，且持续减少。对于上述存在发行人、发行人技术服务商员工离职后在对方任职情形的技术服务商，公司均基于自身行业地位和业务开展需要与其建立合作关系，与其技术服务采购均签署了相应技术服务合同，交易定价根据提供技术服务的内容确定，与其他技术服务商定价程序和定价依据相同，具有公允性。

综合上述分析，不存在因发行人、发行人技术服务商员工离职后在对方任职而导致发行人与技术服务商的交易情况、交易定价发生重大变化的情形。

（三）以实质重于形式的标准判断，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与其技术服务商、技术服务商的实际控制人是否存在关联关系，相关交易的真实性及定价的公允性，相关核查的充分性。

1、发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与发行人报告期各期前二十大技术服务商及其实际控制人不存在关联关系

发行人报告期各期前二十大技术服务商（去除各期重复对象后）情况如下：

序号	报告期各期前二十大技术服务商名称	序号	报告期各期前二十大技术服务商名称
1	西安泰浩电子科技有限公司	16	福建博思软件股份有限公司
2	长沙隆新皓信息科技有限公司	17	北京扬美汇群科技有限公司
3	辽宁长信合惠科技发展有限公司	18	武汉斯凯思瑞科技有限公司
4	广西毫末科技有限公司	19	新疆云晟网络科技有限公司
5	广东海钦源信息科技有限公司	20	吉林省丰财商科技有限公司
6	江西索格科技有限公司	21	河南坚磐电子科技有限公司
7	贵州盖泽科技有限公司	22	武汉达峰数据科技有限公司
8	江苏兴财通用网络科技有限公司	23	宁夏威斯腾科技有限责任公司

序号	报告期各期前二十大技术服务商名称	序号	报告期各期前二十大技术服务商名称
9	甘肃众合信息科技有限公司	24	重庆兴财信息技术开发有限公司
10	济南乐胜信息科技有限公司	25	武汉万政恒泰科技有限公司
11	北京翰海博瑞科技有限责任公司	26	河南蜂鸟电子商务有限公司
12	武汉江南科创信息技术有限公司	27	北京锐银天成科技有限公司
13	内蒙古金财信息技术有限公司	28	北京恒通慧源大数据技术有限公司
14	安徽天勤盛创信息科技股份有限公司	29	西藏顶峰科技有限公司
15	杭州新晨世纪科技有限公司	30	重庆市易联软件有限公司

公司与上述技术服务商交易金额占各期采购总额比例分别为 84.33%、89.54% 和 83.84%。

保荐机构、发行人律师通过企查查（<https://www.qcc.com/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询了上述技术服务商的股东及主要人员情况，审阅已取得的上述技术服务商的工商档案，对上述技术服务商进行了现场走访，查阅了发行人董事、监事、高级管理人员和股东填写的基本情况调查表。截至本回复报告出具日，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与发行人报告期各期前二十大技术服务商及其实际控制人不存在关联关系。

2、发行人与报告期各期前二十大技术服务商的交易真实性、定价公允性且核查充分性

保荐机构、发行人律师、申报会计师充分核查了前二十大技术服务商的交易真实性、定价公允性，具体核查情况如下：

A.实地走访技术服务商

除个别地方防疫政策导致走访受限外，实地走访了技术服务商的办公场所，访谈了技术服务商的实际控制人或业务负责人等，了解其成立情况、客户类型、市场区域、销售规模、与发行人合作的历史、与发行人的销售占比、对发行人技术服务费确定的依据、结算及支付、供应商考核等事项。

B.核查主要技术服务商提供服务能力

除上述实地走访并现场核查技术服务商办公场所外，获取并查阅技术服务商营业执照、技术服务人员名录，抽查部分技术服务商与其他客户的合同，确认其

具备为发行人提供技术服务的能力。上述现场走访的技术服务商均具备相应的技术服务人员，人员数量与业务能力均与发行人采购的技术服务相匹配。

C.核查技术服务商提供服务的留痕记录

访谈技术服务商的实际控制人或业务负责人，了解其向客户主要提供的服务内容，确认技术服务商向客户提供服务的真实性；获取其向发行人客户提供服务的留痕记录，如技术服务执行任务单，并查阅留痕记录中的项目执行期间、现场人员、工作内容。

D.访谈终端客户，核查技术服务商实际提供服务的情况

访谈发行人客户，了解与发行人产品相关的服务内容、服务质量、提供服务能力等，与技术服务商访谈进行交叉印证，不存在相关投诉或纠纷。

E. 核查技术服务商是否专为发行人提供服务

获取技术服务商在报告期内的财务报表或审计报告，及其出具的关于发行人是否唯一客户、发行人报告期内采购占比等信息的确认函、与除发行人外其他客户的合同，了解技术服务商的日常经营情况，并与访谈过程中的信息交叉核对，通过营业收入规模等财务数据核验技术服务商主要客户是否为发行人或专为发行人提供服务。

F.核查发行人与技术服务商关联关系

网络核查发行人主要技术服务提供商的成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员等信息；查阅报告期各期前二十大技术服务商的工商资料，与发行人及其关联方、发行人员工及前员工进行交叉核对；获取并查阅报告期各期主要技术服务商访谈记录及其出具的确认函，确认该等公司与发行人及发行人关联方之间不存在关联关系，确认发行人与技术服务商之间除正常业务往来外不存在其他资金往来或其他利益安排；报告期内，前述主要技术服务商与发行人之间不存在关联关系。

通过核查发行人及董事、监事、高级管理人员与其他关键岗位人员报告期内银行资金流水，统计并分析上述大额资金流水的性质；发行人与报告期内主要技术服务商之间不存在除了与技术服务商采购服务或销售商品等正常业务往来以

外其他资金往来；报告期内发行人相关人员与技术服务商及其实际控制人之间大额资金拆借或还借款等资金往来属于个人资金拆借行为，与发行人经营活动无关。

根据上述核查程序，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人与报告期各期前二十大技术服务商的交易真实、定价公允。

（四）核查意见

保荐机构、发行人律师、申报会计师采取的具体核查程序、获取的核查证据如下：

（1）通过企查查（<https://www.qcc.com/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询发行人报告期各期前二十大技术服务商的股东及主要人员情况；

（2）对发行人报告期各期前二十大技术服务商进行函证、现场走访；

（3）取得并核查了发行人董事、监事、高级管理人员填写的基本情况调查表；

（4）获取并查阅了发行人与报告期各期前二十大技术服务商的相关合同，并抽查了交易的财务凭证；

（5）受限于技术服务商配合程度及当地工商查档政策，获取了发行人报告期各期前二十大技术服务商中大部分的工商档案并进行核查；

（6）获取并查阅发行人前实际控制人、现任董事、监事、高级管理人员、出纳人员、其他关键岗位人员报告期内的银行卡流水，并对 10 万元以上的大额银行流水进行核查、向账户所有人确认交易对手方的身份以及交易背景；

（7）通过访谈王彩荣，了解其与衡凤英、周宏梅的关系及资金往来的具体背景；通过访谈马义，了解其与李小文、杨涛等人关系及资金往来的具体背景，并获取了房屋购买合同；

（8）获取并查阅了报告期各期前二十大技术服务商关于发行人是否唯一客户、发行人报告期内采购占比等信息的确认函、与除发行人外其他客户的合同、报告期内的财务报表，并通过企查查、巨潮科技等网站查询报告期各期前二十大技术服务商的中标信息、与上市公司交易情况，了解上述技术服务商与发行人的

业务合作情况；获取并查阅了宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源与除发行人外其他客户的合同，发行人与其他技术服务商的合同，了解上述技术服务商的业务开展情况，分析发行人与其采购定价的公允性；

（9）查阅了发行人制定的《技术服务商管理制度》、《技术服务商资质认证管理办法》和《技术服务商实施服务管理办法》等有关内部管理制度。

经核查，保荐机构认为：

1、技术服务费分别核算于预付款项及存货-合同履行成本（存货-定制项目）具有合理性，列报及核算准确，对供应商所做工作对应金额及付款金额在存货确认的时点、金额确定方式等会计处理合规。

2、“在项目完成前，公司并无付款义务”意为公司无支付技术服务采购协议约定的剩余合同价款的义务，与发行人实质上已经支付部分合同价款形成预付款项不矛盾。

3、报告期内前五大供应商排名变动的主要取决于公司在技术服务商所在省份的业务开拓和收入实现情况，具有合理性。

4、基于发行人在支付电子化领域的市场地位，报告期各期主要技术服务商中存在主要客户为发行人的情形，具有商业合理性，但不存在专为发行人提供服务的情形。

5、发行人董监高报告期内发生多笔与供应商及其关联方资金拆借，该等资金拆借具有合理原因，不会对发行人内部控制及合规运作造成重大不利影响，不会对发行人向供应商采购价格公允性构成重大不利影响。

6、报告期内，发行人、发行人技术服务商员工离职后在对方任职的情形不会导致发行人与技术服务商的交易情况、交易定价情况发生重大变化。

7、以实质重于形式的标准判断，截至本回复报告出具日，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与发行人报告期各期前二十大技术服务商及其实际控制人不存在关联关系，发行人与报告期各期前二十大技术服务商的相关交易真实、定价公允，相关核查充分。

8、发行人已补充披露与技术服务商确定技术服务费比例/金额的依据，运维服务费率普遍高于实施服务的原因及合理性。相关技术服务费率与同行业可比公司的技术服务费率水平相一致。发行人主要技术服务商的服务费率合理，除少量根据实施工作内容单独定价的项目外，不存在高于平均水平或一般惯例的情形，技术服务费率具备公允性。

9、发行人已进一步对前次反馈问题“对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异”进行回复。不同项目类型、不同项目地区、同一技术服务商不同项目和期间的技术服务费率可能存在差异，上述费率差异与技术服务商承担的具体工作差异相关，具有合理性。公司报告期内实施技术服务费率水平主要集中在40%-45%，与同行业公司博思软件提供可比技术服务的费率（40%-45%）相近，具有公允性。

经核查，申报会计师认为：

1、技术服务费分别核算于预付款项及存货-合同履约成本（存货-定制项目）具有合理性，列报及核算准确，对供应商所做工作对应金额及付款金额在存货确认的时点、金额确定方式等会计处理合规；

2、“在项目完成前，公司并无付款义务”意为公司无支付技术服务采购协议约定的剩余合同价款的义务，与发行人实质上已经支付部分合同价款形成预付款项不矛盾；

3、报告期内前五大供应商排名变动主要取决于公司在技术服务商所在省份的业务开拓和收入实现情况，具有合理性；

4、基于发行人在支付电子化领域的市场地位，报告期各期主要技术服务商中存在主要客户为发行人的情形，具有商业合理性，但不存在专为发行人提供服务的情形；

5、发行人董监高报告期内发生多笔与供应商及其关联方资金拆借，该等资金拆借具有合理原因，不会对发行人内部控制及合规运作造成重大不利影响，不会对发行人向供应商采购价格公允性构成重大不利影响；

6、报告期内，发行人、发行人技术服务商员工离职后在对方任职的情形不会导致发行人与技术服务商的交易情况、交易定价情况发生重大变化；

7、发行人与报告期各期前二十大技术服务商的相关交易真实、定价公允，相关核查充分；

8、发行人已补充披露与技术服务商确定技术服务费比例/金额的依据，运维服务费率普遍高于实施服务的原因及合理性。与已披露的主要技术服务商相关技术服务费率与同行业可比公司的技术服务费率水平相近。发行人与已披露的主要技术服务商的服务费率合理除少量根据实施工作内容单独定价的项目外，不存在高于平均水平或一般惯例的情形，技术服务费率具备公允性；

9、发行人已进一步对前次反馈问题“对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异”进行回复。期间的技术服务费率可能存在差异，上述费率差异与技术服务商承担的具体工作差异相关，具有合理性。公司报告期内实施技术服务费率水平主要集中在 40%-45%，与同行业公司博思软件提供可比技术服务的费率（40%-45%）相近，具有公允性。

经核查，发行人律师认为：

1、基于发行人在支付电子化领域的市场地位，报告期各期前五大技术服务商中存在主要客户为发行人的情形，但不存在专为发行人提供服务的情形；

2、发行人董监高报告期内发生多笔与供应商及其关联方资金拆借，该等资金拆借具有合理原因，不会对发行人内部控制及合规运作造成重大不利影响，不会对发行人向供应商采购价格公允性构成重大不利影响；

3、报告期内，发行人、发行人技术服务商员工离职后在对方任职的情形不会导致发行人与技术服务商的交易情况、交易定价情况发生重大变化；

4、以实质重于形式的标准判断，截至本回复报告出具日，发行人、发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员与发行人报告期各期前二十大技术服务商及其实际控制人不存在关联关系，发行人与报告期各期前二十大技术服务商的相关交易真实、定价公允，相关核查充分。

问题 5、关于存货减值

发行人存货主要是合同履约成本（2018 年、2019 年末为定制项目），主要核算在项目确认收入、结转成本前，归集在项目和产品中的职工薪酬、差旅费和技术服务费等。报告期内，发行人存货跌价准备的金额分别为 318.21 万元、563.02 万元、756.47 万元，占存货余额比例分别为 6.79%、12.90%、15.16%。根据审核问询回复，发行人认为，存货发生减值，系已发生的成本与将要发生的成本、费用及税费合计高于预计售价所致。2019 年和 2020 年，项目实施周期相对 2018 年有所增加，导致存货跌价准备计提占比提升。

请发行人：

（1）结合对将要发生的成本、费用及税费、预计售价的估值依据，进一步说明存货减值测试的具体方式，项目延期与存货减值之间的具体联系；

（2）结合新政变化、系统开发的要求、交付要求的变化情况等进一步详细说明 2020 年发行人项目实施周期大幅增长的原因及合理性，报告期内发行人项目实施周期变动较大的原因，是否符合同行业公司的一般情况；

（3）结合项目实际情况说明报告期各期账龄 3 年以上的合同履约成本/定制项目余额的产生原因，相关项目未能及时取得验收证明文件并确认收入的合理性，发行人与客户是否存在纠纷，发行人交付的产品是否存在不符合客户要求的情形；

（4）结合报告期末存货跌价准备的转回、核销，进一步说明存货减值损失的实际发生情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

（一）结合对将要发生的成本、费用及税费、预计售价的估值依据，进一步说明存货减值测试的具体方式，项目延期与存货减值之间的具体联系

1、存货减值测试的具体方式

存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，成本高于其可变现净值部分即为存货跌价准备。

公司分项目测算可变现净值，各项目可变现净值=预计售价-将要发生的成本-将要发生的费用及相关税费。

存货跌价准备

=已发生的成本-可变现净值

=（已发生的自身人工成本+已发生的技术服务费）-（预计售价-将要发生的成本-将要发生的费用及相关税费）

（1）预计售价的估值依据

预计售价的估值依据为合同价款，即：项目预计售价=合同价款。

（2）将要发生的成本的估值依据

将要发生的成本分为两部分，将要发生的自身人工成本和将要发生的技术服务费。

1) 将要发生的自身人工成本

根据公司报告期内项目实施的情况，统计各类项目平均实施周期均为 12 个月内，故使用 12 个月作为项目需要执行的周期。对于实际执行时间已经超过 12 个月的项目，一般受行业政策变化、客户需求变化、客户业务推进进度等多种因素影响，执行周期超过平均实施周期，预计总的执行周期为 24 个月；对于实际执行时间已经超过 24 个月的项目，预计总的执行周期为 36 个月，以此类推。

项目至完工时估计将要发生的自身人工成本为截至各期末预计还需执行的月份数乘以项目已开展期间每月的自身人工成本。

2) 将要发生的技术服务费

将要发生的技术服务费为公司与技术服务商签署的技术服务采购协议约定的技术服务费金额中尚未确认存货成本的部分。

（3）将要发生的费用及相关税费的估值依据

由于项目已到实施阶段，无后续营销费用，估计相关的销售费用为 0。

公司测算历史期税金及附加、管理费用占营业收入的比例平均值约为 9%。将预计售价的 9%作为项目估计的管理费用以及相关税费。即：项目估计的相关费用以及相关税费=预计售价*9%。

2、项目延期与存货减值之间的具体联系

如果项目延期，除已发生较多自身人工成本外，由于项目还未完成，公司还需投入自身人力，还需估算将要发生的自身人工成本，预计项目将要发生的自身人工成本和已发生的自身人工成本相较项目不延期将偏高。公司统计各类项目平均实施周期均为 12 个月内，如果项目实际执行时间超过 12 个月，公司还需继续投入自身人工进行项目实施，公司估算项目至完工总计投入 24 个月的自身人工成本。如果项目实际执行时间超过 24 个月，公司估算项目至完工总计投入 36 个月的自身人工成本。

由于存货跌价准备=已发生的成本-可变现净值=（已发生的自身人工成本+已发生的技术服务费）-（预计售价-将要发生的成本-将要发生的费用及相关税费），即存货跌价准备=（已发生的自身人工成本+已发生的技术服务费）+（将要发生的成本+将要发生的费用及相关税费）-预计售价。预计售价由销售合同确定，一般不会发生变化。项目延期会导致已发生的自身人工成本与将要发生的自身人工成本偏高；已发生的技术服务费与将要发生的技术服务费由采购合同决定，不受项目执行周期影响；相关税费为预计售价的固定比例，不受项目执行周期影响。因此，项目延期会导致已发生的自身人工成本与将要发生的自身人工成本偏高，进而导致已发生的成本与将要发生的成本、费用及税费合计高于预计售价，存货发生跌价情形。

（二）结合新政变化、系统开发的要求、交付要求的变化情况等进一步详细说明 2020 年发行人项目实施周期大幅增长的原因及合理性，报告期内发行人项目实施周期变动较大的原因，是否符合同行业公司的一般情况

公司的项目平均实施周期约 12 个月，2020 年末实际执行时间已经超过 12 个月，且存货跌价准备金额较大的项目，出现存货跌价情形的原因主要是客户方有功能调整要求或者有业务暂停而持续延期。

公司自查了 2020 年末单一项目计提跌价准备金额较大（8 万元以上）的具体情形，这些项目实施周期较长的原因及跌价准备等情况如下：

项目实施周期较长的原因	跌价准备金额 (万元)	项目数量	客户类型
财政部门部分业务未启动，系统未完成开发	87.24	4	财政部门
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	82.86	4	商业银行
财政单位快速扩点，未完成所有财政单位布局点	38.78	3	财政部门
客户修改接口，需求发生变化	37.19	1	财政部门
总计	246.06	12	

2019 年末，受新政推出的影响，为确保相关业务系统与新政要求相匹配，顺利完成业务过度与衔接，公司部分客户延迟了项目的完工与验收，项目实施周期较长。同行业可比公司大多不涉及国库集中支付电子化领域或相对收入占比较小，受 2019 年新政影响相对较小。

2020 年末，少量支付电子化解决方案和财政预算管理一体化解决方案受特定客户功能调整要求或者有业务暂停的影响而持续延期，出现个别项目跌价准备较大的情形，属于影响公司而非影响行业的情况。

（三）结合项目实际情况说明报告期各期账龄 3 年以上的合同履约成本/定制项目余额的产生原因，相关项目未能及时取得验收证明文件并确认收入的合理性，发行人与客户是否存在纠纷，发行人交付的产品是否存在不符合客户要求的情形

报告期内，公司长账龄的项目是由于财政部门部分或商业银行部分网点业务未启动，客户业务方向调整，客户方有功能调整要求，发行人配合客户的其他供应商进行系统适配等原因导致项目延期，故报告期各期末存在账龄 3 年以上的合同履约成本/定制项目。

报告期各期末账龄 3 年以上的主要项目（单一合同跌价准备 8 万元以上）账龄较长的原因及跌价准备等情况如下：

账龄较长的原因	跌价准备金额（万元）	项目数量	客户类型
2020 年 12 月 31 日			
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	148.14	3	商业银行

账龄较长的原因	跌价准备金额（万元）	项目数量	客户类型
客户修改接口，需求发生变化	37.19	1	财政部门
财政单位快速扩点/正在推广，未完成所有财政单位布局点	36.95	3	财政部门
客户未启动测试工作	18.02	1	财政部门
小计	240.29	8	
2019 年 12 月 31 日			
客户业务方向调整，系统暂未完成开发	74.38	1	商业银行
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	45.67	1	商业银行
客户未启动测试工作	9.97	1	财政部门
小计	130.02	3	
2018 年 12 月 31 日			
客户业务方向调整，系统暂未完成开发	80.95	1	商业银行
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	37.02	1	商业银行
客户未启动测试工作	9.45	1	财政部门
小计	127.42	3	

由于上述原因，公司开发的系统暂未达到客户的要求，未达到验收条件，客户未完成验收并出具验收证明文件，故公司未能取得验收证明文件并确认收入。

公司与客户不存在质量纠纷，不存在公司最终交付验收的产品不符合客户要求的情形。公司暂未完成的项目，仍在实施过程中，待达到客户要求后提交验收。

（四）结合报告期末存货跌价准备的转回、核销，进一步说明存货减值损失的实际发生情况

报告期内，公司不存在存货跌价准备转回的情形。当存货的可变现净值提高，减记存货价值的影响因素已经消失时，存货跌价准备可以转回。根据公司的存货跌价准备具体政策，预计售价不存在提高的情形，预计将要发生的成本、费用和相关税费不存在降低的情形，故不存在可变现净值提高的情形，未发生存货跌价准备转回。

报告期内，公司的存货跌价准备转销均系相关项目在期后确认收入，跌价准备结转为营业成本。相关会计处理分录为：

借：应收账款/预收账款等

贷：营业收入

应交税费-应交增值税-销项税额

借：营业成本

存货-存货跌价准备

贷：存货-原值

报告期各期，公司转销的存货跌价准备金额分别为 7.64 万元、13.75 万元和 282.98 万元。存货跌价准备各期末余额及各期间计提和转销金额如下：

单位：万元

期间	存货跌价准备			
	期初余额	本期计提	本期转销	期末余额
2020 年度	563.02	476.43	282.98	756.47
2019 年度	318.21	258.55	13.75	563.02
2018 年度	190.13	135.73	7.64	318.21

报告期内公司经营规模扩大，正在实施的项目也逐步增多，计提的存货跌价准备及在期后转销的金额也相应逐渐增加，跌价准备随之整体增加。2020 年度存货跌价准备中转销金额 282.98 万元，主要是由于前期计提跌价的存货在当期实现销售相应的存货跌价准备得以转销，实际损失金额较小。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得公司关于存货跌价测试的具体方式的说明；
- 2、查阅并复核存货余额及跌价准备明细表；
- 3、取得公司关于 2020 年末大额减值项目的减值原因的说明；
- 4、取得公司关于报告期各期账龄 3 年以上的主要项目的情况说明；
- 5、取得公司存货跌价准备转回和转销的情况说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人的项目延期会导致已发生的自身人工成本与将要发生的自身人工成本偏高，导致存货发生跌价情形；

2、发行人 2020 年末的部分项目延期，存货跌价准备计提较多，具有合理性；

3、发行人 2019 年受新政影响项目延期，同行业受新政影响较小，具有合理性；2020 年末部分项目受特定客户功能调整要求或者有业务暂停的影响而持续延期，与同行业公司不可比。

4、发行人长账龄的项目是由于财政部门部分或商业银行部分网点业务未启动，客户方有功能调整要求，客户业务方向调整，发行人配合客户的其他供应商系统适配等原因导致项目延期。公司未能及时取得验收证明文件并确认收入具有合理性。公司与客户不存在纠纷，不存在公司最终交付验收的产品不符合客户要求的情形。

5、报告期内发行人不存在存货跌价准备转回的情形，存货跌价准备转销进入营业成本。

问题 6、关于预收账款

报告期各期，发行人合同负债（2020 年含待转销项税，2018 年、2019 年为预收款项，下同）余额与营业收入金额的比例分别为 60.67%、84.45%、67.20%。根据审核问询回复，2019 年该项比例较高，主要是当年新签合同较多，且因政策调整导致部分客户验收延迟所致。

发行人对 1 年以上预收款项占比与同行业的比较情况进行了分析，报告期各期，发行人该项比例分别为 16.57%、23.87%、34.16%，表明预收款项整体呈账龄增长趋势，与同行业可比公司的变动趋势一致，但增长幅度高于行业均值。

请发行人：

（1）说明报告期各期末合同负债期后结转为营业收入（或其他方式转出）的情况；

（2）进一步分析预收账款增速高于可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

（一）说明报告期各期末合同负债期后结转为营业收入（或其他方式转出）的情况

报告期各期末的公司合同负债（2020 年含待转销项税，2018 年、2019 年为预收款项）期后结转为营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
合同负债	39,458.71	33,228.82	17,257.59
结转为营业收入	5,927.66	21,478.63	14,032.70
结转比例	15.02%	64.64%	81.31%

注：表中营业收入统计范围截至 2021 年 4 月 30 日。

截至 2021 年 4 月 30 日，2018 年末和 2019 年末合同负债结转为营业收入的比例相对较高；由于 2020 年末至 2021 年 4 月末时间较短，且公司一般上半年项目实现收入较少，2020 年末的合同负债结转营业收入的比例相对较低。

（二）进一步分析预收账款增速高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司预收账款（2020 年末为合同负债与待转销项税的合计数，下同）余额及增长率与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日
	余额	增长率	余额	增长率	余额
用友网络	211,815.71	67.08%	126,773.85	17.42%	107,968.31
博思软件	8,112.13	108.06%	3,898.86	-44.52%	7,027.15
数字认证	46,747.05	20.41%	38,822.02	28.57%	30,196.23
格尔软件	21,362.48	92.00%	11,126.42	90.26%	5,848.09
吉大正元	13,755.03	21.86%	11,287.99	-30.17%	16,165.15
平均值	60,358.48	61.88%	38,381.83	12.31%	33,440.99
中科江南	39,458.71	18.75%	33,228.82	92.55%	17,257.59

报告期内，公司预收账款持续增长，与同行业可比公司整体变动趋势一致。但是，2019 年末相比 2018 年末，公司预收账款增长了 92.55%，高于同行业可比

公司平均值 12.31%；2020 年末相比 2019 年末，公司预收账款增长了 18.75%，低于同行业可比公司平均值 61.88%，与同行业可比公司有一定差异。

受 2019 年财政核心业务一体化系统建设新政等外部偶发因素影响，公司 2019 年第四季度收入占比下降，预收账款结转为营业收入减少，期末预收账款余额偏高。同行业可比公司大多不涉及国库集中支付电子化领域或相关收入占比较小，受 2019 年新政影响相对较小。

2019 年公司与同行业收入季节性存在差异，系公司主要从事财政信息化业务，是国库集中支付电子化细分领域的领先企业，国库集中支付业务属于 2019 年《财政核心业务一体化系统实施方案》中核心业务涵盖的预算执行业务，导致公司主要收入来源的支付电子化业务受 2019 年财政核心业务一体化系统建设新政等外部偶发因素影响较大，收入季节性有所波动。同行业可比公司大多不涉及国库集中支付电子化领域或相关收入占比较小，受 2019 年新政影响相对较小，故整体收入季节性相对稳定。

在上述收入季节性波动影响下，公司 2019 年末期末预收账款余额偏高，相对 2018 年末预收账款增长率高于同行业可比公司。随着公司业务规模的扩大，2020 年末公司预收账款相比 2019 年末仍有一定增长，但由于 2019 年末预收账款余额基数较大，2020 年末公司预收账款相比 2019 年末增长率较低，低于同行业可比公司。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅并分析发行人预收账款明细账；
- 2、抽查发行人预收账款期后结转的凭证；
- 3、查阅并分析发行人和同行业可比公司招股说明书、定期报告等公告；
- 4、取得发行人关于预收账款增速与同行业可比公司对比分析的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末合同负债期后结转为营业收入的情况真实；

2、发行人 2019 年末预收账款增速高于同行业可比公司、2020 年末预收账款增速低于同行业可比公司具有合理性。

问题 7、关于管理费用

根据申报材料，发行人报告期各期的管理费用率分别为 9.14%、6.56%、7.71%，低于同行业均值。发行人认为一是管理体系扁平化导致发行人管理人员薪酬总额较少，二是发行人仅 2020 年存在股权激励产生的管理费用，而部分同行业可比公司各期均存在该项费用。

（1）前次审核问询中，我部要求发行人进一步分析管理人员薪酬较低的情形与同行业上市公司存在差异的合理性，发行人列举了管理人员较少的事实，但对于同行业上市公司未采取类似管理策略的原因未能充分分析，未说明未来管理费用快速增长风险较小的原因。

（2）发行人剔除股份支付相关管理费用后与同行业上市公司管理费用率进行了比较，剔除后发行人报告期各期管理费用率分别为 9.14%、6.56%和 5.85%，与同行业均值 14.52%、13.96%、12.63%仍存在较大差异。

请发行人：

（1）结合前述情形进一步分析管理费用率较同行业均值偏低的原因及合理性，并补充披露；

（2）结合同行业可比公司数据或市场惯例对管理人员人均薪酬的合理性进行分析，并补充披露；

（3）说明是否存在发行人员工自控股股东或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明针对职工薪酬相关的成本、费用完整性所执行的核查程序。

一、发行人说明及补充披露

（一）结合前述情形进一步分析管理费用率较同行业均值偏低的原因及合理性，并补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（五）期间费用分析/2、管理费用”中补充修订和披露如下：

“（3）管理费用率同行业比较情况

报告期内各期，公司与可比上市公司管理费用收入占比比较情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	11.26%	16.32%	19.02%
博思软件	14.22%	14.65%	15.04%
数字认证	12.10%	14.06%	16.06%
格尔软件	14.97%	15.24%	13.97%
吉大正元	11.93%	11.61%	13.11%
平均值	12.89%	14.38%	15.44%
本公司	7.71%	6.56%	9.14%

注：资料来源为各公司定期报告，吉大正元数据来自招股说明书和定期报告，下同。

报告期内，公司管理费用率低于同行业公司，主要系管理费用中职工薪酬占当期收入比重低于同行业水平所致，具体原因为公司管理体系扁平化，管理人员薪酬总额相对较少。

报告期各期，公司的管理费用中职工薪酬占当期收入比重与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	5.62%	8.27%	10.75%
博思软件	7.28%	7.82%	6.64%
数字认证	7.88%	9.85%	11.48%
格尔软件	9.20%	9.54%	8.06%
吉大正元	7.24%	6.54%	8.51%
平均值	7.45%	8.40%	9.09%
中科江南	3.59%	3.57%	4.47%

此外，软件和信息技术服务业企业股权激励较为常见，同行业可比公司中，用友网络、博思软件报告期内各期均存在股权激励形成股份支付，计入管理费用的情形，而公司仅 2020 年存在股份支付，公司管理费用率低于上述两家可比公司亦受该因素的影响。

报告期各期，剔除股份支付相关管理费用后，发行人管理费用率与同行业

可比公司的比较情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	9.73%	15.24%	15.60%
博思软件	13.74%	13.65%	13.86%
数字认证	12.10%	14.06%	16.06%
格尔软件	14.97%	15.24%	13.97%
吉大正元	11.93%	11.61%	13.11%
平均值	12.49%	13.96%	14.52%
发行人	5.85%	6.56%	9.14%

注：同行业可比公司记入当期损益的股份支付金额全部视作管理费用。

剔除股份支付后，发行人报告期各期管理费用率分别为 9.14%、6.56%和 5.85%，与同行业均值 14.52%、13.96%、12.63%仍存在较大差异，主要系公司和同行业可比公司管理费用率的差异主要受行政管理人员数量和占比的影响，股份支付的影响有限。

（4）管理费用率偏低的原因

公司的管理费用中职工薪酬占当期收入比重低于同行业水平，原因系公司管理体系扁平化，管理人员薪酬总额相对较少，这种管理体系和模式与公司广泛采用技术服务采购的商业模式相匹配。

由于公司在大量项目实施和运维过程中外采技术服务，在此模式下，项目实施和运维过程中公司自身人工投入数量更少，公司整体人员数量相对同行业可比公司更少。报告期各期，公司将行政、财务、人力资源、商务等职能部门的人员（以下统称“行政管理人员”）的薪酬记入管理费用。同行业可比公司人员专业构成中一般包括行政人员、财务人员、管理人员等行政管理人员。行政管理人员数量与公司整体人员数量有一定关系，整体人员数量较多的公司，一般需要较多的行政、财务、人力资源等后台支持人员，也往往需要较多的中高层管理人员。由于公司整体人员数量较少，相应导致行政管理人员也较少。公司行政管理人员数量及占员工人数的比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比

公司名称	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
用友网络	1013	5.60%	1064	6.16%	1579	9.82%
博思软件	347	9.39%	307	10.47%	213	10.09%
数字认证	107	9.07%	107	8.98%	113	9.64%
格尔软件	89	12.19%	69	13.27%	51	12.00%
吉大正元	142	16.61%	未披露	未披露	65	8.54%
平均值	340	10.57%	387	9.72%	404	10.02%
中科江南	62	6.76%	59	8.14%	46	8.85%

与同行业上市公司相比，中科江南行政管理人员人数更少，占员工人数的比例更少，人员更为精简。报告期各期末，公司的行政管理人员中，副总裁及以上级别的主要管理人员薪酬相对较高，其数量分别为 6 人、7 人和 9 人，占行政管理人员数量比例分别为 13.04%、11.86%和 14.52%，人数和占比都较少；各职能部门经理及其他行政管理人员大都可直接向主要管理人员汇报，薪酬相对较低，因此，公司管理相对扁平化。行政管理人员数量相对较少，且在扁平化管理模式下高薪酬人员数量较少，使得公司计入管理费用的人员薪酬相比同行业可比公司较低。

博思软件下属公司博思致新将主要资源集中于软件产品的技术开发，投入项目实施及服务运维的人员较少，与公司的大量采用技术服务采购这一商业模式类似。公司的管理费用率、管理费用中职工薪酬占当期收入比重、行政管理人员数量占员工人数的比例与博思致新对比如下：

项目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日		2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日		2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	
	博思致新	发行人	博思致新	发行人	博思致新	发行人
管理费用率	8.25%	7.71%	9.00%	6.56%	9.88%	9.14%
管理费用中职工薪酬占当期收入比重	3.26%	3.59%	4.21%	3.57%	4.60%	4.47%
行政管理人员数量占员工人数的比例	6.10%	6.76%	未披露	8.14%	未披露	8.85%

与公司相似，博思致新管理人员相对精简，2020 年行政管理人员数量占员工人数的比例为 6.10%，与公司的比例 6.76%相近。在此背景下，博思致新和公司的管理费用中职工薪酬占当期收入比重以及管理费用率均无明显差异。

综上，公司的管理费用率较同行业均值偏低，根本原因系公司广泛外采技术服务的商业模式，与同行业可比公司的商业模式有一定差异。在此模式下，公司整体人员较少，所需的行政、财务、人力资源等后台支持人员和中高层管理人员较少，管理相对扁平化，管理人员职工薪酬较少，管理人员职工薪酬占营业收入的比例低于同行业可比公司，进而导致管理费用率低于同行业可比公司均值。因此，公司的管理费用率较同行业均值偏低具有商业合理性。

报告期各期末，公司行政管理人员数量分别为 46 人、59 人和 62 人，占公司总人数比例分别为 8.85%、8.14%和 6.76%。公司的行政管理人员为行政、财务、人力资源、商务等职能部门的人员，报告期内管理人员数量未随着公司的发展规模而大幅增长。

报告期内，公司行政管理人员数量占公司总人数比例逐渐降低；未来，随着公司的持续发展，行政管理人员数量预计随着公司总人数的增加而同比例增长的可能性较低，行政管理人员不会大规模扩大。在行政管理人员未大规模增加的情况下，公司管理费用中的职工薪酬也不会大规模增加；管理人员所需办公场所有限，耗用的租赁及物业管理费，预计不会大规模增加；管理人员从事管理活动所需的差旅费及交通费、办公及会议经费及业务招待费等预计不会大规模增加。因此，公司行政管理人员数量大规模增长的风险较小，与行政管理人员数量相关性较强的职工薪酬、租赁及物业管理费、差旅费及交通费、办公及会议经费及业务招待费等几类主要的管理费用快速增长的风险较小，公司整体管理费用快速增长的风险较小。”

（二）结合同行业可比公司数据或市场惯例对管理人员人均薪酬的合理性进行分析，并补充披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、经营成果分析/（五）期间费用分析/2、管理费用/（5）管理人员人均薪酬的合理性分析”中补充修订和披露如下：

“（5）行政管理人员人均薪酬的合理性分析

公司行政管理人员人均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	47.32	66.13	52.45
博思软件	23.84	22.90	17.42
数字认证	63.22	73.10	67.83
格尔软件	46.00	51.22	48.77
吉大正元	31.11	未披露	52.40
平均值	42.30	53.34	47.77
中科江南	33.95	23.80	27.67

注：资料来源为各公司定期报告，吉大正元数据来自招股说明书和定期报告。

人均薪酬=管理费用中的职工薪酬÷期末行政管理人员数量。

报告期各期末，公司行政管理人员人均薪酬分别为 27.67 万元、23.80 万元和 33.95 万元，高于同行业可比公司博思软件，低于其他可比公司，与公司扁平化管理模式以及部分董监高薪酬记入其他成本费用科目有关。

报告期各期末，公司的行政管理人员中，副总裁及以上级别的主要管理人员薪酬相对较高，其数量分别为 6 人、7 人和 9 人，占行政管理人员数量比例分别为 13.04%、11.86%和 14.52%，人数和占比都较少；各职能部门经理及其他行政管理人员大都可直接向主要管理人员汇报，薪酬相对较低。公司行政管理人员中没有大量的中层人员或多层管理人员。因此，公司管理相对扁平化。行政管理人员数量相对较少，且在扁平化管理模式下高薪酬人员数量较少，使得公司记入管理费用的人员薪酬相比同行业可比公司较低。

进一步而言，由于公司管理相对扁平化，公司的董事、监事、高级管理人员中部分人员直接参与研发、实施和销售的具体工作，这部分人员的薪酬未记入管理费用科目，如：董事、高级副总裁曾纪才主要负责研发工作，其薪酬记入研发费用；监事朱支群主要负责研发工作，其薪酬记入研发费用；高级副总裁张来生主要负责项目实施工作，其薪酬记入营业成本；高级副总裁马义主要负责营销工作，其薪酬记入销售费用。如将上述人员的薪酬记入管理费用，则行政管理人员平均薪酬报告期各期分别为 33.53 万元、30.55 万元、和 40.15 万元，与同行业可比公司平均值差异较小。

与公司商业模式相似的博思致新 2020 年行政管理人员人均薪酬为 36.78 万元，与公司 2020 年行政管理人员人均薪酬 33.95 万元无明显差异。”

（三）说明是否存在发行人员工自控股股东或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形

经公司自查，除招股说明书中披露的控股股东广电运通曾代为支付财务负责人杨成玢的薪酬外，发行人其他员工报告期内不存在自控股股东或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形。

公司与员工签署的劳动合同明确约定，员工同时与其他用人单位建立劳动关系是公司单方解除劳动合同的法定过错解除情形。经公司自查，公司员工未与第三方签定劳动合同。

二、中介机构核查意见

（一）针对职工薪酬相关的成本、费用完整性所执行的核查程序

针对职工薪酬相关的成本、费用完整性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期各期的员工工资表，抽样核查发行人支付职工薪酬的记账凭证和银行回单与员工工资表的一致性；

2、获取发行人报告期内银行流水，抽样核查发行人支付员工薪酬的资金流水记录与工资表记录的一致性；

3、获取并核查报告期内董事、监事、高级管理人员和其他关键岗位人员的银行流水，确认发行人董事、监事、高级管理人员和其他关键岗位人员不存在为发行人员工发放工资薪酬的情形；确认除招股说明书中披露的控股股东广电运通代为支付财务负责人杨成玢的薪酬外，不存在董事、监事、高级管理人员和其他关键岗位人员自控股股东或或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形；

4、访谈部分员工，确认实际取得的工资薪酬与劳动合同及各年度考核结果一致；

5、取得发行人与员工签署的劳动合同模板，取得发行人与部分员工签署的劳动合同，关注劳动合同对于员工与第三方签定劳动合同的限制。

6、查阅董事、监事、高级管理人员调查表，确认董事、监事、高级管理人员及其近亲属未在发行人主要客户、供应商任职或享有任何权益。

（二）其他事项核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅并分析发行人和同行业可比公司招股说明书、定期报告等公告；
- 2、取得发行人关于管理费用与同行业比较情况的说明；
- 3、取得并分析发行人职工薪酬表；
- 4、取得发行人关于不存在员工自控股股东或或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形的说明。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人管理费用率较同行业均值偏低具有商业合理性；
- 2、发行人管理人员人均薪酬受管理人员结构影响，具有合理性；
- 3、除招股说明书中披露的控股股东广电运通代为支付财务负责人杨成玢的薪酬外，发行人其他员工报告期内不存在自控股股东或第三方领取薪酬或其他形式报酬的情形；
- 4、发行人职工薪酬相关的成本、费用核算完整，不存在未入账的职工薪酬相关的成本、费用。

问题 8、关于审计截止日后财务信息及经营状况。

请发行人：

（1）按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2021 年一季度审阅数据情况；

（2）2021 年 1 至 3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 如 2021 年 1 至 3 月经营业绩下滑的, 请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况, 是否具有持续影响, 是否影响持续经营能力, 并作重大事项提示;

(4) 2021 年上半年的业绩预计情况;

(5) 按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况, 相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人说明及补充披露

(一) 按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引(2020 年修订)》的要求, 补充披露 2021 年一季度审阅数据情况;

公司已于招股说明书“重大事项提示/三、财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的财务信息和经营状况”中补充披露如下:

“三、财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的财务信息和经营状况

(一) 审计截止日后的主要经营状况

财务报告审计基准日后至招股说明书签署日之间, 公司经营情况良好, 产业政策、税收政策、行业市场环境、主要客户和供应商、公司经营模式等未发生重大变化, 董事、监事、高级管理人员及核心人员未发生重大变更, 未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

(二) 2021 年 1-3 月的业绩情况

申报会计师对发行人 2021 年 1-3 月财务报表进行了审阅, 并出具了信会师报字[2021]第 ZC10346 号。公司 2021 年 1-3 月主要经营情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	5,866.46	4,086.25	43.57%

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
净利润	-781.44	-20.26	3756.64%
归属于母公司所有者的净利润	-777.67	78.91	-1085.50%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-778.83	48.66	-1700.70%

注 1：2021 年 1-3 月财务数据经审阅，2020 年 1-3 月财务数据未经审阅。

注 2：变动比例以期初/上期数为基计算，期初/上期数为负数的，计算所得变动比例取绝对值。

2021 年 1-3 月，公司营业收入 5,866.46 万元，同比增长 43.57%，主要系上期业务开展受新冠疫情影响，本期公司业务恢复正常并进一步发展；净利润 -781.44 万元，同比减少较多，净利润下降带动扣非前后归母净利润下降。具体分析如下：

1、业务存在季节性，季度利润指标存在波动性：2018 至 2020 年，公司各年一季度收入占比及主要利润指标如下：

单位：万元

期间	营业收入占当年收入比例	营业利润	归母净利润	扣非后归母净利润
2020 年一季度	6.96%	13.19	78.91	48.66
2019 年一季度	12.77%	114.96	111.23	7.32
2018 年一季度	8.05%	-758.05	-584.58	-584.58

注：上表分季度财务数据未经审计。

如上表所示，由于公司业务存在季节性，一季度收入占比较低，季度利润指标存在波动性。

2、人员扩张匹配业务发展，带动固定费用上升：伴随 2019 年以来财政信息化建设新政的发布，公司支付电子化和财政预算管理一体化业务发展较快，各项业务在手订单充足，为匹配业务发展和订单执行需要，公司团队人员扩张较快。最近一年销售人员、行政人员、研发人员数量均有所增长，三者人员数量合计由 2019 年末的 468 人增加至 2020 年末的 615 人，同比增加 31.41%，带动相对固定的期间费用大幅增加。

3、2020 年新冠疫情影响：一方面上期业务开展受新冠疫情制约，本期公司业务恢复正常，人员差旅、业务招待费等业务费用增加，2021 年 1-3 月销售费用、管理费用和研发费用中差旅费和业务招待费合计 723.68 万元，同比增加 117.09%；另一方面上期新冠疫情影响阶段性减免社保费用，公司 2020 年 1-3

月合并口径累计减免社保费用 185.05 万元，本期不再享受该等政策。

总体而言，公司 2021 年 1-3 月同比业务规模增加，营业收入增加；利润指标有所下滑，主要受公司业务季节性、人员扩张带动固定费用上升和新冠疫情影响。其中业务季节性和新冠疫情不具有持续影响，人员扩张将推动在手订单执行和收入实现，不影响公司持续经营能力。

（三）2021 上半年及年度经营业绩情况预计

1、2021 年上半年经营业绩情况预计

根据公司目前经营情况，公司预计 2021 年上半年营业收入为 28,500 万元至 31,000 万元，同比上升 26.71%至 37.82%；预计实现净利润 4,100 万元至 5,200 万元，同比上升 6.57%至 35.17%，主要受益于国家财政预算管理一体化、国库集中支付电子化的全面推进，公司业务保持增长态势，为新增业务订单扩招人员的效益逐步释放；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,000 万元至 5,000 万元，同比变动-9.81%至 12.73%，增幅小于净利润增幅，主要系 2020 年上半年有计入非经常性损益的股份支付费用 1,092.89 万元。

2、2021 年度经营业绩情况预计

结合公司各项主要业务 2021 年以来发展情况、截至 2021 年 4 月各业务在手订单情况，以及 2021 年上半年经营业绩情况预计，公司预计 2021 年度营业收入约为 7.3 亿元至 7.8 亿元，净利润约为 1.4 亿元至 1.6 亿元。

公司上述 2021 上半年及年度经营业绩情况预计系公司初步测算和分析结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”中补充披露如下：

“十四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况

（一）审计截止日后的主要经营状况

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日之间，公司经营状况良好，各项业务运转正常，不存在可能对公司经营状况及经营业绩构成重大不利影响的情况。

（二）2021 年 1-3 月的业绩情况

申报会计师对发行人 2021 年 1-3 月财务报表进行了审阅，并出具了信会师报字[2021]第 ZC10346 号。公司 2021 年 1-3 月主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 3 月末	2020 年末	变动比例
资产总额	90,489.13	96,377.90	-6.11%
负债总额	50,959.65	56,066.98	-9.11%
所有者权益总额	39,529.48	40,310.92	-1.94%
项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	5,866.46	4,086.25	43.57%
营业利润	-1,002.62	13.19	-7702.07%
利润总额	-1,002.62	13.19	-7702.07%
净利润	-781.44	-20.26	3756.64%
归属于母公司所有者的净利润	-777.67	78.91	-1085.50%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-778.83	48.66	-1700.70%
经营活动产生的现金流量净额	-12,516.17	-7,432.13	68.41%

注 1：2021 年 1-3 月财务数据经审阅，2020 年 1-3 月财务数据未经审阅。

注 2：变动比例以期初/上期数为基计算，期初/上期数为负数的，计算所得变动比例取绝对值。

2021 年 1-3 月，公司营业收入 5,866.46 万元，同比增长 43.57%，主要系上期业务开展受新冠疫情影响，本期公司业务恢复正常并进一步发展；净利润 -781.44 万元，同比减少较多，净利润下降带动扣非前后归母净利润下降。具体分析如下：

1、业务存在季节性，季度利润指标存在波动性：2018 至 2020 年，公司各年一季度收入占比及主要利润指标如下：

单位：万元

期间	营业收入占当年收入比例	营业利润	归母净利润	扣非后归母净利润
2020 年一季度	6.96%	13.19	78.91	48.66
2019 年一季度	12.77%	114.96	111.23	7.32
2018 年一季度	8.05%	-758.05	-584.58	-584.58

注：上表分季度财务数据未经审计。

如上表所示，由于公司业务存在季节性，一季度收入占比较低，季度利润指标存在波动性。

2、人员扩张匹配业务发展，带动固定费用上升：伴随 2019 年以来财政信

息化建设新政的发布，公司支付电子化和财政预算管理一体化业务发展较快，各项业务在手订单充足，为匹配业务发展和订单执行需要，公司团队人员扩张较快。最近一年销售人员、行政人员、研发人员数量均有所增长，三者人员数量合计由 2019 年末的 468 人增加至 2020 年末的 615 人，同比增加 31.41%，带动相对固定的期间费用大幅增加。

3、2020 年新冠疫情影响：一方面上期业务开展受新冠疫情制约，本期公司业务恢复正常，人员差旅、业务招待费等业务费用增加，2021 年 1-3 月销售费用、管理费用和研发费用中差旅费和业务招待费合计 723.68 万元，同比增加 117.09%；另一方面上期新冠疫情影响阶段性减免社保费用，公司 2020 年 1-3 月合并口径累计减免社保费用 185.05 万元，本期不再享受该等政策。

2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司费用支付在各季度间分布相对均匀，而项目收款主要在下半年和四季度实现；经营活动产生现金流量净额同比减少，主要系上年四季度大量项目验收后，于次年一季度根据合同约定支付对应项目技术服务费较多所致。

总体而言，公司 2021 年 1-3 月同比业务规模增加，营业收入增加；利润指标有所下滑，主要受公司业务季节性、人员扩张带动固定费用上升和新冠疫情影响。其中业务季节性和新冠疫情不具有持续影响，人员扩张将推动在手订单执行和收入实现，不影响公司持续经营能力。

（三）2021 年 1-3 月主要会计报表项目变动及其分析

针对 2021 年 3 月 31 日余额超过资产总额 5%且变动幅度达到 30%以上的资产负债表项目，2021 年 1-3 月发生额超过利润总额 10%且变动幅度达到 30%以上的利润表项目进行分析，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 3 月末	2020 年末	变动比例
预付款项	5,303.86	3,290.60	61.18%
应付账款	5,853.11	9,518.21	-38.51%
项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	5,866.46	4,086.25	43.57%
营业成本	2,488.54	1,841.32	35.15%

销售费用	1,229.61	664.19	85.13%
管理费用	781.03	432.49	80.59%
研发费用	2,663.76	1,626.27	63.80%
其他收益	326.99	595.92	-45.13%

注：2021年1-3月财务数据经审阅，2020年1-3月财务数据未经审阅。

该等主要科目变动原因，相关影响因素及持续性如下：

1、预付款项、应付款项：2021年3月末预付款项余额5,303.86万元，较2020年末增加61.18%；应付账款余额5,853.11万元，较2020年末减少38.51%。主要系上年四季度大量新签合同预收款和项目验收回款后，于次年一季度根据合同约定支付对应项目技术服务费所致。该等变动系公司业务季节性和收付结算安排所致，该等影响因素不具有持续性。

2、营业收入、营业成本：2021年1-3月营业收入5,866.46万元，同比增长43.57%；同期营业成本2,488.54万元，同比增长35.15%。主要系上期业务开展和项目验收受新冠疫情影响，本期公司业务恢复正常并进一步发展。

3、销售费用、管理费用、研发费用：2021年1-3月销售费用、管理费用、研发费用等期间费用同比均大幅增加，增幅分别为85.13%、80.59%和63.80%。主要系：（1）人员扩张匹配业务发展，带动固定费用上升；（2）2020年新冠疫情影响，详见“（二）2021年1-3月的业绩情况”的有关分析。其中新冠疫情影响不具有持续影响，人员扩张将推动在手订单执行和收入实现，不影响公司持续经营能力。

4、其他收益：2021年1-3月其他收益326.99万元，同比减少-45.13%。主要系上期收到增值税即征即退退税额595.54万元，本期收到金额为325.59万元。该等变动原因不具有持续性。

（四）2021年以来各项业务发展情况

1、2021年1-3月各项业务发展情况

公司2021年1-3月各项业务的收入、毛利情况如下：

单位：万元

产品分类	营业收入	收入占比	毛利
支付电子化解决方案	2,949.14	50.27%	1,730.56

财政预算管理一体化解决方案	130.19	2.22%	89.59
预算单位财务服务平台	46.20	0.79%	45.95
运维服务	2,592.09	44.18%	1,495.06
其他	148.85	2.54%	16.78
合计	5,866.46	100.00%	3,377.93

如上表所示，2021 年 1-3 月支付电子化解决方案和运维服务合计收入占比约 95%，构成了公司本期主要业务收入和毛利来源。运维服务收入占比相对较高，主要系运维服务按合同约定内容，在服务期限内按照时间进度（每季度）平均确认收入，收入分布较为均匀。其余各项业务多数为收到客户签署的上线/验收报告后确认收入，收入主要分布在下半年和四季度，一季度收入相对较少。

2、主要业务在手订单、市场规模及竞争环境变化情况

截至 2021 年 4 月末，公司各项主要业务在手订单情况如下：

产品分类	在手订单金额（万元）	占在手订单比例
支付电子化解决方案	64,972.18	75.33%
财政预算管理一体化解决方案	11,973.29	13.88%
预算单位财务服务平台	4,123.66	4.78%
运维服务	5,185.48	6.01%
合计	86,254.61	100.00%

注：其他业务占收入比重较低，合同包含较多代采业务，多数以净额法确认收入，合同金额与确认收入金额差异较大，上表未考虑其他业务合同。

如上表所示，公司各项主要业务在手订单充足。除运维项目外，公司其他业务的平均实施周期均为 12 个月内；运维项目能够稳定持续贡献收入。因此，目前公司在手订单能够为 2021 年度带来持续收入。

由上述收入和订单情况可见，受 2019 年以来财政信息化新政的推动，公司支付电子化业务拓展良好、中标新签财政预算管理一体化合同较多，各项主要业务在手订单充足。非运维业务收入相对较少系非运维业务存在季节性，项目验收多在下半年所致。运维服务营业收入和在手订单金额基本与时间相匹配。

各项业务中，支付电子化解决方案未来市场空间主要包括支付电子化的进一步升级和推广下沉、银行对等部署支付电子化、信创背景下的支付电子化系统的适配改造等；财政预算管理一体化解决方案未来市场空间主要包括各省本

级财政预算管理一体化系统开发建设及向下级财政的推广实施、长期进一步的系统建设投入等；预算单位财务服务平台未来市场空间主要包括伴随预算管理一体化系统的建设与推广形成的集中采购和公司独立业务开拓的其他省份业务销售。各项业务同时衍生持续性较强的配套运维服务¹。随着各项业务发展，上述将进一步产生新签合同。综合而言，发行人未来各项主要业务市场规模和竞争环境未发生重大不利变化，主要业务具备可持续性。

（五）2021 上半年及年度经营业绩情况预计

1、2021 年上半年经营业绩情况预计

根据公司目前经营情况，公司预计 2021 年上半年营业收入为 28,500 万元至 31,000 万元，同比上升 26.71%至 37.82%；预计实现净利润 4,100 万元至 5,200 万元，同比上升 6.57%至 35.17%，主要受益于国家财政预算管理一体化、国库集中支付电子化的全面推进，公司业务保持增长态势，为新增业务订单扩招人员的效益逐步释放；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,000 万元至 5,000 万元，同比变动-9.81%至 12.73%，增幅小于净利润增幅，主要系 2020 年上半年有计入非经常性损益的股份支付费用 1,092.89 万元。

2、2021 年度经营业绩情况预计

结合公司各项主要业务 2021 年以来发展情况、截至 2021 年 4 月各业务在手订单情况，以及 2021 年上半年经营业绩情况预计，公司预计 2021 年度营业收入约为 7.3 亿元至 7.8 亿元，净利润约为 1.4 亿元至 1.6 亿元。

公司上述 2021 上半年及年度经营业绩情况预计系公司初步测算和分析结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

（二）2021 年 1 至 3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

公司 2021 年 1-3 月主要会计报表项目存在部分同比变动幅度较大的情形。公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日

¹ 关于主要业务下游市场空间的量化分析，参见本招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况/（三）行业竞争情况/2、主要业务未来市场空间分析”。

后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，在招股说明书中分析并补充披露相关情况，参见本题（一）的有关回复内容。

（三）如 2021 年 1 至 3 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

公司 2021 年 1-3 月营业收入同比增加，利润指标有所下滑。公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，在招股说明书中分析并补充披露相关情况，参见本题（一）的有关回复内容。

此外，公司已在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示/（九）2021 年一季度业绩下滑的风险”和“第四节 风险因素/二、经营风险/（五）2021 年一季度业绩下滑的风险”，披露风险因素如下：

“公司 2021 年 1-3 月同比业务规模增加,5,866.46 万元,同比增长 43.57%；利润指标有所下滑，净利润、扣非前后归母净利润分别为-781.44 万元、-777.67 万元和-778.83 万元，上年同期相应利润指标分别为-20.26 万元、78.91 万元和 48.66 万元。主要系受业务季节性、人员扩张带动固定费用上升和新冠疫情影响所致。其中业务季节性和新冠疫情不具有持续影响，人员扩张将推动在手订单执行和收入实现，不影响公司持续经营能力。相关分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况。”

（四）2021 年上半年的业绩预计情况

2021 年上半年的经营业绩预计良好，营业收入、净利润预计有所增加。公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，在招股说明书中分析并补充披露相关情况，参见本题（一）的有关回复内容。

（五）按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

2021 年以来公司各项业务发展良好，在手订单充足，相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化。公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十四、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”中补充披露相关信息，参见本题（一）的有关回复内容。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解审计截止日后公司主要经营情况及财务状况；
- 2、查阅会计师出具的 2021 年 1-3 月审阅报告，并对主要会计报表项目进行同期对比分析，对变动较大的项目了解其原因及影响情况。分析经营业绩下滑的有关影响因素，并关注该等因素持续影响性；
- 3、取得并查阅公司 2021 年 1-3 月各项主要业务收入和利润情况，取得截至 2021 年 4 月的在手订单情况，结合收入实现和在手订单情况，分析相关业务的市场规模和竞争环境变化情况。

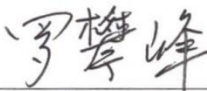
（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、公司已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2021 年一季度审阅数据情况，并就主要科目变动、经营业绩下滑情况进行分析，补充披露了 2021 年上半年业绩预计情况；
- 2、公司经营业绩下滑的因素不具有持续影响，不影响持续经营能力，公司已作出重大事项提示；
- 3、2021 年以来公司各项主要业务发展良好，在手订单充足，相关业务市场规模及竞争环境未发生重大不利变化。

(本页无正文，为北京中科江南信息技术股份有限公司《关于北京中科江南信息技术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三轮审核问询函的回复报告》之签章页)

法定代表人：


罗攀峰

北京中科江南信息技术股份有限公司

2021年6月11日



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于北京中科江南信息技术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三轮审核问询函的回复报告》之签章页）

保荐代表人：

郑士杰

郑士杰

姚玉蓉

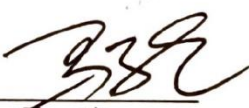
姚玉蓉



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读北京中科江南信息技术股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解审核问询函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。

保荐机构总经理：


马 骁

