

关于软通动力信息技术（集团）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
第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明

**关于软通动力信息技术（集团）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
第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2021]5975 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 6 月 16 日出具的《关于软通动力信息技术（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010671 号，以下简称“问询函”）已收悉。我们作为软通动力信息技术（集团）股份有限公司（以下简称“软通动力”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《软通动力信息技术（集团）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1. 关于股本变化.....	4
6. 关于诉讼.....	11
7. 关于关联交易.....	20
9. 关于营业收入.....	25
10. 关于价格形成机制.....	33
11. 关于罚款及扣减服务费.....	38
12. 关于客户.....	45
13. 关于营业成本.....	52
14. 关于供应商与采购.....	62
15. 关于毛利率.....	72
16. 关于期间费用.....	74
17. 关于应收账款及应收款项融资.....	81
18. 关于存货.....	83
19. 关于应付账款.....	89
20. 关于预收账款.....	98
21. 关于信息披露豁免.....	104

1. 关于股本变化

根据审核问询回复：

（1）发行人 2019 年股权和 2020 年股权转让价格低于 2018 年主要原因在于受整体经济环境和行业估值水平影响，2019 年和 2020 年行业整体估值水平较 2018 年有所下滑。由于发行人所处行业系业务规模驱动，且发行人 2017 年净利润为负，因此采用市销率进行分析。发行人 2018 年、2019 年和 2020 年股权转让对应市销率分别为 1.7、0.9、0.99，同行业可比公司中软国际分别为 1.42、0.88 和 0.9。

（2）2020 年 5 月，拟引入的云锋基金等新股东对发行人的估值预期为 105 亿元左右，减持股东安鑫二号等对发行人估值预期较高，为 140 亿左右。发行人定向减资回购部分股东所持份额系与发行人引入新投资人的一揽子交易安排，为促进本次交易迅速完成从而确保后续股改、上市的时间安排按计划开展，全体股东协商决定通过发行人减资方式对拟转让退出的股东给予补偿，弥补转让双方之间的估值预期差异。

请发行人补充披露：

（1）结合行业投资、并购重组时估值采用的通行做法，说明以市销率作为指标是否合适；对比并购重组或其他企业 PE 入股情况、同行业可比上市公司的估值情况，分别说明 2019 年和 2020 年历次股权转让价格是否公允。

（2）发行人定向减资回购部分股东所持份额与发行人引入新投资人的一揽子交易安排中，减资股东与新投资人对发行人估值存在较大差异的原因及合理性、各自估值的公允性，发行人对估值差异进行弥补，是否存在损害发行人利益、对减资股东或新增股东进行不当利益输送的情形，相关处理的合规性，是否存在同类案例，相关会计处理的准确性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）结合行业投资、并购重组时估值采用的通行做法，说明以市销率作为指标是否合适；对比并购重组或其他企业 PE 入股情况、同行业可比上市公司

的估值情况，分别说明 2019 年和 2020 年历次股权转让价格是否公允。

1、结合行业投资、并购重组时估值采用的通行做法，说明以市销率作为指标是否合适；

发行人 2018 年 1 月股权转让系湖南文旅转让予达晨创投、臻泰大靖、世纪金源，2019 年 12 月股权转让系刘天文转让予红土创投、红土长城、深创投，红杉信远转让予赣州旭荣，2020 年 7 月股权转让系财务投资机构之间股权转让，相关受让方均系外部独立的市场化投资机构，相关转让作价均为外部独立的市场化投资机构形成的市场交易价格。

发行人 2019 年股权和 2020 年股权转让价格低于 2018 年主要原因在于：受整体经济环境和行业估值水平影响，2019 年和 2020 年行业整体估值水平较 2018 年有所下滑。由于发行人所处行业系业务规模驱动，且发行人 2018 年 1 月股权转让所参考的 2017 年净利润为负，因此采用市销率和市盈率结合的方式分析股权转让价格的合理性。

中软国际等公司未披露过其历史沿革中股权转让的具体定价方式，同行业公司普遍采用市销率和市盈率一起作为股权转让价格合理性的论证指标：1）依据高伟达公告的发行股份及支付现金购买资产的报告书，高伟达曾收购上海睿民 100%股权，上海睿民主营业务包括 IT 解决方案类业务与软件服务外包类业务，高伟达在论证交易定价合理性时，同时考虑了市销率和市净率；2）依据佳缘科技招股书及问询回复，佳缘科技系一家信息化服务及网络信息安全综合解决方案的提供商，其关于预计市值的论证中，同时采用了市销率和市盈率作为参考指标；3）依据晶奇网络招股书及问询回复，晶奇网络的主营业务包括软件产品、运维及技术服务，其关于预计市值的论证中，同时采用了市销率和市盈率作为参考指标；4）依据用友网络相关公告，用友网络是一家应用软件开发企业和云服务提供商，用友网络收购低代码开发平台公司柚子移动采用的是市销率作为参考指标；5）依据亚信安全的问询回复，亚信安全系网络安全软件开发商，亚信安全论证其转让估值公允性时采用市销率作为参考指标。

由于发行人 2017 年净利润为负，市盈率指标为负，2018 年刚实现盈利。在论证发行人 2019 年股权和 2020 年股权转让价格低于 2018 年 1 月股权转让价格

时，需要考虑 2017 年相关财务指标，为保持指标一致性，采用市销率和市盈率一起作为参考指标，符合发行人实际情况，具有合理性。

2、对比并购重组或其他企业 PE 入股情况、同行业可比上市公司的估值情况，分别说明 2019 年和 2020 年历次股权转让价格是否公允

选取与发行人业务类型、人员、规模等较为相近的上市公司中软国际作为对比，中软国际对应时点的市销率和市盈率水平如下：

指标	2019 年 12 月	2020 年 6 月
估值（亿元）	106.89	110.49
营业收入（亿元）	122.16	122.16
净利润（亿元）	7.55	7.55
市销率	0.88	0.90
市盈率	14.16	14.64

注：2019 年 12 月，估值选取中软国际当月的平均市值水平，营业收入选取中软国际 2019 年营业收入，净利润选取 2019 年净利润；2020 年 6 月，估值选取中软国际当月的平均市值水平，营业收入选取中软国际 2019 年营业收入，净利润选取 2019 年净利润。

发行人 2019 年和 2020 年股权转让对应市销率和市盈率水平如下：

指标	2019 年股权转让	2020 年股权转让
估值（亿元）	95.00	105.00
营业收入（亿元）	106.05	106.05
净利润（亿元）	7.09	7.09
市销率	0.90	0.99
市盈率	13.39	14.79

注：2019 年股权转让发生于 2019 年 12 月，营业收入指标选取 2019 年营业收入，净利润选取 2019 年净利润；2020 年股权转让发生于 2020 年 6-7 月，营业收入指标选取 2019 年营业收入，净利润选取 2019 年净利润。

综上，发行人 2019 年和 2020 年股权转让对应的市盈率水平和市销率水平与可比上市公司中软国际基本相当，转让价格公允。

（二）发行人定向减资回购部分股东所持份额与发行人引入新投资人的一揽子交易安排中，减资股东与新投资人对发行人估值存在较大差异的原因及合理性、各自估值的公允性，发行人对估值差异进行弥补，是否存在损害发行人利益、对减资股东或新增股东进行不当利益输送的情形，相关处理的合规性，是否存在同类案例，相关会计处理的准确性。

1、减资股东与新投资人对发行人估值存在较大差异的原因及合理性、各自估值的公允性

2020 年 7 月，发行人减资股东与新投资人对发行人估值存在差异的原因如下：

1)新投资人主要系互联网领域、银行业及具有区域影响力的知名投资机构。其中，云锋麒泰和福州兴睿分别在互联网行业、银行业拥有较多客户资源；江苏服投深耕江苏地区，具有较强的区域影响力；前述新投资人对于发行人未来拓展业务渠道可能会具有较大助益。新投资人的估值参考同行业可比上市公司的估值水平为参考基准。

2) 减资股东与新投资人估值差异主要由于投资期限较长、希望获取合理的收益。减资股东中，安鑫二号、高鹄风府、丰廪秦永、鹏汇君晖、华盖创富及云晖景盛第一次入股发行人的时点为 2015 年底左右；银信宝源入股发行人时间为 2016 年 5 月；云晖景盛第二次入股发行人、宁波骏融、中航信托的时点为 2016 年底左右。减资股东投资发行人期限较长，对于发行人的估值预期为参考市场价格并考虑各自投资期限的合理收益。

综上，减资股东与新投资人对发行人估值存在较大差异的原因主要系老股东对投资期限较长的收益补偿所致，最终股权转让方案系软通动力有限在新老股东协商一致的情况下确定，具有商业合理性。

引入的云锋基金等新投资人对发行人的估值预期为 105 亿元左右，与同时间段中软国际的估值水平相近，估值定价公允。减资股东的估值为基于新投资人的估值上浮各自关于投资期限的补偿收益，且相关股权转让方案取得了新老股东的一致同意意见，估值定价公允合理。

2、发行人对估值差异进行弥补，是否存在损害发行人利益、对减资股东或新增股东进行不当利益输送的情形，相关处理的合规性

发行人对估值差异进行弥补主要系引进新投资人，优化发行人股权结构，进一步促进发行人业务发展。发行人本次减资经全体股东同意，履行了相关程序，不存在损害发行人、债权人及全体股东利益的情形。发行人减资履行的具体程序

如下：

（1）2020 年 5 月 28 日，发行人召开董事会并作出决议，全体董事一致通过《关于公司股权转让的议案》，并同意公司减少注册资本 4.17 万美元，一致通过《公司章程修正案》；

（2）针对减资，发行人在《北京日报》上刊登减少注册资本的公告，并通知了债权人；

（3）发行人各股东出具确认函，确认公司减少 4.17 万美元的注册资本；同意按照本次股权转让及减资修改公司章程；

（4）2020 年 7 月 27 日，北京市海淀区市监局核准发行人本次减资并向发行人核发统一社会信用代码为 91110108781703664R 的《营业执照》。

综上，发行人本次减资已履行内部审议程序，全体股东均同意减资，同时已依法通知了主要债权人并履行公告程序，已取得减资完成后的《营业执照》，本次减资未损害发行人、债权人及公司股东权益，减资过程合法合规；发行人本次减资经全体股东同意，定价公允，且引入新投资者有助于发行人主营业务开拓，不存在对减资股东或新增股东进行不当利益输送的情形。

3、是否存在同类案例，相关会计处理的准确性

软通动力有限根据与新老股东协商一致的减资金额，减少实收资本 4.17 万美元，差额减少资本公积 44,885.39 万元，减资款通过银行转账方式支付给退出股东。

依据公开反馈问询回复资料，在历史沿革中以减资方式收购老股东股份且减资股东获得的退出估值与后续新进投资人估值存在差异的部分案例情况如下：

1）行动教育（605098.SH）曾应自然人股东刘卫要求回购其股份，剩余股东考虑到当时行动教育的经营状况以及股东自身的资金需要而要求同比例减资。因刘卫在发展历程中的贡献，行动教育股东大会同意由行动教育以 3.38 元/股的价格回购刘卫持有的全部股份，剩余股东的股份由行动教育以 1.00 元/股的价格同比例减资回购。减资后第 5 个月，行动教育因自身业务发展产生了新的融资需要，控股股东及新投资人以 1.07 元/股的价格增资。

2) 长源东谷（603950.SH）曾因部分股东主动协商退出而回购其持有的部分股份，根据回购总对价除以回购股数计算的减资后的参考估值约 13.5 亿元。减资后次月，长源东谷控股股东将部分股权转让给新引入的自然人股东，对应参考估值约 10.0 亿元。

3) 福莱特（601865.SH）曾进行减资回购，减资后估值约为 65 亿左右；减资后第 3 个月，福莱特股东进行股权转让，转让估值约为 13 亿；

4) 直真科技（003007.SZ）曾进行减资回购，减资后估值约为 7.42 亿元；减资后第 2 个月，直真科技股东进行股权转让，转让估值约为 1.89 亿元。此外，捷佳伟创（300724）、剑桥科技（603083）、润建股份（002929.SZ）等，减资均为减少实收资本（股本），同时冲减资本公积。

根据《企业会计准则》，股份有限公司采用收购本公司股票方式减资的，借记“实收资本”，按照实际减资与实收资本的差额，借记“资本公积-资本溢价”科目，相关会计处理准确。

综上，发行人关于减资的会计处理与其他同类案例一致，相关会计处理准确。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人工商档案、股权转让协议、支付凭证、验资报告等资料；访谈发行人相关股东，了解历次股权转让过程中股权定价的依据和交易背景；

2、查询深交所和上交所网站公开案例资料；查阅同行业可比上市公司公开资料，对比发行人转让定价的公允性；

3、查阅发行人关于 2020 年 7 月减资时的董事会决议、当时各股东就减资及股权转让事项共同签署的《确认函》；

4、查阅发行人就减资事项向主要债权人发出的减资通知及债权人就减资通知出具的回执；查阅发行人在《北京日报》上刊登减少注册资本的公告；

5、查阅了软通动力有限 2020 年 7 月减资时，减资价款支付凭证、缴税凭证、

银行回函及全套工商资料；

6、通过网络公开信息检索有关减资案例，了解同类案例的会计处理方法；查阅发行人关于减资的会计凭证。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、在软件和信息技术服务业中，市销率和市盈率为估值时采用的通行指标。发行人以市销率作为指标符合发行人实际情况，具有合理性；发行人 2019 年和 2020 年股权转让对应的市盈率水平和市销率水平与可比上市公司中软国际基本相当，转让价格公允。

2、减资股东与新投资人对发行人估值存在较大差异的原因主要系老股东对投资期限较长的收益补偿所致，最终股权转让方案系软通动力有限在新老股东协商一致的情况下确定，具有商业合理性；引入的云锋基金等新投资人对发行人的估值预期为 105 亿元左右，与同时间段中软国际的估值水平相近，估值定价公允；减资股东的估值为基于新投资人的估值上浮各自关于投资期限的补偿收益，且相关股权转让方案取得了新老股东的一致同意意见，估值定价公允合理；发行人本次减资已履行内部审议程序，全体股东均同意减资，同时已依法通知了主要债权人并履行公告程序，已取得减资完成后的《营业执照》，本次减资未损害发行人、债权人及公司股东权益，减资过程合法合规；发行人本次减资经全体股东同意，定价公允，且新引入投资人有助于发行人业务开拓，不存在对减资股东或新增股东进行不当利益输送的情形；发行人关于减资的会计处理与其他同类案例一致，相关会计处理准确。

6. 关于诉讼

根据审核问询回复：

（1）截止 2021 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司尚未了结或可预见的技术服务或软件开发合同诉讼、仲裁合计 14 宗，涉案金额 2,214.9 万元，大部分诉讼发行人已按照实际投入工作量确认应收债权并计提坏账准备。

（2）截止 2021 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司尚未了结或可预见的劳动诉讼或仲裁合计 28 宗，涉案金额 462.24 万元。发行人对尚未结案的诉讼或仲裁，没有进行账务处理。

请发行人补充披露：

（1）上述技术服务或软件开发合同出现纠纷的具体原因；结合相关具体原因，说明发行人确认应收债权和收入是否谨慎、合规。

（2）报告期内劳动诉讼或仲裁的案件内容、判决结果、涉案金额及赔偿金额，并结合相关情况，说明发行人劳动用工是否合法合规；结合历史劳动诉讼或仲裁赔偿情况，说明发行人对未结案的劳动诉讼或仲裁未计提预计负债的会计合规性；补充披露辞退福利的确认与计量方法、合规性，报告期各期辞退福利的金额，结合员工离职情况说明辞退福利是否足额确认。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）上述技术服务或软件开发合同出现纠纷的具体原因；结合相关具体原因，说明发行人确认应收债权和收入是否谨慎、合规。

1、合同纠纷诉讼或仲裁

截至 2021 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司尚未了结或可预见的合同诉讼或仲裁，相关纠纷合计 14 宗。上述技术服务或软件开发合同出现纠纷的具体原因如下：

单位：万元

序号	被告	原告	纠纷原因	进展
1	北京梦想工场网络科技有限公司	发行人	发行人为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，发行人提起诉讼、胜诉。	已结案未执行
2	北京鲲鹏金科控股有限公司	发行人	发行人为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，发行人提起诉讼、胜诉。	已结案未执行
3	康美药业股份有限公司	深圳软通科技	深圳软通科技为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，深圳软通科技提起诉讼、胜诉。	已结案未执行
4	众融通（北京）网络科技有限公司	发行人	发行人与被告就前期已完成的服务及款项协商签订补充合同，被告确认服务费后并未如期支付费用，发行人提起诉讼、胜诉。	已结案未执行
5	南京华讯方舟通信设备有限公司	发行人	发行人为被告提供软件开发服务，被告对项目进行验收后并未如期支付费用，发行人提起诉讼、胜诉。	已结案未执行
6	慧与（中国）有限公司、紫光华山科技服务有限公司、北京伯凯科技有限公司	软通技术服务	软通技术服务为被告提供技术服务，后因被告业务拆分及业务线调整，被告确认服务费后并未如期支付费用，软通技术服务提起诉讼。	等待二审开庭
7	东方网力科技股份有限公司	发行人	发行人为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，发行人提起诉讼。	已立案
8	长飞光纤光缆股份有限公司	软通技术服务	软通技术服务为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，软通技术服务提起诉讼。	已立案
9	上海红御房地产开发有限公司、福州泰禾房地产开发有限公司	发行人	发行人为被告提供技术服务，被告确认服务费后并未如期支付费用，同时被告因公募债券违约等事件被认定为失信被执行人，发行人提起诉讼。	初审已受理
10	中经汇通电子商务有限公司	发行人	发行人为被告提供项目开发服务，被告拖延验收及支付服务费用，发行人提起诉讼。发行人未确认应收债权和收入。	等待初审判决
11	北京中博联盟网络科技有限公司	发行人	发行人为被告提供软件开发服务，被告未按约定进行验收及支付服务费用，发行人提起诉讼。发行人未确认应收债权和收入。	等待初审开庭
12	杭州枫华文化创意有限公司	发行人	发行人为被告提供软件开发服务，项目完成并交付，被告已投入使用，但被告拖延验收及支付费用，发行人提起诉讼。	等待初审开庭

序号	被告	原告	纠纷原因	进展
			讼。发行人未确认应收债权和收入。	
13	东方网力科技股份有限公司	软通技术服务	软通技术服务为被告提供软件开发服务，发行人已按照合同约定完成履约义务并与被告就交付成果进行沟通，被告并未如期验收和支付服务费用，软通技术服务提起诉讼。	初审已受理
14	深圳前海数赢信息技术有限公司	广州软通	广州软通向被告提供软件开发服务，一期已验收完毕，被告拖延支付服务费用，二期未如期验收，广州软通提起诉讼。	等待初审开庭

注：上述 14 宗诉讼中，序号第 1-9 宗诉讼相关项目发行人已取得客户对已提供服务费的确认，但客户未按约定支付服务费用，发行人确认了相关项目收入和应收债权并向客户提起诉讼。序号第 10-13 宗诉讼相关项目客户未按约定时间验收，发行人未确认相关项目收入和应收债权并向客户提起诉讼。序号第 14 宗诉讼该项目分为两期，第一期项目已取得客户验收，但客户未按约定支付服务费用，第二期项目未取得客户对已提供服务费的确认，发行人确认了已验收部分的收入和应收债权并向客户提起诉讼。

发行人与产生纠纷的客户签订的合同均由合同各方真实签署，相关合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务以及与所转让商品相关的支付条款，相关合同具有商业实质；发行人已经按照合同约定提供服务，在客户确认后发行人预计服务费很可能收回，因此确认相关应收债权和收入，符合收入确认准则相关要求。发行人在后续期间对以上客户进行重新评估时，发现有迹象表明可能存在应收债权无法收回的情形，故对以上客户发起了诉讼并对已确认应收债权单项计提坏账准备。

综上，发行人上述技术服务或软件开发合同出现纠纷主要系发行人按照合同约定提供服务后，客户未按照约定支付相关费用；发行人确认相关应收债权和收入，符合收入确认准则相关要求。

（二）报告期内劳动诉讼或仲裁的案件内容、判决结果、涉案金额及赔偿金额，并结合相关情况，说明发行人劳动用工是否合法合规；结合历史劳动诉讼或仲裁赔偿情况，说明发行人对未结案的劳动诉讼或仲裁未计提预计负债的会计合规性；补充披露辞退福利的确认与计量方法、合规性，报告期各期辞退福利的金额，结合员工离职情况说明辞退福利是否足额确认。

1、报告期内劳动诉讼或仲裁的案件内容、判决结果、涉案金额及赔偿金额，并结合相关情况，说明发行人劳动用工是否合法合规

报告期内，发行人发生的劳动争议纠纷（含劳动仲裁和诉讼）共计 108 件。根据发行人提供的资料并经发行人确认，截至 2021 年 6 月 30 日，上述劳动争议纠纷具体情况如下：

单位：起、万元

案件内容		追索劳动报酬纠纷	解约赔偿纠纷	竞业限制补偿金纠纷	报销费用纠纷	其他费用纠纷
有责判决、裁定或裁决	数量	20	9	2	1	2
	诉请金额	66.47	54.05	26.85	0.54	17.99
	裁决金额	13.93	32.31	6.26	0.05	2.39
无责判决、裁定或裁决	数量	19	24	0	1	9
	诉请金额	157.03	145.12	0.00	0.35	53.67
	裁决金额	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
调解	数量	32	17	0	3	3
	诉请金额	90.10	139.95	0.00	1.11	18.58
	裁决金额	32.25	47.40	0.00	0.00	0.00
和解、撤诉	数量	14	5	0	1	5
	诉请金额	295.62	21.84	0.00	80.00	76.58
	裁决金额	60.48	0.00	0.00	0.00	0.17
未结案	数量	12	11	0	1	6
	诉请金额	54.70	164.51	0.00	7.20	16.12
	裁决金额	-	-	-	-	-
合计	数量	108				
	诉请金额	663.90	525.46	26.85	89.20	182.93
	裁决金额	106.65	79.71	6.26	0.05	2.56

经核查，上述劳动争议纠纷的主要原因系：（1）发行人员工数量较多，报告

期各年度，发行人员工人数分别为 53,973 人、60,979 人、75,406 人，员工基数大使发行人发生的劳动争议纠纷绝对数量较多；（2）员工离职时可能发生追索劳动报酬及其他费用纠纷；（3）发行人及部分离职员工关于竞业禁止义务的履行，主观理解存在差异等。

报告期内，发行人共发生 108 起劳动争议纠纷（含劳动仲裁和诉讼），要求发行人支付工资及补偿金等，该等员工向发行人诉请的赔偿或补偿金额总计为 1,488.35 万元，占各年度的净利润比例较低；截至 2021 年 6 月 30 日，根据劳动仲裁机构或法院最终作出的有效裁决、判决、调解书及和解协议，发行人因报告期内劳动争议累计裁决应付工资及补偿金等费用总额为 195.23 万元，占各年度净利润比例较低。上述诉讼或仲裁不会对发行人资产状况、财务状况及本次发行产生重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍。

报告期内，发行人及其控股子公司均与其全部员工签订了劳动合同，劳动合同的条款符合《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》和相关法律法规的规定，发行人依据《中华人民共和国劳动法》等相关法律法规及公司的相关管理规定保护员工相关合法权益。经登录信用中国、国家企业信用信息公示系统、发行人及其子公司所在地劳动、社保、公积金主管部门官方网站进行检索，发行人报告期内不存在因违反劳动、社保、公积金相关法律法规规定而受到行政处罚的情形。

综上，发行人劳动用工合法合规。

2、结合历史劳动诉讼或仲裁赔偿情况，说明发行人对未结案的劳动诉讼或仲裁未计提预计负债的会计合规性

截至 2021 年 4 月 30 日，发行人及其控股子公司尚未了结或可预见的劳动诉讼或仲裁，相关纠纷合计 28 宗，具体内容、进展、涉案金额及相关会计处理如下：

单位：万元

序号	纠纷内容	进展	涉案金额	会计处理
1	解约赔偿	已结案未执行	30.00	发行人为原告，2021 年发行人与被告达成执行和解，发行人 2021 年进行账务处理

序号	纠纷内容	进展	涉案金额	会计处理
2	解约赔偿、工资差额、未休年假工资、交通通讯补助	等待初审判决	13.59	尚未结案，未进行账务处理
3	解约赔偿、工资差额、未休年假工资等	等待初审判决	57.19	尚未结案，未进行账务处理
4	经济赔偿、出差补贴、加班工资、工资差额	等待二审开庭	24.89	尚未结案，未进行账务处理
5	竞业限制补偿金、未休年假工资	二审上诉	23.19	尚未结案，未进行账务处理
6	解约赔偿、工资差额	等待初审开庭	27.43	尚未结案，未进行账务处理
7	工资差额	初审起诉	0.69	尚未结案，未进行账务处理
8	工资差额、经济补偿、加班费	仲裁已裁决	21.08	2021 年出具裁决书，仲裁金额 1.20 万，员工仍可上诉，尚未进行账务处理
9	被迫解除劳动合同补偿、年假工资	初审起诉	11.99	尚未结案，未进行账务处理
10	解约赔偿、绩效工资、补缴社保	初审起诉	2.07	尚未结案，未进行账务处理
11	解约赔偿、绩效工资、补缴社保	初审起诉	2.02	尚未结案，未进行账务处理
12	解约赔偿、绩效工资、补缴社保	初审起诉	1.96	尚未结案，未进行账务处理
13	经济补偿、工资差额、社保	初审已判决	5.79	尚未结案，未进行账务处理
14	解约赔偿	二审上诉	52.00	尚未结案，未进行账务处理
15	工资差额、社保公积金	二审上诉	17.76	尚未结案，未进行账务处理
16	工资、经济补偿、报销费用、双倍工资、未休年假工资	仲裁已裁决	42.34	尚未结案，未进行账务处理
17	工资、解约赔偿、未休年假工资	初审起诉	10.29	尚未结案，未进行账务处理
18	追偿竞业限制违约金	仲裁已裁决	50.87	尚未结案，未进行账务处理
19	年休假工资	已结案未执行	0.53	2021 年出具裁决书，仲裁金额 0.53 万，发行人 2021 年进行账务处理
20	解除赔偿金、加班费、报销款	已结案未执行	9.31	2021 年出具裁决书，仲裁金额 0.56 万，发行人 2021 年进行账务处理
21	解除赔偿金、加班费、报销款	已结案未执行	9.96	2021 年出具裁决书，仲裁金额 1.30 万，发行人 2021 年进行账务处理
22	加班工资及工资差额	已结案未执行	0.31	2021 年出具裁决书，仲裁金额 0.40 万，发行人 2021 年进行账务处理
23	解约赔偿、工资差额等	已结案未执行	3.59	2021 年出具调解书，发行人支付 0.07 万元，发行人 2021 年进行账务处理
24	加班费	已结案未执行	4.26	2021 年出具调解书，发行人支付 1.40 万元，发行人 2021 年进行账务处理
25	工资差额、解除劳动合同经济补	提交仲裁申请	29.81	尚未结案，未进行账务处理

序号	纠纷内容	进展	涉案金额	会计处理
	偿金、加班费、未休年假工资			
26	工资及社保损失	已结案未执行	1.87	2021 年出具裁决书，仲裁金额 1.5 万，发行人 2021 年进行账务处理
27	解除劳动合同赔偿金、工资差额	仲裁已裁决	5.71	尚未结案，未进行账务处理
28	解除劳动合同补偿金	提交仲裁申请	1.74	尚未结案，未进行账务处理

结合每宗诉讼的合同条款、履约情况以及案件实际进展，发行人会计处理情况如下：一方面，序号 19-24、26 七项纠纷目前处于已结案未执行状态，发行人已根据判决/仲裁结果按照需赔付的金额计提负债和费用；另一方面，发行人针对其余 21 项纠纷未计提预计负债，主要原因系：（1）上表中序号 1、18 两项纠纷中，发行人为诉讼/仲裁原告，不涉及计提预计负债；（2）序号 2-17、25、27-28 合计十九项纠纷中，发行人已根据纠纷对象的诉讼/仲裁请求提出根据充分的事实提出明确答辩意见，预计相关诉讼/仲裁发行人被判定承担赔偿责任的可能性较低，发行人经济利益流出的可能性较低或实际裁定赔付的总额较小，因此未计提预计负债。综上，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

3、补充披露辞退福利的确认与计量方法、合规性，报告期各期辞退福利的金额，结合员工离职情况说明辞退福利是否足额确认。

发行人根据《企业会计准则-第 9 号-职工薪酬》的规定，在与职工签订不能单方面撤回的劳动关系解除劳动合同时确认辞退福利，计提职工薪酬负债，并计入当期损益。发行人关于辞退福利的相关处理符合企业会计准则的规定。报告期各期辞退福利具体情况如下：

单位：人、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
公司辞退人数	237	531	167
辞退福利	741.17	1,095.98	402.01
平均辞退福利	3.13	2.06	2.41

报告期，辞退福利金额分别为 402.01 万元、1,095.98 万元、741.17 万元，离职人员中公司辞退人员数量分别为 167 人、531 人、237 人，平均辞退福利 2.41 万元/人、2.06 万元/人、3.13 万元/人，辞退福利与人员数量基本匹配，发行人

辞退福利已经足额计提。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并核查上述尚未了结或可预见的技术服务或软件开发合同诉讼或仲裁对应的合同、案件说明、起诉状、仲裁申请书、判决书、裁定书等相关文件，并取得公司出具的关于案件最新进展的说明。

2、查阅发行人报告期内发生的劳务纠纷、仲裁和诉讼的案件说明、起诉状、仲裁申请书、判决书、裁定书、调解书、和解协议、支付凭证等相关文件，并取得公司出具的关于案件最新进展的说明。

3、登录中国裁判文书网、企查查等网站检索发行人诉讼、仲裁纠纷信息。

4、访谈发行人的法务负责人，了解发行人报告期内出现的劳动纠纷及未决诉讼、仲裁的进展情况。

5、访谈发行人财务负责人以及法务负责人，了解未决诉讼及仲裁的进展情况以及相关会计处理；查阅了未决诉讼及仲裁的会计凭证，评价相关会计处理是否符合企业会计准则的相关要求。

6、访谈发行人财务负责人以及人力负责人，了解辞退福利等的具体内容以及相关会计处理；查阅了辞退福利明细及相关凭证。

7、登录信用中国、国家企业信用信息公示系统、发行人及其子公司所在地劳动、社保、公积金主管部门官方网站检索发行人报告期内是否存在因违反劳动、社保、公积金相关法律法规规定而受到行政处罚的情形。

8、查阅发行人就报告期内劳动诉讼或仲裁情况出具的说明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人上述技术服务或软件开发合同出现纠纷主要系发行人已经按照合

同约定提供服务，在服务完成后发行人预计服务费很可能收回；发行人确认相关应收债权和收入谨慎、合规，符合收入确认准则相关要求。

2、发行人劳动用工合法合规；发行人对未结案劳动诉讼或仲裁的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；发行人关于辞退福利的相关处理符合企业会计准则的规定，辞退福利与人员数量基本匹配，发行人辞退福利已经足额计提。

7. 关于关联交易

根据审核问询回复：

（1）iSoftStone Holdings Limited 为公司在美股上市的开曼主体，2018 年发行人对其其他应付款为 7,062.80 万元，为累计未结算的内部往来款项，已于 2019 年清理完毕。

（2）2020 年末，发行人对 AI Data 存在其他应收款 3,539.92 万元，公司将 iSoftStone Inc. 境外数据业务出售给 AI Data，部分业务出售款尚未支付完毕。

（3）发行人分拆城市智慧业务时，由于相关资产均未体现出显著的盈利能力，因此评估机构主要采用资产基础法评估结果。但对于中电瑞达，基于应急产业未来市场需求和客户开拓预期，评估机构测算了中电瑞达的全部权益估值为 4,100 万元。

请发行人：

（1）补充披露对 iSoftStone Holdings Limited 其他应付款的具体清理方式；对 AI Data 其他应收款的回款情况。

（2）对中电瑞达和其他城市智慧业务资产采用不同评估方法的原因及合理性；请结合其他资产相关业务未来市场需求、客户开拓预期、城市智慧业务相关上市公司估值情况等，继续补充说明其他资产采用资产基础法进行评估是否合理、转让定价的公允性，是否存在损害发行人利益的情形。

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）补充披露对 iSoftStone Holdings Limited 其他应付款的具体清理方式；对 AI Data 其他应收款的回款情况

1、对 iSoftStone Holdings Limited 其他应付款的具体清理方式

iSoftStone Holdings Limited 为公司在美股上市的开曼主体，报告期初未结清的其他应付款 7,663.56 万元为累计未结算的内部往来款项，2018 年双方协

商同意以 iSoftStone Holdings Limited 未支付的其他应收款抵减其他应付款；2019 年，发行人子公司软通香港以自有资金向 iSoftStone Holdings Limited 支付抵减后应支付的债务总额 7,062.80 万元（按还款日即时汇率折算）。截至 2019 年末发行人与 iSoftStone Holdings Limited 其他应付款已清理完毕。

2、对 AI Data 其他应收款的回款情况

截至 2020 年 12 月 31 日，AI Data 未清偿的其他应收款 3,539.92 万元。截至 2021 年 6 月 30 日，AI Data 已向发行人支付 1,907.52 万元，占报告期末未偿还其他应收款的比例为 53.89%；尚未偿还的其他应收款为业务收购款 1,632.42 万元，其中 773.66 万元尚未到约定付款时点；858.74 万元属于已到期未支付部分，尚未支付的主要原因系 2020-2021 年美国受新冠疫情影响较为明显，AI Data 经营状况不及预期，偿还相关剩余业务收购款项尚需一定时间。经公司与 AI Data 协商，上述未清偿款项预计于 2021 年底结清。

（二）对中电瑞达和其他城市智慧业务资产采用不同评估方法的原因及合理性；请结合其他资产相关业务未来市场需求、客户开拓预期、城市智慧业务相关上市公司估值情况等，继续补充说明其他资产采用资产基础法进行评估是否合理、转让定价的公允性，是否存在损害发行人利益的情形。

1、对中电瑞达和其他城市智慧业务资产采用不同评估方法的原因及合理性

发行人对中电瑞达和其他城市智慧业务资产采用不同评估方法的原因及合理性如下：

（1）中电瑞达系发行人在 2017 年收购而来，收购 40%股权比例的对价为 1600 万元，对应股东全部权益估值为 4,200 万元，该估值系以 2016 年 9 月 30 日为估算基准日，通过未来预期收益折现测算得到的股东全部权益价值。发行人为完成智慧城市业务分拆，将体内安监业务整体剥离至软通智慧。中电瑞达主要面向安监行业提供信息技术服务，在人员、经验、产品等方面均具有一定优势。中电瑞达整合安监业务后经模拟的合并的 2018 年 1-11 月的营业收入为 3,565.33 万元，净利润为 304.61 万元。由于中电瑞达在转让时点已经初具业务规模，且模拟合并后具有一定盈利能力，结合所处应急产业未来市场需求较大，评估机构采用收益法测算中电瑞达的股东全部权益估值更符合其业务发展情况。经评估测

算，中电瑞达分拆时点的评估值为 4,100 万元，与发行人购买中电瑞达时的估值基本一致。因此，评估机构采用收益法对中电瑞达评估测算符合其业务发展实质，具有合理性。

（2）其他智慧城市业务资产采用资产基础法评估，主要系其他智慧城市业务子公司经营情况尚不十分稳定，业绩存在一定波动性，未来现金流的可预测性较弱。发行人其他智慧城市业务在分拆时点尚处于项目拓展阶段，受限于发行人外商投资企业身份，智慧城市业务未来开展业务所需资质无法取得，公司尚未形成较明确的收益，未来收益情况难以预期。因此，结合其他智慧城市业务资产发展阶段和分拆时点的盈利情况，评估机构采用资产基础法进行评估，符合其他城市智慧业务资产的实际情况，具有合理性。

综上，评估机构采用收益法对中电瑞达评估测算系中电瑞达在转让时点已经初具业务规模，且模拟合并后具有一定盈利能力，结合所处应急产业未来市场需求较大，评估机构采用收益法测算中电瑞达的股东全部权益估值更符合其业务发展情况且符合其业务发展实质，具有合理性；评估机构采用资产基础法对其他智慧城市业务公司进行评估，主要系发行人其他智慧城市业务在分拆时点尚处于项目拓展阶段，受限于发行人外商投资企业身份，智慧城市业务未来开展业务所需资质无法取得，公司尚未形成较明确的收益，未来收益情况难以预期，评估机构采用资产基础法进行评估，符合其他城市智慧业务资产的实际情况，具有合理性。

2、请结合其他资产相关业务未来市场需求、客户开拓预期、城市智慧业务相关上市公司估值情况等，继续补充说明其他资产采用资产基础法进行评估是否合理、转让定价的公允性，是否存在损害发行人利益的情形

发行人的其他智慧城市业务相关公司大多数系 2015 年以后设立，设立之初是以发行人拟大力发展智慧城市业务的发展战略为指引，为扩大市场开拓项目，发行人在全国各地设立了各地子公司，拓展当地市场。但市场的开拓从各地公司设立，项目前期接洽、与当地政府等客户探讨项目需求、客户得到项目审批的预算，到项目正式落地开展，需要一个较长的周期，这个周期往往需要 2 年以上甚至更长的时间才能见效益，这个阶段属于项目初期。发行人分拆的其他智慧城市业务公司主要处于项目初期阶段。

智慧城市业务的发展受限于以下因素：1）软通智慧及其子公司成立时间较

短，在业务发展初期尚未取得盈利；2）受限于发行人外商投资企业身份，智慧城市业务未来开展业务所需资质无法取得；3）软通智慧及其子公司未来拟加大投入开展业务，需要大笔资金，有独立融资的需求。考虑到这些情况，为智慧城市业务能够得到较好的独立的发展、取得业务资质和便于融资，发行人于 2017 年决定分拆智慧城市业务。

分拆业务时评估方法选择的考虑：其他智慧城市业务公司在智慧城市业务分拆时，均处于项目开发的初期阶段，各公司尚未形成较明确的收益，所以项目未来的收益以及公司的长期收益均难以确定，因此不适用于收益法评估；作为公司发展初期，项目及收益情况不确定，通常公司规模较小，公司尚未取得利润，因此不适用于上市公司比较法，也较少查询到市场交易案例，因此也不适用于交易案例比较法；其他智慧城市业务的公司评估基准日时点从财务报表出发，各标的公司的资产、负债均可以量化，且在此期间多数处于项目前期阶段，尚未形成明确的稳定的客户网络或渠道，主要资产均为报表所列示的资产，因此适用于资产基础法。

采用资产基础法对拟分拆的智慧城市业务子公司进行评估，符合其转让时的资产现状，也是评估行业对处于发展初期阶段的标的公司通常会选用的评估方法。

综上，上述其他智慧城市业务子公司股权转让的估值方法选择符合公司业务发展实际情况，具有合理性，其他智慧城市业务子公司股权转让定价公允，不存在损害发行人利益的情形。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得并核查了 2018-2019 年发行人子公司软通香港向 iSoftStone Holdings Limited 支付相关款项的会计凭证、银行转账单据；

2、查阅发行人与 AI Data 签署的境外数据业务出售协议，取得并核查了 2021 年 AI Data 向发行人支付款项的会计凭证、银行转账单据；

3、查阅发行人、软通智慧及其子公司的工商登记文件、智慧城市业务子公司股权转让协议、智慧城市业务子公司评估报告等文件；

4、查阅智慧城市业务子公司财务报表、审计报告等资料；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人通过由子公司软通香港以自有资金向 iSoftStone Holdings Limited 支付相关款项的方式完成对 iSoftStone Holdings Limited 的其他应付款的清理。发行人已在招股说明书中补充披露相关情况。

2、截至 2021 年 6 月 30 日，AI Data 已向发行人支付 1,907.52 万元，占报告期末未偿还其他应收款的比例为 53.89%；尚未偿还的其他应收款为 1,632.42 万元，系根据双方业务出售约定未到约定付款时点的转让价款。

3、评估机构采用收益法对中电瑞达评估测算系中电瑞达在转让时点已经初具业务规模，且模拟合并后具有一定盈利能力，结合所处应急产业未来市场需求较大，评估机构采用收益法测算中电瑞达的股东全部权益估值更符合其业务发展情况且符合其业务发展实质，具有合理性；评估机构采用资产基础法对其他智慧城市业务公司进行评估，主要系发行人其他智慧城市业务在分拆时点尚处于项目拓展阶段，受限于发行人外商投资企业身份，智慧城市业务未来开展业务所需资质无法取得，公司尚未形成较明确的收益，未来收益情况难以预期，评估机构采用资产基础法进行评估，符合其他城市智慧业务资产的实际情况，具有合理性；其他智慧城市业务子公司股权转让定价公允，不存在损害发行人利益的情形。

9. 关于营业收入

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人与可比公司中软国际在员工数量和收入规模上较为接近。报告期内，发行人营业收入增速、人均净利高于中软国际。发行人 2020 年营业收入增速放缓。

（2）报告期内，发行人原始报表与申报报表之间存在根据梳理的收入确认时点调整收入的情形。

请发行人：

（1）按照业务类型，量化分析发行人收入增长的原因，说明其营业收入增速、人均创利高于可比公司中软国际的原因及合理性；结合前述情况，说明发行人的行业竞争优势及行业竞争地位。

（2）补充披露发行人 2020 年收入增速放缓的原因及影响因素，说明收入增长是否具有可持续性。

（3）以表格形式列示报告期内会计差错更正涉及的收入调整情况，以及对发行人经营成果的影响。

请保荐人、申报会计师：

（1）对上述事项发表明确意见。

（2）说明报告期各期对收入的函证数量、金额及比例，回函相符的数量、金额，针对回函不符、未回函执行的程序、函证的结论。

（3）说明针对收入跨期的核查程序、核查金额、比例及结论，对收入确认时点相关控制的具体核查程序、核查方式、比例、证据及结论，并对发行人会计基础工作是否规范、内部控制制度是否健全且被有效执行、会计基础是否薄弱发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明及补充披露

（一）按照业务类型，量化分析发行人收入增长的原因，说明其营业收入增速、人均创利高于可比公司中软国际的原因及合理性；结合前述情况，说明发行人的行业竞争优势及行业竞争地位

1、按照业务类型，量化分析发行人收入增长的原因

报告期内，公司按业务类型划分的订单量、工作量、工作量单价及收入变动情况如下：

单位：个、人天、元/人天、万元

2020 年度	订单数量	工作量	工作量单价	收入
软件与数字技术服务	23,971	12,300,711	990.81	1,218,767.91
通用技术服务	17,908	7,791,967	936.27	729,540.55
数字技术服务	5,022	4,062,100	1,057.75	429,670.35
咨询与解决方案	1,041	446,644	1,333.43	59,557.01
数字化运营服务	1,226	1,602,320	494.81	79,284.71
2019 年度	订单数量	工作量	工作量单价	收入
软件与数字技术服务	19,628	10,667,225	933.08	995,342.56
通用技术服务	13,225	7,121,880	891.48	634,903.44
数字技术服务	5,561	3,215,722	995.61	320,160.36
咨询与解决方案	842	329,623	1,221.96	40,278.75
数字化运营服务	1,074	1,328,811	460.21	61,152.70
2018 年度	订单数量	工作量	工作量单价	收入
软件与数字技术服务	15,336	8,913,199	866.95	772,729.43
通用技术服务	11,103	6,736,492	821.97	553,722.59
数字技术服务	3,565	1,939,931	996.86	193,383.08
咨询与解决方案	668	236,776	1,082.19	25,623.76
数字化运营服务	634	851,814	420.21	35,793.94

报告期内，公司各业务类型的工作量、工作量单价均整体呈上升趋势，推动公司营业收入呈现持续上升趋势。随着公司技术水平及服务质量的不断提高，公司收入规模、盈利能力均不断上升。公司订单、工作量、工作量单价的变动与公司主营业务收入的变动趋势相匹配。

2、营业收入增速、人均创利高于可比公司中软国际的原因及合理性

（1）营业收入增速高于可比公司中软国际的原因及合理性

报告期内，公司营业收入增长率分别为 16.13%、30.29%及 22.58%，同期中软国际营业收入增长率分别为 13.95%、14.78%和 17.69%，公司营业收入增速高

于中软国际的主要原因系：公司重点深耕华为和阿里巴巴、腾讯、百度等主要关键客户，通过提升服务质量和水平，重点客户收入增速较中软国际更快。

从第一大客户来看，华为是公司和中软国际共同的第一大客户，公司与华为长期合作，2018-2020 年从业务规模到年度研发供应商测评持续位列前两名，反映出公司与华为已建立稳固持续的合作关系。2019-2020 年公司华为收入增速分别为 35.37%和 22.74%，同期中软国际华为收入增速分别为 17.01%和 22.51%，公司 2019 年华为收入增速显著高于中软国际。

从第二到第五大主要关键客户¹来看，公司重点发力阿里巴巴、腾讯、百度、中国银行等主要关键客户，2019-2020 年公司第二到第五大客户合计收入增速分别为 24.88%和 34.50%，同期中软国际第二到第五大客户合计收入增速分别为 12.06%和 28.87%，公司在第二到第五大客户收入增速亦快于中软国际。

（2）人均创利高于可比公司中软国际的原因及合理性

报告期内，公司人均创利分别为 0.69 万元、1.38 万元和 2.06 万元，同期中软国际人均创利分别为 1.32 万元、1.28 万元和 1.45 万元。

2020 年公司人均创利高于中软国际的原因主要系：2020 年，中软国际计提坏账准备 16,138.40 万元和股份支付费用 14,433.70 万元，而发行人 2020 年由于应收账款收回的原因转回坏账准备 13,739.51 万元且未发生股份支付费用，上述事项对公司和中软国际 2020 年净利润产生相反方向的影响，导致 2020 年公司人均创利高于中软国际。

3、结合前述情况，说明发行人的行业竞争优势及行业竞争地位

综上所述，报告期内发行人通过重点深耕华为和阿里巴巴、腾讯、百度等主要关键客户，通过提升服务质量和水平，实现重点客户收入保持快速增长，整体订单数量、工作量和工作量单价均呈上升趋势，推动公司营业收入水平持续增长；同时，公司凭借稳健的经营策略和精细化的成本管控，加强应收款项回收，实现收入持续增长基础上的盈利能力提升。

上述情况综合反映出发行人作为拥有深厚行业积累和全面技术实力的软件

¹ 由于中软国际年报未披露第二到第五大客户具体名称，无法针对具体客户收入情况展开分析，仅能对第二到第五大客户合计收入增长情况进行比较。

与信息技术服务商，经过多年发展，已经在软件和信息技术服务领域形成了长期领先的行业地位、良好的口碑和品牌知名度，受到超过 200 家世界 500 强或中国 500 强企业为代表的众多客户青睐，具备深厚的客户基础和广泛的行业覆盖。

（二）补充披露发行人 2020 年收入增速放缓的原因及影响因素，说明收入增长是否具有可持续性

报告期内，公司营业收入分别为 813,925.31 万元、1,060,472.51 万元和 1,299,929.45 万元，营业收入增长率分别为 16.13%、30.29%及 22.58%，呈现持续增长趋势。2020 年公司收入增速虽然较 2019 年有所放缓，但仍高于同行业平均水平，发行人收入增长具有可持续性。2020 年收入增速有所放缓的主要原因系：受到“新冠肺炎”疫情的影响，公司响应国家政策要求延迟复工，员工招聘、项目出差等工作出现一定延后；同时，公司主要客户亦响应国家政策要求延迟复工并根据各省市要求制定隔离政策和复工安排，导致部分员工无法及时返回客户现场工作；此外，航空、旅游、酒店等部分受疫情影响严重的客户业务需求下降，叠加海外客户市场需求恢复较慢。上述因素综合导致 2020 年公司收入增速有所放缓。

（三）以表格形式列示报告期内会计差错更正涉及的收入调整情况，以及对发行人经营成果的影响

报告期，发行人营业收入申报财务数据较原始财务数据的调整金额分别为 -1,533.54 万元、199.90 万元、0.00 万元，占申报营业收入比例分别为 -0.19%、0.02%、0.00%。主要为根据合同签署情况和已获取的客户验收单/工作量确认单，按照发行人收入确认政策重新评估了收入确认时点的准确性并对收入进行了调整，调整金额未对发行人经营成果产生重大影响，具体调整情况如下：

单位：万元

营业收入	2020 年度	2019 年度	2018 年度
申报财务数据（A）	1,299,929.45	1,060,472.51	813,925.31
原始财务数据（B）	1,299,929.45	1,060,272.61	815,458.85
调整金额（C=A-B）	-	199.90	-1,533.54
调整比例（D=C/A）	-	0.02%	-0.19%
按当年销售净利率匡算影响净利润金额（E）	-	13.37	-55.22

报告期，发行人收入调整主要项目情况如下：

2019 年				
序号	客户名称	项目名称	更正事项说明	调整金额
1	成都鼎桥通信技术有限公司	鼎桥 TTR51eMB535 及小站项目外包合同	2018 年公司与客户签订合同并在当期确认收入，客户出具验收报告时间为 2019 年，公司根据收入确认政策并按照验收报告时间调减 2018 年收入，调增 2019 年收入。	174.73
2	其他	-	-	25.17
小计				199.90
2018 年				
1	北京百度网讯科技有限公司	百度网讯-中鼎物流云平台项目	2018 年公司与客户签订合同并在当期确认收入，客户出具验收报告时间为 2020 年，公司根据收入确认政策并按照验收报告时间调减 2018 年收入，并在 2020 年确认相关收入，由于该事项在 2020 年所得税汇算清缴前调整故不会导致 2020 年调整差异。	-1,200.85
2	成都鼎桥通信技术有限公司	鼎桥 TTR51eMB535 及小站项目外包合同	2018 年公司与客户签订合同并在当期确认收入，客户出具验收报告时间为 2019 年，公司根据收入确认政策并按照验收报告时间调减 2018 年收入，调增 2019 年收入。	-174.73
3	神龙汽车有限公司	神龙汽车有限公司新整车排产系统	2018 年公司与客户签订合同并在当期确认收入，客户出具验收报告时间为 2020 年，公司根据收入确认政策并按照验收报告时间调减 2018 年收入，并在 2020 年确认相关收入，由于该事项在 2020 年所得税汇算清缴前调整故不会导致 2020 年调整差异。	-117.55
4	其他	-	-	-40.41
小 计				-1,533.54

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人业务人员，分析不同业务类型发行人订单量、工作量和工

作量单价的变动原因；了解发行人营业收入增速、人均创利高于中软国际的原因，以及 2020 年收入增速放缓原因；

2、查阅了中软国际 2018-2020 年年度报告；分析发行人营业收入增速、人均创利高于中软国际的原因；

3、复核了发行人申报财务报表和原始财务报表，分析了申报财务报表和原始财务报表中营业收入调整的原因；

4、对收入执行了函证程序，并针对未回函及回函不符的函证执行了替代程序，检查了销售合同/订单/工作说明书、验收报告/工作量确认单、发票、付款申请单、银行回单、期后回款情况等，核查收入真实性、准确性，核查结果如下：

单位：份、万元

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函情况	函证数量	285	220	164
	营业收入（A）	1,299,929.45	1,060,472.51	813,925.31
	发函金额（B）	946,084.60	789,477.57	611,028.90
	发函比例（B/A）	72.78%	74.45%	75.07%
回函情况	回函相符数量	265	199	144
	回函相符金额（C）	931,768.91	748,092.63	578,367.65
	回函相符占营业收入比例（C/A）	71.68%	70.54%	71.06%
替代程序执行情况	替代程序金额（D）	14,315.69	41,384.94	32,661.25
	回函相符及替代金额（E=C+D）	946,084.60	789,477.57	611,028.90
	回函相符及替代比例（E/A）	72.78%	74.45%	75.07%

5、针对发行人收入跨期和收入确认时点相关控制履行了以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；查阅并测试发行人的项目管理系统，将系统中记录的项目数据与财务数据进行核对校验；

（2）针对发行人收入进行抽样核查：一方面，选取报告期内主要项目，查阅相关项目的销售合同，检查合同签订时间、验收及付款条款等与收入确认时点相关的关键信息；查阅主要项目的验收报告、工作量确认单等，检查收入确认时点的准确性并检查是否跨期。另一方面，选取报告期内部分项目，查阅相关项目

的销售合同，检查合同签订时间，重新计算发行人相关项目各期收入确认金额，核查收入确认的真实性、准确性。

报告期各期，针对收入确认时点准确性的整体核查情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	1,299,929.45	1,060,472.51	813,925.31
收入核查金额	675,690.31	555,812.01	420,166.71
核查比例	51.98	52.41	51.62

注：收入核查金额及比例为采用上述各项核查手段的合计金额和比例。

对报告期各期末前后一个月的收入进行截止测试，核查金额及比例如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
收入截止性测试核查金额	139,610.17	92,381.78	91,659.06
核查比例	50.02	50.21	52.05

注：核查比例为收入截止性测试核查金额占发行人各期末前后一个月收入金额的比例。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各业务类型的工作量、工作量单价均整体呈上升趋势，推动发行人营业收入呈现持续上升趋势；发行人营业收入增速高于中软国际的主要原因系：发行人重点深耕华为和阿里巴巴、腾讯、百度等主要关键客户，通过提升服务质量和管理水平，重点客户收入增速较中软国际更快。2020 年发行人人均创利高于中软国际的主要原因系：2020 年，中软国际计提较大金额的坏账准备和股份支付费用，而发行人当年由于应收账款收回的原因转回坏账准备且未发生股份支付费用。综合反映发行人已在软件和信息技术服务领域形成了长期领先的行业地位、良好的口碑和品牌知名度。

2、2020 年公司收入增速有所放缓，主要原因系受到“新冠肺炎”疫情的影响，包括：公司员工招聘、项目出差等工作出现一定延后；公司主要客户延迟复工导致部分员工无法及时返回客户现场工作；航空、旅游、酒店等部分受疫情影响严重的客户业务需求下降，叠加海外客户市场需求恢复较慢。

3、报告期，发行人营业收入申报财务数据较原始财务数据的调整金额分别为-1,533.54 万元、199.90 万元、0.00 万元，占申报营业收入比例分别为-0.19%、0.02%、0.00%。主要为根据合同签署情况和已获取的客户验收单/工作量确认单，按照发行人收入确认政策重新评估了收入确认时点的准确性并对收入进行了调整，调整金额未对发行人经营成果产生重大影响。

4、根据已执行的收入函证程序，以及针对未回函及回函不符的函证执行的替代程序，发行人报告期内营业收入真实、准确。

5、除上述收入调整情况外，发行人不存在收入跨期及收入确认时点不准确的情况。发行人会计基础工作规范，内部控制制度健全且被有效执行，不存在会计基础薄弱的情形。

10. 关于价格形成机制

根据申报材料及审核问询回复，发行人的定价策略主要是在期望毛利率基础上的成本加成定价。

请发行人：

（1）结合前十大客户的毛利率差异情况，补充说明目标毛利率的确认及调整方式。

（2）补充披露在以技术成果交付的服务方式下，是否仍以人员岗位、级别及工作量形成价格，而非以技术成果价值计算成本及价格。若是，请说明该价格形成机制是否与同行业同类可比业务一致，发行人该业务是否具有竞争力；若不是，请说明该服务方式下的具体价格形成机制。

（3）补充披露上述两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方式是否一致，与行业惯例的相同点及差异并说明原因。

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）结合前十大客户的毛利率差异情况，补充说明目标毛利率的确认及调整方式

公司的目标毛利率主要由行业和市场水平确定，同时公司也会根据业务类型、客户质量、项目具体情况、客户感知价值、实施成果复用度、市场竞争情况等因素进行调整。结合前十大客户的毛利率差异情况，具体分析如下：

1、公司的目标毛利率主要由行业和市场水平确定

公司的目标毛利率主要由行业和市场水平确定。报告期内，发行人前十大客户的平均毛利率及所处行业情况如下：

客户名称	平均毛利率	客户所处行业
华为	XX	通讯设备
阿里巴巴	XX	互联网服务
腾讯	XX	互联网服务
百度	XX	互联网服务

客户名称	平均毛利率	客户所处行业
中国银行	XX	金融
中国移动	XX	互联网服务
微软	XX	高科技与制造
滴滴	XX	互联网服务
中国平安	XX	金融
招商银行	XX	金融

公司针对客户所处行业的不同，制定了不同的目标毛利率。上述客户中，公司对互联网服务行业主要客户的毛利率相对较低，毛利率区间为 XX-XX，公司对通讯设备、高科技与制造、金融行业的主要客户的毛利率相对较高且基本保持一致，除中国平安外，均维持在 XX 左右。

中国平安为金融行业客户，与公司保持了长期、稳定的合作关系。公司对中国平安的毛利率较低，主要原因系中国平安对各家技术服务供应商采取了按供应商级别统一报价的策略，公司无法按照既定的对金融行业的目标毛利率向中国平安报价；同时，公司执行的中国平安的项目主要集中在深圳和上海，人工成本相对较高。

公司对互联网服务行业客户的毛利率低于其他行业的原因参见本问询回复之“15、关于毛利率”。

2、目标毛利率调整的其他因素

此外，公司也会根据项目类型、客户质量、项目具体情况、客户感知价值、实施成果复用度、市场竞争情况等因素对目标毛利率进行调整。

（1）项目类型

咨询及解决方案业务中包括了高端咨询服务和公司自研的产品解决方案，因此期望毛利率较高。数字技术服务业务中包含了新兴技术和创新应用，因此期望毛利率相对较高。通用技术服务主要是成熟的技术应用与服务，期望毛利率相对适中。数字化运营服务对服务人员的技术要求相对较低，因此期望毛利率也相对较低。

（2）客户质量

针客户质量高、合作规模大、合作稳定的客户，公司会适当调低目标毛利率，以达成长期投入、提升质量、合作共赢的战略目标。针对信用等高、合作规模小

但发展潜力大的客户，公司会适当调低目标毛利率，以达到快速占领市场、扩大份额的目标。对于中小客户，公司会适当提高目标毛利率，以利润为导向。

（3）项目具体情况

目标毛利率同时也会根据项目的实施难度、复杂度、风险、创新性进行调整。对于实施难度大、复杂度高、风险较大、创新性较强的项目，公司会适当提高目标毛利率。

（4）客户感知价值

公司服务给客户带来的附加值越高，公司的品牌形象、服务能力和质量越好，客户感知价值就会越高，目标毛利率也将得以提升。

（5）实施成果复用度

此外，目标毛利率与与实施成果的复用度有关，如果实施成果在未来的复用度高，能够在未来获得更多的项目和利润，公司就会适当下调目标毛利率。

（6）市场竞争状况

最后，目标毛利率与市场竞争状况相关，当市场竞争较小时，可以适当调高目标毛利率以达成利润最大化；当市场竞争比较激烈，就需要适当降低目标毛利率。

公司在实际业务开展过程中，会以公司的战略诉求和利润目标为基础，结合具体业务的类型、客户质量、项目具体情况、客户感知价值、实施成果复用度、市场竞争情况等因素，综合运用以上几种定价策略对目标毛利率进行调整。

（二）补充披露在以技术成果交付的服务方式下，是否仍以人员岗位、级别及工作量形成价格，而非以技术成果价值计算成本及价格

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（三）价格形成机制、目标毛利率的确定及调整方式”部分补充披露了以技术成果交付的服务方式的定价原则，具体情况参见本题第三小问。

（三）补充披露上述两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方式是否一致，与行业惯例的相同点及差异并说明原因

1、价格形成机制

公司主要以竞标、客户询价等市场化的方式形成价格。公司的定价策略主要是在期望毛利率基础上的成本加成定价。以工作量交付的服务向客户提供技术人

员的人天或工时报价，并根据项目的具体需求，与客户市场化协商后确定基于人月、人天、工作量收费或匡算合同金额。以技术成果交付的服务根据客户的具体需求、开发周期等因素，预计项目所需要投入人数及所需投入的时间，并以此测算项目成本，结合目标毛利率及行业情况确定最终价格。

上述两种服务的价格形成机制本质上均以人员岗位、级别及工作量形成价格。报告期内，同行业可比公司的价格形成机制情况如下：

公司名称	以工作量交付的服务	以技术成果交付的服务
中国软件国际	未披露	未披露
东软集团	未披露	未披露
博彦科技	未披露	固定总价项目是指公司和客户根据在售前阶段确认的实施内容及范围得出的人天数×人天单价（即报价）的基础上，协商得出合同总价并约定在需求变化不大时，按合同金额执行，而不是按实际所发生的人天计费的项目。
京北方	按人月或人天为计量单位的框架协议。根据不同级别人员的每人月单价或每人天单价、公司实际提供服务的不同级别的人数以及服务时间等，双方确认金额之后进行结算。	未披露
新致软件	公司根据派驻人员的级别、综合考虑人员的薪酬、项目前期销售费用、合理利润率，结合行业平均市场价格确定人员单价，不确定合同总价。	公司根据软件开发项目的具体需求、对自有产品进行二次开发的技术难度、开发周期等因素，预计项目所需要投入人数及所需投入的时间，综合考虑人员率及其他间接成本，结合行业平均市场价格计算以固定的合同总价确定项目的最终报价。
法本信息	该类业务对所需项目人员按照不同级别约定不同的人月、人天或小时单价，在公司提供相关服务后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价进行结算。	通过测算出实现客户软件包全部功能所需人天数量，人天数量乘以人天单价，从而得出直接成本的基础数据，然后按照成本加成目标毛利的方法进行客户报价。本质依然是以人员岗位、级别及工作量形成价格。

公司与同行业可比上市公司同类业务的价格形成机制相同，符合行业惯例。公司凭借长期领先的行业地位和口碑、全方位多层次的服务能力以及强大的技术实力，在不断提升服务质量的同时给客户带来了更高的附加价值，形成了较强的市场竞争力。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下程序：

- 1、取得了公司前十大客户的收入成本明细，对发行人业务人员进行了访谈，了解发行人目标毛利率的确认及调整方式。
- 2、对发行人业务人员进行了访谈，了解发行人各类服务的价格形成机制。
- 3、查询公开信息，了解同行业各类服务的价格形成机制并与发行人进行对比。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司的目标毛利率主要由行业和市场水平确定，同时公司也会根据业务类型、客户质量、项目具体情况、客户感知价值、实施成果复用度、市场竞争情况等因素进行调整。
- 2、以技术成果交付的服务方式下的价格形成机制本质上以人员岗位、级别及工作量形成价格，与同行业可比公司的同类业务一致。
- 3、公司与同行业可比上市公司同类业务的价格形成机制相同，符合行业惯例。公司凭借长期领先的行业地位和口碑、全方位多层次的服务能力以及强大的技术实力，在不断提升服务质量的同时给客户带来了更高的附加价值，形成了较强的市场竞争力。

11. 关于罚款及扣减服务费

根据申报材料及问询回复，报告期内，发行人存在因员工信息与实际不符、考核不达标等因素被客户罚款、扣减服务费的情形。其中，第一大客户华为于2020年对公司进行罚款、扣减服务费合计约2,050.12万元。

请发行人：

（1）补充披露对员工学历及其他信息的筛选、核验情况，出现员工学历不真实并因此触发服务费扣减情形的原因，发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性。

（2）补充披露以工作量交付的服务项目交付考核的具体情况、考核不达标的原因，发行人是否存在相应质量控制措施及其有效性。

（3）说明以工作量交付的服务项目下，未将考核结果作为收入确认时点及依据的原因及合理性；在项目执行过程中，工作量法与验收法的实质性区别，充分论证相关收入确认政策是否符合发行人的经济实质，是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）结合华为相关采购和内控制度，说明发行人是否存在被华为取消供应商资格的风险，如是，请充分揭示相关风险。

（5）上述事项是否存在纠纷或潜在纠纷、发行人的产品或质量控制是否存在风险，如是，请充分揭示相关风险。

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）补充披露对员工学历及其他信息的筛选、核验情况，出现员工学历不真实并因此触发服务费扣减情形的原因，发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性

1、公司对员工学历及其他信息的筛选、核验情况

公司依据《招聘管理规程》、《集团背景调查制度》、《招聘管理处罚条例》，形成了规范的招聘和录用管理流程。根据相关制度及管理流程，公司在招聘的多个阶段设置了学历及其他信息的筛选和查验工作，具体如下：

（1）简历筛选阶段：招聘人员根据岗位标准筛选简历。

（2）电话及现场面试阶段：公司安排招聘人员及技术面试官与候选人本人面对面确认简历信息及技能信息。

（3）客户面试前：实施人员通过要求候选人提供毕业证的编码，招聘人员将在学信网进行学历信息真实性、准确性的验证。

（4）发放录取通知前：针对关键/高级/管理层岗位候选人，公司通过与专业的背景调查公司合作，对候选人做相应的背景调查。

（5）入职后：通过定期摸排（至少每年一次）的方式，对重点岗位、重点客户员工进行简历信息的验证，尽可能实现全员排查。

2、因员工学历不真实而触发服务费扣减情形的原因

发行人报告期内，存在员工信息与实际不符被罚款或扣减服务费的情况，主要原因有：

（1）学信网在 2001 年之后支持学历信息在线查验，毕业时间为 2001 年之前的部分存量员工只能通过背景调查或学校档案查询进行学历信息查验，可操作性难度大且时间久，导致部分学历不真实的员工没有被及时发现。

（2）公司主要招聘渠道系通过与前程无忧、智联招聘等网站合作导出相关人员的简历信息，该等网站的简历信息主要依赖于求职者本身的诚信，故在简历筛选阶段，除简历信息自身信息存在明显的矛盾和疑义外，招聘人员发现信息真实性存疑的可能性较小。

（3）在业务开展过程中，存在客户紧急发布需求并要求快速入职的情况下，公司采用抽查方式或事后查验方式对候选人简历信息也会导致未能及时发现候选人提供的信息不真实、不准确的情形。

3、发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性

针对上述情形，为避免发行人因此遭受损失的，发行人采取了如下内部控制措施：

（1）公司优化招聘流程系统，设置学历查验，需上传学信网查验报告，完善《招聘管理规程》，实行招聘流程精细化管理，就候选人信息的核验采取多层审核机制（招聘人员初审及复审-企服审核岗终审）。

（2）为保证上述流程及制度的有效执行，公司对上述审核人员实施连带责任制度。就候选人简历信息情况在审核或者录用过程中发现不真实的，公司将

审核责任人按照公司的《招聘管理处罚条例》进行处理。同时，对于候选人本身，公司一经发现其提供虚假简历信息的，公司将根据与其签署的《劳动合同》及《诚信承诺书》之约定辞退该等员工。

（3）公司已将学历及其他信息的核验纳入年度专项审计范畴，每年度成立审计小组进行抽样复查，并对全员进行了学历普查。

综上，发行人虽然存在员工信息与实际不符导致罚款、服务费扣减的情况，但该等情形发生频率较低，且产生的扣减金额占当年度营业收入比例较低，未对发行人的业务发展造成不利影响。同时，发行人已积极制定相应的内控管理制度，尽量避免该等情况的发生。

（二）补充披露以工作量交付的服务项目交付考核的具体情况、考核不达标的原因，发行人是否存在相应质量控制措施及其有效性

报告期内，发行人以工作量交付的服务项目因项目交付过程质量考核不达标而受到客户罚款、扣减服务费的金额分别为 4.10 万元、12.33 万元及 276.61 万元，主要客户的考核情况如下：

单位：万元

客户名称	质量考核要素	考核不达标的原因	罚款金额		
			2020 年	2019 年	2018 年
华为	交付进度、交付质量、维保管理、质量事件、客户满意度等	1) 项目转维后月度 SLA 综合满足率低于 90%。 2) 关键角色认证服务能力考察记录、考核分数不符合。 3) 应标过度承诺交付团队成员。	276.61	10.00	4.10
阿里巴巴	质量评分、项目 SLA 测评等	考核均合格	-	-	-
腾讯	交付质量、增值服务用户满意度	考核均合格	-	-	-
百度	无硬性规定	考核均合格	-	-	-
中国银行	服务能力考核、技术支持水平、质量事件管理等	考核均合格	-	-	-
滴滴	特殊 Case 发生次数等	考核均合格	-	-	-
中国联通	测试质量满足行业标准、交付进度要求等	项目延期交付	-	2.33	-
合 计	-	-	276.61	12.33	4.10

发生上述情形其主要原因系发行人虽有较为完备的质量控制体系，但因发行人的客户数量较多，且考核指标和标准差异较大，存在发行人与部分客户在考核要求上不完全匹配的现象，导致发行人没有及时响应客户要求的情形。报告期内，发行人发生考核不达标的情形较少，也未发生因考核不达标而结束业务合作之情形，同时，扣减费用金额占当年度营业收入的比例较低，对发行人业务开展不存在重大影响。

针对上述发行人因项目交付过程质量考核不达标被罚款、扣减服务费的情况，发行人特制定如下内控措施：

（1）完善质量控制体系，组建专业的质量控制团队。

（2）针对重点项目，由质控控制团队定期开展专项质控检查工作，保证项目从实施交付到后期运营维护均能满足客户需求。

（3）各业务部门定期开展项目内部自查工作，结合项目流程对项目执行情况进行内部核查，保证每个项目正常推进。

（4）加强员工培训，以案例形式开展，对达标过程、关键角色认证等重点问题进行强化指导。

综上，发行人虽然存在因考核不达标导致罚款、服务费扣减的情况，但发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，一定程度上减少了该等情况的发生，上述情况不会对发行人的业务发展造成重大不利影响。

（三）说明以工作量交付的服务项目下，未将考核结果作为收入确认时点及依据的原因及合理性；在项目执行过程中，工作量法与验收法的实质性区别，充分论证相关收入确认政策是否符合发行人的经济实质，是否符合《企业会计准则》的规定

1、未将考核结果作为收入确认时点及依据的原因及合理性

报告期内，发行人受到客户罚款、扣减服务费的主要原因系部分客户为督促供应商提高服务质量，防范潜在的经营风险，对供应商项目执行情况进行检查。报告期内，发行人因上述事项受到客户罚款、扣减服务费的金额分别为 149.99 万元、194.10 万元及 2,060.12 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.02%、0.02% 及 0.16%，占比较低，对公司生产经营不存在重大不利影响。

客户对公司的检查一般为定期或不定期的某段时间内项目执行的整体情况

的检查，相关处罚也无法完全与具体项目对应。公司取得客户的工作量确认单中未体现处罚情况，处罚通知的下达与违规事项的发生通常存在一定的时间间隔。基于上述情况，公司未将考核结果作为以工作量交付的服务项目收入确认的时点及依据。

根据公开披露的资料，同行业可比上市公司法本信息 2017 年度、2018 年度、2019 年度服务费扣减总金额占当年度营业收入的比例依次为 0.14%、0.22%和 0.04%，处罚金额占比与公司基本一致，法本信息亦未披露将考核结果作为工作量交付的服务项目收入确认时点及依据的情形，发行人相关会计处理符合行业惯例。

2、在项目执行过程中，工作量法与验收法的实质性区别

在项目执行过程中，工作量法与验收法的实质性区别如下：

（1）按照工作量法确认收入的业务在执行过程中，客户一般要求项目实施人员在客户考勤系统打卡以记录出勤情况。客户定期就项目实施人员出勤情况与公司进行核对，以项目实施人员在某一段时间内的出勤情况为基础测算工作量，并根据双方核对确认后的工作量作为开票、付款的依据。

上述核算的周期一般是线性的、固定的，与项目实施进度无关，与项目的最终交付成果能否正常使用无关。因此可以认为在公司履约的同时，客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在提供服务的当月，按照已提供服务的工作量确认收入，符合发行人的经济实质，符合《企业会计准则》的规定。

（2）按照验收法确认收入的业务在执行过程中，客户一般不要求公司项目实施人员在客户考勤系统打卡，也不存在客户定期就项目实施人员出勤情况与公司进行核对并测算工作量的过程，客户仅对项目的关键流程节点进行验收并对验收结果出具验收文件。

基于上述情况，公司需要对项目的最终交付成果能否正常使用负责。因此，以验收法确认收入的项目，公司以客户的最后一次验收完成时间作为收入确认时点，以取得客户的验收文件作为确认收入依据，符合发行人的经济实质，符合《企业会计准则》的规定。

（四）结合华为相关采购和内控制度，说明发行人是否存在被华为取消供

应商资格的风险

华为对供应商的管理要求如下：经营必须合法合规，不得发生贿赂、造假、信息安全、网络安全及恶性 EHS（环境、健康、安全）事件。如违反情节特别严重的，华为有权取消其作为供应商的资格，单方面终止采购合同，将供应商列入华为采购黑名单。

报告期内，发行人存在的被罚款及扣减服务费的情况均因日常考核不达标所致，上述处罚金额占公司对华为销售收入的比例极低，在收到处罚通知后，公司积极与华为沟通并进行整改，不断完善与华为要求相匹配的风控管理制度及组织，并获得了华为的认可。

综上所述，公司不存在被华为取消供应商资格的风险。

（五）上述事项是否存在纠纷或潜在纠纷、发行人的产品或质量控制是否存在风险，如是，请充分揭示相关风险。

公司已就上述事项向客户缴纳了罚款或执行服务费的扣减，上述事项不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人存在因违约、考核结果等导致罚款、扣减服务费情况。报告期内，发行人因上述事项收到客户罚款、扣减服务费的金额分别为 149.99 万元、194.10 万元及 2,060.12 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.02%、0.02%及 0.16%。

报告期内，公司将不断完善内部控制制度，尽量减少和避免上述情况的发生，但若上述现在仍不能完全杜绝，由此产生的产品或质量控制风险可能会对公司的生产经营、客户关系造成一定的不利影响。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下程序：

1、访谈人力资源部有关人员，取得发行人招聘有关的制度，了解发行人因信息不符而受到处罚的具体原因。

2、访谈业务人员，取得了发行人质量控制的相关制度，了解发行人项目考核情况及不达标的具体原因。

3、对照《企业会计准则》，论证未将考核结果作为收入确认时点及依据的原因及合理性。

4、访谈业务人员，了解发行人与华为的合作情况。

5、取得了客户对发行人下发的罚款通知，罚款支付凭证等内容，了解罚款产生的背景。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人虽然存在员工信息与实际不符导致罚款、服务费扣减的情况，但该等情形发生频率较低，且产生的扣减金额占当年度营业收入比例较低，未对发行人的业务发展造成不利影响。同时，发行人已积极制定相应的内控管理制度，尽量避免该等情况的发生。

2、发行人虽然存在因考核不达标导致罚款、服务费扣减的情况，但发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，一定程度上减少了该等情况的发生，上述情况不会对发行人的业务发展造成重大不利影响。

3、未将考核结果作为收入确认时点及依据的原因合理，相关收入确认政策符合发行人的经济实质，符合《企业会计准则》的规定。

4、发行人不存在被华为取消供应商资格的风险。

5、上述事项不存在纠纷或潜在纠纷，发行人已就产品或质量控制风险进行了提示。

12. 关于客户

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人前五大客户毛利率波动较大。

（2）报告期内，发行人的主要客户（华为、阿里巴巴、中国银行、腾讯等）与发行人均存在无条件解除合同的相关条款约定。报告期内尚未出现未经与公司协商，无条件解除合同的情形。

（3）报告期内，发行人存在客户与竞争对手重叠的情形。发行人解释为，公司与中软国际等同行业公司同时存在采购、销售的行为，主要原因系公司与上述竞争对手在服务同一家客户时，存在根据客户需求，针对部分子项目进行相互分包、人员相互转签等情况。

请发行人：

（1）补充披露报告期内前五大客户毛利率波动的原因及合理性。

（2）补充披露发行人与主要客户的合同签署周期及频率，无条件解除合同相关条款对客户的稳定性、发行人经营业绩及持续盈利能力的影响；与同行业可比公司对比情况，说明相关条款签订是否符合行业特征；结合前述情况，说明发行人对下游客户的相对议价能力，是否具有相对竞争优势。

（3）以举例形式说明与竞争对手存在相互分包及人员转签的原因及合理性，报告期内相互分包和人员转签的金额、占比及核算方式，相关分包商是否具备合法有效的业务资质、分包是否合法合规、是否符合与客户的约定、是否存在潜在风险。

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）补充披露报告期内前五大客户毛利率波动的原因及合理性

1、前五大客户毛利率情况

（1）华为

报告期内，公司对华为销售毛利率分别为 XX、XX 及 XX。2019 年度，公司对华为的销售毛利率由 2018 年度的 XX 变动为 XX，变动幅度较大，主要原因如

下：

1) 为提供更好的服务质量以应对该客户的业务需求，公司项目实施人员的平均技术级别有所提升，导致在合同报价不变的情况下，项目平均报价有所提升。经测算，仅因公司对华为项目平均报价提升带来的收入增长约为 8,164.87 万元。

2) 公司大力提倡精细化运营管理，针对华为的项目平均进场准备天数由 2018 年度的 14.5 天大幅缩短至 2019 年度的 5.0 天，为公司整体收入带来了提升。经测算，仅针对华为，发行人因项目管理效率提升而带来的收入增长约为 4,141.37 万元。

3) 在 2019 年度，公司通过专家引入、版本流水线构建普及、自动化测试能力提升等方式，进一步完善项目交付实施的综合能力，持续提升项目交付实施效率，降低返工损耗，为公司整体收入带来了提升。经测算，仅针对华为，发行人因项目执行效率提升而带来的收入增长约为 11,320.17 万元。

若不考虑上述因素对销售收入的贡献，2019 年度公司对华为销售毛利率变为 xx，与 2018 年度公司对华为的销售毛利率不存在较大差异。2020 年度，公司对华为的销售毛利率与 2019 年度基本保持一致。

（2）阿里巴巴

报告期内，公司对阿里巴巴销售毛利率分别为 xx、xx 及 xx，基本保持稳定且呈逐年上升的趋势。主要原因系公司为阿里巴巴提供的服务中，毛利率相对较高的咨询与解决方案及数字技术服务收入占比逐年提升，毛利率相对较低的数字化运营服务收入占比逐年下降，公司对阿里巴巴提供服务的质量逐步提升，相应的毛利率也有所提升。

（3）腾讯

报告期内，公司对腾讯销售毛利率分别为 xx、xx 及 xx，基本保持稳定但呈逐年下降的趋势，主要原因系在合同报价未发生调整的情况下，公司技术人员的薪酬逐年上升，项目成本略有上升。

（4）百度

报告期内，公司对百度销售毛利率分别为 xx、xx 及 xx，呈波动趋势。2019 年度，公司对百度的销售收入较 2018 年度大幅提升，增幅达到 156.14%，为应对迅速增长的业务量，公司以相对较高的人力成本招聘了大批为百度提供服务的技术人员，因此在合同报价未发生调整的情况下，毛利率有所下降。2020 年度，

随着公司对百度的销售收入逐步稳定，技术人员结构的优化，公司对百度的销售毛利率略有上升。

（5）中国银行

报告期内，公司对中国银行销售毛利率分别为 XX、XX 及 XX，呈波动趋势。2019 年度，公司对中国银行销售毛利率有所下降，主要原因系公司对中国银行项目技术人员进行了薪资激励，在合同报价不变的情况下，人工成本相对上升。2020 年度，公司对中国银行销售毛利率有所上升，主要原因系中国银行根据个人能力和贡献，对公司技术人员进行了重新评级。随着技术人员级别的上调，整体项目价格也同步提高。

（二）补充披露发行人与主要客户的合同签署周期及频率，无条件解除合同相关条款对客户的稳定性、发行人经营业绩及持续盈利能力的影响；与同行业可比公司对比情况，说明相关条款签订是否符合行业特征；结合前述情况，说明发行人对下游客户的相对议价能力，是否具有相对竞争优势

1、补充披露发行人与主要客户的合同签署周期及频率，无条件解除合同相关条款对客户的稳定性、发行人经营业绩及持续盈利能力的影响

公司与华为、阿里巴巴、中国银行、腾讯等主要客户的合同签署周期一般为 2 年左右，合同内容一般为未约定具体服务需求的框架协议，无条件解除条款属于框架协议的一般条款。

报告期内，公司对华为、阿里巴巴、中国银行、腾讯等主要客户的销售收入稳步增长，公司与上述客户均保持了长期、稳定、良好的合作关系，上述客户未出现未经与公司协商，无条件解除合同的情形。相关条款对客户的稳定性、发行人经营业绩及持续盈利能力的影响不存在不利影响。

2、与同行业可比公司对比情况，说明相关条款签订是否符合行业特征

同行业可比上市公司法本信息在招股说明书中披露了客户提前解除协议风险：“客户与公司一般签订未约定服务需求数量的框架协议，该类协议一般会约定在规定期限内客户可提前通知发行人停止交付服务的单方解除协议的权利。对于软件技术服务外包行业，虽然客户产品开发具有较为明确的计划和安排，但是由于开发需求规模及进度受多方面因素影响，无法实时准确估计需求服务数量，约定提前解除协议属于该类框架协议的一般条款。”

根据法本信息披露的内容，相关条款签订符合行业特征。

3、结合前述情况，说明发行人对下游客户的相对议价能力，是否具有相对竞争优势

公司在合同签署周期及频率，无条件解除合同相关条款的约定上，符合行业特征，与同行业可比上市公司不存在实质性差异。

主要客户选择通过签署框架协议的方式与供应商合作，而不是就某项具体业务签署合同，一般体现了客户对供应商行业地位、综合服务能力的认可。公司凭借长期领先的行业地位和口碑、全方位多层次的服务能力以及强大的技术实力，在不断提升服务质量的同时给客户带来了更高的附加价值，具有相对竞争优势。

（三）以举例形式说明与竞争对手存在相互分包及人员转签的原因及合理性，报告期内相互分包和人员转签的金额、占比及核算方式，相关分包商是否具备合法有效的业务资质、分包是否合法合规、是否符合与客户的约定、是否存在潜在风险

1、相互分包的原因及合理性

报告期内，公司与竞争对手产生相互分包的情况，主要原因系公司和竞争对手分别负责客户整体项目的不同模块开发订单，在客户协调下就开发工作中交叉部分进行相互分包，以提升开发效率、避免资源浪费、发挥各自专长。

以客户拟开发某项目为例，该项目由 A、B 两个模块组成，两个模块共同构成项目最终成果物，两个模块间需实现相关接口对接、数据串联等技术设计要求。公司承接了 A 模块的开发工作，竞争对手承接了 B 模块的开发工作。双方在客户的协调下就上述开发工作中存在交叉部分（如模块接口开发、技术支持等）进行相互分包。上述业务分包在目前有效的法律法规没有强制性许可资质要求，相关分包均征得客户的同意，不存在潜在风险。

报告期内，公司与竞争对手相互分包的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
项目转出	1,542.79	0.12%	1,633.23	0.15%	950.30	0.12%
项目转入	1,933.64	1.74%	1,326.19	1.49%	2,271.94	2.43%

注：项目转出占比为占营业收入的比重；项目转入占比为占采购总额的比重。

报告期内，公司与竞争对手相互分包的金额及占比较低，对公司生产经营不存在重大影响。

2、人员转签的原因及合理性

报告期内，发行人的客户主要为通讯设备、金融、互联网服务、高科技与制造等行业知名客户，主要客户采购技术服务的部门较多、服务需求量大，不同部门较为独立开展技术服务的供应商筛选、招投标等工作，因此产生同一业务部门对多个供应商采购同类技术服务的情况。客户出于提升供应商管理效率等考虑，要求将部分业务部门的技术服务供应商进行整合，即在单个业务部门内选定绩效评价最优（客户从交付质量、满意度、资源供给效率、人员稳定性等因素综合评估）的单一供应商提供技术服务，要求该业务部门内其他未中标供应商将相关技术服务人员转签给选定的单一供应商。

以某客户的 A 业务部门为例，客户该业务部门曾经向包括软通动力在内的多家供应商采购同类技术服务，后来该业务部门对该类技术服务选定软通动力作为单一技术服务供应商提供服务，为保证在建项目的延续性，客户要求未中标供应商的技术人员直接转签至软通动力，因此存在竞争对手技术人员转入软通动力的情形。此外，公司也存在由于未能中标成为客户某业务部门单一技术服务供应商，将软通动力的技术人员转入竞争对手的情形。

报告期内，公司与竞争对手人员转签的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员转出	1,627.60	0.13%	188.21	0.02%	200.65	0.02%
人员转入	2,030.94	1.83%	278.84	0.31%	188.40	0.20%

注：人员转出占比为占营业收入的比重；人员转入占比为占采购总额的比重。

报告期内，公司与竞争对手进行人员转签的金额及占比较低，对公司生产经营不存在重大影响。

3、相互分包和人员转签的核算方式

公司与竞争对手互相分包和人员转签按照合同中约定的工作量或人员单价计费：项目互相分包时，按照分包合同中约定的总金额/人月单价，根据项目执行情况，计入当期收益/成本费用。人员转签时，按照客户的要求及双方的协商，

以转签的人员数乘以转包单个人的价格计算总的费用，按照转入/转出人员属性，计入当期收益/成本费用。

综上所述，上述公司与竞争对手发生相互分包和人员转签的情形系软通动力及其竞争对手根据客户需求而形成，符合业务逻辑，相关核算方式符合实际业务情况和会计准则要求。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下程序：

1、取得发行人前五大客户的收入明细，访谈发行人业务人员，了解前五大客户毛利率波动的原因及合理性。

2、取得发行人与主要客户的合作合同，了解发行人与客户的合作历史，查询了同行业可比上市公司就合同具体条款披露的公开信息，与发行人合同条款进行比较。

3、取得了报告期公司与竞争对手之间相互分包和人员转签明细，了解了主要项目的具体情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司前五大客户毛利率波动的原因合理。

2、公司在合同签署周期及频率，无条件解除合同相关条款的约定上，符合行业特征，对客户的稳定性、发行人经营业绩及持续盈利能力不存在不利影响。公司凭借长期领先的行业地位和口碑、全方位多层次的服务能力以及强大的技术实力，在不断提升服务质量的同时给客户带来了更高的附加价值，具有相对竞争优势。

3、公司与竞争对手互相分包和人员转签的金额及占比较低，对公司生产经营不存在重大影响。公司与竞争对手存在相互分包及人员转签的原因合理，目前有效的法律法规没有强制性许可资质要求，相关分包均由客户授意或取得客户的同意，合法合规，不存在潜在风险。

13. 关于营业成本

根据申报材料及问询回复：

（1）报告期内，发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬呈下降趋势。

（2）外包费构成中包含硬件设备。2020 年，发行人经营业绩增长而外包费用下降。发行人解释为因业务调整，向境外数据服务个人供应商采购金额大幅下降所致。

（3）报告期内，发行人技术人员数量分别为 51,126 人、57,718 人和 71,031 人，租赁工位数量分别为 29,204 个、31,591 个和 24,151 个。

（4）报告期内，根据人均出差住宿天数及单次出差费用计算，人均单次单天费用分别为 168.17 元、203.49 元和 208.65 元。

（5）2020 年，发行人存在固定资产账面价值上升，折旧摊销费用下降的情形。

请发行人：

（1）量化分析发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬下降的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在体外支付员工薪酬的情形。

（2）补充披露外包费中包含硬件设备的原因及合理性，硬件设备具体金额及占比，未将相关设备资本化的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（3）补充披露业务调整的具体形式及对发行人经营成果的影响，报告期内采购境外数据服务的金额及占比、采购具体内容及在发行人业务中的运用，向境外数据服务个人供应商采购的商业合理性，未向第三方公司或其他运营主体采购的原因及合理性。

（4）通用技术服务和数字技术服务均采用在岸交付模式，此种交付模式下租赁物业费和差旅费产生的原因；2020 年业务增长的情形下，相关费用下降的原因及合理性。

（5）结合技术人员人数、交付方式（在岸或离岸交付）、自有工位、租赁工位数量等因素，补充披露人员和工位的对应关系，进一步说明租赁物业费变动的合理性，是否存在其他方代为承担成本、费用的情形。

（6）结合差旅目的地相关交通、住宿、餐饮费用等因素，补充披露人均单

次单天差旅费用是否具有合理性，是否存在其他方代为承担成本、费用的情形。

（7）量化分析折旧摊销费用与固定资产呈反向变动的原因及合理性。

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）量化分析发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬下降的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在体外支付员工薪酬的情形

报告期内，发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬水平如下：

单位：万元

岗位类别	员工级别	2020 年	2019 年	2018 年
技术人员	管理层	42.04	42.31	56.74
	骨干层	25.88	26.51	27.69

注：1、骨干层指 G8-G9 职级区间的总监及资深技术人员；管理层指 G10 职级及以上的高级管理人员及技术专家，包括公司董事、监事及高级管理人员。

2、员工薪酬为税前工资，包括工资、奖金、由单位从个人工资中直接为其代扣或代缴的个人所得税及“五险一金”部分等，下同。

3、年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；月度平均薪酬=年度薪酬总额÷Σ各月末人数。

报告期内，发行人骨干层技术人员薪酬分布情况如下：

薪酬范围（万元/年）	2020 年		2019 年		2018 年	
	人数(人)	占比	人数(人)	占比	人数(人)	占比
>36.00	460	11.61%	231	12.93%	117	15.23%
24.00-36.00(含)	1,607	40.56%	725	40.59%	347	45.18%
≤ 24.00（含）	1,895	47.83%	830	46.47%	304	39.58%

注：年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；人数=Σ各薪酬段各月末人数/12。

由上表可知，2018 年、2019 年和 2020 年中低薪酬段人员（年薪 24.00 万元及以下）人数分别为 304 人、830 人和 1,895 人，占比分别为 39.58%、46.47%和 47.83%；而高薪酬人员（年薪 24.00 万元以上）人数分别为 464 人、956 人和 2,067 人，占比分别为 60.41%、53.52%和 52.17%。整体来看，发行人骨干层技术人员人均薪酬下降主要系随着公司业务规模扩大，公司通过升职或者招聘储备了更多初级骨干层技术人员，骨干层技术人员中低薪酬段人数增加，导致整体人均薪酬下滑。

报告期内，发行人管理层技术人员薪酬分布情况如下：

薪酬范围（万元/年）	2020 年		2019 年		2018 年	
	人数(人)	占比	人数(人)	占比	人数(人)	占比
>60.00	5	8.62%	4	18.18%	2	20.00%
36.00-60.00(含)	17	29.31%	6	27.27%	7	70.00%
<=36.00（含）	36	62.07%	12	54.55%	1	10.00%

注：年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；人数=Σ各薪酬段各月末人数/12。

由上表可知，2018 年、2019 年和 2020 年中低薪酬段人员（年薪 36.00 万元及以下）人数分别为 1 人、12 人和 36 人，占比分别为 10.00%、54.55%和 62.07%；而高薪酬人员（年薪 36.00 万元以上）人数分别为 9 人、10 人和 22 人，占比分别为 90.00%、45.45%和 37.93%。整体来看，发行人管理层技术人员人均薪酬下降主要系随着公司业务规模扩大，公司通过升职或者招聘储备了更多初级管理层技术人员，管理层技术人员中低薪酬段人数增加，导致整体人均薪酬下滑。

综上，发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬下降主要系随着公司业务扩张，公司通过升职或者招聘储备了更多技术人员，公司各层级中中低薪酬段人数增加，进而导致人均薪酬下滑。从博彦科技、东软集团等公司年报可知，报告期内，同行业可比上市公司人员均保持稳定增长；发行人通过招聘各层级员工支撑业务快速发展，符合行业特征。

公司建立了健全的人事管理制度和内部控制制度，公司按月计提员工工资、福利费及五险一金，次月通过公司账户向员工支付各项薪酬、缴纳社保及住房公积金。公司所有薪酬均通过公司账户支付，不存在通过股东个人账户、其他方账户或现金等方式体外支付员工薪酬或奖金。

（二）补充披露外包费中包含硬件设备的原因及合理性，硬件设备具体金额及占比，未将相关设备资本化的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，外包费具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
网络	879.99	1,118.05	988.82
硬件设备	940.55	721.85	406.52

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
人员服务	15,511.67	20,352.05	15,861.41
合 计	17,332.21	22,191.95	17,256.74

报告期内，外包费中的硬件设备金额分别为 406.52 万元、721.85 万元及 940.55 万元，占外包费的比例分别为 2.36%、3.25%及 5.43%。外包费中的硬件设备主要系公司根据客户需求采购的用于项目实施的服务器、显示器等设备。上述设备所有权归属于客户，不属于公司的固定资产。因此，公司未将相关设备资本化，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）补充披露业务调整的具体形式及对发行人经营成果的影响，报告期内采购境外数据服务的金额及占比、采购具体内容及在发行人业务中的运用，向境外数据服务个人供应商采购的商业合理性，未向第三方公司或其他运营主体采购的原因及合理性

1、发行人通过业务出售完成业务调整，该次出售对经营成果影响极低

发行人境外子公司 iSoftStone Inc. 所从事的业务中曾包含境外数据业务（为境外人工智能企业提供可用数据的服务）。2020 年，发行人基于境外数据业务开展的经营环境，将境外数据业务出售给境外公司 AI Data。出售前，境外数据业务 2018 年和 2019 年收入分别为 7,841.73 万元和 10,612.19 万元，占发行人营业务收入比例分别为 0.96%和 1.00%，此次出售调整对发行人经营成果影响极低。

2、报告期内发行人采购境外数据服务的金额及占比、采购具体内容及在发行人业务中的运用

境外数据业务出售前，发行人为开展该项业务需要采购境外数据服务，具体采购内容是与搜索引擎优化，人工智能引擎测试、训练等需要相关的特定数据，包括文本、语音、图像、视频等。发行人对收集的数据进行分类、汇总、整理，确保数据格式、内容等满足客户要求，进而交付客户使用。

报告期内，发行人采购境外数据服务的金额及占比如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例
境外数据服务	60.69	0.05	6,750.17	7.60	4,283.09	4.58

3、发行人向境外数据服务个人供应商采购的商业合理性，未向第三方公司或其他运营主体采购的原因及合理性

发行人向境外数据服务个人供应商采购而未向第三方公司或其他运营主体采购主要是因为客户所需的数据涉及多语言、多区域、多类型，具有较强的独特性，如某地区方言，某种动物的声音、图像，因此难有合适的第三方公司或其他运营主体可以提供满足要求的数据。此外，境外劳动力市场的发展为个体劳动创造了良好环境，个人供应商是较为普遍的现象。综上，发行人向境外数据服务个人供应商采购具有商业合理性。

（四）通用技术服务和数字技术服务均采用在岸交付模式，此种交付模式下租赁物业费和差旅费产生的原因；2020 年业务增长的情形下，相关费用下降的原因及合理性

1、现有交付模式下，租赁物业费和差旅费产生的原因

公司的通用技术服务和数字技术服务均同时采取了在岸（在客户侧场地办公）和离岸（在软通动力场地办公）两种交付模式。

在岸交付模式下，技术人员在客户提供的场地进行项目的交付实施。项目成本一般不包含租赁物业费；由于公司现有办公场所无法完全覆盖客户所在地，公司须派遣技术人员前往客户场地所在地，因此会产生相应的差旅费用。

离岸交付模式下，技术人员在公司自有或租赁的场地进行项目的交付实施。项目成本一般包含租赁物业费，同时，存在因项目需求导致技术人员在公司各办公场地之间互相调配而产生的差旅费用。

离岸交付模式下，客户能够对技术人员的工作量进行有效的控制，常见的控制措施如下：①项目任务管理：公司技术人员需登录客户方分配的账号进入指定网络工作环境承接工作任务，代码等工作成果物要求直接提交到客户管理系统中，客户根据输出结果进行质量抽检，保证交付成果质量。②办公区人员考勤：客户方在离岸办公区设置考勤机，公司技术人员进出办公区域需要在客户考勤机进行

打卡，常见打卡方式包括指纹识别、人脸识别、钉钉打卡等；③网络管控：技术人员办公需使用 VPN 权限登录网络，进入客户方云桌面办公环境展开工作；④安全保障：客户方根据其内部管理要求对部分重点区域指定安保人员，对进出人员进行安全检查；⑤监控管理：公司根据客户方要求配置监控设备和配套网络，客户可实现对离岸办公区的远程安全监控。

综上所述，由于公司的通用技术服务和数字技术服务均同时采取了在岸和离岸两种交付模式，产生租赁物业费和差旅费的原因合理，符合业务逻辑。

2、2020 年业务增长的情形下，相关费用下降的原因及合理性

2020 年度，公司主营业务成本中的租赁物业费变动率为-10.97%，远低于主营业务收入 22.69%的增长率。主要原因系：报告期内，公司业务部门存在部分工位闲置，导致整体工位利用率较低的情形。针对整体工位利用率较低的情形，公司从 2019 年 9 月开始对业务部门闲置工位进行了清理，将长期空闲工位交由管理部门统筹安排后续的使用。清理完成后，2020 年技术部门领用的工位数量较 2018 年及 2019 年大幅下降，工位利用率大幅提升。因此，在技术人员数量随公司营业规模的扩大而逐年增长的情况下，技术部门领用的租赁工位数量及对应的租赁服务费有所下降。

2020 年度，公司主营业务成本中的差旅费较 2019 年度下降 4.26%，远低于主营业务收入 22.69%的增长率，主要原因系公司受到新冠疫情的影响，在人均出差住宿天数及人均单次差旅费用略有增加的情况下，出差人次下降。虽然新冠疫情对公司人员出差造成了一定的不利影响，但由于公司的业务特点，远程办公、居家办公等方式仍然能够满足项目实施的需求，因此主营业务收入的增长并未受到显著的不利影响。

综上所述，上述费用的变动与公司经营策略、新冠疫情等内外部因素的变动有关，变动原因合理。

（五）结合技术人员人数、交付方式（在岸或离岸交付）、自有工位、租赁工位数量等因素，补充披露人员和工位的对应关系，进一步说明租赁物业费变动的合理性，是否存在其他方代为承担成本、费用的情形。

报告期各期末，公司技术人员人数、交付方式（在岸或离岸交付）、自有工位、租赁工位数量等情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
技术人员人数	71,031	57,718	51,126
在岸技术人员人数	46,314	36,497	30,995
离岸技术人员人数	24,717	21,221	20,131
技术部门领用的自有工位数	2,189	2,752	3,057
技术部门领用的租赁工位数	24,151	31,591	29,204

报告期内，公司技术人员数量呈逐年上升的趋势，与公司主营业务的发展匹配。同时，离岸技术人员人数稳步增长，公司技术部门现有工位能够满足相关人员的办公需求。

2018 年度及 2019 年度，公司技术部门存在部分工位闲置，导致整体工位利用率较低的情形。针对整体工位利用率较低的情形，公司从 2019 年 9 月开始对技术部门闲置工位进行了清理，将长期空闲工位交由管理部门统筹安排后续的使用。清理完成后，2020 年技术部门领用的工位数量较 2018 年及 2019 年大幅下降，工位利用率大幅提升。

综上所述，报告期内，公司离岸技术人员人数稳步增长，公司技术部门现有工位能够满足相关人员的办公需求。技术部门领用的租赁工位数量及对应的租赁服务费有所下降系闲置工位清理所致，原因合理。不存在其他方代为承担成本、费用的情形。

（六）结合差旅目的地相关交通、住宿、餐饮费用等因素，补充披露人均单次单天差旅费用是否具有合理性，是否存在其他方代为承担成本、费用的情形

报告期内，公司差旅费主要由交通费、住宿费构成。根据人均出差住宿天数及单次出差费用计算，公司人均单次单天费用分别为 168.17 元、203.49 元和 208.65 元。

为规范员工差旅报销，控制项目实施成本，公司制订了严格的报销制度，主要如下：

1) 员工出差首选的交通工具应当是火车/高铁二等座，单程超过 5 小时的才可以乘坐飞机；2) 飞机票由公司商务中心统一订购，公司商务中心签约的商旅机票折扣均在 8 折以下；3) 出差要入住公司协议宾馆；宾馆标准为一线城市不超过 400 元/日，其它城市不超过 300 元/日；同性别员工应共享一间标间；4) 员工在因项目实施而出差过程中，不得报销餐饮费等其他费用。

结合上述报销制度，公司人均单次单天差旅费用构成如下：

1) 当日可往返的差旅费构成

员工出差目的地主要为分布在全国各地的办公场地及其所辐射的周边地区，距离较近，特别是公司业务集中的长三角、珠三角等地城市密集，交通极为便利，可实现项目实施地与员工驻地的当日往返。

在当日可往返的前提下，项目的差旅费主要由交通费构成，根据报销制度，员工应乘坐高铁二等座往返驻地与项目实施地，因此人均单次单天费用将在 150-200 元左右。

2) 长期驻场的差旅费构成

对于出差距离相对较远，员工无法实现当日往返且项目实施周期相对较长的项目。员工除特殊情况外，通常会常驻项目地直至项目实施完成，因此往返的交通费占项目实施过程中发生的差旅费比例较低。

在长期驻场的前提下，项目的差旅费主要由住宿费构成，根据报销制度，宾馆标准为一线城市不超过 400 元/日，其它城市不超过 300 元/日，同性别员工应共享一间标间，因此人均单天住宿费用在 150-200 元左右。

综上所述，公司人均单次单天差旅费用合理，不存在其他方代为承担成本、费用的情形。

(七) 量化分析折旧摊销费用与固定资产呈反向变动的原因及合理性

报告期内，公司营业成本中的折旧摊销费与固定资产情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2019 年末
折旧摊销	5,959.68	6,303.83	5,646.17

其中：折旧金额	3,177.93	2,888.14	2,373.60
摊销金额	2,781.75	3,415.69	3,272.57
固定资产原值	101,274.51	89,043.54	82,607.32

报告期内，公司营业成本中的折旧金额分别为 2,373.60 万元、2,888.14 万元、3,177.93 万元。报告期各期末，公司固定资产原值金额分别为 82,607.32 万元、89,043.54 万元、101,274.51 万元。折旧费用与固定资产呈相同方向变动。

报告期内，公司营业成本中的摊销金额分别 3,272.57 万元、3,415.69 万元及 2,781.75 万元，其中 2020 年摊销费用有所下降，主要原因系长期待摊费用科目中部分装修费用在 2019 年摊销完毕，导致 2020 年装修费用摊销金额下降，与固定资产无关。由于部分装修费用摊销完毕导致摊销金额存在一定波动，波动原因合理。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下程序：

1、查阅发行人薪酬管理制度和薪酬管理委员会文件，访谈了人事部门负责人，了解公司薪酬政策及执行情况；了解公司与职工薪酬相关的内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行有效性；查阅了发行人的工资及奖金计算表；核查了发行人实际控制人控制企业的名单及其控制企业的银行流水、董监高及关键人员的银行流水。

2、取得外包费中硬件设备的明细，了解硬件设备的具体内容及用途，对照《企业会计准则》，论证相关会计处理的合理性。

3、访谈相关业务人员，了解境外数据业务的业务模式，了解向境外个人采购的原因；取得境外数据业务对应的收入。

4、对发行人业务人员进行访谈，了解通用技术服务和数字技术服务的交付模式，及租赁物业费 and 差旅费产生及变动的原因。

5、取得了公司技术人员人数、交付方式（在岸或离岸交付）、自有工位、租赁工位数量等数据，对行政管理部门人员进行了访谈，了解租赁费变动的原因。

6、对发行人业务人员进行访谈，了解公司主要差旅目的地及差旅费构成情况。

7、查阅了折旧摊销费用明细表，对比了相应固定资产原值，了解变动原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人管理层及骨干层技术人员人均薪酬下降主要系随着公司业务扩张，公司各层级中中低薪酬段人数增加，进而导致人均薪酬下滑。从博彦科技、东软集团等公司年报可知，报告期内，同行业可比上市公司人员均保持稳定增长；发行人通过招聘各层级员工支撑业务快速发展，符合行业特征；公司所有薪酬均通过公司账户支付，不存在通过股东个人账户、其他方账户或现金等方式体外支付员工薪酬或奖金。

2、外包费中的硬件设备主要系公司根据客户需求采购的用于项目实施的服务器、显示器等设备。上述设备所有权归属于客户，不属于公司的固定资产。因此，公司未将相关设备资本化的原因合理，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、发行人出售境外数据业务对经营成果影响极低，该项业务出售前因业务需要向境外数据服务个人供应商采购，未向第三方公司或其他运营主体采购具有商业合理性。

4、公司的通用技术服务和数字技术服务均可采取在岸交付模式或离岸交付模式开展服务。离岸交付模式下，技术人员在公司自有场地整合技术资源独立进行交付，因此成本中会产生租赁物业费。在岸交付模式下，由于公司的分、子公司无法完全覆盖客户项目交付所在地，因此会相应产生差旅费用。上述费用的变动与公司经营策略、新冠疫情等内外部因素的变动有关，变动原因合理。

5、报告期内，公司离岸技术人员人数稳步增长，公司技术部门现有工位能够满足相关人员的办公需求。技术部门领用的租赁工位数量及对应的租赁服务费有所下降系闲置工位清理所致，原因合理。不存在其他方代为承担成本、费用的情形。

6、人均单次单天差旅费用具有合理性，不存在其他方代为承担成本、费用的情形。

7、折旧费用与固定资产呈相同方向变动。由于部分装修费用摊销完毕导致摊销金额存在一定波动，波动原因合理。

14. 关于供应商与采购

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人的供应商集中度远低于中软国际等同行可比公司。发行人对比分析仅披露可比公司供应商集中度范围，未披露行业均值。

（2）报告期各期，发行人对北京朋明存在大量的装修服务采购。报告期内，北京朋明信用期由 6 个月调整为 3 个月。发行人解释为，信用期缩短系北京朋明中标价格下降导致。

（3）2019 年，新兴立恒为发行人前五大供应商之一，为发行人提供研发支持服务。2020 年，发行人与其终止合作。根据公开材料显示，新兴立恒成立于 2016 年，注册资本为 3,185 万元。2017 年 8 月，新兴立恒股东由自然人“李辉”变更为“刘震”。根据股东穿透核查结果，公司股东“安鑫二号”的自然人股东名为“李辉”。

（4）报告期内，发行人的人力资源采购服务呈波动趋势。发行人解释为，2019 年人力资源服务支出有所下降，主要是其中的行政人事服务在当年由外采转为发行人自提供，相应采购减少所致。

请发行人：

（1）补充披露同行业可比公司供应商集中度均值，说明发行人供应商集中度远低于中软国际等可比公司的合理性。

（2）补充披露报告期各期均存在大量的装修及服务采购的原因及合理性，信用期调整前后北京朋明的中标价格变化，与第三方装修服务商价格的差异情况，是否存在利益输送的情形。

（3）补充披露新兴立恒原股东李辉与安鑫二号自然人股东李辉是否为同一人，是否存在未披露的关联方或关联关系，结合采购内容和第三方采购价格说明报告期内相关交易价格是否公允；与新兴立恒终止合作的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）补充披露人力资源采购的业务模式，报告期内发行人自采购和外采的金额及占比，两者的价格差异，外采规模及占比是否符合行业特征；结合员工人数变动，进一步说明相关采购费用变动的合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 针对境外个人服务商采购执行的核查程序、核查比例、核查结论。

(2) 报告期各期对采购的函证数量、金额及比例, 回函相符的数量、金额, 针对回函不符、未回函执行的程序, 函证的结论。

【回复】

一、发行人说明及补充披露

(一) 补充披露同行业可比公司供应商集中度均值, 说明发行人供应商集中度远低于中软国际等可比公司的合理性。

2018 年-2020 年, 发行人对前五大供应商合计采购占比, 及同行业可比公司对前五大供应商合计采购占比情况如下:

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国软件国际	34.97%	47.06%	24.72%
东软集团	32.48%	40.40%	22.96%
博彦科技	15.07%	11.20%	18.41%
京北方	34.59%	37.36%	38.59%
新致软件	23.32%	17.43%	21.96%
法本信息	32.15%	34.36%	48.48%
可比公司比例范围	15.07%~34.97%	11.20%~47.06%	18.41%~48.48%
均值	28.76%	31.30%	29.19%
发行人	18.94%	14.31%	24.71%

如上所示, 发行人供应商集中度高于博彦科技, 与新致软件基本相当, 但低于中国软件国际、东软集团、京北方和法本信息。前述 4 家企业供应商集中度相对更高的原因如下:

根据中国软件国际年报披露“根据新购股权计划授予本集团若干董事、雇员及供货商可认购 91,000,000 股（二零一九年：185,960,000 股）股份之购股权尚未行使”，前述情况下，中国软件国际的采购或会趋于集中。此外，中国软件国际存在一定规模的硬件销售收入，涉及大量硬件采购，通常该等采购金额大供应商相对集中。

根据东软集团年报，东软集团存在较大规模系统集成业务收入，涉及大量硬

件采购，通常该等采购金额大供应商相对集中。

根据京北方招股说明书，京北方主要向以银行为主的金融机构提供信息技术服务和业务流程外包服务。细分领域的专业化服务导致其采购类别相对有限，主要集中在设备维保，且均为单一来源采购，导致供应商相对集中。

根据法本信息年报，截止 2020 年 12 月 31 日，法本信息营业收入 19.48 亿元，员工 13,335 名，拥有控股子公司 2 家。同期，发行人营业收入 129.99 亿元，员工 75,406 名，拥有控股子公司 69 家。此外，法本信息前五大供应商大多与其一样为深圳本土企业。鉴于业务规模、人员规模和区域布局有较大差异，法本信息供应商集中度相对更高。

综上，中国软件国际、东软集团、京北方和法本信息 4 家企业供应商集中度相对高于发行人，是与其各自业务开展及业务规模相关，具有合理性。

（二）补充披露报告期各期均存在大量的装修及服务采购的原因及合理性，信用期调整前后北京朋明的中标价格变化，与第三方装修服务商价格的差异情况，是否存在利益输送的情形。

1、报告期各期大量的装修服务与业务开展密切相关

交付场地是支持发行人业务开展的重要基础设施，为了满足客户要求，对新增场地装修和对存量场地改造使得报告期各期均存在大量的装修服务采购。报告期内，发行人工程装修服务采购情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年	2019 年	2018 年
工程装修	5,803.86	2,582.53	12,434.05
其中：新增场地装修	2,286.39	1,540.68	10,360.60
存量场地改造	3,517.47	1,041.85	2,073.45

2018 年，发行人显著扩大了交付场地规模，相应新增场地装修支出较高；2019 年，经过前一年大规模装修后，该项支出有明显回落；2020 年，发行人对北京和无锡自持物业进行改造，合计支出 2,001.84 万元，使得装修支出较上年有较大增加。总体而言，报告期各期大量的工程装修服务均系公司业务开展的必要支出，具有商业合理性。

2、信用期调整前后北京朋明的中标价格变化，与第三方装修服务商价格比较

（1）信用期调整前后北京朋明的中标价格变化情况

发行人采用清单定额计价法确定朋明建筑的各项工程价格。工程价格包括人工费、材料费、机械费、设备费、主材费、企业管理费、利润、措施费、规费、税金；其中：人工费、材料费、机械费、设备费、主材费参考行业协会及政府标准定额的指导价；企业管理费、利润为市场可竞争费用，政府标准定额费用费率可上下浮动，企业根据自身管理水平与委托人需求自由选择申报；措施费中的安全文明施工费、规费、税金为市场不可竞争费用。

朋明建筑于 2019 年通过竞标与发行人签署新一期框架合同，此次框架合同中朋明建筑给予发行人的信用期由 6 个月调整为 3 个月，同时中标价格较前次有所下降，表现为工程总价中的利润部分在北京市利润取费设置基础上，结算利润率下调 20%。

（2）与第三方装修服务商价格比较

以第三方装修服务商上海宝建（集团）有限公司和朋明建筑为发行人提供的具体装修项目为例，各主要装修内容的结算价格对比如下：

施工内容	单位	上海宝建	朋明建筑
		单价（元）	单价（元）
装修工程			
地面地毯及铺装（含主辅材）	平米	170.46	148.64
墙面批灰及乳胶漆喷涂（含主辅材）	平米	40.76	29.40
防静电活动地板及铺装（含主辅材）	平米	330.88	344.14
100mm 石膏板隔墙新做（含主辅材）	平米	187.80	164.05
100mm 防火石膏板隔墙新做（含主辅材）	平米	198.60	237.17
全遮光窗帘及安装（含主辅材）	平米	73.33	79.77
机电工程			
超五类屏蔽网线及线槽敷设（含主辅材）	延米	3.10	3.95

监控摄像设备(枪式)及安装(含主辅材)	台	842.30	609.52
JDG 钢管(外径 20)及暗装(含主辅材)	延米	15.36	21.36
JDG 钢管(外径 32)及暗装(含主辅材)	延米	22.51	27.72
镀锌钢板通风管道制作及安装(含主辅材)	平米	252.14	190.26
空调冷媒铜管(内径 9.5)及敷设(含主辅材)	延米	52.24	57.31
空调冷媒铜管(内径 19.05)及敷设(含主辅材)	延米	74.95	96.93
电力电缆(ZR YJV-4*25+1*16)及敷设(含主辅材)	延米	78.94	85.58
铜芯线(ZRBV-4)及敷设(含主辅材)	延米	4.39	4.78
铜芯线(ZRBV-2.5)及敷设(含主辅材)	延米	4.60	3.48

如上表所示，朋明建筑与第三方装修服务商各主要项目间价格互有高低，朋明建筑价格不存在一致高价或一致低价的情况。

目前，工程装修报价有较为规范的组价规则、市场通用的计价软件，同时原材料、人工等要素价格较为透明，因此供应商价格处于市场合理范围内。具体到不同的装修项目中，由于场地条件及委托人需求不同，同一细项价格会有所差异。总体而言，发行人与朋明建筑的交易价格公允，不存在利益输送的情形。

（三）补充披露新兴立恒原股东李辉与安鑫二号自然人股东李辉是否为同一人，是否存在未披露的关联方或关联关系，结合采购内容和第三方采购价格说明报告期内相关交易价格是否公允；与新兴立恒终止合作的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、新兴立恒原股东李辉与安鑫二号自然人股东李辉不是同一人，发行人不存在未披露的关联方或关联关系

根据安鑫二号自然人股东李辉的确认，其从未投资新兴立恒，与新兴立恒原股东李辉不是同一人。

发行人已根据《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定确认了关联方及关联关系，并在招股说明书中如实披露，不存在未披露的关联方或关联关系。

2、发行人向新兴立恒采购的相关服务价格公允

报告期内，发行人向新兴立恒采购内容为内部研发过程中的辅助性技术服务，即研发外包服务，主要是数据中台、地产、零售领域相关系统功能模块的研发任务，包括计划任务管理系统的任务管理、执行及预警、监控与考核、运营分析模块，地产行业供销存管理系统，电商平台系统的产品管理、销售管理、会员管理及积分管理模块等。

发行人针对内部研发活动建立了立项评估及预算机制，所需要的外部采购通常根据自身研发经验进行评估确定预算，根据预算及工作说明书并综合供应商能力适用性进行供应商选择，最终通过协商谈判确定采购价格。报告期内，发行人向新兴立恒采购的相关服务金额在预算范围内，按照人月单价计算平均约为 23,000 元/人月。与发行人向第三方采购的类似研发外包服务价格相比基本相当，如智能办公信息报送系统研发项目平均人月单价约 23,000 元/人月、机车关联分析系统研发项目平均人月单价约为 22,000 元/人月。因此，发行人向新兴立恒采购的相关服务价格公允。

3、发行人与新兴立恒终止合作的原因具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷

发行人对内部研发过程中的辅助性技术服务采购与自身研发计划、研发内容密切相关，针对功能模块的研发外采通常是有针对性的选择供应商，在研发完成后若无进一步需求则会停止合作。报告期内，发行人向新兴立恒采购的上述服务于 2019 年通过验收交付后，发行人对其不再有进一步采购需求，故终止了相关合作。根据对新兴立恒实际控制人、执行董事兼经理刘震的访谈，经刘震确认，新兴立恒与发行人合作期间不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）补充披露人力资源采购的业务模式，报告期内发行人自采购和外采的金额及占比，两者的价格差异，外采规模及占比是否符合行业特征；结合员工人数变动，进一步说明相关采购费用变动的合理性。

1、人力资源采购的业务模式及相关采购情况

人力资源服务采购系通过市场化的专业机构采购行政人事、招聘、培训、员工关怀等服务，业务模式为：发行人根据运营过程中需要的行政人事、招聘、培

训、员工关怀等服务需求，通过比价、招标等方式选择确定专业供应商，根据约定的结算方式向供应商支付款项。其中，行政人事服务主要以服务人次人月单价或计件服务量为结算依据；招聘服务根据所使用的招聘渠道，分别以招聘账号等级、时长，下载的简历数量或特定人员单独定价为结算依据；培训服务主要是根据课程内容或人次为结算依据；员工关怀主要以具体采购的产品为结算依据。

人力资源服务中的行政人事服务指对公司生产经营活动进行组织和管理行政管理服务。报告期内，发行人主要由自有员工提供该项服务，同时存在少量外采，具体如下：

单位：万元，%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自提供行政人事服务	60,323.17	94.92	47,426.50	94.08	35,862.62	89.01
外采行政人事服务	3,228.75	5.08	2,982.21	5.92	4,429.84	10.99
合计	63,551.92	100.00	50,408.72	100.00	40,292.46	100.00

发行人自提供的行政人事服务涵盖了各层级、各业务线的职能管理、运营管理功能。外采的行政人事服务主要是基础行政人事服务，对应发行人内部 G7 级以下岗位功能。2018 年-2020 年，发行人外采行政人事服务中按照人次人月单价结算的平均价格分别为 0.79 万元/人月、0.69 万元/人月和 0.66 万元/人月，对应发行人内部 G7 级以下人员平均薪酬分别为 0.89 万元/人月、0.85 万元/人月和 0.87 万元/人月。企业通过外采基础行政人事服务满足自身运营需要是普遍状况，发行人外采行政人事服务占比较低，符合自身运营需要，符合行业惯例。

2、人力资源服务采购变动具有合理性

报告期各期末，发行人员工数分别为 53,973 人、60,979 人和 75,406 人，2019 年较上年增长 12.98%、2020 年较上年增长 23.66%，呈现稳步增长趋势。

报告期内，人力资源服务采购支出分别为 6,550.74 万元、5,144.04 万元和 8,704.35 万元。其中，2019 年相关支出有所下降，主要是其中的行政人事服务在当年采购减少所致。发行人于 2017 年开始尝试通过扩大外采基础行政人事服务提高运营效率；经过 2018 年实践，发现基础行政人事服务中的管理角色应由自

有员工担任，才能达到运营效率最优，故自 2018 年底起逐步减少相关采购，使得 2019 年支出下降。2020 年，随着业务增长，该类采购亦略有增加。就发行人整体而言，如上表所示，外采和自提供行政人事服务总支出分别为 40,292.46 万元、50,408.72 万元和 63,551.92 万元，呈现稳步上升趋势，与员工变动相匹配。

若将发行人对人力资源服务采购中的外采行政人事服务采购剔除，则报告期内人力资源服务采购分别为 2,120.91 万元、2,161.83 万元和 5,475.60 万元，总体呈上升态势。

其中，2019 年较上年仅略有增长，但同期员工人员有明显增加，主要是因为招聘服务变动所致。发行人通过两类渠道完成招聘。第一类为网站招聘，即通过购买招聘网站的资源，为公司提供简历来源，以便招聘人员搜寻、吸引合适的候选人，是发行人保证持续人员供给的主要渠道。2019 年网站招聘共支出 565.31 万元，2018 年网站招聘共支出 533.90 万元。该渠道具体包括账号采购和简历采购两种方式，账号采购相比简历采购沟通更高效，获取的简历数量更多。发行人于 2019 年加大了账号采购的方式，使其成为网站招聘渠道下的主要方式，导致其在费用仅略有增长的情况下可以招聘更多人员。第二类招聘渠道为第三方渠道招聘，即由供应商为公司搜寻关键岗位人才或特殊岗位人才，供应商直接推荐候选人并跟进招聘流程，完成人员供给，是发行人获取特定人才和应对业务波动的手段。由于该等招聘支出与各年度特定需求相关，具有较大波动性，其 2019 年支出 213.97 万元、2018 年支出 378.21 万元。上述情况导致发行人 2019 年员工有明显增加，但招聘服务支出却有所下降，在其他采购支出正常增长下导致人力资源服务采购支出仅略有增长。

2020 年，人力资源服务采购支出大幅增长，增幅远超人员增幅，主要是因为：（1）网站招聘渠道提价、第三方渠道招聘支出增加，使得 2020 年招聘服务支出较 2019 年增加 878.84 万元；（2）为提升技术人员对新兴技术的掌握，大幅增加了专业技术培训，使得 2020 年培训支出较 2019 年增加 929.55 万元；（3）疫情导致 2020 年员工关怀采购大幅增加，使得 2020 年员工关怀支出较 2019 年增加 1,505.38 万元。

综上，人力资源服务采购变动具有合理性。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的招股说明书及年报，访谈发行人采购相关人员了解可比公司采购情况。

2、查阅报告期各期具体的装修项目；查阅信用期调整前后北京朋明的投标材料；查阅第三方装修服务商为发行人提供装修服务的合同，并将主要装修项目结算价格与朋明的结算价格进行对比。

3、取得安鑫二号自然人股东李辉的确认函；查阅报告期内与新兴立恒签署的采购合同及类似研发内容的外采合同；访谈新兴立恒实际控制人、执行董事兼经理刘震，了解发行人与新兴立恒合作情况及终止合作的原因。

4、访谈采购人员，了解行业中行政人事服务的采购情况，了解报告期人力资源采购支出变动的的原因。

5、关于境外个人供应商采购的核查

（1）访谈了发行人相关人员，了解向境外个人采购服务的原因；查阅了发行人与境外个人供应商签订的服务合同；

（2）实施了境外个人供应商采购穿行测试，涵盖合同签署、工作量确认及款项支付各环节，了解并测试采购境外个人服务的内控执行情况，确认内控的有效性 & 交易真实性；取得发行人对境外个人供应商的付款流水。

报告期各期，对境外个人供应商的核查比例分别为 62.92%、72.06%和 80.50%。经核查，发行人对境外个人供应商的采购真实、金额准确。

6、关于采购函证的情况

保荐人、申报会计师对采购执行了函证程序，并针对未回函、回函不符及部分未发函供应商执行了替代程序，检查了采购合同、采购验收单、会计记账凭证、付款申请单、银行回单、发票等，核查结果如下：

单位：份、万元

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函情况	函证数量	218	241	241
	采购总额（A）	111,261.03	88,830.12	93,475.81

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	发函金额（B）	75,238.33	51,109.17	59,429.95
	发函比例（B/A）	67.62%	57.54%	63.58%
回函情况	回函相符数量	175	197	197
	回函相符金额（C）	70,782.45	46,582.95	52,660.99
	回函相符占采购总额比例（C/A）	63.62%	52.44%	56.34%
替代程序 执行情况	替代程序金额（D）	4,455.88	11,455.69	9,791.62
	回函相符及替代金额（E=C+D）	75,238.33	58,038.64	62,452.61
	回函相符及替代比例（E/A）	67.62%	65.34%	66.81%

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、中国软件国际、东软集团、京北方和法本信息 4 家企业供应商集中度相对较高高于发行人，是与其各自业务开展及业务规模相关，具有合理性。

2、报告期各期大量的工程装修服务均系公司业务开展的必要支出，具有商业合理性；发行人与朋明建筑的交易价格公允，不存在利益输送的情形。

3、发行人已根据《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定确认了关联方及关联关系，并在招股说明书中如实披露，不存在未披露的关联方或关联关系；发行人与新兴立恒交易价格公允，终止合作的原因具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷。

4、发行人外采行政人事服务占比较低，符合自身运营需要，符合行业惯例；人力资源服务采购变动具有合理性。

5、发行人对境外个人服务商的采购真实、金额准确。

6、发行人采购交易真实、金额准确。

15. 关于毛利率

根据审核问询回复，发行人来源于互联网行业的毛利率低于其他行业，且低于同行业可比公司均值。

请发行人补充披露上述事项形成的原因及合理性，发行人在互联网行业中的竞争地位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

报告期内，公司对互联网服务行业客户的毛利率低于其他行业客户，主要原因系公司对阿里巴巴、腾讯、百度、滴滴等主要客户制定的目标毛利率较低。

近年来，受益于互联网行业的快速发展，互联网企业的收入规模也呈快速增长的趋势，在人员数量短期内难以匹配业务发展需求的背景下，互联网企业对于外部技术服务的需求也应运而生。

虽然公司与互联网行业的主要客户合作时间较早，但业务量相对较小。2017年，公司对互联网服务行业客户收入仅为 39,675.23 万元，占公司主营业务收入的比例分别仅为 5.68%。彼时，向互联网企业提供外部技术服务的市场属于蓝海，主要的技术服务供应商尚不明确互联网企业对外部技术服务的接受度及认可度。公司为快速占领市场、扩大市场份额，制定了向互联网企业客户提供相对较低的目标毛利率的发展战略。

得益于上述发展战略，报告期内，公司对互联网服务行业客户收入分别为 87,280.34 万元、153,917.74 万元及 210,828.38 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 10.76%、14.55%及 16.24%，收入及占比均呈快速增长的趋势。

综上，公司互联网服务行业客户的毛利率低于其他行业客户是公司迅速占领新兴市场而制定的发展战略，并在报告期内收到了良好的效果，具有商业合理性。

公司对互联网服务行业客户的毛利率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，具体情况如下：

“同行业可比上市公司中，仅博彦科技、法本信息披露了对互联网行业客户

的毛利率，新致软件披露了对电信行业客户的毛利率，公司对互联网服务行业客户的毛利率低于上述可比公司相似行业客户毛利率的均值。

根据公开披露的资料，新致软件电信行业 2018 年、2019 年的毛利率分别为 27.26%及 29.72%，主要客户为中国电信及其下属子公司，客户范围较小。公司互联网服务行业定义较为广泛，若仅考虑电信运营商，公司对主要客户中国移动在报告期内的平均毛利率为 xx，差距相对较小。

报告期内，博彦科技对互联网行业客户的毛利率分别为 20.60%、19.54%及 21.86%，与公司对互联网服务行业客户的毛利率基本持平。报告期内，法本信息对互联网行业客户毛利率分别为 30.01%、30.74%及 30.77%，远高于博彦科技及公司的行业平均水平，根据公开披露的资料，与法本信息较早进入互联网行业市场，具备一定的先发优势有关。

综上所述，公司对互联网服务行业的毛利率与博彦科技基本一致，法本信息对互联网服务行业的毛利率较高与其先发优势有关。公司对互联网服务行业客户的毛利率低于同行业可比公司均值的原因合理。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行如下程序：

- 1、访谈发行人业务人员，了解公司与互联网服务行业客户的合作背景及目标毛利率的确定机制。
- 2、通过公开资料查询，对比了发行人与同行业可比公司对互联网行业客户毛利率的差异情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司互联网服务行业客户的毛利率低于其他行业客户是公司迅速占领新兴市场而制定的发展战略，并在报告期内收到了良好的效果，具有商业合理性。
- 2、公司对互联网服务行业的毛利率与博彦科技基本一致，法本信息对互联网服务行业的毛利率较高与其先发优势有关。公司对互联网服务行业客户的毛利率低于同行业可比公司均值的原因合理。

16. 关于期间费用

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人销售费用率低于同行业可比公司均值。发行人解释为报告期内客户较为集中，主要客户未发生显著变化。中软国际客户集中度高于发行人，且销售费用率高于发行人。

（2）报告期内，行政管理人员、技术人员和销售人均出现平均薪酬下滑的情形。

（3）报告期内，发行人期间费用外包费中存在网络及硬件设备。

请发行人：

（1）结合客户集中度、业务结构、销售人员数量及占比等因素，补充披露发行人销售费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。

（2）量化分析行政管理人员、技术人员和销售人均薪酬下滑的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在体外支付员工薪酬的情形。

（3）补充披露外包费中硬件设备的金额及占比，说明外包费中存在硬件设备的原因及合理性，相关设备未资本化的原因。

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）结合客户集中度、业务结构、销售人员数量及占比等因素，补充披露发行人销售费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司均值，主要原因系客户集中度较高、销售人员数量占比较低、业务结构与可比公司存在差异等，具体情况如下：

（1）客户集中度较高，客户开发及维护费用较低

同行业可比公司对前五大客户销售收入占主营业务收入比例如下：

公司名称	前五大客户销售收入占比		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国软件国际	72.67%	68.73%	67.43%
东软集团	23.46%	17.69%	15.29%
博彦科技	48.23%	46.33%	43.79%
京北方	60.93%	61.28%	60.10%
新致软件	34.98%	37.83%	38.51%
法本信息	42.16%	42.17%	47.28%
平均值	47.07%	45.67%	45.40%
本公司	69.88%	68.55%	67.04%

报告期内，公司对前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 67.04%、68.55%及 69.88%，高于同行业可比公司的平均水平。公司专注于软件与数字技术服务，与华为、阿里巴巴、腾讯、百度、中国银行等主要客户建立了良好的业务关系，客户关系较为稳定。随着服务水平和客户粘性提高，为获得新客户而产生的费用也相对较低，客户开发及维护费用较低，因此销售费用较低。

（2）销售人员数量占比较低

同行业可比公司销售人员数量及占比情况如下：

公司名称	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	销售人员数量	销售人员比例	销售人员数量	销售人员比例	销售人员数量	销售人员比例
中国软件国际	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
东软集团	938	5.49%	1,008	6.07%	1,467	8.81%
博彦科技	239	1.16%	255	1.40%	232	1.53%
京北方	98	0.45%	83	0.46%	74	0.55%
新致软件	145	3.16%	166	3.68%	未披露	未披露
法本信息	289	2.17%	160	2.02%	未披露	未披露
平均值	-	2.49%	-	2.72%	-	3.63%
本公司	880	1.17%	543	0.89%	524	0.97%

数据来源：招股说明书、年报

报告期内，公司销售人员数量占比分别为 0.97%、0.89%和 1.17%，低于同行业可比公司的平均水平。公司客户集中度较高，所需销售人员数量较少，职工薪

酬、业务招待费、广告咨询费及差旅费等较低，因此销售费用较低。

（3）业务结构与可比公司存在差异

同行业可比公司业务结构情况如下：

公司名称	主营业务类型	客户行业类型
中国软件国际	提供服务（项目式开发服务、外包服务、其他）、销售软件及硬件产品	银行及其他金融机构、电信运营商、大型跨国公司、政府、烟草等
东软集团	自主软件、产品及服务、系统集成	医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联及其他
博彦科技	IT 运营维护、产品及解决方案、研发工程	高科技、金融、互联网、其他
京北方	信息技术服务（软件开发与测试、IT 运维与支持）、业务流程外包	银行
新致软件	IT 解决方案（软件项目开发、人员技术服务）、IT 运维服务、软件分包服务	保险、银行及其他金融、电信、汽车、其他
法本信息	分析与设计服务、开发与编程服务、测试与集成服务、实施与运维服务	互联网、金融、通信、软件、制造业、房地产、航空、物流、批发零售、其他
本公司	软件与数字技术服务（通用技术服务、数字技术服务、咨询与解决方案）、数字化运营服务	通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造、其他

数据来源：招股说明书、年报

公司与同行业可比公司业务结构类似，但与部分公司在主营业务、客户行业类型方面存在差异。东软集团重点发展医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联等领域，客户较为分散，因此客户开发及维护费用较高；新致软件主要为金融机构提供服务，在金融机构逐年加大信息化建设的背景下，新致软件为抢占细分市场而加大业务拓展和市场投入，此外其客户集中度相对较低，因此销售费用较高。

（二）量化分析行政管理人员、技术人员和销售人员的平均薪酬下滑的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在体外支付员工薪酬的情形。

报告期内，发行人各级别、各岗位员工年均收入水平如下：

单位：万元

岗位类别	员工级别	2020 年	2019 年	2018 年
行政管理人员	管理层	86.73	84.89	63.22
	骨干层	30.85	35.53	32.73

岗位类别	员工级别	2020 年	2019 年	2018 年
	普通员工层	10.44	10.14	10.71
	-	13.94	13.63	14.32
技术人员	管理层	42.04	42.31	56.74
	骨干层	25.88	26.51	27.69
	普通员工层	12.79	12.25	11.57
	-	13.63	12.74	11.87
销售人员	管理层	86.71	88.86	59.85
	骨干层	31.21	38.22	35.24
	普通员工层	13.80	15.28	15.46
	-	21.14	22.11	19.82

注：1、普通员工层：指 G7 职级及以下的人员；骨干层指 G8-G9 职级区间的总监及资深技术人员；管理层指 G10 职级及以上的高级管理人员及技术专家，包括公司董事、监事及高级管理人员。

2、员工薪酬为税前工资，包括工资、奖金、由单位从个人工资中直接为其代扣或代缴的个人所得税及“五险一金”部分等，下同。

3、年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；月度平均薪酬=年度薪酬总额÷各月末人数。

由上表可知，报告期内，发行人行政管理人员的人均薪酬分别为 14.32 万元、13.63 万元和 13.94 万元。其中，发行人 2019 年行政管理人员的人均薪酬较 2018 年有所下滑，主要系普通员工层的人均薪酬下滑所致。2018 年和 2019 年，发行人行政管理人员普通员工层各薪酬段人数占比分布如下：

薪酬范围（万元/年）	2019 年		2018 年	
	人数（人）	占比	人数（人）	占比
>18.00	302	13.59%	266	15.29%
12.00-18.00（含）	361	16.24%	296	17.01%
<=12.00	1,560	70.18%	1,178	67.70%

注：年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；人数=Σ各薪酬段各月末人数/12。

由上表可知，2018 年和 2019 年发行人行政管理人员普通员工层低薪酬段人员（年薪 12.00 万元及以下）人数分别为 1,178 人和 1,560 人，占比分别为 67.70%、和 70.18%。整体来看，发行人行政管理人员人均薪酬下降主要系随着公司业务规模扩大，公司 2019 年较 2018 年人员规模增长较高，低薪酬段人数增加，导致整体人均薪酬下滑。

报告期内，发行人技术人员的人均薪酬分别为 11.87 万元、12.74 万元和 13.63

万元，整体保持稳定增长，主要系技术人员是公司项目执行和研发的主要人员，随着公司业务规模扩张，技术人员整体的人均薪酬保持稳定增长。

2019 年和 2020 年，发行人销售人员各薪酬段人数占比分布如下：

薪酬范围（万元/年）	2020 年		2019 年	
	人数（人）	占比	人数（人）	占比
>60 万	23	3.02%	21	4.21%
36-60 万（含）	60	7.88%	40	8.02%
24-36 万（含）	114	14.98%	69	13.83%
<=24 万（含）	564	74.11%	369	73.95%

注：年度平均薪酬=月度平均薪酬×12；人数=Σ各薪酬段各月末人数/12。

由上表可知，2019 年和 2020 年发行人销售人员中低薪酬段人员（年薪 24.00 万元及以下）人数分别为 369 人和 564 人，占比分别为 73.95%和 74.11%，发行人主要增长的销售人员为中低薪酬段人员。因此，发行人 2020 年销售人员人均薪酬较 2019 年销售人员人均薪酬下滑主要系发行人为了提升区域销售能力，2020 年招聘了较多初级销售人员进行培养，中低薪酬段人数增加，进而导致人均薪酬水平下滑。

综上，发行人 2019 年行政管理人员人均薪酬较 2018 年下滑主要系公司业务规模扩张，低薪酬员工增长较快所致；发行人 2020 年销售人员的人均薪酬较 2019 年有所下滑，主要系发行人为提升区域销售能力，招聘较多中低薪酬段人员，进而导致人均薪酬下滑。从博彦科技、东软集团等公司年报可知，报告期内，同行业可比上市公司人员均保持稳定增长；发行人通过招聘低薪酬的员工支撑业务快速发展，符合行业特征。

公司建立了健全的人事管理制度和内部控制制度，公司按月计提员工工资、福利费及五险一金，次月通过公司账户向员工支付各项薪酬、缴纳社保及住房公积金。公司所有薪酬均通过公司账户支付，不存在通过股东个人账户、其他方账户或现金等方式体外支付员工薪酬或奖金。

（三）补充披露外包费中硬件设备的金额及占比，说明外包费中存在硬件设备的原因及合理性，相关设备未资本化的原因

发行人根据采购内容将外包费分类为网络及硬件设备、人员服务两类，并根据归集原则计入成本和期间费用。发行人管理费用及研发费用中存在外包费，其中网络及硬件设备全部为云服务、IT 运营服务、SaaS 服务及软件维护费等网络类采购，不存在硬件设备采购。

公司管理费用中的外包服务主要系管理人员使用的网络及硬件设备以及人力资源、培训以及行政类支持服务等人力外包服务，其中网络及硬件设备为云服务、IT 运营服务、SaaS 服务及软件维护费等。”

报告期各期研发费用中外包费主要包括研发活动相关的云服务等网络及硬件设备采购以及非核心环节的技术开发服务等，其中网络及硬件设备为云服务、IT 运营服务、SaaS 服务、内部研发辅助性技术服务及软件维护费等。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、通过公开资料取得了发行人同行业可比上市公司的客户集中度、业务结构和销售人员数量及占比情况，对比分析发行人销售费用率与其存在差异的原因；
- 2、查阅发行人薪酬管理制度和薪酬管理委员会文件，访谈了人事部门负责人，了解公司薪酬政策及执行情况；了解公司与职工薪酬相关的内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行有效性；
- 3、查阅了发行人的工资及奖金计算表；核查了发行人实际控制人控制企业的名单及其控制企业的银行流水、实际控制人、董监高及关键人员的银行流水；
- 4、获取期间费用中外包费用明细，了解网络及硬件设备的具体采购内容。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人销售费用率低于同行业可比公司均值的原因系客户集中度较高、销售人员数量占比较低、业务结构与可比公司存在差异；

2、发行人 2019 年行政管理人员人均薪酬较 2018 年下滑主要系公司业务规模扩张，低薪酬员工增长较快所致；发行人 2020 年销售人员的人均薪酬较 2019 年有所下滑，主要系发行人为提升区域销售能力，招聘较多中低薪酬段人员，进而导致人均薪酬下滑。从博彦科技、东软集团等公司年报可知，报告期内，同行业可比上市公司人员均保持稳定增长；发行人通过招聘低薪酬的员工支撑业务快速发展，符合行业特征；公司所有薪酬均通过公司账户支付，不存在通过股东个人账户、其他方账户或现金等方式体外支付员工薪酬或奖金；

3、发行人管理费用及研发费用中存在外包费，其中网络及硬件设备全部为云服务、IT 运营服务、SaaS 服务及软件维护费等网络类采购，不存在硬件设备采购。

17. 关于应收账款及应收款项融资

根据申报材料及审核问询回复，发行人对华为存在应收款项融资行为。请发行人补充披露应收款项融资中对华为的应收账款的账龄构成及报告期内的变动情况，是否存在利用应收款项划分标准来减少坏账计提的可能性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期各期对应收账款的函证数量、金额及比例，回函相符的数量、金额，针对回函不符、未回函执行的程序，函证的结论。

【回复】

一、发行人补充披露

报告期各期末，发行人对华为应收款项融资中对华为的应收账款分别为 0 万元、38,839.43 万元和 50,979.15 万元，从账龄结构上看，2019-2020 年应收款项融资中对华为的应收账款均系 6 个月以内的应收账款。根据公司的坏账计提政策，6 个月以内坏账计提比例为 0%，故不存在利用应收款项划分标准来减少坏账计提的情形。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人应收款项融资中对华为的应收账款的账龄明细表；分析了相关应收款项账龄分布及变动的合理性。

2、对应收账款执行了函证程序，并针对未回函及回函不符的函证执行了替代程序，检查了销售合同/订单/工作说明书、验收报告/工作量确认单、发票、付款申请单、银行回单、期后回款情况等，核查应收账款的真实性、准确性，核查结果如下：

单位：份、万元

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函情况	函证数量	221	181	155

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	应收账款及应收款项融资余额（A）	388,289.48	363,126.48	331,108.84
	发函金额（B）	277,877.74	254,199.61	241,893.91
	发函比例（B/A）	71.56%	70.00%	73.06%
回函情况	回函相符数量	201	163	139
	回函相符金额（C）	276,226.29	245,220.17	233,728.63
	回函相符占应收账款及应收款项融资余额比例（C/A）	71.14%	67.53%	70.59%
替代程序执行情况	替代程序金额（D）	1,651.45	8,979.45	8,165.27
	回函相符及替代金额（E=C+D）	277,877.74	254,199.61	241,893.91
	回函相符及替代比例（E/A）	71.56%	70.00%	73.06%

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露应收款项融资中对华为的应收账款的账龄构成及报告期内的变动情况，相关账龄构成及报告期内变动合理，不存在利用应收款项划分标准来减少坏账计提的可能性。

2、根据已执行的应收账款函证程序，以及针对未回函及回函不符的函证执行的替代程序，发行人报告期各期末应收账款真实、准确。

18. 关于存货

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人工作量法下存在大额存货余额。发行人解释为，公司基于与华为等客户长期合作积累的经验和信任，同意在部分细节条款尚未得到双方最终审批确认的情形下派遣人员为客户提供服务，在取得最终项目订单前，不结转收入成本，将已提供服务计入存货-合同履约成本。报告期内，发行人仍有部分存货期后尚未确认结转，其中2020年末期后结转金额为12,005.65万元。

（2）报告期内，发行人1年以上的存货余额分别为20,769.45万元、18,617.83万元和16,110.83万元。

请发行人：

（1）补充披露报告期内存在大额存货尚未期后结转的原因及合理性，是否符合工作量法下的收入确认政策；中软国际作为华为的主要外包服务商之一，期末未存在大额存货，说明与发行人的差异原因及合理性；结合前述事项，说明发行人是否存在调节收入的情形。

（2）补充披露报告期各期存货减值测试的具体情况，预计未来可确认收回金额的确认依据，充分论证存货跌价准备是否计提充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】。

一、发行人补充披露

（一）补充披露报告期内存在大额存货尚未期后结转的原因及合理性，是否符合工作量法下的收入确认政策；中软国际作为华为的主要外包服务商之一，期末未存在大额存货，说明与发行人的差异原因及合理性；结合前述事项，说明发行人是否存在调节收入的情形。

1、补充披露报告期内存在大额存货尚未期后结转的原因及合理性，是否符合工作量法下的收入确认政策

报告期各期末，公司存货情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额	65,835.46	65,193.28	63,973.65
合同履约成本减值准备	2,404.52	3,131.70	2,289.83
存货账面价值	63,430.95	62,061.58	61,683.82

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 61,683.82 万元、62,061.58 万元和 63,430.95 万元，占流动资产的比例分别为 10.03%、9.38%和 8.31%。随着业务规模的扩张，公司项目数量持续增长，合同履约成本也随之增加，基本与公司经营规模的扩大相匹配。

公司按照项目归集开发成本，确认项目收入时结转对应项目成本，尚未结转的开发成本列示为存货，包括未满足收入确认条件的项目所发生的人工成本、第三方采购及项目费用等，主要由两方面构成：一方面，以成果交付的服务，发行人基于谨慎性原则，在验收时确认收入，在验收前不结转收入成本、形成存货-合同履约成本；另一方面，以工作量交付的服务，部分项目实施时，发行人基于客户明确的项目需求，根据客户发出的进场通知书等文件要求派遣人员按客户要求提供服务，但鉴于部分条款细节在资产负债表日尚未得到客户最终审批确认，即合同各方尚未完全批准该合同并承诺将履行各自义务，相关支付条款也尚未明确，合同在资产负债日尚未成立；公司基于双方长期合作预计款项很可能收回，针对预期取得合同的已经发生的工作量计入存货，基于谨慎性原则不结转收入成本。报告各期，公司工作量法下月平均收入分别为 64,197.55 万元、84,712.26 万元、103,560.73 万元，各期末工作量法下存货余额分别为 18,382.07 万元、21,285.76 万元、28,223.23 万元，占比分别为 28.63%、25.13%、27.25%，存货规模符合实际业务情况，具有合理性。而在资产负债表日后取得的合同，由于合同签订时间及取得时间均晚于资产负债表日，不能反映资产负债表日的情况，在期后完成合同签署时不调整资产负债日的收入确认情况，计入合同完成签署当期收入。

（1）存货跌价准备情况

报告期内，公司各类存货期后累计结转金额及占营业收入比例、存货跌价准

备计提金额及比例具体如下：

单位：万元、%

类型	指标	2020 年	2019 年	2018 年
工作量法	期末存货金额	28,223.23	21,285.76	18,382.07
	存货跌价准备计提金额	413.10	71.30	142.12
	存货跌价准备计提比例	1.46	0.33	0.77
	期后累计结转金额	23,107.39	20,654.38	18,131.07
	尚未结转存货金额	5,115.84	631.38	251.00
	尚未结转存货金额占营业收入的比例	0.39	0.06	0.03
验收法	期末存货金额	37,525.92	43,800.60	45,519.88
	存货跌价准备计提金额	1,975.52	3,060.40	2,147.71
	存货跌价准备计提比例	5.26	6.99	4.72
	期后累计结转金额	19,333.34	35,707.64	41,815.19
	尚未结转存货金额	18,192.58	8,092.96	3,704.69
	尚未结转存货金额占营业收入的比例	1.40	0.76	0.46
期间平均法	期末存货金额	86.31	106.92	71.70
	存货跌价准备计提金额	15.89	-	-
	存货跌价准备计提比例	18.41	-	-
	期后累计结转金额	27.79	87.08	68.27
	尚未结转存货金额	58.52	19.84	3.43
	尚未结转存货金额占营业收入的比例	0.00	0.00	0.00

注：上表中期后累计结转金额的截止时点为 **2021 年 6 月 30 日**。

报告期各期末，部分存货尚未期后结转的原因主要系：（1）2018-2019 年末期后尚未结转的项目主要为验收法项目，该部分项目主要由于尚未完成终验，不满足收入确认条件导致亦无法结转成本，其中部分国企客户内部审批流程较长导致验收时间较慢；（2）2020 年末期后尚未结转的项目中，验收法的项目实施、交付及验收周期整体较长，因此截至 2021 年 6 月末尚未完成终验，不满足收入确认条件导致亦无法结转成本；工作量法和期间平均法的项目由于部分客户审批流程较慢导致签约延迟，基于谨慎性考虑暂未确认收入且存货未结转成本，符合会计准则相关要求。

2、中软国际作为华为的主要外包服务商之一，期末未存在大额存货，说明与发行人的差异原因及合理性

发行人的存货主要系尚未结转的项目开发成本，包括未满足收入确认条件的项目所发生的人工成本、第三方采购及项目费用等，包括未验收的以成果交付的服务和由于部分条款细节尚未得到客户最终审批确认的以工作量交付的服务。报告期各期末，公司存货账面价值分别为61,683.82万元、62,061.58万元和63,430.95万元，其中对华为的存货账面价值分别为12,666.10万元、12,819.60万元和12,110.76万元。发行人是基于自身业务模式从谨慎性角度考虑，对上述两类情形的项目期末暂不确认收入而存货未结转成本，符合会计准则相关要求。

根据中软国际公开披露信息来看，2018-2020年中软国际的存货金额分别为6,369.80万元、5,442.10万元和5,119.20万元，存货内容均列示为电脑硬件、设备和软件产品。根据发行人了解，中软国际与华为的业务模式和发行人与华为的合作模式无重大差异，但中软国际与华为的项目具体情况、合同签署安排、结算方式属于他方商业秘密，发行人无法对双方会计处理差异直接进行比较和分析。

综上所述，公司报告期内存在大额存货尚未期后结转的原因主要系部分验收法项目实施周期较长未完成终验、工作量法和期间平均法项目受客户审批流程影响导致签约时间延迟，导致相关项目不满足收入确认条件亦未结转成本，符合公司的收入确认政策；由于中软国际与华为业务合作具体方式属于他方商业秘密，公司无法对双方会计处理差异直接进行比较和分析。综合来看，公司是基于自身业务模式从谨慎性角度考虑对两类情形的项目期末暂不确认收入而存货未结转成本，符合会计准则相关要求，不存在调节收入的情形。

（二）补充披露报告期各期存货减值测试的具体情况，预计未来可确认收回金额的确认依据，充分论证存货跌价准备是否计提充分。

报告期末，发行人的存货存在部分减值的情形。各期末公司对大额存货结合库龄、项目进展情况和客户反馈，逐项判断对应收入的可确认程度和存货价值，以执行中的项目预计未来可确认收回金额与存货成本孰低作为可变现净值，进行存货减值测试。公司合同周期一般为2年左右，除客户信用等级下降或者是经济状况不佳等特殊情况下，处于合同正常周期内的在执行合同一般不存在减值迹象。公司对超过合同正常周期的存货（即存货库龄2年以上的项目）进行减值测试并

按照预计未来可确认收回金额与存货成本之间的差额计提减值准备。出于谨慎性原则，以实际收到的客户款作为预计未来可确认收回金额，存货跌价准备计提充分。因此，报告期内公司对可变现净值的确定和存货跌价准备符合公司业务模式，已充分识别相关存货的减值风险，存货跌价准备政策及实际执行保持了一贯性，相关会计处理是合理、谨慎的，存货跌价准备计提充分。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、财务部门及业务部门，查阅发行人与存货相关的制度文件，了解与存货相关的关键内部控制。

2、访谈发行人的业务人员，了解发行人业务模式、存货尚未期后结转的原因等，对发行人的存货构成、变动情况等进行分析；

3、获取发行人的存货跌价准备计算表、库龄明细表，复核发行人管理层对存货的可变现净值的估计以及存货跌价准备的计算过程。

4、结合收入确认政策，分析各类型存货的合理性，存货增长的原因等；

5、抽样检查供应商的采购合同、验收报告（如有）、发票等原始资料，检查采购的金额、计入期间是否准确、完整。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内存在大额存货尚未期后结转的原因主要系部分验收法项目实施周期较长未完成终验、工作量法和期间平均法项目受客户审批流程影响导致签约时间延迟，导致相关项目不满足收入确认条件亦未结转成本，符合发行人的收入确认政策；由于中软国际与华为业务合作具体方式属于他方商业秘密，发行人无法对双方会计处理差异直接进行比较和分析。综合来看，发行人是基于自身业务模式从谨慎性角度考虑对两类情形的项目期末暂不确认收入而存货未结转成本，符合会计准则相关要求，不存在调节收入的情形。

2、发行人已补充披露报告期各期存货减值测试的具体情况，发行人以实际收到的客户款作为预计未来可确认收回金额，存货跌价准备计提充分。

19. 关于应付账款

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期各期末，应付账款余额持续下降。发行人解释为，随着资金周转速度加快，公司付款周期缩短。

（2）报告期各期末，应付账款前五名与采购前五名供应商基本不重叠，采购内容基本为技术服务，账龄基本在 1 年以上。根据公开材料显示：北京聚丰海悦科技发展有限公司成立于 2009 年，注册资本为 100 万元；北京博汇万通企业管理有限公司成立于 2007 年，注册资本为 50 万元。

（3）报告期各期末，1 年以上应付账款占比分别为 62.56%、47.14%和 47.39%，发行人解释为公司不存在逾期付款的情形，未支付款项原因主要系未达到约定结算条件。

请发行人：

（1）结合具体采购内容、付款周期及信用政策，补充披露报告期内采购金额总体上升，应付账款余额持续下降是否具有商业合理性；补充披露同行业可比公司对比情况，说明应付账款占采购金额比例、应付账款周转率是否符合行业特征。

（2）说明应付账款前五名与前五大供应商基本不重叠的合理性；补充披露应付账款前五名供应商所采购技术服务的具体内容，结合具体采购项目的结算条件，说明账龄基本在 1 年以上的原因及合理性。

（3）补充披露供应商聚丰海悦及博汇万通的总资产、总负债及营业收入等相关财务数据，与前述注册资本规模较小的供应商发生大额采购交易的合理性，说明发行人在供应商选择上的门槛及具体标准。

（4）结合同行业可比公司账龄结构，说明发行人 1 年以上应付账款占比较高是否符合行业特征；结合具体采购内容及结算条件，补充披露 1 年以上应付账款形成的具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】**一、发行人补充披露**

（一）结合具体采购内容、付款周期及信用政策，补充披露报告期内采购金额总体上升，应付账款余额持续下降是否具有商业合理性；补充披露同行业可比公司对比情况，说明应付账款占采购金额比例、应付账款周转率是否符合行业特征

1、结合具体采购内容、付款周期及信用政策，补充披露报告期内采购金额总体上升，应付账款余额持续下降是否具有商业合理性

（1）应付账款逐年下降的原因

公司采购内容主要包括租赁及物业服务、中介机构服务、软硬件产品及工程装修、人员外包服务、技术服务等，公司采购金额随业务规模扩大而总体上升。在服务客户过程中，公司根据具体项目情况采购相关软硬件及人员服务，支持完成项目交付。公司通过应付账款科目核算该等采购，通过其他应付款科目核算其他采购内容。

公司依据合同约定结算，由于公司存在采购需求多样、采购范围较广等情形，供应商给予公司的信用政策较为多样，通常为达到约定付款条件后 10 日、15 日、30 日、60 日、90 日内结算。

在项目整体交付过程中，公司外采软硬件及人员服务以支持项目部分交付需求，约定付款条件通常为收到客户付款后履行付款义务。随着技术实力、交付能力及管理水平不断增强，公司项目交付效率不断提升，项目整体交付周期缩短，客户付款速度加快，因此公司付款周期相应缩短，应付账款余额持续下降。

2、补充披露同行业可比公司对比情况，说明应付账款占采购金额比例、应付账款周转率是否符合行业特征

同行业可比公司应付账款占采购金额比例、应付账款周转率情况如下：

公司名称	应付账款/采购金额			应付账款周转率		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
中国软件国际	-	-	-	20.11	15.91	10.39

公司名称	应付账款/采购金额			应付账款周转率		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
东软集团	34.79%	23.48%	35.14%	5.59	7.34	6.13
博彦科技	29.42%	24.44%	33.17%	39.63	43.45	45.12
京北方	10.20%	10.79%	11.30%	189.70	164.01	125.97
新致软件	19.93%	18.09%	14.44%	50.62	69.20	78.17
法本信息	16.10%	17.41%	16.35%	68.95	92.01	109.35
平均值	22.09%	18.84%	22.08%	62.43	65.32	62.52
本公司	6.67%	11.00%	16.89%	110.05	60.68	39.60

报告期内，发行人应付账款占采购金额比例低于同行业可比公司均值，主要原因系应付账款科目核算范围存在差异。根据公开披露资料，同行业可比公司应付账款对应采购内容包括技术服务、软硬件采购、办公设备、资产采购等，发行人应付账款对应采购内容为项目交付相关的软硬件及人员服务，同行业可比公司应付账款核算范围大于发行人，因此应付账款占采购金额比例均值高于发行人。随应付账款金额逐年下降，发行人应付账款周转率相应逐年上升，逐渐高于同行业可比公司均值。

（二）说明应付账款前五名与前五大供应商基本不重叠的合理性；补充披露应付账款前五名供应商所采购技术服务的具体内容，结合具体采购项目的结算条件，说明账龄基本在 1 年以上的原因及合理性

1、说明应付账款前五名与前五大供应商基本不重叠的合理性

发行人对前五大供应商的采购内容为差旅服务、场地装修、场地租赁、电子设备、技术服务、人员外包服务、人力资源服务等，主要通过其他应付款科目核算。发行人应付账款前五名对应的采购内容为项目交付相关的软硬件及人员服务，通过应付账款科目核算。因此，发行人应付账款前五名与前五大供应商基本不重合。

2、补充披露应付账款前五名供应商所采购技术服务的具体内容，结合具体采购项目的结算条件，说明账龄基本在 1 年以上的原因及合理性

报告期各期末，公司应付账款前五名对象情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款 金额	当期采购 金额	主要采购内容	应付账款账龄	结算条件	是否 逾期
2020. 12. 31							
1	中国电子科技集团	713.74	605.94	现场技术支持服务	1年以内、1-2年、2-3年	甲方收到甲方客户支付的服务费用、收到乙方开具发票一个月内支付给乙方	否
2	北京博汇万通企业管理有限公司	586.85	50.94	互联网平台技术开发服务	3年以上	甲方收到甲方客户各阶段付款后15个工作日内支付款项	否
3	北京聚丰海悦科技发展有限公司	517.27	13.58	空间管理平台技术开发服务	1-2年、3年以上	甲方收到甲方客户各阶段付款后15个工作日内支付款项	否
4	安适（杭州）信息科技有限公司	355.04	-	资产管理系统技术开发服务	1-2年、3年以上	甲方向乙方提供完整需求后预付合同价款的50%；乙方将项目开发完成、正式上线运行并经甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的50%	否
5	深圳四方精创资讯股份有限公司	318.29	391.56	现场技术支持服务	1年以内	甲方收到甲方客户支付的服务费用、收到乙方开具发票一个月内支付给乙方	否
2019. 12. 31							
1	北京博汇万通企业管理有限公司	586.85	-	互联网平台技术开发服务	3年以上	甲方收到甲方客户各阶段付款后15个工作日内支付款项	否
2	北京聚丰海悦科技发展有限公司	517.27	50.94	空间管理平台技术开发服务	1年以内、2-3年、3年以上	甲方收到甲方客户各阶段付款后15个工作日内支付款项	否
3	通云科技及其子公司	400.84	1,887.79	统计分析技术服务、现场技术支持服务等	3年以上	甲方验收通过后100%支付	否
4	福建天迈科技发展有限公司	358.49	645.10	大数据服务平台技术开发服务	2-3年	甲方收到甲方客户款项后履行付款义务，合同签署后15个工作日内支付合同价款的50%，平台正式上线后15个工作日内支付合同价款的30%，项目终验结束后15个工作日内支付合同价款的20%	否
5	安适（杭州）信息科技有限公司	355.04	-	资产管理系统技术开发服务	1年以内、2-3年	甲方向乙方提供完整需求后预付合同价款的50%；乙方将项目开发完成、正式上线运行并经甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的50%	否
2018. 12. 31							

序号	供应商名称	应付账款 金额	当期采购 金额	主要采购内容	应付账款账龄	结算条件	是否 逾期
1	北京聚丰海悦科技发展有限公司	1,212.83	-	空间管理平台技术开发服务	1-2 年、2-3 年	甲方收到甲方客户各阶段付款后 15 个工作日内支付款项	否
2	安适（杭州）信息科技有限公司	1,062.59	-	资产管理系统技术开发服务	1-2 年	甲方向乙方提供完整需求后预付合同价款的 50%；乙方将项目开发完成、正式上线运行并经甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 50%	否
3	北京新兴立恒通讯设备有限公司	884.23	-	数据采集与交换平台技术开发服务	1-2 年	合同签订后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，系统上线后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，系统验收后 10 个工作日内合同总价的 40%	否
4	北京思多锐科技有限公司	841.98	180.98	信息服务平台项目技术开发服务	1-2 年	合同签订后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，系统上线后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，系统验收后 10 个工作日内合同总价的 40%	否
5	河南众诚信息科技股份有限公司	764.72	-	空间管理平台技术开发服务	2-3 年、3 年以上	甲方收到甲方客户各阶段付款后 10 个工作日内支付款项	否

报告期内，公司不存在逾期付款的情形，未支付款项原因主要系未达到约定结算条件。在项目整体交付过程中，公司外采软硬件及人员服务以支持项目部分交付需求，约定付款条件通常为收到客户付款后履行付款义务。客户依据合同约定条款支付款项，项目整体交付周期通常长于 1 年，因此形成 1 年以上应付账款。公司与供应商保持良好的合作关系，按照合同约定条款进行结算，并对未付款项进行了充分沟通。

（三）补充披露供应商聚丰海悦及博汇万通的总资产、总负债及营业收入等相关财务数据，与前述注册资本规模较小的供应商发生大额采购交易的合理性，说明发行人在供应商选择上的门槛及具体标准

1、补充披露供应商聚丰海悦及博汇万通的总资产、总负债及营业收入等相关财务数据，与前述注册资本规模较小的供应商发生大额采购交易的合理性

供应商聚丰海悦、博汇万通的财务情况如下：

单位：万元

供应商	项目	2020. 12. 31/ 2020 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度
北京聚丰海悦科技发展有限公司	总资产	200.40	217.68	238.93
	总负债	198.04	193.49	211.24
	营业收入	37.74	802.36	56.60
北京博汇万通企业管理有限公司	总资产	101.91	88.68	231.58
	总负债	101.21	77.10	188.79
	营业收入	110.38	101.70	175.47

公司行业覆盖广、服务内容全面，客户需求较为灵活。为满足项目交付时间和提高项目效率，公司建立了供应商管理制度，不以注册资金规模为合同授予的必要条件，在拓展新业务时会综合考虑双方的合作意愿、采购成本、交付能力等因素以选择供应商，向可及时满足需求的供应商采购人员外包、技术开发等服务。

公司与聚丰海悦、博汇万通合作始于 2015 年，两家公司在互联网平台开发和运营领域具备一定技术和人员积累，公司为满足项目需求向其采购。报告期内，公司未向聚丰海悦、博汇万通进行新增采购。

2、说明发行人在供应商选择上的门槛及具体标准

发行人建立了《供应商管理制度》，对供应商准入规则、准入流程等方面作出规范，其中供应商选择门槛及具体标准如下：

- （1）供应商公司资质齐全；
- （2）供应商提供产品或服务符合软通业务需要；
- （3）供应商的法人代表、股东及高管不得是软通动力员工及其亲属；
- （4）所提供的的产品或服务价格符合市场价范围；
- （5）如产品或服务在市场中无替代品外，供应商注册资金高于 10 万；
- （6）遵守相关的 CSR 国际标准、国家和地方法律法规。

（四）结合同行业可比公司账龄结构，说明发行人 1 年以上应付账款占比较高是否符合行业特征；结合具体采购内容及结算条件，补充披露 1 年以上应付账款形成的具体原因

1、结合同行业可比公司账龄结构，说明发行人 1 年以上应付账款占比较高是否符合行业特征

同行业可比公司账龄结构情况如下：

单位：%

公司名称	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
中国软件国际	95.04	4.96	82.87	17.13	90.41	9.59
东软集团	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
博彦科技	89.68	10.32	91.22	8.78	96.74	3.26
京北方	98.71	1.29	97.73	2.27	98.92	1.08
新致软件	86.86	13.14	84.80	15.20	76.71	23.29
法本信息	100.00	-	100.00	-	100.00	-
平均值	94.06	5.94	91.33	8.67	92.56	7.44
本公司	52.61	47.39	52.86	47.14	37.44	62.56

数据来源：招股说明书、年报

报告期各期末，发行人 1 年以上应付账款占比分别为 62.56%、47.14%和 47.39%，高于同行业可比公司均值，主要原因系在项目整体交付过程中，发行人外采软硬件及人员服务以支持项目部分交付需求，约定付款条件通常为收到客户付款后履行付款义务。客户依据合同约定条款支付款项，项目整体交付周期通常长于 1 年，因此形成 1 年以上应付账款。

2、结合具体采购内容及结算条件，补充披露 1 年以上应付账款形成的具体原因

报告期各期末，公司账龄 1 年以上应付账款金额分别为 9,879.61 万元、4,604.79 万元和 3,518.39 万元，呈现逐年下降趋势，主要原因系公司资金周转速度加快，付款周期缩短。此外，公司 1 年以上应付账款尚未结算的原因多为未

达到约定结算条件。在项目整体交付过程中，公司外采软硬件及人员服务以支持项目部分交付需求，约定付款条件通常为收到客户付款后履行付款义务。客户依据合同约定条款支付款项，项目整体交付周期通常长于1年，因此形成1年以上应付账款。

二、保荐人、申报会计师核查意见

（一）核查过程

申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人采购明细，分析报告期内采购变动情况；获取发行人报告期各期末应付账款明细表，获取应付账款对应采购内容、信用政策，分析报告期内应付账款金额变动原因；

2、获取报告期各期末应付账款前五名对应采购内容、结算条件，获取前五大供应商采购内容，对比分析不重叠的原因；

3、访谈供应商聚丰海悦、博汇万通，获取其总资产、总负债及营业收入等财务数据，了解其与发行人业务合作过程；

4、获取发行人《供应商管理制度》，了解发行人供应商选择的门槛及具体标准；

5、通过公开披露文件查阅同行业可比公司应付账款情况（应付账款金额、分类、账龄等）、采购总额，与发行人进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人采购金额总体上升的原因系业务规模扩大，应付账款金额下降原因系项目整体交付周期缩短，客户付款速度加快，因此付款周期相应缩短，应付账款余额持续下降；

2、发行人应付账款占采购金额比例低于同行业可比公司均值，主要原因系应付账款科目核算范围存在差异；

3、发行人对前五大供应商的采购基本通过其他应付款科目核算，因此应付账款前五名与前五大供应商基本不重合；

4、发行人与聚丰海悦、博汇万通发生大额采购交易的原因系其能够满足公司项目交付需求；发行人建立了《供应商管理制度》，对供应商准入规则、准入流程等方面作出规范；

5、发行人1年以上应付账款尚未结算的原因多为未达到约定结算条件。

20. 关于预收账款

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，预收账款占营业收入比重逐年下降。发行人解释为公司业务规模逐年扩大，收入水平逐年提高，且公司主要以工作量法确认收入，该类项目较少产生预收款项。

（2）报告期各期末，发行人的预收款项余额分别为 50,955.11 万元、48,965.67 万元和 44,473.73。报告期内，发行人按验收法确认收入的金额分别为 34,550.86 万元、36,058.29 万元和 51,174.97 万元。

请发行人：

（1）按照三种业务类型（以工作量交付、以成果交付及定期运维）补充披露报告期各期末对应的预收款项余额及预收政策。

（2）结合项目实施平均周期、付款条款等因素，说明根据验收法下收入确认的金额逐年上升，预收账款逐年下降的原因及合理性。

（3）补充披露前五大预收客户的付款条款、支付比例，说明预收账款与合同约定是否一致，与合同金额是否具有匹配。

（4）补充披露预收账款期后确认收入的情况，确认时点是否谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）按照三种业务类型（以工作量交付、以成果交付及定期运维）补充披露报告期各期末对应的预收款项余额及预收政策

报告期各期末，公司预收款项及合同负债按照业务类型分类情况如下：

单位：万元

业务类型	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
以成果交付	38,069.38	39,806.45	41,692.34
以工作量交付	5,796.49	8,632.83	8,611.91
定期运维	607.86	526.39	650.87

业务类型	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
合计	44, 473. 73	48, 965. 67	50, 955. 11

公司预收款项及合同负债的形成与业务类型、合同约定的付款条件及收入确认政策等密切相关，一般通过商务洽谈与客户确定预收政策。（1）对于以成果交付的服务，公司的预收政策通常为合同生效、验收等时点收取固定比例的合同价款，以中国光大银行“光大全行 BI2018-2019 年升级项目”为例，该项目结算条件为合同生效后收取合同价款的 30%、系统稳定运行验收合格后收取合同价款的 60%、维护期结束验收合格后收取剩余款项；（2）对于以工作量交付的服务，部分项目签署合同后收取款项，以“交通银行测试服务项目”为例，该项目结算条件为合同生效后收取固定金额款项；（3）对于定期运行维护服务，公司的预收政策常为运维期开始、运维结束后收取固定比例的合同价款，以“中国电子科技财务有限公司核心业务系统年度维护项目”为例，该项目结算条件为年度运维期开始后收取本年度运维费用的 50%、年度运维期满 6 个月后收取剩余款项。

（二）结合项目实施平均周期、付款条款等因素，说明根据验收法下收入确认的金额逐年上升，预收账款逐年下降的原因及合理性

报告期内，发行人以成果交付的服务的预收款项金额、收入确认金额及项目实施平均周期情况如下：

单位：万元、年

项目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
预收款项金额	38,069.38	39,806.45	41,692.34
收入确认金额	51,174.97	36,058.29	34,550.86
项目实施平均周期	1.73	2.03	2.34

报告期内，发行人以成果交付的服务产生的预收款项金额逐年小幅下降，验收法下收入确认的金额逐年上升，主要原因系发行人以成果交付的服务项目实施平均周期逐年缩短。随着技术实力、交付能力及管理水平不断增强，发行人项目交付效率不断提升，项目实施平均周期逐年缩短，因而以成果交付的服务产生的预收款项金额逐年小幅下降。

此外，对于以成果交付的服务，发行人一般通过商务洽谈与客户确定具体合

同条款，付款条款通常由项目规模、交付实施难度、历史合作情况等因素综合决定，通常在合同生效、验收等时点收取固定比例的合同款项，付款条款因项目而异。发行人以成果交付的服务产生的预收款项金额下降的主要原因系项目实施平均周期缩短。

（三）补充披露前五大预收客户的付款条款、支付比例，说明预收账款与合同约定是否一致，与合同金额是否具有匹配

前五大预收客户的付款条款、支付比例情况如下：

序号	客户名称	付款条款、支付比例
2020.12.31		
1	光大银行	①合同生效后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②甲乙双方共同完成软件安装、测试、上线，系统稳定运行 3 个月后进行验收，验收合格后甲方向乙方支付合同价款的 60%；③免费维护期结束后，甲乙双方共同最终验收，验收合格后甲方支付剩余 10%合同价款；
2	上海烟草集团有限责任公司	①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②完成需求分析后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；③开发完成并上线成功运行后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；④项目审计结算完毕并完成项目验收后，甲方向乙方支付合同价款的 10%； ①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 20%；②完成需求分析后，甲方向乙方支付合同价款的 15%；③开发完成并上线试运行后，甲方向乙方支付合同价款的 15%；④上线成功运行后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；⑤项目审计结算完毕并完成项目验收后，甲方向乙方支付合同价款的 20%；
3	上海瑞再咨询管理有限公司	①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 40%；②项目时间过半时，甲方向乙方支付合同价款的 20%；③项目交付完成后，甲方向乙方支付合同价款的 40%； 甲乙双方签署工作说明书后，甲方向乙方支付合同价款的 100%；
4	云浮市华云科技信息有限公司	①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 50%；②项目验收完成后，甲方向乙方支付合同价款的 50%； ①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②中期验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 64%；③试运营期结束且甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 6%；
5	中国银行	①合同生效后，甲方向乙方支付合同价款的 60%；②项目验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；③质保期内质保义务履行完毕且验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 10%； ①甲方在收到乙方提交的产品 60%模块功能、投产后系统运行稳定后向乙方支付合同价款的 60%；②甲方在收到乙方提交的产品 40%模块功能、投产后系统运行稳定后向乙方支付合同价款的

序号	客户名称	付款条款、支付比例
		35%；③质保期结束后，甲方向乙方支付合同价款的 5%；
2019. 12. 31		
1	华为	骨干人员到位后支付 30%款项，项目交付完成后支付 70%款项；
2	云浮市华云科技信息有限公司	①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 50%；②项目验收完成后，甲方向乙方支付合同价款的 50%； ①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②中期验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 64%；③试运营期结束且甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 6%；
3	光大银行	①合同生效后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②甲乙双方共同完成软件安装、测试、上线，系统稳定运行 3 个月后进行验收，验收合格后甲方向乙方支付合同价款的 60%；③免费维护期结束后，甲乙双方共同最终验收，验收合格后甲方支付剩余 10%合同价款；
4	上海烟草集团有限责任公司	①合同签订后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②完成需求分析后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；③开发完成并上线成功运行后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；④项目审计结算完毕并完成项目验收后，甲方向乙方支付合同价款的 10%；
5	成都鼎桥通信技术有限公司	①订单生效且项目启动后三十天内，甲方向乙方支付订单总额的 40%；②订单约定的服务全部完成后，甲方向乙方支付订单总额的 60%；
2018. 12. 31		
1	百度	①合同签署完成后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②系统完成验收后进入系统维护期，乙方开发及维护符合甲方要求的，甲方在约定时间向乙方支付合同价款的 70%； ①合同签署完成后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②一阶段开发完成后，甲方向乙方支付合同价款的 45%；③二阶段开发完成且初验完成后，甲方向乙方支付合同价款的 20%；④免费维护期结束后，甲方向乙方支付合同价款的 5%； 甲方在收到乙方发票后向乙方支付 100%款项
2	华为	骨干人员到位后支付 30%款项，项目交付完成后支付 70%款项；
3	国家能源投资集团	①合同生效后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；②系统到货、安装调试完成后，甲方向乙方支付合同价款的 30%；③项目验收合格后，甲方向乙方支付合同价款的 35%；④验收后满一年，甲方向乙方支付合同价款的 5%； ①合同生效后，甲方向乙方支付合同价款的 10%；②乙方出具设计方案、需求报告并经甲方确认后，甲方向乙方支付合同价款的 20%；③乙方完成系统开发与测试，安装上线试运行并经甲方认可后，甲方向乙方支付合同价款的 20%；④甲方初验完成后，向乙方支付合同价款的 30%；⑤甲方终验完成后，向乙方支付合同价款的 10%；⑥系统质保期满后，甲方向乙方支付合同价款的

序号	客户名称	付款条款、支付比例
		10%;
4	北京海创鼎盛科技有限公司	①合同签订后,甲方向乙方支付合同价款的 30%;②完成系统上线后,甲方向乙方支付合同价款的 30%;③完成系统验收后,甲方向乙方支付合同价款的 40%;
5	云浮市华云科技信息有限公司	①合同签订后,甲方向乙方支付合同价款的 50%;②项目验收完成后,甲方向乙方支付合同价款的 50%;

发行人与客户合作过程中,按照合同约定执行付款条款,预收账款与合同约定一致。对于以成果交付的服务,发行人与客户签订固定金额的合同,按照合同约定付款条款预收款项;对于以工作量交付的服务,发行人与客户基于人月、人天、工作量收费或匡算合同金额,预收账款与合同金额匹配。

(四) 补充披露预收账款期后确认收入的情况,确认时点是否谨慎

截至 2021 年 5 月 31 日,公司预收款项期后确认收入情况如下:

单位:万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预收账款	44,473.73	48,965.67	50,955.11
期后确认收入	18,386.62	39,881.05	46,244.80
期后确认收入占比	41.34%	81.45%	90.76%

截至 2021 年 5 月 31 日,公司报告期各期末预收款项期后确认收入的比例分别为 90.76%、81.45%和 41.34%。

公司制定的收入具体确认政策符合会计准则收入确认相关规定,预收账款的期后确认收入时点均遵循公司制定的收入具体确认原则,预收账款期后确认收入时商品或服务风险及报酬、控制权发生转移,确认收入时点谨慎。

二、保荐人、申报会计师核查意见

(一) 核查过程

申报会计师执行了如下核查程序:

- 1、获取预收账款及合同负债明细表,获取不同业务类型的项目预收政策;
- 2、获取报告期内以成果交付的项目开始时间、项目结束时间,并分析报告

期内项目实施平均周期变动情况；

3、获取报告期各期末前五大预收客户的项目合同，查阅各项目付款条款，核查预收款项是否与合同约定相符；

4、获取截至 2021 年 5 月 31 日预收账款及合同负债收入确认金额，抽查销售合同/订单/工作说明书、验收报告/工作量确认单，复核收入确认时点是否谨慎。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人以成果交付的服务产生的预收款项金额逐年小幅下降，验收法下收入确认的金额逐年上升，主要原因系发行人以成果交付的服务项目实施平均周期逐年缩短；

2、发行人前五大预收客户的预收账款与合同约定一致，与合同金额匹配；

3、发行人报告期各期末预收款项期后确认收入的比例分别为 90.76%、81.45% 和 41.34%，预收账款的期后确认收入时点均遵循公司制定的收入具体确认原则，确认收入时点谨慎。

21. 关于信息披露豁免

根据申报材料，发行人以主要客户名称涉及商业秘密申请信息披露豁免，保荐人、申报会计师已出具专项核查意见。

请发行人和中介机构明确说明相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分，请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题21的相关要求完善信息披露豁免申请。

【回复】

一、发行人说明

发行人在首次提交的信息披露豁免申请中，共对六处信息申请豁免披露。发行人认定相关信息为商业秘密的具体理由如下：

序号	一轮问询回复对应内容	审核问询函相关要求	豁免披露内容或替代披露方式	认定为商业秘密的理由
1	问题 15.1	补充披露报告期各期前五大客户销售内容、毛利率、应收账款余额及占比、期后累计回款金额及占比	豁免披露报告期各期前五大客户毛利率	对于发行人而言，具体客户的毛利率属于敏感的商业信息。如果对外披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。
2	问题 15.4	补充披露通讯设备、互联网服务、金融、高科技与制造及其他行业各前五大客户销售收入构成，及主要客户的合同情况，包括但不限于客户获取方式、业务内容、合同主要条款、实际确认收入、结算支付条款、合作年限等	豁免披露各行业前五大客户名称（除报告期各期前五大客户外）	公司的竞争对手可以通过公司披露的各个行业前五大客户，推断市场的需求形势，从而采取相同的市场策略和营销目标，可能会引发不公平竞争，从而损害公司利益。
3	问题 16.4	结合细分业务类型（通用技术服务）	豁免披露主要客户毛利率	对于发行人而言，具体客户的毛利率属于敏感的商业信息。如果对外

序号	一轮问询回复对应内容	审核问询函相关要求	豁免披露内容或替代披露方式	认定为商业秘密的理由
		务、数字技术服务、咨询及解决方案、数字化运营）补充披露不同收入确认政策的收入构成情况，包括收入金额及占比，主要客户、服务内容、毛利率等；若存在较大波动，请进一步分析原因		披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益
4	问题 17.12	结合智慧城市业务的发展历史沿革、业务模式、报告期内主要产品或项目的财务数据（包括但不限于收入、成本、毛利率等）、主要客户、竞争对手、毛利率等因素，补充披露智慧城市业务分拆的原因及合理性	豁免披露报告期内（2018 年-2020 年）智慧城市业务主要产品或项目的财务数据（包括但不限于收入、成本、毛利率等）及主要客户情况	（1）智慧城市业务公司与客户的合同中均有关于商业保密的条款，例如：益阳市公安局项目：“双方有义务对合作过程中涉及的工作秘密、业务需求、协议、系统设计、技术成果、技术资料等内容和相关事务保密，未经许可，不得向第三方提供，并不得用于与本项目无关的其它场合。参与本项目的工作人员也必须遵守保密协议，乙方应保证其工作人员的可控性。”据此，客户信息、项目的财务数据均属于核心敏感信息。 （2）此外，该等信息一旦公开披露，或导致智慧城市业务公司在与竞争对手竞争或与客户谈判中处于不利地位，从而损害智慧城市业务公司利益。 （3）发行人自智慧城市业务公司取得相关信息时，承诺为其保守商业秘密。
5	问题 20.3	补充披露智慧城市业务毛利率大幅上升的原因及合理性，相关项目收入与成本是否匹配，是否存在由关联方代为承担成本、费用	豁免披露智慧城市业务主要项目具体名称	相关合同约定如下：“任何一方对于因本合同的签订及履行所知悉的另一方的软件、技术文件、业务、计划、客户、技术产品、操作方法或和商业信息等特定信息或材料（统称“秘密信息”）应承担保密义务，未经对方书面许可，不得透露给任何第三方。”

序号	一轮问询回复对应内容	审核问询函相关要求	豁免披露内容或替代披露方式	认定为商业秘密的理由
		的情形		
6	问题 20.4	结合下游行业发展趋势，量化分析 2019 年对华为毛利率增长较快的原因及合理性，2018 年对阿里巴巴、腾讯、中国银行毛利率增长较快的原因及合理性	豁免披露华为、阿里巴巴、腾讯、中国银行的毛利率	对于发行人而言，具体客户的毛利率属于敏感的商业信息。如果对外披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。

上述第 6 条申请豁免的内容原为“豁免披露华为、阿里巴巴、腾讯、中国银行的名称及毛利率”。经发行人进一步确认，认为华为、阿里巴巴、腾讯、中国银行的客户名称不属于商业秘密，故不再申请信息披露豁免。

发行人将第二轮审核问询回复中申请豁免披露信息认定为商业秘密的具体理由如下：

序号	二轮问询回复对应内容	审核问询函相关要求	豁免披露内容或替代披露方式	认定为商业秘密的理由
1	问题 4.1	报告期内是否存在客户、供应商重叠的情形，如是，说明具体情况	豁免披露华为对发行人交付场地分级标准、具体功能、管控措施及发行人技术人员分布等情况；豁免披露通云科技天津国展中心智慧化项目的具体情况	华为对发行人交付场地分级标准、具体功能、管控措施及发行人技术人员分布等情况反映了华为对供应商的管控措施、发行人为华为业务的覆盖情况，是发行人内部管控的重要信息，亦对华为负有保密义务，属于发行人商业秘密。 通云科技天津国展中心智慧化项目的具体情况是合同保密信息。
2	问题 10.1	结合前十大客户的毛利率差异情况，补充说明目标毛利率的确认及调整方式	豁免披露前十大客户的毛利率情况	对于发行人而言，具体客户的毛利率属于敏感的商业信息。如果对外披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。
3	问题 12.1	补充披露报告期	豁免披露前五大	对于发行人而言，具体客户的毛利

		内前五大客户毛利率波动的原因及合理性	客户的毛利率情况	率属于敏感的商业信息。如果对外披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。
4	问题 15	补充披露公司对互联网服务行业客户的毛利率低于同行业可比公司均值的原因及合理性	豁免公司对中国移动的毛利率情况	对于发行人而言，具体客户的毛利率属于敏感的商业信息。如果对外披露了各个客户的毛利率，会使得公司在与客户谈判和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。

综上，发行人认为将如上信息认定为商业秘密理由充分，同时按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求完善了信息披露豁免申请。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查意见

申报会计师认为：发行人申请豁免披露的信息属于发行人商业秘密，认定理由充分。同时，中介机构按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求完善了信息披露豁免申请专项核查意见。

（本页无正文，为《关于软通动力信息技术（集团）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第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明》之盖章页）



中国注册会计师：
（项目合伙人）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



报告日期：2021年7月19日