

《关于杰创智能科技股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》的回复

众环专字（2021）0600098 号

深圳证券交易所：

作为杰创智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）申请首次公开发行的申报会计师，根据贵所 2021 年 3 月 19 日出具的“审核函[2021]010378 号”《关于杰创智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）有关要求，我们对问询函中要求申报会计师核查并发表明确意见的事项进行了专项检查，现对有关事项专项说明如下：

问题 5、关于收购蓝玛星际。根据审核问询回复，蓝玛星际 2015 年至 2019 年的净利润分别为 142.99 万元、751.17 万元、1,238.53 万元、197.10 万元、237.15 万元，2020 年 1-6 月的净利润为 1,505.39 万元，利润波动较大。

请发行人：（1）说明蓝玛星际 2015 年以来经营状况的整体变化情况、主要财务数据的波动原因及合理性；（2）补充披露收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

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

2015 年至 2020 年以及 2021 年 1-6 月，蓝玛星际经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日 /2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年	2019 年 12 月 31 日 /2019 年	2018 年 12 月 31 日 /2018 年	2017 年 12 月 31 日 /2017 年	2016 年 12 月 31 日 /2016 年	2015 年 12 月 31 日 /2015 年
资产总额	10,362.65	6,335.48	4,719.59	4,609.83	3,781.38	2,043.68	1,655.69
所有者权益	9,149.39	5,442.00	4,113.80	3,876.65	2,879.55	1,582.40	911.89
营业收入	5,726.62	3,095.60	1,894.52	3,036.88	3,526.53	2,850.82	1,804.23
净利润	3,707.38	1,328.20	237.15	197.10	1,238.53	751.17	142.99
经营活动产生的现金流量净额	1,493.44	1,137.10	-179.26	-1,029.77	1,025.14	-410.27	790.38

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

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

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

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

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

3、2017 年蓝玛星际的数据感知采集产品销售规模进一步提升，当年度向昆山九华电子设备厂、深圳市恒扬数据股份有限公司合计实现销售收入 1,863.25 万元，2017 年度蓝玛星际实现收入 3,526.53 万元，实现净利润 1,238.53 万元，营业收入和净利润相较 2016 年实现了进一步增长。

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

情况，蓝玛星际于 2017 年末的资产规模相较 2016 年末进一步提升。

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

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

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

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

6、2020 年蓝玛星际实现收入 3,095.60 万元，主要来源于向成都二零普瑞科技有限公司销售数据感知采集产品实现 2,611.68 万元收入，由于 2020 年收入主要来源于自研产品的销售，产品毛利率较高，蓝玛星际于 2020 年实现净利润 1,328.20 万元。

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

7、2021 年 1-6 月蓝玛星际实现收入 5,726.62 万元，主要来源于向成都二零普瑞科技有限公司销售数据感知采集产品实现 5,666.64 万元收入，蓝玛星际向成都二零普瑞科技有限公司销售的产品属于自研产品，产品的毛利率较高，蓝玛星际 2021 年 1-6 月实现净利润 3,707.38 万元。

蓝玛星际于 2021 年 6 月 30 日的资产总额为 10,362.65 万元, 相较 2020 年底增长 4,027.17 万元, 所有者权益为 9,149.39 万元, 相较 2020 年底增长 3,707.39 万元, 主要系公司盈利增长导致的资产规模增加。

综上所述, 蓝玛星际在 2015 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月收入 and 净利润呈现一定波动, 主要系蓝玛星际通信安全管理产品销售规模波动以及公司进行业务转型所致。蓝玛星际于 2015 年至 2020 年末及 2021 年 6 月末的资产规模呈增长趋势, 主要由于自身经营业绩的积累以及发行人对蓝玛星际增资所致。

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

收购蓝玛星际之后对相关技术资质、业务人员、客户资源等要素的整合情况:

(1) 技术资质

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

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

(2) 业务人员

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

(3) 客户资源

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

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

三、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

2、获取并查阅蓝玛星际 2015 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月的审计报告，对蓝玛星际主要财务数据的变动趋势进行分析；

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

经核查，申报会计师认为：

1、蓝玛星际自 2005 年设立以来主要从事通信安全管理产品的研发、销售，截至目前蓝玛星际的主营业务未发生实质变化；在发行人 2016 年收购蓝玛星际之前，主要侧重于通信安全管理领域的自研产品，同时也会开展系统集成项目和运维服务；在发行人收购蓝玛星际之后，蓝玛星际逐步退出系统集成和运维服务领域，将业务聚焦于通信安全管理的自研产品；蓝玛星际在 2015 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月收入 and 净利润呈现一定波动，主要系蓝玛星际通信安全管理产品销售规模波动以及公司进行业务转型所致；蓝玛星际于 2015 年至 2020 年末及 2021 年 6 月末的资产规模呈增长趋势，主要由于自身经营业绩的积累以及发行人对蓝玛星际增资所致；

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

问题 6、关于会计政策变更。2017 年 8 月，发行人将系统集成业务收入由终验法修改为完工百分比法，自 2017 年 1 月 1 日执行。根据审核问询回复，发行人系统集成业务的最终使用客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，受客户项目立项、审批、实施进度安排及资金预算管理的影响，一般而言上半年收入少、下半年收入多。根据行业惯例，总包方往往在工程整体验收后才会与各专业分包方进行验收移交，工程总体验收时间与实际系统集成服务完工时间存在一定时间跨度，客观上会导致公司收入确认滞后。随着公司经营规模的增长，单一合同规模明显上升，采用终验法确认收入可能造成公司业绩异常波动，不能客观真实的反映公司当期的经营成果。

请发行人：（1）结合对“单一合同规模明显上升”的量化分析，说明以行业普遍、长期存在的收入确认滞后于工程验收情形作为 2017 年 8 月进行会计政策变更的理由是否适当；（2）说明在“总包方-专业分包方”模式中，发行人作为专业分包方确认收入时、款项结算时需要以总包方的整体验收作为前提，该等情形与发行人依据完工进度确认收入的会计政策是否存在矛盾，是否存在发行人已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形；（3）说明 2017 年 8 月对收入确认方式的变更是否属于会计差错更正，是否存在将会计差错更正作为会计政策变更的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

（一）对“单一合同规模明显上升”的量化分析

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

单位：个/万元

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月
数量	2	7	9	20	20	41	38	20
占当期合同总额比例	49.77%	61.73%	50.76%	68.06%	54.95%	71.56%	79.62%	81.83%
平均合同金额	1,106.89	976.23	1,024.93	1,594.69	1,186.06	2,104.73	2,337.02	1,688.64

根据上表，2017 年起，公司在智慧城市和智慧安全领域迅速发展，承接合同金额较大的系统集成业务项目数量逐步增加，相关合同平均金额逐步增加，金额较大项目合同金额占当期合同总额的比例逐年提升；一般而言项目周期与项目大小呈现正相关关系，项目越大，周期越长。报告期内，公司合同金额在 500 万以上的项目施工周期平均为 15.13 个月，跨期实施项目占比为 76.56%，符合《企业会计准则第 15 号—建造合同》应用指南关于“资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年”、“所建造的资产体积大，造价高”等相关特征。

（二）关于行业普遍、长期存在的收入确认滞后于工程验收情形的说明

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

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

（三）公司会计政策变更的理由说明

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

- ①先有买主（即客户），后有标的（即资产）。建造资产的造价在签订合同时已经确定；
- ②资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年；
- ③所建造的资产体积大，造价高；
- ④建造合同一般为不可取消的合同；

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

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

公司系统集成业务主要为智慧民生、社会安全管理、数据中心建设、城市管理与服务等领域提供全周期综合解决方案，2017 年以前，公司系统集成业务规模尚小，项目施工周期较短。随着公司的不断发展，2017 年起公司实施规模较大的项目逐渐增多，项目施工期限愈长，项目实施难度和定制化程度更高，公司系统集成业务自 2017 年起更加符合《企业会计准则第 15 号—建造合同》应用指南关于“资产的建设期长，一般都要跨越一个会计年度，有的长达数年”、“所建造的资产体积大，造价高”、“建造合同的标的资产通常是按照客户的要求定制的非标准资产，如不做较大改动，可能只有该客户可以使用”等相关特征；根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》中“会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息”的相关规定，结合公司系统集成业务特征变化，为使财务信息能更客观、真实反应公司经营情况，同时参考同行业上市公司恒锋信息、云赛智联、太极股份和佳都科技对系统集成业务的收入确认政策，公司自 2017 年 8 月变更收入确认政策，系统集成业务收入由项目验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入。

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

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

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

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

报告期内，公司主要作为总包方与业主直接签订合同的方式实施系统集成项目。公司与总包单位签订合同（即“总包方-专业分包方模式”）项目较少，该类项目对应收入占各期系统集成业务收入的比例分别为 5.44%、44.44%、11.42%与 27.42%，2019 年因承接取消省界收费站多个项目导致占比较高，其余年度该业务类型的收入占比均较低。

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

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

1、“总包方-专业分包方”模式下，回款时点具有较大确定性

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

2、项目款项资金不能收回的风险较低

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

3、相关的经济利益很可能流入企业

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

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

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

报告期内，公司作为专业分包方执行合同金额前五大项目的验收情况如下：

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

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

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

（一）公司 2017 年 8 月对收入确认方式的变更属于会计政策变更

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

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

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

（二）发行人变更收入确认政策不属于会计差错更正

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

2017 年以前，公司处于发展初期，智能系统集成项目规模较小，施工周期较短，采用在项目完成验收后一次性确认收入符合前期业务的实际情况。2017 年后，随着公司承接的项目规模不断提升，结合公司业务特征变化，为了使财务会计信息更具可靠性、相关性，公司将系统集成业务收入确认由项目完工验收后一次性确认收入变更为按照履约进度确认收入，公司收入确认政策变更不符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计和差错更正》中关于会计差错的相关定义。

四、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

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

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

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

经核查，申报会计师认为：

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

2、在“总包方-专业分包方”模式中，发行人收入确认、款项结算不以总包方的整体验收作为前提，与发行人按完工进度确认收入的会计政策不存在矛盾；发行人不存在项目已确认收入但总包方整体验收仍存在较大不确定性的情形；

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

问题 7、关于新收入准则。根据审核问询回复，发行人认为其系统集成业务满足新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的全部三项条件。其中：

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

（2）关于“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”，发行人认为，发行人的系统集成业务系按照客户要求采购，在客户现场实施，除因质量原因更换硬件产品或应客户要求

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

请发行人结合更换施工企业后客户能够对合同已履约部分的实际享有情况、在公共场所实施项目时客户对在建商品的控制情况，进一步说明发行人系统集成业务是否符合新收入准则关于“属于在某一时段内履行履约义务”的全部三项条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

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

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

公司系统集成业务主要为智慧民生、社会安全管理、数据中心建设、城市管理与服务等领域提供全周期综合解决方案，难以通过直观的判断企业在履行履约义务的同时客户即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益；因此公司就系统集成业务满足“假设企业履约过程中

更换为其他企业继续履行，无需重新执行企业累计至今已经完成的工作”这一要求说明如下：

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

1、公司与客户签订的合同中不存在合同限制或实际可行性限制

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

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

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

（二）合同终止时系统集成业务满足无需重新执行企业累计至今已经完成的工作

公司系统集成业务主要通过招投标的方式取得，客户在招标需求文件中已经明确了项目工作目标、工作内容、技术要求等，在评标阶段，客户基本认可了中标单位的施工方案，后续各个阶段的工作均是在客户认可的方向上根据拟定方案分阶段实施，施工程序及标准清晰明确，对于最终形成满足客户要求的成果具有价值。公司与客户签订的合同中通常约定工作过程中的工作成果与技术成果归属客户所有。如客户在履约过程中更换施工企业，其他企业可以按照客户原既定施工方案，在原有已完成工作基础上继续履行剩余履约义务。如更换的施工企业对原有施工方案进行调整，由于公司使用的硬件产品一般属于通用产品，如安防监控设备、计算机网络设备等，新的施工企业仍可以直接利用相关硬件产品；同时，由于公司客户主要为政府部门、事业单位及大中型企业，项目施工的总体方向在施工前已基本拟定，

后续对施工方案进行重大调整的可能性较小，新的施工企业如需对原有方案进行调整，往往是基于公司已实施的工作成果进行优化调整，前期已经拥有的成果能帮助客户减少后面继续执行的成本。

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

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

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

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

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

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

公司系统集成项目一般在客户现场进行施工建设，对于智慧楼宇、智慧园区等在客户拥有的建筑或园区等非公共场所内施工的项目，已安装设备附着于客户所控制的场所，如在建筑主体中铺设电线电缆、搭建线路塔桥等，客户能够对在建商品进行控制；对于智慧交通等在市政道路等公共场所施工的项目，相关项目通常具有政府基础设施的特征，如交通视频监控系统建设等项目，由于相关公共场所受业主单位行政管辖，未经相关部门同意任何人不得随意移动或侵占使用已安装设备，客户能对实施的在建商品进行控制。同时，公司在公共场所施工的项目安装的设备主要为安防监控等感知类设备，该类设备一般价值较高，因而一般

在电线电缆铺设等基础工程完工后才会组织安装，感知设备一般安装调试完成后即可实现将捕捉的图像、视频、位置等信息回传至后台，配合公司提供的后台软硬件系统即可实现设备的管理及控制。

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

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

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

三、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、访谈发行人工程部门、技术部门、财务部门等负责人，了解发行人系统集成业务的业务模式、施工场景、工程项目全流程作业环节等内容；

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

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

经核查，申报会计师认为：

发行人系统集成业务满足《企业会计准则第 14 号——收入（财会[2017]22 号）》第十一条中规定的“属于某一时段内履行履约义务”的条件要求，属于某一时段内履行的履约义务，其中：1、发行人系统集成业务满足“假定在企业履约的过程中更换为其他企业继续履行剩余履约义务，当该继续履行合同的企业实质上无需重新执行企业累计至今已经完成的工作时，表明客户在企业履约的同时即取得并消耗了企业履约所带来的经济利益”的条件；如业主更换施工企业且新的施工企业对原施工方案进行调整，由于发行人使用的硬件产品一般属于通用产品，且新的施工企业对原有方案进行调整往往是基于发行人已实施的工作成果进

行优化调整，发行人前期的施工成果能帮助客户减少后面继续执行的成本，客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约带来的利益。2、发行人系统集成业务满足新收入准则中关于“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的条件；对于智慧交通等在市政道路等公共场所施工的项目，由于相关公共场所受业主单位行政管辖，未经相关部门同意任何人不得随意移动或侵占使用已安装设备，客户能对实施的在建商品进行控制。3、发行人系统集成业务满足新收入准则中关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件。

问题 8、关于软硬件成本。发行人业务可分为系统集成、产品销售、技术服务三类。根据审核问询回复：（1）系统集成业务中，发行人 2017 年至 2019 年硬件均为外购，2020 年 1-6 月发生自产硬件成本 605.74 万元，系该业务首次产生自产硬件成本。（2）产品销售业务中，发行人 2017 年至 2019 年外购软件、自产硬件成本较低，2020 年 1-6 月两项采购金额分别增长至 181 万元、149.77 万元，增幅较大。（3）技术服务业务中，发行人除直接人工以外还存在分包成本、技术服务成本。发行人在审核问询回复中对系统集成项下的劳务分包、技术服务的具体内容进行了说明，但未对技术服务项下的分包成本、技术服务采购成本的具体内容进行说明。

请发行人补充披露：

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、系统集成业务 2020 年 1-6 月部分硬件转为自产的原因，自产硬件的具体功能，未

来是否可能继续存在自产替代外购情形，是否会对发行人业务开展模式造成重大影响

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

1、2020 年系统集成业务中首次出现自产硬件的原因

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

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

2、自产硬件的具体功能

公司通信安全管理产品主要包括数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品三类，主要作用是通过对管理区域内的数据采集、传输、分析，为安全管理部门提供精准的技术手段，全面提升其信息化水平。2020 年，智慧安全项目 B-1 中的自产硬件包括数据感知采集产品和数据传输组网产品，具体功能和应用如下：

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

数据传输组网产品是具备数据存储分析的边缘计算设备，可与数据感知采集产品组合实现本地化局域组网，实时控制数据感知采集设备和分析数据感知采集设备提供的有关数据，

并进行逻辑处理。智慧安全项目 B-1 的部分业务覆盖场景下，需要采用精准覆盖的数据感知产品，结合摄像设备进行数据和图像采集，采用上述边缘计算网关可实现本地化的数据预处理，包括对采集数据的预加工处理、摄像设备图像的数据处理提取以及本地设备的实时控制管理等。边缘计算网关可实时对本地设备实施管理，降低对后台系统数据回传和处理的工作压力以及减少网络远程处理时延。

3、系统集成项目中不存在自产替代外购的业务趋势

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

根据发行人中长期战略发展规划，在自有产品方面，公司将持续聚焦于通信安全管理产品的研发和销售。公司于 2018 年通过公安部列装资质审查并取得公安系统列装合作资格，公司通信安全管理产品的客户主要是公安、国安等安全管理部门，报告期内主要通过直接采购产品的方式与公司合作。随着各地信息化建设的深入，部分地区新建采购项目较多采用“统一标准、统一采购、统一建设”的方式，通过招投标方式采购信息化系统建设服务，由系统集成总承包方向各类产品的供应商采购并提供集成服务。同行业公司中新赛克、森根科技等公司的通信安全管理产品业务向系统集成商的销售占比较向最终客户的销售占比呈逐年提升的趋势。产品销售与系统集成业务、技术服务相结合的业务模式符合行业发展趋势。公司同时拥有大型项目的集成实施建设能力、涉密系统集成资质和自研的通信安全管理产品，将产品销售与系统集成业务、技术服务有机结合的业务模式使得公司更具竞争优势，是公司主营业务开展的方式之一。

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

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

报告期内，发行人开展业务主要以项目为依托，根据客户需求提供业务范围内的单项或多项服务。发行人致力于探索智慧城市和智慧安全领域系统集成服务、自有安全产品研发销

售和技术服务相互协同，通过将各个业务类别的技术优势和行业经验进行融合，增强企业核心竞争力和盈利能力。公司主营业务的开展方式和盈利模式未发生重大改变，系统集成服务、产品销售业务和技术服务业务的有机结合的模式不会对业务开展模式造成重大影响。

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

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

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

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

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

公司名称	主要采购内容
恒锋信息	公司经营过程中，需要采购软件、计算机网络及安全系统、综合布线、视频监控、一卡通、音视频系统、机房设备（恒温恒湿空调、不间断电源、机柜）和多媒体信息发布及医院、场馆专用设备等产品以及各类线、管、槽等材料。
佳都科技	公司的网络及云计算产品与服务业务主要为网络设备和云计算产品的系统集成业务，合作伙伴包括新华三、惠普等国内外知名厂商，涉及产品主要是网络设备和系统软件，包括路由器、交换机、服务器等设备以及信息安全、云计算等系统软件。
长威科技 （在审）	公司所需的主要原材料包括：操作系统、常用应用软件、数据库、中间件、备份管理软件等外购软件以及小型机、微型机、存储设备、交换机、路由器和物联网感知设备等硬件。
中科通达 （在审）	公司采购的原材料主要为公共安全信息化系统所需的硬件及软件，其中，硬件设备主要包括感知设备、数据传输及存储设备、网络设备、服务器以及机箱、

	电源线、辅料及其他配套设备等；外购软件主要包括操作系统、数据库等基础软件，人脸识别、车辆识别、视频结构化等算法以及其他应用软件等。
华是科技 (在审)	公司主要采购材料中设备类主要包括：前端监控和信息采集设备、显示设备、电气箱柜、控制器、服务器、交换机等；施工辅材主要包括：电线电缆、金属配件、杆件、桥架等；软件模块主要包括：硬件配套的嵌入式软件、基础软件功能模块等。
天亿马 (在审)	公司经营过程中采购的原材料，主要为项目所需的计算机、服务器、存储、网络安全、安防监控、会议设备、软件产品等。
杰创智能	原材料采购主要包括综合布线系统、计算机网络系统、机房工程及弱电防雷系统、安防监控系统、业务综合管理系统等集成所需的机电设备、安防设备、通讯设备、监控设备、计算机设备、多媒体设备、线缆、辅件等设备和材料。 对于项目所需的操作系统、数据库软件、平台软件、专业软件等技术成熟或价格充分竞争的软件，公司选择向外部成熟的软件供应商或模块化产品供应商进行采购。

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

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

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

(1) 较强的项目执行和流程管理能力为较低的项目人工成本提供支撑

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

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

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

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

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

(3) 发行人自研软件的具体内容及其功能上的重要性

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

公司主要的自研软件的内容和功能上的重要性具体如下：

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
建筑智能化系统集成管理平台	1、平台以 GIS 地图为基础，结合 BIM 技术+AR 技术，将园区所有信息资源整合成一张三维地图，为园区管理者提供一个可视化的平台，实时了解园区状态，对园区进行巡查、监测、预警、分析、评价、服务的全周期管理； 2、以业务流程的优化和重构为基础，控制和集成智能化系统的各种信息，实现内外部信息的共享和有效利用，提升竞争力； 3、采用云计算架构，实现全局 IT 资源的大整合，实现各业务系统数据中心的大集中。	该平台充分利用云计算的高性能、高可用、高扩展的优势，为园区信息化中心平台提供强大的硬件支撑，为整个园区信息中心业务工作的开展提供更加有力的支持和保障。
数据中心运维管理系统平台	1、集成数据中心动环、资产、运维、能耗、容量、配电等基础设施的实时监控管理、运营分析； 2、实时监测、远程控制、实现数据中心配电智能运维； 3、统计数据中心数据，深度挖掘，实时多维度精细分析。	该平台采用统一的平台同时管理关键基础设施如 UPS、空调以及 IT 基础架构如服务器，并通过数据的分析和整合，最大化数据中心的运营效率，提高可靠性。
交通道路网络综合监控管理平台	1、采用大数据、云计算、云存储、智能分析、GIS 等先进技术，对通行车辆进行正向抓拍，实现对通行车辆信息记录，并具备人脸识别功能，超速检测功能，对不系安全带、打电话等违章行为进行抓拍； 2、获取稽查信息等，并与其他子系统布设相结合，	该平台能够实现交通通行控制智能化、违章抓拍执法自动化、路网承载数字化、指挥调度可视化，满足监、控、存、查、管、用等要求，采用统一标准和通信协议，实现新建系统对已有系统的兼容，体现集成优势；实

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
	进行数据共享以满足业务需求；对于违停路段，可实现违停车辆的自动检测抓拍功能；利用卡口抓拍设备和窄波雷达的配合，实现对通行车辆的速度检测，对超速、欠速的车辆进行违法行为图片取证。	现监控网络和监控内容的广度覆盖，实现监控信息反馈的快速反应，确保信息的快速、高效和安全流动。
港口通讯调度指挥平台	1、提供企业申报服务、港口经营管理等功能，为企业提供智能化申报途径，减少企业操作单证时间、提高企业申报效率； 2、系统上报企业申报数据，接收海关监管数据及单证状态等信息，在企业与监管平台之间架接智能化沟通桥梁，帮助监管单位提高监管效率。	该平台能够保障海关的高效、安全运作，是一个集保税加工、保税物流、保税服务、保税贸易等各类功能于一体的管理平台。
综合安防管理平台	1、基于安防应用软件的人性化、实用化和智能化，实现更全面的数据集成和更高效的数据联动，以物联网技术为基础，实现设备集中统一管控，引入多点触控技术，实现系统多点触摸、手势操作； 2、通过智能化管理，实现日常事务规范自动化，并与综合业务系统无缝连接，实现业务数据信息化管理； 3、以各类应用系统为基础，以打通数据接口、拓展和完善业务功能为目标，构建执法管理、政务管理、法律服务等一体化平台。	该平台能够实现多维度全覆盖，区域防控立体化、智能化显著提高，推动了区域安全工作从人力密集型向科技智能型转变，深化视频监控应用，加强智能分析，并且推进各系统融合贯通，加强移动互联网应用，推进安全移动办公，促进政务办公模式向云端化、移动化变革，形成“一站式”移动综合平台。
数字校园可视化管理平台	1、利用云计算、物联网、互联网等新技术来改变教职工、学生和校园资源的交互方式，将校园的教学、考研、生活、管理、资源与应用系统进行统一整合，通过学生手持平板终端在课堂教学过程中的使用，实现数据信息的智能采集、分析与应用； 2、为教育主管部门、学校、老师、家长和学生提供更为准确、清晰的数据分析和智能化管理。	该平台以数据网络为基础，以系统融合和数据分析为核心，构成智能化的教学环境、校园环境和社会环境，实现信息技术和教育教学的深度融合，促进教学、教研、教育管理和生活服务的系统重构与流程再造，提高教学质量和教育管理决策水平。
智慧医疗服务平台	该平台以“提高患者安全、医疗质量、运营效益和科研创新”为目标，以医院的业务数据及相关医疗信息规范为基础，对全院的信息资源（人、财、物、医疗信息）进行全面的规划、设计和整合，打通各个业务系统的信息接口。 1、以云计算的方式，整合医疗卫生资源，构建辐射整个区域的医疗服务中心； 2、基于医学中心可以开展上下级医院之间的双向转诊、门诊和住院会诊、专科会诊、检验检查预约和委托、远程阅片、病理诊断、心电诊断、消毒供应申请、处方流转、统一药品配送、联合病床、在线教育培训、大医讲堂等院间的业务协同。	该平台通过整合医院信息集成平台、数据中心决策支持平台和医院智能门户，在各应用系统间实现标准的信息共享和交换，使现有各业务信息系统的信息和数据共享，消除信息孤岛，实现医疗护理流程的闭环管理，全面优化和整合医院内部的资源以及医院外部全社会的信息资源，为患者提供先进的、便捷的、人性化的医疗服务。
应急指挥系统管理平台	1、基于业务实战需求，满足应急指挥“集中监控、汇报展示、看得到、调得动、反应快”的需要，通	该平台推进传统警务向现代警务业务模式转变，实现警种协同、区域协

管理平台	具体功能/内容	功能上的重要性
	过衔接各类资源，将各应用系统及指挥调度资源在大屏幕墙上进行集中展示，实现全方位的综合分析；达到统一分析、统筹指挥的集中化水平；2、通过可视数据建模工具对数据源中的数据进行处理，形成有价值的业务数据集存储在数据集资源库以支持行业可视化应用，与现有业务系统对接，实现“一张图”指挥调度综合态势展示的目标。	作、部门联动、集约高效管理机制，提升应急处突能力；通过应急指挥综合调度系统，针对性跟进指挥、垂直督导，缩短环节，跟进情况反馈，确保工作落实到位；为多警种合成作战提供支撑平台；消除指挥区间壁垒，实现同时同屏呈现各部门业务系统的信息，打破各部门资源难以共享现状。
网络设备管理系统	针对系统集成业务应用的各种网元设备，通过开发专用的管理系统实现对各类设备的运行状态监控、远程参数配置、运行性能分析、故障发现和排查、固件版本的升级等一系列管理功能，以实现全网网元的统一管理。	该系统完成对各类分散的设备的统一接入，实时掌握设备的运行状态信息，支持远程配置参数、远程升级固件、远程排查故障等，可大幅减少现场运维管理人员的投入，在有大量设备部署的场景，可有效提升管理运维等自动化、智能化水平。
数据存储分析系统	针对系统集成业务中各类网元设备不断的采集或产生大量的业务数据，采用网络进行回传。后台系统需要及时接收各类数据，对数据进行入库存储，以及进一步对数据进行算法建模，进行实时或定时的计算，开展多种统计分析，进行业务逻辑的展示，以及对数据的再次应用等，通过本系统可实现通信安全业务大数据的存储、计算、分析、展示、应用。	该系统完成对大数据的存储、计算、分析、展示、应用一条龙处理。系统可保障客户在建设项目后产生良好效果，一方面充分应用数据分析对业务形成支撑，另一方面可充分体现数据应用产生的更多价值。

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

（一）系统集成业务中所涉及软件包括纯软件产品和嵌入式软件

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

（二）发行人区分外购硬件、外购软件的主要依据

发行人根据系统集成项目的定制化需求设计方案，结合市场上各类产品的性能、价格、功能等方面特点，向供应商采购项目所需的硬件和软件。系统集成业务按项目进行成本核算

管理，其中直接材料为外购的硬件设备、软件、辅料配件等，相关成本均针对特定项目，成本发生时直接计入相应项目的成本中。对于纯软件产品，发行人根据采购合同约定的价格进行入账；对于软硬件集合为一体的嵌入式软件产品，发行人根据采购合同以及供应商开具的采购发票明细分类对外购硬件、外购软件的金额拆分入账。

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

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

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

（一）产品销售业务中 2020 年外购软件成本增幅较大的原因及合理性

2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人产品销售业务中外购软件成本分别为 1.12 万元、0.79 万元、304.27 万元和 25.12 万元。

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

（二）产品销售业务中 2020 年自产硬件成本增幅较大的原因及合理性

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

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

2、2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人产品销售业务中自产硬件成本分别为 13.26 万元、9.00 万元、146.45 万元和 306.63 万元。2020 年和 2021 年 1-6 月自产硬件成本金额较 2019 年增幅较大，具体原因包括：（1）报告期各期，含自产 A51 高速计算模块的安全管理产品销量分别为 18 套、15 套、43 套和 77 套，自产硬件的成本同比增加；（2）公司自主研发的 GSM 调制解调模块于 2020 年替代外购模块应用于安全管理产品，自产硬件的成本相应增加。

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

（一）技术服务业务中分包成本、技术服务采购成本的具体内容及合理性

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

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

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

（二）不构成实质上的转包，未违反相关合同关于转包的限制性约定

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

在存在劳务分包的技术服务项目中，发行人聘请劳务分包商的工作范围仅包括故障设备替换，拆卸、安装或者故障线路更换、拆除及重新敷设等，劳务分包商在发行人派出的技术

人员、管理人员的指挥、对劳务作业质量进行监督和管控下落实执行，发行人不存在将其全部项目或者将项目肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的情况。

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

六、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

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

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

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

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

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

经核查，申报会计师认为：

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

通用硬件设备均通过外购方式取得，系统集成项目中不存在自产替代外购的情形；发行人拥有大型项目的集成实施建设能力、自研的通信安全管理产品和技术服务能力，为客户同时提供产品与服务结合的解决方案是发行人主营业务开展的方式之一，不会对业务开展模式造成重大影响；

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

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

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

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

问题 9、关于供应商价格公允性。根据审核问询回复：

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

（2） 报告期各期，发行人前五大劳务分包商存在变动，但主要集中于广州、茂名等地。部分劳务分包商所提供的劳务内容相似、地点较为接近，但发行人的采购较为分散。例如茂名市中骏建筑劳务有限公司、茂名市电白三建建筑劳务有限公司均提供管线槽施工、设备安装等服务，但发行人并未选择由同一家供应商提供相关劳务。

请发行人：

(1) 说明在地点接近的情形下，选择多家劳务分包商提供相似劳务的必要性；

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

(3) 补充披露部分项目未进行劳务分包的原因。

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

【回复】

一、说明在地点接近的情形下，选择多家劳务分包商提供相似劳务的必要性

(一) 出于成本效益的考虑，有利于降低劳务分包成本以及提高劳务服务质量

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

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

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

公司业务遍布全国，公司选择劳务分包商时一般会要求该劳务分包商在项目的实施地点有劳务实施团队。报告期内，公司发生合作的劳务分包商共有 80 家，其中注册地位于广东省的共有 53 家，主要集中在广州市（26 家）、深圳市（10 家）和茂名市（10 家）等地；注册地位于非广东省的共有 27 家，分别位于湖南省、浙江省等 15 个省份，公司与多家劳务分包商保持合作可以有效支持公司在全国业务的开展。

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

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

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

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

报告期内，公司发生合作的劳务分包商共有 80 家，劳务分包商之间的关联关系具体如下：

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

序号	公司名称	关联关系及控制情况	主营业务或营业范围	状态
			工程围栏装卸施工；土石方工程服务；人力资源外包；业务流程外包；劳务承揽；接受委托从事劳务外包服务；以服务外包方式从事职能管理服务和项目管理服务以及人力资源服务和管理；机械设备租赁；建材、装饰材料批发；劳务派遣服务；向境外派遣各类劳务人员（不含海员）；境外就业中介服务。	

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

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

三、补充披露部分项目未进行劳务分包的原因

公司报告期各期前五大未进行劳务分包的项目情况具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	实现收入	未进行劳务分包的原因
2021 年 1-6 月			
1	中广核集团视频会议系统核心设备替换项目	766.37	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	双鸭山市图书馆智慧化专用设备和通用设备采购建设项目	617.01	项目不需要基础劳务
3	智慧安全项目 G	599.86	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
4	广州市南沙区政务服务数据管理局云平台扩容及云安全等级保护升级租赁采购项目	539.67	项目不需要基础劳务
5	军事职业教育物资采购	294.69	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
合计		2,817.60	-
2020 年			
1	智慧安全项目 C	3,065.11	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	广州市公安局应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项	1,989.62	项目不需要基础劳务

序号	项目名称	实现收入	未进行劳务分包的原因
3	智慧安全项目 A	1,376.55	项目不需要基础劳务
4	中国铁路青藏集团有限公司客票中心设备更新项目	1,200.18	项目不需要基础劳务
5	广州医科大学附属肿瘤医院智能化项目	812.87	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
合计		8,444.33	-
2019 年			
1	广东省取消高速公路省界收费站工程骨干通信传输网络关键设备采购项目	6,371.68	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	取消高速公路省界收费站工程一体化机柜项目	5,499.89	项目不需要基础劳务
3	海关总署 2019 年信息化建设数据库一体机设备采购项目	1,588.50	项目不需要基础劳务
4	中泰化学吐鲁番市托克逊县高性能树脂产业园及配套基础设施建设项目视频监控系统	1,239.88	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
5	深圳市罗湖区市场监督管理局智能管控中心项目	421.80	项目不需要基础劳务
合计		15,121.75	-
2018 年			
1	内蒙古电力（集团）有限责任公司调度及自动化系统建设项目（二次）	869.65	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
2	中泰化学吐鲁番市托克逊县高性能树脂产业园及配套基础设施建设项目	639.21	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
3	揭阳市榕城区教育局直属学校多媒体平台建设项目	324.17	项目不需要基础劳务
4	西汉南越王博物馆文物运输环境风险监测、墓原址考古发掘场景数字复原及安防人脸识别预警系统项目	308.59	项目不需要基础劳务
5	揭阳市榕城区教育局直属学校校园网建设项目	205.41	项目只有少量的基础劳务作业，由公司自有施工团队完成
合计		2,347.03	-

报告期公司部分项目未进行劳务分包，主要系公司该部分项目的主要服务内容包括方案设计，组织开发核心应用软件，采购配套的设备材料并组织集成调试，而综合布线施工（管、槽、线缆施工）、装饰装修等基础环境施工以及前端硬件设备安装等基础性劳务作业的工作

量较少或项目不需要基础性劳务作业。对于需要少量基础性劳务作业的项目，公司主要考虑安排自有施工团队负责基础性劳务作业的实施。

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

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

（一）申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

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

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

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

经核查，申报会计师认为：

1、在地点接近的情形下，发行人选择多家劳务分包商有利于降低劳务分包成本以及提高劳务服务质量，可以满足公司全国业务开展的需求，并保障劳务供应的及时性和充分性，避免受制于个别劳务分包商的限制并且减少对个别劳务分包商的依赖，具有必要性；

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

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

（二）说明对发行人劳务分包商价格公允性的具体核查过程

申报会计师针对发行人劳务分包商价格公允性履行了如下核查程序：

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

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

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
劳务分包成本（万元）	3,678.09	6,384.06	4,529.82	3,439.29
劳务施工人次（人·天）	75,407	127,808	108,536	92,463
劳务施工人员日均薪酬（元/人、天）	487.77	499.50	417.36	371.96

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

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

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
劳务成本（万元）	-	-	15,322.07	16,479.31
劳务人员价格（元/人、天）	-	-	501.67	484.52

注：时空科技未公开披露 2020 年度及 2021 年 1-6 月劳务人员价格相关数据。

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

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

致 2020 年劳务施工人员日均薪酬相较 2019 年有一定提高。

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

问题 10、关于系统集成业务毛利率。系统集成业务是发行人的主要利润来源，报告期各期毛利率分别为 21.05%、24.42%、19.83%和 16.85%。根据审核问询回复，2019 年系统集成业务毛利率较同期下降主要是广东省取消高速公路省界收费站工程相关的多个项目毛利率较低所致，具体原因一是发行人新进入智慧交通行业领域采取了较低的报价策略，二是该项目硬件成本占比较高，发行人作为华为设备的代理商和集成商，导致毛利率相对较低。

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

请发行人：

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

（一）为了获取规模较大、具有示范意义的项目，公司会适当的降低报价

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

（二）低价策略对公司进入新的细分领域和扩张市场份额起到了一定的作用

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

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

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

二、客观分析招股说明书“随着新市场业务规模的逐渐扩大，公司在相关领域的竞争

力和市场影响力相应提升后，公司定价策略也相应调整，项目毛利率相应提升”相关表述的依据，说明发行人在面临新项目承接时可以不再采取低价策略的原因及合理性

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

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

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

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

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

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

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

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

公司所处的智慧城市和智慧安全领域行业近年来快速发展，新进入的市场竞争者不断增多，行业内竞争格局愈加激烈。面对复杂的竞争局面，同行业大规模、成熟企业为巩固市场份额，也会采用合理的不同的定价策略以获取项目。由于上市时间较早，同行业可比上市公司未在公开信息披露其定价策略，根据与公司具有类似业务的同行业上市公司中科信息（300678.SZ）在其 2019 年年度报告的相关披露，由于宏观经济状况不佳，行业市场竞争日益激烈，为巩固和扩大市场份额，中科信息（300678.SZ）在某些项目的竞标中采取了低价策略，相关中标项目毛利率偏低。同行业上市公司在技术水平、管理能力、项目实施经验等均较为成熟，上述竞争优势能够支撑其富有竞争性的报价策略，同时也使得优势企业能够获取更多的业务机会，有助于其维持稳定的毛利率水平。

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

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

报告期内，公司与同行业可比上市公司系统集成业务的毛利率情况比较如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
恒锋信息	16.66%	27.01%	23.20%	25.08%
银江股份	25.36%	24.63%	23.11%	24.04%
云赛智联	-	15.86%	15.41%	15.19%
太极股份	19.64%	20.20%	22.15%	20.42%
佳都科技	-	18.69%	13.98%	14.54%
平均值	20.55%	21.28%	19.57%	19.85%
杰创智能	17.06%	26.45%	19.83%	24.42%

注：1、恒锋信息可比业务收入为智慧城市行业综合解决方案；银江股份可比业务收入包括智慧城市、智慧交通、智慧医疗；云赛智联可比业务收入为行业解决方案及云计算大数

据，云赛智联 2021 年半年度报告未披露行业解决方案及云计算大数据收入成本数据；太极股份可比业务收入包括网络安全及自主可控、智慧应用于服务、系统集成服务；佳都科技可比业务收入为智慧城市，佳都科技 2021 年半年度报告未披露智慧城市收入成本数据。2、上述指标，根据同行业可比公司公开披露的年度报告等数据计算得出。

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

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

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

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

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

行业竞争加剧会促使市场价格竞争，为巩固现有市场或进入新的细分市场，公司可能会采取较低的报价策略，公司将面临主营业务毛利率下降的风险，进而对公司盈利水平产生不利影响；此外，行业竞争加剧影响也会导致公司无法持续获取订单，则公司将面临营业收入波动的风险，进而对公司盈利水平产生不利影响，上述因素均可能导致公司上市当年及未来会计年度营业利润下滑 50%以上甚至亏损的风险。”

五、补充披露不同类型项目的硬件成本（如自产或外购的来源差异、主要供应商差异、

硬件成本占比差异等），量化分析硬件成本占比对项目毛利率的影响并予以披露

（一）系统集成项目硬件成本情况

1、自产与外购硬件成本情况

报告期内，公司系统集成业务中硬件成本按照自产和外购来源区分列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购硬件	14,360.00	100.00%	40,276.55	77.83%	44,248.60	100.00%	20,992.02	100.00%
自产硬件	-	-	11,470.06	22.17%	-	-	-	-
合计	14,360.00	100.00%	51,746.61	100.00%	44,248.60	100.00%	20,992.02	100.00%

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

2、不同类型系统集成项目硬件成本情况

报告期内，公司系统集成业务中不同类型项目硬件成本情况列示如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月			
项目	硬件成本金额	硬件成本占比	当期硬件成本总额
智慧民生	8,840.60	61.56%	14,360.00
社会安全管理	3,196.54	22.26%	
数据中心建设	612.54	4.27%	
城市管理与服务	1,710.32	11.91%	
2020 年			
项目	硬件成本金额	硬件成本占比	当期硬件成本总额
智慧民生	14,921.94	28.84%	51,746.61
社会安全管理	22,495.96	43.47%	
数据中心建设	8,926.35	17.25%	
城市管理与服务	5,402.35	10.44%	
2019 年			
项目	硬件成本金额	硬件成本占比	当期硬件成本总额
智慧民生	10,153.71	22.95%	44,248.60
社会安全管理	2,065.84	4.67%	

数据中心建设	2,305.28	5.21%	
城市管理与服务	29,723.77	67.17%	
2018 年			
项目	硬件成本金额	硬件成本占比	当期硬件成本总额
智慧民生	11,196.01	53.33%	20,992.02
社会安全管理	1,971.66	9.39%	
数据中心建设	6,517.65	31.05%	
城市管理与服务	1,306.70	6.22%	

3、主要供应商硬件采购情况

报告期各期，公司前五大硬件采购供应商情况列示如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
广州晟能电子科技有限公司	线缆、交换机等	1,037.79	7.23%	14,360.00
长润江河（广州）科技有限公司	远传水表、机柜等	620.69	4.32%	
清远市大海网络技术有限公司	网络存储设备、硬盘等	437.33	3.05%	
广州昆仑科技有限公司	视频分析报警前置终端等	381.58	2.66%	
广东赛诺科技股份有限公司	高清抓拍单元、智能球型摄像机等	360.72	2.51%	
合计		2,838.12	19.76%	
2020 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
涉密项目供应商 1	电子元器件	9,783.20	18.91%	51,746.61
中建材信息技术股份有限公司	风墙冷冻水机房空调及存储、功能模块	8,937.87	17.27%	
广州勤智信息科技有限公司	一体化抓拍单元及 UPS 电源	1,217.67	2.35%	
天津大海云科技有限公司	LED 显示主屏及副屏	1,173.15	2.27%	
北京海联捷讯科技股份有限公司	服务器及交换机	1,080.79	2.09%	
合计		22,192.69	42.89%	
2019 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本

广东骊晟科技有限公司	ETC 门架机柜及服务器	25,229.72	57.02%	44,248.60
神州数码（中国）有限公司	数据库一体机	896.39	2.03%	
江西宏泰水利电力工程有限公司	光纤及光缆	816.90	1.85%	
杭州海康威视数字技术股份有限公司	网络摄像机及显示设备	540.59	1.22%	
广州宇洪科技股份有限公司	光纤、光缆及电源线	441.65	1.00%	
合计		27,925.25	63.11%	
2018 年				
供应商	主要硬件名称	硬件采购金额	硬件采购占比	硬件总成本
中山中兴网信科技有限公司	UPS 系统、电池组及配电柜	2,188.78	10.43%	20,992.02
贵州众智合力科技有限公司	UPS 主机、冷水机组及机柜	939.85	4.48%	
杭州海康威视数字技术股份有限公司	网络摄像机及显示设备	615.22	2.93%	
四川长虹佳华信息产品有限责任公司	UPS 电池开关柜及蓄电池组	543.65	2.59%	
贵阳太阳高技术发展有限责任公司	交换机及存储	538.86	2.57%	
合计		4,826.36	22.99%	

（二）硬件成本占比对毛利率影响的量化分析

报告期内，公司系统集成业务硬件成本占比与毛利率水平情况列示如下：

项目	硬件成本占比		
	0-50%	50%-75%	75%-100%
加权平均毛利率	24.76%	26.74%	18.15%
剔除自产硬件项目加权平均毛利率	24.76%	20.13%	18.15%
收入占比	11.00%	45.54%	43.46%

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

根据上表，公司系统集成业务硬件成本占比在 50%以内、50%-75%和 75%以上的加权平均毛利率分别为 24.76%，26.74%和 18.15%。由于 2020 年智慧安全项目 B-1 采用了自产硬件，项目收入金额较大且毛利率较高导致硬件成本占比在 50%-75%区间的系统集成业务加权平均毛利率较高。剔除自产硬件系统集成项目后，公司系统集成业务的加权平均毛利率

随项目硬件成本占比的提升相应下降。

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

六、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

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

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

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

经核查，申报会计师认为：

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

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

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

4、发行人已在重大事项提示“市场竞争加剧的风险”中补充了相关风险提示；

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

问题 12、关于增值税税收优惠。根据相关税收优惠政策，发行人所销售产品中的嵌入

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

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

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

二、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

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

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

3、检查发行人增值税纳税申报表、退（抵）税申请审批表、销售合同、增值税专用发票、退抵税（费）审批通知、即征即退回款凭证，分析相关合同条款，复核税收优惠金额计

算过程，分析是否存在因硬件、软件打包销售、一体销售等而导致软件收入区分不准确的情形。

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

问题 15、关于客户。申报材料显示：

（1）2020 年 1-6 月，发行人第一大客户为浩盛捷云，销售金额为 4,539.85 万元，占当期营业收入的 13.32%。根据审核问询回复，浩盛捷云成立时间为 2018 年 4 月 19 日，经营范围包括计算机网络系统工程服务、信息系统集成服务、数据处理和存储服务。

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

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

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

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

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

（4）补充披露发行人报告期内发生退换货或维修的金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表意见。

【回复】

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

公司主营业务按照业务性质分类为系统集成、产品销售和技术服务。

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

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

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

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

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

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
1	成都二零普瑞科 技有限公司	成 都 三 零 普 瑞 GSM 网络检查设 备项目	2,951.20	不适用	不适用	不适用	GSM 网络检查设备	100.00%	86.80	10.38	88.04%
2	成都二零普瑞科 技有限公司	成 都 三 零 普 瑞 GSM 网络检查设 备项目	1,643.50	不适用	不适用	不适用	GSM 网络检查设备	100.00%	86.50	9.89	88.56%
3	成都二零普瑞科 技有限公司	成 都 三 零 普 瑞 GSM 网络检查设 备项目	2,854.50	不适用	不适用	不适用	GSM 网络检查设备	100.00%	86.50	9.89	88.56%
4	成都二零普瑞科 技有限公司	成 都 三 零 普 瑞 GSM 网络检查设 备项目	2,944.30	不适用	不适用	不适用	GSM 网络检查设备	99.89%	86.50	9.53	88.98%
							服务器	0.11%	3.30	2.90	12.04%
5	中国建筑第五工 程局有限公司	云溪别院弱电智 能化安装工程	696.44	696.44	-	-	交换机	9.09%	0.74	0.48	34.40%
							配线-公共部分	4.75%	0.00	0.00	49.58%
							双绞线缆	4.24%	0.00	0.00	63.10%
							线管	4.18%	0.00	0.00	51.00%
							门禁控制器	2.95%	0.44	0.34	22.34%
6	中国建筑一局(集 团)有限公司	南航综合培训中 心项目弱电智能 化工程	2,156.70	1,575.58	581.12	-	六类非屏蔽双绞线	7.23%	0.00	0.00	25.22%
							室内 P3 全彩 LED 显示屏	5.70%	122.90	49.60	59.64%
							48 口千兆接入交换机(含	4.98%	0.72	0.66	8.98%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
							光纤模块)				
7	中国建筑第八工程局有限公司	海口美兰国际机场二期扩建工程 停车楼、综合交通 换乘项目弱电工程	2,670.75	2,633.44	37.31	-	内网汇聚交换机（含光纤 模块）	3.93%	10.59	4.15	60.77%
							离线门卡开锁式门锁	3.00%	0.09	0.04	61.10%
							监控摄像设备	8.40%	0.14	0.07	50.61%
							网络存储主机	4.46%	14.91	10.59	28.96%
							DDC 控制箱	5.27%	1.28	0.34	73.23%
8	中建三局集团有限公司	揭阳潮汕机场航站区扩建项目智能化工程	2,557.39	2,407.87	-	149.52	8 路 20A 开关执行器	2.76%	0.43	0.13	71.00%
							企业硬盘	2.42%	0.13	0.13	4.60%
							交换机	2.51%	32.14	16.56	48.47%
							三相 UPS 电源 160KVA （含 30min 蓄电池、电池 柜及附件）	1.58%	40.48	35.01	13.51%
							配管	1.53%	0.00	0.00	64.93%
9	广东省监狱管理局	广东省监狱管理局网络安全等级 保护项目	1,230.00	917.83	312.17	-	防火墙	1.50%	38.38	8.46	77.96%
							照度传感器	1.49%	0.54	0.37	30.40%
							USBKey 含数字证书	12.85%	0.01	0.01	11.39%
							UTM 下一代防火墙或安全网关	4.87%	2.50	1.83	26.59%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
10	广东省监狱管理局	广东省监狱管理局视频智能分析系统建设项目	5,500.00	4,511.26	988.74	-	文档云系统一体机	3.81%	46.90	32.86	29.94%
							多媒体语音网关	3.64%	8.97	7.40	17.47%
							数据库审计网关	3.24%	39.91	34.59	13.33%
							视频分析报警前置终端	23.54%	0.13	0.07	41.45%
							视频智能分析服务器	21.35%	5.70	5.04	11.63%
11	广东省监狱管理局、广东省司法厅	广东省监狱视频监控安全防护系统优化完善建设项目	1,826.00	1,643.50	182.50	-	流媒体转发服务器	3.15%	7.23	6.34	12.27%
							超五类屏蔽网线	2.92%	0.00	0.00	58.70%
							监狱管理服务器	2.12%	4.85	4.20	13.46%
							高清红外防爆半球网络摄像机	9.70%	0.10	0.05	51.88%
							存储设备主机	4.64%	21.19	6.73	68.25%
12	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司机房专业服务项目	3,340.55	不适用	不适用	不适用	流媒体服务器	4.45%	11.62	6.78	41.64%
							存储设备主机及硬盘	3.14%	57.40	31.73	44.72%
							刀片服务器	3.13%	9.54	3.45	63.79%
13	岭澳核电有限公	大亚湾基地通信	1,318.64	1,318.64	-	-	精密空调 40KW	3.13%	10.33	7.40	28.40%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
	司	机房整体改造项目					精密空调 12.5KW	2.49%	4.69	4.16	11.49%
							精密空调 60KW	2.45%	16.13	15.89	1.52%
							防静电地板	2.44%	0.11	0.10	11.49%
							UPS 主机 60KVA	2.16%	14.22	12.58	11.49%
14	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司红宁 阳台基地运维项目	2,814.00	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
15	中国广核电力股份有限公司	中国广核电力股份有限公司机房 专业运维项目 (2020-2022)	3,394.50	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
16	中国广核电力股份有限公司	中广核集团视频会议系统核心设备 替换项目	866.00	749.14	116.86	-	MCU 多点控制平台 VP9860	35.10%	76.00	68.80	9.47%
							MCU 多点控制平台 VP9660	13.63%	118.00	108.50	8.05%
							业务管理平台	11.55%	50.00	45.80	8.40%
							分体式高清终端	9.53%	5.50	5.04	8.45%
							智能会议服务器	3.00%	26.00	25.40	2.31%
17	黄河勘测规划设	河南省科技馆新	4,604.94	4,539.34	-	65.60	检票三辊闸	5.86%	7.10	4.62	34.95%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
	计研究院有限公司	馆建设项目智能化工程					全彩显示屏	3.97%	2.77	0.45	83.77%
							变焦型筒机	3.35%	0.55	0.15	72.67%
							无线 AP	2.23%	0.68	0.41	40.52%
							电磁开关	2.14%	0.10	0.06	35.55%
18	涉密项目客户 B	智慧安全项目 B-2	1,128.88	1,055.75	73.13	-	便携式发现设备	22.54%	63.60	30.00	52.83%
							云发现设备	14.08%	53.00	38.16	28.00%
							云发现设备系统平台	13.68%	154.40	114.48	25.85%
							防御设备	7.69%	43.40	11.50	73.50%
							无线电发现设备	7.35%	83.00	36.80	55.66%
19	涉密项目客户 B	智慧安全项目 B-1	33,360.76	31,157.29	2,203.47	-	感知源	71.32%	11.55	5.46	52.70%
							前端采集设备	15.87%	5.76	2.65	53.89%
							人脸摄像头	0.77%	0.14	0.08	41.07%
							离线挖掘集群服务器	0.33%	9.28	7.77	16.30%
							在线结构化数据集群服务器	0.27%	8.20	6.01	26.73%
20	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-UPS 设备采购	1,502.00	1,502.00	-	-	1980KVAUPS 主机	47.94%	180.00	162.76	9.58%
							1760KVAUPS 主机	42.61%	160.00	151.93	5.04%
							990KVAUPS 主机	5.99%	90.00	86.04	4.40%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
							600KVAUPS 主机	3.46%	26.00	24.75	4.82%
21	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-锂电模块设备采购	1,444.00	1,444.00	-	-	1760KVAUPS 主机配套锂电池	43.00%	155.22	117.55	24.26%
							1980KVAUPS 主机配套锂电池	43.00%	155.22	117.55	24.26%
							990KVAUPS 主机配套锂电池	7.01%	101.24	76.50	24.43%
							600KVAUPS 配套锂电池	7.00%	50.52	38.25	24.28%
22	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-风墙空调设备采购	589.12	589.12	-	-	风墙冷冻水机房空调	100.00%	10.52	8.56	18.61%
23	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-精密空调设备采购	585.29	585.29	-	-	Netcol-190D-146kw 送风冷冻水精密空调	62.30%	7.15	6.30	11.89%
							NetCol8000-A013U-13KW 风冷精密空调	9.33%	2.60	2.36	9.41%
							Netcol-130U-90kw 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%
							Netcol-130U-70KW 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%
							Netcol-130U-60KW 上送风冷冻水精密空调	8.11%	5.93	5.08	14.35%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
24	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-智 能母线设备采购	662.40	662.40	-	-	FusionModule5000-包柱 (下)	28.52%	3.63	2.96	18.49%
							FusionModule5000-包柱 (上) -1	14.43%	3.41	2.94	13.94%
							FusionModule5000-包柱 (上) -2	12.37%	3.41	2.88	15.54%
							FusionModule5000-完整 模块 (下)	11.67%	3.87	3.38	12.52%
							FusionModule5000-完整 模块 (上)	10.99%	3.64	3.43	5.92%
25	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-液 冷系统供货及安 装工程	2,890.00	2,693.28	148.45	48.28	管件	13.64%	394.33	398.00	-0.93%
							手柄式蝶阀组	10.16%	0.23	0.23	0.00%
							液冷冷源模块	9.73%	93.74	93.74	0.00%
							二次侧溶液	6.67%	192.69	192.00	0.36%
							静态平衡阀组	4.94%	3.25	3.25	0.00%
26	广州浩盛捷云网络科技有限公司	浩云网络广州 2 号云基地项目-低 压电力模块、密集 母线槽设备采购	2,545.02	2,545.02	-	-	密集母线槽直线段	13.53%	1.62	1.01	37.65%
							动力模块部分 (二)	5.28%	16.79	15.52	7.62%
							进线模块部分 (二)	5.22%	16.62	14.96	10.00%
							进线模块部分 (一)	2.69%	17.09	15.68	8.24%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
							动力模块部分（三）	2.61%	16.62	15.07	9.29%
27	广州市公安局	广州市公安局应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项目	2,288.29	2,264.04	24.25	-	LED 显示主屏	18.43%	8.90	6.14	31.01%
							LED 显示左右副屏	9.45%	8.90	6.14	31.01%
							坐席协作管控端	7.59%	0.90	0.60	33.33%
							坐席协作接入端	6.89%	0.78	0.45	42.95%
							I/O 板卡	4.20%	1.60	1.43	10.88%
28	广州市公安局	广州市公安局南沙区分局小虎化工区电子警察系统建设项目	2,637.87	1,882.19	755.68	-	900 万反向生态卡口抓拍单元	8.70%	2.70	2.56	5.37%
							6KVA 户外 UPS 电源	7.63%	6.10	5.08	16.72%
							铺管	6.57%	0.02	0.01	56.67%
							存储节点	5.16%	17.00	14.95	12.06%
							900 万电子警察抓拍单元	4.97%	1.43	1.28	9.93%
29	涉密项目客户 C	智慧安全项目 C	3,357.14	1,264.48	2,092.66	-	高端服务器-1	10.84%	28.00	21.84	22.00%
							中端服务器	4.77%	20.00	17.00	15.00%
							高端服务器-2	3.57%	30.00	24.00	20.00%
							地图数据存储设备	2.68%	30.00	24.00	20.00%
							单传设备	2.66%	29.80	26.82	10.00%
30	广东新粤交通投	2019 年取消省界	17,740.04	17,740.04	-	-	锂电池	28.85%	1.40	0.98	30.00%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
	资有限公司	收费站项目一体化机柜采购项目					工控机	15.46%	1.50	1.28	15.00%
							模块化电源	9.27%	1.80	1.26	30.00%
							机柜	6.55%	0.72	0.54	25.00%
							工业以太网交换机	6.18%	0.60	0.48	20.00%
31	广东新粤交通投资有限公司	汕（头）湛（江）高速公路清远清新至云浮新兴段机电工程一体化机柜采购合同	545.60	545.60	-	-	锂电池	28.74%	1.40	0.98	30.00%
							工控机	15.40%	1.50	1.28	15.00%
							模块化电源	9.24%	1.80	1.26	30.00%
							工业以太网交换机	6.16%	0.60	0.48	20.00%
							机柜（门架侧）	5.13%	1.00	0.80	20.00%
32	中国通信建设第一工程局有限公司	广东省取消高速公路省界收费站工程骨干通信传输网络关键设备采购项目	7,200.00	7,200.00	-	-	新增 OADM（配置波道 8X10G）	27.55%	68.40	58.60	14.33%
							新增 OADM（配置波道 16X10G）	20.65%	148.70	127.40	14.32%
							新增 OADM（配置波道 3X100G）	13.84%	166.10	142.20	14.39%
							新增 OADM（配置波道 4X100G）	9.74%	175.30	150.10	14.38%
							干线光放大 OLA	6.89%	29.20	26.00	10.96%
33	广州广升电子科	取消高速公路省	5,857.60	5,857.60	-	-	ETC 门架上电源机柜	87.93%	14.80	12.82	13.38%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
							一体化机柜（门架侧）	12.07%	13.60	12.36	9.13%
34	东莞市城建工程 管理局	东莞虎门港综合 保税区信息化项 目	3,700.00	2,052.06	1,647.94	-	地磅改造	7.04%	32.56	13.22	59.41%
							400 万周界枪球一体机	6.37%	1.18	0.74	37.63%
							海关系统服务器	2.94%	10.86	6.00	44.77%
							文件共享安全管理中心	2.30%	85.20	53.50	37.20%
							海关系统存储	2.02%	37.40	17.55	53.08%
35	东莞市城建工程 管理局	东莞市人民医院 智能化项目	1,396.00	1,396.00	-	-	病床分机	6.06%	0.11	0.09	23.29%
							门口机	2.97%	0.16	0.13	22.84%
							配线	2.14%	0.00	0.00	72.64%
							空调器	2.02%	14.10	9.71	31.11%
							门口显示屏	1.78%	0.23	0.18	21.74%
36	贵州中烟工业有 限责任公司	贵州中烟工业有 限责任公司铜仁 卷烟厂易地技术 改造项目	2,688.00	2,688.00	-	-	虚拟化服务器	9.12%	30.65	15.50	49.43%
							互联网路由器（骨干网路 由器）	4.05%	27.19	6.88	74.71%
							UPS 模块	3.77%	12.66	6.93	45.21%
							八芯双绞线	3.29%	0.00	0.00	68.54%
							蓄电池	3.14%	0.33	0.20	40.91%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
37	广东中烟工业有 限责任公司韶关 卷烟厂	广东中烟工业有 限责任公司韶关 卷烟厂制丝线及 配套工程技术改 造项目	520.42	475.89	44.53	-	电视墙	17.56%	91.38	46.76	48.83%
							交换机	6.04%	15.73	10.22	35.02%
							监控摄像设备-1	5.08%	0.73	0.16	78.90%
							控制器	4.47%	23.28	4.50	80.67%
							监控摄像设备-2	4.26%	1.30	0.82	37.11%
38	珠海醋酸纤维有 限公司	珠海醋酸纤维有 限公司搬迁扩建 项目智能化基础 集成工程	2,698.91	2,498.91	-	200.00	高清防爆一体化云台摄像 机	8.02%	3.86	1.54	60.21%
							防爆固定枪式摄像机	6.64%	2.42	0.51	78.95%
							核心交换机及万兆光模块	3.00%	40.48	39.46	2.51%
							精密空调	2.54%	17.15	13.97	18.56%
							用户区汇聚交换机	2.41%	9.31	6.27	32.67%
39	贵州中烟工业有 限责任公司	贵州中烟工业有 限责任公司遵义 卷烟厂易地技术 改造项目	4,326.74	3,941.69	385.05	-	UPS 主机	3.78%	81.76	55.97	31.55%
							精密空调	3.00%	43.26	21.98	49.20%
							虚拟化服务器	2.90%	25.13	15.50	38.34%
							蓄电池	2.01%	0.34	0.17	51.26%
							室内匀速球型摄像机	2.00%	1.04	0.56	46.35%
40	广东中烟工业有 限责任公司	广东中烟工业有 限责任公司韶关	1,063.23	964.81	-	98.43	红外监控摄像机	6.43%	2.44	1.21	50.40%
							46 寸液晶监控屏 3*4	5.22%	55.55	16.16	70.91%

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

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
43	广东福能大数据 产业园建设有限 公司	广东福能大数据 产业园 A 座机房 工程项目	9,775.05	6,689.28	2,885.77	200.00	高压柴油发电机组	15.99%	390.76	370.13	5.28%
							600KVAUPS 系统	8.58%	46.60	44.07	5.43%
							电池组	5.63%	0.19	0.18	5.42%
							离心式冷水机组（变频）	4.14%	134.89	112.07	16.91%
							低压配电柜	4.12%	16.78	14.71	12.37%
44	丹阳市智慧城市 投资建设有限公司	丹阳大数据中心 1 期基础设施工 程建设项目	2,376.78	2,171.39	205.39	-	模块化 UPS	10.89%	129.39	96.80	25.19%
							冷水机组	8.18%	97.22	76.00	21.83%
							柴油发电机及油箱	5.49%	65.26	65.20	0.10%
							高功率蓄电池	5.42%	0.40	0.22	44.62%
							服务器机柜	4.80%	0.76	0.62	19.10%
45	内蒙古电力（集 团）有限责任公司 电力调度控制分 公司	内蒙古电力（集 团）有限责任公司 调度及自动化系 统建设项目	738.75	693.85	-	44.89	交流输入母线槽	38.26%	0.81	0.54	33.44%
							直流输入母线槽	19.69%	0.35	0.23	33.20%
							支路母线插接箱	14.38%	0.66	0.54	18.64%
							始端箱（自动化机房）	5.72%	2.64	0.54	79.66%
							电力电缆 NH-YJV1X300	5.09%	0.03	0.02	10.26%

序号	客户名称	项目名称	初始合同 金额	分类情况			设备购销情况比较				
				销售设备	服务	其他	设备名称	设备销售 占比	销售单价	采购单价/生 产成本	差异率
46	内蒙古电力（集团）有限责任公司 电力调度控制分公司	内蒙古电力（集团）有限责任公司 调度及自动化系统建设项目（二次）	1,008.79	1,008.29	0.50	-	UPS 主机 1000kVA	42.23%	213.00	130.54	38.71%
							免维护蓄电池 2V1500Ah	24.36%	0.32	0.24	25.62%
							直流开关柜	3.97%	20.00	14.67	26.65%
							UPS 输出开关柜	4.82%	24.30	19.96	17.85%
							UPS 交流输入柜	3.75%	18.90	14.78	21.79%

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

2、上表中设备销售占比是指销售设备的销售金额占初始合同金额的比例；

3、上表中差异率=（销售单价-采购单价或生产成本）/销售单价。

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

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

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

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

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

销售设备			对应的采购物料		
设备名称	设备要求	数量	设备名称	型号	数量
室内 P3 全彩 LED 显示屏	配置：主屏显示屏幕尺寸为：宽度 10m×高度 5m； 工作内容：本体及附件（LED 播放软件、LED 处理器及 1 套 LED 配电箱等）安装、调试等	1	高清 LED 显示屏	USF3.076	50.79
			显示屏发送卡	SD700E	4
			视频处理器	国标	1
			配电箱	50KW	1
			LED 显示屏	P4.75	1
			显示屏安装支架	定制	50.79
			开关电源	5V40A	128
			接收卡	国标	64
			不锈钢	国标	30
			其他	-	-

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

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

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

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

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

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

浩盛捷云系广东浩云长盛网络股份有限公司（以下简称“浩云网络”）等股东为了专门进行数据中心运营而设立的项目公司，浩盛捷云根据业务需求采购华为的设备建立数据中心，由于其不在华为销售管理体系中，按照华为的销售管理体系，二级经销商以下的经销商和终端客户采购华为产品，一般通过华为二级经销商或少量的一级经销商进行采购。

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

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

（一）发行人向中山中兴网信科技采购的情况说明

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

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

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

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

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

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

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

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

2、公司与福能大数据不存在指定供应商的相关约定

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

（三）公司以总额法进行收入确认的具体分析

1、企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号--收入》第三十四条规定：

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

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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

2、公司与中山中兴网信、福能大数据签订合同的具体情况

（1）与中山中兴网信签订的采购合同主要条款

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

2	与产品价格相关的条款	合同总金额人民币***元【固定金额】。本项目为总价包干，除非甲方要求变更，否则总计不予调整。
---	------------	--

(2) 与福能大数据签订的销售合同主要条款

序号	项目	合同条款
1	与存货风险相关的条款	1、乙方负责采购的材料设备，包括一般材料设备和主要材料设备，均应符合设计、标准规范、招标文件、合同约定的要求以及投标书的承诺，提供产品质量合格证明，并对其采购的材料设备负责。乙方提供的所有设备必须是全新的设备，所涉及的技术、设计、设备、技术培训和技术服务应来自于中华人民共和国或与中华人民共和国有正常贸易往来的国家或地区。 2、专项工程竣工未移交甲方之前，乙方负责对现场的一切设施和工程成品进行保护，乙方负责已完工程的照管工作。 3、材料设备所有权自送至现场经甲方检验合格后转移为甲方所有，但乙方有义务对所有材料设备和整个工程承担照管、看护及产品保护责任，并应持续到所有材料设备和整个工程通过最终验收为止，乙方应自费使所有材料设备和整个工程或其部分在此期间所受到的任何损失或损坏恢复完好。 4、试运行完成后，双方应选择适当时机进行竣工验收试验，竣工验收的目的是确认设备最终能否被甲方接受。
2	与产品价格相关的条款	合同总价***元【固定金额】。合同总价为含税价，涵盖了乙方为履行本合同规定的义务和风险所需的全部费用。本项目采取固定总价包干的方式，乙方投标最终报价中的包干总价为固定不变价，该包干总价在合同实施期间设备、材料不因市场价格变动而调整。

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

3、关于公司以总额法进行收入确认的具体说明

结合公司福能大数据项目执行情况来看，具体情况如下：

会计准则	公司业务模式、合同条款、商品风险或控制权转移
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司在福能大数据项目根据项目需求提供了方案设计、组织设备采购、系统集成等服务，公司在向供应商采购和向客户销售中均处于独立的主要责任人地位，公司承担了按照合同有关条款向客户提供商品的主要责任。公司分别与客户及供应商签订购销合同和采购合同，且在决定供应商时具有完全的自主权，无需征得客户同意。如果供应商未能履行交货义务，公司作为唯一与客户对接并签订合同的交货责任人，将承担由此造成的向客户供货的违约风险并独立负

会计准则	公司业务模式、合同条款、商品风险或控制权转移
	责与供应商的协商。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司在向福能大数据移交项目前，对项目上的设备承担了主要风险。中山中兴网信在交货验收后将采购设备的风险和控制权转移至公司，而公司需要完成设备安装、调试等流程后才将设备的风险和控制权转移至客户。公司承担了项目未通过验收的风险及赔偿义务，而供应商仅承担到货验收阶段的产品质量风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司在取得福能大数据项目中具有独立定价权，公司通过招投标的方式取得项目并签订合同。公司依据客户的需求进行设计，自主寻找供应商提供相应材料或设备，客户并不就具体的产品设计和制造进行指定，亦不就公司向供应商采购的价格、数量和生产安排作出限制，在项目实施过程中公司全程主导设备的品质控制，并负责设备的到货、验货等事宜。系统集成业务的原材料采购价格由公司与供应商按照独立的供需双方根据市场化商业原则协商，公司与客户的销售价格通过招投标的方式确定，公司具有自主定价权。
其他相关事实和情况	公司承担了延迟交货的违约风险且比采购合同中供应商延迟交货的违约风险更高。

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

四、补充披露发行人报告期内发生退换货或维修的金额及占比

报告期内，公司发生退换货或维修的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
退换货	12.53	0.03%	46.92	0.05%	20.71	0.03%	6.04	0.01%
维修	111.20	0.29%	151.54	0.15%	48.28	0.07%	16.76	0.04%
合计	123.73	0.32%	198.46	0.19%	68.99	0.09%	22.80	0.05%

注：占比为占营业收入的比例。

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

报告期内，公司维修支出占比分别为 0.04%、0.07%、0.15%及 0.29%，主要系对质保期内的系统集成项目或产品销售设备进行维修服务产生的支出，由于公司报告期内收入快速增长，质保期内的项目数量相应增长，导致维修费用支出相应增长。

五、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、统计及分析前五大客户对应合同中销售设备及服务的金额，了解不同合同的销售构成情况；

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

3、访谈发行人业务经办人员了解浩盛捷云向发行人采购系统集成业务的原因；

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

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

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

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

经核查，申报会计师认为：

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

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

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

4、报告期内，发行人发生退换货、维修的金额合计占比分别为 0.05%、0.09%、0.19%

及 0.32%，占比较低，发行人报告期内与客户不存在产品质量纠纷及因产品质量而产生诉讼的情形。

问题 18、关于募投项目。审核问询回复显示：

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

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

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

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

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

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

请发行人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

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

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

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

1、新建基地大楼竣工时间要求

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

2、搬迁项目不存在时间要求

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

（二）函件及备案证是否均针对发行人一期项目建设地块及两者的效力差异

1、一期项目建设地块的情况说明

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

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

2、函件及备案证的效力差异

根据广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局网站披露的机构职能，其主要工作职能包括规划用地管理、建筑工程规划管理等，其出具的关于发行人一

期项目建设地块的函件主要系针对建设地块的开竣工时间，督促公司尽快开展地块开发建设及按期开竣工。

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

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

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

（一）发行人实施一、二期项目的可行性及必要性

1、发行人实施一、二期项目的可行性

（1）报告期内发行人业务实现快速增长，具备实施项目的财务基础

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

截至 2021 年 6 月 30 日，公司一期项目已累计投入 18,631.85 万元，根据公司项目规划一期项目预计还需投入 17,336.78 万元。公司截至 2021 年 6 月 30 日货币资金余额为 13,551.80 万元，公司具备充足的货币资金可用于项目的建设。

若按公司目前的经营情况测算，未来三年公司留存收益测算情况如下：

单位：万元

项目	2021 年（E）	2022 年（E）	2023 年（E）	合计
预计营业收入[注 1] A	123,873.27	148,647.92	178,377.50	-
预计销售利润率[注 2] B	10%	10%	10%	-
预计分红比例[注 3] C	20.00%	20.00%	20.00%	-

新增留存收益	$D=A*B*(1-C)$	9,909.86	11,891.83	14,270.20	36,071.90
--------	---------------	----------	-----------	-----------	-----------

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

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

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

假设发行人留存收益优先用来满足一、二期项目需求，结合公司截至 2021 年 6 月 30 日账面货币资金情况，公司具备实施项目的财务基础。

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

公司自 2017 年以来通过引入外部投资者的方式进行了多轮融资，共募集资金 20,375.00 万元。同时，为保证一、二期项目的顺利实施，公司于 2020 年 7 月与中国银行股份有限公司广州开发区分行签订了《固定资产借款合同》，借款金额为 30,000.00 万元，借款期限为 96 个月，借款用途为专项用于杰创智能总部及研发生产基地项目工程建设。截至 2021 年 6 月 30 日，该合同的借款金额为 7,587.06 万元。

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

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

2、发行人实施一、二期项目的必要性

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

报告期内，公司主要通过租赁房产的方式满足经营需求，目前公司位于广州的经营总部主要租用创意大厦 B3 栋的房产，随着公司人员从报告期初的 385 人增长至 689 人，2020 年 4 月，公司又新增租赁了该大厦 5 层的房产，目前公司租用的房产错落分布在该大厦首层、三层、五层及九层，随着公司业务增长，办公人员数量的不断增加，对办公场地的需求亦日益增长，未来是否能持续从该大厦租赁到合适的房产存在一定的不确定性。若从附近其他园

区租赁房产，又不便于公司集中管理，增加沟通成本，也不利于公司对经营、研发、会议、培训和展示空间做出自主规划和安排，不便于公司相关研发和业务工作的开展。

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

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

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

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

(二) 一、二期项目摊销金额及对发行人未来三年业绩的影响

公司一、二期项目摊销金额及对发行人未来三年业绩的影响的模拟测算如下：

单位：万元

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

注：1、报告期，公司营业收入年均复合增长率为 56.34%，假定未来三年公司营业收入年均复合增长率为 20.00%；2、报告期内，公司销售利润率平均为 13.43%，假定未来三年

公司销售利润率为 10.00%；3、公司一期新建基地大楼计划于 2021 年 12 月竣工，假定公司竣工后立即启动搬迁，根据测算预计新增折旧及摊销费合计 1,868.73 万元；4、二期为智慧城市平台升级及产业化项目、智慧安全产品升级及产业化项目、杰创研究院建设项目等 3 个子项目，预计折旧摊销金额系根据项目的可行性研究报告测算。

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

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

（一）智慧城市平台升级及产业化项目未来收入、成本的测算过程

本募投项目主要的经济效益预测指标如下：

单位：万元

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

（1）营业收入

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

金额单位：万元、数量单位：个

年份	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
大型项目单价	-	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

大型项目数量	-	5.00	18.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
大型项目收入	-	7,500.00	27,000.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00
中型项目单价	-	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
中型项目数量	-	12.00	42.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
中型项目收入	-	2,400.00	8,400.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
小型项目单价	-	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
小型项目数量	-	40.00	140.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
小型项目收入	-	600.00	2,100.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
收入合计	-	10,500.00	37,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00	52,500.00

参考公司现有市场情况并结合报告期获取合同情况综合预测，预计达产后每年实施的大型、中型、小型项目数量分别为 25 个、60 个、200 个，单个项目规模分别为 1,500.00 万元、200.00 万元、15.00 万元，预计项目实施后实现收入占比分别为 71.43%、22.86%、5.71%。最近三年，公司各期执行的系统集成项目中大型（500 万元以上）、中型（50-500 万元）、小型（50 万元以下）项目的平均合同金额约为 1,668.52 万元、201.07 万元、12.31 万元，各类项目合同占比约为 72.03%、26.32%、1.65%，与本次募投测算的取值基本相当。

（2）营业成本

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

本项目的营业成本包括材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用等，近三年公司系统集成业务中各成本明细分类占营业收入的比例分别为 62.95%、2.24%、7.29%、3.26%、0.69%，参考上述比例本项目测算的材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用占营业收入的比例分别为 65.00%、2.50%、7.50%、1.50%、1.50%，具体构成情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	材料成本	-	6,825.00	24,375.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00	34,125.00
2	人工成本	-	262.50	937.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50	1,312.50
3	劳务成本	-	787.50	2,812.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50	3,937.50

4	技术服务	-	157.50	562.50	787.50	787.50	787.50	787.50	787.50
5	其他成本	-	157.50	562.50	787.50	787.50	787.50	787.50	787.50
合计		-	8,190.00	29,250.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00	40,950.00

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

（3）税金及附加测算

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

（4）期间费用

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

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

本项目管理费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅费、折旧摊销费等。公司近三年管理费用率分别为 5.16%、3.57% 及 3.16%，平均值为 3.96%，由于管理职能主要由公司现有管理团队负责，因此效益测算参考近一年管理费用率取值为 3.50%。

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

本项目未考虑债务融资，假设财务费用为 0。

（5）所得税

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

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

（二）智慧安全产品升级及产业化项目未来收入、成本的测算过程

本募投项目主要的经济效益预测指标如下：

单位：万元

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

(1) 营业收入

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

金额单位:万元、数量单位:台、个

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

①通信安全管理业务，主要收入来源于对外销售数据感知采集产品、数据传输组网产品等设备，报告期内公司销售的通信安全管理设备具有一定的定制化属性，本募投项目中通信安全管理设备销售价格参考市场同类设备销售报价以及销售数量测算，预计达产后每年销售数据感知采集产品、数据传输组网产品、数据存储分析产品分别 400.00 台、200.00 台及 100 台，设备平均单价分别为 10.00 万元、0.50 万元及 10.00 万元，预计达产年均销售收入合计 5,100.00 万元。

通信安全管理设备销售价格的测算依据如下：

单位：万元/台

项目	募投测算销售价格	测算依据
数据感知采集产品	10.00	报告期内，公司销售的数据感知采集产品系根据客户定制化生产的产品，由于不同的客户对产品功能、产品性能及产品形态的要求不同，因此设备的销售价格差异较大，鉴于目前无法准确预判未来客户的配置需求，本次测算参考公司报告期内产量最大的数据感知采集产品-热点设备的销售价格进行测算，最近三年该设备销售均价为 12.14 万元，基于谨慎考虑，本次募投测算取值为 10.00 万元。
数据传输组网产品	0.50	报告期内，数据传输组网产品主要作为配套装置与数据感知采集产品一并销售，未单独销售，募投测算该设备销售价格主要参考市场同类设备销售报价确定。
数据存储分析产品	10.00	参考公司报告期内数据存储分析产品的销售价格测算，最近三年该设备销售均价为 16.38 万元，由于数据存储分析产品主要系定制化开发的系统，不同配置、性能、功能的产品销售价格存在较大差异，基于谨慎考虑，本次募投测算取值为 10.00 万元。

②社会安全管理综合解决方案，主要收入来源于为国内各级安全管理部门和单位的客户提供定制化的系统集成服务，由于不同客户间、具体项目的需求存在差异，使得不同项目之间的合同规模、实施复杂度差异较大，因此无法按照单价、销量等指标预测未来收入，该部分收入参考公司现有市场情况并结合报告期获取合同情况综合预测，募投项目营业收入根据项目销售数量和销售价格计算，预计达产后每年实施社会安全管理综合解决方案项目 50 个，单个项目平均收入 300.00 万元，达产年均销售收入为 15,000.00 万元。最近三年，公司各期正在执行的系统集成项目平均合同金额为 330.66 万元，与本次募投测算的取值基本相当。

本募投项目社会安全管理综合解决方案、通信安全管理业务的收入占比分别为 74.63%、25.37%，最近三年公司智慧安全解决方案业务上述业务的收入占比分别为 77.83%、22.17%，与本次募投测算的取值基本相当。

（2）营业成本

本募投项目营业成本包括社会安全管理综合解决方案、通信安全管理产品两类业务，具体为：

①本募投项目社会安全管理综合解决方案为系统集成类业务，由于不同项目客户的需求不同，项目的成本构成差别也较大，因此本项目在成本测算时，主要参考公司现有业务的成本构成进行测算，营业成本包括材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用等，近三年公司系统集成业务中各成本明细分类占营业收入的比例分别为 62.95%、2.24%、7.29%、3.26%、0.69%，参考上述比例本项目测算的材料成本、人工成本、劳务分包成本、技术服务成本及其他费用占营业收入的比例分别为 65.00%、2.50%、7.50%、1.50%、1.50%。本项目社会安全管理综合解决方案的毛利率 22.00%，与最近三年系统集成业务的平均毛利率 23.57%基本相当。

②本募投项目通信安全管理产品业务，营业成本包括材料成本、人工成本及其他费用，产品成本构成按产品的计划 BOM 成本及材料价格变动趋势进行预计，具体如下：A、材料成本：按照单个产品材料成本×销售数量计算；B、人工成本：按照单个产品人力成本投入×销售数量计算；C、制造费用：a、折旧与摊销：按照公司固定资产折旧及无形资产摊销会计政策计算，其中：房屋及建筑物折旧按 20 年、残值率 5%；电子设备、办公设备等设备折旧按 5 年、残值率 5%；软件按 5 年摊销；b、除折旧与摊销之外的其他制造费用按照产品预计制造费用投入及数量计算。

本募投项目通信安全管理产品毛利率平均为 52.94%，低于近三年公司通信安全管理产品业务平均毛利率 73.29%。一方面系近三年公司通信安全管理产品收入主要来源于数据感知采集产品，该产品毛利率相对较高；另一方面本募投项目拟加大数据传输组网产品、数据存储分析产品的销售力度，上述产品尚处于市场拓展初期，为快速打开市场销售渠道，公司拟采取薄利多销的策略提升产品知名度。

综上，本募投项目营业成本具体测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	材料成本	-	3,553.20	8,290.80	11,844.00	11,844.00	11,844.00	11,844.00	11,844.00
2	人工成本	-	166.50	388.50	555.00	555.00	555.00	555.00	555.00
3	制造费用	-	422.27	1,076.70	1,221.41	1,221.41	1,221.41	943.86	351.00
4	劳务成本	-	337.50	787.50	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00	1,125.00
5	技术服务	-	67.50	157.50	225.00	225.00	225.00	225.00	225.00
	合计	-	4,546.97	10,701.00	14,970.41	14,970.41	14,970.41	14,692.86	14,100.00

（3）税金及附加测算

本次募投项目税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，城市维护建设税按照 7.00%进行测算，教育费附加按照 3.00%进行测算，地方教育费附加按照 2.00%进行测算。财务预测期内，本募投项目的达产年均税金及附加为 140.88 万元。

（4）期间费用

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

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

本项目管理费用主要包括职工薪酬、办公费、差旅费、折旧摊销费等。公司近三年管理费用率分别为 5.16%、3.57%及 3.16%，平均值为 3.96%，由于管理职能主要由公司现有管理团队负责，因此效益测算参考近一年管理费用率取值为 3.50%。

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

本项目未考虑债务融资，假设财务费用为 0。

（5）所得税

本项目所得税率按 15.00%测算，预计项目达产年均所得税费用为 420.95 万元。

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

四、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、查阅募投项目建设用地相关的土地出让合同及相关补充协议、广州市开发区规划和自然资源局等部门出具的函件及广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证等相关文件，了解项目的规划建设要求；

2、查阅广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局、广州市黄埔区发展和改革局的网站，了解上述部门的职责及向发行人出具的函件、备案证的效力差

异；

3、访谈发行人高管了解公司近年来的经营情况、资金状况，并结合发行人近年来的融资情况，了解发行人实施一、二期项目的可行性及必要性；

4、根据发行人报告期的经营情况，模拟测算发行人未来三年的业绩情况及一、二期项目摊销金额对其未来三年业绩的影响；

5、复核募投项目效益测算的计算底稿，了解募投项目效益的测算依据、过程，并与同期发行人的财务数据进行比较，核实相关指标取值的合理性；

经核查，申报会计师认为：

1、发行人一期项目中新建基地大楼根据规划应于 2021 年 12 月 30 日前完工，一期项目中搬迁项目不存在竣工时间要求；广州市开发区规划和自然资源局、广州市规划和自然资源局黄埔分局出具的函件与广州市黄埔区发展和改革局核发的备案证均与发行人一期项目建设地块相关，其中函件系针对发行人一期项目建设地块的开竣工时间等规划管理，备案证系针对建设地块的固定资产投资项目建设内容进行备案，函件及备案证两者约束的事项有一定区别，均具有法律效力；

2、报告期内发行人业务实现快速增长，同时发行人通过引入外部投资者、银行借款等多种渠道融资，具备实施项目的财务基础及资金实力，且该项目符合公司的实际需求及发展战略，发行人实施该项目具有可行性及必要性；经测算，一、二期的实施不会对发行人未来三年业绩造成重大影响；

3、发行人募投项目未来收入、成本的测算系参考发行人现有业务毛利率、费用率等指标进行测算，具有合理性。

问题 19、关于期后业绩。请发行人披露 2020 全年和 2019 全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人披露2020全年和2019全年的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利

润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险

(一) 2020全年和2019全年的主要财务信息比较情况

1、主要财务数据对比情况

2019年和2020年主要财务数据

单位：万元

项目	2020年12月31日/2020年	2019年12月31日/2019年	变动幅度
资产总额	101,940.48	73,303.51	39.07%
所有者权益	59,508.45	43,568.17	36.59%
归属于母公司所有者权益	59,515.82	43,585.19	36.55%
营业收入	103,227.72	73,446.94	40.55%
营业利润	19,483.71	6,868.12	183.68%
利润总额	19,369.54	6,844.94	182.98%
净利润	16,741.61	6,087.57	175.01%
归属于母公司所有者的净利润	16,755.78	6,096.12	174.86%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	14,507.07	5,800.46	150.10%
经营活动产生的现金流量净额	19,830.70	2,053.67	865.62%

2020年度，公司实现营业收入103,227.72万元，相较2019年度增长40.55%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润14,507.07万元，相较2019年度增长150.10%，主要系发行人2020年承接并实施了涉密项目客户B智慧安全项目B-1、广州市公安局的应急指挥大厅综合调度系统高清升级改造项目、广州浩盛捷云网络科技有限公司的浩云网络广州2号云基地系列项目等项目，实现社会安全管理业务和数据中心建设业务快速增长；其中，智慧安全项目B-1系海南省社会管理信息化平台的重要组成部分，该项目运用了公司自研的通信安全管理产品，通过物联网、云计算、大数据等先进技术的运用建立动态实时感知的信息管理系统，由于项目是“定制化产品+集成建设+技术服务”的综合解决方案服务能力，项目规模相对较大且毛利率相对较高；并且发行人期间费用控制良好，上述因素共同导致了公司2020年营业收入和净利润实现快速增长。

截至2020年12月31日，发行人资产总额为101,940.48万元，相较2019年末增长39.07%，主要系公司业务增长，流动性货币资金和应收账款增加；另一方面，公司新建办公大楼，在建工程相应增加。截至2020年12月31日，发行人所有者权益为59,508.45万元，相较2019年末

增长36.59%，主要系公司盈利增长导致的盈余增加。

2020年度经营活动产生的现金流量净额为19,830.70万元，经营活动的现金流量较2019年有较大幅度改善，主要系公司加强了现金流管理，一方面是当期实施的涉密项目客户B智慧安全项目B-1、浩云网络广州2号云基地系列项目、河南省科技馆新馆建设项目智能化工程等主要项目回款较好；另一方面是当期收到贵州中烟工业有限责任公司遵义卷烟厂易地技术改造项目、贵州中烟工业有限责任公司铜仁卷烟厂易地技术改造项目等前期实施项目的回款。

2、纳入非经常性损益的主要项目情况

公司报告期内非经常性损益的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.51	-3.54	-0.37	14.55
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	734.31	2,650.55	359.86	284.35
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-1.70	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	130.24	109.41	13.41	36.90
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4.46	-110.63	-22.81	-15.47
其他符合非经常性损益定义的损益项目	15.09	3.00	0.14	1.54
小计	874.67	2,647.08	350.23	321.86
减：所得税影响额（如果减少所得税影响额，以负数填列）	130.20	398.38	54.57	48.42

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
减：少数股东权益影响额（税后）	-	-	-	-
合计	744.47	2,248.71	295.66	273.44

2020年度，发行人非经常性损益净额为2,248.71万元，相较2019年同比增长660.57%，主要系2020年度计入当期损益的政府补助较2019年增加2,290.69万元所致。

（二）在重大事项提示中披露相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示•一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”中补充披露如下风险：

“（八）未来经营业绩波动风险

报告期内，公司呈现出较高的成长性，营业收入从2018年的42,233.12万元增长到2020年的103,227.72万元，年复合增长率达56.34%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润从2018年的4,272.88万元增长到2020年的14,507.07万元，年复合增长率达84.26%。公司未来的成长受到宏观经济形势、行业政策、竞争环境、人才技术储备情况等多重因素的影响，如果前述因素发生不利变化，则公司的业务发展和经营业绩将受到不利影响，公司经营业绩存在下滑甚至亏损的风险。”

二、申报会计师执行的核查程序及核查意见

针对上述问题，申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、访谈发行人高管，了解发行人2020年度的销售情况、收入、期间费用、利润等情况，了解发行人总资产、所有者权益、经营活动现金流和非经常性损益较2019年变动的原因及合理性；

2、获取并查阅发行人2020年度审计报告及非经常性损益明细表；获取并查阅发行人2021年1-6月非经常性损益明细表。

经核查，申报会计师认为：

1、2020年发行人总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额和非经常性损益金额变动具有合理性，相关披露信息真实、准确；

2、发行人采购、经营和销售等业务正常运作，发行人的经营模式、行业竞争状况、市场情况等方面均未发生重大变化，发行人整体经营情况良好。



中国.武汉

中国注册会计师: 
(项目合伙人)

中国注册会计师: 

2021 年 9 月 15 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
91420106081978608B



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”,
了解更多登记、监
备案、许可、监
管信息。

3-5



成立日期 2013年11月06日

合伙期限 长期

主要经营场所 武汉市武昌区东湖路169号2-9层

名称 中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
执行事务合伙人 石文先; 曾云鸣; 杨建峰

经营范围 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务审计; 基本建设决(结)算审核; 法律、法规规定的其他业务; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)

登记机关



2020 12 10

证书序号: 0010577



说明

1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书



名称: 中审众环会计师事务所(普通合伙)
首席合伙人: 石文先
主任会计师:
经营场所: 武汉市武昌区东湖路169号2-9层

组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 42010005
批准执业文号: 鄂财会发〔2013〕25号
批准执业日期: 2013年10月28日



中华人民共和国财政部制



证书序号: 000387

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证



经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
中审众环会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 石文先



证书号: 53

发证时间: 二〇一一年十一月十九日

证书有效期至: 二〇二一年十一月十八日



姓名: 汤家俊
Full name: 汤家俊
性别: 男
Sex: 男
出生日期: 1978-10-07
Date of birth: 1978-10-07
工作单位: 中审众环会计师事务所(普通合伙)
Working unit: 中审众环会计师事务所(普通合伙)
身份证号码: 420124197810070016
Identity card No: 420124197810070016



证书编号: 420100059987
No. of Certificate: 420100059987
批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: 湖北省注册会计师协会
发证日期: 2005 年 9 月 20 日
Date of Issuance: 2005 年 9 月 20 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

汤家俊 (420100059987)

2013年已通过



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

汤家俊 (420100059987)

2015年已通过



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

中国以环会计师事务所(普通合伙) 注册会计师
(转出单位) 汤家俊

事务所
CPAs

转出协会盖章
2019 年 10 月 8 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

中审众环会计师事务所(普通合伙) 事务所
(转入单位) 汤家俊

事务所
CPAs

12

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

中国以环会计师事务所(普通合伙) 注册会计师
(转出单位) 汤家俊

事务所
CPAs

转出协会盖章
年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

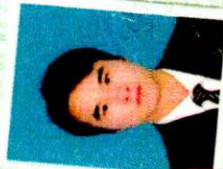
中审众环会计师事务所(普通合伙) 事务所
(转入单位) 汤家俊

事务所
CPAs

12



姓名: 肖文涛
 Full name: 肖文涛
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1985-12-19
 Date of birth: 1985-12-19
 工作单位: 中德会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit: 中德会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号码: 420621198512191031
 Identity card No.: 420621198512191031



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

肖文涛(420100052960)

2020年已通过



证书编号:
 No. of Certificate 420100052960

批准注册协会:
 Authorized Institute of CPAs 湖北省注册会计师协会

发证日期:
 Date of Issuance 2021年01月15日