

关于北京中科江南信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

二〇二一年九月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 6 日出具的《关于北京中科江南信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010780 号）（以下简称“《审核中心意见落实函》”）已收悉。北京中科江南信息技术股份有限公司（以下简称“中科江南”、“公司”或“发行人”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”），北京市天元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）就《审核中心意见落实函》所列问题进行了逐项核查，同时按要求对进行了补充说明和披露，现汇报如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告使用的简称与《北京中科江南信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义保持一致，同时，本回复报告所用字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体、加粗
对问询函所列问题回复及相应招股说明书补充披露	宋体
涉及问题回复及招股说明书更新的内容	楷体、加粗

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

目录

问题 1、关于分拆上市的条件	4
问题 2、关于业务可持续性	11
问题 3、关于同业竞争	25
问题 4、关于技术服务商的合作	29
问题 5、关于应收账款的期后回款	47
问题 6、关于存货的期后结转	56

问题 1、关于分拆上市的条件

《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（以下简称《若干规定》）规定，上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股份的 30%。根据招股说明书，目前，前述人员合计持有发行人股份的比例为 28.96%。其中，衡凤英为天津融商力源第一大股东，天津融商力源的普通合伙人为谢海青。

请发行人结合天津融商力源的股权和控制权变化历史、谢海青的履历及入股背景，说明衡凤英是否实际控制天津融商力源，发行人对相关董事、高级管理人员及其关联方的持股比例计算是否准确、完整。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人董事、高级管理人员的关联方及相关关联交易的认定是否准确、完整，天津融商力源的股权设计是否涉嫌规避《若干规定》中关于分拆上市条件的相关要求。

回复：

一、发行人说明

（一）结合天津融商力源的股权和控制权变化历史、谢海青的履历及入股背景，说明衡凤英是否实际控制天津融商力源

1、天津融商力源的出资人及出资结构变化情况

2014 年 12 月，天津融商力源成立时，合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	谢海青	普通合伙人	100.00	5.00%
2	丁绍连	有限合伙人	1,220.00	61.00%
3	张潜	有限合伙人	200.00	10.00%
4	刘胜飞	有限合伙人	200.00	10.00%
5	高燕	有限合伙人	140.00	7.00%
6	赵彦萍	有限合伙人	140.00	7.00%
合计			2,000.00	100.00%

2015 年 9 月，赵彦萍将其持有天津融商力源财产份额转让给其女儿崔誉允；2020 年 4 月，丁绍连将其持有天津融商力源财产份额转让给其配偶衡凤英。截至本回复出具日，天津融商力源合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	谢海青	普通合伙人	27.00	5.00%
2	衡凤英	有限合伙人	329.40	61.00%
3	张潜	有限合伙人	54.00	10.00%
4	刘胜飞	有限合伙人	54.00	10.00%
5	高燕	有限合伙人	37.80	7.00%
6	崔誉允	有限合伙人	37.80	7.00%
合计			540.00	100.00%

综上，天津融商力源除个别出资人由于直系亲属间财产转让而发生合伙人变动外，其出资结构未发生其他变化。

2、天津融商力源的控制权变化情况

自天津融商力源成立之初，谢海青担任执行事务合伙人。天津融商力源全体合伙人同意丁绍连委托谢海青作为天津融商力源的执行事务合伙人在工商管理登记部门进行登记。2014 年 12 月 29 日，谢海青与丁绍连签署《委托书》，约定丁绍连特委托谢海青作为天津融商力源的执行事务合伙人，并办理工商登记；谢海青同意接受委托，在天津融商力源日常经营管理中按照丁绍连的意见与指示行事，细化和落实丁绍连决策；谢海青在关于发行人的行使股东会的各项表决权、向股东会行使提案权、行使董事和监事候选人提名权及其他相关事宜的决策中，完全按照丁绍连的指令、指示及决策安排；前述委托至谢海青不再担任合伙企业的执行事务合伙人时自动终止。2015 年 6 月，天津融商力源执行事务合伙人变更为丁绍连，同时丁绍连仍然持有 61% 财产份额，本次变更还原了丁绍连对天津融商力源的影响力。上述安排是因为当时公司谋求发行上市，进一步巩固丁绍连作为公司实际控制人的地位。

2018 年，广电运通启动对公司控制权收购工作。2018 年 2 月，天津融商力源的执行事务合伙人由丁绍连变更为谢海青，后续丁绍连与谢海青签署了《关于〈委托书〉的解除协议》，确认前述天津融商力源经营管理委托事项予以解除，谢

海青按照法律、法规、规范性文件及《合伙协议》的规定独立发表意见和做出决策。截至本回复出具日，天津融商力源执行事务合伙人亦未发生其他变化，丁绍连和谢海青不存在按照委托人意见和指令行事的其他口头或者书面的类似约定，谢海青与丁绍连、衡凤英亦无一致行动关系。并且，天津融商力源及其执行事务合伙人已出具确认函，天津融商力源按照法律法规和工商登记的《合伙协议》等文件的规定进行合伙企业经营决策，天津融商力源的执行事务合伙人不是合伙企业的实际控制人，合伙企业不存在实际控制人。

综上，天津融商力源持有发行人股份为天津融商力源实际持有，天津融商力源份额由天津融商力源合伙人实际持有，不存在以委托持股、信托持股或类似安排的形式代他人持有天津融商力源出资份额或发行人股份的情形。同时，依据天津融商力源的出资结构及其合伙协议关于合伙事务决策机制的约定，并经天津融商力源及其执行事务合伙人的确认，目前天津融商力源不存在实际控制人。

3、谢海青的履历及入股背景

谢海青女士，1970年2月出生，中国国籍，于1994年毕业于中国政法大学经济法专业；曾就职于北京市嘉华律师事务所、北大方正世纪信息系统有限公司、北京市汉衡律师事务所、北京市泽元律师事务所，2017年1月至今为国浩律师（北京）事务所高级合伙人、律师。

谢海青曾于2001年至2006年间在北大方正世纪信息系统有限公司工作，与丁绍连相识，谢海青、丁绍连及其他出资人于2010年6月共同出资设立北京融商力源。2012年3月，基于看好中科江南有限的业务发展前景，北京融商力源向发行人出资成为发行人的股东，谢海青作为北京融商力源的股东同时也成为发行人的间接股东。2015年4月，出于税收筹划考虑，北京融商力源将其持有发行人的全部股份转让给天津融商力源，转让发生时，北京融商力源与天津融商力源的出资人及出资结构一致。谢海青自天津融商力源成立担任执行事务合伙人，主要基于其专业背景以及了解合伙企业事务，有利于天津融商力源的业务开展、规范运作和经营治理。

4、衡凤英对天津融商力源不具有实际控制力

如上文所述，2018 年广电运通收购公司控制权后，衡凤英配偶丁绍连不再担任天津融商力源的执行事务合伙人，执行事务合伙人变更为谢海青。并且，丁绍连与谢海青之间已经解除了关于天津融商力源经营管理委托事项，谢海青与丁绍连、衡凤英无一致行动关系。按照天津融商力源现行有效的《合伙协议》，明确约定了执行事务合伙人以及合伙企业全体合伙人的决策权限，建立了合伙企业自身内部的决策机制，谢海青作为执行事务合伙人可以按照独立行使相应权限。

基于上述背景，同时结合天津融商力源的出资结构及其合伙协议关于合伙事务决策机制的约定，天津融商力源目前不存在实际控制人，衡凤英尽管持有天津融商力源 61%财产份额，未实际控制天津融商力源。

（二）公司董事、高级管理人员及其关联方的持有公司股份比例准确、完整

参考《公司法》第 216 条，关联关系是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系；参考《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）项，基于关联自然人关联关系构成上市公司关联法人的范围为直接或间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织。据此，《分拆上市规定》第一条第六项所述上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员的关联方应包括关联自然人和关联法人。关联自然人为发行人董事、高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母；关联法人为发行人董事、高级管理人员直接或间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的法人或者其他组织。

发行人共有 5 名股东，为上市公司广电运通、发行人副董事长衡凤英、有限合伙企业天津众志软科、天津融商力源、天津科鼎好友；天津众志软科、天津融商力源、天津科鼎好友穿透至最终出资人为 137 名自然人。天津众志软科、天津融商力源、天津科鼎好友其他出资人不是发行人董事、高级管理人员关系密切的家庭成员。发行人董事、高级管理人员亦未控制天津科鼎好友、天津众志软科、天津融商力源。

基于上述原因，截至本回复出具之日，除发行人董事、高级管理人员中衡凤英、朱玲、曾纪才、张来生、马义、张驰直接或间接持有发行人股份外，不存在其他发行人董事、高级管理人员及其关联方持有发行人股份的情形。

发行人对相关董事、高级管理人员及其关联方的持股比例计算时已经计算了董事、高级管理人员直接持有的发行人股份，即衡凤英直接持有发行人 11.8523% 股份，和董事、高级管理人员通过天津科鼎好友、天津众志软科、天津融商力源等平台按其在上述平台持有份额所对应的间接持有的发行人 17.1109% 股份。上述人员持股情况具体如下：

序号	姓名	直接持有 发行人股 份比例	间接持有发行人股份比例			合计持有发 行人股份比 例
			持有合伙企业的 财产份额	合伙企业持 有发行人股 份比例	通过合伙企 业持有发行 人股份比例	
1	衡凤英	11.8523%	持有天津融商力 源 61.0000%	14.2763%	8.7085%	20.5609%
2	朱玲	-	持有天津众志软 科 10.8436%	19.4621%	2.1104%	2.1104%
3	曾纪才	-	持有天津众志软 科 19.0721%	19.4621%	3.7118%	3.7118%
4	张来生	-	持有天津众志软 科 7.3354%	19.4621%	1.4276%	1.9987%
		-	持有天津科鼎好 友 6.7907%	8.4093%	0.5711%	
5	马义	-	持有天津科鼎好 友 5.0930%	8.4093%	0.4283%	0.4949%
		-	通过天津安财科 技间接持有天津 众志软科 0.3425%	19.4621%	0.0667%	
6	张驰	-	持有天津众志软 科 7.3354%	19.4621%	0.0864%	0.0864%
合计		11.8523%	——		17.1109%	28.9632%

由上表可知，发行人对董事、高级管理人员及其关联方的持股比例的计算，系董事、高级管理人员直接持有和通过天津科鼎好友、天津众志软科、天津融商力源间接持有的合计比例。

此外，华邦生命健康股份有限公司分拆控股子公司山东凯盛新材料股份有限公司（下称“凯盛新材”）至深圳证券交易所创业板上市亦采取了上述计算方法。根据《华邦生命健康股份有限公司关于分拆所属子公司山东凯盛新材料股份有限

公司至创业板上市的预案（修订稿）》和《山东凯盛新材料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（注册稿）》，凯盛新材股东包括持有 7.92%股份的淄博凯盛投资管理中心（有限合伙）（下称“凯盛投资中心”）、持有 1.59%股份的淄博凯斯通投资合伙企业（有限合伙）（下称“凯斯通投资”）、持有 1.54%淄博凯盛投资合伙企业（有限合伙）（下称“凯盛投资”），凯盛新材董事、高级管理人员及其关联自然人合计持有凯盛投资中心 79.97%财产份额并担任有限合伙人、合计持有凯斯通投资 40.56%财产份额并担任有限合伙人、合计持有凯盛投资 35.81%财产份额并担任有限合伙人；凯盛新材计算董事、高级管理人员及其关联方持有凯盛新材的股份时计算了凯盛新材董事、高级管理人员及其关联自然人直接持有和通过前述有限合伙企业间接持有的凯盛新材股份；未计算前述有限合伙其他出资人间接持有凯盛新材的股份。

综上，发行人在计算董事、高级管理人员及其关联方持有发行人股份时，已经包含了该等人员直接和间接持有的发行人股份，对董事、高级管理人员及其关联方的持股比例计算准确、完整。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行核查程序如下：

1、核查了天津融商力源自设立以来的工商登记档案、合伙企业决议文件及现行有效的合伙协议及其补充协议；

2、审阅了有关出资人及其出资变动涉及的合伙人会议决议、入伙与退伙协议、出资额转让协议、款项收付凭证或相关说明文件等文件，审阅了有关执行事务合伙人变动涉及的合伙人会议决议；

3、核查了谢海青作为受托人于 2014 年 12 月 29 日与委托人丁绍连签署《委托书》、丁绍连与谢海青已签署《关于<委托书>的解除协议》；

4、取得了天津融商力源穿透至自然人填写的股东调查表；对天津融商力源执行事务合伙人、其他主要出资人进行了访谈，并取得了该等人员的确认函；取得了天津融商力源及其执行事务合伙人出具相关确认函；

5、取得并核查了发行人董事、高级管理人员填写的基本情况调查表；取得并查阅了广电运通外直接或间接持有发行人股份自然人填写的基本情况调查表，对前述部分自然人的访谈。

（二）关于发行人董事、高级管理人员的关联方及相关关联交易的认定准确、完整，以及天津融商力源的股权设计不存在规避《若干规定》中关于分拆上市条件的说明及意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人董事、高级管理人员的关联方及相关关联交易的认定准确、完整

截至本回复出具日，发行人董事、高级管理人员的关系密切的家庭成员及其控制的企业不存在直接或间接持有发行人股份的情形，发行人股东亦不存在代为持有发行人股份的情形，衡凤英及丁绍连与谢海青及融商力源其他合伙人不存在关联关系或一致行动关系。发行人对相关董事、高级管理人员及其关联方的持股比例计算时已经计算了发行人董事、高级管理人员直接和间接持有发行人股份的情形。综上，发行人对发行人董事、高级管理人员的关联方认定准确、完整，且发行人已经在《招股说明书》中准确、完整的披露了报告期内的关联交易。

2、天津融商力源的股权设计不存在规避《若干规定》中关于分拆上市条件的说明

2019年8月23日，中国证监会发布《关于就<上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定>公开征求意见的通知》、《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定（征求意见稿）》等文件。

2019年12月12日，中国证监会发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（中国证券监督管理委员会公告[2019]27号），第一条第六项规定“上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的30%”。

相较上述法规发布时间，天津融商力源的出资结构及其合伙事务执行人在2018年即已经形成。自发行人2018年控制权变更后，天津融商力源的执行事务合伙人变更为谢海青后亦未发生变化；天津融商力源自2014年12月设立以来，除个别出资人由于直系亲属间财产转让而发生变动外，出资人和出资结构未发生

变化，丁绍连或衡凤英一致保持 61%财产份额；天津融商力源合伙协议中关于合伙事务决策机制的约定亦未发生变化。并且，天津融商力源出资人仅丁绍连及其配偶衡凤英在发行人担任或曾担任董事、高级管理人员，其通过天津融商力源合计持有发行人股份数量未发生变化。此外，天津融商力源系衡凤英与其他投资人组成的对外投资平台，除发行人外，还对外投资了河南北大学园学前教育管理咨询有限公司。

综上，天津融商力源的股权设计在 2018 年已经完成，其成立及出资结构不存在为发行人上市涉嫌规避 2019 年出台的《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》中有关分拆上市条件的情形。

问题 2、关于业务可持续性

根据申报材料及审核问询回复：

（1）发行人支付电子化业务的下游需求主要包括支付电子化的进一步升级和推广下沉、银行对等部署支付电子化、信创背景下支付电子化系统的适配改造及配套运维服务。其中，前两者主要基于 2019 年以来财政预算管理一体化新规的政策驱动，信创适配改造主要基于近年来国家对信息技术应用创新、自主可控的要求驱动，相关驱动因素具有一定的阶段性，且信创适配改造的业务需求来源于客户所使用的其他软硬件（例如操作系统、数据库、服务器和终端机等）的更新替代，具有一定的不确定性。

（2）发行人说明，在可预见的未来，各项主营业务具备持续发展的空间。主要依据包括：在支付电子化市场，进一步升级和推广下沉、银行配套部署、信创适配改造等需求较大，发行人保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔；在财政预算管理一体化市场、预算单位财务服务平台市场，发行人已取得可观的市场份额，未来业务发展空间较大。发行人对各项业务在 2019 年以来这一轮支付电子化改造完成后是否仍然具有可持续性的分析较少。

请发行人：

（1）结合支付电子化业务下一轮政策驱动在时间上的不确定性、信创适配改造在市场规模上的不确定性，进一步分析现有支付电子化升级改造完成后，

审核问询回复所称发行人“保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔”的具体依据。

(2) 说明在现有支付电子化升级改造完成后，发行人支付电子化业务是否存在除下一轮政策驱动、信创适配改造以外的其他驱动因素，并进一步分析该业务的可持续性。

(3) 针对财政预算管理一体化业务、单位财务服务平台业务，说明以当前市场份额可观预计未来业务发展空间较大的原因及合理性，该项业务是否存在由于客户类型限制（例如仅财政部门及相关客户）、总体规模限制（例如发行人预计未来能够取得的市县级推广业务金额为 5.59 亿元）等原因导致市场规模缩减的风险。

(4) 就相关业务成长空间及业务的可持续性进行重大风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露

(一) 结合支付电子化业务下一轮政策驱动在时间上的不确定性、信创适配改造在市场规模上的不确定性，进一步分析现有支付电子化升级改造完成后，审核问询回复所称发行人“保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔”的具体依据。

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

1、现阶段公司在国库集中支付电子化细分领域竞争优势明显，市场地位突出

从现有支付电子化业务的市场覆盖率分析。截至 2021 年 6 月，基于公司对各级财政部门业务的统计，公司支付电子化业务市场覆盖率较高。具体如下：

项目	省级	地市级	区县级
各级财政单位数量（注 1）	36	328	2846

公司支付电子化业务覆盖各级财政单位数量（注 2）	35	317	2470
市场覆盖率占各级财政的比例	97.22%	96.65%	86.79%

注 1：各级财政单位数量基于行政区划单位统计，行政区划统计自民政部《2020 年 5 月中华人民共和国县级以上行政区划代码》，本表中，计划单列市纳入省级统计；且基于业务可开展性，省级数量未考虑香港和澳门特别行政区和台湾省。

注 2：根据《国库集中支付电子化管理理论与实践》（财政部国库司编著，2013 年版），电子凭证库是国库集中支付电子化管理的核心内容，是电子化管理的实现载体。本行数据基于公司为其部署电子凭证库的各级财政单位数量统计。

从在手订单分析。截至 2021 年 8 月末，公司支付电子化业务在手订单金额合计 **62,870.61 万元**。对标 2019 年财政信息化新政¹（以下简称“新政”）要求建设支付电子化系统的订单充足。

综上，基于业务进展和在手订单分析，公司现阶段支付电子化业务竞争优势明显，在对标新政要求建设支付电子化方面保有优势，订单充足，市场地位突出。

2、基于业务积累，电子化业务竞争优势具备延续性，业务具有发展空间

公司依托在国库集中支付电子化领域的领先地位和支付电子化在财政信息化建设的引领性，进一步发展财政业务电子化，积极拓展行业电子化领域，电子化业务竞争优势具备延续性，业务具有发展空间。公司竞争优势的延续性主要如下：

（1）客户业务管理需求可持续挖掘

国库集中支付电子化是财政业务全流程电子化的开端。伴随财政业务管理水平提升，客户新的业务电子化管理需求在支付电子化管理基础上发展，包括但不限于非税缴库电子化、账户管理电子化、会计档案电子化、电子监测平台等。衍生新的电子化业务需求具有持续性。

发展方向	业务内涵
非税缴库电子化	指在完成非税资金收缴后，复用财政、代理银行、人民银行间已通过电子凭证库建立的资金支付渠道，实现非税资金的缴库、退库等业务的电子化办理。
账户管理电子化	指复用财政、代理银行、人民银行间已通过电子凭证库建立的安全通道，实现财政银行专户开立、注销、变更、账户流水和年检等业务的电子化

¹ 指 2019 年财政预算管理一体化新政规定（主要包括《财政核心业务一体化系统实施方案》、《财政信息化三年重点规划》、《关于推进财政大数据应用的实施意见》和《财政信息系统集中化推进工作方案》等四个制度文件）和财政部财政核心业务一体化系统建设现场会暨全国财政信息化工作会议安排，以及财政部于 2020 年制定并发布的《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》。

	办理。
会计档案电子化	指对现有会计核算系统的会计凭证、会计账簿、财务报告等进行电子化处理，并从电子凭证库中获取原始凭证，形成会计电子档案。
电子监测平台	指通过对电子凭证库、电子签章、签名验签服务器、消息中间件、网络等实时监控，及时排查电子支付过程中出现的问题，实施对电子凭证全生命周期的监控，形成监测报告，优化电子支付运行环境；建立电子凭证数据中心，为各级领导决策提供数据支持。

（2）客户资源与业务关系具有稳定性

基于以往全国范围的业务开展，公司已与全国各级财政部门、各级人民银行、各类商业银行和预算单位建立业务合作关系，积累了一大批优质客户资源。财政信息化产品与客户的日常工作密不可分，产品的稳定性、可靠性及效率等因素都影响着客户的日常运营，客户黏性高，业务关系具有稳定性。

（3）技术与产品具备复用性

在国库集中支付电子化管理改革过程中，公司完成了电子凭证库、电子印章等基础软件系统的建设，形成了以电子凭证库、电子印章和签名服务器为基础的国库集中支付电子化安全支撑体系，该电子化安全支撑体系在其他电子化业务中可以复用，可快速与客户其他业务系统衔接，保障其业务的安全传输、存储和交互。

3、业务发展由客户管理需求驱动，短期政策不影响长期需求可预期性

从业务发展驱动力分析，公司业务围绕财政信息化建设展开，业务发展由财政管理需求所驱动。虽然财政信息化相关具体政策发布、标准制定、推广进度等由财政部门主导，但电子化、数字化等发展趋势较为明确。从历史期看，自 2012 年财政部正式启动河北、重庆第一批支付电子化试点起，推广建成国库集中支付电子化管理已有明确预期，各期财政信息化新政发布主要影响需求节奏，市场长期需求预期较为稳定。

因此，支付电子化下一轮政策驱动在时间上的不确定性、信创适配改造在规模上的不确定性，不影响该等需求的长期可预期性，不影响公司支付电子化业务发展空间仍然广阔的长期判断。关于公司支付电子化业务由财政业务流程电子化需求、行业电子化需求驱动的详细分析，参见本题（二）的有关回复内容。

综上所述，公司现阶段在国库集中支付电子化细分领域竞争优势明显，市场

地位突出；基于公司的业务积累，公司电子化业务竞争优势具备延续性，电子化业务具有发展空间；从业务发展驱动力分析，公司业务发展由客户管理需求驱动，长期需求具有可预期性。因此，公司预计现有支付电子化升级改造完成后，电子化业务保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔。

（二）说明在现有支付电子化升级改造完成后，发行人支付电子化业务是否存在除下一轮政策驱动、信创适配改造以外的其他驱动因素，并进一步分析该业务的可持续性。

公司业务围绕财政信息化建设展开，业务发展由财政管理需求不断发展所驱动。国家坚持把推进财政治理体系和治理能力现代化作为财政信息化工作的总目标，要求充分发挥信息化对财政管理改革的引领和支撑作用，为发挥财政作为国家治理的基础和重要支柱作用提供强有力的保障¹。因此，财政管理需求的不断发展，财政信息化建设不断升级，使得财政信息化业务具有持续发展动力，形成对公司电子化业务的持续驱动，业务具有可持续性。

1、国库集中支付电子化业务的历史期及未来的发展驱动因素

国库集中支付电子化是财政部门加强财政资金安全管理的现实需要，是提升财政信息化管理水平的关键一环²。2007 年，我国开始在中央本级试点国库集中支付电子化。2012 年财政部正式启动河北、重庆第一批国库集中支付电子化试点。

在此背景下，公司于 2011 年成立，成立初期即以国库集中支付电子化为核心业务。公司先后开发“电子凭证安全支撑控件系统”、中标财政部国库集中支付电子化“电子凭证安全控件升级改造项目”，成为公司业务发展的契机。公司支付电子化业务依托 2012 年以来国库集中支付电子化管理在全国范围内的推广持续扩张。**2018 年至 2020 年**，公司支付电子化解决方案业务收入分别为 21,363.81 万元、26,083.37 万元和 41,655.65 万元，占主营业务收入的比例分别为 75.11%、66.29%和 70.94%，收入复合增速达 39.64%。因此，从 2012 年至 2020 年公司的电子化业务主要是由国库集中支付电子化的全国推广所驱动的。根据财政部国库

¹ 《财政信息化三年重点工作规划》（财办[2019]34 号）

² 龚亮. 财政部国库司有关负责人解答国库集中支付电子化管理工作相关问题[J]. 中国财政, 2013.

司的数据，截至 2020 年上半年，全国已有 37 个省（包括新疆建设兵团），398 个地市，2,043 个区县实施了国库集中支付电子化管理。

2020 年以来，伴随 2019 年财政信息化新政发布和信创背景下软件系统适配改造的要求，国库集中支付电子化系统升级改造的需求凸显。根据公司对支付电子化解方案业务未来三年（2021 年至 2023 年）市场空间的量化预计，综合考虑支付电子化的进一步升级和推广下沉、银行对等部署支付电子化、信创背景下的支付电子化系统的适配改造及配套运维服务等因素，支付电子化细分市场整体市场规模和公司预计取得的市场份额测算如下：

项目		省级	地市级	区县级
各级财政单位数量		36	328	2,846
支付电子化的进一步升级和推广下沉涉及财政单位数量		36	328	2,846
支付电子化的进一步升级和推广下沉市场规模（万元）A		1,296	6,888	37,567
银行对等部署支付电子化数量		216	1,312	5,692
银行对等部署支付电子化市场规模（万元）B		7,776	23,616	68,304
信创背景下的支付电子化系统的适配改造财政单位和银行数量		252	328	2,846
信创背景下的支付电子化系统的适配改造市场规模（万元）C		7,560	3,280	14,230
配套运维服务（万元）D=(A+B+C)*10%		1,663	3,378	12,010
未来三年市场空间合计（万元）E=A+B+C+D		187,569		
公司预计取得市场份额（万元）	按照目前市场覆盖率预测（注 1）	153,836		
	按照区县级进一步推广预测（注 2）	174,983		

注 1：按照目前市场覆盖率预测，指按照截至 2020 年 12 月各级财政部门的市场覆盖率取得相应市场份额，即取得 35 个省级、317 个地市级、2,295 个区县级财政单位支付电子化进一步升级的市场，和该等财政相对应的银行、信创适配改造和运维服务市场。

注 2：按照区县级进一步推广预测，系考虑到剩余区县级财政中仍有部分需实施部署支付电子化，假定区县级财政单位支付电子化进一步升级和推广下沉市场占有率达到地市级水平，即参考 2020 年年末市场覆盖率取得 $317/328 \times 2846 \approx 2751$ 区县级财政财政单位和该等财政相对应的银行、信创适配改造和运维服务市场。

如上表所示，未来三年前述升级改造需求驱动支付电子化细分市场约 18.76 亿元，市场空间较大；公司预计取得的市场份额约为 15.38 亿至 17.50 亿元

¹，市场份额可观。

综上，财政国库集中支付电子化管理的发展驱动了公司电子化业务历史期及未来一段时间内的良好发展。

2、财政业务全流程电子化、行业电子化驱动电子化业务长期发展

（1）从国库集中支付电子化到财政业务全流程电子化

国库集中支付电子化管理，是财政业务全流程电子化的开端。根据《财政部关于地方财政信息化建设的指导意见》（财信办[2016]7 号）等文件要求，各地财政部门科学推进电子化进程，以国库集中支付电子化管理为开端，充分借鉴支付电子化的经验成果，构建财政业务全流程电子化流转的运行模式。积极推进行政办公、非税收缴、政府采购等财政业务的电子化进程，以电子化公文、凭证、票据等有效形式替代纸质单据，逐步实现财政内外部、上下级业务全链条的电子化衔接和无纸化管理，整体提升财政管理和服务水平、有效降低行政运行成本。

因此，在国库集中支付电子化管理推进过程中，财政业务全流程电子化同步发展，财政业务电子化内涵不断丰富，包括但不限于非税缴库电子化、账户管理电子化、会计档案电子化、电子监测平台等其他业务电子化逐步发展起来。

（2）从财政业务电子化到行业电子化

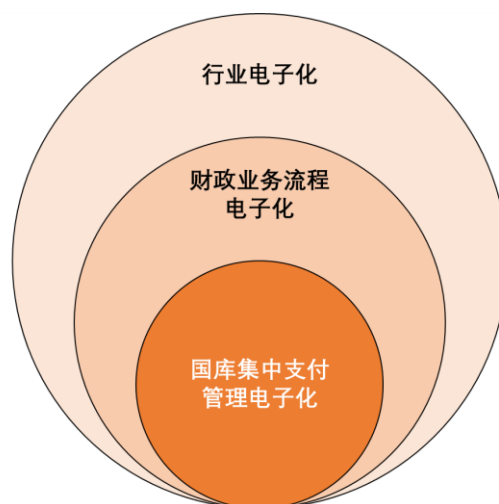
财政业务电子化作为财政信息化建设的方向，反映了电子政务行业整体的发展趋势。近年来，国家大力推动电子政务发展，驱动了各行业电子化的发展。公司在巩固推进现有产品和系统研发的同时，通过新建电子证照库、电子合同库，升级已建设的电子凭证库、会计电子档案库和电子票数据库等电子化数据存储平台，依托原有业务和技术积累，研发面向行业领域的解决方案，重点在政府部门、人民银行、商业银行及预算单位的领域拓展电子化产品。公司电子化业务在证照电子化、财务电子化、票据电子化、政府采购电子化等领域迎来新的发展机遇。

发展方向	业务内涵
证照电子化	电子证照是以数字方式存储、传输的证件。按照安全规范要求生成并包含数字签名与电子签章的电子证照与纸质证照具有同样的法律效力。证

¹ 相关市场测算的完整分析和假设，参见招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况 & 竞争情况/（三）行业竞争情况/2、主要业务未来市场空间分析/（1）支付电子化解决方案业务市场空间分析”。

	照电子化可彻底解决纸质证照制作难、易丢失、验证难、易伪造等问题。通过建设电子证照管理平台，依托计算机和网络技术手段，可全面规范证照管理，实现制证、管证、发证、验证、监管全流程管理，提高服务效率，助推“放管服”改革。
财务电子化	财务电子化是政务电子化的重要组成部分，为更好服务于行政事业单位资金管理业务发展改革需要，为适应行政事业单位资金管理业务规范化、应用一体化、数据集中化、监管综合化等政策要求，财务电子化实现行政事业单位业财融合、业财一体化。公司围绕建设要求和用户实际需求，重构预算细化管理、费用报销管控、统一线上支付、会计自动核算等全程电子化、安全可信的行政事业单位综合财务解决方案，为省市县的行政事业单位提供网络报销平台、安全可信的会计电子档案管理系统等解决方案。
票据电子化	票据电子化系将纸质票据依靠安全支撑体系形成合法有效的电子票据。目前已应用于非税票据电子化管理，未来将逐步扩展其他票据电子化应用。非税票据电子化将在银行柜面支付系统和银行柜面代收系统的基础上，进一步拓展开发互联网公众缴费平台、银行无纸化非税柜面代收系统和预算单位专用网银等面向互联网且与金融电子化相衔接的应用。
政府采购电子化	政府采购电子化管理是指政府采购部门在采购管理及采购执行活动中，通过现代信息技术，特别是数字签名/签章技术，从采购管理、采购实施、采购合同等多个环节提供安全支撑，实现“法律文书或凭据”的无纸化管理。政府采购电子化管理既可以节约行政成本，又减少了采购人的工作量，备案合法高效，是通过技术手段推进政府营商环境的重要举措。

基于客户业务管理需求可持续挖掘、客户资源与业务关系具有稳定性、技术与产品具备复用性等公司竞争优势延续性，上述国库集中支付管理电子化、财政业务流程电子化、行业电子化的需求驱动具有连续性。关于公司在现有电子化升级改造完成后，未来业务发展中支付电子化业务保有竞争力的详细分析，可参见本题（一）之2的有关回复。



电子化业务需求关系图

3、以增值税电子发票应用为例分析电子化业务长期市场空间

财务电子化是电子化业务的一个重要发展方向，是客户业务管理需求提升衍生的电子化业务需求。2021 年 2 月，国家档案局、财政部、商务部、国家税务总局联合发布《关于进一步扩大增值税电子发票电子化报销、入账、归档试点工作的通知》（档办发[2021]1 号），要求按照《企业会计信息化工作规范》（财会〔2013〕20 号）、《会计档案管理办法》（财政部、国家档案局令第 79 号）、《财政部、国家档案局关于规范电子会计凭证报销入账归档的通知》（财会〔2020〕6 号）等法规要求，进一步开展增值税电子发票电子化报销、入账、归档试点工作，并于 2021 年 10 月底前完成试点。此次试点是财务电子化推进的重要举措，纳入本次试点范围的企业可参加财政部电子发票入账数据标准和财务报表数据标准试点。公司作为少数几家全国性财政信息化建设服务商，依托原有财政客户业务合作关系、支付电子化业务技术积累，参与了本次试点支持工作。

增值税电子发票应用涉及各类单位的财务核算，应用推广的需求巨大。此次增值税电子发票应用试点由国家档案局、财政部、商务部、国家税务总局等部门联合发文指导，基于公司在全国各省市财政部门现有的业务关系，仅考虑财政部门主导的预算单位增值税电子发票应用的市场空间：根据财政部门地方预算管理一体化建设进展情况通报统计，截至 2021 年 4 月，全国共有约 69.90 万个预算单位¹；假定各单位实现增值税电子发票应用的收费为 5,000 元/单位（该价格为公司同类的会计档案电子化产品在 50 家预算单位规模时的标准报价），则预算单位增值税电子发票应用的整体市场规模简单匡算约 35 亿元，市场规模广阔。

综上所述，公司整体业务由主要由财政管理需求驱动。电子化业务在历史期及未来一段时间内，主要由国库集中支付电子化管理的需求驱动。现有支付电子化升级改造完成后，除下一轮政策驱动、信创适配改造以外，公司电子化业务在长期由财政业务全流程电子化和行业电子化需求驱动。公司电子化业务的驱动因素具有连续性，电子化业务增长具有可持续性。

（三）针对财政预算管理一体化业务、单位财务服务平台业务，说明以当前市场份额可观预计未来业务发展空间较大的原因及合理性，该项业务是否存在由于客户类型限制（例如仅财政部门及相关客户）、总体规模限制（例如发

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

行人预计未来能够取得的市县级推广业务金额为 5.59 亿元）等原因导致市场规模缩减的风险。

1、当前市场份额可观预计未来业务发展空间较大的原因及合理性

公司基于当前市场份额可观，预计未来业务发展空间较大，系两项业务当前市场份额与预计未来业务关联度较高，且未考虑不确定性较强的市场化采购订单和现阶段暂未明确的财政信息化建设安排，具有合理性。具体如下：

（1）财政预算管理一体化业务

公司预计能够取得的财政预算管理一体化业务市场份额¹，系基于截至 2021 年 5 月通过招投标等程序已明确的新一轮财政预算管理一体化系统建设安排测算，具体即公司参与的、已完成招投标/合同签订自建模式省份完成省本级业务系统开发，并进一步推广至地市和区县级财政单位。根据财政信息化“上级建设，下级推广”的通行模式和已明确推广安排的地区实践（如陕西省），上述基于已取得省本级订单预测市县级推广订单具有合理性。该等预测不考虑跟随模式省份的推广实施需求，不考虑未来财政预算管理一体化新的建设内容发展和资源投入需求，具有谨慎性。

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

因此，在公司市场份额预计基础上，进一步假定：各省均在省本级财政预算管理一体化系统开发建成后，按照与公司市场份额测算相同的收费水平推广地市级和区县级建设。则预算管理一体化业务整体市场规模匡算如下：

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

¹ 相关市场测算的完整分析和假设，参见招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况 & 竞争情况/（三）行业竞争情况/2、主要业务未来市场空间分析/（2）财政预算管理一体化解决方案业务市场空间分析”。

	发行人已取得省本级开发业务（万元）A	10,353
	发行人预计能够取得市县级推广业务（万元）B	55,946
	配套运维服务（万元）C=(A+B)*10%	6,510
	发行人已取得/预计能够取得的市场份额（万元） D=A+B+C（注）	70,309
整体 市场规模	已招标省本级开发业务（万元）E	46,443
	预计市县级推广业务（万元）F	148,184
	配套运维服务（万元）G=(E+F)*10%	19,463
	预算管理一体化整体市场规模（万元） H=E+F+G（注）	212,790

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

根据上述测算，新一轮财政预算管理一体化系统建设的整体市场规模约为 21.28 亿元，业务市场空间较大；公司作为代表性供应商预计能够取得的市场份额达 7.03 亿元，市场份额可观。

公司预计取得的市场份额主要基于已取得 10 个省份的省本级订单及其下级推广测算，未考虑其他可能取得的订单。截至 2021 年 6 月末，公司预算管理一体化解决方案的财政客户已覆盖至 13 个省/直辖市，因此公司具备取得其他地区订单的能力。

此外，该等测算未考虑未来财政预算管理一体化新的建设内容发展和资源投入需求。如根据 2021 年 5 月《财政部关于印发<财政部整合下发地方应用软件工作方案>的通知》，财政部门将分批整合下发地方的财政应用软件 27 个¹，分步并入中央和地方预算管理一体化系统，于 2022 年 12 月底前全部完成。该等业务整合将进一步扩展财政预算管理一体化的建设内容，增大业务整体市场空间和公司可能取得的市场份额。

（2）预算单位财务服务平台

公司预算单位财务服务平台业务市场竞争激烈，参与者较多，一般市场化采购的不确定性较强。公司在预测能够取得的市场份额时²，鉴于：①公司的产品

¹ 包括与财政一体化业务关系密切的软件 16 个（包括地方财政分析评价系统、地方版国库集中支付系统等）和与关系不密切的软件 11 个（包括全国代理记账机构管理系统、财政会计行业管理系统等）

² 相关市场测算的完整分析和假设，参见招股说明书“第六节 业务和技术/二、公司所处行业的基本情况 & 竞争情况/（三）行业竞争情况/2、主要业务未来市场空间分析/（3）预算单位财务服务平台市场空间分析”。

主要在财政部门主导、集中采购部署的预算单位中具备较强竞争力；②财政预算管理一体化与预算单位财务服务平台在“单位会计核算”业务上的联系，且随着预算管理一体化建设推进，全省统一部署单位会计核算的需求增强。公司仅预测目前已中标省级财政预算管理一体化业务、且合同中明确公司负责单位会计核算/财务服务平台建设部分的省份，具体即辽宁、河南、湖南、广西 4 省，不考虑其他省份可能实现的业务销售和未来预算单位新的管理内容发展需求。上述市场份额预测具有合理性和谨慎性。

关于预算单位财务服务平台的整体市场空间。在公司市场份额预计基础上，进一步假定：全国全部预算单位，均按照公司市场份额测算相同的收费水平采购预算单位财务服务平台。则预算单位财务服务平台整体市场规模匡算如下：

项目		数额
发行人市场份额	合同中明确发行人负责单位会计核算/财务服务平台建设部分的省份数量（个）	4
	上述省份内预算单位数量（万个）	12.11
	预算单位收费单价（万元）	0.45
	预测可取得的市场份额（万元）	54,490
整体市场规模	全部预算单位数量（万个）	69.90
	预算单位收费单价（万元）	0.45
	整体市场规模预测（万元）	314,539

根据上述测算，预算单位财务服务平台整体市场规模达 31.45 亿元，业务发展空间较大；公司作为主流供应商预计够取得 5.45 亿元市场份额，市场份额可观。

公司的市场份额测算基于目前已中标省级财政预算管理一体化业务、且合同中明确公司负责单位会计核算/财务服务平台建设部分的省份，具体即辽宁、河南、湖南、广西 4 省，不考虑其他省份可能实现的业务销售。截至 2021 年 6 月末，公司预算单位财务服务平台已销售至 15 个省份的各类预算单位，因此公司具备取得其他地区订单的能力。

2、不存在由于客户类型限制、总体规模限制等原因导致市场规模缩减

基于上述假设预测和分析，公司财政预算管理一体化业务面向财政部门客户，新一轮财政预算管理一体化系统建设的整体市场规模约为 21.28 亿元，公司预计市场份额达 7.03 亿元；预算单位财务服务平台业务面向预算单位客户，整体市场规模约 31.45 亿元，公司预计市场份额达 5.45 亿元。该等预测是基于公司目前在新一轮财政一体化的省本级开发阶段的中标情况来测算，未考虑不确定性较强的市场化采购订单和现阶段暂未明确的财政信息化建设安排，相对稳健，具有合理性。

公司财政预算管理一体化业务主要面向财政部门客户，预算单位财务服务平台主要面向预算单位客户，整体市场规模较大，公司预计能够取得的市场份额可观，上述两项业务具有可持续性。因此，虽然存在客户类型、总体规模等限制，但是不存在因此导致市场规模缩减的风险。

（四）就相关业务成长空间及业务的可持续性进行重大风险提示。

公司主要业务包括支付电子化业务、财政预算管理一体化业务和预算单位财务服务平台业务及前述业务衍生的运维服务。其中：

支付电子化业务是公司成立以来的核心业务，主要面向财政部门 and 银行客户。公司现阶段在国库集中支付电子化细分领域竞争优势明显，市场地位突出，未来电子化业务竞争优势具备延续性，电子化业务具有发展空间。业务在短期由国库集中支付电子化管理的新一轮升级改造需求驱动，长期由财政业务全流程电子化和行业电子化需求驱动；

财政预算管理一体化业务、预算单位财务服务平台业务是公司基于财政业务管理需求和自身支付电子化业务积累发展的业务，分别面向财政部门 and 预算单位客户，两项业务当前公司市场份额可观，未来随着财政预算管理一体化系统建设和推广、预算单位财务管理需求的进一步释放，业务发展空间较大。

综上，公司业务围绕财政信息化建设展开，三项业务的客户类型主要是财政部门、银行和预算单位，总体业务发展由财政管理需求发展驱动。公司各项主要业务具有可持续性，符合《证券法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等规定的持续经营能力的条件，具备“三创四新”特征，符合创业板定位。

结合上述分析，公司已在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示”和“第四节 风险因素”补充披露“业务成长空间风险”如下：

“公司业务围绕财政信息化建设展开，业务发展由财政管理需求不断发展所驱动。随着财政管理需求的不断发展，财政信息化建设不断升级，财政信息化业务具有持续发展动力。但是财政信息化建设投入规模和投入进度受国家财政建设规划影响，公司具体业务发展可能不及预期，包括但不限于：支付电子化解决方案业务在国库集中支付电子化系统对标 2019 年财政信息化新政升级改造后，财政业务全流程电子化和行业电子化市场未充分发展；预算管理一体化解决方案业务在本轮新政建设推广后继续建设的进展减缓、投入减少；预算单位财务服务平台业务新增财务管理需求有限，采购需求减弱等。上述不利变化可能导致公司业务下游市场空间减小，因此存在业务成长空间风险。”

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行核查程序如下：

1、取得并查阅了发行人截至 2021 年 6 月的支付电子化业务市场覆盖情况和在手订单情况；

2、查阅财政信息化、国库集中支付电子化领域相关政策法规，访谈发行人管理层，了解发行人电子化业务在现有支付电子化升级改造完成后的发展驱动力和竞争优势延续性，了解财政全业务流程电子化、行业电子化的未来发展空间；

3、取得并查阅了发行人关于财政预算管理一体化业务、预算单位财务服务平台业务整体市场空间匡算、发行人市场份额测算的资料和计算表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、现有支付电子化升级改造完成后，发行人“保有竞争优势，市场地位突出，业务发展空间仍然广阔”具有合理依据；

2、国库集中支付电子化管理驱动了发行人支付电子化业务历史期及未来一段时间内的发展，财政业务全流程电子化、行业电子化驱动发行人电子化业务长期发展。发行人电子化业务具有可持续性；

3、财政预算管理一体化解决方案业务、预算单位财务服务平台业务以当前市场份额可观预计未来业务发展空间较大具有合理性，该项业务不存在由于客户类型限制、总体规模限制等原因导致市场规模缩减的风险。

4、发行人已就业务成长空间进行重大风险提示。

问题 3、关于同业竞争

发行人和广电运通及其他子公司重合的客户主要为商业银行。发行人说明，目前，中科江南主营业务的产生与发展均基于国家对国库资金集中支付电子化管理的改革与推广。广电运通及其下属部分企业主要产品和服务包括自助取款机等银行终端服务设备及其销售、实施、运维及相应软件开发等。该等业务的产生与发展基于商业银行个人存取款业务以及银行营业网点的扩展。

请发行人结合广电运通的未来业务规划，发行人未来业务的市场空间及发展方向，进一步说明未来发行人业务是否有可能与控股股东存在重合或竞争关系，发行人及控股股东防范同业竞争的主要措施，控股股东商业银行客户的获取或流失是否会影响发行人的客户稳定性，并完善相关风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）基于广电运通的业务规划以及公司的市场空间及发展方向，未来公司与广电运通可能存在重合或竞争关系的可能性较小

按照广电运通《2020 年年度报告》披露，广电运通及除发行人以外下属企业在未来业务拓展方面持续聚焦金融科技与城市智能两条主线。首先，在金融科技方面，进一步提升“银行+场景”能力，推动金融业务与数字经济深度融合，主要包括以下业务拓展：一是提升传统现金设备、网点智能设备以及金融维保服务的市场占有率；二是利用人工智能、5G、区块链等新技术深耕银行智慧网点转

型；三是从银行+政务、银行+教育、银行+文旅等多渠道切入，协同银行延伸拓展金融服务边界等。此外，在城市智能方面，以平安城市、智慧警务、智慧安检、智慧车站等既有业务为基础，积极参与新型城市基础设施建设，主要包括以下业务拓展：一是加速推动智慧城市项目落地；二是巩固传统 AFC 整机和模块业务，积极推进智慧车站等项目批量应用等。综上，广电运通未来将仍基于目前主要业务与产品类型进行市场拓展，为银行网点提供智能柜台、存取款一体机等硬件产品及服务，以及在城市安防、城市交通领域提供相应软硬件产品及服务。

与上述广电运通从事银行网点、城市交通等领域软硬件产品及服务相比，发行人未来将继续专注于财政信息化产品及服务，基于对财政信息系统、财政业务流程以及预算单位财务管理的长期耕耘，继续提升在国库资金支付电子化、财政预算管理一体化及预算单位财务管理软件的市场份额及影响力。特别是随着 2019 年财政信息化建设新政出台，各省加快落实财政预算管理一体化新要求，公司深度参与到在财政预算管理一体化省级开发项目的市场竞争中，并已取得可观的市场份额，预期未来业务发展空间较大。财政预算管理一体化的市场需求完全来自于各地财政部门，且国库集中支付作为财政预算管理一体化的重要业务组成部分，需要按照新政要求升级改造。因此，发行人未来业务发展与市场空间系基于国家财政管理能力不断提升及其对财政信息系统提出的新技术、新标准及新需求。

综上，尽管广电运通与发行人的客户均包括商业银行，但是各自产品用户、应用场景及商业模式均存在明显差异。广电运通未来业务发展仍专注于银行网点、城市安防、城市交通等领域对相关设备及技术的需求，更偏重于 ToB 业务的产品逻辑和商业模式；而发行人未来仍聚焦于财政信息化领域，响应财政客户、预算单位客户对信息系统、软件产品及相关技术服务的需求，更偏重于 ToG 业务属性。因此，未来公司与广电运通存在重合或竞争关系的可能性较小。

（二）发行人及广电运通防范同业竞争的主要措施

为避免本次分拆上市后出现同业竞争情形，广电运通、广州无线电集团已出具《避免同业竞争承诺函》，并在《关于分拆所属子公司北京中科江南信息技术股份有限公司至创业板上市的预案（修订稿）》披露如下：

“1、承诺人目前没有、将来也不在中国境内、境外直接或间接从事与发行人主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动；

2、承诺人不直接或间接投资于业务与发行人主营业务构成竞争的公司、企业或其他机构、组织；

3、承诺人不会向其他业务与发行人主营业务构成竞争的公司、企业或其他机构、组织、个人提供专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业秘密；

4、对于承诺人直接或间接控股的除发行人（含其子公司）外的其他公司、企业或其他机构、组织（承诺人及其下属其他单位），承诺人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理、负责人）以及控股地位使该等单位履行在本承诺函中相同的义务；

5、若承诺人及其下属其他单位与发行人主营业务或产品出现相竞争的情况，则承诺人及其下属其他单位将以停止生产或经营相竞争业务或产品的方式、或者将相竞争的业务纳入到发行人经营的方式、或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式、或者采取其他方式避免同业竞争。

6、本承诺函自签署之日起至承诺人作为发行人直接或间接控股的股东或者实际控制人期间持续有效。如因未履行上述承诺给发行人造成损失的，承诺人将承担相应的赔偿责任。”

同时，发行人关于避免同业竞争亦做出书面承诺如下：

“1、本公司承诺将继续从事现有主营业务相关的研究与销售。

2、截至本承诺函出具之日，本公司与广州广电运通金融电子股份有限公司及其控制的企业（本公司及本公司子公司除外）之间不存在同业竞争的情形，本公司承诺未来亦不会从事与广州广电运通金融电子股份有限公司及其控制的企业（本公司及本公司子公司除外）构成竞争的业务。”

此外，为进一步避免未来业务发展导致同业竞争的情形，广电运通亦做出如下说明：

“广电运通及其下属企业目前在金融、政务、文旅等领域开展的终端设备支付（收费）、电子信息化等业务不存在涉及中科江南从事的国库资金集中支付电

子化系统的实施与运维业务以及财政预算管理一体化相关业务，未来，广电运通及其下属除中科江南以外其他企业不会开展与中科江南目前上述主营业务相同或相似的业务。”

“承诺人保证自身及其控制的其他企业避免从事与中科江南具有实质性竞争的业务。”

（三）广电运通商业银行客户的获取或流失对公司的客户稳定性不存在重大影响

2018年3月，广电运通收购发行人46%股份并成为控股股东。在此之前，发行人已经从事财政信息化行业，即为财政部门、代理银行等客户提供国库资金集中支付电子化、财政管理一体化及财务软件等产品及服务。由于我国国库资金集中支付电子化部署呈现“财政主导、多级部署”的特点，财政部门制定技术标准并选定供应商后，银行客户考虑到更有利于信息系统数据互通匹配的需求，通常向当地财政部门已选定供应商采购产品及服务；地市级、区县级的财政客户或银行客户通常参照省级单位的采购价格向同一供应商采购产品及服务。因此，发行人在客户开发方面，往往先与当地财政部门建立良好合作关系，再凭借在财政领域的影响力和竞争优势，吸引有意承做国库资金代理划转业务的银行客户。基于上述业务渊源及商业模式，发行人与银行客户之间建立商业合作不依赖于广电运通与其商业银行客户的联系。并且，在实际业务拓展及客户开发过程中，发行人与广电运通的销售活动独立开展，双方各自人员独立对接客户并维系客户关系，不存在销售人员、销售费用等相互混同的情况。因此，广电运通商业银行客户的获取或流失均不会对公司的客户稳定性产生重大影响。

基于审慎性并充分保护投资者利益的考虑，发行人在招股说明书“第四节 风险因素/六、其他风险”中完善披露如下：

“（三）控股股东客户关系影响公司经营的风险

公司与控股股东广电运通从事的行业领域有所不同且相互业务独立，双方不存在同业竞争情形，亦不存在共用销售渠道或销售人员及费用混同的情形。并且，基于双方未来业务规划，公司与广电运通未来存在重合或竞争关系的可能性较小。同时，公司与广电运通业务相互独立，并结合公司业务渊源及商业模式，广电运

通商业银行客户的获取或流失不会对公司的客户稳定性产生重大影响。但是，由于公司与广电运通客户均包括商业银行，如未来广电运通与商业银行的合作发生变化，考虑到广电运通作为公司控股股东，无法排除由此导致该等商业银行客户归咎于公司进而影响与公司的业务发展，公司经营业绩及客户稳定会受到不利影响。”

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师履行核查程序如下：

1、查阅了广电运通披露的《2020 年年度报告》，了解其未来业务规划；访谈了发行人管理层，了解发行人未来市场空间及业务发展；据此分析论证广电运通与发行人未来业务发展存在重合或同业竞争的可能性；

2、查阅了广电运通公开披露的《关于分拆所属子公司北京中科江南信息技术股份有限公司至创业板上市的预案（修订稿）》，以及其出具的《与北京中科江南信息技术股份有限公司同业竞争的说明》《关于广电运通与中科江南业务相互独立的说明》等文件，了解其防范同业竞争的主要措施及承诺；

3、访谈发行人业务负责人，分析论证广电运通商业银行客户的获取或流失对公司的客户稳定性造成影响的可能性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

基于广电运通的业务规划以及发行人业务市场空间及发展方向，发行人与广电运通未来业务存在重合或竞争关系的可能性较小；为避免未来发生同业竞争，广电运通、广州无线电集团已经承诺采取有效措施避免将来产生同业竞争；基于发行人业务渊源与商业模式，以及发行人与广电运通业务相互独立，未来广电运通商业银行客户的获取或流失不会对发行人客户稳定性造成重大影响。

问题 4、关于技术服务商的合作

发行人供应商宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源等公司及相关人员与发行人董监高存在资金往来。发行人高级副总裁马义为宁夏威斯腾、西安泰浩的创始人，后转让上述公司的股权并入职发行人；北京恒通慧源股东王彩荣为发行人副董事长衡凤英的同乡、发行人原董事会秘书周宏梅的校友。上述公司成立后即与发行人合作。

请发行人：

（1）说明发行人是否系宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源的唯一或主要客户，发行人在业务开展时选取前述企业作为供应商是否具有商业合理性，服务定价是否公允，是否存在不当利益输送。

（2）说明马义创立宁夏威斯腾、西安泰浩的基本情况，出让相关公司股权的受让方基本情况，是否与发行人及董监高、股东存在关联关系或密切关系，股权转让的真实性、定价的公允性。

（3）说明发行人向西安泰浩的采购金额由 2018 年度 21.08 万元快速增长至 2020 年度 2,354.4 万元的原因及合理性，量化分析相关项目采购的定价公允性。

（4）说明是否存在其他供应商为发行人（前）员工成立（或持股、任职等关联关系）的情形，如有，请具体说明相关情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，结合核查的具体过程、取得的凭证类型，进一步说明核查的充分性和有效性。

回复：

一、发行人说明

（一）公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源的业务开展具有商业合理性，定价公允，不存在不当利益输送

1、关于公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源业务开展的商业合理性

报告期内，公司对宁夏威斯腾科技有限责任公司（以下称“宁夏威斯腾”）、西安泰浩电子科技有限公司（以下称“西安泰浩”）以及北京恒通慧源大数据技术有限公司（以下称“恒通慧源”）采购金额及在其销售占比情况如下：

单位：万元

名称	合作起始	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	公司是否 唯一客户
宁夏威斯腾	2013 年	采购金额	56.43	224.68	171.64	150.35	否
		占其销售比例	65%	60%	54%	78%	
西安泰浩	2013 年	采购金额	248.92	2,354.40	45.49	21.08	否
		占其销售比例	86%	92%	9%	17%	
恒通慧源	2017 年	采购金额	125.48	-	168.00	209.55	否
		占其销售比例	-	7%	25%	38%	
合计			430.83	2,579.08	385.14	380.98	-
合计占公司当期采购总额比例			3.84%	10.97%	2.86%	3.42%	-

注：上述在其销售占比情况均系相应技术服务商书面确认；2020 年公司占恒通慧源销售比例系当期支付部分合同的预付款或尾款，当期对其无采购金额。

如上表所示，公司不是宁夏威斯腾、西安泰浩与恒通慧源的唯一客户。除公司外，宁夏威斯腾、西安泰浩向北京用友政务软件股份有限公司、北京大数元科技发展有限公司等客户提供技术服务，恒通慧源向渤海银行股份有限公司等客户提供技术服务。如公司采购金额占技术服务商当期销售比例超过 50%的，即属于主要客户关系，按照上述标准，公司系宁夏威斯腾、西安泰浩的主要客户，不是恒通慧源的主要客户。报告期内，公司向宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源采购技术服务的金额占比均存在变动，主要原因系公司基于当地客户项目需求向上述技术服务商采购相应规模服务量以及该等技术服务商亦积极开拓其他客户并获得相应销售合同。除 2020 年向西安泰浩采购金额较多外，公司向前述技术服务商采购金额总体较少，占公司采购总额比例较低。

其中，2020 年公司向西安泰浩采购技术服务金额及占比上升显著，系由于当年陕西省财政厅为对标 2019 年财政预算管理一体化新政业务规范对支付电子化系统予以改造需求，公司向西安泰浩采购技术服务规模上升，具体业务背景及合理性等情况详见本回复“问题 4、关于技术服务商的合作/（三）2020 年公司向西安泰浩采购金额上升的原因及商业合理性与定价公允性”。

公司于 2013 年起与宁夏威斯腾、西安泰浩建立业务合作关系，这是由于 2012 年我国国库集中支付电子化管理正式启动并逐步在全国范围内推广，公司基于“本地化服务”的商业模式，需要在各地选择合格供应商，为公司在当地支付电子化项目提供现场技术服务，及时响应财政部门、代理银行等客户需求。在此背景下，前公司实际控制人丁绍连及公司董事朱玲、曾纪才等与马义曾同在北京方

正春元科技发展有限公司（以下称“方正春元”）工作。因此，当时公司通过马义与宁夏威斯腾、西安泰浩的联系，与上述公司进行初始商业接洽，并保持长期合作关系。除公司以外，宁夏威斯腾、西安泰浩向北京用友政务软件股份有限公司、北京大数元科技发展有限公司等客户提供技术服务，具备相应的专业人员和业务能力。

恒通慧源系公司在北京地区银行客户大数据类项目的技术服务供应商，公司基于多年为银行客户提供支付电子化产品及服务所积累的经验，积极探索银行客户的其他业务需求。2016 年，公司通过招投标程序中标“国家开发银行股份有限公司 2016 数据挖掘与分析系统持续建设项目”，需要采购相应技术服务。由于恒通慧源主要从事为银行等金融行业客户提供大数据治理、采集、分析等信息技术服务，客户涵盖国家开发银行、渤海银行及洛阳银行等，因此，公司与其建立商业联系。

此外，公司与技术服务商的采购定价必须在审批对应销售合同时一并提交，并经总经理审批；并且，技术服务协议由商务部发起审批流程，经营销中心、实施服务中心联合审批后，由公司总经理、董事长审批同意签订。基于上述技术服务商费率及协议确定机制，以及衡凤英作为副董事长、马义作为主管市场营销中心的高级管理人员（2020 年 2 月起聘任）以及周宏梅作为人力行政总监的任职情况，上述人员与供应商之间资金往来不会对公司与供应商开展业务及采购决策等构成重大影响。

2、关于公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源业务定价公允性

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

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

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

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

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

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

根据公司《技术服务商管理制度》，公司内部在确定技术服务商具体技术服务费率时按照其在项目过程中的具体服务内容（包括实施前准备、联调测试、质保期运维以及其他等环节）的参与程度和工作量进行单项评定，各构成部分评定费率加总之后为其总体的技术服务费率。公司内部评定技术服务费率的具体评定内容如下：

构成部分	具体内容	具体内容描述
前期准备 (费率上限 5%)	项目调研	服务器、数据库、操作系统、中间件、签名服务器、CA、时间戳、网络及带宽等、存储、业务范围、业务流程、涉及用户系统使用用户量、人员情况、管理处室及分工、特殊业务等。
	确定整体方案	依据调研等情况确定系统环境（服务器、数据库、操作系统、中间件、签名服务器、存储等）、业务流程、审核流程、人员权限分工、输出报表、完成节点及时间计划等，并提交用户确认。
联调测试上线 (费率上限 20%)	项目准备	服务器操作系统、数据库、中间件、签名服务器等基础环境安装准备，地址分配、网络连接测试、确认业务流程、接口规范确定等。
	系统初始化	单位信息、人员信息、系统权限、CA 制作、模版定制、账户信息、工作流定义、接口设置、报表定制等。

	联调测试	系统功能测试、接口测试、业务确认联调测试，并修正测试中出现的问题。
	上线运行	操作手册及培训材料编写、培训环境准备、管理员培训、操作员培训、培训方式（远程、现场、集中、分批、人数）、系统试运行、应急方案制定、系统正式上线及上线保障。
	系统验收	邀请验收专家、系统运行报告、配置文档、系统操作文档、培训总结、运行报告、上线总结等
系统运维 (费率上限 20%)	服务周期	销售合同中约定的质保期间
	服务范围	用户范围：财政用户、预算单位用户、用户数量等 系统范围：发行人产品、外围系统、软硬件系统、系统环境、网络等
	服务方式	驻场服务（人数、周期等）、远程支持服务、上门服务（次数、服务范围和内容）、定期巡检
其他 (费率上限 15%)	偏远地区	主要包括：西藏、新疆、青海等
	协助研发	开发项目中测试人员投入、开发人员投入、投入人数

上表各构成部分括号内的费率为该项工作/因素给予的技术服务费率上限，即通常情况下公司给予技术服务商的最高费率为 60%。公司基于上述规则，评定和加总各项费用率后与技术服务商谈判确定最终的技术服务费率。

公司与宁夏威斯腾、西安泰浩合同约定的技术服务费率确定标准如下：

名称	分级	技术服务具体内容			工作量因素	
		明细项目	相应费率	合计	实施服务量	人力成本投入 (注 1)
宁夏威斯腾	省、地、县级	实施前准备	5%	35%	其在联调测试上线阶段项目准备、系统初始化联调测试、上线运行和系统验收环节参与程度低，工作量较小	登记高级实施人员 32 人
		联调测试上线	10%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			
西安泰浩	省级	实施前准备	3%	20%	公司承担更多省级项目服务工作（注 2）	登记高级实施人员 27 人
		联调测试上线	10%			
		系统运维	7%			
		其他	0%			
	地、县级	实施前准备	5%	40%		
		联调测试上线	15%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			

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

注 2：西安泰浩费率进一步量化分析参见下方“（三）2020 年公司向西安泰浩采购金额上升的原因及商业合理性与定价公允性”中有关内容。

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

同时，报告期内公司与技术服务商支付电子化业务的实施技术服务费率集中区间为 40%至 45%，因此，公司与宁夏威斯腾、西安泰浩的采购价格均居于合理水平，不存在重大差异。此外，西安泰浩、宁夏威斯腾作为当地长期从事财政信息化领域的信息技术公司，并非仅作为公司的技术服务供应商，均与北京用友政务软件股份有限公司等行业内知名企业开展业务合作。依据西安泰浩与其他客户签订有关国库集中支付短信平台建设项目合同的约定，2016 年至 2017 年，该项目实施服务的费率系 40%；依据宁夏威斯腾与其他客户签订关于财政银行账户管理系统项目合同的约定，2016 年至 2018 年，该项目实施服务的费率系 40%。与此相较，公司与上述供应商的采购定价不存在重大差异。

恒通慧源主要从事为银行等金融行业客户提供大数据治理、采集、分析等信息技术服务，依据其与其他客户签订的合同，其客户包括国家开发银行、渤海银行及洛阳银行等。恒通慧源主要为公司提供银行大数据项目的运维服务工作。其运维服务费用金额占公司与最终客户销售合同金额比例为 50%。公司报告期内与整体技术服务商运维服务费用比例集中在 50%-60%，因此，公司与恒通慧源的采购定价处于合理水平，不存在重大差异。

综上，公司报告期内向宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源采购技术服务定价公允。

此外，为了保障公司利益，规范员工行为，防范利益输送、商业贿赂等风险，公司制定了《员工行为管理办法》，具体内容及履行情况详见本回复“问题 4、关于技术服务商的合作/一、发行人说明/（四）除上述情形外，公司其他供应商

存在公司（前）员工成立（或持股、任职等关联关系）的情形/3、公司加强对技术服务商前员工的入职管理及相应规范措施”。

综上，报告期内，公司选定宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源作为技术服务商并采购相应技术服务，均按照公司《技术服务商管理制度》《技术服务商实施服务管理办法》、《技术服务商资质认证管理办法》等业务管理制度，履行了公司内部审批程序。并且报告期内上述技术服务商持续向公司支付电子化项目或银行大数据项目提供技术服务，在此期间，公司未收到当地财政部门、代理银行等客户的投诉，亦不存在任何质量纠纷。综上，公司选取宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源作为供应商具有商业合理性，服务定价公允，不存在不当利益输送的情形。

（二）马义成立宁夏威斯腾、西安泰浩的背景、股权转让情况，以及相关股权受让方与发行人及股东、董监高的关系

1、关于西安泰浩及相关股权受让方

西安泰浩电子科技有限公司（以下称“西安泰浩”）成立于 2006 年 11 月，由公司高级副总裁马义与其他股东发起设立。根据西安泰浩工商档案，公司成立时，马义认缴出资 50 万元，占公司注册资本 50%，并担任监事；2007 年 10 月，马义将 10 万元出资转让给杨涛，同时卸任监事职务；2012 年 5 月，马义将剩余 40 万元出资分别转让给杨涛与程红红，程红红系杨涛妻子。至此，马义不再以任何形式持有西安泰浩股份。

上述股权受让方基本信息如下：杨涛，中国国籍，身份证号码 65230119790128****，曾任西安对外经济贸易培训学院培训招生主管，现任西安泰浩董事兼总经理；程红红，中国国籍，身份证号码 61263119790610****，曾任陕西肯特智能仪器有限公司销售助理，现供职于中国电信莲湖分公司，同时在西安泰浩任监事；除杨涛与马义系朋友及同乡关系外，杨涛、程红红与发行人及董监高、股东之间不存在其他关联关系或密切关系。

马义出资成立西安泰浩系为杨涛代持股份，马义与杨涛系同乡及同学关系。杨涛曾从事继续教育及计算机等专业考试培训培训，并与当地财经类院校存在合作关系，在此过程中，杨涛了解到政府信息化特别是财政信息化建设的业务机会，

并有意涉足相关领域。当时正值马义在方正春元任职，杨涛考虑到方正春元在政府信息化领域的地位和影响力，借马义名义成立了西安泰浩，公司注册及注册资本实缴等由杨涛委托第三方代办公司具体办理。后来，由于方正春元加强员工管理，马义从西安泰浩退股，杨涛亦安排第三方代办公司办理工商变更相关程序。由于当时马义仅作为名义股东，未实际出资，自西安泰浩成立起亦未参与任何经营管理或享有实际权益，故上述股权转让未支付相应价款。马义与上述各方就本次股权转让事宜不存在纠纷或潜在争议纠纷。

2、关于宁夏威斯腾及相关股权受让方

宁夏威斯腾科技有限责任公司（以下称“宁夏威斯腾”）成立于 2013 年 9 月，由公司现任高级副总裁马义与李小文共同出资成立。马义与李小文系朋友关系且认识多年，均看好软件信息技术行业，决定共同设立宁夏威斯腾。宁夏威斯腾成立时，马义出资 80.6 万元，持股比例为 79.02%；李小文出资 20.4 万元，持股比例 20%。2015 年 5 月，马义将持有全部宁夏威斯腾股权转让给李小虎，至此，马义不再以任何形式持有宁夏威斯腾股权。2015 年 6 月，马义入职公司，上述股权转让规范了马义在技术服务商入股情形。

李小虎系李小文兄弟，其基本信息如下：李小虎，中国国籍，身份证号码 64222219910203****，曾任宁夏智图思创科技有限公司销售总监，现任宁夏威斯腾销售总监、监事。除李小文与马义为朋友关系外，李小虎、李小文与发行人及董监高、股东不存在其他关联关系或密切关系。

上述马义向李小虎转让股权的交易对价为 80.6 万元，系按照 1 元/1 元出资额转让。本次股权转让距宁夏威斯腾成立仅两年，业务发展时间较短，业务量较小，因此，本次股权转让的定价依据系成本价转让。马义向李小虎转让宁夏威斯腾股权办理了工商变更登记程序。关于上述股权转让事宜，马义、李小文、李小虎及宁夏威斯腾各方亦签署了《确认函》，确认本次股权转让的背景及其价款已足额支付完毕，不存在为马义以任何形式代持宁夏威斯腾股权的情形，亦不存在通过代持将关联方非关联化的情形。通过马义银行流水显示，宁夏威斯腾代李小虎向马义实际支付了相应价款。马义与上述各方就本次股权转让事宜不存在纠纷或潜在争议纠纷。综上，此次股权转让真实，定价公允。

（三）2020 年公司向西安泰浩采购金额上升的原因及商业合理性与定价公允性

2019 年财政预算管理一体化新政出台，陕西省落实新政要求，并对国库集中支付电子化予以升级改造。上述背景下，公司通过履行公开招标程序中标“陕西省财政厅财政云核心业务应用系统市县推广国库集中支付电子化项目”，项目包含陕西省 11 个市、137 个区县的财政部门支付电子化系统实施服务，中标金额 1,816 万元整。由于国库集中支付电子化系统需在财政部门、人民银行和代理银行三方部署，伴随财政部门的推广实施，代理银行客户履行其采购程序后，向公司配套采购支付电子化系统。因此，2020 年陕西省业务大幅增加，实现支付电子化业务收入 6,245.49 万元。

西安泰浩自 2013 年起作为公司在陕西省的技术服务商，持续为财政部门、代理银行客户的国库集中支付电子化项目提供服务，与公司保持了稳定、良好的合作关系。因此，本次公司承做陕西省范围内支付电子化项目，继续向西安泰浩采购技术服务。按照公司与西安泰浩签订的《技术服务协议书》，项目获得客户验收后，公司向技术服务商履行付款义务。基于西安泰浩在项目实施服务期间向公司提供了符合项目需求和标准的技术服务，且项目通过客户验收，因此，伴随 2020 年度公司在陕西省业务的大幅增加，公司向西安泰浩采购技术服务增加，采购金额上升至 2,354.4 万元。上述公司向西安泰浩采购技术服务的情况具有商业合理性，交易真实。

按照公司与西安泰浩的《技术服务协议书》约定，公司向西安泰浩采购技术服务并向其支付费用，该技术服务费系最终客户合同总金额的一定比例（即“技术服务费率”），其中，省本级财政项目为 20%，地市级、区县级财政项目为 40%。上述技术服务费的确定以及《技术服务协议书》的签订均按照公司内部管理制度予以审批通过。陕西省本级项目需要较多系统开发工作，公司自身承担工作量较大，当地技术服务商西安泰浩提供服务量相应减小，技术服务费率较低；而地市、区县级项目主要为系统互联互通，西安泰浩承担的相应联调测试服务等具体实施工作量增加，技术服务费率有所上调。

报告期内，公司与西安泰浩协议约定的技术服务费率未发生变化，对其技术服务采购额主要在 2020 年。西安泰浩与当期公司前五大技术服务商技术服务费

率比较如下（关于技术服务各环节的工作内容和费率，参见本题（一）之“2、关于公司与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源业务定价公允性”的回复内容）：

公司名称	当期综合服务费率和服务内容（注1）	主要执行技术服务费率构成			工作量因素	
		明细项目	相应费率	合计	实施服务量	登记高级实施人员（注2）
西安泰浩电子科技有限公司	当期综合技术服务费率为39.77%。当期主要为公司提供陕西省内各地市财政、区县财政、各代理银行、人民银行财政国库集中支付电子项目的技术服务	实施前准备	5%	40%	其在联调测试上线阶段项目准备、系统初始化和上线运行环节参与程度低，工作量较小	27 人
		联调测试上线	15%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			
长沙隆新皓信息科技有限公司	当期综合技术服务费率为37.61%。当期主要为公司提供湖南省各地市区县财政、各代理银行财政国库支付电子化系统、支出横联系统项目的技术服务	实施前准备	5%	35%	其在联调测试上线阶段各环节参与程度低，工作量较小	25 人
		联调测试上线	10%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			
辽宁长信合惠科技发展有限公司	当期综合技术服务费率为46.67%。当期主要为公司提供辽宁省本级及下属各地市、区县、乡镇财政、各代理银行提供财政国库支付电子化系统、非税缴库电子化、银行柜面无纸化系统项目的技术服务	实施前准备	5%	45%	其充分参与实施前准备、联调测试上线、系统运维等各环节工作	53 人
		联调测试上线	20%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			
广西毫末科技有限公司	当期综合技术服务费率为43.14%。当期主要为公司提供广西自治区本级及下属各地市区县财政、人行、各代理银行提供财政国库支付电子化项目的技术服务	实施前准备	5%	45%	其充分参与实施前准备、联调测试上线、系统运维等各环节工作	92 人
		联调测试上线	20%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			
广东海钦源信息科技有限公司	当期综合技术服务费率为43.27%。当期主要为公司提供广东省省本级及下属各地市区县乡镇财政、人行、各代理银行提供财政国库支付电子化项目的技术服务	实施前准备	5%	45%	其充分参与实施前准备、联调测试上线、系统运维等各环节工作	41 人
		联调测试上线	20%			
		系统运维	20%			
		其他	0%			

注 1：综合技术服务费率为当期该技术服务商的技术服务费占全部其参与实施的支付电子化和预算管理一体化项目的收入的比例。本列计算口径与框架协议约定技术服务费率的口径相同，均为含税金额比例。

注 2：本列登记实施人员数量根据截至 2021 年 6 月公司管理系统中登记的技术服务商业务人员信息统计，系经公司认证的高级实施人员，实际实施工作中技术服务商通常根据项目需要增派一般技术服务人员。

如上表所示，西安泰浩技术服务费率水平与其他主要供应商同类技术服务的费率基本可比，存在实施工作量差异导致的费率差异，其业务人员能够与实施工作投入相匹配，技术服务定价具有公允性。

（四）除上述情形外，公司其他供应商存在公司（前）员工成立（或持股、任职等关联关系）的情形

公司随着业务规模扩展迅速，对具有一定从业经历的人员需求上升。报告期内，公司存在招聘技术服务商前员工以及其中个别员工曾在技术服务商持有股份的情形。

1、供应商存在公司（前）员工成立、持股或任职的具体情形

公司报告期各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）为发行人报告期内（前）员工成立的情况如下：

序号	姓名	供应商	入职 发行人时间	自发行 人离职时间	在发行 人岗位/ 曾任岗位	发行人报告期内（前）员工成立的情况
发行人现员工与发行人各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）						
1	杨志成	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	自江西索格科技有限公司设立起，持有该公司10%股权，并历任执行董事、经理、监事职务；于2019年11月将所持有的全部股权转让并辞任相关职务。
2	张亮	武汉斯凯思瑞科技有限公司	2017年5月	——	实施人员	自武汉斯凯思瑞科技有限公司设立起，持有49%股权并任监事职务；于2014年2月将所持有的该公司股权全部转让并辞任监事职务，在入职发行人之前，张亮在北京用友政务软件有限公司工作。
发行人前员工与发行人各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）						
3	张恩维	北京锐银天成科技有限公司	2016年7月	2018年6月	研发人员	张恩维、卫国力、郭松坚与其他投资者于2013年2月共同设立北京锐银天成科技有限公司，设立至2016年9月间，三人合计持股比例为89%-98.9%，且卫国力任执行董事及经理；2016年9月，张恩维、卫国力、郭松坚均将所持有的全部股权转让，且卫国力辞任相关职务；三人2018年6月自发行人离职后于2018年12月受让股权再次成为北京锐银天成科技有限公司股东，自2018年12月至2020年4月期间，张恩维持有12%的股权、卫国力持有57%的股权、郭松坚持有10%的股权，且卫国力任执行董事及经理职务；2020年4月，张恩维、郭松坚将所持有的全部股权转让，卫国力将所持部分股权转让，2020年4月至今卫国力持有10%的股权，并担任执行董事及经理职务。
4	卫国力		2016年7月	2018年6月	研发人员	
5	郭松坚		2016年7月	2018年6月	研发人员	

如上表所示，杨志成、张亮在公司任职期间已不再持有技术服务商股份并卸任相应职务；张恩维、卫国力及郭松坚入职后及时转让了技术服务商股份或卸任

相应职务且发生于报告期前；上述员工或前员工均不担任公司董事、监事或高级管理人员，公司向该等技术服务商采购服务不属于关联交易；公司与江西索格科技有限公司（以下简称“江西索格”）、武汉斯凯思瑞科技有限公司及北京锐银天成科技有限公司开展业务合作与该等（前）员工无关；公司报告期内向上述技术服务商采购服务均履行了公司内部审批程序，该等人员亦不会对公司选定相关技术服务商及相应采购定价产生重大影响。

此外，发行人报告期各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）为发行人报告期内（前）员工持股、任职等关联关系的情况如下：

序号	姓名	供应商	入职发行人时间	自发行人离职时间	在发行人岗位/曾任岗位	在发行人供应商持股/任职等关联关系
发行人现员工与发行人各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）关系						
1	姚城生	上海阳全网络科技有限公司	2020年3月	——	实施人员	上海阳全网络科技有限公司成立于2012年8月，姚城生于2018年6月至2019年8月期间持有1%股权（对应10万元出资）
2	邓俊	博思软件或下属公司	2021年5月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
3	蔡亮	江西索格科技有限公司	2020年10月	——	实施人员	入职发行人前在该供应商任职
4	韩雪峰	博思软件或下属公司	2020年8月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
5	曾学成	江西索格科技有限公司	2020年6月	——	实施人员	入职发行人前在该供应商任职
6	王昆	江西索格科技有限公司	2020年5月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
7	颜迎泽	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2020年4月	——	实施人员	入职发行人前在该供应商任职
8	张高赞	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2020年3月	——	实施人员	入职发行人前在该供应商任职
9	辜承云	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
10	陈钊	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
11	赵萍	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
12	刘焱	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
13	黄刚	江西索格科技有限公司	2019年11月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职

14	付偲	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
15	李昆	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
16	杨志成	江西索格科技有限公司	2019 年 11 月	——	研发人员	入职发行人前在该供应商任职
17	李建朋	北京翰海博瑞科技有限责任公司	2018 年 10 月	——	实施人员	入职发行人前在该供应商任职
发行人前员工与发行人各期前二十大供应商（除宁夏威斯腾、西安泰浩、北京恒通慧源外）关系						
18	温勇	博思软件或下属公司	2012 年 2 月 1 日	2019 年 3 月	高级副总裁	从发行人离职后，入职该供应商
19	姜华伟	博思软件或下属公司	2012 年 2 月 1 日	2019 年 3 月	部门副总经理	从发行人离职后，入职该供应商

由上表可知，2019 年、2020 年，江西索格前员工入职公司人数较多。江西索格系报告期内公司在江西省技术服务商，其供应商准入及费率确定均履行了公司内部管理制度及决策程序，相关实施服务费率较为稳定且不存在受到上述人员往来的影响。**2018 年至 2020 年**，公司向其采购金额及当期费率情况如下：

技术服务商	2020年度			2019年度			2018年度		
	金额	占比	综合技术服务费率	金额	占比	综合技术服务费率	金额	占比	综合技术服务费率
江西索格	1,299.34	5.53%	45.00%	1,735.42	12.91%	45.05%	313.56	2.82%	47.56%

公司招聘江西索格前员工的主要原因系公司基于未来财政预算管理一体化业务发展的预期，有意招聘具有一定研发能力的技术服务商员工，进行人才储备和团队孵化。2016 年以来，公司为江西省财政厅财政信息化软件研发及运维项目提供软件研发及运维服务，涉及部分财政大数据挖掘、分析工作。与此相应，公司亦向当地技术服务商江西索格采购该项目所需的技术服务。2019 年，财政预算管理一体化新政出台，公司招聘熟悉财政大数据工作的人员作为前期储备，上述江西索格技术人员具备一定的业务经验及能力且有入职意愿，因此，公司招聘该等人员入职。上述引入技术服务商前员工仅作为针对性的人员储备，公司扩展人员规模仍以面向社会的公开招聘方式为主。

综上，发行人均基于自身行业地位和业务开展需要与相关供应商建立合作关系，与其相关采购均签署了相应合同，交易定价根据提供技术服务的内容确定，与其他技术服务商定价程序和定价依据相同，基于发行人《技术服务商管理制度》等内部管理制度有关技术服务商筛选、考核及其费率确定的规定。公司上述（前）

员工在相关技术服务商任职或持股情形不会对公司报告期内选定技术服务商及采购定价产生重大影响，公司与上述技术服务商之间交易往来亦不属于关联交易。除张恩维、卫国力及郭松坚外，上述员工在公司任职期间不存在持有技术服务商股份或者从技术服务商领薪的情形，公司与相关技术服务商就员工“跳槽”不存在纠纷或潜在争议。

2、公司（前）员工曾在供应商任职或持股的背景与原因

公司主要向财政部门、代理银行等客户提供国库集中支付电子化等财政信息化产品及服务，属于软件与信息化行业的细分领域。国库集中支付电子化自 2007 年在中央本级试点，逐步发展至目前省级基本实现全覆盖并向市县延伸，期间仅十余年，因此，该行业形成时间较短。与此相应，具备较长从业经历的人员，特别是熟悉当地财政信息化建设的人员，数量不多且多供职于地方企业。基于上述背景，在全国范围内开展业务的同行业公司，通常以收购地方技术服务商或者招聘该等企业前员工的形式，提升服务地方客户的能力。因此，相关从业人员在有业务往来公司之间流动的情形较为常见。

例如，报告期内，公司技术服务商内蒙古金财信息技术有限公司、吉林省金财科技有限公司及青海欣财网络信息技术有限公司均被福建博思软件股份有限公司（以下简称“博思软件”，股票代码 300525）收购成为其子公司。相较上述同行业公司的收购企业的方式，公司采取了招聘具有一定业务能力的技术服务商前员工作为实施人员或研发人员的方式，作为快速提升公司服务能力和产品质量的发展策略，该策略符合公司专注研发环节以及扁平化管理的经营模式。并且，公司招聘技术服务商前员工作为发展策略亦存在以下可行性：首先，公司采取技术服务商准入制度，并在与技术服务商合作期间，对其技术服务人员予以规范、培训及考核，因此，公司在亟需相应员工的情况下，优先招聘曾在技术服务商工作的人员更有利于保障项目进度和客户体验；其次，公司技术服务商多属于地方性企业，其员工基于就职公司发展潜力和自身成长空间的考虑，同时结合对客户企业的了解，有意愿和动机向客户企业“跳槽”。

此外，公司及技术服务商作为互联网企业或软件企业，属于技术密集型企业，通过创业团队持股或股权激励形式吸引并鼓励人才的情况较为常见。因此，同行业公司之间存在离职员工转让原公司股份后前往其他公司任职、持股的情形。例

如，北京博思致新互联网科技有限责任公司（以下简称“博思致新”，博思软件子公司）从事财政信息化领域业务，主要为各级财政部门提供财政一体化、非税收入收缴电子化管理相关的软件产品和服务。博思致新的股东博思致新（平潭）股权投资合伙企业（有限合伙）系该公司核心员工设立的员工持股平台，且除了持有博思致新股权外不存在其他对外投资。该员工持股平台合伙人许峰华于2016年至2017年之间曾在中科江南任职。此外，博思致新的自然人股东之一李志国亦曾在中科江南有限（公司前身）工作并实际出资，于2013年从中科江南有限离职并转让持有全部出资额。公司报告期前离职员工叶永强、牛京杰及王怀志亦属于博思数采科技发展有限公司（博思软件子公司）的持股员工。根据博思软件及用友网络科技股份有限公司（股票代码600588）等上市公司的公开信息披露，该企业亦存在多名持股员工曾经在同行业公司任职的情形，因此，同行业公司之间员工“跳槽”以及持有股份属于行业常见情形。

综上，公司随着业务规模扩展迅速，对具有一定从业经历的人员需求上升，报告期内招聘技术服务商前员工的情形增多，以及存在个别员工曾在技术服务商持有股份的情形，该等情形符合公司的业务发展策略，且在同行业较为常见，具有商业合理性及可行性。

3、公司加强对供应商前员工的入职管理及相应规范措施

为了防范上述公司与供应商之间人员流动可能导致利益输送等情形，公司制定《员工行为管理办法》予以规范，并加强新员工入职管理。根据《员工行为管理办法》，公司员工不得在供应商及其关联企业任职或通过提供劳务等形式从供应商及其关联企业获取收入；不得在供应商及其关联企业持股或享有相关权益；员工及员工近亲属不得收受供应商及其相关人员的礼金、财物或其他形式的利益。如员工近亲属在供应商及其关联企业任职或领取收入的，以及持股或享有相关权益的，该等情形不得造成利益冲突。同时，对违反该制度的员工，公司有权进行责任追究，违反规定获取的不正当经济利益的，应当责令退还；给公司造成经济损失的，应当承担经济赔偿责任。

同时，关于入职员工信息登记方面，该制度亦规定了：员工入职前曾在供应商任职的，入职后应当向人力资源管理部门报告相关供应商名称及本人曾任职务情况，人力资源管理部门予以登记管理；公司其他部门及其人员知晓公司离职员

工在供应商任职的，应当告知人力资源管理部门，人力资源管理部门予以登记管理；公司可以通过员工入职培训、定期培训等不同方式对员工行为规范进行宣导和监督，以及通过劳动合同、劳务合同或聘用合同等文件形式向相关人员告知公司员工行为管理制度。

上述制度已经通过公司总裁办公会审议并在公司内网公布，相关部门及员工遵照执行。此外，公司人力资源管理部门针对新入职员工加强信息登记管理，在面试环节，要求其填写基本信息登记表，初步了解其本人是否存在技术服务商任职或持有股份的情况；在劳动合同签订环节，要求其填写入职信息问卷及登记表，就本人及其近亲属在技术服务商任职、持股的具体情况予以登记确认。综上，公司加强对技术服务商前员工的入职管理，并制定了相应规范措施，该等制度或措施已得到切实执行，具有实际效力。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程、取得凭证及其充分性和有效性

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行核查程序及取得证据如下：

1、获取并审阅了宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源提供的营业执照、财务报表及其与其他客户签署的合同、出具的关于发行人是否为其唯一客户的确认函，并通过企查查（<https://www.qcc.com/>）、巨潮科技等网站查询宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源的中标信息、与上市公司交易情况；

2、取得并查阅了宁夏威斯腾、西安泰浩的工商档案，了解其股权变动情况；通过访谈杨涛、李小文及李小虎，了解该等人员与马义的关系以及受让马义持有西安泰浩、宁夏威斯腾股份的背景；取得并查阅了报告期内马义的银行资金流水，核查其与宁夏威斯腾及其关联方等的往来；

3、取得并查阅了发行人与宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源的业务合同、财务凭证等，并对上述供应商进行访谈，了解与发行人的合作情况，核查相关交易的真实性、定价公允性；取得并查阅了发行人《员工行为管理办法》，了解发行人规范员工职业职务行为，防范利益输送及商业贿赂的具体措施；查阅了发行人制定的《技术服务商管理制度》、《技术服务商资质认证管理办法》和《技术服务商实施服务管理办法》等有关内部管理制度；

4、取得并查阅了发行人有关“陕西省财政厅财政云核心业务应用系统市县推广国库集中支付电子化项目”的中标通知及业务合同，以及与西安泰浩的采购协议；通过访谈公司相关业务负责人，了解上述项目的技术服务费率定价依据；获取并查阅了西安泰浩的技术服务执行任务单，并查阅留痕记录中的项目执行期间、现场人员、工作内容；

5、通过企查查（<https://www.qcc.com/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询了报告期各期前二十大供应商的股东及主要人员、核查了前述已取得的前二十大供应商工商档案（受限于各技术服务商的配合程度及各地工商查档政策），与发行人员工名册、报告期内已离职员工名单进行了比对（受限于发行人离职员工并无义务向发行人报告其后续任职单位，发行人无法完全掌握全部离职员工是否在技术服务商任职的情形）。

6、通过巨潮科技网（<http://www.cninfo.com.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询了博思软件收购内蒙古金财、吉林博思及青海博思相关信息；

7、通过中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）查询发行人与相关技术服务商就员工“跳槽”事宜的涉诉情况。

基于上述情形，保荐机构、申报会计师、发行人律师的核查程序及取得证据具有充分性、有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人报告期内不是宁夏威斯腾、西安泰浩及恒通慧源的唯一客户，是宁夏威斯腾、西安泰浩的主要客户，不是恒通慧源的主要客户，发行人在业务开展时选取该企业作为供应商具有商业合理性，且服务定价具有公允性，不存在不当利益输送情形；

2、除与马义之间渊源外，西安泰浩股东杨涛、程红红以及宁夏威斯腾股东李小虎与发行人及董监高、股东不存在其他关联关系或密切关系；马义向李小虎

转让宁夏威斯腾股权系真实转让且定价公允；马义成立西安泰浩时并未实际出资，向杨涛、程红红转让西安泰浩股权时亦不存在相应股权转让价款；

3、2020 年，发行人向西安泰浩的采购金额快速增长系基于发行人中标陕西省国库集中支付电子化项目金额较大，具有商业合理性且定价公允性；

4、公司与报告期各期前二十大供应商之间存在人员流动的情形具有商业合理性，该等人员流动不会对公司与相关供应商的交易情况产生重大影响。

问题 5、关于应收账款的期后回款

报告期各期末，发行人应收账款截至 2021 年 4 月末的回款比例分别为 85.92%、63.80%和 6.06%，账龄一年以上的应收账款分别为 5,893.64 万元、5,518.08 万元和 5,890.65 万元，期后回款比例 76.57%、54.72%和 5.89%。

请发行人：

（1）进一步说明 2019 年、2020 年应收账款期后回款比例较低的原因，相关款项坏账计提的充分性。

（2）说明账龄超过 1 年的应收账款的期后回款比例较低的原因，相关款项是否存在无法收回的风险，如是，请充分提示相关风险。

（3）说明 2020 年末主要应收账款逾期客户的逾期时间、期后回款金额及比例，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，相关应收账款坏账准备计提的充分性，是否单项计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）进一步说明 2019 年、2020 年应收账款期后回款比例较低的原因，相关款项坏账计提的充分性。

1、2019 年、2020 年应收账款期后回款比例较低的原因

截至 2021 年 8 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额（万元）	26,440.03	17,657.24	15,313.57	16,440.37
期后回款金额（万元）	3,052.98	4,462.00	10,872.87	14,406.93
回款比例	11.55%	25.27%	71.00%	87.63%

报告期各期末应收账款截至 2021 年 8 月 31 日回款比例分别为 87.63%、71.00%、25.27%和 11.55%。2018 年末应收账款截至 2021 年 8 月 31 日回款比例超过 85%，除少量已单项计提坏账准备的应收账款未收回外，未收回的应收账款比例较低。2019 年末应收账款截至 2021 年 8 月 31 日回款比例为 71.00%，回款情况正常，2021 年四季度回款比例将进一步提高。客户的回款周期一般为 1-2 年，2020 年末和 2021 年 6 月末的应收账款回款期较短，回款比例将在 2021 年提高。

公司 2019 年末和 2020 年末的应收账款回款比例较低主要受客户回款季节性和客户分期付款两个因素的影响。

（1）客户回款季节性的影响

由于公司主要客户为各级财政部门、金融机构和行政事业单位，该类客户通常遵循预算管理制度，采购资金的支付主要集中在第四季度，因此公司前半年回款相对较少。

2019 年末和 2020 年末的应收账款期后回款时间相对较短，预计在 2021 年四季度回款比例将提升，截至 2021 年 8 月 31 日回款比例较低具有合理性。

公司的回款季节性与同行业公司类似。公司与同行业可比公司 2020 年度第四季度销售商品、提供劳务收到的现金占全年的比重如下：

公司	第四季度销售商品、提供劳务收到的现金占全年的比重
用友网络	44.82%
博思软件	63.27%
数字认证	55.16%
格尔软件	60.26%
吉大正元	51.72%
平均	55.05%
中科江南	50.86%

注：数据来自各公司公告的定期报告。

（2）客户分期付款的影响

对于支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案，公司与主要客户商业银行和财政部门的主要销售合同一般约定在完成上线验收后短期内付清较大比例的合同价款，在上线一年后付清尾款。对于运维服务，公司与主要客户商业银行和财政部门的主要销售合同约定在服务期内分期付款或服务期结束后一次性付款。

2019 年末的应收账款余额中包含了一定比例的支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案项目尾款，以及运维服务服务期结束后一次性付款部分。部分上述尾款截至 2021 年 8 月 31 日未到付款期或未到客户单位使用预算资金的时间，故暂未收到回款。

（3）2019 年末应收账款的回款情况

公司 2019 年末应收账款余额 15,313.57 万元，截至 2021 年 8 月 31 日收到回款 10,872.87 万元，回款情况正常。截至 2021 年 8 月 31 日未收到相应回款部分余额为 4,440.70 万元，其中 1,149.47 万元款项（不含尾款）截至 2021 年 8 月 31 日账龄超过 3 年已全额计提坏账准备或已单项计提坏账准备，3,291.24 万元款项处于回款过程中。截至 2021 年 8 月 31 日未收到相应回款的具体情况如下：

未收到回款原因	金额（万元）	具体情形
未到付款时点	1,488.10	1、统一签署的合同项下部分网点未上线，全部网点上线后统一审批和申请付款； 2、客户要求的部分新增功能未上线，上线后统一审批和申请付款； 3、多年期限的运维服务合同，运维期结束后一次性付款； 4、客户分期付款，部分款项未到付款时间
尾款未回	1,047.77	客户分期付款中，截至 2021 年 8 月 31 日未收回的尾款
全额减值	1,149.47	截至 2021 年 6 月 30 日账龄超过 3 年已全额计提坏账准备或已单项计提坏账准备
客户付款审批中	409.95	客户网点投产分析及付款审批流程较长，目前客户正在进行内部审批付款
预计 2021 年下半年回款	340.00	1、客户已完成付款审批； 2、预计客户即将完成付款审批； 3、2021 年预算下达后客户进行付款审批
其他	5.42	-

未收到回款原因	金额（万元）	具体情形
合计	4,440.70	

2、相关款项坏账计提的充分性

公司 2018 年度应收账款按账龄计提坏账准备，由于 2019 年新金融工具准则实施，公司改为应用迁徙率计算预期信用损失的方法计提。基于谨慎性原则，公司比较了迁徙率法下各账龄段预期信用损失率与账龄组合法下各账龄段的坏账准备计提比例，如预期信用损失率低于坏账准备计提比例，则以坏账准备计提比例确认应收账款坏账准备。因此，2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款坏账准备计提比例不低于 2018 年坏账准备计提比例。

2019 年新金融工具准则实施后，同行业可比公司未披露坏账准备计提比例，故 2019 年末-2021 年 6 月末以同行业可比公司实际的坏账准备计提比例做对比。报告期各期，公司和同行业可比公司实际坏账准备计提比例对比详见下表：

单位：%

账龄	2021 年 6 月 30 日						
	博思软件	用友网络	数字认证	格尔软件	吉大正元	行业平均	中科江南
1 年以内	9.67	7.00	未披露	3.00	未披露	6.56	5.26
1-2 年	36.21	25.00	未披露	10.00	未披露	23.74	17.58
2-3 年	68.40	43.00	未披露	20.00	未披露	43.80	41.05
3-4 年	100.00	65.00	未披露	50.00	未披露	71.67	100.00
4-5 年	100.00	86.00	未披露	80.00	未披露	88.67	100.00
5 年以上	100.00	100.00	未披露	100.00	未披露	100.00	100.00
账龄	2020 年 12 月 31 日						
	博思软件	用友网络	数字认证	格尔软件	吉大正元	行业平均	中科江南
1 年以内	9.67	8.27	7.88	3.00	5.88	6.94	5.26
1-2 年	36.21	26.74	19.05	10.00	14.63	21.33	17.58
2-3 年	68.40	47.82	28.89	20.00	28.85	38.79	41.05
3-4 年	100.00	66.21	40.92	50.00	43.94	60.21	100.00
4-5 年	100.00	86.26	68.74	80.00	70.99	81.20	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
账龄	2019 年 12 月 31 日						
	博思软件	用友网络	数字认证	格尔软件	吉大正元	行业平均	中科江南

1 年以内	8.42	6.90	8.00	3.00	6.09	6.48	5.00
1-2 年	39.51	25.40	20.00	10.00	16.11	22.20	14.47
2-3 年	62.63	44.83	30.00	20.00	28.60	37.21	39.78
3-4 年	100.00	61.02	50.00	50.00	43.22	60.85	100.00
4-5 年	100.00	85.24	80.00	80.00	65.67	82.18	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
账龄	2018 年 12 月 31 日						
	博思软件	用友网络	数字认证	格尔软件	吉大正元	行业平均	中科江南
1 年以内	5.00	0.00	5.00	3.00	3.00	3.20	5.00
1-2 年	25.00	10.00	10.00	10.00	10.00	13.00	10.00
2-3 年	50.00	20.00	30.00	20.00	20.00	28.00	30.00
3-4 年	100.00	40.00	50.00	50.00	50.00	58.00	50.00
4-5 年	100.00	50.00	80.00	80.00	80.00	78.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期各期末，公司各账龄段坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，坏账准备计提比例合理，坏账计提充分。

综上，公司应收账款坏账准备计提政策合理，应收账款坏账准备计提充分。

（二）说明账龄超过 1 年的应收账款的期后回款比例较低的原因，相关款项是否存在无法收回的风险，如是，请充分提示相关风险。

截至 2021 年 8 月 31 日，报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款期后回款情况如下：

项目	2021. 6. 30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账龄一年以上的应收账款余额（万元）	7,724.18	5,890.65	5,518.08	5,893.64
期后回款金额（万元）	681.19	1,449.95	3,484.65	4,659.11
回款比例	8.82%	24.61%	63.15%	79.05%

公司报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款期后回款略低于整体的应收账款期后回款情况，但各期末变化的总体趋势一致且相差较小。主要受客户回款季节性和客户分期付款两个因素的影响，公司 2020 年末和 2021 年 6 月末的应收账款回款比例较低。由于客户审批流程长、个别客户已完成的网点项目需与其他网点同时付款以及少量客户预计款项难以收回而单项计提坏账准备等特殊原因，账

龄 1 年以上的应收账款期后回款比例略低于整体的应收账款期后回款情况。公司 2020 年末主要应收账款逾期客户相关情况参见本回复“问题 5、关于应收账款的期后回款”问题（三）回复。

由于客户付款审批流程长，如果客户付款流程需要补充提交的相关资料缺失、公司主要业务人员或客户业务人员离职等原因导致客户付款流程无法及时完成，相关款项存在无法收回的风险。如果公司的一般商业企业类型客户出现财务困境，相关款项存在无法收回的风险。综上，公司账龄较长的应收账款存在无法收回的风险。

公司已在招股说明书“重大事项提示/一、特别风险提示”及“第四节 风险因素/三、财务风险”中修改“应收账款回收风险”，充分提示长账龄应收账款存在无法收回的风险。

“截至 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日，公司应收账款分别为 14,746.43 万元、12,438.34 万元、14,448.15 万元和 22,041.11 万元，占同期流动资产比例分别为 26.70%、16.52%、15.24%和 24.83%，其中应收账款账期在一年以内的比例分别为 64.15%、63.97%、66.64%和 70.79%。公司主要客户为各级财政部门、金融机构和行政事业单位。报告期内，公司应收账款回款情况良好，极少发生公司应收账款无法收回的情况。但是由于预算单位客户付款受到财政预算资金支付时间限制，客户付款内部审批流程长等因素，公司存在无法按时收到客户回款的风险。”

报告期各期末，公司账龄一年以上的应收账款余额分别为 5,893.64 万元、5,518.08 万元、5,890.65 万元和 7,724.18 万元，截至 2021 年 8 月末，回款比例分别为 79.05%、63.15%、24.61%和 8.82%，略低于整体的应收账款期后回款情况。由于客户付款审批流程长，如果客户付款流程需要补充提交的相关资料缺失、公司主要业务人员或客户业务人员离职等原因导致客户付款流程无法及时完成，相关款项存在无法收回的风险。如果公司的一般商业企业类型客户出现财务困境，相关款项存在无法收回的风险。因此，公司账龄较长的应收账款存在无法收回的风险。

如果发生大量应收账款无法收回的情形，公司的财务状况将受到影响。”

(三)说明 2020 年末主要应收账款逾期客户的逾期时间、期后回款金额及比例, 是否存在纠纷或潜在纠纷, 是否形成可执行的回款计划, 相关应收账款坏账准备计提的充分性, 是否单项计提坏账准备。

公司 2020 年末账龄超过一年的应收账款中相关客户最大的一笔合同的逾期应收账款的逾期时间、期后回款金额及比例、坏账计提情况如下(期后回款金额截至 2021 年 8 月 31 日):

单位: 万元

序号	客户名称	2020 年末应收余额	2020 年末坏账准备金额	账龄	是否单项计提坏账准备	坏账准备计提比例	坏账准备计提是否充分	期后回款金额	期后回款比例
1	中国建设银行股份有限公司河南省分行	533.22	126.18	1-3 年	否	23.66%	是	115.93	21.74%
2	中国工商银行股份有限公司河南省分行	270.00	70.94	1-3 年	否	26.27%	是	92.00	34.07%
3	重庆金融资产交易所有限责任公司	183.20	183.20	3-4 年	是	100.00%	是	-	0.00%
4	中国建设银行股份有限公司吉林省分行	142.20	25.00	1-2 年	否	17.58%	是	-	0.00%
5	中国农业银行股份有限公司新疆生产建设兵团分行	126.00	23.81	1-3 年	否	18.90%	是	50.00	39.68%
6	中国建设银行股份有限公司北京市分行	111.36	19.58	1-2 年	否	17.58%	是	109.60	98.42%

序号	客户名称	2020 年末应收余额	2020 年末坏账准备金额	账龄	是否单项计提坏账准备	坏账准备计提比例	坏账准备计提是否充分	期后回款金额	期后回款比例
7	中国农业银行股份有限公司天津滨海分行	106.00	106.00	4-5 年	否	100.00%	是	-	0.00%
8	中国邮政储蓄银行股份有限公司湖北省分行	105.00	36.06	1-3 年	否	34.34 %	是	-	0.00%
9	钦州市钦南区财政局	75.00	13.19	1-2 年	否	17.58%	是	-	0.00%
10	天津市滨海新区财政局	74.00	74.00	3-4 年	否	100.00%	是	-	0.00%

注：表中所示同一客户账龄包含多个账龄段，例如中国建设银行股份有限公司河南省分行账龄 1-3 年意为包含 1-2 年和 2-3 年两个账龄段的应收账款；

上述客户中重庆金融资产交易所有限责任公司为普通企业客户，2016 年其股权发生变更，公司对其应收账款账龄较长，回款可能性较低，公司已单项计提坏账准备。其他客户截至 2021 年 8 月末未收回全部款项，主要由于：中国建设银行股份有限公司河南省分行各个网点投产分析及付款审批流程较长；中国工商银行股份有限公司河南省分行多数网点未完成付款审批流程；中国建设银行股份有限公司吉林省分行客户管理人员变更且合同到期，目前在重新走审批程序；中国农业银行股份有限公司新疆生产建设兵团分行、钦州市钦南区财政局业务系统客户要求的部分新增功能未上线，上线后统一审批和申请付款；中国邮政储蓄银行股份有限公司湖北省分行部分网点未上线，全部网点上线后统一审批和申请付款；中国农业银行股份有限公司天津滨海分行、天津市滨海新区财政局相关款项正在协调沟通中，因账龄较长已全额计提坏账准备。除重庆金融资产交易所有限责任公司外，其他客户均为商业银行或政府财政部门，与公司持续交易，客户信用状况良好，相关款项预期能够收回，没有客观证据表明相应应收账款已发生信用减值，公司未单项计提坏账准备，根据账龄计提坏账准备。公司对逾期应收账款坏账准备计提充分。

根据公司销售合同对于付款时点的约定，除项目质保期结束后方可收回的尾款外，公司在确认收入时确认应收账款即到达收款时点或临近收款时点。公司和客户一般约定系统上线稳定运行一年后，客户支付尾款，尾款占合同比例约为10%。因此，逾期应收账款中包含部分付款时点较晚的尾款。

公司与上述客户大都处于持续合作状态，合作关系良好，与上述主要逾期客户不存在纠纷或潜在纠纷。

由于应收账款逾期客户大都为商业银行或政府机构，客户一般有其付款计划和付款流程，公司相关应收款需走完客户付款流程才能取得回款。对于逾期的客户，发行人已制定催款计划。公司成立了应收账款催款工作小组，推进长账龄应收账款回款工作，由总经理统筹工作，介入与客户的谈判；项目负责人作为主要责任人负责与客户沟通，将回款情况与个人绩效直接挂钩；将客户回款情况纳入承接客户的销售人员的个人绩效考核；财务总监监督和反馈收款情况。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师履行核查程序如下：

- 1、取得发行人出具的关于 2019 年、2020 年应收账款期后回款比例较低的原因的说明；
- 2、查找同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例；
- 3、复核发行人应收账款坏账准备计提情况；
- 4、取得发行人出具的关于账龄超过 1 年的应收账款的期后回款比例较低的原因的说明；
- 5、取得发行人出具的关于 2020 年末主要逾期应收账款相关情况的说明；
- 6、抽查 2020 年末主要逾期应收账款相关的销售合同；
- 7、访谈发行人部分客户，了解发行人与客户往来情况及合作关系等内容，确认发行人与客户之间是否存在纠纷或潜在纠纷等；

8、访谈公司销售人员，了解发行人与客户合作情况，确认是否存在纠纷或潜在纠纷；

9、执行应收账款函证程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2019 年末和 2020 年末的应收账款回款比例较低主要受客户回款季节性和客户分期付款两个因素的影响，具有合理性；相关款项坏账计提充分；

2、发行人 2019 年末应收账款回款情况正常，截至 2021 年 6 月 30 日未收到回款的原因包括未到付款时点、尾款未回、客户付款审批中、预计 2021 年下半年回款、已回款以及其他原因；

3、受客户回款季节性和客户分期付款两个因素的影响，且由于客户审批流程长、客户出现重组情况、已完成的项目需与其他项目同时付款等特殊原因，应收账款逾期且回款期较长，导致发行人报告期各期末账龄 1 年以上的应收账款期后回款较低；

4、发行人账龄较长的应收账款存在无法收回的风险，已在招股说明书中充分披露相关风险；

5、应收账款逾期账龄与应收账款账龄相近；发行人与主要逾期客户不存在纠纷或潜在纠纷；对于逾期的客户，公司已制定催款计划；相关应收账款坏账准备计提充分。

问题 6、关于存货的期后结转

报告期各期末，发行人存货余额分别为 4,370.91 万元、3,801.32 万元、4,232.11 万元，主要系合同履约成本（2018 年、2019 年核算于定制项目）。根据发行人的会计政策，合同履约成本在相关项目符合收入条件时确认为成本。

请发行人：

（1）说明报告期各期末合同履约成本对应的主要项目情况，期后结转为成本的金额及占比。

(2) 针对账龄较长的合同履约成本, 说明长期未结转为成本的原因及发行人的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一) 说明报告期各期末合同履约成本对应的主要项目情况, 期后结转为成本的金额及占比。

发行人报告期各期末按合同归集, 前十大合同履约成本原值对应项目情况如下(期后结转成本截至 2021 年 8 月 31 日):

单位: 万元

序号	2021 年 6 月末合同履约成本				
	主要项目情况	合同履约成本 余额	期后归集 金额	期后结转 成本	结转占比
1	新疆生产建设兵团财政局国库集中支付电子化管理项目	291.47	-	291.17	99.90%
2	朝阳银行预算管理一体化平台系统采购项目	129.76	-	128.90	99.33%
3	2019 至 2021 年数据标准维护与落地支持项目	125.19	-	-	0.00%
4	广东省“数字政府”公共财政综合管理平台(一期)项目-包 3 技术开发服务合同	121.64	34.99	-	0.00%
5	中国工商银行股份有限公司广东省分行财政电子化服务维护项目	114.62	-	94.25	82.23%
6	中国农业银行股份有限公司苏州分行财政国库集中支付电子化管理系统(电子凭证库)项目采购合同	107.51	-	-	0.00%
7	财政国库集中支付电子化系统技术服务	97.19	15.02	110.92	98.85%
8	广西预算管理一体化系统建设项目(B 分标)技术开发服务合同	93.63	27.44	-	0.00%
9	计算机软件产品采购合同	88.03	-	-	0.00%
10	苏州市公安局政府采购合同	67.17	-	-	0.00%
小计		1,236.22	77.45	625.24	47.59%
序号	2020 年末合同履约成本				
	主要项目情况	合同履约成本 余额	期后归集 金额	期后结转 成本	结转占比
1	山西省农村信用社国库集中支付业务电子化系统建设(改造)项目	477.66	16.69	494.11	99.95%

2	河南省财政厅一体化升级项目预算综合管理系统开发	467.79	362.67	830.46	100.00%
3	湖北省农村信用社联合社财政国库集中支付电子化管理产品采购	148.97	101.01	244.20	97.69%
4	中国建设银行股份有限公司上海市分行信息技术软件开发服务采购	119.79	52.13	135.78	78.98%
5	中国建设银行股份有限公司天津市分行计算机软件产品采购	116.19	9.91	38.07	30.19%
6	中国农业银行股份有限公司苏州分行财政国库集中支付电子化管理系统（电子凭证库）项目采购	101.56	5.95	-	0.00%
7	中国工商银行股份有限公司广东省分行财政电子化服务维护项目专业技术服务	87.88	112.17	179.67	89.81%
8	中国银行股份有限公司云南省分行技术支出服务采购	66.27	4.25	70.53	100.01%
9	广东省“数字政府”公共财政综合管理平台（一期）项目-包3技术开发服务合同	55.04	101.59	-	0.00%
10	天津市滨海新区财政局国库集中支付电子化管理项目	54.25	-	-	0.00%
小计		1,695.40	766.37	1,992.82	80.95%
序号	2019 年末合同履约成本				
	客户	合同履约成本余额	期后归集金额	期后结转成本	结转占比
1	广西壮族自治区农村信用社联合社财政国库集中支付电子化管理产品及开发、集成服务	368.33	329.79	698.12	100.00%
2	徽商银行财政国库资金电子化支付系统实施（地市/区县级）项目及自助柜面系统产品采购	232.87	-	232.87	100.00%
3	中国建设银行股份有限公司江苏省分行国库电子支付系统实施服务	155.19	314.25	467.33	99.55%
4	河南省财政厅一体化升级项目预算综合管理系统开发	155.11	675.35	830.46	100.00%
5	湖北省农村信用社联合社财政国库集中支付电子化管理产品采购项目	107.86	146.06	248.15	97.73%
6	中国建设银行股份有限公司天津市分行计算机软件产品采购	99.04	27.06	38.07	30.19%
7	中国农业银行股份有限公司苏州分行财政国库集中支付电子化管理系统（电子凭证库）项目采购	87.96	27.72	8.17	7.06%
8	中国建设银行股份有限公司江苏省分行国库电子支付系统实施服务	64.73	56.54	121.26	99.99%
9	惠州市政府采购	51.21	77.77	128.98	100.00%
10	中国银行股份有限公司江苏省分行软件实施服务	47.29	6.22	53.51	100.00%
小计		1,369.59	1,660.76	2,826.92	93.29%

序号	2018 年末合同履约成本				
	客户	合同履约成本 余额	期后归集 金额	期后结转 成本	结转占比
1	广西壮族自治区农村信用社联合社财政国库集中支付电子化管理产品及开发、集成服务	286.70	422.85	709.55	100.00%
2	徽商银行财政国库资金电子化支付系统实施（地市/区县级）项目及自助柜面系统产品采购合同	257.08	16.24	273.32	100.00%
3	中国建设银行股份有限公司江苏省分行国库电子支付系统实施服务	123.69	404.92	526.50	99.60%
4	中国建设银行股份有限公司重庆市分行代理财政国库集中支付电子化区县推广项目	89.42	1.56	89.46	98.33%
5	中国建设银行股份有限公司天津市分行计算机软件产品采购	86.82	39.27	38.07	30.19%
6	中国农业银行股份有限公司江苏省分行电子支付系统技术服务	86.48	131.47	217.95	100.00%
7	湖北省农村信用社联合社财政国库集中支付电子化管理产品采购	72.77	181.15	248.15	97.73%
8	重庆银行国库集中支付电子化（分包）项目实施	63.06	64.45	125.20	98.19%
9	张家湾市财政局乡镇财政管理一体化信息平台政府采购	52.80	21.39	74.19	100.00%
10	中国农业银行股份有限公司苏州分行财政国库集中支付电子化管理系统（电子凭证库）项目采购	51.43	95.87	39.78	27.01%
小计		1,170.25	1,379.17	2,342.17	91.87%

注：结转占比=期后结转成本/（合同履约成本余额+期后归集金额）

报告期各期末公司合同履约成本对应的主要项目多数在期后结转成本的比例较高。上述项目主要是上级部门统一签订的多网点合同或框架协议，各网点分批实施上线，部分网点当年未能完成上线验收则在下一年完成上线验收后结转成本。其中，中国建设银行股份有限公司天津市分行计算机软件产品采购项目和中国农业银行股份有限公司苏州分行财政国库集中支付电子化管理系统（电子凭证库）项目采购涉及的区县乡镇等级别的网点众多，实施周期较长，客户统筹多网点分批推进系统上线验收工作，耗时较长，导致相应项目账龄较长，未完成全部项目并结转成本。

报告期各期末，公司总体合同履约成本截至 2021 年 8 月 31 日的结转情况如下：

单位：万元

时间	合同履约成本余额	期后归集金额	期后结转成本	结转占比
2021 年 6 月末	5,125.20	2,077.72	3,176.60	44.10%
2020 年末	4,987.99	7,742.49	9,403.90	73.87%
2019 年末	4,363.58	17,346.52	19,396.05	89.34%
2018 年末	4,533.10	14,595.90	17,770.66	92.90%

报告期各期末公司合同履约成本整体在期后结转成本的比例较高。公司按项目归集和核算合同履约成本，合同履约成本的归集、分配及结转准确、完整。

(二) 针对账龄较长的合同履约成本，说明长期未结转为成本的原因及发行人的应对措施。

报告期内，公司长账龄的合同履约成本相关项目长期未结转为成本的原因主要是财政部门部分或商业银行部分网点业务未启动，客户业务方向调整，客户方有功能调整要求，发行人配合客户的其他供应商进行系统适配等原因导致项目延期。

报告期各期末账龄3年以上且存在大额减值(单一合同跌价准备8万元以上)的项目账龄较长的原因及跌价准备等情况如下：

账龄较长的原因	跌价准备金额（万元）	项目数量	客户类型
2021 年 6 月 30 日			
项目整体实施和验收周期长，客户正在组织验收	124.83	2	商业银行
财政单位快速扩点/正在推广，未完成所有财政单位布局点	31.50	2	财政部门
客户修改接口，需求发生变化	31.33	1	财政部门
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	19.32	1	商业银行
客户未启动测试工作	16.37	1	财政部门
小计	223.34	7	
2020 年 12 月 31 日			
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	148.14	3	商业银行
客户修改接口，需求发生变化	37.19	1	财政部门
财政单位快速扩点/正在推广，未完成所有财政单位布局点	36.95	3	财政部门
客户未启动测试工作	18.02	1	财政部门
小计	240.29	8	

账龄较长的原因	跌价准备金额（万元）	项目数量	客户类型
2019 年 12 月 31 日			
客户业务方向调整，系统暂未完成开发	74.38	1	商业银行
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	45.67	1	商业银行
客户未启动测试工作	9.97	1	财政部门
小计	130.02	3	
2018 年 12 月 31 日			
客户业务方向调整，系统暂未完成开发	80.95	1	商业银行
商业银行客户部分地区业务未启动，系统未完成开发	37.02	1	商业银行
客户未启动测试工作	9.45	1	财政部门
小计	127.42	3	

由于上述原因，公司开发的系统暂未完成客户的需求，未达到验收条件，客户未完成验收并出具验收证明文件，上述报告期各期末账龄 3 年以上的主要项目公司未能取得验收证明文件并确认收入。

截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年 6 月末立项 3 年以上的项目的合同履约成本的情况如下：

情况说明	合同履约成本净额（万元）
期后结转	90.24
框架合同，未开始交付	48.65
未完成系统开发和实施	66.21
客户未启动验收测试	86.09
客户未完成验收	308.11
项目暂停	32.64
合计	631.93

截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年 6 月末立项 3 年以上的项目的合同履约成本结转成本 90.24 万元，结转比例为 14.28%。期后结转比例较高，未结转成本的项目原因主要有：（1）框架合同，未开始交付，公司仅完成部分前期工作；（2）未完成系统开发和实施，包括商业银行客户部分地区业务未启动、客户需求发生变化、财政单位快速扩点/正在推广未完成所有财政单位布局点、客户业务方向调整等具体原因；（3）客户未启动验收测试，公司以完成系统开发实施

和上线工作，待客户安排验收；（4）客户未完成验收，正处于验收过程中；（5）项目暂停，少量项目处于暂停状态。

报告期内，公司对于项目管理内控制度健全有效，对项目立项管理、过程管理和结果管理建立了全流程管控制度。针对长账龄的项目，公司注重过程管控和结果引导。对于其他未完成客户需求、未确认收入并结转成本的项目，如为公司未完成系统开发和实施工作，则由主管实施工作的副总裁督促相应项目组及时完成项目实施上线工作；如为客户未完成项目验收，出具验收报告，则由项目负责人与客户积极沟通，配合客户顺利完成验收工作；如项目确定无法进行推进，则终止相关项目，核销相应存货。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行核查程序如下：

- 1、取得并分析发行人报告期各期末存货成本明细表；
- 2、取得发行人出具的关于报告期各期期末合同履约成本对应的主要项目情况的说明；
- 3、查阅发行人存货、营业成本等科目的明细账；
- 4、取得发行人提供的报告期各期末账龄 3 年以上的主要项目未结转成本情况统计表；
- 5、取得发行人关于长账龄的合同履约成本相关项目长期未结转为成本的原因及应对措施说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

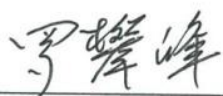
- 1、报告期各期末发行人合同履约成本对应的主要项目多数在期后结转成本的比例较高；报告期各期末公司合同履约成本整体在期后结转成本的比例较高。公司按项目归集和核算合同履约成本，合同履约成本的归集、分配及结转准确、完整。

2、报告期内，发行人长账龄的合同履约成本相关项目长期未结转为成本的原因主要是财政部门部分或商业银行部分网点业务未启动，客户业务方向调整，客户方有功能调整要求，发行人配合客户的其他供应商进行系统适配等原因导致项目延期。

3、对于长期未结转为成本的项目，发行人采取了一定的应对措施。

（本页无正文，为北京中科江南信息技术股份有限公司《关于北京中科江南信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：

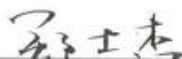

罗攀峰

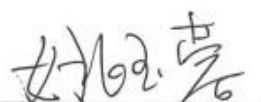
北京中科江南信息技术股份有限公司



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于北京中科江南信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


郑士杰


姚玉蓉

华泰联合证券有限责任公司

2021年9月22日



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读北京中科江南信息技术股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2021年9月28日

