



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

关于北京中科江南信息技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复报告

信会师报字[2021]第 ZC10439 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 4 月 1 日出具的《关于北京中科江南信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010427 号）（以下简称“《二轮问询函》”）已收悉。北京中科江南信息技术股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司、北京天元律师事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）就《二轮问询函》所列问题进行了逐项核查，现汇报如下，请予审核。

本回复报告所称报告期指 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月，在此期间的财务数据经我们审计并出具了报告文号为“信会师报字[2021]第 ZC10430 号”的《审计报告》，所列时间在前述时间之后的数据未经审计。

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。

一、常用词语

中科江南、公司、发行人	北京中科江南信息技术股份有限公司
云南云财	云南云财科技技术有限公司
北京江南政易	北京中科江南政易信息技术有限公司
石家庄翰海	石家庄翰海信息技术有限公司
我们、申报会计师、立信	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
保荐机构、保荐人	华泰联合证券有限责任公司
广州无线电集团	广州无线电集团有限公司
控股股东、广电运通	广州广电运通金融电子股份有限公司

二、问题及回复

问题 1. 关于业务独立性

根据审核问询回复，报告期内，发行人与广电运通及其他子公司当期营业收入均在 100 万元以上的重合客户全部为商业银行，主要系广电运通的 ATM 业务和发行人的国库集中支付电子化解决方案基本上都覆盖了国内的大型商业银行。100 万元以上的重合客户占重合客户数量比例低于 10%，占发行人当期收入的比例为 15%-30%。

请发行人：

(1) 结合相关重合客户的名称、销售所针对的具体客户级别及情况（商业银行总行或分行机构、在各县、市的分支机构等）、发行人与广电运通在客户开拓方式、业务针对内容、销售费用（或业务招待费）支出等方面的相同点及差异，进一步披露发行人业务拓展、产品销售、客户关系维护等方面与广电运通是否互相独立，是否存在销售人员、业务对接人、销售费用支出、业务拓展等相关事项互相混同的情况；

(2) 说明主要以发行人业务中“商业银行作为代理银行需安装适配的业务系统，业务主导方是各级财政部门”作为独立性分析的主要理由的合理性，商业银行是否独立选择客户或由财政部门指定；

(3) 各期低于 100 万的重合客户数量占比大，但未列示具体的金额占比，请补充列示。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明各期对重合客户收入来源、渠道开拓的独立性，成本、费用分摊准确性、完整性和独立性的实际核查方法及其充分性、有效性，避免仅简单业务分析。

回复

一、发行人说明及补充披露

(一) 结合相关重合客户的名称、销售所针对的具体客户级别及情况（商业银行总行或分行机构、在各县、市的分支机构等）、发行人与广电运通在客户开拓方式、业务针对内容、销售费用（或业务招待费）支出等方面的相同点及差异，进一步披露发行人业务拓展、产品销售、客户关系维护等方面与广电运通是否互相独立，是否存在销售人员、业务对接人、销售费用支出、业务拓展等相关事项互相混同的情况

(1) 销售所针对的具体客户级别及情况

发行人与广电运通重合客户为商业银行，发行人向商业银行销售的支付电子化相关产品和服务主要由省级、市级、县级分支行使用，配套省级、市级、县级财政部门 and 人民银行的系统对等部署；广电运通向商业银行销售的 ATM（银行自动柜员机）主要通过商业银行总行的招投标流程获取订单，主要由各级分支行营业网点使用。

发行人和广电运通的重叠客户中包括银行总行以及省级、市级、县级等各级分支行。发行人和广电运通的销售针对的银行级别由商业银行根据其内部采购规定确定签署采购合同的银行级别，对于不同类型的产品和服务要求有差异，发行人和广电运通的销售针对的银行级别部分重合、部分不同。

发行人和广电运通的重合客户中存在总行或省级分行集中采购，签定采购合同，由下级银行使用的情况，例如：兴业银行股份有限公司等；存在双方都与市县级分支行交易的情形，例如：2020 年，发行人和广电运通双方都与中国银行股份有限公司兰州市城关中心支行等市县级分支行交易；存在双方都与总行或省级分行交易，其中一方与市级、县级等分支行交易的情况，例如：2020 年，双方都与中国工商银行股份有限公司总行交易，广电运通一方与中国工商银行股份有限公司上海市分行交易。

（2）业务针对内容

发行人与广电运通的重合客户都是商业银行。公司向银行提供支付电子化解决方案及相关运维服务，为财政部门、预算单位、人民银行、财政国库支付业务代理银行共同建立的国库集中支付电子化系统提供的软件产品和运维等服务。

广电运通向银行客户销售的产品和服务为 ATM（银行自动柜员机）及相关运营服务，业务主要针对的是在商业银行的开户的民众可以通过机器进行提款、存款、转账等银行柜台服务。

发行人和广电运通与商业银行相关的业务的应用场景、应用主体有明显差异，业务针对内容不同。

（3）客户开拓方式

公司的支付电子化解决方案业务是针对国库集中支付电子化系统提供的软件产品和运维等服务，国库集中支付电子化通常由财政部门客户制定技术标准、各级财政部门牵头选定产品和服务供应商，商业银行作为国库集中支付代理银行需配套部署、采购相应产品和服务。

公司在开拓支付电子化解决方案业务的客户时，往往先开拓财政部门客户，成为省市县各级财政部门选定的支付电子化产品和服务供应商。商业银行得知所在地财政部门选定的支付电子化产品和服务供应商为发行人后，为了保证系统配套顺利，或由于财政部门的推荐，发行人通过单一来源采购、招投标等商业银行客户内部采购流程成为其供应商的可能性较高。公司主要对接商业银行的机构业务部门进行系统实施上线。

广电运通向商业银行销售 ATM 产品及相关运营服务。由于各大商业银行的 ATM 运行的软件系统为银行自有的统一的软件系统，商业银行采购 ATM 一般是商业银行总行统筹招标，确定 ATM 的采购对象和份额。广电运通的客户开拓和业务推广一般是销售部门直接联系商业银行总行渠道部门推广 ATM 产品及相关运营服务，通过商业银行总行招投标等采购流程后正式建立合作关系。

(4) 销售费用支出的差异点和相同点

广电运通剔除中科江南后的销售费用明细与中科江南的销售费用明细对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			
	广电运通剔除 中科江南	占比	中科江南	占比
工资性费用	15,037.21	63.00%	2,048.69	61.60%
差旅费	1,647.10	6.90%	286.53	8.62%
技术服务费	2,192.01	9.18%	-	-
运输费	1,528.28	6.40%	-	-
业务招待费	290.89	1.22%	565.12	16.99%
房租及物业管理费	1,115.01	4.67%	18.14	0.55%
代理费	334.20	1.40%	46.02	1.38%
其他	1,722.20	7.22%	361.25	10.86%
合计	23,866.88	100.00%	3,325.75	100.00%
项目	2020 年度			
	广电运通剔除 中科江南	占比	中科江南	占比
工资性费用	33,227.75	57.67%	4,003.12	55.72%
差旅费	4,480.95	7.78%	721.24	10.04%
技术服务费	4,932.12	8.56%	-	-
运输费	4,272.24	7.41%	-	-
业务招待费	968.20	1.68%	1,187.22	16.53%
房租及物业管理费	2,155.26	3.74%	378.78	5.27%
代理费	663.99	1.15%	182.34	2.54%
其他	6,919.96	12.01%	711.44	9.90%
合计	57,620.47	100.00%	7,184.15	100.00%
项目	2019 年度			
	广电运通剔除中科 江南	占比	中科江南	占比
工资性费用	35,830.96	54.35%	3,281.59	53.99%
差旅费	6,043.16	9.17%	662.36	10.90%
技术服务费	4,424.10	6.71%	-	-
运输费	4,314.34	6.54%	-	-
业务招待费	1,776.02	2.69%	1,040.99	17.13%
房租及物业管理费	2,889.85	4.38%	216.92	3.57%
代理费	1,103.95	1.67%	218.76	3.60%
其他	9,540.43	14.47%	657.27	10.81%
合计	65,922.82	100.00%	6,077.89	100.00%
项目	2018 年度			

	广电运通剔除中科江南	占比	中科江南	占比
工资性费用	40,451.36	60.76%	2,468.34	50.46%
差旅费	5,889.07	8.85%	561.26	11.47%
技术服务费	2,907.11	4.37%	-	-
运输费	4,326.86	6.50%	-	-
业务招待费	1,420.40	2.13%	946.64	19.35%
房租及物业管理费	2,776.70	4.17%	167.85	3.43%
代理费	862.13	1.30%	191.25	3.91%
其他	7,940.01	11.93%	556.28	11.37%
合计	66,573.65	100.00%	4,891.61	100.00%

注：广电运通 2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

发行人和广电运通销售费用支出各自独立核算。发行人和广电运通的销售业务由双方各自销售人员独立开展，销售活动独立进行，双方销售活动相关的费用由双方分别核算和支付。双方各自的销售人员独立对接客户，维护客户关系，业务招待等维护客户关系的活动未混同进行。不存在销售人员同时从事双方的销售活动，不存在一方的销售人员从事另一方的销售活动，不存在客户关系维护混同的情形，不存在一方销售人员从事销售业务产生的费用在另一方核算和支付的情形。

发行人和广电运通销售费用支出部分二级科目相同或类似。发行人销售费用主要类别有职工薪酬、业务招待费、差旅费和会议费和售后服务费，广电运通的销售费用主要类别有工资性费用、差旅费、业务招待费等；发行人和广电运通的销售费用中都有房租及物业管理费/租赁及物业管理费。这些具体费用性质相同或类似，但由不同主体的销售人员经办，或不同主体的租赁房产产生，双方独立核算。

（5）发行人和广电运通的销售业务独立

发行人与广电运通客户开拓方式重点不同，业务拓展独立；业务针对内容明显不同，产品销售独立；客户关系维护由各自销售人员独立开展。发行人与广电运通不存在销售人员、业务对接人、销售费用支出、业务拓展等相关事项互相混同的情况。

（二）说明主要以发行人业务中“商业银行作为代理银行需安装适配的业务系统，业务主导方是各级财政部门”作为独立性分析的主要理由的合理性，商业银行是否独立选择客户或由财政部门指定

国库集中支付电子化通常由财政部门客户制定标准、牵头选定产品和服务供应商，银行客户配套部署、采购相应产品和服务，即国库集中支付电子化业务的主导方为财政部门。由于财政部门在国库集中支付电子化业务中的主导作用，发行人客户开拓过程中重点针对财政部门展开。由于各级财政部门牵头负责国库集

中收付业务代理银行的选择、评价和退出工作，因此，商业银行在采购配套国库集中支付电子化产品时，为了更有利于承接代理银行业务，通常向当地财政部门选定的供应商采购产品和服务。因此，发行人在产品研发、市场拓展方面以财政部门作为首要业务对象。广电运通向商业银行销售 ATM，主要供普通民众使用，广电运通重点针对商业银行总行渠道部门进行业务拓展。综上，基于国库集中支付电子化业务的主导方为各级财政部门，发行人的业务拓展方式与广电运通明显不同，是发行人业务独立性的重要背景。

对于国库集中支付电子化业务，商业银行能够独立选择相关产品和服务的供应商，有权选择与所在地财务部门不同的供应商。但是，商业银行选择与财政部门相同供应商配套部署支付电子化系统，能保证系统配套更为顺畅，有利于其承接代理银行业务，因此，商业银行一般选择与财政部门相同的供应商。

（三）各期低于 100 万的重合客户数量占比大，但未列示具体的金额占比，请补充列示

公司和广电运通及其他子公司客户重合的情况如下：

单位：个，万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
重合的客户数量	246	393	419	301
中科江南所有客户数量	2,410	3,187	2,500	1,106
重合的客户数量占比	10.21%	12.33%	16.76%	27.22%
重合客户收入	11,703.44	22,772.04	14,142.31	10,837.80
重合客户收入占比	39.12%	38.78%	35.94%	38.10%
其中：100 万元以上重合客户数量	12	34	38	23
100 万元以上重合客户数量占比	0.50%	1.07%	1.52%	2.08%
低于 100 万元重合客户数量	234	359	381	278
低于 100 万元重合客户数量占比	9.71%	11.26%	15.24%	25.14%
100 万元以上重合客户收入	2,298.73	9,215.89	11,122.71	6,776.24
100 万元以上重合客户收入占比	7.68%	15.69%	28.27%	23.82%
低于 100 万元重合客户收入	9,404.71	13,556.15	3,019.61	4,061.56
低于 100 万元重合客户收入占比	31.44%	23.09%	7.67%	14.28%

注：100 万元以上重合客户指发行人和广电运通及其他子公司当期营业收入均在 100 万元以上的重合客户。

二、中介机构说明及核查意见

（1）对重合客户收入来源、渠道开拓的独立性核查方法及其充分性、有效性，以及核查意见

申报会计师抽查了发行人和广电运通的中标通知书、销售合同，取得了关于业务针对内容和客户开拓方式的说明，访谈了部分重合客户。

发行人的中标通知书、销售合同中未提及广电运通，广电运通的中标通知书、销售合同中未提及发行人，说明双方不存在联合投标、联合签署合同或由一方中标并签署合同后分拆实施的情形。

申报会计师对发行人代理银行类客户进行了访谈，该类客户在与发行人的初始接洽途径多是向当地财政部门了解选定的国库集中支付电子化产品供应商情况，结合自身需求，履行内部采购程序进而最终选定发行人，因此，商业银行向发行人采购支付电子化相关产品和服务受当地财政部门影响较大。

广电运通出具了说明，其向商业银行销售 ATM 及相关运营服务，主要针对商业银行进行业务拓展。

综上，发行人通过先与财政部门建立合作关系，再通过财政部门的影响向商业银行销售产品和服务，与广电运通客户开拓方式不同；发行人与广电运通不存在联合投标、联合签署合同等收入来源混同的情形。

因此，申报会计师认为，发行人与广电运通重合客户收入来源、渠道开拓相互独立。

(2) 对成本分摊准确性、完整性和独立性的核查方法及其充分性、有效性，以及核查意见

申报会计师抽查了发行人的采购合同、成本核算记账凭证及向供应商付款的凭证；访谈了主要供应商；取得了广电运通出具的关于广电运通与中科江南成本费用独立核算的说明。

发行人的主要成本为向技术服务商支付的技术服务费。申报会计师结合技术服务商提供服务的项目的执行情况，抽查了相关采购合同的核算情况。发行人成本核算情况与采购合同相符，不存在成本核算错误，少计成本，由广电运通或其他相关方代垫成本或代垫广电运通成本的情形。

申报会计师访谈了主要供应商，确认与广电运通不存在经济往来或其他交易。

广电运通出具了关于广电运通与中科江南成本费用独立核算的说明，说明广电运通及其他子公司不存在为中科江南代垫成本的情形，双方成本独立核算。

因此，申报会计师认为，发行人成本核算准确、完整、独立。

(3) 对费用分摊准确性、完整性和独立性的核查方法及其充分性、有效性，以及核查意见

申报会计师抽查了发行人的销售费用、管理费用、研发费用和财务费用记账凭证和发票、银行回单、内部审批文件等原始凭证；取得了广电运通出具的关于广电运通与中科江南成本费用独立核算的说明。

发行人独立核算期间费用，由发票、银行回单等充分的原始凭证作为记账依据，费用核算结果与原始凭证相符。费用相关银行回单收款方为发行人员工或费用类支出相关供应商，费用相关银行回单付款方为中科江南及中科江南子公司。不存在发行人为广电运通代垫费用的情形，不存在广电运通为发行人代垫费用的情形。

广电运通出具了关于广电运通与中科江南成本费用独立核算的说明，说明广电运通及其他子公司不存在为中科江南代垫费用的情形，双方费用独立核算。

因此，申报会计师认为，发行人费用核算准确、完整、独立。

问题 12. 关于市场规模预测及业务可持续性

根据审核问询回复，发行人客户持续采购支付电子化解决方案的原因主要包括新网点的单独部署实施、购买支付电子化解决方案业务项下的不同产品与服务、相关产品与服务的重大版本升级更替等三项。

(1) 根据审核问询回复，国库集中支付电子化业务存在省、市、县、乡四级覆盖的发展过程，目前该业务在省、市、县三级已实现较大比例的覆盖，发行人认为乡一级的下沉覆盖将是未来业务的增长点之一，但尚未对业务下沉过程中工作流程、业务成本、毛利率等是否可能发生较大变化，四级行政区划覆盖的预计安排及完成后市场竞争格局的变化情况进行充分分析。

(2) 发行人认为现有产品的版本更新将是未来业务的增长点之一，但尚未对版本更新的主要方向、定价依据等进行充分分析。

(3) 发行人认为“信创”背景下支付电子化系统适配改造将是未来业务的增长点之一，但尚未对其具体所指进行充分披露。

(4) 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。

(5) 截至 2020 年 12 月，基于公司对各级财政部门业务的统计，公司支付电子化和财政预算管理一体化业务市场覆盖情况如下：

项目	省级	地市级	区县级
各级财政单位数量	36	328	2846
公司支付电子化业务覆盖各级财政单位数量	35	317	2295
公司财政预算管理一体化业务覆盖各级财政单位数量	10	50	396

请发行人：

(1) 说明国库集中支付电子化业务在省、市、县、乡四级覆盖过程中是否存在不同行政级别的工作流程、业务成本、毛利率差异较大的情形，是否存在主营业务毛利率随业务下沉降低的风险，如存在差异较大情形或毛利率降低风险，请在招股说明书中进行补充披露。

(2) 结合国库集中支付电子化的整体政策安排及预计实施情况,说明预计能够实现省市县乡四级覆盖的时间,四级覆盖形成后该细分市场的业务形态、竞争要素等是否可能发生较大变化,是否可能对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

(3) 补充披露发行人支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台三项业务所应对主要软件产品报告期内的重大版本升级情况(不包含免费的小版本升级),包括但不限于历次重大版本升级的推出时间、主要升级内容、升级主要动因(如政策驱动、技术革新、市场需求等)、所带来的营业收入金额及其占比。

(4) 新版本的销售定价是否将客户购买老版本产品纳入考量,如纳入请说明具体的定价依据,如未纳入,请说明老客户接受该项定价的原因及合理性。

(5) “信创”背景下支付电子化系统适配改造的具体所指,发行人是否具备足够的技术、人员、资金等要素储备。

(6) 结合发行人各业务目前的开拓情况、在手订单及其执行时间和收入确认时间安排、各类业务收入占比情况等进一步分析发行人未来的业务持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人说明及补充披露

(一) 省市县乡四级覆盖过程中支付电子化业务整体毛利率较为稳定

按照相关政策规划,国库集中支付电子化业务主要在省、市两级进行系统部署,在县、乡两级主要为系统联调和实施,实践中,由于各地区财政管理规划存在差异,具体系统部署情况亦存在差异。总体而言,由于上级单位通常管理内容更多,管理要求更高,因此工作流程相对复杂,业务成本相对高,自身人工成本相对高;下级财政推广下沉过程中,业务成本相对低,采购本地化的技术服务更多,技术服务采购成本相对高。

结合不同行政级别支付电子化项目的工作差异,公司已经制定了各级(全国集中部署、省级部署、市级部署、区县级部署、乡镇级部署)不同的标准定价体系。结合政策要求,公司持续推广支付电子化业务,截至2020年末,公司已完成13个地区省市县三级覆盖和2个地区省市县乡四级覆盖,报告期内支付电子化解决方案业务毛利率分别为59.30%、57.50%、58.38%和61.20%,整体保持稳定。因此,不存在主营业务毛利率随业务下沉降低的风险。

（二）国库集中支付电子化细分市场未来发展情况

1、支付电子化省市县乡四级覆盖并无明确时间安排

根据财政部国库司国库数据管理处的统计，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¹。由于国库集中支付电子化的推广实施需要考虑各地区财政管理的具体状况，行业主要政策文件中仅有《财政部 中国人民银行关于加快推进地方国库集中支付电子化管理工作的通知》（财库[2017]138 号）中要求“2018 年年底，条件具备的地区应实现省、市、县三级国库集中支付电子化管理全覆盖。”公开政策中并无实现省市县乡四级覆盖的具体政策安排。考虑到具体覆盖时间的不确定性，公司关于支付电子化市场规模预测中亦未考虑乡镇级财政单位。

2、未来电子化细分市场仍然存在发展空间

近年来，伴随财政国库集中支付电子化管理工作不断纵深推进，公司支付电子化解决方案业务发展迅速，需求旺盛。除省市县乡四级覆盖外，国库集中支付电子化业务细分市场空间还包括原有支付电子化系统对标财政预算管理一体化业务规范升级改造、新的代理银行代理国库集中支付业务配套部署支付电子化系统、信创背景下的支付电子化系统的适配改造等。根据公司对支付电子化解决方案业务未来三年（2021 年至 2023 年）市场空间的量化预计，未来一段时间支付电子化细分市场仍然存在发展空间。

此外，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，在统一业务规范和技术标准的基础上，构建财政业务全流程电子化流转的运行模式。

因此，在国库集中支付电子化省市县乡四级覆盖进程中，财政业务全流程电子化同步发展，行政办公、非税收缴、政府采购等财政业务的电子化积极推进，财政业务电子化内涵不断丰富。公司依托在国库集中支付电子化领域的领先地位和支付电子化在财政信息化建设的引领性，积极将电子化相关技术和解决方案迁移至其他业务领域。如证照电子化、财务电子化、票据电子化和政府采购电子化等，以期电子化业务的长期可持续发展。

综合上述因素，支付电子化的持续推广下沉，仍然存在一定市场空间。伴随财政业务全流程电子化的发展，公司其他电子化业务持续发展。长期而言，支付电子化解决方案业务形态预计更加丰富，竞争要素延续为财政业务电子化相关技术积累、人才储备、行业经验和稳定客户关系等，不会发生重大变化。因此，支付电子化解决方案业务整体需求具备持续性，国库集中支付电子化的推广下沉的完成不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

¹ 数据摘自中国财经报：《十年磨一剑，支付电子化保障财政战疫资金快速精准拨付》（作者：财政部国库司国库数据管理处 唐贝贝）

（三）支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台重大版本升级及销售情况

财政信息化行业作为软件和信息技术服务业服务财政业务的细分行业，产品和服务的重大版本升级主要受新政发布和技术革新驱动，重大版本升级的频率较低。报告期内，公司主要产品及服务实现收入的重大版本升级主要受 2019 年颁布的财政预算管理一体化新政和 2017 年颁布、2019 年实施的新政府会计制度影响。具体情况如下：

支付电子化解决方案对标 2019 年财政预算管理一体化新政和 2020 年《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》（以下简称“业务规范”和“技术标准”）开发新技术标准版本。重点根据业务规范进行电子凭证模板设计，依据新的资金支付方式下的业务流程、新的接口报文规范要求进行升级改造，并全面完成财政部门、人民银行、代理银行等各方的联调测试。报告期内，因上述财政预算管理一体化新政所带动的支付电子化业务重大版本升级实现收入，主要为 2020 年陕西省和新疆两地部分地区率先按照新政标准上线支付电子化系统，当期确认收入合计 6,401.32 万元，占公司当年支付电子化业务收入的 15.37%。2021 年起支付电子化系统主要按照新政标准建设。

财政预算管理一体化解决方案同样按照上述财政预算管理一体化新政、新的业务规范和技术标准，基于分布式微服务架构开发新版本。报告期内实现收入主要为 2020 年辽宁省财政核心业务一体化平台建设服务项目确认收入 1,300 万元，占公司当年财政预算管理一体化业务收入的 27.86%。2021 年起财政预算管理一体化系统主要按照新政标准建设。

预算单位财务服务平台业务对照 2017 年颁布、2019 年实施的新政府会计制度开发新版本。公司在政策颁布当年实现主要版本开发工作，报告期内销售版本主要为符合新政府会计制度的版本。

（四）新版本的销售定价已将客户购买老版本产品因素纳入考量

公司常规版本升级迭代已包含在产品与服务的销售合同或续签的专项运维服务合同中，仅有重大版本升级更替可能形成单独销售合同。对于形成单独销售的新版本，支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案两项业务由于涉及一定程度的定制化开发，销售定价与项目工作量相关。因此，客户已购买老版本产品的，在此基础上，购买新版本时所需项目实施工作量有所下降，进而下调销售定价；预算单位财务服务平台属于标准化软件产品，销售定价通常不考虑客户购买老版本产品的因素。

（五）“信创”背景下支付电子化系统适配改造内容及发行人业务准备情况

“信创”背景下支付电子化系统适配改造，具体指通过开发适配，产品需实现与主流国产化软硬件进行了产品功能、性能、兼容性等互相验证，能够在信创环境的操作系统、数据库、应用中间件、消息中间件、服务器和终端机等基础软硬件环境内实现原有功能。

由于不涉及新功能实现，公司依托原有支付电子化技术和研发、实施人员，即能够开展该等适配改造工作。开发适配过程中，需采购部分信创环境基础软硬件，该等采购金额较小，无需重大资金投入。

公司是信息技术应用创新工作委员会会员单位，在信创领域的业务实力受到行业认可。公司产品“中科江南财政预算管理一体化系统”于 2020 年 9 月被工业和信息化部计算机与微电子发展研究中心评为“信息技术应用创新典型解决方案”；“支付电子化信创解决方案”于 2020 年 11 月在北京信息化协会主办的“2020 首届全国信创产业生态创新大赛”荣获二等奖；公司于 2021 年 1 月被国家工业信息安全发展研究中心评为“金融支付信创安全解决方案 2020 年信创安全优秀解决方案”。综合而言，公司已开展信创相关产品与服务的开发，具备信创背景下支付电子化系统适配改造所需的技术、人员、资金等要素储备。

（六）发行人未来的业务具备持续性

报告期内各期，发行人各项主要业务新签合同金额情况如下：

单位：万元，%

合同金额	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
支付电子化解决方案	27,788.15	79.82	52,865.98	67.03	48,059.11	68.90	33,002.87	72.14
财政预算管理一体化	1,629.27	4.68	9,629.87	12.21	6,439.89	9.23	4,467.22	9.77
预算单位财务服务平台	657.54	1.89	3,433.90	4.35	7,092.55	10.17	2,875.20	6.29
运维服务	3,764.11	10.81	10,975.44	13.92	6,625.91	9.50	4,281.80	9.36
其他	975.76	2.80	1,965.26	2.49	1,534.77	2.20	1,118.90	2.45
新签合同合计	34,814.83	100.00	78,870.45	100.00	69,752.23	100.00	45,745.99	100.00
当期收入	29,914.72	-	58,719.51	-	39,347.62	-	28,444.64	-
当期新签合同/当期收入	116.38%	-	134.32%	-	177.27%	-	160.82%	-
累计新签合同与 累计收入差额	72,757.01	-	67,856.90	-	47,705.96	-	17,301.35	-

注：累计新签合同与累计收入差额=报告期内截至当期的累计新签合同金额-报告期内截至当期的累计收入金额。

如上表所示，报告期内各期，除预算单位财务服务平台外，发行人各项业务的新签合同金额均伴随业务扩展呈上升趋势，与各业务收入变动趋势保持一致。报告期内，支付电子化解决方案业务各期新签合同金额占比分别为 72.14%、68.90%、67.03%和 79.82%，是新签合同最主要的业务类别，同期支付电子化解决方案业务收入占比分别为 75.11%、66.29%、70.94%和 73.66%，两者基本匹配；预算单位财务服务平台新签合同金额 2020 年度较 2019 年度有所下降，主要系 2019 年当年受新政府会计制度实施影响业务大幅增长，由于该制度已在 2019 年全面实施，制度带动的订单增加不具备可持续性所致。

报告期内各期新签合同金额均大于当期收入，累计新签合同与累计收入差额持续扩大。除运维项目外，公司各项业务的平均实施周期均为 12 个月内，运维合同周期通常为 1 至 3 年。因此，报告期内新签合同能够为未来 1-2 年收入提供较好支撑，随着业务发展将进一步产生新签合同。综合而言，发行人未来的业务具备可持续性。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅支付电子化业务推广的有关政策要求，访谈发行人业务人员了解支付电子化分级推广过程中项目工作与项目收费的差异情况，结合财务数据分析业务推广下沉对业务毛利率的实际影响。

2、结合发行人现有业务格局，访谈发行人业务人员了解未来支付电子化解决方案业务发展规划，“信创”适配改造的具体内容。

3、取得发行人关于报告期内重大产品版本升级的说明文件，访谈了解重大版本升级产品的收入实现情况。

4、取得发行人报告期各期按照业务类型划分的新签订单情况，结合目前业务开拓情况分析发行人未来业务的持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、国库集中支付电子化业务在省、市、县、乡四级覆盖过程中存在不同行政级别的工作流程和业务成本存在一定差异，但发行人总体业务毛利率较为稳定，不存在因分级推广导致毛利率降低的风险。

2、国库集中支付电子化实现省市县乡四级覆盖暂无政策明确规定的时间表，支付电子化细分市场仍然存在发展空间，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

3、报告期内，公司主要产品及服务实现收入的重大版本升级主要受 2019 年颁布的财政预算管理一体化新政和 2017 年颁布、2019 年实施的新政府会计制度影响。其中 2019 年颁布的财政预算管理一体化新政导致的版本升级收入仅有部分实现，2017 年颁布、2019 年实施的新政府会计制度导致的版本升级收入已基本实现。

4、支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案两项业务客户购买已购买的老版本产品可能减少购买新版本时项目实施的工作量，进而影响销售定价；预算单位财务服务平台属于标准化软件产品，销售定价通常不考虑客户购买老版本产品的因素。

5、“信创”背景下支付电子化系统适配改造，具体指通过开发适配，产品需实现与主流国产化软硬件进行了产品功能、性能、兼容性等互相验证，能够在信创环境的操作系统、数据库、应用中间件、消息中间件、服务器和终端机等基础软硬件环境内实现原有功能。发行人具备足够的业务要素储备。

6、发行人各类业务目前开拓情况良好、在手订单充足，发行人未来业务具备可持续性。

问题 13. 关于收入确认

(1) 根据申报材料，发行人软件开发及技术服务属于在某一时点履行履约义务，发行人依据新收入准则进行了论述，并结合同行业可比公司的收入确认政策进行了比较。在审核问询回复的同业比较中，同行业可比公司普遍存在多类业务，部分业务的收入确认政策主要是原则性表述，未明确表示其属于按时点履行履约义务，部分业务的收入确认政策为按时段履行履约业务，与发行人的收入确认政策不一致。

(2) “第六节 业务和技术”中，发行人将其主营业务分为支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台、运维服务、其他五项，而在“第八节 财务会计信息与管理层分析”中，发行人将其收入确认的具体原则分为软件开发及技术服务、软件销售、运维服务、外购软硬件销售四类。前次审核问询中，我部要求发行人补充披露五项主营业务与四类收入确认原则之间的对应关系，但回复中的对应关系尚存不够清晰之处。

请发行人：

(1) 结合同行业可比公司不同业务的具体收入确认政策，进一步说明发行人将软件开发与技术服务认定为按时点履行履约业务的合理性；

(2) 说明支付电子化解决方案、财政预算管理一体化、预算单位财政服务平台三项主营业务是否全部由软件开发及技术服务构成，如否，请说明其他业务（如软件销售、外购软硬件销售）的收入金额及占比；

(3) 结合前述内容，对招股说明书主要会计政策和会计估计中收入相关的会计政策进行必要修订。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人说明

(一) 结合同行业可比公司不同业务的具体收入确认政策，进一步说明发行人将软件开发与技术服务认定为按时点履行履约业务的合理性

公司五项主营业务与四类收入确认原则之间的对应关系如下：

主营业务项目	收入类别	收入确认方式
支付电子化解决方案	软件开发和技术服务	收到客户签署的上线/验收报告后一次性确认收入
	外购软硬件销售	按照合同约定内容向购买方移交了所提供的代购硬件设备或第三方软件的使用权，取得了购买方的验收单
财政预算管理一体化解决方案	软件开发和技术服务	收到客户签署的上线/验收报告后确认收入
预算单位财务服务平台	软件销售	不需要提供安装实施的，由客户签署产品签收单后确认收入；需要提供安装实施的，收到客户签署的上线/验收报告后确认收入
运维服务	运维服务	按合同约定内容，在服务期限内按照时间进度（每季度）平均确认收入
其他	软件开发和技术服务	收到客户签署的上线/验收报告后一次性确认收入
	外购软硬件销售	按照合同约定内容向购买方移交了所提供的代购硬件设备或第三方软件的使用权，取得了购买方的验收单

同行业可比公司与发行人的软件开发与技术服务类似业务的收入确认政策，以及与中科江南收入确认政策对比分析情况如下：

公司名称	新收入准则下可比业务收入确认政策	可比性分析
用友网络	提供服务合同 本集团与客户之间的提供服务合同通常包含软件开发、实施、软件支持与运维、云服务等履约义务。对于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；或公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且本集团在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收入款项的服务合同，本集团将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照投入法，根据发生的成本或时间进度确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，本集团已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于不满足上述按照履约进度确认收入的服务，本集团于服务完成时确认收入。	用友网络提供服务合同相关收入将不满足按照履约进度确认收入的服务，于服务完成时确认收入。 发行人的软件开发与技术服务类业务不属于在某一时段内履行履约义务，与用友网络的收入确认政策可比。
博思软件	本公司提供劳务主要包括软件开发收入和技术服务收入，其收入的具体确认原则如下：	博思软件的软件开发认定为按时点履行履约业务，收入

公司名称	新收入准则下可比业务收入确认政策	可比性分析
	1) 软件开发收入是指公司接受客户委托, 针对客户提出的软件需求进行研究开发所获得的收入。公司在劳务已经提供, 收到价款或取得收款的依据, 获取了开发项目服务成果确认资料, 正式投入运营后确认收入的实现。 2) 技术服务收入是指公司向客户提供专业的技术服务实现的收入。本公司的技术服务收入通常包含但不限于向客户提供的与 IT 运维管理相关的技术支持、技术咨询、系统维护、运营管理、SaaS 等服务内容。公司根据与客户签订的相关合同约定的合同总额与服务期间, 按提供劳务的进度确认收入。合同明确约定服务成果需经客户验收确认的, 根据取得的客户验收单据确认收入。	确认依据包括获取开发项目服务成果确认资料, 与发行人取得上线/验收报告可比。 博思软件的技术服务收入中 IT 运维管理, 根据与客户签订的相关合同约定的合同总额与服务期间, 按照提供劳务的进度确认收入, 与发行人的运维服务按照时间进度平均确认收入的政策可比。
数字认证	本集团的营业收入分为电子认证服务收入、网络安全产品收入、网络安全集成和网络安全服务收入等四类。 ①电子认证服务收入主要包括数字证书收入和电子签名服务收入, 属于在某一时段内履行履约义务, 其中数字证书收入在数字证书签发或更新生效当月开始在数字证书的有效期限内分期确认收入; 电子签名收入按照约定的服务期限分期确认收入, 约定服务单价的则按照双方确认的服务量及单价确认收入。 ②网络安全产品收入主要包括公司为客户提供适合其信息系统特点的网络安全保障解决方案中所包含的自有产品和软件系统收入, 属于在某一时点履行履约义务, 在客户收到产品并验收合格时一次性确认收入。 ③网络安全集成收入主要包括定制开发、项目集成、第三方信息系统和网络安全产品等方面收入, 属于在某一时点履行履约义务, 根据合同的约定, 在取得了客户的初步验收时一次性确认收入。 ④网络安全服务收入主要包括合规性咨询、风险评估、渗透测试、安全监控、应急响应等多项专业安全服务收入, 为客户提供从顶层设计、建设规划、安全运营管理等多方面全方位的网络安全服务。属于在某一时段内履行履约义务。其中: 合同约定了服务期限的, 在服务期限内按照时间进度平均确认收入; 没有明确约定服务期限的, 按照履约进度确认收入, 履约进度按照公司已经投入的工时占预计的总工时的比例确定。	数字认证的网络安全产品收入和网络安全集成收入属于某一时点履行履约义务的各项业务, 在客户验收时确认收入, 与发行人软件开发与技术服务业务可比。 数字认证的电子认证服务收入和网络安全服务收入属于某一时段内履行履约义务的, 约定了服务期限的, 在期限内按照时间进度平均确认收入, 与发行人运维服务收入确认政策可比。
格尔软件	软件产品收入 1) 自行开发的标准化软件产品 自行开发的标准化软件产品一般不需安装或只需简单安装, 以收到的客户签署的设备签收单为依据, 以签收日期确定商品收入日期, 以客户所确认签收商品对应的合同或协议价款确定销售商品收入金额。 2) 定制开发的软件产品 定制开发的软件产品需按合同的约定进行, 其销售收入确认方式以	格尔软件的定制开发的软件产品与发行人软件开发与技术服务业务可比, 收入确认以验收报告为依据, 与发行人收入确认方式可比。

公司名称	新收入准则下可比业务收入确认政策	可比性分析
	双方签署的验收报告为依据。验收通常可分为初验和终验两阶段。初验是指对项目所实施的内容、进度、质量以及是否达到合同效果予以确认；终验是指对项目整体服务核查后形成的总结报告。定制开发的软件产品验收分为初验和终验的，则以取得初验验收报告时，根据初验完成的履约进度为收入确认的依据；不分初验和终验的，则以取得终验验收报告时为收入确认的依据。合同对项目履约进度有约定的，在完成履约工作进度并经客户确认后，根据约定的履约进度确认收入。	
吉大正元	公司主要产品及服务包括电子认证产品、信息安全服务、安全集成。各类业务收入确认的具体方法如下： （1）电子认证产品 电子认证产品是指实现网络身份认证、授权管理、责任认定等功能的各项应用软件、硬件。电子认证产品从收入确认角度划分为信息安全系统建设业务和单纯安全产品销售业务。信息安全系统建设业务按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，如在合同中明确约定存在初验和终验的，以终验作为收入确认的时点；单纯的产品销售，一般不需安装或只需简单安装，在完成产品交付时确认收入。 （2）信息安全服务 信息安全服务是指公司为客户提供技术开发、第三方电子认证、系统运维与保障、第三方安全运营、安全咨询、云安全服务等服务支撑。该业务从收入确认角度划分为技术开发及服务、电子认证服务、系统运营维护。技术开发项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格时确认收入；电子认证服务在移交证书介质时确认收入；本公司与客户签订的一定期限的系统维护合同，按合同期限平均确认收入。 （3）安全集成 安全集成是以公司的电子认证产品为核心，将各类信息安全软硬件产品和技术有机结合，为客户提供定制化的信息安全系统。安全集成按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，如在合同中明确约定存在初验和终验的，以终验作为收入确认的时点。	吉大正元的电子认证产品、信息安全服务和安全集成业务大都按照客户验收确认收入，与发行人软件开发与技术服务业务收入确认方式可比。 信息安全服务中系统维护合同按合同期限平均确认收入，与发行人运维服务业务类似，收入确认方式可比。 电子认证产品中单产的产品销售、信息安全服务中电子认证服务均在交付时确认收入，与发行人软件产品销售业务类似，收入确认方式可比。

综上，同行业可比公司的主要业务主要是定制化产品的开发和销售，属于某一时点履行履约义务的业务，以客户验收文件作为收入确认依据；公司的支付电子化解决方案、财政预算管理一体化主要是软件开发和技术服务，收入确认方式与同行业可比公司可比。

（二）说明支付电子化解决方案、财政预算管理一体化、预算单位财政服务平台三项主营业务是否全部由软件开发及技术服务构成，如否，请说明其他业务（如软件销售、外购软硬件销售）的收入金额及占比。

支付电子化解决方案、财政预算管理一体化、预算单位财政服务平台不全由软件开发及技术服务构成，软件开发及技术服务和其他业务的收入及占比如下：

单位：万元

主营业务项目	收入类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
支付电子化解决方案	软件开发和技术服务	22,026.68	73.63%	41,632.23	70.90%	26,083.37	66.29%	21,363.81	75.11%
	外购软硬件销售	8.49	0.03%	23.42	0.04%	-	-	-	-
财政预算管理一体化解决方案	软件开发和技术服务	2,688.94	8.99%	4,665.37	7.95%	2,356.38	5.99%	1,834.43	6.45%
预算单位财政服务平台	软件销售	249.02	0.83%	3,749.82	6.39%	4,591.35	11.67%	575.18	2.02%
运维服务	运维服务	4,562.20	15.25%	7,904.10	13.46%	5,752.13	14.62%	4,206.35	14.79%
其他	软件开发和技术服务	97.65	0.33%	561.68	0.96%	515.87	1.31%	332.54	1.17%
	外购软硬件销售	281.74	0.94%	182.90	0.31%	48.51	0.12%	132.33	0.47%

注：2020 年部分客户的支付电子化解决方案合同中包含少量软件模块，收入确认方式为外购软硬件销售，业务类别为支付电子化解决方案。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了同行业可比公司定期报告或招股说明书中关于收入确认政策的信息。
- 2、抽样核查了发行人的销售合同、收入确认记账凭证和依据。
- 3、分析了发行人披露收入确认政策信息的准确性和合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人将软件开发与技术服务认定为按时点履行履约业务具有合理性，与同行业可比公司的具体收入确认政策具有可比性。
- 2、发行人支付电子化解决方案、财政预算管理一体化、预算单位财政服务平台三项主营业务由软件开发及技术服务和外购软硬件销售构成。

问题 14. 关于客户及收入波动

根据申报材料及审核问询回复：

- （1）报告期各期，发行人支付电子化解决方案收入金额分别为 21,363.81 万元、26,083.37 万元和 41,655.65 万元，占营业收入的比例分别为 75.11%、66.29%、70.94%。发行人该项业务存在客户现场实施环节，涉及人员流动，但

在 2020 年爆发疫情的大背景下仍然取得了较大幅度增长。此外，发行人其他业务还包括财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台等。

(2) 报告期各期，发行人客户主要为各级财政部门、金融机构和行政事业单位，前五大客户中除 2020 年第五大客户为山西省财政厅以外均为商业银行。发行人未对各类业务的客户类型差异进行说明。

(3) 发行人报告期内各期按实施人员的人均创收为 143.66 万元、173.34 万元、214.30 万元，逐年提升，同时未提供同行业的变动情况。按全部人员计算 2018-2019 年人均创收 56.05 万元和 63.21 万元，人均创利 11.35 万元和 12.52 万元，同行业博思软件人均创收为 33.40 万元和 35.64 万元，人均创利为 6.33 万元和 5.63 万元，发行人称双方差异为对方同时承担技术服务商的工作，人员较多。

(4) 发行人 2019 年第四季度收入占比 18.64%，同行业为 51.45%，博思软件为 56.42%，发行人称其 2019 年四季度收入大幅降低、各利润指标为负，主要系当年受财政信息化建设新政影响，项目的完工与验收有所延迟，四季度收入占比较低所致，2019 年财政信息化新政主要侧重财政核心业务一体化系统建设，具体包括预算编制、预算执行、决算管理等，博思软件的多数业务不属于前述业务范围，因此受 2019 年财政信息化新政影响较小。发行人财政预算管理一体化解决方案收入金额 2019 年和 2020 年为 2,356.38 万元和 4,665.37 万元，占收入的比例为 6-8%。

(5) “陕西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”项目包含地市、区县两级财政部门端和人民银行端的支付电子化系统实施服务，其中财政部门端金额较大。

请发行人补充披露：

(1) 新冠疫情对发行人各项业务开展（尤其是客户现场开展的实施业务）的具体影响及发行人应对措施。

(2) 2020 年支付电子化解决方案营业收入增速显著较高的原因及合理性。

(3) 支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台三类业务的主要客户类型及报告期内的变动情况。

(4) 报告期各期客户新增需求、原有需求升级改造业务各自实现收入的比例，并结合相关收入情况对发行人的业务类型、业务实施方式及业务构成变化进行补充分析披露。

(5) 定制化产品为总部开发好模块后项目地落地实施或直接在项目地定制开发并实施，实施和运维为远程或现场指导，结合该生产流程、发行人子公司和办事处分布、项目实施地分布情况，披露发行人人员构成及分布的合理性，与收入、业务的匹配性，并充分论证发行人人员增长远低于收入增长的原因及

其合理性、真实性，在发行人业务下沉的情形下，各类项目及合同的平均金额变化情形；业务下沉及服务半径扩大时，报告期内人均创收和人均创利逐年提升且 2019 和 2020 年大幅提升的原因及合理性，与可比公司金额差异较大、变动趋势相反的原因。

(6) 财政预算管理一体化解决方案收入金额少、占比低且 2020 年并无大幅增长，但是以该类项目验收时间晚作为 2019 年第四季度收入及营业利润大幅下降、当期季节性特点与同行业差异的原因及其真实性、合理性，请再次认真分析并论证具体的原因，具体影响项目及收入确认时间的准确性，是否存在调节增加 2020 年收入的情形。

(7) 披露各期含银行端或人行端及财政部门端的项目情况，各期该类收入占比，相关项目签约端及支付端。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明具体的核查方法、比例及其有效性、充分性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师的内核和质控部门结合项目组对发行人各报告期收入的真实性、准确性，成本及期间费用的完整性、准确性，相关事项的合法合规性的核查工作，说明相关核查工作是否充分有效，并说明已履行的质量把关工作及质量把关结论。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 新冠疫情对发行人各项业务开展的具体影响及应对措施

2020 年开始的新冠疫情对公司各项业务开展产生了一定程度的影响，主要在于涉及现场工作的业务。一方面客户受疫情影响，项目实施现场沟通和工作受限，系统上线交付有所延期，项目完工与验收有所延迟；另一方面公司自身受疫情影响，集中现场办公和业务人员地区间流动受限，各项工作效率下降。

对此，公司积极与客户进行沟通，在严格遵循国家防疫防控要求的基础上，充分展开应对措施，主要如下：一是公司成立防疫防控领导小组，由总裁任小组组长，指导公司各项业务有序开展；二是启动远程办公机制。以远程视频会议等方式实现与客户、员工间的需求交流和工作汇报，同时安排执行办公室集中办公和居家远程办公两种工作模式，以减少对工作效率的影响；三是建立现场实施责任制，项目现场采用驻场值班模式，减少人员流动，确保有效服务；四是运维服务转以当地业务人员为主，建立应急机制，保证客户现场系统正常运转。

新冠疫情对公司业务开展的影响主要在 2020 年一季度，随着国内新冠疫情缓和疫情防控常态化，2020 年二季度起公司各项业务开展逐步恢复正常。

(二) 2020 年支付电子化解决方案营业收入增速显著较高的原因及合理性

报告期内各期，公司支付电子化解决方案收入分别为 21,363.81 万元、

26,083.37 万元、41,655.65 万元和 22,035.17 万元，占当期营业收入的比重为 75.11%、66.29%、70.94%和 73.66%，系公司产品主要收入来源。2020 年，支付电子化解决方案较上年同期收入增长幅度较大，主要原因如下：

①公司 2018 至 2019 年大量新签合同，其中新签支付电子化业务合同达 81,061.98 万元，且受 2019 年财政信息化建设新政影响，部分项目验收延迟至 2020 年，仅 2020 年上半年支付电子化业务确认收入 17,176.66 万元，同比增长 40.18%。随着项目逐步完工验收，在当期实现收入。

②各地根据财政信息化政策要求，持续推广支付电子化，如陕西省率先对标 2019 年预算管理一体化新政实施支付电子化，实现支付电子化业务收入较上年增加 6,245.49 万元；湖南省支付电子化推广加速，支付电子化业务收入较上年增加 2,089.57 万元，同比增加 96.97%。

（三）三类业务的主要客户类型及报告期内的变动情况

（1）支付电子化解决方案

报告期内，支付电子化解决方案业务按客户类型划分的营业收入构成如下：

单位：万元、%

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商业银行	18,172.52	82.47	30,691.12	73.68	17,246.53	66.12	14,704.05	68.83
财政部门	3,400.73	15.43	10,170.66	24.42	8,180.68	31.36	6,432.20	30.10
其他	461.92	2.10	793.87	1.90	656.16	2.52	227.56	1.07
合计	22,035.17	100.00	41,655.65	100.00	26,083.37	100.00	21,363.81	100.00

注：上表依据合同签署对方划分，商业银行包括农村信用合作社，“其他”类中包含人民银行客户。

报告期内，公司支付电子化解决方案业务主要的客户为商业银行和财政部门，两者收入合计占比各期均超过 97%，整体较为稳定。原因系国库集中支付电子化管理系统部署，涉及财政部门、人民银行、代理银行（即代理财政资金收付业务的商业银行）三方对等部署所致。其中，由于同一地区内同一级财政部门通常较少，而代理银行的数量较多，因而收入结构上商业银行是最主要的客户类型；而由于人民银行部署同样使用财政资金支付，实践中多由财政部门一并签约采购，因此直接签约的人民银行客户收入较少。

（2）财政预算管理一体化解决方案

报告期内各期，公司财政预算管理一体化解决方案收入分别为 1,834.43 万元、2,356.38 万元、4,665.37 万元和 2,688.94 万元。财政预算管理一体化业务尚在发展期，伴随财政预算管理一体化政策持续支持，收入规模持续增加。2020 年辽宁省财政核心业务一体化平台建设服务项目完成上线，确认收入 1,300 万元，带动业务规模增加较多。

报告期内，财政预算管理一体化解决方案业务按客户类型划分的营业收入构成如下：

单位：万元、%

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
财政部门	2,153.47	80.09	3,376.12	72.37	2,167.13	91.97	1,557.88	84.92
商业银行	159.95	5.95	292.04	6.26	1.89	0.08		
其他	375.52	13.96	997.21	21.37	187.36	7.95	276.54	15.08
合计	2,688.94	100.00	4,665.37	100.00	2,356.38	100.00	1,834.43	100.00

注：上表依据合同签署对方划分，商业银行包括农村信用合作社。

报告期内，公司财政预算管理一体化解决方案业务主要的客户为财政部门，各期收入占比分别为 84.92%、91.97%、72.37%和 80.09%。其他类客户主要为非财政的政府部门，主要为公司向其销售财政预算管理一体化解决方案中大数据分析类软件系统形成。报告期内对商业银行客户亦有少量销售，主要为财政预算管理一体化相关的辅助和配套系统。

（3）预算单位财务服务平台

报告期内各期，公司预算单位财务服务平台收入分别为 575.18 万元、4,591.35 万元、3,749.82 万元和 249.02 万元。2019 年该产品收入大幅提升，主要原因为公司中标多个省级项目当期完成交付实施、实现收入，同时 2019 年 1 月 1 日起施行的新政府会计制度增加了当年预算单位的财务服务平台采购需求。由于导致预算单位财务服务平台业务 2019 年收入大幅增加的中标项目已基本实现交付，且新政府会计制度的已在 2019 年全面实施，2020 年收入有所减少。2021 年 1-6 月业务收入较少，主要系：1）各地财政业务系统本期集中按照 2019 年财政预算管理一体化新政要求建设升级，待财政业务系统升级后，财政部门、预算单位将再行采购适配新系统的预算单位财务服务平台；2）业务季节性影响，上半年收入相对较少。

报告期内，预算单位财务服务平台业务按客户类型划分的营业收入构成如下：

单位：万元、%

客户类型		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销销售	财政部门	207.12	83.17	2,560.21	68.28	2,702.62	58.86	363.57	63.21
	预算单位	6.79	2.73	246.74	6.58	210.79	4.59	194.82	33.87
经销销售		35.11	14.10	942.87	25.14	1,677.93	36.55	16.79	2.92
合计		249.02	100.00	3,749.82	100.00	4,591.35	100.00	575.18	100.00

注：上表依据合同签署对方划分，商业银行包括农村信用合作社。

公司预算单位财务服务平台的最终使用方为各类预算单位。报告期内，公司预算单位财务服务平台主要客户为财政部门，各期收入占比分别为 63.21%、58.86%、68.28%和 83.17%。主要系基于财政部门对预算单位的财政资金管辖和财政业务的管理需要，由财政部门统一招标，集中签署采购合同，再由具体预算单位配置使用。各期经销销售最终使用方亦为各类预算单位。

（四）客户新增需求、原有需求升级改造需求比较情况

公司常规版本升级迭代已包含在产品与服务的销售合同或续签的专项运维服务合同中，仅有重大版本升级更替可能形成单独销售合同。考虑到财政信息化软件系统运行的稳定性和一致性，报告期内同一客户多数需求升级改造为常规版本升级迭代，主要体现为运维服务业务收入。报告期内，公司运维服务收入分别为 4,206.35 万元、5,752.13 万元、7,904.10 万元和 4,562.20 万元，占当期营业收入的比重分别为 14.79%、14.62%、13.46%和 15.25%，随着公司业务规模扩张和历史期积累业务不断增加，运维服务收入绝对金额持续增加，而整体占比较为稳定。

除运维服务收入外，报告期内公司其他各项业务收入多数为客户新增需求，仅有少部分行业新政驱动的原有需求升级改造，主要为：1）2019 年财政信息化新政引致的支付电子化和财政预算管理一体化需求升级。如支付电子化解决方案业务中，陕西省财政厅由于需对标财政预算管理一体化新政的业务规范改造电子化系统，于 2019 年再次采购支付电子化系统；财政预算管理一体化解决方案业务中，江苏省财政厅需按照财政预算管理一体化新政的业务规范升级改造，因此公司于 2020 年再次中标其预算管理一体化项目。2）2019 年实施的新政府会计制度引致的需求升级。如天津市河西区财政局 2019 年采购公司满足新政府会计制度的新版本财务服务平台。

总体而言，除运维服务包含的常规升级迭代和少部分行业新政驱动的原有需求升级改造，报告期内公司业务收入主要为客户新增需求。报告期内公司业务类型、业务实施方式及业务构成未因该等需求结构变动而发生重大变化。

（五）报告期内人均收入增加的原因及其合理性分析

报告期内，公司营业收入、分别按实施人员全部人员计算的人均创收情况如下：

单位：万元					
项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 年-2020 年复合增速
营业收入	29,914.71	58,719.51	39,347.62	28,444.64	43.68%
实施人员数量（注 1）	357	274	227	198	17.64%
实施人员人均创收	83.79	214.3	173.34	143.66	22.14%
全部人员数量（注 2）	990	821	623	508	27.19%
全部人员人均创收	30.22	71.52	63.21	56.05	12.96%

注 1：实施人员数量根据各月度实施人员数量算数平均后取整计算。

注 2：由于上市公司不披露各月度人数，基于比较目的，当期人数以上年末和本年末人数算数平均并取整计算而来。

如上表所示，2018 年至 2020 年，伴随公司业务持续扩张，各期营业收入、实施人员数量、全部人员数量均保持增长态势。营业收入复合增速高于人员增速，实施人员人均创收、全部人员人均创收有所增加。具体分析如下：

（1）自身专精专注研发，外采技术服务满足实施工作量需要

报告期各期末，公司人员构成情况如下：

专业类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发人员	450	42.37%	421	45.91%	290	40.00%	187	35.96%
销售人员	133	12.52%	132	14.39%	119	16.41%	81	15.58%
实施人员	387	36.44%	302	32.93%	257	35.45%	206	39.62%
行政人员	92	8.66%	62	6.76%	59	8.14%	46	8.85%
合计	1,062	100.00%	917	100.00%	725	100.00%	520	100.00%

如上表所示，伴随公司业务扩张，报告期内公司各类人员数量均有所增加。各期人员构成主要为研发人员和实施人员，各期两者合计人员占比均超过 75%。其中，研发人员增长最快，2018 年至 2020 年复合增速达 50.04%，与公司专精专注研发的业务模式相匹配。总部集中的研发力量为全国各地区业务快速扩张提供了技术支撑。

伴随报告期内业务的快速扩张，项目实施及运维服务工作量大幅增加。公司进一步实施外采技术服务的经营策略，依托自身实施人员对技术服务商人员现场及远程的监督、指导和管理，提升公司整体项目服务产能。报告期内，公司技术服务采购同步大幅增加，2018 年至 2020 年各期营业成本中技术服务费的金额分别为 9,586.22 万元、13,582.82 万元和 20,674.13 万元，复合增速达 46.86%，高于营业收入增速。报告期公司技术服务费与收入的地区分布亦存在匹配性。

如上分析，公司在自身人员专精专注研发基础上，通过外采技术服务的经营策略，满足了快速增加的实施工作量的需要。

（2）加强自身实施人员管理，通过项目差旅支持各地业务工作

报告期内，公司自身人员地区分布较为集中。报告期内，发行人存在实际业务经营、开展具体项目工作的分子公司仅为云南云财。北京江南政易、石家庄翰海报告期内基本未开展具体项目工作，地方分公司为满足不同地方客户需求及响应其招投标要求设立，不实际开展生产经营活动。因此发行人人员按照归属地主要分布在北京、云南两地。其中，北京地区各期末人员占比超过 85%，负责全国

各项业务的开展；云南地区为子公司云南云财，负责云南省内的业务开展和项目实施。

报告期内，公司业务遍布全国，且规模持续增加。为满足各地项目工作需要，在外采技术服务支持实施工作的基础上，公司继续加强自身实施人员管理，通过项目差旅支持各地工作开展。报告期各期自身人工成本中差旅费绝对金额和实施人员人均差旅费金额均呈上升趋势，与收入和业务的发展趋势相匹配，详见本回复“问题 16、关于供应商及成本波动/（六）3、差旅餐饮住宿等成本匹配性”的披露内容。

（3）支付电子化业务下沉对人均效益影响有限

公司各项业务中，支付电子化解决方案业务伴随支付电子化的全面推广，存在一定程度的业务下沉（即省市县乡层层推广），通常下级单位单个网点业务收费相对较低，但网点数量较多，财政预算管理一体化解决方案和预算单位财务服务平台业务不涉及业务下沉的情形。

报告期内，支付电子化解决方案的合同平均金额变化情况如下：

单位：万元				
单个合同金额	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
支付电子化解决方案	41.35	32.63	39.72	36.07

如上表所示，由于具体合同可能由上级单位统签的影响，支付电子化项目单个合同金额报告期内无趋势性变化。

人均效益方面。相对于上级财政，下级财政管理内容相对较少，业务相对简单，需由公司自身负责实施内容相对较少，与支付电子化业务下沉相适应，公司积极实施外采技术服务的经营策略，通过本地化的技术服务商较多满足下级单位实施工作需要。结合政策要求，公司持续推广支付电子化业务，截至 2020 年末，公司已完成 13 个地区省市县三级覆盖和 2 个地区省市县乡四级覆盖。报告期内支付电子化解决方案业务毛利率分别为 59.30%、57.50%、58.38%和 61.20%，整体保持稳定。

综合而言，支付电子化业务下沉对公司人均效益影响有限。

（4）人均创收、人均创利与同行业差异具有合理性

由于同行业可比上市公司通常不披露与公司实施人员可比类别的人员数量，以下就公司整体人均创收、人均创利与同行业比较分析。

2018 年至 2020 年，公司与同行业可比上市公司人均创收、人均创利情况如下：

公司	项目	期间		
		2020 年	2019 年度	2018 年度
用友网络	当期人数	17,677	16,675	15,637
	人均创收（万元）	48.23	51.03	49.27
	人均创利（万元）	6.37	8.42	6.08

公司	项目	期间		
		2020 年	2019 年度	2018 年度
博思软件	当期人数	3,314	2,522	1,673
	人均创收（万元）	34.29	35.64	33.40
	人均创利（万元）	6.30	5.63	6.33
数字认证	当期人数	1,186	1,182	1,087
	人均创收（万元）	72.37	67.19	61.46
	人均创利（万元）	9.76	9.33	9.10
格尔软件	当期人数	625	473	398
	人均创收（万元）	71.17	78.42	77.63
	人均创利（万元）	10.24	16.77	18.87
吉大正元	当期人数	835	788	722
	人均创收（万元）	73.14	76.21	55.42
	人均创利（万元）	16.11	13.98	14.30
中科江南	当期人数	821	623	508
	人均创收（万元）	71.52	63.21	56.05
	人均创利（万元）	16.75	12.52	11.35

注：由于上市公司不披露各月度人数，基于比较目的，当期人数以上年末和本年末人数算数平均并取整计算而来。

如上表所示，2018 年至 2020 年，同行业可比公司人员数量均呈增加趋势，与行业整体业务扩张态势相一致。博思软件、数字认证 2020 年人均创利增加，与公司指标变动趋势相同；用友网络、格尔软件 2020 年人均创收、人均创利均有所下降，主要系人员扩张速度相对较快，尚未带来业绩增长。不同公司间人均创收、人均创利水平差异较大，系人均指标受公司业务结构、业务规模和业务模式等多方面因素影响，直接可比度较低。

同行业可比公司中，博思软件和用友网络下属用友政务与公司属于竞争对手，人均指标相对可比。但用友政务在用友网络中收入占比较低，2019 占其合并报表收入仅为 11.63%，且公开信息未见用友政务单独人均效益数据。以下就发行人与博思软件、博思软件下属公司博思致新人均指标差异予以分析。

公司	项目	期间		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
博思软件	当期人数	3,314	2,522	1,673
	人均创收（万元）	34.29	35.64	33.40
	人均创利（万元）	6.30	5.63	6.33
博思致新	当期人数	187	139	未披露
	人均创收（万元）	78.41	90.87	未披露
	人均创利（万元）	12.88	10.25	未披露
中科江南	当期人数	821	623	508
	人均创收（万元）	71.52	63.21	56.05
	人均创利（万元）	16.75	12.52	11.35

注：由于上市公司不披露各月度人数，基于比较目的，当期人数以上年末和本年末人数算数平均并取整计算而来；博思致新数据来源为博思软件重组报告书披露，因未披露 2017 年末人数，未按照上述规则计算其 2018 年人均指标。

博思软件采购技术服务较少，项目实施与服务较多由自身业务人员开展，人均创收、人均创利相对较低；博思致新将主要资源集中于软件产品的技术开发，投入项目实施及服务运维的人员较少，采购内容主要是外协服务，其 2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月采购外协服务费占主营业务成本的比例分别为 90.12%、89.21%和 88.76%（博思致新未披露 2020 年度外协服务费占比），与公司采购模式相近。与之相应，其人均创收水平和人均创利水平相对较高。

综上所述，报告期内公司一方面通过外采技术服务满足实施工作量需要，另一方面加强自身实施人员管理，通过项目差旅支持各地业务工作，人员构成及其分布具有合理性，与收入、业务匹配，人员增长低于收入增长具有合理性、真实性；支付电子化业务下沉对人均效益影响有限；报告期内人均创收、人均创利指标与同行业可比公司差异具有合理性。

（六）2019 年四季度收入季节性波动主要受当年财政信息化新政影响

（1）报告期各期第四季度营业收入占比的分析

公司收入季度分布情况与同行业可比上市公司比较如下：

公司	季度	收入占比			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	一季度	38.20%	12.77%	14.72%	13.95%
	二季度	61.80%	21.84%	24.22%	25.07%
	三季度	未披露	19.58%	19.93%	20.02%
	四季度	未披露	45.81%	41.14%	40.96%
博思软件	一季度	34.63%	6.34%	9.14%	7.14%
	二季度	65.37%	14.57%	15.27%	13.18%
	三季度	未披露	22.18%	19.17%	20.20%
	四季度	未披露	56.91%	56.42%	59.48%
数字认证	一季度	36.53%	10.32%	14.44%	12.75%
	二季度	63.47%	13.03%	17.88%	18.34%
	三季度	未披露	24.06%	18.53%	17.76%
	四季度	未披露	52.59%	49.14%	51.15%
格尔软件	一季度	41.31%	11.28%	15.78%	18.46%
	二季度	58.69%	13.83%	13.88%	15.37%
	三季度	未披露	14.42%	11.22%	16.65%
	四季度	未披露	60.47%	59.12%	49.51%
吉大正元	一季度	24.74%	5.50%	3.97%	6.23%
	二季度	75.26%	24.96%	28.27%	28.24%
	三季度	未披露	15.97%	16.30%	17.08%
	四季度	未披露	53.58%	51.45%	48.45%

公司	季度	收入占比			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均	一季度	35.08%	9.24%	11.61%	11.70%
	二季度	64.92%	17.65%	19.90%	20.04%
	三季度	未披露	19.24%	17.03%	18.34%
	四季度	未披露	53.87%	51.45%	49.91%
中科江南	一季度	19.61%	6.96%	12.77%	8.05%
	二季度	80.39%	31.35%	32.41%	24.78%
	三季度	未披露	27.63%	36.18%	26.59%
	四季度	未披露	34.06%	18.64%	40.57%

注：2021 年收入分布占比为该季度收入占上半年收入的比例。

如上表所示，同行业公司普遍存在收入季节性，下半年和四季度的收入占比相对较高。

2018 年至 2020 年，公司第四季度营业收入占比分别为 40.57%、18.64%和 34.06%，第四季度营业收入占比存在较大波动，主要系受行业政策变化的外部因素影响。其中：

2019 年四季度营业收入占比相对较低，低于行业平均水平。主要系 2019 年是财政信息化建设新政实施的重要年度，公司项目的完工与验收有所延迟。当年内，财政部就财政业务系统建设工作，先后印发了《财政信息化三年重点规划》、《财政核心业务一体化系统实施方案》、《财政信息系统集中化推进工作方案》和《关于推进财政大数据应用的实施意见》等 4 个重要政策文件，并在 2019 年 7 月在石家庄召开了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，对财政核心业务一体化系统建设相关工作进行了部署，并按照工作部署要求，研究制定并于次年颁布《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》。在新政频出的 2019 年，为确保相关业务系统与新政要求相匹配，顺利完成业务过度与衔接，公司部分客户延迟了项目的完工与验收，导致当年四季度营业收入占比相对较低。

上述政策引致客户延迟项目的完工与验收，直接作用于公司主要收入来源的支付电子化业务。系公司支付电子化系统主要用于实现国库集中支付业务电子化管理，国库集中支付业务属于 2019 年《财政核心业务一体化系统实施方案》中核心业务范围，预算管理一体化新政带动了支付电子化系统建设要求相应升级，包括系统接口报文规范、接口标准、系统业务流程等，导致部分客户延迟了当期支付电子化项目的完工与验收。2018 年至 2020 年，公司支付电子化业务四季度收入占比分别为 42.29%、15.35%和 32.76%。2019 年四季度支付电子化解决方案业务占年度收入的比例相对较低。支付电子化解决方案业务作为公司主要收入来源，2019 年度收入占比为 66.29%，该业务的收入季节性直接导致了 2019 年度的收入季节性。

随着新政要求逐步落地以及 2020 年一季度以后国内新冠疫情相对缓和，该等项目多于 2020 年上半年完成验收，带动 2020 年上半年收入占比增加。

2020 年四季度收入占比 34.06%，为 2020 年收入占比最高的单季度，收入季节性情况已恢复至合理水平。

综上，公司报告期各期第四季度营业收入占比存在一定波动，且 2019 年第四季度占比较小，主要系受 2019 年财政信息化建设新政实施等外部因素影响，具备合理性。

(2) 与同行业收入季节性差异的分析

2018 年至 2020 年，中科江南四季度收入占比及与同行业比较情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	45.81%	41.14%	40.96%
博思软件	56.91%	56.42%	59.48%
数字认证	52.59%	49.14%	51.15%
格尔软件	60.47%	59.12%	49.51%
吉大正元	53.58%	51.45%	48.45%
可比公司平均	53.87%	51.45%	49.91%
中科江南	34.06%	18.64%	40.57%
中科江南与可比均值差异	-19.81%	-32.81%	-9.34%

如上表所示，2018 年至 2020 年，同行业可比公司四季度收入占比均值分别为 49.91%、51.45%和 53.95%，整体占比较高。公司四季度收入占比存在较大波动，且呈现逐年减少趋势，与同行业可比公司收入季节性波动存在差异的具体原因如下：

公司名称	收入季节性的差异及原因
用友网络	旗下子公司北京用友政务软件股份有限公司系公司同行业竞争对手，但用友政务在其体系内收入占比较小（2019 年用友政务收入占用友网络 11.63%），2018 年至 2020 年用友网络整体四季度收入占比较为稳定
博思软件	博思软件主要聚焦于财政票据、政府非税收入及其延伸业务领域、财政财务领域和公共采购领域三大领域。2019 年财政信息化新政主要侧重财政核心业务一体化系统建设，根据《财政核心业务一体化系统实施方案》，核心业务具体包括预算编制、预算执行、决算管理等，博思软件的多数业务不属于前述业务范围，因此受 2019 年财政信息化新政影响相对较小。综合而言，博思软件 2018 年至 2020 年四季度收入占比较为稳定。
数字认证	信息安全解决方案提供商，主要客户包括政府、金融机构和行政事业单位，业务中与财政信息化相关收入比例相对较少，受 2019 年财政信息化新政影响相对较小，2018 年至 2020 年四季度收入占比较为稳定。
格尔软件	信息安全解决方案提供商，主要客户包括政府、金融机构和行政事业单位，业务中与财政信息化相关收入比例相对较少，受 2019 年财政信息化新政影响相对较小，2018 年至 2020 年四

	季度均为收入占比最高的季度。
吉大正元	信息安全解决方案提供商，主要客户包括政府、金融机构和行政事业单位，业务中与财政信息化相关收入比例相对较少，受 2019 年财政信息化新政影响相对较小，2018 年至 2020 年四季度收入占比较为稳定。

如上分析，除 2019 年以外，公司收入季节性与同行业可比公司不存在较大差异。公司与同行业收入季节性存在差异，系公司主要从事财政信息化业务，是国库集中支付电子化细分领域的领先企业，国库集中支付业务属于 2019 年《财政核心业务一体化系统实施方案》中核心业务涵盖的预算执行业务，导致公司主要收入来源的支付电子化业务受 2019 年财政核心业务一体化系统建设新政等外部偶发因素影响较大，收入季节性有所波动。同行业可比公司大多不涉及国库集中支付电子化领域或相对收入占比较小，受 2019 年新政影响相对较小，故整体收入季节性相对稳定。上述外部政策变动系偶发因素。公司 2019 年受政策影响延期项目多于 2020 年上半年完成验收，带动 2020 年上半年收入占比增加，2020 年度下半年和四季度收入季节性已恢复至合理水平。

综上，报告期内，公司存在收入季节性，该等情况与公司所处行业、业务模式和客户需求相匹配。除 2019 年以外，公司收入季节性与同行业公司基本可比。公司与同行业收入季节性存在差异，系发行人主要从事财政信息化业务，是国库集中支付电子化细分领域的领先企业，受 2019 年财政信息化建设新政实施等外部偶发因素影响较大，收入季节性有所波动。不考虑该等外部偶发因素影响，公司收入季节性与同行业公司不存在较大差异。

（七）银行端、人行端及财政部门端并非营业收入划分基础

银行端、人行端及财政部门端的划分，主要系公司根据产品开发、业务管理和产品报价的需求，在部分业务（主要是需财政部门、人民银行、代理银行三方部署的支付电子化系统）和部门项目中进行的业务划分，并非营业收入的划分基础。

由于各地财政信息化建设的具体管理安排存在差异，单一项目即可能为项目单位自身签署合同，此种情况下项目签约端、支付端一致；亦可能由上级单位（如上级财政、上级银行）或同级其他单位签署合同（如人民银行支付电子化系统部署同样使用财政资金支付，实践中多由财政部门一并签约采购，直接签约的人民银行客户收入较少），此种情况下可能存在签约端、支付端不一致的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人管理层和销售部门负责人，了解公司的业务模式、销售结算方法、各类业务销售收入波动的原因及疫情对业务的影响和采取的应对措施。

2、了解不同业务分类标准，获取发行人销售明细，汇总分析各业务客户类型、收入等情况；对支付电子化解决方案营业收入增速的合理性进行分析和细节测试。

3、查阅发行人合同台账，了解报告期内发行人大额合同进展、项目客户名称、项目背景、项目主要内容等信息；了解报告期内银行端、人行端及财政部门端的业务划分情况，分析相关项目签约端及支付端。对比分析各年度新签合同金额，了解企业主要新增业务情况。

4、了解发行人报告期内行业与业务发展情况、查询同行业可比公司经营业绩和不同业务发展情况，对发行人报告期内收入变动情况及季度性波动与同行业可比上市公司进行对比分析。

5、分析发行人不同业务类型的实施方式，及对应收入确认情况；对发行人项目实施的人员构成及分布进行了充分了解，对发行人的成本费用等发生与收入、业务进行匹配性分析，分析人均创利变动情况的合理性和趋势。

6、针对发行人报告期内的收入，结合发行人收入明细表，按照如下程序开展核查工作：

（1）客户访谈程序

结合发行人单体客户收入金额较小，客户地域较为分散的特征，选取报告期各期前 20 大客户（同一控制下合并口径，即包含前 20 大客户下属全部单体客户）的基础上，按照如下规则补充增加抽样访谈：1）覆盖所有发生业务的省份；2）覆盖所有客户类别（银行类需分别覆盖人民银行、政策性银行、大型商业银行、股份制商业银行、城商行、农商行/农信社；财政部门需分别覆盖财政部、省级财政部门、省级以下财政部门；还需覆盖行政事业单位及其他类别客户）；3）覆盖所有主要业务类别（支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台业务）；4）增加抽样访谈经销类客户。

结合新冠疫情期间现场访谈存在一定困难的情况，按照如下规则确认访谈方式：1）各期前 20 大客户中单期销售额最大且超过 300 万的客户面访，增加抽样访谈的客户中单期销售额 100 万元以上且为非财政部门、非银行类的客户面访。除面访客户外，其他客户电话访谈。2）所有电话访谈对象中随机选择 10% 的客户视频访谈。

（2）函证程序

基于各期收入明细表，按照确认收入金额排序选取合同及客户，想报告期内超过 70%的收入金额发函。

（3）结合客户访谈、函证开展补充核查程序。

基于各期收入明细表，选取各期按照确认收入金额排序的前 75%的合同及客户，结合已开展的客户访谈和函证程序，进一步开展补充核查程序，取得并核查了所涉及销售合同、签收凭证、大额收入的回款凭证等支持性文件；检查大额收入相关项目档案资料，包括客户出具的书面上线/验收报告等外部证据资料。

上述核查程序综合覆盖发行人各期收入占当期的比例均超过 75%，所做的核查工作充分、有效。

7、对收入进行截止测试。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、虽然新冠疫情对发行人业务开展存在一定负面影响，但发行人已采取必要的解决措施以应对新冠疫情，新冠疫情对业务开展的影响主要在 2020 年一季度，随着国内新冠疫情缓和疫情防控常态化，2020 年二季度起公司各项业务开展逐步恢复正常。

2、2020 年支付电子化解决方案营业收入增速显著较高具有合理性。

3、发行人支付电子化解决方案、财政预算管理一体化解决方案、预算单位财务服务平台三类业务的主要客户类型及报告期内变动符合实际情况。

4、报告期内公司业务收入主要为客户新增需求，报告期内发行人业务类型、业务实施方式及业务构成未发生重大变化。

5、发行人人员构成及分布合理，与收入、业务相匹配，人员增长低于收入增长具有合理性、真实性，人均创收、人均创利逐年提升、与可比公司相应指标差异具有合理原因。

6、2019 年四季度收入季节性波动主要受当年财政信息化新政对公司业务的影响，不存在调节增加 2020 年收入的情形。

7、银行端、人行端及财政部门端并非营业收入划分基础。签约端、支付端不一致的情形，已按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求作为第三方回款披露。

（三）申报会计师质量把关工作及相关结论

1、申报会计师质量把关工作

（1）复核了项目组成员针对发行人主要负责人的有关业务流程的访谈记录，及项目组成员获取的公司财务会计等相关制度。

（2）复核了项目组成员针对发行人内部控制循环执行的穿行测试及控制测试底稿。

（3）复核了项目组成员与收入的真实性、准确性，成本及期间费用的完整性、准确性，相关事项的合法合规性核查相关的工作底稿，包括项目组成员取得的内部审批单、合同、验收报告、发票、技术服务确认单等原始单据。

（4）复核了项目组成员对主要客户和供应商函证、走访的相关底稿，包括但不限于：记录函证及访谈过程及统计结果的底稿、纸质函证回函及过程控制资料、访谈问题提纲、照片、视频访谈录屏等资料。

（5）复核了项目组对报告期各期主要客户和供应商函证发函收入占比、应收账款、应付账款占比情况，查阅了回函结果汇总表、确认回函差异是否得到妥当处理，未回函的客户是否已执行相应的替代程序，查阅发函的过程控制是否有效。

（6）复核了项目组成员对报告期内营业收入、成本费用执行分析性程序的相关底稿，查阅项目组成员是否识别了重大或异常波动，并对波动原因进行分析。

（7）按照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》的规定为本审计项目委派了项目质量控制复核人员，申报会计师项目质量控制复核人员对项目组做出的重大判断和在编制审计报告时出具的结论进行了客观评价，所实施的工作包括（但不限于）复核选取的与收入的真实性、准确性，成本及期间费用的完整性、准确性，相关事项的合法合规性相关的工作底稿等。

2、申报会计师相关质控结论

经过上述复核程序，申报会计师质控部门认为项目组对发行人各报告期收入的真实性、准确性，成本及期间费用的完整性、准确性，相关事项的合法合规性所做的核查工作充分、有效。

问题 15. 关于预收账款

根据审核问询回复，报告期各期，发行人合同负债（2020 年含待转销项税，2018 年、2019 年为预收款项）余额与营业收入金额的比例分别为 60.67%、84.45%、67.20%，发行人未对 2019 年度该项比例增幅较大的原因及合理性进行充分披露。

请发行人补充披露 2019 年预收款项余额占营业收入金额的比例较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

2019 年，新签合同较多，当年预收账款较多。同时，2019 年，财政信息化新政频出，为确保相关业务系统与新政要求相匹配，顺利完成业务过度与衔接，公司部分客户延迟了项目的完工与验收，预收账款结转确认收入相应延迟。因此，2019 年末预收账款余额较高，占营业收入金额的比例较高。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了 2019 年财政信息化相关新政，分析了新政对公司业务的影响。
- 2、取得了发行人出具的关于合同负债（预收款项）报告期内波动情况的说明。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2019 年预收款项余额占营业收入金额的比例较高具有合理性。

问题 16. 关于供应商及成本波动

报告期各期，发行人技术服务费金额分别为 9,586.22 万元、13,582.82 万元、20,674.13 万元，占营业成本的比例分别为 82.85%、82.65%、82.59%。报告期内，发行人主要供应商的变动较大，主要系不同项目因地点差异需在当地向不同技术服务商采购等原因所致。发行人与技术服务商的合作内容通常为“实施服务及后续运维服务”。

关于对技术服务商的定价方式，根据合同约定，技术服务费通常为最终客户合同总金额的一定比例（以下简称“技术服务费率”）。采用该等定价方式主要是由于：1）发行人主要业务围绕财政信息化建设展开，实施与运维服务能力较为成熟，特定地区或特定客户的项目整体服务工作量、技术要求和技术服务商所能提供的技术服务可预期性较强，具备整体评估技术服务费率的基础；2）发行人通常在同一地区选定一至两家主要技术服务商，利用长期稳固合作关系和对方本地化服务优势，提升服务效率，一揽子的比例结算合同具备便利性、有利于形成稳定合作关系；3）财政信息化行业存在比例结算的行业惯例，如同行业上市公司博思软件与技术服务商之间、发行人技术服务商与其他客户之间亦存在采用该种定价方式的情形。此外，发行人与少部分技术服务商签订合同中，根据具体项目情况，约定按照项目网点单价结算技术服务费。

前次回复要求发行人分析自身人工成本的变动情况，发行人简单称“主营业务成本中自身人工成本绝对金额与占比均呈上升趋势，主要系业务经营规模扩大、实施人员数量与薪酬水平同步增加所致”。

请发行人：

(1) 结合外采、自有人工成本单价的差异，进一步说明技术服务费、自身人工成本核算的准确性、定价的公允性。

(2) 结合报告期各期前五大项目技术服务商的采购情况、与项目地点、客户所在地及对应项目收入的匹配性，进一步说明主要技术服务商变动的原因及合理性，各期前五大供应商合作渊源及持续合作时间。

(3) 补充披露技术服务费中用于实施服务及运维服务的各自占比，相关技术服务费金额与收入金额的匹配关系，发行人与技术服务商签署合同的主要内容，发行人在销售合同、采购合同中的实施服务及运维服务是否可区分并单独核算，技术服务合同与销售合同就实施服务和运维服务是否存在对应关系；

(4) 补充披露同行业公司按项目金额及阶段确定技术服务费比例是否为主要定价方式，相关定价比例的差异性；

(5) 对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异，进一步分析价格公允性，避免仅以一个项目论证报告期内所有技术服务商的价格公允性；

(6) 结合报告期内各类业务收入变化、项目金额/实施周期/地点变化、员工人数变动、员工工资政策调整、员工平均工资变化、平均工时、报告期内完工量等因素披露直接人工变动合理性、不同类别产品的实施周期，差旅餐饮住宿等成本匹配性，人均成本变动的原因及合理性、与同行业可比公司存在差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明与披露

(一) 结合外采、自有人工成本单价的差异，进一步说明技术服务费、自身人工成本核算的准确性、定价的公允性

出于商业保密考虑，技术服务商未向公司提供自身人工成本单价数据。从发行人测算的项目标准工作量和对应项目的技术服务费，可以测算发行人外采技术服务的标准人工成本。

现以“陕西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”为例，测算该项目的外采人工成本单价并予以比较。发行人已通过编号“RJZB2019-ZC-582”公开招标程序中标该项目，中标金额 1,816 万元整。项目包含地市、区县两级财政部门端和人民银行端的支付电子化系统实施服务。根据地市级财政端支付电子化系统的项目单点作价、标准工作量、对应项目技术服务费率，可以测算公司该项目外采技术的标准人工成本：

项目	数额
项目单点作价①	23.44 万元
对应项目技术服务费率②	40%
项目技术服务费③=①*②	9.38 万元
技术服务商项目单点标准工作量（注）④	234.4 人天
该项目外采技术服务的标准人工成本⑤=③/④	400 元/人天

注：项目单点标准工作量取自发行人该中标项目报价测算的数据。

“陕西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”于 2020 年 1 月 20 日定标，相应项目主要实施工作发生在 2020 年，公司自身人工单价测算如下：

项目	数额
2020 年度实施人员人均年度薪酬（注）①	15.11 万元/人
年度标准工作日（月均标准工作日 22 天*12 个月）②	264 天
自身人工单价③=①/②	572.35 元/人天

注：实施人员人均年度薪酬计算过程参见问题 16 之“4、人均成本变动的原因及合理性”。

按上述测算，发行人自身人工单价高于外采技术服务的标准人工单价。主要系技术服务商人员需在公司实施人员的监督、指导和管理下协助开展相对初级的技术服务工作所致。因此，技术服务费定价合理，公司实施外采技术服务的经营策略，通过采购技术服务满足项目实施工作的需要具有商业合理性。

（二）结合报告期各期前五大项目技术服务商的采购情况、与项目地点、客户所在地及对应项目收入的匹配性，进一步说明主要技术服务商变动的原因及合理性，各期前五大供应商合作渊源及持续合作时间

公司报告期各期前五大项目技术服务商的采购情况、与项目地点、客户所在地及对应项目收入的匹配情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	技术服务商	营业收入	技术采购金额	技术采购金额/营业收入	项目地点、客户所在地的匹配
2021 年 1-6 月	1	山西省农村信用社联合社	北京翰海博瑞科技有限责任公司	1,385.18	493.30	35.61%	客户和供应商不在同一省份，由于公司进入山西省发展业务时未找到当地合格的技术服务商，而该公司有意前往山西省发展业务。基于双方之前业务的合作关系，将北京翰海博瑞科技有限责任公司作为山西业务的技术服务商。后期延续了与该技术服务商的合作。
	2	河南省财政厅	无	982.08			无技术服务商

年度	序号	客户名称	技术服务商	营业收入	技术采购金额	技术采购金额/营业收入	项目地点、客户所在地的匹配
	3	贵州省农村信用社联合社	贵州盖泽科技有限公司	769.81	346.42	45.00%	客户及供应商均位于贵州省
	4	中国邮政储蓄银行股份有限公司河北省分行	北京扬美汇群科技有限公司	616.94	93.45	15.15%	客户和供应商不在同一省份。邮储银行为总行集中实施与验收,技术服务商向各个网点派驻现场的人员很少,故技术服务费比例也较低。
	5	盛京银行股份有限公司沈阳分行	辽宁长信合惠科技发展有限公司	455.76	227.88	50.00%	客户及供应商均位于辽宁省
2020 年	1	陕西省财政厅	西安泰浩电子科技有限公司	1,762.17	706.25	40.08%	客户及供应商均位于陕西省
	2	辽宁省市县财政专员办服务中心	辽宁长信合惠科技发展有限公司	1,300.00	626.42	48.19%	客户及供应商均位于辽宁省
	3	中国农业银行股份有限公司云南省分行	云南云财科技技术有限公司	1,283.19	615.57	47.97%	客户及供应商均位于云南省,供应商为子公司
	4	中国建设银行股份有限公司江西省分行	江西索格科技有限公司	1,033.21	465.68	45.07%	客户及供应商均位于江西省
	5	中国农业银行股份有限公司陕西省分行	西安泰浩电子科技有限公司	867.26	369.81	42.64%	客户及供应商均位于陕西省
2019 年	1	中国农业银行股份有限公司湖北省分行	武汉江南科创信息技术有限公司	1,132.08	509.43	45.00%	客户及供应商均位于湖北省
	2	中国工商银行股份有限公司湖北省分行	武汉江南科创信息技术有限公司	774.06	387.03	50.00%	客户及供应商均位于湖北省
	3	中国银行股份有限公司江西省分行	江西索格科技有限公司	659.92	296.97	45.00%	客户及供应商均位于江西省
	4	中国农业银行股份有限公司河南省分行	河南坚磐电子科技有限公司	573.58	55.14	9.61%	客户及供应商均位于河南省
	5	江西银行股份有限公司	江西索格科技有限公司	362.26	163.02	45.00%	客户及供应商均位于江西省
2018 年	1	中国邮政储蓄银行股份有限公司	北京扬美汇群科技有限公司	1,294.22	197.59	15.27%	客户及供应商均位于北京市
	2	中国工商银行股份有限公司安徽省分行	安徽天勤盛创科技股份有限公司	707.55	333.25	47.10%	客户及供应商均位于安徽省
	3	中国银行股份有限公司湖北省分行	武汉万政恒泰科技有限公司	633.96	316.43	49.91%	客户及供应商均位于湖北省
	4	中国建设银行股份有限公司云南省分行	云南云财科技技术有限公司	511.78	280.03	54.72%	客户及供应商均位于云南省,供应商为子公司
	5	鄂尔多斯市财政局	内蒙古金财信息技术有限公司	473.65	220.75	46.61%	客户及供应商均位于内蒙古自治区

北京翰海博瑞科技有限责任公司是山西地区的技术服务商，北京扬美汇群科技有限公司协助中国邮政储蓄银行股份有限公司总行层面的实施工作，除以上情形外，报告期各期前五大项目技术服务商与项目地点、客户所在地均位于同一省份。前五大项目的技术服务商除了 2021 年 1-6 月中国邮政储蓄银行股份有限公司河北省分行、2019 年度中国农业银行股份有限公司河南省分行、2018 年度中国邮政储蓄银行股份有限公司三个客户项目外，技术采购金额/营业收入比例大都为 40%-50%。其中，公司在湖南省有常驻的实施人员，技术服务商参与实施工作较少，技术服务费比例较低；中国邮政储蓄银行股份有限公司及河北省分行的项目为总行集中实施与验收，技术服务商向各个网点派驻现场的人员很少，故技术服务费比例也较低。

公司将业务推广至某一地区时，为方便更好地服务客户，同时节省公司的人力成本，公司选择当地在财政金融信息化领域具有多年业务经验的公司作为技术服务商，以充分发挥技术服务商的本地化服务优势。公司通过商务谈判、签署合同、业务培训、资质认证等流程与技术服务商建立合作关系。对于技术服务商参与的项目，公司均与技术服务商签署了《技术服务分成比例确认书》，确定各项目的技术服务费金额或分成比例。项目通过客户验收后，技术服务商需签署《技术服务执行任务单》，确认技术服务的提供情况。

因此，公司对技术服务商的选用与业务所在地高度相关，每年业务量的多少与客户项目所在地相关，技术服务商提供的服务以及技术服务费与当地客户相关项目相匹配。

公司与主要的技术服务商大都有较长的合作时间，合作关系稳定。公司报告期各期前五大供应商持续合作时间和首次合作项目情况如下：

年度	序号	技术服务商名称	持续合作时间	首次签约合同时间	首次合作项目
2021 年 1-6 月	1	长沙隆新皓信息科技有限公司	约 5.5 年	2015 年 12 月	湖南省财政国库支付电子化系统项目
	2	广东海钦源信息科技有限公司	约 4 年	2017 年 6 月	广东省省本级及下属各地市区县财政、各代理银行的财政国库支付电子化系统
	3	辽宁长信合惠科技发展有限公司	约 3 年	2018 年 9 月	辽宁省本级及所辖地市、县（区）、乡（镇）财政和相应的人民银行、代理银行（大连市及所辖县区除外）的财政国库支付电子化系统
	4	北京翰海博瑞科技有限责任公司	约 8 年	2014 年 10 月	河北省国库集中支付电子化管理项目
	5	新疆云晟网络科技有限公司	约 8 年	2014 年 12 月	新疆维吾尔自治区财政厅、自治区级、各地州市国库集中支付电子化管理项目

年度	序号	技术服务商名称	持续合作时间	首次签约合同时间	首次合作项目
2020 年	1	西安泰浩电子科技发展有限公司	约 7.5 年	2013 年 12 月	陕西省财政厅省级国库集中支付电子化 管理项目
	2	长沙隆新皓信息科技有限公司	约 5.5 年	2015 年 12 月	湖南省财政国库支付电子化系统项目
	3	辽宁长信合惠科技发展有限公司	约 3 年	2018 年 9 月	辽宁省本级及所辖地市、县(区)、乡(镇) 财政和相应的人民银行、代理银行(大连 市及所辖县区除外)的财政国库支付电子 化系统
	4	广西毫末科技有限公司	约 4 年	2017 年 8 月	广西自治区区本级及下属各地市区县财 政、人民银行及各代理银行的财政国库支 付电子化系统及非税电子化项目
	5	广东海钦源信息科技有限公司	约 4 年	2017 年 6 月	广东省省本级及下属各地市区县财政、各 代理银行的财政国库支付电子化系统
2019 年	1	福建博思软件股份有限公司	约 8 年	2013 年 4 月	湖北省财政厅本级政府采购
	2	江西索格科技有限公司	约 4.5 年	2016 年 11 月	江西省财政厅财政信息化软件研发及运 维服务
	3	武汉江南科创信息技术 有限公司	约 3 年	2018 年 5 月	湖北省部分代理银行(工商银行、农业银 行、建设银行)财政国库支付电子化系统
	4	广西毫末科技有限公司	约 4 年	2017 年 8 月	广西自治区区本级及下属各地市区县财 政、人民银行及各代理银行的财政国库支 付电子化系统及非税电子化项目
	5	长沙隆新皓信息科技有限公司	约 5.5 年	2015 年 12 月	湖南省财政国库支付电子化系统项目
2018 年	1	福建博思软件股份有限 公司	约 8 年	2013 年 4 月	湖北省财政厅本级政府采购
	2	安徽天勤盛创信息科技 股份有限公司	约 7.5 年	2013 年 12 月	太仓项目
	3	重庆兴财信息技术开发 有限公司	约 8.5 年	2013 年 1 月	重庆市所属区县的集中核算产品/项目
	4	杭州新晨世纪科技有限 公司	约 6.5 年	2014 年 12 月	浙江全省电子支付项目合作协议
	5	武汉万政恒泰科技有限 公司	约 5 年	2016 年 4 月	湖北省省本级及下属各地市区县财政、各 代理银行的财政国库支付电子化系统、财 政业务系统

（三）补充披露技术服务费中用于实施服务及运维服务的各自占比，相关技术服务费金额与收入金额的匹配关系，发行人与技术服务商签署合同的主要内容，发行人在销售合同、采购合同中的实施服务及运维服务是否可区分并单独核算，技术服务合同与销售合同就实施服务和运维服务是否存在对应关系

1、技术服务费中用于实施服务及运维服务的各自占比，相关技术服务费金额与收入金额的匹配关系

发行人主要业务开展涉及项目实施主要为支付电子化解决方案和预算管理一体化解决方案，技术服务商配合发行人进行项目实施，提供实施服务（含免费质保服务）；技术服务商也配合发行人进行运维服务。技术服务费中用于实施服务及运维服务的各自占比及与收入金额的匹配关系如下：

单位：万元

业务类别	2021 年 1-6 月			
	技术服务费	占比	营业收入	技术服务费/营业收入
实施服务	7,851.23	83.31%	20,885.46	37.59%
运维服务	1,572.77	16.69%	3,352.24	46.92%
合计	9,424.00	100.00%	24,237.70	38.88%
业务类别	2020 年度			
	技术服务费	占比	营业收入	技术服务费/营业收入
实施服务	16,458.41	84.58%	39,470.89	41.70%
运维服务	3,001.16	15.42%	5,507.50	54.49%
合计	19,459.57	100.00%	44,978.38	43.26%
业务类别	2019 年度			
	技术服务费	占比	营业收入	技术服务费/营业收入
实施服务	10,420.18	85.49%	25,058.78	41.58%
运维服务	1,768.06	14.51%	3,461.37	51.08%
合计	12,188.25	100.00%	28,520.15	42.74%
业务类别	2018 年度			
	技术服务费	占比	营业收入	技术服务费/营业收入
实施服务	8,173.66	86.97%	20,271.24	40.32%
运维服务	1,224.79	13.03%	2,717.46	45.07%
合计	9,398.45	100.00%	22,988.70	40.88%

注：表中营业收入为采购了技术服务的项目相关的收入；表中实施服务为支付电子化解决方案和预算管理一体化解决方案相关实施服务，不含财务服务平台及其他业务的少量实施服务。

报告期内，公司的实施服务中，技术服务费中实施服务和运维服务各自占比较为稳定，实施服务相关技术服务费占比约为 85%，运维服务相关技术服务费占比约为 15%。

报告期内，实施服务相关的技术服务费占营业收入的比例较为稳定，约为40%。报告期各期，运维服务技术服务费/营业收入的比例分别为45.07%、51.08%、54.49%和46.92%，2018年-2020年技术服务费占运维服务收入的比例逐步增加。由于县级区域等级别较低的区域更需要技术服务商发挥本地化服务的优势，公司对其分成比例相对较高，随着公司业务量逐年增加，县级区域等级别较低的区域运维项目更多，技术服务费占运维服务收入的比例逐年提升。2021年1-6月，实施服务和运维服务的技术服务费率下降主要由于个别项目相关的技术服务费率较低。

2021年1-6月，实施服务技术服务费占营业收入比例相比2020年小幅下降，主要由于2021年1-6月第一大客户中国邮政储蓄银行股份有限公司及其下属省市级分行分别在2017年和2019年签署的支付电子化解决方案合同相应的技术服务费占收入的比例为15%及15.40%。剔除中国邮政储蓄银行股份有限公司上述低技术服务费率合同外，其他项目的实施服务的技术服务费率为40.46%，与2018年-2020年实施服务的技术服务费率相近。

2021年1-6月，运维服务的技术服务费率相比2020年下降，主要由于公司与江苏省财政厅财政信息管理中心签署的运维合同相关的技术服务费率较低。上述运维合同相关的技术服务费率为5%。剔除上述项目后，其他项目的运维服务的技术服务费率为51.47%，与2018年-2020年实施服务的技术服务费率相近。

2、发行人与技术服务商签署合同的主要内容

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

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

服务事项：①服务内容：一般包含发行人委托服务商协助进行财政国库支付电子化系统、财政预算管理一体化、预算单位财务管理平台等的实施服务、升级服务、系统日常维护支付服务等，不包含营销职能；②服务范围：列明具体实施服务的地区范围，或列明具体项目。

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

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

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

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

3、发行人在销售合同、采购合同中的实施服务及运维服务可区分并单独核算，技术服务合同与销售合同就实施服务和运维服务存在对应关系

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

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

（四）补充披露同行业公司按项目金额及阶段确定技术服务费比例是否为主要定价方式，相关定价比例的差异性

财政信息化行业存在比例结算（即技术服务费通常为最终客户合同总金额的一定比例，体现为技术服务费率）的行业惯例，如同行业上市公司博思软件与技术服务商之间、发行人技术服务商与其他客户之间亦存在采用该种定价方式的情形。

关于技术服务费按阶段定价，系公司基于业务开展实践情况和加强技术服务采购管理的需要，通过《技术服务商管理制度》明确并实施的公司内部技术服务定价考量和测算规则。经公司自身内控审批程序后，与技术服务商谈判确定并签署合同约定为各业务整体技术服务费率。

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

根据博思软件公开信息披露，其向外提供技术服务，并采用公司与技术服务商结算相同的比例结算模式（即技术服务费通常为最终客户合同总金额的一定比例，体现为技术服务费率）。此外，博思软件下属企业内蒙古金财信息技术有限公司、吉林省博思金财科技有限公司在 2017-2018 年间被博思软件收购，收购前，其作为独立于博思软件的市场化主体，亦按照比例结算模式对外提供技术服务。

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

具体公司技术服务费率情况可参见本题“（五）不同技术服务商技术服务费率比较情况。”

（五）对比同类或同一项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异，进一步分析价格公允性，避免仅以一个项目论证报告期内所有技术服务商的价格公允性

根据公司《技术服务商管理制度》，技术服务通常包括前期准备、联调测试上线、运维服务等内容。技术服务费率主要是根据技术服务商在项目实施和运维中承担的具体工作情况，并结合其他商业因素确定。不同技术服务费率差异可能体现在不同业务类型、不同技术服务商、不同地区、不同期间之间。现就差异因素、主要费率差异环节、报告期内费率差异示例分析如下：

差异因素	主要费率差异环节	报告期内费率差异示例
不同业务类型	通常财政预算管理一体化业务定制化程度高，发行人承担主要开发和实施工作，技术服务商配合工作，费率相对较低，支付电子化业务较为成熟，技术服务商承担实施职责较多，费率相对较高	根据协议约定，技术服务商广东海钦源信息科技有限公司（广东海钦源）2020 年同时提供广东省某客户支付电子化和财政预算管理一体化项目技术服务，其中支付电子化技术服务费率为 45%，财政预算管理一体化项目费率为 20%，差异主要系该预算管理一体化项目有较多定制需求，实施要求高，公司承担主要开发和实施工作，技术服务商仅配合公司实施工作，服务费率较低。
不同技术服务商	参与工作阶段多、各阶段承担工作量多的技术服务费率更高	根据协议约定，重庆兴财信息技术开发有限公司（重庆兴财）、重庆市易联软件有限公司（重庆易联）同时为公司在重庆地区 2020 年支付电子化业务的技术服务商，重庆兴财的实施费率为 35%，重庆易联的实施费率 40%，系后者规模更大，实施服务能力更强，承担职责更多。
不同地区	偏远地区实施困难，费率相对较高	根据协议约定，新疆云晟网络科技有限公司为新疆地区支付电子化项目技术服务商，2020 年市级及以下实施费率为 50%，对比广东海钦源同级别支付电子化项目为 45%，两者费率差异主要为新疆地区作为偏远地区费率增加 5%。
不同期间	一般随着配合实施经验增加，技术服务商实施能力和承担职责增加，费率有所提升	根据各年度签署的协议约定，技术服务商辽宁长信合惠科技发展有限公司在 2018 年提供各级支付电子化项目实施服务费率为 40%，随着实施能力和承担职责的增加，2019 年起进一步提供非税缴库电子化、银行柜面无纸化系统的实施服务，服务费率调增至 45%。

如上表所示，不同业务类型、不同技术服务商、不同地区、不同期间的技术服务费率均可能存在差异，上述费率差异与技术服务商承担的具体工作差异相关，具有合理性。公司报告期内各期实施技术服务费率水平主要集中在 40%-45%，与同行业公司博思软件提供可比技术服务的费率（40%-45%）相近，具有公允性。

（六）结合报告期内各类业务收入变化、项目金额/实施周期/地点变化、员工人数变动、员工工资政策调整、员工平均工资变化、平均工时、报告期内完工量等因素披露直接人工变动合理性、不同类别产品的实施周期，差旅餐饮住宿等成本匹配性，人均成本变动的原因及合理性、与同行业可比公司存在差异的原因。

1、直接人工成本与各类业务收入变化的匹配性

报告期各期，公司主营业务成本中人工成本/营业收入比例分别为 6.50%、6.88%、7.09%和 11.40%，2018 年至 2020 年该比例变动较小，公司自身人工成本基本随着营业收入的变化而变化。

单位：万元

年度	业务类别	营业收入	主营业务成本中人工成本	主营业务成本中人工成本/营业收入
2021 年 1-6 月	支付电子化解决方案	22,035.17	1,351.24	6.13%
	财政预算管理一体化解决方案	2,688.94	911.16	33.89%
	预算单位财务服务平台	249.02	5.80	2.33%
	运维服务	4,562.20	1,073.66	23.53%
	其他	379.39	67.19	17.71%
	合计	29,914.71	3,409.05	11.40%
2020 年	支付电子化解决方案	41,655.65	2,698.00	6.48%
	财政预算管理一体化解决方案	4,665.37	157.47	3.38%
	预算单位财务服务平台	3,749.82	125.73	3.35%
	运维服务	7,904.10	1,166.44	14.76%
	其他	744.58	16.61	2.23%
	合计	58,719.51	4,164.25	7.09%
2019 年	支付电子化解决方案	26,083.37	1,560.19	5.98%
	财政预算管理一体化解决方案	2,356.38	202.14	8.58%
	预算单位财务服务平台	4,591.35	84.02	1.83%
	运维服务	5,752.13	841.02	14.62%
	其他	564.39	19.09	3.38%
	合计	39,347.62	2,706.46	6.88%
2018 年	支付电子化解决方案	21,363.81	958.93	4.49%
	财政预算管理一体化解决方案	1,834.43	131.79	7.18%
	预算单位财务服务平台	575.18	24.11	4.19%
	运维服务	4,206.35	707.71	16.82%
	其他	464.87	26.95	5.80%
	合计	28,444.64	1,849.49	6.50%

2018 年至 2020 年，公司各类业务的主营业务成本中自身人工成本/营业收入比例变动较小，各类业务的自身人工成本基本随着营业收入规模的变化而变化，具有匹配性。2021 年 1-6 月，公司的财政预算管理一体化解决方案自身人工成本/营业收入比例偏高，主要系公司为保障河南省财政预算管理一体化项目的实施，公司未聘用技术服务商合作，全部由自有人工负责实施，且该项目作为财政预算管理一体化项目中较早开始实施的项目，自有人工成本投入较多。2021 年 1-6 月，公司的运维服务自身人工成本/营业收入比例偏高，主要系公司实施人员增加较多，自有实施人员投入人力较多。2020 年，公司的财政预算管理一体化解决方案自身人工成本/营业收入比例较低，主要系公司以辽宁省财政预算管理一体化项目为契机，集中研发了符合 2019 年财政业务新政提出的财政预算管理一体化系统通用功能模块，实施人员在研发基础上进行部署投入的实施人力成本相对较小。2019 年，公司预算单位财务服务平台自身人工成本相对较低，主要原因系经销方式销售的预算单位财务服务平台比例提升，公司直销的预算单位财务服务平台比例较低，自身人工成本相对较低。运维期内，专业技术问题较多，需要发行人的实施人员亲自解决，运维服务项目自身人工成本分摊较多。2019 年和 2020 年，公司运维服务项目量增多，规模效应显现，自身人工成本占比相对 2018 年略有下降。

2、不同类别产品的实施周期

报告期各期，公司确认收入的支付电子化解决方案项目的实施周期分别约为 9.13 个月、9.13 个月、12.29 个月和 14.81 个月。由于 2019 年财政业务新政推出的影响，有较多项目实施周期延长，在 2020 年上线验收，导致 2020 年支付电子化解决方案项目的实施周期相对较长。2021 年 1-6 月确认收入的项目中有部分实施周期较长的项目，拉长了支付电子化解决方案项目的实施周期。如：2015 年公司开始实施的中国邮政储蓄银行股份有限公司、中国银行股份有限公司安徽省分行、柳河县财政局等项目，2016 年开始实施的盐山县农村信用合作联社、承德银行股份有限公司、温州银行股份有限公司等项目，2017 年开始实施的张家口银行股份有限公司邯郸分行、赵县农村信用联社股份有限公司、滦县农村信用合作联社等项目，实施周期远长于一般的支付电子化解决方案项目的实施周期。剔除 2015 年、2016 年和 2017 年开始实施的项目后，2021 年 1-6 月确认收入的支付电子化解决方案项目的实施周期平均约为 7.82 个月。

报告期各期，公司确认收入的财政预算管理一体化解决方案的实施周期分别约为 1.94 个月、6.01 个月、10.38 个月和 13.83 个月。2018 年和 2019 年，公司完成上线的财政预算管理一体化项目多为市级或县级等行政级别低的财政部门

业务系统，且功能模块相对较少，系统开发、实施、上线周期较短。2020 年和 2021 年 1-6 月，为满足 2019 年提出的财政业务新政的要求，公司完成上线的财政预算管理一体化项目相对更为复杂，系统开发时间较长，实施周期相对更长。

3、差旅餐饮住宿等成本匹配性

报告期各期，公司营业成本中的差旅费分别为 359.65 万元、476.39 万元、679.68 万元和 555.47 万元，营业成本中的差旅费等业务费用（包含差旅、餐饮、住宿以及少量办公费，以下简称为“差旅费”）主要受项目实施人员数量影响。报告期各期，人均差旅费分别为 1.82 万元、2.10 万元、2.48 万元和 1.56 万元，随着业务量的增加，出差量增加，人均差旅费逐年小幅提高。2021 年 1-6 月，国内疫情好转，实施人员出差较为频繁较多，人均差旅费有所增长。

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
人工成本中的差旅费（万元）	555.47	679.68	476.39	359.65
人员数量（注）	357	274	227	198
人均差旅费（万元）	1.56	2.48	2.10	1.82

注：人员数量根据各月度实施人员数量算数平均后取整计算。

人均差旅费未年化调整。

4、人均成本变动的原因及合理性

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
人员数量（注）	357	274	227	198
实施人员薪酬总额	2,853.58	4,139.69	3,315.10	2,646.05
实施人员人均年度薪酬	7.99	15.11	14.60	13.36
当年营业收入	29,914.71	58,719.51	39,347.62	28,444.64
人均创收	83.79	214.30	173.34	143.66
主营业务成本中人工成本	3,409.05	4,164.25	2,706.46	1,849.49
人均人工成本	9.55	15.20	11.92	9.34

注：人员数量根据各月度实施人员数量算数平均后取整计算。

2021 年 1-6 月薪酬总额、营业收入、人工成本均为半年度数据，因此人均指标相对较低。

报告期各期，公司人均人工成本分别为 9.34 万元、11.92 万元、15.20 万元和 9.55 万元，人均人工成本逐年提升。公司重视人工薪酬和福利，每年动态调整员工薪酬，实施人员基本工资每年上涨，奖金与业绩相关，随着公司项目完成量和收入提高，奖金水平也有一定提高，因此，人均职工薪酬逐年提高。公司的项目实施人员人均差旅费实际发生额也有小幅提升。随着项目实施人员薪酬水平和差旅费的提高，人均人工成本逐年上升。

公司要求实施人员根据实际工作，在对应的项目打卡。工时打卡记录作为自身人工成本分摊到不同项目的依据。实施人员每年的总打卡量、人均打卡量与个人薪酬无直接对应关系，人均打卡量与人均成本无直接对应关系。

5、人工成本与同行业可比公司比较情况

由于同行业可比公司未披露详细的自身人工成本、记入营业成本中的人员数量等数据，同行业可比公司人均人工成本数据难以获取，发行人无法与其进行对比。同行业可比公司披露的人工成本及占营业成本的比例与公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人工成本	人工成本/ 营业成本	人工成本	人工成本/ 营业收入	人工成本	人工成本/ 营业收入
用友网络	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
博思软件	33,497.25	80.88%	23,964.52	75.06%	14,749.92	74.47%
数字认证	19,390.39	55.13%	18,116.18	57.44%	13,459.37	48.71%
格尔软件	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
吉大正元	未披露	未披露	14,866.46	51.85%	8,769.89	49.08%
平均值	26,443.82	68.00%	18,982.39	61.45%	12,326.40	57.42%
中科江南自身人工成本	4,164.25	16.64%	2,706.46	16.47%	1,849.49	15.98%
中科江南技术服务费	20,674.13	82.59%	13,582.82	82.65%	9,586.22	82.85%
中科江南人工成本合计	24,838.38	99.23%	16,289.28	99.12%	11,435.71	98.83%

注：同行业可比公司未披露 2021 年上半年人员数量构成情况；

博思软件人工成本包括人工费、委托开发费、咨询费、研讨费、软件实施费、差旅费、外协费；

数字认证人工成本为人员薪酬、通讯费、交通费以及第三方技术服务费等；

吉大正元人工成本为项目实施中发生的项目人员薪酬和外购技术服务。

报告期内，发行人人工成本占比与同行业可比公司有一定的差异，具体分析如下：

发行人与博思软件主要业务都是软件开发和技术服务，成本结构类似。发行人和博思软件的成本主要都是自有人工的薪酬及差旅费以及技术服务商服务费用，自身及外购人工成本占比较高。博思软件的主营业务中包括少量硬件及耗材销售业务，其硬件及耗材材料成本占比报告期各期分别为 15.70%、17.33%和 13.61%，因此，发行人的自身及外购人工成本占比低于博思软件。

发行人与数字认证的具体业务内容不同，成本结构有一定差异。数字认证的电子认证服务、安全集成业务需要较多的材料投入，包括用于存储数字证书的介

质、硬件平台、相关配套材料及软件应产品等，其主营业务成本中的材料费占比报告期各期分别为 48.71%、57.44%和 55.13%，发行人的主营业务硬件投入等材料费占比很低。发行人和数字认证的成本中都包含自有人工成本和外购技术服务商人工成本，但由于发行人材料费较少，自身及外购人工成本占比高于数字认证。

发行人与吉大正元的具体业务内容不同，成本结构有一定差异。吉大正元以密码技术为核心，围绕电子认证领域形成一系列核心产品需要材料设备作为上述核心技术和产品的载体，其主营业务成本中的材料费占比 2018 年和 2019 年分别为 50.92%和 48.15%。发行人和吉大正元的成本中都包含自有人工成本和外购技术服务商人工成本，但由于发行人材料费较少，自身及外购人工成本占比高于吉大正元。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、结合具体项目，测算并比较发行人外采、自有人工成本单价的差异情况。
- 2、取得了发行人关于报告期主要项目技术服务商的说明。
- 3、查阅了报告期各期前五大项目技术服务商的企业信用信息公示报告。
- 4、查阅了报告期各期前五大技术服务商首次合作的合同，报告期内合作的合同，以及相关的销售合同。
- 5、检索查阅同行业上市公司披露信息，梳理同行业公司技术服务费比例定价的具体方式及与公司定价比例的差异情况。
- 6、抽查对比了同类项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异，进一步分析价格公允性。
- 7、取得了发行人报告期内营业收入成本分类明细表。
- 8、查阅了发行人与主要技术服务商签署的合同，发行人关于技术服务商的通用合同模板。
- 9、取得了发行人报告期内的薪酬表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人自身人工单价高于外采技术服务的人工单价。主要系技术服务商人员需在发行人实施人员的监督、指导和管理下协助开展相对初级的技术服务工作所致，具备合理性。

2、报告期各期前五大项目技术服务商的采购金额与项目地点、客户所在地及对应项目收入相匹配。

3、主要技术服务商变动主要受当地客户相关项目收入变动影响，各期前五大供应商持续合作时间较长。

4、用于实施服务及运维服务的技术服务费占收入金额相匹配。

5、发行人与技术服务商签署合同的主要内容包括服务商资格、服务事项、服务期限、技术服务费用和费用支付等条款。

6、发行人在销售合同、采购合同中的实施服务及运维服务可区分并单独核算，技术服务合同与销售合同就实施服务和运维服务存在对应关系。

7、根据同行业上市公司的公开信息披露，公司按比例结算技术服务费、技术服务费按照整体按照工作量定价符合行业惯例，技术服务费率水平与同行业公司博思软件基本可比，不存在重大差异。

8、经比对同类项目不同供应商、同地区项目不同供应商、同一供应商不同项目的定价比例差异及供应商各年调价比例差异，该等技术服务费比例均根据发行人技术服务商管理制度确定，并已履行其内部审批程序，费率差异具备合理性。

9、发行人报告期内直接人工成本与各类业务收入变化相匹配。

10、支付电子化解决方案和财政预算管理一体化解决方案实施周期因财政业务政策变化有一定延长。

11、差旅餐饮住宿等成本与实施人员数量相匹配。

12、人均成本变动随着人均薪酬和差旅费而变动。

问题 17. 关于毛利率

(1) 发行人财政预算管理一体化解决方案业务的毛利率分别为 59.30%、48.20%、54.82%，2019 年毛利率水平较低。根据审核问询回复，发行人认为 2019 年该业务毛利率较低主要系预算管理一体化业务尚处于发展期，产品定制化程度高，当年广西、广东等省份实施的项目毛利率较低。此外，发行人认为软件行业在新产品开发初期投入大较为常见，毛利率较低符合行业特征。长期来看，随着项目开发经验的积累，财政预算管理一体化业务预计成熟度上升，产品化程度提升，毛利率水平有望提升。但根据公开信息，部分软件公司存在将初期研发支出计入研发费用的情形，初期研发投入的变化通常不会对产品销售阶段的毛利率造成较大影响。

(2) 前次审核问询中, 我部要求发行人对与用友软件的毛利率水平差异进行解释。发行人列举了用友软件各类业务的收入金额、占比及其对应的毛利率水平, 例如用友软件的“软件产品”业务与发行人的“预算单位财务服务平台”业务 2019 年的毛利率分别为 98.32%、73.26%, 二者差异较大但发行人未对差异原因进行深入分析。

请发行人:

(1) 补充披露包括财政预算管理一体化解决方案业务在内各项主营业务相关的成本、费用的归集方式, “定制化程度高”所称“定制化”主要系“定制化研发”“定制化实施”或其他的具体内容, 定制化导致的差异是否主要均体现为主营业务成本(而非费用或其他科目)的变化;

(2) 影响财政预算管理一体化解决方案业务不同项目毛利率差异的主要因素(即导致项目定制化程度、内容等存在差异的主要驱动因素);

(3) 结合同行业可比公司同类业务毛利率的变动情况, 进一步说明以新产品开发初期投入较高解释毛利率较低是否合理;

(4) 补充披露发行人与用友软件可比业务毛利率差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人补充披露

(一) 各项主营业务相关的成本、费用归集方式及“定制化”对成本的影响

1、主营业务相关的成本、费用的归集方式

在项目实施管理方面, 公司将全国按照地区划分为若干个“管理大区”, 公司的实施人员由实施部门分配到对应的区域及项目进行具体的实施工作。

1) 项目设立及实施过程

公司签订合同后在业务管理系统中按合同所列清单分别设立项目, 同时将拆分的各个项目按照技术服务协议分别匹配对应供应商和技术服务费比例。

实施人员每日根据其工作情况, 在业务管理系统中记录工时, 其中在具体项目工时记录到对应的项目中, 否则则记录到“公共项目”。

公司将自身的实施部门的人工薪酬、差旅费等业务费用(以下简称“人工成本”)基于实施人员工时分配到各项目中, 具体分配过程分两次:

①第一次分配:

某个项目归集到的某个员工的职工薪酬=该员工在该项目记录工时/该员工当月累计工时*当月该员工的职工薪酬

某个项目当月归集的职工薪酬总额=在该项目上有工作记录的所有实施部门员工分配的职工薪酬总和

某个项目归集的差旅费等业务费用=该项目审批的差旅费等业务费用总额

②第二次分配：

将尚未分配的到具体项目的人工成本按管理大区汇总，并统计各个大区正在实施的项目总数。

某个项目归集的人工成本金额=该大区汇总的尚未分配到具体项目的人工成本总额/该项目所在大区正在实施的项目总数

2) 项目实施完毕及上线

项目实施工作基本完成，项目达到上线验收条件后，将应付技术服务商的技术服务费转入合同履约成本，同时停止自身人工成本的分摊。

等待客户首次通过公司系统完成一笔业务后，公司与客户签订上线验收函等书面验收资料。公司商务部门收到客户验收资料后，在业务系统中确认项目结转收入与成本，并计入财务系统中。

对于运维项目，根据合同约定的服务起止期间确定项目期间，每季度将归集的所有人工成本及技术服务费结转营业成本。

2、“定制化”导致的成本费用差异

公司软件定制化程度高指的是软件需适配特定的 IT 环境、业务系统，并按客户要求修改特定子系统、子模块及特定功能流程或内容等。定制化程度高主要系“定制化实施”，通常需要公司实施人员在公司研发的通用软件基础上，增加实施部署的工时投入，增加了公司自身人工成本。此部分导致的差异多数归集到合同履约成本，最终转入主营业务成本中。

(二) 财政预算管理一体化解决方案业务不同项目毛利率差异的主要驱动因素

公司财政预算管理一体化解决方案业务，是适应财政信息化建设发展趋势的新型业务，在财政综合业务管理系统基础上发展而来，财政部于 2020 年首次发布了《预算管理一体化规范》、《预算管理一体化系统技术标准》，统一了新一轮财政信息化体系建设的业务规范和技术标准，市场上相应的产品与服务尚在发展中。财政预算管理一体化系统作为财政部门开展预算管理的综合办公业务系统，不同级别、不同地区的财政客户业务内容和使用需求较为多样化，产品定制化程度高，技术开发的比重高。客户具体定制的内容通常包括业务开发范围、业务管理方式、项目技术要求等方面。

报告期内各期，公司财政预算管理一体化解决方案毛利率分别为 68.47%、48.20%、54.82%和 41.39%，毛利率存在一定波动，主要是由于财政预算管理一体化系统作为财政部门开展预算管理的综合办公业务系统，不同级别、不同地区的财政客户业务内容和使用需求较为多样化，客户可在包括业务开发范围、业务

管理方式、项目技术要求等多方面进行定制。报告期内各期执行的项目标准化程度低，报价及投入的成本各不相同，导致毛利率有所差异。其中，2019 年毛利率 48.20%，较上年下降较多，主要系预算管理一体化业务尚处于发展期，为适应财政部关于财政预算管理一体化的最新规定，市场上相应的产品与服务尚在发展中。公司的该项业务亦然，处于推广中，产品定制化程度高，技术开发与服务的比重高，项目进行定制化开发和服务的投入差异较大，当年广西、广东等省份实施的项目毛利率较低。2021 年 1-6 月毛利率下降，主要系当期“河南省财政厅一体化升级项目预算综合管理系统开发项目”作为公司标杆项目，项目要求高，自身人工投入较大，项目毛利率较低所致。

（三）新产品开发初期投入较高、毛利率较低的合理性

同行业可比上市公司中，业务较为可比的主要为博思软件和用友网络下属公司北京用友政务软件股份有限公司（简称“用友政务”），具体从事与公司财政预算管理一体化解决方案业务相近业务的主要为博思软件下属企业北京博思致新互联网科技有限责任公司（简称“博思致新”）。其中：

1、用友政务：用友政务作为用友网络子公司，收入占比相对较低（2019 年收入占比 11.63%），且未单独披露业务毛利率数据。

2、博思软件：根据博思软件在全景网的投资者问题回复，博思软件 2018 年毛利率下降较多，主要系布局新业务，成本略高所致。即新业务开发初期投入较高，毛利率较低，导致其 2018 年毛利率下滑。

3、博思致新：根据博思软件重组报告书披露，博思致新的主营业务为软件产品的开发、销售与服务，主要面向财政业务一体化、政府非税收入电子化管理及统一支付领域，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，并在此基础上通过公司自主研发的统一支付平台与财政部门或执收单位业务系统对接，为社会公众提供各项缴费服务。

博思致新的业务具体可分为软件开发与销售、技术服务、硬件及耗材销售。其中软件开发与销售业务指接受客户委托，向客户提供满足其需求的软件产品所获得的收入，包括既有产品的销售收入和定制功能产品的研发收入；技术服务用于核算所有项目部署施工及后期运维收入。

根据上述分析，博思致新软件开发与销售业务与发行人财政预算管理一体化解决方案业务较为可比，该类业务占博思致新的收入比重及毛利率变动情况如下：

报告期	2020 年	2019 年	2018 年
收入占比	40.60%	24.25%	33.29%
毛利率	59.77%	54.55%	51.33%

2018 年至 2020 年期间，博思致新该类业务毛利率持续提升，根据重组报告书披露，毛利率上升系公司软件产品在满足客户定制化需求后通用性逐步增加，标准化程度提高，后续开发成本减少所致。

综合所述，结合同行业可比公司同类业务毛利率的变动情况分析，因新产品开发初期投入较高导致毛利率较低具备合理性。

（四）发行人与用友软件可比业务毛利率差异较大的分析

根据定期报告披露，用友网络主营业务收入构成包括“软件产品”、“技术服务及培训”、“其他”三类，其中软件产品系其毛利率最高的业务类别。以 2019 年为例，三项收入占主营业务收入比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入	毛利率	占主营业务收入比例
软件产品	275,000.10	98.32%	33.47%
技术服务及培训	533,607.10	48.27%	64.94%
其他	13,057.38	18.96%	1.59%
主营业务合计	821,664.58	64.55%	100.00%

注：用友网络 2020 年收入分类变化，变更为“产品许可”、“技术服务及培训”和“其他”三类，根据其披露数据，“产品许可”与原“软件产品”分类口径基本可比。

发行人主营业务中，预算单位财务服务平台业务产品标准化程度较高，实施与服务成本较少，与用友网络“软件产品”业务相近，是发行人毛利率最高的主营业务。报告期内用友网络与发行人相关业务数据对比如下：

公司与业务	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络软件产品业务 (注)	毛利率	98.01%	98.01%	98.32%	98.49%
	收入占比	29.61%	29.61%	33.47%	36.14%
发行人预算单位财务服务 平台业务	毛利率	71.35%	71.35%	73.26%	66.35%
	收入占比	6.39%	6.39%	11.67%	2.02%

注：用友网络 2020 年收入分类变化，变更为“产品许可”、“技术服务及培训”和“其他”三类，根据其披露数据，“产品许可”与原“软件产品”分类口径基本可比，本表用友网络 2020 年数据基于其“产品许可”业务数据计算和列示。

如上表所示，2018 年至 2020 年用友网络毛利率高于发行人，主要系高毛利率的软件产品占比较高所致。

此外，用友网络软件产品业务毛利率水平亦高于发行人预算单位财务服务平台业务。主要系发行人预算单位财务服务平台业务以直销模式为主，直销模式的毛利率相对经销较低（如 2019 年预算单位财务服务平台直销毛利率 59.03%，经销毛利率 97.97%），用友网络分销网络发达，软件产品可通过分销网络销售，较少承担实施与服务成本，毛利率相对较高。

报告期内，公司主营业务毛利率水平保持在较高水平，与同行业上市公司基本可比，略低于同行业平均水平。其中，用友网络毛利率高于公司，主要系其收入中高毛利率的软件产品收入占比较高，且软件产品可通过分销网络销售，销售较少承担实施与服务成本，毛利率水平较公司相似业务亦更高所致。以 2019 年为例，用友网络软件产品收入占比达 33.47%，而软件产品业务毛利率达 98.3%。报告期内，用友网络软件产品销售占比持续下降，带动毛利率下降；博思软件毛利率高于公司，主要系其项目实施中技术服务采购相对较少，进而分配至技术服务商的利润较少，业务毛利率较高；吉大正元毛利率水平低于公司，主要系吉大正元有部分安全集成业务，该业务外购软硬件实现收入，毛利率较低，以 2018 年为例，该业务占吉大正元 2018 年主营业务收入比例为 19.56%，而毛利率仅为 9.47%。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、分析各项主营业务相关的成本、费用归集方式，结合财务核算方式确认项目“定制化”对成本、费用科目的影响。
- 2、查阅发行人财政预算管理一体化的业务合同，访谈发行人业务人员，了解财政预算管理一体化解决方案业务不同项目定制化水平、毛利率差异的情况。
- 3、梳理同行业可比上市公司同类业务关于新产品开发初期投入、毛利率分析的资料。
- 4、结合公开披露资料，进一步分析发行人与用友网络毛利率差异的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、各项主营业务相关的成本、费用按照项目归集，“定制化”导致的差异均体现为主营业务成本。
- 2、财政预算管理一体化解决方案不同项目毛利率差异的主要驱动因素系财政预算管理一体化系统作为财政部门开展预算管理的综合办公业务系统，不同级别、不同地区的财政客户业务内容和使用需求较为多样化，客户可在包括业务开发范围、业务管理方式、项目技术要求等多方面进行定制，报告期内各期执行的项目标准化程度低，报价及投入的成本各不相同，导致毛利率有所差异。
- 3、新产品开发初期投入较高、毛利率较低符合发行人的业务实际和软件行业惯例，具备合理性。
- 4、发行人与用友软件业务毛利率差异较大，系用友网络软件产品销售占比高且软件产品毛利率高所致。

问题 18. 关于期间费用

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

请发行人：

(1) 进一步分析以管理扁平化解释管理费用率偏低的合理性，是否存在因发展规模扩大导致管理费用快速增长的风险，并作补充披露；

(2) 进一步分析剔除股份支付相关管理费用后，发行人管理费用率与同行业公司可比公司的比较情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复

一、发行人补充说明与披露

(一) 进一步分析以管理扁平化解释管理费用率偏低的合理性，是否存在因发展规模扩大导致管理费用快速增长的风险，并作补充披露

管理费用率偏低的原因

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

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

公司的行政管理人员数量及占员工人数的比例与同行业公司可比公司对比如下：

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
用友网络	未披露	未披露	1013	5.60%	1064	6.16%	1579	9.82%
博思软件	未披露	未披露	347	9.39%	307	10.47%	213	10.09%
数字认证	未披露	未披露	107	9.07%	107	8.98%	113	9.64%
格尔软件	未披露	未披露	89	12.19%	69	13.27%	51	12.00%
吉大正元	未披露	未披露	142	16.61%	未披露	未披露	65	8.54%
平均值	-	-	340	9.06%	387	9.72%	404	10.39%
中科江南	92	8.66%	62	6.76%	59	8.14%	46	8.85%

与同行业上市公司相比，中科江南行政管理人员人数更少，占员工人数的比例更少，人员更为精简。2018 年末-2020 年末，公司的行政管理人员中，副总裁及以上级别的主要管理人员薪酬相对较高，其数量分别为 6 人、7 人和 9 人，占行政管理人员数量比例分别为 13.04%、11.86%和 14.52%，人数和占比都较少；各职能部门经理及其他行政管理人员级别大都可直接向主要管理人员汇报，薪酬相对较低，因此，公司管理相对扁平化。行政管理人员数量相对较少，且在扁平化管理模式下高薪酬人员数量较少，使得公司记入管理费用的人员薪酬相比同行业可比公司较低。

报告期各期，剔除股份支付后管理费用率分别为 9.14%、6.56%、5.85%和 6.07%。报告期各期末，公司行政管理人员数量分别为 46 人、59 人、62 人和 92 人，占公司总人数比例分别为 8.85%、8.14%、6.76%和 8.66%。公司的行政管理人员为行政、财务、人力资源、商务等职能部门的人员，报告期内管理人员数量未随着公司的发展规模而大幅增长。未来，随着公司的持续发展，行政管理人员数量预计不会大规模扩大，管理费用中的职工薪酬、管理人员办公场所耗用的租赁及物业管理费，以及管理活动相关的差旅费及交通费、办公及会议经费及业务招待费等几类主要的管理费用快速增长的风险较小。

（二）进一步分析剔除股份支付相关管理费用后，发行人管理费用率与同行业可比公司的比较情况

报告期各期，剔除股份支付相关管理费用后，发行人管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
用友网络	12.34%	9.73%	15.24%	15.60%
博思软件	24.04%	13.74%	13.65%	13.86%
数字认证	11.30%	12.10%	14.06%	16.06%
格尔软件	37.09%	14.97%	15.24%	13.97%
吉大正元	14.42%	未披露	11.61%	13.11%
平均值	19.84%	12.63%	13.96%	14.52%
发行人	6.07%	5.85%	6.56%	9.14%

注：同行业可比公司记入当期损益的股份支付金额全部视作管理费用。

剔除股份支付后，公司的管理费用率与同行业可比公司变化趋势一致。由于公司行政管理人员人数相对较少，管理相对扁平化，管理费用率低于同行业可比公司。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、取得了发行人报告期内的职工薪酬表。
- 2、分析了报告期各期末行政管理人员的职能、数量、薪酬。
- 3、取得了发行人管理费用变动的说明，分析了发行人的管理费用变动。
- 4、查阅了同行业可比公司年度报告和审计报告。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人行政管理人员占员工人数的比例少，管理相对扁平化，人员更为精简。
- 2、发行人不存在因发展规模扩大导致管理费用快速增长的风险。
- 3、剔除股份支付相关管理费用后，发行人管理费用率低于同行业可比公司。

问题 19. 关于存货

根据审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人存货跌价准备占存货余额的比例分别为 6.79%、12.90%、15.16%。2019 年、2020 年该项占比较高主要是 2019 年、2020 年项目实施周期增加导致存货跌价准备余额增加而存货余额较为稳定所致。发行人对出现前述情形的原因及合理性未予以充分分析。

（2）报告期各期，发行人合同履约成本分别为 4,214.89 万元、3,800.56 万元、4,231.52 万元，主要系项目实施中产生但尚未结转为成本的职工薪酬、差旅费及技术服务费，发行人将其作为存货列报。根据审核问询回复，合同履约成本与次年营业成本存在一定关联，2018 年、2019 年二者比值分别为 25.65%、15.18%，2019 年该指标较低主要是项目完工、验收延迟所致。

（3）发行人预付款项主要为签订销售合同后预收部分客户付款并预付技术服务费给技术服务商。2018 年末公司 1 年以上账龄的预付款项增长的主要原因系存在部分项目执行周期超过一年，截至 2018 年底仍有部分未完工上线，相应的预付款未转入存货。

请发行人：

（1）结合对存货的账龄分析，补充披露报告期内存货跌价准备余额增长较快但存货余额变动幅度较小的原因。

（2）补充披露 2019 年、2020 年发生项目实施周期增加、完工与验收延迟的原因及发行人的应对措施。

(3) 补充披露预付技术服务费给技术服务商的具体条件，包括但不限于何种情形下提前预付部分款项、预收款与预付款是否存在配比关系、销售合同中约定的项目实施周期及付款条件对预付技术服务商款项的具体影响。

(4) 结合业务开展实施的具体流程、对技术服务商是否存在验收环节及验收条件、销售合同及技术服务合同的具体约定等分析并披露报告期各期预付款项转入存货时点及核算金额的准确性、会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明预付款转入存货时点、存货中技术服务费余额核算金额、存货结转成本时点的准确性，相关核查方法、核查比例及核查结论。

回复

一、发行人补充说明与披露

(一) 结合对存货的账龄分析，补充披露报告期内预付款项转入存货时点及核算方法正确，核算金额准确性，会计处理合规的原因

以项目立项时间划分账龄，公司的合同履约成本/定制项目余额、跌价准备情况如下：

单位：万元

账龄	2021 年 6 月 30 日			
	合同履约成本/定制项目余额	占比	跌价准备	跌价准备/余额
1 年以内	1,766.25	34.46%	161.99	9.17%
1-2 年	1,299.53	25.36%	125.11	9.63%
2-3 年	1,168.76	22.80%	192.21	16.45%
3 年以上	890.66	17.38%	258.73	29.05%
小计	5,125.20	100.00%	738.04	14.40%
账龄	2020 年 12 月 31 日			
	合同履约成本/定制项目余额	占比	跌价准备	跌价准备/余额
1 年以内	1,159.10	23.24%	164.40	14.18%
1-2 年	1,079.87	21.65%	117.82	10.91%
2-3 年	1,514.10	30.35%	189.69	12.53%
3 年以上	1,234.92	24.76%	284.56	23.04%
小计	4,987.99	100.00%	756.47	15.17%
账龄	2019 年 12 月 31 日			
	合同履约成本/定制项目余额	占比	跌价准备	跌价准备/余额
1 年以内	709.01	16.25%	100.93	14.24%
1-2 年	1,373.55	31.48%	148.02	10.78%
2-3 年	1,343.13	30.78%	156.97	11.69%
3 年以上	937.90	21.49%	157.09	16.75%
小计	4,363.58	100.00%	563.02	12.90%
账龄	2018 年 12 月 31 日			
	合同履约成本/定制项目余额	占比	跌价准备	跌价准备/余额

	合同履行成本/定制项目余额	占比	跌价准备	跌价准备/余额
1 年以内	1,925.94	42.49%	54.95	2.85%
1-2 年	1,429.30	31.53%	113.54	7.94%
2-3 年	645.29	14.24%	8.72	1.35%
3 年以上	532.59	11.75%	141.01	26.48%
小计	4,533.11	100.00%	318.21	7.02%

报告期各期末，公司合同履行成本/定制项目的跌价准备金额占余额比例分别为 7.02%、12.90%、15.17%和 14.40%，2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末跌价准备比例较高。2019 年和 2020 年，项目实施周期相较 2018 年有所增加，导致公司已发生的成本与将要发生的成本、费用及税费合计高于预计售价，存货跌价准备相对较高；同时 2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末较多项目未完工上线，存货中技术服务费金额较低，导致存货余额相对较低；因此 2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末存货跌价准备占存货余额的比例提高，各账龄段的存货跌价准备比例都相比 2018 年更高。

（二）补充披露 2019 年、2020 年发生项目实施周期增加、完工与验收延迟的原因及发行人的应对措施

2019 年是财政信息化建设新政实施的重要年度，公司项目的完工与验收有所延迟。当年内，财政部就财政业务系统建设工作，先后印发了《财政信息化三年重点规划》、《财政核心业务一体化系统实施方案》、《财政信息系统集中化推进工作方案》和《关于推进财政大数据应用的实施意见》等 4 个重要政策文件，并在 2019 年 7 月在石家庄召开了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，对财政核心业务一体化系统建设相关工作进行了部署，并按照工作部署要求，研究制定并于次年颁布《预算管理一体化业务规范》、《预算管理一体化系统技术标准》。在新政频出的 2019 年，为确保相关业务系统与新政要求相匹配，顺利完成业务过度与衔接，公司部分客户延迟了项目的完工与验收。

2020 年，公司实施的财政预算管理一体化解决方案相关项目增多，这类项目的实施周期普遍较长，导致 2020 年项目实施周期较长。2018 年及以前的若干存货余额较大的支付电子化项目，因客户方有功能调整要求或者有业务暂未启动而持续延期。

公司积极研究财政业务相关政策变化，及时研发更新相关产品。随着 2019 新政要求逐步落地以及 2020 年一季度以后国内新冠疫情相对缓和，2019 年完工与验收延迟的项目多于 2020 年上半年完成验收。截至 2020 年末，公司未完成的支付电子化项目积极推进项目验收，未完成实施的财政预算管理一体化项目金额较大，实施周期长，已组织力量集中推进项目实施。

（三）补充披露预付技术服务费给技术服务商的具体条件，包括但不限于何种情形下提前预付部分款项、预收款与预付款是否存在配比关系、销售合同中约定的项目实施周期及付款条件对预付技术服务商款项的具体影响

预付技术服务费给技术服务商的主要条件是公司收到客户的预付款。公司将预收款的一定比例预付给供应商，公司仅在收到客户付款后才向供应商付款。因此，公司向技术服务商预付部分款项的主要条件是公司预收部分客户支付的款项。

有技术服务商参与的项目预收款与预付款存在一定的配比关系。报告期各期末，预付账款/预收账款（合同负债+待转销项税）比例分别为 10.32%、10.14%、8.34%和 10.99%。由于仅有部分项目有技术服务商参与，上述比例低于技术服务商一般的分成比例。

项目实施工作基本完成，项目达到上线验收条件后，预付技术服务商款项结转为存货成本，系统到达上线验收是主要付款条件，故付款条件对预付技术服务商款项结转时间有一定影响。

（四）结合业务开展实施的具体流程、对技术服务商是否存在验收环节及验收条件、销售合同及技术服务合同的具体约定等分析并披露报告期各期预付款项转入存货时点及核算金额的准确性、会计处理的合规性

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

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

当服务商签署《技术服务执行任务单》时，已经完成现场实施任务，后续工作量极小。可以认为项目已经到达上线验收条件，等待客户验收。公司在此时按合同约定的比例将预付账款转入存货。同时公司与客户签订的合同为一个时间点的履约义务，相应的服务商提供的服务为一个时间点的履约义务。项目实施中无明显的进度、节点安排，难以核算其各时点工作量。且双方的合同约定，如因服务商原因导致实施服务和运维服务没有通过最终用户的验收，则公司有权在服务商考核成绩中予以相应评价并根据考核成绩支付技术服务费。故在项目完成前，公司并无付款义务，无需其他时点确认合同履约成本。因此，预付款项转入存货时点及核算方法正确，核算金额准确性，会计处理合规。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人存货的账龄分析表，取得了发行人关于存货跌价准备余额和存货余额变动的说明。

2、取得了发行人关于 2019 年、2020 年发生项目实施周期增加、完工与验收延迟的原因及发行人应对措施的说明。

3、取得了发行人对技术服务商的内部控制规定、相关的合同模板、抽查了部分技术服务采购合同及其执行情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2019 年、2020 年发生项目实施周期增加、完工与验收延迟导致 2019 年末和 2020 年末存货跌价准备余额增长较快但存货余额变动幅度较小。

2、受 2019 年财政业务新政影响和若干存货余额较大的支付电子化项目延期影响，2019 年、2020 年发生项目实施周期增加、完工与验收延迟。

3、预付技术服务费给技术服务商的主要条件是发行人收到客户支付的款项。

4、预付款项转入存货时点及核算方法正确，核算金额准确，会计处理合规。

问题 21. 关于资金流水核查

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人董事、高管与发行人供应商存在大额资金往来情况。

（2）对控股股东广电运通选择与中科江南存在资金往来的账户，对自然人以“年度发生额或年末余额超过 10 万元的账户”，部分高管仅 1 张卡。

（3）相关结论称“无大额异常薪酬”、“不存在重大异常”。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与供应商、供应商股东、实际控制人等大额资金往来的具体情况，资金拆借的金额及原因，发行人关联方、客户、供应商名单的具体类型，是否仅为相关单位的实控人，相关单位各期与发行人合作的情况；

（2）说明对账户选择是否符合要求，如何确定相关账户是否存在往来或交易金额是否超过 10 万元，是否为相关主体和个人自己选择，对法人选择单笔 30 万元、个人选择单笔交易超过 10 万元进行核查的覆盖比例；

（3）相关结论“大额”“重大”的定义；

（4）相关列表中将个人款项合计额列出后列示的主要资金流向或用途是否有对应的证据支持。

请保荐人、申报会计师说明对供应商与发行人、发行人股东、董监高、关键岗位人员及其他相关人员是否存在关联关系的核查方法、核查范围、执行的核查程序及核查结论，并对相关人员的大额资金拆借或还借款、相关资金往来与发行人业务的相关性进行说明。

回复

一、发行人说明

（一）说明报告期内发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与供应商、供应商股东、实际控制人等大额资金往来的具体情况，资金拆借的金额及原因，发行人关联方、客户、供应商名单的具体类型，是否仅为相关单位的实控人，相关单位各期与发行人合作的情况

报告期内发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与供应商、供应商股东、实际控制人等大额资金往来的具体情况如下：

序号	关联方姓名	关联方类型	拆借对方姓名/名称	拆借对方与发行人关系	拆借对方是否仅为客户/供应商实控人	拆借金额	是否结清	原因	相关单位各期与发行人合作的情况	备注
1	衡凤英	发行人持股 5%以上的其他股东、副董事长	王彩荣	发行人供应商北京恒通慧源大数据技术有限公司股东（持股比例 94%）、法定代表人、经理、执行董事	否	362 万元	是	王彩荣与衡凤英系前同事关系，衡凤英向其借款用于支付丁绍连涉诉相关庭外和解费用。	发行人 2019 年向北京恒通慧源大数据技术有限公司的采购含税金额为 168 万元，占采购总额的比例为 1.13%。	与王彩荣的资金往来部分通过王彩荣配偶的账户实现。
2	马义	发行人高级管理人员	宁夏威斯腾科技有限责任公司	发行人供应商	不适用	收到 289.81 万元，支出 82 万元	否	马义于 2015 年将宁夏威斯腾 79.0196%股权（实缴出资额 80.6 万元）转让李小虎，股权转让对价 80.6 万元。马义与李小文是多年朋友，基于个人关系多次进行资金拆借，该等借贷系通过双方个人账户、李小虎账户、宁夏威斯腾账户实现资金往来。马义取得资金主要用于买房。	报告期各期公司向宁夏威斯腾的采购含税金额分别为 142.98 万元、173.66 万元和 224.68 万元，占采购总额的比例分别为 1.54%、1.17%和 0.96%。	-
3	马义	发行人高级管理人员	李小虎	发行人供应商宁夏威斯腾科技有限责任公司（以下简称“宁夏威斯腾”）股东（持股比例 80%）， 监事	否	收到 91.50 万元	否			-
4	马义	发行人高级管理人员	李小文	发行人供应商宁夏威斯腾股东李小虎的兄弟	否	收到 343.24 万元，支出 138.43 万元	否			-
5	马义	发行人高级管理人员	杨涛	发行人供应商西安泰浩电子科技有限公司发展有限公司的股东（持股比例 80%）， 执行董事兼总经理	否	收到 107.5 万元	否	马义与杨涛是同乡，基于个人关系，马义与杨涛存在相互资金拆借，马义取得借款主要用于购房。	报告期各期公司向西安泰浩电子科技有限公司发展有限公司的采购含税金额分别为 40.12 万元、34.38 万元和 2,354.40 万元，占采购总额的比例分别为 0.43%、0.23%和 10.01%。	-
6	周宏梅	发行人曾任高级管理人员	王彩荣	发行人供应商北京恒通慧源大数据技术有限公司股东（持股比例 94%）、法定代表人、经理、执行董事	否	支出 568.2 万元，收到 500 万元	否	周宏梅与王彩荣是多年朋友关系，周宏梅委托王彩荣进行理财。	同上	-

（二）说明对账户选择是否符合要求，如何确定相关账户是否存在往来或交易金额是否超过 10 万元，是否为相关主体和个人自己选择，对法人选择单笔 30 万元、个人选择单笔交易超过 10 万元进行核查的覆盖比例

（1）银行账户选择依据

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54，保荐机构和申报会计师充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人相关资金流水核查的具体程序和异常标准，核查发行人及报告期内存在的子公司的所有已开立银行账户清单，核查控股股东广电运通与发行人存在资金往来的账户，未核查实际控制人广州市国资委的银行账户，核查相关自然人年度发生额或年末余额超过 10 万元的账户，能够合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险。

（2）银行账户完整性核查

发行人及报告期内存在的子公司向保荐机构和申报会计师提供了银行账户开户清单，保荐机构和申报会计师取得了银行函证回函，通过比对银行账户开户清单和函证信息核查发行人及报告期内存在的子公司提供银行流水的完整性。

发行人控股股东广电运通为国有企业、上市公司，其内部控制有效，保荐机构和申报会计师取得控股股东广电运通与发行人存在资金往来的账户的资金流水主要核查关联交易的完整性、准确性以及相关交易资金的进一步流向。

董事、监事、高级管理人员和其他关键岗位人员等相关自然人签署了关于个人账户资金流水情况的说明及承诺，承诺“本人已提供核查期内全部（年度发生额或年末余额超过 10 万）的银行账户及资金流水”。保荐机构核查了董事、监事、高级管理人员和其他关键岗位人员提供的银行账户资金流水记录，通过交叉比对不同账户的交易对方信息等方式复核前述自然人账户的完整性。通过以上方式确认相关自然人提供账户的完整性。

近期，保荐机构会同申报会计师，通过支付宝和云闪付 APP 的“添加银行卡”功能查询董监高、其他关键岗位人员在全国性银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、中信银行、中国光大银行、中国民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、华夏银行）和当地银行（北京银行）的账户清单。保荐机构和申报会计师陪同发行人董监高、其他关键岗位人员前往银行营业网点打印了资金流水。保荐机构和申报会计师取得了董监高、其他关键岗位人员根据支付宝/云闪付查询的账户清单、在银行营业网点/银行官方 APP 打印的银行账户资金流水，其中“年度发生额或年末余额超过 10 万”的银行账户数量如下：

对象	与发行人关系	核查账户数量
罗攀峰	董事长	5
魏东	董事	6
陈名帅	董事	6
陈荣	董事	5
黄敬超	董事	4
衡凤英	副董事长	5
朱玲	董事、总经理	7
曾纪才	董事、高级副总裁	8
惠小绒	监事	4
朱支群	监事	4
马潇	职工监事	3
张来生	高级副总裁	6
马义	高级副总裁	7
张驰	董事会秘书	5
杨成玢	财务总监	5
丁绍连	报告期内曾任董事	4
钟勇	报告期内曾任董事会秘书	6
刘萍	报告期内曾任财务总监	4
周宏梅	报告期内曾任董事会秘书	7
黄自福	副总裁、方案市场部总经理	5
李战莉	助理总裁、兼创新技术应用部总经理	1
秦小平	助理总裁、预算单位事业部总经理	3
王丽丽	总经办主任	2
姜燕	出纳	2

借助支付宝和云闪付 APP 排查董监高、其他关键岗位人员等自然人的账户情况后，新取得 37 个“年度发生额或年末余额超过 10 万”的银行账户，其中 17 个银行账户在报告期内存在单笔交易金额超过 10 万元的情况。具体而言，9 个银行账户主要用于股票交易与理财产品购买，3 个银行账户用于房屋租赁与买卖，5 个账户存在与亲属或朋友超过 10 万元的个人借款、转账等交易。经核查，上述账户为临时使用的账户，董监高、其他关键岗位人员因遗忘而遗漏提供，补充提供的流水记录不存在无合理解释的大额资金流水，不存在影响财务报表准确性的流水记录。

（3）银行流水核查覆盖比例

保荐机构及申报会计师核查了发行人、控股股东单笔金额超过 30 万元及单笔金额不足 30 万元但保荐机构及申报会计师认为需要关注的银行流水；核查了董事、监事、高管、出纳单笔金额超过 10 万元及单笔金额不足 10 万元但保荐机构及申报会计师认为需要关注的银行流水，覆盖前述核查标准范围内所有银行账户。

（三）相关结论“大额”“重大”的定义

报告期内，发行人向董事、监事、高管、出纳发放的薪酬合理，无大额异常薪酬的情形，其中“大额”指薪酬明显高于发行人类似职位或职级的人员。

经核查董事、监事、高管、出纳的银行流水，查看取得款项后大额资金流向，报告期内，前述人员取得发行人支付的大额现金分红款、转让发行人股权获得大额股权转让款主要资金流向或用途不存在重大异常情形，其中“重大”指相关人员取得款项后的 10 万元以上大额资金，低于 10 万元的资金流视为“不重大”。

（四）相关列表中将个人款项合计额列出后列示的主要资金流向或用途是否有对应的证据支持

首轮问询回复中披露款项的主要资金流向和用途有对应的证据支持。保荐机构和申报会计师查阅相关人员取得分红款、股权转让款资金流入后的资金流水记录，根据资金流出的交易对方、交易摘要、访谈当事人了解交易背景，复核测算了股权转让款用于前期股东投资补偿、个人所得税款、中介费用、其他相关税费。

二、中介机构说明及核查意见

（一）供应商与发行人、发行人股东、董监高、关键岗位人员及其他相关人员是否存在关联关系的核查情况

（1）核查方法及核查程序

保荐机构和申报会计师：

访谈了主要供应商，供应商回复“供应商及供应商股东、实际控制人、董事、监事、高管人员、对业务有重要影响的人员与发行人及发行人关联方不存在关联关系或其他利益关系”。

查阅了主要供应商的《企业信用信息公示报告》，核查供应商的股东和主要人员是否为发行人的股东、董监高、关键岗位人员。

取得了供应商专项说明，供应商签署了《关于本公司与北京中科江南信息技术股份有限公司不存在关联关系的声明》。

取得了关键岗位人员专项说明，关键岗位人员签署了《关于本人与北京中科江南信息技术股份有限公司供应商不存在关联关系的声明》。

查阅了股东调查表，直接或间接持股的自然人股东确认与发行人主要供应商不存在关联关系或占有权益。

查阅了广电运通 2018 年、2019 年、2020 年的年度报告和 2021 年半年度报告，广电运通披露的关联交易的交易对方中无中科江南供应商。

查阅了董监高调查表，董监高确认其未在发行人主要供应商（至少前十名）中占有权益或存在关联关系。

（2）核查范围

保荐机构和申报会计师：

访谈了 2018 年、2019 年前十五大供应商，2020 年和 2021 年 1-6 月前二十大供应商，覆盖采购金额超过 75%，取得了受访供应商出具的《关于本公司与北京中科江南信息技术股份有限公司不存在关联关系的声明》。

查询了报告期各期前十五大供应商的《企业信用信息公示报告》。

取得了不是股东和董监高的关键岗位人员签署的《关于本人与北京中科江南信息技术股份有限公司供应商不存在关联关系的声明》。

取得了所有直接或间接持股的自然人股东填写的调查表。

查阅了广电运通 2018 年、2019 年和 2020 年年度报告和 2021 年半年度报告。

取得了所有董监高填写的调查表。

（3）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为，供应商与发行人、发行人股东、董监高、关键岗位人员不存在关联关系。

（二）相关人员的大额资金拆借或还借款、相关资金往来与发行人业务的相关性说明

保荐机构和申报会计师，经查阅相关资金流水记录，访谈当事人，取得资金往来各方签署的确认书，报告期内发行人相关人员的大额资金拆借或还借款、相关资金往来系发行人相关人员与发行人供应商的股东之间的个人资金拆借或个人交易，与发行人经营活动无任何关系。

（此页以下无正文）



(此页无正文)



中国注册会计师：王建民
(项目合伙人)

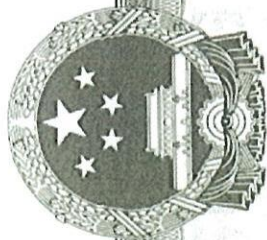


中国注册会计师：蔡洁瑜



中国·上海

2021 年 9 月 28 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202107140026

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、备案信息。



名称 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

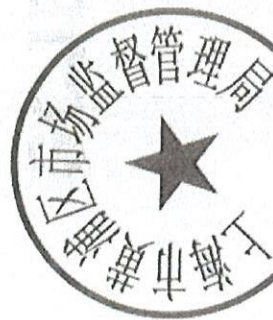
经营范围

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、增资、减资、清算等事务, 出具相关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账, 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 信息系统集成服务; 法律、法规规定的其他业务。
【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】

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



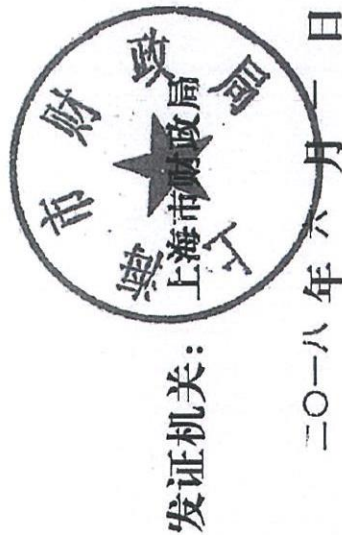
登记机关

2021 年 07 月 14 日

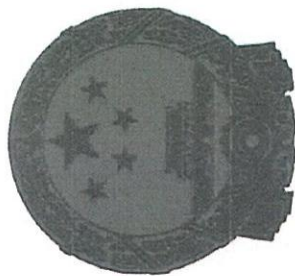
证书序号: 0001247

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》。



中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路681号四楼



组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



姓名	王建民
Sex	男
Date of birth	1972-11-23
Working unit	立信会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所
Identity card No.	420106721123083



王建民(440100110013), 已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2020)132号。



证书编号: 440100110013
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1997 年 01 月 01 日
Date of Issuance /y /m /d
2012年4月30日换发

年 月 日
/y /m /d



姓名 蔡洁瑜 女
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1972-08-30
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合
Working unit
身份证号码 440104197208303727
Identity card No.



蔡洁瑜(440100020065), 已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2020)132号。



440100020065

证书编号: 440100020065
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2001 年 12 月 11 日
Date of Issuance /y /m /d
2012年4月30日换发

年 月 日
/y /m /d