

关于北京宝兰德软件股份有限公司 首次公开发行股票申请文件审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2019〕1-35 号

上海证券交易所：

由东兴证券股份有限公司转来的《关于北京宝兰德软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕62 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的北京宝兰德软件股份有限公司（以下简称宝兰德公司或公司）财务事项进行了审慎核查。因宝兰德公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、招股说明书披露，2015 年 7 月，易存道、张东晖、赵艳兴以 4.54 元/股向易东兴、王茜、陈选良等 6 名股东转让股权，该次股权为对员工的激励。请发行人说明：（1）激励对象通过易东兴获得股份和直接取得发行人股份两种方式的原因和划分标准；（2）陈选良未在发行人任职，是否符合激励对象的标准及依据，结合陈选良的履历、对外投资、陈选良及其关联方与发行人是否存在交易等事项，充分披露引入陈选良的原因；（3）是否存在其他未在发行人任职但获得激励股份的情形，如有，请披露并说明原因；（4）上述激励对象与易存道是否存在关联关系、代持关系或者一致行动关系（审核问询函第一项第 1 条）

（一）引入陈选良的原因

发行人引入陈选良参与股权激励的原因主要有以下几个方面：

1、陈选良系张东晖的北大校友，两人相识多年，易存道因而得以认识陈选良。宝兰德有限于 2008 年创立之初，陈选良已在投资和企业管理等方面具备丰富的经验，但宝兰德有限的业务和管理均刚刚起步，易存道等经常就宝兰德有限的治理架构、管理体系、发展战略等与陈选良沟通，听取陈选良的意见和建议；

2、随着宝兰德有限设立之后业务和管理等方面逐步走上正轨，宝兰德有限开始盈利并逐步发展壮大，在这一阶段，易存道及当时的主要管理人员张东晖、赵艳兴等开始研究融资、股权激励及后续上市的相关事宜，亦就此类问题多次咨询陈选良，陈选良就股权结构设计、股权激励、整体变更改制为股份公司等方面为发行人提供了诸多建议，并对发行人的股东和高管进行多次培训及解答其关于投资、上市等方面的咨询；

3、陈选良成为发行人股东后，虽未在发行人担任任何职务，但其仍持续的在资本运作方面继续为发行人提供咨询。

除上述情况外，陈选良与发行人之间无其他服务约定，也未约定具体服务的期限。

（二）关于对陈选良与发行人实际控制人、其他股东、客户、供应商之间是否存在关联关系，其持股是否涉及利益输送的核查

1、核查了陈选良对外投资企业的工商信息，取得陈选良出具的说明。

2、访谈了发行人实际控制人、自然人股东和易东兴的权益持有人、查阅发行人实际控制人、主要股东的调查表。

3、核查了股权转让的相关资金转让凭证及相关人员的银行交易记录。

4、走访发行人主要客户及供应商，核查发行人主要客户及供应商的工商资料及工商查册信息。

经核查，陈选良与发行人其他股东、客户、供应商之间不存在关联关系。引入陈选良的股权转让系转让双方的真实意思表示，转让相关资金均来自受让人的自有资金，并已及时缴付相关款项，其持股不涉及利益输送。

（三）发行人股权激励涉及股份支付的会计处理情况

1、企业会计准则对股份支付适用性的规定

《企业会计准则第 11 号-股份支付》的相关规定如下：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。

股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易。二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易。三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

2、公司软件企业资产、负债的特点及企业价值确认的一般原则认定

公司是纯软件企业，具有轻资产、高智力集结、无贷款等负债的特点，故针对 2015 年 7 月股权转让行为不适宜用资产基础法进行公允价值确认。

由于宝兰德尚处于发展初期且非上市公司，不可在市场公开交易与融资，与 A 股已上市信息技术企业所处的较为成熟阶段及可利用二级市场高估值再融资的情况有所不同，不具有可比性。确认该次股权转让的公允价值，采用市场比较法思路，参考与公司相同或相似的已交易企业价值或上市公司的价值作为参照标准，合理估算公司的股东全部权益价值，从而确定本次股权转让的公允价值。

中联资产评估集团有限公司出具的“中联评估字[2017]第 172 号”《估值报告》，采用市场法-交易案例比较法对公司股东全部权益价值进行估值，可比交易案例如下：

企业名称	股权转让时间	具体行为	每股价格(元)	对应每股收益(元)	静态 PE
长威信息科技发展股份有限公司	2015 年 2 月	林韶军转给深圳创投	1.98	0.20	9.90
		林韶军转给陈军伟	1.98	0.20	
		林韶军转给葛修琼	1.98	0.20	
		林韶军转给红土创投	1.98	0.20	
深圳市中新赛克科技股份有限公司	2014 年 11 月	南京众昀增资	25.01	1.34	18.66
		南京创洋增资	25.01	1.34	
上海林果实业	2015 年 3 月	蒋学元增资	16.25	0.82	19.82

股份有限公司		张和义增资	16.25	0.82	
智业软件股份有限公司	2014年11月	陈艳转让厦门仁业	7.00	0.64	10.94
		堵玉堂转让厦门仁业	7.00	0.64	
		陈琪转让厦门仁业	7.00	0.64	
上海新致软件股份有限公司	2014年12月	新进股东上海点距投资咨询合伙企业（有限合伙）	2.92	0.35	8.33
广东德生科技股份有限公司	2014年2月	刘峻峰转让王葆春	7.20	0.47	15.32
		刘峻峰转让镇晓丹	7.20	0.47	
	2014年3月	射频智能转让魏晓彬	6.62	0.47	14.09
	2014年9月	魏晓彬转让李竹	9.18	0.47	19.53
		龚传佳转让孙狂飙	9.18	0.47	
		朱伟豪转让杨毅	9.18	0.47	
		灵远富荣转让孙狂飙	9.18	0.47	
		灵远富荣转让李竹	9.18	0.47	
		灵远富荣转让杨毅	9.18	0.47	
	灵远富荣转让刘怀宇	9.18	0.47		
苏州工业园区凌志软件股份有限公司	2014年11月	新余富汇认购	5.28	0.44	12.00
		新余富盈认购	5.28	0.44	
		新余汇达认购	5.28	0.44	
		智罗盘电气认购	5.28	0.44	
		水印投资认购	5.28	0.44	
		齐铭投资认购	5.28	0.44	
润建通信股份有限公司	2014年6月	崔方转让盛欧投资	7.33	0.45	16.29
成都索贝数码科技股份有限公司	2014年6月	索尼中国转给金石灏沏	9.00	0.67	13.43
	2015年1月	索尼数码公司转给艾普欧与格瑞斯	8.00	0.75	10.67
可比公司平均					14.08

根据中联资产评估集团有限公司出具的估值报告，发行人类似行业、相近时点的平均市盈率为 14.08 倍，据此，发行人选择 14.08 倍市盈率作为计算公允价值的基础，同时参考发行人 2014 年度净利润 1,113.79 万元，计算得出每股公允价值为 15.68 元/出资额。据此，发行人 2015 年 3 月 31 日整体公允价值为 15,682.13 万元。

3、股份支付的会计处理合规性

本次股权转让符合《企业会计准则》中以权益结算的股份支付的确认条件，同时由于本次股份支付为即时行权，参照本次股权转让所确认的公允价值，股份支付当期即确认全部费用并同时计入资本公积，发行人的会计处理如下：

借：管理费用 22,352,656.21（元）

贷：资本公积 22,352,656.21（元）

（四）核查过程

- 1、我们获取了陈选良对外投资企业的工商信息，取得陈选良出具的说明。
- 2、访谈了发行人实际控制人、自然人股东和易东兴的权益持有人、查阅发行人实际控制人、主要股东的调查表。
- 3、获取了陈选良股权转让的相关资金转让凭证及相关人员的银行交易记录。
- 4、走访了发行人主要客户及供应商，获取了发行人主要客户及供应商的工商资料及工商查册信息。

（五）核查结论

经核查，发行人相关会计处理符合企业会计准则的规定。且此次股份支付价格参照评估机构出具的估值报告，价格公允。经核查，陈选良系张东暉的北大校友。其具有丰富的资本市场实务经验，自公司创始之初一直为公司提供专业咨询意见，为公司在资本市场的进步发展提供了较大帮助。为感谢陈选良在宝兰德发展过程中给予的上述帮助，发行人引入陈选良参与此次股权激励。陈选良除为公司提供咨询意见外，未在公司任职，陈选良与发行人实际控制人、其他股东、客户、供应商之间不存在关联关系，其持股不涉及利益输送。

发行人相关会计处理符合企业会计准则的规定。且此次股份支付价格参照评估机构出具的估值报告，价格公允。

二、报告期各期，发行人除了中国移动以外的前五大客户，部分属于最终用户，部分属于经销商。请发行人补充披露：(1) 经销和直销模式下各前五大客户及客户相关情况(中国移动除外)，包括客户的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务、具体销售的软件类型或服务内容、与发行人的合

作历史；(2) 经销模式下软件的最终销售客户。

请保荐机构和申报会计师核查发行人披露的报告期各期直销收入和经销收入的分类准确性和金额真实性，并详细说明核查程序、获取的核查证据及核查结论。(审核问询函第三项第 11 条)

(一) 经销模式下前五大客户相关情况

1. 经销模式下，报告期内公司的前五大客户如下：

				单位：万元	
年度	序号	客户名称	金额	占营业收入比例(%)	
2019 年 1-6 月	1	浪潮软件集团有限公司	55.86	1.14	
	2	西安融达通信技术有限公司	54.87	1.12	
	3	首都信息发展股份有限公司	10.14	0.21	
	4	广州元曜软件有限公司	9.44	0.19	
	5	上海艾三信息科技有限公司	6.60	0.14	
	合 计			136.91	2.80
2018 年度	1	北京荣之联科技股份有限公司	149.49	1.22	
	2	北京南天软件有限公司	137.05	1.12	
	3	黑龙江一点通科技开发有限公司	82.07	0.67	
	4	南京群顶科技有限公司	71.45	0.58	
	5	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	59.98	0.49	
	合 计			500.04	4.08
2017 年度	1	北京东方龙马软件发展有限公司	465.66	5.37	
	2	沈阳康地科技有限公司	116.58	1.35	
	3	北京荣之联科技股份有限公司	66.04	0.76	
	4	南京群顶科技有限公司	56.41	0.65	
	5	贵州年华科技有限公司	56.08	0.65	
	合 计			760.77	8.78
2016 年度	1	北京东方龙马软件发展有限公司	1,626.96	20.31	
	2	贵州年华科技有限公司	681.40	8.51	
	3	广州源典科技有限公司	680.79	8.50	
	4	首都信息发展股份有限公司	135.41	1.69	
	5	领航动力信息系统有限公司	99.89	1.25	
	合 计			3,224.45	40.26

注：2019 年 4 月 23 日，贵州年华科技有限公司名称变更为年华数据科技有限公司。

2. 经销客户的相关情况

(1) 北京荣之联科技股份有限公司

成立时间	2001年3月12日
注册资本	66,158.0313万元人民币
控股股东及实际控制人	王东辉、吴敏
主营业务	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；软件服务；计算机技术培训；数据处理；计算机系统服务；生产、加工计算机硬件；销售机械电子设备、五金交电、化工产品(不含危险化学品及一类易制毒化学品)、仪器仪表、电子元器件、建筑材料、计算机及外围设备、计算机软硬件；租赁计算机、通讯设备；货物进出口、技术进出口、代理进出口；企业管理咨询；出租商业用房；物业管理；健康咨询(须经审批的诊疗活动除外)；专业承包；经营电信业务；互联网信息服务
具体销售的软件类型或服务内容	技术服务等
与宝兰德公司的合作历史	2017年开始合作

(2) 北京南天软件有限公司

成立时间	2002年4月19日
注册资本	11,000.00万元人民币
控股股东	云南南天电子信息产业股份有限公司
实际控制人	云南省人民政府国有资产监督管理委员会
主营业务	软件服务
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate、云管理平台 BES CloudLink、容器管理平台 BES CloudLink CMP 等
与宝兰德公司的合作历史	2017年开始合作

(3) 黑龙江一点通科技开发有限公司

成立时间	2012年9月7日
注册资本	500.00万元人民币
控股股东及实际控制人	司玉贵
主营业务	第二类增值电信业务中的信息服务业务(仅限互联网信息服务,不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、文化、广播电影电视节目、电子公告内容);计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术转让;网络技术服务,系统集成;家务服务,商业信息咨询(法律、行政法规和国务院规定的前置审批项目除外)、企业营销策划;设计、制作、代理、发布国内广告业务;经销:计算机软硬件及辅助设备、通讯设备(不含无线电发射设备)、办公用品及耗材、家用电器、电子产品、五金交电、文具用品、保健用品、化妆品、日用百货、箱包

	皮具、户外用品、服装鞋帽；食品生产经营许可证；办理联通手机入网、收费、销售SIM卡、手机终端、充值卡综合业务；经营劳务派遣许可
具体销售的软件类型或服务内容	云管理平台 BES CloudLink
与宝兰德公司的合作历史	2018 年开始合作

(4) 南京群顶科技有限公司

成立时间	2007 年 8 月 10 日
注册资本	6,214.15 万元人民币
控股股东及实际控制人	杨鹏
主营业务	通讯器材、电子产品研发、销售；电脑设备、网络设备、低压电器设备、电脑软件、办公设备销售；网络工程技术服务；计算机设备租赁；计算机软件租赁；系统集成；计算机软件及网络技术开发、咨询；面向成人开展的培训服务(不含国家统一认可的职业资格证书类培训)
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate
与宝兰德公司的合作历史	2013 年开始合作

(5) 北京泰利思诺信息技术股份有限公司

成立时间	2001 年 8 月 30 日
注册资本	2,016.00 万元人民币
控股股东及实际控制人	吴丹彤
主营业务	李东荣、吴丹彤
具体销售的软件类型或服务内容	技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询、技术推广、技术培训；计算机技术培训；计算机系统服务；数据处理；销售计算机、软件及辅助设备
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate；技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2014 年开始合作

(6) 北京东方龙马软件发展有限公司

成立时间	1998 年 8 月 20 日
注册资本	11,000.00 万元人民币
控股股东	东方龙马科技有限公司
实际控制人	景百孚
主营业务	研究、开发电子计算器软硬件及系统工程；技术咨询、技术服务、技术转让；销售自行开发的产品
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate；技术服务等
与宝兰德公司的合作历史	2014 年开始合作

(7) 沈阳康地科技有限公司

成立时间	2007年12月12日
注册资本	3,000万元人民币
股权结构	叶芝岩(37.5%)
	宋志强(31.25%)
	李巧文(31.25%)
主营业务	计算机软硬件及外部设备、机电设备、通讯器材及充值卡、办公设备、办公家具、家用电器、仪器仪表、液压器械批发、零售；计算机及外部设备、办公家具、仪器仪表的租赁；系统集成和网络技术服务
具体销售的软件类型或服务内容	云管理平台 BES CloudLink
与宝兰德公司的合作历史	2009年开始合作

(8) 年华数据科技有限公司(曾用名：贵州年华科技有限公司)

成立时间	2001年11月12日
注册资本	5,000.00万元人民币
控股股东及实际控制人	路雨
主营业务	计算机系统集成、软件开发、技术服务、电子通讯产品销售、维修；仓储管理、物流信息咨询服务；道路普通货物运输；运输、物流信息咨询；企业管理信息咨询；运营咨询；营销咨询；IT咨询；信息咨询服务；设计、制作、代理各类广告；平面设计制作；企业形象策划；教育咨询；计算机产品、网络产品的批零兼营；数据采集、存储、开发、处理、服务和销售；大数据应用、数据治理、大数据服务
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate；技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2011年开始合作

(9) 广州源典科技有限公司

成立时间	2001年4月10日
注册资本	5,000万元人民币
控股股东及实际控制人	杨立平
主营业务	软件开发；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；数据处理和存储服务；计算机和辅助设备修理；集成电路设计；计算机及通讯设备租赁；计算机零售；计算机零配件零售；人力资源外包；为劳动者介绍用人单位；为用人单位推荐劳动者；为用人单位和个人提供职业介绍信息服务；根据国家有关规定从事互联网人力资源信息服务；开展网络招聘；开展高级人才寻访服务
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate；技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2010年开始合作

(10) 首都信息发展股份有限公司

成立时间	1998年1月23日
注册资本	28,980.8609万元人民币
控股股东	北京市国有资产经营有限责任公司
实际控制人	北京市人民政府
主营业务	提供信息源服务；电子商务服务；网络互联、电子计算机设备及软硬件、通信软硬件产品的技术开发、技术咨询、技术服务、技术培训；信息及网络系统集成及代理；销售电子计算机外部设备；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；专业承包；门票销售代理
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server；技术服务
合作历史	2016年开始合作

(11) 领航动力信息系统有限公司

成立时间	2000年6月6日
注册资本	10,691.325万元人民币
控股股东	北京益诚智盛投资管理有限公司
实际控制人	朱建敏
主营业务	研究、开发、生产和销售计算机软件、硬件系统及配套零部件、网络产品、多媒体产品、电子信息产品及通讯设备(专营除外)、办公自动化设备、仪器仪表、电器及印刷照排设备；基础软件服务、应用软件服务、系统集成服务；信息系统工程的设计、施工及系统集成；智能楼宇(弱电)系统集成；提供上述产品相关的信息咨询服务；代理销售计算机硬件、软件及相关产品；电气安装；管道(不含压力管道)与设备安装；建筑安装工程；安防工程；建筑智能化工程；机电设备安装工程；建筑装饰装修工程；第二类增值电信业务
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server；技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2014年开始合作

(12) 浪潮软件集团有限公司

成立时间	2000年5月11日
注册资本	23,000万元人民币
控股股东	济南浪潮无线通信有限公司
实际控制人	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
经营范围	许可证批准范围内的增值电信业务(有效期限以许可证为准)；计算机软硬件及外部设备、无线数据终端、智能电视、一体机、数字机顶盒产品、卫星电视广播地面接收设备、直播卫星专用卫星电视广播地面接收设备、自助终端产品、网络产品、通讯设备(不含无线电发射器材)、电子设备、税控收款机、商业收款机的技术开发、生产、销售、技术咨询及服务、技术转让；非学历企业内

	部管理培训(不含发证、不含国家统一认可的教育类、职业资格证书类等前置许可培训);非学历短期成人继续教育培训(不含发证、不含国家认可的教育类、职业资格证书类等前置许可培训);非学历短期计算机软件培训(不含发证、不含国家认可的教育类、职业资格证书类等前置许可培训);网络工程安装;系统集成;机械电子设备、汽车配件、建筑材料的批发与零售;房屋租赁、物业管理、设备经营租赁;许可范围内的进出口业务(以上国家有规定的,须凭批准许可经营);智能化工程设计、施工;国内广告业务;会展服务;企业形象策划;摄影服务;机电工程施工总承包;通信工程施工总承包
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate
合作历史	2019 年开始合作

(13) 西安融达通信技术有限公司

成立时间	2015 年 5 月 15 日
注册资本	5,000 万元人民币
控股股东及实际控制人	温剑
经营范围	一般经营项目:自动化控制系统技术咨询、技术服务;通信系统工程、计算机网络系统工程技术服务;通信设备、通讯设备(不含地面卫星接收设备)、电子产品、计算机设备及零部件生产、批发、零售;软件开发、技术服务;通信信息技术研发、技术咨询、技术服务;通信设备(不含地面卫星接收设备)的生产、安装、维修、技术服务;计算机及通讯设备租赁;通信工程设计、施工、技术服务;系统集成;综合布线工程施工。工艺礼品、办公用品的销售;广告的设计、制作、代理、发布;文化艺术交流的组织与策划(不含演出);电脑图文设计制作;企业营销策划;企业形象设计;商务信息咨询;企业管理咨询;展览展示服务;会务服务;礼仪庆典服务
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate
合作历史	2019 年开始合作

(14) 广州元曜软件有限公司

成立时间	2011 年 6 月 30 日
注册资本	1,001 万元人民币
控股股东及实际控制人	郭碧蓉
经营范围	软件服务;软件测试服务;软件批发;软件零售;软件开发;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;电子、通信与自动控制技术研究、开发;网络技术的研究、开发;计算机技术开发、技术服务;计算机零配件批发;计算机批发;计算机零售;计算机零配件零售;货物进出口(专营专控商品除外)
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server
合作历史	2019 年开始合作

(15) 上海艾三信息科技有限公司

成立时间	2004年12月1日
注册资本	6,000万元人民币
控股股东	张健
经营范围	在软件技术专业领域内从事技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让, 计算机维修服务, 计算机网络工程设计、施工, 计算机软硬件及配件、电子产品及配件、通讯器材及配件、自动化办公设备及配件、数码产品、智能楼宇系统集成产品的销售。
具体销售的软件类型或服务内容	技术服务
合作历史	2018年开始合作

(二) 直销模式下前五大客户相关情况

1. 直销模式下, 报告期内宝兰德公司的前五大客户情况

单位: 万元				
年度	序号	客户名称	金额	占营业收入比例 (%)
2019年1-6月	1	中国移动	3,640.58	74.50
	2	浪潮天元通信信息系统有限公司	1,075.22	22.00
	3	中国电信股份有限公司	24.34	0.50
	4	华数传媒网络有限公司	3.89	0.08
	合计		4,744.03	97.08
2018年度	1	中国移动	10,047.89	82.11
	2	渭南市互联网信息办公室	432.76	3.54
	3	北京惠邦天地技术有限公司	288.49	2.36
	4	贵州年华科技有限公司	275.97	2.26
	5	成都橙视传媒科技股份公司	136.60	1.12
合计		11,181.71	91.39	
2017年度	1	中国移动	6,263.99	72.28
	2	渭南市互联网信息办公室	298.11	3.44
	3	杭州三体科技股份有限公司	251.20	2.90
	4	北京昆仑联通科技发展股份有限公司	182.55	2.11
	5	中国光大银行股份有限公司	145.62	1.68
合计		7,141.47	82.41	
2016年度	1	中国移动	4,155.29	51.87
	2	中国联合网络通信有限公司	95.38	1.19
	3	中国电信股份有限公司	72.94	0.91
	4	华数传媒网络有限公司	23.58	0.29
	5	宁波银行股份有限公司	15.38	0.19

年度	序号	客户名称	金额	占营业收入比例 (%)
		合计	4,362.57	54.45

注：2019年4月23日，贵州年华科技有限公司名称变更为年华数据科技有限公司。

2. 直销客户的相关情况(不包含中国移动)

(1) 渭南市互联网信息办公室

渭南市互联网信息办公室属于政府机构，设立于2014年，系渭南市人民政府下属部门，2017年宝兰德公司中标渭南市互联网信息办公室渭南市“互联网+政务服务平台改扩建”项目，开始合作。

(2) 北京惠邦天地技术有限公司

成立时间	2008年5月16日
注册资本	1,000.00 万元人民币
控股股东及实际控制人	李飞
主营业务	技术推广服务；计算机系统服务；计算机技术培训；维修计算机；专业承包；基础软件服务；产品设计；货物进出口；代理进出口；技术进出口；销售首饰、电子产品、计算机、软件及辅助设备；互联网信息服务
具体销售的软件类型或服务内容	云管理平台 BES CloudLink 等
与宝兰德公司的合作历史	2018年开始合作

(3) 年华数据科技有限公司(曾用名：贵州年华科技有限公司)

成立时间	2001年11月12日
注册资本	5,000.00 万元人民币
控股股东及实际控制人	路雨
主营业务	计算机系统集成、软件开发、技术服务、电子通讯产品销售、维修；仓储管理、物流信息咨询服务；道路普通货物运输；运输、物流信息咨询；企业管理信息咨询；运营咨询；营销咨询；IT咨询；信息咨询服务；设计、制作、代理各类广告；平面设计制作；企业形象策划；教育咨询；计算机产品、网络产品的批零兼营；数据采集、存储、开发、处理、服务和销售；大数据应用、数据治理、大数据服务
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate、云管理平台 BES CloudLink、BES AppChecker
与宝兰德公司的合作历史	2011年开始合作

(4) 成都橙视传媒科技股份有限公司

成立时间	2000年4月26日
注册资本	3,000.00 万元人民币

控股股东及实际控制人	成都市广播电视台
主营业务	广播电视平台建设及相关平台运营；数据及多媒体信息服务；从事计算机软硬件、网络工程、信息和网络安全、通讯、机电工程设备、多媒体科技、文化传播影视的技术开发、咨询、转让、服务、系统集成、设备销售租赁；节目投资(不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动)、节目集成；广电信息设备器材的销售、安装、维修；设计、制作、发布、代理各类广告
具体销售的软件类型或服务内容	融媒体大数据中心建设采购项目技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2018 年开始合作
(5) 中国电信股份有限公司	
成立时间	2002 年 9 月 10 日
注册资本	8,093,236.8321 万元人民币
控股股东	中国电信集团有限公司
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会
主营业务	基础电信业务:在全国范围内经营 800MHzCDMA 第二代数字蜂窝移动通信业务, CDMA2000 第三代数字蜂窝移动通信业务, LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务(TD-LTE /LTE FDD), 卫星移动通信业务, 卫星固定通信业务(仅限卫星国际专线业务), 卫星转发器出租、出售业务;在北京、上海、江苏、浙江、安徽、福建、江西、湖北、湖南、广东、广西、海南、重庆、四川、贵州、云南、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆 21 省(自治区、直辖市)经营固定网本地通信业务(含本地无线环路业务)、固定网国内长途通信业务、固定网国际长途通信业务、互联网国际数据传送业务、互联网国内数据传送业务、互联网本地数据传送业务、国际数据通信业务、公众电报和用户电报业务、26GHz 无线接入设施服务业务、国内通信设施服务业务;在南京、合肥、昆明、湖北、湖南、海南、四川、贵州、甘肃范围内经营 3.5GHz 无线接入设施服务业务;增值电信业务:在北京、上海、江苏、浙江、安徽、福建、江西、湖北、湖南、广东、广西、海南、重庆、四川、贵州、云南、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆 21 省(自治区、直辖市)经营第二类基础电信业务中的固定网国内数据传送业务、用户驻地网业务、网络托管业务(比照增值电信业务管理), 第一类增值电信业务中的国内互联网虚拟专用网业务、互联网接入服务业务, 第二类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务、存储转发类业务、国内呼叫中心业务、信息服务业务以及无线数据传送业务;在天津、河北、山西、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、山东、河南、西藏 10 省(自治区、直辖市)经营第二类增值电信业务中的信息服务业务(仅限移动网信息服务), 在全国经营第二类基础电信业务中的国内甚小口径终端地球站通信业务(比照增值电信业务管理), 第一类增值电信业务中的互联

	网数据中心业务、内容分发网络业务；IPTV 传输服务：服务内容为 IPTV 集成播控平台与电视用户端之间提供信号传输和相应技术保障，传输网络为利用固定通信网络(含互联网)架设 IPTV 信号专用传输网络，IPTV 传输服务在限定的地域范围内开展；互联网地图服务(有效期至 2019 年 12 月 31 日)；利用信息网络经营音乐娱乐产品，游戏产品(含网络游戏虚拟货币发行)，演出剧(节)目、表演，动漫产品，从事网络文化产品的展览、比赛活动；经营与通信及信息业务相关的系统集成、技术开发、技术服务、技术咨询、信息咨询、设备及计算机软硬件等的生产、销售、安装和设计与施工；房屋租赁；通信设施租赁；安全技术防范系统的设计、施工和维修；广告业务
具体销售的软件类型或服务内容	云管理平台 BES CloudLink、应用性能管理软件 BES WebGate、应用服务器 BES Application Server；技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2012 年开始合作
(6) 杭州三体科技股份有限公司	
成立时间	2014 年 11 月 20 日
注册资本	1,770.8333 万元人民币
股权结构	胡炜(38.43%)
	蔡加祺(22.45%)
	宁波梅山保税港区赛搏坦投资合伙企业(有限合伙)(11.29%)
	王涛(5.93%)
	李治国(4.60%)
	柴彬彬(4.24%)
	宁波镭厉科技创业投资中心(有限合伙)(4.24%)
	宁波梅山保税港区有成岳泽投资管理合伙企业(有限合伙)(4.00%)
	李名传(2.54%)
	李先文(1.44%)
顾浩(0.85%)	
主营业务	服务：通信、互联网信息、计算机软件、多媒体的技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让，设计、制作、代理、发布国内广告，家用电器、手机、计算机、机械设备的维修，废旧物品回收，第二类增值电信业务中的信息服务业务(仅限互联网信息服务)；批发、零售：通讯设备，计算机，计算机软件及辅助设备，电子产品，手机及其配件，办公设备，汽车配件，汽车用品，汽车装饰，日用品，办公用品，工艺美术品，文化体育用品；其他无需报经审批的一切合法项目
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate

与宝兰德公司的合作历史	2017 年开始合作
(7) 北京昆仑联通科技发展股份有限公司	
成立时间	1998 年 8 月 26 日
注册资本	7,200 万元人民币
控股股东及实际控制人	胡衡沅
主营业务	计算机技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、信息咨询；销售机械电器设备、仪器仪表、钢材、建筑材料、五金交电(不含电动自行车,不从事实体店经营)、百货、电子计算机软硬件及外围设备、汽车配件；自营和代理各类商品和技术的进出口(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外)；计算机系统集成；技术推广；会议服务；企业管理咨询；租赁计算机、通讯设备、电子产品
具体销售的软件类型或服务内容	非自主软件
与宝兰德公司的合作历史	2017 年开始合作
(8) 中国光大银行股份有限公司	
成立时间	1992 年 6 月 18 日
注册资本	4,043,479.00 万元人民币
控股股东	中央汇金投资有限责任公司
实际控制人	国务院
主营业务	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内外结算；办理票据贴现；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；买卖、代理买卖外汇；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱服务；经中国人民银行和国家外汇管理局批准的其他业务
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate
与宝兰德公司的合作历史	2017 年开始合作
(9) 华数传媒网络有限公司	
成立时间	2009 年 12 月 16 日
注册资本	150,000.00 万元人民币
控股股东	华数传媒控股股份有限公司
实际控制人	杭州市财政局
主营业务	经营增值电信业务(范围详见《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》),制作、复制、发行广播电视节目(范围详见《广播电视节目制作经营许可证》),经营性互联网文化服务(凭许可证经营),经营广播、数字电视的信息服务及相关技术服务,有线广播、电视网络工程建设、维护管理服务,计算机、广播电视网络设备、数字音频、视频产品、电子产品、办公自动化设备的

	安装、销售, 软件、网络平台的开发、技术咨询、技术服务, 网络安全信息咨询及技术服务, 物联网技术开发、技术咨询, 信息系统集成及运营维护服务, 信息技术咨询服务, 设计、制作、代理、发布国内各类广告
具体销售的软件类型或服务内容	技术服务
与宝兰德公司的合作历史	2015 年开始合作
(10) 宁波银行股份有限公司	
成立时间	1997 年 4 月 10 日
注册资本	389, 979. 408 万元人民币
控股股东	宁波开发投资集团有限公司
实际控制人	无
主营业务	吸收公众存款; 发放短期、中期和长期贷款; 办理国内结算; 办理票据贴现; 发放金融债券; 代理发行、代理兑付、承销政府债券; 买卖政府债券; 从事同业拆借; 提供担保; 代理收付款项及代理保险业务; 提供保管箱服务; 办理地方财政信用周转使用资金的委托贷款业务; 外汇存款、贷款、汇款; 外币兑换; 国际结算, 结汇、售汇; 同业外汇拆借; 外币票据的承兑和贴现; 外汇担保; 金融衍生产品交易; 经中国人民银行和中国银行业监督管理委员会批准的其他业务
具体销售的软件类型或服务内容	应用性能管理软件 BES WebGate
与宝兰德公司的合作历史	2016 年开始合作
(11) 中国联合网络通信有限公司	
成立时间	2000 年 4 月 21 日
注册资本	21, 304, 479. 782769 万元人民币
控股股东	中国联合网络通信(香港)股份有限公司
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会
主营业务	在全国范围内经营固定网本地电话业务(含本地无线环路业务)、公众电报和用户电报业务、国内通信设施服务业务、固定网国内长途电话业务、固定网国际长途电话业务、IP 电话业务(限 Phone-Phone 的电话业务)、900/1800MHz GSM 第二代数字蜂窝移动通信业务、WCDMA 第三代数字蜂窝移动通信业务、LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务(TD-LTE/LTE FDD)、卫星国际专线业务、因特网数据传送业务、国际数据通信业务、26GHz 无线接入业务; 在北京、上海、天津、河北(不含石家庄)、山西、内蒙古、辽宁、吉林、哈尔滨、江苏(不含南京)、浙江、安徽、福建、江西、山东(不含济南、青岛)、郑州、湖北(不含武汉)、湖南、广东、广西、海南、四川、贵州、云南、拉萨、陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆等范围内经营 3. 5GHz 无线接入业务。在全国范围内经营国内甚小口径终端地球站(VSAT)通信业务、固定网国内数据传送业务、无线数据传送业

	务、用户驻地网业务、网络托管业务、在线数据处理与交易处理业务、国内因特网虚拟专用网业务、因特网数据中心业务、语音信箱业务、传真存储转发业务、X.400 电子邮件业务、因特网接入服务业务和信息服 务业务(含固定网电话信息服务业务、互联网信息服务业务和移动网信息服务业务)。经营与通信及信息业务相关的系统集成、设备生产销售、设计施工业务；技 术开发、技术服务、技术咨询、技术培训；寻呼机、手机及其配件的销售、维修；电信卡的制作、销售；客户服务；房屋租赁；编辑、出版、发行电话号码簿
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server
与宝兰德公司的合作历史	2011 年开始合作

(12) 浪潮天元通信信息系统有限公司

成立时间	2002 年 10 月 11 日
注册资本	5,000 万元人民币
控股股东	济南浪潮元通信息科技有限公司
实际控制人	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
经营范围	提供计算机信息系统及通信技术的开发、生产、销售、集成、技术咨询；提供计算机网络及通信工程技术咨询；非学历短期计算机软件培训(不含发证、不含国家同意认可的教育类、职业资格证书类等前置许可培训)；网络设备及配件的销售及安装；建筑装饰工程(以上经营项目不含外商投资准入特别管理措施的项目)
具体销售的软件类型或服务内容	应用服务器 BES Application Server
合作历史	2019 年开始合作

(三) 经销模式下软件的最终销售客户

报告期各期，公司前五大经销客户销售软件对应的最终客户情况如下：

2019 年 1-6 月		
经销客户	软件产品类型	最终客户
浪潮软件集团有限公司	应用性能管理软件 BES WebGate	青海省党政机关电子公文系统安全可靠应用和电子政务内网建设工作领导小组办公室
西安融达通信技术有限公司	应用性能管理软件 BES WebGate	中国移动通信集团陕西有限公司
首都信息发展股份有限公司	技术服务	北京住房公积金管理中心
广州元曜软件有限公司	应用服务器 BES Application Server	中国移动通信集团财务有限公司
上海艾三信息科技有限公司	技术服务	中国太平洋保险(集团)股份有限公司
2018 年		

经销客户	软件产品类型	最终客户
北京荣之联科技股份有限公司	非自主软件	中国移动通信集团四川有限公司
北京南天软件有限公司	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate、云管理平台 BES CloudLink、容器管理平台 BES CloudLink CMP 等	神华和利时信息技术有限公司
黑龙江一点通科技发展有限公司	云管理平台 BES CloudLink 等	黑龙江省交通信息中心
南京群顶科技有限公司	应用性能管理软件 BES WebGate	中国电信股份有限公司江苏分公司
北京泰利思诺信息技术股份有限公司	应用性能管理软件 BES WebGate 及技术服务	中国移动通信集团福建有限公司

2017 年

经销客户	软件产品类型	最终客户
北京东方龙马软件发展有限公司	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate 及技术服务	中国移动通信集团内蒙古有限公司、中国移动通信有限公司
沈阳康地科技有限公司	云管理平台 BES CloudLink	中国移动通信集团辽宁有限公司
北京荣之联科技股份有限公司	技术服务	中国移动通信集团贵州有限公司
南京群顶科技有限公司	应用性能管理软件 BES WebGate	中国电信股份有限公司江苏分公司
贵州年华科技有限公司	技术服务	中国移动通信集团江苏有限公司

2016 年

经销客户	软件产品类型	最终客户
北京东方龙马软件发展有限公司	技术服务	中国移动通信集团北京有限公司、中国移动通信有限公司、中国移动通信集团辽宁有限公司、中国移动通信集团内蒙古有限公司、中国移动通信集团吉林有限公司
贵州年华科技有限公司	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate 及技术服务	中国移动通信集团江苏有限公司、中国移动通信集团甘肃有限公司、中国移动通信集团广西有限公司、中国移动通信集团贵州有限公司
广州源典科技有限公司	应用服务器 BES Application Server、应用性能管理软件 BES WebGate 及技术服务	中国移动通信集团江西有限公司、中国移动通信集团广东有限公司(南方基地)、中国移动通信集团青海有限公司、中国移动通信集团湖南有限公司、中国移动通信集团黑龙江有限公司

首都信息发展股份有限公司	应用服务器 BES Application Server	北京住房公积金管理中心
领航动力信息系统有限公司	应用服务器 BES Application Server	中国移动通信集团黑龙江有限公司、中国移动通信集团江苏有限公司

(四) 核查过程

1. 报告各期，公司直销收入和经销收入情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
(1) 直销模式	4,744.04	11,481.77	7,619.42	4,371.55
占营业收入比例	97.08%	93.83%	87.91%	54.57%
(2) 经销模式	142.80	755.23	1,047.40	3,639.85
占营业收入比例	2.92%	6.17%	12.09%	45.43%
营业收入合计	4,886.84	12,237.00	8,666.82	8,011.40

2. 核查过程

(1) 我们对公司高管人员及相关业务人员进行了访谈，对报告期内直销和经销情况、经销业务背景和报告期内直销与经销结构变化情况进行了解；查阅了报告期内公司与直销客户、经销商签署的销售合同，检查合同关键条款，了解经济业务实质及合同各方权责，核实了直销客户与经销商分类的准确性。

(2) 获取并检查了公司与经销商、直销客户签署的到货确认单、经销商与最终用户就软件销售签署的试运行报告或终验报告；公司与直销客户签署的试运行报告或终验报告，检查收款凭证、记账凭证等资料。

(3) 选取前十大经销商进行走访，确认相关合同的真实性及是否实现最终销售，并实地走访了部分最终用户；选取前十大直销客户进行走访，核实相关合同的真实性。

(4) 对报告期内销售收入及应收账款情况进行了函证，核实收入确认金额的准确性。

经检查，公司披露的报告期各期直销收入和经销收入分类准确，金额真实。

三、发行人自2018年1月1日起，将软件产品销售收入的确认方式由经销模式下，以客户签署确认的到货签收单作为收入确认依据，调整为无论直销或经销模式：需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报

告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入，并对 2017 年、2016 年财务报表进行了追溯调整。

请发行人披露：(1) 根据招股说明书准则，2018 年初的收入确认方法的变更事项应在“发行人重要会计政策及会计估计”中的“重要会计政策、估计变更”披露，而不是在“财务报表附注中的日后事项”披露。请予更正，并明确该事项属于会计政策变更、会计估计变更还是会计差错更正；(2) 收入确认方法变更对利润表及资产负债表有影响的全部科目及相关金额；(3) 报告期各期，发行人软件销售收入中“没有约定需试运行或终验”的收入和“约定需试运行或终验，在客户试运行结束确认”的收入的情况以及对应主要客户情况。

请发行人说明：(1) 会计政策变更调账的过程；(2) 根据前次创业板申报招股书，2016 年发行人采用到货确认收入的金额为 1,047.26 万元，但本次调账影响金额较小的原因；(3) 发行人软件销售合同中是否附带免费维保服务，如有，预计负债科目为零的原因。

请申报会计师对上述事项进行核查，并结合合同条款、销售具体业务流程，就软件销售的收入确认的具体时点、依据，是否符合《企业会计准则》相关规定发表意见。（审核问询函第五项第 15 条）

（一）公司收入确认方法调整后对财务状况、经营成果的影响

公司原始财务报表在经销模式下，以客户签署确认的到货签收单作为收入确认依据；申报财务报表中，无论直销或经销模式，需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。收入确认方法变更后，公司对 2016 年度和 2017 年度的财务报表进行了追溯调整，以保证公司申报财务报表各期间收入确认方法的一致性和可比性。上述变更事项使公司 2016 年、2017 年申报财务报表与原始财务报表产生一定差异。

收入确认方法调整后对财务状况，经营成果的具体影响如下：

单位：元

影响项目	2017 年 12 月 31 日/2017 年度	2016 年 12 月 31 日/2016 年度
资产类项目：		
应收账款	-1,345,200.00	-1,505,275.00
存货	262,564.12	-
递延所得税资产	-6,240.00	-11,883.75

影响项目	2017年12月31日/2017年度	2016年12月31日/2016年度
负债及权益类项目：		
预收款项	324,000.00	754,500.00
应交税费	-388,956.10	-674,391.64
盈余公积	-56,415.70	-159,726.71
未分配利润	-967,504.08	-1,437,540.40
损益类项目：		
主营业务收入	511,965.86	-515,010.17
主营业务成本	-262,564.12	186,327.36
税金及附加	10,444.10	-10,506.20
资产减值损失	8,425.00	-5,471.09
所得税费用	182,313.55	-102,804.04
净利润	573,347.33	-582,556.20

(二) 报告期各期，公司软件销售收入中“没有约定需试运行或终验”的收入和“约定需试运行或终验，在客户试运行结束确认”的收入的情况以及对应主要客户情况

报告期内，公司软件销售收入主要分为中间件软件、智能运维软件等自主研发软件的销售收入以及少量其他外采软件销售收入。

对于公司需要安装的软件产品，公司均以试运行稳定报告或终验报告为收入确认依据。对于报告期内公司小部分外采后销售给客户的软件产品(小部分客户在采购公司软件产品的同时会要求公司采购部分其他软件)，公司通常无需为其提供安装调试服务，以客户签收为收入确认依据。

报告期内，公司软件类产品销售收入中以试运行稳定报告或终验报告为收入依据和以客户签收为收入确认依据的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
以试运行稳定报告或终验报告为收入依据	1,207.06	52.89%	6,278.54	97.67%	3,638.96	95.22%	4,555.01	100.00%
以客户签收为收入确认依据	1,075.22	47.11%	149.49	2.33%	182.55	4.78%	-	-
合 计	2,282.28	100.00%	6,428.04	100.00%	3,821.51	100.00%	4,555.01	100.00%

2016-2018 年度，公司以客户签收作为依据确认的收入金额较小，仅 2017

年与北京昆仑联通科技发展股份有限公司、2018 年与北京荣之联科技股份有限公司交易非自主软件产品等交易采用客户签收为收入确认依据。2019 年 1-6 月，公司与浪潮天元通信信息系统有限公司签署了软件产品合同，向其销售自主中间件产品 1,075.22 万元。合同约定以公司将约定数量产品一次性交付客户，并经客户验收通过出具验收报告，产品包括但不限于所有权、货物损毁、灭失等风险在经客户验收通过后，由客户承担。产品的安装及售后服务均由客户独自进行，公司仅负责一般性有关产品的电话及邮件的技术咨询支持。

(三) 会计政策变更调账的过程

1. 2017 年度调整过程

单位：万元

客 户	原到货确认收入政策下收入金额		试运行/终 验报告签署 日期	2017 年度主要调整项目及金额		
	2017 年度	2016 年度		主营业务 收入	应收账款/ 预收账款 (净额)	应交税 费-销 项税
北京北大千方科技有限公司	-	26.92	2017/1/19	26.92	-	-
南京群顶科技有限公司	-	34.19	2017/12/27	34.19	-	-
沈阳康地科技有限公司	-	116.58	2017/3/2	116.58	-	-
南京群顶科技有限公司	-	22.22	2017/9/20	22.22	-	-
南京群顶科技有限公司	32.48	-	2018/11/19	-32.48	-38.00	-5.52
南京群顶科技有限公司	19.49	-	2018/8/13	-19.49	-22.80	-3.31
南京群顶科技有限公司	19.49	-	2018/11/19	-19.49	-22.80	-3.31
四川中泰信通信息技术有限责任公司	27.35	-	2018/2/11	-27.35	-32.00	-4.65
北京泰利思诺信息技术股份有限公司	49.91	-	2018/9/29	-49.91	-58.40	-8.49
合 计	148.72	199.91	-	51.20	-174.00	-25.28

(续上表)

2. 2016 年度调整过程

单位：万元

客 户	原到货确认收入政策下收入金额	试运行/终 验报告签署	2016 年度主要调整项目及金额
-----	----------------	----------------	------------------

	2016 年 度	2015 年度	日期	主营业务 收入	应收账款/ 预收账款 (净额)	应交税 费-销 项税
北京北大千方科技 有限公司	26.92	-	2017/1/19	-26.92	-31.50	-4.58
南京群顶科技有限 公司	34.19	-	2017/12/27	-34.19	-40.00	-5.81
沈阳康地科技有限 公司	116.58	-	2017/3/2	-116.58	-136.40	-19.82
南京群顶科技有限 公司	22.22	-	2017/9/20	-22.22	-26.00	-3.78
广州源典科技有限 公司	-	22.34	2016/1/13	22.34	-	-
杭州时科电子商务 有限公司	-	19.66	2016/10	19.66	-	-
杭州时科电子商务 有限公司	-	44.68	2016/10	44.68	-	-
杭州时科电子商务 有限公司	-	10.46	2016/10	10.46	-	-
广州源典科技有限 公司	-	51.28	2016/1/31	51.28	-	-
合 计	199.91	148.41	-	-51.49	-233.90	-33.99

(四) 2016 年调整到货确认收入金额较小的原因

原收入确认政策下 2016 年度到货确认收入金额 1,047.26 万元，共计 23 笔交易。变更收入政策后，在检查了 2016 年度 23 笔交易对应客户所提供的试运行或终验报告之后，对在 2016 年度签署试运行或终验报告的客户因未跨期无需调整财务报表，对在 2016 年以后签署试运行或终验报告的 4 笔交易进行了调整。同时对 2015 年度原到货确认收入的客户在 2015 年度以后签署试运行或终验报告的部分同步进行了调整。具体调整如下：

单位：元

客 户	原到货确认收入政策下收入金额		试运行/终验 报告签署日期	2016 年度调整 金额
	2016 年度	2015 年度		
北京北大千方科技 有限公司	269,230.76	-	2017/1/19	-269,230.76
南京群顶科技有限 公司	341,880.34	-	2017/12/27	-341,880.34
沈阳康地科技有限 公司	1,165,812.00	-	2017/3/2	-1,165,812.00
南京群顶科技有限 公司	222,222.24	-	2017/9/20	-222,222.24
广州源典科技有限 公司	-	223,384.60	2016/1/13	223,384.60

客 户	原到货确认收入政策下收入金额		试运行/终验 报告签署日期	2016 年度调整 金额
	2016 年度	2015 年度		
杭州时科电子商务有限公司	-	196,581.20	2016/10	196,581.20
杭州时科电子商务有限公司	-	446,769.25	2016/10	446,769.25
杭州时科电子商务有限公司	-	104,579.49	2016/10	104,579.49
广州源典科技有限公司	-	512,820.63	2016/1/31	512,820.63
合 计	1,999,145.34	1,484,135.17	-	-515,010.17

(五) 软件销售合同附带免费维保服务情况

1. 公司软件销售合同附带免费维保服务情况

宝兰德公司签订的软件销售合同一般为固定总价合同，合同固定总价中包含了 12 个月、24 个月不等的售后技术服务。根据合同协议规定，该类服务的具体内容包括保障服务、升级及补丁服务和系统维护服务。其中，保障及维护工作主要由宝兰德公司技术服务人员承担，一般在客户发生需要维护、保障需求时才会要求公司提供相应服务内容，主要以远程支持服务为主；升级及补丁服务主要由宝兰德公司研发人员在日常工作中完成。

2. 会计准则对预计负债确认的规定

《企业会计准则第 13 号-或有事项》对预计负债的确认规定如下：(1) 该义务是企业承担的现时义务；(2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(3) 该义务的金额能够可靠计量。

3. 公司未确认预计负债的原因

根据会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。公司在相关协议规定的该类技术服务中，保障及维护服务取决于客户在软件使用过程中各自的实际需求，在合同履行期间，公司无法对义务的产生时点及具体产生的工作量进行合理预计。此外，该类服务主要为公司技术人员以远程支持服务为主。因此，具体服务人员能在工作时间同步维护多个不同客户的系统，故无法将具体服务人员的工作量准确归集到具体项目及合同；而对产品的升级及补丁的研制是公司研发人员的日常工作之一，且其最终结果是公司整体团队共同的成果，无法归集到具体个人，因此，同样无法将具体人员的工作量准确归集到具体项目及合同。综上，公司相关协议相应的履行售

后技术服务义务所支出的成本无法可靠计量分配，不符合预计负债的确认条件，因此公司根据实际业务发生时列支费用，而未确认预计负债，符合《企业会计准则第 13 号-或有事项》对预计负债确认的相关规定。

此外，参考同行业上市公司相关案例，同行业上市公司东方通对应承担的免费服务义务也未确认预计负债，公司相关会计处理符合行业惯例。

(六) 对软件销售收入的确认原则

1. 公司软件销售业务的合同条款情况

(1) 自主开发软件产品的销售

公司自主开发软件的销售均以试运行稳定报告或终验报告为收入确认依据。在合同中约定的试运行条款的示例如下：

试运行条款：在软件试运行期间，合同产品的功能和性能应符合本合同宝兰德公司的所有承诺。如果由于宝兰德公司原因导致合同成品发生对客户产生损失，客户有权单方面解除合同，宝兰德公司应承担因此给客户造成的全部直接损失。合同产品达到合同要求后，客户、宝兰德公司将签署试运行稳定/终验报告。

(2) 外采软件产品的销售

对于外采软件产品的销售，一般情况下客户不要求公司进行安装调试，故在与客户的协议中未对试运行或终验条款进行约定，此类销售验收条款的示例如下：

验收条款：宝兰德公司将货物运送至客户指定交货地点后，宝兰德公司、客户或客户指定收货人应指派代表共同对货物进行开箱检验。检验后各方应共同签署一个详细的检验报告。该检验报告日期视为宝兰德公司正式交付货物的日期，此后有关保管、保险、灭失与货损的风险由客户承担，货物所有权亦同时转移给客户。

2. 软件销售业务流程情况

对于自主开发的软件产品，无论是直销还是经销模式下，销售的业务流程大致相同：在签署销售合同后，由公司商务部发货，直销客户或经销收到货物后签署《到货证明验收单》，售后支持部协助直销客户或经销模式下最终客户进行产品安装，商务部继续跟进客户的试运行状态，并获取客户的试运行稳定报告或终验报告，并向客户收取款项。

对于外采软件产品，小部分需要公司安装调试，其业务流程与自主开发软件

产品相同；无需公司进行安装调试，业务流程较为简单：公司根据客户需求进行采购，采购完成后向客户交付，客户收到后出具签收单，公司向客户收取款项。

3. 公司收入确认时点、依据及核查过程

(1) 《企业会计准则》相关规定

《企业会计准则第 14 号-收入》规定：销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：① 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；② 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③ 收入的金额能够可靠地计量；④ 相关的经济利益很可能流入；⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

(2) 公司收入确认是否符合相关规定

对需要进行软件安装调试的产品，公司取得最终客户试运行稳定报告或终验报告时即完成了应为客户提供的主要服务与义务，客户已对软件产品形成有效控制，软件产品实质上已处于可立即投入使用状态，产品不存在退货风险。该时点下，产品相关状态均已达到企业会计准则对于收入确认的条件，公司收入确认时点符合企业会计准则相关规定。

对于无需进行软件安装调试的产品，公司取得经销商或客户的签收单时即完成了软件产品所有权及管理权的转移，软件已处于受客户或经销商控制的状态，经销商或客户可根据需求随时将产品投入使用。该时点下，产品相关状态均已达到企业会计准则对于收入确认的条件，公司收入确认时点符合企业会计准则相关规定。

4. 核查过程

(1) 访谈公司高级管理人员及财务人员，了解公司软件产品销售收入确认方式、时点及依据，结合企业会计准则相关规定，判断公司采用的收入确认方式是否合理；

(2) 访谈公司高级管理人员及销售人员，了解公司软件产品销售具体流程、流程各阶段公司的义务等，并判断公司收入确认方式与业务流程是否匹配、收入确认方式是否合理；

(3) 取得公司软件产品销售合同，核查合同中对产品验收、款项结算等关键条款，判断若以合同相关约定作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》相关规定，是否与公司业务流程一致，是否与公司实际收入确认方式一致；

(4) 对公司软件产品销售进行穿行测试,并取得相关销售过程中客户或经销商出具的签收单、试运行稳定报告或终验报告等关键收入确认依据文件,与对应收入确认时点进行比较,核查公司收入确认时点是否准确,收入确认依据是否充分。

经核查,公司软件销售收入确认原则符合行业及公司业务特点,符合企业会计准则的相关规定。

四、发行人技术服务收入适用收入准则中提供劳务收入的确认原则,按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。根据申报文件,发行人提供的服务合同为年服务总价合同。

请发行人披露:(1)技术服务收入确认政策的具体确认方法;(2)结合发行人技术服务合同的主要服务内容和周期、定价方式、结算方式,分析发行人采用已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确认完工百分比进度是否与合同条款相符合,应提供劳务总量是否可以可靠估计。

请发行人提供报告期各期软件销售和技术服务合同,以及完工进度的相关证据。请保荐机构和申报会计师结合合同条款、技术服务业务流程、数据统计来源及情况,核查技术服务收入的确认是否符合《企业会计准则》相关规定,是否存在提前确认技术服务收入的情形。请保荐机构和申报会计师说明核查过程和核查依据及核查结论。(审核问询函第五项第 16 条)

(一) 技术服务收入确认政策

1. 技术服务中标准服务合同中仅约定了服务期限、合同总价,未以“人天”作为计价结算方式的,根据收益期限分期摊销确认收入。

2. 技术服务中高级驻场服务合同约定了服务期限、合同总价以及以“人天”作为计价结算方式的,按照合同约定的人天数量与已提供的人天数量为依据以完工百分比法确认收入。

3. 技术服务中软件开发服务收入,因开发周期较短在取得经客户确认的相关交付、初验、试运行、终验等文件时确认收入。

(二) 技术服务合同内容等情况

1. 标准技术服务合同主要内容:

(1) 服务内容: 系统安装、升级服务、紧急故障处理服务、技术支持服务、

巡检等。

(2) 服务周期：根据客户需求约定服务期间，服务期间通常为一年至两年。

(3) 定价方式：一般为固定总价合同。

(4) 结算方式：一般客户于合同生效并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内，支付合同总价 20%；在合同执行 5 个月并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内，支付合同总价 60%；在合同服务期限届满并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内日后，支付剩余款项。

2. 高级驻场服务合同主要内容：

(1) 服务内容：健康检查、现场巡检等系统维护服务

(2) 服务周期：根据客户需求约定服务期限和人天总量，服务期间通常为一年

(3) 定价方式：以人天数量计算的总价合同

(4) 结算方式：一般客户于合同生效并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内，支付合同总价 20%；在合同执行 5 个月并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内，支付合同总价 30%；在合同服务期限届满并收到宝兰德公司付款通知单或发票等单据后 30 日内日后，支付合同总价 40%；在合同服务期限届满后 60 日对服务进行考核后，支付剩余款项。

(三) 技术服务确认收入政策与合同条款是否一致及应提供劳务总量是否可以可靠估计的说明

对于标准技术服务收入，其中保障及维护工作主要由宝兰德公司技术服务人员承担，一般在客户发生需要维护、保障需求时才会要求公司提供相应服务内容，且这些服务主要以远程支持服务为主。因此，相关服务的工作时间、工作量等均由客户需求决定，宝兰德公司无法通过需提供劳务量来对服务期内总劳务量进行准确估计，且该类技术服务合同中未明确约定服务收入确认政策或时点，故宝兰德公司以合同规定的服务期限作为总劳务量的核算标准，并根据已提供服务的期限占总服务期限的比例确认已提供劳务量。

对于高级现场服务、驻场服务和其他高级服务，技术服务合同中已经约定了服务期限、服务“人/天”总量、服务总价款以及结算方式的，宝兰德公司根据相关合同的约定以“人/天”为总工作量，以每季度或客户确定的结算日确认的劳务量作为已提供劳务量，按照相关劳务完成进度等比例确认收入。相关收入确

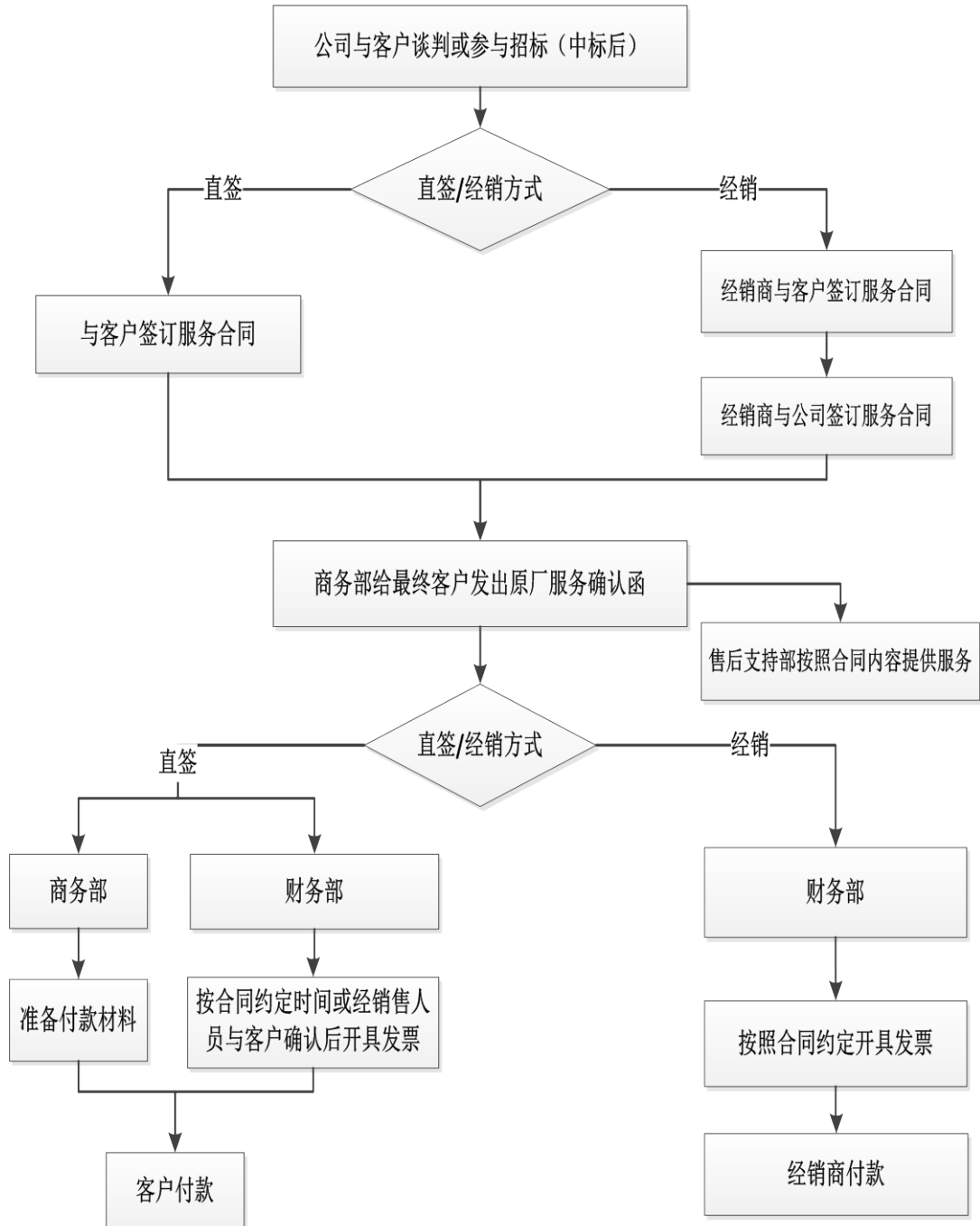
认方式与合同条款相符。

(四) 技术服务收入确认核查

1. 技术服务合同主要条款

详见本说明“三(二) 技术服务合同内容等情况”相关表述。

2. 技术服务业务流程图



3. 数据统计及来源

对于标准技术服务，将合同规定的服务期限作为总劳务量的核算标准，根据

已提供服务的期限占总服务期限的比例确认已提供劳务量。相关数据统计来源为合同约定的服务期限以及已服务期限。

对于高级技术服务，按照合同约定的人天数量与已提供的人天数量为依据以完工百分比法确认收入。相关数据统计来源为合同约定的应提供人天数量以及经客户确认的劳务接收单。

4. 核查过程

(1) 我们获取了公司技术服务合同，查阅了合同主要条款、技术服务劳务确认单，对于标准技术服务合同，按照合同约定的服务期限重新测算各期应确认的收入金额，并于公司财务记录进行核对，检查是否存在差异；对于高级技术服务，检查劳务确认单，核对各期应确认的收入金额。

(2) 检查公司期后财务记录及期后回款，是否存在期后冲销收入或无法收回款项的情况。

经核查，公司技术服务收入确认符合企业会计准则的规定，不存在提前确认技术服务收入的情况。

五、 报告期内，发行人无中间件软件、智能运维软件的营业成本，相关人员支出进行了费用化处理。技术服务成本主要包括服务外包成本及开发成本。其他成本主要为发行人销售中间件软件和智能运维软件过程中，应客户要求代为采购的与项目直接相关的其他软硬件成本及开发成本。

请发行人披露：(1) 发行人成本结转方式和费用核算方式是否与同行业可比公司存在重大差异；(2) 主营业务成本中外购成本和开发成本的金额和占比、开发成本的具体核算内容。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明对发行人的成本核算是否符合企业会计准则的规定以及成本核算的完整性的核查程序、核查范围、核查证据及核查结论。(审核问询函第五项第 18 条)

(一) 公司成本结转方式和费用核算方式及与同行业的比较

1. 公司成本结转方式及费用核算方式

(1) 销售自行研发的软件产品的成本费用核算方式：公司为软件企业，没有具体的生产过程，产品主要依赖于公司不断的研发投入，与产品相关的成本主要为以研发人员的人工费用为主的研发支出，在未来公司将具有自主知识产权的软

件产品销售给客户才有销售收入，而研发前期费用支出发生时，无法确定未来能否产生收入，所以前期的成本支出，均当期费用化，不在未来产生收入时点时再结转相关成本。因此，公司将投入的主要研发人员人工费用为主的研发支出计入研发费用。

(2) 公司提供的技术服务主要包括两类：公司对销售的自行开发的软件产品提供技术服务及为满足客户定制化开发需求提供的软件开发服务。对于提供软件产品售后技术服务业务，由宝兰德公司技术人员及研发人员共同提供，根据合同约定，该类服务的具体内容包括保障服务、升级及补丁服务和系统维护服务。其中，保障及维护工作主要由宝兰德公司技术服务人员承担，一般在客户发生需要维护、保障需求时才会要求公司提供相应服务内容；升级及补丁服务主要由宝兰德公司研发人员在日常工作中完成，因此以上产品售后技术服务相应的人工薪酬等成本在销售及研发费用中核算。对于提供的定制化软件开发业务，由专门开发团队负责，相应的各项目开发团队人工薪酬及开发使用设备的折旧等计入定制化软件开发业务成本。

(3) 软件销售成本系公司在销售自有软件产品的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本，采购的软件产品在未随同公司自有软件产品实现销售时，计入存货核算；当与自有软件一同实现销售时，转入主营业务成本。

(4) 公司在提供技术服务的过程中，还小部分采购了第三方的服务，公司将该部分外包服务对应的公司技术服务实现销售时，计入当期技术服务成本。

2. 可比公司软件销售、服务公司成本核算方法

宝兰德公司可比公司主要为东方通，国内从事中间件业务的挂牌企业包括中创股份、金蝶天燕，其对成本及费用的核算方式与宝兰德公司核算方式类似，具体如下：

东方通：营业成本分为软件销售成本和技术服务成本。其中软件销售成本是指公司销售自有软件产品的过程中，与其项目直接关联的从外部采购的软硬件产品成本；技术服务成本主要是指非中间件业务外包成本和部分售后服务外包成本。

中创股份：中间件产品为软件产品，无产品生产成本，其营业成本主要为软件制作过程中所耗用的工控机、光盘、产品说明书、包装盒等，成本较小。技术

服务收入对应的成本主要为服务外包成本。

金蝶天燕：其公开转让书中未就成本核算情况进行说明，但根据其公开转让披露，其 2015 年、2016 年 1-7 月软件销售的毛利率均为 100%。

从上可知，公司成本核算政策与口径与同行业可比上市公司以及从事中间件业务的挂牌公司具有相似性，方法基本一致，不存在重大差异。

(二) 主营业务成本中外购成本和开发成本的情况

1. 主营业务成本中外购成本和开发成本的金额和占比情况

单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
外购产品成本	-	-	238.74	38.87	174.86	37.81	18.63	17.82
服务外包成本	-	-	145.28	23.65	139.60	30.19	85.91	82.18
开发成本	-	-	230.18	37.48	148.00	32.00	-	-
合 计	-	-	614.20	100.00	462.46	100.00	104.54	100.00

报告期内，宝兰德公司主营业务成本为外购产品成本、服务外包成本、开发成本。公司外购产品成本主要为应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本。公司产生服务外包成本的原因一方面系部分客户要求公司进行驻场服务，而公司受限于技术服务人员数量及服务地域，将部分技术服务外包给本地技术服务提供商；另一方面系公司在对客户开发服务时，存在少量非中间件软件开发，公司将该类开发工作外包给相应领域专业开发公司。

2. 开发成本的具体核算内容

宝兰德公司开发成本主要归集了为客户差异化需求提供的技术开发服务所耗费的研发人员人工薪酬及为进行研发活动使用的设备的折旧费，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
人工成本	-	-	228.62	99.32	146.96	99.30	-	-
折旧费用	-	-	1.56	0.68	1.05	0.71	-	-
合 计	-	-	230.18	100.00	148.00	100.00	-	-

公司开发成本中主要为开发过程中研发人员薪酬形成的人工成本，设备折旧费用较小。2017年至2018年，人工成本占开发成本的比例分别为99.30%、99.32%。

（三）对成本核算的核查过程

1. 查阅同行业上市公司招股说明书及年度报告等公开资料，确认其成本核算口径。经对比，公司成本核算与上市公司具有相似性，方法基本一致，不存在重大差异。

2. 对公司的营业成本执行分析程序，分析报告期营业成本发生额的变动情况，判断其变动的合理性；检查成本核算内容和计算方法报告期是否一致；

3. 对于外购产品成本检查公司代采产品的销售合同及采购合同，了解合同主要条款及收入确认条件，抽查各月成本结转清单和客户签收单比较代采产品品种、数量、结转成本期间是否与代采收入合同一致；

4. 对服务外包成本检查服务收入合同及外包成本合同，检查服务外包供应商是否为关联方，提供服务的期限是否与技术服务收入合同要求的期间一致，并检查相应的外包服务发票、记账凭证、付款凭证，确认是否有应计入成本未计入的情况；

5. 对开发成本，获取客户委托开发合同、开发成果验收资料、开发人员薪酬归集及分配表、其他开发费用审批表等资料，检查合同自开发至验收期间成本归集是否完整准确；

6. 对营业成本实施截止测试，检查营业成本是否计入恰当的会计期间。

经核查，公司成本核算符合企业会计准则的规定，成本核算完整准确。

六、 报告期各期，发行人研发费用、管理费用、销售费用的主要构成均为职工薪酬。

请发行人披露：(1)核算各类人员费用的依据和口径，发行人各类人员薪酬水平与同行业可比公司的差异，发行人各类人员、特别是研发人员的薪酬水平是否在行业具有竞争力；(2)研发人员岗位主要从事的工作，按目前在研项目说明各在研项目对应的研发人员数量。发行人是否将销售人员、管理人员的数量及对应的薪酬计入研发人员数量和研发费用；(3)按销售人员的具体职能划分销售人员构成，包括一般销售人员、售前人员、售后人员，分析发行人从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入变动的关系。

请发行人说明：报告期各期，应付职工薪酬、各项期间费用中的人员费用、营业成本中的人员费用的勾稽关系。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见，并对发行人研发费用、销售费用、管理费用的完整性进行核查并发表意见。（审核问询函第五项第 19 条）

（一）核算各类人员费用的依据和口径及与同行业的比较情况

1. 公司销售费用、管理费用、研发费用中人员费用核算的依据及口径

公司按照职能部门对人员费用进行核算，高级管理人员按照其所分管或从事的业务进行核算，例如销售总监薪酬计入销售费用、研发总监薪酬计入研发费用，具体情况如下：

项目	核算依据	核算口径
销售费用	销售人员、售前及售后技术支持人员薪酬	销售部、技术部、分管销售副总经理、销售总监
管理费用	管理职能部门及人员薪酬	总经理、副总经理(分管销售、研发副总经理除外)、行政部、人事部、财务部、内审部等
研发费用	研发人员薪酬	研发部、分管研发副总经理、研发总监

2. 公司各类人员的平均薪酬情况

公司各类人员报告期内的平均薪酬情况如下表所示：

人员分类	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售人员薪酬总额(万元)	1,093.86	2,048.10	1,569.04	1,205.78
年末销售人员数量(人)	75	72	51	36
销售人员平均薪酬(万元/人)	14.88	33.30	36.07	35.46
管理人员薪酬总额(万元)	267.98	451.40	341.46	339.97
年末管理人员数量(人)	28	22	16	12
管理人员平均薪酬(万元/人)	10.72	23.76	24.39	32.38
研发人员薪酬总额(万元)	1,354.43	2,292.19	1,543.23	1,309.29
年末研发人员数量(人)	132	113	70	70
研发人员平均薪酬(万元/人)	11.06	25.05	22.05	21.12
人员薪酬总额	2,716.27	4,791.69	3,453.73	2,855.04
人员数量	235	207	137	118
人员平均薪酬	12.29	27.86	27.09	26.81

注：平均工资=职工薪酬*2/(期初人员数量+期末人员数量)，下同。

2016-2018年，研发人员薪酬逐年保持增长；公司销售人员平均薪酬均在30万元以上，各年之间平均薪酬水平有所波动，2018年公司销售人员平均薪酬略有下降，主要系公司销售人员结构变动导致，随着公司经营规模的增长，公司技术服务人员数量及占销售人员的比例均有所增加，尤其是薪酬水平较低的一般技术服务人员数量增加较多，导致了公司销售人员的平均薪酬有所下降；公司管理人员平均薪酬逐年略有下降，主要原因系报告期内公司设立西安宝兰德、长沙宝兰德等子公司，薪酬水平较低的普通管理人员数量的增长较快，导致公司管理人员的平均薪酬逐年略有下降。

3. 人员薪酬的行业比较

同行业上市公司东方通注册经营地与公司同为北京市，从事业务相似，公司各岗位人员平均薪酬和东方通的比较情况如下表所示：

单位：万元/人

项目		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
销售人员平均薪酬	东方通	未披露	32.24	29.52	38.54
	宝兰德	14.88	33.30	36.07	35.46
管理人员平均薪酬	东方通	未披露	23.57	22.77	25.70
	宝兰德	10.72	23.76	24.39	32.38
研发人员平均薪酬	东方通	未披露	17.84	17.84	21.43
	宝兰德	11.06	25.05	22.05	21.12
人员平均薪酬	东方通	未披露	21.38	20.83	25.66
	宝兰德	12.29	27.86	27.09	26.81

注1：东方通相关数据来源为东方通年报，其中研发人员数量为东方通技术人员数量，管理人员数量为东方通财务人员和行政人员的合计数量；

注2：由于东方通部分研发人员薪酬计入成本，研发费用中职工薪酬不能准确体现其研发人员薪酬情况，故上表中东方通研发人员总薪酬=应付职工薪酬当期增加额-销售费用中职工薪酬-管理费用中职工薪酬。

注3：东方通2019年半年报未披露相关人员薪酬数据。

2016-2018年，公司平均人员薪酬均高于同行业可比公司东方通。销售人员薪酬方面，除2016年东方通销售人员平均薪酬高于公司外，2017年、2018年公司销售人员薪酬均高于东方通；管理人员薪酬及研发人员薪酬方面，报告期各年

公司管理人员和研发人员平均薪酬均高于东方通。

除对比同行业可比公司的人员平均薪酬情况外，我们对比了注册地为北京的“软件和信息技术服务业”上市企业(合计 49 家)2016-2018 年度的平均薪酬情况，2016 各期公司人员平均薪酬水平均高于上述企业的平均水平，具体比较情况如下：

单位：万元/人			
项 目	2018 度	2017 年度	2016 年度
49 家软件企业平均薪酬	19.85	17.25	15.91
宝兰德平均薪酬	27.86	27.09	26.81

数据来源：wind

综上所述,通过对比公司同行业可比公司的薪酬水平,以及对比同注册地区、同行业的上市公司的平均薪酬水平,公司的人员薪酬水平具有竞争力,公司研发人员薪酬高于同行业可比公司,研发人员薪酬水平具有竞争力。

(二) 研发人员岗位职责、在研项目情况及研发费用归集情况

1. 研发人员岗位职责

公司研发人员负责产品、项目研发的具体执行工作，例如研发项目的制定、产品的架构设计、单元模块的设计、代码的实现、软件的测试等内容，公司目前研发岗位设置 15 项具体职位，具体情况如下所示：

岗 位	职 责
研发副总	参与制定公司产品的发展方向，确定公司产品框架并制定技术规划、研发计划；负责技术开发体系建设；负责指导团队进行产品的开发和优化
研发总监	技术发展方向规划；管理研发团队；产品线系统分析；产品创新、技术优化；研发过程管理；技术团队培养
产品总监	跟踪新技术、新产品，把握研发方向；市场需求分析和需求涉设计；管理产品技术团队；
产品经理	产品研发方向的调研；研发经理做好需求的落地；产品的需求分析和需求设计
测试总监	软件测试团队管理；设计、执行、优化测试过程；测试平台和测试环境的建设；测试技术团队的培养
测试经理	制定测试流程和规划；负责产品测试工作
项目经理	制定项目的计划，负责管理、组织、协调和控制工作；
研发架构师	产品的架构设计；产品概要设计和详细设计并划分模块

岗位	职责
Java 开发工程师	负责单元模块设计；负责代码的实现和单元测试；编写必要的文档
GO 开发工程师	负责单元模块设计；负责代码的实现和单元测试；编写必要的文档
软件测试工程师	制定、编写软件测试方案与计划；编写软件测试代码；执行软件测试
QA 工程师	对项目组的各种产出数据进行分析；团队的日常工作进行跟踪；项目的文档源码测试报告等进行规范性审查
机器学习工程师（算法工程师）	研究智能运维(AIOPS)场景下的机器学习应用；参与核心数据模型设计
高级UI设计工程师	负责PC端及移动端产品的界面设计；配合产品经理、PM充分理解产品需求，完成产品高保真设计
Web 前端开发工程师	产品前端的设计、开发；完成各个功能模块组件的抽象开发
网络工程师	机房基础设施的检查和管理工作；实施公司网络行为的管理

公司研发人员的职责明确，管理规范，在日常工作中不从事除研发管理之外的其他管理类工作，亦不从事由销售人员执行的软件产品维保等工作。

2. 研发项目情况表

截至本回复报告日，公司共有在研项目 4 项，各项目的具体情况如下：

序号	项目名称	内容与目标	研发方式	主要研发人员	研发人员数量	项目进展
1	AI 如何应用于运维领域	通过 AI 实现智能故障预警，智能容量规划，故障根源分析	自主研发	赵艳兴、陆仲达、李超鹏等 12 人	34 人	完善改进
2	基于 Kubernetes 技术构建容器云 PaaS 平台	支持多租户场景，支持 DevOps，支持应用的自动化部署，并提供服务接入，依托 kubernetes 完成高可用和高并发等 PaaS 平台功能	自主研发	石玉琢、杨广进等 14 人	34 人	设计开发
3	如何通过服务网格实现可视化导流	通过服务网格技术实现微服务之间的流量控制；对微服务之间的流量做图形展示并提供控制能力	自主研发	赵艳兴、郭建军等 6 人	25 人	需求分析
4	应用服务器支持 JavaEE8 规范特性的研究	新版本 JavaEE 8 兼容性规范标准的研究以及公司应用服务器在新版规范的适配升级	自主研发	郭建军、杨富萍等 14 人	40 人	需求分析

注：（1）在研项目一般包括立项、项目计划、需求分析、系统设计、产品开

发、产品测试、内部验收、产品发布八种状态；

(2) “完善改进”是产品测试的一个具体工作，“设计开发”是系统设计、产品开发间的循环迭代，“需求分析”即对应需求分析的项目状态。

3. 研发费用中薪酬的归集情况

公司各类人员的薪酬严格按照其所在岗位的职责、所从事的工作类别进行归集，研发人员专职从事公司产品、项目的研发工作，与从事其他工作的人员严格划分，从事管理、销售工作人员的薪酬分别计入管理费用、销售费用，公司不存在将销售人员、管理人员的数量及对应的薪酬计入研发人员数量和研发费用的情形。

(三) 公司技术服务的人员数量变动与技术服务收入变动的关系

1. 销售人员的具体职能划分

销售人员根据具体职能可划分为一般销售人员和技术服务人员。报告期各期末，公司销售人员的具体构成情况如下：

2019年6月30日			2018年12月31日		
岗位名称	人数	占比(%)	岗位名称	人数	占比(%)
技术服务人员	47	62.67	技术服务人员	43	59.72
一般销售人员	28	37.33	一般销售人员	29	40.28
合计	75	100.00	合计	72	100.00

(续上表)

2017年12月31日			2016年12月31日		
岗位名称	人数	占比(%)	岗位名称	人数	占比(%)
技术服务人员	30	58.82	技术服务人员	17	47.22
一般销售人员	21	41.18	一般销售人员	19	52.78
合计	51	100.00	合计	36	100.00

2016年至2018年各期末及2019年6月30日，公司一般销售人员数分别为19人、21人、29人和28人，2017年、2018年及2019年1-6月一般销售人员增长率分别为10.53%和38.10%、-3.45%。报告期各期末，公司从事技术服务的人员数分别为17人、30人、43人和47人，2017年、2018年和2019年1-6月技术服务人员增长率分别为76.47%、43.33%和9.30%，高于一般销售人员增长率。

2. 公司从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入变动的关系

(1) 公司从事技术服务的人员数量变动情况

报告期内，公司技术服务人员数量不断增加，增速远超一般销售人员增速，技术服务人员在销售人员中的占比不断提升。技术服务人员团队的壮大使得公司提供技术服务的能力得到增强。

(2) 公司从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入变动的关系

2016至2018年末，公司从事技术服务的人员数分别为17人、30人、43人，2017年及2018年技术服务人员增长率分别为76.47%、43.33%。2016年至2018年，公司的技术服务收入分别为3,456.39万元、4,845.31万元和5,808.96万元。2017年及2018年技术服务收入的增长率分别为40.18%、19.89%。报告期内，公司从事技术服务人员的数量变动高于同期技术服务收入变动水平，但源自技术服务的营业收入并不与技术服务人员数量直接对应，主要原因一方面系公司技术服务中升级及补丁服务依托于研发人员的工作成果；另一方面，除技术服务人员的驻场服务外，宝兰德公司技术服务人员通常可以通过远程维护方式同时服务不同的客户系统，大幅提高了技术服务人员的工作效率，精简了技术服务人员数量。因此，宝兰德公司技术服务收入不简单与人员人数直接对应，致使报告期内从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入不存在线性关系。

(四) 报告各期，应付职工薪酬与各项成本费用的勾稽关系

单位：万元

年度	应付职工薪酬 贷方发生额	职工薪酬分配项目				
		营业成本	销售费用	管理费用	研发费用	存货
2019年1-6月	2,716.27	-	1,093.86	267.98	1,354.43	-
2018年度	4,791.69	228.62	2,048.11	451.40	1,797.76	265.80
2017年度	3,453.73	146.96	1,569.04	341.45	1,396.28	-
2016年度	2,855.04	-	1,205.78	339.97	1,309.29	-

公司应付职工薪酬主要计入销售费用、管理费用、研发费用、营业成本和存货。其中，销售人员、管理人员、研发人员的职工薪酬分别对应销售费用、管理费用、研发费用中的人员薪酬费用。对于进行软件开发项目的技术团队，满足收入成本确认条件的相关开发人员的职工薪酬计入营业成本，未满足收入确认条件的软件开发项目的人员成本计入存货。

(五) 对费用完整性核查

1. 销售费用核查

(1) 销售费用明细

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	1,093.86	81.36	2,048.11	78.41
招待费	85.15	6.33	259.32	9.93
差旅费	95.01	7.07	191.51	7.33
其他	70.42	5.24	113.03	4.33
合计	1,344.44	100.00	2,611.98	100.00

(续上表)

项目	2017年度		2016年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	1,569.04	76.62	1,205.78	73.67
招待费	213.90	10.45	187.80	11.47
差旅费	167.76	8.19	170.76	10.43
其他	97.02	4.74	72.40	4.42
合计	2,047.73	100.00	1,636.73	100.00

2016年至2019年1-6月，公司的销售费用主要为销售人员的职工薪酬、招待费及差旅费，三项费用占公司销售费用的比重为：95.58%、95.26%、95.67%、94.76%。

(2) 核查程序

1) 对公司的销售费用实施分析程序，分析报告期销售费用发生额的变动情况，判断其变动的合理性；计算分析报告期销售费用率，并与同行业上市公司进行比较，判断其是否合理；计算分析报告期各期销售费用主要项目发生额占销售费用总额的比例，判断其变动的合理性。

2) 对公司工薪与人事相关的内部控制进行了解和测试。通过查阅内部控制制度，对公司人力资源部门相关负责人及部分销售人员进行访谈，了解和评价工薪与人事相关的内控制度。同时抽取工薪与人事循环相关测试样本，查阅人员需求计划、人员聘用审批、劳动合同、工资计提及发放审批表等资料，对公司工薪

与人事相关的各环节业务的实施和执行、控制及监督管理等内控制度的执行情况进行了测试。经测试，公司工薪与人事相关的内部控制设计合理运行良好。

3) 获取公司销售部门花名册及劳动合同，抽取月薪酬在 1 万元之上的合同，重新计算销售人员的薪酬并与公司人力资源部门计提及发放的金额进行核对，查看是否存在重大偏差。

4) 对公司的销售人员进行访谈，了解销售员工薪水平及其他形式的补贴情况，是否存在从公司以外的其他第三方或关联方获取报酬的情况，检查销售费用是否完整。

5) 获取公司销售人员及治理层及管理层的的主要财产账户流水，检查是否由公司治理层或管理层代为承担公司销售费用的情况。

6) 获取公司费用报销制度，了解不同费用金额审批权限情况，按照公司实际执行重要性水平抽取检查样本，对费用金额在重要性水平之上的招待费、差旅费检查相关的报销凭证、发票等文件，对于费用金额未达到重要性水平的招待费、差旅费采取随机抽样检查相关的报销凭证、审批情况、发票等文件。

7) 对销售费用实施截止测试，检查大额销售费用是否计入恰当的会计期间。

2. 管理费用核查

(1) 管理费用明细

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	267.98	50.38	451.40	52.39
保荐费	-	-	-	-
房租	122.82	23.09	151.42	17.57
咨询及服务费	45.67	8.59	71.91	8.35
审计、律师、评估费用	0.66	0.12	59.95	6.96
业务招待费	1.78	0.33	10.99	1.28
办公费	6.63	1.25	14.19	1.65
差旅费	3.27	0.61	6.73	0.78
折旧费	3.42	0.64	5.96	0.69
无形资产摊销	4.24	0.80	4.35	0.51
其他	75.49	14.19	84.79	9.84

项目	2019年1-6月		2018年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
合计	531.94	100.00	861.70	100.00

(续上表)

项目	2017年度		2016年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	341.45	35.96	339.97	43.73
保荐费	300.00	31.59	-	-
房租	114.73	12.08	108.28	13.93
咨询及服务费	58.43	6.15	104.47	13.44
审计、律师、评估费用	29.65	3.12	109.65	14.11
业务招待费	12.86	1.35	17.55	2.26
办公费	5.66	0.60	7.75	1.00
差旅费	4.48	0.47	3.55	0.46
折旧费	3.88	0.41	3.94	0.51
无形资产摊销	2.80	0.29	3.21	0.41
其他	75.74	7.98	79.00	10.16
合计	949.66	100.00	777.36	100.00

报告期内，公司管理费用主要为管理人员的职工薪酬、房租、咨询及服务费，报告期三项费用合计占管理费用总额比重分别为 71.10%、54.19%、78.30%和 82.05%。

(2) 核查过程

1) 对公司的管理费用实施分析程序，分析报告期管理费用发生额的变动情况，判断其变动的合理性；计算分析报告期管理费用率，并于同行业上市公司进行比较，判断其是否合理；计算分析报告期各期管理费用主要项目发生额占管理费用总额的比例，判断其变动的合理性。

2) 对公司工薪与人事相关的内部控制进行了解和测试。通过查阅内部控制制度，对公司人力资源部门相关负责人及部分管理人员的访谈，了解和评价工薪与人事相关的内控制度。同时抽取工薪与人事循环相关测试样本，查阅人员需求计划、劳动合同、工资计提及发放审批表等资料，对公司工薪与人事相关的各环节业务的实施和执行、控制及监督管理等内控制度的执行情况进行了测试。

3) 获取公司管理部门花名册及劳动合同，抽取平均薪酬在 1 万元之上的合同，重新计算管理人员的薪酬并与公司人力资源部门计提及发放的金额进行核对，查看是否存在重大偏差。

4) 对公司的管理人员进行访谈，了解管理人工薪水平及其他形式的补贴情况，是否存在从公司以外的其他第三方或关联方获取报酬的情况，检查管理费用是否完整。

5) 获取公司管理人员、治理层及管理层的的主要财产账户流水，检查是否由公司治理层或管理层代为承担公司人工费用的情况。

6) 检查公司报告期各期的房屋租赁合同、发票、付款申请单、付款凭证，测算报告各期应分摊的租赁费，检查租赁费用是否计入恰当的期间。

7) 检查公司报告期各期其他费用相关的合同、协议、发票、付款审批表、付款凭证，检查合同双方是否与付款人及收款人一致，是否存在关联交易行为，检查各项费用是否与公司业务有关，是否真实、完整，是否计入恰当的会计期间。

8) 对各项费用实施细节测试程序，按照公司实际执行重要性水平抽取检查样本，对费用金额在重要性水平之上的管理费检查相关的报销凭证、审批情况、发票等文件，对于费用金额未达到重要性水平的招待费、差旅费采取随机抽样检查相关的报销凭证、审批情况、发票等文件。

9) 对管理费用实施截止测试，检查大额管理费用是否计入恰当的会计期间。

3. 研发费用核查

(1) 研发费用明细

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	1,354.43	87.32	1,797.76	81.73
房租	68.01	4.38	120.89	5.50
差旅费	29.40	1.90	72.28	3.29
测试费	21.82	1.41	66.72	3.03
特许权使用费	26.29	1.70	64.71	2.94
折旧	11.87	0.77	14.08	0.64
其他	39.21	2.53	63.12	2.87
合计	1,551.03	100.00	2,199.56	100.00

(续上表)

项 目	2017 年度		2016 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	1,396.28	81.31	1,309.29	83.21
房租	110.62	6.44	101.26	6.44
差旅费	16.93	0.99	19.23	1.22
测试费	65.05	3.79	63.72	4.05
特许权使用费	63.10	3.67	26.29	1.67
折旧	12.61	0.73	11.59	0.74
其他	52.54	3.06	42.17	2.68
合 计	1,717.13	100.00	1,573.56	100.00

报告期内，公司研发费用主要为研发人员的职工薪酬、房租、差旅费及测试费，报告期四项费用合计占研发费用总额比重分别为 94.91%、92.53%、93.55% 和 95.01%。

(2) 核查过程

1) 查阅了公司关于研发活动的内部控制制度、报告期各研发项目的立项文件、研发费用归集明细表、费用报销审批表、人力资源部门提供的研发部门的花名册及工资计提表，检查研发活动的真实性、完整性及费用归集的合理性。

2) 对公司各项研发项目费用归集、人员成本费用实施分析程序，分析是否存在异常情况。

3) 检查公司报告期各期的房屋租赁合同及软件测试服务合同、发票、付款申请单、付款凭证，测算报告各期应分摊的租赁费，检查租赁费用及测试费用是否计入恰当的期间。

4) 对研发费用实施截止测试，检查大额研发费用是否计入恰当的会计期间。

(六) 核查结论

经核查，公司销售费用、管理费用、研发费用真实完整。

七、报告期各期末，发行人应收账款余额及占营业收入的比例较大。

请发行人披露：(1) 合并口径下报告期各期应收前五大客户；(2) 按应收账款账面余额计算占营业收入的比例；(3) 报告期末按账龄分析法，而是单独计提坏账准备的应收账款金额及具体依据；(4) 报告期各期末主要欠款客户应收账款

形成时间、合同规定结算周期，是否如期还款及原因、相关收入确认的具体依据，期后还款情况等相关信息。

请保荐机构和申报会计师核查：(1)坏账准备计提比例是否合理充分；(2)结合各期末欠款客户收入确认具体依据，核查并说明发行人是否存在提前确认收入情形；(3)发行人各期末应收账款账龄统计及列示是否准确；(4)对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。(审核问询函第五项第 21 条)

(一) 合并口径下报告期各期应收前五大客户及占营业收入的比例

1. 报告期应收账款前五大大明细情况：

单位：万元

年度	序号	客户名称	金额	占营业收入比例(%)
2019/6/30	1	中国移动[注]	7,665.77	156.87
	2	浪潮天元通信信息系统有限公司	1,215.00	24.86
		浪潮软件集团有限公司	63.12	1.29%
		小 计	1,278.12	26.15%
	3	渭南市互联网信息办公室	417.40	8.54
	4	贵州年华科技有限公司	320.13	6.55
	5	北京惠邦天地技术有限公司	248.64	5.09
		合 计	9,930.07	203.20%
2018/12/31	1	中国移动[注]	8,142.33	66.54
	2	渭南市互联网信息办公室	517.80	4.23
	3	贵州年华科技有限公司	379.57	3.10
	4	北京惠邦天地技术有限公司	310.80	2.54
	5	杭州三体科技股份有限公司	134.90	1.10
			合 计	9,485.40
2017/12/31	1	中国移动[注]	4,764.96	54.98
	2	杭州三体科技股份有限公司	293.90	3.39
	3	中国光大银行股份有限公司	112.00	1.29
	4	友创天逸(北京)信息技术有限公司	103.00	1.19
	5	公安部第一研究所	88.44	1.02
			合 计	5,362.30

2016/12/31	1	中国移动[注]	5,182.83	64.69
	2	广州源典科技有限公司	233.66	2.92
	3	北京东方龙马软件发展有限公司	139.12	1.74
	4	友创天逸(北京)信息技术有限公司	124.00	1.55
	5	天津华云金服科技有限公司	40.00	0.50
			合计	5,719.61

注：中国移动包括中国移动通信有限公司及其各省子公司以及其他关联主体

2. 报告期各期应收账款余额占收入的比例情况

报告期内，公司应收票据和应收账款账面余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

年度	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款账面余额	10,793.15	10,669.55	6,179.94	5,868.24
营业收入	4,886.84	12,237.00	8,666.82	8,011.40
应收账款账面余额占营业收入比例	220.86%	87.19%	71.31%	73.25%

报告期各期末，公司不存在应收票据，应收账款账面余额分别为 5,868.24 万元、6,179.94 万元、10,669.55 万元、10,793.15 万元，呈上升趋势。其中，2018 年末较上年末增幅较大，主要原因系公司 2018 年营业收入增长较快，较 2017 年增长 41.19%，应收账款随营业收入的增长而有所增加。

(二) 报告期单独计提坏账准备的应收账款金额及具体依据

1. 报告期单项计提坏账准备应收账款情况如下：

单位：万元

客户	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备
上海道辰网络科技有限公司	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20

2. 单独计提坏账准备的具体依据

宝兰德公司 2016 年度按照单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项计提坏账准备 11.20 万元，主要原因系与客户上海道辰网络科技有限公司交易相关的应收账款账龄 3 年以上，回款状况欠佳，经查询工商信息公示系统，该客户

已被列为经营状况异常的企业名单，并于 2016 年 12 月被吊销营业执照，预计款项无法回收，因此在 2016 年对该客户全额计提坏账准备。

(三) 报告期各期末主要欠款客户应收账款形成时间、合同规定结算周期，如期还款状况及原因、相关收入确认的具体依据，期后还款情况

报告期内，宝兰德公司主要客户为中国移动体系内子公司，其对应的应收账款占宝兰德公司期末应收账款余额比例较高。报告期各期末，宝兰德公司应收账款前五大客户均为中国移动各子公司，具体情况如下：

1. 2019 年 6 月 30 日宝兰德公司前五大客户应收账款相关情况

单位：万元

公司名称	2019 年 6 月 30 日应收账款余额	应收账款形成时间				收入确认依据	期后回款	截至问询回复签署日未回款金额
		0-6 个月内	6-12 个月内	12-24 个月内	24-36 个月内			
中移信息技术有限公司	1,311.62	758.17	553.45	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	340.10	971.52
中国移动通信集团贵州有限公司	1,268.01	473.86	615.95	178.20	-	试运行稳定或受益期间内摊销	-	1,268.01
浪潮天元通信信息系统有限公司	1,215.00	1,215.00	-	-	-	签收确认	121.50	1,093.50
中国移动通信集团上海有限公司	770.66	137.88	463.89	113.82	55.08	试运行稳定或受益期间内摊销	300.12	470.54
中国移动通信集团内蒙古有限公司	533.14	257.44	63.16	212.55	-	试运行稳定或受益期间内摊销	365.76	167.39
合计	5,098.43	2,842.34	1,696.45	504.57	55.08	-	1,127.48	3,970.95

2. 2018 年度宝兰德公司前五大客户应收账款相关情况

单位：万元

公司名称	2018 年末应收账款余额	应收账款形成时间				收入确认依据	期后回款	截至问询回复签署日未回款金额
		0-6 个月内	6-12 个月内	12-24 个月内	24-36 个月内			

公司名称	2018 年末 应收账款 余额	应收账款形成时间				收入确认 依据	期后回款	截至问询 回复签署 日未回款 金额
		0-6 个月 内	6-12 个 月内	12-24 个月内	24-36 个月内			
中国移动通信集团上海有限公司	1,356.79	930.30	297.43	90.18	38.88	试运行稳定或受益期间内摊销	1,024.12	332.66
中移信息技术有限公司	909.70	812.20	97.50	0.00	-	试运行稳定或受益期间内摊销	689.85	219.85
中国移动通信集团内蒙古有限公司	859.05	314.35	474.50	70.20	-	试运行稳定或受益期间内摊销	807.50	51.56
中国移动通信集团贵州有限公司	794.15	615.95	28.20	150.00	-	试运行稳定或受益期间内摊销	-	794.15
中国移动通信集团江西有限公司	561.26	165.06	113.50	282.70	-	试运行稳定或受益期间内摊销	495.09	66.17
合计	4,480.95	2,837.86	1,011.13	593.08	38.88	-	3,016.56	1,464.39

3. 2017 年度宝兰德公司前五大客户应收账款相关情况

单位：万元

公司名称	2017 年末 应收账款 余额	应收账款形成时间				收入确认依 据	期后回款	截至问询 回复签署 日未回款 金额
		0-6 个月 内	6-12 个 月内	12-24 个月内	24-36 个月 内			
中国移动通信集团甘肃有限公司	680.45	590.00	45.00	43.35	2.10	试运行稳定或受益期间内摊销	680.45	-
中国移动通信集团上海有限公司	504.18	220.59	102.39	181.20	-	试运行稳定或受益期间内摊销	504.18	-
中国移动通信集团江苏有限公司	430.46	141.91	28.18	236.38	24.00	试运行稳定或受益期间内摊销	370.08	60.38
中国移动通信集团江西有限公司	416.75	287.84	117.92	10.99	-	试运行稳定或受益期间内摊销	366.05	50.70
中国移动通信集团贵州有限公司	359.09	150.00	56.48	152.61	-	试运行稳定或受益期间内摊销	209.09	150.00
合计	2,390.93	1,390.33	349.97	624.53	26.10	-	2,129.85	261.08

4. 2016 年度宝兰德公司前五大客户应收账款相关情况

单位：万元

公司名称	2016 年末 应收账款 余额	应收账款形成时间				收入确认依 据	期后回款	截至问询 回复签署 日未回款 金额
		0-6 个月 内	6-12 个 月内	12-24 个月内	24-36 个月内			
中国移动通信有限公司	1,193.33	563.33	-	267.00	363.00	试运行稳定或受益期间内摊销	1,193.33	-
中国移动通信集团江苏有限公司	736.52	598.84	113.68	24.00	-	试运行稳定或受益期间内摊销	681.90	54.62
中国移动通信集团上海有限公司	578.34	409.50	165.00	3.84	-	试运行稳定或受益期间内摊销	578.34	-
中国移动通信集团贵州有限公司	533.13	521.13	12.00	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	533.13	-
中国移动通信集团山西有限公司	339.11	325.75	-	13.35	-	试运行稳定或受益期间内摊销	339.11	-
合计	3,380.42	2,418.55	290.68	308.19	363.00	-	3,325.80	54.62

报告期内，宝兰德公司为以上中国移动体系内公司提供中间件软件以及相关技术服务，对于中间件软件销售，以客户出具的试运行稳定报告为收入确认依据，对于相关技术服务销售，主要根据服务期限按月分期摊销等方式确认收入。报告期内，公司严格按照上述收入确认政策确认收入，对上述客户的收入均取得了相应确认依据。

宝兰德公司与中国移动体系内公司签订的合同一般为中国移动的统一制式合同，宝兰德公司一般不对其合同主要条款进行调整，根据相关合同的约定，对于软件产品，大部分情况下在客户收货且公司开具了发票后 30 日内支付 70%，试运行稳定后 30 日内支付 30%；对于技术服务，通常约定在服务期内分阶段付款，例如在合同签署后支付一定比例，服务满 5 个月后支付一定比例，服务期满后 30 日内支付剩余部分。

中国移动为公司重点客户，其在电信运营商领域占据主导地位，商业信誉良好，回款风险较低。中国移动各子公司均独立核算，公司分别与各子公司签署合同，中国移动的付款流程较为复杂。与中国移动各子公司实际合作中，宝兰德公司会根据具体项目情况，如交易规模、项目整体复杂程度、与中国移动之间的持续合作关系等给予中国移动体系内公司一定信用期，一般为 6-12 个月。中国移动基本可以按照该信用期如期还款。此外，存在少量逾期时间较长的项目，主要

系相关项目资金拨付的审批流程较长导致，但该类情况整体逾期金额较小，对宝兰德公司日常经营无重大不利影响。

(四) 坏账准备计提比例是否合理充分

1. 报告期，公司应收账款坏账准备政策如下：

(1) 2019年1-6月

按组合计量预期信用损失的应收款项

1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款—账龄组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

2) 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账 龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含，下同)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	20.00
3-4年	40.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

(2) 2016年度、2017年度和2018年度

类型	计提标准
1. 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备
2. 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项	
其中：账龄组合	账龄分析法
3. 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

其中账龄组合法具体计提比例如下：

账 龄	应收账款 计提比例(%)
1年以内(含, 下同)	5.00
1-2年	10.00

账龄	应收账款 计提比例(%)
2-3年	20.00
3-4年	40.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

2. 报告期内公司单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项计提坏账准备的情况

详见本说明“六(二)报告期单独计提坏账准备的应收账款金额及具体依据”之表述。

3. 报告期内按组合计提坏账准备的情况

(1) 报告期内，公司按照组合计提的应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
1年以内	8,898.16	82.53	8,424.34	79.04	4,544.45	73.67	5,047.70	86.18
1-2年	1,333.65	12.37	1,559.14	14.63	1,484.26	24.06	437.10	7.46
2-3年	149.35	1.39	572.21	5.37	132.53	2.15	372.24	6.36
3-4年	393.29	3.65	95.15	0.89	7.50	0.12	-	-
4-5年	7.50	0.07	7.50	0.07	-	0.00	-	-
合计	10,781.95	100.00	10,658.35	100.00	6,168.74	100.00	5,857.04	100.00

报告期各期末，1年以内的应收账款占比均超过70%，2年以内的应收账款占比均在90%以上。

(2) 公司账龄分析法计提比例与同行业上市公司对比情况

账龄	宝兰德	东方通
1年以内(含,下同)	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	20.00	20.00
3-4年	40.00	40.00
4-5年	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

账龄分析法计提坏账的比例与同行业上市公司东方通不存在差异。

经核查公司坏账准备计提比例合理充分。

(五) 各期末欠款客户收入确认具体依据及对主要欠款客户是否存在提前确认收入情况的核查

1. 收入确认依据

宝兰德公司营业收入按业务类别分为软件销售收入和技术服务收入。

(1) 软件销售收入确认依据

1) 需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。

2) 无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。

(2) 技术服务收入确认依据

1) 技术服务服务合同中约定了服务期限、合同总价的根据收益期限分期摊销确认收入。

2) 技术服务中驻场服务合同约定了服务期限、合同总价以及以“人天”作为计价结算方式的，按照合同约定的人天数量与已提供的人天数量为依据以完工百分比法确认收入。

3) 技术服务中软件开发服务收入，因开发周期较短在取得经客户确认的相关交付、初验、试运行、终验等文件时确认收入。

2. 对期末欠款客户收入确认执行以下核查程序

(1) 实施分析程序，分析应收账款及收入年度及月度变动情况，是否存在异常，是否存在中期或年末大幅增加的情况，并分析变动是否合理。

(2) 获取软件销售合同，检查合同约定的与风险报酬有关的条款，检查客户签收单、试运行报告或终验单，检查上述文件日期是否符合合同约定的相关条款；获取技术服务合同，按照合同约定的服务期限重新测算各期应确认的收入金额，并于公司财务记录进行核对，检查是否存在差异。

(3) 检查公司期后财务记录及期后回款，是否存在期后冲销收入或无法收回款项的情况。

3. 核查结论

经核查，宝兰德公司报告期内需进行安装调试的软件销售均采用试运行报告或终验单为收入确认依据，无需宝兰德公司进行安装调试的软件销售以签收单为收入确认依据；技术服务中标准服务根据服务期限按月分期摊销确认收入；技术

服务中高级驻场服务按照合同约定的人天数量与已提供的人天数量为依据以完工百分比法确认收入；技术服务中软件开发服务收入，因开发周期较短在取得经客户确认的相关交付、初验、试运行、终验等文件时确认收入。报告期内，不存在提前确认收入的情况。

(六) 公司各期末应收账款账龄统计及列示

报告期末各期末宝兰德公司应收账款余额分别为 5,868.24 万元、6,179.94 万元、10,669.55 万元、10,793.15 万元。其中单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款余额均为 11.20 万元；报告期各期末按组合计提坏账准备的应收账款余额分别为 5,857.04 万元、6,168.74 万元、10,658.35 万元以及 10,781.95 万元，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2019.6.30		2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)
1年以内	8,898.16	82.53	8,424.34	79.04	4,544.45	73.67	5,047.70	86.18
1-2年	1,333.65	12.37	1,559.14	14.63	1,484.26	24.06	437.10	7.46
2-3年	149.35	1.39	572.21	5.37	132.53	2.15	372.24	6.36
3-4年	393.29	3.65	95.15	0.89	7.50	0.12	-	-
4-5年	7.50	0.07	7.50	0.07	-	-	-	-
合计	10,781.95	100.00	10,658.35	100.00	6,168.74	100.00	5,857.04	100.00

宝兰德公司依据应收账款的形成时间确认其账龄，并按照客户及合同进行应收账款的统计、列示。客户还款时，公司会根据客户及还款对应合同进行应收账款冲销，在客户部分还款的情况下，未偿还部分应收账款账龄保持不变。对于公司维保服务等通过受益期间内分摊方式分期进行收入及应收账款确认的，收到客户偿还对应合同的部分应收账款时，按照应收账款形成时间顺序，由先至后进行应收账款偿还，未偿还部分应收账款的账龄保持不变。

我们对应收账款账龄统计抽取样本进行复核，检查合同形成时间及回款单，并对应收账款账龄之间的逻辑勾稽关系进行检查。

经核查，报告期宝兰德公司对按组合计提坏账准备的应收账款余额的账龄进

行了统计并列示，统计数据及列示准确。

(七) 对公司应收账款的核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 在了解公司应收账款会计政策的基础上，根据业务流程特点，通过穿行测试及控制测试检查公司相关内部控制；

(2) 对公司应收账款检查销售合同、物流运输单、销售发票、客户签收单、试运行报告或终验单、当期及期后收款凭证；

(3) 对应收账款余额在账户实际执行的重要性水平以上的项目全部实施函证程序；对期末余额未达到实际执行的重要性水平的客户，确定样本量后实施函证程序。对未能取得回函或回函有差异的，实施包括检查与销售有关的文件、检查期后回款，检查差异形成的原因并获取客户的确认函等替代审计程序以测试和验证应收账款的真实性。报告期内函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2019-6-30	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
应收账款余额	10,793.15	10,669.55	6,179.94	5,868.24
函证金额	10,343.68	10,418.72	5,977.58	5,713.61
发函比例	95.84%	97.65%	96.73%	97.36%
回函金额	9,777.94	9,811.01	5,216.45	5,263.60
回函比例	91.12%	91.95%	84.41%	89.70%

(4) 对报告期主要客户进行实地走访，对客户经营状况及信用状况进行了了解，判断是否存在关联关系、对公司之间的经济活动进行核实，验证应收账款是否真实并具有可回收性。

报告期，对宝兰德公司直销和经销客户的走访数量、金额及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年		2018年		2017年		2016年	
	经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
客户家数	7	30	15	45	16	47	16	37
走访家数	7	16	11	22	13	18	9	15
走访数量占比	100.00%	53.33%	73.33%	48.89%	81.25%	38.30%	56.25%	40.54%
销售金额	142.80	4,744.04	755.23	11,481.77	1,047.40	7,619.42	3,639.85	4,371.55
走访覆盖金额	142.80	4,351.63	668.52	10,236.05	1,008.77	6,177.44	3,448.11	3,857.43
走访金额占比	100.00%	91.73%	88.52%	89.15%	96.31%	81.07%	94.73%	88.24%

通过对上述客户实地走访确认相关合同的真实性及是否实现最终销售。

(5) 通过检查银行询证函及中国人民银行出具的《企业基本信用信息报告》检查应收账款是否已被质押或出售。

2. 核查结论

经核查宝兰德公司销售业务及应收账款形成真实、准确。

八、2018 年末存货中开发成本、库存商品的主要是发行人为榆林市智慧政务服务软件平台项目发生的软件开发成本、硬件设备的购置费用，待项目满足收入确认条件后一次性结转成本。目前该项目尚未完工验收，导致 2018 年末存货金额较 2017 年末金额增加较大。

请发行人披露：(1) 发行人为榆林市智慧政务服务软件平台项目开发项目的全部合同情况，包括合同总金额、合同各方的名称、签订合同时间、开发周期和节点、结算周期；(2) 存货中开发成本的核算依据和核算内容；(3) 发行人与咸阳秦云信息技术有限公司签订了关于榆林市智慧政务服务软件平台的合同包括软件产品采购合同、硬件产品采购合同和技术开发合同，其中硬件采购合同的约定交货时间为 2018 年 1 月 31 日，发行人 2018 年 12 月 31 日未确认相关硬件产品采购合同的收入的原因。发行人的存货是否存在减值的情形，发行人关于榆林市智慧政务服务软件平台的项目至今的进展情况，是否出现重大不利变化。

请发行人说明：咸阳秦云信息技术有限公司的基本情况，包括成立时间、控股股东及实际控制人、主营业务、是否与发行人及子公司少数股东存在关联关系。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表核查意见。(审核问询函第五项第 22 条)

(一) 榆林开发项目情况

宝兰德公司为榆林市智慧政务服务软件平台项目开发项目与咸阳秦云信息技术有限公司打包签署了三个合同，分别为技术开发合同、软件销售合同和硬件销售合同，三个合同的具体情况如下：

合同名称	类型	合同总金额 (元)	合同各方的名称	签订合同时间	结算周期
榆林市智慧政务	技术服务	9,181,000.00	甲方：咸阳秦云信息技术有限公司	2017/12/15	项目交付完成且初验合格后，甲方向乙方支付合同总价款

合同名称	类型	合同总金额 (元)	合同各方的名称	签订合同时间	结算周期
服务软件平台与综合电子监察软件平台系统开发项目技术开发合同			司 乙方：北京宝兰德软件股份有限公司		30%；以初验验收报告时间为节点，系统正常运行满一年整 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 30%，系统正常运行满两年整 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 20%，系统正常运行满三年整 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 20%。
榆林市智慧政务服务软件平台与综合电子监察软件平台系统开发项目软件产品采购合同	软件产品	10,015,000.00	甲方：咸阳秦云信息技术有限公司 乙方：北京宝兰德软件股份有限公司	2017/12/15	软件交付完成取得软件产品验收合格证明 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 30%；以软件产品验收合格证明时间为节点满一年整 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 30%，满两年整 7 个工作日，甲方向乙方支付合同总价款 20%，满三年整 7 个工作日，甲方向乙方支付合同总价款 20%。
榆林市智慧政务服务软件平台与综合电子监察软件平台系统开发项目硬件产品采购合同	硬件产品	8,353,876.00	甲方：咸阳秦云信息技术有限公司 乙方：北京宝兰德软件股份有限公司	2017/12/15	货物抵达甲方指定终用户现场完成安装调试工作且验收合格后 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同总价款 90%，剩余 10% 合同款在设备完成安装调试后正常运行满三年整 7 个工作日付清。

技术开发合同中约定的开发周期和节点为：宝兰德公司在合同生效后 15 日向咸阳秦云信息技术有限公司提供研究开发计划；充分沟通及相关资料满足的条件下，完成研究开发计划，并提供相关文档，报送咸阳秦云信息技术有限公司评审；完成项目的开发、测试、安装和联网调试，投入试运行；投入试运行后正常运行 3 个月，经初验验收合格，正式交付使用，进入运行维护阶段使用 3 个月内咸阳秦云信息技术有限公司组织对项目进行终验。

(二) 存货中开发成本的核算内容及核算依据

开发成本主要核算公司为满足客户定制化软件需求提供的技术开发服务所需的人工薪酬及折旧费用。其中人工成本为直接参与开发活动发生的成本费用，折旧费用为进行开发活动所使用的设备折旧。具体开发成本明细如下：

单位：元

项 目	智慧政务服务平台的开发	宁夏检察院工作平台建设项目	合计
人工成本	2,553,219.92	104,754.15	2,657,974.07
折旧费用	24,931.52	1,694.88	26,626.40
合 计	2,578,151.44	106,449.03	2,684,600.47

(三) 榆林市合同收入确认情况、存货是否减值及项目进展情况

通过实地走访项目实施现场，对相关存货进行盘点，访谈本次交易的相关各方，取得客户咸阳秦云信息技术有限公司出具的说明以及访谈公司相关负责人。

经核查，截至本说明出具日，宝兰德公司与咸阳秦云信息技术有限公司签署的关于榆林市智慧政务服务软件平台项目的硬件产品已提交客户咸阳秦云信息技术有限公司，《榆林市智慧政务平台与综合电子监察平台》项目整体工程尚未完工，榆林市智慧政务服务软件平台的项目作为一个整体工程，目前尚未获得最终验收确认。

根据咸阳秦云信息技术有限公司出具的说明：“2017年12月，我公司与贵公司签署了《榆林市智慧政务服务软件平台与综合电子监察软件平台开发项目硬件产品采购合同》、《榆林市智慧政务服务软件平台与综合电子监察软件平台开发项目软件产品采购合同》、《榆林市智慧政务服务软件平台与综合电子监察软件平台开发项目技术开发合同》，合同标的分别为智能化大厅设备、配套设备的软件产品及技术服务。”

“贵公司已向我公司提交合同下约定的智能化大厅设备，但由于最终用户榆林市政府《榆林市智慧政务平台与综合电子监察平台》项目整体工程尚未完工，该工程尚在建设过程中，榆林市政府暂未对项目各板块业务进行验收确认。”

“宝兰德负责的本建设工作的相关业务，均按照合同约定的进度顺利执行，不存在重大不利变化。”

由于宝兰德公司相关硬件产品尚未获得客户的验收确认，不符合收入确认条件，因此，宝兰德公司2018年12月31日未确认相关硬件产品采购合同的收入。

根据宝兰德公司客户咸阳秦云信息技术有限公司对合同执行情况的确认，并经对宝兰德公司存货的现场盘点，经核查，由于宝兰德公司存货均有正在履行的合同相对应，合同价格远高于存货成本，经测试，宝兰德公司存货不存在减值的情形。

(四) 咸阳秦云信息技术有限公司的基本情况

1. 咸阳秦云信息技术有限公司基本情况

成立时间	2014年11月11日
注册资本	1,000万元人民币
控股股东	咸阳市财政投资控股有限责任公司

实际控制人	咸阳市财政局
主营业务	信息系统集成；软件开发；网络设计、制作；网络安全运行维护和信息技术咨询服务；城市一卡通 IC 卡制作、发售、结算及系统投资、管理、建设和运维服务等；广告设计、制作、发放和代理。

2. 咸阳秦云信息技术有限公司与公司及子公司少数股东不存在关联关系

我们访谈了控股股东及实际控制人易存道以及公司少数股东贾振华，并查阅了咸阳秦云信息技术有限公司的工商档案资料，经核查，咸阳秦云信息技术有限公司与公司及子公司少数股东不存在关联关系。

(五) 核查过程及结论

通过检查宝兰德公司与咸阳秦云信息技术有限公司签署的相关协议、查询咸阳秦云信息技术有限公司工商信息、实地走访项目实施现场、对存货进行盘点，访谈本次交易的相关各方、访谈宝兰德公司控股股东及实际控制人易存道以及宝兰德公司少数股东贾振华、获取宝兰德公司客户咸阳秦云信息技术有限公司出具的说明，经核查，根据咸阳秦云信息技术有限公司对双方协议执行情况确认，并经存货盘点及测试，公司的存货不存在减值的情形，咸阳秦云信息技术有限公司已出具说明确认：“宝兰德负责的本建设工作的相关业务，均按照合同约定的进度顺利执行，不存在重大不利变化”。咸阳秦云信息技术有限公司与发行人及子公司少数股东不存在关联关系。

九、报告各期，发行人软件即征即退优惠分别为 525.79 万元、505.35 万元、449.20 万元。

请发行人说明：(1) 退税金额是否同软件销售收入匹配一致。(2) 报告期各期，增值税退税的会计处理。请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表意见。(审核问询函第五项第 23 条)

(一) 退税金额与软件销售收入匹配一致的说明

根据财税[2011]100 号《关于软件产品增值税政策的通知》，对纳税人增值税实际税负超过 3%的部分，实行增值税即征即退政策。报告期各期，公司软件产品收入、应交增值税额及退税额情况如下表所示：

单位：万元

期 间	软件销售 收入	即征即退 收入	应纳增 值税额	应退税 款金额	已收到的退税额			尚未退 回金额
					已退税款 所属年度	金 额	合 计	
2019 年 1-6 月	2,282.28	2,258.35	283.39	216.55	2018 年	424.04	448.59	191.99
					2019 年 1-6 月	24.56		
2018 年度	6,029.38	6,102.46	974.26	791.18	2017 年	82.06	449.20	-
					2018 年	367.14		
2017 年度	3,638.96	3,418.06	568.44	465.88	2016 年	121.52	505.35	-
					2017 年	383.82		
2016 年度	4,502.87	4,014.23	657.38	536.95	2015 年	110.36	525.79	-
					2016 年	415.43		

2019 年 4 月，宝兰德公司收到软件即征即退优惠款 46.81 万元，该笔退税款项系公司 2018 年向渭南市互联网信息办公室销售自主软件产品形成的退税款，该笔销售应税收入为 364.66 万元。由于该笔退税金额收到较晚，首轮回复时未将其计入 2018 年度应退税金额，本次回复针对该笔退税对 2018 年退税情况进行了修正。

除 2019 年 1-6 月申报的软件即征即退收入应退的增值税金额尚未完全收到外，报告期内其他年度根据申报的即征即退收入计算的应退的增值税金额已在不同年度收到，报告期各期计算申报的应退税金额与宝兰德公司软件收入匹配。

软件销售收入系会计口径统计的收入金额，即征即退收入系税务口径统计的收入金额，两者差异主要系时间因素导致的税会差异的影响。

(二) 报告期各期，增值税退税的会计处理

公司收到的软件增值税退税，属于《企业会计准则第 16 号-政府补助》及应用指南中确定的范围。

2016 年度，公司收到退税款时进行如下会计处理：

借：银行存款

贷：营业外收入

2017 年 5 月 10 日，财政部发布了《企业会计准则第 16 号——政府补助》(财会[2017]15 号)，该准则自 2017 年 6 月 12 日起施行。公司依据相关准则对 2017 年 1 月 1 日起存在的软件增值税退税进行了会计处理调整，具体如下：

借：银行存款

贷：其他收益-增值税即征即退款

（三）核查过程及结论

1. 取得了相关税务部门出具的税务事项通知书、增值税纳税申报表、税收收入退还书以及银行回单，确认了退税金额及款项的真实性；

2. 访谈公司财务人员，并取得了公司软件销售台账、记账凭证，了解相关销售发票开具时点、收入确认时点等情况，核查造成退税金额以及销售收入匹配性差异的原因；

3. 取得公司相关记账凭证，并与相关会计准则规定进行比较，核查公司对于软件增值税退税的会计处理是否准确、合理。

经核查，报告期各期，在对剔除退税跨期等影响因素后，宝兰德公司退税金额与软件销售收入一致，增值税退税会计处理正确。

十、发行人于 2017 年申报创业板被否决，请发行人补充说明前次申报的简要过程，发审委否决意见和要求落实的主要问题，本次落实情况；前次申报以来相关证券服务机构及其签字人员是否发生变化；本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐机构和会计师核查并发表意见。（审核问询函第七项第 30 条）

（一）前次申报首发上市的过程，本次申报和前次申报的信息披露差异情况

1. 公司前次申报首发上市的过程

公司于 2016 年 5 月 4 日向中国证券监督管理委员会(以下简称证监会)递交了首次公开发行股票并在创业板上市申请，并于 2016 年 5 月 9 日收到了证监会出具的受理函。

2017 年 5 月 10 日，首发申请未获得证监会创业板发行审核委员会 2017 年第 39 次发审委会议审议通过。

2. 本次申报和前次申报的信息披露差异情况

公司前次申报文件和本次申报文件不存在实质性差异，主要原因如下：

（1）两次申报报告期不同：前次申报文件的报告期为 2014-2016 年度；本次申报的申请材料报告期为 2016-2018 年度，公司两次申报的报告期仅 2016 年重叠。因公司本次申报文件对收入确认政策进行了调整，2016 年相关财务数据与前次申报文件存在一定差异。

（2）股本演变情况的说明：本次申报与前次申报保持一致，同时就后续的股

本演变情况进行了补充；

(3) 业务与技术：为了更准确的描述，公司将部分主营业务名称进行了变更，将销售模式中的代理模式更名为经销模式，但实质业务内容未发生变化。

(二) 发审委否决意见和要求落实的主要问题以及本次落实情况

根据证监会《关于不予核准北京宝兰德软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》(证监许可[2017]890号)要求，本次落实情况如下：

1. 问题一：根据申请文件，报告期内你公司经销销售占比分别为 72.16%、75.34%和 45.78%。你公司经销销售的终端客户主要为电信行业客户，并实际承担了该类终端客户的安装、调试义务，但招股说明书中对此未予充分披露。

(1) 公司经销销售的基本情况

1) 公司经销模式的形成原因

① 电信行业客户自身采购方式是决定公司采用经销销售的最主要原因

公司客户主要为电信领域的领先运营商中国移动。电信行业客户的系统建设所包含的产品种类繁多(如硬件、操作系统、数据库、中间件软件和安全软件等)，在此时期，为有效提升自身对整体项目产品采购、供应调配等繁琐事务程序的管理能力及效率，公司客户往往通过指定相应集成商来协助进行采购供货工作。

② 同行业上市公司的情况说明，经销销售等非直接销售方式是行业的一种主要销售模式

根据公司同行业上市公司东方通披露的招股书显示，东方通 2009-2011 年，非直销收入的占比分别为 61.27%，64.79%和 69.73%。因此，通过经销销售等间接销售方式是行业的一种主要销售模式。

2) 公司经销销售模式的基本流程

中国移动是公司最主要的客户，公司销售人员和技术人员通过与中国移动的技术部门沟通、交流、测试、试用等环节由经销商向公司采购产品并将产品最终提供给中国移动。

公司收到经销商采购要求后，根据双方签订的采购协议，将相应产品发往经销商，由经销商签收，并根据合同约定，在合同签订后指定时间或经销商签收产品后指定时间，将货物款项支付给公司。

3) 经销模式下公司产品在安装调试环节的具体情况

公司产品在最终客户现场开展安装与调试服务工作时，一般实施项目组与客户先共同对到货设备、设施进行开箱验货，并由最终客户完成签收工作；随后，实施项目组进行产品安装与调试工作；待前述工作完成后，由最终用户组织相应验收流程。验收合格后，实施项目组向用户移交系统或产品的相关文件资料。

技术服务人员会在售前与最终客户及系统集成商根据最终客户的具体需求商讨确认部署中间件软件的范围，之后实际安装中在需要部署的服务器上安装介质、配置环境、部署应用并调试。

4) 报告期公司经销销售比例大幅降低，直接销售占比大幅上升

2016 年以来，中国移动对公司直接采购的占比逐步加大。中国移动对公司的直接采购占比由 2016 年度的 55.09% 上升到 2019 年 1-6 月的 98.20%。中国移动直接采购占比的增加，主要是基于以下原因：① 中国移动方面：为减少流程环节，加强对采购系统的管理，中国移动自身逐步加大了对原厂厂商直接采购的比重。② 公司方面：随着公司规模逐步增长，销售团队更加成熟稳定，同时通过前期经验项目的积累，公司产品和服务质量逐步获得中国移动的认可，也获得了更多直接参与与中国移动合作的机会。

5) 本次申报材料对收入确认方式的调整

为更符合自身的商业实质，公司自 2018 年 1 月 1 日起，将软件产品销售收入的确认方式由经销模式下，以客户签署确认的到货签收单作为收入确认依据，调整为无论直销或经销模式：需安装调试的软件产品，在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。

2. 问题二：根据申请文件，报告期内你公司技术服务占比分别为 31.69%、33.47%和 42.87%，售前、售后技术服务人员数目分别为 11 人、13 人和 17 人。你公司代表和保荐代表人未就你公司技术服务的人数、人员结构、工作方式与你公司技术服务业务收入水平是否匹配进行充分、合理的说明与披露。

(1) 公司技术服务的主要内容及执行人员

由于公司中间件产品在客户的业务系统中起着核心作用，客户需要公司在销售软件产品后持续提供技术服务以辅助客户维护系统稳定。公司专业化技术服务内容主要包括：保障服务、升级及补丁服务、系统维护服务和开发服务四种类型，其中保障服务和升级及补丁服务是关键和基础的支撑服务，这类服务一般只在客

户发生需要维护及升级需求时才会要求宝兰德公司提供相应服务内容，且这些服务往往以远程支持服务为主。具体情况如下：

1) 保障服务

为便于客户部署和使用宝兰德公司的产品，公司向客户提供以下专业技术支持服务：I. 公司为客户指派固定服务团队，通过电话、邮件、VPN、互联网等多种远程技术支持方式对产品使用中的问题进行解答并提供相关建议，对未能彻底解决的问题进行跟踪、反馈并及时处理；II. 为客户建立档案库，及时收集系统运行报告、用户随访意见反馈、常见故障处理及处理方案等重要技术资料，用户档案库及时更新并定期回顾；III. 为客户提供热线电话支持服务，由技术专家帮助解决用户提出的疑难问题；IV. 定期为客户运维人员提供现场培训，帮助相关人员快速掌握公司产品的使用。此外，当客户在重大节假日或活动以及业务系统上线或业务系统升级等关键时刻，宝兰德公司亦会部署相应技术服务人员对所售软件进行功能性保障。

除定期的现场培训外，该服务中宝兰德公司技术服务人员一般通过远程手段为客户解决在产品使用过程中的技术问题。

2) 升级及补丁服务

该服务是保证宝兰德公司产品能够在客户系统长期持续稳定运行的关键。宝兰德公司中间件产品是连接于底层操作系统与上层应用软件的核心软件。面对越来越复杂化的软件与系统匹配需求，不断进行软件升级与漏洞补丁维护是预防客户系统出现问题的最核心要素。客户需要购买宝兰德公司的该服务，才能获得宝兰德公司产品的新升级版本和持续的补丁，否则客户只能单独重新购买宝兰德公司的新版本产品。客户的业务系统依赖的底层技术会不定期的升级，此外系统会碰到各种安全问题。这需要中间件的版本升级或者补丁来实现功能升级和安全加固。因此，升级及补丁服务是客户系统维持稳定运行所不可或缺的服务支持。

产品版本升级和补丁服务，由宝兰德公司研发部门研发人员根据市场和产品运行情况，对新版本和漏洞补丁进行开发研制，产品版本升级和漏洞补丁服务等技术服务内容基于宝兰德公司研发团队的工作成果，该服务所转化的销售收入并非完全与技术服务人员数量直接对应。

3) 系统维护服务

宝兰德公司技术团队通过主动、定期、有效的健康检查以及现场巡检或驻扎

在客户现场，为客户业务系统进行维护，为客户预防系统故障的发生、消除可能引起系统故障的隐患、降低系统运行风险，从而保证系统稳定运行；同时通过运维服务还可对用户系统进行分析，提供优化建议方案，提高系统运行效率。

根据服务内容的差异，宝兰德公司会通过远程维护(通过通讯工具进行沟通)、现场维护(宝兰德公司指派技术服务人员前往现场解决问题)、驻场维护(宝兰德公司的技术服务人员长期派驻于客户处提供技术支持)的方式为客户提供服务。其中，客户购买的标准服务，宝兰德公司一般以远程维护排查故障为主。其维修保障服务具体包括电话技术支持、邮件技术支持、产品技术升级、产品故障对应、系统迁移、技术培训等服务，宝兰德公司一般通过远程手段为客户解决在产品使用过程中遇到的问题，宝兰德公司依靠自主研发的远程问题处理系统，可以高效及时地进行问题处理，大幅提升工作效率，从而精简了对服务人员数量的需求。

4) 接受委托开发服务

宝兰德公司根据客户的要求对自身或其他软件产品定制化开发客户所需要的特殊功能。这种针对个别客户的定制化开发，提高了宝兰德公司软件产品的竞争力和特殊客户需求的适应能力，增强了客户粘性，从而为宝兰德公司的产品销售提供助力。

该部分服务一般由宝兰德公司研发人员负责根据客户需求进行产品的定制开发工作。

2. 宝兰德公司技术服务业务收入的形成机制和发展趋势

(1) 附带维保期过后，服务收入必然呈现持续增长

宝兰德公司技术服务收入主要为已售软件产品附带服务期外的延期服务业务。宝兰德公司产品销售后一般会提供一定期限的附带服务。附带服务期过后，如需继续提供相应服务，需支付一定的服务费用。而电信、金融行业的客户因为业务需求，需要此类服务的长期支持。因此，随着时间的推移，前期销售的产品附带服务期过后，宝兰德公司技术服务收入会自然呈现出持续增长情况。

(2) 以服务的系统规模为基础，参考过往交易价格是宝兰德公司技术服务收入定价的主要原则

1) 宝兰德公司技术服务收入的定价基础

通过核查宝兰德公司相关技术服务协议、访谈宝兰德公司客户及宝兰德公司

相关负责人，经核查，宝兰德公司技术服务定价主要是以服务的客户系统规模为定价基础，并参考过往定价的标准，由交易双方协商谈判确定。而不完全以实际提供服务的人员数量为依据。

2) 宝兰德公司技术服务收入基准价格的形成方式

国内中间件市场，长期以来，一直是以国外知名中间件厂商如 IBM、Oracle 占主导，在此格局下，已逐步形成了目前较为成熟的技术服务收费体系。

而宝兰德公司作为行业的后来者，是行业整体定价体系的接受者。宝兰德公司与客户的谈判是依据行业原有定价基准的基础上，根据具体产品服务的内容协商确定最终价格。

3. 宝兰德公司从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入变动的关系

报告期各期末，公司从事技术服务的人员数分别为 17 人、30 人、43 人，2017 年及 2018 年技术服务人员增长率分别为 76.47%、43.33%。报告期各期，公司的技术服务收入分别为 3,456.39 万元、4,845.31 万元和 5,808.96 万元，2017 年及 2018 年技术服务收入的增长率分别为 40.18%、19.89%。报告期内，宝兰德公司从事技术服务人员的数量变动高于同期技术服务收入变动水平，但源自技术服务的营业收入并不与技术服务人员数量直接对应，主要原因一方面系宝兰德公司技术服务中升级及补丁服务依托于研发人员的工作成果；另一方面，除技术服务人员的驻场服务外，宝兰德公司技术服务人员通常可以通过远程维护方式同时服务不同的客户系统，大幅提高了技术服务人员的工作效率，精简了技术服务人员数量。因此，宝兰德公司技术服务收入不简单与人员人数直接对应，致使报告期内从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入不在线性关系。

综上所述，受宝兰德公司技术服务涵盖内容、技术服务收入形成机制、技术服务工作方式等因素影响，宝兰德公司技术服务收入不简单与人员人数直接对应，而是与宝兰德公司整体技术研发实力，研发、技术服务人员数量，前期市场开拓情况等多重因素相关联，报告期内从事技术服务的人员数量变动与技术服务收入不在线性关系。

(三) 前次申报时中介机构及经办人员与本次申报时的差异

前次申报与本次申报的中介机构及经办人员如下：

会计师事务所	前次申报	本次申报
机构名称	天健会计师事务所	天健会计师事务所

	(特殊普通合伙)	(特殊普通合伙)
法定代表人	胡少先	胡少先
经办注册会计师	刘绍秋、余龙	刘绍秋、余龙

前次申报与本次申报的会计师及会计师事务所未发生变化。

(四) 会计调整事项是否符合《企业会计准则》的规定

公司自 2018 年 1 月 1 日起, 将软件产品销售收入的确认方式由经销模式下, 以客户签署确认的到货签收单作为收入确认依据, 调整为, 无论直销或经销模式: 需安装调试的软件产品, 在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入; 无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。

1. 公司对收入确认方法进行调整的主要原因

(1) 变更后的收入确认方法更符合软件销售业务特点

对于需要安装的软件产品, 销售过程通常需要经过软件交付、安装试运行、终验及后续维护等阶段。从业务过程来看, 最终客户的安装调试一般由公司完成, 因此在软件试运行结束, 最终客户出具试运行稳定报告或终验报告后作为风险与报酬转移时点确认收入, 更符合业务实质且更谨慎。

(2) 变更后的收入确认方法符合软件行业近期做法

2018 年, 随着公司软件产品销售业务的不断发展, 软件产品销售收入不断增长, 公司根据软件产品销售业务的特点, 并参考了近期上市的软件行业上市公司的收入确认方法, 如: 2018 年上市的宇信科技、彩讯股份均以安装验收作为收入确认时点, 公司认为以试运行结束, 最终客户出具试运行稳定报告或终验报告作为收入确认时点, 更为稳健并符合行业近期做法。

(3) 变更后的收入确认方法能提供的会计信息更可靠

以最终客户的验收报告作为收入确认外部证据更具可靠性, 变更后的收入确认方法更为谨慎, 更符合公司业务实质并符合行业内通行做法。

2. 公司收入确认方法调整后对财务状况、经营成果的影响

公司原始财务报表在经销模式下, 以客户签署确认的到货签收单作为收入确认依据; 申报财务报表中, 无论直销或经销模式, 需安装调试的软件产品, 在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。收入确认方法变更后, 公司对 2016 年度和 2017 年度的财务报表进行了追溯调整, 以保证公司申

报财务报表各期间收入确认方法的一致性和可比性。上述变更事项导致公司2016年、2017年申报财务报表与原始财务报表存在一定差异。

收入确认方法调整后对财务状况，经营成果的具体影响如下：

单位：元

影响项目	2017年12月31日/2017年度	2016年12月31日/2016年度
资产类项目：		
应收账款	-1,345,200.00	-1,505,275.00
存货	262,564.12	-
递延所得税资产	-6,240.00	-11,883.75
负债及权益类项目：		
预收款项	324,000.00	754,500.00
应交税费	-388,956.10	-674,391.64
盈余公积	-56,415.70	-159,726.71
未分配利润	-967,504.08	-1,437,540.40
损益类项目：		
主营业务收入	511,965.86	-515,010.17
主营业务成本	-262,564.12	186,327.36
税金及附加	10,444.10	-10,506.20
资产减值损失	8,425.00	-5,471.09
所得税费用	182,313.55	-102,804.04
净利润	573,347.33	-582,556.20

本次收入方法调整系公司根据自身实际经营而进行的调整，相关调整更符合业务实质且更谨慎的处理，符合《企业会计准则》的规定，具体情况参见本回复问题二之“（六）对软件销售收入的确认原则”之“3. 公司收入确认时点、依据及核查过程”。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

- （1）查阅相关法律法规及行业相关资料；
- （2）取得公司前次首发上市的全套申报文件，对比本次申报资料；
- （3）访谈公司实际控制人以及前次申报经办人员。

2. 核查结论

经核查，我们认为公司前次发审委否决意见和要求落实的主要问题，已在本
次申报文件中落实。本次收入确认方法调整系公司根据自身实际经营而进行的，
相关调整符合业务实质且更为谨慎，符合企业会计准则的规定。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师： 
中国注册会计师：
二〇一九年九月二日 