

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反馈意见中 有关财务事项的说明

天健函〔2019〕1-36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第二轮审核问询函》（上证科审（审核），（2019）213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、关于政府业务

根据首轮问询回复，发行人报告期内的政府项目主要包括渭南市政务信息资源一体化管理平台项目、北京住房公积金管理中心项目等。发行人通过与少数股东贾振华的合作，步入陕西政府信息化市场。发行人的榆林市智慧政务服务软件平台的硬件采购来自于贾振华实际控制的西安华普金创科技有限公司。

请发行人进一步说明：（1）报告期来自政府的收入以及报告期末的在手订单中哪些属于少数股东贾振华开拓的项目，哪些通过贾振华实际控制的公司进行采购相应的硬件设备或是人员服务；（2）发行人政府客户硬件采购不直接向贾振华实际控制的企业采购，而通过发行人间接采购的原因和商业合理性，以及相关收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定（3）经销客户黑龙江一点通科技开发有限公司的最终客户为黑龙江交通省信息中心未别列为发行人政府项目的原因；（4）发行人政府业务的拓展是否对贾振华存在重大依赖。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。（审核问询函第3条）

（一）报告期来自政府的收入以及报告期末的在手订单中属于少数股东贾振华开拓的项目，通过贾振华实际控制的公司进行采购相应的硬件设备或是人员服务的说明

1. 报告期来自政府的收入中属于少数股东贾振华开拓的项目情况

报告期内，公司来自政府的收入中由少数股东贾振华参与开拓的项目主要为其加入公司后在陕西当地开拓的政府项目，具体情况如下：

客户名称	金额 (万元)	提供的主要产品和服务
白水县行政服务中心管理办公室	70.75	白水县“互联网+政务服务”市县平台技术实施服务

2. 报告期末在手订单中属于少数股东贾振华开拓的项目情况

公司报告期末在手订单不存在属于少数股东贾振华开拓的项目。

3. 通过贾振华实际控制的公司采购相应的硬件设备或是人员服务的情况

通过贾振华实际控制的公司进行采购相应的硬件设备或是人员服务的仅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系列协议相关的硬件采购合同一项。

（二）政府客户间接向公司采购硬件的原因和商业合理性及收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定的说明

公司参与的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系列协议，系公司根据客户需求建设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，该系统包括硬件及软件产品，其中硬件产品作为整体系统的一部分，需要与公司软件产品一起配合调试运行后方可投入使用。该系统作为一个整体，根据公司与客户的系列协议，客户将对该系统的整体最终实施效果进行验收，因此，客户不直接向仅提供硬件设备服务的少数股东贾振华实际控制的企业采购，符合商业合理性。

根据公司与客户签订的硬件采购协议，并结合具体的商业实质，相关产品需经客户对整个项目验收确认后方可实现风险报酬的转移。截止本回复出具日，该协议尚未取得客户的验收确认，因此，公司未确认为收入，符合《企业会计准则》

的规定。

(三) 经销客户黑龙江一点通科技开发有限公司的最终客户为黑龙江交通省信息中心未别列为公司政府项目的原因说明

经核查，公司申报材料中披露的政府项目为部分代表性项目介绍，非列示所有的政府项目名称，该项目属于公司政府项目。

(四) 公司政府业务的拓展是否对贾振华存在重大依赖的说明

公司政府市场开拓的核心竞争力是自身主营产品和技术有效契合政府信息化发展的趋势。

国内从事政务信息化系统建设的主要企业，主营业务主要为软件开发及系统集成。而公司除具备相关产品开发能力外，自身的中间件及智能运维产品能有效解决政府信息化系统建设的痛点。

由于信息技术的不断进步和新经济形态的不断涌现，对政府的信息化管理能力提出了更高要求，使政府工作高效化、政府管理无缝隙化、政府运作透明化，建立统一高效的政府信息平台成为我国政府信息化建设的一大命题。

在各地方政府的信息化建设中，各部门原有自建系统间存在大量的异构情况是提升政府信息化建设效率的主要难题。而处理系统和数据库的异构问题正是中间件软件的主要职能。因此，相比政务信息化系统建设同行业公司，宝兰德公司主营的中间件及智能运维产品能很好对政务信息化系统进行功能补充及技术支持。丰富的产品结构能更好的满足客户的不同需求，也有利于公司进一步开拓相关市场。

因此，宝兰德公司技术和产品的相对优势，是宝兰德公司开拓政府行业市场的基础和核心竞争力。

宝兰德公司政府市场的开拓工作尚处于起步阶段。相比核心电信行业市场，宝兰德公司在政府市场的整体规模仍较小。而宝兰德公司与贾振华合作的主要目的，是通过其在西安当地政府市场的经验，与宝兰德公司产品技术相结合，从而形成开拓当地政府市场的有利局面。

宝兰德公司与贾振华合作成立西安宝兰德后，除陕西市场外，贾振华并不参与宝兰德公司其他地区的政府市场开拓工作。报告期内，宝兰德公司已在北京住房公积金管理中心、贵阳市公安局、河北地税、黑龙江省交通信息中心等政府市场实现业务开拓。

综上，公司政府业务的拓展对贾振华不存在重大依赖。

(五) 核查过程及结论

我们核查了公司与政府客户签署的相关协议，查询相关客户的工商信息，访谈了公司控股股东及实际控制人易存道、公司少数股东贾振华以及主要的政府客户。

经核查，报告期来自政府的收入中由少数股东贾振华负责开拓的项目主要为陕西当地的政府项目；政府客户间接向公司采购硬件的相关收入确认符合《企业会计准则》的规定；申报材料披露的政府项目为部分代表性项目介绍，非列示所有的政府项目名称，经销客户黑龙江一点通科技开发有限公司收入属于政府收入；公司政府业务的拓展对贾振华不存在重大依赖。

二、关于收入波动

请发行人：(1) 结合不同客户需求，详细披露报告期内中间件软件、技术服务收入的变动原因，包括但不限于报告期内对中国移动的软件销售金额 2017 年下降 2018 年上升，技术服务金额逐年上升的理由；(2) 披露报告期内中间件软件、技术服务的价格、销售量或工作量，定量分析单价、销量对报告期内主营业务收入的影响；(3) 披露不同产品、服务的收入季节性分布，进一步分析下半年主营业务收入占比较高的原因及合理性；(4) 披露技术服务收入中的在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等构成情况，并根据业务量、服务单价进一步分析报告期内技术服务收入持续增长的原因；(5) 披露技术服务收入中标准技术服务和高级驻场服务的收入构成及报告期各期波动原因；(6) 补充披露截止报告期末发行人的在手订单数量、金额、类型、主要客户名称及数量。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(审核问询函第 4 条)

(一) 报告期内中间件软件、技术服务收入的变动原因

1. 报告期内中间件软件、技术服务收入情况

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度		
	金额	金额	较上年同期变动金额	变动 (%)
中间件软件收入	1,876.05	4,611.53	1,825.70	65.54

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年度		
	金 额	金 额	较上年同期 变动金额	变动 (%)
其中：中国移动中间件软件收入	776.48	4,523.57	1,921.11	73.82
技术服务收入	2,604.56	5,808.96	963.65	19.89
其中：中国移动技术服务收入	2,580.62	5,136.34	1,021.98	24.84

(续上表)

项 目	2017 年度			2016 年度
	金 额	较上年同期 变动金额	变动 (%)	金 额
中间件软件收入	2,785.83	-1,171.82	-29.61	3,957.65
其中：中国移动中间件软件收入	2,602.46	-1,056.94	-28.88	3,659.40
技术服务收入	4,845.31	1,388.92	40.18	3,456.39
其中：中国移动技术服务收入	4,114.36	721.46	21.26	3,392.90

2. 报告期中间件软件收入变动原因

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，公司中间件软件收入分别为 3,957.65 万元、2,785.83 万元、4,611.53 万元和 1,876.05 万元，各期对中国移动的中间件软件销售规模分别为 3,659.40 万元、2,602.46 万元、4,523.57 万元和 776.48 万元，均呈现销售金额 2017 年下降 2018 年上升的情形。公司主要客户中国移动的信息系统规模较大，各地区移动子公司均为独立的法人单位，独立决策，公司与各地区移动公司单独签署销售合同。受各地区客户对中间件软件所在业务系统建设安排、投资周期、预算等因素的影响，年度间客户需求存在一定波动，导致报告期内公司中间件软件销售规模呈现一定波动。

2016 年度，公司实现中间件软件销售收入 3,957.65 万元，主要系主要客户中国移动各省中间件新建项目、改造项目及扩容项目整体需求较为旺盛，尤其在中国移动总部、贵州移动、江苏移动等单位均实现了较大规模的销售。

2017 年度，宝兰德公司中间件软件收入较 2016 年度减少 1,171.82 万元，主要原因是 2016 年采购规模较大的中国移动总部、贵州移动和江苏移动等刚完成新建及扩容项目的建设，2017 年没有大规模项目建设需求，导致相关地区 2017 年整体产品需求下降幅度较大。2017 年，根据自身建设安排北京、上海及甘肃移动进行了较大规模的系统改造，因此相关地区的采购规模相应有较大程度的增长。

2018 年度，公司中间件软件收入较上年增长了 1,825.70 万元，增幅为 65.54%，主要原因为宝兰德公司当年在广东移动及广东移动下属的南方基地客户实现了较大规模的突破，2018 年宝兰德公司广东地区实现中间件产品收入 1,789.97 万元较往年大幅增加。同时、内蒙、山西、贵州移动当年也开展了较大规模的系统改造工作，增大了对宝兰德公司中间件产品的需求，从而导致公司 2018 年中间件产品收入增幅较大。

2019 年 1-6 月，发行人向中国移动销售中间件软件规模较往年较小，主要原因系发行人软件产品销售具有明显的季节性特征，2016 年至 2018 年，发行人各年下半年向中国移动软件产品销售金额占向中国移动全年软件产品销售金额比例分别为 64.44%、73.39%、79.10%，收入主要集中在下半年，具有明显的季节性特征，因此，发行人 2019 年 1-6 月向中国移动销售软件产品规模较 2018 年全年规模较小。

2019 年 1-8 月，发行人对中国移动产品销售收入为 1,126.85 万元与 2018 年 1-8 月实现的收入 1,139.71 万元基本持平。而截至 2016 年 8 月末、2017 年 8 月末、2018 年 8 月末、2019 年 8 月末，发行人与中国移动的软件产品新增订单分别为 1,911.38 万元、2,052.75 万元、2,164.10 万元、2,306.43 万元，新增订单规模保持稳定增长。

3. 报告期技术服务收入变动原因

2016 年度、2017 年度和 2018 年度，公司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，各期对中国移动的技术服务销售规模分别为 3,392.90 万元、4,114.36 万元和 5,136.34 万元，均呈现逐年上升趋势。2019 年 1-6 月，公司技术服务收入 2,604.56 万元，其中对中国移动技术服务收入为 2,580.62 万元。

由于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，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。为了保证业务系统正常运行，客户往往需要持续购买宝兰德公司服务。因此，随着客户历年采购宝兰德公司软件的积累，后续的技术服务需求持续增加。

(二) 报告期内中间件软件、技术服务的价格、销售量或工作量，定量分析单价、销量对报告期内主营业务收入的影响

1. 报告期内，中间件软件的单价、销量和收入情况

宝兰德公司中间件软件产品一般以 CPU 数量作为计价单位，每 CPU 中间件软件对应一个产品许可。

中间件软件	单价(万元)	销量(CPU)	收入(万元)
2016 年	5.20	761	3,957.65
2017 年	5.23	533	2,785.83
2018 年	5.10	905	4,611.53
2019 年 1-6 月	4.39	427	1,876.05

2016 年度、2017 年度和 2018 年度，公司中间件软件单价基本保持稳定，当期中间件软件收入主要受销量变化影响。2019 年 1-6 月，公司中间件单价为 4.39 万元，较以前年度有所下降，主要系向浪潮天元通信信息系统有限公司销售的中间件 1,075.22 万元，单价为 3.98 万元，根据合同约定，公司不负责产品的安装及售后服务，产品的安装及售后服务均由客户独自进行，因此单价较低，降低了当期单价的平均水平。

宝兰德公司主要客户中国移动各地区移动子公司均为独立的法人单位，独立决策，公司与各地区移动公司单独签署销售合同。受各地区客户对中间件软件所在业务系统建设安排、投资周期、预算等因素的影响，年度间客户产品需求存在一定波动，从而导致中间件软件收入呈现一定波动态势。2017 年宝兰德公司中间件产品收入下降主要是当年产品销售规模下降引起的。

2. 报告期内，技术服务单价、销量和收入情况

报告期内，宝兰德公司的技术服务收入主要包含标准服务、高级服务及开发服务收入。宝兰德公司技术服务有以下几种定价方式：(1) 标准服务一般以 CPU 数量作为计价单位，每 CPU 中间件软件对应一个产品许可；(2) 高级服务一般以人天数作为计价单位；(3) 部分标准服务、高级服务合同按合同总价定价，未对 CPU 数量或人天数进行约定，该部分技术服务收入无法量化；(4) 公司另有部分合同含有标准+高级服务两种服务内容，同时相关合同中未对标准服务及高级服务的各自具体金额进行区分，导致该部分收入无法通过单价数量进行定量分析；(5) 技术服务中开发服务主要根据客户需求进行定制开发，不存在单价数量概念，无法通过单价数量进行定量分析。

报告期内，宝兰德公司可以通过单价、数量定量计算的标准服务和高级服务情况如下：

年度	标准服务				高级服务					合同中未区分标准、高级的技术服务收入(万元)
	单价(万元)	数量(CPU)	收入(万元)	未标明CPU数量的标准服务收入(万元)	单价(万元)	数量(人天数)	收入(万元)	江苏移动驻场服务	高级服务合计	
2016年度	0.81	1,650	1,329.09	396.21	0.55	19	10.50	218.59	229.09	1,502.00
2017年度	1.04	1,086	1,132.97	590.39	0.52	384	200.97	262.31	463.28	2,064.55
2018年度	0.80	1,525	1,221.58	78.56	0.46	853	395.54	307.70	703.24	3,116.84
2019年1-6月	0.98	555	544.16	116.98	0.56	448	251.77	165.83	417.60	1,525.82

报告期各期，可以通过单价、数量定量计算的标准服务单价分别为 0.81 万元、1.04 万元、0.80 万元和 0.98 万元，整体保持稳定。报告期内，宝兰德公司与江苏移动签署的驻场服务要求公司提供固定人员在客户现场提供全天候的驻场，以保证对客户需求的及时响应，因此，相关协议计价与一般高级服务存在较大差异，平均人/天单价为 483.81 元，不具备可比性。除江苏移动的驻场服务外，其他高级服务的单价分别为 0.55 万元、0.52 万元、0.46 万元和 0.56 万元，整体保持稳定，2018 年宝兰德公司高级服务单价下降较多，主要原因是当年宝兰德公司黑龙江移动、江苏移动签署的协议定价较低所致。

3. 公司软件销售、技术服务销售的价格形成机制、影响因素及变动趋势

(1) 公司软件销售、技术服务销售的价格形成机制

宝兰德公司的中间件产品虽然为通用化产品，但采取个性化定价，主要系客户需求、项目环境、配置要求等项目具体情况差异较大，公司会结合当前客户具体需求、竞争对手的报价情况、项目体量、项目周期、项目难易度等多重因素最终定价销售。公司主要产品、服务的定价方式主要有两种：一是参与客户的招标，公司根据项目情况进行报价；二是参与客户的非招标采购项目，与客户进行谈判协商确定。

(2) 价格形成机制的主要影响因素

随着业务量的增加和精细化管理的需要，客户会产生新型信息系统建设需求，新建信息系统通常采用招标方式，客户通常综合项目技术难度、供应商报价、历史合作情况、产品质量、后续服务提供等因素综合作出采购决定。

随着新建系统的不断成熟，后续会产生持续的扩容和服务需求。扩容和服务较多采用单一来源采购的形式进行定价，通过谈判确定最终采购价格。

宝兰德公司的主要客户中国移动各地区移动公司均为独立的法人单位，独立决策，公司与各地区移动公司采取一事一议，单独定价并签署销售合同。对于同一版本的产品或技术服务，同一客户不同年度间或同一年度不同客户主体之间均会因具体建设项目差异导致价格差异。

综上，由于宝兰德公司产品个性化的定价方式，产品/服务单价对产品收入的影响不具备较强的比较性。

(三) 不同产品、服务的收入季节性分布及下半年主营业务收入占比较高的原因及合理性

1. 报告期各期，按产品、服务的收入季节性分部情况

单位：万元

年度	产品/服务	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
2016年	中间件软件	555.02	29.26	947.68	50.44	50.80	5.44	2,404.15	72.82
	智能运维软件	227.69	12.00	35.90	1.91	78.63	8.42	203.00	6.15
	技术服务	1,081.53	57.02	895.36	47.65	804.59	86.14	674.90	20.44
	其他	32.48	1.71	-	-	-	-	19.66	0.60
	合计	1,896.72	100.00	1,878.94	100.00	934.02	100.00	3,301.71	100.00
2017年	中间件软件	312.43	16.71	377.51	24.20	117.95	10.66	1,977.94	47.87
	智能运维软件	145.60	7.79	60.26	3.86	22.22	2.01	625.04	15.13
	技术服务	1,411.28	75.50	1,121.93	71.93	965.89	87.33	1,346.22	32.58
	其他	-	-	-	-	-	-	182.55	4.42
	合计	1,869.31	100.00	1,559.70	100.00	1,106.06	100.00	4,131.76	100.00
2018年	中间件软件	-	-	818.49	34.25	630.75	33.74	3,162.29	55.06
	智能运维软件	15.38	0.69	134.15	5.61	124.96	6.69	778.69	13.56

年度	产品/服务	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
	技术服务	2,042.20	91.40	1,437.06	60.14	1,113.57	59.57	1,216.17	21.17
	其他	176.84	7.91	-	-	-	-	586.48	10.21
	合计	2,234.43	100.00	2,389.69	100.00	1,869.28	100.00	5,743.62	100.00
2019 年 1-6 月	中间件软件	-	-	1,876.05	47.51	-	-	-	-
	智能运维软件	-	-	406.23	10.29	-	-	-	-
	技术服务	937.78	100.00	1,666.79	42.21	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-
	收入合计	937.78	100.00	3,949.07	100.00	-	-	-	-

2. 公司下半年主营业务收入占比较高的原因及合理性

2016年-2018年，公司各年下半年软件产品销售金额占全年软件产品销售金额的比例分别为60.77%、75.38%、82.91%，具有明显的季节性特征，造成该季节性特征的具体原因主要系发行人收入确认政策及客户的采购习惯。

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。对于公司自主研发的软件产品，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。

公司的主要最终用户集中在电信行业，受采购习惯和预算管理影响，上述客户通常在一季度制定本年度采购计划，二、三季度进行相关产品调研、邀请相关厂商参与招投标和商务谈判并签订采购合同，因此在四季度对供应商产品的验收工作相对集中，报告期各期，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的占比均超过95%，因此公司四季度软件产品收入较高具有合理性。

对于技术服务收入：1)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。由于技术服务收入中根据收益期限分期摊销确认收入的占比较大，因此技术服务收入较软件产品销售收入季度间差异相对较小。

3. 可比上市公司收入季度性分布情况

根据同行业可比上市公司东方通定期报告、拟上市公司普元信息招股说明书，可比上市公司收入季节性分布如下：

单位：万元

	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
东方通	2016 年度	4,014.73	7,039.49	9,092.25	12,393.29	32,539.76
	2017 年度	5,257.56	4,798.01	8,964.58	10,258.49	29,278.64
	2018 年度	6,034.85	4,969.13	8,149.71	18,051.54	37,205.23
	2019 年 1-6 月	9,029.86	8,799.23	-	-	-
	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
普元信息	2016 年度	1,340.97	4,667.12	7,891.59	17,637.38	31,537.06
	2017 年度	1,887.64	5,510.49	6,129.26	18,200.03	31,727.42
	2018 年度	1,198.09	5,235.78	8,371.33	19,213.96	34,019.16
	2019 年 1-6 月	1,875.27	-	-	-	-

注：东方通定期报告、普元信息招股书。截至本招股说明书签署日，普元信息尚未披露 2019 年 1-6 月财务数据。

2016 年至 2018 年，东方通下半年收入占比分别为 66.03%、65.66%、70.42%，普元信息下半年收入占比分别为 80.95%、76.68%、81.09%，东方通、普元信息收入均呈季节性波动，营业收入大部分在四季度实现，东方通中间件产品的主要用户集中在各级政府部门和大型企事业单位，普元信息的主要客户分布于金融、政务、能源、电信及制造业领域，受主要客户采购制度、预算制度及预算执行情况的影响，因此下半年主营业务收入占比较高。公司与同行业上市公司收入季节性分布情况无明显差异。

(四) 技术服务收入中的在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等构成情况及报告期内技术服务收入持续增长的原因

公司为客户提供的技术服务内容主要包括：在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等。公司的技术服务合同一般仅对服务内容、服务周期、合同总价、定价方式、结算方式等主要事项进行约定，未对各服务内容单独计价，因此技术服务收入中的在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等构成无法具体量化。

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。

(五) 技术服务收入中标准技术服务和高级驻场服务的收入构成及报告期各期波动原因

1. 报告期内，按标准服务与高级服务划分的技术服务收入情况如下：

单位：万元

服务类型	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
标准服务 [注]	2,189.96	83.97	4,416.98	76.04	3,787.91	78.18	3,227.30	93.37
高级服务	417.60	16.03	703.24	12.11	463.28	9.56	229.09	6.63
其他服务	-	-	688.74	11.86	594.12	12.26	-	-
合计	2,604.56	100.00	5,808.96	100.00	4,845.31	100.00	3,456.39	100.00

[注]：标准服务中包含部分标准+高级服务，即合同中未对两部分技术服务金额进行单独计价，由于无法统计高级服务的金额占比，将其归类到标准服务中。

公司的售后服务包括标准服务、高级服务和其他服务。报告期各期，公司以标准服务和高级服务为主，公司的其他服务主要为开发服务。2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-6月，标准服务和高级服务合计收入分别为3,456.39万元、4,251.20万元、5,120.22万元和2,604.56万元，占当期技术服务收入的比例分别为100%、87.74%、88.14%和100%，其中，标准服务各期收入占当期技术服务收入的比例均超过70%。

宝兰德公司标准服务和高级服务的服务内容包括针对客户前期购买的软件产品，提供相应的系统安装、升级、紧急故障处理、技术支持、巡检等服务。客

户在购买宝兰德公司自有产品的标准技术服务时，通常以固定时间段为标准（一般为一年一签）签署合同，采购该用户系统过往各年度，不同项目所对应产品的支持服务。该服务具有持续普遍性。而高级服务，一般为客户根据自身不同需求，向宝兰德公司采购特定现场或特定类型服务。该服务具有一定的偶发性。

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。随着时间的推移，前期销售的产品附带服务期过后，客户会逐步向宝兰德公司采购技术服务业务，因此，报告期内，宝兰德公司技术服务收入呈现出持续增长情况。其中，标准服务普遍性的特点导致报告期相关收入稳定持续增长，高级服务具有偶发性特点，因此，报告期相关收入存在一定程度的波动。

（六）截止报告期末公司的在手订单数量、金额、类型、主要客户名称及数量情况

截至 2019 年 8 月 31 日，公司在手订单总体情况如下：

项目	数量(个)	金额(万元)
软件产品	12	2,567.38
技术服务	40	7,332.95
合计	52	9,900.33

截至 2019 年 8 月 31 日，单体金额超过 100 万元在手订单的具体情况如下：

项目类型	客户名称	数量(个)	金额(万元)
产品销售	咸阳秦云信息技术有限公司[注]	2	1,836.89
	中国移动	3	423.56
技术服务	中国移动	16	5,324.42
	咸阳秦云信息技术有限公司[注]	1	918.10
	中国光大银行股份有限公司	1	235.32
合计		22	8,574.55

[注]：咸阳秦云信息技术有限公司产品销售含 1,001.50 万元政务软件及 835.39 万元硬件产品。

（七）核查过程及核查结论

我们获取并查阅了宝兰德公司中间件软件、技术服务业务合同、招投标相关

文件、产品销售试运行稳定报告或终验报告、产品客户签收单、技术服务劳务接收单、可比上市公司相关资料同时访谈了公司相关人员及主要客户，同时查阅了公司报告期后截止本回复出具日公司新签署的销售合同。

经核查，报告期公司业务分部收入变动具有合理性；中间件软件及技术服务单价、销量变动情况真实、合理，公司的软件销售、技术服务价格形成机制与客户需求相对应，符合宝兰德公司的销售策略；公司销售收入季节性特征具有合理性，符合行业惯例，与可比上市公司不存在明显差异；宝兰德公司的技术服务合同一般仅对服务内容、服务周期、合同总价、定价方式、结算方式等主要事项进行约定，未对各服务内容单独计价，因此技术服务收入中的在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等构成无法具体量化；公司标准服务和高级服务收入变动情况与前期及当期产品销售情况相对应，具有合理性及真实性；核对了报告期后新签合同的情况。

三、关于成本核算

请发行人进一步说明：（1）发行人销售人员能明确区分技术服务人员、一般销售人员，却不能区分技术服务对应的成本和销售费用的原因；（2）中间件软件、智能运维软件业务成本为零且技术服务成本仅包含外包成本和开发成本是否符合权责发生制及收入和成本的配比原则，是否应对相关成本进行拆分或分摊，发行人目前的成本核算是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（审核问询函第5条）

（一）无法准确区分技术服务对应的成本和费用的原因

无法准确区分技术服务对应的成本和费用主要是基于以下两个方面：

1. 人员职能无法准确区分技术服务和产品销售辅助职能

由于宝兰德公司产品高技术含量、专业程度较高的特点，为了更好的实现产品销售，需要含有较强技术背景的人员将产品的特点、方案要点等内容介绍给客户。因此，一般情况下，宝兰德公司技术服务人员在产品销售过程中除售后维护保养等宝兰德公司技术服务收入对应的业务外，也需要承担部分产品销售辅助职能，如宝兰德公司技术服务人员需要负责项目的前期调研、方案制作与演示、前期客户系统技术难点、运行障碍沟通等。因此，相关人员的具体工作量无法准确

区分技术服务和产品销售辅助职能。技术服务人员成本无法准确划分为技术服务对应的成本和销售费用。

2. 服务内容无法对应具体项目

报告期内，公司提供的软件产品相应的技术服务由两类构成，一类是公司在软件销售合同中附带的维保服务，一类是公司销售的软件产品附带维保期后客户单独购买的技术服务。两者的服务内容基本一致，且宝兰德公司技术人员以远程支持服务为主，因此，同一技术服务人员可能同时提供产品维保期内的免费维保服务和客户单独购买的技术服务，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。因此，具体服务人员的成本无法准确在两类技术服务中区分并归集到具体项目及合同中。

综上，技术服务无法准确划分对应的成本和销售费用。

(二) 成本核算符合《企业会计准则》相关规定的说明

1. 中间件软件、智能运维软件业务成本为零的说明

公司为纯软件企业，销售的软件产品主要为公司自行研发的中间件软件产品及智能运维软件产品。产品来源主要依赖公司的研发投入，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授权给客户使用才能产生销售收入，因前期研发投入时无法预计研发结果，无法确定是否能带来经济效益，不满足研发费用资本化条件，公司将前期投入研发成本计入当期损益。研发活动完成，公司将具有自主知识产品的软件产品授予客户使用时，因自主软件产品为通用产品且不具有实物形态，在后续销售时，仅根据客户需要产生极少量的光盘等包装费用。根据会计信息质量重要性原则的相关要求，公司将采购光盘发生的极少量的费用一次性计入当期损益。

2. 技术服务成本仅包含外包成本和开发成本的说明

公司技术服务收入包括软件产品的技术服务收入和软件定制开发收入，其中软件产品的技术服务收入对应的人员成本，按照企业会计准则的规定，在符合重要性及成本效益原则下，应按客观、可追踪的标准作为成本费用的划分依据，由于难以准确划分技术服务人员在不同客户、不同合同、免费技术服务及有偿技术服务的工作量，技术服务人员人工费用难以按照一定的标准作为成本费用的分摊依据。因此，技术服务人员薪酬统一在销售费用中核算。

外购的技术服务外包成本，与之相关的成本部分与当前取得的合同直接相关，成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源且预期可以收回，因此，计入相应的成本中。

对于软件定制开发，宝兰德公司指派专门人员进行开发，相应人员的人工成本可准确核算，均计入开发成本。综上，宝兰德公司报告期内技术服务成本仅包括外包成本和开发成本，符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 公司业务符合权责发生制及配比原则的说明

(1) 根据企业会计准则的规定，公司依据持续经营及会计分期两个基本前提将符合收入确认原则的销售收入及服务收入在相应的会计期间进行确认计量，将需要由对应会计期间承担的成本费用，无论款项是否支付均在相应会计期间进行确认计量。公司业务符合权责发生制的相关要求。

(2) 如本说明(二)1所述，具有自主知识产权的通用软件在前期研究开发阶段无法预计技术可行性、未来经济利益流入的可能性，在研发阶段不能确定与之匹配的收入，因此按照谨慎性原则及匹配原则将具有自主知识产权的通用软件的研究开发支出费用化处理，在软件研发完成对外销售时，根据重要性原则将销售软件时产生的极少量的包装费在购买包装材料时一次性计入当期损益。符合收入成本配比原则。

技术服务收入中软件开发服务收入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，软件开发服务成本根据软件开发阶段发生的专门技术团队的相应成本进行归集计量，符合收入成本匹配性原则。

技术服务成本中外包服务成本系公司为快速响应部分客户需求，将部分技术服务外包给本地技术服务提供商所产生的成本，该成本在公司提供相应服务期间归集计量，符合收入成本匹配性原则。

对于公司因提供软件的技术服务而发生的人工成本，于发生时进行确认，符合收入成本匹配性原则。

4. 技术服务成本是否分摊或分拆的说明

如本说明(一)所述，同一个技术服务人员同时承担产品销售行为和技术服务行为，且一个技术服务人员对应多家客户，包括提供有偿技术服务的客户和免费售后技术服务客户，上述工作往往穿插进行或者同时进行。按照企业会计准则的规定，在符合重要性及成本效益原则下，应按客观、可追踪的标准作为成本费用

的划分依据。因公司在工作时间同步维护多个不同客户的系统，且有偿服务及免费服务存在同时进行的情况，难以准确划分技术服务人员在不同客户、不同合同、免费技术服务及有偿技术服务的工作时间，技术服务人员人工费用难以按照一定的标准作为成本费用的分摊依据。同时技术服务人员人工费用无论确认为成本还是费用，均计入发生期间的损益，对公司当期净利润影响相同。

5. 公司上述会计核算方式与同行业可比上市公司基本相同

公司上述会计核算方式与同行业可比上市(挂牌)公司基本相同，具体情况如下：

东方通：公司为纯软件企业，无产品生产成本；技术服务成本主要是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：根据中创股份公开转让说明书的表述，其中间件产品为软件产品，无产品生产成本；技术服务收入对应的成本主要为服务外包成本。

综上所述，结合公司的业务特点、财务处理并对比同行业可比公司的核算情况，公司的成本核算符合企业会计准则的相关规定。

(三) 核查过程及核查结论

我们获取公司技术服务合同并查阅合同主要条款，访谈公司相关人员、主要客户，取得技术服务劳务确认单、无形资产产权证书，取得销售人员差旅相关单据等方式对公司技术服务对应的成本和费用情况进行了核查。

经核查，由于公司在工作时间同步维护多个不同客户的系统，且有偿服务及免费服务存在同时进行的情况，难以准确划分技术服务人员在不同客户、不同合同、免费技术服务及有偿技术服务的工作时间，技术服务人员人工费用难以按照一定的标准作为成本费用准确分摊的依据，技术服务人员薪酬统一在销售费用中核算具有合理性并符合公司实际情况；公司的成本核算符合《企业会计准则》相关规定。

四、关于应收账款

请发行人进一步说明：(1) 补充回答首轮问询中第 21 问第四小问，补充除中国移动以外的主要应收账款客户相关情况；(2) 补充披露各期末应收账款余额与当年第四季度营业收入的匹配性，按照不同业务分析报告各期末应收账款的变动原因；(3) 披露与主要客户的信用政策、结算方式，报告期内是否发

生重大变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（审核问询函第6条）

（一）报告各期除中国移动外的主要应收账款情况

1. 2019年1-6月应收账款相关情况

金额单位：万元

公司名称	2019年6月30日应收账款余额	截至当期末应收账款形成时间					收入确认依据	期后回款	截至回复出具日未回款金额
		0-6个月内	6-12个月内	12-24个月内	24-36个月内	36个月以上			
浪潮天元通信信息系统有限公司	1,215.00	1,215.00	-	-	-	-	签收	121.50	1,093.50
渭南市互联网信息办公室	417.40	-	401.60	15.80	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	-	417.40
贵州年华科技有限公司	320.13	-	320.13	-	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	64.03	256.10
北京惠邦天地技术有限公司	248.64	-	248.64	-	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	248.64	-
友创天逸(北京)信息技术有限公司	88.00	-	-	-	-	88.00	试运行稳定或受益期间内摊销	-	88.00
合计	2,289.17	1,215.00	970.37	15.80	-	88.00	-	434.17	1,855.00

2. 2018年度应收账款相关情况

金额单位：万元

公司名称	2018年末应收账款余额	截至当期末应收账款形成时间					收入确认依据	期后回款	截至回复出具日未回款金额
		0-6个月内	6-12个月内	12-24个月内	24-36个月内	36-48个月内			
渭南市互联网信息办公室	517.80	502.00	-	15.80	-	-	试运行稳定或验收	100.40	417.40
贵州年华科技有限公司	379.57	320.13	-	59.44	-	-	试运行稳定或受益期间内摊销	123.47	256.10
北京惠邦天地技术有限公司	310.80	310.80	-	-	-	-	试运行稳定	310.80	-
杭州三体科技股份有限公司	134.90	-	-	134.90	-	-	试运行稳定	134.90	-
友创天逸(北京)信息技术有限公司	103.00	-	-	-	82.00	21.00	试运行稳定	15.00	88.00
合计	1,446.07	1,132.93	-	210.14	82.00	21.00	-	684.57	761.50

3. 2017 年度应收账款相关情况

金额单位：万元

公司名称	2017 年末 应收账款 余额	截至当期末应收账款形成时间				收入确认依 据	期后回 款	截至回复 出具日未 回款金额
		0-6 个 月内	6-12 个 月内	12-24 个月内	24-36 个月内			
杭州三体科技 股份有限公司	293.90	293.90	-	-	-	试运行稳定	293.90	-
中国光大银 行股份有限 公司	112.00	112.00	-	-	-	试运行稳定	112.00	-
友创天逸(北 京)信息技 术有限公司	103.00	-	-	82.00	21.00	试运行稳定	15.00	88.00
公安部第一 研究所	88.44	88.44	-	-	-	试运行稳定	88.44	-
广州源典科 技有限公司	85.00	-	-	85.00	-	试运行稳定	85.00	-
合计	682.34	494.34	-	167.00	21.00	-	594.34	88.00

4. 2016 年度应收账款相关情况

金额单位：万元

公司名称	2016 年末 应收账款 余额	截至当期末应收账款形成时间				收入确认依 据	期后回款	截至回复 出具日未 回款金额
		0-6 个 月内	6-12 个 月内	12-24 个月内	24-36 个月内			
广州源典科 技有限公司	233.66	105.00	128.66	-	-	试运行稳定 或受益期间 内摊销	233.66	-
北京东方龙 马软件发展 有限公司	139.12	139.12	-	-	-	试运行稳定 或受益期间 内摊销	139.12	-
友创天逸(北 京)信息技 术有限公司	124.00	-	82.00	42.00	-	试运行稳定	36.00	88.00
天津华云金 服科技有限 公司	40.00	-	40.00	-	-	试运行稳定	-	40.00
中国联合网 络通信有限 公司	33.48	-	33.48	-	-	试运行稳定	-	33.48
合计	570.26	244.12	284.14	42.00	-	-	408.78	161.48

报告期内，宝兰德公司应收账款回款情况普遍良好，根据的公司的信用政策，除中国移动以外的主要应收账款客户中，截至招股说明书签署日，2018 年末 1 年以上应收账款未回款的金额为 236.72 万元，占期末应收账款余额的比重较小。宝兰德公司已积极组织催收相关应收账款。

(二) 各期末应收账款余额与各期第四季度营业收入的匹配性，报告期各期末各类业务对应应收账款变动情况

1. 应收账款余额与四季度营业收入的匹配性

报告期内，公司各期末应收账款账面余额与各期四季度营业收入情况如下：

单位：万元

年度	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	10,793.15	10,669.55	6,179.94	5,868.24
四季度营业收入	-	5,743.62	4,131.76	3,301.71
四季度营业收入占应收账款账面余额比例	-	53.83%	66.86%	56.26%
三至四季度营业收入	-	7,612.90	5,237.82	4,235.73
三至四季度营业收入占应收账款账面余额比例	-	71.35%	84.76%	72.18%
二至四季度营业收入	-	10,002.59	6,797.52	6,114.67
二至四季度营业收入占应收账款账面余额比例	-	93.75%	109.99%	104.20%

报告期内，宝兰德公司营业收入存在较为显著的季节性特征，四季度营业收入对宝兰德公司期末应收账款影响较大，但两者不具备明显的匹配性。2016年-2018年，宝兰德公司四季度营业收入占应收账款账面余额比例分别为56.26%、66.86%、53.83%，四季度营业收入低于应收账款余额，主要原因系宝兰德公司主要客户为中国移动体系内公司，宝兰德公司给予中国移动6-12个月信用期，因此宝兰德公司收入回款周期较长，导致期末累计的应收账款的形成时间跨度一般为6个月以上，因此，宝兰德公司二季度及二季度后确认的收入对应的应收账款，基本都在宝兰德公司合理的信用账期内，2016年-2018年，宝兰德公司二至四季度营业收入占期末应收账款的比例为104.20%、109.00%、93.75%，基本维持在100%左右，呈较强的匹配性，符合公司主要信用政策。

2. 报告期各期末各类业务对应应收账款变动情况

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
中间件软件	4,748.06	43.99%	4,683.22	43.89%	3,123.05	50.54%	4,322.47	73.66%
智能运维软件	1,492.82	13.83%	1,561.43	14.63%	670.66	10.85%	312.80	5.33%
技术服务	4,150.67	38.46%	3,852.83	36.11%	2,386.23	38.61%	1,232.97	21.01%
其他	401.60	3.72%	572.07	5.36%	-	-	-	-
应收账款合计	10,793.15	100.00%	10,669.55	100.00%	6,179.94	100.00%	5,868.24	100.00%

报告期内，公司的信用政策主要基于客户性质、客户规模综合考量进行制定，

因此公司各项业务之间不存在明显的信用期差异，期末应收账款主要受业务收入规模的影响。

宝兰德公司营业收入主要分为软件产品销售收入和提供服务收入两类，软件产品销售收入包括中间件软件及智能运维软件销售收入，提供服务类收入为技术服务收入。报告期内，宝兰德公司软件类及服务业务收入整体均呈增长趋势，各类业务规模增长带动应收账款余额增长。

其中，软件类业务期末应收账款占期末总应收账款的比例分别为 78.99%、61.39%、58.52%和 57.82%，占比较高，对期末总应收账款影响更大。2016 至 2019 年 1-6 月，软件类业务期末应收账款占当期软件类业务营业收入的比例分别为 102.94%、104.25%、110.24%、273.45%，该类业务应收账款与营业收入呈较大相关性，主要原因系该类业务主要集中在四季度进行收入确认，因此软件类业务收入规模对期末总应收账款影响较大。2017 至 2018 年度，宝兰德公司软件类产品销售规模增幅明显，由 3,638.96 万元增长至 5,664.72 万元，增幅达 55.67%，带动宝兰德公司 2018 年末应收账款大幅增长。

(三) 与主要客户的信用政策、结算方式，报告期内信用政策变化情况

报告期内，公司与报告期各期前五大客户信用政策及结算方式如下：

客户名称	最终客户	结算方式	信用期			
			2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
中国移动	中国移动	电汇	6-12个月	6-12个月	6-12个月	6-12个月
渭南市互联网信息办公室	渭南市互联网信息办公室	电汇	12个月	12个月	12个月	-
北京惠邦天地技术有限公司	北京惠邦天地技术有限公司	电汇	6个月	6个月	-	-
贵州年华科技有限公司	中国移动/贵州年华科技有限公司	电汇	6个月	6个月	6个月	6个月
北京荣之联科技股份有限公司	中国移动	电汇	-	3个月	3个月	-
北京东方龙马软件发展有限公司	中国移动	电汇	-	3个月	3个月	3个月
杭州三体科技股份有限公司	杭州三体科技股份有限公司	电汇	-	-	6个月	-
北京昆仑联通科技发展股份有限公司	北京昆仑联通科技发展股份有限公司	电汇	-	-	3个月	-
广州源典科技有限公司	中国移动	电汇	-	-	3个月	3个月

客户名称	最终客户	结算方式	信用期			
			2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
首都信息发展股份有限公司	北京住房公积金管理中心	电汇	3个月	3个月	3个月	3个月
浪潮天元通信信息系统有限公司	浪潮天元通信信息系统有限公司	电汇	6个月	-	-	-
浪潮软件集团有限公司	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	电汇	3个月	-	-	-
西安融达通信技术有限公司	中国移动通信集团陕西有限公司	电汇	3个月	-	-	-
中国电信股份有限公司	中国电信股份有限公司	电汇	6-12个月	6-12个月	6-12个月	6-12个月

宝兰德公司在日常交易中针对客户类型、客户规模、交易形式、付款惯例等方面，给予各类客户不同的信用期。对于中国移动、渭南市互联网信息办公室、中国电信股份有限公司等大型电信运营商、政府机构，其资金实力雄厚，但回款机制较为复杂，故宝兰德公司给予其 6-12 个月信用期；对于北京荣之联科技股份有限公司、北京东方龙马软件发展有限公司等经销商客户，宝兰德公司一般给予其 3 个月信用期；对于其他企业客户，宝兰德公司则根据其经营情况进行信用评级并对应给予其 3 个月或 6 个月的信用期。报告期内，宝兰德公司与主要客户的信用政策、结算方式均未发生重大变化。

此外，宝兰德公司主要客户为中国移动，为国内最大的国有电信运营商，宝兰德公司软件产品及服务销售是基于中国移动需求进行的，且中国移动选择供应商主要依据为产品及服务质量，对产品及服务价格、信用政策的敏感度较低。

综上，宝兰德公司不存在通过放宽信用期限刺激销售的情况。

(四) 核查过程及结论

1. 我们获取了公司报告期各期末应收账款明细表、相关交易合同、收入确认依据、银行回款等，核查应收账款形成时间、金额、回款时间、回款金额是否准确；

2. 我们访谈了公司相关高级管理人员、销售人员、主要应收账款逾期客户，核查相关交易的真实性、合理性，了解主要信用政策、信用政策制定依据、信用政策执行情况以及相关应收账款逾期原因，分析未来回款可能性；

3. 我们结合公司主要信用政策及各类收入政策，对公司报告期各期末应收

账款余额和各季度收入进行了分析比较；对报告各期应收账龄余额变动原因进行了分析。

经核查，报告期内公司四季度营业收入与期末应收账款余额匹配性不高，但二至四季度营业收入与期末应收账款余额具有较强的匹配性。公司期末应收账款余额变动主要受各类业务规模影响，尤其是软件类业务规模影响。公司报告期内主要客户信用政策及结算方式未发生变化，不存在通过放宽信用期限刺激销售的情况。

五、关于贵州年华

根据问询回复，贵州年华科技有限公司既是发行人经销客户，又是发行人直销客户，同时还为发行人供应商。2018 年发行人向贵州年华科技有限公司采购 88.79 万元，系向其采购相关技术服务用于向成都橙视传媒科技有限公司融媒大数据中心建设采购项目提供技术支持服务，但同时发行人 2018 年直销前五大客户中既有贵州年华又有成都橙视传媒科技有限公司。

请发行人进一步说明：（1）发行人与贵州年华科技有限公司、成都橙视传媒科技有限公司三者之前的业务关系、交易金额；（2）发行人对贵州年华直销业务的具体内容；（3）发行人对直销、经销客户及销售金额的划分是否准确。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（审核问询函第 7 条）

（一）公司与贵州年华科技有限公司、成都橙视传媒科技有限公司三者之间的业务关系、交易金额

贵州年华科技有限公司主营业务为计算机系统集成、软件开发和技术服务，作为信息系统的集成商，其是宝兰德公司的客户之一，主要采购宝兰德公司各类主营软件产品和技术服务用于向中国移动各省市进行销售或用于自身系统集成业务。贵州年华科技有限公司作为系统集成商，2016、2017 年是宝兰德公司向中国移动销售的经销商之一。

成都橙视传媒科技股份公司主营业务为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等。2018 年委托宝兰德公司研究开发“成都橙视传媒科技股份公司融媒大数据中心建设项目”，销售金额为 136.60 万元。宝兰德公司需

要根据技术要求完成包括舆情分析检测系统、新闻智能选稿系统在内的融媒大数据中心建设项目升级工作。由于宝兰德公司与贵州年华科技有限公司有合作历史，较为了解其业务范围及能力，为了更好地向客户提供服务，宝兰德公司将其中的新闻智能选稿系统委托贵州年华科技有限公司进行开发，采购金额为 88.79 万元。

（二）公司对贵州年华直销业务的具体内容

贵州年华科技有限公司作为系统集成商，2016、2017 年是公司向中国移动销售的经销商之一。由于电信运营商采购政策的转变及贵州年华科技有限公司自身业务发展和规划，贵州年华科技有限公司逐步开始致力于发展自身的大数据平台业务。2018 年其与宝兰德签署采购合同，采购宝兰德的智能运维软件产品以完成其自身大数据平台的构建，并委托宝兰德在现有成熟的产品的的基础上根据贵州年华的需求为其构建智能运维管理平台进行相应的技术开发。

根据合同约定，宝兰德公司向贵州年华科技有限公司销售应用性能管理软件 BES WebGate、云运维平台 BES CloudLink Ops 和应用可用性探测软件 BES AppChecker，并附带相应的定制开发服务。

（三）对直销、经销客户及销售金额的划分情况说明

宝兰德公司根据经济业务实质对直销、经销客户进行划分，报告期各期直销收入和经销收入分类准确，金额真实。

我们查阅了报告期内公司与直销客户、经销客户签署的销售合同，检查合同关键条款，了解经济业务实质及合同各方权责，核实直销客户与经销客户分类的准确性；检查公司与经销客户、直销客户的到货确认单、经销商向公司出具的和最终客户向经销商出具的试运行稳定报告或终验报告及收款凭证、记账凭证等资料，确认收入金额的真实性；通过对主要直销、经销客户进行走访和函证确认其划分和金额的准确性。

由于贵州年华科技有限公司报告期内既是宝兰德公司的经销客户，又是直销客户，因此对其进行了重点核查。我们查阅了宝兰德公司与贵州年华科技有限公司之间的销售合同，确认合同中的最终用户信息；核查了贵州年华科技有限公司所有相关合同的到货确认单、试运行稳定报告或终验报告，确认相关凭证的出具方；检查记账凭证、收款凭证等，核对金额的准确性；对贵州年华科技有限公司进行了函证和走访，确认经济业务实质及交易金额的准确性。经核查，宝兰德公

司对贵州年华科技有限公司直销、经销的划分及金额准确。

(四) 核查过程及结论

1. 核查程序

(1) 我们查询贵州年华科技有限公司、成都橙视传媒科技股份有限公司的相关资料，了解其主营业务情况，并通过走访贵州年华科技有限公司、成都橙视传媒科技股份有限公司及访谈公司相关业务人员确认其与宝兰德公司之间的业务关系；

(2) 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贵州年华科技有限公司签署的销售合同，检查合同关键条款，了解经济业务实质及合同各方权责，核实直销客户与经销客户分类的准确性；

(3) 我们检查了贵州年华科技有限公司的到货确认单、试运行稳定报告或终验报告，及收款凭证、记账凭证等资料，确认收入金额的真实性；

(4) 我们对报告期内贵州年华科技有限公司的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。

2. 核查结论

经核查，宝兰德公司与贵州年华科技有限公司、成都橙视传媒科技有限公司三者之间的业务关系合理，对直销、经销客户及销售金额的划分准确。

六、发行人长期待摊费用中软件服务费主要为 Oracle 认证服务费，请补充披露上述认证服务费用的具体内容、分摊期间的确定依据、与发行人主要业务开展之间的关系，是否对发行人业务经营存在重大影响。请保荐机构、会计师核查上述事项并发表明确意见。（审核问询函第 10 条第 3 点）

(一) 长期待摊费用中软件服务费 Oracle 认证服务费的基本情况

公司中间件核心产品应用服务器 BES Application Server 是基于 JavaEE 规范开发的软件产品。Java EE 规范是 Sun 公司推出的建立在 Java 平台上的企业级应用规范，目前是企业级应用开发的工业标准和首选规范。Sun 公司后被 Oracle 收购，JavaEE 国际兼容性认证规范目前由国际开放组织 JCP 主导，Oracle 公司作为 JCP 的执行成员，是 JavaEE 规范的认证机构。因此使用该规范的企业级应用产品需要向 Oracle 支付 Java 规范认证及 Java 平台使用费。

(二) 认证服务费的分摊期间依据

公司与 Oracle 于 2016 年 8 月签订合同,有效期 3 年,合同约定公司就 JavaEE 7 规范的认证和使用在 3 年内向 Oracle 公司支付每年 10 万美元的使用费,合计 30 万美元在合同签订后一次性支付。公司以此为依据,在合同约定的期限内按月摊销支付给 Oracle 公司的 30 万美元(对应 189.30 万元人民币)的使用费。

(三) 认证服务费用与公司业务开展的关系以及对公司业务经营影响的说明

JavaEE 规范是宝兰德公司应用服务器产品的国际规范,国内外其他同行业竞争对手 Oracle、IBM、东方通、中创股份、金蝶天燕均参与并通过了该认证,通过该认证是对厂商在企业级应用开发能力的一种技术认定。

在国内企业级中间件市场,JavaEE 认证是对中间件厂商技术能力及产品技术水平的一种较为主流权威的认证标准。对于电信、金融等行业客户,JavaEE 也是其在评选供应商、考核其产品技术水平时,参考的标准之一。

综上,JavaEE 认证是在 Java 平台上企业级应用开发的国际标准,是对厂商在企业级应用开发能力的一种技术认定。宝兰德公司自成立以来,已陆续通过 JavaEE 历年各项认证标准,且宝兰德公司报告期内每年摊销的 Oracle 认证服务费金额占当年营业收入的比重较小。因此,宝兰德公司持续获得该技术认证事项不存在较大障碍,该事项也不会对宝兰德公司业务经营构成重大影响。

(四) 核查过程及结论

我们查阅了公司与 Oracle 公司签订的相关合同以及报告期内摊销 Oracle 认证服务费用的相关凭证,并对公司的财务负责人和主要业务负责人进行了访谈。

经核查,我们认为公司向 Oracle 公司支付认证服务费对公司的业务经营不存在重大影响。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:


中国注册会计师
刘绍秋
430100020030

中国注册会计师:


中国注册会计师
余龙
410000090002

二〇一九年九月二日